

# 华强北美妆为何“售假”疑云不断？



昔日的“电子第一街”华强北，如今已经转型美妆零售、批发集散中心近一年时间，抛掉数码味儿变身美妆范儿的电子一条街，现在又是怎样的景象？

走在振华路、振中路，能看到很多档口送货的小推车上，都堆满了日韩品牌的彩妆、护肤品；在不少转型美妆的商城里，可见大量批零兼营的商家以及淘货的爱美女生，商城内原本就不宽敞的通道，显得更加寸步难行。

不过，伴随着华强北转型美妆的盛况，一些关于商城内假货掺杂的负面消息也层出不穷。有一些前往“探秘”的网友表示，部分美妆档口真假商品掺杂出售，令人真假难辨，让不少对美妆商城充满好奇，想要淘货寻宝的买家望而却步。

还有一些网友透露，在华强北商城内发现了不少知名电商海淘平台的物流纸箱，对此有网友担心，这会不会是一些海淘平台的供货商在此“进货销货”，这又是怎么回事儿呢？

柜台面交几乎无人掺假

时隔一年再度到访华强北美妆市场，懂懂笔记发现除了早期转型美妆商城的远望以及明通之外，曼哈广场也有部分区域进行了改造，并于不久之前刚刚开业。

在广场入驻的商家中，有不少是经营日韩进口彩妆、化妆品、护肤品，此外部分商城内还有几家档口主营进口零食。而曼哈广场附近的紫荆城，则完全转型成为进口食品商城。

如今的华强北，除了是美妆集散中心之外，似乎也有成为进口零食批发市场的趋势。

中午十分，众多美妆商城的档口陆续开门营业。大量批发商家和买家涌入商城，占据了各档口打单的柜台。在部分档口显眼处，均张贴出“货物离柜概不负责”的告示，这也是网友质疑一些美妆档口真假商品掺杂出售的焦点。

那么，在“内部人士”看来，华强北商城内的美妆档口是否存在假货、高仿商品出售？

“档口里面基本不会出现高仿品和假货，毕竟商城管得相当严。”一位相熟的档口商家告诉懂懂笔记，目前很多档口上架的进口美妆商品基本上都是正品，都有完整的清关手续。而在档口批发拿货的，主要是从事

零售进口美妆用品的商家。

同时，部分档口自己也有零售业务，主要面向前来淘货的精明女性消费者。此外，香港出现严重疫情之后，许多港货代购也开始在华强北进货，成为了新的生力军。

“只要在档口买的，无论是进口美妆还是零食都很难有假。”商家表示，部分商城内设有鉴定柜台，如果发现假货可向管理部门投诉。在商城内不少地方，懂懂笔记都看到了大量“假一赔十”的标签。

据了解，目前众多商城的美妆档口一档难求，位置好的档口月租要两三万，因此很难有商家为了短利冒险出售高仿品。结合该档口商家的说法，懂懂笔记也与部分消费者进行了沟通，从侧面进行了验证。

“我住在福华路，以前经常会到茂业天地买化妆品和护肤品。”一位购物的女生表示，自从华强北转型成为美妆集散之后，她就开始到商城内购买护肤品、化妆品，偶尔还会顺便买点进口零食。

在她看来，自己经常去的档口所售商品均为正品，零售价格也商超专柜更低。“100毫升的兰蔻小黑瓶只要760元，比商超内的专柜便宜了140元，SK2神仙水也比专柜便宜了大约10%。”

随着口碑相传，有很多“懂货”的女生青睐到华强北美妆商城内淘货，不仅自己选购美妆、护肤品，还会帮闺蜜、同事代买。

附近一家商超护肤品专柜的销售员告诉懂懂笔记，自从华强北转型美妆集散市场之后，她所在的品牌专柜受档口冲击很严重，“（专柜）商品销量现在相比去年至少低了三成。”

既然商城在严抓假货、高仿商品，并且祭出“假一赔十”的大旗，那么众多网传此间掺假售假的现象，又是怎么回事呢？

一件代发浮现“高仿货源”

“我们档口主做实体批发，也供货给线上微商、海淘代购。”

店员小于一是一位地道的汕头人，她告诉懂懂笔记，在华强北做美妆生意的商家绝大部分来自潮汕。她此前是其中一家美妆档口的“打单小妹”，熟知商家的经营模式。

在很多档口，都可以看到写着“一件代发”的标签，对此小于一透露，几乎所有档口都有一件代发业务，主要是面向微商、普通代购者，为其代发美妆商品。

“有的微商、代购宣称自己在海外有人

脉，能够代购进口美妆，其实就是在华强北通过一件代发方式发货的。”小于一表示，很多美妆商家和档口出售的商品都有正品货源，但是同时也有一些“不同的货源”。目前面对线上代购渠道时，往往是由微商、代购自行选择发什么货源，可以是正品，也可以是“高仿”。

