



## “山东胜利钢管赴港上市后， 我的股权竟然失踪了？”

经济导报记者赴淄博调查，  
试图揭开杨爱军等人“股权失踪”之谜

◆ 导报记者 石宪亮 淄博报道

“公司从国有企业改制为员工持股企业22年了，公司部分资产在香港上市也17年了，我们老职工、老股东持有的原始股权却莫名消失了。”近日，经济导报记者接到杨爱军等人的求助电话，希望记者能够帮助他们找回自己的股权，保住自己的养老钱。5月28日，记者赴淄博调查此事，试图揭开杨爱军等人“股权失踪”之谜。

>>> 详见2版

制图/牛小犇

魏桥、山东能源接连“下注”

# 新能源重卡风口来了？

◆ 导报记者 孙罗南 济南报道

近日，江苏零一汽车科技股份有限公司（下称“零一汽车”）向港交所递交上市申请。

招股书显示，公司定位为全球领先的新能源智能重卡科技公司，并称为“全球首家同时具备正向设计整车开发能力及重卡自动驾驶端到端多模态大语言模型的公司”。

这是又一家向资本市场发起冲击的新能源重卡企业。这家成立仅4年的企业获得了宁德时代、山东能源集团、紫金矿业、淡马锡等产业及资本巨头支持。

经济导报记者注意到，新能源重卡赛道正在成为产业资本角逐的新方向，而山东资本的身影颇为活跃。

在山东能源集团通过旗下基金入股零一汽车之前，魏桥创业集团已率先押注另一家新能源重卡企业——深向科技股份有限公司（下称“深向科技”），后者同样启动港股IPO进程。

## 三年销量 从2辆增至1176辆

招股书显示，零一汽车成立于2022年，主要聚焦新能源智能重卡及自动驾驶重卡领域。

目前，公司已推出“惊蛰”和“小满”两款新能源智能重卡车型，并自主开发矩石四合一电驱桥、多源热管理系统及智能整车控制系统等核心部件。

根据弗若斯特沙利文数据，零一汽车于2024年正式开始交付产品，并“创下了行业内以正向定义方式实现新能源智能重卡批量交付的最快纪录”。

其销量增长十分迅猛。

2023年至2025年，公司新能源

从目前行业现状来看，包括零一汽车、深向科技在内的新势力企业仍普遍面临持续亏损、高研发投入以及激烈市场竞争等挑战

智能重卡交付量分别为2辆、272辆和1176辆。2026年前4个月，公司交付778辆，同比增长334.6%。

伴随着销量增长，公司收入也快速攀升。招股书显示，2023年至2025年，公司收入分别为120万元、1.24亿元和5.22亿元。

不过，快速扩张并未带来盈利。

招股书显示，2023年至2025年，公司分别录得净亏损1.14亿元、2.41亿元和2.81亿元。

零一汽车坦言，其新能源智能重卡销售目前仍处于商业化初期阶段。

## 山东能源入股

相比经营数据，更引人关注的是其股东阵容。

招股书披露，2026年5月，山东省绿色新能源产业股权投资基金以3000万元认购零一汽车18.41万股股份。

该基金第一大出资人为山东能源巨头——山东能源集团有限公司，持股比例达59.4%。

与此同时，紫金矿业、三花控股、茅台投资等产业资本也同步入股。

零一汽车披露，截至目前，其股东阵容已覆盖宁德时代、山东能源集团、紫金矿业、淡马锡等产业与长期资本。

零一汽车表示，这些产业投

资者的加入，将推动公司在“矿区运输、工业物流、大宗商品运输”等场景的业务拓展。

从产业逻辑来看，这些投资方恰恰是新能源重卡未来的重要客户来源。

无论是矿山运输还是大宗物流，都是新能源重卡和自动驾驶重卡最具商业化潜力的落地场景。

## 自动驾驶重卡受关注

零一汽车受市场关注的标签，除了新能源，还有自动驾驶。

招股书显示，公司创始人黄泽铨曾长期任职于自动驾驶卡车企业图森未来，担任工程高级副总裁，负责自动驾驶系统研发及产品化。

零一汽车认为，公路货运行业的发展路径将从传统燃油重卡逐步演进至新能源智能重卡，最终迈向自动驾驶重卡。

按照弗若斯特沙利文预测，2025年全球自动驾驶重卡解决方案市场规模已超过15亿元，到2030年将达到1924亿元，2026年至2030年复合增长率高达209.8%；到2035年市场规模预计突破1万亿元。

零一汽车称，公司已经实现“行业首个基于端到端及多模态大模型自动驾驶技术的上车”，相关车辆已在真实封闭场景持续

测试。

## 魏桥押注深向科技

值得关注的是，新能源重卡赛道近期持续升温。

去年，获得魏桥创业集团投资的深向科技同样启动港股IPO进程。

今年5月，深向科技第二次向港交所递交上市申请。公司由万钧于2020年创立，总部位于安徽。2023年，公司新能源重卡交付量为509辆，2024年增至3002辆，2025年上半年达到2873辆。其主要产品包括“深向星辰”“深向星途”两大新能源重卡系列，售价区间为47万至70万元。

