

■ 网络消费

## 海外购 约吗

□ 丁宁

如今,通过海外购可以买到很多物美价廉的商品,所以越来越多消费者开始青睐海外购。不过话又说回来,海外购还有很多注意事项。

### B2C海外购:海外发货

目前来看,包括天猫、苏宁、亚马逊在内的众多B2C电商都推出海外购频道,且这些海外购频道最大的特点就是真的从海外发货。其中,天猫商城海外购频道其实就是早已名声在外的“天猫国际”,并仍采用与天猫商城十分相似的第三方店铺加盟形式,所以其商品种类也是多种多样。至于产品售价方面相比竞争对手则要略微逊色,但在“双11”和“双12”这样的购物狂欢季期间,却经常会有超低特价出现,非常值得消费者出手购买。此外,“天猫国际”的物流信息通常都是英文反馈,所以同样可以轻易辨别是否真的是海外发货。

至于苏宁旗下的海外购频道则以香港旗舰店为主,且由于香港旗舰店直属于苏宁。所以在免运费方面也仍是单笔订单满79元包邮,对于想要尝鲜海外购的消费者来说并没有太大经济负担。不过需要注意的是,苏宁香港旗舰店的商品并不支持货到付款和门店自提,所以下单时只能选择在线支付,且下单时还需填写身份证+全名,否则将无法正常下单。而之所以会需身份证信息,实际上是海外发货硬性要求。消费者必须提供身份证号码进行入境申报,否则将无法顺利完成发货。此外,单笔订单多件商品总额不能超1000元,否则就需分开下单,并提供不同身份证号码及收货信息,保修则以苏宁易购提供的发票作为凭证。

反观亚马逊旗下海外购频道则以美国亚马逊作为后盾,其最大特点就是100%来自美国亚马逊,且无需代购及转运环节。包括优质商品推荐,精选美国亚马逊热销商品,为消费者推荐高性价比、高品质海外商品,且商品价格也与美国亚马逊网站保持一致。并采用国际物流海外直邮,美国亚马逊直接发货,配送物流更加稳定可靠,两周左右即可送达,部分商品3个工作日内即可送达。此外,全中文购物体验也一扫语言障碍,全中文页面也可帮助用户快速、轻松地完成下单流程。更有中国本地客服团队为用户提供全面、专业的问题解答和售后服务。至于代收关税也可轻松缴纳,并采用多退少不补原则。具体来说,如关税实际金额与代收金额不符,多收金额将退还至用户海外购账户,少收部分则无需用户补交。唯一需要注意的,就是仍需提供身份证信息,否则将无法进行个人物品入境申报。此外,消费者在点击“立即购买”之后,还需登录或注册亚马逊美国账户,收货地址也需写成英文才行。

### C2C海外购:保税区发货

与B2C海外购频道真的从海外发货有所不同,C2C性质的海外购店铺则是提前在海外进行大量采购,并进货到国内保税区仓库。等到消费者下单之后,再直接从国内保税区发货。就目前来看,C2C性质的海外购店铺主要有传统淘宝店铺和电商第三方卖家。除此之外,包括母婴之家和麦芽宝贝在内的B2C性质母婴商品专销电商,也同样是采取保税区发货市场策略。

至于鉴别此类“海外购”是否真实的靠谱方法,就要看看究竟是从国内“保税区”发货。如果确实是杭州、宁波、广州这几个常见的“保税区”发货,且购物还需提供本人身份证信息,那么就应该有90%以上的可能性认定为真实“海外购”。至于产品售价由于是C2C性质,所以在非购物狂欢季期间还算不错。但到“双11”和“双12”这样的购物狂欢季期间,促销力度就远不如B2C电商,所以“双11”和“双12”期间基本可以无视。

### 自己海外购:国外网站直接下单

除依靠B2C和C2C卖家间接海外购外,消费者还可以自己登陆国外网站下单购物,以亚马逊和新蛋这两个海外电商平台为例,虽也有中国分部,但却并没有美国总部那种经常针对特色产品所推出的巨幅折扣。如此一来,消费者就只能尝试海外购。

