



持续火爆，远超春运！

# 广铁暑运发送旅客超9000万人次

铁路部门

增加向乘车人推送服务信息



今年暑运，广铁客流持续高位运行

羊城晚报讯 记者李志文，通讯员董剑锋、黄瑜楚、梁志毅报道：记者从广铁集团获悉，今年暑运，广铁客流持续高位运行，日均发送人数超过今年春运。截至8月17日，累计发送旅客9256.6万人次，较2022年增加3609.5万人次，增长63.9%；较2019年增加1028.3万人次，恢复到2019年的112.5%。其中广东、湖南、海南三省分别发送旅客5969.2万人次、2833.1万人次、390.3万人次。8月以来，广铁集团日均发送旅客199.1万人次，较7月份增长2.7%，超今年春运日均发送人数63万人次，步入下半场的暑运，旅客铁路出行需求依然旺盛。

据了解，暑运期间广铁集团日

均开行列车1345列，其中日均开行动车组1173列，同比增长197列，增长20.2%；较2019年增加153列，增长15%。为满足持续火爆的客流需求，广铁积极挖潜扩能，从8月4日开始，持续开行夜间动车组列车，截至8月17日，共开行夜间动车组列车92列。

为满足持续火爆的大客流需求，广铁集团根据8月份已售车票和候补购票的大数据情况，进行分析研判，科学调整运输方案，按照“一日一图”的原则，采取增开列车、加挂车厢、动车组重联、高峰线运行等措施，不断加大运力投入，确保旅客顺畅出行。

“开行列车数据显示，今年暑运，四川、广西、贵州、厦门、湖

南等地成为旅客前往的热门方向。12306候补购票大数据显示，今年暑运即将进入返程高峰，热门方向为广州、深圳、长沙等地。”广铁集团客运营销科科长谢湖方介绍，为保障暑运运输需求，新增配属的14组智能复兴号动车组已全部投入使用，主要开行线路为京广、沪昆、张吉怀、广深港高铁及杭深线潮汕段、梅汕线等，截至目前已累计开行571列。

根据客流分析，进入8月份，广州到珠海、贵阳、南宁，长沙到张家界、怀化、吉首等短途游成为旅客出行的主要选择。当前广东省内短途旅游需求旺盛，其中8月4日-7日广珠城际平均载客率达125.3%，创历史新高。

羊城晚报讯 记者李志文报道：记者从国铁集团获悉，自8月22日起，铁路部门进一步优化完善12306旅客信息服务功能，提供覆盖购票、乘车、退票改签、停运通知、晚点提示等出行信息服务，更好地满足旅客信息服务需求，提升出行体验。

据悉，经过深入调查研究，国铁集团积极推动铁路12306系统研发升级，优化了信息服务功能。一是丰富服务场景。在原来向旅客推送购票、退票、改签、列车停运及恢复信息的基础上，新增推送候补同方向增开临时旅客列车、晚点提示、检票地点变更等信息。二是扩大触达范围。在原来仅向购票

人推送服务信息的基础上，增加向乘车人推送服务信息。优化调整后，铁路信息服务着力触达所有乘车旅客。三是优化推送方式。根据旅客需求，通过微信、支付宝及12306手机APP推送消息。对未开启微信及支付宝消息通知的旅客，将通过手机短信推送服务信息。

铁路部门提示，请广大旅客购票时提交乘车人准确手机号码，并保持通信畅通，以便及时接收铁路出行服务信息，合理安排行程。铁路部门同时还将推送安全、文明出行及其他服务信息，欢迎广大旅客朋友点击关注，共同打造温馨美好旅途。

文/图 羊城晚报记者 潘亮

7月与8月本是车市的传统淡季，但随着地方政府和企业联合推出相关购车补贴优惠，已然进入“后补贴时代”，10余家车企陆续以官方降价、新车优惠、终端让利等不同方式进行降价。继今年湖北“最强补贴”掀购车潮之后，中国车市再次成为汽车产业的焦点。

实际上，从7月开始，新一轮的“价格战”已经打响。上汽大众降价6万元、极氪降价3.7万元、哪吒汽车降价4.9万元、零跑降价2万元、奇瑞降价1万元、欧拉降价3万元……进入8月份，汽车“价格战”硝烟还在蔓延。羊城晚报记者走访市场发现，针对此前权益叠加、保险补贴、置换补贴等综合优惠，越来越多的车企已在终端落地实施。

## 销售终端直言“竞争太激烈”

“行业竞争太激烈了，近期降价促销主要是为了达成年底的销售目标，加速抢占市场，赔钱也得卖。”近期，记者走访广州天河区某汽车4S店时，销售人员陈经理感慨地告诉记者。据不完全统计，8月以来，已有10余家车企宣布对旗下部分车型降价，降价幅度在1万元-6万元不等。

其中，8月1日，上汽大众宣布，8月1日至8月31日期间，旗下9款SUV车型降价，最高综合优惠6万元，部分车型还可同时享受5年0利率、最高8000元置换本品或增购补贴等福利政策。上汽大众降价的车型中，不仅有传统燃油车，也有ID系列纯电动汽车。

