

10分钟6元？共享充电宝价格上涨 消费者如何实现“充电自由”



■中国城市报记者 刁静严文图

近日，众多消费者反映共享充电宝“闷声涨价”，以前充1小时才一两元，现在一小时涨到了3—6元，车站、机场、景区等地甚至达到8—12元。

共享充电宝发展进入下半场，行业抓住消费者“手机没电寸步难行”的痛点，在格局初步奠定后，逐步进行提价。然而，尽管价格上涨，消费者对于共享充电宝仍是需求不减，电量告急时刻，很多消费者选择边吐槽边买单。

数字化时代，消费者能否实现“充电自由”？共享充电宝行业如何健康有序发展？中国城市报记者进行了采访调查。

价格上涨属正常市场行为，但要避免过高价格差异

北京白领凌女士经常出差，最近一次在海南海口美兰机场使用共享充电宝的经历让她印象颇为深刻。那天，凌女士到达机场时，仅剩5%的电量，为避免手机关机影响工作，她赶忙在距离最近的一家餐饮店借了充电宝，充电不到10分钟，发现竟被扣除了6元。

“充电10分钟要6元？共享充电宝什么时候这么贵了？而且我认为以半小时为最低计费时长也是不合理的。”与凌女士有相同困惑与不满的人还有很多，大家似乎都察觉到，以前一两元钱可以充1小时的充电宝，悄没声地“偷偷”涨价了。

12月2日，记者在晚高峰时段来到北京市大望路地铁站连接的金地中心商场，在人流较多的地下一层和一层区域内，记者看到有街电、来电、怪兽充电三个品牌约10台共享充电宝租用设备。机器上显示，用户支付宝、微信达到一定信用值可免押金，但充电宝的价格并未标示，只有扫二维码后才会显示价格。

记者还发现，尽管在同一商场、同一楼层，相距30米左右的距离，同样品牌的充电宝一个是1.5元半小时，另一个是2元半小时，具有0.5元的差价。记者询问了几家摆放设备的店铺工作人员，他们表示不清楚充电宝的定价规则：“平时有消费者来借，但店铺有自己的充电器，所以没怎么用过。”

随后，记者联系到一位充电宝公司的工作人员，该工作

人员表示，根据市场情况，各区域充电宝柜机存在价格差异，不同商家有不同收费标准，近期部分柜机的确存在轻微提价现象，而各区域柜机价格属于公司商业机密，不方便透露。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林告诉记者，从经济学角度来看，造成产品或者服务价格上涨有多个因素，主要包括成本上涨和需求增加两个因素。“如今数字技术的发展让手机成为重要载体，耗电量增加，充电宝成为刚需。目前共享充电宝已入驻绝大多数商家，这两年商家佣金明显上升，并且企业本身在经过了烧钱的‘跑马圈地’之后，也到了资金回笼的时候，有迫切的盈利需求。在这些因素的共同作用下，共享充电宝的价格自然上涨。”他说。

盘和林表示，价格上涨是一种市场行为，区域间价格差异也是正常现象，但需要物价部门管控，避免过高价格差异。他说：“有关部门可以根据情况进行一定程度的反垄断调查，加大监管力度，避免企业因垄断地位损害消费者的利益，同时也应当鼓励科技创新，给小企业适当的创新支持，提高市场竞争水平。”

充电宝行业 仍需科技创新提升优化

“我用的是苹果手机，耗电量会比较大，充电宝带着不方便，周末逛商场时，经常会在餐厅租用共享充电宝，吃完饭就充好电了，什么都不耽误。”上海市民南南是资深共享充电宝用户，她向记者展示了充电宝使用记录，截图显示，她平均每个月相关花费超过20元，一年下来，总花费超过500元，远远超出她的预期。在给记者发截图时，她也在惊叹，“不看不知道，500块够

买好几个充电宝了吧！”

除了价格上涨，南南也遇到过没地方归还充电宝导致“巨额”花费的状况。“今年10月，我在迪士尼游乐园里租了一个充电宝，手机充满电之后，却找不到网点归还，充电宝机器是满的就插不回去，别的品牌的机器也放不了，到晚上我也没还上，封顶100元每天，于是我花99元买了充电宝，但后来也没怎么用。”

记者走访了北京市朝阳区几个商场，发现充电宝的位置通常分布于餐饮店、娱乐场所、服务台、商场进出口或电梯周边等人流量大的区域。使用微信打开各品牌小程序，均可看到充电宝的位置，并且有显示租借和归还的状态信息，但在夜晚9点、10点之后，充电宝大多处于满位状态，加上商家店铺关门因素，很多共享充电宝网点显示“不可租、不可还”。

共享充电宝的一举一动，都影响着消费者的用户体验。在盘和林看来，如果想要改善价格上涨的现状，就要进一步推动行业的科技进步，提高市场竞争水平，降低企业的运营成本，压缩企业垄断的超额利润。“行业最大的竞争对手或许不是其行业内部的竞争，而是手机和相关硬件的科技进步，快充技术的发展以及一些地方广泛普及了无线充电桌，手机厂商也越来越看重提升手机续航能力，这也一定程度上影响了共享充电宝的市场需求空间。”他说。

