

提起小沈，在紡織品配額買賣市場無人不曉，有「地下紡拓會」、「配額大王」之稱。有人說他是吸血的黃牛，買賣一次交易額數千萬；也有人認為他對市場有調節、穩定的功能同時是一位深富江湖義氣，一諾千金的人物。

小沈 小史

小沈，本名沈慶京。福建人，民國三十六年生。畢業於「省立基隆水產學校」。

在校時，始終對書本產生不了興趣。父母從小罵他「沒出息！」他自覺是教育制度下的犧牲品。只記得初中時，每天從山上至新竹市中心上學，得跋涉四十分鐘的山路：「我喜歡一個人走路，只有在山上獨處，才能讓我有自在無窮的快樂。」

他內向而沈默，但當他十七、八歲時曾投入集體幫派，沈溺於一段歷經各種歡欣、痛苦的打鬥生涯。在此環境中塑造他強烈守信、打抱不平的觀念。同時他秉承了母親的精明，父親的正直個性。他追憶小時家境拮据，捉襟見肘，在屢被倒會的情況下，家人亦未曾向人告貸。更使他體驗到：「人只有被利用，才能顯出其價值，不講信用的人，也都希望和講信用的人來往」。這便成為小沈往後為人處世的格言。

違反自由經濟下的傳奇人物

配額捐客 小沈

高關關

從水產學校畢業後，有三年的時間在海上，跑歐美船線。民國六十三年下船，想參加「中華民國海人員特考」先取得三副執照，再取得船長執照，但因缺乏國際貿易知識，便進入台北一家報關行實習。不料半年後，時值能源危機，國外購買力減低，我紡品被遭設限。當時的配額非常便宜，小沈也有能力為客戶做額外的服務。便於同年十月，和三位朋友以資本額五十萬元，在台北組成「威勇公司」，開始接訂單生產，並附帶從事配額買賣。

以信用起家

當時配額暴漲暴跌，價格隨國外市場的不穩而瞬息萬變，漲時買方不願履行交易，跌時賣方不願履行交易。從中議價、介紹的捐客並無舉足輕重的地位，更不願維持信用，大都以打短線居多。小沈却能突出奇兵，以信用為號召，保證買賣雙方價格如一，如期交貨，刺激了許多捐客的商機，建立起市場秩序。

向小沈買配額就好比投保，賣配額給小沈就如存錢進銀行。小沈價格通常比一般行情高出百分之五，但大多數人仍願求得安心而和其交易。因為私下轉讓配額是政府所不允許的，其中若發生任何糾葛亦無法上訴法院。但和小沈交易，不需合同、證人、

全國銷行最廣的權威市場情報及經濟知識刊物

環球經濟

替各國信用打分數
真直趙耀東
張牙舞爪的利息
日本人怎樣節約能源？

李志鵬 梁國樹 楊必正 徐風和
李裕昆 薛維忠 劉水濤 郭崑謨
林英輝 葉維先 陳定國

63

每月十日出版 雙週刊
●每本50元●

經濟管理策根問題
(第47次財經座談實錄見第六頁)

工
家俱

的享受，映現出幸福人生的精華
與美滿家庭的歡暢。

68.12.25
(1979.12.25)

發生變化，也能自承損失。絕不像某些捐客拿走了保證金，逃之夭夭。小沈所得的絕非不義之財。

陳萬福並且認為，捐客無法操縱市場，哄抬價格。價格的高低是依國外設限數量、景氣與否、產品流行趨勢而變動。

然而大多數的廠商對市場上參差不齊的捐客又敬又畏、而且又愛又恨。找訂單、趕夜班、加工生產好不容易獲得的利潤，似乎讓捐客坐享其成，輕易獲取高利。

有人認為捐客是趁火打劫，利用他人矛盾苦獲魚翁之利。小沈却大膽地說：「我們百無禁忌，不論配額花落誰家，你爭我奪就是配額精神！」

中國式的掩耳盜鈴

有人調侃說：「小沈本人做的是亂七八糟的事，但狗屁倒竈的人他却不愛交往，是個「談笑有鴻儒，來往無白丁」的鐵甲武士，在市場上沒有人能了解他的內心世界。據聞他最討厭的有二事，一是偽造配額，一是廠商之間彼此不合作。

當配額熱門時，偽造集團便與不肖廠商無中生有，製造假配額，賺取暴利。出口後，設限國無論配額之真假，扣減我方總實績，而影響到正常廠商利益。小沈說：「那麼高的利潤，我也真想賺，如果我去做的話，是沒有人可以抓到我把柄的但我絕不會去做！」他特別強調，中美斷交時他率先捐款五十萬，足見他的愛國之心。

小沈形容自己是做一天和尚敲一天鐘，他總是希望能早日脫離苦海走入實業界。

但是廠商則高喊：「後繼無人！小沈一走倒霉的是大家。」不論小沈賺了多少钱，多年來的失眠，落漠感是與日俱增。配額管理分配是有十年的歷史，十年來的爭奪有越演越烈之勢，從過去至現在甚至是未來，頂名出口、偽造配額、基本與自

由之爭……斑斑事實無法消弭。地上的忙於立法，地下的勤於鑽法；合理的鬥法，合理的違法。大部份的配額仍一直落在有生產規模拓展的老廠。有人將種種原因歸於，由民間大廠老關所組成的紡拓會像聯合國，各人有各人的利益。

