

发展中国家贸易地位的不断改善

周青全 伍崇经

二次大战以后，资本主义世界各方面的形势发生了巨大变化，国际贸易随之有了新的发展。发达的资本主义国家的国际贸易经历了从五十年代到七十年代初迅速发展的阶段以后，自1973年开始至今已处于低速增长的阶段。发展中国家自七十年代以来，国际贸易却发展迅速，贸易地位得到不断改善，取得了巨大成就。本文拟对发展中国家贸易地位不断改善的情况，原因以及它们所采取的政策措施等作一简要探讨。

贸易地位改善的主要表现

一、从七十年代初期开始，发展中国家出口贸易的增长速度超过了发达国家。因此，它在世界出口贸易中所占比重上升了。1970年，发展中国家在世界出口贸易中不过占18%，由于在七十年代增长得快，1979年已上升到26%，而同期，发达国家在世界出口贸易中的比重则从71%下降到66%。

二、工业制成品在发展中国家出口贸易中的比重比过去大大增加了。六十年代后期，发展中国家在出口贸易中工业制成品占20%，到七十年代后期已增加到40%。发展中国家出口商品结构出现这种变化，对自己当然极为有利。

三、过去，发展中国家的黄金外汇储备很少，多年来大约只占资本主义世界储备总额的20%左右。进入七十年代后，发展中国家的黄金外汇储备增加很快，1979年已占资本主义世界储备总额的37%。

四、过去，发展中国家的对外贸易，主要为外资企业所垄断。进入七十年代后，情况有了很大改变，大多数发展中国家的国营企业和本国人经营的企业已经取得了优势。过去，发展中国家很少有自己的外贸专业银行，外贸保险公司或远洋运输公司；现在，大多数国家已把这些企事业单位逐渐兴办起来。

发展中国家在改善贸易地位方面取得的上述成就中，最为重要的是它们出口方面增长速度快和出口商品中工业制成品占的比重不断增加。这种趋势直到现在还在继续下去。

贸易地位改善的主要原因

一、发展中国家的工业，特别是制造业，这个时期比发达国家发展得快。世界制造业的生产指数，如以1970年为100，1978年上升为151，其中发达国家的指数只有132，发展中国家的指数是172，大大超过了发达国家。

二、发展中国家向发达国家进行了长期的斗争。例如，它们向发达国家提出的普遍优惠制要求已经为许多发达国家所接受。在普遍优惠制下，它们向发达国家输出的产品，可以得到减税或免税的优惠待遇。又如，许多发展中国家联合起来同一些发达国家进行谈判，终于缔结了对它们比较有利的经济贸易协定。非洲、加勒比地区和太平洋地区58个发展中国家已同西欧共同市场签订了洛美协定。在洛美协定中，规定由西欧共同市场建立基金，帮助稳定非、

加、太地区出口的初级产品价格；非、加、太地区的这些国家对西欧共同市场的出口商品中99.5%享受免税待遇；西欧共同市场并对非、加、太地区的这些国家给予无偿的技术援助等。当然，这主要是出于西欧共同市场同美、日垄断资本竞争的需要，但非、加、太地区国家也从中利用了它们之间的矛盾，争取协定尽可能对自己有利。

三、生产国际化促进了新的国际分工，而新的国际分工有利于发展中国家工业制成品的出口。随着资本输出的增长和跨国公司的发展，生产部门大规模地向国际化发展，形成了新的国际分工。一些初级产品就在生产该产品的发展中国家加工为半制成品或制成品出口。消耗资源或能源多的某些工业部门已陆续从发达国家转移到发展中国家去；劳动密集型的某些工业部门转移到发展中国家去的为数更多；发达国家以技术密集型的产品同发展中国家生产的轻纺产品、普通钢材和一般机械产品、化工产品进行交换；还有一些产品，主部件由发达国家生产，然后运到发展中国家组装或加工成为制成品。这些近期大量出现的新的国际分工都使发展中国家出口商品结构中工业制成品的比重越来越大。

基于上述原因，发展中国家近十多年来出口增长速度加快，制成品在出口中比重激增，已十分引人注目。

根据联合国“国际贸易中心”所作的调查，1974至1978年之间，发展中国家(地区)出口的工业制成品中年平均增长率在100%以上的很多，主要是纺织品中的内衣、袜子、木制品中的工具、模具和家具，金属制品中的钉、锁和办公用品，机械制品中的抽水机和开关、齿轮等等。年平均增长率在60%以上的更多，主要是铁制家具、表、帆布用品和羽绒制品等。发展中国家(地区)有十多个已经被称为新兴工业国家(地区)，这些国家(地区)在发展过程中的共同特点就是少数几种商品出口逐步发展为多样化出口；从附加价值低的产品出口逐步转向附加价值高的产品出口。例如巴西、墨西哥在七十年代大大增加了机械制品、金属制品、通讯设备和测量仪器的出口；香港地区在1979年收音机、手电筒占世界出口量的第一位，玩具占世界出口值的第一位；台湾省的缝纫机、自行车、黑白电视机已大量打入发达国家的国内市场；新加坡的钻探石油机械在国际市场上取得了很大的进展。现在，这些国家(地区)的出口，同发达国家的利益发生了正面冲突，矛盾日益尖锐化。发达国家已经在考虑取消对它们某些出口商品的普遍优惠制待遇，并且进一步运用非关税壁垒这个武器，对它们的进口配额大大削减。

