

财经观察

定制服务随客而行，“站点巴士”低价优惠……

# 郑州汽车客运驶入转型之路

本报记者 张倩 文/图

从郑州到新乡，最低仅需11元！7月16日，郑州交运“站点巴士”正式推出郑州至新乡线路出行卡（次卡）服务，单次乘坐最低仅需11元。

快速预订、方便快捷、低价实惠……“站点巴士”的出现，对于百姓出行来说，无疑是一个好消息。同时，这也是郑州汽车客运转型升级，持续推动服务创新、提升服务品质的生动实践。

回顾过往，曾几何时，郑州各大客运站总是人头攒动，无数旅客在这里踏上外出或归家的旅程。然而，近年来，在高铁、私家车等多元化因素的冲击下，公众出行习惯发生了极大的变化，曾经辉煌的道路客运行业内外环境发生深刻变化，客运站已进入新发展阶段。

新时期下，通过开通定制客运专线、文旅专线、“站点巴士”、站区商业化开发等，作为全省公路运输的主力军，郑州交运集团因地制宜不断探索新的发展路径，促进道路客运行业健康有序发展。



郑州交运集团承担运输保障任务

开出的客运班车往西一直通到乌鲁木齐，往南到海南，往北到黑龙江。当时，郑州交运集团旗下拥有郑州长途汽车总站、南站、陇海站等10多个汽车客运站，最多每年将4000多万人次的乘客运送到全国各地。

2010年2月，郑西高铁开通运营，郑州迈入“高铁时代”。在这之后的10多年里，郑州“米”字形高铁快速成网，一列列呼啸而过的高铁，为郑州客运站逐渐落埋下了伏笔。

高铁改变了市民的出行方式，以郑州客运总站为例，这个曾在高峰期日发送旅客20000人次的车站，到2020年10月停运时，日客流量已下滑至最低4000人次。

采访中，记者了解到，除了高铁的冲击外，私家车数量的大幅度增长也蚕食着汽车站的的市场。日益便捷的高速网络和多样化的出行方式，让汽车站渐渐受到冷落。

时代车轮滚滚向前，汽车站转型发展需求日益迫切。

## 破冰前行 让乘客出行更“便捷”

传统的汽车站客运班线，所有车辆定时、定点、定线路发车，与乘客灵活出行的需求出现脱节。

“虽然固定客运班线的辉煌时代已过，

但郑州交运仍通过不断的努力，让乘客出行更便捷。”郑州交运集团相关负责人表示，为了让乘客的出行更便捷，郑州交运集团打破原有运营模式，探索转型升级之路。

2015年，郑州交运集团定制客运公司成立。从此开始统筹制订全省定制客运线路发展规划，以9座车型作为业务运营的主力，以小型化、个性化、网约化出行特色，随客而行，实施多场景的点对点、门到门服务，极大提升了百姓便捷智能化的出行体验。

进入7月份，随着学生临近放假和暑运的到来，定制客运出行客流量明显增长。为了让出游登车的群众出行更方便，郑州交运集团定制客运公司定制定制线路近日新增了登封线路，同时推出市体育中心线路上门接送两项措施，一条线路两地始发5条线路走向，已基本组成立体化服务群众出行网，不仅辐射范围更广泛、服务群体更多样，而且坚持“在哪里上车都顺路”，为两地百姓提供更加贴心的服务。

截至2024年6月，定制客运共有运营线路68条、车辆492台，累计发送乘客243万人次，成为班线客运的有力补充。

除了“定制服务”，积极拓展旅游客运领域也是当前郑州汽车客运转型升级的新路径之一。

## 出行多元化 汽车站逐渐“落寞”

“路西侧是汽车总站，东侧是鞋城，那时候候车进车出、人来人往，好不热闹。”站在航海路广路交叉点，赵老先生不禁感慨道：“过去汽车总站，凭借优越的地理位置，也是郑州标志性地标之一，无人不晓。”

然而，随着时代的不断发展，“服役”28年的郑州汽车客运总站退出了历史舞台。2020年10月28日，郑州交运集团“官宣”，郑州汽车客运总站不再发送客运班车，所有车辆线路班次进行分流。至此，郑州人记忆中的“老地方”又少了一个。

