

中苏劳务合作的潜力与应注意的问题

王学成

近几年来,苏联为跻身于亚太经济圈,加紧对西伯利亚和远东地区的建设与开发,已将远东地区列为全苏经济开发的战略重点与先行地区。然而,要开发西伯利亚,除资金与技术不足外,劳动力奇缺也是主要困难之一。由于劳力不足,远东地区有的工厂开工只达设计能力的1/3,给农产品收获造成很大损失,森林得不到合理采伐,每年有大批林木进入过熟期而枯朽。据英国某科研机构预测,开发西伯利亚与远东至少需要8,000万人,而现在还不到3,000万人。我国劳动力资源十分丰富,加之近年来,我国经济调整、压缩基本建设,使劳力过剩已成一大社会难题。1987年以来,戈尔巴乔夫曾两次在讲话中表示:在远东经济开发中,要把同中国的合作放在优先地位。从中苏两国的利益看,劳务合作大有可为。

自苏联实行改革政策以来,美国、日本、南朝鲜、澳大利亚、新加坡、联邦德国、泰国、香港、台湾省等国家和地区的商品涌入苏联市场。经互会国家民德、捷克、波兰、匈牙利早就开始向苏联出口食品和日用品。1988年底,苏联的合资企业已超过130家,进入1989年后,以每天10家的速度增长,其种类涉及农、工、商、消费品等各个部门,其中大部分合作伙伴来自西方国家。这对我国对苏商品出口是严峻的挑战。此外,我国对苏易货贸易的货源与运力都很紧张。中苏贸易货运集中的满洲里、二连和绥芬河三个传统口岸过货量已经饱和,这必然会影响商品贸易的进一步发展。而且,苏联自1988年以来,调整了出口战略,在对外经贸发展中重新确定了以经济技术合作为主的方针,改变过去偏重易货贸易的作法。这些现实与潜在的威胁和趋势,应使我们重新估价中苏劳务合作的潜力。

苏联国内经济困难的主要原因之一,是由于轻重工业结构不合理所致。目前,苏联正调整产业结构,并准备让一些科技水平、生产能力均有相当实力的国防企业参与轻工业品和

食品的生产。这样,苏联消费品匮乏的局面就有可能在不太长的时间内有所好转。另外,必须看到,苏联之所以用易货方式大量进口我国的消费品,主要是由于其外汇紧张所致。而苏联卢布到九十年代上半期就成为可在国际金融市场上自由兑换的货币。到那时,苏联就可以在国际市场上用现汇自由选择商品。这两个苏联国内的动向,将来也势必对我国目前在苏联畅销的电子和轻工产品的销售潜力产生影响。这又增加了大力拓展中苏劳务合作的紧迫感。

从近两年来两国间开展劳务合作的情况看,发展速度是快的,承包工程质量是好的,效益也是高的。但是,要充分挖潜,使之有突破性的发展,还应抓好以下几方面的工作。

一、加强宏观管理和协调工作

苏联在远东地区首先抓了两件事:一是加快基础设施的建设;二是将该地区丰富的资源就地加工出口。第一件事是第二件事的基础,自然应在首抓之列。这点也可从黑龙江省在苏承建项

目反映出来。这些项目有客运站、砖厂、民宅、仓库、牛舍、宾馆、医院、商店等属于较容易承担的劳动密集型劳务输出项目。这些劳务合作项目合同是由黑龙江省、市有关工程建设公司、建设开发公司、工程承包总公司及进出口贸易公司等多个单位与苏方签定的。此外,内蒙古自治区等省、市也展开了中苏劳务合作。发挥地方的积极性是必要的,竞争也是难免的。但是,由于缺乏宏观管理和协调,多头对外造成了争夺苏方劳务合作伙伴、削价竞争的局面。其结果是地方得利不多,国家吃亏,甚至还影响我有关企业的信誉与企业之间的关系,给我对外经济活动造成不必要的损失。为此,对工程承包与劳务输出单位要强化自负盈亏机制。同时,建议国家有关部门成立中苏劳务合作的专门管理机构,各省、区、直辖市成立分支机构,以强化宏观控制与价格管理,在经济测算的基础上,规定工程承包和劳务输出的效益水平和违反规定的制裁措施。当然,承包工程与劳务输出作价较一般商品要复杂,就承包工程来说,其形式、内容、条件、竞争因素等都对效益水平有不同程度的影响。因此,在考虑各种工程条件、技术条件等因素并进行财务分析后,所拟定的效益水平,既要拉开档次,又要留有充分余地,使各省市工程承包与劳务输出单位对苏或第三国总承包商报价时既有一内部掌握的基本价格幅度可循,又有一定的应变和对付国外竞争者的灵活性,以避免由于内部价格战而使渔人得利之弊。

