

公路客运面临 高铁城轨等冲击， 多家客运站“退休”

公路客运如何转型 广州正探索新出路

广深城际开行更多“**一站直达**”列车 广深“**市中心**” 68分钟无缝连接

羊城晚报讯 记者李志文报道：记者从广铁集团深圳火车站了解到，自5月23日起，广深城际部分动车组列车运行时刻优化调整为“一站直达”，途中不停部分车站，广州至深圳最快68分钟可达。“市中心”与“市中心”无缝连接，更加方便广州、东莞、深圳三地旅客出行。

具体来说，从广州出发的列车，如广州东—深圳C7017次列车调整为广州东9:50开，经停常平站，10:58到达深圳站，取消东莞、樟木头、平湖站办理客运业务；广州东—深圳C7129次列车调整为广州东16:27开，经停东莞站，17:35到达深圳站，取消常平、樟木头站办理客运业务；广州东—深圳C7095次列车调整为广州东9:27开，经停东莞、常平、樟木头站，10:51到达深圳站，取消平湖站办理客运业务。

从深圳出发的列车，如深圳—广州东C7068次列车调整为深圳10:15开，经停东莞站，11:23到达广州东，取消常平、樟木头站办理客运业务；深圳—广州东C7044次列车调整为深圳14:05开，经停东莞站，15:13到达广州东，取消常平、樟木头、平湖站办理客运业务。

据悉，广深之间“一站直达”列车并非首次出现，早在两年前就已经开始执行，现在的C8001次、D7551次都是中间不停站，由广州东直达深圳站，全程66分钟。由广州站始发的经广州东直达深圳站的C8003次列车，在广州东和深圳站之间也是66分钟运行时间。

铁路部门本次调整是优化了部分车次的经停车站，增加了“一站直达”列车，由此更方便旅客在三城之间快速出行。

羊城晚报记者 严艺文

15日下午6时30分，伴随引擎的阵阵工作声，汕头中旅汽车客运站工作人员送走了最后一辆大巴车，这座在汕头人民生活中“行驶”了30多年的客运站完成使命。近年来，随着高铁、城际轨道的发展，公路客运量快速下降，使客运站的运营遭受冲击。多个城市的汽车客运站传出了停运的消息。

公路客运如何转型？广州已有客运站做出积极探索，开启“**客运+旅游**”新尝试；部分停运的客运站变身招呼站，为旅客便利出行“**做加法**”。近年来，广州市交通运输部门积极推进招呼站建设，促进“**旅运融合**”发展，推动行业转型升级。



旅客在罗冲围招呼站购票乘车 严艺文摄

多样化出行方式冲击客运站

近年来，客运站“退休”的消息不断传出，2019年以来，广州中心城区已有多家客运站相继停运，包括广州最老客运站——69岁的越秀南客运站、有35年历史的广州汽车客运站（流花车站）等。陪伴市民23年的广州罗冲围客运站也于2022年12月31日晚发出最后一班车，今年起告别广州市民。

客运站为何关停？客流量减少是主要原因。始建于1950年的越秀南客运站，是广州市历史最悠久的长途汽车客运站，曾经最高发送班车500班次/日，最高日发送旅客13000人次，但2019年5月停运前日均发送旅客仅约1000人次。

公路客流逐渐减少与客运行业趋势息息相关。“在出行选择方面，轨道交通可以解决堵车问题，最大限度避免路面的不确定因素；民航能够解决长途的快速抵达问题；网约车能够解决点对点问题。”广州市政协委员谭国骥认为，近年来高铁、动车等轨道交通线路辐射面越来越广，网约车更加方便快捷，舒适度与便利性均高于公路客运，多样化交通方式的发展对公路客运造成冲击。

2022年年初，广州市交通运输局相关负责人公开表示，随着高铁、城际轨道的

发展，客运量快速下降，城市发展规划需要，是广州考虑客运站撤销的原因。该负责人解释，十年前广州客运站每天发送约33万人次，到2021年只有2.5万人次，下降的幅度超过了90%，且预判此下降的趋势随着轨道交通的不断拓展，不会发生大的逆转。