零跑汽车8月1日也宣布对旗下C11纯电和C01部分车型售价进行调整，最高下调2万元。蔚来也在当天推出8月限时购车优惠政策，即日起截至8月31日支付定金购买蔚来新车的用户，提车后可获赠30张换电体验券。同时对家用移动充电桩价格进行调整，最高降幅达2700元。

奇瑞新能源8月2日宣布，推出8月购车补贴活动，购买小蚂蚁、QQ冰淇淋或无界Pro三款小车可享现金优惠，最高1万元。8月4日，长城欧拉宣布，本月下订且开具机动车发票的用户，可享一年免费交强险。极氪汽车宣布，8月11日至12

月31日新下定极氪001用户，可享3万-3.7万元立减优惠；哪吒汽车旗下2022款哪吒S“七夕放价”，自2023年8月5日起，最高降价4.9万元。

8月16日，特斯拉再次宣布降价，Model S/X全系现车可享5.4万-7万元不等的价格优惠。近期，埃安也推出放暑假“价”活动，用户可享3年10万元0息、限时金融补贴、价值4999元新车充电礼、置换补贴最高6000元等优惠。此外，理想汽车新增入门车型L9 Pro版于8月3日正式上市，将于月内开启交付，相比L9 Max版价格下调了3万元。

面对车企“价格战”硝烟再起，全国乘用车秘书长崔东树表示：“除了上游原料价格下调及市场充分竞争外，销量疲弱尤其是纯电动车7月份增速放缓，也迫使不少车企通过促销力求销量增长。”中汽协数据显示，今年7月份，汽车产销分别完成240.1万辆和238.7万辆，环比分别下降6.2%和9%，同比分别下降2.2%和1.4%。

此外，也有观点认为，经销商持续高企的库存也是“价格战”上演的原因之一。中汽协数据显示，今年1月至7月，汽车经销商库存预警指数均在荣枯线之上，处在不景气区间。其中，7月份预警指数为57.8%，同比上升3.4个百分点，环比上升3.8个百分点。

## 十余家车企宣布降价

# 新一轮车市价格战打响



不少车企通过促销力求销量增长



## 创新发展仍是车企制胜关键

“价格战”是一种无序的市场竞争，不利于产业的高质量发展。但是，经历过“价格战”之后，行业会出现强者越强、弱者越弱的市场格局。”崔东树认为，汽车行业降价潮持续存在，一个很重要的原因是近年来汽车市场的竞争日益激烈。新能源车的竞争态势相对比较复杂，尤其是7月份，整体来看，新能源车中纯电动车增长速度明显出现放缓迹象。各企业竞争地位还没有相对稳固，所以都想通过价格调整进一步提升销量。

汽车业内人士认为，短期内“以价换量”的确定性为汽车品牌带来销量增长，但长期来看，“价格战”则是一把双刃剑，越来越多的品牌卷入其中，对其品牌形象和长久发展将带来隐患。“我们还是按市场需求走，不会为了冲销量而去盲目降价。”一家车企的工作人员对记者表示，市场要有公平公正的竞争环境，车企制胜的关键还是要把握核心技术掌握在自己手里。

在这个竞争激烈的市场环境中，车企们需要不断地创新和发展，提高产品的性能和

质量，同时也需要通过多种方式的促销政策来刺激市场需求，提高销量和市场占有率。

那些能够积极响应环保政策和推出更加节能环保的汽车产品的车企，将会更加受到市场的青睐。总之，当前经济形势下，汽车行业将面临更加严峻的竞争压力。只有那些能够适应市场变化，不断提高产品品质和服务水平，同时积极响应环保政策的车企，才能在市场中立于不败之地。

从历年趋势来看，8月是车市“金九银十”正式开启前的“开胃菜”，也是车企开始促销预热的好时机。乘联会预计，8月开学季前，购车接送孩子上下学等“家庭第二辆车”的市场需求会更强烈，将继续作为支撑汽车市场维持现有规模的基石。

同时，目前油价持续高位，有利于新能源车的增长，新一轮的降价潮可能会一直延续到今年年底。从长远来看，企业还是需要不断创新、提升产品质量、改善售后服务、塑造品牌形象，获得市场和消费者的信任和支持，构建长期的市场占有率和品牌优势。



广州天河区某蔚来空间体验馆内，购车者正在体验新车

## 今年二季度新能源车势头强劲

小鹏汽车营收环比增长25.5% 理想汽车连续三季度盈利

文/图 羊城晚报记者 潘亮 实习生 陈磊

8月以来，“造车新势力”理想汽车和小鹏汽车相继发布2023年第二季度财报。二季度财报显示，理想汽车总营收286.5亿元，同比增长228.1%，环比增长52.5%；小鹏汽车营收50.6亿元，环比上升25.5%，净亏损28亿元，与上年同期基本持平。



小鹏G6新车到店后，吸引不少购车者到店了解

### 小鹏汽车：降本提效成下半年着力点

其中，小鹏汽车二季度汽车销售收入44.2亿元，环比上升25.9%；汽车总交付量为23205辆，环比上升27.3%，近6个月交付规模稳步上升。截至2023年6月30日，小鹏汽车现金储备规模近340亿元。

