



核心提示

□新华社记者 黄艳

地球另一端超市货物架上的奶粉,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。

网络代购洋奶粉有哪些风险和隐患?白色奶粉跨境之旅的背后是一条什么样的灰色利益链?带着这些疑问,记者进行了调查。

高利润成诱因 出问题没保障

——洋奶粉网络代购现象调查

1 网络代购时兴 洋奶粉受热捧

在荷兰芬洛定居5年的温州人方女士每个周一、周三、周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。“当地政府规定一个人一次只能买2罐到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,一般代购程序是她买好奶粉,按照不同的重量打包,每个周二、周四、周六开车到德国快递5公斤和7公斤的包裹,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,后来我干脆在淘宝上开了代购网店。”方女士说,她每个月能卖出300罐到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。”方女士说。

与方女士情况类似的江苏镇江人王芳是在德国念书的留学生,她在自己的淘宝网店代购德国有机奶粉及其他婴幼儿用品。“苦自己不能苦孩子的思维习惯,让中国的婴幼儿产品市场非常庞大。”王芳说。

记者在淘宝网上搜索“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,很多妈妈网友在论坛上交流代购奶粉的经验和攻略,不少提供代购服务的网店也在论坛上发帖“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。奶粉成中国第二受欢迎的海外代购产品。



绘制 吴芳

3 代购潜藏风险 监管尚需给力

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,但是公众对于“消费风险”、“法律风险”以及“税收流失”的担心也不少。

采访中,不少卖家对于货品出问题后的解决办法语焉不详,大多回应:“绝对是正品,有外国超市的发票,货源绝对是可靠的。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”,对消费者来说,没有特别有效的维权措施。

然而,去年9月,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的质量并非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的代购洋奶粉有问题,但是不能盲目相信国外奶粉质量是必须的。”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”。这也表示,网络代购的洋奶粉不在国家乳品质量监督范围之内。

数额庞大的网络代购奶粉市场还存在“税收流失”的问题。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。然而,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二三十元就不给自己的小孩吃洋奶粉呢?

针对网络代购洋奶粉存在的种种风险和隐患,王丁楠、黄诗樵等行业人士呼吁,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,还是要提高国内乳品品质,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。

2 代购产业兴旺 高利润成诱因

洋奶粉受热捧,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,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润空间。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,荷兰超市里,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,所以折合人民币,她卖1罐牛栏奶粉的成本约为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,一月下来有10000元左右的收入。”方女士说,“我是业余卖家,在荷兰和德国专门做奶粉代购生意的华人,他们一个月的收入能有好几万元!”

据国内团购网站合购网创始人黄诗樵介绍,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”将奶粉带进内地,这些“水客”每天往返多次,常常采用成群结队的“闯关”方式,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买家光顾,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。但是经过香港免税到岸、再经由“水客”带入境内的奶粉成本很低,网络上的这些洋奶粉售价稍微比专柜便宜点儿,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,不少运作模式都“钻空子”、“打擦边球”,这一市场巨额利润的监管尚处于灰色地带。

代购隐藏风险

监管尚需给力