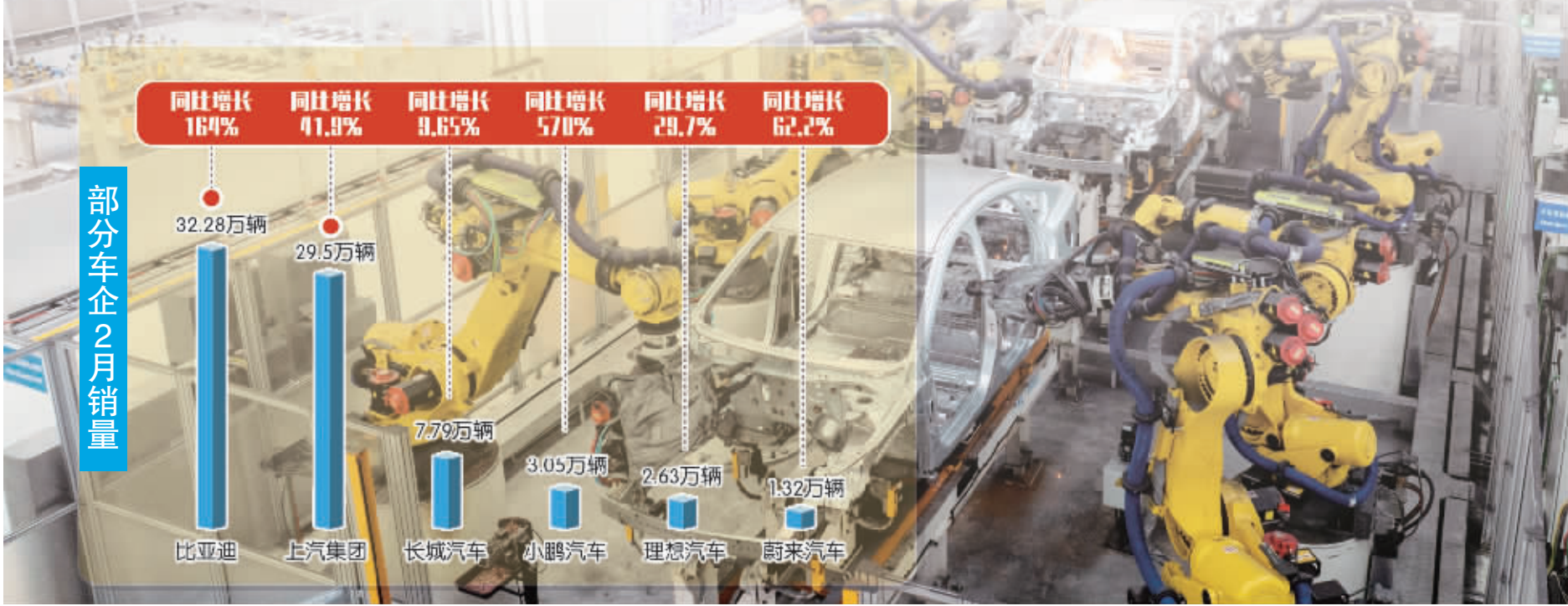


中国车企2月新能源汽车销量大增



◎记者 俞立严

近日，中国主要新能源汽车制造企业2025年2月新车交付数据集中披露，实现较大幅度增长。其中，比亚迪同比增长164%，小鹏汽车同比增长高达570%。业内专家表示，2025年是中国汽车产业巩固发展成果，实现高质量发展的关键之年。中国新能源汽车有望继续保持快速发展，成为中国汽车市场增量的主导力量。

比亚迪等新能源车销售同比增长

比亚迪3月2日晚公告称，2025年2月，比亚迪销售新车322846辆，同比增长164%。其中，比亚迪乘用车海外销售67025辆，比亚迪汽车王朝和海洋系列销售304673辆，方程豹汽车销售4942辆，腾势汽车销售8513辆，仰望汽车销售105辆。

3月2日，北汽蓝谷公告子公司北京新能源汽车股份有限公司发布的销量数据显示，2025年2月，该公司实现销量6227辆，同比增长401.77%，前2个月累计销量为1.34万辆，同比增幅为391.99%。

3月2日，长城汽车公告，公司2025年2月汽车销量为7.79万辆，同比增长9.65%，其中2月新能源车销售1.51万辆。公司1月至2月累计销量为15.88万辆。

据上汽集团公告，2025年2月，集团整车批售29.5万辆，同比增长41.9%，环比增长11.7%，1月至2月累计批售55.9万辆，同比增长23.5%，终端累计交付65.9万辆，产销回升向好势头进一步巩固。

