

车企密集推出“7年低息”购车方案

超长期低息方案的真实让利边界、成本分摊方式及其对行业竞争秩序的影响,仍有待市场检验

本报记者 刘钊

继特斯拉于国内市场推出“7年低息”购车金融方案后,近日,小米汽车、理想汽车、小鹏汽车及东风奕派等品牌相继跟进,上线或加码“6年至7年低息/超低息”“低首付、低月供”等分期政策,车企促销正由“明降价”加速转向“降月供”。

多位受访人士认为,在消费者观望情绪仍存的背景下,叠加库存压力,车企以贴息方式撬动需求、提前锁定订单,既意在抢占市场先机,也在一定程度上为“叫停无序价格战”后的促销策略寻找更“合规”的表达空间。不过,超长期低息方案的真实让利边界、成本分摊方式及其对行业竞争秩序的影响,仍有待市场检验。

以“低月供”吸引用户

从各品牌披露的方案看,“7年”这一期限本身就具有明显的信号意义:它打破了此前车贷以3年—5年为主的常态,将需求侧关注点从“车价多少”转向“每月还多少”。头部品牌往往通过官方渠道直接给出费率、首付与期限信息,强化“低月供可得性”。

以特斯拉为例,其在中国市场推出的金融特惠方案中,明确提到可申请6年至7年“超低息”方案,年费率低至0.5% (折合年化利率约0.98%),并针对不同车型、不同首付档位给出应对选择。

紧随其后,小米汽车也以“7年超低息”模式吸引预算敏感用户群体,并将“低首付+低月供”的可视化表达融入营销话术之中,强化“先上车、再慢慢还”的概念。

理性汽车同样加入战局,推出“7年低月供”方案,并在传播端强

调较低首付门槛与月供水平,以契合部分家庭用户的现金流偏好。

小鹏汽车则在官方金融分期页面直接标注“限时6年—7年低息方案”,明确活动有效期与费率口径,以“全系可享”的覆盖面对争夺春节前的新增订单。

此外,东风奕派等品牌也推出“7年超低息”金融方案,通过“超长周期+灵活政策”在细分人群中争取增量。

业内人士认为,这一轮低息方案密集出现,与阶段性需求波动密切相关。乘联会数据显示,2025年乘用车累计零售2374.4万辆,同比增长3.8%;但12月份零售数量同比下降,年末“翘尾效应”并不明显,终端观望情绪抬升,也让车企更倾向于用金融工具“挪动需求”。

低息让利能走多远

在监管部门明确要求抵制无序“价格战”的背景下,金融贴息的“战术价值”被进一步放大。

1月14日,工业和信息化部、国家发展改革委、市场监管总局等部门联合召开新能源汽车行业企业座谈会,强调要坚决抵制无序“价格战”,加强成本调查和价格监测,并对违规企业依法依规严肃处理,维护公平有序市场环境,促进汽车产业高质量发展。

车企若直接以官方降价方式快速“冲量”,不仅可能引发市场对价格体系失守的担忧,还容易造成经销商端承压、老车主情绪波动与二手车残值预期下修。相较之下,“低息/免息”看似未动指导价,却能通过厂家贴息改变消费者的真实购车总成本与支付路径。

更值得关注的是,监管部门对“价格行为”的边界正在细化。2025年12月份,市场监管总局发布



图①小米之家北京朝阳合生汇门店
图②小鹏汽车X9发布会
图③特斯拉汽车北京西红门荟聚门店
图④理想汽车青岛万象城展台

刘钊/摄

《汽车行业价格行为合规指南(征求意见稿)》并向社会征求意见,强调要统一监管规则、明确法律边界,引导各汽车生产销售企业依法合规经营。

与此同时,相关解读也明确提出要建立覆盖整车销售、金融服务等环节的全链条价格管理制度,规范促销与定价行为、细化明码标价规则等。这意味着,金融贴息并非处在监管盲区;如果促销口径不清,附加条件遮蔽、实际成本转移给消费者,或者与其他优惠叠加方式存在误导空间,同样可能触及价格合规与消费者权益的红线。

就效果而言,7年低息的短期拉动作用往往更为直接。黄河科技大学客座教授张翔对《证券日报》记者表示,一是降低当期现金流压力,有助于推动意向客户直接下定;二是在政策换挡以及补贴节奏变化时,贴息可作为对冲工具,避免品牌被迫通过更激烈的直接降价方式抢夺市场份额;三是较低的名义费率在利率下行与市场竞争环境中更易形成传播优势。

但在北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长兼首席投资顾问邢星看来,“长期低月供”同样埋下几项隐忧。一是超长期分期可能放大消费者杠杆,若车辆折旧

