

倍杰特逾2亿元跨界买矿 标的营收为0

中经记者 李哲 北京报道

2025 年，受新能源快速发展以及地缘政治因素影响，矿产资源市场走强。在此背景下，以工业污水处理为主业的倍杰特（300774.SZ）抛出了跨界收购计划，以切入矿产资源综合开发领域，打造第二增长曲线。

近日，倍杰特公告披露，其拟通过全资子公司倍杰特（北京）新材料科技有限公司（以下简称“倍杰特新材料”），以自有或自筹资金 2.25 亿元收购文山州大豪矿业开发有限公司（以下简称“大豪矿业”）55% 股权。与此同时，倍杰特还将为大豪矿业提供 1.05 亿元借款，专项用于债务清偿。

值得注意的是，倍杰特上述收购标的所属矿山尚未完成建设。今年前 7 个月，大豪矿业的营收为 0。并且，倍杰特以工业污水处理为主业，此次并购能否形成业务协同，仍有待市场的检验。

跨界买矿

倍杰特方面表示，其在深耕国内市政及工业废水资源化领域的同时，战略性切入矿产资源综合开发领域，积极拓展盐湖、锂矿、铜矿矿产资源综合开发领域，打造第二增长曲线。通过技术驱动、项目提效以及改变业务布局，不断构建应对不确定性的系统性能力，短期稳固业绩，长期打开成长空间。

在此背景下，碧水源通过自主开发的“吸附+膜”耦合提锂技术，进入盐湖提锂赛道。据碧水源披露，其目前已在西藏、青海等地落地项目。

此前，倍杰特披露，其曾在盐湖提锂领域有所布局，并于 2024 年实现相关收入 2.42 亿元。但其通过收购直接涉足金属矿山开发尚属首次。

2025 年，以铈、钨为代表的战略小金属价格大幅攀升。数据显示，铈锭价格在年内涨幅一度超过 180%，钨制品价格全线涨幅超过 120%，最高涨幅超过 140%，黑钨精矿报价在 11 月下旬已达 32.80 万元/标吨。

在此情形下，非矿企业纷纷跨界入局，试图抓住资源价格上涨的窗口期。

对于此次并购的意图，倍杰特方面表示，本次收购属于上下游产业链并购，旨在通过向上游延伸，锁定关键原材料，控制成本，并提升整个产业链条的效率和抗风险能力。

倍杰特方面进一步表示，其在深耕国内市政及工业废水资源化领域的同时，战略性切入矿产资源综合开发领域，积极拓展盐湖、锂

标的尚未盈利

矿业开发具有投资周期长、专业门槛高、资金需求大等特点。作为“跨界者”，倍杰特能否凭借尚处于开发初期的大豪矿业打造第二增长曲线，仍有待时间与市场的检验。

尽管倍杰特看好上游矿产资源的前景，但目前大豪矿业的开发进程仍处于早期阶段。

财务数据显示，截至 2025 年 7 月底，大豪矿业总资产为 1.55 亿元，总负债 1.87 亿元。其在今年前 7 个月的营业收入为 0 元，净利润亏损 1285.56 万元。

倍杰特方面解释称，大豪矿业尚未盈利，因其所属矿山尚未完成建设开发。

根据公告，除了 2.25 亿元股权收购款外，倍杰特还需要通过子公司倍杰特新材料向大豪矿业提供 1.05 亿元借款，用于偿还部分债务。其余 8607.66 万元债务则由原股东汤玮承接。

记者注意到，倍杰特自身经营亦面临一定压力。财报显示，2025 年前三季度，倍杰特实现营业收入 7.28 亿元，同比增长 11.42%；净利润 1.06 亿元，同比下滑 31.40%，出现“增收不增利”的局面。同期，经营活动现金流为-4488.07 万元，货币资金余额 1.42 亿元，同比下滑 62.29%。

值得注意的是，倍杰特货币资金和交易性金融资产合计为 3.09 亿元，尚不能完全覆盖此次收购及借款所需的 3.3 亿元资金总额。

对于并购的资金来源以及上述资金是否会对公司的经营在短期内带来负面影响，记者联系倍杰特方面采访，截至发稿未获回复。

由于水处理行业的特性，倍杰特应收账款规模高企。截至 2025 年 9 月底，其应收账款达 7.49 亿元，占总资产的 29.54%；资产负债率为 36.17%，其中短期负债为 6775.03 万元，同比增长 347.79%。

