

青年调查



在刚过去的这个春节,很多出行在外的人都遭遇了“充电刺客”。几年时间里,共享充电宝的租金猛然上涨已经超过了至少8倍。动辄几十元的租金,老旧不堪的设备,无处归还的焦虑,让小小的共享充电宝成为出门在外的人们的烦心事。本意给民众提供便利的共享充电宝,如何会成为面目可憎的“充电刺客”?其租金节节攀升的背后究竟发生了什么?青年报记者就此展开调查。

青年报记者 郦亮

一晃5年,充电宝租金涨了8倍?

这个春节,暖心的共享充电宝何以变成“充电刺客”

用一次充电宝,相当于用了近20度电

前几天记者在所住的一家千岛湖酒店吃早饭时,突然发现前一晚手机忘记充电,电量只剩下3%。正好看到自助餐厅里有共享充电宝,便扫码租了一台来用。等早饭吃完归还时,尽管电量也只充了超过20%,但是35分48秒的用时,收费就高达4元。

这个春节很多人都选择出行游玩,路上号称有三大焦虑,堵车焦虑、排队焦虑和手机电量焦虑,每一个都让人心力交瘁。为了让手机不断电,租一下共享充电宝自然是难免的。但也就在这个时候,人们通常会遭遇所谓的春节“充电刺客”。

说其“刺客”就是因为租金越来越贵,到了让人难以忍受的地步。在过去几年时间里,记者曾多次入住千岛湖这家酒店,也时常会租用那里的共享

充电宝,只见其收费噌噌往上涨。2019年的时候大概是每小时租金5角,现在已经达到了每小时租金4元,涨了整整8倍。这家酒店平时一晚的房费三百多元,春节期间水涨船高,也不过五百多元,共享充电宝租金的上涨要比房费的上涨离谱得多。

记者花了4元,才充了百分之二十几的电,如果要把手机充满,应该不会低于10元。现在的居民用电一般是0.56元到0.62元一度电,用共享充电宝充一次手机,相当于用了近20度电。而实际上,一部手机充满电一般只要0.025度电。共享充电宝不叫“充电刺客”,还有什么能配得上这个称呼呢?在自此以后的旅途中,记者每晚必定在酒店房间里将手机充满电再出门,那个“刺客”已经给人留下了心理阴影。

“充电刺客”成了旅途中的烦心事

网上关于春节里的“充电刺客”的故事很多。有一位黄女士说自己去爬山,出发前也是在酒店里租了一个共享充电宝,原本想着是充一会儿“救救急”,没想到直到爬到山顶才发现那个共享充电宝还在“努力地工作”。手机已经充满电了,但是山里无处归还同一运营商的充电宝,更要命的是下山还需要三四个小时。这样一天的租金五六十元是起码的。黄女士干脆以99元的价格把充电宝给买下来的。但没想到,这个“刺客”外强中干,没几天就坏了。一

个小小的充电宝,让黄女士的旅途相当烦心。

“这个‘充电刺客’第一眼总是给人以和善的感觉。”市民朱先生对记者说,共享充电宝一般是通过微信扫码来开启租用程序的,租其他东西都需要收押金,但唯独这个充电宝可以“信用免押金”,让租客觉得既自豪(自己很有信用)又划算(免押金)。但一旦用上,那就“画风突变”了。不仅价格惊人,而且朱先生还怀疑,运营商为了“拖住”租客,有意地限制了充电的速度,这也就是为什么过去共享充电宝一个多小时



