

车市“油冷电热”，燃油车跌出销量榜前十

5月新能源车渗透率达63%创新高 技术、政策与消费意识三重驱动加快电动化替代



扫码看视频

消费者在长沙某新能源汽车门店看车。



“新能源车安静、舒适、省油，科技感强。”6月15日，开了十多年燃油车的长沙市民杨先生告诉三湘都市报记者，他上个月刚换了新能源车，不仅每年能省下近万元油费，开车出门的频率都变高了。

如今，像这样“油转电”的故事正在越来越多家庭上演。相关数据显示，5月国内新能源乘用车零售渗透率达到63%，连续三个月创下新高，销量榜前十燃油车集体缺席。从长沙街头的换车潮流，到全国车市的结构性变化，我国汽车市场的电动化替代比预想中更快到来。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 胡锐

【案例】 “换了新能源，一年能省近万元”

杨先生上个月换了一辆问界M7增程版，一个月跑了近2000公里。“纯电续航300多公里，回一趟老家单程160公里，绰绰有余。”杨先生算了一笔账，“家里装了充电桩，用低谷电价充电，相比燃油车每年可省下8000元至10000元燃油费。”

“如果每天跑得多，买新能源确实更划得来，充电比烧油便宜。”湖南兰天集团董事长汤国华同样持这一判断。

业内人士分析，今年国际油价持续攀升，也让消费者在购车时对燃油车更加谨慎。

除了使用成本，新能源车在科技配置、智驾系统和驾乘舒适度上的优势，也在持续拉大与燃油车的体验差距。

【数据】 新能源车渗透率上升，燃油车滑出销售榜前十

据乘联分会数据，5月新能源乘用车零售渗透率达63%，继4月首次突破60%后继续上行。懂车帝同期发布的零售销量排行榜显示，前十名车型均为新能源车，纯电、插混、增程各有席位，燃油车无一上榜。

鸿蒙智行发布数据显示，其5月交付量46122辆，实现同、环比双增长，今年前5个月累计交付量同比增长26.5%。

出口端增长同样强劲。数据显示，5月新能源乘用车出口占比升至54%。

对此，乘联分会指出，5月车市存量竞争中“油冷电热”特征显著，电动化替代速度超出业界预期。

【探析】 技术、政策与消费意识三重驱动

产业观察家洪仕宾指出，新能源渗透率持续攀高，是技术进步、政策支持和消费者绿色出行意识提升的综合结果，“当前新能源车在智能化和使用成本上的优势日益凸显，叠加充电基础设施不断完善，正推动市场快速转型”。

这一判断在经销端也有清晰体现。“湖南兰

天集团去年新能源车销量占比约8%，目前已升至20%左右。”汤国华介绍，作为湖南拥有线下4S店最多的经销集团，兰天正加速布局新能源。6月13日旗下尚界、智界双门店同步开业，下半年将新增“奕境”与“启境”两大新能源品牌。预计到今年年底新能源车销量占比超过30%。

【连线】 湖南加速布局新能源汽车

湖南是新能源汽车生产大省，2025年新能源汽车产量破110万辆，跃居全国第九。但在消费端，湖南渗透率长期低于全国平均水平。2025年湖南新能源乘用车渗透率约47%，全国水平为54%。

为缩小差距，湖南正从政策端密集发力。2025年9月，湖南出台《湖南省加快提升新能源汽车渗透率行动计划（2025—2026年）》，围绕消费环境优化、商用车替代、补能设施提升、支持政策加力推出12项举措。今年5月，省工信厅等部门又印发专项政策，从培育产业增长点、加大新车研发引进、推动关键核心技术攻关等十个方面推动产业发展。在基础设施建设上，计划3年内每年选择20个左右县市（不含市辖区）开展充电设施补短板行动，每个县市给予最高600万元支持。6月，湖南省人民政府印发《湖南省推进新型工业化和制造强省建设“十五五”规划》，再次明确培育壮大新能源汽车产业。

政策

新能源汽车购置税减半 延续至2027年底

在新能源汽车市场推广上，国家的支持力度仍在持续。6月2日，国务院发布关于印发《加快农业农村现代化“十五五”规划》的通知，明确提出支持新能源汽车、智能家电、绿色建材下乡。此外，2026年1月1日至2027年12月31日期间购置的新能源汽车，继续享受车辆购置税减半征收优惠，每辆新能源乘用车减税额不超过1.5万元。

本土商业大佬升级“电商局” 这一次是友阿股份



扫码看视频

6月15日，友阿股份董事长胡子敬宣布，该公司官方购物及会员服务平台“友阿购”正式全面升级上线。同日，长沙、天津、邵阳、常德、郴州等全国10家线下展示点同步开门迎客，消费者可第一时间实地体验全新打造的线上线下融合服务。

近年来，对线下实体商业而言，打通线上、接入直播等线上销售模式并不鲜见。友阿股份此次迈出全渠道数字化转型的关键一步，有何深意？胡子敬说，“我们想做的是，用数字化的效率，守住百货人的‘人情味’。”

对接京东物流，一卡可“买全球”

消费者购物最关心什么？胡子敬认为，主要是“正不正宗、全不全、贵不贵、方不方便”。

据他介绍，“友阿购”此次升级，围着用户的核心需求发力，上线全新核心频道“友阿购精选超市”，集中上架美妆母婴、柴米油盐等十余万款商品，源头直采，“有老长沙们信任的‘友阿’背书，还支持购物卡支付”。

其实，友阿做电商并不算晚。早在11年前，该公司便在省内率先上线了“友阿海外购”平台。2018年，“友阿海外购”实现扭亏为盈。2020年，该平台销售额破亿跻身“亿元俱乐部”。

此番“友阿购”全面升级，也将“友阿海外购”整合进新平台。这也意味着，消费者在友阿购上不仅可以购买到国内商品，还能一站式选购跨境好商品，实现了国内外商品和线上消费场景的全覆盖，“一卡购遍全球”。

胡子敬说，物流方面，“友阿购”携手了京东物流，实现“上午下单下午达，下午下单明日达”，买米买油送货上门的物流速度。

线上线下全渠道融合

友阿股份披露的2026年一季度报显示，公司归母净利润同比实现两位数增长，降本增效与门店调改成效初显，经营韧性得到验证。从业绩反弹到战略破局，从平台焕新到跨界并购，友阿正在多个维度同步发力。

此次友阿股份全面升级上线“友阿购”，是商业零售主动求变的缩影。

在湖南，步步高布局线上全渠道业务，目前长沙6家门店实现线上配送到家。放眼全国，目前已有多家老牌百货打通线上和线下平台，并尝试融入跨境业务，转型路径清晰可见。例如，北京王府井上线“全球购”小程序并落地免税体验店，苏州美罗百货打造“无界美罗”，顾客可以通过该平台浏览店铺的VR实景，查看商品和价格并直接下单购买。浙江银泰百货实现了线上喵街App、“银泰百货IN-TIME”微信小程序、“银泰百货”支付宝小程序等全渠道购买，联动60余家门店，线上线下库存、价格、权益完全打通。

虽然听起来已不新鲜，但持续数字化转型、全渠道布局，仍是老牌百货向线上要客流的“新出路”。百货企业们深挖实体店体验优势，叠加线上商城、直播带货、跨境采购等新业态，打破地域与业态壁垒，在消费升级浪潮中探寻增长新动能。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 仝若楠