在环保行业与经济周期关联紧密的背景下，倍杰特正积极调整产业布局，寻求新的增长动力。该公司表示，将依托技术优势，拓展轻资产与智慧化运营，并加快海外市场及盐湖提锂等矿产资源综合开发。2025 年前 9 个月，其研发费用同比增长 142.03%，主要系西藏盐湖提锂研发基地投入所致。

然而，矿业开发具有投资周期长、专业门槛高、资金需求大等特点。作为“跨界者”，倍杰特能否凭借尚处于开发初期的大豪矿业打造第二增长曲线，仍有待时间与市场的检验。



图为倍杰特甘泉堡污水厂项目。 公司官网/图

矿、铜矿矿产资源综合开发领域，打造第二增长曲线。通过技术驱动、项目提效以及改变业务布局，不断构建应对不确定性的系统性能力，短期稳固业绩，长期打开成长空间。

据倍杰特方面透露，其基于在重金属废水资源化利用领域的技术和项目积累，完成了含铈废水和污泥中金属铈回收工艺方面的技术验证，通过湿法工艺有效提高铈金属的回收率、降低能耗。本次交

股东21亿元增资加持 龙净环保为何获国资青睐？

中经记者 陈家运 北京报道

近期，龙净环保（600388.SH）在资本市场上动作频频。继 10 月控股股东紫金矿业（601899.SH、02899.HK）以 20 亿元定增后，11 月 21 日龙净环保再度传出消息——持股 5% 以上股东龙岩市国有资产投资经营有限公司（以下简称“龙岩

股东增资

龙净环保于 2000 年上市。2022 年紫金矿业入主后，龙净环保逐渐形成“产业资本+地方国资”双轮驱动的格局。

11 月 22 日，龙净环保公告显示，截至 2025 年 11 月 21 日，龙岩国投通过集中竞价交易方式累计增持龙净环保股份 745.42 万股，占总股本的 0.59%，累计增持金额达 1.2 亿元。此次增持完成后，龙岩国投持股数量增至 1.08 亿股，持股比例提升至 8.49%；若连同其一致行动人华盛投资合并计算，合计持股数量达 1.09 亿股，占龙净环保总股本的 8.59%。

值得关注的是，龙岩国投的增持计划似乎并未止步，其后续仍有 1.18 亿元至 2.35 亿元的增持额度，实施期限将持续至 2026 年 6 月。

此前，在 10 月 24 日，龙净环保披露再融资预案，拟通过定向增发方式募资 20 亿元，全部用于补充流动资金，这笔巨额定增由控股股东紫金矿业全额认购。

事实上，自 2022 年以 17.34 亿元获得龙净环保 15.02% 股权

国投”）完成 1.2 亿元增持计划。若叠加后续仍在推进的增持预案，两大国资股东在短期内累计注入资金规模已超过 21 亿元。

对于上述企业注资事宜，《中国经营报》记者致电并发函龙净环保，但截至发稿未获回复。中研普华研究员郑成渠在接受记者采访时表示，国资对龙净环保注资是政策红利、产业协同和基本面改善共同作用的结果。他指出，真正能吸引真金白银的，依然是企业实实在在的业绩增长和盈利前景。

财报数据显示，2025 年上半年，龙净环保实现营业收入 46.83 亿元，同比增长 0.24%；实现归属于母公司所有者的净利润 4.45 亿元，同比增长 3.27%。

成为控股股东以来，紫金矿业通过多轮增持持续巩固控股地位。2024 年 11 月至 2025 年 2 月，其先后两次通过集中竞价方式累计增持 2086.77 万股，占龙净环保总股本的 1.65%。截至目前，紫金矿业及其全资子公司合计持股数量已达 3.18 亿股，占总股本比例提升至 25%。

龙净环保方面认为，上述紫金矿业以现金方式认购全部定增股份，一方面有助于提升控股比例，巩固其控股股东地位，提升决策效率；另一方面可以通过资金注入支持上市公司发展，体现出控股股东对公司发展前景的坚定信心。定增完成后，紫金矿业共持有龙净环保 33.76% 股权，上杭县财政局仍为龙净环保实际控制人。

郑成渠分析认为，在获得国资持续加码后，龙净环保大概率以资本为纽带加速行业资源整合。短期来看，龙净环保已通过定向增发引入紫金矿业 20 亿元资金，用于补充新能源业务流动资金，为后续产业链整合奠定资金

