

荣耀启动IPO获上市辅导备案

# “AI终端生态第一股”快要来了



文/图 羊城晚报记者 潘亮

中国证监会网站近日披露，荣耀终端股份有限公司6月26日正式提交首次公开发行股票并上市辅导备案报告，中信证券担任辅导机构，标志着荣耀正式启动上市进程，A股市场或将迎来“AI终端生态第一股”。

根据备案信息，荣耀计划于2025年6月至2026年3月分三阶段完成上市辅导，目标直指资本市场。据悉，荣耀凭借其股东背景、技术积累及战略转型，正以“AI终端生态公司”的新定位，向全球科技巨头行列迈进。

**股东结构多元  
股改完成奠定上市基础**

值得注意的是，荣耀的股东阵容堪称豪华。备案报告显示，其控股股东为深圳市智信新信息技术有限公司，直接持股49.55%。深圳市市场监督管理局网站披露，荣耀股东包括深圳国资、京东方、中金资本、中国移动、中国电信等20余家机构，涵盖国资、产业链供应商、运营商及第三方资本。

这种“国资+产业+资本”的组合，既保障了战略稳定性，又通过产业链协同强化了技术壁垒。例如，京东方在屏幕领域的合作、运营商

在渠道资源的支持，均为荣耀产品创新与市场拓展提供了坚实后盾。

2024年12月28日，荣耀完成股份制改造，公司名称由“有限公司”变更为“股份有限公司”。这一关键步骤扫清了上市障碍，业内人士指出，股改完成意味着荣耀已具备IPO的主体资格，而此次辅导备案则是正式叩响资本市场大门的信号。今年5月28日，荣耀CEO彭超恩明确表示，公司将以合规经营与规范治理为核心，通过上市提升透明度，为股东创造长期价值。

**AI战略驱动增长  
新品矩阵重塑市场格局**

荣耀的上市野心与其技术转型密不可分。2025年3月，荣耀CEO李健发布“荣耀阿尔法战略”，宣布从智能手机向全球领先的AI终端生态公司转型，并承诺未来五年投入超100亿美元用于AI生态建设。市场研究机构Canalys数据显示，荣耀在2024年全球安卓AI手机厂商中排名第五，平均售价(ASP)仅次于三星，高端化战略成效显著。今年荣耀计划进一步强化AI功能，例如通过折叠屏手机Magic V5(7月2日发布)搭载的AI交互技术，提升用户体验。

在产品层面，荣耀正以“折叠屏+AI”双轮驱动市场扩张。新一代折叠屏Magic V5被视为冲击高端市场的利器，而荣耀400系列等新品则持续推升市占率。销售体系方面，荣耀近期进行组织架构调整，中东非地区总裁王元琳转任中国区总裁，旨在重振本土市场。销售与服务总裁王班透露，凭

挑战与机遇并存  
荣耀能否续写传奇？

荣耀的上市之路并非坦途。尽管其股东背景强大、技术储备丰富，但全球智能手机市场增速放缓、AI赛道竞争白热化仍是潜在风险。此外，如何平衡高端化与规模化、如何将AI技术转化为用户可感知的创新，将是荣耀需要持续解答的命题。

然而，荣耀的“华为基因”与独立后的灵活机制，为其提供了独特优势。多位华为老将的加入，使荣耀在研发、供应链管理上延续了华为的严谨风格；而深圳国资的背书，则为其提供了资源整合的底气。随着IPO进程推进，荣耀有望通过资本市场获得更多资金支持，加速AI生态布局，甚至在机器人、智能汽车等新兴领域开辟第二增长曲线。

业内相关人士表示，从华为体系中独立，到股改完成、启动上市，荣耀正以“创业者的姿态”重新定义自己。这场资本与技术的双重跃迁，不仅关乎一家企业的命运，更可能重塑中国科技产业的竞争格局。



