



编者按：十年前，一副眼镜百余元；十年之后，一副好一点的眼镜价格已涨至数千元甚至上万元。正因此，眼镜行业多年来一直位列“十大暴利行业”之一，它的暴利和高价的逻辑何在？近日，记者采访了多位业内人士，带你走进那个让你“看不透”的行业。

# 一副眼镜的身价暴增之旅

## 成本145元如何卖到916元 同款眼镜换件马甲价差数倍

“

一副采购成本不过145元的眼镜，被摆上店铺柜台后，身价就一路水涨船高至916元。日前，拟创业板公司博士眼镜的一纸招股说明书中披露的“暴利”数据引得外界一片哗然。

两片镜片，一副镜架，从出厂到上柜，一副小小的眼镜价格就翻了6倍多，在它的身上，究竟发生了什么，三湘都市报记者为你探寻其背后的身价玄机。

■记者 蔡平



流通环节层层加码，一副出厂价30元的光学镜架，到消费者手中要400元。（资料图片）

【品牌效应】  
一半价格在“牌”上

在眼镜行业内，有相当的部分是品牌眼镜，消费者青睐于品牌的质量和技術，却也为“品牌”付出了极高的成本代价。

“不管品牌多么响，一副镜架的出厂价不可能超过200元。”前述业内人士一针见血地指出。

“目前，中国的眼镜生产基地主要是上海、深圳、江苏丹阳、浙江温州等地。温州和丹阳的中小厂商较多，从质量和技術上来说，上海和深圳的更好一些”，刘先生曾是深圳一家眼镜生产厂商的中层管理人员，他以前所在的工厂生产的镜架70%是为国外客户贴牌生产的。“中国已经成为了一个眼镜生产加工大国，古奇、宝姿等大牌都是在中国生产的。镜架主要有板材、合金和钛这三种材质，一款品牌纯钛的镜架出厂价大概为70-80元。”

眼镜零售店给消费者配镜，包括产品、技術和服务。也就是说，眼镜成本并不仅仅只是商品成本，还包括营运成本、品牌等。这位业内人士表示，“3000元一副的奢侈品镜架，商家的广告费用、企业运营、库存等各种经营成本可能只是价格的1/2，也就是说消费者一半的钱花在了买的‘牌子’上”。

同款眼镜换件马甲  
价差数倍

“市场上虽然有成千上万个眼镜品牌，但眼镜厂商的数量却远没有这么多，很多厂商生产的同一款眼镜却被贴上了不同的牌子卖，为的就是避免同牌价格对比，差异化维持高价。”一位不愿具名的眼镜卖场负责人道出了其中另一个玄机。

“同样的产品在品牌眼镜店卖一个牌子，在平价眼镜店换个标识，价格却差了好几倍，这已经成为不少眼镜厂商与平价眼镜店合作的迂回战术。”

除了品牌溢价，对于高价眼镜存在的另一个因素，有10余年眼镜行业从业经验的阿雨表示，还有心理影响。“实际一副眼镜的制造成本，一般是可以100元以下的，可是真的让消费者支付100元的时候，大多数人会认为这副眼镜不行，会存在质量问题，这也体现了消费者的盲目和对眼镜的不了解。”

【新闻前奏】眼镜股高毛利引关注

3月1日，眼镜零售连锁企业博士眼镜开启创业板发行上市之旅。据其招股书披露，2016年博士眼镜单副镜架和单片镜片的采购成本分别为89元和28元，对应售价分别高达434元和

241元。也就是说，一副采购成本仅145元的眼镜，被摆上店铺柜台后，身价就一路水涨船高至916元，是采购成本价的6.32倍。

招股说明书显示，2014-2016年的三年间，博士眼

镜镜片的毛利率分别为84.88%、85.06%、86.21%，镜架和老花镜的毛利率约为75%。

相比于博士眼镜，登陆新三板的音米眼镜和天明科技2016年毛利率分别为65%和56.4%。

【价格分化】平价的眼镜超市仍有25%毛利

一上柜台，身价倍涨，其实这并不是博士眼镜特有的现象，诸多品牌连锁眼镜店也存在毛利率极高的现象。连日来，记者走访了长沙宝岛眼镜、长沙眼镜批发城、直通车眼镜超市、百事通眼镜超市等多家眼镜零售商发现，眼镜价格分化明显，平价眼镜店一副眼镜均价200-300元，而一些品牌连锁眼镜店价格动辄上千元以上，甚至更高。

3月25日11时许，长沙黄兴路步行街口，位于四楼的长沙眼镜批发城，市民袁阿姨和老伴正

在挑选镜架。“这里便宜，一副一般的眼镜也就300多元。”袁阿姨表示，老伴看电脑多，特意给他买的防辐射的恒点树脂高折超薄非球面镜片，一对才238元，1.67的折射率。而这样的镜片，在一些品牌连锁眼镜店，至少在600元以上。

记者发现，除了极个别的进口品牌镜架超500元/副，该眼镜超市的镜架普遍在300元/副以下。

在位于黄兴路步行街内三楼的直通车眼镜超市，眼镜的售价

也相对便宜。保丽来墨镜市价498元，“直通车”仅售228元；纯钛材质镜架，市价398元，这里只要208元。折射率为1.67的明月镜片，直通车的价格也仅为240元。

在进入长沙市场之时，直通车眼镜相关负责人就透露，由于“选旺地不选旺铺”，房租成本少很多，“即使是以直通车价，仍然有25%左右的毛利润。”

而位于解放西路的百视通眼镜超市，更是打出“所有镜架1-99元起，配镜最低20元”的极低价格。

【旺铺贵租】经营成本消费者买单

为什么从厂家到柜台，一副眼镜的身价就倍增？博士眼镜解释称，“在销售过程中，需要眼视光专业人员为顾客提供验光和定配等服务”、“眼镜零售行业顾客购买频率低、租赁支出和人工成本高”。

平价眼镜店凭什么敢说“一副也是批发价”？“我们的房租便宜很多。”长沙眼镜批发城和直通车眼镜超市的营业员给出了相同的答案。

长沙眼镜批发城一位邓姓的营业员表示，仅一街之隔，街口某品牌连锁眼镜店的房租一年要近300万元，而我们这里近1000平方米，年租金比他们少

100多万元。而据直通车眼镜超市的工作人员透露，因为没有电梯、没有大门脸，它们位于黄兴路步行街三楼500平方米店面一年的租金也才30万元左右。

这样算下来，上述品牌连锁店每天仅租金费用就需要7000多元。若按每天卖40副眼镜计算，光租金，每副眼镜就要分摊200元左右的费用。而且眼镜这种商品还有其特殊性，有的消费者三四年才更换一副眼镜，销量相对较低。如果不高价养店，根本不足以维持正常运营，这样每副高达数百元的“养店”费用最终都落到消费者的头上。

一个专卖店可能一天的销

量只有几副，所以零售商不敢有太多的存货。而市场上消费者的爱好各异，眼镜种类更新非常快。因此中间商的风险比较大。经营眼镜行业多年的王先生表示，“卖几副眼镜，既要保证零售商有利润，还要顾及中间商的利润和风险，说到底，这些最终都要由消费者来承担。”

正因为存在较明显的价格优势，虽然店铺开在三楼、四楼，但平价眼镜店的客流并不缺。记者查询了长沙眼镜超市放在柜台的出货单，最近一两天的出货量就达150副左右，前述工作人员表示，平均每天的营业额两万余元。