速度与还款周期不匹配,容易出现“负资产”风险;二是需求被提前透支后,后续月份可能面临回落压力,促销工具边际效应递减;三是当行业普遍转向“金融内卷”,贴息成本最终仍需由企业利润、渠道返利或产品配置策略消化,若缺乏技术与产品力支撑,容易再度滑向“变相价格战”的循环。

“未来,政策效果能否持续,关键取决于促销规则与成本口径是否透明合规、企业能否在贴息之外提供可持续的产品价值与服务体验,以及行业能否将竞争从价格与金融工具真正拉回到技术创新与经营质量上。”邢星如是说。

PCB行业量价齐升 多家龙头企业去年业绩报喜

本报记者 张晓玉

2026年以来,PCB(印制电路板)板块持续上行。1月22日,PCB概念股较为活跃,截至当日收盘,板块内多只个股涨停。

多位业内专家在接受《证券日报》记者采访时表示,AI算力需求的爆发式增长,正推动PCB行业进入新一轮高景气周期。

近年来,PCB应用的爆发式发展显著拉动了高端PCB市场需求。以AI服务器、智能驾驶等为代表的新兴领域,对PCB的层数、精度和可靠性提出了更高要求,高密度互连板(HDI)、高多层板等高端品类需求激增。

“这一轮强势行情的背后,是AI算力基础设施建设全面提速所催生的结构性需求爆发。”中国企业联合

会特约研究员胡麒牧对《证券日报》记者表示,AI服务器对PCB的技术门槛、层数密度和信号完整性要求远高于传统服务器,当前PCB行业正处于“量价齐升”的黄金窗口期。

高盛在1月20日发布的报告中预测,全球AI服务器PCB市场规模将在2026年同比增长113%,并在2027年继续同比增长117%。

AI服务器的持续放量正在扩大整个潜在市场规模,供应商的产能扩张也随之跟进。高盛在研报中特别提出,PCB在AI服务器中的应用占比正在提升,例如在机架级服务器中,PCB背板(Backplane)和中板(Midplane)正逐步取代传统的铜缆连接,因其更易于组装,为行业带来了额外的增量空间。

“这不是简单的替换,而是系统架构级的升级。”胡麒牧表示,这意味着PCB不再只是“配角”,而是决定算力效率的关键载体。

行业高景气度正在转化为企业实实在在的业绩增长。

据梳理,目前已披露业绩预告的PCB概念股中,金安国纪、胜宏科技、芯基微、广合科技、本川智能等公司预计去年归母净利润实现同比增长117%。

AI服务器的持续放量正在扩大整个潜在市场规模,供应商的产能扩张也随之跟进。高盛在研报中特别提出,PCB在AI服务器中的应用占比正在提升,例如在机架级服务器中,PCB背板(Backplane)和中板(Midplane)正逐步取代传统的铜缆连接,因其更易于组装,为行业带来了额外的增量空间。

“头部企业之所以能快速放量,关键在于技术储备和客户认证壁垒。”胡麒牧表示,AI服务器PCB需满足28层以上、任意阶HDI、低介电损耗等严苛指标,新进入者难以在短期内达标。这使得现有龙头企业形成“先发一扩一绑定大客户”的正向循环。

设备端同样迎来订单潮。英诺激光在调研中表示,自2025年以来,提高盈利水平。

胜宏科技预计2025年净利润达41.6亿元至45.6亿元,同比增长260%至295%,有望创下上市以来新高。该公司表示,在AI算力、数据中心、高性能计算等关键领域,多款高端产品已实现大规模量产,带动产品结构向高价值量、高技术复杂度方向升级,高端产品占比显著提升,推动公司业绩增长。

“头部企业之所以能快速放量,关键在于技术储备和客户认证壁垒。”胡麒牧表示,AI服务器PCB需满足28层以上、任意阶HDI、低介电损耗等严苛指标,新进入者难以在短期内达标。这使得现有龙头企业形成“先发一扩一绑定大客户”的正向循环。

设备端同样迎来订单潮。英诺激光在调研中表示,自2025年以来,提高盈利水平。

光通信行业景气度上行 业绩兑现与订单增长并行

本报记者 陈潇

算力基础设施加速建设,光通信行业景气度持续攀升。近期,多家光通信相关上市公司披露2025年业绩预告,预计净利润同比增幅普遍在30%以上,部分企业甚至有望实现翻倍乃至数倍增长。

