

“真是死不起人了！”

骨灰盒暴利几十倍,墓地价远超房价,市民直喊吃不消

中国人对身后事看得很重,死后在何处安葬、骨灰如何安置,人们都很在意。但是,很多普通市民向快报反映,殡葬用品价格太高了,特别是骨灰盒和墓地价格昂贵,有市民甚至表示“死不起人”。记者调查发现,这些情况确实存在,一些骨灰盒的售价高出进价30多倍,而墓地价格也远远高过房价。

骨灰盒最高卖七万八

南京石子岗殡仪馆骨灰盒大厅里,陈列着近百种各种各样的骨灰盒,质地包括木质、金属以及玉石等,价格也不相同,低的一两百元,高的有好几万,大部分骨灰盒价格在1000-3000元之间,最贵的一种是名叫“事事如意”的翡翠骨灰盒,价格高达78000元。工作人员说,虽然卖得贵,但“事事如意”并非无人问津。

殡仪馆工作人员表示,办理丧事可以自带骨灰盒,但是殡仪馆并不提供装骨灰的服务。

记者从南京市物价局收费管理处了解到,对于骨灰盒的价格,按照规定在进价基础上上浮不超过30%。如果殡仪馆严格按照规定来给骨灰盒定价,那么“事事如意”的进价最起码要60000元。

对此,殡仪馆负责人说:“我们殡仪馆的骨灰盒都是通过招标采购供货方的,进货渠道不同,进价就会不同,殡仪馆肯定不存在违反相关物价规定的行为。”

暴利往往10倍以上

昨天下午,记者联系了一家骨灰盒生产厂家,一位姓吴的经理告诉记者,骨灰盒最终的售价与出厂价相差10倍,根本不是什么稀奇事;红木11型的,10个以上批发零售价为550元/只。在南京,最后至少可以卖到1200元/只,到北京甚至可以卖到2400元!吴经理说。不过,在南京一



入土为安,人们对身后事看得很重 资料图片

家殡仪馆,记者看到这种骨灰盒标价为3900元。

吴经理还说,殡仪馆里所谓的“酸枝木”,其实就是杂木,出厂价跟普通木制骨灰盒一样,也就200元左右,而最终的售价却达到2200元。

另一位不愿透露姓名的业内人士告诉记者,其实,吴经理讲的这个价格,已经是带有一定的利润的“零售价”了,里面包含了厂家35%左右的利润,“物价部门规定,骨灰盒生产利润不能超过35%,所以一般骨灰盒的成本只有100多元。而到了殡仪馆,价格就飙升至上千元甚至数千元。你别看那些一两百元的,他的成本可能只有50元,照样可以赚到100%的利润!”

越高档赚得越多

“当然价格越高越玄乎了,不就是这样吗?老百姓越不懂的价格就越虚,实际上,整个市场上几乎没有全翡翠的,大都是三级玉石做成的,我们这里1800元就可以卖给你,即使再好的成本也就两三千块!”当听说殡仪馆里有一款翡翠骨灰盒标价高达55638元时,吴经理嘿嘿一笑。如果真如吴经理所说,这些“高档”骨灰盒的利润高达30倍以上。

墓地价远超房价

这是一个普通老百姓的殡葬费用清单:墓地2.5万元;墓地管理费2000元;灵堂布置800元;骨灰盒1500元;平炉板火化320元;悼念厅500元;挽联书写180元;殡仪礼炮160元;花圈200元;鞭炮300元……这些就是三万多元,再加上纸钱、机麻、纱布、车辆过路费、灵车接送费、消毒费等,一共要花四万多元。

“我们是中等收入水平,办理丧事时,我们坚持不铺张的原则,上面列举的项目费用累计4万多元,实际上还有一些杂乱的费用没有算进去。”这位逝者的家属告诉记者。

从这份清单上,我们不难发现,墓地的支出占了大头。曾经有人估计,墓地的费用往往超过整个殡葬费用的70%。南京市物价局的工作人员表示,南京的墓地一般来说在7000-8000元一块,但经营性墓地的价格基本上是放开的,价格也会因为地势和墓碑的好坏有所浮动。

记者在雨花功德园的价目表上看见,墓葬中价格最低区域的标准墓价格为17880元,最高的为69800元;设计墓的价格为144000/3平方米,另外还要加护墓费1800元/平方米/20年。壁葬的价格相对要低一点,壁葬中最低的在7层,也要7700元。整个公墓中

