

在现代国际经济关系中，劳务贸易是一种遍及世界各国的经济技术合作形式。我们现在说的劳务贸易，除了传统的劳务输出外，还包括承包工程等等，属

无形商品贸易范畴。战后以来，国际劳务贸易有着快速的增长。据世界银行统计，仅六十年代的十年间，世界劳务贸易额就增加了一倍。到八十年代初，国际劳务贸易总额已超

浅谈我国对外劳务贸易

许秋梁

过4,000亿美元，约为当时整个世界商品贸易总额的四分之一。由此可见，劳务贸易已成为当代世界经济和国际贸易的一个重要组成部分。

一、国际劳务贸易的现状 & 前景预测

国际劳务贸易市场的发展、变化，同世界经济和政治形势有着密切的关系。八十年代以来，由于石油价格大幅度下跌，非洲连续三年的特大旱灾，发展中国家特别是拉美国家沉重的债务负担，以及旷日持久的两伊战争，再加上整个世界经济不景气的因素，使得国际劳务贸易市场呈现出缓慢收缩的趋势。其特点主要反映在：

(一) 对外承包工程方面

1. 保护政策日益加强

在市场大为缩小而承包公司充斥的情况下，发包国首先大力扶持和保护当地公司。许多国家政府部门均有规定：本国公司有条件承包的项目均优先向本国公司发包，或者只允许本国公司承包。有的甚至规定：外国公司承包的项目，其合同额的一部分必须分给当地公司。同时，在当地采购建材，使用运输工具和参加保险等方面亦有许多规定，或将国外承包商划成不同等级，限定经营范围；或在招标时将项目划小。总而言之，以利当地公司进行承包。在这种保护政策的庇

护下，国外一批当地公司迅速成长起来。例如，沙特公司在本国市场全部建筑项目的成交额中占64%，公路项目成交额占83%；科威特公司在本国承包市场上拥有的合同额，1986年已达70%。

国际承包市场的持续收缩，使外国公司，尤其是发展中国家和地区的公司倍受打击。例如，南朝鲜公司在七十年代曾以其低廉报价揽得中东承包市场的大量合同，但去年上半年，在中东的成交额却只及上年总额的19%；再如，一度与南朝鲜公司在中东承包市场居于领先地位的土耳其公司，在其利比亚的传统市场上，由于国家保护政策的庇护，业主拖欠合同款额达4亿美元之巨，导致近年来没有新合同成交。

2. 普遍推行带资承包

近年来，中东地区的大部分国家，由于石油价的跌落和石油输出国组织(欧佩克)限产保价政策的约束，建设资金短缺，要求国际承包商带资承包的日渐普遍。许多合同的商谈往往集中在能否提供更多的资金额度与优惠条件上，因此，投标与资金挂钩已成为相当

一些国家极为普遍的做法。与此同时,石油出口国的发包项目,也往往要求与油气贸易紧密联系,即以实物来支付该承包工程所需的资金。

无疑,这种做法在很大程度上影响了发展中国家,特别是资金短缺国家的承包公司的承包。

(二) 国际劳务合作方面

1. 普通劳务需求下降,技术劳务逐步扩大

以世界最大的中东劳务市场为例,仅1984和1985两年,海湾六国就裁减了外籍工人100万。普通劳务供过于求的状况,使得劳务价格日益下降,雇佣条件日趋苛刻。据有关资料,1982年,普通劳务人员的基本工资每月500美元左右,而目前则骤然下降60%左右。例如,科威特的普通劳务月工资降到约150美元,伊拉克只需每月70个第纳尔(约220美元)即可雇佣一名印、巴工人。此外,在尼日利亚的外籍工人被告知,不仅工资将被降低,而且完全支付不断贬值的当地货币——奈拉。由于劳务价格的下降,使许多劳务出口国的劳务汇款大幅度减少。世界银行曾统计,1960~1972年,劳务汇款额的年增长率平均为30%,而1972~1985年,平均年增长率则下降到15%。去年,中东最大的劳务出口国埃及,劳务汇款下降了30%多;北也门的劳务汇款则从1982年的15亿美元降至去年的不足10亿美元。

