

华为轮值董事长孟晚舟：

# 华为明年将聚焦七大业务方向

■本报记者 贾 丽

12月30日，华为技术有限公司（以下简称“华为”）公众号发布了华为轮值董事长孟晚舟的2026年新年致辞。孟晚舟回顾了华为在2025年的奋斗历程，并系统阐述了公司在新一年的战略聚焦方向。

孟晚舟表示，在生态伙伴的支持下，鸿蒙生态体验加速从“可用”到“好用”，鸿蒙5.0以上终端设备超过3600万（台）。2026年华为将在强化行业垂直作战、构建开源开放的鲲鹏昇腾生态、繁荣鸿蒙生态、“水战略”等方面进行战略聚焦。

## 取得多项关键成果

这一年，华为不仅在技术上持续突破，更在应用领域实现“遍地开花”。

孟晚舟列举了华为2025年取得的多项关键成果。她表示，截至目前，华为助力运营商建设5G-A网络，为6000万用户提供极速网络联接体验；联合车企，乾崮智驾累计为140多万辆乘用车装上智慧大脑，辅助驾驶里程近70亿公

里；鲲鹏已发展6800多家合作伙伴，380万开发者，openEuler（开源欧拉）系操作系统累计装机量超过1600万套；昇腾已发展3000多家合作伙伴，400万开发者，Atlas 900超节点规模服务于互联网、金融、运营商、电力等行业，共同筑牢算力根基。

在垂直行业方面，华为在医疗病理、炼钢炉温预测、油气勘探等领域探索AI应用落地，与产业链企业共创行业新价值。

鸿蒙等生态的逐渐成熟、智能终端创新迭代提速均推动着华为在智能手机市场销量稳步回升。市场研究机构BCI的最新数据显示，华为在2025年第48周和第49周（11月24日至12月7日），连续两周以27.81%和22.89%的市场份额，稳居中国智能手机市场第一，超越苹果等主要竞争对手。

相关分析人士表示，华为以自研芯片良率提升、鸿蒙系统成熟及更具竞争力的定价策略，成功重返国内市场榜首。随着产能持续爬坡与口碑发酵，华为Mate 80系列手机有望在2026年第一季度冲击200万台销量。

另外，华为鸿蒙智行智界汽车

近日宣布，智界汽车在今年12月份交付突破10000台，已连续三个月实现交付破万台。

华为鸿蒙智行在年度直播中也释放了2026年的新车信号，旗下“五界”——问界、智界、享界、尚界、尊界将共同发力，覆盖轿车、SUV、MPV、轿跑、硬派越野等多类车型，产品矩阵进一步清晰，显示出华为在智能汽车领域的全面布局。

目前，华为尚未公布全年业绩，但从上半年业绩来看整体符合预期。根据华为投资控股有限公司在北京金融资产交易所披露的2025年半年度报告，华为上半年营收4270.39亿元，同比增3.95%；净利润371.95亿元；研发投入969.50亿元，同比增9.04%，占营收22.7%。

北京前沿金融监管科技研究院研究员马超对《证券日报》记者表示，2025年，华为在5G-A/6G、AI大模型等前沿技术保持稳步布局，这种持续创新的节奏正是应对技术风暴的关键。华为在技术研发上“不停留”的态度，恰与通信行业“代际跃迁”的发展规律深度契合。华为对新年的规划，既保持了华为式进取精神，又展现了“深挖

洞、广积粮”的战略耐心。

## 2026年新规划出炉

面向未来，孟晚舟判断：“智能化变革浪潮奔涌，这是华为面临的长期战略机遇。”她认为，人工智能技术正加速与行业知识融合，从单点效率提升转向对企业核心业务的系统性价值重构。

具体来看，终端智能体、辅助驾驶、无人挖掘机、无人重型矿车……正在改变每个人生活生产方式；5G/5G-A、高速光纤交织成网，让企业的感知无处不在，管理运作愈发便捷。

对于明年的布局方向，孟晚舟明确了华为2026年的“主战场”将聚焦七大方向，具体包括强化行业垂直作战，发挥“大杂烩”优势，深耕行业，使能千行百业智能体生态，使能伙伴开发满足各行各业需求的产品，推动集群与超节点技术普惠，构筑坚实的AI算力底座；“水战略”激发管道流量，AI融入通信网络，从联接跃迁到“智联”；繁荣鸿蒙生态，畅享AI体验；鸿蒙智行和乾崮智驾助力车企规模上量，打造安全舒适的驾