与此同时,多家公司同步披露新订单进展,业绩增长与订单落地形成共振,行业高景气特征进一步凸显。

多家企业业绩增长

从业绩表现来看,光通信相关企业盈利能力显著提升。

例如,1月21日晚间,天孚通信发布2025年业绩预告,预计全年实现归属于上市公司股东的净利润18.81亿元至21.50亿元,同比增长40%至60%;扣非归母净利润同比增幅同样接近六成。公司表示,人工智能行业加速发展及全球数据中心建设提速,带动高速光器件需求持续增长。

天孚通信此前在接受机构调研时透露,公司已具备800G及1.6T高速光引擎的量产能力,1.6T产品已实现正常交付,并持续推进性能优

化与成本控制。在行业需求快速增长的背景下,部分物料存在阶段性提产瓶颈,公司正通过加强供应链协同来保障交付能力。

同样受益于AI算力与数据中心建设的还有剑桥科技。1月16日,剑桥科技公告称,预计2025年实现归母净利润2.52亿元至2.78亿元,同比增长51.19%至66.79%。

剑桥科技公告显示,2025年业绩持续增长,直接驱动力仍为公司三大核心业务——高速光模块、宽带接入及无线接入业务的协同发展。

其中,高速光模块业务受益于人工智能和全球数据中心建设提速带来的旺盛市场需求,以及公司通过嘉善生产基地投产、马来西亚生产基地产能爬坡及国内外基地规划扩产的持续性产能布局,订单规模与发货数量同比均大幅增长。

光库科技业绩亦实现高增长,1月16日,光库科技公告称,预计2025年实现归母净利润1.69亿元至1.82亿元,同比增长152%至172%。从业务结构看,2025年上半年,公司光通信器件业务板块占总收入的比重已提升至46.9%。

此外,长芯博创预计2025年归母净利润同比增长超过3倍。公司

表示,报告期内,云计算、人工智能、大数据等新一代信息技术对算力的需求推动数据通信市场快速发展,带动公司数据通信相关产品收入稳步增长,进而带动净利润增长;报告期内,公司控股子公司长芯盛的业绩同比大幅增长,同时公司通过收购长芯盛少数股东合计持有的18.16%股权,将公司对长芯盛的持股比例从42.29%提升至60.45%,持股比例增加使归属于上市公司股东的净利润相应增长。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对《证券日报》记者表示,当前光通信行业处于由AI算力需求驱动的超高速增长阶段,核心驱动力是全球科技巨头对算力基础设施的规模化投资,这直接拉动了高速光模块及全产业链的需求与技术升级。

从市场空间看,根据弗若斯特沙利文的数据,光模块产品的全球销售收入由2020年的112亿美元增至2024年的178亿美元,复合年增长率为12.2%,并有望于2029年达到415亿美元,复合年增长率为18.5%。

订单加速放量

除业绩向好外,相关企业新订

单不断,也进一步印证了行业高景气的持续性。

1月21日,腾景科技公告称,公司近日收到某客户C子公司的采购订单,总金额为1280万美元(约8915万元人民币),产品为二维准直器阵列。

公告显示,本次订单供货产品二维准直器阵列为光通信领域高端光器件的重点产品之一,可满足下游OCS光交换机厂商对于不同端口数量规格的准直器阵列产品的定制化需求,为AI算力中心及超大规模光互联网络建设提供关键元器件支持,有助于巩固和提升公司在光通信产业链关键环节的市场影响力和核心竞争力。

在下游设备端,罗博特科亦披露重大合同进展。1月6日,罗博特科公告称,公司全资子公司ficonTEC近日与交易对手瑞士某头部公司C的子公司签署的单笔合同金额约为770万欧元(折合人民币6307.84万元),占公司2024年度经审计营业收入的比例超过了5.70%,该合同单笔金额重大,且系ficonTEC与该客户签订的第二条全自动OCS(光交换机)封装整线订单。

整体来看,光通信行业景气度持续攀升,既得益于算力需求的快

速释放,也与数据中心架构升级密切相关。

工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示,随着人工智能应用不断深化,算力需求持续增长,英伟达等算力服务器提供商正尝试通过CPO(共封装光学)等方案逐步替代传统铜缆,以提升服务器内部及服务器之间的通信效率,这一趋势直接带动了光通信产品的需求增长。

盘和林进一步表示,中国CPO企业在规模和部分技术领域已处于全球领先地位。随着数据中心建设和算力投资持续推进,光通信行业的景气周期有望进一步延长。

吴婉莹表示,在算力需求牵引下,光通信产业链正在加速向高端化演进。包括硅光、CPO等新技术,正逐步成为行业竞争的重要方向。行业增长不再局限于量的扩张,而是伴随产品结构和技术路径的系统性升级。

