

# 日上会员App下架香奈儿 谁的奶酪被动了

“日上会员App突然下架了所有香奈儿化妆品、护肤品。”10月14日,消费者张女士(化名)在购买商品时发现了这一奇怪的现象。日上会员App客服也证实,自10月13日22:00起,所有香奈儿产品从App下架,恢复时间未定。香奈儿客服人员随后表示,这些平台并非企业官方销售渠道,尚不了解下架原因。

有知情人士表示,此次日上统一下架香奈儿的香化产品,或许是因为品牌方认为该平台售价和购物门槛较低对其正常的国内完税价格体系造成了影响,并表示,在免税牌照发放逐步扩围的当下,市面上兴起的各种用完税方式销售“免税品”的跨境购、会员购平台,亟待一个合规性的界定,免税、完税之间的边界也需进一步划清。



## 日上会员App购物流程

01 用个人手机号注册成为会员

02 以数十元到数百元不等的价格购买“优惠券”  
每张券可兑换一次购买资格

03 下单购物、无需个人出入境记录

## 日上会员App已下架香奈儿产品比价

香奈儿炫亮魅力唇膏  
App价格:226-242元/支  
天猫香奈儿官方旗舰店价格:330-350元/支  
香奈儿官网、官微:330元/支

于日上会员App乃至整个日上免税行的线上销售渠道产生了疑问:自己购买的究竟是不是免税品?日上的平台到底是跨境电商还是实体免税店的线上销售渠道?

带着这些疑惑,李女士咨询了日上会员App客服。根据客服的解释,商城售出的商品为免税品,但有优惠券就可以下单直邮,不用提交个人出入境记录。而进入日上会员App时,该软件内也明确写有“便捷的免税购物旅程”字样。

其实,早在几个月前,就有投资者向日上母公司中国中免(原“中国国旅”)董秘提问时提及,在某平台以350元就可获得日上线上购物资格,不需要出境或出境计划却可以免税价格买到商品。彼时,中国中免董秘回复称,公司为推进线上线下业务一体化落地,与第三方平台合作,是在已足额缴纳完相关税款的基础上出售商品给消费者。

根据中国中免董秘的说法,跨境电商业务与离岛免税业务是两种截然不同的业务,跨境电商通过电子商务平台达成交易、通过跨境物流送达商品,货物需按照消费税和增值税的70%缴付税费。

赖阳分析指出,免税品只有符合相关要求的消费者才能购买,但跨境电商则面向全部消费群体。跨境电商是需要交税的,销售产品属于完税商品,但跨境电商的交税模式与传统进出口贸易交税模式和计算方式均不同。而免税品则是免除了关税、进口环节增值税和消费税,三者完全不同。

赖阳还进一步指出,不必提供出入境记录或相关信息就能购买产品,即使价格和免税品相同甚至更低,产品也应该是完税品,而日上实现完税品销售的模式就是跨境电商。无独有偶,白明也提出,若商家在符合相关规定的情况下出售免税品,需按照规定向有关部门提交购买者的部分信息,因此购买免税品均需消费者提供出入境记录等信息。

“同一企业内不同渠道人士说法的不统一也说明平台的界定、管理、监管等方面仍比较模糊,随着我国免税牌照发放逐渐扩围,未来经营企业还需进一步完善自身管理,为免税、完税划定更清晰的界限,相关部门也需加大监管力度,保障市场的良性运营。”赖阳表示。

北京商报报道调查小组

## 消失的香奈儿

“10月13日晚上9点多,突然微信有朋友说香奈儿10点起要从日上会员App下架,让我赶紧‘囤货’,我一下子就慌了。因为日上线上购买直邮的香奈儿商品价格要比专柜和一般电商平台官方旗舰店便宜得多,趁着最后的几分钟,我赶紧又下了自己常用的几款香水,连化妆品都没来得及买。”回忆起10月13日晚的“刺激”抢购经历,张女士仍有些不甘心。

在经过反复登录后,张女士发现,除了一些标注无货的商品外,平台上所有香奈儿品牌的化妆品、护肤品、香水都标注出了“限免税店购买”的字样,用户确实已经无法再通过App下单购买了。