乘体验；重构AI数据中心；发展液冷超快充，让有路的地方就有高质量的充电体验。

孟晚舟说，智能时代的新征程已经开启。2026年，华为必将全力以赴。

首都企业改革与发展研究会理事肖旭对《证券日报》记者表示，从华为的战略可见，其正经历一场深刻的收敛与进化：从过去广泛的技术探索与业务扩张，转向在智能化时代进行聚焦式的价值深耕。具体来看，华为明年的布局展现出三大鲜明特征：一是坚持根技术自主与上层生态开放的战略平衡，以鲲鹏昇腾开源生态和超节点技术构筑坚实而普惠的算力底座；二是从技术供给者转向行业共创者，通过“垂直作战”和“大杂烩”优势，将鸿蒙、智驾等能力深度注入千行百业的核心流程；三是以智能联接与能源基础设施为关键使能，从“联”到“智”，全面重构网络与充电体验。

在肖旭看来，华为的战略聚焦绝非保守的收缩，而是在复杂外部环境下，以“做强组织能力”为保障，意图通过战略聚焦、以质取胜。这也意味着华为正迈向一个更成熟、更精准，也更富有挑战性的新发展阶段。

绿源集团控股丁霄：

# 向生态构建者演进

■本报记者 桂小桢

在电动自行车行业从“规模博弈”转向“高质量竞争”的深水区时，外界往往把技术护城河理解为专利的数量堆砌。《证券日报》记者日前专访绿源集团控股（开曼）有限公司（以下简称“绿源集团控股”）联席公司秘书丁霄时了解到，绿源集团控股构建的液冷智慧动力、数字化电池、固态电气集成等全栈技术底座，本质上是一套通用的、高效率的机电能量转化与控制系统。这套系统具有极高的“同构性”，即：在两轮车上它是动力总成，延伸到机器人领域它就是精密关节。这种技术架构让绿源集团控股的业务“本固枝繁”，在巩固原有业务领域竞争优势的同时，成功培育了新的业务增长点。

由此可见，“底层技术资产的跨界复用率”“实现底层技术的平台化同构与系统性进化”才是绿源集团控股真正的发展壁垒。

## “一体两翼”战略

绿源集团控股将公司发展战略概括为“一体两翼”：“一体”即国内电动两轮、三轮车业务；“两翼”则为具身智能和海外市场。

“研发液冷电机就是在为机器人关节做热管理储备，研发电池数字化就是在为机器人能源管理打地基。这种研发投入的二次利用，让我们在面对新赛道时，具备了极高的战略性价比。”丁霄告诉《证券日报》记者，每一分研发投入，都在同时滋养“两轮出行”和“具身智能”两个赛道。

此外，平台化技术让绿源控

股集团能以极低的边际成本，将原本属于高端工业级的技术（如液冷、固态封装）下放到大众消费级产品，实现从入门到旗舰的“品质均权”。“这是我们在存量市场博弈中，区别于竞争对手的‘品质锚点’。”丁霄解释。