基础；中长期将聚焦储能与绿电领域的并购整合，一方面横向收购具备技术优势的储能企业，完善电芯、PACK 到系统集成的产业链；另一方面纵向整合光伏、储能设备供应商，降低项目成本。同时，借助紫金矿业的全球布局，通过股权收购获取海外新能源项目资源，以资本手段快速扩大市场份额，巩固“环保+新能源”的综合竞争力。

郑成渠表示，紫金矿业和龙岩国投对龙净环保的注资在一定程度上反映了“环保+新能源”赛道投资逻辑的两个变化：一是从“单点环保”向“环保+新能源”融合转变，资本不再将环保企业视为孤立的治理服务商，而是看重其与新能源结合后，在具体应用场景中能产生的协同价值和倍增效应。二是国资从“财务投资”转向“战略深耕”，无论是紫金矿业还是龙岩国投，两者对龙净环保的注资，都表明国资不再是单纯的财务投资者，而是以产业赋能者和长期战略伙伴的身份深度介入，推动企业完成转型升级。

“双轮”能否驱动？

回顾近年来的发展轨迹，龙净环保经历了从传统环保业务主导到“环保+新能源”双轮驱动的战略转型。

2022 年紫金矿业入主后，龙净环保开始布局新能源业务。

2022 年 10 月 9 日，龙净环保公告拟投资 20 亿元建设产能 5GWh 的磷酸铁锂储能电芯项目；同月 14 日，其与量道新能源计划合资投建年产 6GWh 锂电储能系统项目，进一步完善在储能系统集成环节的布局。

同年 12 月，龙净环保公告披露，拟出资 6000 万元与蜂巢能源共同设立合资公司，建设新能源电池储能模组 PACK 和系统集成项目，规划一期 2GWh、二期 3GWh 的产能。此外，龙净环保还相继成立福建龙净储能技术有限公司、福建龙净储能电池有限公司，两家企业注册资本合计 10 亿元，经营范围涵盖电池制造、电池零配件销售等业务。

2023 年是龙净环保转型攻坚的关键一年。受传统环保业务市场竞争加剧、新能源项目前期投入较大等多重因素影响，公司业绩出现阶段性调整。财报数据显示，2023 年龙净环保实现营业收入 109.73 亿元，同比下降 7.64%；归属于母公司净利润 5.09 亿元，同比下降 36.74%；扣除非经常性损益后的归母净利润为 3.47 亿元，降幅达 46.92%。

龙净环保方面表示，业绩下滑主要原因在于计提了 3.61 亿元的商誉减值准备，并且新能源业务尚



图为 2025 中国（郑州）重型机械装备展览会龙净环保展台。 公司官网/图

处于投入建设阶段，产生了约 8000 万元的建设费用，此外还一次性支付了约 3600 万元的历史项目赔偿款及对外捐赠款项。

2024 年，龙净环保实现营业收入 100.19 亿元，同比下降 8.69%；而归属于上市公司股东的扣非净利润为 7.61 亿元，同比大幅增长 119.25%；归属于上市公司股东的净利润为 8.30 亿元，同比增长 63.15%。

从业务板块来看，2024 年龙净环保环保设备制造业务收入为 85.76 亿元，同比减少 12.75%；项目运营收入为 6.52 亿元，同比减少 14.39%；土壤修复业务收入为 1.04 亿元，同比减少 41.44%；新能源业务收入为 4.30 亿元，同比大幅增长 1072.71%。

郑成渠表示，2024 年龙净环保在传统环保业务面临较大市场压

力。随着行业竞争对手不断涌现，市场竞争愈加激烈，这使得公司在获取项目订单及维持产品价格方面都受到压力，进而影响了营收。

进入 2025 年，龙净环保的业绩呈现增长之势。前三季度公司实现营业收入 78.58 亿元，归母净利润 7.80 亿元，同比增长超过 20%。

郑成渠指出，龙净环保正形成“业绩改善—资本加持—业务扩张”的正向循环。2024 年净利润实现 63.15% 的增幅，2025 年前三季度继续增长 20.53%，绿电业务贡献近 1.7 亿元净利润，储能电芯满产满销并交付 5.9GWh。经营业绩的改善吸引了紫金矿业和龙岩国投对龙净环保共计 21 亿元的资本注入，这种资本与业绩的共振，源于公司“环保+新能源”双轮战略的深度落地。