

起底悟空出租车的低价陷阱



1700元在悟空租车平台(以下简称“悟空租车”)租下8天的腾势D9,取车时却被要求加购4000元保险,金额超出租车总价一倍多。7月23日,消费者王鹏飞向北京商报记者反馈,自己在悟空租车遇到了“低价引流、高价加收保险费”的租车陷阱。拒绝加购保险后,他收到了来自租车商家的威胁:“出问题不走保险。”但让消费者更难以接受的,是平台方悟空租车在收到他的投诉后,不仅未能有效解决问题,反而不断偏袒商家,“认栽还是硬扛”成了平台给他的答案。

1700元8天商务车的低价陷阱

仅花了1700元,王鹏飞就在悟空租车租到一辆为期8天的腾势D9商务7座车,日均租金仅212.5元。他以为自己在淡季出行“捡了大漏”,但没承想,这份提前数周锁定的“划算”,在取车时变成了加价的陷阱。

王鹏飞此前计划带一家老小于6月前往新疆租车自驾游。协调好妻子、妹妹、父母的时间后,一家人把租车游玩的日期定在6月中旬,共8天。

因工作频繁出差,王鹏飞早已习惯在机场或高铁站租车,也深谙“预订越早,价格越低”的规律。此次新疆之行正值淡季,他提前数周便开始在多个租车平台逐一比价。

据王鹏飞回忆,彼时坦克300、别克GL8等车型价格都相当划算,个别车型甚至挂出了零元租订单,还有各类优惠券可以使用。

考虑到此次出游带着1岁的宝宝和60多岁的父母,王鹏飞打算预订一辆舒适的7座商务车。在多方对比租价、车辆配置、取车便利性之后,最终,王鹏飞预订了一辆腾势D9,8天的租金为1700元,日租金为212.5元,租车商家为九云租车。下单时,王鹏飞顺势选择了平台上自带的基础保障保险。当时的王鹏飞还不知道,这份看似高性价比的选择,会让他在凌晨2点的乌鲁木齐机场陷入一场预料之外的拉扯。

取车被强制加购4000元保险

到了约定好的取车日,王鹏飞带着一家老小于凌晨落地乌鲁木齐机场。一家六口人马不停蹄地前往约定地点,

想要尽快取走提前租好的车,前往酒店休息。

但站在车行送来的车前,王鹏飞却被前来送车的李姓工作人员要求现场加购约4000元的保险。而王鹏飞租车的总金额才1700元,这份金额超出一倍多的保险堪称“天价”。

王鹏飞的租车经验非常丰富,这是第一次因为租了更划算的车子而遇到当下的状况。他强烈反对该工作人员的临时加购要求,并明确告知对方,自己已经购买过平台的保险,不需要额外再购买保险。

即便如此,该工作人员仍坚持让王鹏飞加购这一高价保险,理由是“我们这都这样,不买不让取车”。

王鹏飞随即指出,4000元的保险费远高于1700元的租车费,且从下单至送车前,车行并未提前向他告知要额外收费,这一行为非常不合理。该工作人员则辩称,保险定价属于商家自由,与市场价相匹配,并提出王鹏飞8天商务车日租仅200多元的价格,远低于市场价的1000元,暗示租车价格低就会被强制购买高价保险。

不加就威胁“出问题不走保险”

经过长达半小时的沟通和拉扯,王鹏飞始终没有妥协,仍要求按正常流程签合同,承诺若有车损愿意自行赔偿。上述工作人员看到王鹏飞的态度坚决,最终没有再继续推销,但他特意强调“有任何问题就自己承担,涉及报保险车行也不会给报”。

王鹏飞的遭遇并非个例。游客于晓雪在乌鲁木齐机场取车时,被推销了150元/天的加购保险,7天的行程需要多花1050元。由于租车时专门购买了平台上约90元/天的

最高档保险,便拒绝加购。送车人员随即向于晓雪表示,平台的保险不一定能保障车辆。如果不买他们的保险,轮胎、轮毂、玻璃、漆面、停运损失等都需要于晓雪赔付。

该工作人员还表示,“你们送车回来之后我们要仔细检查,有任何问题我们都会找你索赔”。

北京商报记者在OTA平台上查看了于晓雪所购的90元/天尊享保障,车辆的全部损失(含单独玻璃破损损失)、车轮全部损失(含轮胎、轮毂、轮毂罩)都由保司及车行承担。这一范围与上述送车人员的说法显然相悖。