在发现香奈儿产品全线下架后,张女士又向熟悉的代购咨询。面对张女士的代拍请求,代购人员也无奈地表示,由于产品下架,自己也无法代拍,未来相关产品只能在线下免税店购买。不过,对于为何突然下架该平台的香奈儿产品,该代购也不清楚。

除了张女士,还有消费者在网上晒出截图显示,10月13日,有自称日上客服的人员提醒用户:香奈儿当晚10点会暂时下架,恢复时间暂不确定,有需要的客户需抓紧购买。

其实,就在客服人员向张女士证实了所

有香奈儿商品从App下架的消息后,张女士还曾抱着一线希望尝试在日上免税行的小程序、公众号等渠道查找,但都没有找到该品牌产品,而在同为“中免系”的CDF会员购和“海南离岛补购官方商城”中,张女士也没有搜索到任何在售的香奈儿产品。

至此,张女士终于意识到,香奈儿从日上免税的线上直邮购物渠道“消失”了。针对香奈儿在App上集中下架一事,北京商报记者联系中免及日上方面希望进一步采访,截至发稿,尚无相关回复、联系电话无人接听。

## 触动了谁的神经

香奈儿全线下架,背后原因业界众说纷纭,有网友猜测,难道是日上会员App过低的价格和较低的消费门槛触动了品牌方的神经?

李女士(化名)就是抱着“捡漏”的心态购买了日上会员App的购物资格的一员。她本准备近期购买的香奈儿炫亮魅力唇膏,在日上会员App上销售价格在226-242元/支不等,而在天猫香奈儿官方旗舰店中,同系列产品价格在330-350元/支,以此计算,每支唇膏两个平台之间的价差在100元以上,约为30%。

“虽然这个购物资格需要单独花钱购买,但这么大的价差,下几单基本就赚回来了。”

其实,李女士曾咨询日上会员App客服后得知,在无出入境记录的情况下,其可通过“在机场”“玩转旅游购”等四个平台购买“优惠券”获得一次性购买资格。在其中一个平台上,李女士发现这张“优惠券”售价为288元/张。不过,在二手交易平台上,有不少卖家会将“优惠券”打包“销售”,最少6件起,但价格便宜很多,单张券平均下来甚至不到10元,不少消费者留言咨询产品,还有消费者提出拼单购买。商家称可直接将券转赠至顾客账号,由客户自行下单,并可直接享受折扣和立减。

“其实,这一次香奈儿下架在‘免税圈’看来并不稀奇,毕竟可能日上真的动到品牌方的‘奶酪’了。”有资深免税业内人士直言,我国的商品零售市场中,商场专柜和一般电商的官方旗舰店等完税渠道的市场定价,应该是明显高于免税渠道的,尤其是一些国际知名品牌,完税、免税两条线普遍会交给不同的部门负责,一般来说,由于完税销售盘子大得多,而且线下免税店对购买人群有明确的限制,因此这两个渠道之间并不会太大的利益交叉。由此来看,此次很可能是日上的线上渠道对于香奈儿的完税销售造成了影响,甚至或许是被该品牌的完税部门“投诉”了,才致使该企业为了保障品牌利益采取将商品下线的措施。

就此,香奈儿集团客服表示,目前其旗下

香化产品在内地官方线上销售渠道只有品牌官网、官微和天猫官方旗舰店,这三个平台售价都是一样的,其他渠道都不是官方运营,不清楚产品下线等相关情况。

在商务部研究院国际市场研究所副所长白明看来,通常来说,一些品牌会要求渠道方保持相对稳定的销售价格体系,也有些商家会允许渠道在一定范围内推出一些促销或折扣活动。但一旦价格过低影响整体市场,不排除品牌方会对渠道作出一定的干预。市场是流动的,某个渠道价格过低,其余就可能受到影响。不过,对于某个品牌突然全线下架,白明也表示可能还有其他原因,如品牌方调整等。

