

国际承包劳务市场的发展趋势与我国对策

辛
欣

一、国际承包劳务市场的发展趋势

纵观当代国际承包劳务市场的状况,它具有以下几方面的发展趋势:

(一) 国际工程承包市场持续繁荣,劳务流动规模庞大

从整体来看,国际工程承包市场在经历了80年代中期的衰退后,于1988年走出低谷,近年来世界225家大承包商的海外承包总额持续上升。1991年世界前225家大承包商的海外合同总额突破1520亿美元,是1986、1987年低谷时期的两倍,并超过1982年最高峰时期的1299亿美元。1988~1991年平均增长速度达19.7%。1992和1993年,国际承包劳务市场仍持续发展。据1994年8月出版的《国际工程新闻记录》统计的资料表明,全球最大的225家承包公司新签订的国外合同额为1553亿美元,比1992年上升5.9%。

据世界劳工组织统计,全世界在国际间流动的劳务人员为2000~3000万。劳动力流动的总趋势是从劳动力过剩的不发达国家向劳动力紧缺的国家和发达国家流动。同时,又受地域、文化、人文等因素的影响而多向流动。目前的大致趋向是南亚的劳务向西亚和东南亚流动,东欧和非洲的劳务向西欧、西亚流动,南美的劳务向北美流动,还有因国际上各国产业结构的调整产生的不同产业劳务人员间的双向流动。

(二) 技术密集型和资本密集型承包项目增多,项目趋于大型化和复杂化

世界科技的日益发展推动产业结构的调整,发达国家与新兴工业国技术密集型和资本密集型项目增多,发展中国家与石油输出国也都力图摆脱单一的初级加工的经济结构,逐步建立起全面的现代化工农业经济体系,与之相适应的技术密集型项目日益增加。

承包项目随着现代科技的进步朝高、精、尖发展。另外,由于新技术革命,传统的产品贸易和技术转让市场疲软,发达国家的海外直接投资转向高技术、尖端工业和新型产业,这使得国际承包从单纯的土木工程转向以技术为主的成套设备的输出、安装和培训,向技术密集型转化。

为了适应市场的新变化和新趋势,世界各国大多相继制定大量的技术法规、技术规范 and 标准,对建筑材料标准、技术设计规范、施工验收规范等实施控制,并对这些投资巨大且涉及技术专利、技

术诀窍的项目实施包括计划编制、技术协调、财务安排、质量监督等在内的全面综合监控管理,使现代化的工程承包区别于一般贸易往来而成为一项涉及范围甚广的系统建设工程。

(三) 技术劳务需求上升, 普通劳务需求势头不减

技术密集化使国际承包劳务市场对各层次的技术劳务需求上升。世界性的结构性失业与劳动力不足并存。造成一方面许多国家在限制某些行业劳务输入的同时, 不得不进口另外一些行业劳务。中东地区, 随着大批基础设施的陆续完工, 80 年代中后期对维修与保养、操作与管理等方面的技术型劳务的需求不断增加; 还有不少发展中国家, 为了限制外籍劳务人员与本国公民竞争就业机会, 在对外国劳务流入实施限制的同时, 而对所缺乏的高科技人才却网开一面。据世界银行统计, 美国引进的外籍劳务 60% 以上是技术人员和专业人员。在东南亚一些新兴工业国家, 在输入高技术人员的同时, 也大规模输入普通劳务。新加坡、韩国、马来西亚, 一方面输入本国所需的技术劳务, 另一方面, 由于本国经济的迅猛发展, 本国人民生活水平的提高, 许多脏、累、险行业无人问津, 对普通劳务的需求甚多。

然而, 与此同时, 普通劳务价格却不断下跌。80 年代初国际普通劳务月工资达 500 美元, 1992 年印度、巴基斯坦、孟加拉国等南亚劳务出口国的普通劳务价格已降到月薪 150~200 美元。这使具有技术优势的发达国家承包商处于有利地位, 而具有劳务优势的发展中国家承包商处于劣势和被动。

(四) 市场竞争激烈, 盈利日趋微薄

70 年代后期、80 年代初期, 西方国际承包公司不断发展壮大, 发展中国家的承包公司也活跃在国际承包劳务市场, 加入了国际工程承包和劳务输出的竞争行列, 成为一支重要的力量。近 20 年来, 从事国际工程承包和劳务输出公司的增加、发展, 以及世界区域经济一体化、集团化趋势的加强, 使市场竞争更加激烈, 尤其是大中型招标项目, 往往集中几十家承包商竞相角逐, 各类公司各显神通。一些承包商为不使业务停顿和施工机具闲置, 不惜以低于成本的报价冒险投标。有经验的大公司以低于成本价格竞标, 靠中标后材料设备出口及合同索赔等手段获得盈利。欠发达和发展中国家的许多公司都很难赢利。竞争的加剧, 使国际承包公司海外利润率和盈利公司数逐年下降(如下表)。1988 年美国有 86% 的公司盈利, 欧洲有 83%, 亚洲承包商中仅有 61% 盈利。

250 家大公司在海外盈利百分比

年	1985	1986	1987	1988
盈利	89%	82%	84%	78%

70 年代中期, 国际承包商的利润保持在 20% 以上, 而 1978 年降为 15%、1985 年为 5.3%、1988 年为 5.1%。国际承包市场呈现买方市场, 标价越压越低, 盈利微薄。