于晓雪认为,这些车行是利用了消费者的担忧,通过危言耸听,哄骗消费者购买他们所推销的更贵的保险。自己白天坐了中转航班,凌晨才落地,本就疲惫不堪,如果不

是提前做过功课,很难快速察觉推销套路。再加上很多第一次到新疆的消费者经验不足,极易被这些刻意夸大后果的话术哄骗。

在北京市京都律师事务所合伙人常莎看来,上述租车车行侵犯了消费者的知情权、自主选择权和公平交易权。根据《中华人民共和国消费者权益保护法》第八条、第九条和第十条规定,租车价格与保险费用是租车服务的核心交易条件,商家在消费者下单前隐瞒强制加购保险的要求,属于未充分履行告知义务。消费者有权自主决定接受或者不接受任何一项服务,商家以“不买不让取车”相要挟,实质上剥夺了消费者选择是否购买额外保险的自由。

常莎还提出,商家以低价引流吸引下单,线下再以高价保险要挟,属于典型的强制交易,破坏了公平交易的基本原则。

王鹏飞向悟空租车反馈自己的遭遇后,客服要走了当时工作人员强制推销保险的录音,但至今也没有给出有效的解决方案。

对于如何解决消费者遇到的强制加购保险问题、约束车行线下加价行为,北京商报记者向悟空租车发去采访提纲,截至发稿未获得回复。

“多方比价、选择性比价更高的车是普通消费者都有的心理,租车价格低对于消费者而言也是好事。但悟空租车遇到问题根本没有好好解决,甚至在偏袒维护不良商家,这样会直接导致消费者陷入两难境地。”王鹏飞向北京商报记者表示。

北京商报记者 关子辰 牛清妍

相关新闻

悟空租车CEO微博喊话:如有凭证强卖保险可退

北京商报讯(记者 关子辰 牛清妍)7月23日,针对北京商报当日报道的《线上预订1700元,线下强加保险4000元,消费者遭遇悟空租车低价陷阱》,悟空租车CEO胡显河在社交媒体喊话:平台过去一段时间一直在严打强卖保险行为,处置措施是:用户凡是投诉商家有强卖保险行为并给出凭证,我们立即退回所有强卖保险费用,并处罚商家。但是,客服同事查询了所有投诉记录,没有收到王鹏飞先生的投

诉记录,如果确实有此问题,可以立即退款。

根据北京商报当日的报道,“经过长达半小时的沟通和拉扯,王鹏飞始终没有妥协,仍要求按正常流程签合同,承诺若有车损愿意自行赔偿。上述工作人员看到王鹏飞的态度坚决,最终没有再继续推销,但他特意强调‘有任何问题就自己承担,涉及报保险车行也不会给报’。”网友不禁留言:没强卖成功平台即无责?

新药上市前代理权生变 汇宇制药、同源康医药互诉公堂

刚与齐鲁制药签下27.6亿元大单,同源康医药转头就将此前签过总代理协议的汇宇制药告上法庭。7月22日晚间,汇宇制药公告称,同源康医药向法院起诉,请求确认双方此前签署的TY-9591全国总代理协议不成立。而在此之前,汇宇制药已就该事项起诉,请求法院确认相关协议合法有效。

这场互诉的源头,是此前双方达成的TY-9591全国总代理合作。彼时,汇宇制药子公司拟以1.5亿元里程碑首付款拿下该药在中国大陆的总代理权。然而,时隔近一年,汇宇制药尚未支付款项,同源康医药却在7月21日突然官宣与齐鲁制药达成合作。两份协议指向同一款产品,价差悬殊。这场纠纷的核心资产TY-9591是同源康医药自主研发的第三代EGFR-TKI肺癌靶向药,今年2月已提交上市申请。不过,值得注意的是,同一赛道已有阿斯利康、翰森制药、艾力斯等多家竞品,TY-9591上市或将直面激烈竞争。

一药两授 交易价差悬殊

汇宇制药公告显示,公司收到长兴县人民法院传票,同源康医药向长兴县人民法院提起诉讼,请求法院依法确认同源康医药与公司之间《关于同源康“TY-9591”产品合作协议》《关于同源康“TY-9591”产品的全国总代理协议》不成立。而在此之前,汇宇制药及子公司汇辰昕已就相关合同纠纷向内江市市中区人民法院提起确认之诉,请求法院确认相关协议合法有效。两边均已立案受理,尚未开庭审理。

这一双方互诉的局面将一场围绕创新药代理权的商业纠纷推至台前。2025年8月底,汇宇制药公告称,公司全资子公司汇辰昕拟与同源康医药签署《关于同源康“TY-

9591”产品的全国总代理协议》,同源康医药同意将其TY-9591产品的全国总代理权不可撤销排他性地授权给汇辰昕,全国总代理的区域范围是中国大陆地区,不包括港澳台及境外其他国家/地区的市场,里程碑首付款为1.5亿元人民币(里程碑总金额及首付款支付方式双方另行协商约定)。