2022年4月6日，运营了14年的郑州陇海汽车站正式停止运营，实施功能转换、综合开发。

2022年5月10日，位于建设西路179号的郑州汽车客运西站关闭、停运。

记者了解到，在客运黄金时代，从郑州

## 今年上半年郑州举办展览110场

本报讯（记者 成燕 孙婷婷）记者昨日从市会展业促进中心获悉，2024年上半年，郑州市共举办展览活动110场，展览总面积达153.21万平方米，其中举办3万平方米以上展览11场。展览现场共吸引参展商27429家，采购商及观众311.67万人次，累计达成意向成交额约634.08亿元，有效带动我市住宿、餐饮、交通、物流、广告等行业消费约195.66亿元。

据了解，今年上半年，我市举办的郑州门窗业暨整屋定制家居及家具产业博览会、第42届中原广告展、中原医疗器械展、第33届中国（郑州）糖酒食品交易会、第20届郑州工业装备博览会、第21届郑州国际汽车后市场博览会、郑州塑料产业博览会、第六届河南省教育装备博览会等一批本地品牌展览规模实现大幅提升。我市还培育了中欧班列博览会、中国发制品春季交易会、中国艾产业博览会、中国高端饮品博览会、中国近视防控产品交流会等一批新展。

据该中心相关负责人介绍，我市还引进了全国地理测绘展、中国旅游休闲娱乐产业博览会、亚洲幼教年会、中华护理学会护理消毒年会等高质量展会以及ICC青少年发明大赛等活动，这些展会和活动计划于今年下半年在郑州举办。

## 郑州10个办事大厅均开设住房“以旧换新”服务专窗

本报讯（记者 孙雪菲）7月16日，记者从郑州市住房保障和房地产管理局获悉，该局会同税务、不动产登记等部门就住房“卖旧买新、以旧换新”工作全面开设服务专区，为群众提供贴心周到的交易服务。截至目前，市内主城区10个办事大厅均开设了“以旧换新”服务专窗，提供“专人专窗”的VIP服务。

为做好专窗设置工作，郑州市住房保障和房地产管理局房屋交易中心提前筹备，组织工作人员先期深入城发集团靠前对接，结合当前房地产市场调整和形势发展，收集整理企业在办理“卖旧买新、以旧换新”业务流程中遇到的难题，并提出针对性解决方案。

位于金水区、二七区、管城区、惠济区、中原区的市民，若通过城发安居收购二手房进行以旧换新，可前往市住房保障和房地产管理局CBD办事大厅2楼55-60号窗口、市政务服务大厅1楼B厅B06窗口办理业务；通过市场化交易方式参与的，可前往金水区政务服务大厅2楼G10窗口、惠济区政务服务大厅1楼G区11号窗口、二七区政务服务大厅4楼东区7号窗口、管城区政务服务大厅2楼G区2号窗口、市不动产登记中心办事大厅2楼16号窗口的服务专窗；而经开区政务服务中心办事大厅一楼大厅11号窗口、郑东新区黄河南路房地产交易大厅2楼1号窗口、高新区政务服务大厅一楼A区8号窗口则可兼顾办理两种交易方式的住房“卖旧买新、以旧换新”。

据了解，最早对住房“以旧换新”业务进行专窗办理的是郑州市住房保障和房地产管理局CBD大厅，该厅7月3日设置了包括4个服务专窗的专区。为了让群众少跑腿，房屋交易中心将服务延伸到企业，在收购主体城发集团设置住房“以旧换新”网签专区，开展相关网签备案等业务。此外，由郑州市住房保障和房地产管理局主办、房屋交易中心承办、可以实现房屋交易一体化的“郑好房”服务平台已在该大厅上线使用，该平台整合房屋交易政务监管、行业服务、公众服务等数据资源，不仅能够提供二手房和新建商品房展示服务，还提供房源核验、手拉手签约、金融、律师、公证第三方服务等特色模块，确保真房、真人、真价、真交易的服务环境。

## 上半年全国铁路建设持续推进



7月16日，宣绩高铁开始联调联试，全线开通运营进入倒计时。宣绩高铁地处安徽皖南山区，线路自宣城站引出，南至绩溪北站，是长三角城际轨道交通网中的骨干线路。  
新华社记者 刘军喜 摄

