

新能源汽车迎来两个“首次”突破

7月新车销量占比首次超过60%、累计占比首次超过50%

□本报记者 李艳

7月份,汽车市场进入传统销售淡季,但我国汽车出口的表现依然亮眼。8月12日,中国汽车工业协会发布的最新汽车产销数据显示,7月,汽车产销分别完成257.3万辆和258.4万辆,环比分别下降6.8%和8%,7月,新能源汽车产销分别完成157.6万辆和156.1万辆,同比分别增长26.8%和23.7%,纯电动汽车产销量均超过100万辆,同比增长均超过三成;1—7月,汽车产销分别完成1756.7万辆和1760.2万辆,同比均下降3.7%,其中新能源汽车产销分别完成901.4万辆和900.7万辆,同比增长均近10%。

7月,汽车出口104.3万辆,环比增长0.6%,同比增长81.3%。其中,新能源汽车出口55.3万辆,环比增长5.7%,同比增长145.5%,出口占比连续两个月超过50%。1—7月,汽车出口614万辆,同比增长

66.8%。其中,新能源汽车出口290.9万辆,同比增长1.2倍。

7月,新能源汽车月度新车销量占比首次超过60%、累计占比首次超过50%。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。

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。

中国汽车出口之所以能够保持高速增长,还得益于中国拥有全球最完整的汽车产业链。从锂矿加工、电池制造、电机电控到整车组装,不仅产能充足、成本可控,而且供应链抗风险能力强。

展望后续市场趋势,汽车企业需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,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。

安防制造项目签约落户

广元市朝天区建圈强链再落一子

8月10日,深圳戴维莱年产15万套燃气报警器项目签约落户四川省广元市朝天区七盘关工业园区。这是朝天区“十五五”开局之年落地的首个电子安防制造项目,也标志着该区工业产业结构迎来了关键性补链。

从4月下旬企业首次来朝天区实地考察,到6月完成协议审议,再到8月正式签约落地,整个对接周期仅两个多月。“这样的速度,超出了我们预期。”深圳戴维莱实业有限责任公司副总经理高庆表示,项目推进如此顺畅,源于当地“把企业的事当成自己的事”的实干态度。

高效并非偶然。一直以来,朝天区将招商引资视为壮大产业、提振经济的“头号工程”,持续优化营商环境,精准对接优质市场主体。项目洽谈期间,区级领导带队远赴深圳企业总部上门推介,面对面回应投资关切;朝天区经济合作事务中心联动发改、经信、经开区等部门,同步梳理落地要素、准备申报材料,各环节无缝衔接,将原本可能耗时半年的前期流程压缩至不足百天。

“从企业初次到访开始,我们就落实专人一对一跟踪服务,厂房调配、用工保障、产业补贴等企业关心的问题,做到即时响应、就地协调。”朝天区相关负责人介绍,全区推行“一项目一专班”机制,县

级领导靠前调度,各部门协同发力,用务实服务打动企业、留住项目。

企业最终选择朝天,看中的不仅是服务,更是实实在在的发展空间。七盘关工业园区配套标准化厂房,可大幅缩短建设周期;地处川陕甘交界的区位优势,便捷辐射成渝、西北及长三角广阔市场;而东西部协作的广杭通道,更为“朝天造”安防产品打开长三角市场提供了成熟渠道。

长期以来,朝天区工业以农产品加工、建材为主导,此次燃气报警器项目投产后,不仅将提供一批家门口的就业岗位,其产品还可优先供应全区老旧小区、餐饮商铺及校园等场所,为城乡燃气安全增添一道技术防线。更重要的是,这一项目优化了全区工业布局,为园区多元化发展注入全新增长动能。

签约只是起点,见效才是终点。签约仪式上,朝天区相关负责人表示,全区将继续践行重商亲商安商富商理念,把该项目作为重点标杆,全程护航厂房改造、用工储备、手续办理等后续保障工作,力争早开工、早投产、早见效。

下一步,朝天区将围绕产业链精准招商,持续丰富园区产业业态,以一批优质实体项目夯实“十五五”高质量发展根基,实现政企互利共赢、群众就近增收。

曾媛

贵州省黎平县茶产业

不断向外拓展市场

□杨琦 姚进忠 本报记者 王建武 文 / 图



近日,在深圳全球高端食品及优质农产品博览会上,“黎平红”系列茶叶产品精彩亮相,吸引了众多粤港澳大湾区客商驻足洽谈。借助对接融入大湾区桥头堡建设机遇,贵州省黔东南州黎平县茶产业不断向外拓展市场,一片小小的茶叶,正走出一条山区特色产业开放发展之路。