而就购买方式来看,首先就需略懂英文并拥有一张国际支付银行卡,亚马逊美国官网主页上甚至还有中国建设银行龙卡信用卡广告,可见海外购已相当普及。而更为重要的还是选择邮寄方式,如果选择“直邮”那么运费就比较贵,且有80%的可能性在进入海关时缴纳一定关税。如果选择“转运”,那么运费就可能便宜一半,且只有50%的可能性缴纳关税。但转运的“水”很深,包括商品破损或丢失等问题都时有发生,所以网络菜鸟在购买前最好详细百度一下转运攻略,这样才能真正做到买得放心。

### 海外购商品:关注保修问题

消费者在进行海外购时除应该关注价格外,还需特别关注的就是保修服务。如果是正规电商购买的海外购商品,那么只需保留纸质发票即可。而如果开具的是电子发票,则需在保修时打印出电子发票才行。以京东为例,如果在购物下单时选择电子发票,那么在日后保修维权时,便需登录京东个人账户,并在订单详情页的“付款信息”页面下载PDF格式电子发票即可。

而如果是在国外网站自己下单购买的商品尤其是电子产品,其保修则是更为需要注意的。以ThinkPad笔记本为例,要想在国内获得正规的保修服务,就必须在中国大陆注册IWS全球联保服务才行。消费者所要准备除购机发票外,还需快递单和进入海关时报税单,并把所有材料拍成照片发送到指定邮箱即可。而如果是自己出国旅游并携带回国的ThinkPad笔记本,除发票和报税单外,还需旅行证件照片页和签注页。香港澳门购买的笔记本还需保留好购机时间段内进入该地区的访客批准逗留记录页或E通道标签才行。

■ 风尚

## 移动支付平民化+社交化

### 颠覆”百姓小日子

□ 本报记者 陈莹莹

“卤煮、麻辣烫、久久鸭,可用微信支付宝支付……”北京白领张菲路过家门口路边摊时,被喇叭里不断重复的简单广告词所“震撼”。她没有想到:这年头,连吃个路边摊都可以微信支付。张菲和朋友们笑称,“看样子以后真的不用带钱包出门了!”

另据中国证券报记者了解,支付宝红包成为2016年央视春晚合作互动平台。7日,央视与支付宝联合发布猴年春晚新玩法——“咻红包”、“传福气”。近日,微信方面也表示将“加码”,新春“红包大战”一触即发。

如此看来,移动支付已彻底“颠覆”普通百姓小日子。专家和业内分析人士指出,随着移动支付场景的不断完善及智能手机的不断普及,移动支付巨头争夺战也将“全面开打”。

#### 出门不用带钱了

和张菲的想法一样,老百姓现在真的要说,“妈妈再也不用担心我出门不带钱包了”。如果说以往出门不带现金,只带信用卡,是时尚达人的标签。那么从现在开始,越来越多人尤其是90后,连钱包都不需要,他们只需带一部手机就够了。移动支付正愈发平民化,愈发贴近老百姓日常生活。

一位网友在网上发帖称:前两天出门买菜,结果出门着急忘记带钱包,选好一堆菜准备回家取钱。没想到,菜摊上挂着一个泛黄的纸牌,上面写着可用微信或支付宝付款,还有大大的二维码标识!Oh my god,果然时代变化快,连菜场小贩都如此fashion了!