在普通劳务需求下降的同时,随着科技的不断发展和劳务进口国经济结构和工业结构的调整,北美和西欧的劳动密集型项目已被技术密集型项目所代替;拉美也正在逐步发生类似的转变;中东产油国目前已相继进入了经济结构调整时期,投资的重点已逐步由劳动密集型项目转向技术和资本密集型项目。世界银行《一九八四年世界发展报告》称:美国引进外籍劳务的60%以上是技术工

人和专业工人,联邦德国的比例则达到70%。这种趋势已经并必然进一步促进劳务市场结构的变化。可以相信,这一趋势将随着经济的发展和世界新技术革命的深入而持续下去,并逐步形成以高层次劳务为重点的多层次、多行业的劳务格局。

2. 外籍劳务限制政策日益强化

众所周知,美国是最早限制外籍普通劳务人员入境的国家,普通劳务人员很难获得美国劳工部发放的劳工证。中东国家从1983年开始限制外籍劳务人员流入,采取了诸如颁布劳动许可证限额,控制入境签证,限制居留时间等措施,以达到改善居民构成,扩大本国就业的目的。此外,有的国家还制订了增加本国人口和劳动力比重的计划。例如,科威特在其1986~1990的五年发展规划中,明确规定:到1990年要使本国人口在居民中所占比重由41%提高到45%,到2,000年达到50%,而本国劳动力在全部劳动力中的比重则提高到24%。

在这方面,阿尔及利亚除了限制普通劳务人员入境外,甚至还规定,外国公司承包的工程必须雇佣50%的当地工人。

显然,上述特点都表明当前国际劳务贸易的市场需求不旺,而这种需求下降导致的萎缩,势必对我们的对外劳务贸易工作增加一定难度。但是,从长远的观点来看,虽然目前国际劳务贸易市场因种种原因而暂时呈收缩之势,然而,国际劳务贸易作为一种互助互利的国际经济技术合作的形式,却仍然是一种很有生命力的事业。例如,在承包工程方面,不仅承包项目更为广泛,而且内容更为多样化,特别是中东地区产油国通过经济调整,多数国家正在执行一个以出口原油和发展石油深加工为主,带动国民经济多样化发展的新战略。今后在执行多样化发展过程中,制造业和农业将放在较突出的地位。与此同时,为适应生产事业的发展 and 人口的增长,住房建设任务也很重,许多基础设施项

目仍要上马。近年来,中东承包市场的一个重要变化,就是对过去十几年来花费的几千亿美元建成的基础设施和各种项目,进行经营与维护的需要程度日益增长。在普遍萧条声中,有的国家在这方面的承包合同成交十分兴旺。海湾地区已建成的大项目如机场、公路、医院、大学和工厂,以至城市绿化和清洁,家庭服务等都需要这方面的服务。

在劳务合作方面,当前发达国家普遍存在着人口老化问题。因此,大量进口外籍劳务,将成为这些国家缓冲劳动力老化趋势的一项重要措施。而在中东地区,则由于地广人稀,石油资源非常丰富,发展民族经济有很大潜力,虽然近年来对外籍劳务实行了种

种限制,但人口素质的提高仍跟不上社会发展的需要,因此,仍然是一个潜力很大的劳务市场。至于其它地区的国家,则也必将随着经济的发展,不断扩大对技术劳务的需求。

此外,从当前整个世界经济发展的趋势来看,由于西方经济持续低速增长,发展中国家的经济结构调整,再加上随着世界市场供需关系的变化,中东产油的油价必然回升。而伴随着可能在近几年内油价恢复到正常水平,这些产油国的经济也将走向稳定和复苏。无疑,这些因素势必会促进整个国际经济贸易的发展。而属于这个范畴的国际劳务贸易,随着规模、形式的不断扩大,将证实其本身的巨大潜力与诱人前景。

二、拓展上海劳务贸易的若干设想

进一步开展上海的对外劳务贸易,除了需根据国际市场的特点、变化及发展趋势外,还要结合上海的实际情况,制定正确的发展方向和政策、措施。对此,上海应该:

(一) 巩固发展老市场,并努力开拓新市场

在这方面,上海除了需进一步重视中东、北非的传统市场外,还要面向全世界,特别应积极开拓欧洲、南美洲、南部非洲、南太平洋、印度洋岛国及加勒比地区,并逐步注意苏联和东欧市场。

