2024年8月3日/星期六 本版编辑/吴 健 本版视觉/戚黎明

新民网:www.xinmin.cn 24小时读者热线:962555 编辑邮箱:xmywb@xmwb.com.cn 读者来信:dzlx@xmwb.com.cn

"10分钟起价"新规登场 共享单车涨价引热议

财经 观察

共享单车收费又调整了。近日,一些共享单车品牌在成都、广州、武汉等地的调价行为引发热议。具体来说,部分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,每15分钟收费1元。这一调整使得骑行一小时的费用从4.5元涨到5.5元,涨幅高达22.22%。对此,不少消费者直呼"太贵""骑不起"。

多地调价

目前哈啰单车在广州、成都、武汉、西安这四座城市率先开启调价,滴滴青桔单车则在成都和武汉跟涨。据业内人士观察,本轮调价自6月中旬开始,最近被越来越多的用户所感知到。不过,美团单车反而在广州下调起步价,调整后工作日的起步费用为1.5元,使用时间从15分钟延长到20分钟。

针对此次调价,有媒体致电哈 啰单车人工客服,客服人员称计费 标准依据城市、时段等有所不同, 开锁页面会根据定位显示该城市的骑行计费规则,可在骑行前查看。青桔单车客服线上表示,青桔单车按照时间计费,计费规则由起步价、时长费和调度费组成。城市计费规则不同,用户可在滴滴出行App首页点击了解。

屡上热搜

过去几年,共享单车每一轮涨价都会引发消费者的热议吐槽, "共享单车比公交还贵"等话题也 屡屡登上热搜。自2014年首家互 联网共享单车企业ofo成立后,共 享单车行业已经走过十年的发展 历程,从ofo和摩拜"双峰并峙",再 到现在美团单车、哈啰单车、滴滴 青桔"三足鼎立",用户对共享单车 的评价也从最初的"便宜、方便"到 如今的"快骑不起"。

2015年,共享单车价格极为低 廉,单次骑行仅0.5元/半小时甚至 0.5元/1小时。然而随着行业的整 合和成本的上升,共享单车企业开 始逐步调整价格策略。据了解,起 初每30分钟1元的价格已普遍上 涨至1.5元,部分企业开始将起价 时间缩短到15分钟甚至10分钟, 部分地区骑行1小时的价格甚至近 6元。今年4月,在上海、广州等城 市,清明节假日的起步价从原来的 15元/15分钟, 涨至1.8元/15分钟。

需要盈利

对于频繁涨价的原因,有业内人士分析称:"共享单车是一个重运营、重人力的行业,整体都面临高运营维护成本的挑战。尤其是在大城市,共享单车运维所需要的人力等各项成本更高。不同城市通常是根据整体运营投入情况来调整价格,因此各地会有所不同,一般大城市的共享单车价格普遍高于中小城市。"

资深产业经济观察家梁振鹏 指出,共享单车调价政策的实行, 一定程度上是为了更好平衡单车 企业的运营成本和市场投入。"对 于共享单车涨价的原因,可以从几 个方面分析。首先,随着人力成本 的增加和运维成本的上升,共享单车企业需要增加单车成本,从而提高单车价格来覆盖成本。其次,随着市场需求的增长和共享单车的普及,共享单车企业需要增加车辆数量来满足市场需求,这也需要更多的资金投入。此外,共享单车企业也需要通过涨价来保持盈利水平。"

而对于此次调价只针对部分 城市,北京社科院副研究员王鹏指 出,这主要是因为不同城市的运营 成本和市场定位存在差异。一方 面,每个城市的车辆周转量、用户 需求, 政府补贴等因素都不同, 因 此共享单车企业会根据实际情况 采取差异化的定价策略。在运营 成本较高、市场需求较大的城市, 共享单车企业可能会率先调整价 格,以覆盖更高的成本并实现盈 利。另一方面,市场竞争状况也是 影响调价策略的重要因素。在-此音争较为激列的市场,共享单车 企业可能会选择暂不调价,以保持 市场份额和用户黏性。而在一些 竞争相对较小的市场,企业则可能 更有底气进行价格调整。