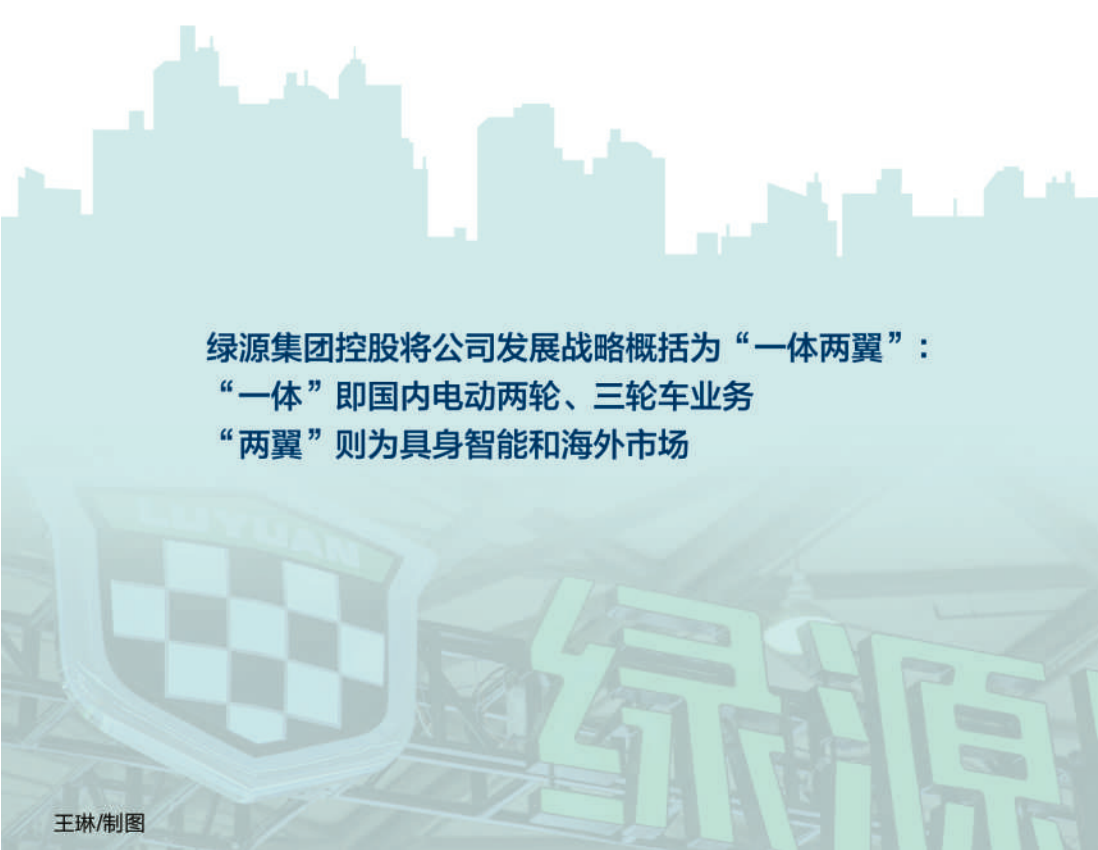
技术与资产的“复利效应”，让绿源集团控股的两翼战略具备了与众不同的竞争能力。

“两翼”战略，特别是具身智能，常被外界视为跨界之举。而在绿源集团控股内部，则将其视为“核心能力的自然溢出”。当绿源集团控股在机电一体化、规模精益制造上走到一定深度后，发现其内在逻辑与更广泛的智能移动世界相通。目前，公司在产业链的关键生态位上已完成卡位布局。

## 打造产业闭环

“在人工智能与实体经济融合的浪潮中，公司对自己的定位非常清晰：做具身智能领域的‘动力基础设施提供商’。在选择合作伙伴时，我们聚焦于双方‘能力互补’与‘战略同频’。”丁霄说。

经过前期的调研和对市场的研判，绿源集团控股认为，具身智能的未来产业突破点在于“能力组合”而非“单点颠覆”。鉴于此，绿源集团控股的业务拓展具有鲜明特征：公司基于对“躯体”（动力平台）的深刻理解与产业化能力进行发力，合作伙伴们贡献对“大脑”（智能与控制）的前沿探索。这种结合是为了共同回答一个问题：如何让前沿技术以可靠的品质和合理的成本真正服务于人。



绿源集团控股将公司发展战略概括为“一体两翼”：“一体”即国内电动两轮、三轮车业务“两翼”则为具身智能和海外市场

绿源集团控股所提到的合作不仅限于联合研发，更包含供应链的相互嵌入，这种“你中有我”的协同，才能构建稳固的生态。丁霄坦言，未来，公司将沿着核心部件研发以及场景应用两个方向重点发力，加速打造“技术、产品、市场”的闭环。

## 锚定“高价值”

中国电动两轮车产业链的成熟度已全球领先。在此背景下，企业“出海”的使命，也随之升级。绿源集团控股相关人士告诉

《证券日报》记者，作为“两翼”战略中的重要一环，绿源集团控股的“出海”，不是产品的简单位移，而是创新体系与品牌价值的系统“出海”。中国两轮电动车产业已经具备了定义全球标准的能力。此时深化“出海”，是看到了从“性价比出海”转向“高价值出海”的历史窗口期。

例如，绿源集团控股和宝马集团的合作便具有标杆意义。“我们用全球视野重新审视产品定义、工程标准与设计美学，再结合中国无与伦比的供应链与制造效率。这套‘全球研发+中国制造+

本土运营’的模式，为我们高质量地服务全球差异化的市场，打开了一扇全新的大门。”上述相关人士告诉记者。

如今，绿源集团控股的发展路径越来越清晰：从一个优秀的产品制造商，向一个开放的能力平台和生态构建者演进。“我们用‘一体’业务的深厚根基，滋养‘两翼’创新的探索；而‘两翼’的突破，又将反哺和提升‘一体’的边界与高度。”丁霄表示。



