

# 叫号充电、限充80%、设立移动充电站 十一长假新能源汽车遇“充电大考”

中经记者 陈茂利 张硕  
杭州 北京 南昌报道

“电车充电排到40多号，一辆车充40分钟，十几辆车我得等多久？”“睡了一觉，还没有轮到我(充电)”“找了4个服务区充不上电，各个服务区充不上电”……在刚刚过去的十一长假，《中国经营报》记者在北京、杭州、上饶、南昌等地高速服务区看到，不少驾驶新能源汽车出行的车主遇到了充电排队的情况。

“我们想着9月30日上午提前一天出发避开出行高峰，结果当晚七点左右进入服务区准备充电，却发现已经有十几名车主在排队。”北京新能源车主蒋先生无奈地表示。

去江西旅游的刘女士告诉记者：“9月30日上午，我们从上饶出发到景德镇，这一段路车流量虽然较大，但充电排队不过三四辆车。10月1日，前往南昌，车流量激增，进服务区需要排长队，我们改变策略——下高速充电，最终在离高速出口几公里的地方实现随到随充。”

此外，记者了解到，10月7日、8日返程高峰期，进出北京、杭州、武汉、长沙等地的高速服务区，充电桩排队等待时间普遍达到1—3小时。

预测到十一长假短时间激增的充电需求，各地交通运输部门提前部署移动充电设备，采取将新能源汽车引导至对向服务区充电，限制单车充电时长、定量充电等举措来应对高速“潮汐充电”现象。

“潮汐充电现象是影响高速服务区补能体验的关键痛点。”湖北交投新能源投资有限公司副总经理邱新元在近日举办的“2025中国汽车充换电生态大会”期间对记者表示，“重大节假日期间，高速服务区充电桩常常出现车排队等桩的情况，而平时又存在设备闲置的情况，这种使用不均不仅影响车主行程，更易引发用户里程焦虑。为切实解决这一问题，我们从‘平台监控引导’与‘移动充电机器人投放’两大维度出发，推出多项针对性措施，全力保障高速充电服务。”

## 叫号充电 限充80%

高速公路的车流潮汐特征导致了新能源汽车充电桩供需矛盾。

“电车充电排队排到49号。”从广州驾车回湖北的辰女士在一服务区遭遇了充电长龙。取号系统显示，她排到了第49号，在服务区等了3个小时才充上电，加上1小时的充电时间，单是补能就耗去了4个小时。

理想中的说走就走，在现实的充电长龙面前被迫搁浅。辰女士的经历并非孤例，在刚刚过去的国庆假期，全国多地高速服务区的充电桩都经历了严峻考验。叫号充电成为许多电动车车主长途出行的共同记忆。

这背后是激增的电动车保有量与仍显不足的高速补能网络之间的矛盾。根据公安部统计，截至2025年6月底，我国新能源汽车保有量攀升至3689万辆，在汽车总量中占比突破10%，达到10.27%。

值得关注的是，高速公路的

车流潮汐特征导致了新能源汽车充电桩供需矛盾——平日使用率低，节假日高峰期又供不应求。

来自交通运输部路网监测与应急处置中心的数据，十一长假前两日(10月1日、2日)，全国高速公路新能源汽车流量分别为1328.7万辆次、1236.7万辆次，同比分别增长26.2%、30.1%。

领充新能源科技有限公司CEO周强向记者介绍，在节假日期间，高速服务区车辆的潮汐现象十分显著。由于高速服务区通常是成对布局，而节假日初期车流主要集中在出城方向，到末期则集中在回城方向，不同时期的充电与能源需求呈现出明显的潮汐特征，能源压力也随之动态变化。

根据国家充电设施监测服务平台监测数据，今年国庆节当



记者看到，很多地方为了缓解高峰期压力，在服务区出口附近设置了充电桩。图为江西婺源收费站综合服务站。

张硕/摄影

## 破局潮汐式出行补能痛点

不少服务区制定了“限充80%”的应急措施减缓充电压力。

面对集中出行带来的充电需求激增，各地交通运输部门采取将新能源汽车引导至对向服务区充电、利用高速公路出入口周边充电设施充电、优化单车充电时长定量充电、增设移动式应急充电设备等举措。