王鹏还指出,调价后,共享单 车市场可能会受到一定影响。短 期内,部分价格敏感的用户可能会 因为价格上涨而减少骑行频率,转 而选择其他出行方式。这可能会 导致共享单车的使用量下降,给市 场带来一定冲击。特别是对于那些原本就依赖价格优势吸引用户的共享单车企业来说,提价可能会进一步压缩其市场份额。然而,从长期来看,如果共享单车企业能够通过提价覆盖成本并提高服务质量,那么用户可能会逐渐接受新的价格体系。特别是当提价幅度合理,且企业能够提供更加稳定、便捷的骑行体验时,用户可能会愿意为更好的服务支付更高的价格。

普遍趋势?

共享单车涨价未来是否会成为常态?

有共享单车平台表示,行业涨价应该是普遍趋势,企业调整价格是随着经营策略的调整而发生变化。用户根据个人实际需求,购买季卡或年卡也是应对用车成本上升的办法之一。

王鹏表示,随着用户对共享单 车服务质量和骑行体验的要求不断 提高,企业需要投入更多的资源来 提升服务水平和用户体验。这也可 能导致成本的上升和价格的调整。 因此,未来共享单车涨价的可能性 仍然存在,但企业需要谨慎进行,避 免过度提价导致用户流失。同时, 政府和企业也需要共同努力,推动 共享单车行业健康、有序发展。

本报记者 杨硕

七月A股探底回升

股市 热评

刚刚过去的7月份,A股市场持续探底后,最后一个交易日爆发强劲反弹,使得大部分指数月K线收出近似十字星的形态,跌幅收窄,创业板指数和科创50指数翻红。8月开局虽然小幅下跌,但没有把7月31日的涨幅跌光,未来如何发展,下周较为关键。

沪深月 K线"三连阴"

上证指数在7月份一波三折,7月初反弹到3000点,摸高3004.99点,也是当月最高点。随后大盘回调,尤其是7月23日下跌1.65%,逼近2900点大关,7月25日跌破2900点大关,7月30日最低跌至2865.15点,可7月31日暴涨2.06%,收复了2900点大关,报收2938.75点。7月份最后一个交易日的大幅反弹,使得上证指数的7月月K线收出一根接近十字星的小阴线,7月跌幅0.97%,月K线形成"三连阴"。

再看深证成指,7月30日最低 跌至8416.6点,这是7月最低点,也 是五个多月的最低点,同样在7月 31日暴涨3.37%,报收8754.09 点。这样,深证成指的7月月K线 也是一根接近十字星小阴线,7月 下跌1.07%,月K线也是"三连阴"。

至于创业板指数,7月走出"两次探底"的走势,7月9日最低跌至1614.61点,也是7月最低点,随后反弹,一度收复1700点大关,但7月下旬再次下跌,7月30日报收1630.95点,形成一个双底态势,7月31日强劲反弹暴涨3.51%,报收

1630.95点,形成一个双底态势,7 月31日强劲反弹暴涨3.51%,报收1688.14点。这样,创业板指数7月份收出一根十字星小阳线,7月微涨0.28%。 表现最好的是科创50指数,7 月最低跌至683.4点,与2月收盘

展现取好的是科创30有数,7 月最低跌至683.4点,与2月收盘684.85点构成一个双底,随后反弹,7月31日暴涨4.7%报收743.37点,这样,7月收出小阳线收复6月失地,7月涨幅为4.39%。

涨跌股票"对半开"

7月沪深股市探底回升,大部分指数跌幅收窄,创业板指数与科创50指数翻红,这两个指数表现最好,也说明7月科技股表现较好。从上市公司半年报看,今年上半年科技股公司业绩大部分增长,而且科技股又是之前跌幅最大的板块,所以,7月份回升合乎情理。

7月份还有一个特点,就是小盘股表现好于大盘股。从指数看,反映小盘股走势的中证1000指数和中证2000指数,7月份均收出十字星,跌幅小于中证100这样的大盘股指数,也小于上证指数和沪深

金融股表现颇抢眼

300指数。

从个股看,7月份上涨和下跌股票基本上对半开,上涨股票略多。涨幅超过20%的164只股票,大多数是中小盘股。市值最大的30只股票中,贵州茅台、中国石油、中国神华等多只股票在7月份下跌

