

□本报记者 刘楷文/图

出门在外,手机一旦进入“低电量”模式,往往让人焦虑,此时,共享充电宝成了不少人的应急首选。

在市区大街小巷,随处可见各种品牌的共享充电宝。近日,记者走访发现,因使用时频频“踩坑”,共享充电宝成了许多市民的吐槽重点,从“救命稻草”变成了“烫手山芋”。

共享充电宝成「消费刺客」?

收费高、充电慢、归还难……

充电速度缓慢 价格不断上涨

8月29日11时50分,在市区凌云路中段,一对情侣正在火锅店门前使用手机扫码租用共享充电宝。

“方便是方便,就是太贵了,以前1小时1.5元,现在已经涨到3.5元了!”小李今年25岁,她和男友在建设路西段一家私企工作,当天两人相约来商场四楼吃火锅时,小李发现自己的手机只剩16%的电量,便选择在火锅店门前租用共享充电宝。

据小李介绍,自己晚上睡前爱刷视频,困了就直接睡觉,常常忘了充电,手机中午没电是常事。她搜索订单发现,近三个月,她已经为共享充电宝买单22次,花了100多元,“都够买个充电宝了”。

今年36岁的市民尚听一也是共享充电宝的消费者之一。她的工作是拍摄短视频,手机使用频率高,每天充电两次已成常态。

“我会随身携带充电宝,如果充电

宝也没电了,又找不到插座,就会选择共享充电宝救急。”尚听一说,让她不解的是,共享充电宝的设计初衷是救急,但充电速度却慢得让人着急。“已经半个小时了,电量才从15%充至40%。前几年共享充电宝每小时收费才1元左右,现在普遍都是3.5元/小时,涨得还挺多。”尚听一说,按照3.5元/小时计费,她需要花费至少10元才能将手机电量充至90%的理想状态,“性价比不高”。



8月31日,在市区和平路步行街,市民使用手机扫码租用共享充电宝。

没电依然计费 好借却不好还

8月31日,市民小蕊讲述了她租用共享充电宝遇到的糟心事。

今年7月4日中午,小蕊与家人在市区建设路与凌云路交叉口附近一饭店吃饭时,扫码租用了饭店吧台摆放的“怪兽”共享充电宝。吃完饭,小蕊才发现手机根本没有充上电,此时距她扫码租用充电宝已经过去1个多小时。“当时我摁了好几次充电宝的开关,发现充电宝没电了。”无奈,她只好归还了充电宝,但仍被扣费7元。

“花了钱,却没充上电,感觉特憋屈。”小蕊说,与饭店服务人员沟通后,在对方的建议下,她拨打了共享充电宝的客服热线,一名男性工作人员表

示核实情况后给她退款,但直到现在小蕊也没有收到退款。“想想还是算了,不值得为了这7元钱浪费自己的时间和精力。”谈起此事,小蕊有些无奈。

“我是因为找不到还充电宝的地方,被迫‘买了’下来。”市民小张在市区一家国企工作,今年6月的一天,他与朋友在夜市摊吃晚饭时租用了一个“来电”共享充电宝。饭局结束时,他因共享充电宝机柜没有空槽位而无法归还。在饭店老板的建议下,他用地图搜索附近的“来电”共享充电宝,按照标注跑了十几个点位,不是店铺关门了就是“机器塞满”,跑了

一个多小时也没能成功归还。为避免被扣除高额押金,他只好将充电宝买了下来。小张把自己的做法发布到社交平台后,发现不少人都有类似经历,甚至还有人因此买过不止一个充电宝。

“不仅贵,计费规则还死板,超出1分钟就按1小时计费。”充电时长可以精确到秒,但计价单位却粗放到小时,市民张女士吐槽共享充电宝的计费方式不合理,“租借充电宝得定闹钟,以分钟为单位卡点还,不然钱花得太冤枉了。一般停车场都有15分钟或30分钟内免费等措施,为何共享充电宝不能灵活设置计费规则?”

平台涉嫌“偷单” 生意也不好做

充电慢、不好还、出现问题无法退款……关于市民集中吐槽的问题,记者以消费者的名义咨询了某共享充电宝品牌。客服表示消费者遇到订单问题都可以及时联系客服核实处理,如果确实无法归还,可申请暂停计费24小时,之后再归还。

据了解,现在共享充电宝行业运营模式主要分为直营和代理两种:直营模式下,平台直接联系商家进行免费投放,给商家分润;代理模式下,代理商买设备,平台会进行分润,代理商再投放到商家店铺,给店铺分润。

目前,我市投放的共享充电宝以代理模式为主。一名不愿透露姓名的共享充电宝代理商告诉记者,目前我市共享充电宝定价普遍在每小时2.5元至4元,也有按半小时计费的,虽然看

起来生意火爆,但利润微薄,有时甚至面临亏损。“主要是成本太高,翻新设备、维修、点位买断等费用,还有产生违规罚款等潜在成本。”这名代理商说,他们的主要收益来自商家店铺,“但给商家的分成也高,基本上是五五分,生意好的店铺甚至是二八分。”

此外,平台“偷单”也让这名代理商觉得“生意不好做”。上个月的一天,他在市区一家商场租用了自己代理的共享充电宝,但结算时发现后台并没有出现该笔订单的记录,直到他向客服投诉,订单才出现在后台。

记者走访中发现,共享充电宝虽然被大家吐槽,但依然很有市场。8月31日16时至16时30分,在市区建设路中段一家大型商场里,仅3个共享充电宝机柜就有12名市民扫码租用。

此外,记者查询发现,艾瑞咨询最新研究报告显示,2023年共享充电宝产业规模突破126亿元,同比增长25.7%,预计2029年有望突破400亿元。由此可见,共享充电宝依然有广阔的市场潜力。

记者以加盟代理商的身份从某共享充电宝品牌销售经理处了解到,该平台目前有6口小柜机和12口大柜机,均是30台起售,价格分别为18000元、34350元。一级代理最低可分润90%,一次购买200台可享受首年最高分润96%。被问及为何充电价格越来越贵时,该销售经理表示,按半小时还是1小时计费、价格多少,都由代理商自行操作,“城市消费水平不一样,定价也不一样,甚至同一个城市的不同街道定价也有差别”。