



中秋刚过国庆将至,本应倍受关注的购物卡却遭遇了销售寒流。新街口某商场相关负责人说,受相关禁令以及大额订单实名登记等因素影响,购物卡销量不好。今年中秋节过后,回收购物卡的黄牛也直呼生意不好,市面上基本上无卡可收,收卡黄牛面临“失业”。

而去年被热炒的礼品册,销量也跌入低谷。某礼品公司工作人员告诉记者,南京购买礼品册的客户以民营企业为主,根本没有涉及公款消费的订单。与此同时,因为“送礼互不见面”,电子礼品卡逐渐成为礼品市场的新宠,可以购买生鲜食品、海鲜等多种礼品套餐。不过据悉,目前“利用电子商务提供微信红包、电子礼品预付卡等”已被列入查处范围。

现代快报记者 蔡旺



金九银十礼品市场调查

卡卖不动了 “黄牛”要失业了

购物卡

5000元以上需实名登记

上周,记者走访了位于新街口的多家百货商场以及大型超市。在某百货商场客户服务中心,记者以消费者的身份,表示要购买购物卡。“我们购物卡的最高面额是1000元,根据国家相关规定,购买5000元以上必须要实名登记。”商场工作人员说,个人应当提供身份证,企业提供工商营业执照和税务登记表。对于如何开具发票,记者注意到,一张告示上标注的发票选择清单包括礼品、食品、服装、鞋帽、烟酒、茶叶、日用品以及劳保用品。

在另一家百货商场,无论是个人还是企业,购买购物卡同样需要实名登记。“以个人名义购买一天的最高额度是4999元,单位则是一天4999元。如果超过最高额度,单位要用支票转账的方式支付。”工作人员说,他们还在柜台前贴出了“拒绝公款消费”的提示。一个正在买卡的消费者告诉记者,自己买了数万元的购物卡,确实是实名登记,并向记者展示了发票。在开具发票方面,除了上述商场的清单,这家商场还有办公用品可供选择。

然而记者发现,这两家商场办卡处都十分冷清。“今年购物卡销售情况一般,总体上不好。”某百货商场相关负责人说,不方便透露具体的数据。至于购物卡销售下滑的原因,这名负责人表示,一方面受宏观经济环境的影响,另一方面国家对购物卡管理严格,商场严格遵守国家政策规定,不卖给不符合要求的企业或个人。另外,整治收受购物卡的行为也导致客流的减少。

“黄牛们”

生意惨淡想转行

购物卡销售下滑,直接受影响的就是那些“黄牛们”。

新街口回收购物卡的黄牛多集中在羊皮巷和地铁1号线5出口附近。羊皮巷周围黄牛的主业大多是烟酒百货店,兼职收购物卡。地铁1号线5出口的则是站街黄牛,专职收卡。

在新街口开烟酒店的刘女士,兼职收超市商场购物卡、加油卡以及虫草等贵重商品。“以前生意很好做,现在单位不敢发购物卡了,最近一段时间没生意。”刘女士说,中秋节过后也还没收到一张卡,很多单位月饼都不发,更何况购物卡。在采访中,只有一位市民前来咨询卖卡的事情。

沿着地铁1号线5出口向前走,就能在某商场门口看到四五位站街黄牛。“收卡一般是93折,量大能给到95折。”黄牛说,市面上流通的购物卡都能收。很快,一个路过的女孩前来卖购物卡,面额是1000元。这个女孩说,父母给了两张购物卡,让她到商场里买衣服。因为商场对购物卡的使用有限制,她要把其中一张变现。黄牛给出了93折的报价后,双方立即成交。

对于站了半天才做成一单生意,这位黄牛很不满意。“生意不好,下午才收了一张购物卡。”黄牛说,现在一天做不了几单生意,已经有转行的打算了。记者在该商场门口蹲守近一个小时发现,这些黄牛只做成了两单生意,数额并不大。