记者发现,帖子下面的留言五花八门,但多数是为近年来快速发展的移动支付点赞。不少90后网友表示,支付宝、网购,几乎是伴随着自己一路成长的,如今也非常习惯使用手机网购。不过,许多网友表示通过手机在线下付款也是从最近才开始的。

中国证券报记者发现,越来越多



漫画/赵天奇

生活场景被移动支付所“颠覆”,尤其是几家移动支付巨头不遗余力地抢占市场份额,大手笔撒钱,推出支付宝减现金活动。这不仅吸引爱潮流的年轻人,更加吸引精打细算的家庭主妇、大爷大妈们。

以刚刚结束不到一个月的支付宝“双12”为例,全国200多个城市都开启狂欢模式。就连毫不起眼的纸巾,“双12”当天,全国的超市、便利店也竟然卖出34万份。“支付宝口碑的‘双12’活动,已成为线下服务业的消费狂欢。”口碑运营总监朱晓蕾表示,通过玩法创新与适当优惠,可以刺激起极线下消费热情,促进整体线下商业发展。

#### 2016让红包再飞一会儿

而移动支付与“张菲们”的生活

还有一个重大关联就是——移动支付社交化在2016年伊始被推向高潮。而尽管距离2016年农历春节尚有一个多月,移动支付巨头的争夺战已进入白热化。

分析人士指出,2016年的“红包大战”必将十分激烈。数据显示,2015年最后一天,红包支付笔数按城市排名前三名为北京、深圳和广州,支付笔数分别为1982.9万次、1621.2万次和1449.3万次。当天广东省、江苏省和浙江省为红包支付笔数排名前三位省份,分别为6865.5万次、3408.1万次和3232.6万次。据腾讯方面数据显示,2015年最后一天内微信红包收发总量为23.1亿次,1.72亿网民还参与刷出5.62亿个QQ红包。

近日,央视与支付宝联合发布猴年春晚新玩法——“咻红包”“传福

气”。据介绍,在除夕夜观看春晚节目时,全球观众可通过手机打开支付宝参加“咻红包”活动,还可以与央视春晚现场进行互动。

蚂蚁金融服务集团支付事业群总裁樊治铭说,以红包为代表的移动互联网力量,让中国人过年的方式更加有趣、温暖。“在传统春节经济中,互联网带来的‘红包效应’正在形成,未来势必也会在O2O、普惠金融等领域对人们的生活产生推动。”

据了解,微信红包曾是2015年央视羊年春晚的合作互动平台,今年“退居二线”。日前,微信官方表示,将除夕前后5天朋友圈广告收入都用于给全国网民派发红包的基础上,“加码”延长至10天,红包总量、整体现金红包资金池将大大扩容。

对此,不少和张菲一样的年轻人

笑言,“这简直不让人好好看春晚的节奏啊,到时候就顾着抢红包了!”

#### 巨头“厮杀”停不下来

专家和业内人士指出,刚刚过去的2015年,是中国移动支付大跨步的一年,BAT(百度、阿里巴巴、腾讯)三强在线上线下的布局动作频频;传统支付机构中也有多家银行推出新品抢滩移动支付;银联作为支付界的“王者”更是不甘寂寞,全面布局小额免密免签服务,力拼小额支付市场。但可以说,我国的移动支付市场仍处于发展初期,增长潜力巨大,市场格局远未确定,2016年阿里与腾讯双雄“厮杀”的局面仍将持续。

Analysys易观智库分析认为,随着移动支付场景的不断完善,用户在众多场景都可以使用移动支付工具。随着用户习惯的养成,移动支付季度活跃人数将继续上升。用户未来对移动支付工具的依赖将加强,用户将依据个人习惯和具体场景来决定选择何种移动支付工具。而移动支付市场的关键词是“安全、便捷、场景全”,对于目前移动支付市场中主流的移动支付应用来说,安全在技术上已基本得到满足;便捷方面,支付宝将付款这一功能放置在支付宝一级页面,微信支付功能在入口位置上略微靠后,但其在用户转账方面也极为便捷。

Analysys易观智库分析认为,场景在未来仍将是决定支付机构能否占据移动支付市场的重要因素。

根据Analysys易观智库发布的《中国第三方移动支付市场季度监测报告2015年第3季度》数据显示,2015年第3季度,中国第三方移动支付市场交易规模达43914亿元,环比增长率为26.39%。其中,支付宝以71.51%的市场占有率位列第一。财付通增长较为迅速,市场份额达到15.99%。拉卡拉继续保持第三,市场份额为6.01%。

