



羊城晚报财经评论员 南耀琪

高端化依然面临众多竞争者 传祺旗下SUV能否重塑标杆

6月29日，传祺M8乾崮在广州正式上市。官方称广汽传祺M8乾崮系列的推出，标志着华为系MPV在技术创新上的又一里程碑。它肩负着广汽自主品牌进阶的革新使命。

通过动态数据演示可知，4.8秒零到百公里加速与1020km超长续航的实力对于提升广汽自主MPV产品力有着重要的参考作用。技术验证区掀起高潮。宁德时代专家以潜艇级高强度钢对比普通材质，冲击钻测试下普通钢板应声而穿，而自由者的特种钢材仅现微痕。“安全没有妥协空间”，业内人士现场解读，“这印证了传祺对隐形成本的极致投入。”

在“有为者论坛”上，行业领袖与传祺技术官展开深度对话。聚焦“智能科技如何重塑豪华MPV价值”，专家认为：“传祺M8乾崮以L2.9级智驾解决商务出行痛点，更以场景化设计重新定义家庭出行。”

在实测性能上，M8乾崮系列搭载的华为乾崮智驾系统更是令人瞩目。在试驾环节中，车辆展现出的智能驾驶辅助功能令人惊叹。无论是城市道路的自动跟车、车道保持，还是高速行驶时的自动变道，抑或是面对复杂路况时的精准决策，都让体验者深刻感受到科技赋予出行的便利与安全。

广汽传祺在MPV领域已

有M8宗师系列铺垫口碑，乾崮系列可借助现有用户基础升级；同时，华系高端MPV市场接受度逐步提升，为其提供机会窗口。华为乾崮智驾系统依托华为技术背书，在智能驾驶（如高速NOA、自动泊车）和车机交互上形成差异化，尤其对华为生态用户有吸引力。

华为智驾系统、超充电池等高成本配置可能导致售价偏高，与别克GL8、腾势D9等主力车型正面竞争。若品牌溢价不足，消费者可能倾向更成熟的竞品。华为乾崮智驾的实际表现需经市场验证。目前，竞品智能化布局迅速，技术迭代压力大。新能源MPV赛道拥挤，极氪009、岚图梦想家、理想即将发布的纯电MPV均主打高端配置与智能化，传祺需强化技术独特性。此外，传统燃油MPV用户转化难。华为乾崮智驾对纯电/插混MPV的接受度仍存疑虑，比如充电便利性和保值率。

一家传统车企的自主品牌高端化并非一蹴而就。传祺M8的Pro舒享舱35.99万元、Max奢享舱37.99万元、Ultra头等舱40.99万元，能否撑起40万+价位？对比腾势、极氪，传祺在40万元级别被确认仍需突破。比如超充电池的维护成本、华为智驾系统的售后响应速度等，需配套服务体系升级，否则可能影响用户体验。

广汽印尼智慧工厂投产

产能将从2万辆逐步扩展至5万辆

羊城晚报记者 程耀琪

近日，广汽印尼智慧工厂在雅加达正式竣工并投产。这座融合绿色理念与智能制造的现代化“灯塔工厂”，不仅是广汽集团深耕东南亚的里程碑，更标志着华GAC 2.0全球化战略在印尼的全面落地，正式开启广汽“在印尼、为印尼”的新篇章。

据介绍，印尼不仅是广汽国际化的重要节点，更是广汽践行高质量出海战略的关键一环。作为广汽在印尼市场布局的核心支点，智慧工厂秉承“小规模、快产出、滚动式发展”的理念，全面引入新能源“灯塔工厂”的先进制造体系，实现生产系统100%数据互联互通，不仅提升效率，更保障产品质量。从智能化制造到机器视觉+AI的全零件监控，广汽正以强大技术实力驱动产品高标准落地。

在“点亮灯塔，驱动未来”的主题下，广汽发布了“One GAC 2.0”战略下的“印尼行动”计划，围绕产品、渠道、服务、智造、能源生态、出行体系六大维度，构建可持续、本地化、系统化的运营闭环。这一计划不仅响应了广汽“One GAC”全球化战略和“番禺行动”的国际市场拓展目标，也体现了广汽长期主义的出海态度，致力于在印尼深耕扎根、以点带面辐射整个东盟区域。

国产车成为“公务严选”

每4辆新能源公务车就有1辆是比亚迪

羊城晚报记者 程耀琪

近日，太平洋汽车发布2023—2025年政府采购新能源公务车榜单。数据显示，比亚迪连续两年成为政府采购新能源公务车冠军，今年1—5月仍旧保持大幅领先。

从榜单中可以看到，2023—2025年，政府采购新能源公务车中，比亚迪平均占比28.02%，政府每采购4台新能源车，就有1台比亚迪。政府公务车采购，可以说是中国汽车圈内最严格、含金量最高的一次角逐，堪称“汽车界高考”。这一成绩不仅刷新了行业纪录，更使比亚迪成为“公务严选”品牌。

