

门槛低

回本快

行业乱

日常逛街，顺利躲过了“雪糕刺客”“水果刺客”“海鲜刺客”，没想到最后倒在了“充电宝刺客”这一关。近日，市民林先生向新快报记者反映称，他在餐厅吃饭时租借了一个共享充电宝，用了半个小时竟然需要支付7.9元。“我是安卓手机，支持60w快充，电池是4000毫安，相当于0.015度电。还没全部充满电就花了7.9元，这样折算下来，一度电价格高达526元，是居民用电的800多倍了。”

和林先生相同经历的人并不在少数，在社交平台上，有网友吐槽“4元一小时，非一线城市，非景区，只是商场里而已，怎么好意思收这么贵的啊！”“以前只要1元/小时，所以经常借，现在收费越来越贵，还是自己带充电宝划算。”

广州市面上共享充电宝价格情况如何？新快报记者近日走访了多个共享充电宝放置点，试图探寻共享充电宝价格高昂的原因。

■新快报记者 张晓茵

度电卖500多元！

定价混乱

记者走访

乱象1

同商场同品牌
充电宝费率不同

近日，新快报记者走访了多个共享充电宝放置点。走访中记者发现，在市区普通商场或街道，街电、怪兽充电、小电、搜电等品牌的共享充电宝，价格大多为3元/小时。但在交通枢纽或人流量较大的地方，例如火车站，共享充电宝的价格就可达6至10元/小时。

记者注意到，即使距离很近，不同点位的同品牌充电宝租借价格也会有所差异。在江夏站地铁口外，两个距离很近的“街电充电宝”，一家租借价格为3元/小时，另一家为3.99元/小时；在白云区凯德广场云尚，记者也发现有同样的情况，某点位怪兽充电价格为3元/小时，附近另一点位怪兽充电价格为2元/半小时（即4元/小时），更令人关注的是，两天后，记者重新扫描了该点位上的租借二维码，显示价格涨到了2.5元/半小时（即5元/小时）。

记者在走访中发现，在一家面馆门口，摆放着美团、街电和怪兽三个品牌的共享充电宝，充电宝数量甚至超过了该面馆的座位数量。在一些人流较多的商场，这种现象较为常见。为避免“内卷”，目前已有品牌开始采取其他策略，如街电和搜电合并成了“一家人”，也有品牌与商家签订排他性的独家合作协议，以寻求竞争优势。

乱象2

多方拥有
价格更改权限

记者联系了多家不同品牌的共享充电宝代理商，据了解，目前共享充电宝经营大致分为两种模式：一是直营模式，即品牌方直接经营；另一种是代理商模式，由代理商负责与商家联系、铺设机柜，公司提供设备和业务支持。

但无论是哪种模式，与商户的合作大致也是两种形式，一是商户直接支付租金，俗称为“进场费”，这种模式对商家所在场所要求较高；另一种则为免费入场，与商家按月分成或以未来3-6个月的收益估算以预付款的形式付给商家。

代理了多个品牌共享充电宝的张先生告诉新快报记者，共享充电宝价格混乱原因是多方面的，关键是共享充电宝业务线上能更改定价的人员较多。记者了解到，在布置共享充电宝的过程中，品牌、代理商、直营业务团队以及部分强势商家，都拥有自主提价的权利。“优势点位的商家会主导价格，毕竟其可带来可观的收益，例如火车站之类的地方点位可以达到10元/小时，我们代理商都觉得会不会太贵了，但商户直接表示就这个价，爱来借就借，不借就没得用。”张先生表示，“五一”假期他还遇到了品牌擅自调高代理商门店充电宝定价的事情，而且品牌并未征集代理商的意见。对此，张先生选择向客服投诉，客服表示，这个决定是由公司业务部作出的，不需要征得代理商的同意或通知，想改就改。

此外，共享行业内部也存在诸多问题，如恶性竞争、互相压价提高报价、公司政策差、人员对商户的维护和合作不够稳定等因素，都会导致价格出现差异。

乱象3

代理商质疑
分成存造假现象

强势点位商户能在共享充电宝中“分一杯羹”，但弱势点位的商户就没那么幸运了。在走访的过程中，一家房地产中介负责人齐先生告诉记者，在与共享充电宝品牌的合作中，他提供共享充电宝摆放位置和电力来源，品牌给他分成，充电宝租借价格是由品牌代理商制定的，他们没有修改价格的权限。“我们这客流量小，靠这个赚不到钱，主要是为了方便来我们店的顾客，可能到头来在机器上花的电费都比赚到的钱多。”

在怪兽充电代理商王先生眼中，商家“赚不到钱”的情况才是大多数。他认为，品牌在推广过程中宣传的“高分成”对商家而言“就是欺骗”。“昨天有个商家联系我，说，兄弟，为什么我的点位每天这么多人用，结果两三个月才70多块钱？”王先生表示，分成是存在“水分”的。

据王先生透露，他参与品牌培训时，公司口径是“二八分成”，即公司得到20%的流水，商家得到80%的流水。但在后续工作中，王先生发现公司给商家的分成根本达不到这个比例。“目前市面上共享充电宝品牌给商家的实际分成收益在23%至40%之间，只有少数高收益门店能够获得70%至80%。城市经理和我说，现在整个行业就是这样，要想赚钱，就不可能给真实分成。”