■ 前沿

## 中国富人造庭院:活的奢华物

□ 本报记者 殷鹏

并不是所有的中国富人都在忙着赚钱、购买奢侈品和出国旅游。他们中的一部分希望时间慢下来,观赏自家庭院里花蕾绽放、树叶变色。

#### 富人热衷造园

江苏南通企业家廖女士每天最喜欢的时光就是坐在家中庭院,闻着泥土味道,看着孩子追逐跑跳。这座庭院有五六百平方米,一株粗大的罗汉松是景观的主角,辅以灌木与石材的堆砌,全部花费50万元。廖女士说:“拥有一个漂亮的庭院,这钱花得值。”

越来越多中国富裕家庭开始把庭院作为展示财富的新处所。过去,人们觉得庭院就应该修得像一座小型苏州园林,有池畔假山、洞穴和中式亭台。但随着越来越多人走出国门

了解西方文化,他们希望自己的庭院拥有混搭风,比如建造法式喷泉,引入日式景观,打造美式草坪,并种植在英国庭院里常见的灌木。“无论怎样变换,最受欢迎的还是传统中式园林。”城中园林董事长冒洪波告诉中国证券报记者。

城中园林是一家地处南通的新三板上市公司,目前已为七八十座庭院提供别墅园林建造、养护服务。冒洪波说,很多中国富人造园,对价格并不敏感,他们最在乎的是细节上要与自己的想法保持一致。“一棵石榴树、一个春米的石臼勾起屋主儿时的记忆,而且当碎念成现实时,带来的是无法形容的成就感。”

造园因地而异,不同地方有不同喜好。冒洪波说,南通人喜欢罗汉松,而无锡人喜欢红枫。大型树木的移植已不存在技术上难题,即使树龄百

年,只要纬度相差不大,经过驯化后成活不是问题。而像北京这样气候寒冷的北方城市,借助枝条、石块同样可以造出美轮美奂的园子。在中国南方的很多城市,一些富人甚至把价值数百万元的名贵花木植入庭院,作为一种投资品。

比较那些园林景观设计科班出身的设计师,冒洪波更喜欢招纳学习美术出身的设计师。“学美术的人懂得如何把庭院与房屋,甚至庭院外的景观相结合,而不是单纯地种树。他们更懂得如何设计一座‘心灵的居所’。”

#### 园艺存在大市场

虽庭院已成为中国富人的新宠,但很多人缺乏园艺知识,且总是太忙,没有时间参与到真正的园艺工作中。

冒洪波说:“我们与很多非常有

钱的客户打过交道,一些人打造院落是为文化传承,另一些人只是为炫富,他们愿意请人参观庭院,与朋友在树下闲话家常,但他们既没有时间,也没兴趣去打理自己的庭院。”与许多拥有自家庭院的欧洲人或美国人从童年时就开始亲身参与园艺活动相比,大多数中国人对于如何照顾庭院一无所知。“我们大多数客户在四五十岁时才拥有自己的第一座庭院。他们享受庭院的主要方式就是躺在椅子上看花、喝茶,很少有人会认真去拾草、剪枝,很少有人懂得如何防止病虫害。他们认为这是家政人员或专业园丁的工作。所以,高端庭院园林养护服务市场容量相当可观,全国相当于地级市规模的城市近800个,样本地级城市别墅庭院维护每户平均年消费数万元。”据他估算,市场规模有望达到2400亿元以上。

地方财政的收紧与房地产市场的调整,导致很多园林建造企业谋求新出路。3年前,城中园林开始瞄准高端庭院园林养护市场,目前正在运作一轮定向增发,用以运营“园林管家APP”,实现1小时到达服务目的地的地级市区域服务中心运营管理。冒洪波说,别墅庭院养护业务难点在于市场极度分散,很难形成规模。而互联网天然能克服这个难题。他举例称,一座30平方米的庭院,通过APP方式请专人每月的养护费只有500元。“如果APP客户达到一定量,我们能做的事情有很多,比如庭院景观提升改建服务、室内盆景、花卉、药用植物的销售和租赁及智能化维护服务,成为一位名副其实的园林管家。其实很多家庭在庭院上舍得折腾,我的一位客户每隔两三年就要重新造一次园,这里可以衍生出很多需求。”