盛夏时节，江苏扬州宁扬城际铁路项目建设现场机械轰鸣，100多名中铁十五局建设者在各个工序上穿梭忙碌，全力冲刺年度施工目标。宁扬城际是扬州市首条城市轨道交通线路，建成后将成为实现南京和扬州两市之间互联互通，促进沿线经济发展。

今年以来，全国多地铁路项目建设持续推进，取得新进展。记者从中国国家铁路集团有限公司获悉，2024年上半年，全国铁路完成固定资产投资3373亿元，同比增长10.6%，创历史新高。

上半年，铁路部门有序推进重点项目联调联试、试运行，高质量完成工程验收、安全评估、运营准备工作，确保一批新线如期建成

通车，累计新开通线路979.6公里，进一步完善了区域路网布局。其中，池州至黄山高铁开通运营后，为沿线旅游经济发展注入了新动能；兰州至张掖高铁中川机场至武威东段开通运营后，丝路重镇武威市接入全国高铁网。

与此同时，铁路部门统筹建设资源，加强施工组织和科技攻关，一批重点在建项目控制性工程取得新进展。

在辽宁，沈白高铁建设加快推进。中铁十六局项目技术负责人徐利胜表示，建设者正全面推进全线路控制性工程后安隧道施工，后安隧道全长9125米，已顺利贯通进入无砟轨道施工阶段；在浙江，由中铁十一局承建的衢丽铁路衢江

特大桥首根桩基顺利开钻。衢丽铁路西起衢州市连接沪昆铁路、九景衢铁路，东至丽水市贯通金温铁路，其中衢江特大桥全长超过10公里，是全线路控制性工程；在安徽，由中铁十四局参建的沪宁合高铁控制性工程跨马厂水库特大桥开始架梁施工，为有序推进后续建设创造了良好条件。

“今年以来，铁路部门聚焦服务国家重大战略和区域经济社会发展，充分发挥铁路投资产业链长、辐射面广、拉动效应强的作用，优质高效推进铁路工程建设，现代化铁路基础设施体系加快构建，我国铁路网整体功能和效益进一步提升。”国铁集团有关部门负责人表示。新华社北京7月16日电

## 我省将组织开展企业首席数据官试点申报工作

本报讯（记者 徐刚领）昨日，记者从河南省工业和信息化厅了解到，为深入贯彻国家大数据战略，加快实施省委省政府数字化转型战略部署，根据《河南省大数据产业发展行动计划（2022—2025年）》有关要求，省工业和信息化厅拟在全省开展企业首席数据官（Chief Data Officer，以下简称“CDO”）试点工作。

依据《河南省企业首席数据官

制度试点工作方案（试行）》，确定一批试点企业开展首批CDO试点工作，引导企业提升建数、治数、用数、管数能力，培育打造新质生产力。申报单位应在河南省域内依法注册登记，具备独立承担民事责任能力的企业，运营管理规范，近三年内社会信用良好，无违法违规记录，无重大安全和环境事故。申报单位重视数据管理工作，数字化基础

较好，具有较大规模数据资源，数据产品和服务能力突出，具有较高行业影响力。鼓励“7+28+N”产业链群重点企业，已取得DCMM 2级及以上等级贯标认证企业、省级大数据试点示范企业、省级工业互联网平台企业积极申报试点。

据悉，企业首席数据官试点周期自公布之日起至2025年底结束。

## 走市场 看消费

为了《长相思》充了会员，大家还有其他好剧推荐吗？大家都充SVIP了吗？多少钱充的？

……

近段时间，《玫瑰的故事》《长相思》热播，网友们关于剧情和充会员的讨论甚是热闹。

对于爱追剧者来说，花钱购买某影视平台的会员，几乎已成刚需。因为一部爆款剧购买影视平台的会员，几乎成为会员消费者们的共同经历。

不只是影视平台，移动终端时代，一部手机就满足了大家购物、观影、听音乐等需求。需求者众多，也催生了新的商业领域。包括影视、音乐、音频等在内的各种资源平台，都开始对自己的优质内容设置门槛——购买会员，否则一些经典内容就无法享受。为了喜欢的综艺、火爆的电视剧、着迷的音乐、精彩的故事，越来越多的消费者为需求下单、成为各种平台会员的买单者。

