

共享单车、充电宝等纷纷提价,共享服务市场融资规模也开始缩水

# 共享经济涨价,是必然出路还是“割韭菜”

有关专家认为,共享经济业态竞争趋于理性,很多平台都减少了补贴,涨价也就不难理解

本报记者 周 榕

近日,摩拜单车公布新版计费规则,从10月9日开始在北京调整计价方式。摩拜单车用车费用由起步价和时长费两部分组成,新版计费规则起步价为骑行30分钟以内收费1.5元,骑行超出30分钟,每30分钟收费1.5元。购买骑行套餐仍是前两小时免费,超出部分按每30分钟1.5元收费。

除了美团旗下的摩拜单车,此前滴滴旗下小蓝单车和青桔单车,哈啰出行旗下的哈啰单车都有不同程度的提价政策。

共享单车越来越贵,是不少消费者的切身感受。1.5元的起步价,意味着比普通公交车的价格还要贵。事实上,不只是共享单车,共享汽车、共享充电宝也都集体涨价了。

那么,涨价背后有哪些原因?是必然出路还是“割韭菜”?消费者的态度如何?近日,《工人日报》记者对此进行了采访。

## 共享经济集体涨价

张皓是一位共享单车的“忠实用户”,手机里安装了三四个相关APP,他也是一位老用户,经历了共享单车高补贴、“骑车能赚钱”的发展初期,也感受过出地铁时“一车难寻”的火爆,再到如今难拿到手的小黄车押金。现在,他又感受到了新变化——共享单车集体涨价了。

张皓家住在朝阳区劲松二区,到劲松地铁站的距离约为1公里,下了地铁还要骑1.2公里到单位。他算了一笔账:“如果上下班两头都要骑单车,一天往返是6元钱,骑共享单车和共享充电宝就属于这两个热门领域。”

作为共享经济的“新成员”,虽然共享单车增长势头不减,但也难逃涨价的命运。“前几天在一家餐厅用共享充电宝,才用了1个多小时,系统就扣了5元。起初我还以为是系统有问题,仔细一看才发现是涨价了。”

在北京国贸工作的刘兰柯告诉记者,她公司附近一家餐厅租借的充电宝已从过去的1

元/小时,涨到了3元/小时。

记者通过走访发现,北京地区还有不少餐厅里的共享充电宝,已经由每小时1元涨到了每小时2~3元。

而共享汽车也从2018年开始涨价,有的平台调整了计费方式,增设了“起步价”。

## 竞争趋理性 涨价成必然

共享产业当初都是资本市场的宠儿。据国家信息中心年报显示,2017年,我国共享经济融资规模约2160亿元,比上年增长25.7%。交通出行和生活服务领域融资规模位居前二,分别为1072亿元、512亿元。共享单车和共享充电宝就属于这两个热门领域。

然而,仅仅一年过去,随着资本热潮的冷却,共享服务市场融资规模开始缩水。

国家信息中心发布的最新年报显示,2018年,我国共享经济领域直接融资规模约1490亿元,同比下降23.2%;交通出行融资规模则横降至419亿元,生活服务领域融资规模则

降至185亿元。

“从行业层面来说,涨价是必然趋势。共享单车行业经历过‘跑马圈地’之后,企业需要通过精细化运营来实现自我‘造血’。合理的价格体系,有利于行业的理性发展。”对于涨价问题,哈啰出行的相关工作人员如此回答。

其实,寻找一个好的商业模式,一直是共享经济行业的难点和痛点。如何把共享生意快速变现,是行业内一直在探索的问题。

中国政法大学知识产权研究中心特约研究员李俊慧认为,此前共享经济业态下各个平台普遍是“赔本赚吆喝”。类似共享单车“免费骑”以及网约车平台“巨额补贴”,其实都是亏本的。当前,共享经济业态竞争趋于理性,很多平台都减少了补贴,涨价也就不难理解。

## 更重要的是提供优质服务

对于共享经济的集体涨价,一些消费者表示不满,认为这是在“割韭菜”,但也有一些表示理解。

“涨价未必是坏事,合理涨价可以让公司更好地运营。如果他们能提供更优质的服务,我愿意为更好的出行体验买单。”面对涨价,张皓持乐观态度。

李俊慧认为,对于涨价要理性看待,这些平台减少补贴或小幅涨价,对于弥补前期亏损至关重要。但这并不意味它的涨价无上限,价格最终还是取决于市场供需,供大于求就降价,供不应求就涨价,供求平衡价格也就相对稳定。“如果价格涨得过高,但没有提供更优质的服务和更独特的体验,那么涨价就是‘自掘坟墓’的做法。”