记者关注到，十一长假，不少服务区制定了“限充80%”的应急措施减缓充电压力。湖南高速新能源平台一工作人员表示，十一长假期间，他们已将部分服务区的充电桩SOC(电池荷电状态)设置为70%—85%，每辆车最多只能充80%的电量，减少车主排队时间。

湖北省一些服务区配置人员为车主提供充电导航服务，通过发放“下一站点充电指引卡”，清晰标注下一个服务区或高速出口附近的充电桩分布、实时空闲数量等信息，有效分流车流，缓解热门站点的充电压力。

“现在很多充电站设置在高速口5公里之内，开车快一点的话，10分钟就到了。”有新能源车主在社交平台上支招。山东的韩先生每次出行前，都会提前做充电规划。他告诉记者，考虑到假期高速充电需求激增，他会提前规划到高速口附近，或者下高速前往市内充电。“高速下来后，一般会直奔商超，给车充上电，顺便吃个饭。”

这种“下高速充电”的策略，不仅能避免排队、节约时间，还能顺路探索当地风土人情，成为越来越多新能源车主的选择。

蔚来能源充电业务负责人苏蓬帆介绍，在春节、十一这类长假期间，服务区最突出的矛盾已经不是有没有充电桩的问题，而是车辆很难进入服务区。这类节日对新能源充电桩的需求远大于供给，超过了服务区本身的承载能

力，即便增加充电桩数量，也很难完全满足那几天的瞬时高峰需求。在高速的出入口周边提前布局一些充换电资源，不仅有助于缓解服务区的压力，也能服务到出入口所在的县市区域。

记者关注到，一些服务区除了固定充电桩外，还配置了移动充电桩。国家电网重庆市电力公司结合历年节假日出行数据，提前发布出行指南，制订双节专项特巡保障方案，提前在50座繁忙充电站配置100个移动充电桩，并安排员工24小时值守在岗。沪昆高速长安服务区临时安装了5个移动充电桩，同时在服务区附近的收费站新配备了20个快速充电桩。

“目前，已在全省多个高速服务区实现常态化部署，不仅解决了‘建桩周期长、覆盖难度大’的问题，更形成了‘固定充电桩+移动充电机器人’的互补保障模式，

无论平常还是高峰，都能为车主提供稳定的补能服务。”邱新元介绍，“此外，在节假日等充电繁忙时段，我们会进一步加大全省范围内移动充电机器人的投放力度，重点向热门高速线路、易拥堵服务区倾斜，在清明、五一、十一，我们投放300多台充电机器人。”

高速场景对补能效率要求相比城区更高，考虑到这一场景特征，以理想、蔚来为代表的车企利用“超充技术”来应试这次十一假期高速大考。理想官方数据显示，已经建设高速超充站超过1000座，“九纵九横”高速线路贯通，平均150公里一站。记者关注到，十一假期，有不少理想车主在社交平台发文反馈5C超充站充电很快，体验很好。

邱新元分享了公司与车企合作建立的超充走廊，“去年，我们建成了全国首条综合能源示范线——连

接‘汉孝随襄十’5座汽车城的汉十高速新能源汽车超充走廊(434公里)。全线布局10座乘用车液冷超充站，其液冷超充终端最大功率可达600kW，‘一秒一公里’的充电速度可以轻松应对节假日潮汐式出行，井喷式充电需求”。

政策也在推动大功率充电设施建设。今年6月，国家发展改革委办公厅等部门联合发布了《关于促进大功率充电设施科学规划建设的通知》，提出“适度超前”布局大功率充电设施，到2027年年底，力争全国范围内大功率充电设施超过10万台。

随着技术不断发展、政策持续支持，以及车主们逐渐形成的错峰充电、下高速充电等智慧出行习惯，未来新能源汽车高速充电难问题有望得到缓解，节假日高速充电排队数小时的景象或将成为历史。

# 燃油车“回暖” 90.2万辆车背后的复苏逻辑与市场新局

中经记者 陈燕南 北京报道

“感觉现在燃油车的‘焕然一新’。搭载了辅助驾驶，也可以像新能源汽车一样有自动跟车、记忆泊车等功能，还能听懂方言，有很多意想不到的智能体验。”近日，在北京的一家汽车4S店，一名关注燃油车的消费者对《中国经营报》记者表示。

