

徐州新能源汽车半年报出炉： 30%的车卖给了“外地人”

本报记者 郑微

一辆新车，能换来什么？在徐州云龙区，答案是300元餐饮券、景区门票五折、酒店折扣，还有最高7000元的购新补贴和银行的满减优惠。

8月7日起，云龙区推出“汽车大宗消费+餐饮民生消费+全域文旅优惠”跨界联动促消费活动。消费者在辖区内购买5万元以上新车并上牌，即可一站畅享多重优惠。一张购车发票，串起了大宗消费、舌尖美味与文旅福利——这正是徐州多措并举，激活新能源汽车消费的一个鲜活镜头。

今年上半年，徐州新能源汽车消费成绩亮眼：限上零售额同比增长11.5%，开票增长14.3%，保有量增幅达33.1%。从市区到县域，从私家乘用车到新能源重卡，政策红利持续释放、市场场景不断延伸，区域消费虹吸效应持续显现。

来徐购车，福利优惠多

促消费，政策先行。

今年以来，从国家到省市，汽车消费利好政策密集出台。国家补贴力度十足：报废旧车买新能源车，按新车售价的12%补贴，最高补贴2万元。置换旧车购买新能源车，也能享受最高1.5万元的补贴。

在徐州，购新补贴、报废更新补贴、置换更新补贴更是形成“组合拳”，让消费者实实在在感受到“多重优惠、叠加让利”。

3月21日，我市启动2026年汽车购新补贴活动。按照车辆类型和价格分档，新能源车比燃油车每档多补贴1000元，最高可补贴7000元。市级财政拿出真金白银，各县（市、区）补贴总额度达5000万元。截至目前，全市已申报车辆10154台，申报金额3190.7余万元。

一家汽车销售经理算了一笔账：以2025款“海豚”为例，购新补贴2000元、厂家补贴3000元、消费者可享受5000元优惠，“吸引力还是很强的。”

“徐州地处苏皖鲁豫省际交界地区，区位优势明显，不少周边城市消费者专程来徐购车。”徐州市商务局市场体系建设科科长赵玉国介绍，今年以来，全市头部新能源品牌增长势头强劲，鸿蒙智行、蔚来上半年销量均突破1300辆，同比分别增长28.8%、134.4%，外地购车占比约30%。

依托强劲的区域辐射力，徐州精准面向区域意向购车群体定向推送政策、投放宣传资源，持续放大区域消费虹吸效应，把外地流量转化为实实在在的销量。赵玉国介绍，下一步将通过加大宣传、组织活动等举措，促进补贴资金提速使用。同时，面向周边地区意向购车群体，定向推送政策，以挖掘外来购车增量。



AI制图

来徐购车，服务下沉好

政策有了，怎么让更多人知道、用好？徐州的答案是：深耕下沉市场，把车展和补贴政策直接送到消费者身边。

近日，丰县淮海云商创新园，徐州市汽车促消费“五进”系列活动在此举行。本次活动精准对接园区电商、跨境电商及数字经济企业员工的换车需求，把热销车型和惠民政策送到职工家门口。

“我每天通勤50多公里，开新能源车能省很多费用。”某企业职工张女士拿着购车宣传单，围着展车问个不停。活动现场，围绕国家补贴、厂家让利、金融贴息等问题，工作人员一一解答。

在市商务局统筹引导下，徐州市汽车文化研究会常态化推进新能源汽车“五进”行动——进机关、进企业、进社区、进校园、进商圈。

徐州市汽车文化研究会会长

马友顺告诉记者，目前“五进”活动已在全市多地铺开，每场活动都设置政策咨询专区和金融服务专区，银行现场定制低息分期方案，帮消费者解决资金难题。

除了“五进”，汽车下乡也在同步推进。今年以来，我市已在贾汪吾悦广场等地开展了数十场新能源汽车下乡巡展。活动中，车企带来主力车型供市民试驾，工作人员逐条讲解省市补贴、银行贴息、零首付等金融方案，同步设置政策咨询专区，面对面解答村民关心的续航、维保、充电等问题，打消农村消费者购车顾虑。马友顺表示，今年以来，不少县域商圈都留下展销足迹。