(二) 积极探索新的劳务合作渠道

这中间包括开发量大面广的新工种(例如捕鱼、海员、土建等),物色新代理商,并进一步拓展民间劳务出口的渠道。此外,还应通过各个方面,全方位地获取国际劳务信息,以切实组织全市各系统、各行业的劳务输出业务。

(三) 集中精力办好投资少、上马快、效益好的中小型项目

扩大合作范围,在很大程度上,取决于如何增加技术服务,扩大设计、规划、咨询等服务项目。相对于全国来说,在这方面,上海应该、并且完全有可能充分发挥自己的优势。特别是,对那些经过考察和可行性研究,同时上海又确实有能力搞、经济效益显著、投资回收期短的中小型项目,上海应积极争取多搞。考虑到国际上一些国家的规定及限制因素,对这些项目,即使需带资承包,上海也应想方设法争取签约。

(四) 努力探索对外承包方面的新形式

在当前扩大利用外资进行城市基础设施建设的过程中,是否可以把经选择的市内工程一些项目的向外发包和承接国外工程“捆”起来?此外,是否可考虑让经援项目带动承包项目,让经援需要在国外消耗的那部分外汇,与对外承包工程中外方支付的当地那部分货币有机地结合起来,调剂使用?以减少外汇支出。

(五) 想方设法降低劳务成本,以提高竞争能力

例如,可否采用全民工、合同工和临时工相结合的办法,直接招募部分合同工和临时工,经短期培训后派出?这样做既可节省国内固定工资、劳保福利等开支,还可减少中间环节,压缩管理费。此外,除了酌情减少劳务人员费用外,是否可推行一些承包责任制?以使个人收入与项目经济效益挂钩。

(六) 认真研究解决对外承包工程的资金问题

现在,资金不足已严重影响上海对外承包工程和劳务合作的进一步发展,对此,可否考虑下列措施:

1. 拨出一定数额的资金,列为年度计划。尤其是对于带动机电设备和材料出口的承包项目,银行应给予优惠出口信贷或汇率补贴。同时,对有关公司在投标、履约、维修及短期透支等方面继续给予银行担保。

2. 允许部分骨干公司向国外银行或金融机构借款,中国银行对这些公司的借款予以担保。

3. 在条件许可的情况下,有关公司可采用各种方式利用外国资金,诸如:存款抵押贷款;短期透支信贷;使用买方信贷和卖方信贷购买设备材料,以及利用业主的付款保函,在外国银行作抵押,以取得短期贷款等等。

总而言之,对外劳务贸易就上海来说,还是一项较新的工作。但是,它与上海的进一步对外开放,上海的外向型经济发展,关系十分紧密。如果上海能充分利用并发挥自己的工业基础雄厚、科技水平先进和人才荟萃的优势,通过深入的调查研究,统一认识,并根据国际劳务贸易市场的情况,调整有关政策和措施,那么,进一步扩大上海的劳务贸易是完全可能的。

(上接第14页)

色一家外国公司出资先代为向十多个发达国家申请专利。作为条件,我方同意将该项专利技术作为技术投资。

经我国专利局批准可向国外申请专利的技术,在向国外申请之前,应通过专利机构和科技情报部门了解有关发明在国外申请专利后,是否有转让前途,以免浪费申请专利的外汇费用。

(三) 加强对非职务发明技术出口的管理。应制定具体的非职务发明技术出口的管理办法,防止有人通过不正当的办法将非职务发明的技术转让给外商,以确保国家利益。还应制定相应的法律条例,对违反规定者,应进行处理,情节严重者,还应追究法律责任。

(四) 允许出口的技术,如属于保密技术,在出口时应注意保密。在同引进一方签订正式的技术出口合同前,不得让引进方参观有关保密技术的实验室和使用场所,不得透露任何技术内容的细节。如果在磋商交易的过程中,引进方要求我国技术出口方揭示时,必须先同技术引进方签订保密协议,揭示时,还应掌握揭示的分寸。

技术贸易是一项政策性强、要求高的业务工作,开展技术出口,应服从我国国民经济发展的要求,认真贯彻执行有关的政策和各种规定,既要积极扩大技术出口,又要注意防止片面追求技术出口创汇的思想,使我国技术出口沿着正确的方向,顺利地开展。