根据调查，广州有客运站需求的群体主要是农民工与周边地市的出行，是高铁覆盖不到、大概500公里以下的出行范围。同时，该负责人表示对于广州客运站的撤销，会先立后破，有承接服务才会有撤销。

客运站的上下客功能。选址更加灵活，多建在地铁口、楼盘社区、公交总站附近，可覆盖传统客运站辐射不到的范围，为周边居民打通出行“最后一公里”，同时有效分散客流，缓解节假日期间传统客运站客流集中，造成拥堵的情况。2020年5月，全国首个5G如约招呼站——车陂南招呼站在广州正式落成并投入运营。记者从广州市交通运输局了解到，目前全市经营的招呼站有28家，今年以来广州招呼站共发送旅客近18万人次，日均发送旅客1300余人次。

“简约版”客运站——招呼站上线

部分停运的客运站，转身成为广州市区的招呼站。5月16日下午，一辆前往清远的班车从罗冲围招呼站出发。罗冲围客运站停运后，招呼站即在原址正式运营。罗冲围招呼站平均每天发出25个班次，19条线路包括广东清远、清新、连州、阳山、英德等省内线路，以及湖南、广西、云南等省外线路。

市民赵先生家住清远，每天下班后在罗冲围招呼站乘坐大巴回家。“坐大巴往返一天70元左右，比开车便宜。而且招呼站离家很近，不用到传统客运站就能

坐车，很方便。”赵先生说。罗冲围招呼站工作人员吴女士表示，每周五和周日乘车客流较多，“需要提前买票，否则可能坐不到想坐的班次”。

近年来，广州多家中心城区公路客运站整合搬迁后，为满足市民便捷出行需求，广州市交通运输局推进招呼站建设，根据客流聚集特点增设市区站点，按需求设置线路，化解搭乘不便的问题，激发行业经营活力。招呼站是“简约版”的客运站，具备传统

客运站开启“**客运+旅游**”新尝试

在公路客运量逐渐下降的大背景下，现有客运站如何突围？广州已有客运站做出积极探索，从传统客运站变为智慧站场，再向线上车站转型升级，开启“**客运+旅游**”新尝试。

5月15日，广州公交集团天河客运站新天威旅游线下旗舰店开业，“**客运+旅游+文化**”正式上线。新天威旅游线下旗舰店位于天河客运站内，设置旅游咨询、旅游展示、休憩、商务洽谈、签约等功能区域。旅游旗舰店将结合客运站功能，完善天河站旅游服务和换乘功能，为游客提供旅游咨询和线路选择，提升游客出游体验感。

“结合‘**客运+旅游**’板块，市民来到客运站即可报团旅游，我们可以提供车票+旅游景点门票+住宿的组合产品。相比传统旅游产品，客运站的班车班次会更好结合市民游客需求，在不同时间出游，可以点对点直接到达相应的城市和景区。”天河客运站相关负责人表示，从客运站出发，约2小时车程可通达粤港澳

大湾区各城市，线路覆盖了省内六成的热门旅游胜地。开业当天推出的江门一日游线路，报团100人，整团收满。

客运站不仅发挥了传统公路运输功能，也是一个旅游集散中心，多元化的“智慧+生活”站场服务为旅客带来更好的出行体验。在省站候车室，“**省站商城**”为来往旅客提供地方特产选购服务。2021年创立以来，“省站商城”通过自主开发、传统班线运营方的合作，引入台山、湛江等多地特产，覆盖生鲜、海产、水果、粮油、零食等多种类型，让旅客将特色手信带回家。随着产品品种日益丰富以及客源回流，“省站商城”销售额日渐稳定攀升。

“**客运站**开发具有旅游路径的线路，提供市郊与附近城市之间的旅游客运路线选择。”谭国骥建议，客运站在转型升级方面，可以通过市场调研，从车辆本身的安全性、舒适性改造入手，通过客源变化重新规划路线，与轨道交通、民航做好衔接联动，打造符合市民出行需求的新选择。