北商研究院特约专家、北京商业经济学会常务副会长赖阳也提出,香奈儿的“消失”背后还可能是多种因素导致的,如此前囤积的库存已经清理完、供货方的进货来源调整、品牌方供货渠道发生变化、商城里暂时没有低价产品等,目前还不能完全下结论定性。

## 免税还是完税

“现在,购买免税品或者说免税价格的商品好像越来越容易了。动辄比专柜、一般电商平台便宜1/3的免税价格,确实对我们这些‘买买买’的人来说形成了不小的诱惑。”不过,这一次“香奈儿消失事件”,也让李女士对

# 股价连跌三天 游戏股祸起买量、分成?

北京商报讯(记者 郑蕊)在连续两日的下跌后,国内游戏股仍未能摆脱走低趋势。10月14日,包括盛讯达、世纪华通、游族网络、完美世界在内的游戏上市公司,均出现股价下跌,跌幅最高则超9%。对于此次下跌的原因,业内众说纷纭,有人认为是买量模式成本增加或影响游戏公司后期利润,也有声音指出可能与游戏开发商、渠道方未就分成比例达成一致有关。

公开数据显示,自10月12日起,国内多只游戏股便出现股价下跌,而在10月14日开盘后,游戏股则继续出现下跌的情况。截至10月14日收盘时,盛讯达股价下跌9.75%,同时世纪华通、完美世界、游族网络的股价跌幅均超3%,分别达到3.95%、3.35%和3.29%,此外,艾格拉斯、天舟文化、中青宝、顺网科技、巨人网络等公司,也出现不同程度的股价下跌。

有观点认为,这或许与游戏公司的买量模式有关。北京商报记者了解到,目前不少游戏公司会选择在前中期于社交媒体、短视频等不同平台投入大量推广费,数额可达到数亿元甚至是数十亿元以进行产品的展示,从而吸引用户,因此游戏公司进行买量已经成为当下的常规操作之一。

以今年国庆期间的手游为例,据DataEye-ADX平台的数据监测显示,该期间内,休闲品类买量产品数量居榜首,而在中重度题材中,传奇、仙侠品类买量游戏数量远超其他品类。整体来看,国庆期间手游买量市场日均投放10万组素材数,较2019年日均投放量近5万组同比涨幅超过100%。

买量模式虽然吸睛效果明显,但其弊端也引起了业内的重视。有券商曾提到,游戏公



司买量模式会在未来出现成本上升、效率降低的情况,导致投资回报率下降,影响到公司净利润等业绩表现。

“游戏公司加大买量将会是发展趋势,尤其是精品作品,通过买量增加曝光量能够实现一定比例的用户转化,但随着游戏公司愈发看重买量,也不可避免地会推动整体的成本提升,是否会影响到净利润层面,便需要看游戏公司如何把控好中间的平衡。”游戏行业分析师赵勇如是说。

除了与买量模式有关外,对于此次游戏股股价的走低,还有观点认为是受到各方在渠道分成未能达成一致的影响,且近段时间上线的多款新游如《原神》《万国觉醒》等,多个应用软件平台均未在游戏公测时实现提供下载服务。有媒体报道称,多款游戏正与安卓等主流渠道开展谈判,期待利润链重新分配。而这实际也代表着内容方与平台方在争夺话语权,并试图为自身所在的阵营争夺更多的利好,以便于发展接下来的业务,在市场发展过程中不可避免。

不过,在赵勇看来,虽然目前尚不能明确

此次究竟是哪种原因导致的游戏股股价下跌,但无论如何,均不会影响到游戏市场长期稳定发展的趋势。

根据伽马数据发布的《2020游戏产业趋势报告》,我国游戏市场整体仍保持着较好的发展态势,且2020年我国游戏市场预计实际销售收入超2700亿元,增幅不少于17%,其中移动游戏市场的实际销售收入预计能实现超2000亿元,并较去年同期提升超30%。

除了行业整体前景的乐观之外,企业的表现也较为稳健。截至10月14日,多家游戏上市公司已发布2020年前三季度业绩预报告,其中大多数公司均实现报告期内归属净利润同比增长。