最便宜的就是树葬,999元。

与之相比,西天寺墓园的价格要便宜一些,工作人员说,最低的6900元,最高的3.8万元。

据悉,雨花台区的房价大约在6000-7000元/平方米,这样算来,墓地的价格远高于房产的价格。

■分析

殡葬价格为何高昂

百姓的薄养厚葬的传统心理,加上殡葬行业垄断经营,是殡葬价格高昂的重要原因。

据悉,南京每年死亡人数在3.5万人左右,根据南京市殡葬管理处的公开资料,南京现有经营性公墓18处,占地2541亩。5年前,南京市已经停止批准新建任何种类的公墓。业内人士估计,每年安葬逝者需要占用土地10万平方米。很明显,供小于求。在一个相对放开的市场,其价格就由市场决定,供给不足,价格自然往上走,更何况就目前的情况来看,墓地拥有稳定的需求,却几乎已经停止了供给。

此外,中国人存在薄养厚葬的传统心理,刚刚失去亲人的人们一般也不会计较过高的丧葬费用,相反,这更能体现子女的孝心,这也让本就缺乏竞争的墓园价格更高。 快报记者 张波 陈刚

外地涨价行情尚未波及南京 花生油涨价“翻不起大浪”

眼下本是粮油销售淡季,但北京、广州等地的花生油批发市场却开始“反季节性”涨价,5升的大品牌花生油平均上涨10元左右。一时间,“食用油涨价”的消息引发高度关注。甚至还有业内人士认为,花生油此番涨价有可能拉起粮油主副食品的新一轮上涨。那么,实际情况如何呢?

南京“雷声大、雨点小”

听到外地食用油涨价的消息,南京人去超市买油时都格外留意本地的反应,不过并未见到标价牌上的数字有多大变化。“鲁花”花生调和油(5L)68.80元,“好食荟”花生调和油(5L)38.90元……与前不久没什么变化。

南京市物价局价格检测中心的数据也显示,从3月22日至昨天,食用油的价格走势呈“一条直线”,没有涨价,个别品种甚至在降价。在所采的四个“点”中,5L花生油(一级桶装)、2.5L花生油(一级桶装)在3月22日、3月29日、4月3日均分别为86.50元、46.90元;大豆油(一级散装)每500克均为4.20元;菜籽油(一级散装)每500克在上述三天的价格则有所下降,分别为4.30元、4.30元、4.10元。

现在,食用油市场竞争最激烈的是大豆色拉油,价格是一家比一家低。记者在苏果新街口店看到,5升装金龙鱼大豆色拉油已经降到45.5元,而在家乐福要卖到46.5元。另外,在沃尔玛,元宝大豆色拉油只有41.9元,最低的在苏果的一些门店,其自有品牌昨天已经从原来的39.9元降到只有35.5元。

花生油为啥要涨价

外地花生油为什么要涨价?有关人士解释说,主要是现在的新花生还没上市,要等到八九月份,而陈花生由于容易受潮变质,所以能够用于制作花生油的优质花生数量大

少,导致花生油的价格上涨。还有人分析,涨价的主要原因还是成本提升,根据最新的粮油市场行情,春节过后,花生仁价格出现较大幅度上涨,部分地区的报价已由6800元/吨上涨到7600元/吨,花生油价格也是水涨船高。

近期不会出现价格“异动”

虽然目前南京花生油行情尚未出现明显波动,但物价部门已经加强了对市场的价格监控。昨天上午,江苏省物价局也专程就此向南京市价格监测部门了解南京市市场食用油的价格走势。南京市物价局价格监测中心有关负责人表示,从目前情况看,外地出现涨价现象的也只是花生油一个品种,并非全部食用油市场。如果绝大多数品种都出现了涨价现象,那么则要视情况对此“异动”现象采取进一步措施。但目前一来只是个别品种,二来尚未波及南京,第三,到了5月份菜籽油集中上市的时候,整个食用油市场的行情还会再下调,因此,花生油的部分上涨“翻不起大浪”。

粮油主副食品价格平稳

根据惯例,食用油是粮油主副食品总体价格行情的“晴雨表”之一,一旦油价上涨,往往会带动主副食品价格的总体上涨。不过目前来看,南京粮油主副食品价格并未受到影响,总体走势很平稳。根据物价部门的监测,在3月22日、3月29日、4月3日这三个节点,面粉(标准粉)每500克都是1.40元,面粉(富强粉)都是1.60元;大米的价格也没有变化,晚籼米每500克都是1.40元,粳米都是1.55元;鲜猪肉(去骨腿肉)每500克都是7.50元;鸡蛋都是3.30元。物价部门表示,节日消费高峰期已经过去,随着天气越来越暖,一些新鲜蔬菜将陆续上市,市场粮油及主要农副产品价格还将出现回落趋势。

快报记者 郑春平 夏天 摄



目前南京食品油价格比较平稳 快报记者 夏天 摄

“卖电脑还不如去卖臭豆腐！”

赛博数码广场经营户大批撤离,业内人士对珠江路模式表示担忧

卖一台电脑只能赚50块,这是珠江路上众多电脑和配件零售商惨淡的生意经——竞争激烈带来IT行业利润趋薄,珠江路上的一些经营户发出了“卖电脑不如卖臭豆腐”的感叹。珠江路上最大的IT卖场赛博数码广场,目前因为无钱可赚,大批经营户不得不放弃坚守了三年多的店铺,开始撤离。

卖电脑不如卖臭豆腐

昨天下午,在珠江路与太平南路交界的一条小巷子里,卖卤菜的王老太太告诉记者,她家的卤菜都是自家做的,现在虽然生意不太好,但每个月挣个1500块还是没问题的。“旁边有个做韭菜饼的,一个月也能赚1000多元,就是辛苦点。”而记者问旁边一位卖油炸臭豆腐的老太太每天能赚多少钱,她想了想说:“一天赚个五六十块吧!”

