

积极开创对外承包港口工程和 劳务合作的新局面

陈震国

陈杏生

自党的十一届三中全会以来,随着经济形势的蒸蒸日上,我对外工程承包和劳务合作的业务也开始发展,虽然提供劳务的比重较大,承包工程项目的比重较小,技术构成还较低,数量、范围也不大,但实践业已证明这是我国开展对外经济关系的一个有效途径,尤其是在发展中国家开展这项活动,不但有利于他们促进民族经济发展,加强我们彼此间的友谊与合作,而且也有利于我国学习国外先进的科技与管理,扩大我国的设备和材料的出口。至今,我国对外承包工程公司已发展到三十多个,在“守约、保质、薄利、重义”的原则下,对外承包与劳务合作正在向前发展,并呈现出广阔的前景。

近年来,一方面,发展中国家纷纷投资扩建和新建港口,其中大部分国家由于缺乏港口建设的设计、施工力量,一般采用了国际公开招标的建港方式,这无疑是给我对外承包港口工程和劳务合作带来机会。但另一方面,美国、日本和西欧等发达资本主义国家争夺承包工程,又导致在国际港口承包与劳务合作市场方面带来激烈竞争和挑战。面对这国际承包与劳务合作市场日趋多元化与对手林立的现实,如何抓住大好时机,增强自身的竞争能力,开创劳务合作新局面,确有深入探讨之必要。本文拟从营销学的观点,对我国对外承包港口工程项目的开展,谈些意见。

一、细分目标市场,集中经销,增强竞争能力

目前世界上145个国家和地区共有较大的贸易港口2200多个,港口吞吐量约110亿吨,其中美国、西欧和日本等发达资本主义国家约有港口1300多个,吞吐量约占世界总数的65%。随着经济的发展,内外贸的增加,无论是发达国家还是发展中国家都在不断地扩建老港口,兴建新港口。所以,承包港口工程和劳务合作的国际市场是十分庞大而复杂的。因此,必须进行市场细分,以明确我开展劳务合作的目标对象。

1. 按市场的需求水平细分。港口劳务市场总体上可分为发达国家和发展中国家两大部分。发达国家已拥有大量港口,并正在进行大规模的扩建与新建。这些发达国家拥有

雄厚先进的工程设计技术力量和数量多、配套全、效率高的施工设备装置。根据我国现有的设计与施工能力,是难以达到他们高标准的要求,因此,要想打进发达国家的承包港口工程和劳务合作市场显然是缺乏竞争力的。而广大的发展中国家每年有大量的矿产品和农副产品需要通过港口运往世界各地,面对港口缺少,吞吐量低而经常堵塞的矛盾,许多发展中国家先后纷纷拨款扩建与新建他们的港口。如非洲的尼日利亚在一九八三年就制定了投资8.3亿英镑的港口扩建预算计划。许多发展中国家都缺乏港口建设的设计和施工能力,长期来是由美国、西欧和日本等承包兴建。我国经过三十多年的建港实

践，特别是在一九七二年周总理狠抓了海港建设以来，已锻炼出一支具有相当规模的、能承担现代化港口设计和施工的建港队伍；尤其是我国也是个发展中国家，我们的港口工程技术设计更能适合这些发展中国家的实际需要。十分清楚，以发展中国家作为我国开发港口承包工程和劳务合作的目标市场是大有作为的。

2. 按市场的地理位置细分。考虑到港口建设的自身特点，港口施工需要大量船舶、机械等设备，每调迁一次都要支出不少搬运

费。为减少施工费用以降低工程造价，增强竞争能力，就应该对广大的发展中国家再在地理位置上进行细分，采取相对集中承包的营销策略。非洲与中东各国的建港正蓬勃开展；东南亚各国的建港也方兴未艾。从地理位置上来看我们就应把非洲、中东与东南亚发展中国家作为我们对外港口承包的重点对象。这样，总体市场上我们虽然远不是强者，由于集中营销，在个别市场上就可增强竞争能力。

二、港口施工为主，扬长避短，发挥相对优势

众所周知，港口建设可分为设计和施工两大部分。设计是一项技术密集型工作，设计人员要对设计承担技术与经济责任。在国际上从事港口工程设计不仅要求工程技术人员要有较高的业务水平，还要能熟悉建港国家的港口工程技术规范，并得到国际性土木工程协会的注册批准。新中国成立以来，我国港口工程设计队伍从无到有，从小到大，现仅在上海就有各类设计人员300多人，已能承担国内各种类型的港口工程设计，其中一部分是已在国际上赢得声誉的现代化大型港口，如上海宝山钢铁总厂的北仓港矿石中转码头和上海石化总厂的陈山卸油码头等。然而，我们港口建设的工程技术人员没有机会参加国际招标的港口工程设计工作，不熟悉国外的港口工程的技术规范，也未加入国际性土木工程协会。这种现实就不得不使我国的港口设计在国际上还处于较弱的地位。