上汽集团介绍，集团新能源车和海外市场近期表现亮眼。2月，上汽新能源车销售8.6万辆，同比增长41.3%，环比增长41.0%，1月至2月累计销售14.7万辆，同比增长17.5%。2月，上汽海外市场销售6.8万辆，同比增长18.4%，1月至2月累计销售13.7万辆，同比增长12.6%。与此同时，上汽新能源车在海外市场发展强势表现，1月至2月累计销售2.7万辆，同比增长60%。

造车新势力交付量实现大幅增长

在港交所上市的造车新势力等公司日前发布的数据显示，2月新能源汽车交付量实现大幅增长。2025年2月，蔚来交付新车13192辆，同比增长62.2%。其中，蔚来品牌交付新车9143辆，同比增长12.4%；乐道品牌交付新车4049辆。2025年2月，理想汽车交付新车26263辆，同比增长29.7%。

小鹏汽车公布的交付数据显示，2025年2月共交付新车30453辆，同比增长570%。小鹏汽车已连续4个月交付量突破3万辆。2025年1月至2月，小鹏汽车累计交付新车共60803辆，同比增长375%。

3月1日，小米集团宣布，2025年2月，小米SU7交付量超2万辆，已连续5个月交付量超2万辆。3月2日，小米汽车工厂还交付了首批小米SU7 Ultra豪华车型。同日，小米集团宣布，小米SU7 Ultra锁单量已突破1万辆，提前完成2025年全年任务。小米集团董事长雷军近期表示，2024年小米汽车已经交付超过13.5万辆，计划2025年交付目标为30万辆。

中国科学院院士、中国电动汽车百人会副理事长欧阳明高日前表示，中国新能源汽车领域很难再有新的人局者。除非像小米这样的巨头入局，否则很难再出现新的强劲对手。

欧阳明高预计，新能源汽车智能化变革阶段的竞争将更加激烈，产业即将迎来兼并重组的转折点，并迎来模式创新的准备期。所谓产业模式变革就是从企业竞争到模式竞争，目前已逐步形成多种具有代表性的产业模式。

其中，比亚迪模式，采用自主研发的纵向一体化路径，构建完整的生态闭环；华为智能化平台模式，依托鸿蒙智行的快速迭代，采用品牌和软件的组合，其特点在于聚焦高溢价车型，打造以“灵魂主导”的智能生态模式；造车新势力互联网造车模式，如蔚来、小鹏汽车和理想汽车，它们通过共享充电生态、互联网基因与整车智能化，构建完整的生态闭环。

“在南昌王府井购物中心，我们将落地室内露营生活节，吸引年轻客群。”南昌王府井购物中心的负责人告诉记者。而在万宁，王府井免税港将携手万宁马拉松开展联动活动，为跑者和游客带来全新的购物体验。

此外，各业态、门店将推出系列引流活动，开展国潮游园会、会员沙龙、IP联名活动等吸引客流到店。长沙王府井购物中心将以非遗编为主题落地主题时装周，让消费者在东方韵味里感受时尚与传统、创新与传承的交织融合。“我们希望通过这样的活动，让顾客感受到传统文化的魅力。”长沙王府井购物中心的负责人介绍道。

据悉，王府井集团旗下各业态门店积极争取政府政策支持，2024年参与各类政府促消费活动超40场，共取得政府消费券资金超2000万元，带动近2.5亿元销售规模。同时，公司持续营造新生活方式购物场景，塑造汽车消费全新品类。面对国家战略转型新机遇，王府井积极布局新能源车品类，打造新能源车体验馆，不仅增加了顾客体验，也提高了商场的颜值。

“我们希望通过这些努力，为顾客提供更加丰富和多元的购物体验。”王府井集团相关负责人表示。

国潮IP破圈引流

春节假期，豫园股份举办了丰富多彩的民俗活动，如不定期举办各类古风演奏以及NPC巡游等，积极弘扬传统文化。同时，公司推出了各类联动消费活动，包括凭灯台门票领取城隍庙好运福牌、制作新春游园手册、周边停车权益以及豫园商城相关品牌商户的折

千里科技携手吉利等驶上“智驾之路”

◎刘春燕

千里科技3月2日晚公告，公司拟与两江产业基金、重庆产业母基金、江河汇、吉利、重庆迈驰、路特斯共同签订《车BU投资框架协议》。协议涉及两个投资标的：标的一为千里科技合伙企业；标的二为重庆千里智驾科技有限公司（暂定名，下称“千里智驾”）。标的一设立后拟以15亿元现金向标的二进行增资。在增资前，千里智驾由吉利或其指定主体、重庆迈驰、路特斯或其指定主体向其注入智驾相关的研发技术、数据、人员等优质资产资源，并提供相关的业务支持。