中国人大经济学院教授程华认为,供需关系从根本上决定了价格的波动,需求或者供给任意一方改变,都会打破原有的平衡。

程华认为,涨价对于共享产品来说是一种运营手段,企业希望用稀缺性的产品和消费者的习惯性消费来提高共享单车、共享充电宝、网约车等共享产品的盈利能力。“但是,更重要的是如何提供优质服务。留住用户是一切经营行为考量的根本。”

# 食品价格上涨带动CPI“破3”

PPI同比下降1.2%,降幅有所扩大

本报北京10月15日电 (记者北梦)国家统计局今天公布9月份CPI(居民消费价格指数)数据。9月份,全国居民消费价格同比上涨3%,涨幅比上月扩大0.2个百分点。据悉,这是2013年11月以来CPI首次“破3”。

数据显示,食品价格上涨是物价涨幅上升的主要因素。从同比来看,9月份,食品价格上涨11.2%,涨幅扩大1.2个百分点,影响CPI上涨约2.21个百分点。其中,猪肉价格上涨69.3%,涨幅扩大22.6个百分点,影响CPI上涨约1.65个百分点;牛、羊肉、鸡肉、鸭肉和鸡蛋价格涨幅在9.4%~18.8%之间。鲜果价格上涨7.7%,涨幅回落16.3个百分点;鲜菜价格下降11.8%,影响CPI下降约0.33个百分点。

同期,非食品价格同比上涨1%,涨幅回落0.1个百分点,影响CPI上涨约0.82个百分点。其中,医疗保健、教育文化娱乐、衣着价格分别上涨2.2%、1.7%和1.6%,合计影响CPI上涨约0.51个百分点。交通和通信价格下降2.9%,影响CPI下降约0.35个百分点。

据测算,在9月份3%的同比涨幅中,去年价格变动的翘尾影响约为-0.1个百分点,新涨价影响约为3.1个百分点。

对于9月份CPI“破3”,多家机构及相关专家表示,当前物价上涨主要受猪肉等食品价格影响,更多是短期性、结构性上涨。

当日,国家统计局公布的PPI(工业生产者出厂价格指数)数据显示,9月份,PPI同比下降1.2%,降幅比上月扩大0.4个百分点。其中,生产资料价格下降2%,降幅扩大0.7个百分点;生活资料价格上涨1.1%,涨幅扩大0.4个百分点。

## 第九届中国兔业发展大会举行

本报讯(记者吴锋思)日前,以“绿色养殖、科技创新、脱贫攻坚、乡村振兴”为主题的第九届(2019)中国兔业发展大会在新疆和田召开。

据了解,我国养兔区很多是贫困地区,扶贫需求大大增加了兔业投入,带动社会投资,同时增加了出栏量和兔肉产量。在振兴产业、精准扶贫的道路上,和田兔产业成为最有特色的产业之一。

据悉,到2019年底,和田地区种兔存栏将达到120万只,兔产业将发展到1500万只的养殖规模。2020年,全地区出栏商品兔将达5000万只,构建起商品兔养殖规模全国最大的兔产业集群。

## 山船重工首艘化学品船交付

本报讯(特约记者朱润胜 通讯员王继军 王家植)日前,由大船集团山海关船舶重工有限责任公司为西班牙船东ELCANO建造的37000吨化学品/成品油轮举行命名交船仪式。这是山船重工建造的首艘化学品船,也是该公司建造的第100艘船,标志着这家企业进入了高技术、高附加值船舶建造领域的新时代,对加快河北省装备制造业转型升级和增强核心竞争力具有重要意义。

据悉,该船可以装载运输甲醇、乙醇、棕榈油、橄榄油、鱼油等,在建造中首次配备了开闭环式洗涤塔脱硫系统,使船舶尾气排放中的有害物质,大大低于国际防止船舶造成污染新公约规定的排放标准。

## 攻克隧道四电施工联络“肠梗阻”

本报讯 10月14日,浩吉铁路正式开通第17天,中国铁建电气化局三公司西峡项目部“杨桂林创新工作室”对外透露,当初在建设浩吉铁路相关路段工程中,利用敷设漏缆,攻克隧道四电施工联络“肠梗阻”。

该创新工作室根据隧道里敷设的漏缆既能传递信号,又能接收信号的原理,在隧道口加装微基站和与移动、电信和联通相对应的转换设备,一举解决了隧道内的通讯设备无信号的问题,使通讯信号覆盖到在隧道内施工的所有员工手机上,保障了隧道内人员与隧道内外施工设备操作人员正常联系,消除了施工设备和隧道内交叉施工中潜在的安全威胁,确保了长大隧道四电集成施工有序进行。