黎平县是全国重点产茶县、黔东南茶产业核心区域。早年当地茶叶种植分散、经营各自为战,产业体量偏小、标准化水平不足。经过多年培育发展,全县现有茶叶经营主体395家,省级、州级龙头企业37家,标准化加工厂不断建成投产,茶叶品类持续丰富,已连续八年获评“中国茶业百强县”。2026年上半年,全县干茶产量7540吨,产值达13.8亿元,茶产品销往国内多地并走出国门。

从售卖初级原料到深耕品牌建设,黎平县着力打造“黎平茶”区域公用品

牌,构建层级清晰的品牌体系。“黎平雀舌”成功注册地理标志证明商标,“黎平红茶”入选全国名特优新农产品名录。在各类省级茶业赛事中,黎平茶叶屡获金奖、茶王奖等殊荣,区域品牌影响力持续提升。

黎平县还大力推进茶产业延链补链,落地碾茶标准化生产、固态速溶茶粉精深加工两大重点项目。新项目投产后将深挖夏秋茶利用潜力,推动茶叶全季生产加工,有效拉长产业链条,带动群众稳定增收。

同时,当地改变企业单独闯市场的模式,搭建“政府+协会+企业”联动平台,组织茶企组团参展、抱团开拓销路。

一片茶叶见证产业蝶变。立足生态资源优势,黎平县持续深化与粤港澳大湾区产业协作,推动标准对接、市场共享,让侗乡茶香越飘越远,以特色产业赋能县域开放发展。



冰雪运动“反季热”



近日,重庆热雪奇迹里,游客正在滑雪。今年暑期,重庆热雪奇迹策划了打雪仗、凿冰寻宝、雪地火锅等一系列趣味特色活动,吸引了各地游客前来参与反季冰雪运动。

随着冰雪运动和旅游休闲消费持续升温,各室内冰雪场馆成为市民夏日消暑的绝佳去处,游客在此不仅能够消暑避暑,更能尽情享受冰雪运动带来的独特乐趣。

特约记者 孙凯芳 摄

入境游目的地变得更加多元

已从单一城市扩散到整片腹地

□本报记者 刘辉

旅游平台数据显示,暑期入境游相关订单增长迅猛。今年暑期入境游前20大客源国及地区中,欧洲国家占比达三成,相关旅游订单同比上涨275%,景区门票订单增幅超20倍;其中,英国、法国、德国等西欧国家合计占比接近42%。

今年夏季,全球多地出现高温天气,“找清凉”成为国际游客的出游动机之一。7月以来,爱丁堡、巴塞罗那等欧洲城市飞往中国的机票订单量环比增幅均超过两成,英国至中国部分航线的订单量同比增长超80%。

外国游客远道而来,也为夏日经济注入新动能。在线支付平台数据显示,6月以来,入境游客消费金额同比增长72.9%。

传统热门城市依旧火热。数据显示,一线城市和区域枢纽城市依然是外国游客的首选。7月,上海、北京、广州、成都、深圳、杭

州、青岛、厦门、海口、沈阳,位列入境游最热门目的地前十名。此外,昆明、福州、重庆、哈尔滨、南京、大连、西安、乌鲁木齐、武汉、天津也吸引了不少外国游客。

上海作为我国入境游客流领先的城市,交出了暑期入境游订单同比增长超两成的亮眼成绩。从国风旅拍到冰雪世界,从文博奇观到原创设计,外国游客正用热情探寻上海独有的魅力。

感受“中国智造”魅力日益成为新时尚,在以深圳为代表的粤港澳大湾区,入境游客“空手来,满箱走”成为最真实生动的写照,一股“科技扫货”热潮正席卷而来。旅行平台数据显示,截至7月底,深圳暑期入境游门票订单量同比上涨超70%,一日游订单量暴涨超1000%。

与此同时,外国游客的足迹也从传统热门城市向更多特色目的地延伸,一批兼

具自然风光、文化体验和高质价比的城市迎来游客量快速增长。去哪儿旅行数据显示,7月,飞赴秦皇岛、二连浩特、洛阳的外国游客同比分别增长4倍、3倍和2倍。飞赴宜昌的外国游客同比增长1.7倍、飞赴喀什增1.2倍。香格里拉、腾冲、锡林浩特、锦州、榆林等城市,凭借独特的自然景观、历史文化等特色,入境机票量均实现翻倍增长。