把小配件做成科技创新“小巨人”，要保证企业能够长久活下来，他最深的感悟是—— “**做工业就好比要在干毛巾里挤出水来**”

生存：不走寻常路**做出特色**



如果把芯片比作是一台机器的大脑，那么线束线缆更像是遍布各处的神经和血管。在广州市番禺区的这家企业，对这类“牵一发而动全身”的连接配件深耕近19年。走进樞泓电子有限公司的厂区，工人正开足马力赶订单，只见他们点点鼠标，一根根电子线就从裁线机自动“吐出”，扫描条码，就能将生产前段和后端“无缝衔接”。

在向来被贴上传统标签的行当里，从跟着图纸人工手裁，到如今生产数字化的脱胎换骨，蜕变为国家级高新技术企业、广州市科技创新小巨人企业，需要攻克哪些难关？怎样寻求利润点？在日趋激烈的竞争中又该如何开辟蹊径？日前，广州市樞泓电子有限公司总经理周恩宇在接受羊城晚报采访时坦言，在樞泓的发展中，也曾交了不少学费，但从没动过放弃的念头，企业家就应该有不服输的劲头。他形象地比喻：“做工业就好比要在干毛巾里挤出水来，这样才能保证长久的生存。”

跨界：一入制造**深似海**

“你们能提供自己的产品吗？”客户偶然提出的一次额外需求，让当时一门心思从事贸易业务的周恩宇，悄然种下了跨界的萌芽。2004年7月，怀揣着创业资金，他成立了一家主攻工业装备连接线的专业化企业——广州市樞泓电子有限公司（以下简称“樞泓电子”），并正式踏上了转型制造的新赛道。

“原本以为会像做贸易一样顺风顺水，没想到一入制造深似海，不仅没赚钱反而还亏钱。”回过头来看，周恩宇直言碰了不少壁，其中成本更是被他称之为“放在头上的一把剑”。

“当时刚好碰到一个大客户，我们也雄心勃勃投入了不少钱，但产品成本一直没达到对方要求，订单就这样失去了。”带着遗憾的周恩宇坦言，除了材料花费，生产成本的管控更是难上加难。在创业之初，他以为，只要把规定交付的时间压缩下来，就可以把成本控制到位，结果没想到不仅没如愿降本增效，还要腾出手来补窟窿，“亏损下来，百万也是有的”。

磨合：逐渐找到**做制造的感觉**

遇挫，并不意味着就此搁浅。“前几年确实熬得很苦，交了不少学费，但从来没过放弃的念头。企业家就应该有不服输的劲头，怎么也得做出成绩。”经过六七年磨合，周恩宇逐渐找到做制造的感觉，“原来成本管控关键在于管理的精细化，即整体生产制造流程需要重新规划设计，把每个中间步骤的衔接时间缩短，同时生产人员工位进行有效合并。”

循着这个思路，周恩宇带领着工程团队从材料库位的追溯，到线束的设计开发、切割、剥离和端接，以及最后的组装，每个环节都进行细致的优



樞泓电子总经理周恩宇（右）坦言，在樞泓的发展中，也曾交了不少学费，但从没动过放弃的念头

化改造。“十年磨一剑”，2015年，樞泓自主开发的EMS系统（JH Enterprise Manufacturing System）正式投入使用。记者在现场看到，电脑已成为每个工位的“标配”。操作人员不再像过去一样，弯腰低头手动裁剪线缆，还难以保证长度的精准和切口的平整。如今，只用在电脑系统的清单上筛选所需“料号”“规格”“长度”等并点击“开始”，一根根符合要求的电子线就自动读取生成。

另外，扫描物料二维码，就能马上锁定对应的工位、库名和所属仓库；再扫描产品流条形码，还能轻松追溯全流程，立即知晓已完成的工序和后续将要通往的后续。“有了这套系统后，省时省力，效率大大提高了。”工人们连连点赞。