今年2月9日,汇辰昕与同源康医药共同签订了《关于同源康“TY-9591”产品的全国总代理协议》。不过,截至7月22日公告日,因未满足款项支付的条件,汇宇制药尚未就上述合作事项支付款项。

7月21日,也就是汇宇制药收到法院传票的前一天,同源康医药宣布了和齐鲁制药的合作,授予齐鲁制药在中国大陆地区开发、生产TY-9591原料药及商业化TY-9591的权益。根据许可及合作协议,

同源康医药有权收取3亿元的现金首付款,以及就TY-9591的监管批准及适应症扩展收取最高共20.6亿元的里程碑付款。作为许可及合作协议的一部分,齐鲁制药亦已同意其将通过其自身或其关联方认购同源康医药H股,总代价约为4亿元。两份协议均锁定TY-9591中国大陆独家商业化权益,交易规模却差距巨大。

北京中医药大学卫生健康法学教授、博士生导师邓勇分析称,这一纠纷大概率以调解解约+违约赔偿收尾。一方面,齐鲁制药已签约且合作规模更大、落地紧迫性更强,继续履行与汇宇制药的独家协议现实难度很高;另一方面,若法院认定协议有效,同源康医药“一药两授”构成根本违约,需承担违约责任。最终更可能的结果是双方解除原协议,同源康医药向汇宇制药支

付违约金或赔偿信赖利益损失,TY-9591商业化权归齐鲁制药,纠纷快速落地。

就相关问题,北京商报记者分别向汇宇制药、同源康医药发送采访函,截至发稿未获得回复。

同源康的窗口期所剩无几

这场代理权纠纷让交易的核心资产TY-9591再次站在聚光灯下。

TY-9591是由同源康医药自主研发的可口服、不可逆的第三代EGFR(表皮生长因子受体)抑制剂(第三代EGFR-TKI)。作为奥希替尼的氘代物,经过氘代修饰后,可以实现改善药物代谢的作用,包括延长药物的半衰期、降低毒性或减少不良反应等。

今年1月,TY-9591片被国家药品监督管理局(NMPA)药品审评中心(CDE)拟纳入优先审评品种名单。2月,该产品的新药上市申请获受理,申报适应症为具有EGFR外显子19缺失(19DEL)或外显子21(L858R)置换突变,并伴有CNS转移的局部晚期或转移性NSCLC成人患者的一线治疗。业内预测,TY-9591将于今年三季度获批上市。

不过,即使在今年内获批上市,同源康医药也面临着激烈的竞争。目前,有多家公司生产的第三代EGFR-TKI已在国内获批上市。邓勇告诉北京商报记者,三代EGFR-TKI已是高度红海赛道,原研阿斯利康的奥希替尼长期占据主导地位,国产如翰森制药的阿美替尼、艾力斯的伏美替

尼均已纳入医保,价格战、渠道战白热化。TY-9591的差异化优势仅集中在肺肺癌转移细分人群,上市窗口期极短,必须快速完成获批、进医保、终端覆盖才能抢占份额。选择头部药企齐鲁制药,本质是用更强的商业化能力对冲赛道内卷风险,避免产品上市后因渠道不足错过黄金期。

对于同源康医药选择齐鲁制药的核心逻辑,邓勇进一步指出,两者的商业化能力存在明显差距。TY-9591核心市场在院内肿瘤渠道,齐鲁制药拥有成熟的肿瘤药学术推广体系、全国医院覆盖网络和医保谈判经验;汇宇制药以抗肿瘤注射剂为主,口服靶向药的商业化团队与渠道积累明显薄弱。此外,与齐鲁制药的合作覆盖原料药生产到全链条商业化,总交易规模达27亿元,对于现金流压力较大的Biotech企业同源康医药而言,更高的里程碑付款和更稳定的销售分成,能直接支撑后续管线研发。更关键的是,TY-9591作为氘代改良药存在专利侵权争议风险,齐鲁制药丰富的专利诉讼应对经验和原料药产能保障,是汇宇制药无法提供的支撑。

TY-9591即将上市,但代理权归属尚未决出。对于本次纠纷对于TY-9591商业化的影响,邓勇认为,商业合同纠纷属于民事纠纷,不会干扰TY-9591的优先审评进度。不过,若诉讼持续拉锯,代理权归属悬而未决,将直接影响渠道招标、医保谈判筹备、终端铺货节奏。对于红海赛道而言,半年到一年的延误就可能错失市场先机。

北京商报记者 王寅浩 宋雨盈