智谱启动招股

拟全球发售3741.95万股H股

■本报记者 梁傲男

12月30日，北京智谱华章科技股份有限公司（以下简称“智谱”）正式开启港股招股（至2026年1月5日结束）。此外，智谱计划于2026年1月8日以“2513”为股票代码在港交所主板挂牌上市。智谱拟全球发售3741.95万股H股，其中香港公开发售187.1万股H股，国际发售3554.85万股H股。

在IPO之前，智谱已完成8轮融资，累计融资规模超83亿元。弗若斯特沙利文资料显示，按2024年的收入计，智谱在中国独立通用大模型开发商中位列第一，在所有通用大模型开发商中位列第二。

“智谱即将成功登陆港股，标志着资本市场迎来首家以AGI（通用人工智能）底座模型为核心业务的上市公司，也象征着中国AI大模型产业迈入‘技术引领’与‘资本赋能’深度融合的发展新阶段。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛如此表示。

## 收入主要来自大模型

招股书显示，智谱收入主要来自大模型收入。公司采用MaaS（模型调用服务）模式，即通过API（应用程序编程接口）调用向开发者和企业输出通用智能能力。据公开资料介绍，从2021年开始布局MaaS开始，智谱从战略方向上，在稳固本地化部署收入基本盘的前提下，持续拉升MaaS平台的收入占比，进而强化规模化扩张能力。

另外，智谱云端MaaS和订阅业务均呈现指数级增长趋势。在全球大模型超市OpenRouter上，GLM-4.5/4.6自上线以来调用量稳居全球前10，付费API收入超过所有国产模型之和。

据悉，智谱MaaS平台的客户群体主要是科技互联网和企业服务市场，凭借其领先的商业落地能力，智谱已连续三年营收翻倍。招股书显示，2022年、2023年、2024年收入分别为5740万元、1.245亿元、3.124亿元，年复合增长率达到130%。

2025年上半年，智谱收入为1.91亿元，同比增长325%。针对AI编程场景的订阅产品也成为智谱MaaS平台收入增长的重要来源，智谱GLM Coding plan上线两个月，全球付费开发者用户已经超过15万，ARR（年度经常性收入）快速破亿元。

## 研发人员占比74%

智谱成立于2019年，被称为“中国的OpenAI”，其研发出中国首个预训练大模型框架GLM，形成对标OpenAI的全栈原创技术架构和完整模型体系。

报告期内，智谱持续加大研发投入，2022年至2024年公司研发投入分别为8440万元、5.289亿元、21.954亿元，2025年上半年研发投入为15.947亿元，累计研发投入约44亿元。截至今年6月份，公司研发人员占比74%。

得益于此，智谱GLM系列模型每3个月至6个月完成一次底座迭代。12月23日，智谱发布新一代旗舰模型GLM-4.7，面向Coding场景强化了编码能力、长程任务规划与工具协同，此外显著提升聊天、写作与角色扮演等方面的综合性能。

在全球知名的权威大模型评测榜单Artificial Analysis Intelligence Index中，GLM-4.7以68分综合成绩荣登开源模型与国产模型双科榜首。在全球百万用户参与盲测的权威编码评估系统Code Arena中，GLM-4.7位列开源第一、国产第一，超过GPT-5.2。

据IDC最新发布的《2025年全球人工智能市场预测》报告，2027年，全球人工智能市场规模预计将突破5000亿美元，其中生成式AI及相关服务占比将超过30%，成为增长最快的细分赛道。

在此背景下，智谱作为中国最早投身大模型研发的独立厂商，凭借其全栈自研的GLM系列模型、领先的学术积累与成熟的商业化能力，已成为推动行业从“技术竞赛”迈向“价值实现”的关键力量。

智谱本次募集资金净额的70%将用于通用AI大模型方面研发投入，进一步巩固智谱在通用底座模型方面的竞争力；约10%将用于持续优化公司的MaaS平台，包括提供最新的底座模型以及训练、推理工具及基础设施建设。

“智谱此次赴港上市，不仅为其后续研发与业务拓展注入了关键资本动力，也为投资者开辟了参与中国人工智能前沿浪潮的重要通道。”一位不愿具名的科技行业分析师对《证券日报》记者表示，以此为契机，AI大模型领域的叙事重心，或将逐步从“技术故事”转向“商业价值兑现”，推动行业进入规模化应用与可持续发展新周期。

