

成本几十元的寿衣怎么卖到上万元

一件成本几十元的寿衣竟卖价几千甚至几万!

北京市大部分医院附近都有寿衣店,一套寿衣从两千余元至两万余元不等。寿衣款式、布料各不同,但大部分寿衣既没有商标,也不挂吊牌,更没有生产厂家。记者在两家不同医院附近的寿衣店看到一套同样质地、款式的寿衣,店主报价从4800元到7800元,相差3000元。

寿衣成本到底多高?在有四十余年制作、批发寿衣历史的天津市武清区六道口村,记者调查发现,三件套寿衣的批发价格最低35元,真正蚕丝的三件套寿衣成本约1000元左右。中国孝之道现代寿衣制衣厂负责人任艳萍给记者算了质量中等的三件套寿衣成本价:印金布料3元每米,8米合计24元;填充喷胶棉每斤1元,2斤合计2元;化纤里料每米2元,合计16元;人工100元,总计142元。

经北京一位寿衣经销商鉴定,

上述寿衣的市场价约2000余元,翻了十多倍。“这是保守估计。因为寿衣没有质量标准,也不统一标价,销售‘看人要价’,一套寿衣卖几万元都有可能。”这位经销商说。

一位业内人士指出,医院太平间、殡仪馆、护工、急救车司机等与寿衣店勾结,形成天价寿衣“利益链”。

老刘在北京一所三甲医院门口开了一个殡葬用品商店,多次受到护工“骚扰”。“我们店开业以来,不时有自称医院护工的人到店里

‘联系业务’。”老刘说,“这些人态度傲慢,开口就要30%至50%的‘提成’。一般来说,他们会同时跟几家店谈,谁的提成高就和谁合作。”

在另一家医院附近,刚入行的寿衣店老板小刚(化名)的亲身经历让他对这个行业充满担忧:“一次,一个护工

带着消费者花6800元购买了一套寿衣,消费者离开后店主当场给护工支付了3400元。还有一次,我亲眼看见两名护工因为抢尸源‘板砖相向’。”小刚说。

业内人士认为,寿衣属于特殊殡葬用品,消费者消费时一般都正在遭遇亲人逝世的悲痛,被护工等引导快速作出非理性决策。此后,寿衣很快随逝者被火化,消费者也无从维权。(据新华网)



图/王峰

■凤眼时评

该让“天价寿衣”寿终正寝

文/郭元鹏

每一个人都终将老去,每一个人都要穿上那件“三无产品”的寿衣躺在“小匣子”里。尽管,我们不愿触碰这样的话题,但我们谁也躲不开这样的自然规律。

关于寿衣这事,又是一个监管的空白点。寿衣生产的源头没人愿意去管,寿衣销售的终端依然没人愿意去管理。正是因为种种“不愿意”,才使得这个行业游走于监管之外。

对于大型企业来说,自然不愿生产这种产品,于是寿衣基本上成了小作坊的专利。寿衣按照其属性,属服装类商品。在我看来,该如何监管普通服装,就应如何监管寿衣。同样,对服装

公司进行了怎样的监管,也理应对寿衣生产厂家进行同样的监管。遗憾的是,目前,寿衣的生产并无监管部门,致使它理所当然地沦为了“三无产品”。

在我看来,我们更应从国家的高度对寿衣这样的产品实行标准化管理——用料、做工需要有一个最起码的标准,不能想怎么来就怎么来;在寿衣上同样需要标注品牌、产地等信息。当然,当务之急我们需要对全国范围内的生产寿衣的商家进行统计和规范。

我觉得不能让寿衣再次伤害原本就哀伤的逝者家人们,所以,相关部门应该对寿衣价格进行审批,比如什么样的寿衣是什么样的价格,绝不能让销售者说了算。

当然,由于寿衣的特殊性,我们不妨在价格上让其区别于普通的服装。即便是同样的质量、相近的款式,价格也不妨高于普通服装。毕竟,对于生产者和销售商而言,他们需要克服传统的心灵障碍,这种经营原本就含有服务在其中。当然,对它有柔情的出口,不代表就要放纵这个行业。当一个出厂价才数十元的寿衣,竟被卖到了几千元甚至上万元时,这伤害的依然是公平的社会秩序,更是新版的“挟尸要价”。

寿衣是一种特殊商品,我们的物价部门、质监部门、工商部门更应该多留些心思,携起手来给那些价格、质量乱象之下的“天价寿衣”快快寿终正寝。

■相关新闻

奇葩祭品抢风头,祖先们何时这么潮?

