

“新国标”全面执行第一周,市场反应“冷淡”,社交媒体体现各种传言“抬旧贬新”,车行加价卖旧标车

解放监督

本报记者 毛锦伟

12月1日,俗称“新国标”的电动自行车强制性国家标准全面执行,留给“旧国标”电动自行车(以下简称旧标车)销售和上牌的3个月过渡期结束。但“新国标”执行首周,市场反应有些“冷淡”。

在社交媒体上,不少帖子称一些电动自行车车行“空空如也”,消费者拿着钱也买不到“新国标”电动自行车(以下简称新标车);还有帖子称电动自行车车行出现“闭店潮”。有些车行老板解释,这是因为大家“进不到货”,新标车厂家还没铺货……说法不一,真假难辨。

“新国标”早已于9月1日实施,为何市场难觅新标车?真是厂家不愿生产吗?

旧标车化身“0公里二手车”

按照政策要求,随着过渡期结束,市场上的旧标车必须全面下架禁售。车行是否已完成新旧交替?12月2日,记者走访本市多个“电动车一条街”。

龙吴路百色路路口西北角,小牛、九号、台铃、雅迪、爱玛、极核等电动自行车主流品牌车行一字排开,营业照旧。记者走进爱玛车行,店内一侧墙边摆放着七八辆崭新的电动自行车,坐垫上都套着塑料膜,很是亮眼。“这就是‘新国标’的。”老板招呼记者。她介绍,爱玛的新标车和旧标车样子相似,但整体小一些,轮胎细一些,“速度也慢一些”,售价2800元左右。

环顾店内,角落里还单独摆放着几辆车,坐垫上贴有“小金豆B20”的型号标签,下方条形码标注出厂日期为10月23日。“这是‘老国标’的。”“卖吗?”“卖啊!”记者质疑上牌窗口期已结束,对方不以为然,称依然可上牌。据其称,只要购车发票在11月内的旧标车,上牌期限无限至12月15日,因而车行只需将发票的日期开在11月内即可。老板还劝说记者抓紧下手,因为旧标车已从原先的2899元一辆涨到目前的3299元一辆。

两周的宽限期,给了车行通过改发票日期“打擦边球”销售旧标车的机会。在雅迪车行,尽管型号为“C09”的新标车已经成了主角,但老板极力劝说记者买型号“G26”的灰色旧标车,价格为4699元,且是“最后一辆”。

而更多的车行则做好“准备”,将



龙吴路上九号车行内的旧标车车把上挂有红色纸条,上面写有“已售客户寄存”的字样。

旧标车包装一番高价销售牟利。龙吴路上的九号车行,店内最中间一排空着,贴有“新车型将在12月10日全新上市”的贴纸,其余区域则摆放着10多辆“九号DZ110P”电动自行车。细看,这些车车把上挂有红色纸条,上面写有“已售客户寄存”的字样。再转到车尾部,才看到这些车都已上好牌照,一些牌照上还贴了便笺纸,上面写着人名。“只要上过牌都卖掉了。”老板强调,但见记者有兴趣,话锋一转,称可以提供客户联系方式,让记者自行联系购买。“有些客户买车就是围着,价格到位就卖。”再问几句,老板索性给出价格,14000元一辆。

一旁的极核车行工作人员直言不讳称这种车为“0公里二手车”。尽管店内是空的,但他指着门口停放的一辆车称,仓库里有车行用他人身份上好牌的同款“AES iPro”新车,“买回去先骑半年再操作过户”。这样的“0公里二手车”不便宜,不带电池的车架就要8000元,比之前涨了2000多元。“牌照多难上啊,现在一牌难求。”工作人员回绝了记者的还价要求。

在14号线嘉怡路站旁的江桥镇电动自行车一条街上,“0公里二手车”随处可见。在雅迪车行,进门左侧停着一排雅迪“S9”。尽管车上没有挂牌照,但老板称这些旧标车都已上好牌,售价5399元一辆,一个月后可以安排过户。在九号车行,多辆上好

