



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

## 26元的眼镜卖到600多,价格从丹阳到南京,

## 为何相差那么大? 快报记者展开调查一副眼镜的暴利旅程

# ?

### 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 眼花缭乱的材料名称到底功能如何? 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

### 【记者调查】

#### 丹阳眼镜很便宜 一两百元搞定近视镜

作为“眼镜之乡”, 丹阳的眼镜产业经过40多年的发展、整合, 已成为丹阳的“第一特色传统产业”, 在世界眼镜产业中也是不可或缺产业基地, 在全球镜片生产制造中心也占了一席之地。

许多初次到达丹阳的人, 都对火车站对面的中国丹阳眼镜城记忆深刻, 这里到处都是眼镜店, 是丹阳传统的眼镜市场。

眼镜城一楼一家配镜中心女销售员向记者推荐了一款砖石切边眼镜, 她说这款眼镜售价360元。记者询问能否便宜点, 对方称, “这已经是最低价了, 你去外面看的话都要上千。”记者还价未果后表示, 要到别的地方再看看, 但刚走出店门, 这名女子就将记者叫了回去, “如果你实在想要的话, 就给你270元吧, 不过要订做, 1星期后才能拿到。”

在眼镜城外一家眼镜店内, 记者要了一副最便宜的镜框, 导购员开价很含糊: 三四十元。随后加上一句: 实在想要的话就20元吧。记者在柜台里看中了一副砖石切边眼镜, 和在上述配镜中心看到的一样, 但这里的价钱是350元, 出价便宜了10元。

在丹阳中山路一家知名眼镜

销售连锁店, 一款都市王子牌的TR90镜架, 标价240元, 折后是96元。一款板材镜腿、钛金镜框的新概念牌镜架, 标价380元, 折后为220元。该店配镜顾问表示, 虽然地处盛产眼镜的丹阳, 但他们店的很多眼镜配件都是来自于外地, “比如说镜片, 由于竞争激烈, 丹阳市场上的眼镜价格比较低, 本地产的镜片尤其是名牌的, 一般销往丹阳以外地区才有利润。”丹阳市眼镜商会秘书长也告诉记者, 丹阳主要是眼镜生产基地, 产品大部分销往外地。这名配镜顾问也向记者提供了建议: 如果要买便宜货全国哪里都有, 但到丹阳买的眼镜性价比会高一些。

纵观这些眼镜店, 花30元就能买到一副墨镜, 一两百元就能配到一副近视镜, 其中有不少店, 未明码标价, 即使标了价钱也有很大的砍价余地。“知情的价钱低一点, 不知情的, 价钱高一点。”丹阳市某市场监管部门一位工作人员表示。

#### 出厂价26元的镜架到南京飙到数百元

记者从镇江丹阳某眼镜生产公司, 买到了2个超薄板材镜架, 其中一个品牌是“梦幻华尔兹”, 另一个没有标注品牌, 每个的批发价都是26元。随后, 记者就带着这两个镜架, 在丹阳和南京的多家眼镜店对比, 价格差距显而易见。

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, 加上上述类型的镜片总共只要845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管用的促销手段, 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

是七八折, 而四五折的情况也有。“打那么低的折后再卖, 他们还赚钱, 要是原价岂不是赚疯了?”一位消费者说。

在南京洪武路上的一家著名眼镜店内, 一种钛材质的框架标价298元, 卖给消费者是打8折。但是店员会给顾客推荐便宜的搭配, 那就是购买他们推荐的一款镜架, 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。

在一家眼镜店内, 镜片、镜架的品牌至少都有几十种, 多数都是顾客并不熟悉的品牌。而其中也不乏一些国际大牌的镜架, 这些产品的价格则与品牌大小关系密切。不过, 记者调查发现, 越是大牌的镜架折扣越低。一家眼镜店的两个柜台内, 镜架品牌有面对面、Burberry博柏利、COACH蔻驰、Fendi芬迪、GUCCI古驰等, 标价从1728元到5880元不等, 不过折扣却很低。

“这两个柜台都是一口价, 一个是880元, 一个是1680元。”店员介绍说。而其中一款标价5880元的“面对面”眼镜卖价1680元, 合计折扣是2.8折。店员还表示, 近期搞活动打折, 平时都是原价。

### 【生产厂家】

#### 生产环节利润不高 暴利都在零售店

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, 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。

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, 订单就下滑得厉害, 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。

记者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改, 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大几百元, 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, 就是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。

南通人胡女士曾给某家眼镜店做过会计, 谈起眼镜行业的利润, 她说100%的利润并不夸张。胡女士介绍说, 她所供职的那家眼镜店房租每月1万元, 另外店员、验光师的工资等人工成本比较高, 这在成本中占比较大, 真正镜架、镜片的成本并不高。

“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。”

#### 标高价再打折 是为适应消费者需求

邓婷除了是南京邓可立眼镜店的老板, 另一个身份是江苏金陵职业技术学院的校长, 专门做眼镜行业人才培训。讨论眼镜行业问题, 她认为自己特别有发言权。

“做了20年的眼镜零售和培训, 眼镜行业的专业性还是比较强的。”邓婷说, 眼镜行业暴利的说法不是一两天, 她认为这是大家的误解。“什么样的价格买什么样的东西, 镜片、镜架都有不同品牌、款式、材质、价格, 我们卖出去每一副眼镜都有技术含量在里面。”在她看来, 相对而言, 在正规专业的眼镜店里, 价格是区分产品品质的重要因素。“但在一些档次较低的平均眼镜店, 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

### 【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多年眼镜生产的窦先生说, 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, 窦先生说, 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, 但即使有一定的耐磨性, 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

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。”

提到很多眼镜虚高标价再打折的行为, 邓婷认为打折主要是适应消费者的需求。“很多店六折、七折都不算折扣了, 消费者非要砍价打折才买。”她说, 商家毕竟也要利润, 有些情况标高价, 也是给消费者留下打折的空间。

### 【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, 到底是区分的产品的品质的重要因素。”“但在一些档次较低的平均眼镜店, 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, 是税费流通领域环节多, 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、人工工资、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。