文/羊城晚报记者 黄颖琳 图/羊城晚报记者 潘亮



数字化货物厂房

件系统开发的过程是痛苦的。我只能多补课，学习国内外的先进案例并不断地改善和实操。”他认为，企业掌舵者不仅要要高瞻远瞩，把握方向，同时也要弯下腰，走进生产线，与员工共同学习，保障前路的通畅运行。

如今，樞泓电子不仅摆脱了亏损困局，把失去的客户“抢”回来，工厂版图也由广州向北扩至天津、苏州等地，最初仅30人的生产团队发展到现今300多人的队伍，还频频交出亮眼的成绩单——近年来公司始终保持盈利，去年总产值更是迈进亿元俱乐部。

“破局”的真正原因，还是与樞泓电子的发展战略密切相关。对此，周恩宇颇有心得，并向记者总结了两点“高质量发展”的招数。“第一招是跟进市场需求，做出自身特色。”比如，“大批量”生产是传统制造的金科玉律，但樞泓电子偏不走寻常路，坚持“多品种小批量”特色，虽然生产计划与组织更为复杂，但不会被多局限，可以快速响应市场多样化需求。

出于相同用意，樞泓电子在2014—2015年还特地做了一番大改造：将生产车间和办公区域从分隔变为相连，两者处于同一层。“有任何信息和问题，可以及时面对面沟通、反馈和调整，不需要再发远程邮件传达，造成理解偏差，这也是快速响应的表现。”他解释道。

此外，樞泓电子从一开始就瞄准高端客户，并对所属行业进行深入研究并提供解决方案。“我们更倾向有影响力的客户，他们愿意分享更多的新需求，能充当链主角带动产业链上中下游一起发展。”周恩宇说。

“第二招是加大研发能力，做出差异化优势。”如何找到下一个增长点，而不是在竞争红海里继续打价格战，是周恩宇近年来给自己提出的新命题。当下他也找到了答案——数字化是竞争核心。

“目前樞泓EMS系统包含有自主开发的仓库管理WMS系统、生产计划MPS系统、产品数据管理PDM系统、生产和设备数字化管理MES系统，以及质量管理系统OMS，新功能还正逐步增加中。”每走到不同的工位，周恩宇都指着前方的电脑显示屏，向记者逐一介绍。除了生产系统的研发，樞泓电子还主动拓展业务版图，进行温度控制、设备控制等模组的系列定制开发。由于数字化、定制化程度在同行先行一步，公司取得专利数十项，并在2016年被评为广州市科技创新“小巨人”企业，2020年更获得了国家级高新技术企业的称号，同时也如愿接到了更多类型的新订单。

至今，樞泓电子已形成线缆连接、控制系统装配、电子模组开发与集成的三大业务组合拳，主要为能源装备、动力控制系统、金融设备、轨道交通、医疗、水下设备等行业内知名企业提供连接方案，客户涵盖Atlas Copco（阿特拉斯·科普柯）、SIEMENS（西门子）、中国中车、广电运通、佳都科技、中谷科技等。

“高质量发展其实意味着你需要更好地审视自己，尤其是工业这一行，就好比要在干毛巾里挤出水来，才能保证长久的生存。”周恩宇感慨道。

望远：小小配件**也要打响品牌**

不过，只给客户做配套，默默当好背后“功臣”，就一定高枕无忧吗？樞泓电子的步伐并不止于此。

谈及未来规划，周恩宇向记者透露说，目前正尝试把小模组制作成标准化产品，打造属于樞泓电子的配件品牌。“品牌意识需要从终端产品慢慢普及到小小的配件，如果小配件也能被更多人看见并认可，就能获取更大的议价能力和更多的利润空间，但我们还处于摸索阶段。”

对市场保持敏锐嗅觉是立根之本。他还发现，点钞机这类银行设备的老旧市场在慢慢淘汰，而绿色能源等新市场正逐步崛起。大浪淘沙下，站稳风口是关键，樞泓电子选择乘势而上，朝着新能源、储能等方向的线束方案设计、物料选型及定