(郑传海 邹彦涛 崔晓宇)

共享单车、充电宝等纷纷提价,共享服务市场融资规模也开始缩水

# 共享经济涨价,是必然出路还是“割韭菜”

有关专家认为,共享经济业态竞争趋于理性,很多平台都减少了补贴,涨价也就不难理解

## 共享经济集体涨价

张皓是一位共享单车的“忠实用户”,手机里安装了三四个相关APP,他也是一位老用户,经历了共享单车高补贴、“骑车能赚钱”的发展初期,也感受过出地铁时“一车难寻”的火爆,再到如今难拿到手的小黄车押金。现在,他又感受到了新变化——共享单车集体涨价了。

张皓家住在朝阳区劲松二区,到劲松地铁站的距离约为1公里,下了地铁还要骑1.2公里到单位。他算了一笔账:“如果上下班两头都要骑单车,一天往返是6元钱,骑共享单车和共享充电宝就属于这两个热门领域。”

作为共享经济的“新成员”,虽然共享单车增长势头不减,但也难逃涨价的命运。“前几天在一家餐厅用共享充电宝,才用了1个多小时,系统就扣了5元。起初我还以为是系统有问题,仔细一看才发现是涨价了。”

在北京国贸工作的刘兰柯告诉记者,她公司附近一家餐厅租借的充电宝已从过去的1

元/小时,涨到了3元/小时。

记者通过走访发现,北京地区还有不少餐厅里的共享充电宝,已经由每小时1元涨到了每小时2~3元。

而共享汽车也从2018年开始涨价,有的平台调整了计费方式,增设了“起步价”。

## 竞争趋理性 涨价成必然

共享产业当初都是资本市场的宠儿。据国家信息中心年报显示,2017年,我国共享经济融资规模约2160亿元,比上年增长25.7%。交通出行和生活服务领域融资规模位居前二,分别为1072亿元、512亿元。共享单车和共享充电宝就属于这两个热门领域。

然而,仅仅一年过去,随着资本热潮的冷却,共享服务市场融资规模开始缩水。

国家信息中心发布的最新年报显示,2018年,我国共享经济领域直接融资规模约1490亿元,同比下降23.2%;交通出行融资规模则横降至419亿元,生活服务领域融资规模则

降至185亿元。

“从行业层面来说,涨价是必然趋势。共享单车行业经历过‘跑马圈地’之后,企业需要通过精细化运营来实现自我‘造血’。合理的价格体系,有利于行业的理性发展。”对于涨价问题,哈啰出行的相关工作人员如此回答。

其实,寻找一个好的商业模式,一直是共享经济行业的难点和痛点。如何把共享生意快速变现,是行业内一直在探索的问题。

中国政法大学知识产权研究中心特约研究员李俊慧认为,此前共享经济业态下各个平台普遍是“赔本赚吆喝”。类似共享单车“免费骑”以及网约车平台“巨额补贴”,其实都是亏本的。当前,共享经济业态竞争趋于理性,很多平台都减少了补贴,涨价也就不难理解。

## 更重要的是提供优质服务

对于共享经济的集体涨价,一些消费者表示不满,认为这是在“割韭菜”,但也有一些表示理解。

“涨价未必是坏事,合理涨价可以让公司更好地运营。如果他们能提供更优质的服务,我愿意为更好的出行买单。”面对涨价,张皓持乐观态度。

李俊慧认为,对于涨价要理性看待,这些平台减少补贴或小幅涨价,对于弥补前期亏损至关重要。但这并不意味它的涨价无上限,价格最终还是取决于市场供需,供大于求就降价,供不应求就涨价,供求平衡价格也就相对稳定。“如果价格涨得过高,但没有提供更优质的服务和更独特的体验,那么涨价就是‘自掘坟墓’的做法。”

中国人大经济学院教授程华认为,供需关系从根本上决定了价格的波动,需求或者供给任意一方改变,都会打破原有的平衡。

程华认为,涨价对于共享产品来说是一种运营手段,企业希望用稀缺性的产品和消费者的习惯性消费来提高共享单车、共享充电宝、网约车等共享产品的盈利能力。“但是,更重要的是如何提供优质服务。留住用户是一切经营行为考量的根本。”

## 共享经济集体涨价

张皓是一位共享单车的“忠实用户”,手机里安装了三四个相关APP,他也是一位老用户,经历了共享单车高补贴、“骑车能赚钱”的发展初期,也感受过出地铁时“一车难寻”的火爆,再到如今难拿到手的小黄车押金。现在,他又感受到了新变化——共享单车集体涨价了。

