



地球另一端超市货架上的奶粉,短短20天左右就可几乎“零阻力”地出现在国内一户寻常百姓家婴儿的餐桌上,这便是网络代购的神奇力量。

网络代购在满足国内越来越多年轻父母对洋奶粉需求的同时,隐藏着哪些风险和隐患?网络代购大军如何赚得盆满钵满?白色奶粉的跨境之旅背后是一条什么样的灰色利益链?带着这些疑问,新华社记者进行了调查。

“我的利润就是收取12%到15%的代购费,一般1罐奶粉赚30元人民币,一月下来有10000元左右的收入。我是业余做一下,在荷兰和德国专门做奶粉代购生意的华人,他们一个月的收入好几万!”  
——做网络代购生意的方女士

# 奶粉是中国第二大最受欢迎海外代购产品 在荷兰超市1罐牛栏奶粉仅售10欧元 卖家网络代购,1罐奶粉赚30元人民币 荷兰、德国有专门做奶粉代购的华人,一个月收入好几万

网络代购时兴 洋奶粉要抢捧

## “每个月能卖出300到400罐奶粉”

在荷兰芬洛定居5年的温州人方女士每周的一、三、五都会开车辗转附近几个城市的超市、药店,为自己的顾客购买荷兰牛栏奶粉、米粉等婴幼儿食品。“当地政府有规定一个人一次只能买2到3罐,但是网上代购量很大,我得到附近几个城市的超市去买。”方女士在QQ上告诉记者说,一般代购程序是,买好奶粉,按照不同的重量打包,5公斤和7公斤的包裹就每周二、四、六开车到德国走快递,低于5公斤就在荷兰邮寄。

方女士说,国际快递一般需要2周到北京或上海,然后再走EMS邮寄到国内买家的具体地址,“情况正常,

一般3周之内买家就能收到货”。

方女士的网络代购生意开始于2008年国内奶粉三聚氰胺事件,“三鹿奶粉出事之后,国内不少朋友让我给他们代买荷兰奶粉,后来干脆在淘宝上开了代购网店。”方女士说,她每个月能卖出300到400罐奶粉,销量很稳定。“做代购的人越来越多,北京、上海有的网店月销上万罐也不假。”

与方女士类似的江苏镇江人王芳是德国的留学生,她在自己的淘宝网代购德国有机奶粉及其他婴幼儿用品。“苦自己不能苦了孩子的思维习惯,让中国的婴幼儿产品市场非常庞大。”

记者在淘宝网中搜索“代购奶粉”,

找到“相关宝贝34025件”,品牌涉及明治、雅培、美赞臣、惠氏、雀巢、美素等近20种,产地则有日本、新西兰、荷兰、美国、新加坡、瑞士、西班牙等。

记者在“妈妈论坛”看到,很多妈妈网友都在论坛上交流代购奶粉的经验和攻略,不少有代购服务的网店也在论坛里发帖“灌水”。

中国电子商务研究中心最新发布的《2010年度中国电子商务市场数据监测报告》显示,2010年中国海外代购市场交易规模达到120亿元,其中化妆品、奶粉、箱包类代购量位居前三。奶粉成中国第二大最受欢迎海外代购产品。

代购潜藏风险 监管尚须给力

## 代购奶粉品质出问题,没有特别有效的维权措施

记者调查了解到,海外代购洋奶粉确实有很强大的需求基础,但是“消费风险”和“法律风险”,以及“税收流失”的担心也不绝于耳。

采访中,不少卖家对于货品出问题后的解决途径都语焉不详,大多回应“绝对正品,有外国超市的发票,货源绝对可靠。对品质有怀疑的,可以另择他店”。如此一来,海外代购奶粉的品质基本只是“精神保证”,没有特别有效的维权措施。

然而,去年9月份,美国奶粉巨头雅培以产品可能受甲虫污染为由,宣布在美国、波多黎各等地召回Similac品牌婴儿配方奶粉。虽然进入中国市场的产品不在召回范围之内,但是通过网络直接从美国代购的雅培奶粉却没法按照程序被召回。