牌的新车就摆在店门口,2899元一辆的“九号A2a”、4699元一辆的“九号F90”以及13000元一辆的“九号DZ110P”均有售。“再不买,只会越卖越贵”,老板劝道。

记者走访发现,对于购买旧标车的问询,车行老板非常谨慎。一些车行内还有不少旧标车被贴上待召回、待返厂字样,是否真的会返厂不得而知。

高价买旧标车有必要吗

从记者走访情况来看,雅迪、爱玛、台铃、小牛等车行虽已铺货部分新标车,但基本只有一两款,且都是基础的“架子车”款,虽不像网上说的完全买不到,但确实选择不多。市场上为何新标车寥寥?是厂家研发和生产尚未跟上吗?

事实上,“新国标”9月1日实施,厂家从8月30日起就不再生产旧标车,转而研发、生产符合“新国标”的车辆。记者获悉,截至11月中旬的数据显示,全国依据“新国标”取得电动自行车3C认证的获证组织共有103家企业,证书515张。其中,获得逾20张证书的有9家企业,总共337张,占比65%。一张证书就对应一款车,即市场上理应供应500余款车,是不应该“没货”或“选择少”的。

记者进一步向厂家求证。电动自行车厂家绿源称,他们目前已经通过“新国标”3C认证24款车,其中部分

车型是在老车型基础上按照“新国标”要求改款而成,部分则是全新开模生产。据绿源称,目前已向全国经销商发货3万多辆新标车,厂里库存也有数万辆。不过,也确实有个别电动自行车厂家节奏稍慢,九号则称其新标车产品刚亮相,预计12月中下旬才能陆续到店。

多家电动自行车厂家解释,由于“新国标”限制塑料的总质量不能超过整车质量的5.5%,造成目前市场上新标车以“架子车”为主,以往那种塑料件全包裹的“包车”较少,款式相对单一,更多的款式有待厂家进一步研发,但“厂家没货”的说法肯定不实。

新标车市面上较少,更多的是市场因素,登记上牌的数据也可以从侧面印证。据记者了解,截至11月中旬,在“新国标”实施的两个多月内,全国新标车登记上牌的仅有11.2万辆,占总登记量的0.7%。其中,内蒙古、四川、广东等地登记的新标车数量较多,分别有4.8万辆、3.1万辆、1.6万辆,其他省市均较少。

业内人士分析,这样的市场选择有原委。他介绍,一方面,过去3个月来,车行老板把精力都放在“清库存”上。市场对于旧标车热捧的氛围,也让销售旧标车更有利可图。目前,市场上仍有大量旧标车通过各种方式出售,且利润高。在旧标车仍热销的情况下,经销商全面转向新标车的意愿不大,也没有精力去研究新标车该如何布局销售;另一方面,过去3个月旧标车的“疯狂”销售,必定会透支接下来的市场需求,而且冬天本就是电动自行车销售淡季。他判断,目前市场冷淡的景象至少会持续到明年2月。

在这种情况下,消费者应该如何选择、有必要花高价买旧标车吗?从记者走访情况来看,目前网上对新标车的一些传言存在误区,背后不排除有车行老板刻意“抬旧贬新”。如“新标车没有后座无法带小孩”“新标的鞍座必须是金属的”等说法均与市场上已有的新标车不符。至于速度限制,“新国标”中不得超过25km/h的规定与“老国标”是延续的,并非新增要求。仅就出厂状态的车辆来说,新标车的骑行体验和旧标车并无差异。在理性看待上述传言的基础上,消费者更应该看到新标车在消防安全等方面的提升,或者等待新标车市场逐步稳定后再做选择。

与此同时,大家热衷买旧标车,其背后的消费心态和客观需求也值得相关部门重视。如何在确保安全的基础上,尽可能保留乃至优化车辆的实用功能,既有待厂家研发新车型,也考验标准在执行过程中的灵活性与及时修订,使标准更好地服务消费者。