## 影视会员，你买了没？

本报记者 侯爱敬

### 视频会员买单者众

喜欢追剧的小周，目前是三个视频平台的VIP会员，“两家目前正热播的电视剧都是我喜欢的演员，不是会员一天只能看一集，等不及，干脆两家都买了。”像小周一样，同时拥有不止一家会员的消费者不在少数。

王女士是某故事平台的资深会员，“孩子从学龄前就爱听他们的故事，现在小学五年级，中间会员就没断过。除了一些兴趣比较高的音频故事，还收集了经典名著，目前孩子利用碎片时间已经把‘四大名著’听完了。”王女士还给自己买了某音乐平台的会员，“喜欢的歌几乎都得购买会员才能完整听，上下班路上，听自己喜欢的音乐，难得的享受。”

为资源付费、为服务付费已成当下潮流。各视频、音频、音乐平台，无疑是相关资源的集大成者。高口碑的电视剧、经典纪录片、专家的讲座等，丰富的资源为使用者提供便利，消费者也愿意为这份喜欢和需求买单。

采访中，记者了解到，依托客运站设施资源，实施新旧动能转换，郑州交运在提升旅客出行体验的同时，还积极推进以场站功能转换和商业综合开发为主要内容的转型升级，打造新经济增长点。

“站商一体化”转型，车站也开始进入多元化经营模式，成立商贸综合体，如汽车维修美容、停车场、检测站、综合性市场等，充分利用场地房屋等资源，达到站商融合的发展目标。

不断提高自身“造血”能力，郑州汽车客运在时代变迁中不断转型升级、持续向前。

### 会员权益成为吸引

为了吸引消费者购买会员，平台为会员配套了有足够吸引力的权益。

一些热播的电视剧，会员比非会员拥有优先观看权，比如非会员一天只能看一集，会员可以看两集。对沉浸在剧中的观众，一天一集的节奏堪称折磨。“花上十几二十几块钱就可以看到最新剧情进展，也不用担心先看者剧透令自己遗憾，当然会果断下单。”拥有某影视平台年会员的“玫瑰人生”，道出了许多人的心声。

除了热播电视剧的观看节奏外，会员还拥有专享资源。纵观当下各影视平台，好的电视剧、电影，几乎都不能免费观看，至少需要购买会员，一些经典影片即便是会员也需要另付观影费，3元、5元不等。

在会员消费形式中，一般月会员价格最高，但大多数消费者还是选择单月购买。“有喜欢的剧时就下单，看完后基本用不上，中间可能会隔一段日子，毕竟爆款剧也不是常有，买了长了反而浪费。”“椰子熟了”的理性代表了大多数人的消费观。

也有不少消费者选择直接购买年会员。某大型视频平台年会员舟舟说，“平时工作压力大时，利用碎片时间浏览下视频网站，看些搞笑的、轻松的短视频解压，这几乎成为我的固定解压方式之一，相比按月买，年会员的优惠力度更大。”

### 爆款影视剧成会员扩容利器

“现在看个剧，先要充个VIP，多看一集还要SVIP，是掉钱眼里了？”小红书上，不少用户对平台的会员设置颇有微词。

移动终端时代，公众阅读越来越向视频化靠拢，这既助推了市场的快速发展，也带来行业内的激烈竞争。往往一个成功火爆的影视剧，就是平台会员队伍的一次大扩容。因此，多推爆款、用好爆款，成为平台扩大会员队伍、增加消费者与平台间消费黏性的惯用套路。

SVIP的推出，恰是平台充分利用爆款影视剧，实现商业最大化的促销手段。只是凡事都有度，SVIP的收费与相应权益貌似并不被消费者看好，甚至引发讨论。

无独有偶。《狂飙》热播时，某视频平台出台规定，VIP会员只能在同一台设备登陆，这一决定引发网友集体不满，以至于事件被顶上热搜，最终该平台不得不取消这一规定，这也足以看出影视会员消费者基数的庞大。

为了实现利益最大化，一些视频平台还想出了超级点播的主意。对热播剧，会在最后几集推出超级点播服务，会员以每集3元的价格提前购买观影权，提前观看大结局。对于被剧情深深吸引的观影者，相当一部分抵制不了“提前看大结局”的诱惑，纷纷掏钱买单。