在深向科技的发展过程中，魏桥扮演了重要角色。深向科技在招股书中表示，“在我们的发展历程中，我们获得了百度、魏桥等股东的多轮战略投资，并在智能技术等方面与这些股东实现了显著的协同效应。”

2023年3月，魏桥联手软银中国资本领投深向科技7.7亿元A+轮融资，并成为其“首批种子用户”。

不过，深向科技同样尚未迈过盈利关口。招股书显示，2022年至2024年以及2025年上半年，公司分别亏损2.67亿元、3.89亿元、6.75亿元和3.71亿元。

从资本流向来看，越来越多产业资本正将筹码投向新能源重卡赛道。

不过，从目前行业现状来看，包括零一汽车、深向科技在内的新势力企业仍普遍面临持续亏损、高研发投入以及激烈市场竞争等挑战。

当资本热情遇上尚未成熟的商业模式，新能源重卡究竟能否复制新能源乘用车的发展路径，仍有待时间验证。

## 风电龙头金雷股份 定增遭问询



在推进15.5亿元定增之际，风电主轴龙头金雷科技股份有限公司（300443.SZ，简称“金雷股份”）披露的一份问询回复文件，提及公司一处房产权属细节。根据公司日前披露的《关于向特定对象发行股票审核问询函的回复报告》，截至回复出具日，公司仍有部分房产尚未取得不动产权证书，其中一处员工宿舍于2019年竞拍取得，至今已近7年仍未完成产权登记，而相关事项涉及原产权方莱芜钢铁集团有限公司。

## 转让底价9900.74万元 国冶山东局拟退出这家矿业公司



6月1日，哈密金聚矿业有限公司（简称“哈密金聚矿业”）100%股权及债权在山东产权交易中心挂牌转让，转让底价9900.74万元。转让方为国冶山东局集团有限公司（简称“国冶山东局”）。转让信息显示，哈密金聚矿业成立于2005年，注册资本5000万元，注册地为新疆哈密市，法定代表人胡敬。经营范围包括铁矿开采矿产品收购、加工、销售。

经导财评

## 收购二手房试点， 为“卖不掉的老房子”打开一扇门

◆ 导报记者 孙罗南

广州楼市又迈出了一步颇具创新意味的探索。

近日，广州安居集团宣布启动“卖旧买新”试点，以市场化方式收购二手住宅。按照方案，总价300万元以内、建筑面积70平方米以下、位于环城高速以内的二手住宅，只要产权清晰、无抵押查封、无安全隐患，都有机会被纳入收购范围。收购完成后，房源将优先用于保障性住房、人才公寓等用途。

在当前房地产市场仍处于深度调整的大背景下，这项政策最大的意义，或许是为房产置换打开了一个新的出口。

过去几年，不少改善型客户并非没有购买能力，而是“旧房卖不掉”。

尤其是面积较小、房龄较长的“老破小”，即便位于核心城区，也面临挂牌周期拉长、带看量减少、成交价格持续承压等现实问题。一套房子挂半年、一年甚至更久都难以成交，已经成为不少业主面临的困境。

广州此次收购恰恰瞄准了这类房子——70平方米以下、总价300万元以内、楼龄不限。

从市场角度看，这相当于为部分流动性较弱的存量住房找到了一个“政策性买家”。

对于业主而言，过去换房过程中最担心的是“新房看好了，旧房卖不掉”；如今国企直接介入收购，某种程度上缩短了交易进程，也提高了改善需求释放的可能性。

至于未来能否从试点走向常态化，能否从政策推动走向可持续运营，答案或许还需要观察。但至少现在，这项政策为那些长期卖不出去的老房子打开了一扇门，也为房地产市场寻找新的平衡路径提供了一个值得关注的样本。

从行业层面看，这种模式还有助于减少市场上的二手房挂牌供应。

当前不少城市都面临存量房挂牌量高企的问题，供给持续增加，价格承受压力。部分房源被国企收购后退出市场，客观上能够缓解供需失衡状况，对稳定二手房价格预期也有积极作用。

按照广州安居集团的规划，收购后的房源将转化为保障性住房、人才公寓等产品，服务新市民、青年人以及城市更新腾迁需求。

上海静安区近期落地的住房收购置换项目就提出，收购后的房源经过改造后，可在数月内投入保障性租赁住房体系运营。

从这个角度看，这一试点实际上实现了多个目标的叠加：帮助居民改善住房、促进新房去库存、增加保障房供给。

不过，在看到积极效果的同时，一个值得关注的问题也逐渐浮现出来：这样的模式能否长期持续？

无论是广州还是上海，目前收购主体本质上都是国有平台公司。如果未来收购规模不断扩大，资金从哪里来？这也是决定这项机制能否长期运行的关键。

至于未来能否从试点走向常态化，能否从政策推动走向可持续运营，答案或许还需要观察。但至少现在，这项政策为那些长期卖不出去的老房子打开了一扇门，也为房地产市场寻找新的平衡路径提供了一个值得关注的样本。