据悉，因为公务用车既是政府门面，代表了城市形象，同时产品实力也要过硬，在应急抢险、长途巡查等关键时刻不掉链子。比亚迪凭借全栈自研的刀片电池、DM-i、云辇、天神之眼等前沿科技，为

公务出行保驾护航，保护人民安全。

据不完全统计，比亚迪海豹、秦、元PLUS、宋PLUS、汉、夏等多款车型入选成为公务用车，作为政府日常公务用车及警车、特警车、机场引导车等特殊场景用车，用可靠的品质与领先的科技保障机构正常运转，成为公务出行的“门面担当”。

今年5月18日，国家有关部门指出，公务用车集中采购，应当选用国产汽车，优先选新能源。比亚迪作为连续多年的中国新能源汽车销量冠军，将更广泛地被应用于公务领域，持续助力公务出行。实际上，比亚迪不仅是单位优先采购的公务用车，还是不少公务员的日常用车。汉、唐等旗舰车型，被公务员视为“体面又务实的选择”。



截至今年5月，ETC普及率跃升至47.5%，车辆通过收费口时间压缩至数秒，整体通行效率提升逾倍

智慧创新

“北上南下”通行效率提高

随着港澳居民节假日赴广东休闲消费热度持续攀升，为应对激增需求，广东联合电服公司在珠三角9市设立16个自营网点、港澳地区布局10余个授权服务点，以港珠澳大桥为轴心，构建起辐射香港、澳门及珠三角地区的粤通卡ETC发行服务协同网络。近期，口岸临时服务点将升级为收费站楼内的粤通卡ETC服务中心，进一步保障港澳

北上潮涌

“一小时生活圈”加“数”前行

75分钟。”这样的港人日常生活图景推动大湾区旅游热点车流量呈爆发式增长。2300万跨境北上通行悄然重塑“一小时生活圈”，便捷的交通服务有效促进粤港澳大湾区居民交流，助力“人文湾区”建设。

粤港澳大湾区基础设施“硬联通”正迈向规则衔接的“软联通”创新深化阶段。本次发行的港珠澳大桥纪念版ETC卡，采用三地设计师联创方案，卡面融入大桥地标元素。当车轮飞驰

过港珠澳大桥，粤通卡绿色通行灯闪烁在伶仃洋上时，从技术攻坚到服务升级，从支付创新到效率跃升，“港车北上”正以民生小切口撬动湾区大融合。

16万港澳车辆畅行湾区背后，交通数字化与智慧化服务创新正为粤港澳大湾区建设“宜居宜业宜游”世界级城市群注入强劲活力。

“港车北上”超2300万次跨境通行



30天攻坚

打通湾区交通支付“任督二脉”

两年前，《广东省关于香港机动车经港珠澳大桥珠海公路口岸入出境的管理办法》出台，首次为香港单牌车打开北上通道。政策实施前夕，在广东省交通运输厅统筹部署下，广东省交通集团属下广东联合电子服务股份有限公司（以下简称“广东联合电服公司”）完成了一场与时间赛跑的技术攻坚：30天内完成高速公路收费系统升级，创新开发跨境金融结算ETC产品，并于2023年6月30日发出首张由香港交通银行代扣通行费的粤通卡。

“我们打通了粤港澳三地高速公路通行支付系统的‘任督二脉’，缩短了珠三角9市与港澳的时空距离，促进生产要素高效流动。”项目技术负责人表示，

香港车主用本地银行卡就能自动扣缴内地通行费，这背后是数十项技术标准的衔接创新，真正实现了“一脚油门畅行湾区”。

政策实施初期，在港珠澳大桥管理局、海关、边检及珠海市相关部门的大力支持下，珠海口岸小客车入境候客区的临时粤通卡ETC服务点，为港澳北上车主提供了便捷的服务支撑，并得到了港澳车主的一致好评。粤通卡ETC服务点创下单日安装100套的纪录，日均服务能力较初期提升两倍。

数据显示，港澳车辆ETC安装量从政策初期的5万辆飙升至今年5月的16.2万辆，增幅超2倍。其中香港单牌车从零起步突破6.3万辆，约占跨境香港车辆的半壁江山。

2025年全国铁路暑运启动 广铁将发送旅客1.33亿人次

文/图 羊城晚报记者 严锦程 通讯员 张晓韵 黄锦华

从7月1日起，2025年全国铁路暑期运输正式拉开帷幕，将持续至8月31日，为期62天。记者从广铁集团了解到，暑运期间，广铁预计发送旅客1.33亿人次，日均发送214.2万人次，同比增长5.8%，创历史新高。其中，预计最高日为8月9日，当天将发送旅客256万人次，同比增加14.8万人次，增幅6.1%。

今年暑运，广铁集团客流呈现出以学生流、旅游流、探亲流为主，商务流为辅的特点。学生及旅游流主要穿梭于北京、上海、广州、成都等大城市以及热门风景区之间；中小学生探亲流则在前期从内地中小城市向广州、东莞、深圳等大城市汇聚，后期再从大城市踏上返乡之旅。受学生客流影响，7月中上旬、8月中上旬及周末将迎来客流高峰，但整体旅客出行较为均衡。

