

创富·财眼透视

海外代购频踩关税红线 利益链促转运公司爆仓

“海代”已浮云 “海淘”正流行

本报记者 仲爱梅

淘宝网上代购店铺超10万家,在海外代购受到重挫之后,不少小型代购商户选择了退出。而早已不再满足于只在国内网站购物的“购物狂”们,就升级到了更高级别的购物方式——“海淘”,并由此催生出一条全新的利益链,租一个房子作为仓库,拉两三个人,再找个大型的快递公司做代理,一个转运公司就开张了。而实际上,他们扮演的是海外“收货打包者”的角色,即把散客的包裹集中起来,交给快递公司,取得大客户的费率优惠,赚取其间的差价。



“海淘”四环节

1、消费者在相关转运公司网站注册并获取其提供的海外收件人姓名、邮寄地址等信息;

2、在海外B2C网站下单,将上述信息设为配送地址;

3、海外转运公司收货,由消费者确认后入库、打包,发往中国;

4、相关商品通过中国海关口岸完成清关,配送至国内真实地址。

足不出户就能淘国外便宜货 “海淘”正流行

2011年中国约有1800万的跨境海淘一族,尽管这只占16100万网购用户的十分之一,但其购买力却不容小觑:2011年中国网上支付交易额为105亿美元,其中跨境网上支付交易额约为27亿美元,并且这一交易额还将持续迅猛增长。

11月23日,美国“黑色星期五”购物数据显示,23日当天,全美电子商务零售额达10.42亿美元,同比增长了26%。尽管没有数据显示,这10.42亿美元中有多少由来自大洋彼岸的中国网购者贡献,但越来越多的中国人已将“海淘”变成一种生活方式。

济南的臧先生就是其中之一。

从11月4日在德国网站下单,到11月26日从海关工作人员手中接过中国邮政的大箱子,并且检验货物无误之后,这第一次“海淘”之旅,总算画上了一个圆满的句号。

盘点第一次海淘的经历,臧先生罗列了几个数字:6罐奶粉,8000多公里,23天,路费400多元,

进口税96元。

尽管等待的时间有些漫长,但仔细算下来,臧先生还是觉得挺值:一罐800g的奶粉网上售价为19.98欧元,合人民币160元/罐;再加上包装、转运费、关税,折算下来,平均每罐奶粉的到手价约为240块钱,还是比国内动辄三四百的进口奶粉便宜。

便宜只是臧先生爱上“海淘”的原因之一。与许多刚当上父母的年轻人一样,三聚氰胺事件之后,臧先生便对国产奶粉失去了信心,事实上,就连那些所谓的洋品牌他也不敢100%信赖。“经朋友提醒我才知道,与其花高价在国内商场里买不知道是否真正产自国外的洋奶粉,还不如从国外网站上直接购买,不

仅价格要比国内的便宜不少,还能保证奶粉的质量。”臧先生告诉记者,他身边的不少朋友都是“海淘”一族,从宝宝的奶粉、衣服,到化妆品、数码产品、背包甚至奢侈品,都是从国外的购物网站上直接购买。

“海淘”有多盛行?从以下数字中或许也能略知一二:2011年中国约有1800万的跨境海淘一族,尽管这一数字相对于16100万网购用户的庞大基数来说,所占比重有点小,仅占11%,但其购买力却不容小觑:2011年中国网上支付交易额为105亿美元,其中跨境网上支付交易额约为27亿美元,并且这一交易额还将持续迅猛增长。

“海淘族”的不断壮大,甚至

影响了原本高傲的境外购物网站。为了方便中国消费者购买,不少国外著名的购物网站,如美国的SHOPBOP、澳大利亚的PAYMATE、意大利奢侈品网站Luisaviaroma.com都开通了专门的中文页面,还有的网站针对中国客户推出了运费优惠政策,直邮中国的服务也越来越普遍。

“虽说‘海淘’目前在北京、上海等大城市更为流行,但是我们济南的海淘族也有不少了。”省城一位资深海淘族告诉记者。

臧先生对此有深刻体会:26日上午,为了取回他好不容易“海淘”到的6罐奶粉,他足足在海关排队等了一个多小时,在长长的队伍中,“海淘”一族绝对是主力。

“海淘”族多通过转运公司收货 转运生意火了

谁是“海淘”的最大受益者?除了那些国外的购物网站,“海淘”还让国外当地的转运公司发展起来,从事转运生意的多为当地华人,他们扮演的是海外“收货打包者”的角色,即把散客的包裹集中起来,交给快递公司,取得大客户的费率优惠,赚取差价。

四双鞋、一条裤子、一件皮衣、一件T恤、一个剃须刀,美国商家过“黑色星期五”疯狂打折,济南的韩先生也很疯狂,8件商品共花了他674美元,按照付款当日的汇率计算,大约合人民币4210元。

而这些东西,如果是在国内商场购买,差不多要1万多元人民币。当然了,这样的优惠也并非没有代价:因为国内消费者需求倍增,“海淘”数量庞大,从感恩节开始,美国的转运公司就已经纷纷开始爆仓。许多商品堵在转运公司,原本预计10天就能送达的货物,现在可能需要15天甚至更长。

