

揭开外贸货的神秘面纱

外贸尾单在网上一直流行,打开百度,只要输入“外贸尾单”这几个字,数以万计的相关信息足以让你眼花缭乱。淘宝网上很多店家都说自己的货是外贸的尾单货,从吃的、穿的到用的应有尽有。

如果你是一个热衷于逛街的人,大致也会发现街头小店里总是有三三两两的大牌尾单来撑门面。CK 和 POLO 的特别多,质量不错,价钱也比商店里面要便宜得多。Miss Sixty 的偶尔会有那么一两件,价钱不便宜,也要好几百块。热情的店主总是会跟你说:“我们的货是外贸尾单的,很好的,这个价钱很划算的。”也有店主是很谨慎的,只告诉你他的货很好,是从加工厂家拿出来的原单,其他问题一概不予回答,低调神秘的样子足以让你相信在他这里买东西是拣了极大便宜的。

武林路上就有一家外贸店,据说已经开了 10 多年了,口碑一直很好。今季店里除了 POLO 06 年的最新款式以外,还有很多 CK 的 T 恤、匡威的板鞋。走进去细看,感觉衣服质量都挺不错的,看不出什么门道。店家也好像很谨慎的样子。当记者问:“你们这个都是外贸的尾单啊?”旁边的服务员先是带着怀疑的眼光,把小记从头到脚细细打量了一番,没看出什么不对来,才说:“嗯,大多数都是的,衣服不一定,但是包包都是从厂家拿出来的,是真的。”

究竟什么才叫外贸尾单,尾单是怎么流到市场上的,怎样辨别尾单?记者进行了多方面的调查。



原单、尾单是怎么流入街头小店的?

讲述者:TOM

身份:欧美品牌服装加工厂负责人

市场上如此多的所谓尾单究竟是怎么产生的呢?就此,我们采访了一家在余杭的专门加工 ESPRIT、MISS SIXTY、MANGO 等欧美品牌的加工厂的负责人 Tom。

“一般,我们做的单子全都是来料加工的。所谓来料加工就是说外商跟你订好要做一定数量的衣服,然后他会发相应的布料、配件,包括标签给我们,我们要做的就是按照他们的要求把原料加工成成衣,然后再发出去给他们。考虑到加工时可能出现这样那样的情况导致货物质量问题,一般我们生产的时候都会在原单数量的基础上再上浮一个百分点来加工。我记得有一次 MISS SIXTY 那边要求我们生产 10000 件白

色针织毛衣,当时我们生产了 10100 件,对方验货以后会退回其中质量相对较差的 100 件,这 100 件就是尾单了。对方退货的同时一般会把这些衣服上面的标签剪掉,同时要求这些货物要等正品上市后 3 个月才能卖到外面,以免影响正品的销售。”

“还有一种尾单其实就是原单。你知道中国是纺织大国嘛,所以很多国家对中国的出口额都是有限的,而且关税变动很大。我有一个朋友去年 3 月份的时候接了一笔美国“维多利”这个牌子的单子,一共 6000 件衣服,跟客户谈好每件衣服 6 美元的价钱。当时加上关税在内,每件衣服的成本是 5.5 美元,这样还能赚 0.5 美元。但是等他生产完了这批货以后,突然说从 6 月 1 号开始,对亚麻单纱要开征出口关税,偏偏他这批货的原料全都是亚麻单纱的,这样每件衣服的成本提高到了 6.5 美元,这样他运出去的话就要亏 3000 美元。

没有办法,只能一方面陪给对方 30% 的损失,另一方面把这些货在国内出售。”

“还有一种情况,就是出口配额的变化带来的风险。这里所说的配额,是指出口配额。出口配额可以分为‘自动’出口配额(被动配额)和主动配额。其中‘自动’出口配额是指出口国家或地区在进口国家的要求或压力下,‘自动’规定某一时期内某些商品对该国出口的限制额。在限定的配额内自行控制出口,超过限额即不准出口。类似情况一般只在刚刚开始经营的经验不足的小企业内发生。大概是 3 年前吧,我在江阴的一个朋友接到一个 only 的订单。但是由于后来配额下降,这批货如果要出去就只有去买配额。我那个朋友要求对方单位承担这笔费用,结果没有谈成,货就没有发出去,这批原单货后来都流到市场上了。”

真正的大牌是没有尾单的

讲述者:王先生

身份:仿名牌加工厂老板

日前,小记的一位好友从宁波过来,带来一副今年新款的 Dior 太阳镜,煞是漂亮,说是外贸尾单的,他们那边有工厂在加工,很便宜的,两百多元就够了。我们还特地去看湖濱国际名品街那边的 Dior 专卖店逛了一圈,看到果然有一模一样的,标价 5000 多元。好友透露说他们那边除了 Dior,还有 Gucci、D&G、Armani。于是大家很是兴奋,以为捡到了宝,马上要求朋友把卖家的电话号码要过来,决定召集人马团购太阳镜。

电话接通,对方倒也是坦诚之人,这位姓王的老板说他做这个好几年了,他明确地告诉记者:“其实,我们这个不是尾单,我们这里做的其实是超 A 货(市场上的所谓超 A 货,其实就是仿得最正的货),其实跟真

货没有什么两样的。一般都是国外的人把这些牌子今年新品的照片寄过来,我们这里的老师傅按照照片做出打样,然后再寄过去给对方比较,不断修改,最后到以假乱真的程度。这些货一般都不会运出去,就在国内销售。因为一旦被海关抓住不仅会没收货物,我们工厂也要被罚得很厉害的。”

“这些国际大牌从来不在中国生产怎么会有尾单呢?就算有,人家的要求也是很严格的,次货都会销毁,而且是销得连痕迹都不留下。不用说这些国际性的大牌了,就连日本的一些不知名的牌子对尾单的控制都是相当严格的。有一次,我女朋友想买一条外贸尾单的裙子给她外甥女,牌子我已经忘记了。都跟工厂里的人说好了的,等出货了就去拿一条,结果日本人在验货的时候把所有剩下的裙子包括用剩下的布料在内全都剪个粉碎,带走了,什么都没有留下。”