

关于发展我国劳务出口的几点建议

潘 淑 伟

当今的国际劳务市场强手云集，竞争激烈。为了获得劳务承包项目，各对手使用的方式方法越来越多，手段越来越高超，对劳务承包项目技术水平的定点要求也越来越高。因此，要和世界劳务市场中许多强硬的对手竞争并能获胜不是件易事，何况劳务出口本身是个涉及范围广、内容多、技术要求高的复杂的国际经济活动。要在一个国家或地区开展劳务出口业务，必须对世界劳务市场及其国际环境有十分透彻的了解；要认清国际形势是否有利于在这一国家或地区进行劳务贸易；要分析国际劳务市场的各个方面，特别要摸清竞争对手的长短处。同时，必须考虑劳务接受国政局是否稳定，对我国是否持友好态度，国民经济收入水平、外汇储备情况、通货膨胀程度，外汇管理情况、履行合同率高不高以及该国的法律制度、风土人情等因素。对具体的某一劳务合作项目则要进行投标前的情况调查，可行性研究，分析该项目从长远利益考虑是否有利，等等。总之，只有对劳务进口国家进行上下左右、里里外外的综合研究、权衡，有针对性地制定出我们的劳务出口计划，我国各水平级的劳务出口才有可能得到迅速发展。为此，笔者建议如下：

一、细分市场，扩大我国劳务出口范围

发展劳务出口要以世界劳务市场为目标，但首先要按照一定的标准进行细分市场，然后分别选择目标市场。通过细分和选择市场，可以有重点、有先后地开展劳务出口业务，因此意义重大，例如，按照承包工程的不同性质来划分市场，我们可以看到中东市场和非洲市场是以基础建设和生产建设工程项目为主，其中又以中东市场为主。在中东市场里，又以几个国家为主要重点。根据这一标准的划分，我们可选择中东市场作为我们基础建设和生产建设工程项目的目标市场，制定出相应的战略发展计划。

中东海湾国家是目前世界上最大的劳务市场，也是我国目前主要的劳务出口市场。从近、中期角度出发，中东仍是我国进一步发展的劳务出口的对象，对于这一市场，我们要加以巩固和不断迅速发展。目前中东劳务市场的劳动力按其实际需要还缺三分之一左右，而且许多国家正在大兴土木，搞基本建设，如阿联酋已将动力与石油有关的企业作为优先发展的项目，在基础设施和住房方面的合同发包也有潜力；阿尔及利亚着眼于社会基础设施和住房方面，如果两伊战争结束，两国必将进行大规模的“重建家园”的基本建设和发展生产建设，这些都为我们对中东的劳务出口提供了有利的条件。

从长远的眼光看，我们还要挖掘、发展非洲、东南亚以及南北美洲、欧洲、大洋洲等许多国家的劳务市场，并按照该国家或地区的主要发展项目，目前的承包项目之标准来细分这些劳务市场，分别选择目标市场，而后进一步扩大范围。目前这些地区的许多劳务还很少受到人们特别注意。我们必须抓住这个机会，积极主动进行工作，绝不能等到其他国家把这些

地区的市场开发出来后，再去“放马后炮”，从而坐失良机。

二、积极发展各水平级的劳务出口，并努力提高劳务技术构成水平

根据目前我国劳务出口的技术状况来看，我国劳务出口的技术构成水平较低。针对这种状况，我们要最充分地利用自己的长处，“巩固初级，发展中级，目标高级”，积极发展各水平级的劳务出口，并努力争取劳动密集型的初级劳务出口逐步转向技术密集型的高级水平的劳务出口。

何谓劳务出口的初、中、高级水平？

笔者认为，所谓初级水平的劳务出口指纯粹提供劳动力的劳动密集型的劳务出口。这种水平的劳务出口一般由我国派出劳务工人去合同签订国参加基础施工、建设等物质生产活动；我所提供的只是劳动力，而不提供任何有关的技术、设备。这是纯粹的劳动级水平的劳务出口。高级水平的劳务出口主要指技术密集型、信息密集型的劳务出口。它不仅涉及物质生产中的科学技术，还涉及文教、体育、卫生、商业、金融等非物质生产活动中的科学技术。这种水平级的劳务出口一般由劳务出口国派出有关方面的技术人员、专家去劳务接受国进行技术指导、培训，提供咨询服务等技术、信息“面授”活动。中级水平的劳务出口兼蓄初、高两级劳务出口的特点，它既提供技术，又提供劳动力，是包括范围较广的劳务出口。这种水平的劳务出口主要指在国外进行工程项目的承包，举办合资、合营、独资等属生产建设型的劳务出口。这个水平级里，非生产型的劳务出口主要是指派出有关方面的人员去劳务接受国和当地的同行进行一定时期的业务合作而不象在高级水平里的劳务出口那样进行技术指导。