国际上劳务合作总是由低层次往高层次发展。从承包工程说,一般是从简单工程到复杂工程,从承揽施工到设计和施工的一揽子承包,从分包到总承包;从承包项目来说,是从人力输出再到技术输出。技术输出获利多、竞争力强。印度和南朝鲜开始都只输出劳动力,即承包劳动密集型工程,后来发展到承包整个工程的各种工程,即交钥匙工程;从承包普通工程发展到承包较复杂的化工工程。要不断提高我对苏较高层次的劳务合作,只靠黑龙江、内蒙古自治区等边境省市是不够的,而成立国家与地方的中苏劳务合作管理机构就可形成一个信息网络,促进宏观协调。其中的一个优势是可以从较大的范围内,择优选择所需要的各种门类的技术分包队伍,与边境省份广大、适应地理气候的劳动资源结合,增强对苏工程总承包的能力。

二、加强培训,提高承包队伍的素质

从两年来的情况看,有的赴苏承包队伍庞大,但工效不高。在国外进行承包工程与劳务输出,一般工作要求严,技术要求高,特别是在苏联承担技术密集型劳务出口更是如此。例如,苏方向我表示过的劳务可行性输出项目中就包括黑龙江梯级水电站的联合开发与经营,油田仪器产品合作生产,有色金属、煤矿、油气田、石棉矿开发,贝阿铁路沿线地区十几个综合体的开发与生产等技术性较强的项目。另外,在与第三国合作承包的项目中,还要和第三国的工程师、技术员、熟练工人合作,这都需要不断提高我承包队伍的素质。

通过培训,可以使经营管理人员了解苏联劳务市场行情,懂得如何与苏方各级经营人员打交道,掌握投标、经济测算与财务分析、苏联有关法律与规定、计算机等有关知识与外语,使他们一到苏联后,就能用得上、打得响。根据以往中苏劳务合作的经验与教训,要求劳务人员克服所掌握的技能过细、过窄的弱点。通过培训,力争做到一专多能,以提高适应能力和工效。在过去的一些合作项目中,施工设备、车辆与机械由苏方提供,劳务人员要学会驾驭这些设备和车辆,懂一些常用俄语及当地风土人情、习俗、宗教、交通规则、法律规定等。培训时,应急用先学,培训后,应根据考核的成绩,择优录用。

培训人才可采取多种渠道。例如,可由地方与苏联有关州、边疆地区互派留学生,或选派一些青年分期分批到远东、西伯利亚及苏联腹地的工厂培训,以从多方面提高我承包队伍的业务与技术水平。

三、加强调研

要制定出可行的对苏劳务合作战略与策略,根据苏联劳务市场的需求变化,捷足先登,以赢得更多的工程承包和劳务输出项目,调研是当务之急。

通过订阅有关苏联报刊或专业性杂志,或派遣得力的考察小组赴苏搜集第一手资料,利用友好城市的关系互访,或通过苏联作广告宣传来搜集信息反馈等,都是获得信息的渠道。同时,还可通过代理人及利用贸易和其它有关系的客户常常为劳务合作提供线索和门路甚至还会献计献策,协助开拓劳务市场。此外,研究远东及西伯利亚的规划及其它官方文件、领导人讲话,也有助于我们摸清目标市场的潜力、需求特点和发展趋势。

苏联开发远东的战略基点主要是利用日本、南朝鲜的资金与技术,中国和其它国家的劳力和日用品。我们还应努力摸清日本、南朝鲜、香港及西方一些对苏联有兴趣的大、中工程承包商的底细和动向,以利用第三国的资金和技术,承担劳务分包项目。例如,日本一公司曾承包了远东地区的一个苏联最大的化工工程项目,并准备承担其它一些项目,该公司表示愿意吸收中国劳务人员;又如,香港一服装业承包商在苏就地建立服装厂,天津有关部门及时变信息为财富,利用港方的资金优势,输出劳务人员赴苏制衣,取得了较好效益。

发挥对苏贸易各部门,特别是边境地区的省、市、县、企业的积极性,是多层次、多渠道搜集信息的基础。在这个问题上,我们提倡在有关部门的管理、协调下,各部门应发扬互助互利、互相促进的精神,克服本位主义,从维护国家与民族利益出发,共同为提高我对苏的工程承包与劳务输出的总体效益而努力。

四、把好挑选与审查关

从总的来说,我国多数赴苏劳务人员表现较好,受到苏方赞扬。例如,我方由40个人组成的小承包队,日夜奋战,仅用了一个月的时间,就完成了苏联滨海边疆区一栋4,400平方米住宅楼的内装修任务。验收时,苏方人员频频举起大姆指,赞不绝口,表示要与该队签定更多的承包合同。但有的承包队,或在施工中,或在与当地人的日常接触中与苏方发生纠纷,搞得关系很紧张。当然,原因是多方面的,但从我方来讲,在挑选与审查时能否严格把关,对顺利开展中苏劳务合作是不容忽视的。