在近日的清明节期间,各类奇葩祭品可谓抢尽了风头,也难怪网友们称这是让祖先们与高科技来个亲密约会的节奏。

苹果5S无线路由器都有卖

只有想不到,没有买不到。随着清明节临近,这句商场流行语在清明祭品上体现得淋漓尽致。记者于4月6日在淘宝等网站上发现,沙发茶几、无线路由器、苹果5S手机等新奇祭品也冒了出来。

在淘宝上搜索清明祭品,相关店铺达128家。高级纸扎苹果数码套装祭祀品销量较高,一家店铺30天内成功交易量高达212件,商品包括颜色款式各样的纸扎手机、冥版WiFi路由器、iPad等,价位随仿真度不同在2元~30元不等。

一家祭品销售店铺的主打商品为新潮流男士四季衣套装,卖价4元,30天内已售出106件。还有卖家具的,沙发茶几一整套只卖12元,30天内已售出9件。

别墅豪车升级了

4月6日,记者在一家网店里看到,卖得最好的是一款清明三层纸别墅,售价68元。别墅做工精细,设计巧妙。屋内配有漂亮女佣、保安、院子、阳台和汽车。店家为了招揽生意,还用红字特别打出了“买就送地契或房产证一份”的优惠措施。此别墅近期已经售出几百“栋”。不少买家纷纷在下面留言:“房子高大上,虽然贵点,但是为了爷爷值了”、“奶奶一定会喜欢”、“东西很满

意,会推荐给身边的朋友的”。

记者看了看商品列表,发现还有比这个更大气的别墅洋房,带花园游泳池,售价159元,女佣,保安人数更多,连汽车也升级到了兰博基尼。

专家:清明节祭扫不仅仅是“私事”

北京大学教授、知名文化学者张颐武在接受记者采访时表示,这实际是种不良风俗,是以现代生活的元素为参照把传统文化中并不优秀的一部分放大了,“它们作为工艺品来说尚具有一定趣味性,但作为祭祀文化的一部分则不宜提倡”。

从某种意义上来说,在祭祀过程中呈现这些“奇葩”祭品,很可能把原本庄重的仪式滑稽化。张颐武称,社会既要传承传统民俗、文化优良部分,也要对其中存在的不积极的部分及时“移风易俗”。

在部分人看来,清明节祭扫实属“私事”。但在张颐武眼中,这细究起来却是社风民风的具体体现,“追思古人说到底是为了解决今天的发展,同时为社会树立正面的道德示范标杆,否则社会很难进步。”

张颐武还强调了此类庄重仪式感的价值所在。在他看来,这不仅表达了对祖先的尊重,仪式过程中庄严肃穆气氛的熏染能够提升个人人格乃至精神境界,久而久之,可以在全民逐渐树立恰当的道德观与良好的社会风气。

(据《重庆晚报》、新华社稿)

全城征集糖尿病友免费吃蜂初乳王浆

“即刻见证蜂初乳王浆的神奇”

今日女报/凤凰网记者 海帆

即日起,蜂舞人间发起“即刻见证蜂初乳王浆的神奇”的活动,征集糖尿病朋友现场体验蜂初乳王浆调节血糖的功效,并为体验者免费提供一个月的蜂初乳王浆,名额仅15名,报名热线:4006731866,按1转客户体验中心。

此次,“即刻见证蜂初乳王浆的神奇”活动将采用现场食用蜂初乳王浆,现场测血糖的方式,用糖友亲身体验,证明蜂初乳王浆确实有调节血糖的功效。对于举办这次活动的初衷,第六届中国蜂产品协会副会长、第13届长沙市人大代表、蜂舞人间创始人刘家银说,自己正是因为通过食用蜂王浆治愈了将近10年的糖尿病。

刘家银介绍,2009年发现自己患有糖尿病后,一直接受西医的治疗,因为使用了太多的药物,导致他的肠胃系统彻底崩溃了,身体也迅速被拖垮,直至卧床不起。

相信很多糖尿病病友和家属都深有体会,一旦患上糖尿病就意味着终生用药、打针,严重影响了人的正常生活。不仅如此,长期用药、打针还会严重损害人体内脏器官,身体还会逐渐产生抗药性,随着药量不停加重,身体也就随之一天天垮掉……

不过,刘家银强调“只有高品质的蜂王浆才能保障治疗糖尿病的

效果”。蜂王浆中含有的纯天然类胰岛素肽类等活性物质皆为热敏物质,对温度要求极其苛刻,实验证明,只有在-18℃下才能完整保留其活性。而类胰岛素肽类的含量也与蜂王浆品质息息相关。他还说,最好的蜂王浆是蜂初乳王浆,犹如人初乳和牛初乳一样,产量少,有效成分含量高,效果好。蜂初乳王浆必备四个条件:一、必须是冬眠越冬后的蜂群在早春分泌的头三次王浆;二、必须是长江流域的油菜蜂王浆;三、必须是全程冷链保鲜的活性蜂王浆;四、蜂王浆质量的关键性指标王浆酸含量在2.0或以上。

“我希望能让所有糖尿病人都能像我一样摆脱病痛的折磨,过正常人的生活。”所以,在淡出蜂产品行业2年多后,刘家银选择再度出山,创立了一个新的蜂业升级品牌——蜂舞人间,为消费者提供“高端品质,合理价格”的蜂产品,为人们带来健康。



消费者现场感受蜂王浆的治疗效果。



蜂舞人间蜂初乳。