王丁楠说,国内很多父母都过度迷信洋奶粉,但实际上一些洋奶粉质量并非100%有保障,出问题的也不少。

国家质检总局公布,去年3月至8月,进境不合格乳品总量共670余吨,其中奶粉数量最多,总量约628.79吨,占不合格进境食品的93.8%。“虽不能直接证明消费者手上代购的奶粉就有问题,但是国外奶粉质量不能盲目相信是必然的。”王丁楠说。

国家质检总局去年推出的《进出口乳品检验检疫监督管理办法》征求意见稿明确指出“以快件、邮寄或者旅客携带方式进出口的乳品以及饲料用乳品,不适用本办法”。这也预示着网络代购的洋奶粉不在国家乳品质量监督范围之内。

另外,数额庞大的网络代购奶粉市场还存在“税收流失”的问题。尽管去年9月1日开始,海关总署实行“个人邮寄进境物品应征进口税额在人民币50元以下的,海关予以免征”,此前这个额度是人民币500元以下。这一新规并未给网络代购奶粉造成什么影响。王芳告诉记者,降低免税额度后,如果被海关抽查到,平均每罐奶粉的价格会增加20元到30元,哪一个热衷代购的父母会因为多花20元到30元钱就不给自己的小孩吃洋奶粉呢?

针对网络代购奶粉存在的种种风险和隐患,王丁楠、黄诗樵等业内人士呼吁国家有关部门应尽快摸底调查这一行业,扫除监管盲区,网络代购市场的规范管理要更加“给力”。从根本上讲,还是要提高国内乳业品质,重塑消费者对国产奶粉的信心;另外就是适当降低关税,满足部分消费者对洋奶粉的需求。  
据新华社

代购产业兴旺 高利润成诱因

## 收取12%到15%的代购费,1罐奶粉赚30元人民币

洋奶粉受追捧,原因是多方面的。业内人士认为主要是消费者对国内奶粉质量不太放心。乳业专家王丁楠接受记者采访时说,三聚氰胺事件让国产奶粉一直无法振作,“国产奶粉式微造成国内对洋奶粉的巨大需求,这是洋奶粉畅销中国、海外代购奶粉时兴的主要原因。”

另一方面是网络代购洋奶粉存在巨大的利益空间。方女士告诉记者西欧国家多对婴幼儿食品有政府补贴,所以价格便宜,荷兰超市1罐牛栏奶粉仅售10欧元,到德国走DHL快递,每罐奶粉的运输成本在60元左右,快递包裹过海关被抽查到的关税和检验检疫费都由买家自行承担,所以1罐牛栏

奶粉折合人民币成本约为160元。

“我的利润就是收取12%到15%的代购费,一般1罐奶粉赚30元人民币,一月下来有10000元左右的收入。”方女士说,“我是业余做一下,在荷兰和德国有专门做奶粉代购生意的华人,他们一个月的收入好几万!”

国内团购网站合购网创始人黄诗樵介绍说,除了海外华人、空姐、留学生等特殊人群从事的“蚂蚁搬家式”的海外代购外,还存在另一种模式。一些贸易公司通过国际物流进口国外奶粉到香港,这是免税的,然后通过活跃在深港交界处的一批“水客”带进内地,这些“水客”每天往返多次,常常采用成群结队的“冲关”方式让海关检查人员也没辙。

“这些奶粉流入内地市场的成本非常低,上网后以网络代购商品形式销售,即便接近市场价也有大量需求,因为规模大利润比‘蚂蚁搬家’的小打小闹大多了。”黄诗樵说,这种盈利模式就是“吃差价”。国内进口奶粉由于走正规渠道所以价格比较昂贵,一般在250元到400元不等。但是经过香港免税到岸,再经由“水客”带入内地的奶粉成本就很低,市面上这些洋奶粉稍微比专柜便宜点,就会有大量拥趸。

湖北省工商局市场运行和商贸服务处副处长石翔说,由于网络代购盛行网上,不少运作模式都“钻空子”“打擦边球”,这一市场的巨额利润尚处于灰色地带。