尽管收卡的范围广,但黄牛也有自己的“底线”。“螃蟹券、月饼券现在都不收,我们没有销货的渠道。如果这些券卖不掉的话,只能砸在自己手里。”一位黄牛说,既然单位发了,消费者自己取回来吃更划算。各类蛋糕券也有市场,但黄牛通常给出5折的收购价。即便如此,黄牛仍然觉得自己赚不到钱,因为消费者去蛋糕店买券,也能拿到7折左右的折扣。

礼品册

购买者多为民营企业

打开百度,搜索“礼品册”,依然能搜到不少出售礼品册的公司网站。“我们的礼品册在南京销量整体不错,国企采购还是有。”一家礼品公司华东区工作人员郭女士说,而在其他省市,有部分事业单位采购礼品册。在她看来,客户目的或者是为了给员工发福利,或者是企业之间的商务往来。至于如何开具发票,郭女士表示,买什么就能开什么。礼品册内的商品包含了不少办公用品,可以开办公用品发票。

另一家总部位于上海的礼品公司从2011年就开始做礼品册生意了,业务范围覆盖了国内主要城市。“礼品册产品更新快,送人风险低,规格从几十元到两千多元不等。”该公司工作人员张女士说,今年中秋节前常州一家企业买了不少礼品册送客户。根据这家公司的统计,购买礼品册的南京客户一般都是民营企业,主要是房地产公司和高档酒店。对于是否存在公款消费的询问,张女士告诉记者,暂时还没有接到南京事业单位购买礼品册的订单。

尽管做了三年多,今年该公司的礼品册销量并不大。“现在客户喜欢买实物礼品和礼品卡,我们一般也推荐买实物礼品。”张女士说,礼品册上的商品选择性小,不论买多少都是按照零售价销售,没有实物礼品团购便宜。更深层次的原因则是,礼品册内的商品必须从另一家公司采购,张女士所在的公司获取的利润不高。

电子礼品卡

成礼品市场新宠

与礼品册一样,作为一种比较隐蔽的送礼方式,电子礼品卡逐渐成为礼品市场的新宠。

记者在一家主打电子礼品卡的公司网站上看到,涉及到的礼品卡套餐分类多达12种,包括阳澄湖大闸蟹、海鲜以及各种礼品组合套餐,价格从几十元到五六千元不等。“既可以寄实物卡,也能把卡号和密码通过短信、邮件等方式发给客户。”这家公司客服人员介绍。当被问起买数万元的卡是否要提供相关证明时,客服人员给出了否定的答复,不用提供。为了帮助客户报账,该公司还能提供一份合同,证明采购的商品由正规公司供应。此外,还能根据客户的要求开具发票,比如办公用品、劳保用品。客服人员透露,该公司的客户分布在全国各地,其中包括国企。但没有来自事业单位的客户,毕竟公款消费现在管理得十分严格。这家公司在南京有过不少客户,比如银行。不过,客服人员声称对客户保密,不愿意透露客户的单位名称。

多家电商平台也有电子礼品卡销售。记者在京东商城电子礼品卡销售页面看到,电子礼品卡的品牌多达15个,涉及到体检、旅游、生鲜食品等。销量最大的是一款大闸蟹礼品卡,售出了至少1800张。在淘宝搜索“电子礼品卡”,销量最大的某电商礼品卡达到了1110多张。

京东商城某电子礼品卡客服说,他们从2006年到现在一直在做这一行业,但刚在京东上开设第三方平台。客服介绍,价格为1288元的这款产品在企业里面销售挺好,因为电子礼品卡送着更方便,一个短信就好了,客户青睐这种比较隐蔽的方式。此外,京东商城、亚马逊、当当网等电商推出了自有电子礼品卡,面额最大为1000元。但记者发现,购买电商自有电子礼品卡限制条件严格。京东E卡购买章程规定,“个人或企业购卡人一次性购买10000元(含)以上,应出示有效身份证件,并留存姓名或单位名称、有效身份证件号码和联系方式。”亚马逊礼品卡也有类似的规定。