



# 你买的“大牌尾货” 竟来自回收箱、垃圾站！

旧衣回收产业链内幕曝光  
不清洗、不消杀，很多衣物已经发霉



近期，不少消费者反映，有些主打“大牌尾货”“孤品样衣”的直播间，其实是在偷偷售卖质量粗劣、货不对板的商品，这些衣服不仅来源不明，还被商家标注“默认为瑕疵品、不退不换”等霸王条款，且价格极低。

## 部分直播间“样衣、尾货” 竟是回收箱里的旧衣服

有消费者反映，一类宣称卖“新品样衣”“大牌尾货”的直播间，其实是在大量低价销售二手旧衣服，几元、几十元就能买到。

记者根据线索，从“熙熙女装搭配”直播间仅花6元购得3件包邮的所谓“样衣尾货”。这些衣物乍看尚可，细看却破绽明显，显然都是被穿用过的二手旧服。

面对消费者可能的询问或质疑，直播间商家早有准备。他们用“微脏”“微瑕”的话术销售，只字不提二手属性，仅以“样衣”“尾货”解释来源。

记者将定位追踪器分别装入衣物和鞋子，投入铁岭市不同区域的两个旧衣回收箱。数日后，追踪器突然显示，这些物品被运往60多公里外的一家玉米收储仓库。

进入库房，堆积如山的物品仅用破布随意裹覆，空气中弥漫着陈旧腐朽的气味，散落裸露的全是废旧衣物。记者随手拿起几件，可见明显污渍与使用痕迹。

库房管理员坦言，此处实为旧衣分拣厂，专门回收各地二手旧衣物，厂里刚收到两车铁岭当地旧衣回收箱运来的衣物，回收箱衣物被简称为“箱货”。

记者同样用安装追踪器的办法，在佳木斯、济南等地的旧衣分拣仓库，也进行了实地调查。这些旧衣回收仓库的经营者都告诉记者，这些在城市小区里设置的“旧衣回收箱”，就是他们重要的收货来源之一。甚至，为了骗取小区居民的这些旧衣服，在前端设置投放旧衣回收箱的人，还会给回收箱打上“公益捐赠”“爱心募捐”等字样，以提升旧衣物的回收量。

## 不清洗、不消杀 部分旧衣回收公司日销量达几十吨

知情人称长春是东北地区旧衣分拣回收规模最大的集散地之一，记者辗转找到大玲旧衣回收厂，负责人证实大部分旧衣销往电商直播间。

记者又来到长春坤腾旧衣回收公司，负责人透露，直播间对回收衣物需求量很大，仅她一家，一天就能销售几十吨回收衣物。

为促成交易，长春坤腾公司老板特意牵线，帮记者联系到当地一家专营旧衣物的直播间。记者注意到，该直播间开播仅半小时，就已售出近70件旧衣物。随机挑选一件上衣，袖口处有明显霉斑。

结束后直播间工作人员告诉记者，本场卖出近半吨衣物、营业额超万元，几乎售罄备货，但因货源不足遗憾未达预期。当天直播间出售的衣物，都是从旧衣回收厂以吨为单位采购的，他强调

调，绝不能提及衣物是二手的。因为直播间美颜与灯光的效果，网民根本看不出衣物实际品相，主播再稍加忽悠，货物就很好卖。

当记者质疑部分衣物已发霉，直播间工作人员称这属于正常现象。几乎所有从分拣厂进的旧衣物，他们都不会清洗消杀，拿回来直接挂上衣架售卖，这样才能最大程度控制成本。

各大平台电商直播间里，售卖回收旧衣物的商家不在少数。他们都绝口不提二手属性，皆以单品闲置、大牌尾货等名义售卖，用“高性价比”“微脏”“微瑕”的话术吸引消费者。

不少直播间老板坦言，这些二手衣物来源繁杂，既有旧衣分拣厂的货源，甚至还有来自垃圾站的货品。他们靠话术包装，将这些二手衣物伪装成高品质商品，在直播间大肆售卖牟利，连二手的儿童衣物也是这样销售的。

## 翻新旧衣难辨痕迹 崭新吊牌伪装新衣

二手回收旧衣物中，成色、品相最好的那批货，早就被挑走进行翻新处理，挂上吊牌后当作新品售卖，商户可借此获取更高利润。

根据线索，记者来到华南地区一家尾货批发市场展开深入调查。所谓“尾货”，本是服装工厂在客户订单之外额外生产的部分服装，目的是保障合格产品供货量。订单交付后，这些全新尾货会被工厂低价处理，属于未经穿着的新品。

记者走进市场发现，不少商家门口还特意张贴着“不售卖二手衣物”的标语。次日凌晨，记者来到附近广场的批发早市，这里挤满拿货商家，不少主播现场直播带货。其中一位主播告诉记者，在这个尾货市场里，若没有熟悉内情的“行家”带路，根本拿不到翻新货的货源。

记者来到市场附近的万邦汇捷进出口贸易有限公司，其老板介绍，店内各类翻新二手货品相良好，其翻新工艺精湛，非行家难辨痕迹，全国各地货物皆汇集于此翻新，成品销量可观。几乎所有拿货者都会将翻新旧衣当作新品售卖，对外宣称是工厂“尾货”或“样衣”，直播间和实体店均会来此进货。

记者又来到专营翻新毛衣的天和服饰，这家公司无临街店面，位于某工业园区三层。记者看到，翻新毛衣按100件一捆、1000件一袋的规格整齐打包，随机拆开几件，几乎看不出翻新痕迹，每件都配有崭新吊牌，包装规整。

记者采购了一批翻新衣物，老板额外赠送吊牌，还坦言这类吊牌随处可买。该老板称，河南商丘直播基地是其最大客户，记者循线索前往调查。进入商丘领航直播基地，发现整层楼是大型二手衣物仓库，衣架挂满各式二手服装，角落堆着装满衣服的麻袋。

直播间负责人称自家是行业头部，拥有20多个直播间，平均每个直播间日入数万元。告知消费者是二手旧衣肯定卖不动，将其翻新当作新品出售才能获取最大收益。

来源：央视新闻