张皓家住在朝阳区劲松二区,到劲松地铁站的距离约为1公里,下了地铁还要骑1.2公里到单位。他算了一笔账:“如果上下班两头都要骑单车,一天往返是6元钱,骑共享单车和共享充电宝就属于这两个热门领域。”

作为共享经济的“新成员”,虽然共享单车增长势头不减,但也难逃涨价的命运。“前几天在一家餐厅用共享充电宝,才用了1个多小时,系统就扣了5元。起初我还以为是系统有问题,仔细一看才发现是涨价了。”

在北京国贸工作的刘兰柯告诉记者,她公司附近一家餐厅租借的充电宝已从过去的1

元/小时,涨到了3元/小时。

记者通过走访发现,北京地区还有不少餐厅里的共享充电宝,已经由每小时1元涨到了每小时2~3元。

而共享汽车也从2018年开始涨价,有的平台调整了计费方式,增设了“起步价”。

## 竞争趋理性 涨价成必然

共享产业当初都是资本市场的宠儿。据国家信息中心年报显示,2017年,我国共享经济融资规模约2160亿元,比上年增长25.7%。交通出行和生活服务领域融资规模位居前二,分别为1072亿元、512亿元。共享单车和共享充电宝就属于这两个热门领域。

然而,仅仅一年过去,随着资本热潮的冷却,共享服务市场融资规模开始缩水。

国家信息中心发布的最新年报显示,2018年,我国共享经济领域直接融资规模约1490亿元,同比下降23.2%;交通出行融资规模则横降至419亿元,生活服务领域融资规模则

降至185亿元。

“从行业层面来说,涨价是必然趋势。共享单车行业经历过‘跑马圈地’之后,企业需要通过精细化运营来实现自我‘造血’。合理的价格体系,有利于行业的理性发展。”对于涨价问题,哈啰出行的相关工作人员如此回答。

其实,寻找一个好的商业模式,一直是共享经济行业的难点和痛点。如何把共享生意快速变现,是行业内一直在探索的问题。

中国政法大学知识产权研究中心特约研究员李俊慧认为,此前共享经济业态下各个平台普遍是“赔本赚吆喝”。类似共享单车“免费骑”以及网约车平台“巨额补贴”,其实都是亏本的。当前,共享经济业态竞争趋于理性,很多平台都减少了补贴,涨价也就不难理解。

## 更重要的是提供优质服务

对于共享经济的集体涨价,一些消费者表示不满,认为这是在“割韭菜”,但也有一些表示理解。

“涨价未必是坏事,合理涨价可以让公司更好地运营。如果他们能提供更优质的服务,我愿意为更好的出行买单。”面对涨价,张皓持乐观态度。

李俊慧认为,对于涨价要理性看待,这些平台减少补贴或小幅涨价,对于弥补前期亏损至关重要。但这并不意味它的涨价无上限,价格最终还是取决于市场供需,供大于求就降价,供不应求就涨价,供求平衡价格也就相对稳定。“如果价格涨得过高,但没有提供更优质的服务和更独特的体验,那么涨价就是‘自掘坟墓’的做法。”

中国人大经济学院教授程华认为,供需关系从根本上决定了价格的波动,需求或者供给任意一方改变,都会打破原有的平衡。

程华认为,涨价对于共享产品来说是一种运营手段,企业希望用稀缺性的产品和消费者的习惯性消费来提高共享单车、共享充电宝、网约车等共享产品的盈利能力。“但是,更重要的是如何提供优质服务。留住用户是一切经营行为考量的根本。”

## 共享经济集体涨价

张皓是一位共享单车的“忠实用户”,手机里安装了三四个相关APP,他也是一位老用户,经历了共享单车高补贴、“骑车能赚钱”的发展初期,也感受过出地铁时“一车难寻”的火爆,再到如今难拿到手的小黄车押金。现在,他又感受到了新变化——共享单车集体涨价了。

张皓家住在朝阳区劲松二区,到劲松地铁站的距离约为1公里,下了地铁还要骑1.2公里到单位。他算了一笔账:“如果上下班两头都要骑单车,一天往返是6元钱,骑共享单车和共享充电宝就属于这两个热门领域。”

作为共享经济的“新成员”,虽然共享单车增长势头不减,但也难逃涨价的命运。“前几天在一家餐厅用共享充电宝,才用了1个多小时,系统就扣了5元。起初我还以为是系统有问题,仔细一看才发现是涨价了。”

在北京国贸工作的刘兰柯告诉记者,她公司附近一家餐厅租借的充电宝已从过去的1

元/小时,涨到了3元/小时。

记者通过走访发现,北京地区还有不少餐厅里的共享充电宝,已经由每小时1元涨到了每小时2~3元。

</