据了解，近几个月来中国车市出现了一个转折——传统燃油乘用车销量达到90.2万辆，同

## 政策、价格与技术的协同发力

目前，燃油车正在释放出积极的信号。数据显示，乘用车内销方面，8月乘用车国内销量200.7万辆，环比增长12.3%，同比增长15.1%。其中，传统燃料乘用车国内销量90.2万辆，比上年同期增加10.7万辆，环比增长10.9%，同比增长13.5%；1—8月，乘用车国内销量1474.7万辆，同比增长13.6%。其中，传统燃料乘用车国内销量714万辆，比上年同期增加7.5万辆，同比增长1.1%。

记者注意到，政策托底正在激活换购需求。目前，国家“以旧换新”政策的持续发力成为重要推手。“2025年以旧换新政策在拉动大量家庭换购需求，燃油车作为传统主力车型受益明显。”一位业内人士对记者强调。

同时，价格优惠成为燃油车最直接的破局武器。此前，不少车企推出“一口价”模式。这一策略通过全国统一售价、大幅降价

比激增13.5%。这并非孤立的月度波动，乘联会数据显示，6—8月燃油车销量已连续实现同比增长，涨幅分别达9.7%、9.5%和13.5%，并拉动1—8月累计销量回升至714万辆，同比增长1.1%。在新能源汽车渗透率已达55.2%的市场中，燃油车的逆势回暖引发行业对动力格局的重新审视。

“本轮燃油车复苏是多重因

素共振的结果，并非趋势逆转。”

中关村物联网产业联盟副秘书

长、中经传媒智库专家袁帅在接

受记者采访时指出，市场理性回归让燃油车的固有优势重新凸显，而智能化升级与场景适配能力的提升成为关键推手。

不过值得注意的是，虽然燃油车出现“回暖”迹象，不过长期来看，新能源汽车的增长动能并未衰减。里斯战略咨询中国区合伙人何松松对记者表示，可以大胆断言2025年将是中国新能源汽车市场的历史性转折点，预计全年销量将达1500万—1600万辆，同比增长40%—50%，首次超越传统燃油车销量。

蔚来能源充电业务负责人苏蓬帆介绍，在春节、十一这类长假期间，服务区最突出的矛盾已经不是有没有充电桩的问题，而是车辆很难进入服务区。这类节日对新能源充电桩的需求远大于供给，超过了服务区本身的承载能

力，即便增加充电桩数量，也很难完全满足那几天的瞬时高峰需求。在高速的出入口周边提前布局一些充换电资源，不仅有助于缓解服务区的压力，也能服务到出入口所在的县市区域。

记者关注到，一些服务区除了固定充电桩外，还配置了移动充电桩。国家电网重庆市电力公司结合历年节假日出行数据，提前发布出行指南，制订双节专项特巡保障方案，提前在50座繁忙充电站配置100个移动充电桩，并安排员工24小时值守在岗。沪昆高速长安服务区临时安装了5个移动充电桩，同时在服务区附近的收费站新配备了20个快速充电桩。

“目前，已在全省多个高速服务区实现常态化部署，不仅解决了‘建桩周期长、覆盖难度大’的问题，更形成了‘固定充电桩+移动充电机器人’的互补保障模式，

## 新能源汽车市场转向高质量发展

“消费者对新能源汽车的热情降温，本质是市场从高速扩张转向高质量发展的必然。”高政扬认为，这并非新能源汽车本身吸引力下降，而是“边际效应”与燃油车升级形成的双重影响。

记者注意到，基础设施短板仍在制约新能源汽车的使用体验，充电焦虑仍是核心梗阻。“尽管充电桩数量增长，但在中西部和三四线城市布局仍不完善，老旧小区安装难问题突出。”一位业

内人士指出。

袁帅补充道：“充电时间长、极端天气续航衰减等问题，让新能源汽车在长途场景中难以替代燃油车。”这一痛点在北方市场尤为显著，J.D. Power 2025年东北区域调研显示，冬季纯电车实际续航较标称值衰减达40%，导致燃油车在该区域市场份额环比提升8个百分点。

技术迭代引发的保值焦虑同样不容忽视。“新能源汽车技术更新太快，消费者担心刚买车就过

时，加上二手车贬值率高，自然会持观望态度。”高政扬解释道。

根据中国汽车流通协会2025年9月发布的《2025年上半年中国汽车流通行业报告》，新能源二手车三年平均保值率为43%，燃油车为62%。

此外，产品同质化正削弱新能源汽车竞争力。新能源汽车市场的“内卷”正在引发部分消费者审美疲劳。“部分车型在续航、智能化上趋于雷同，缺乏突破性创新。”一位业内人士指出。