玩铁皮滑梯造成尾骨骨折 安全提示防护措施待加强

本报记者 师梦娇

近日,趁天气晴好,市民陶女士带着孩子到桃浦中央绿地公园游玩,该公园C区的山坡滑梯颇受孩童喜爱。孩子和往常一样从圆筒入口往下滑,谁知滑速飞快,孩子像炮弹一样往下冲,到露天拐弯区域开始乱撞,差点在拐弯处飞出滑梯,最后重重躺在沙地上。

陶女士心有余悸,将视频发上社交媒体提醒其他“遛娃”市民。视频引来不少市民附和:“朋友就是滑这种滑梯脚骨折的”“家人在这里摔倒,尾骨骨折了”。

解放日报·上观新闻“民声直通车”记者走访调查发现,不止桃浦中央绿地,全市有多处铁皮滑梯均存在安全隐患。

多人因山坡滑梯受伤

日前,记者来到普陀区桃浦中央绿地,这是一处占地面积50万平方米的狭长公共绿地,其中陶女士及多位市民反映的大滑梯位于该绿地C区,目前还未完全建成,记者到达时,仅有一处滑梯及山坡上的儿童无动力乐园开放,滑梯附近有施工围挡,儿童乐园附近有保安巡逻,但滑梯区域并未见有人巡逻看管。

这一山坡滑梯目测约有三层楼高,两个滑梯目前只有一个开放,另一个则被铁丝网封住。记者注意到,封住的滑梯口有“山坡滑梯使用须知”,对使用年限、滑行姿势和规范均有提示,但开放的滑梯仅在外侧贴有“禁止攀爬”标识,并未有任何安全提示。倘若市民跟随人群到达滑梯口,一般不会注意到安全提示。

无人看管和缺乏提示是一方面,山坡滑梯本身设计也存在安全问题。“滑梯的出口距离沙坑有很大一段距离,陡峭且出口很短,缓冲不足,实在太危险了。”市民曹女士今年5月在该绿地游玩,滑下滑梯就摔在沙坑里,随后到医院检查发现尾骨骨折。滑梯出口到沙地约有小臂距离,冬季身着化纤等材质衣物和金属表面摩擦力较小易导致下滑速度过快,骨科专业人士告诉记者,滑梯较陡的情况下落地冲击力大,无形中会增加骨折风险。

另一侧的提示牌建议以双手交叉抱胸、双脚并拢、头部微微抬起的姿势滑行,但滑速过快很难调整身体姿势,洞口直径让游玩者一开始也很难保持正确姿势。“隔几个就有一个倒霉蛋”,市民甜甜也在这里摔倒过。据她描述,开头封闭部分很难直起身体,滑下去速度突然加快,整个人在滑梯里左右来回撞,最后直接飞出去躺在沙地上,“太痛了”。

管理应“更进一步”

近年来,“无动力乐园”概念火热,这类“铁皮滑梯”颇为流行。在本市,不少绿地、公园乃至收费的儿童乐园都有



市民在滑梯出口准备接住孩子。

类似设施,记者走访发现,多处滑梯设施均存在类似的安全隐患。

在闵行区陈行公园,记者遇到“遛娃”的市民王女士,这里有一处小型无动力儿童乐园,是周边不少居民的理想“遛娃地”。此处的滑梯设施与攀爬设施合二为一,小朋友需爬上二层或三层爬网,才能到达圆筒滑梯入口。王女士在滑梯口守着,随时准备接住滑下来的小朋友。

“这个速度太快了,还有高度差,家长不拦一下很容易摔。”王女士说,她第一次带孩子在这里玩时,根本不知道滑梯这么“猛”,孩子从高处圆筒滑梯一路“飞”下来,直接趴在地上,从此之后,她都要拦在出口才放心。

