

# 共享单车“变相涨价” 成都骑行1小时费用近6元

## 业内人士称未来还可能涨价

近日,哈啰单车、青桔单车等共享单车品牌在成都、广州、武汉等城市调价,收费标准由工作日“前15分钟1.5元”调整为“前10分钟1.5元”,周末节假日起步价由“前15分钟1.8元”调整为“前10分钟1.8元”,之后每15分钟收费1元。调整过后,工作日骑行半小时的费用从2.5元上涨至3.5元,上涨40%;节假日骑行半小时的费用从2.8元上涨至3.8元,上涨了35%。华西都市报、封面新闻记者在成都实际体验,骑行1小时的费用逼近6元。

不过,即便收费有所上涨,但上班族小李细算之后认为,共享单车仍是最佳选择。7月30日,曾在某共享单车企业工作多年的李梦表示,共享单车的运营成本主要在车辆迭代、仓储管理、运维的人工,城市越大运营成本越高,未来可能还会涨价。



共享单车已成不少成都市民近距离通行的首选。

### 调整价格

起步价骑行时间缩短5分钟

在成都、广州、武汉等城市,哈啰单车、滴滴青桔等共享单车品牌将工作日的起步价从“前15分钟1.5元”调整为“前10分钟1.5元”。超过10分钟后,计费标准为每15分钟1元。这一调整虽然仅缩短了起步骑行时间,却让1小时的骑行费用从4.5元上涨至5.5元。此外,周末节假日的起步价由“前15分钟1.8元”调整为“前10分钟1.8元”。

记者在成都实际体验,骑行1小时的费用逼近6元。

2015年、2016年初期,共享单车的骑行费用还较低,单次骑行仅需0.5元/半小时甚至0.5元/1小时。然而,随着行业的整合和成本的上涨,共享单车企业开始逐步调整价格策略。

对于共享单车的此次涨价,消费者持不同态度。有消费者认为,正是因为共享单车的经济实惠和便利才选择骑行使用,涨价后的共享单车已经变味。

但也有消费者依然将共享单车作为首选出行方式。“比起公交车和打车需要面对的堵车风险,涨价后的共享单车仍然是第一选择。”上班族小李算了一笔账后,还是选择了共享单车。

### 策略不同

有品牌在其他城市仍在降价

记者查看各大城市的计费标准发现,目前各城市的共享单车计费方式都不一样,大城市的骑行费基本都在1小时4元以上。比如,上海的计费方式,各品牌都是15分钟内1.5元,后续每15分

钟1元。以此计算,骑行1小时的费用为4.5元。

但记者了解到,并非所有城市的共享单车都在涨价,美团单车在广州则将起步价做了下调,工作日1.5元的费用,使用时间从15分钟延长到20分钟,沈阳、黄石等地的周中起步价从“2元30分钟”调整为“1.5元30分钟”。此外,北京的共享单车市场目前仍保持较为稳定的计价方式,起步价维持在1.5元30分钟的水平,这一价格自2019年起已保持近5年。

### 未来趋势

业内人士称未来还可能涨价

“像成都这样的大城市,车辆迭代、仓储管理、运维的人工成本比小城市高

太多了。”曾在某共享单车企业工作多年的李梦表示,共享单车运营周期通常为3年,但在大城市由于骑行需求更大,运维成本会更高。

共享单车的运营成本主要包括哪些?李梦说,目前的成本不光是单车本身,还有运维团队的大量调度和维修保养,支出中有相当一部分是用于维持和提升路面运维团队工作效率和质量,每个城市的车辆周转量不一样,对应的运营成本和定位也就有所不同,所以大部分共享单车品牌会采取差异化的定价策略。

根据企业发布的相关数据统计,一辆共享单车成本约在700-1100元之间;按4年使用周期计算,每辆单车的年均摊成本在175-275元之间。此外,每辆车每日的运维开销大约在0.5-1元之间,一年下来总运维成本约为182.5-365元。两者相加,一辆共享单车一年所需的成本大约为357.5-640元。按照哈啰、美团、青桔三巨头的最新投放数据,哈啰1000万辆、美团520万辆、青桔600万-700万辆,其一年的运维成本分别是35.8亿元-64亿元、18.6亿元-33.3亿元、21.5亿元-44.8亿元。

成本高企下的共享单车行业,亏损是常态。据公开数据显示,共享单车“三巨头”所在的业务板块都难以实现盈亏平衡。

随着政府相继出台政策引导共享单车规范后,整个行业打价格战的阶段已结束。涨价、增加停车相关的维护费用是共享单车企业的一致选择。李梦表示,未来共享单车行业很可能还会涨价,除了抵掉亏损成本外,也是在中走下下去的必然选择。

