

跨城100多公里收11.8元 家门口的大巴火起来

一键下单地铁口点对点坐车,乘客叫好又叫座
多家承运车企却坦言低价促销无法长期维持

11.8元,100多公里,2个多小时,从广州到深圳,地铁口旁上车、下车——最近,这样“白菜价”的城际大巴悄然“卷”了起来,用近乎公益的价格重新将上班族、学生族拉回了客运市场。然而,这趟看似“真香”的旅程背后,是公路客运行业面对高铁与城轨冲击下的一场“绝地求生”。

从昔日客运站单日客流超十万的黄金时代,到如今传统班线年发送量较两年前下降超四成,转型已迫在眉睫。局中人向新快报记者坦言,9.9元、11.8元的低价票仅为促销手段,无法长期维持,“卷价格”更非出路。他们真正想要的,是在与高铁的错位竞争中找准“点对点、门到门”的差异化优势,迎来一个更加理性、有序的行业新生态。

■ 采写:新快报记者 王彤
■ 摄影:新快报记者 毕志毅



■ 城际大巴推出的9.9元、11.8元的低价票,吸引了众多乘客光顾。

记者走访

地铁口旁,大巴到达间隔仅十几分钟

7月23日下午5时许,地铁广州车陂南站B口附近,一位穿着绿马甲、拿着便携安检棒的阿姐在路边吆喝:“到深圳的来检票啦!”随即,三五个人找

出二维码找她刷码。随后,又有三五个人过来。一两分钟后,所有候这辆车的人检票上车,大巴也悄然开走。

记者注意到,几乎每十几分钟,就

会来一或两辆大巴。候车的人不多,几乎不用怎么排队,都是从从容容地上车就坐。大巴开往的地方很多:珠海、河源、罗定、清远等,其中深圳的班次最多。

乘客:坐大巴舒服便宜,但仅限于短途

带着女儿准备回深圳的梁女士感慨道:“去年大巴价格还30元左右,今年价格直接降至11.8元,便宜到我一开始都有点不敢坐!”每年,梁女士都要固定来广州办事一次,以往都是坐动车,直到去年,朋友向她推荐了巴士,她抱着试一试的心态买了票。“跟十多年前我坐大巴的经历完全不同,那个时候的车味道很大,容易晕车。现在的整洁干净,坐起来很舒服,而且不用折腾。”梁女士算了一笔时间账:她的家在深圳西乡附近,城际动车虽然只有40多分钟,但前往高铁站、站内步行候车、抵达目的地后二次换乘的时间不少,一趟下来总时长在两小时左右;而大巴几乎是点对点地上下车站,

全程耗时只比动车多十几分钟。“11.8元的价格,对比深圳北到广州东七十八元的动车,我觉得,大巴的性价比简直不要太高了。”

对此,准备回清远娘家的陈女士表示强烈赞同。“我这趟车票21.9元,碰上活动最低才9.9元,最贵时买也就30块出头。一般不堵车,全程约两小时就到家门口了。”陈女士表示,以往回家,要么自驾、要么转乘城轨,坐大巴虽然只有五六次,但已经深深俘获了她的心:“我在广州需要坐一个半小时的地铁才能到城轨,清远下车后还得再打车半小时才能到家,整体时间算下来,大巴还更快。”

放假准备回云浮罗定的大学生白

白则是因为只有大巴车可以选择。离白白家最近的火车站在南江口,到站后还要坐一个多小时才能到家,全程耗时4个多小时,火车票一般在七八十元。而此刻,他手上“很好抢”的39.9元大巴票,全程三个半小时,不用中途换乘,一步到位送他到家门口。“高铁纸面速度快,但叠加中转时间与路费,完全不占优势,只有高铁能直达、时长大幅缩短的长途行程,我才会考虑放弃大巴。”白白表示。

多位乘客向记者表示,虽然大巴如今体验感不错,但他们也有自己的出行底线:一旦大巴票失去价格优势,或是难熬的长途旅行,他们会毫不犹豫地选择铁路。

承运车队: 低价是促销手段 不可能长期存在

新快报记者注意到,不少大巴票已亲民到不可思议的地步。以广深线为例,车盈网显示,熊猫哒、搭对巴士、广州市陆运有限公司、广州市车之友汽车运输服务有限公司、广州客路达快车有限公司等多家承运车企均推出了11.8元的优惠票。

11.8元,买不到一杯烤黑糖波波牛乳茶,却能把人运输到100多公里外。不少市民在惊喜之余,也心生疑惑:如此低价运营,大巴车队真的能赚钱吗?

深耕广深线多年的熊猫哒负责人苏先生笑了一笑,直言:按目前的价格,即使满座也难以覆盖车辆全生命周期成本,“我们在搞促销,常态化运营无法维持该价格。”

他向记者拆解了成本逻辑:燃油单车单趟综合成本约1000元,当前广深主力运营46至48座纯电动大巴,虽每公里能耗相较燃油车能节省1元左右,但车辆购置成本比燃油大巴高出40%,叠加电池更换、车辆折旧等刚性支出,综合运营成本降幅没有外界想象中可观。其中,行业存在固定渠道抽成:技术平台抽取3%票务服务费、代售渠道抽取10%佣金,营收先扣除分成后才能覆盖车辆、人力等成本。苏先生认为,盈亏的关键要看票价和上座率的平衡,单趟票价低,会亏损,但能吸引客户,提升上座率。

跟过车、给司机发过工资、干过站点服务,来自“粤出行”的徐先生也印证了这一现状:9.9元之类的低价票基本不盈利。

主营粤西长途班线的广州粤港澳交通发展有限公司(以下简称“粤港澳公司”)营运负责人薛先生指出,粤西长途平时工作日上座率稳定在40%左右,逢周末、返乡节假日高峰期,上座率有七八成。“按照行业测算,大巴线路匹配成本、能够稳定盈利的合理票价,应当对标同线路高铁票价的一半,比如广深线维持在35元上下才具备长期运营空间。”



■ 互联网网约平台大巴凭借低价格的车票悄然兴起。