

大湾区车展舞台上 尊界S800打头阵

车展变身自主高端“阅兵场”，尊界S800的发布成为自主品牌冲击高端的标志性事件。5月30日晚，作为华为鸿蒙智行模式下的首款超豪华车型，尊界S800以70.8万元起售价、最高101.8万元的定价，直接对标奔驰S级、宝马7系等传统豪华品牌。其核心亮点在于智能化技术的突破：搭载HUAWEI ADS 4 智驾系统、时空推理悬架、四重门锁机制，以及隔空手势召唤、语音指向性控制等创新功能，将智能体验与豪华配置深度融合。

华为常务董事、终端BG董事长余承东在发布会上直言：“尊界S800是中国智造走向高端化的开端，汇聚了中国汽车工业最有勇气的力量。”在这一表述背后，是华为与江淮汽车联合投入超百亿元、组建超5000人专属团队的成果。数据显示，上市48小时，尊界S800大定已超2100辆，展现出市场对自主品牌高端化的初步认可。

然而，尊界S800面临的挑战同样显著。黄河科技学院客座教授张翔表示，百万元级豪车市场长期被外资品牌垄断，消费者对品牌价值与历史底蕴的认可度极高。尊界虽以智能化技术打破技术壁垒，但在品牌积淀、制造工艺、售后服务等方面仍需时间验证。

自主品牌 加速高端化转型

在尊界之外，蔚来ET9、仰望U7、昊铂SSR、红旗国雅等车型，同样代表自主品牌在高端市场的探索。蔚来ET9以80万元级定价，瞄准科技行业新贵人群，通过“科技艺术品”定位与未来感设计，区别于传统豪华车的金属、木饰风格。其注重车主与家庭用途的细节设计，试图吸引理性精英群体，形成差异化竞争力。

张翔认为，自主品牌的高端化探索，不仅体现在产品层面，更在于对“新豪华”价值体系的构建。蔚来ET9与仰望U7通过电动化、智能化技术，试图重新定义豪华车的标准：从驾驶体验到智能交互，从环保理念到服务

中国汽车工业协会倡议书释放转型信号

汽车行业价值战 将取代价格战

文/图 羊城晚报记者 潘亮

5月31日，中国汽车工业协会发布《关于维护公平竞争秩序 促进行业健康发展的倡议》（以下简称《倡议》），《倡议》指出，近期行业盈利水平下降，无序“价格战”等“内卷式”竞争是效益下滑的重要因素。希望全行业同心协力，共同维护公平竞争秩序，促进行业健康、可持续发展。

同日，2025粤港澳大湾区车展（以下简称“车展”）在深圳开幕，同期举办第三届未来汽车先行者大会。众多车企负责人和高管认为，中国汽车产业未来将比拼“价值”而非“价格”。与此同时，车展成为自主品牌高端化冲锋的舞台，如尊界S800、蔚来ET9、仰望U7、昊铂SSR等百万级国产豪车同台竞技，中国品牌集体向超豪华市场发起冲击。



2025粤港澳大湾区车展现场

生态，均与传统豪华品牌形成差异化竞争。这一过程虽充满挑战，但正如余承东所言，自主品牌已汇聚“最有勇气的力量”，为高端化突破提供了可能。

在自主品牌冲击高端的背后，是行业对“价格战”的深刻反思。中汽协发布的《倡议》明确指出，无序竞争是行业效益下降的重要因素，企业应通过技术创新、管理创新提升竞争力。工信部亦表示，将加大“内卷式”竞争整治力度，推动产业结构优化调整。

在车展上，这一趋势已显露端倪。从尊界S800的智能化突破，到蔚来ET9的科技艺术定位，再到仰望U7

的四电技术，自主品牌正以技术为核心，探索高端市场的差异化路径。广汽集团副总经理閻先庆在车展上表示，用户对汽车的需求已超越交通工具本身，追求个性化、智能化与便捷性。这一趋势为自主品牌提供了弯道超车的机遇，也倒逼其加快技术创新与品质提升。

然而，高端市场的突破并非一蹴而就。品牌积淀、制造工艺、售后服务等仍是自主品牌需要跨越的门槛。正如安徽江淮汽车集团董事长项兴初所言：“在中国品牌高端化突破的道路上，没有孤胆英雄，只有共生进化。”自主品牌需通过合作与共享，构建相生

