

规则不透明,可以看门店位置和人群定价,也可以利用消费者对专业养护方法不熟悉随意定价

洗一件羽绒服收费40元,算暴利吗

阅读提示

秋冬换季是衣物送洗的高峰期,但是洗衣店颇高的收费一直饱受诟病。比如,一件羽绒服的洗衣收费在40元~70元不等,其中的洗涤成本实际只占10%左右。记者调查发现,由于需求旺盛、消费者对洗护知识并不熟悉,洗衣的定价标准往往掌握在门店或品牌自己手中,甚至看门店所处位置和人群定价。

本报记者 刘小燕

由于家庭洗衣机往往难以承载运行羽绒服等厚重衣物,皮质、棉麻、羊毛等特殊面料需要专业养护,个人缺乏针对性的洗涤用品和工具,秋冬换季是衣物送洗的高峰期。各类洗衣店也推出相应套餐和折扣来吸引顾客。

然而,洗衣店颇高的收费让其被外界贴上“暴利”的标签,各类洗染服务纠纷层出不穷。连日来,《工人日报》记者对此进行了调查。

一次投入持续收益

记者联系了多家连锁洗衣品牌。某总部在南京的洗衣品牌招聘人员邢先生介绍说,洗衣店的投入主要包括房租水电、人力成本、设备耗材、加盟费几大部分。“以一家在一一线城市的创业店为例,20平方米的店铺每年需要支付房租成本5万元,设备成本2.2万元,洗涤成本两万元,装修投入两万元。但户均消费500元的500户居民就可以保证年均25万元的营业额,第一年的纯利润就可以达到13.8万元,第二年更高。”

各大洗衣店的收费价目表显示,大衣外套的洗衣价格一般在39元~109元,皮草、貂毛类收费更是高达两三百元。某总部在上海的洗衣品牌地区经理黄女士表示,秋冬季节的皮草类衣物洗涤成本不会超过10元,且每多洗一件衣服,几乎只增加少量的洗涤用品成本。根据对该品牌1万多家加盟店的调查显示,高奢品维护收入占各自店面2019年全年总营收的30%以上。

某总部在北京的洗衣品牌工作人员则介绍说,一件羽绒服的洗衣收费在40元~70元不等,其中的洗涤成本实际只占10%左右,包括水电和洗涤用品的耗材。“房租和人工属于前期的固定成本,因此一家门店3年后就可以获得稳定客源,实现持续回本。”该工作人员同时透露,现有生活衣物洗涤市场中有10%的衣物需要干洗,80%~90%需要湿洗和水洗,“湿洗和水洗的利润更大”。

多位洗衣店招商人员都表示,相比于服装店和餐饮店,洗衣店是一次性投资,只需要支付固定的设备、租金和洗涤产品等开支,不需要上货、扫货,也没有库存积压的风险。

隐秘的定价规则

如此高的利润空间,消费者为何没有议价能力?对此,黄女士表示:“在行业发展初期,价格基调就已定性。洗涤行业现在已进入发展中期,消费者已养成外送干洗的习惯,但他们并不了解成本,使得现在成为获取利润的黄金时期。”

根据中国商业联合会洗染专业委员会发布的《2019洗染行业京津冀发展报告》,京津冀地区未来生活衣物洗染年市场需求量将达

到2.4亿件/年,年营业额将达到72.4亿元。该委员会对全国1000多家洗涤品牌进行价格调研,发现不同地区、不同城市以至不同门店之间均有不同程度的价格浮动。

北京某国际洗衣连锁品牌经理李先生透露,洗衣属于社区服务行业,意味着消费者一般按照就近原则选择服务。“那么很可能出现同一件衣服在同一个品牌的不同地区门店,所花费的洗衣价格是完全不同的,因为没有人会从朝阳跑到昌平去洗衣服。”李先生指出,门店在定价的时候会参考同区域门店价格,定价的差异一方面是不同地区的房租和人力成本差异导致,另一方面是因为各门店根据周边消费者的消费水平和承受能力定价。在定价维持在区域平均水平的前提下,洗衣的定价标准掌握在门店或品牌自己手中。

“干洗店洗涤的衣物,一般都是家里洗涤不了的。例如,羊毛衫、大衣、蚕丝面料、皮革、棉麻等复杂面料需要专业干洗和熨烫,顽固污渍用一般的洗涤产品洗不干净。”邢先生表示,洗衣行业有各种专业的养护知识,消费者并不了解,这也给了洗衣店定价的空间。

互联网能否破局

旺盛的洗衣需求、不透明的定价规则,让洗衣店掌握着定价权、消费者处于弱势地位的局面很难破。不过,互联网洗衣、自助洗衣的出现有望改变这一现状。

互联网入局不仅体现在贯通衣物收取渠道,而且更多基于网络技术的洗衣产品也相继出现。《2019洗染行业京津冀发展报告》预测,生活衣物洗染服务的经营模式将是各种形式并存,高端衣物先护、鞋类、奢侈品护理店等特色专业店也将不断出现,洗染业O2O服务模式、自助洗衣店、租赁共享等创新方式也将为大众接受。