交通银行河南省分行：

## 创新跨境金融服务 助力豫企链通全球

今年以来，交通银行河南省分行响应金融服务实体经济号召，加大对涉外企业金融支持，通过搭建账户体系、上线跨境支付系统、提供全流程金融方案，助力河南企业“走出去”，为外贸高质量发展持续贡献力量。

河南某大型连锁供应链企业、某高科技制造业企业近年来发展迅速，业务覆盖东南亚、欧美等地，随着境外布局深化，跨境资金统筹、合规管理等问题凸显。交通银行郑州高新区支行主动对接，为其定制综合金融方案：协助快速开立EF账户（自由贸易账户），便利跨境本外币一体化资金运作，让企业享受灵活的汇兑与融资便利；发挥交通银行离岸业务优势，为企业搭建离岸账户，承接境外业务资金，实现境内外资金物理隔离与高效联通；助力企业上线人民币跨境支付系统（CIPS），依托全天候清算、少中间环节的优势，缩短汇款到账时间、降低结算成本，凭借标准化报文与严格身份认证，强化支付安全与合规性，全方位支撑企业全球供应链布局。

未来，交通银行河南省分行将充分发挥国际化、综合化经营优势，以金融科技和跨境产品体系为支撑，全面推广跨境资金集中运营等便利举措，助力实体企业完善全球资金布局，有效规避跨境经营风险，为河南省深度融入国内国际双循环新发展格局提供坚实的金融保障。

（CIS）

# 誉帆科技：坚定深耕地下管网产业

■本报记者 张文湘

12月30日，上海誉帆科技股份有限公司（以下简称“誉帆科技”）在深圳证券交易所主板正式挂牌上市。业内人士认为，作为智慧城市地下管网运维行业龙头，誉帆科技上市标志着企业正式迈入“产业深耕+资本赋能”的高质量发展新阶段。

誉帆科技创立于2012年，是一家主要从事排水管网系统的智慧诊断与健康评估、病害治理以及运营维护业务的企业，是专精特新“小巨人”企业和高新技术企业。

截至2025年6月末，誉帆科

技累计拥有专利125项。其中，发明专利33项，研发费用占营业收入比例连续多年稳定在4.15%到4.70%之间，形成了“研发—应用—迭代”的良性循环。同时，公司作为行业标准制定者，已主编和参编27项行业、地区和团体标准，其自主研发的核心技术成功破解了传统开挖修复成本高、工期长、影响城市交通与居民生活的行业痛点。

根据中国产业研究院《管道检测与非开挖修复行业市场调研报告》相关数据统计，2024年，誉帆科技在排水管道检测与非开挖修复行业市场占有率达4.8%，位居市

场第一。

近年来，誉帆科技展现出强劲的增长韧性与盈利稳定性。2022年至2024年，公司营业收入从5.13亿元增长至7.30亿元，归属于母公司股东的净利润从8051.82万元增至1.27亿元。

本次IPO，誉帆科技公开发行新股2673万股，占发行后总股本的25%，发行价格为22.29元/股。扣除发行费用后募资净额达5.15亿元，募集资金将投向城市管网运维服务能力提升及拓展项目、研发中心建设项目以及补充流动资金。其中，城市管网运维服务能力提升及拓展项目将强化全国服务

网络建设，优化区域支持中心布局，提升客户需求响应效率；研发中心建设项目则聚焦地下管网智慧诊断算法迭代与新型非开挖修复工艺研发，将进一步强化技术壁垒。

誉帆科技董事长朱军在上市仪式上表示，登陆深市主板是公司发展史上的里程碑，誉帆科技将坚定地深耕地下管网产业，让管网“诊断”更精准，“治疗”更高效，“养护”更智慧。

当前，我国城市地下管网运维行业快速发展，2023年末，全国城市排水管道长度突破95万公里，老旧管网病害问题凸显，专业运维

服务需求迫切，万亿元级市场空间已然成型。

“城市地下管网运维行业，正处于从传统修补向智慧治理跨越的历史性风口，发展前景堪称广阔无限，是未来十年基建领域最具确定性的黄金赛道。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示，目前，我国城市排水管道长度已逼近百万公里大关，与此同时，数以万计的老旧管网正进入“病害高发期”，这直接催生了一个万亿元级的市场需求，预计到2030年，行业规模将实现数十倍的爆发式增长，仅智慧运维细分领域的年复合增长率便高达25%。