

长假车市观察： 选购更趋“比智能” 优惠助推升级潮

■中国城市报记者 孙雪霏

中秋、国庆假期，汽车市场迎来传统消费旺季。中国城市报记者采访注意到，在多地车展与品牌门店，消费者咨询的重点已发生转变：不再是“还能优惠多少”，而是“车辆能否自动驾驶”“是否搭载激光雷达”。

此前，工业和信息化部等9部门联合公布《智能网联新能源汽车产业发展“十五五”规划》(以下简称《规划》)，提出到2030年，我国智能网联新能源汽车全产业链优势进一步巩固，进入世界汽车强国行列，国内市场新能源乘用车、商用车在各自领域新车总销量的占比分别达到70%、40%，具备自动驾驶功能的汽车实现规模应用。

业内人士表示，从大众消费需求到顶层政策规划，消费者购车关注点的转变，折射出我国汽车产业从“比价格”向“比智能”的跨越，也展现出产业依靠创新驱动高质量发展的坚实步伐。

关注转向： “比智能”成为风尚

10月5日下午，在江苏省镇江市润州区官塘桥街道的北汽鹏龙园区极狐展厅内，看车、试驾的消费者络绎不绝。市民王润洲和妻子在一台极狐阿尔法T7前驻足，一边对照配置表，一边向销售人员确认智驾功能。“我在网上已经了解过这台T7了，是我们镇江本地生产

的。我妻子喜欢SUV，这款车的功能也满足我们家的需求。”王润洲说。

让王润洲关注的这台T7，是本地制造的“明星车型”。镇江北汽鹏龙极狐品牌总监吴茵调出销售记录：10月1日至4日，门店客流同比上涨约30%，订单同比增长近150%；截至10月5日，极狐阿尔法T7全国大定订单突破3万台。“如果提车周期影响国补或省级置换补贴，极狐设有托底政策，消费者无需担心。”吴茵说。

一款15万元级车型，为何受到本地消费者高度关注？记者走访发现，本轮车市最显著的变化，是高阶智能驾驶加速“飞入寻常百姓家”。极狐阿尔法T7上市补贴价13.28万元起，搭载华为乾崮智驾的版本已落在15万元价位段；11.57万元起开启预售的吉利星瑞L PLUS，则顶配搭载激光雷达，支持高速与城区NOA(领航辅助驾驶)；13.59万元起的长安启源Q06，除入门版本外全系标配激光雷达。

记者梳理发现，今年以来，800V高压平台、激光雷达、高阶智驾已不再是30万元以上车型的专属配置。9月以来，比亚迪海狮08、新一代理想MEGA、小米澎湃、小鹏G9L等车型密集登场，全新、换代、改款上市新车超50款，覆盖6万元代步小车至50万元旗舰车型全价格区间，“全系标配高阶智驾”“车载大模型”成为共同亮点。

实际上，智能配置的普及

速度，超出不少人的预期。工业和信息化部相关数据显示，2020年至2025年，我国新能源汽车年销量从136.7万辆增长至1649万辆，国内乘用车组合驾驶辅助功能搭载率由16.2%提升至64.9%；今年上半年，新车L2级组合驾驶辅助功能搭载率已超过70%。

一名自主品牌销售顾问介绍，如今顾客坐进车内，会先测试语音交互，再咨询高速、城区辅助驾驶功能。带着实际用车场景挑选车辆，正成为越来越多家庭的购车习惯，不少消费者专门针对拥堵跟车、商场自动泊车等场景进行试驾体验。

销售升温： 优惠叠加渠道多样

假期中，记者走访注意到，在北京市周边多家品牌4S店，不少车企推出中秋、国庆“双节”定向专属优惠，品牌积分回馈让利力度最为突出：消费者购车后，所获积分可在车企官方线上商城兑换汽车周边和日常消费品；定制化购车权益包也成为促销抓手，车辆改装补贴、辅助驾驶功能权益等出现在多家车企的假期购车特惠方案中。

中国服务贸易协会可持续商业与创新工作委员会主任、北京工商大学经济学院教授洪涛分析称，车企把改装、辅助驾驶等后市场权益纳入购车礼包，暗合行业重心正从“单次新车交付”向“用户全用车周期价值运营”转变，跳出

了传统节假日价格战的同质化路径。

假期车市的表现，也和政策资金的及时落地息息相关。今年第四批625亿元超长期特别国债支持消费品以旧换新资金国庆节前下达。商务部商务大数据显示，10月1日至6日，汽车以旧换新6.8万辆，带动新车销售额109.2亿元。

在河南洛阳，一家汽车销售企业品牌经理介绍，假期门店顾客进店量较同期增长近一倍；在青海西宁，某品牌销售负责人董君介绍，各类优惠叠加下，订单明显增加。

假期内，大型展会同样人气旺盛：安徽合肥国际新能源汽车展览会6天接待47.9万人次、售出新车18283辆；广东深圳、江苏南京等地车展以智能网联、智慧出行亮点，聚拢不少人气。