主推“99元袋洗”创意营销的“e袋洗”,已经实现业务覆盖306个城市,通过数千平方米的智能洗护工厂与小管家上门取送,为超过2000万家庭用户打造智能洗护供应链。U净洗衣、喜洗科技等科技类企业也与洗衣机厂商展开合作,为各大高校宿舍、青年公寓提供自助式洗衣服务,用户仅需扫码下单就可以3元~5元的价格洗一桶衣物。

中国商业联合会洗染专业委员会工作人员指出,自助洗衣店会在部分高校、酒店、社区存在,未来还有很大的发展潜力,尤其是年轻人或有国外生活经历的居民会尝试。

黄女士则认为,互联网平台对传统洗衣店有良好的辅助效果,但取代传统门店并不太可能。“一方面,自助洗衣模式适用场景很有限,大家对公共洗衣机心理上也有很多顾虑;另外,专做线上下单会增加利润分割方,例如平台、配送员、洗衣工厂等,衣物经手方的增加也意味着更多交易风险。”

阻碍携号转网,阻碍的是什么

G 经济观察

本报记者 杜鑫

11月27日,携号转网服务全国施行满一年。然而,这项惠民工程在具体推进的过程中却遇到了各种阻碍,有媒体列出了诸多坑点:运营商赠送的业务暗藏陷阱,有在网期限限制;靓号堪比“卖身契”,转网要交高额赔偿;恐吓话术强挽留,表示转过去就成“二等用户”……

这些暗藏的小动作阻碍了携号转网的顺利实施和相关政策的落地。工信部提供的数据显示,截至今年8月底,全国共有超过1200万用户完成携号转网。相较16亿的移动电话用户总数,这个转网率并不算高。

这一方面可能是因为一些用户怕麻烦、拥有双卡双待手机等,没有转网需求。另一方面,诸多坑点的存在确实让不少用户放弃了携号转网。北京市消协11月26日发布的调查显示,在办理过携号转网的受访者中,有70.39%表示办理过程中遇到一定困难及阻碍,部分消费者因原套餐合约未到期、涉及违约金等原因,只好放弃。

这些暗藏的小动作阻碍的还是信息通信行业高质量发展的推进。携号转网表面上是解除了运营商和用户的绑定关系,给了用户更多自由选择的权利,实际上,这会倒逼运营商做出更多改变,从资费、品质、服务、应用等方面全面优化服务水平。从某种意义上说,携号转网就是一条鲶鱼,促进市场竞争,推进网络提速降费。这条鲶鱼的搅动受到阻碍,运营商改革的动力自然就小了。

此外,阻碍携号转网还会造成资源浪费。公开资料显示,从2019年3月到11月,全行业为了携号转网的基础设施建设,累计投资超过30亿元。花费如此大的代价,却遭遇暗中阻拦,形成浪费。

这些暗藏的小动作阻碍的还是改革红利的持续释放。携号转网是一项具有广泛社会影响力和重大社会效益的惠民工程。这项惠民工程不仅仅是给予有转网需求的人更多的选择权,更大的意义在于倒逼运营商为用户提供更便捷、更优质和更丰富的通信信息服务,让更多的用户有获得感。

携号转网释放的红利是给更多用户真金白银的实惠,这项工程如果因为一些小动作推进得不彻底,影响的是红利的持续释放。相关调查显示,用户携号转网的主要原因是期待获得更优网络、更便宜资费和更好服务,这大体也可以反映广大用户的共同呼声。

值得一提的是,监管部门对于这些小动作一直持零容忍的态度。工信部9月份提供的数据显示,携号转网服务正式提供以来,全国电信管理机构累计约谈、通报、责令整改、行政处罚各级电信企业相关违规行为超过500次。近日,陕西一男子携号转网遭遇运营商偷梁换柱,自己办理的套餐延长了18年,且不能销号。陕西省通信管理局查实后,给予西安移动警告,并处以5万元的行政处罚,多名相关责任人也被通报批评。

从监管部门督查、通报、处罚等动作可以看出,携号转网这项工程的推进力度只会加大,决心不容撼动。运营商应该放弃侥幸心理,大大方方地对待转网用户。换个角度看,如果服务水平提上去了,资费降下来了,没有多少用户会闲着没事去转网的。

前10月我国增值税一般纳税人户数稳定增长

本报讯(记者周怿)国家税务总局近日公布的数据显示,今年1月~10月,一般纳税人户数均净增8.8万户,月均环比增长0.86%,实现了稳定增长。特别是二季度以来,随着生产秩序有序恢复,一般纳税人户数月均净增10.5万户,月均环比增长1.01%,基本达到去年同期水平。

增值税是我国第一大税种,覆盖全部货物、服务领域,贯通一、二、三产业,也是减税

降费的主力税种。

国家税务总局货物和劳务税司司长谢文表示,分行业来看,批发零售业增长最多,建筑业增速最快。今年1月~10月,批发零售业户数增加最多,占增量总数的32.8%。建筑业受复工复产、集中结算、新基建投资拉动等积极因素影响,一般纳税人户数月均环比增长最快,达到2.2%。制造业贡献了一般纳税人户数增量的15.4%,排在第3位。