为满足暑运期间庞大的客流需求，广铁集团在新运行图的基础上，同步实施暑期临客列车运行图，通过动车组列车重联或采用大编组运行、加开夜间高铁，以及为普速列车加挂车辆等多种方式增加运力。计划安排144列临时旅客列车，其中普速旅客列车50列，动车组列车94列，日均计划开行旅客列车3166列，同比增长9.1%。

此外，广铁集团还提前做好各项准备工作，多措并举提升旅客出行体验。持续优化旅客购票服务，延续暑期学生购票预约机制，优先保障学生旅客的购票需求。在硬件设施方面，广州南站更新改造218台进出站检票闸机，更换87张候车室爱心座椅，并新增5组景观休息座椅，进一步优化候车环境。在特色服务上，深圳北站、广州南站试点推出“轻旅行”和宠物托运服务，“轻旅行”可提供“门到站”“站到门”同城行李搬运服务，宠物托运服务则能为携带宠物的旅客办理一站式业务，实现人宠同行。长沙南站加强与地方公交、地铁、出租车等交通方式的协同联动，打通旅客出行“最后一公里”。

铁路部门提醒，暑运期间旅客出行需求旺盛，铁路部门将依据客流特点、车票预售及候补购票情况，灵活动态地调整运力投放。广大旅客可留意车站公告，或通过铁路12306网站（App）查询列车开行信息。同时，由于客流较为集中，建议旅客合理规划行程，尽量错峰出行，预留充足的进站乘车时间，做到文明出行，共同维护良好的出行环境。



广铁迎来客流高峰

尊界S800首月上市大定突破6500辆 这款豪车吸引了哪些买家？

文/图 羊城晚报记者 潘亮 实习生 曾俊雄

6月30日，鸿蒙智行宣布旗下尊界S800旗舰轿车上市首月大定突破6500辆，引发市场关注。这款由华为与江淮汽车合作打造、售价70.8万至101.8万元的超高端智能豪华轿车，自上市以来便以“对标宝马7系、奔驰S级”的定位吸引眼球。

上市仅24小时大定破1600辆，72小时斩获2600辆，首周超3600辆，首月超6500辆……尊界S800的市场热度持续攀升。然而，在广州地区，这款车的实际销售情况如何？消费者更青睐哪些配置？交付周期和服务体验怎样？记者实地走访多家门店，一探究竟。

1. 订单量存地域差异 深圳上海更火爆

在广州美林天地华为智能生活馆，销售人员陈经理透露，目前尊界S800的大定订单量约6800辆，但广州地区累计订单“不算多”，目前店面没有展车。他解释称，当前订单尚未进入爆发期，首批用户（参与“先行者计划”的车主）将于6月26日提车，包括自媒体博主、企业老板和华为粉丝等群体。这些用户提车后会进行测评并反馈真实体验，而多数潜在客户正在等待这些反馈，同时也在等待7月



尊界S800

尊界S800旗舰轿车上市首月大定突破6500辆

份到店试驾。

“等试驾车到位，订单量预计会再涨一波。”尽管广州华为门店相关销售人员对未来市场持乐观态度，但记者走访发现，与深圳、上海相比，广州的订单量确实存在差距。据深圳某门店销售曹经理透露，尊界S800于5月30日在深圳车展首发，车展9天期间成为绝对主角，吸引了大量目标客户，因此深圳订单量显著高于广州。

交付方面，多位销售表示，

2. 四座顶配成主力 商务接待需求旺盛

值得注意的是，尊界S800目前提供星辉尊享版、星耀尊享版、星耀行政版和星耀行政版四个配置，售价从70.8万元到101.8万元不等。其中，星辉尊享版与星耀行政版为双电机（纯电/增程），星耀尊享版与星耀行政版为三电机（仅增程）；五座布局为低配，四座布局为高配。

尽管低配车型价格更低，但记者走访发现，四座顶配版更受青睐。深圳销售曹经理表示，其门店已售50多辆尊界S800，其中30多辆为顶配四座

版，“公司购车基本都选顶配，这款车卖得最好的就是四座版”。曹经理认为，买四座的基本是商务接待，买五座的有一部分家用，但五座订单较少，这车大部分用于商务场景。

从消费者画像来看，尊界S800的买家多来自高新科技、金融和互联网公司，且不少是企业老板。曹经理提到，部分消费者家中已拥有迈巴赫、路虎、埃尔法等豪车。此外，鸿蒙智行旗下问界、智界、享界的老车主也是重要客群，他们对华为产品高度认可，增购需

求旺盛。

当前，尊界S800作为鸿蒙智行最高端品牌，服务尽显“尊贵”。在某鸿蒙智行授权用户中心，经销商为其打造独立私密展间，装修投入超过百万元，材料定制运输。它还提供专属顾问和一对一服务，强化高端定位。从目前的市场表现看，尊界S800凭华为技术、超高端定位和差异化服务切入豪华轿车市场，随着首批用户交付和试驾车到位，其销量能否进一步突破？让我们拭目以待。