

?

眼镜暴利之谜

1 眼镜的真实成本是多少?成本最低只有二三十元,售价是出厂价的至少10倍

2 眼镜为何这么贵?业内人士称,房租和人工成本高,镜架、镜片的成本并不高

3 商家怎么卖眼镜?就算打三折,也能赚大钱,满足消费者心理

4 眼镜利润几何?行业协会称,行业利润率在25%到26%

5 眼花缭乱的 material 名称到底功能如何?吹嘘成分较多,只不过是商家宣传的噱头



上下两副眼镜,上面的是丹阳的镜框,批发价26元;下面是南京眼镜店销售的同品牌规格的镜框,标价168元,实售134元。

现代快报记者 马晶晶 摄

“

2012年江苏学生体质健康检测结果,近日由江苏省教育厅公布。根据检测结果,江苏7-22岁学生的平均近视率为73.8%,高三男生的近视率93%以上,女生则更高。眼镜,如今成为很多人生活中的必需品。但眼镜的售价却逐渐上涨,居高不下。

谈起眼镜行业的利润,不少人会提到这样一个段子:一副眼镜进价是20块钱,讲人情的话卖给你200块,讲交情的话卖300块,要是跟你讲行情,价格就卖400块了。在南京的眼镜店内,一副眼镜卖价从几十元到几千、上万元不等,很多人为了便宜就跑去丹阳,配来的眼镜感觉也差不多,可为何价格却差那么多呢?

今年4月下旬,现代快报记者从“眼镜之乡”丹阳花26元购买了一副镜架,带到南京多家眼镜店对比后发现,同样的产品能卖100元到五六百元不等。到底这几百元的差价怎么来的?现代快报记者走访了丹阳眼镜生产企业、业内资深人士、行业协会等,几经探访,还原了一副眼镜从丹阳到南京的“暴利”旅程。

现代快报记者 林清智 张瑜

26元的眼镜卖到600多,价格从丹阳到南京,

见。

第一家店:丹阳市开发区铁路桥洞东侧某眼镜经营部。记者购买了一副同样材质、做工相仿的一副镜架,价钱35元,店员称,这些镜架为厂家直销,如果批发数量在100以上的话,只要30元一副。

第二家店:丹阳市中山路华阳眼镜市场某眼镜行。同类眼镜架,该店卖50元,记者购买了这副都市王子品牌镜架后,店方表示,这些镜架来自丹阳的一家工厂,该店是工厂的直销店,中间并无层层转售的过程,如果一次性购买100副以上镜架,超薄板材的镜架每副价钱只要32元;塑料镜架最便宜的只要6元,TR90镜架最便宜只要16元。

第三家店:南京新街口某品牌全国连锁眼镜销售店。在这里,记者找到了同样是“都市王子”品牌的超薄板材镜架,柜台工作人员经过鉴别表示,这是同样的产品,只是框架款式稍微有点不同。不过,这家眼镜店内的这款镜架标价168元,打8折后的价格是134元。

第四家店:南京洪武路某品牌全国连锁眼镜销售店。这里,普通板材的镜架标价为685元。该店的店员称,单买镜架的话打8折,镜架加上1.56折射率,800度以下树脂镜片一起购买的话,折后只要665元。而另一款TR90材质的镜架,柜台标价为865元,店员表示,加配上述类型的镜片总共只要945元。

没有不打折的眼镜店 588元折后卖1680元

记者在采访中发现,打折优惠是眼镜店最常用的促销手段,尤其是镜架、镜片打包打折的话,优惠幅度可能更高一点,多数都

为何相差那么大?快报记者展开调查

一副眼镜的暴利旅程

费先生表示,这两年眼镜制造业行情不容乐观,今年以前,他们厂的眼镜架90%以上都是外销到国外,在2009年以前,眼镜生产市场行情好,1年就可以售出80万副镜架,鼎盛时期,年销量近百万副,但这两年销量直线下降。“从2010年开始,订单就下得厉害,价钱也压低了,以前50万副的订单,变成了10万副,每副的价钱被压低了五分之一。”费先生说,2010年开始,公司的外销几乎为零,他们只好转内销,现在公司生产的镜架销往全国各地,但每年的销量降到了四五十万副。“国外市场比国内好做,国内眼镜销售市场,谁都在抢这一杯羹,面包越啃越小,市场已经饱和了。”