车展为什么能成为拉动车市增长的重要抓手？苏商银行特约研究员付一夫认为，车展把看车、试驾、议价、下单压缩到同一空间闭环，降低了消费者的决策成本。

夯实保障： 多元发力持续支撑

假期车市彰显智能化深化趋势。那么，如何确保越来越智能化的汽车，更加安全可靠？在部委层面，工业和信息化部装备工业一司司长郭守刚表示：“我们将始终把安全放在首位，在确保安全的前提下推动技术创新和产业发展，

让人民群众既享受到科技进步的便利，又有充分的安全保障。”而今年发布的两项强制性国家标准——《智能网联汽车组合驾驶辅助系统安全要求》和《智能网联汽车自动驾驶系统安全要求》，也为自动驾驶和组合驾驶辅助划定了安全底线，对系统功能边界、人机交互和用户告知作出规范，引导消费者正确认识系统能力、降低误用风险。

一道“技术门槛”也在购车端落地。工业和信息化部、财政部、税务总局三部门联合发布公告明确，自2026年起，纯电动乘用车百公里电能消耗量需达到相应标准；插电式混合动力乘用车有条件的等效全电里程不得低于100公里，达不到上述要求的车型，将被移出车辆购置税减免目录。

就车市“金九银十”整体层面而言，北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔认为，旺季有助于车企消化库存。而企业“增配不增价”，叠加露营、午休等多场景功能和以旧换新、鼓励下乡等政策，为理想的销量表现给予了坚实支撑。

县域市场同样被《规划》列为下一程重点：将开展县域充电设施补短板试点，推动实现充电站“县县全覆盖”、充电桩“乡乡全覆盖”。受访专家分析认为，汽车产业智能化升级，短期看订单、看销量，长期看产品、看标准、看服务；行业应保持理性，把技术创新和安全可靠统一起来。后续市场表现如何，仍需持续观察。

经济深观察

破解新能源车节假日出行充电难题，还应算好“潮汐账”

■孙雪霏

国庆长假，高速公路车如流水。不少新能源车主都会面临这样的场景——服务区充电桩前的长龙。有车主在社交平台晒出经历：排队两小时，充电一小时，“不是在充电，就是在排队充电的路上”。国家能源局数据显示，10月1日全国高速公路充电量达2804.69万千瓦时，同比增长60.4%，创历史节假日单日新高。

据相关数据，我国已建成全球最大的电动汽车充电网络；全国高速公路服务区累计

建成充电设施约8.9万个，今年前8个月新增大功率设施约1.1万个，相当于此前累计数量的总和。设施数量稳步增长，为何假期仍“一桩难求”？症结在于潮汐式供需错配：平日高速充电桩利用率偏低，大量设施“晒太阳”；一到节假日，需求集中释放，高峰时段长达13小时，桩位瞬时趋近饱和。一边是平时闲得慌，一边是假期挤破头。按假期峰值铺桩，平峰期注定闲置；维持现状，又接不住爆发式需求。简单“堆桩”的粗放路子，既不经济，也走不远。

堵点背后是多重因素交织。大功率超充占比不高，一辆车充满动辄需要一个多小时，直接拖慢周转；锂电池充至约80%后切换为恒压模式，功率明显衰减，后两成电量的耗时几乎等于前八成，一些车主偏爱“充满再走”，等得心急、排得更长。部分服务区“建桩易、组网难”，电网容量有限、储能配套不足，高峰期充电桩难以全功率运转；叠加秋冬低温续航缩水、补能频次增加，短板被进一步放大。

纾解新能源车主假日长途出行充电焦虑，关键要树立系统思维，学会与“潮汐”共舞。

短期看，不必大拆大建，而是要靠精细化调度盘活存量：移动充电车、智能充电机器人进驻热门服务区，实时查桩、预约、错峰提醒，让信息跑在车流前面；峰谷电价、潮汐车位以价格杠杆引导错峰，部分车辆可驶下高速到周边城镇补能；热门时段引导“八分饱”即充即走。中期看，要把文章做在“快”上，按照充电设施服务能力“三年倍增”部署，优先对高负荷路段实施超充改造，同步推进电网扩容和储能配套。长期看，还应破除平台壁垒，实现查询、预约、报修一体化，深化车网互

动，让电动车成为可充可放的移动储能单元。

不过，同时我们也应看到，今年国庆假期整体充电承压较往年明显缓和，“提前查桩、不开盲盒”成为不少车主的共同感受。对于假日期间高速公路服务区充电的焦虑，是新能源汽车产业从政策培育转向市场驱动过程中应当面对的插曲，这也可以倒逼补能网络从“数量覆盖”向“质量适配”升级。

不回避出行高峰充电排队的民生痛点，以系统思维补齐短板，绿色出行方能说走就走、畅行无阻。