

各位老铁们，大家好，今天由我来为大家分享小米股市什么时候上市，以及小米股市什么时候上市的相关问题知识，希望对大家有所帮助。如果可以帮助到大家，还望关注收藏下本站，您的支持是我们最大的动力，谢谢大家了哈，下面我们开始吧！

本文目录

1. [小米集团美股代码](#)
2. [小米是a股上市公司吗](#)
3. [小米公司什么时候上市？会在哪里上市？](#)
4. [小米最快5月申请港股上市，估值在650亿至700亿美元之间，如何看待小米的上市？](#)

小米集团美股代码

小米集团旗下华米科技，其美股代码为HMI。

2018年2月8日，华米科技在美国纽约证券交易所（NYSE）上市，股票代码：HMI，成为小米生态链首家在美上市企业。此次，华米科技以每股ADS（美国存托股份）11美元的定价，首次公开发行1000万股ADS，总融资额超1.1亿美元，承销商为瑞士信贷、花旗集团以及华兴资本。

截止首日收盘，华米科技股价上涨0.03美元至11.03美元，较发行价上涨0.27%。以收盘价计算，华米科技市值达6.56亿美元。

目前小米集团只有旗下华米科技在美上市。

小米是a股上市公司吗

不是

小米的股票没有在深交所和上交所上市，它是在港股上市的，所以在A股市场搜不到小米，小米股票代码01810，发行价17港元

小米公司什么时候上市？会在哪里上市？

香港or美国？小米的IPO之路能解开雷军多年的心结吗？

最近几个月以来，关于小米IPO的消息不绝于耳。2017年12月初有媒体报道，小

米将于2018年IPO，估值为1000亿美元，仅仅一个月之后，小米的估值就已翻倍。

而关注的重点除了估值外，还有就是上市的地点。据悉，小米IPO的地点或是美国，或是香港，当然，可以肯定的是小米这次放弃了A股。

不得不承认，容量居于世界前列的A股市场，又错过了一家优质互联网公司。

很明显，一般高科技的技术企业想利用境内资本市场获得进一步的发展，也愿意与国内的投资人共享创新发展的成果，但是现行的制度似乎不允许这类不符合条件的企业上市，所以说优质上市资源流失的主要逻辑，问题还是出在制度上。

A股市场与高科技企业相向而行，有些企业选择主动向现行制度靠拢，但要想解决问题，可能还需要制度的创新。

所以小米放弃A股也是情理之中，但是到底是选择香港还是美国？想必小米自己也会通过各方面的分析权衡去做选择和判断。

香港会是小米最佳的选择地？

网上很多人称小米上市最大的可能市场是香港，其实这么说并无道理。

首先，对于小米来说，港交所无疑是一个巨大的机会，香港恒生指数在2017年上涨36%，牛冠全球。而截至2018年1月11日，恒生指数更是创下13天连涨的历史记录。

而从整个香港市场方面来看，明星股效应非常明显。市场表现方面，沪港通、深港通前20名的股票大多数也都表现出了强劲的上涨；而在成交金额方面，腾讯控股的成交额更是远远甩开其他公司。

所以说，香港市场的整体造好以及完善的金融市场秩序就成了促使小米前往香港上市的因素之一。

另外，当年阿里寻求上市，曾考虑来港，不过其同股不同权的股份结构与香港股市“同股同权”的要求相悖，最后阿里选择赴美上市。其实对于大多数创业公司来说，公司创始团队都想要始终拥有公司的绝对控制权，但又需要稀释股份换取融资，从而最终以“同股不同权”的方式实现两者的平衡。

在失去阿里巴巴上市的巨大商机之后，港交所也对此问题做了深刻的讨论，最终在2017年12月份正式宣布可以实施“同股不同权”，以吸引内地独角兽公司来港上

市。

规则修订之后，那些寻求在美国上市的中国科技公司多了一个颇具诱惑力的选择。香港市场毗邻国内，投资者构成及交易时段都更容易被国内投资者接受。从估值及新近上市的一些公司的表现来看，特别是阅文集团在港上市后受追捧，而搜狗在美国上市后股价却持续低迷的情况来看，新经济类公司的估值在香港更有优势。

此外，香港对于内地大公司的渴求也十分强烈。在2018年1月9日，香港特首林郑月娥会见马云，邀请阿里巴巴再来香港上市，也可以看出香港市场的诚意十足。

而另一方面，作为工商联副主席的雷军在面对国家限制资本外流的政策下该如何选择？相信雷军自己心里也会有一杆秤。

不过国外成熟的体系对应的是异常严格的监管，而且对于中国企业来说，其他地方终归是客场，很容易被区别对待。从这个角度来看，小米如果选择在香港上市会不会带来更多的可能性，倘若未来作为红筹股，回归到中国内地的资本市场对于这个国民品牌来说也不见得是件坏事。