徐汇区西岸“风之舞动”游戏场也是如此,虽然滑梯较短,但转角弧度很大且距硬质地面距离不低,不少小朋友在记者面前往下滑,到末尾就直接坐在地面上。

另有市民说,部分铁皮滑梯的半封闭和转角区域极易撞伤或致脚受伤,原因是人因为惯性在拐弯处冲撞,如保持正常滑行姿势容易撞到头,而用手脚触碰滑梯壁试图降低滑速,也容易受伤。

国庆假期,市民周女士和朋友带孩子到青浦区耀心岛亲子乐园游玩,在旋转铁皮滑梯,4个孩子有3个都在转弯处撞到头。周女士称,这种旋转铁皮滑梯滑速快,且家长无法在入口处看管,无法得知孩子在其中的具体情况,风险很大。

在记者走访的数个绿地、公园,仅有西岸艺术公园的无动力游戏区有保安严格看管,并在滑梯出口放置软垫。针对滑梯这类游乐设施,无论是安全提示还是人员看管都应加强,让市民玩得舒心,玩得安全。



基地酒店内,老人正排队等开餐。

没有前台说的那么多。但想要进来住,需要和销售搞好关系。

合同纠纷还是非法集资?

在业务员的一本宣传手册上,“昌松之家”强调“旅居+养老+旅游”一站式服务。充值卡种类繁多,从价值4万元的一年卡,到价值50万元的42年钻石卡不等。内部资料显示,全国16家基地分自建、收购、长期租赁、承包经营四大类。直到浦津酒店关停前夕,仍有销售向客户推销8800元的“至尊卡”:日均108元包吃住,跟团打7折,承诺充卡后包含日常三餐、住宿、水电、无线网络、物业费用,按日结算。如今,对外宣称收购的上海基地被证实为假,上述承诺都大幅缩水。记者了解到,广州昌松之家旅居服务有限公司上海第一分公司也并非民政登记或备案的养老机构。

一份“昌松之家”内部员工薪酬制度显示,普通员工到总监的业务提成分别为4%至11%,每增加10万元业绩,奖励1000元。每月员工内部业绩排名靠前还有奖励。多名会员告诉记者,为促成交

“昌松之家”陷经营困境,记者探访上海基地——“养老旅居”有风险,13万养老钱恐打水漂

记者调查

本报记者 车佳楠

“我已经放弃退款希望,在这里能过一天是一天,到明年开春就不住了。”谈起“昌松之家”的养老旅居项目,83岁的张奶奶向记者摇摇头,“虽说4万多元的养老钱打了水漂,但我的损失不是最多的。”

在上海奉贤区海景海港大酒店,人住着像她这样来自广州昌松之家旅居服务有限公司(以下简称“昌松之家”)上海基地的会员,人均70岁以上。今年4月,“昌松之家”在上海的第一个旅居基地——上海浦津国际酒店关停,入住的老人一夜之间被迫撤离,一部分转移到这里,另一部分则通过司法途径捍卫自己的权益。

多位老人向解放日报·上观新闻“民声直通车”反映,希望揭示当下“养老旅居”模式存在的诸多风险和陷阱,提醒广大老年朋友提高警惕。

用定制化营销利诱

盛先生年过七旬,退休后从事旅游相关行业,平时经常帮同学朋友规划旅行项目。2023年,他和爱人在家门口的公交站碰到一位拿着“昌松之家”易拉宝宣传的销售员。

据他回忆,当时看到“昌松之家”在全国有16家基地,人均100多元就能包吃住,确实匹配他“说走就走”的生活状态。于是,他与销售员约好去浦东新区申江南路7333号浦津国际酒店体验三天两晚。销售员称,“昌松之家”斥资收购了这家酒店的股权。恰巧,他在现场碰到曾经的同学、邻居,他们不仅早早买了卡,还长期在酒店入住。