在一定时期内，中东还需要大量的外籍劳动力。我们在这个劳务市场里，不仅要争取获得尽可能多的初级水平的劳务出口，还要尽可能获得更多的中级水平的劳务出口以及高级水平的劳务出口项目。

对非洲、东南亚、南美等地区的大多数发展国家来说，劳务出口应以中、高级水平为主，原因是这些国家和地区的劳动力资源本身就很丰富，对初级水平的劳务出口需求一般不大。他们急切需要的是发展和建设本国所必须具备的科学技术、文化教育、卫生、体育等。因此，我们在制定战略计划时，应根据其需要，多进行一些技术密集型较高的生产和非生产型的劳务出口。例如，农业在东南亚国家占有极其重要的地位，故这些国家对农业机械的需求量较大，而且由于平均购买力不高的缘故，对技术构成不复杂的简单农机的需求量特别大，针对这种情况，我们是否能考虑在当地独资、合资、合营建立制造简单农机的企业，或者能否考虑派出我方有关的工程师、技术人员去进行技术指导？

北非目前已成为世界上最大的劳务市场之一。但是非洲绝大部分的劳务市场还未充分挖掘，尤其在中部非洲、南部非洲。非洲大陆物产资源十分丰富。对他们进行劳务出口，不仅帮助了他们的经济、文化等的建设，而且也可换回一些价值较高的矿产。事实上，和非洲国家进行劳务合作是可行的。以利比亚为例，1982年10月卡扎菲访问我国时和我国签署了“成立混合委员会”和“互助合作计划”，根据这个计划，双方将在贸易、交通、轻工、农业、住房等建设项目和联合投资方面进行合作。至1984年4月，我国直接同利比亚签订劳务合同的总额已达372万美元，在利的劳务人员已有247名。

在对北美洲、西欧、大洋洲等发达国家的劳务出口中，我们应该以物质生产型的劳务出

口为辅，以非物质生产中的中、高级水平的劳务出口为主。由于这些国家的工业技术水平一般比我们高，这就决定了我们对其进行水平物质生产型的劳务出口是不易的，可以在文化教育、卫生、体育、商业、金融等多方面进行劳务出口。例如，我国传统的中医在世界上许多国家和地区享有很高的声誉。我们能否派出有水平的中医去这些国家和地区培训当地的中医医务人员或进行技术指导？派出高级体育教练去某国进行技术指导也并非不可。李月久去加拿大任体操教练是典型的一例。又如，派文艺团体去某国进行一定时期的合作，也是一种中、高级水平的劳务出口。总之，对发达国家，我们也可按具体情况进行某种水平、某些项目的劳务出口。

三、对我国可以输出的劳务要有一个全面的估计和了解。

能否充分利用我国的劳动力资源，关键是提高劳务人员的素质。这些素质包括一个劳务人员是否具有强烈的爱国心和民族自尊心，是否能自觉遵守纪律。对一个劳务人员来说，这些最起码的要求，无视这些就容易引起许多后果，有时甚至是政治性的严重问题。同时还要求劳务人员有一定的文化水平和修养。许多和我们合作的国家常常抱怨我们的工人、技术人员不懂英语，看不懂图纸，而随行翻译对技术知识懂得又不多，影响了工作的顺利开展。对劳务人员的身体素质也有一定的要求，否则，就不可能胜任国外的紧张工作。这种例子是屡见不鲜的。

四、官方和民间同时并举

我国目前的劳务出口主要是官方经营的，还应当允许民间开展劳务出口。这样，我们可以在一个更广泛的范围内进行形式多样化的劳务出口。

对民间进行的劳务出口，有许多人担心会因此而使许多劳务人员出去后就不回来了。我认为，只要我们各方面的政策、措施落实好，出去的还是会回来的。在这方面，我们可学习和借鉴南斯拉夫的经验。南斯拉夫在允许进行民间自由的劳务出口以前，也曾有过这类担心，但实践证明南斯拉夫的民间劳务出口是成功的。他们的劳务人员不仅为国家赚回了大量的外汇，而且在国外学到了许多先进经验，有力地促进了南斯拉夫的经济建设，许多人在国外工作了三年、五年、十年甚至更长的时间，但最后还是回到自己的祖国。因此，笔者认为我国也可以进行民间性质的劳务出口，而且，其前景是可以乐观的。

五、进行劳务出口必须拥有一批精通国际劳务市场各方面技术的人才。

这些技术包括综合劳务计划的制定，世界劳务市场信息的传递与处理，劳务市场调查，投标技术，劳务出口管理等，它们都需要有精通技术的专门人才。进行这方面的人才培养应提到一个重要的高度上来。同时，还要制定有关的劳务出口法律，做到有法可依。

我国目前劳务出口仍处于低水平状态，要在劳务出口方面能有所突破、有所成就，则必须认真分析和研究国内外的供求现状和发展趋势，并根据我们自己的特点，分别采取不同的对策。可以肯定，只要有关方面积极努力，我国的劳务出口是可以大有作为的。