

招商“联姻”生变 多家光伏企业与合作方反目

中经记者 张英英 吴可仲 北京报道

过去数年,光伏产业成为多地招商引资的“香饽饽”。如今,市场环境生变,昔日一些企业经历了“联姻”蜜月期后却“对簿公堂”。据《中国经营报》记者不完全统计,2025年7月,*ST沐邦(603398.SH)、宝馨科技(002514.SZ)、京运通(601908.SH)等均披露了与地方国资的合作纠纷。经济学家、国研新经济研究院

联合创始人朱克力向《中国经营报》记者表示,部分光伏企业相继被合作对象告上法庭,这一现象背后是多重因素交织的结果,给

双方敲响警钟。光伏企业要深刻反思,不能再盲目扩张,要合理规划产能,优化资金配置,提升自身抗风险能力。地方政府也要从中吸取教训,招商引资不能只看表面,更要深入评估项目可行性和企业实力,建立有效的监督机制,保障合作项目顺利推进。



图为京运通子公司乐山市京运通新材料科技有限公司一期12GW拉晶项目。 公司官网/图

昔日伙伴反目

这一现象背后是多重因素交织的结果。

在招商合作中,*ST沐邦、宝馨科技、京运通与地方国资合作呈现的矛盾较为典型。

时间回溯至2024年1月5日。为促进长期深度合作,安徽铜陵狮子山高新技术产业开发区管理委员会(以下简称“铜陵高新区管委会”)与*ST沐邦的控股股东沐邦新能源控股签署《股权转让合同》,约定转让*ST沐邦17816994股(占当时上市公司总股本的5.20%)股份给高新企航(铜陵高新区管委会间接持有70%财产份额),价款不超过3.64亿元。紧接着,*ST沐邦与铜陵高新区管委会、铜陵高新发展投资有限公司签订《项目投资协议书》,拟投建年产10GW-N型高效电池片、10GW切片生产基地项目。然而,高新企航支付转让款

后,沐邦新能源控股却未能履行股票交割义务,最终被申请仲裁执行,股份遭司法划转。

宝馨科技与安徽怀远县政府的合作,过程并不愉快。2022年,双方签订新能源高端智能制造项目投资合同,建设电池及组件项目等,约定当地政府指定安徽大禹实业集团有限公司(以下简称“安徽大禹”)出资3亿元占项目公司安徽宝馨30%股权。但安徽大禹方面指出,宝馨科技和安徽宝馨均未履行项目投资、项目建设、注册资本金使用等义务,要求宝馨科技方面股权回购并支付相应违约金。根据一审判决,宝馨科技退还出资款3亿元及财务成本等。

京运通与地方国资的纠纷源于2017年。诉状显示,彼时上海市

人民政府与京运通签订项目投资协议,乌海市人民政府指定乌海市海勃湾区城市建设投融资有限责任公司(以下简称“海勃湾城投”)为京运通代建价值约为3.5亿元的房产项目,并以入股项目公司形式合作,8年后按照审计造价加利息回购股权。海勃湾城投称,其履行了代建义务,但始终并未以任何形式入股。因而,海勃湾城投请求法院判令京运通方面支付代建工程款2.1亿元以及利息等费用。

针对上述纠纷,一位业内人士向记者分析,企业和地方政府各自都有自己的考量,企业基于实际经营状况和投资回报考虑问题,而地方政府真金白银投入同样希望促进区域经济增长和拉动就业。

朱克力分析认为,这一现象背

后是多重因素交织的结果。企业层面,部分光伏企业在扩张过程中缺乏理性规划。为快速抢占市场不惜高负债运营,对市场变化预估不足,承诺无法兑现。地方政府层面,招商引资时可能过于看重产业前景和企业承诺,对项目风险评估不足,一旦项目失败,投资就会受损。

盘古智库高级研究员江瀚指出,从产业层面看,当前供给过剩与需求增速放缓的矛盾集中爆发,企业现金流压力传导至地方政府投资端;在合作模式层面,“股权+项目”的捆绑模式存在风险错配;治理机制层面,“重签约、轻履约”现象突出。一方面,地方可能为完成招商指标而简化尽调流程,另一方面,企业为获取政策支持或夸大规划、隐瞒风险。

招商模式之思

几家企业与地方国资合作由“蜜月”走向“反目”,为地方招商引资模式敲响警钟。

作为跨界进入光伏领域的代表,*ST沐邦与宝馨科技当前面临经营压力。

*ST沐邦于2022年进军光伏产业。自2024年至今,其光伏业务亏损经营。截至2025年第一季度,其资产负债率为76.6%,流动负债为21.93亿元,而流动资产为7.88亿元。对于上述铜陵基地光伏项目的建设进展,*ST沐邦方面未向记者作出回应。

宝馨科技自2021年转型光伏,聚焦异质结电池及组件业务和EPC项目,同样未能抵御行业“寒流”。2023年至2025年上半年公司连续亏损,截至2025年第一季度资产负债率达91.49%。其怀远生产基地一期异质结电池与组件相关设备虽然已进场调试,但并未产生实际效益。

宝馨科技人士告诉记者,此前公司拥有一定组件产能,但因价格下降幅度较大,已转向光伏EPC业务。而光伏电池项目在设备进场后并未投产。

相比之下,深耕光伏行业多年的京运通虽然2024年至2025年上半年持续亏损,但是财务状况稍好。截至2025年第一季度,京运通资产负债率为53.4%。不过,其短期资金承压,货币资金仅为3.24亿元,短期借款及一年内到期的非流动负债合计超21亿元。

至于当前京运通在乌海的生产经营情况,京运通人士表

示:“当前公司根据行业、市场情况来安排生产。”