同样是共享， 为何共享充电宝却成功了

根据艾媒咨询《2020上半年中国共享充电宝行业发展专题研究报告》（以下简称《报告》）的数据显示，今年我国共享充电宝用户预计达到2.29亿

人。《报告》指出，今年上半年，我国受疫情影响，餐厅、酒店、商场、景点等场景消费人群下降，对共享充电宝行业造成了一定冲击，但在5G技术推广和短视频应用的大背景下，用户对设备电量的消耗增多，终端电池技术并未出现重大突破，因此对移动电源的需求将长期存在。

曾经不被看好的共享充电宝，如今已基本形成“三电一兽”的行业垄断局面，以街电、来电、小电、怪兽为主的共享充电宝品牌已实现盈利。回望2014年，“共享经济”的东风刮起时，共享单车、共享充电宝几乎属于同一时期起步。然而，相较共享单车，共享充电宝成功的原因具备更多——满足消费者刚需、前期投入低、资金回收期短、运营成本低，使得行业具有较好的未来发展前景。

盘和林坦言，充电宝前期投入成本远远低于共享单车，行业普遍不需要押金，依靠用户消费就可以很快收回成本、实现盈利。另外，共享充电宝的损耗率远低于共享单车等其他产品，即便有电量损耗也不影响短时使用。并且在大量投入使用之后，共享充电宝不需要接受繁杂的社会监管，也不需要付出巨大成本来进行维护整顿等，甚至部分后期运营工作可以转嫁给入驻商家，这些都为共享充电宝企业实现了减负。

针对未来共享充电宝行业如何规范有序发展，盘和林建议，首先要形成可行的行业标准，商家要对信用信息的使用、扣费提示的明显程度、使用逾期的扣款细则等进行明确约束，杜绝乱收费等现象发生；其次，从发展时间来看，第一批共享充电宝已经到了回收的阶段，因此，要进一步鼓励科技创新，提升行业竞争水平，降低运营成本，同时有效利用资源、避免资源浪费和污染。



北京某商场内，消费者正在租借充电宝。

山西晋中：出租车跨区送客为啥还收空驶费

■中国城市报记者 宋 浩

11月29日上午7点30分，记者从山西省晋中市榆次区出发，准备去太原南站乘坐火车，于是通过滴滴出行软件叫了一辆出租车。上车后出租车师傅告诉记者，去火车站车费40元，但需加10元的空驶费。

凭空多出了10元空驶费，这让记者感觉似乎坐上了黑车。记者遂打电话给当地朋友，得知长期以来就是如此，打表也得这么多钱。

在路上，出租车李师傅对记者诉起了苦。太原市和晋中

市离得很近，往来人流量很大，但两地的出租车却只能送客，回城不许载客。有一回李师傅在火车站送完人，碰到有两个学生拦车要回榆次。李师傅让他们上车，不成想被两辆悬挂太原牌照的运管车辆堵截住，还被罚了3000元。有了这次教训，李师傅再也不敢回程载客了。

内蒙古自治区呼和浩特市一位运管部门的负责人告诉记者，禁止出租车跨区经营，是出于维护行业秩序的目的，基本上全国各地都这样。“每个地方的出租车指标都不一样，都是

根据城市人口规模来设定的。大城市的指标要紧张些，生意也好，如果一旦放开，就会出现车辆都留在大城市跑的现象，属地管理权又不统一，会给城市管理带来很大麻烦。”该负责人说，以呼和浩特市为例，各区县的出租车也不能跨区载客，前些年就出现过区县出租车和城区出租车集体冲突事件。

李师傅告诉记者，他们这些出租车司机也理解政府的管理初衷，但相关部门要是能在飞机场、火车站等交通枢纽设立专门的返程搭客点，客人便不用再支付空驶费，他们的收入也能提

上去，“这样既降低了成本，又减少了拥堵，可谓一举两得。”

记者注意到，2019年，四川省成都市开始尝试对中心城区11+2区域的出租汽车运价进行统一调整，包括统一运价、开放营运区域、统一车身颜色和计价设备，实现成都中心城区11+2区域的巡游出租车放开跨区营运，取消收取返空费。成都的这一举动，被称做是全国在出租车局部区域改革的首次尝试。

东中西部区域发展和改革研究院院长、《国家智库》总编于今在接受记者采访时表示，

禁止出租车跨区经营的确在一定意义上实现了行业有序运行，但当下城市发展已进入城市群和区域一体化发展的时代，出租车异地往来载客的需求日趋旺盛，时代发展开始呼唤管理部门作出改变。“建议各地在主要交通枢纽建立专门的异地返程载客区域，顾客必须通过出行软件进行车辆预约和支付，运管部门以此作为是否进行跨区经营的认定。这样既解决了出租车跨区经营的管理难题，又满足了区域间正常的出行需求，可谓一举多得。”于今说。