市民在荣耀展台体验产品

## 荣耀去年年底完成股改

独立之后，荣耀借壳上市的传闻就没断过，直到2023年11月，公司官宣将IPO，上市这事才算板上钉钉。

去年，荣耀融资步伐明显加快，并于去年年底完成股改，向资本市场迈出关键一步。截至目前，荣耀引进了国信资本、中国移动、中国电信、京东方等在内

的20余家股东，地方国资、运营商、供应商纷纷背后站台。其中，控股股东深圳智信直接持有公司49.55%的股份。

然而就在今年1月，距离IPO临门一脚之际，千了近10年的CEO赵明突然离职，公司副董事长、华为前“悍将”李健接棒。业内人士都猜，李健的头号任务就是把荣耀送进股市。

去年年底，市场传出的一份荣耀Pre-IPO融资计划显示，荣耀估值已达2000亿元，但荣耀未予确认。

另有市场消息称，荣耀2023年净利润约90亿元，预计2024年在100亿元左右。这意味着，荣耀2000亿元市值对应约20倍PE。(钟和)

财经·辣评

你上班时让你的车去营业吧  
无人驾驶出租车迎来新版图

羊城晚报财经评论员 戚耀琪

近日，特斯拉在得州奥斯汀正式推出无人驾驶出租车Robotaxi服务，10辆左右的焕新版Model Y作为首批无人驾驶出租车投入使用，开始接送服务乘客。每趟车费暂定为固定的4.20美元，服务覆盖奥斯汀南部区域，运行时间为早上6点至午夜12点。

看清楚了，这个车一点也不科幻，也没有满身的激光雷达。它也不是去年10月发布的那辆取消了方向盘和踏板的Cybercab。相比之下，美国在跑的无人驾驶Waymo可是经过了深度定制改装的。车顶集成了包含多颗激光雷达、摄像头在内的复杂传感器套件，一眼就能看出是“特殊车辆”。

眼下特斯拉这个Robotaxi不是概念车，而是全球都在卖的焕新版Model Y。看起来一点也不科幻。但这恰恰可能是无人驾驶业务快速进化的开始。它代表了无人驾驶所采用的视觉+端到端模型的技术路线在特斯拉这里已经完全跑通。

很快，许多体验视频出现在各大社交媒体平台上。从这些视频可以看到，参与试运营的车辆就是普通的Model Y，并未进行特殊改装。副驾驶位置安排了特斯拉员工担任“安全员”，同时远程运营中心也对车辆进行了监控，但安全员一侧并没有任何操控系统。

根据特斯拉首席执行官马斯克的公开说法，计划在“几个月内”将车队规模扩大至上千辆，并逐步将业务复制到圣安东尼奥、旧金山、洛杉矶等城市。他说“这是大家十年来辛勤工作的成就”。而特斯拉人工智能芯片和软件团队是在特斯拉内部从零开始创立的。

按照马斯克的观点，无人驾驶车辆比人类驾驶安全10倍以上。奥斯汀试点的安全员配置只是过渡措施，最终将实现完全无人驾驶。

无人驾驶不是新事物，但是像美国的Waymo、中国的萝卜快跑，都是特种改装车，无法依赖现有的汽车服务网络，也无法让社会车辆加入，形成了类似于传统出租车公司的重资产运营模式。

相比之下，以后每辆特斯拉都可以加入Robotaxi车队，不仅为车主创造价值，同时也将让整个交通更加安全高效。特斯拉车主可通过App一键将车辆加入Robotaxi网络，随时加入或退出。简单来说，你上班，你的车也可以自己跑出去营业，然后你下班再回来接你。不但省了停车费，还为你增加收入，甚至这个收入可能比你的工资还要高。

发生在美国的这件事，距离在中国出现也不会遥远。当然，有人可能还很传统地想：我的车给别人坐，有什么损失怎么办？其实看看Airbnb吧，连自己的房子都可以共享出去盈利，凭什么车就不行呢？