共赢的产业链生态，共同推动行业高质量发展。

业内相关人士表示，在工信部与中汽协的引导下，中国汽车工业正从“价格战”转向“价值战”。尊界S800、蔚来ET9、仰望U7等高端车型的推出，标志着自主品牌在超豪华市场的初步探索。尽管面临品牌认知度、制造工艺等挑战，但自主品牌已汇聚勇气与智慧，通过电动化、智能化技术构建“新豪华”价值体系。未来，随着技术创新与产业链生态的完善，中国汽车工业有望在全球高端市场占据一席之地，实现从“大”到“强”的跨越。

3小时航程跨境游受欢迎 端午节后机票价格或上涨

羊城晚报记者 詹淑真

今年端午假期，出入境旅游热度高涨，掀起一场“双向奔赴”的假日潮流。一方面，国内游客热情高涨，前往周边海岛享受短途假期的惬意时光；另一方面，大批外国游客走进中国，深入体验传统节日的文化魅力。

从观看龙舟竞渡、体验包粽子，到逛“游龙集市”、参与非遗互动，丰富多彩的民俗活动成为吸引游客的新亮点，也助推“非主流”旅游目的地强势“出圈”。携程数据显示，中国的“旅张力”在端午节依旧强势发力，入境游订单涨幅近九成，入境游门票销售总额同比暴涨1.5倍。

尽管假期仅有三天，但国人出境游热情不减。日本、韩国、中国香港、泰国、马来西亚等“3小时飞行圈”内的目的地，成为热门选择。

在本地游和周边游成为端午假期旅行“主基调”的背景下，国内和国际机票均价在节日中出现了不同程度的下调。同程旅行数据显示，端午小长假首日，国内机票均价（不含机建燃油，下同）相比前一日下降超过20%，在假期最后一天价格反弹后，保持动态上涨的势头。国际机票均

价（不含税，下同）在端午假期的第二天也出现小幅下降。

与端午假期国内和国际机票均价不增反降相比，国内和国际机票均价可能在节后一周内呈现动态上涨的态势。特别是从6月20日开始，随着全国大部分地区将进入“中考时间”，国内机票均价或将反超端午假期机票价格高点，国际机票均价的上涨幅度更大。同程旅行数据显示，在“全国高考”周期内，国际机票均价将迎来节后第一波价格上涨小高峰。预计国际机票均价将在6月21日后突破3000元大关，并将在接下来的一周内直冲均价4000元的趋势线。而后随着暑期旅游旺季的到来，国际机票均价或将保持上涨趋势。

随着毕业季的到来，不少高校毕业生生在端午假期后开启“毕业旅行”，预计这波出游高峰将持续至7月中旬。去哪儿旅行数据显示，截至6月2日，暑期出境游预订已开始明显增多。旅客酒店预订已覆盖全球1788个城市，较去年增加375个城市，部分热门出境旅游目的地酒店预订同比增长近七成。

广铁集团“端午”假期3天 累计发送旅客691万人次

羊城晚报记者 严锦程

今年“端午”假期，旅客出行需求旺盛。据悉，5月31日至6月2日，广铁集团累计发送旅客691万人次，日均230.3万人次，同比增长5.5%，创历史新高。5月31日，广铁集团迎来客流高峰，发送旅客268.8万人次。整个小长假期间旅客运输总体平稳有序。

与“五一”假期的中长途出行不同，“端午”假期客流主要以短途探亲、旅游、商务等为主，呈现前期高度集中，后期分散回落的特点。6月3日返程客流持续高位，预计发送旅客216.6万人次。

数据显示，“端午”假期，广东、湖南、海南三省发送旅客分别为447.7万、204万、36.6万人次，同比增长均超

4%。热门到达城市广州市、深圳市、长沙市的旅客分别为142.3万、99万、82.4万人次，同比增长分别为10.4%、25.7%、3.7%，广深港高铁跨境出行依然火爆，跨境客流达28万人次。