但与美国市场相比，两地的差距还是比较大的，就科技股来说，美国的科技类上市公司最多，机构的投资者也多，市场交易活跃，是全球公认的科技类公司上市的市场。

反之香港市场的投资者本身就偏保守传统，喜欢零售、地产、金融、矿产等类的资产，所以科技股本身一直得不到很好的估值，而且香港上市对公司盈利的要求更高，所以这些因素也很有可能导致小米转向美国的市场，但同样的美国市场情况对于目前的小米来说也未必能一帆风顺。

美国市场的包容度又有多少？

通常人们都说趋利避害，也就是说关键时刻，人们首先考虑的应该就是避害，才有趋利的机会。

所以选择在哪上市，小米更要考量的是香港上市和美国上市，主要的害处少在了哪里？

一直以来，小米关于专利的问题一直被大家诟病，专利不足已然已经成为了小米前进的短板。

2014年12月，因涉嫌侵犯爱立信所拥有的ARM、EDGE、3G等相关技术等8项专

利，小米在印度被爱立信诉至印度德里高等法院。这是小米自身专利布局不足或专利合作不当，第一次因涉嫌专利侵权引火上身。

2015年11月19日，小米被一家名为BlueSpike的NPE诉至美国东德州联邦地区法院马歇尔分院，指责小米通过Tomtop销售的智能通信设备涉嫌侵犯其在美国拥有的专利权。

此后，小米就开始加大了自主研发力度和专利申请力度，同时，也积极开始在海外收购专利。去年7月份，与诺基亚合作，从诺基亚手中购买了部分专利就能说明在专利方面的重视。

尽管小米在自主研发和专利收购两个方面不断加大力度，但是，围绕小米手机等产品，相关的专利侵权质疑或诉讼依旧持续不断上演。

在已发布的全面屏手机中，小米MIX2的设计还算独树一帜，但有人质疑其系对夏普AQUOSCRYSTALX手机的外观设计抄袭。此外，小米红米系列手机也成了涉嫌专利侵权的“重灾区”。

如果小米以这样的姿态进入美国市场，当面对美国市场严格的专利制度，小米还能禁得住考验吗？苹果手机的电池门事件已经遭遇到了多起集体诉讼，倘若小米在设备上稍有疏忽，面对外来品牌，相信美国市场也不会有太大的包容性，一旦设备出现bug，在美国那种严厉的市场下，小米就会很被动，更不用说有美股中有像苹果这样大体量公司的压制，那到时候小米该如何应对？

但是话又说回来，之前小米从Intel、微软以及诺基亚那买入了大量的技术专利，以此来提高自己的专利库，这也被看作是向海外进军最重要一步。

而目前国内手机硬件市场已经趋于饱和，以小米自身利益和发展诉求来看，未来进军美国市场也是必要的环节，如果能够率先在美国股市中打下基础，无疑也是更利于小米走向美国市场，只是美国证监会严密的调查、集体诉讼制度、以及渗透到生活方方面面健全的信用制度都会成为小米在美上市的阻碍。

香港or美国，对于雷军有什么意义？

两者之间做出一个选择，这样的确难度不小，就像当年腾讯在谋划上市一样，一直在美国 and 香港之间徘徊。一方面，当时处于互联网行业不断升温的美国市场会给予更高的估值，另一方面，比起美国纳斯达克，香港的投资者会更了解腾讯，更明白腾讯的价值。

与之相比，小米现在更重要的是要明确自己到底想得到什么？是想要追求更高的估值，短期的套现，还是要寻找一个真正能实现自己价值的市场？

不管怎么说，能上市并得到资本的认可终究是件好事，还记得10年前雷军也是带领着金山在香港、大陆、美国之间不断徘徊，最终在2007年选择了在香港上市。

对于金山的上市过程，雷军事后坦言：“其实IPO只是企业发展的一个阶段，但对我来说却像攀登珠穆朗玛峰一样”。雷军在创办小米之时也反思在金山那些年中过多专注于软件，导致金山的上市之路充满坎坷，同样也给雷军自己带来很多的压力和负担，因为整个金山都被上市拖的疲惫不堪。

虽然在2007年10月9日上市那天，雷军如释重负，两个月后，在离开金山的中层沟通会上，一句“我终于把债还完”，也一语道尽了心酸。

但当时的金山由于并没有赶上互联网的大潮，错失了成为QQ、网易等互联网公司的机会，自身老牌软件公司业务不温不火，勉强靠词霸，毒霸，WPS等业务支撑，游戏上业务上没能进入第一阵营。

上市之后沉重的负担反而让金山更加失去了目标，股价一路暴跌到垃圾股，市值更不能和当时的网易和腾讯相比，雷军也正是看见了与其之间的差距，也意识到了自己在金山的梦想即将破碎。

