

探视郑州奢侈品消费(之二·代购揭秘)

海外代购毛利率一般在30%以上

在法国买奢侈品大牌比郑州低30%~50%

预计2011年全国海外代购规模将达到241亿元

职业代购利润丰厚,高的月收入四五万元

去一趟欧洲要带三五万元大牌东西

由于工作关系,供职于郑州一家外企的孟小姐几乎每个月都有一次出差欧洲的机会。

她的这次机会,真是被圈中好友充分利用了,请她带买化妆品、包包、香水、手表等奢侈品的人真多。

“每次我都把他们的要求一一记录在一个本子上,然后再带上一张透支额度比较高的信用卡。”孟小姐说,在出差的几天里,她总是利用闲暇在巴黎的大街上疯狂扫货。孟小姐说,每次带货的额度也不一样,三五万元的具多。

除了托朋友代购,更多郑州富人会选择代购网站或者职业代购人,郑州的大街小巷奢侈品代购的招牌也并不鲜见。

职业代购人打出“免税代购”口号

网名为SUKY的吴小姐就是一名职业代购人,她居住在深圳,周一到周五在香港上班,每天一下班,她就会奔波于香港各大奢侈品专卖店或精品百货商场,为客户选购奢侈品牌。

周末时,SUKY将这些香水、化妆品包括衣服等奢侈品带回深圳,再一一邮寄出去。

在郑州一家上市公司工作的虫虫(网名)就是SUKY的客户,据常通过职业代购购买奢侈品的虫虫介绍,目前,像SUKY这样的职业代购人比较多,他们通常是有机出国的外贸从业人员、导游、空姐、海员、留学生等,这些人在国外知名品牌店或百货公司大量购买,再由本人携带回国交给委托人,然后收取一定的代购费。

昨日,记者在淘宝网上搜索“海外代购”这一关键词发现,各种代购服务应有尽有,消费者可指定美国、日本、中国香港等购买地点,许多商家还打出“一天一团”、“免税代购”等促销口号。

相比上述两种代购方式,代购网站更是风起云涌,中国电子商务研究中心的数据表明,截至2010年6月底,国内代购网站数量已飙升到480家,而且正以迅猛的速度发展,到2010年底,国内代购网站数量约千家。

唯品会、尚品网、佳品网、走秀网这些奢侈品代购网站,在业内风头很健,他们的客户遍布全国。

无论是LV还是Gucci,它们正受着郑州富人怎样的疯狂拥护,这点从两个品牌月入千万元的营业额即可窥见一斑。

然而,郑州人的钱袋子并不只为来到郑州的这些奢侈品牌而打开,有更多的money正通过各种渠道的海外代购流向海外。

奢侈品海内外价格的悬殊,时尚人士更加追求独特性、风格和体验,是海外代购风行的主因。

本报记者 程国平/文 马健/图



价值数百万元的江诗丹顿名表。

相关链接 降低关税,奢侈品价自然下降

今年3月,商务部部长陈德铭高调表态,中国将采取促进竞争、完善物流体系、转变和创新零售模式、减轻零售企业负担等措施,解决部分国际品牌奢侈品在我国的销售价高于海外价的问题。

对此,业内人士认为,商务部如果采取上述措施,能够立竿见影地降低价格的,主要是部分在国内生产的奢侈品。而在欧洲生产的国际一线奢侈品的价格,如果不降低关税和奢侈品消费税,则很难降价。

不少国际一线品牌的代理商也表示,希望尽快出台降低奢侈品消费税的政策,只有这样才能真正做到奢侈品国内和海外市场同价。

目前,奢侈品大规模代购已对中国税收和零售业造成损失,而只有拉平奢侈品内外差价,才能让奢侈品消费者留在国内。

化妆品、香水、箱包,是郑州人最爱代购的奢侈品

由于有朋友在郑州,所以郑州有不少时尚的年轻人是SUKY的客户,“郑州这边的朋友最喜欢让带的是香水和化妆品,以及包包。”SUKY说,Gucci和LV的包、香奈尔的香水最受欢迎。

孟小姐也表示,每次出差,朋友们托带的大牌商品,化妆品、箱包、鞋帽排在前三名,而手表和服装也比较受欢迎。

如今,LV、Gucci、阿玛尼、菲拉格慕、卡地亚、杰尼亚和巴宝莉等在全球排名靠前的奢侈品牌均已进入郑州;在化妆品领域,香奈儿、CD、雅诗兰黛、兰蔻等大牌也先后入郑。

按理说,这些大牌的入驻,让郑州市民选择的余地越来越大了,为什么还有这么多人喜欢海外代购呢?