6月底，小鹏G6车型正式上市，被业界视为小鹏汽车扭转逆风局势的关键。7月份小鹏汽车共交付11008辆，环比增长28%，重新回归万辆行列，G6为其贡献了

超3900辆销量。小鹏汽车董事长何小鹏表示，预计9月G6车型的交付量将会显著提升，带动公司月交付突破1.5万辆。第四季度将冲击G6单月交付过万辆的目标。小鹏汽车也将在四季度冲击所有车型月交付2万辆的目标。

降本提效正在成为下半年小鹏汽车的着力点。财报显示，二季度毛利率下滑至-3.9%，对此，小鹏方面解释称，G3i相关的库存减记和库存购买承诺亏损对二季度

车毛利率产生了4.5个百分点的负面影响；此外，促销活动增加、新能源汽车补贴结束等也影响了毛利率。

据悉，小鹏汽车正在推进动力系统、整车硬件、供应链等多个领域的降本项目，今年下半年将实现经营性现金流的整体转正，2024年年底将实现成本降低25%的目标，公司毛利率将在2024年显著改善。

管理方面，小鹏汽车将建立公司级智能化研发、规划和运营

“大智能”团队，由何小鹏本人直管，该团队将统一规划智能辅助驾驶、智能座舱、电子电气架构以及多项智能创新技术业务发展。销售方面，小鹏着力转变渠道商业模式，加速销售渠道在二线城市下沉。据了解，截至6月30日，小鹏汽车的实体销售网络共411间门店。技术方面，何小鹏介绍，不依赖高精地图的XNGP能力开发进展非常快，下半年将逐步向更多城市开放，预计年底落地50城。

### 理想汽车：有望在第四季度挑战月交付4万辆目标

理想汽车的财报则显示，今年二季度，理想汽车总营收286.5亿元，同比增长228.1%，环比增长52.5%。其中，车辆销售收入279.7亿元，同比增长229.7%，环比增长52.6%。净利润达到23.1亿元，环比增长147.4%。据了解，理想汽车已连续三个季度实

现盈利，成为继比亚迪和特斯拉之后，第三家能够连续保持季度盈利的新能源车企。

理想汽车董事长兼首席执行官李想表示：“我们于7月完成了第40万辆车的用户交付，成为国内首家取得这一成绩的新势力车企。理

想L系列三款车自去去年6月相继发布以来，累计交付已经超过20万辆，并在二季度连续3个月蝉联30万元以上SUV销量冠军，持续领跑中国豪华汽车品牌市场。”

理想方面预计，下半年的月销将在3万辆基础上继续增长，并有望

在第四季度挑战月交付4万辆的目标。李想表示：“今年，有信心超出年初内部制定的全年交付目标(36万辆)的10%—20%，突破千亿元人民币的营收目标。在2024年努力超越宝马、奔驰、奥迪在中国区的销量，成为销量第一的豪华品牌。”

## 交通运输部：7月网约车订单环比提升7.6%

文/羊城晚报记者 沈钧

8月21日，交通运输部发布7月网约车行业运行情况，数据显示，截至2023年7月31日，全国共有322家网约车平台公司取得网约车平台经营许可，环比增加4家；各地共发放网约车驾驶员证5976万本、车辆运输证250.4万本，环比分别增长3.2%、2.9%。网约车监管信息交互系统7月份共收到订单信息8.21亿单，环比上升7.6%。

从统计信息看，目前订单量排名前10名的网约车平台中，订单合规率最高的是享道出行，最低的是花小猪出行。在订单量前10名的平台中，按订单合规率(指驾驶员和车辆均获得许可的订单量占比)从高到低的分别是享道出行、如祺出行、携华出行、万顺叫车、T3出行、及时用车、阳光出行、曹操出行、滴滴出行、花小猪出行。本月订单合规率增长前三名的依次是阳光出行、及时用车、如祺出行；增长最后3名的依次是携华出行(-0.3%)、曹

操出行(-0.4%)、T3出行(-0.8%)。

聚合平台方面，7月份共完成2.32亿单，环比上升6.4%。按订单合规率由高到低的分别是滴滴出行、高德打车、美团打车、花小猪出行、百度打车、腾讯出行、携程用车。

按城市来划分，各主要中心城市中，订单合规率最高的是杭州，最低的是大连。在各主要中心城市中，按订单合规率从高到低排名分别是杭州、厦门、深圳、广州、海口、重庆、郑州、青岛、兰州、福州、合肥、天津、南京、南昌、南宁、济南、成都、太原、宁波、呼和浩特、长沙、贵阳、西安、长春、武汉、银川、西宁、哈尔滨、石家庄、上海、沈阳、北京、昆明、大连。

其中，杭州、厦门、深圳、广州、海口、重庆、郑州、青岛、兰州、福州、合肥、天津、南京、南昌、南宁、济南、成都、太原18个城市订单合规率均在80%以上。值得一提的是，本月订单合规率增长前三名的依次是合肥、石家庄、广州；增长最后3名的依次是长春(-3.7%)、武汉(-4.1%)、宁波(-4.6%)。