

炒卖纺织品配额 从业人员月入十万 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/229/2021_2022__E7_82_92_E5_8D_96_E7_BA_BA_E7_c108_229614.htm 2005年，纺织品出口配额并没有如人们预期中那样被完全取消。尽管配额已经开始由从前的配额管理分配时代进入即将来临的招标时代，然而配额问题依旧成为纺织企业最头疼的问题。而活跃在进出口两地的灰色货代，也依然在配额取消之前进行最后的疯狂。

转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com> 纺织品出口配额招标尚未正式开始，但是9月底，国家商务部已经下发了《纺织品出口许可数量招标实施细则》。《细则》规定，2006年的部分纺织品出口许可数量（配额）将实施招标制，商务部招标委员会将对所有投标企业的投标价格由高到低进行排列，按照排序先后累计投标企业的投标数量，确定中标企业。中标企业的中标价格将为其投标价格，中标企业的中标数量为其投标数量。虽然现在还无从考证具体的中标结果，但很显然，有可能终结长期以来部分企业因为无法获得足够的出口配额，而不得不向灰色货代们高价购买“配额”的日子。

2005年国庆大假，记者偶遇一位长期从事纺织业出口的“灰色货代”，在百般打探之后，终于从其口中获得纺织行业出口内幕。配额倒卖 灰色货代刘华（化名）毫无疑问是个很谨慎的人，对于记者报出的纺织行业入行者身份确认半天，才肯慢慢道来其中端倪。“以前纺织品行业的出口都是由商务部进行统一管理分配的，这就肯定导致在配额分配上出现偏差。于是，关系到位配额多的企业，完全可以将多余配额卖给一些配额不足的企业。”刘华告诉记者，通常配额黑市价

都要比国家的配额价高三四倍，比如袜子，假如国家的配额价是每打1美元的话，黑市价就会导致这些公司每出口一打袜子，多付2到3美元的价格。“这对任何一个企业来说，都是一笔付得十分不甘心的费用。但是没办法，谁让你没有配额呢？”刘称，每年很多企业都要为此多付出几十万甚至几百万美元的代价。“其实，商务部每年除了会将大部分配额分配给各省市的大纺织品出口单位，也会公开拍卖一些美国和欧盟等国的限制配额。跟这次的《细则》中规定的招标采购一样。当然，由于僧多粥少，所以拍卖到配额的单位经过这轮拍卖，价格其实跟黑市价也差不太多了。比如我国出口美国的出口量最大的品种之一棉制针织衬衫，一般配额价是每打40美元。而这个拍到的配额往往也并不一定就是需要的企业拍到的，所以，如果拍到的企业再把这个配额拿去炒卖，那么价格很容易就升到每打五六十美元。”刘告诉记者，一个集装箱按4000件打算的话，那么一个集装箱的衬衫光购买配额就要二三十万美元。“当然，这是针对无法拿到分配的低价配额的企业，那些有配额的企业其实是不用发愁的。这样一来，就造成了很多企业配额头痛不已：没有配额，你就根本没办法出口；有配额，但是成本却上来了，利润同样很薄。”刘华告诉记者，美国、欧盟等国长期以来，一直与中国都存在纺织品贸易纠纷。“中国纺织品价廉是公认的了，再加上众所周知的原因，所以这些国家长期对中国纺织品的出口进行设限，这也是配额紧张并且最终被倒炒的最根本原因。”“当然，如果只是这样简单的倒炒配额，其实也就不存在货代一行了。但是，纺织品的出口是有很多漏洞可钻的，所以货代也就应运而生了。”灰色货代刘华告诉记者，

“货代百分百是个暴利行业，但是具体的很多细节其实也是一言难蔽之的。”刘华称，货代的方法简单而且操作极易可行。“即第三方中转的方法。我们国家现在的纺织品出口环境其实有点奇怪，美国、欧盟等国对我国出口拼命设限，按说加入WTO后，美国欧盟这些国家就应该完全取消对中国的出口配额限制了，但是中国的情况却是要到2008年才完全取消出口配额。反过来，我国对孟加拉、菲律宾、马来西亚、缅甸等国家地区，却没有纺织品出口配额限制。而这些国家因为本国经济环境问题，对美国欧盟等国的出口配额远没有中国这样紧张。所以，这就导致第三方中转的方法出炉。”刘华告诉记者，“其实第三方中转也是在倒卖配额，只是倒卖的是第三方国家地区的配额而已。比如孟加拉出口到美国的配额证成本可能是每打几美元，然后一个集装箱可能要几万美元，那么再多转几次手，可能炒到十万美元左右，那么相比中国的一个集装箱二三十万美元，是不是还是要便宜很多？所以，现在沿海大概有60 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com