达州文旅
cóng
巴风賨韵 水墨达州
达州市文化体育和旅游局宣

达州晚报
消费
潮流风向标
11
星期五
2024年2月23日
13508257150
□主编:洪 叶
□编辑:郝富成
□美编:郝富成

“孤品”直播乱象调查:
你熬夜抢到的,可能就是别人丢掉的

你熬夜蹲守直播抢到的“孤品”,可能是别人丢掉的旧衣。

有网友发帖表示,自己在短视频平台上看到某“孤品毛衣”直播间里正在展示的毛衣与其丢在小区回收箱的毛衣一模一样:“因为这件衣服勾到了一个小洞,而且越洗越长我才扔的。”

不少消费者向记者反映,自己在“孤品”直播间买到的衣物很可能是二手衣服:衣物有异味、污渍,有的还有拉链生锈、缝补痕迹,更有人打开包裹发现“有蟑螂跑出来”。

记者展开调查,发现“孤品”直播间回收二手衣物早已形成一条完整的灰色产业链。

直播间的“孤品”:大都是从旧衣回收分拣厂按包批发来的

“这件有没有人要?要的扣号。”成排的衣架上挂满衣物,甚至堆放在地上,几十到几百的在线人数虽不算多,却与主播互动活跃,这是深夜12点的“孤品”直播间。

主播将服装在镜头前进行展示,介绍适合多少斤体重,催促下单。有时候一件抢手的“孤品”会有好几个人“扣号”。

一件“孤品”过款速度非常快,从主播接过衣架到丢到一旁让顾客下单,只需要10秒左右。这类直播间通常标注着“孤品”“清仓”“工厂尾单”“9.9包邮”“默认微瑕”等字样,就连“不退不换”“跑单拉黑”的规矩也几乎一致。记者发现,这类“孤品”直播间大多会选择在下午或凌晨直播,在线人数几十到几百不等。

一位有服装行业工作经验的直播间工作人员小王(化名)告诉记者,几年前刚进入公司时她也相信有“工厂清仓”“工厂尾货”的说法,后面才知道都是二手衣服。

“我拍照的时候都不知道,当时还尽量拍好看,把衣服分类好……”小王给记者展示了当时为直播间拍摄的毛衣货品图——一件件色调统一的毛衣整齐地挂在货架上,与市面上潮流品牌的新品广告图基本无异。直到因为人手不够,小王被安排去给待上架的衣服打吊牌,她才发现有些衣服有明显的磨损、起球,有些衣服还有明显的洗衣液、香水、漂白水味道。

在堆货的小仓库,小王发现了满地的“孤品”:床单样的布料包裹着几十件衣物,一个打开的包裹里五颜六色的毛衣散落着——这些毛衣经过简单的熨烫、剔除毛球后,就会挂上衣架,加上批发来的几分钱一个的吊牌,就能成为直播间里的“孤品毛衣”。“我问为什么要卖旧衣服?他们说现在直播间都是这样卖的。”

负责码货的同事还告诉她,这些衣物都是从广东惠州做旧衣回收的分拣厂里拿来的,按包批发,好一点的差一点的都有,而小王工作的直播间通常选的是3块钱一件的。负责整货的同事每天就从这些衣服里挑选“比较新”的货物,“不好看的,或太脏太邋遢的,就退回给工厂老板”。

那么主播口中的“原单”“尾单”“孤品”到底是什么?

记者了解到,服装工厂根据客人的订单通常会多生产一定数量的服装,以保证提供足够数量的合格产品。交付完成后,这些质检不合格及其他剩余货品就被称为“原单”或“尾单”。

在“来料加工”的交易方式下,完成订单后可能存在纽扣等辅料已经用完,但面料还有剩余的情况,有的服装工厂就会选择物尽其用,自行选用其他的辅料进行生产,这一类被称为“跟单”。此外,服装品牌及服装工厂因为销售不畅、换季等原因产生的积压库存,则被称为“存货”。

“孤品”则主要是指在数量上比较稀少的服装,每个款式只有一两件。前文提到的这类直播间中,主播都表示自己所销售的“孤品”都来源于工厂“样单”“原单”“尾单”“尾货”。

据多位业内人士介绍,“样单”“原单”“尾单”“存货”通常都有一定数量,“基本上不会只有一件”,而二手回收衣物“只有一件”,且大多“有穿着痕迹”。

二手服装回收分拣厂:按吨收,细分拣,可翻新“要消毒成本就高了”

在西南某地区,三年前开始接触“孤品”直播的秦女士(化名)向记者透露,旧衣回收再售的产业链最早出现在广州地区,疫情期间,不少地区的“回收-分拣-直播”产业链得到了快速发展。

据其回忆,在早期西南某地区的旧衣回收中,上门回收的商家对旧衣来者不拒,以每斤3毛~8毛的价格统一回收,再以每吨几百元的价格打包交由二手服装回收分拣厂。

之后,一些孤品直播间开始向本地的旧衣回收站进货,拿回来后再自行挑选,算下来不到5块钱就可以拿到一件羽绒服。有些上门回收的商家发现直接回收再销售的利润更加丰厚,便开始自行完成分拣环节,再上门回收时会对顾客的旧衣进行挑选,太旧的不收;季节上也有要求:夏天只回收夏装,冬天则瞄准冬衣。面向直播商家进行销售前也会分类,根据新旧程度、季节、款式标价,十几元到几十元不等。

