

以前有人一次就拿来十几万元购物卡,现在一天也见不到一个客人

礼品回收店老板坐不住了 有人想转行搞装潢,有人还在等



街头的礼品回收店遭遇“寒流” 现代快报记者 赵杰 摄



核心报道
礼品回收

快报调查
爆料热线: 96060

6年多前,镇江人张巧乾(化名)来到南京,经朋友介绍做起礼品回收生意。他说,做这行比上班强,一年少说也能净落十几万元。几年下来,张巧乾用原有积蓄加上挣来的钱,回老家买了房,还买了辆奔驰车。可他现在却想转行了:中央各项禁令下,礼品回收市场急转直下。眼看春节已经过去,生意仍没有任何起色。

现代快报记者 付瑞利

曾经的**红火**

开个礼品回收店,一年能赚十几万

鼓楼区北京西路附近,一间五六平米大小的门面房,便是张巧乾的礼品回收店。这家店没有名字,只在门牌上标着“回收礼品”4个大字。玻璃门上列着回收的项目,有茅台、五粮液、冬虫夏草和各种购物卡等。

2月8日中午,现代快报记者来到店前,店里亮着灯,但没有人,门上挂着锁。

记者拨通门上留的联系电话,店主张巧乾表示,稍等几分钟,很快就过来。没过多久,一辆黑色奔驰车停在店前,一个40岁左右的男子从车上走下来。“现在没什么生意,店门就这么关着,有人来就打电话。但这年都过去了,我也没接到几个电话。”他说。

张巧乾说,自己曾开过超市,对烟酒流通环节比较了解,业内也有不少熟人。加上手里有

点积蓄,就在朋友的建议下,做起礼品回收的买卖。

“只要店能坚持下来,时间一久,自然会有客人找上门来。”果然,店开了没多久,就有人带着烟酒来找他回收。之后,他再把这些礼品转给批发商,从中赚取差价。

“正常情况下,一般把利润控制在10%以内。收购价压得太低,客人不肯。太高了,我就赚不到。”张巧乾举例称,一瓶标价1000元的酒,他7折回收,然后以750元左右的价格卖给下家。按照这种操作方式,越是贵重的礼品,他获取的利润就越多。

“去掉吃吃喝喝的生活开支,一年能落下十几万元吧。”靠着这些收入,和之前攒下的一些积蓄,他在老家镇江购置了新房。张巧乾称,生意做成这样,在这一行也就算“一般般”。

让客人有“安全感”,是业内规则

随着生意越来越忙,张巧乾就雇了一个小姑娘,专门坐在店里等客人。“一有人来,她就打电话给我。”

他称,有些政府机关的人,宁愿拎着东西多跑几家,也不愿意打电话联系,因为他们特别注意保护隐私,不愿让别人知道自己的电话号码。所以,店里必须有人,否则客人就跑了。

“客人最大的要求就是安全。有些人过来都小心翼翼的,礼品全包起来。”

张巧乾深谙这些人的心理,因此,他从不多问一句对方的信息。进门看货,付钱收货,拿钱走人,只要提来的礼品没问题,双方的交易就像在菜市场买菜一样简单。

这么多年下来,店里来过的一些客人中,有不少熟面孔。但

张巧乾说,自己除了知道这个人经常来送东西,别的一概不知。“我就是赚钱的,没必要让客人感到没有安全感。”

在记者走访的其他几家礼品回收店中,店主们也大多持有同样的态度,“我即便知道他们是什么单位的,也不能和你们说。”

张巧乾称,刚进入这一行时,曾被客人拿来的东西“吓到”,有成箱成箱的高档白酒,有价值十几万元的购物卡,还有冬虫夏草、燕窝等不少好东西。慢慢地,他就习惯了。

有时候,张巧乾还会开车到外地回收礼品,“一趟要挣个三五千块,才能去。否则连油钱都不够。”他透露,“出一趟差”的收入,应该能抵有些上班族一个多月的工资。

灰色地带

收到假货只能吃哑巴亏

当然,做礼品回收生意,绝不是开个门头,坐等收钱那么简单。在张巧乾看来,这也是一种投资,并且有一定的风险。而他刚入行时,也吃过不少亏。“有时候,人家提着假的烟酒过来,没看清楚,就收下来,这就砸在手里了。”