“今年最流行超薄板材镜框,订单都跟不上。”丹阳开发区某眼镜工厂负责人表示,他们厂有80多名工人,生产的超薄板材镜框,一次性批发500副以上,每副售价只要26元,“眼镜店都是在出厂价的基础上翻10倍,26元卖到眼镜店就要260元,翻倍规则就是这样,销售价最低就是翻10倍价钱,有的店翻15到20倍,因为一副眼镜从生产厂家到顾客那,中间转了好几道手,所以价钱就高。一直说眼镜是暴利行业,但暴利不在工厂这边,工厂利润很薄的,利润都在零售店。”

记者参观了该厂的生产车间,一块板材变成镜架,需要经过几十道工序,该负责人告诉记者,卖一副镜架只能赚几块钱,有些10人以下的家庭小作坊,成本较低,一副镜框卖到零售店里只要几元或十几元,但这些镜框的材料和工艺都不过关。

上述负责人还向记者透露,镜架的品牌和型号还可以随意更改,他们厂除了生产自己的品牌,还根据客户的要求贴牌生产,即在镜架上印制指定品牌。

费先生是江苏高世达眼镜有限公司总经理,从事眼镜生产行业十几年来,现如今,他的工厂专门生产眼镜架,主要生产板材、金属及金属板材混合架。记者在以批发镜架为由咨询丹阳

某眼镜店时,该店员也表示,只要批发数量可观,镜片和镜腿上印好的型号、品牌都可以按要求用药水涂胶,但刻在镜腿上的品牌文字则无法更改。

镜片的出厂价也贵不到哪去,一位在丹阳司徒镇从事镜片生产的企业负责人告诉记者,他们生产的折射率为1.49的平顶双光树脂镜片,批发价一个只要4元。这名负责人同样认为,眼镜行业暴利说在生产端站不住脚。

【眼镜店主】房租每年280万 是在给房东“打工”

不少眼镜店工作人员推销自家店内眼镜时,经常对比名气较大的眼镜店品牌。“框架、镜片材质都差不多,可是他们随便一副就卖到几百元,我们的两三百块就能拿到,质量都不错。”在长白街上一家眼镜店,女店主告诉现代快报记者,很多名牌眼镜店价格卖得高,与其昂贵的加盟费、房租等都有很大关系。

在南京的常府街上,曾有一家桦硕眼镜店,但前不久这家眼镜店倒闭了。女店主介绍说,这是一家来自台湾眼镜业知名的国际品牌代理商,近几年在南京陆续开店。“常府街那家店面积150多平方米,地段也还不错,光是房租一年就280万元。”女店主说,还有大行宫附近某品牌眼镜店,一年的房租也高达100多万。

“哪怕一天不营业的话,光房租都七八千块钱了,现在很多眼镜店多数都在镇江丹阳进货,进货价格其实差不多的,可为什么卖价那么贵?你看看他们的各种成本,就知道怎么回事了。”女店主说,因为很多成本都需要顾客买单,此外眼镜店还必须保证一定的利润。

【新闻链接】

商家宣传噱头多 消费者别被迷惑

眼镜店内,眼镜架材质让人眼花缭乱,比如“TR90”、“β钛”、“板材”、“铝镁合金”、“纯钛”、“记忆合金”等。

在江苏丹阳从事20多年眼镜生产的奚先生说,因为在对什么是板材眼镜没有准确的定义,所以消费者容易被宣传所述惑。

市场上,镀膜镜片又分为黄绿膜、绿膜、蓝膜、黄金膜、莲花膜等,可谓“五光十色”。至于镜片中的猫腻,奚先生说,各种镀膜所谓防辐射、防疲劳、防紫外线,吹嘘成分较多,只不过是商家宣传的噱头。“防磨、增加透光率、防污,这几种膜其实就这三个简单的功能,但即使有一定的防磨性,由于树脂镜片较软,这种性能也不用抱太大指望。”