华西都市报-封面新闻记者 姚瑞鹏 摄影报道

## 6月新备案811只私募基金

中国基金业协会近日发布的数据显示,2024年6月,新备案私募基金数量811只,新备案规模273.20亿元。其中,私募证券投资基金556只,新备案规模133.48亿元;私募股权投资基金92

只,新备案规模76.75亿元;创业投资基金163只,新备案规模62.97亿元。

截至2024年6月末,存续私募基金151257只,存续基金规模19.89万亿元。其中,存续私募证券投资基金

95088只,存续规模5.20万亿元;存续私募股权投资基金30796只,存续规模10.98万亿元;存续创业投资基金24344只,存续规模3.26万亿元。

据新华社

## 白杰品股

### 两次金叉

问:周二沪指低开,盘中探底回升,收盘下跌,你怎么看?

答:受权重股拖累,市场各股指周二震荡回落,盘面上个股涨多跌少,房地产、大数据板块表现较好,北上资金净卖出约24亿元。截至收盘,两市涨停62只,仅1只个股跌停。技术上看,沪深股指继续失守所有均线,两市合计成交5995亿元环比增加;60分钟图显示,各股指均收于5小时均线之上,60分钟MACD指标呈现金叉或即将金叉状态;从形态来看,沪深股指继续刷新近期调整新低,尽管股指调整,但短周期指标却出现背离买入信号,如深成指60分钟MACD指标低位出现两次金叉,此外,市场低市值个股的活跃度明显增加,显示场内资金正在良性流动。期指市场,各合约负溢价水平整体变化不大。综合来看,空头陷阱已构筑完毕,后市将迎来强反弹。

资产:周二按计划持股。目前持有华创云信(600155)130万股、卓胜微(300782)9.6万股、太极实业(600667)120万股、长安汽车(000625)38万股、翰宇药业(300199)45万股。资金余额5997561.19元,总净值37113241.19元,盈利18456.62%。

周三操作计划:卓胜微、翰宇药业、长安汽车、华创云信、太极实业拟持股待涨。 胡俊杰

## 为宠物保健品买单是交智商税?

专家认为大部分宠物没必要吃保健品

随着“健康养宠”和“精细化养宠”理念的兴起,越来越多的年轻人愿意为宠物的高品质生活买单。艾媒咨询调研数据显示,有79.41%的宠物主会给自己的宠物使用宠物保健品。记者了解到,不少消费者每月的宠物营养费动辄几百元。这些保健品为什么卖得贵?到底是不是“智商税”?

### 现象

年轻人养宠,每月500元营养费

“吃保健品的初衷就是为了让猫猫更加健康,能陪伴我的时间更久。”宠主李欢养的小猫“元宝”今年3岁,目前在吃的保健品包括鱼油、乳铁蛋白、化毛膏、辅酶Q10、蔓越莓粉等以及一些维生素。一瓶鱼油的价格为218元,同品牌乳铁蛋白的价格为389元,蔓越莓粉的价格为135元……李欢表示,元宝一个月保健品的花费至少有500元。

对于部分宠主来说,购买宠物保健品的需求来自增强抵抗力,也可以省下价格不菲的治病和检查费用。另外,宠物老龄化逐渐成为趋势,让爱宠心切的消费者加大消费力度。

### 价格

宠物保健品是高附加值产品

“宠物保健品是高附加值的产品。”弗若斯特沙利文大中华区消费行业咨询师曹思婕告诉记者,宠物保健品除去特殊的化毛等需求,常见的复合维生素、软骨素、鱼油等与人用保健品在原材料上几乎只有成分含量的差别。上游原材料价格低廉,生产成本低。中游保健品制造商为了增强产品区分度在宠物保健品包装上进行设计,吸引养宠消费者,并收取高附加值。

曹思婕认为,年轻养宠群体购物频率较高,价格敏感度较低,对品质的要求甚至高于人用保健品,为了更好的保健

效果选择售价更高的产品。同一类的宠物保健品价格差异明显,以鱼油为例,50g胶囊型鱼油价格从10-300元不等,国外产品价格普遍高于国内产品。

### 专家

大部分宠物没必要吃保健品

购买宠物保健品究竟是不是智商税?深圳百维动物医院创始人、兽医学博士张文奎认为,当宠物生病或者是处于幼年以及老年阶段时,食用对症保健品有帮助,但是大部分宠物并不需要吃保健品。广州一家宠物医院的院长刘刚(化名)则告诉记者,保健品并不能起到预防的作用。例如常见的软骨素,如果宠物有关节炎,在正确治疗的基础上服用软骨素有益。但关节炎是一种复杂的疾病,跟品种、体况、营养状态、发育优劣、生活环境都密切相关,“不能期待通过吃保健品去预防。” 据广州日报