选拔赴苏劳务人员要政治、专业技能、健康三者并重。对那些组织纪律性差、作风不正、有可能生非闹事、触犯刑律的人,不予考虑,否则会搞坏关系,贻误工作,损害我承包公司或派出单位的信誉。

对于那些年纪大,体弱多病的人,或专业不对口的人,不能挑选;对于搞行政工作已久,长期脱离生产岗位的人,不能让其再当工人。出去的各类工种人员,必须在国内干同类工作的现职人员或培训合格的人中选拔。要根据革命化、年轻化、知识化、专业化的要求,用德才兼备、年富力强的中青年干部配好领导班子,并注意挑选一批能带头打硬仗、技术水平较高、吃苦在前、享乐在后的骨干,把承包队伍建成能征善战的、专业和工种配套成龙的、在政治思想作风方面可靠的队伍。

五、与合同有关的一些问题

我赴苏劳务承包所遇到的困难之一是资金周转问题。要承包一项国外工程,从投标到施工结束,承包人要垫付一大笔资金,用于购置有关器材与设备、发放工资、管理费用直至保证金等,而收回这笔资金和劳务报酬,往往在工程进展到某一阶段或结束时才能获得。目前,国内资金短缺,给

南朝鲜纺织工业是在二十年代日本统治时期开始发展的。六十年代中期以后,南朝鲜纺织工业开始转向出口导向型,生产迅速增长,逐渐成为南朝鲜经济中最重要的支柱,成为其获取外汇的最大产业。八十年代以来,虽然南朝鲜把国民经济的战略重心转移到重化机电工业上,纺织工业在逐渐减弱,但仍然是南朝鲜经济的重要部门,并且在其对外出口的商品构成中占有重要地位,在国际纺织品市场上也是一个举足轻重的供应者。

南朝鲜经济基本上是按照日

本的模式发展起来的。自1962年实行第一个五年经济发展计划起,南朝鲜始终坚持“贸易立国”的经济发展战略。而当时正值西方工业发达国家进行产业结构大调整时期,南朝鲜当局适时地利用了这一有利于时机,制定了“以轻养重、先轻后重”的发展策略,利用本地廉价的劳动力,对纺织这一劳动密集型产业采取了优先发展的政策,大量地引进了外资,引进了先

进的设备和技术,使纺织工业得到迅速发展,并很快占领了正在进行产业结构大调整的美国、日本和欧洲共同体等主要纺织品市场。自1970年,南朝鲜纺织品出口开始大幅度增长。1970年纺织品出口额只有2.99亿美元,到1981年达到63.1亿美元,1982年虽有所下降,但从1984年又开始回升,1986年已达87亿美元,比1981年增长了38%,一跃成为世界纺织品出口的主要地区。

近几年,纺织工业在南朝鲜国民经济中的地位虽然趋向下降,但南朝鲜当局并没有把纺织

南朝鲜纺织品出口的成功经验

李 长 河

工业视为“夕阳工业”,而是要求其纺织工业更上一层楼,特别是在出口贸易方面,要求继续利用比较优势,积极更新设备,提高生产技术水平,力求在竞争日益加剧的国际市场上以质取胜。1981年南朝鲜制定的“第五个经济计划”决定,投资1.8亿美元用于更新和引进设备,大力发展服装辅料工业的生产。1987年起实行的“第六个经济计划”也将加强纺织工业的

劳务承包项目,特别是承包工期较长的工程项目造成了一定困难。在签订合同时,应力争苏方在施工前,先用商品形式偿付相当于合同价一定比例的款项,作为施工准备用,并争取对方根据施工进度情况,按阶段付款,即采取“里程碑”式的商品作价偿还方式,以缓解我方资金困难;另一方面,国家应制定有关优惠政策,从资金上作承包公司的后盾,以增加得标机会。

合同“先天不足”必然导致“后患无穷”。在中苏经贸往来中,合同纠纷时有发生。有的是苏联企业见利忘义,出尔反尔,我方决不可掉以轻心。

劳务合同与一般经济合同既有共同之处,也有其特殊性,如派遣人员的要求(包括数量、工种、技术条件、价格条件、派遣日期、工作期限等);人员的安排、更换和解雇;工资计算(包括每年应增长的比率、加班津贴和工作奖金);各种费用(安置家庭和准备行装的费用、国际旅费等);生活待遇(包括伙食费、住房、办公条件、交通、医疗、劳保用品、文娱活动、社会保险等);双方的职责与义务范围等都要在合同中详细订明。此外,一般经济合同所共有的不可抗力、仲裁、修正合同、履行合同、罚款等也要在双方取得一致意见后,在合同中明确规定。对苏承包工程的合同是确立双方法律关系和一切责权利关系的极为重要的文件,由于各种承包的项目不同,承包合同格式也不尽相同,更要认真做好审核工作,以便使双方有所遵循,避免在执行中产生不必要的纠纷。