各方携手加码千里智驾

根据协议，各方应按约定尽快向千里智驾注入各方优质资产资源并提供相关的业务支持：重庆迈驰将现有的与车BU板块相关的所有业务及资产所有权出资或转移至千里智驾；吉利将现有部分智驾相关研发技术（十四大项）的所有权或共享所有权出资或转移至千里智驾；路特斯将现有部分智驾相关研发技术（三大项）的使用权出资或转移至千里智驾；千里科技合伙企业向千里智驾提供资金。

协议中还有关于不竞争的约定，即各产业方同意并认可，千里智驾为每一产业方在智能驾驶业务领域的深度战略合作方。对于任一初始股东而言，未经其他初始股东的事先书面同意，其不得直接或间接转让或以其他方式处置其在千里智驾的股权，协议约定的情况除外。

值得注意的是，重庆迈驰之所以被列为千里科技关联方，系千里科技董事长印奇间接持有重庆迈驰股份。企查查数据显示，重庆迈驰成立于2024年9月29日，与多家“迈驰智行”科技有限公司为同一

法人，均为刘伟。据企查查介绍，“迈驰智行”品牌成立于2022年，是一家人工智能计算机视觉技术服务商，为智能汽车领域客户提供端到端的智能驾驶解决方案和智能传感器功能模块。

千里科技加快介入智驾领域

千里科技表示，通过本次投资，公司将借助重庆迈驰、吉利与路特斯在智能驾驶领域的深厚积累，快速介入智能驾驶领域，提升公司技术实力，构建起AI与产业的共荣生态圈。此举符合公司“AI+车”的战略发展方向，对公司探索以AI为驱动的科技智能化以及深化智能驾驶和智能座舱布局具有重要战略意义。

具体来看，千里科技合伙企业是由千里科技指定全资子公司与两江产业基金或其指定关联方、重庆产业母基金及江河汇指定主体共同出资15亿元发起设立。其中，千里科技全资子公司拟出资2亿元并担任普通合伙人。

千里智驾是由吉利或其指定主体、重庆迈驰、路特斯或其指定主体及为员工激励目的设立的有限合伙企业共同投资设立的合资公司。

根据协议，千里智驾将新增注册资本6000万元。千里科技合伙企业设立后，将以15亿元现金认购千里智驾该等新增注册资本，剩余部分将计入千里智驾的资本公积。千里智驾增资完成后，千里科技合伙企业、吉利、重庆迈驰对千里智驾的出资比例均为30%。

千里科技表示，通过本次协同合作，千里智驾将整合各方在智能驾驶技术、研发资源、资金及产业资源等方面的优势，发挥更大协同效应，提升研发效率并降低研发成本，进而加速形成智能驾驶技术的产业领先优势。

“推动场景化改造这一任务，与我们永辉超市的门店自主调改项目高度契合。”永辉超市相关负责人表示。通过优化内外环境、增设人性化服务设施，开展“一店一策”改造，以及鼓励融合型商业，打造购物、餐饮、社交、娱乐等“一站式”服务，永辉超市的门店正焕发出新的活力。

该负责人称：“推动数字化赋能是零售业发展的必然趋势，永辉超市也在积极布局。”据介绍，永辉超市正推动线上线下全渠道融合发展，通过应用数字技术优化标准流程，推动信息系统等智能化升级，提升送装拆收一体、退换货、评价反馈等售后服务体验。同时，积极推广智慧商店、网订店送（取）、自助结算等新模式，为消费者提供更加便捷的购物方式。

该负责人同时表示，建设现代商贸流通体系试点城市这一政策，为永辉超市在门店调改、物流智能化、即时零售、绿色消费等方面带来了新的机遇。永辉超市积极参与骨干市场设施升级、信息化改造等项目，加强标准化菜市场改造，支持建设改造区域冷链物流基地，提升物流效率。在建设生活必需品流通保供体系方面，永辉超市积极建设改造流通保供重大设施，优化网络布局，提升农产品批发市场流通保供能力。同时，布局区域应急保供中心仓，强化消费终端网络节点建设，提升末端配送、应急投放能力，完善生活必需品储备调控体系。

安意法通线 碳化硅“风劲” 三安光电发力新兴产业赛道

◎刘春燕

2月27日，三安光电与意法半导体在重庆合资设立的安意法半导体碳化硅晶圆厂正式通线。记者从“通线仪式”现场获悉，该项目预计在今年第四季度实现批量生产，主要产品为车规级电控芯片。这将成为国内首条8英寸车规级碳化硅功率芯片规模化量产线，项目规划全面达产后每周可以生产约1万片车规级晶圆。

这一事件，不仅标志着我国在第三代半导体领域的关键突破，更折射出碳化硅行业在新能源汽车、AI服务器等新兴领域的加速渗透。市场研究机构Yole数据显示，碳化硅市场规模在2023年达到27.46亿美元，预计到2029年将达到98.73亿美元，年复合增长率约为24%。