谁是“海淘”的最大受益者?除

了那些国外的购物网站,“海淘”的兴起,最高兴的,莫过于国外当地的转运公司了:由于大多数国外购物网站并不支持中国直邮,个别能够直邮的网站邮费价格也不菲,于是,大多数“海淘”族就只能通过转运公司来收货,即买到的商品先由网站寄给当地的转运公司,再由转运公司将货物运回国内。

“与直邮相比,通过转运公司虽说在路上耗费的时间比较长,但邮费也相对便宜。以美国为例,转运公司通常会按照首磅8美元、续磅3.5-4.5美元/磅的标准进行收费,有的还可以免费提供合并包裹、合理拆包、加固、取出

鞋盒和宣传册等增值服务。”海淘达人windflower说。

租一个房子作为仓库,拉两三个人,再找个大型的快递公司做代理,一个转运公司就开张了。按照windflower的说法,从事转运生意的多为当地的华人。以前可供选择的华人转运公司不多,只有寥寥几家,首重和续重运费都收得非常高,动辄还有所谓的“材积费”;现在随着“海淘”族的不断壮大,转运公司大量涌现,这个行业出现了许多新面孔,收费标准也实惠了不少。

但事实上,大多数转运公司本身并不从事快递业务,而只是

扮演了海外“收货打包者”的角色,即把散客的包裹集中起来,交给快递公司,取得大客户的费率优惠,赚取中间的差价。而这无疑也增加了“海淘”的风险:由于在国外开设一家转运公司的门槛很低,对于转运公司的运营管理又处于初级阶段,一旦遇到转运公司关张倒闭等问题时,商品运送发生问题就会投诉无门。

“转运行业良莠不齐,员工流动率很快,海淘者在选择转运时一定要多方比较,对有过不良记录的转运要警惕,新开立不久的转运也要多谨慎观察。”windflower提醒说。

利润压缩、政策限制 “海代”市场萎缩

随着中国人海外购物的盛行,海外代购早已经衍生成为一个专门的行业,空姐、留学生、因为工作关系可以经常出国的商务人士等等,都可能成为代购者。通常“海代”的代购手续费一般都在10%左右,但随着“海淘”一族的兴起,“海代”利润空间也在不断萎缩。

与臧先生一样,刚刚当上妈妈的刘小姐也想给宝宝淘到既便宜又可靠的洋奶粉,但是考虑到自己的英文不够灵光,懒得费心思,刘小姐选择了“海代”:即通过代购网站,请别人代自己购买指定品牌的洋奶粉。

据一份来自淘宝内部的报告表明,截止到2012年4月,淘宝网全球购频道日均UV(独立访客)大约20万,市场日均PV(页面浏览量)达到了180万。

“这还只是淘宝一家的统计数据。事实上,海外代购这几年发展很快,市场很火爆,一些专门的代购网站,一天的流水就在100万左右。”业内人士透露,随着中国人海外购物的盛行,海外代购早已经衍生成为一个专门的行业,

空姐、留学生,因为工作关系可以经常出国的商务人士等等,都可能成为代购者,“当然了,也有人专门从事代购业务。”

陶子就是这支海外代购大军中的一员。感恩节前半个月,人在纽约的她就开始陆续把当地各大品牌的折扣信息放上自己的微博,招募买家:“第五大道上的商品基本为2至7折,奥特莱斯工厂店的大牌则在3至5折。”

接到订单——根据订单需求按图索骥去商场购买——通过转运公司寄回国内——收取一定比例的手续费,记者了解到,通常情况下,“海代”们的代购手续费一般都在10%左右,如果价格较高,手续费也可以相应作出优惠。

不过,随着“海淘”一族的兴

起,“海代”们的利润空间也在不断萎缩。

据了解,海外代购分为两种,一种是小单,每次几件几件的,客人下了订单再去买货,一般代购手续费是10%,商品价格越贵,手续费越便宜;另一种是大单,需要许多人组团购买,不一定要先有订单,买到货后发回国内当现货卖出赚取利润,但也容易引起国内外监管机构的注意。

“生意确实越来越不好做了,竞争者越来越多,为了拉拢顾客代购费用只能不断降低,而且现在的消费者也很精明,不会原价购买,都是等打折时再买。一个月能赚个饭钱就不错了。”陶子说,今年以来,受“空姐案”、新西兰重罚奶粉案等因素影响,已经有不

少代购者选择了退出。

而且,由于代购损害了厂家在中国经销商的利益,已经引起了购物网站的注意,部分网站开始限制来自中国的订单。而在政策层面上,国内亦在陆续出台措施限制涉嫌逃避税收的代购行为。中国海关亦自今年3月起执行新政,所有境外快递企业使用EMS清关派送的包裹,不得按照进境邮递物品办理清关手续。

海外代购踩了法律“红线”,代购军开始拥向汇率洼地。商务部目前已经做出新政促消费进口重挫海外代购。有专门从事海外代购的卖家表示,随着网络越来越发达,海淘已被越来越多对海外商品有需求的中国人所运用,这对海外代购的前景造成打击。