“把车型、政策、服务直送基层，精准对接职工和农村居民购车需求，既激活了消费市场，也推动绿色出行理念普及。”贾汪区商务局相关负责人说。

来徐购车，政策真不少

促消费不是单打独斗，在徐州，政府补贴、银行贴息、车企让利等优惠，正在形成叠加效应，进一步撬动大宗消费市场。

徐州联动各大金融机构，联合车企推出两年免息、低息分期、车险让利等惠民产品，降低消费者的购车门槛。其中，中国银行徐州分行推出购车支付立减活动，客户通过微信、支付宝绑定的中行卡在指定车商购车，最高可立减300元。江苏银行徐州分行也推出了低首付、低利率、长周期的专属分期产品，并开辟“绿色通道”简化审批流程。

“通过‘政府补贴+银行让利+车企优惠’的三重叠加模式，有效降低了购车成本，助力市民轻松购车。”赵玉国表示。

“对比了好几个城市的政策，徐州补贴叠加厂家、银行优惠，算下来能省不少。”8月8日，一位来自宿州的消费者在蔚来门店现场试驾后说。车企负责人坦言，叠加政策包吸引力十足，外地来徐看车、购车的客户占比稳步走高，区

域市场优势持续凸显。

在市级统筹部署之下，各县（市、区）因地制宜、各出实招，徐州经开区、徐州高新区等板块纷纷推出车展、专场团购、直播推介等特色活动，形成上下联动、全域推进的促消费合力。

云龙区创新推出的跨界联动活动，更是跳出单纯“卖车补贴”的传统思路，以一张购车发票打开了跨界消费新场景，也让消费者感受到了实实在在的获得感。

细分赛道同样跑出增长黑马。在商用领域，新能源重卡迎来爆发式增长。上半年徐州新能源重卡新登记1432辆，相较去年同期251辆增幅高达470%。依托工程机械产业，徐州将持续挖掘汽车消费新增长点。

从政策推动到市场主导，徐州以精准政策、丰富场景、优质服务，持续激活新能源汽车大宗消费潜力。下一步，我市将持续向外挖掘外来购车增量、向内深耕县域市场，持续释放汽车消费的拉动作用，多维发力为区域消费市场注入持久动能。

延伸阅读

2026年7月，新能源汽车月度新车销量占比首次突破60%、累计占比首次突破50%——中国汽车工业协会最新发布的一组数据备受关注。

理解这两个“首次”的分量，首先要看清统计口径。此前“占比过半”等说法多针对乘用车品类或国内销售市场，而此次数据则囊括了乘用车和商用车、国内销量和汽车出口，是真正意义上跨过了“半壁江山”的分水岭，标志着新能源汽车已经成为市场主流。

看国内车市，今年以来新能源乘用车国内销量占比逐月提升，7月已达到68.1%，相当于每卖出3辆新车，就有2辆是新能源汽车。商用车的电动化转型速度也保持较快增长，7月新能源商用车国内销量同比增速近五成。

看汽车出海，新能源汽车出口占比连续两个月超过50%。此前我国汽车出口长期以燃油车为主导，如今，新能源汽车正成为拉动出口增长的新引擎。

今年以来，特别是近期，油价持续高位运行，直接推高了燃油车的日常使用成本，而新能源汽车的电耗成本远低于油耗成本，经济性愈发凸显，成为吸引消费者购车的关键动因。

与此同时，新能源汽车产品力持续增强。国内车企深耕技术创新和研发投入，在安全、续航等用户关切的方面持续攻关，新一代动力电池、智能座舱、智能辅助驾驶等领域接连取得新进展，车型迭代周期不断压缩。

从纯电代步小车到豪华智能旗舰，从硬派越野到家用MPV……差异化定位覆盖不同消费群体的出行需求，丰富的新能源汽车产品供给持续激活市场潜能。

基础设施日趋完善，全球规模最大的补能网络持续护航绿色出行，最新数据显示，我国电动汽车充电基础设施（枪）总数达到2305.7万个，大功率充电桩建成超过18万个。

面向未来，新能源汽车发展前景如何？

近期，多项“十五五”规划方案公开发布，新能源汽车作为新质生产力的代表，相关部署频频出现，为行业高质量发展注入强劲信心、提供有力支撑。

例如，国务院印发《“十五五”碳达峰行动方案》提出到2030年，新能源汽车保有量占比力争达到30%，新能源营运交通工具保有量占比达到25%；《新型电力系统建设“十五五”规划》明确到2030年，充电基础设施总量超过4000万个，形成支撑超过1.1亿辆电动汽车的充电服务能力……

依托国内超大规模市场优势、完善高效的产业链供应链体系、持续迭代的核心技术实力，相信中国新能源汽车产业将持续深耕绿色转型赛道，加速推进电动化、智能化、网联化融合升级，不断释放产业活力，催生更多新的突破。

据 新华社

新能源汽车迎来两个『首次』突破