港口施工是一项劳动密集型工作。港口工程所消耗的人工费用一般要占整个工程造价的20%左右；同时施工一般不承担工程的技术责任，仅对施工质量负责。我国经过长期的造港实践，港口施工力量不断壮大，仅上海的港口工程施工人员就有14,000余人；有各种船舶、机械等施工设备，价值×亿多元；工程合格率已达100%，全优工程率也达70%以上，如在上海宝山钢铁总厂码头工程的施工中，速度之快，质量之好，得到了承担宝钢工程设计的日本专家好评。发达资本主义国家由于国内人员工资高，不乐意承担港口施工中的一般性劳动，这就更能发挥我们劳动力丰富的优势。因此，现阶段在港口承包中若以施工为主，就能使我们扬长避短，取得相对优势的有利地位。同时，应积极创造条件，使我们的港口设计业务能早日打进劳务市场。

三、灵活制订价格，扩大市场份额

港口承包施工的竞争因素主要有三个：工程造价、施工质量和施工期限。我国与其他的港口工程承包国家在施工质量和施工期限方面的水平是不相上下的，所以竞争的关键还是在工程造价。当前我国在国际投标承

包港口项目中，往往由于报价偏高，缺乏竞争力，而未能中标。

那末，为什么我们的工程造价压不下来呢？港口工程造价的构成主要由施工船舶、机械设备费，工程材料费和施工人工费等三

方面组成。其中施工船舶、机械设备费和工程材料费各占工程造价的40%左右,剩下的20%左右为施工人工费。我们报价偏高的主要原因在于我国在地理位置上远离那些招标建港国家,在那里又无施工基地,施工船舶和机械等设备只能由国内长途运去,费时又费钱。相反,我们的一些竞争对手早已在承包地区打开了局面,有着施工基地,因而他们的船、机调迁费低。又由于我们急于把很高的船、机调迁费在一、二个工程项目中分摊完,结果就使我们的船舶机械设备费从原占工程造价的40%上升到50%左右,比别的竞争对手要高25%左右。尽管我们的施工人工费比他们低得多,但最后的工程造价还是要比人家高出不少。如非洲冈比亚一港口建设项目,头标已由英国某工程公司承接了,冈比亚有关方面出于对我国表示友好,特地推迟开标时间,希望我国去承接二标,并能中标。按实际情况这项港口承包工程从设计技术到工期要求,我们是很有把握的,就是因为该工程需从我们国内运送一批施工设备,仅调迁费就达100万美元,无法把工程造价压低到英国某工程公司的报价500万美元之内,又只能无可奈何地看着英国中标。

所以,客观上由于空间距离大,又无施工基地,致使调迁费高,主观上我们的订价方法也是形成工程造价降不下来的重要原因。我们习惯于国内常用的成本加成订价法,这种报价方法不仅工作量大、耗时长,

而且误差高。如在计算承包非洲利比亚一港口工程的报价中先后组织了二十多位专业工程技术人员,计算了近一个月,为了不亏本,在工程造价中东加一点,西加一点,结果算出的工程造价高达9亿多美元,连我们自己也感到太高,最后虽压低到7亿美元,但参加报价后,利比亚有关方面要我们再减少,于是最后压到4.95亿美元。可见这种报价方法的落后。

订价是决定劳务营销的重要因素,价格是否适当直接会影响到竞争地位与市场份额,所以搞好订价十分重要。而订价工作的好坏又必须确定订价目标,研究订价方法。根据我国当前在国际港口承包工程和劳务合作市场中的状况,应明确以保持和扩大市场份额为定价目标,改变过去国内习惯沿用的以确保预期利润为定价目标的成本加成计价的老方法,而采用边际成本订价法,暂时少考虑甚至不考虑船、机调迁费,把工程报价定得尽可能低些,进一步扩大在目标市场的中标份额。这样,使一次较大的船、机调迁费可通过许多承包工程分摊,最终不仅将收回全部费用,还能获取较多利润,更可增强我国在国际港口工程和劳务合作市场上的地位。

此外,对外工程承包的国际性合作正在日益发展,我们也应进一步加强与国外承包公司的合作,采用联合承包、分包或提供有关的各种劳务等多种形式,运用多条渠道,积极开创我国对外承包港口工程和劳务合作的新局面。

(上接第49页)

含义究竟能延伸多远,以及其附加或补充条款可能产生的法律后果问题,这对于我们今

后在业务上如何使价格术语为我所用时,或许是有益的。