小小的共享充电宝成为出门在外的人们的电量保障。

青年报记者 郦亮 摄



价格超心理预期3倍 共享充电宝不“香”了

场地商家分成的不断提高,直接导致了共享充电宝运营商必须通过大幅度提高租金,来维持成本,不让自己陷入亏损的境地,因此变身“充电刺客”似乎也在所难免。

一位知情人士告诉记者,这和中国纸质图书书价上涨的过程很像。也就是十多年前,中国二三十元、三四十元的图书还是很多的,但是现在定价低于50元的书变少了,有的书直接超过了百元。“出版社也是不得已而为之。他们过去和网络书店打交道,把实体书店拖垮了,后来掌握了销售渠道的网络书店胃口越来越大,所要的提成越来越高,被逼无奈之下,出版社只能通过提高书价来获得盈利。”现在,共享充电宝其实也面临这样的局面,最后为此买单的只能是读者和租客。

几天前记者在行将关闭的上海市第六百货商店随机采访了十几位市民。几乎全部的受访者都认为“充电刺客”的这一刀实在是太狠了。他们接受的价格一般不超过每小时1.5元,但是现在的价格是他们心理价位的三倍。

“我觉得如果有关部门不介入监管的话,共享充电宝的租金还会涨下去,运营商觉得现在的市民严重依赖手机,都有手机电量焦虑,这是他们不断涨价的底气。”一位市民告诉记者。

而一些运营商的客服对记者表示,价格虽然涨了,但有意限制充电宝充电速度的行为并不存在。至于租客反映的充电速度越来越慢的问题,那可能是因为设备老化而导致。记者了解到,有人做过测算,按照现在一些热门场所共享充电宝使用的频率,这些设备应该两个月换一次,但现在显然大多数运营商没有做到这一点。

一方面是共享充电宝租金的“涨涨不休”,一方面却是设备的严重老化,一些市民已经开始考虑摆脱对共享充电宝的依赖。“我现在每次出门都带一个充电器,现在无论是图书馆,还是地铁站,甚至电话亭,都有插座可以充电,而且这些充电是免费的。有的人认为出门在外离不开共享充电宝,其实这个焦虑是多余的。”市民吴先生对记者表示。

就能把手机充满,而现在要三四个小时。

而像黄女士那样,为了不至于竹篮打水一场空而干脆将充电宝买下的事情现在很多。有网友说,她在一年多时间里已经买了二十几个共享充电宝,不过由于是旧货,这些充电宝的质量普遍偏差。

租金上涨,都是分成倒挂惹的祸?

对于共享充电宝租金猛涨这件事,记者致电几家大型运营商,客服告诉记者,涨价是按照市场的变化而发生的,并且都已向物价部门报备。关于物价,中国2023年全国居民消费价格涨跌幅(CPI)是0.2%,这已经被认为是相当低的数字,看来幸亏有了租金动辄十几倍涨幅“充电刺客”的贡献。

那么“充电刺客”又是怎么炼成的呢?记者就此采访了一些知情人士。他们告诉记者,从一开始共享充电宝走的就是充电宝运营商和场地商家分成的模式。过去充电宝运营商比较

少,商家分成也就很少,有的商家为了给顾客提供便利,吸引人气,甚至还倒贴钱请充电宝运营商来设点。但是随着共享充电宝运营商越来越多,对于场地的竞争也越来越激烈,场地商家拿走的分成越来越多。

目前著名的共享充电宝运营商有“三电一兽”(街电、来电、小电、怪兽)之称。除了要给商家支付入场费用外,充电宝品牌还会支付给商家充电收入分成。怪兽充电的招股书显示,其给予商家的激励资费在50%到70%。品牌竞争的过程中,进场费越来越高昂,给商家的分成也

越来越高,分成倒挂已成普遍现象。据相关报道,共享充电宝品牌之间的“价格战”在最顶峰的时候,曾出现过品牌与商家1:9分成,甚至品牌向商家百分百利利的情况。

青年报记者春节所住的千岛湖酒店里的充电宝运营商不属于“三电一兽”,是一家之前没有听过名字的小型运营商。虽然对引进的过程讳莫如深,但是酒店工作人员也承认,经常有充电宝运营商找上门来洽谈,甚至都让他们有点不堪其扰。当然,这样的情形对于酒店分得更高的利润是十分有利的。