现在市场上一些防UV400(完全防紫外线)的树脂片,一般都是在灌注镜片时,往里加入了荧光粉,表面上不透紫外线,其实挡光,不仅影响视力,晚间遇强光也会看不清。另外,树脂镜片本身不吸收紫外线,因此要加膜,但目前为止,还没有真正阻挡全部紫外线的镜片问世。 新京报

南京闹市区的眼镜店,房租和人工占了很大一部分成本 现代快报记者 马晶晶 摄

些构成呢?邓婷说,不排除有些品牌确实暴利,因为眼镜是商家自己定价,市场是放开的。但专业眼镜店正规的进货渠道,会综合考虑各方因素,制定产品质量与价格匹配的价格,反倒是比较次的品牌才会卖得很离谱。

“如果一副眼镜卖价100元,其中大概有55%到60%的成本,包括镜架、镜片,以及验光、加工的成本,剩下的就是房租、人工等成本。”她提到自己的一家眼镜店,一年销售额大概100万,除去55%的成本,每年房租就是10万。“店长和店员工资大概30万,剩下利润其实并不高。”

“眼镜店的主要支出就是房租和人工成本。”她说,多数眼镜店为了保持店内的光亮,基本上每年都要搞装潢,这部分费用也比较高。胡女士坦言,老花镜和墨镜利润率最高,进价25元的老花镜卖100元很正常。

“我曾给女儿买了一副眼镜,原价1000元左右,还是看在我的面子打折,结果算下来600多元。”胡女士说,正规眼镜店的利润大概100%。“100元的眼镜里,40%都是装修、人工、租金、税收、广告宣传等方面的成本。”

【行业协会】

“眼镜暴利”说法不妥 行业利润率仅25%

快报记者采访了南京市眼镜行业协会的秘书长王云,他介绍说,协会目前有67家会员企业,涉及到的门店超过200家,包括吴良材、明亮、宝岛、大华、四明等其他城市,都是他们的会员企业。“相比其他城市,南京的眼镜行业规范程度是比较高的。”王云完全否认眼镜行业暴利的说法,“同样一副眼镜,在丹阳卖几十块钱,在南京的正规眼镜店就几百块,可消费者需要了解下,到底是区分产品品质的重要因素。”但在一些档次较低的平价眼镜店,价格确实很低,但提供的产品和服务是不一样的。

那么一副眼镜的价格都包含哪

产品的质量,而不是简单的镜架、镜片的组合。”王云说,他所了解到的眼镜行业利润率在25%到26%左右。”

刘先生(化姓)从事眼镜产业近40年,曾在一家著名眼镜企业做过生产和销售,现在是丹阳眼镜行业组织一名负责人,对于媒体曝光的眼镜店以假乱真的情况,他认为,“我们中国的很多行业都存在这种情况,很多冒牌眼镜都来自于广东,因为很多国际大牌都在广东下订单,去年广东那就查处了好几家生产假冒眼镜的企业,名牌和非名牌存在很大的利润空间,对他们有很大的诱惑。”

刘先生认为,说眼镜是暴利行业是很片面的。“大家说的眼镜暴利,是税收流通领域环节多,而且眼镜到顾客手中之前是个半成品,镜片归镜片,镜架归镜架,它必须经过眼镜店验光、装配、矫正,才可以成为一副眼镜,这个过程也有劳动成本,也是一种有技术含量的劳动。”

“一副眼镜进价20元,到店里变成200元,这其中有很多附加的成本在里面,生产商给批发商,批发商给零售商,零售商的租金、工人工资、税费、店铺装饰、设备损耗都要平摊到价格里。如果一副眼镜以50元的价格进货,商家卖300元也没赚到钱,这叫暴利吗?”

刘先生认为,丹阳眼镜相对便宜的原因有三:首先,丹阳是生产基地,没有流通成本;其次,房租比大城市低;再者卖眼镜的人多,竞争将价钱拉下来了。“很多眼镜店老板都调侃,哎呀我们哪里是做老板啊,都是在为房东打工,我开个眼镜店,1年营业收入300万,自己都挣不到50万,房东肯定要赚50万。”

对于社会讨论的眼镜暴利问题,物价部门表示,由于眼镜定价是市场化,所以除非有相关投诉,他们才会进行调查。