“我是做专业数码相机,今天一天就卖出去一台,才赚了30块,竞争激烈,你嫌利润低不卖自有别人卖。很多时候一天下来是零蛋,就这样,一个月下来,除去2000多块的房租,我最多也就赚个1500块钱!所以,我们的收入和门口卖卤菜、炸臭豆腐的差不多,有时候还不如人家。”在赛博数码广场二楼,中凌数码相机器材老板凌志向记者倒苦水。

“卖一台电脑最多也就100元的利润,一般也就四五十块钱,但是租金贵啊,最贵的每个月要1000多一平方米,一个月下来赚不到2000块钱!”在珠江路打拼了四年的小老板彭先生说,“卖电脑不如去卖菜,卖菜的赚个50%~100%的毛利润,大家都能理解,可是如果卖电脑有15%的毛利润,在珠江路上肯定会被会称做‘奸商’!”

赛博经营户大批撤离

“好的超市”、“兄弟服装”……赛博数码广场最外面的楼门面,一半以上的门店已经卖的不是IT产品了。走进卖场,一个人能吸引一群摊主的眼光——因为来的客人实在太少了。记者昨天下午在赛博数码广场从负一楼到二楼,遇到的顾客不超过10人。在卖场,负一楼有三十几家店铺空着或者大门紧闭,只有十来家经营着光盘、电脑耗材和办公耗材。一家电脑数码配件店老板告诉记者:“如果不是一次性支付了一年的租金,我早搬走了!”

而一楼的三星JVC、LG、惠普、佳能等品牌铺位早已“人去铺空”,已经积了厚厚的灰尘。苹果专柜的赵先生说,这里的条件应该说是很好的,但人气就是上不来。

珠江路面临“震动”

摊主们都认为:赛博这种高租金、小摊位的形式,已经从根本上不适应低利润条件下的IT市场经营了,这是一个硬伤。其实,珠江路的IT卖场现在差不多都是这种模式。

“虽然是竞争对手,但我们并不希望赛博做不下去,它如果撤出南京,对整个珠江路的打击也会很大,会动摇厂家和经销商的信心,对整个珠江路来说不是好事情!”另一家IT卖场的相关负责人表示。

“赛博只是一个前兆,实际上是珠江路的一个缩影。”对赛博的滑坡,业界人士纷纷表示担忧。南大商学院的成志明教授表示,赛博的没落,跟它的租金、管理以及服务等肯定都有必然联系,IT卖场这种高租金模式,显然不是出路所在。

快报记者 陈刚

不卖香烟? 超市舍不得

快报讯(记者 陈刚)快报3月份报道,新的《烟草专卖许可证管理办法》规定“外商企业将不得从事烟草专卖业务”,不过,记者昨日在南京多家外资超市、便利店发现,香烟销售依然正常。一些超市将柜台租赁给有专卖资质的商家售卖香烟以变通,而便利店则因“烟草专卖许可证未到期”继续销售香烟。业内人士还表示,希望政府能放开烟草经营权。

记者昨日走访多家外资商场和超市发现,沃尔玛、家乐福、好又多和苏果,香烟销售依然正常。其中,在新街口沃尔玛和大行家乐福等超市,烟草专卖柜台设在超市卖场内部,不过收费是单独的,专柜也有正规的烟草专卖许可证和工商营业执照。沃尔玛相关人士介绍,该超市的烟草柜台是出租给其他有资质的销售商负责的。该超市工作人

员也称,国家不允许外资超市从事烟草专卖品的经营业务,但是超市不可能不出售香烟,柜台租给具有销售烟草资格的零售商“一举两得”。

在苏果超市,记者也看到,香烟销售一切正常。苏果相关人士表示,他们的烟草专卖许可证到2008年12月31日到期,这期间仍继续经营烟草专卖业务,到期后,不排除采取同行的变通做法。苏果相关负责人告诉记者,目前正在积极沟通,希望获得政府相关政策的扶持。原因在于如果严格执行新规,沃尔玛、家乐福、好又多等大卖场可通过租赁柜台的方式保留烟草专柜,变通后的经营影响相对较小。但是,便利店将损失惨重。“烟草利润占便利店利润的20%以上,不管怎样肯定要卖烟的!具体措施要等烟草专卖许可证到期后,再视情况而定!”