贸易地位改善的主要措施

一、对出口商品的选择安排

努力保持原有拳头商品在国际市场上的优劣，并且闯出去，努力增加新的拳头商品；还根据自己的资源和技术水平，积极推销已具备出口条件，当前就可以大量销售的商品；同时加紧准备，积极研制有发展前途的新产品；不放弃传统的劳动密集型产品，但重点是抓初级的技术密集型产品，还争取向更高一级的某些技术密集型产品进军。其特点是：在多样化中力求多出口附加价值高的商品。

二、对出口对象的选择安排

重点对象或者说主攻对象是经济合作及发展组织中的发达国家，其中，美国、西德、日本、法国和英国最被重视，因为它们进口量大，购买力强；瑞典、挪威、比利时、荷兰、瑞士、加拿大等国需求也比较大，对进口的限制又比较宽，也是它们注意的市场；近来又注意

(下转第36页)

同和CIF合同的区别的根本所在,因此这个合同已变成 Ex ship 性质。至于合同规定信用证付款,卖方在装运港把货物装上船,提交适当的单据(包括提单和保险单),即可向银行收取货款这一点,并不足以证明它是 CIF 性质,因为当银行将货款付给出口公司时,并不等于出口公司真正收取了货款,一旦货物延迟到达目的港,买方即有权拒绝接受货物并收回货款,所以这实际上仅是预付货款性质。卖方根据这个合同收取货款的前提,不是装运单据,而是货物是否能够按合同规定时间运达目的港(当然,货物的品质、数量等必须符合合同规定)。

我个人认为这个合同应属于 CIF 性质,现对此作些分析,供大家研究参考。

按照一般国际惯例的解释:“CIF是象征性交货,Ex ship 是实际交货”。这是区别这两种合同性质的最基本之点。所谓“象征性交货”(Symbolic delivery)是指卖方将合同规定的货物在装运港装船并向买方提供了货运单据,即作为完成了交货任务。CIF 合同的特征就是采用这种方式作为衡量卖方是否完成交货责任的标志。买方是凭卖方提供的符合合同规定的单据付款,而不是凭卖方提供的实际货物付款。信用证方式付款的基本原则也是只凭单据不凭货物(国际商会“290”出版物第八条 A 款:“一切有关方处理跟单信用证均以单据作依据,而非货物。”——作者注)。本合同既然规定以信用证付款,并且在卖方向银行提交货运单据后及时收到了货款,这就完全符合了 CIF 合同的象征性交货和凭单付款的基本特征。至于合同规定到达目的港的期限,只是为了保障买方利益的附加给卖方的责任条款。卖方如若违反,买方有权收回已付货款,则是对卖方违反此项附加责任条款的善后处理办法,所以仅仅凭此一条就认为合同性质已经变成 Ex ship 性质,其根据是不足的。

此外,合同规定货物在十月间由中国口岸装运,过期装运就不能按信用证收到货款;在卖方提交的单据中又有海运保险单(合同中规定由卖方按货值 110 %投保全损险和战争险并由卖方支付保险费),这些都是 CIF 合同以及其他装运港船上交货合同(例如 C&F、FOB 合同)的特有条款。而 Ex ship 合同的交货时间是以在目的港船上将货物置于买方控制之下的时间为准,在货船到达目的港以前的一切风险、费用、责任均由卖方承担。所以,在 Ex ship 合同中,是不过问卖方在何时、何地装船以及投保何种险别的。

(上接第18页)

到盛产石油的国家,开辟并且扩大那里的市场。当然,有些商品有传统市场,传统市场要继续保持,并且进一步巩固它。

三、制订並实施正确的出口政策

许多发展中国家实行一系列鼓励出口,推广出口的政策。这涉及到很多方面,包括投资、信贷、税收、外汇政策,包括奖励创造发明,提高改进商品质量的措施,也包括大力扶植帮助出口商,从物质上鼓励他们的经营积极性,使他们大胆地在国际市场的剧烈竞争中搏斗,并且增加自己的办法。

当然,从根本上说,在出口方面取得成功要靠工业发展快,要靠和其它发展中国家团结协作,要靠善于利用国际分工。但发展中国家近年来具体抓好了商品和市场,抓好了政策措施的落实,对促进,扩大出口贸易也起了很大作用。目前,它们在出口方面的增长和在对外贸易其它方面地位的改善,正在继续取得成就。

总之,发展中国家在近年来贸易地位有很大改善,出口增长比发达国家快,出口商品结构已有了可喜的初步变化。从它们的成就中我们可以汲取不少有益的经验,并且可以增强自己的信心,更有效地为扩大出口而努力。