因此，两种商品的价格也不同，差价往往在一倍甚至更高，“实际上掺假货卖，往往只发生在线上供货渠道，或是一件代发的单子。”

小于一透露，正品都是从档口出售，而“高仿商品”都不是在档口发货。据她了解，有一部分美妆商家在省内有其它货仓，主要用于存放高仿、山寨货品，供应微商和小代购进行选择。她表示通常在淘宝上开有店铺的代购，以及在闲鱼卖货的微商，其一件代发商品一开始通常都是正品。可是一旦微商、代购获得买家的信任后，再发货时就会以更低的价格吸引消费者在其他渠道成交，此时发的就可能是仿货、假货。

“先真后假、时真时假、10件货3成真7成假，在微商代购领域相当普遍，买家往往很难发现。”小于一指点懂懂笔记在部分商城注意一下，不少档口柜台会摆放着好几台手机，商家经常会忙着从手机中抄录着订单。

“这些订单一般都是微商、私人代购的一件代发订单，代发业务往往占档口出货量的六成以上。”小于一介绍，由于线上供货、一件代发所销售的高仿山寨商品并非在美妆商城之内完成，因此管理部门也无权整治。

也就是说，到店、柜台面交基本上都能买到正品，但是同样的店家、档口，在线上就有“高仿”的可选项了。

但是这些在商城内拿货的微商、代购，如何把自己号称的海外“代购”物流信息显示为海外发货及中转呢？

另一位已经撤店的店主阿强告诉懂懂笔记，其实代购物流信息造假，早就不是什么新鲜事儿了。

“这几年快递企业的内部也在规范网点行为，造假流转信息有困难了。”为此，很多商家售出一件代发订单，都会显示为香港寄出，或是深港口岸寄出，并非电商海淘直邮显示的由“某地保税仓”发出。

阿强指出，只要是由香港或深港口岸附近地址发出的快件，买家都不会太在意或者质疑商品货源的真假，“香港那边有部分物流只要不是违禁商品，都可以非实名发直邮的。”

阿强透露，一些微商、代购在发货时会选择“高仿货源”进行掺假，而部分不良商家档口，则会将高仿、山寨货仓设在深港口岸附近区域，满足微商、代购销售高仿时的物流“信息合规”需求。

而值得注意的是，众所周知，部分知名电商自营海淘的商品，通常都是从国内保税仓向买家进行邮寄。在和一些知情人士交流中也可以印证，这些平台并非是从华强北拿货。

但是，为何不少网友却表示在华强北的一些美妆商城内，可以看到摆放着来自电商自营海淘平台的物流包装箱呢？

海淘快递箱或源自“刷货”

在华强北美妆商城的实地探访中，懂懂笔记发现部分档口内的确摆放着一些印有

“天猫国际”、“考拉海购”的纸箱，不过纸箱都相当陈旧。

懂懂笔记借着购买化妆品的机会咨询了几位档口的商家，商家李先生表示，虽然华强北已经成为美妆集散地，但无论规模还是商品的进价，都达不到给那些电商自营海淘平台供货的标准。

“（自营）海淘都有成熟的进口供应链，进价可比我们档口低多了。”他告诉懂懂笔记，为了降低进价，华强北美妆商城内的部分小档口，经常会联合向具备资质的进口商进货。

但这些批量拼单的美妆商品，进价仍比电商自营海淘要高不少。而每逢618、双十一等电商购物节，那些知名电商自营海淘的美妆商品做起活动来，价格和档口的进价都差不多，“他们大平台就是为了拼命走量，减轻库存压力。”

“至于你看到的印着海淘品牌的纸箱，一般都在电商购物节之后才会陆续出现在这里。”李先生表示，这些箱子应该是购物节后商家从电商海淘平台上“刷货”遗留下的。

所谓“刷货”，指的电商自营海淘活动的美妆商品价格大幅优惠，商家发现优惠价格直逼自己的进价（有利可图），于是通过“刷货”账号配合，大量抢购优惠商品。

例如，档口某美妆商品的进价为200元，而电商节期间海淘平台相同商品的原价为300元（但是三件起购打七折还包邮），折合一件价格210元，综合来看与商家进价相差无几。

此时，商家就会借助“刷货群”的群员，大量抢购相关折扣美妆商品，即便支付“刷货”者每件商品三、四元佣金，到手的成本也是213~214元，“电商节的活动不会持续进行，到了平时这些档口就可以将这些商品以零售价格卖出去了。”

“平台大量发货的快递箱，就会大量出现在华强北的档口里，其实都是懒得去扔掉的旧箱子。”

按道理说，档口拥有进价、成本更低的商品，不应该去电商平台“刷货”。但李先生透露，由于今年受疫情影响，部分商家、档口合作的进口商，进口渠道方面都受阻了，出于风险评估的考量，很多档口也不敢大量订货。