面对“端午”假期与“六一”国际儿童节双节叠加，广铁集团采用“一日一图”动态调整运力，通过加派人手、加开列车、动车重联、开行夜间高铁等方式，满足旅客出行需求，各设备单位加强设备检修维护，提升服务标准，全力保障假期列车安全运行。“端午”期间，日均开行旅客列车3284列，累计加开列车1071列，其中加开夜间高铁267列、普速临客71列，最高峰日为5月31日，当天开行旅客列车3417列，同比增长11.3%。

透析不出街(镇)或不出家门 “广州模式”成效初现

羊城晚报记者 王沐依 实习生 孙小康

2022年，广州市启动“居家腹膜透析治疗示范体系建设项目”，三年来成效如何？近日，广州市召开卫生健康领域惠民服务新闻发布会，相关负责人介绍了项目实施以来的成果。

广州已建成“1+3+19”三级治疗示范体系

记者了解到，目前透析方式有两种——血液透析和腹膜透析，其中腹膜透析又分为手工操作的腹膜透析和自动化腹膜透析两种方式。

操作简单、智能化是自动化腹膜透析的特点，患者可以在基层站点或家里完成透析，省去了奔波，还可以在夜间睡眠时进行，白天则可回归社会。

据悉，曾有患者因血透中心距离过远存在透析不及时、不充分的情况，接受自动化居家腹膜透析治疗后病情稳定，还做起了小本生意。还有在读博士研究生选择夜间自动化腹膜透析后，白天有更多时间和精力研修学业，顺利完成毕业论文。

广州市卫生健康委副主任、新闻发言人张屹介绍，自

2022年开始启动，项目旨在推动腹膜透析进入基层站点或家庭，构建起智能监控系统+三级诊疗服务+医保政策赋能的“广州模式”，实现透析不出街（镇）或不出家门，帮助患者回归社会和重返工作岗位。

目前，项目已建成以南方医科大学南方医院为示范中心，以中山大学孙逸仙纪念医

院、广州医科大学附属第一医院、广州市第一人民医院为分中心，19家基层医疗卫生机构为基层站点的“1+3+19”三级治疗示范体系，编制完成标准操作规程（SOP），培训了一批掌握腹透技能的基层医护人员，19家基层站点均取得医保定点资质，全部具备独立开展自动化腹膜透析治疗的服务能力。

腹膜透析费用更低，医保将加大支持

丙肝、HIV等血源性感染的风险。个体化治疗也有助于保护腹膜功能和残余肾功能。”值得一提的是，腹膜透析的费用相对较低，比起血液透析可以节省大约25%—40%的费用。侯凡凡表示，未来希望在更大范围尤其是边远地区推广这一惠民项目，造福更多尿毒症患者。

未来将继续推动优质医疗资源下沉，造福更多患者

目前，天河区石牌街道社卫中心有5名在管的尿毒症患者，现场，天河区石牌街道社卫中心主任范育玲介绍，目前这5名患者每人都有一本详细的健康档案，就像电子户口本一样，记录着病情、用药、透析习惯等。“我们留了24小时联系电话，还建了个微信群，患者、家属、家庭医生团队、上级医院专家、设备维修师傅全在

群里，遇到问题可及时联系。”侯凡凡介绍，项目开发了智能化的网络管理平台，大医院的专家可以实时指导、监控基层站点或家庭开展腹透治疗，掌握透析治疗数据，分析患者各项生理指标，指导基层站点开展随访，从而确保基层站点腹透的疗效和安全性。在石牌街道社卫中心，通过智能监控平台，患者居家透

析时的血压、血糖、透析液用量这些数据会实时传到系统里，一旦有异常，系统会发出“滴滴”警报，医生的手机就会立刻收到提醒，第一时间联系患者了解情况，以便及时调整方案。范育玲表示，如果遇到复杂问题，比如患者突然发烧，怀疑得了腹膜炎，社卫中心可以通过信息化平台发起远程会诊或转诊，为患者提供上级

“三甲医院医生”义诊卖高价仪器？ 消费者：货不对板 医院：查无此人

文/羊城晚报记者 王沐依 朱嘉乐 图/受访者提供

“三甲医院医生”进校义诊还卖仪器？近日，市民李先生（化姓）向羊城晚报记者爆料，自己带父亲参加了两位自称来自南方医科大学南方医院（以下简称“南方医院”）的医生举办的义诊，花五千多元买了康复理疗仪器后发现“货不对板”，羊城晚报记者向南方医院求证得知，不仅医院没有组织过相关义诊，两位医生也“查无此人”。