值得一提的是,消费类板块表现不佳。从中证行业指数看,7月跌幅最大的是中证能源指数,下跌10%,这是因为石油、煤炭7月均告下跌。其次就是消费板块,饮料指数由于贵州茅台大幅下跌,7月跌幅3.65%,创出历史新低;中证消费指数7月下跌2.3%,该指数创出五年来新低,与历史最高点比已经腰斩。另外跌幅大的还有医疗板块,其中医疗器械指数创出设立以来的新低。

表现颇为抢眼的是证券公司和半导体,券商股大涨就是7月最后一个交易日,当天证券公司指数大涨5%,多只券商股涨停。金融股成为近期主力,银行股持续上涨后有所回调,7月中证银行指数下跌1.35%,但券商接棒,7月大涨6.73%。沪深股市历史上几次大行情券商股表现突出,往往是领头羊,因此,7月最后一个交易日券商股引领大盘大幅上涨,令人产生联想。

八月开局似平淡

7月最后一天,大盘反攻冲锋号吹响,能不能延续下去变成一波行情还需要观察。但8月开局似乎又回到平淡的局面。

8月第一个交易日,开盘之后 大盘小幅回调,前一天大涨之后获 利盘回吐,市场面临压力,但大盘 回调幅度很小,主要指数均收出阴 线,跌幅不大。

8月2日风云突变,隔夜欧美股市大幅下跌,当天亚太股市暴跌,其中,日本股市跌幅超过5%,韩国股市跌幅超过4%。由此,沪深股市全线低开,虽然盘中反弹,深市一度翻红,但最终还是没有顶住压力,主要指数全部收阴,但连续两天的回调,并没有把7月31日的涨幅全部跌光,上证指数守住2900点大关。

上证指数周五报收2905.34点,周K线收出小阳线,本周微涨0.5%;深证成指周五报收8553.55点,周K线收出十字星小阴线,本周微跌0.51%;创业板指数周五报收1638.3点,周K线收出小阴线,本周下跌1.28%。

连续两天回调后,市场又到了 重要时刻,究竟是继续探底,还是 延续7月31日的反弹,下周走势颇 为关键。 **连建明**

财经 风向标

一张小小的 卡牌竟然能卖到 几千甚至上方元?最近,卡牌盲 盒的乱象受到广 泛关注。

卡牌盲盒,是 指消费者以随牌者以随牌者知卡牌在的游戏。 只有在婚买之后 拆开包装,才能知道卡牌内容。

据央视明经查 发现,全国多种和 为"小马宝产的 卡牌盲金产中 未成年 销售。

"小马宝莉" 卡牌盲盒中有普 卡和稀有卡之分, 为了获得自己想 要的卡位,孩子们

之间还会互相攀比,互相交易, 越稀有的卡价格越高,这也让 未成年人近乎疯狂地购买卡牌 盲盒,目的也从单纯地玩、收 集,逐渐演变成赚钱和倒卖。

业内人士指出,这种"疯 狂"的背后,是孩子们对稀有 卡牌的盲目追求和对消费行 为的的官官。宣念,但当时,就 所兴的商业形态,但与时,就 明为追求暴利的工具时,就 引起高度警惕,不能让自身心 济成为报伤未成年自己。 上期,还与市场监管的缺失密 不可分。

对于当下爆出的卡牌盲盒 乱象,有业内评论指出,市场监管部门一方面要对黑箱操作、不当诱导、天价炒作等不法行为予以坚决打击,另一方面要对低龄儿童、特殊商品、特殊领域划好红线,禁止企业的过度

此外,对于个别企业暴露 出的产品质量不过关、售后服 务不到位等问题,要加大整治 力度,维护消费者的合法权益; 作为生产企业和商家,要对抽 取概率、抽取规则、投放数量等 关键信息及时进行公示,引导 未成年人理性消费,不能让"盲 盒经济"在法律的盲区里疯狂 滋走。

另外,对于学校和家长来 说,要教育引导学生理性对待 卡牌的购买收集,培养孩子健 康的消费习惯和兴趣爱好,给 孩子营造一个积极向上的成长 环境。

阵盲盒乱

卡

杨 硕