因此，借“刷货”赚差价，大量从电商平台进货就成了常态。“现在日韩的商品进口还算正常，欧美的有困难。估计今年双十一之后，华强北应该还会出现大量海淘平台的箱子。”李先生猜测，不排除有的美妆档口故意拿电商海淘平台的箱子打包发货，故意让买家以为电商自营的海淘平台是从华强北拿货，“什么心态都有可能。”

【结束语】

或许，想到线下柜台淘货的消费者无需谈华强北色变，这并非是商家们都良心发现，而是得益于商城之间的竞争导致管理更加规范和严格。至于进口美妆的掺假问题，很可能是发生在商城管理无法触及的线上供货渠道、一件代发模式。

经过一年转型蜕变的华强北，如果想去除消费者、网友对于档口“掺假”的印象，仍要从“根本”上实现突破。毕竟华强北多年来“掺假”的老话儿，源于手机也不会止于美妆。

懂懂笔记

## 主动挑衅中国，印度有利可图吗？！

大裂变时代，焦虑，必如影随形。

只要你恪守的，不是鸵鸟般的犬儒主义，那么，无论是国家，还是公司，抑或个人，均逃不出焦虑的宿命。

当下的焦虑，多源汇成一流，汇成一个不可逆的巨流——这个巨流，就是大国政治的终极博弈。

大国政治的博弈，自有人类诞生之后，就一刻也未停息，而最激烈、最惨烈的，几乎都是历史的车轮，进入到了大裂变的前夜，二战之前是，今天也是。

在当代史上，你见过，最富有的国家，完全不计一切后果，进行终极博弈吗？没有！

随便举个例子，朝韩之博弈，只有朝鲜可能不计一切后果，韩国会吗？肯定不会！

所以，未来3-5年，在全球范围内，美国可能不再是中国最大的敌人，当然，一山二虎，肯定是不可能成为朋友的。

接下来，谁是中国最危险的敌人？

印度！有，也只有可能是印度！

其实，今年以来，从春天、夏天、再到现在初秋，中印边境的摩擦，就一直不断，更是人员肢体冲突、乃至印度的主动鸣枪，更是中印双边关系多年所未见的。

不仅是边境摩擦，印度是主动挑衅的，就连对TikTok等59款中国手机应用程序的封禁，印度也是走在美国前面的。

印度对中国的挑衅，与美国对中国的挑衅，有何根本不同？美国对中国的封堵，是第一名对第二名的恐惧，其实，这种封堵本身，并不能给美国带来实实在在的利益的，甚至还会带来局部的利益受损，比如，加征关税后，进口中国商品的成本提高了，再比如，对一些高科技产品的禁止出口中国，直接降低了相关美国企业的营收和利润。

而印度主动挑衅中国，就不一样了，这种行为本身，在目前的国际背景下，是可以带来收益的，而且是直接的收益。

1，看得见的好处

充当狙击中国的马前卒，这样的政治站

位，可以吸引更多的欧美外资。

即便是在疫情蔓延之年，今年，印度仍然吸引了厉害200亿美元的外资，包括美国、欧洲和澳大利亚，现在对印度的投资热情，几乎已被“新冷战思维”烧到了一个高潮。

注意，这200亿美元的外资，还是在印度拒绝超过200家中企投资申请下取得的。

当然，全力狙击、似真似假挑衅中国，除了能获得欧美巨额的投资，还能获得欧美最新款、最高性能的军事装备出售。

2，看不见的好处

莫迪政府，区别于印度以往任何一届政府的，是全力倡导印度的民族主义。

这确实是高招，所以说莫迪是一个政治高手——高举民族主义的大旗，除了能够肢解印度地方的分治权力外，更能彻底消减种姓主义在印度的余温。

倡导民族主义，还有什么手段，比树立一个“强大的外部敌人”更高明的呢？何况，中国为其邻居，又有旧怨。

为了通过民族主义，加强印度中央政府的集权，我甚至猜测，面对新冠疫情，明明印度爆发比较晚，理应有时间充分准备、在防疫上，也有可供借鉴的对象，但是，印度政府却放任置之，可以预测，今年全球性的新冠疫情，印度的最终死亡人口，必将超过美国，甚至在百万之上。

其原因很可能是，印度中央政府通过有意放纵，最终对地方分治权力进行清算，从而达到进一步集权的目的。

龙象之争，从经济上，或许是一场毫无悬念的比拼（印度GDP约为中国的1/5）。

但是，古今中外的大国博弈，从来都没有单纯的经济博弈，更多的是，外交和军事——以及其背后的全球利益格局的选队。

对于美国，乃至欧洲和日本，当下更愿意看到的，显然是印度崛起，而不是中国。

对于印度，挑衅中国，当下不仅是有利可图的政治买卖，更有光脚不怕穿鞋的无赖逻辑。