河床变水面、死水变活水、无鱼变有鱼

华北地区“有河皆干、有水皆污”局面正逐步改观

本报讯(记者蒋菡)记者近日从水利部获悉,为解决华北地区地下水超采问题,水利部积极协调京津冀三省市深入推进2020年华北地区地下水超采综合治理河湖生态补水。截至目前,已实现生态补水37.57亿立方米,完成年度目标的113%。

连续3年的生态补水为复苏河湖生态环境注入强大活力,给河湖生态环境带来显著变化,华北地区曾经的“有河皆干、有水皆污”的局面正在逐步得到改观。一是河床变水

面。21条(个)河湖补水后形成最大有水河长1964公里,最大水面面积558平方公里。滹沱河、南拒马河等6条河流全线通水。二是死水变活水。生态补水进入河道,显著提高河流流流量,增加了河流的水动力,改善了水质。三是亏空变积蓄。生态补水通过河床下渗进入地下,回补地下水,增加地下水储量,抬高水位。四是无鱼变有鱼。生态调查显示,滹沱河、滏阳河、南拒马河底栖动物和鱼类多样性较2019年分别提高了13%和23%。



办好职工自己的学堂

年开始,厦门市总工会将“求学圆梦”职工学历提升行动每年的招生名额由原先的1000名增加至1500名。同时,在原先厦门市广播电视台单一办学点的基础上,又新增了集美大学办学点,为职工求学提供更多选择。

“补”,指的是学费补助。拿到毕业证书的张阳为自己算了一笔账:“如果自己掏钱的话,我要拿到这本证书,学费需要8000元。多亏了厦门市总工会补助3000元,学校也补助了1000元,补助加起来减轻了我一半的压力,对职工是实实在在的好政策!”

据悉,目前“求学圆梦”学历提升行动的学费采取由厦门市总工会、学校和学习者共同分担,用人单位工会适当补助的形式,大大减轻求学职工的学费压力。对成绩合格、符合条件的职工学员,厦门市总工会每生补助3000元学费,厦门市广播电视台每生补助1000元学费。

化危为机,主动求变的突破

疫情爆发对教育培训行业影响巨大。但厦门市总工会将疫情“危机”转化为职工学堂改革的“契机”,开辟新阵地“云课堂”,保障职工学堂“停课不停学,教学不打烊”。

今年2月14日,亿丰商学院职工学堂跨境电商全能班如期举行,200多名学员参与了这场线上培训。与以往不同的是,这堂课的教学形式从“线下面授”变成了“线上直播”。

“增”,指的是学位增加。为满足广大职工提升学历层次和技术技能的需求,从2019

工会党组成员、副主席刘义平表示,“不仅要‘面对面’,也要‘键对键’。线上线下必须结合在一起,才能满足职工多样化需求,进一步突出实效,打造职工学堂的品牌。”

规范管理,续好“后半篇文章”

“接下来,我们学堂想和其他行业的学堂一起,实现资源共享。”“我们主要以特种作业培训为主,下一步准备发挥特色优势做好课程设计。”在厦门市总工会召开的职工学堂工作会议上,全市各家职工学堂负责人齐聚一堂。加强硬件建设、做好课程开发、丰富教学形式,实现资源共享……各家职工学堂纷纷出谋划策,为职工学堂如何续好“后半篇文章”进行深入探讨。

更为重要的是,在这一次会议上,厦门市总工会对新出台的《厦门市职工学堂教育培训工作暂行管理办法》和《厦门市职工学堂培训经费使用办法》进行了重要阐释和详细解答。

目前,厦门市总工会已建立一套机制,对学堂的建设标准、申报程序、培训项目、学籍管理、考核评估等进行规范,保障运行有序。此外,在经费使用方面,也对职工学费补助、办学点培训经费补助、经费绩效考评等做出明确规定。

厦门市总工会党组书记、常务副主席许毅青表示:“根据职工学堂‘三年路线图’,去年是基础年,今年是规范年,明年是提升年。今年我们主要巩固规范前期的建设成果,明年将继续健全职工学堂工作的长效机制,推进全市教育培训资源向职工开放。”(文/李剑婷 厦门市总工会供图)



职工学堂开设钳工技能培训 职工学堂开设急救技能培训

广告



一增一补,实实在在的好处

“往年‘求学圆梦’的通知一发出去马上就报满了,今年新增了教学点,学位也增加了一半,我赶紧就报名了。”来自厦门象屿兴泓特种材料有限公司的职工李小华今年报名参加了“求学圆梦”学历提升行动,目前正在集美大学的人力资源管理专业攻读本科学历。

“求学圆梦”学历提升行动是厦门职工学堂建设的一项重要品牌,它由厦门市总工会与厦门市教育局从2017年起开始联合实施,为在厦职工特别是农民工的学历层次和技术技能提升提供有力支持。今年的“求学圆梦”学历提升行动为职工带来的好处,可以简单归纳为四个字“一增一补”。

“增”,指的是学位增加。为满足广大职工提升学历层次和技术技能的需求,从2019