“价格是最关键的因素,海外奢侈品的价格一般都比内地低很多。”孟小姐说,这些奢侈品海内外的差价,内地市场比香港要高45%左右,比美国高51%,比法国高72%。“这个数据是商务部公布的。”

郑州多名百货商场精品专柜负责人表示,目前从海关正常渠道进口的奢侈品征收增值税和进口关税,大约为29%。在国内还要收20%的奢侈品消费税,这使得国内奢侈品的价格一般会比原产地高出至少1/3。

这样的价格悬殊,自然催热了海外代购行业。

从去年9月起,国家上调了个人携带奢侈品入关的关税,而且不少奢侈品品牌调高了海外售价。

“但这并没有影响朋友们海外带货的热情,因为即便是关税上调,在法国买的奢侈品大牌仍然会比郑州低30%~50%。”

在孟小姐看来,朋友国外带货热情不减的另一个重要原因是,目前进入郑州的大牌奢侈品比如Gucci、阿玛尼等品类并不全,而国外的铺货款式要比国内丰富多了,消费奢侈品的人除了价格,稀缺性、独特性、风格和体验也是消费者关注的方面。

职业代购每月挣2万元左右

穿梭于各大奢侈品专卖店,感受最潮的时尚风尚,奢侈品代购的活儿听着很不错,那么他们的收入又如何呢?

SUKY笑言,与其他专业代购相比,她只不过是才看到其中的商机,“一般情况下,在香港多少港币买的,我就卖多少人民币。”

举个例子来说,如果一瓶香水1000新港币,SUKY会收客户1000人民币,根据人民币兑港币的汇率,SUKY每件商品加价在20%左右。

但即便如此,在香港购买的奢侈品牌还是比内地便宜20%左右。这正是内地喜欢代购的重要原因。

SUKY说,她每个月代购也就能挣2万元左右,而她的同行,因为做的时间长,客户比较多,一个月挣三四万的也有。

有媒体报道称,职业代购的月收入非常高,他们利润丰厚,毛利率一般在30%以上。举例来说,一款香奈儿包,国内售价3万元人民币,国外专柜卖2.4万~2.5万人民币,一般打7~8折,折后也就1.68万~2万元购入,但职业代购的卖价会在2万元以上。

预计:全国今年海外代购超过200亿

昨日,郑州一家百货商场负责人说,虽然郑州目前奢侈品牌正在递增,但相比国外和国内一线城市,这些奢侈品牌还不够多,所以更多河南富人则选择飞去欧洲和中国香港购买奢侈品牌。

这些年,狂热地爱着Gucci的曹女士曾多次去美国购买Gucci的服装,“对于我来说,Gucci的衣服包包更有吸引力,可惜进入郑州的Gucci更多卖箱包和配饰。”

奢侈品代购和自购,这种民间进口贸易,正将郑州富人的钱引向海外,但这个钱到底有多少,并没有一个确切的统计数字。

不过,全国有一个数据可供参考,2010年度中国电子商务市场数据监测报告显示,2010年海外代购的市场交易规模达到120亿元人民币,较上一年涨幅达140%;预计2011年这一规模仍将翻倍增长,达到241亿元。

贝恩咨询公司公布的《中国2010年奢侈品市场调查》显示,奢侈品供应商去年一年就从中国人口袋里掏走684亿元。而这当中,很大一部分的消费发生在境外。国内奢侈品牌与境外的明显价差,已经逐步把国人的此类消费推向境外。