从中长期来看,吴婉莹表示,光通信仍处于AI新型基础设施建设的早期阶段,下一代技术将接力发展。不过,资本市场也需警惕高估值、技术路线不确定性以及市场增长预期可能放缓等潜在风险。

小米集团拟回购 不超25亿港元股份

本报记者 向炎涛

1月22日,小米集团公告称,公司已与一家独立经纪商签订协议,该经纪商将根据经纪协议所记载的预定参数在港交所回购不超过25亿港元小米集团的B类普通股。此项自动股份回购计划将于1月23日正式启动。

小米集团在公告中表示,实施自动股份回购计划可展示公司对自身业务前景充满信心,符合公司及股东的整体最佳利益。公司其后将注销自动股份回购计划下购回的股份。

事实上,开年以来小米集团已密集开展股份回购操作。据Wind数据统计,2026年以来截至1月22日,小米集团累计斥资22.5亿港元用于股份回购。

小米集团发布的2025年第三季度业绩报告显示,2025年第三季度,小米集团实现营收1131.2亿元,同比增长22.3%;实现经调整净利润113.1亿元,同比增长80.9%。

此外,就在今年1月7日,小米汽车宣布,新一代SU7预计2026年4月份上市,小米SU7将迎来首次改款。据了解,小米SU7正式发布仅1年9个月时间,交付超过36万辆,月均超过1.7万辆。

小米集团创始人、董事长兼CEO雷军近日表示,小米汽车非常重视智能驾驶领域的团队建设、人才投入,目前小米汽车智能驾驶团队超过1800人,并设立了北京、上海、武汉三大研发中心。

万联证券投资顾问屈放对《证券日报》记者表示,小米集团的回购举措,彰显了公司稳定市场信心、提升股东回报率以及现金流充沛的优势。

盈古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示,上市公司回购自家股份,充分体现了对公司未来发展前景的信心,也表明当前股价可能被市场低估。回购不仅能提升每股收益(EPS)和股东价值,还可以减少市场流通股数量。

值得一提的是,除小米集团外,今年以来,港股市场已有吉利汽车、泡泡玛特等多家公司实施股份回购。

余丰慧表示,今年以来多家港股上市公司选择回购股份,主要有以下几个原因。一是,全球经济形势的不确定性增加,促使企业通过回购股份来稳定投资者信心并支撑股价。二是,许多公司积累了大量现金储备,在投资项目回报率低于预期时,回购成为一种有效的资本配置手段。三是,相关公司股票估值处于低位,这为其提供了一个以较低成本回购股份从而提升股东价值的机会。

屈放进一步表示,目前港股市场整体估值仍然偏低,因此企业加强回购,不仅可以稳定投资者信心,也可以作为财务投资待未来估值回归获取投资收益。

强一股份预计去年净利润同比增超57.87%

本报记者 陈红

1月22日晚间,强一股份(苏州)股份有限公司(以下简称“强一股份”)发布2025年业绩预告,经财务部门初步测算,公司预计2025年实现归属于母公司所有者的净利润3.68亿元至3.99亿元,较上年同期(招股书数据)增加1.35亿元至1.66亿元,同比增长57.87%至71.17%。

对于业绩大幅增长的原因,强一股份表示,2025年度公司精准把握半导体行业景气周期与国产替代机遇,以技术壁垒构建核心竞争优势,实现了订单规模与盈利水平的同步攀升。

具体来看,报告期内全球人工智能(AI)算力需求迎来爆发式增长,叠加半导体产业链持续升级及自主可控的强劲趋势,共同推动高端芯片测试环节的需求快速扩容与技术迭代。作为国内探针卡领域的龙头供应商,强一股份的产品精准契合下游市场对更高性能、更先进工艺的迫切需求,来自通信网络、AI算力等芯片领域头部客户的订单持续放量,带动公司产能利用率长期维持高位。

产品端,成熟的2D MEMS探针卡凭借高密度、高精度的核心优势,持续扩大在高端逻辑芯片测试市场的渗透率,成为公司业绩增长的核心引擎,进一步优化了盈利结构;2.5D MEMS探针卡已顺利通过存储领域头部客户验证并实现小批量出货,为公司贡献了稳定的新增收入;薄膜探针卡依托独特的技术稀缺性积极布局海外市场,收入规模稳步增长,形成了多产品协同发展的良好格局。

此外,受益于国产替代加速,强一股份打破海外垄断,通过高效调配产能保障订单交付,规模效应持续释放;叠加聚焦高端化、精准化发展,高毛利率产品收入占比提升,多重因素共同推动公司整体盈利水平大幅增长。