

充电效果不明显、网点少导致交还难、费用较以前明显上涨……

高价雪糕少了，“充电宝刺客”来了

记者调查发现“卖加盟”成了开拓市场主力 提价直接受益方是加盟商



银座和谐广场每家餐饮店都摆着2-3台共享充电宝。陈小川 摄

充电效果不明显、交还网点少导致交还难、费用较以前明显上涨……去年夏天，“雪糕刺客”被大众热议，很少有人注意到，今年夏天被不少人在手机没电时视为“救命稻草”的共享充电宝正变成新的“价格刺客”。连日来，记者不断接到市民反映充电宝充电难、退还难等问题，目前市面上的共享充电宝收费情况如何？记者走访了多个共享充电宝使用场景。

近半小时充了10%的电

近日，记者来到李村商圈银座和谐广场。在商场负一层一处共享充电宝处，记者扫码后显示充电每小时3元，而在四楼餐饮区扫码则显示每小时4元。记者用自己的手机计算充10%的电，用了23分钟，花费4元，充满电折合需要3.8小时，花费16元，使用成本颇高。

记者调查多个充电宝品牌发现，这些共享充电宝每小时租借费用，基本都要从4元起步，每24小时封顶价格从20元到50元不等。共享充电宝身价的突飞猛涨，也是近两年的事。记者翻阅历年来的共享充电宝使用记录，可以明显看到从2021年的1元、1.5元每小时，到如今4元起步，共享充电宝价格翻了三四倍之多。

在调查中记者发现，部分充电宝商家在标注起步价时，不写1小时的价格，而是标注0.5小时或者30分钟，往往会给用户一个“刺人不深”的假象。在香港东路海尔路交界处附近一个共享充电宝租赁网点，正巧在布设设施的工作人员告诉记者，该公司的共享充电宝，一小时收费4元，一天最多收费35元，如果没有在规定时间内退还，则需交纳99元费用。

“手机耗电较快，租一个充电宝用着吧。”吉林来青的游客吴女士告诉记者，考虑到乘坐飞机时携带充电宝较为麻烦，因此只带了充电插头。当天，她在五四广场和奥帆中心等地游玩，手机电量即将耗尽。看到石老人海水浴场共享充电宝租赁点后，她毫不犹豫扫码

租了一个。“价格确实比较高，要不是为了应急，我平时一般都不用共享充电宝。”吴女士认为，这些共享充电宝跟自己买的不一样，总是感觉充电速度很慢，充了半天只充进去一点点。

能应急有收益商家乐意设

李先生（化名）在和谐广场负一层超市旁边开了一家面馆，收银台旁摆了三台共享充电设备，“主要是考虑到给顾客提供方便，万一哪位客人手机没电了，这也算是不时之需。”李先生告诉记者，共享充电设备没有进场费，至于带来的收益，则真是无所谓，推广人员告诉说收益分成是五五开，少的时候每月能分到二三十元，多的时候百八十元。

从商家的角度看，共享充电宝是为顾客的“不时之需”而备的“刚需”。而从消费者角度来看，5G时代、短视频霸屏、社交在线强迫症，人们对手机充电的需要日益增长，对出门在外的手机党们而言，一旦电格掉到10%，共享充电就是刚需，明知共享充电宝价格过高而不得不用。

“充电效能太慢了，抵不上手机的消耗量。”自从上一次有了不好体验后，王先生就再也不用共享充电宝了。王先生是一名商业人士，上一次因为着急和客户商谈，他租了一个共享充电宝，可充电速度赶不上其与对方电话沟通时手机的消耗速度，导致最后话还没说完手机就自动关机了。自从以后，王先生就再也不用共享充电宝了。

记者作为一个消费者基本印证了网友在使用体验中的“痛感”。充电速度慢，若是一边充电一边使用手机，甚至电格都不会动。每小时价格贵，共享充电设备没有标明充电收费标准，需扫码使用才可见。共享设备提供商给出的定价规则是，根据地段、场景、使用频率等因素定价，因此个别景区出现10元每小时的价格也就不足为奇了。还有不少网友在使用过程遇到扣费套路、找不到归还点、归还不成功等情况更是直接将用户体验打成“惩罚式消费”。

■记者手记 如何才是更好的选择

近年来随着共享经济的大开大合，我们见证了共享单车、共享打车、共享民宿等地起起落落。资本追捧时，平台补贴大众，我们“割韭菜”不亦乐乎；资本退潮后，实惠不再，提价、用户体验降级等，让大众直呼“被割韭菜”。共享充电宝刺客登上热搜，可见“由俭入奢易，

由奢入俭难”，同时，也倒逼我们思考，健康的商业模式应该有的样子。资本入局、平台烧钱补贴，做到头部企业再倒回头来“割韭菜”，不应频现。企业正常经营取得合理利润，老百姓付出金钱获得与之相称的产品服务，或许才是我们更好的选择。

宝买了下来。

记者在探访中发现，一家餐厅收银台普遍有好几台不同品牌的共享充电宝设备，市场明显饱和，商家直营铺货已经到了瓶颈，“卖加盟”便是开拓市场的“第二赛道”。“现在加盟，10万元，给100台机器，总部负责铺货和指导运营，躺赚。最低加盟费为2.2万元，我们提供50台设备，不负责铺货。”业内人士王先生（化名）告诉记者，首先，现在大家对共享充电宝诟病最深的是高价格，有分析称前期铺货有进场费和给店铺的高比例分成，导致平台不得不提价，其实就目前的加盟来讲，平台抽成10%，给店铺分成最多20%—30%，至少60%是要留给加盟商。加盟商本身就有定价权，而且加盟的门槛很低。提价直接受益的就是加盟商。再者，平台派专人铺货，不仅仅是铺货，而是力争取代现有的其他品牌，降低竞争，提高自家设备使用率。

记者问到某景区共享充电宝出现10元每小时的高价时，王先生告诉记者：“别看单价，景区共享充电宝的收益不一定有普通餐饮店高，这就牵扯到进场费和收益分成。”另有专业人士认为，共享充电宝“卖加盟”不靠谱。目前市场饱和度已经非常高，铺货推广成本非常高。如果买卖还那么好赚，平台就会一直做直营，没必要“卖加盟”，新手入局难，极易被“割韭菜”。

观海新闻/青岛晚报 记者 陈小川 徐美中