在体验的几天里,销售员设宴请他们吃饭,拿了家乡的酒招待他们。但这些并没有降低盛先生的防备心,没有购买销售口中动辄预充值几十万元的会员卡。

不久后,他的邻居介绍了一个姓史的业务员,称她服务好,很热心。史姓业务员与盛先生建立联系后,不提充卡,反而提到手中有几百个会员,每个月都会发车出去旅游,与盛先生有业务合作的空间。“这说到我心坎上。我想着旅居业务也是搞旅游的,如果能从中拿到返利,一举两得。”在随后近半年时间里,史姓业务员时而发来出团旅行的视频,时而发来会员排队充值的盛况,还曾上门拜访他,取得了盛先生的信任。2024年下半年,他终于答应线下赴约,带着同学前往浦津酒店。

据业务员介绍,酒店已入住1000多位老人。在上海将要开出第二家位于奉贤的基地,马上要落地第三家基地,比浦津酒店还要大一倍。现场火热的排队充值、签收“养老爱心卡”的场景令他好奇。“销售说,现在正在搞会员促销活动,床位卡若出租会有租金收益。比如35640元的‘床位卡’,如果不自住的话可以由公司回购代销退还租金。由于有40天的赠送,以99元一天租金计算,存一年可以拿到3960元,约等于11%的收益,相当于投资。我觉得不错,还想就算没有收益,至少还可以到全国各地旅居自住。”销售还说,如果购买96228元的三年床位卡,每个月直接能拿1069元的返还。于是,他先后购买了一张价值96228元、有效期三年的会员卡 and 一张35640元、一年有效期的会员卡,累计131868元。随行的同学也买了同样一组。

在盛先生签署的两份《分时度假旅居康养床位服务协议》上,他购买的单人床位服务原本包括床位费、设备费、管理费、基地护理费、医疗保证金等名目繁多的项目,合计每月至少8050元。而购买“旅居床位卡”后,折算下来,每月不超过3000元。充值的金额越多,折扣幅度也越大,赠送天数也越多。

销售承诺的返还并未如期到账。盛先生前往“昌松之家”销售总监的

办公室,对方口头承诺会打款。终于在2024年年底,销售总监一次性微信转账给他3个月返还。等到2025年3月份再次联系这名总监时,对方直言:“现在昌松风雨飘摇,每天都在安抚客户,解决问题。”

资金漏洞早已显现

其实,“风雨飘摇”的状态早已显现。

2024年7月,“昌松之家”在贵州的一场线下活动被警方认定可能涉嫌非法集资叫停。2024年末浦东新区人民法院公开审理的一份民事判决书显示,在浦津酒店管理方的介绍下,“昌松之家”与浦津酒店的股权持有方达成收购合作。由于种种原因,“昌松之家”后期拖欠支付股权转让款,最终未能收购浦津酒店的所有股权,导致此前已支付的2050多万元股权转让款转为违约金而没收。而浦津酒店的管理方早已因拖欠数千万元租金,屡次被列为被执行人。

2025年4月,“昌松之家”的员工因被拖欠工资集体罢工,浦津酒店中止经营,会员也被要求撤离。一部分老人的家庭照护支持有限,接受前住奉贤区海杰路1588号海景海港大酒店的安置方案。近日,解放日报·上观新闻“民声直通车”记者走访了该酒店。

如今,“昌松之家”的招牌仍挂在酒店大门上方。大堂内,一张“昌松康养”的广告牌竖立在显著位置,提到昌松成立于2014年5月,拥有16个旅居度假基地的“历史”。但和一般酒店不同,这里看不到来往的服务员,仅前台、厨房等空间设有个别员工值守,灯光昏暗,自动饮水机吱嘎作响。

正拄着拐杖散步的张奶奶告诉记者,她原本住在杨浦区,已入住4个月。“当初买卡是不想麻烦儿女照顾自己,没想到是这个结果。如今自己还要另外付30元(每天),按月支付。屋里没电视,出门也不方便,没什么活动,比较无聊。”

临近饭点,餐厅门口排起10多人