专题 A5

# 保障客户权益 乐享安心生活

农行广东分行积极开展“普及金融知识万里行”活动



农行广东分行扎实推进“普及金融知识万里行”系列活动

文/图 戴曼曼 王焱怡

为持续提升社会公众的金融素养，增强金融消费者风险防范意识，营造安全、理性、和谐的金融消费环境，6月以来，农行广东分行扎实推进“普及金融知识万里行”系列宣传活动。围绕“保障客户权益、乐享安心生活”主题，该行聚焦“一老一少一新”等重点群体，创新传播形式、丰富活动内容，不断将金融服务的温度传递到百姓身边。

## B 聚焦“一老一少一新” 精准宣传有的放矢

面向金融知识相对薄弱的重点人群，农行广东分行辖内网点结合区域实际，推出定制化宣传方案，力求将知识“讲得明、听得进、用得上”。

在农行广州海珠支行，农

行工作人员借助案例情景模拟、互动问答等形式，引导老年人识别电信诈骗，远离非法集资；农行南海西樵支行则将金融知识带进社区、校园、商圈，通过“阵地+外拓”双轨宣传，帮助青少年和新

市民树立理性消费观；农行阳江阳春支行则深入乡村、企业、商圈，通过悬挂横幅、发放金融知识折页和面对面答疑，有效提升“一老一少一新”群体的风险识别和自我保护能力。

## C 融入群众生活 创新形式传递“金融温度”

农行广东分行因地制宜创新宣传方式，将金融知识与当地热点文化活动有机融合，让知识宣讲“活”起来、“热”起来。

农行南海里水支行在“村BA”篮球赛期间巧设宣传展位，用通俗生动的语句普及

电信诈骗防范知识；农行惠州博罗支行积极借助罗浮山荔枝文化节打造“金融知识加油站”，通过现场演示、互动答题传授识别假币、反诈骗防骗等实用技能。一名刚卖完荔枝的果农王伯说：“以前收大额现金总担心是假钞，

今天学会几招验钞法，放心多了！”

农行茂名分行则联合当地金融监管部门，在黄皮节现场以生动漫画、体验互动和有奖问答等形式，开展沉浸式防范非法集资宣传，受到市民热烈欢迎。

## D 践行“金融为民”初心 用心服务为民解忧

让利措施，助力企业降本增效、健康发展。

在中山，一份跨洋的“点赞”温情上演。农行中山郊区支行客户陈先生的父亲因年事已高、证件过期，远在国外无法亲自办理定期存款支取。支行第一时间协调方案，采用视频见证与授权委托的方式成功解决难题。陈先生专程送来锦旗，写下“惠民所急通便捷之路，跨国服务彰银行担当”，表

达对农行高效暖心服务的真诚感谢。

普及金融知识，既是一项系统工程，也是一场全民行动。农行广东分行将持续完善金融知识宣传常态化机制，不断创新方式方法，打通金融知识普及“最后一公里”，携手社会各界筑牢金融安全防线，为构建诚信、健康、有序的金融消费生态贡献更多农行力量。



农行惠州博罗支行积极借助罗浮山荔枝文化节打造“金融知识加油站”



农行茂名分行相关负责人走进黄皮节主会场，创新开展“金融知识赶大集”活动



农行中山郊区支行收获了客户陈先生送来的一份特别“点赞”

**A 行长带头讲消保  
“面对面”守护百姓“钱袋子”**

为推动消费者权益保护理念深入人心，农行广东分行各分支行负责人走进基层一线，开展“高管讲消保”活动，通过面对面讲解、多形式互动，将专业的金融知识转化为贴近生活的风险防范技能。

农行汕尾分行行长走进海丰县天虹购物中心，以通俗易懂的语言讲解非法集资的常见陷阱；农行南海分行相关负责人走进“村BA”篮球赛现场，与村民零距离互动，送上防诈“小贴士”；农行珠海分行相关负责人走进星月广场，通过有奖竞答、互动游戏普及金融知识；农行茂名分行相关负责人走进黄皮节主会场，创新开展“金融知识赶大集”活动，用趣味宣传和精准辅导，为群众送上防非反诈知识；农行韶关分行相关负责人在始兴县委老干部局开设“小课堂”，向老同志们宣传金融消保知识。