“一等尾货”进商场、“二等尾货”进尾货市场，“三等尾货”上网(在网店销售)或销往内地一些不发达地区。最后可能还会剩余一些商品，尾货商对于这些“尾货中的尾货”会利用低于这些尾货的采购价来倾销。近年来，尾货市场蓬勃发展，北京出现了很多专门的尾货市场，如天兰尾货、天兰天尾货、天汇尾货、天通尾货、手拉手尾货等。漂亮的业绩让尾货商家纷纷扩大经营布局核心商圈，从丽泽桥商圈到六里桥商圈，再到木樨园商圈和天通苑商圈。

►商场下架、过时、反季、库存积压的商品都属于尾货范畴。

本版采写/摄影
新京报记者 裴旋

北京尾货市场“防伪术”

尾货是商品流通链条上的“下水道”

据尾货市场策划师、尾货专家梁吉良介绍，尾货采购商会把尾货分类销售，“一等尾货”放在商场、“二等尾货”放在尾货市场销售，“三等尾货”放在网店销售或销往内地一些不发达地区。最后可能还会剩余一些“尾货中的尾货”，尾货商会利用低于这些尾货的采购价来倾销。但国内有些品牌生产原材料价格上涨、人工成本上升，让不少大商场“亚历山大”；而很多消费者的消费习惯也逐渐趋于理性，开始关注尾货市场。

尾货——根据2008年底商务部出台的关于尾货的标准，在原先只把外贸原单尾单叫做尾货的基础上，现在把商场下架、过时、反季、库存积压的商品都纳入到尾货范畴，其中也包括国内一些不知名厂家生产的不知名品牌等。“标准”还规定，尾货市场必须挂牌经营，必须按尾货的经营方式经营。

看星级——保障尾货市场商品质量

北京2007年开始出现尾货业态，是国内最早提出尾货创新业态的城市。北京尾货市场的总体量现已接近十几万平米。

梁吉良说，北京的尾货市场从商业模式上分为两类：

一是商场业态的尾货市场，如天兰尾货，采取统一收银、统一管理和厂家合作形式，主要以零售为主，消费者可以享受一种从环境到品类管理、售后服务都类似商场的体验，商品出现质量问题，尾货市场也会从消费者的利益出发担负一定的责任；

二是市场业态的尾货市场，如天兰天尾货、天汇尾货、天通尾货、手拉手尾货等，还有一些如动物园、大红门和木樨园等的批发市场。这些尾货市场以个体商户为主，不少商户都有自己的渠道和货源，销售外贸尾单或知名品牌库存商品。

而不少大型尾货市场的管理方，也会对货品来源和质量方面进行审查和把关。

据了解，目前，不少国内一线品牌的库存积压数量惊人，从而成为这些国内品牌压制正常生产的沉重包袱。

梁吉良表示，尾货市场为这些品牌库存提供了倾销渠道。尾货市场一旦过多出现某个品牌的库存积压产品时，就说明这个品牌的生命力面临很大的威胁。梁吉良说，尾货市场可以处理一些加工企业的巨大库存，如品牌下架、反季积压的产品，发挥商品流通整个链条“下水道”的作用，尾货市场疏通了整个链条的最后一环。

北京工商大学经济学院教授洪涛表示，尾货市场是一种创新的组织形态，尾货流通是精品商品的补充。因为商家的利润在早期销售中已收回成本，作为尾货来讲是一种快速倾销库存的方式。

据天兰尾货总经理吴大局介绍，天兰尾货对商户的管理和商场一样，进驻市场的品牌都有严格规定，通常会严把“三道关”——品牌资质关、产品质量关和严审价格关。要求进驻品牌具有授权书、合格证、检测报告、营业执照等“六证”。在品牌质量上也定期检验，核实商品和商标注明材质是否相符，如遇到材质不相符、印染质量差的商品立刻要求下架。在价格上也会进行严格控制，要求售卖商品新款价格加价25%毛利，老款必须低于批发价。

而逛市场型尾货市场，消费者既要有淘宝的乐趣，还要有毒辣的眼光。

天兰天尾货市场办公室主任陈颖表示，天兰天有不少尾单货，消费者要想买到纯正的尾单货有个小窍门，就是看每家商铺上面的贴星。天兰天尾货市场经营的商户在进场时，商场会有多年服装行业经验的负责人员对场内的商户货品进行验货考核，贴星就是商场对商家货品尾货外单含量比例的高低来进行的评定，最高级别的有5颗星。

外贸尾单怎么挑？

●陈颖，天兰天尾货市场办公室主任

1 不少大品牌下架商品销售过程剩余的商品，为了保护自己的品牌，会把商品进行剪标，所以在尾货市场，如果看到剪标的商品，多是外贸的尾单货和知名品牌尾单货。

2 很多尾单商品都是成包批发的，销售时也是几块钱一件，虽然款式老旧，但质量做工非常好，因为都是库房积压货品，所以货品没有整套号码或款式，基本都是单独一件，摊位上成堆摆放供消费者翻捡淘货的也是外贸尾单。

3 不少外贸尾单货，都是出口商品中有瑕疵没能出口到国外的商品，商户一般会告诉你商品的瑕疵在哪里，价格会便宜多少。

4 不少出口转内销的尾单无论是面料还是做工都不错，消费者可以仔细检查接缝绗线处，这些出口商品做工考虑也很人性化。比如一件出口日本的婴儿服尾单货，所有的匝线都放在衣服外面，考虑婴儿皮肤柔软，避免磨损造成伤害。

答疑

●尾货市场的一些大品牌商品和奥特莱斯店的商品有何不同？

阿迪、耐克、卡帕、彪马等货品在商场型尾货市场出现，一般来说都是老款和断码款式，即使有当季新款所占比重也很少，尾货市场在跟品牌签约时，会要求品牌销售过季商品时加入较少比例的较新款式，以带动旧款的销售。

●去尾货市场如何避免买到“伪货”？

很多尾货市场都是直接销售品牌过季商品，一些国内本土品牌商品为了快速倾销货品，出售价格已经很低廉，一般不会出现仿冒现象。消费者如果在尾货市场看到一些知名品牌当季新款，且价格过低，就要提高警惕，可能是高仿或其他来源的商品。

梁吉良，尾货市场策划师，尾货专家

阿迪等一线运动大牌的货品也出现在商场型尾货市场里。