對於這種批評，紡拓會配額組組長張滄漢說：「不盡然！在配額制度之下，並無任何的是與非，只有均衡與否的問題。」多年來在紡拓會，他是眾所推崇，凡事能保持清醒，秉公處理。對於地下捐客的盛行，他說：「公開轉讓，雙方讓受條件當不盡相同，在供需通路上，自然需要捐客協調機能，紡拓會二組的主要任務在管理配額，它很難使所有的人都滿意。」

他更以沈重的心情說：「配額是複雜而難以理出頭緒的。」局中人當更能瞭解：「配額是個是非之圈，其中的詭異實非局外人所能瞭解！」

「誰不買配額？誰不賣配額？」喬東公司總經理趙國棟坦誠直率地說：「這些眾所皆知的事實，正如五家小寡婦偷人，人人皆知。只是因民情淳樸，沒人敢在巷堂上鑼鼓喧天，公佈於世，在中國式掩耳盜鈴下自欺欺人。」

不被承認的事實

張滄漢感慨的說：「我只求全力做好管理配額工作，至於地下轉讓——頂名出口，偽造配額——無中生有，那是人家夫妻的事，我並無權干涉。」

同時趙國棟給予配額捐客的產生一個最好的註解：「在不合理制度下，就會有不合理的人物出現。儘管他們的存在是必需的，自然而然的，但有夫妻之實，無夫妻之名的關係，在一個尊重法治、倫理的社會，是永遠不會被尊重的」。這也是小沈多年來辛勞而引以為憾的事。

以上的規定雖稍有放寬，但市場的自由供需跳動不定，不是任何的條文法規能反應其變化、需求。

有人估計，去年透過黑市買賣金額高達新台幣十億元。而地上轉讓則寥寥無幾。地下轉讓分為頂名出口及公開轉讓兩種。頂名出口是甲廠將得來的配額賣給乙廠，由乙廠生產出口而其實績歸於自己名下。公開轉讓，是由甲廠直接將名下之配額至紡拓會辦理登記轉予乙廠。

在轉讓中需借熟知市場狀況的捐客，為買賣雙方尋求適宜對象，協調。當捐客買進配額後，必需借頂名出口或公開轉讓消化完。並保證讓出者能再將配額收回，如果買方因生產不利無法利用而濫掉（被政府沒收，並倒扣一倍配額）捐客必需負責賠償甲廠所損失配額或等值金錢。

一位和小沈頗有往來的貿易商透露，小沈為履行去年年底「634」及「635」的熱門配額，今年在這筆期貨交易中賠了九百多萬。恐怕今年的運途小沈會轉不回來了。

小沈在市場上所控制的大多是加工出口區以外的產品每年估計可達二百萬打，佔市場總成交額極大的比率。據廠商瞭解，他予另外三位捐客幾乎可以壟斷整個市場。每年度他們會有默契的商議，以最合理價格決定市場供需，以免被零星的捐客聯合吃掉。

在配額買賣市場，沒有人比小沈更能通盤瞭解。他每年赴美四、五廠，洞悉客戶動向、鄰近國家接單情況、國內廠商分佈情勢，廠商與捐客的預測驅向、紡拓會的採行策略，他幾乎能一一掌握。

北市進出口公會紡織小組召集人陳萬福認為：「他能以自己眼光判斷國際市場行情。低價買進，高價賣出，若逢市場價格

電話錄音，只要雙方一句話，即應排除萬般困難達成私相授受的協議，否則小沈的報復行動是尖銳而強硬的。

依執行配額分配、管理，掌管大權的「中華民國紡織會外銷拓展會」，在六十四年三月公佈的「紡織品配額處理辦法」，將配額分為基本配額與自由配額兩種。各類基本配額，是依該廠商在設限前兩年，輸往該設限國家之各類平均出口實績核配；以後各年度，依照前一年出口實績而分配。新廠或沒實績的廠商可申請自由配額，紡拓會依利用率及需求情形，劃分隨到隨簽及統一比價兩種以供申請。

在此不盡公平、合理的制度之下，便許多機緣較好的老廠靠「世襲」而享福，小廠及新廠的不平之鳴也一直不絕如縷。

由地上到地下

由於市場的變幻莫測，對配額需求忽冷忽熱。各廠的產生，訂單情況，不可能與配額的數量一致。政府為了充份配額利用率，允許申請配額用不完的廠商，可以至紡拓會登記，公開轉讓以發配額需要者，並開統一發票。在「公開市場轉讓辦法」中訂有如下的規定，「廠商連續兩年讓出基本配額者，其第三年之配額，應扣減前兩年讓出總數之半……」、「受讓廠商讓入配額，當年度不得讓出。」也由於以上的規定，廠商不願意將得之不易的配額繳回，影響到下一年度的核發數量，而私下轉讓不僅可以逃稅，並可獲至一筆相當高的轉讓利潤，由別人生產出口的實績計入自己名下。也由於利之所趨，商人紛紛湧而至。

在四月二日新修訂的管理配額第十二條「讓入之配額，應由受讓人於該年度自行利用出口。不得再轉讓。」第十七條「獲有基本配額之廠商，其利用出口實績在當年四月三十日以前未達百分之三十，或六月三十日以前未達百分之五十者，均不得申請該類統一比價之自由配額。」第十二條「廠商已有讓出某類基本配額情事者，不得申請該類統一比價之自由配額。」