■ 潮流

## 去欧洲办一场古堡婚礼

□ 本报记者 张玉洁

越来越多的新人在海外举办婚礼,而海外婚礼热门目的地也在发生着变化。在明星示范效应下,在欧洲古堡举行婚礼已成为继马尔代夫、美国拉斯维加斯、希腊圣托里尼后,新人们举办海外婚礼的热门地。悠久的历史、大理石的教堂、美轮美奂的赛璐璐玻璃窗花、洁白的婚纱、透出蓝天的穹顶……一切都让人觉得走进童话般,也圆了很多新娘童年时的公主梦。其实古堡举办婚礼在欧洲已成为一个非常成熟的产业,根据新人不同需求,婚庆公司可以为新人定制婚礼套餐,价格丰俭由人。在国内婚庆消费水涨船高背景下,飞到欧洲举办一场浪漫的古堡婚礼也是一种不错选择。

#### 明星带动古堡结婚热

2015年有两位娱乐明星选择在欧洲古堡举办婚礼。2015年年初,周

杰伦与昆凌在英国约克郡塞尔比教堂举行婚礼,婚礼后亲友们在霍华德古堡举行派对。巴洛克风格的霍华德城堡是英国知名观光景点,1699年兴建完成,至今超过300年历史,霍华德家族仍住在城堡东翼,西翼则提供给观光客参观与举行婚宴使用。据台湾媒体报道,本场婚礼花费不菲,租下霍华德古堡举行派对,搭配交响乐、摇滚乐团,再加上教堂、仪式,花费至少在800万台币以上。

另一个台湾明星欧弟则选择在捷克首都布拉格城堡中举行婚礼。婚礼现场位于布拉格洛布科维奇古堡,它始建于16世纪下半叶,是捷克巴洛克世俗建筑最重要的作品,隶属于捷克布拉格城堡。它是布拉格城堡唯一一栋属私人拥有的建筑,天主教最神圣的塑像——布拉格耶稣之子就被安置在这里,现在这里成为布拉格国家美术馆欧洲绘画永久展区。

#### 中欧小国捷克受关注

从举办古堡婚礼国家来看,爱尔兰、法国、英国和捷克等拥有丰富城堡资源的欧洲国家都是热门目的地之一。其中,中欧国家捷克因为其独特的历史风情和高性价比的服务正受到越来越多关注。周杰伦和昆凌的一组婚纱照就是在布拉格拍摄的。古堡婚礼策划公司Beth's Deluxe Flowers执行副总裁Tomas Fajnor对记者表示,捷克拥

有丰富的波希米亚文化、众多壮丽的城堡和美丽的中世纪小镇,被认为是最上层最浪漫的地方之一。其中,布拉格遍布中世纪和新艺术派建筑,有“百尖塔城”和“黄金城市”之称,是新人举办奢华婚礼的首选。另一方面,历史资源保存度高是捷克城堡的独有优势。捷克历史上绝大多数城堡一度被收归国有,95%古堡中还保留着从公元13世纪到上世纪40年代家具。因此,在充满历史沉淀的古堡中举办婚礼会给新人们留下难忘回忆。Fajnor介绍,在捷克举办古堡婚礼步骤非常简单,专业古堡婚礼策划公司对不同需求新人有不同套餐,新人需选好套餐和城堡及希望举办结婚仪式的场所。不同城堡会提供不同仪式场所,例如有的城堡开放城堡中的教堂、花园、大厅等。签好服务合同之后续的一切则由婚庆策划公司完成。在婚礼上不仅有城堡、美景还有设