

前几年，合肥市承担了一批对外经济援助任务，至今仍有一批援外工程技术人员在国外工作。同时，自一九八四年以来，我市又先后派出五批共四百多人次的劳务人员前往科威特、伊拉克、芬兰等国，从事建筑、烹调 and 纺织生产。近几年来，我市仅劳务出口为国家创汇一百多万美元。

除此之外，还和日本久留米市、香港地区签订了协议，选派十四名服装设计、工艺制作、美容、干洗、机械维修、推销服务人员，不久将分别前往这些地区工作。

我市劳务出口工作，只是刚刚起步，潜力很大。合肥市现有三百四十四万人，其中市区八十五万三千人。全市拥有机械、电子、冶金、化工、纺织、轻工、食品、建材等十三个工业部门，有二十六个专业公司或总厂，下属大、中、小型工业企业一千六百多个，职工二十余万人。目前劳务出口人员仅占职工总数的千分之一。

随着世界各国经济的发展，许多先进的科学技术跨越了国界，生产的国际化、专业化不断加强，各国之间的经济联系日益密切。在这种形势下，国际的劳务合作迅速发展。七十年代后期以来，每年大约有二千万以上的劳务人员在世界各地流动。一九

八〇年，世界劳务贸易的总额已超过三千五百亿美元。容纳量很大的劳务市场为我们提供了良好的机会，我们必须把握时机，努力开拓，使劳务出口工作有较大发展。

(一)健全组织机构，加快专业人才培养

目前，我市承担劳务出口的机构设在市

对外经济贸易委员会内，仅二、三位同志兼管，这远远不能适应工作的需要。当前国际劳务市场的竞争日益激烈，单纯组织劳务人员出国做工已远不能满足各所在国需要。许多项目建设国为了保证本国劳动者的就业，采取了一些限制措施，因此承包项目势在必行。国际上现在通常采取投标做法，外国承

包商为了求得生存和发展，都在千方百计地改善经营管理，运用先进工艺技术，降低投标报价，提高自己的竞争能力。而我们恰恰缺乏这方面的能力，以致失去了很多机会。如尼日利亚、尼泊尔、科威特等国的一些项目，我市因为报价过高而无法成交。参加竞争，必须有门类较全的技术人才。人才缺乏是我们面临的一个重大问题，必须加快培养一批能掌握政策、精通承包劳务业务和法律、懂外语的人才。在组织机构上要进一步健全，从我市看，配备三至五人专搞这项业务较宜。

(二)要巩固、发展已有阵地，努力开辟新市场，积极地从劳务合作向承包工程发展

目前，我市劳务出口主要在伊拉克库特纺织厂。这个工厂的设备是六十年代苏制的，比较陈旧。这里竞争也十分激烈。开始，我们派去九十七人，强调要

想方设法巩固并扩大阵地。他们进入该厂后，以比国内艰苦得多的劳动，加快了生产进度。我方人员坚持守约、保质、薄利、重义，伊方总经理十分满意，决定辞退部分外籍工人。我方由九十七人迅速扩大到二百六十七人。现在已有一百多人工作期满进行轮换。

发展劳务出口大有可为

张治

但是，仅仅劳务合作，不能大量带出我们的建材、设备，队伍的锻炼也受到限制，难以开创新局面。因此，必须学会承包本领，敢担风险；在做法上，可以先小后大，先易后难，唯此才能获得更多的利益，为四化建设作出更大的贡献。

(三)要选派得力的领导干部带队

一定要舍得拿出有组织能力、熟悉业务、懂技术、会管理的得力干部带队，这是开创对外劳务合作新局面的重要条件。国外与国内情况不同，在国内，党、政、工、团机构健全，遇事可以集体研究，作出决定，而在国外，则是独立作战，遇事需要当机立断，这就要求我们在国外工作的领导干部必须具有较高的政策和业务水平。要让他们参加出国人员的选审工作，这对配备足够的骨干力量，搞好出国后队伍的管理有好处。同时，要注意选派有较丰富的基层工作经验和外事工作经验，懂技术，懂管理，懂外语，以身作则，敢抓敢管，勤奋刻苦，民主作风好的同志担任组长一级干部。

(四)要加强思想工作，关心职工生活

不但要做派出的劳务人员的工作，更要做他们家属的工作，对留在厂内的领导和工

人的工作也要做。

(五)要加快劳务出国预备人员的培训

劳务出口的特点是时间紧，任务重，一旦投标投中，即要根据对方要求派出队伍。当前中东劳务市场主要是建筑、纺织行业，各国市场对烹调人员也需要一定数量。因此，要在这三方面抓紧培训人才。考虑到国内建筑、烹调、纺织行业任务重，队伍青黄不接，可从高中毕业生中培训一定数量的技术骨干，以应急需。要注意从政治思想、技术、外事纪律、外语等各方面加强培训，忽略了哪一方面都不行。

(六)要多渠道打通关系

目前，全国从事对外劳务的公司有五十七家，我省只有国际经济合作公司一家。我们要加强与各方面的联系，特别是要利用友好城市关系等对外渠道，发动各方面寻找门路，在中央统一计划、统一政策、联合对外原则下去开拓，去发展。

发展劳务合作与对外承包，是一项新的工作。只要我们敢于开拓，积极进取，善于在实践中总结提高，注意给派出单位多得益，做到各部门密切配合，就一定能够把这项工作不断推向前进。