上述企业与地方国资合作由“蜜月”走向“反目”,为地方招商引资模式敲响警钟。

一位光伏企业高管向记者坦言,过往部分地方招商引资政策偏重于新能源产业,在土地、税收、厂房建设等方面存在诸多优惠政策。这虽然吸引了企业落地投资,带来了产能聚集,同时也导致短期内产能迅速扩张,供需失衡后产品价格下滑。他认为,产业发展需要国家层面的系统规划,以避免地方冲动投资、蜂拥而上。

该高管强调:“地方政府应该做好服务工作,着力营造公平竞争环境,而非充当‘运动员’。”

朱克力建议,未来招商引资需要保持清醒的头脑,做好多方工作。

朱克力表示,在产业选择方面,不能盲目跟风。地方政府要结合自身资源禀赋、产业基础和市场潜力,选择真正有发展潜力的产业;在企业评估方面,要考察企业的实际经营状况、财务状况和技术实力,了解企业过往项目的执行情况,判断其是否有能力履行投资协议,对于高负债、技术不过关的企业则谨慎合作;此外,合作协议制定要严谨细致,监督工作要全程跟进,及时发现问题、沟通解决,保障利益不受损失。

园林主业承压 汇绿生态拟加码光通信

中经记者 陈家运 北京报道

7月25日晚间,汇绿生态(001267.SZ)发布重大资产重组预案,拟以发行股份及支付现金的方式,购买彭开盛、谢吉平、陈照华等7名交易对方合

跨界收购谋转型

根据预案,汇绿生态此次拟收购武汉钧恒剩余49%股权,是其自2024年以来对该标的持续整合的关键步骤。

武汉钧恒成立于2012年,总部位于武汉光谷,是一家专注于光模块、AOC和光引擎等光通信产品研发、生产和销售的高新技术企业,其产品广泛应用于AI、HPC(高性能计算)、IDC(数据中心)、光纤通信等领域,民用光模块已成为主要盈利产品,以多模产品为主,覆盖10G至800G速率。

对于上述收购,记者联系汇绿生态方面置评,截至发稿未获回复。

袁静美向记者表示,武汉钧恒专注于光模块、AOC(有源光缆)等光通信产品研发与生产,产品覆盖400G、800G等高速率模块,技术实力突出(拥有139项专利),且2024年实现营收6.67亿元、净利润6966.90万元,盈利能力显著。通过全资控股,汇绿生态可深度整合光通信业务资源,将其培育为第二增长曲线,降低对传统园林业务的依赖,实现从“生态修复”向“生态+科技”的战略升级。

计持有的武汉钧恒科技有限公司(以下简称“武汉钧恒”)49%股权,并向不超过35名符合条件的特定投资者发行股份募集配套资金。

中研普华研究员袁静美在接受《中国经营报》记者采访时

表示,此次收购武汉钧恒49%股权并实现全资控股,是汇绿生态“主业稳盘+跨界拓新”双轮战略的关键一步,旨在扭转传统园林主业连续三年净利润下滑的困境,加速向光通信领域战略转型。

表示,此次收购武汉钧恒49%股权并实现全资控股,是汇绿生态“主业稳盘+跨界拓新”双轮战略的关键一步,旨在扭转传统园林主业连续三年净利润下滑的困境,加速向光通信领域战略转型。

当前,光通信行业处于高速增长期,AI算力、数据中心、5G网络升级等需求推动光模块市场规模扩张。2024年,国内光模块企业中际旭创、新易盛等净利润同比增幅均超100%,行业景气度可见一斑。汇绿生态通过此次交易,可抢占高端光模块赛道(如800G、1.6T产品),契合国家“新质生产力”政策导向,有望享受行业增长红利。

从业绩表现来看,汇绿生态在收购武汉钧恒后,业绩实现了显著增长。

财报数据显示,2024年,汇绿生态实现营业收入5.87亿元;归母净利润6530万元,同比增长13.85%。其中,武汉钧恒2024年全年实现营业收入6.67亿元,净利润6966.90万元,汇绿生态对其投资收益为1379.91万元。

2025年一季度,武汉钧恒并表效果显现,汇绿生态营业收入跃升至3.09亿元,同比大增210.40%;归母净利润1983万元,同比激增549.69%。公司预计2025年上半年归母净利润3600万元至4900万元,比重组前同期增长177.82%—278.14%,比重组后同期增长34.92%—83.64%。



图为第25届中国国际光电博览会汇绿生态参股公司武汉钧恒展台。 公司官网/图

园林主业承压

是园林工程收入从2023年的5.98亿元降至2024年的4.72亿元,降幅达21.07%。尽管园林设计收入增长18.71%至4387.76万元,苗木销售增长42.80%至7105.08万元,但仍未能弥补园林工程收入下滑带来的影响。

袁静美分析认为,随着城镇化率提升放缓,园林行业从“增量扩张”转向“存量运营”,政府项目投资减少。2024年,汇绿生态园林工程收入同比下降21.07%,导致总营收下滑14.28%。此外,园林项目回款周期长,2025年一季度应收账款达11.87亿元,同比增长88.81%,部分项目存在坏账

风险。

在此背景下,光通信业务的快速增长为汇绿生态的业绩增长注入了新动力。

不过,袁静美提醒道,汇绿生态自2024年起多次收购武汉钧恒股权,累计支付超4亿元现金,并通过发行股份募集配套资金,导致负债率上升(2025年一季度财务费用同比增长292%)。同时,为追赶光通信行业技术迭代速度,2025年一季度研发费用同比增长599.92%,短期内拖累利润。2024年因光通信业务收入未并表,仅确认投资收益1379万元,对整体业绩提振作用尚有限。