## 新能源主导增长 燃油车坚守基盘

那么未来汽车行业的动力格局是什么呢？不少业内人士认为，中国车市将进入“多元并存、逐步过渡”的新阶段。

尽管燃油车短期“回暖”，但新能源汽车的主导地位已确立。有数据显示，8月新能源汽车零售渗透率达55.2%，连续5个月超50%。1—8月新能源汽车销量达139.5万辆，同比增长26.8%，仍保持高速增长。

有不少业内人士认为，燃油车仍然有一定的发展空间。有分析指出，在长途、重载、低温等场景仍具不可替代性，智能化升级更拉长了其生命周期。

长城汽车首席技术官吴会肖曾表示，由于要考虑全球市场，以及国内还有一部分燃油车用户，长城汽车会继续在燃油车领域进行投入。

值得关注的是，混动正在成为

关键过渡形态。插电混动(PHEV)与增程式车型正成为市场折中选择。“这类车型兼具油电优势，在自主品牌中增速迅猛。”一位业内人士指出。

乘联会8月数据显示，混动车型销量同比增长42%，占新能源汽车销量的38%，成为连接燃油与纯电的重要桥梁。同时，部分车企已开始将燃油车的智能化技术迁移至混动车型，进一步强化产品竞争力。

“燃油车的短期复苏是市场结构调整的阶段性表现，新能源汽车的长期趋势不会改变，但燃油车通过智能化、场景化升级，已在特定市场形成不可替代的优势。”一位业内人士总结道。

此前，一汽-大众(商务)副总经理、一汽-大众销售有限责任公司党委书记、总经理吴迎凯在接受记者采访时坦言，燃油车整体

市场下滑是不可逆的大趋势，但是从阶段性来看，当前消费者对安全、用车成本和用车体验的关注点均在发生变化，燃油车在中国市场会长期存在，并且会有1000万辆以上的规模。“1000万辆是什么概念？除了美国市场，全球还没有其他任何一个单一市场能达到1000万辆。”

燃油车“回暖”既是技术迭代与场景适配能力的证明，也折射出中国车市从“非此即彼”到“多元共生”的成熟转变。

同济大学汽车学院教授韩志玉的预判颇具代表性：“到2030年，中国市场60%的新车仍需内燃机。”他进一步拆解这一结构：纯电动车将占据40%市场份额，而插混、增程式与非插电混动产品合计占据60%份额，其中增程式与插混渗透率有望突破40%，形成千万辆级市场规模。

燃油车吸引消费者，试图在新能源浪潮中夺回主动权。

“部分车企通过降价策略推动终端售价下探，有效激发了消费潜力。”苏商银行特约研究员高政扬对记者分析道。

此外，燃油车正通过技术升级打破“智能落后”的刻板印象。“在智能座舱、辅助驾驶等领域的持续优化，让燃油车与新能源汽车的智能化差距不断缩短。”高政扬指出。南北大众、丰田、奥迪、长城汽车等中外品牌加速“油电同智”战略，形成多维度技术突破。

其中，合资品牌的智能化反攻尤为迅猛。例如大众速腾打出“智能升级+价格让利”组合拳，终端售价下探至12万元区间，8月销量达1.9万辆，同比增长12%。

一汽-大众于9月启动大规模OTA升级，覆盖迈腾B9、高

夫、探岳L等主力燃油车型，带来超过400项功能优化。升级后的车型终结“出厂即定型”的历史，智能座舱支持复杂语音指令识别(如“打开车窗并调低空调至22℃”)，6种情景模式一键切换(含通勤、长途、雨雪等场景)，还新增车载KTV与音乐星球个性化推荐功能。辅助驾驶方面，有部分燃油车配合端到端高速NOA功能，可自动完成跟车、变道与避障。奥迪则以交互系统升级巩固优势，燃油车全系搭载新一代MMI智能交互系统，语音唤醒速度提升至0.3秒，支持OTA持续迭代。

“燃油车在长途出行、低温环境等场景的优势仍是新能源汽车短期内无法企及的，如今智能化短板的补齐更强化了这种竞争力。”袁帅强调，加油便捷性、续航稳定性与智能体验的结合，成为燃油车吸引用户的逻辑。