秦女士告诉记者,在当地也有做旧衣翻新生意的,“有人跟我说穿过的内裤他都回收,还有那些脏衣服他们就要翻新……”

据称,有些人会专门去高档小区回收,因为这些小区“就算丢也会包含一些很好的衣服,而且没怎么穿过”。秦女士表示:“摸过一些二手(服装)的,一百多定价的衣服都比不上,里面很多都是牌子货。”

根据秦女士提供的关键词,记者在闲鱼上联系到了当地的旧衣回收商,对方表示可以按照1元/公斤的价格上门,回收不分季节的“统货”,在记者提出价格太低,卖给做“古着”(有年代的衣物)的人至少得几块钱时,对方表示“我们交‘统货’才8毛钱,我就赚你3毛钱”,“我仓库里一大堆……没有想象的那么好”。

经介绍,记者随后联系到广州一家有多年从业经验的分拣厂,对方表示出口和国内的生意都做,也接受小区回收箱回收的衣物,但“要收就几十吨”,并且因为“要进行消毒,成本就高了”而不接收“不好的衣服”。

在阿里巴巴及抖音APP上,记者也发现了广东、浙江、河南等地的许多“孤品”直播货源批发厂家。有厂家销售人员向记者介绍,他们的货品分类细,等级多,从600元/吨(折合每件不到1元)、3000元/吨到20元一件的风衣、羊羔绒外套,应有尽有:“有二手的,也有新货,也有尾货混合在里面的……看你的接受程度。我们的客户也是做直播的,长期拿我们这个货。”也有厂家表示只做工厂货和商场撤柜货,每件批发价在十几到几十元不等。

有直播间每日流水上万 业内人士称:“真‘尾货’干不过二手衣”

借助回收旧衣,“孤品”直播间的利润甚至比真正的工厂清仓还高。

据业内人士介绍,“孤品”直播间门槛低、成本小,“新号”也能快速卖出货品,有的批发商还承诺如果能拿到一定货款还可以免费教直播起号。

秦女士告诉记者,一件进价30元的旧羊毛大衣,在直播间里可以卖到300元。秦女士在回收站进货做直播的朋友就曾展示其抖音直播后台数据截图,每天的流水达万元。“正儿八经老老实实卖‘尾货’的人,都干不过这些卖二手货的。”

小王也给记者算了一笔账:一件毛衣进价3元,运费3元,主播提成1元,再减去其他各种成本,即使是老板偶尔放出的9.9元/件的“亏本福利价”也不会亏本,其他时候卖19.9元/件、29.9元/件,利润更高。小王工作的直播间平均每天直播两场,每场直播2~4小时,每天至少能卖出两百件。

小王的老板也并非服装行业出身,因为巨大的利益在朋友的介绍下才转向“孤品”服装直播。在园区盘下两个小房间、几个货架、一部手机、一台电脑,就开启了“孤品”直播事业。

除了直播,小王下播后还要帮忙打包发货,发现衣服上的污渍,她会主动询问同事如何处理,同事就会让她把衣服拿去洗一下,晾干后再发货。一般只会用洗衣液、洗衣喷雾简单处理,或仅用清水冲洗,没有消毒环节。

监管执行成难题 二手衣冒充“孤品”可能构成欺诈

目前,旧衣服等废纺织原料及制品属于我国禁止进口固体废物目录。而在旧衣对外出口前,经过分拣的旧衣物出口也需要向卫生检疫机关申报并接受卫生检疫。

中国旧货业协会衣服延用工作委员会秘书长杨膺鸿曾在接受媒体采访时表示:回收的衣服中可以二次销售的约占回收总量的35%,其中,夏季服装约占15%,秋冬季服装约占20%。

在中国旧货业协会2021年发布的《二手纺织服装流通技术规范》中规定了二手纺织服装的整理、质量卫生、标识和挂签、销售等要求。但该文件并没有公开具体文本内容,同时,《二手纺织服装流通技术规范》属于团体标准,属于社会团体协调相关市场主体共同制定的自我声明公开和监督制度,对市场主体并没有强制规范作用。

杨膺鸿向记者表示,目前二手服装市场“乱象丛生,恶性竞争”,原因在于其流通确实存在着诸多问题,“比如二手服装溯源困难,处理过程难透明,售后责任难划分,监管部门的监管依据缺失”。

河南泽槿律师事务所主任付建表示,二手衣服如果被当做“孤品”售卖给消费者,可能构成欺诈行为,消费者可以主张赔偿。

针对目前二手衣物回收市场鱼龙混杂的情况,专家建议,加强行业自律,制定行业标准和规范,规范行业发展;加强监管力度,建立健全相关监管机制,加大对行业违法行为的查处力度;加强宣传教育,提高消费者对于二手衣物的认知和理解,引导消费者正确对待二手衣物。

□成都商报-红星新闻记者 **罗丹妮** 实习生 **伍晓倩**