具体来看,电魂网络预计报告期内归属于上市公司股东的净利润较上年同期增加1.5亿-1.9亿元,包括《梦三国》端游、《梦三国手游》复刻版充值收入同比有所增加;同时,恺英网络则预计前三季度的归属净利润为1.2亿-1.7亿元,同比增长68.21%-138.29%,原因与新产品《原始传奇》于第三季度上线运营表现良好,带来收益增加有关。

国盛证券在研报中指出,长期看来,5G时代终将到来,传媒板块在此带动下将迎来新一轮上涨,在线娱乐相关的游戏、视频板块将持续受益。随着《原神》《万国觉醒》等各类新品在国内运营进一步深化,我国手游市场的竞争格局和榜单头部有望出现新的变化。上半年受益于产品周期及疫情下“宅经济”的双重影响,板块业绩高增,下半年进入新游密集上线期,随着行业全球化布局加速,5G、云游戏的落地,游戏板块将保持全年行业高增长,看好游戏股后续行情。

# 净亏16亿美元 皇家加勒比发债募资

北京商报讯(记者 关子辰)疫情对邮轮业的影响依然在持续,作为全球第二大邮轮企业,皇家加勒比虽然有了复航计划,不过依然需要通过一系列措施缓解资金压力。10月14日,北京商报记者获悉,皇家加勒比拟发行10亿美元股票和债券,以补充公司资金,并为正常运营进一步提供保障。

据了解,此次,皇家加勒比计划发行5亿美元的股票,并授予承销商价值7500万美元的股票超额配售选择权。此外,公司还计划发行2023年到期、价值5亿美元的高级可转换债券,并授予承销商价值7500万美元的超额配售权。该公司表示,计划所募集的资金将用于公司一般用途。

在向美国证券交易委员会(SEC)递交的文件中,皇家加勒比表示,卫生事件持续对其财务状况和经营业绩造成重大负面影响。近日,在皇家加勒比集团公布的2020年第二季度财报中显示,该公司Q2总收入从去年同期的28亿美元骤降至1.756亿美元,净亏损达16亿美元。更早前,还有消息指出,皇家加勒比还将以28艘邮轮作为抵押品并发行价值33亿美元债券。在业内人士看来,皇家加勒比正在想办法缓解资金压力。

皇家加勒比方面还表示,在过去两个月里,公司明年的预订量有所改善,不过,考虑到取消邮轮航行的影响,定价与去年持平。虽然该公司已经向客户提供了现金退款和通过“lift and shift”计划改签到明年的选项,但是仍有约一半的客户选择了退款。截至6月30日,该公司

的客户存款约为18亿美元,与3月底的水平大致相当。虽然皇家加勒比方面表示其流动性储备仍然充足,包括30亿美元的现金和等价物,以及7亿美元的短期贷款承诺,不过大量停航的邮轮依然消耗了不少资金。

事实上,除了募资,皇家加勒比还将复航提上了日程。就在日前,皇家加勒比还宣布旗下“海洋量子号”将于今年12月1日在新加坡复航,并开启3-4晚无目的游航线,该航线也被看作是皇家加勒比自疫情之后在全球复航的首条航线。据悉,首次复航的3-4晚无目的游将只针对新加坡居民开放,目前航次已经开始接受预订。

虽然复航日期渐进,让邮轮业看到了希望,但何时能够完全恢复,仍然是个未知数。中国交通运输协会邮轮游艇分会(CCYIA)常务副会长兼秘书长郑炜航此前在接受北京商报记者采访时指出,此次疫情给国际邮轮企业造成了巨大损失,同时也让消费者对于邮轮旅游产生了一定的恐慌情绪。接下来,如何做好邮轮上的防疫工作,并让消费者可以更加安全出行,成为业界思考的话题。

北京第二外国语学院中国文化和旅游产业研究院高级研究员王兴斌也表示,国际市场上多艘邮轮的重启虽然让业界看到了希望,但是从目前国际疫情防控的形势看,邮轮业复苏的时机仍然未到,毕竟邮轮属于人流相对密集的旅游产品。未来邮轮企业也可以考虑在疫情控制情况比较好的地区开展邮轮旅行,包括开展无目的航线。