

南宁到扶绥汽车票价低至8.8元 到防城港21.8元……

# 低价引客能否持久 汽车客运路在何方

南宁至扶绥8.8元，南宁至防城港21.8元，南宁至北海38元……今年2月以来，一场场降价促销活动正在南宁埌东客运站与江南客运站轮番上演，沉寂已久的汽车客运市场风云再起。

近年来，私家车普及与高铁、网约车兴起冲击道路客运市场，尽管各地客运企业积极探索转型，仍面临客源分散、大中车型闲置、运营成本高等挑战。多年来，广西多家客运企业一直在探索定制客运服务，但因票价居高不下从未掀起波澜。汽车客运服务到底需要往哪些方向努力？

## 汽车站陷“关停潮”

## 班车客运何去何从

贵港汽车总站、梧州龙船冲客运站、玉林客运中心、贵港汽车西站……2021年以来，广西多个汽车客运站相继关停。曾经，这些车站是城乡流动的“血管枢纽”，如今只剩下一座座空荡的候车厅、锈迹斑斑的站牌。

汽车客运站的衰落，早有迹可循。除了高铁、私家车、网约车的多重挤压，客运站“大站集散”的模式，大巴上逼仄的空间、让人头晕想吐的气味、伴随着尘土的颠簸……在乘客“美好出行需求”面前，这些都成为时代抛弃汽车客运的因素。

“从前是‘车进站，人归点，站管车’，旅客依托客运站集散，确实不适应现在乘客的需求了。”广西超大运输集团有限责任公司（以下简称“广西超大”）经营管理执行总裁黄善杰说，以往的“出发点到场站—一场站到场站—一场

站到目的地”的三段式出行，机动性不强、灵活度不高、覆盖面不广，无法发挥道路客运“门到门”“随客而行”的优势。

记者梳理发现，针对这个问题，早在2016年交通运输部就印发了《关于深化改革加快推进道路客运转型升级的指导意见》，首次提出了“道路客运定制服务”的概念，明确提出“充分发挥移动互联网等信息技术作用，鼓励开展灵活、快速、小批量的道路客运定制服务”。此后，又发文明确班车客运经营者可基于已经取得经营许可的道路客运班线开展定制客运，要求各地加快推动汽车客运站转型发展。

交通运输部数据显示，截至2024年12月，全国已开通定制客运班线约6600条、投入运营车辆3万余台，定制客运“门到门，点到点”的竞争优势逐步显现。“总体看，当前定制客运规模总体较小，仍须多措并举激发道路客运市场创新活力。”交通运输部运输服务司有关负责人接受人民日报采访时介绍，2024年底，该部印发《关于加快推动班车客运定制服务创新发展的通知》，推动定制客运进火车站进机场进港口客运站，鼓励开通旅游、就医、通勤、商务等多场景定制客运线路。

## 探索定制客运服务

## 部分班线扭亏为盈

记者采访发现，过去10年，传统客运站的集散功能大幅弱化，班线客车数量锐减，广西各地客运企业在转型升级路径中，一直在探索定制客运服务。

2017年9月，广西运德汽车运输集团有限公司开通隆安至南宁城际快线，提供上门接送、送票等定制服务。此后，广西通泰运输集团股份有限公司、广西河池运达汽车运输有限责任公司、广西超大等本土企业曾与第三方平台合作，在贵港、河池、南宁、崇左、防城港等区域开通定制客运线路。

黄善杰说，为了迎合多样

性的市场需求，广西超大2020年新购了100多辆7座和9座的小客车，推出定制客运服务，但存在车型小、座位少、成本高、知名度低等问题，加之黑车非法运营扰乱市场秩序，导致正规客运企业在价格上缺乏优势，难以形成规模。

2023年以来，随着有关政策力度不断加大、客运企业经验的不断积累，定制客运量占全区道路客运量的比例逐年上升，部分班线甚至开始扭亏为盈。

“这种从出发地到目的地‘一段式’的出行方式，深受乘客喜爱。”广西省容县通力三名客运有限责任公司副总经理梁露说，2023年6月，该公司开通容县至玉林的定制客运线路，投入10多辆新能源客车，充分满足了玉林、容县两地之间旅客的个性化出行需求。该班线16辆9座定制客车，日均运送旅客约500人次，单车月均利润目前稳定在7000元左右，实现扭亏为盈。

广西钦州泰禾运输集团有限责任公司生产经营部负责人廖思思告诉记者，该公司大力发展定制客运服务，把乘车点搬进工厂、校园甚至旅客家门口，真正实现一站式直达。同时，对客运站车辆进行油改电、大改小等优化升级，降低运营成本，并推出乘车月卡、次卡反哺市场，整体上座率增长20%以上。比如，钦州到浦北的票价从55元降至35元，吸引了不少客流。

值得关注的是，除了在传统客运班线上发力，广西客运企业还结合节假日或演唱会、景区等文旅项目深度合作，在特定时间推出定制线路。今年4月，周杰伦南宁演唱会期间，广西超大联合第三方平台开通了12条演唱会接驳专线，还可以选择夜间返程，让外地歌迷省去留在南宁一晚的住宿费用；广西运德也相继推出了一系列定制城际巴士和旅游、演唱会专线，甚至在今年6月推出跨国专线——权志龙越南河内粉丝专线，还提供签证代办+酒店代订，服务可以说是相当“卷”。

## 短期低价快速引客

## 长期发展需拼服务

今年2月，滴滴与广西超大牵手合作之后推出“站点巴士”，首先在南宁至扶

绥、武鸣两条线路上开展票价优惠活动，随即又逐渐蔓延至南宁至横州、宾阳等线路。由于这些客运线路重叠，广西运德也推出了相应的优惠活动回馈乘客。

这场覆盖南宁、崇左、河池、北海、防城港等城市的汽车客运降价促销，折射出在交通方式迭代下区域客运市场的深刻变革。不仅是广西，今年暑运期间，广东、四川等地的城际巴士市场也持续上演价格优惠活动。例如，东莞至珠海8.8元，广州至深圳9.9元。

记者了解到，在“站点巴士”推出前，广西多家企业也曾与第三方平台开展过定制客运的合作，但票价一直居高不下，从未像这次一样掀起波澜。

“这种情况一般是平台线下给补贴，不然不可能长期运行。”南宁一名交通业内人士认为，长期的低价运营，可能会让企业难以维持正常的服务质量，阻碍企业在提升服务品质、优化运营效率等方面进行投入，最终影响整个行业的健康发展。

广西社会科学院社会学研究所所长姚华认为，当前汽车客运市场面临客源分散、大中车型闲置、运营成本高等挑战，正在经历痛苦的升级转型期，而公路出行仍是覆盖最广泛、选择最主流的出行方式，乘客跨区域流动出行需求不断增长，道路客运也正从干线运输向“最后一公里”接驳、城乡末梢服务、多式联运衔接角色转变。在这种形势下，客运企业通过降低票价、优化服务来吸引乘客，尝试自救的同时能让利乘客，是值得肯定的。

姚华建议，针对这种普惠型的公共交通出行模式，有关部门可根据实际情况给予相应政策优惠。至于企业的低价能否维持运营等问题不用过于担心，但这种方式能否被认可仍待市场进一步检验，“低价短期内确实能吸引到部分客源，但服务质量不能打折，否则乘客依然会用脚投票”。

据《南国早报》

↓不少人乘坐南宁至扶绥的班线。