张巧乾说,2012年,高档白酒价格疯涨时,有人拉着10箱总价值20多万的白酒,到了一个同行的店里。如果拿下这些货,然后顺利转出,小几万块就到手了。但他和同行仔细辨认后,才发现这些酒有问题。“如果一个同行受骗了,不出一天,最起码有几十个同行会知道。”他称,因为大家经常有联系,都会互相通知市面上有哪些假礼品出现。

开门做生意,相关证照是必须的。但工商部门曾表示,对“礼品回收”项目不予受理注册,此类交易是不合法的。另外,私自回收香烟违反《中华人民共和国烟草专卖法实施条例》相关规定,也属违规行为。

有从业者坦言,这么多年下来,工商部门不批,自己也就没有拿到营业执照。而在南京街头,除了像这种专门的礼品回收店,一些烟酒店也兼营礼品回收生意。“说句实话,回收礼品本身就是无证经营。如果收到假货,就只能吃哑巴亏。”

尽管有无法预知的风险,可就在一年多前,不少从业者还是认为,做这一行要比上班好得多。因为来店里的客人,除了少量收到礼品不舍得消费的普通老百姓,绝大部分是来自政府部门的。有了这些客源保证,就可以顺利从中赚到钱。

现在的**艰难**

礼品回收遇冷,有人转行有人观望

但2013年以来,中央各项禁令陆续出台的大背景下,逢年过节时,礼品回收行业本该出现的繁忙景象,消失了。这让张巧乾感觉情况不妙。而就在那时,他刚买了一辆奔驰车,花去40多万元。到了今年春节,他彻底意识到,礼品回收再也不适合做主业了。“现在连副业都算不上,有时一天也见不到一个客人,基本赚不到什么钱。”在2月8日的一个多小时交谈中,他没有接到一个电话,“我们正经历着寒冬。”他说,有同行朋友叫他去搞装潢,自己还在考虑。如果定下来,说不定会卖车筹款做生意。

在鼓楼区汉江路,分布着多家

礼品回收店。推门进去,问到生意如何时,得到的回答基本上都是“不行”“太差了”。有的礼品回收店索性没有开张,卷帘门紧闭。“以前过年过节,我一天能收五六万的礼品,去年也就五六千,今年就没怎么有。”一烟酒店老板说,高档烟酒生意不好,礼品回收生意更难做。

昨天,记者与从事礼品回收生意多年的李先生取得联系。年前早早回到安徽老家后,他就一直没回南京。“一年多没什么生意了,现在也不知道该怎么办?”提起有的同行转行搞装修,还有的外地同行开起咖啡店,李先生叹口气,表示看看市场会不会好转再说。

电子产品成新宠,交易转移到网上

记者统计,在走访的6家礼品回收店中,有3家基本处于关门状态,另外3家因兼营烟酒,所以还能开门支撑着。但礼品回收业务,已经下降到可有可无的程度。在珠江路一家礼品回收店,因为客源太少,老板索性用广告彩页,把有关礼品回收的内容遮住,不再做这项业务。

当然,“寒冬”之下,礼品回收市场也出现了一些新的状况。比如,传统的烟、酒、购物卡等礼品不再受欢迎,倒是手机、平板电脑等电

子产品,成为从业者追捧的对象。有业内人士介绍,这种产品比较好转手,压在手里卖不出去的风险比较低,并且利润不比回收烟酒低。

另外,一些礼品回收业务,也从实体店转移到网上。通过网络搜索发现,有些从业者把广告打到同城交易网站上,“安全”“诚信可靠”等成为招徕客人的关键字眼。只不过,几名在网上做广告的从业者称,相比前几年,许多高档礼品,尤其是酒的价格下调,“水分”被挤干,他们能赚的也极为有限。

反弹可能性不大

近日,南京市商务局也发布消息称,随着落实中央八项规定的持续深入,春节期间节俭消费成为风尚。这主要体现在高档烟酒礼品滞销、持卡消费大幅减少、高端酒店放下身段、礼品回收遇冷等方面。年前年后往往是礼品回收生意最红火的时候,但今年的礼品回收店普遍关门歇业。

江苏省委党校副教授刘青认为,从月饼、年历到贺卡等一系列

涉及公款消费的项目,中央都开展了系统性的整治。礼品回收经营者转行,显现了中央各项禁令的执行效果。

有人担心,礼品回收市场会不会随着时间的推移,出现反弹?对此,刘青表示,各项禁令的实施,不是权宜之计,而是长期的、系统性的。市场经营者选择转行,是一种理性的行为。这表明市场也在回归理性。所以,反弹现象很难出现。