三安光电副总经理林志东向记者表示，公司高度关注前沿科技，并在AR眼镜、低轨卫星等前沿领域加速布局多样化产品。

16个月通线见证“重庆速度”

安意法半导体有限公司（下称“安意法”）的诞生，源于三安光电与意法半导体对碳化硅市场的战略共识。2023年8月，三安光电（股权占比51%）与意法半导体（中国）投资有限公司（股权占比49%）共同出资设立该公司，三安光电负责生产制造，意法半导体负责包销产品，以自身品牌开拓市场。

这一合作模式结合了三安光电全产业链制造能力与意法的技术及渠道优势，旨在快速切入中国新能源汽车供应链。三安光电总经理、安意法董事长林科闻称，项目从立项到通线仅用时16个月，“重庆速度”背后离不开地方政府的高效服务与双方团队的协同。

通线仪式上，意法半导体总裁让-马克·奇瑞表示：“意法半导体的使命是将碳化硅解决方案深度融入中国汽车产业生态，推动本土化生产。依托毗邻整车厂的区位优势，我们已将产品交付周期缩短50%以上。”

据了解，与安意法项目配套的重庆三安半导体衬底生产线已于2024年9月投产，可年产48万片8英寸碳化硅衬底。这一产能配套将大幅缓解国内车规级碳化硅芯片依赖进口的局面，为车企提供本土化供应保障。让-马克·奇瑞称，团队正与重庆车企紧密合作，将意法半导体碳化硅模块与本土电池管理系统、电驱系统深度融合。

碳化硅市场迎来爆发窗口

碳化硅作为第三代半导体材料，凭借具有高压击穿电压、高效率、高频率等特性，正成为直驱新能源汽车、光伏储能、AI算力等产业痛点的材料方案。据测算，碳化硅在多个应用领域的市场规模将持续增长，预计2023年至2029年的年复合增长率为23%至29%，其中新能源汽车、电源、光伏储能等领域的增速领先。

据三安光电市场部分分析预测，2025年碳化硅的应用市场以新能源汽车领域为主，预计占碳化硅整体应用的70%左右，对应市场规模为224亿元，同比增长31.6%。其中，电驱产品应用占比在90%以上。

市场人士表示，碳化硅器件已呈现从高端车型（售价30万元以上）向10万元至20万元区间的车型下探的趋势。公开信息显示，比亚迪、小鹏等品牌的新车型正加速导入。目前在车规级市场中，三安光电的车载充电机、空调压缩机用碳化硅MOSFET已实现小批量出货，主驱逆变器用碳化硅MOSFET已在重点新能源汽车客户处导入可靠性验证。

林志东认为，目前市场的过剩产能以中低端为主，车规级市场对产品提出了更高要求，对于已经进入汽车等高端市场的产业链玩家而言，过硬的产品质量和稳定的供应能力才是长期立足、发展之本。

在AI服务器电源市场方面，三安光电相关产品已于2024年进入行业头部客户白名单，目前公司已向多家主流服务器电源客户实现供货。在光伏领域，碳化硅替代传统IGBT趋势显著，同等系统效率情况下碳化硅可实现19%的降本，预计2025年整体市场规模将达到45.2亿元。

三安光电布局多个新赛道

作为国内为数不多拥有碳化硅全产业链垂直整合制造能力的平台，三安光电除了在新能源汽车等主流应用场景中发力外，还在加速布局低轨卫星和AI等新兴应用领域。

据介绍，公司的空间太阳能电池芯片已成功搭载卫星并在轨运行，通过了太空极低温—高温冲击、强紫外线原子氧、宇宙射线等极端条件的检验，目前可提供产品包括常规刚性三结电池。

在AI领域，公司表示，Micro LED产品已送样验证，部分客户验证结束后进入方案升级优化阶段。湖南三安的碳化硅衬底也已向多家AI/AR眼镜领域的国内外终端厂商、光学元件厂商送样验证。应用于智驾光学识别领域的激光雷达产品已向向至科技、摩尔芯光、比亚迪等企业送样验证或小批量供货。

三安光电表示，公司已有超100万片的规划年产能，8英寸碳化硅技术水平具有全球竞争力，能有力保障市场需求。细分来看，湖南三安已拥有碳化硅配套产能16000片/月，后续扩产后配套年产能将达到36万片/月，目前8英寸碳化硅衬底、外延产能为1000片/月，8英寸碳化硅芯片设备正在安装调试中；湖南三安与理想汽车成立的合资公司苏州斯科半导体一期产线已实现通线，全桥功率模块已完成产品验证，2025年有望迎来模块批量生产；安意法的规划产能将于2028年达产，达成后产能为48万片/月；重庆三安将匹配生产碳化硅衬底供应给安意法，目前产能为500片/周。