暑期,一些东南亚游客来到云南体验“跨国避暑”,带动丽江、昆明等目的地热度快速攀升。7月,丽江入境游预订量同比增长1.2倍,其中,越南游客赴丽江、昆明的增幅分别达4.5倍和2.4倍,新加坡及马来西亚游客赴云南机票预订量增超四成。

携程相关人士表示,2026年暑期的入境游目的地变得更加多元,吸引力已从单一城市扩散到整片腹地,入境游的地理版图,正在以肉眼可见的速度变大。

小梨子变身“金果子”

宜宾市长宁县撬动起乡村振兴大产业

□宋成均 李万宁 本报记者 鹿贵唐 高梅柱 文 / 图

金秋时节,走进四川省宜宾市长宁县长宁镇佛来山景区核心区佛梨村,梨园里,饱满金黄的梨果挂满枝头,微风拂过,果香四溢。果农们正抢抓晴好天气采摘、分拣、装箱,田间地头一派丰收忙碌的景象。

“黄花梨种植面积有25亩左右,产量预计在5万斤左右,销售渠道有电商平台、商家上门收购,还有不少游客到园子里自行采摘。”8月12日,佛梨村村民王华书说,他种了30年梨,日子越过越有奔头。

在佛梨村,靠梨致富的不止王华书一家。村民刘大容把梨子直接拉到村里的甜梨深加工工厂,在加工厂收购点前,刘大容刚刚卖完一车梨,手里攥着钱说:“我家里劳动力少,果子成熟的时候卖不赢,除了拿到市场上去卖,其他的都拉到这里来卖,省时又省力,比起以前每年可以多卖5000块钱。”

她告诉记者,以前最发愁的就是梨子集中上市的时候,家里人手不够,采摘、运输、销售都忙不过来,眼看着一些好果子来不及卖。“现在村里有了加工厂,我随时可以把梨子拉过来,过秤、筛选,当场就能拿到钱。果子不愁卖,心里就踏实了。”刘大容朴实地说。

佛梨村种梨历史悠久,自20世纪90年代以来,陆续引进翠冠、六月雪、黄花梨、黄金梨等新品种。目前全镇梨树种植面积达1.2万亩,佛梨村作为核心种植区,形成了以甜梨为主导的“一村一品”生产格局。

然而,鲜梨不耐储存、销售半径小,曾是困扰果农的老大难问题。为最大化挖掘梨产业经济价值,佛梨村依托村集体经济补齐产业短板,利用撤并后闲置的2000平方米村小,争取到100万元项目资金,于2022年



建成甜梨深加工工厂,开启“鲜果销售+精深加工”双发展模式。对刘大容这样的果农而言,这座加工厂不仅解决了鲜梨集中上市期的销售难题,更让品相稍差的鲜果也能通过加工增值,成为果农们增收路上的“定心丸”。

在甜梨深加工工厂,工人们正忙着将一筐筐新鲜甜梨送进车间。“我们佛梨村有手工熬制梨膏的传统工艺。”佛梨村党支部书记、

村委会主任陈春介绍,加工厂建成投用后,开发了蒸梨、梨子果酒、梨膏、梨膏花生糖、梨膏沙琪玛等系列深加工产品。产品坚持“无添加剂、无防腐剂”,让梨子保持了天然风味。

甜梨深加工工厂自建成投用以来,每年收购鲜梨数量持续增长,去年收购约20万斤,今年收购目标已提升至40万斤。目前,深加工产品已依托电商平台、景区门店、县城商

超三大销售渠道,实现产品全域覆盖、稳定热销。同时,佛梨村深加工项目每年为村集体增收5.1万元,带动300余户果农受益,20余名村民在工厂务工。

标准化种植、精细化田间管护让梨果品质持续提升。2025年,全村果农来自梨产业的收入总额突破2000万元,其中村办梨膏加工厂年产值超200万元,有效壮大了村级集体经济。

“下一步,佛梨村将深耕以‘梨’为核心的特色产业,不断打磨产品品质、擦亮佛梨品牌。”陈春表示,村里将紧扣农文旅融合发展思路,持续延伸产业链、丰富新业态,推动全村做优特色种养、做强特色加工、做活特色农旅,把资源优势转化为实实在在的产业优势,让村集体经济的底子更厚实,让果农的日子越过越红火,让小梨子真正成为乡村振兴的“金果子”。

从春赏梨花到秋品梨果,从鲜果销售到精深加工,从单一农业到农旅融合,佛梨村正以一个小小的佛梨为支点,撬动起乡村振兴的大产业。而对于像刘大容一样的果农来说,这座建在“家门口”的加工厂,不仅让果子的销路更宽了,更让丰收的底气更足了、日子盼头更实了。