爆料

义诊买的仪器用不了，“医生”也联系不上

据李先生介绍，自己的父亲是某校的退休教授，三月底，父亲在学校退休人员微信群中看到群通知：“4月1日至3日南方医院康复理疗科医师洗振平和邓三贵前来我校开展义诊活动，为离退休同志提供健康讲座、中医诊脉等服务。”由于通知是学校发布，李先生并未怀疑。

义诊连开三天，李先生都带着父亲参加了，他表示，来现场的还有不少老教授，自己与洗振平当面交流，还添加了微信。

很快，洗振平向李先生推荐了一台康复仪器，同时提到，这台仪器在市面上并不出售，只能通过自己购买。

向洗振平转账了5500元后，李先生很快收到仪器，但他表示，使用的感觉“仿佛触电”。反馈后，洗振平在几天后上门为李先生更换了仪器，但李先生表示“仍无法使用”，再发消息，洗振平便不再回应。

接待单位

确有义诊，对方发了函

5月23日，羊城晚报记者致电李先生父亲所在学校离退休管理处，工作人员证实，清明前的确面向职工举办了一场义诊，除了洗振平外，还有一名名叫邓三贵的男性参与。

据工作人员介绍，由于洗振平与邓三贵发了函，加上是熟人介绍，且时间紧张，因此并未进一步联系医院，“这两个医生也去过我们学校一位退休教师的女儿的单位义诊，所以这位退休教师才推荐给我们。”同时表示，在义诊开始前已向洗振平和邓三贵强调“不能推销产品、药品”。

而就在5月23日下午，李先生收到了洗振平的回复，对方请李先生将仪器寄回厂家，并退还了5000元，“虽然还有500元没退，但我也没有精力再处理这件事了。”

医院回应

这两人跟医院没有任何关系

洗振平与邓三贵究竟为何人？羊城晚报记者登录南方医院官网，仅搜索到“康复医学科”，而在康复医学科内未搜索到名为洗振平和邓三贵的医生。随后记者登录南方医院挂号系统，其中的“康复理疗科门诊”同样没有洗振平和邓三贵的出诊信息。

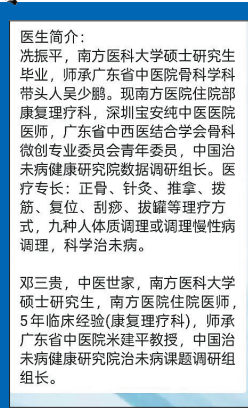
对此，羊城晚报记者联系了南方医院，该院工作人员表示，医院已经了解到相关情况，“这两个人不是医院职工，也不是学生或规培生，跟医院没有任何关系。”

李先生也对羊城晚报记者表示，自己在事发后联系南方医院工作人员，对方告诉自己，这些不法分子冒充医院工作人员，以义诊名义行骗，通过虚假诊疗诱导群众购买高价设备，请大家提高警惕。而羊城晚报记者查阅发现，2021年国家卫生健康委、国家医保局、国家中医药局制定的《医疗机构工作人员廉洁从业九项准则》中提到，医疗机构工作人员应合法按劳取酬，严禁向患者推销商品或服务并从中谋取私利。



“义诊”现场

群聊中的医生简介，后经南方医院证实“查无此人”



医生简介：
洗振平，南方医科大学硕士研究生毕业，师承广东省中医院骨科科带头人吴少鹏。现南方医院住院部康复治疗科、深圳宝安中医院医师。广东省中西医结合学会骨科微创专业委员会青年委员，中国骨质疏松健康研究院数据调研组长。医疗专长：正骨、针灸、推拿、拔罐、复位、刮痧、拔罐等理疗方式，九种人体体质调理或调理慢性病调理，科学治未病。

邓三贵，中医世家，南方医科大学硕士研究生，南方医院住院医师，5年临床经验（康复治疗科），师承广东省中医院米建平教授，中国骨质疏松健康研究院治未病课题调研组组长。

李先生从洗振平处购买的机器