如今十年之后，雷军又一次带领小米走上了IPO之路，这也算的上是解开了雷军多年之后的心结。

谈起小米上市的历程，早在2014年，小米是有机会寻求上市的，那一年拿到多家机构11亿美元融资的小米估值飙到450亿美元，雷军顺势在一个月后公布了后来颇具争议的数据，2014年的含税收入是743亿。

作为非上市公司，小米并没有义务公开业务数据，雷军这么做，说明小米当时确实有上市的考虑，但是彼时的小米毕竟业务模式单一，完全依靠现金流与其他互联网公司博弈是非常危险的，所以对于小米IPO之路，雷军十年后与十年前相比，更懂得有的放矢了，一次失误不可能次次失误，雷军显然是在金山的身上吸取了教训。

如果说当年带领金山上市像是在还债，如今带领小米走向上市更像是亲手把自己的孩子抚养成人的感觉。雷军内心是一个有梦想的人，在采访中也曾说过：“曾以为金山可以承载我的梦想，于是在一件事情上争取了15年。当你发现不对，你不敢说，不愿意承认，很纠结。你也大可逆天，破釜沉舟，但是却会失去人和。”

十年之间转瞬即逝，相信十年后重新带领小米走向IPO，雷军本人也会有不少的感触，至于最终选择在哪儿上市似乎已经不重要了，重要的是小米如果成功上市，雷军也算是赢回了自己错过的那互联网黄金十年，实现了梦想、弥补了遗憾。

小米最快5月申请港股上市，估值在650亿至700亿美元之间，如何看待小米的上市？

据香港经济日报报道，小米最快将于5月申请港股上市，预计估计在650亿至700亿美元之间，成为本港首批“同股不同权”上市公司，随后小米考虑将以CDR（中国预托证券）在内地上市。

关于小米的估值出现过多个版本，最高的达到2000亿美元。资本市场迷雾重重，小米到底价值几何？《新零售智库》有以下看法：

1、2000亿美元估值从何而来？

今年1月，网易科技报道，接近小米高层人士称，雷军向投行同步了2000亿美元估值的目标，并受到了投行的认可。这一估值着实惊到不少吃瓜群众，毕竟2000亿美元可值2.5个百度啊！小米这是要一脚把百度踢出“BAT”阵营？而且，2000亿美元可是小米2010年估值的800倍。

7年估值翻800倍，这可就有有点魔幻了。

雷军提出的2000亿美元是怎么算的？新零售智库认为，这是小米采用了互联网公司的定价方式：用户数量*用户单价。这一方法区别于传统制造业，有更大的估值空间。小米对外公布2017年的出货量突破9000万部，意味着全球MIUI用户数达到3亿。这样算来，单个用户价值要高达666美元（约合人民币4183元），总体估值才能勉强够到2000亿美元。以性价比为主打标签、定位青年消费群体的小米真能达到如此高的用户单价吗？2000亿美元的估值没准又是一种炒作策略或是营销手段。

图片来源：香港经济日报

2、小米到底值多少钱？

小米最近数月不乏上市前股东售股活动，售股价格显示公司估值介于650亿至700亿美元。按照这一估值来看，业内可能还是将小米定位在了以销售手机硬件为主的制造企业。

据此前网传的一份小米pre-IPO推介材料介绍，2016年，小米的收入组成中，79

%来自于硬件，21%来自于互联网服务业务。硬件业务的净利润率仅为2.8%，而互联网服务业务的净利润率则超过40%。小米正在扩大互联网服务业务收入比例，预计到2019年，互联网服务业务的收入占比将超过硬件收入。

也就是说小米的主营业务依旧是硬件，但靠硬件设备并不太赚钱。市场研究机构Counterpoint Research发布的报告显示，每部小米手机的利润只有2美元。小米的互联网服务利润率明显要高得多。小米更愿意标榜自己是个互联网公司，因为业内往往认为互联网公司的流量入口以及后续盈利空间强于硬件公司，前景更加广阔，容易获得更高估值。

3、小米的升值空间有多少？

真正有价值的公司应该是“软硬兼施”的，比如市值高达9000亿美元的苹果，不仅是一家能通过售卖硬件获得高利润的企业，同时也能通过拥有核心技术、专利、自主产权等软服务获取更多利润。而目前，小米虽然也拥有手机、电视、电脑配件等众多生态链入口、新零售业务，但要形成像苹果公司那样的生态系统，软件服务、入口要转化为有效的商业价值恐怕还需要很长的路要走。

关于小米股市什么时候上市和小米股市什么时候上市的介绍到此就结束了，不知道你从中找到你需要的信息了吗

?如果你还想了解更多信息，记得收藏关注本站。