(五) 承包资本的集中化与联合化

国际承包市场的激烈竞争, 成为一种促使承包资本集中化的推动力。年承包数十亿美元

的巨型公司相继产生。少数巨型公司在世界承包商总额中的份额越来越大。一些公司为了提高竞争力,正继续通过公司合并进行更大规模的资本集中。

1981年承包10亿美元以上的公司有29家;1982年有31家,这31家承包额占当年国际市场总额的60%,其中最大的10家就占30%。美国的凯洛格公司和鲁斯特公司于1981年合并,当年名列世界第六,次年跃居第二,承包额达50亿美元,至1986年就名列榜首,承包额达51亿美元。英国的约翰·布朗公司和戴维公司1991年合并,合同额突破88亿美元。1991年最大的两家承包公司——美国的贝克特尔与弗斯特·惠勒公司的海外合同额都超过100亿美元。

大公司力图把资金少、技术力量薄弱的小公司排挤出国际承包市场。中小公司利润率下降趋势要比大公司快得多,10亿美元以上的公司利润率下降比较缓慢。业务较稳定,市场占有率能够保持,并可能拓宽,优势比较明显。

(六) 带资承包和实物支付盛行

由于一些国家资金困难,特别是外汇短缺,近年来国际承包市场上现汇项目减少,预付款减少,带资承包、延期付款和实物支付的项目增多,并且有进一步发展的趋势。承包商只有在提供信贷、接受延期付款和实物支付等条件方面占有优势,方能占领市场。

据统计,近年来国际大承包商带资比例增加。拉美国家三分之二项目招标附带解决资金的条件;在东南亚,只要是大型项目,一般都要求承包商提供信贷。BOT方式也是承包商带资承包的一种方式,并在那些资金缺乏的第三世界国家逐渐流行。

国际承包市场对资金需求的增加促使一些承包商寻找合作伙伴。凯洛格公司在1992年出售了45%的股份给日本JGC集团。JGC为凯洛格提供资金,加强了它在亚洲、非洲和中东的开拓力量,反过来,这也把JGC引入了新的市场。凯洛格公司的发言人说:“靠单独力量已拿不到任何大项目。现有的所有大工程实际上都是多元化的。”

在项目筹集资金比较困难的情况下,支付方式亦呈多样化,除了近期付款或采用当地货币支付以外,中东、非洲等一些发展中国家的业主还采用石油、矿石、木材等实物支付承包工程款的做法也同样比较普遍。

(七) 地方保护主义愈演愈烈

近年来,许多国家为了扶持本国企业,减少外汇支出,保护本国利益,纷纷采取保护措施。一方面对外国承包公司进行各种限制,另一方面对本国公司给予各种优惠。例如,有些国家硬性规定外国公司向当地承包公司分包的比例;规定一批专给当地承包公司承包的项目;外国承包公司必须同当地承包公司组成合营公司后方能取得项目的投标权和当地公司享有的标价优惠等。此外,发达国家为减轻国内高失业率的压力,限制普通劳务入境。保护主义严重化,使外国劳务的流入困难重重。例如,美国限制外籍普通劳务规定实施较早,普通劳务在美国很难获得劳工部颁发的劳工许可证;德国、中东国家采取劳务许可证限额,控制入境签证,限制居留时间;拉美国家普通劳力过剩,区外的劳务需求却以专业技术人员为主。

(八) 政府多方支持

由于海外承包产业的开拓,能为各国带来诸多实惠,因此,各国政府对此大多极为重视,并

从多方给予支持和鼓励。例如,韩国和日本政府,通过减免税收、资金信贷、保险、情报科研及培训人才、外交等手段对海外承包企业给予支持。

二、我国对外承包劳务事业发展现状

我国对外承包劳务事业发展的现状是:对外承包劳务规模不断扩大、地区愈加多元化、行业结构高层次化,以及适应对外承包劳务市场需要的企业家队伍正在形成。

(一) 对外承包劳务的规模

70年代末期,我国享有对外承包劳务经营权的公司只有数家,年新签合同额仅有2000万美元左右,目前已发展到逾500家,年新签合同额达数十亿美元。经过艰苦创业,这支由500余家公司、设计院所组成的对外承包劳务企业形成了我国外经贸战线上的一个重要的企业群体,总体实力增强,成为国际工程承包劳务市场上的一支生力军。据外经贸部对部分企业的统计,1993年汇总的112家对外承包劳务企业资产总额已有452.18亿元,其中中央和国务院各部委所属企业资产占67.69%,地方省、市所属企业资产占32.31%。1994年,中建、港湾、中冶、中水、路桥、中石油、中土、中福、上海外经和四川国际等23家公司跻身于世界最大的225家承包公司之中。据统计材料介绍,自1979年至1994年6月底,我国公司累计签订对外承包工程和劳务合作合同5万余份,合同总金额357.6亿美元,营业额总计220.4亿美元,累计派出劳务83万人次。

(二) 对外承包劳务的分布地区

目前,我国对外承包劳务遍布世界各地,已初步形成全方位、多行业的布局,1994年分布于六大洲的170多个国家和地区。在新签合同额和完成营业额中,亚洲分别占60.8%和61.8%;非洲占10.3%和13.6%;欧洲占10.6%和7.3%;北美分别占2.1%和3.2%;大洋洲及拉美所占比例较少。市场多元化格局的初步形成,使我国对外承包工程和劳务合作业务呈现稳步上升势头。到目前为止,港、澳、台、日、俄、韩、新、泰等周边国家和地区已经或正在成为我对外承包劳务企业的成熟市场。另外,我对外承包劳务企业国外、国内两个市场一齐抓,1992年境内工程约占整个完成营业额的7%,1993年上升到13%,1994年又上升到16.8%。

(三) 对外承包劳务的行业结构

我国对外承包劳务企业已由创业初期单一经营土建工程和劳务分包发展到全方位、多行业、多层次开拓业务的格局。工程承包业涉及冶金、港口、电力、通讯、机械、石油、化工、水利、广播、电子、海洋、捕捞、地质勘探、煤炭、林业、农业、纺织、轻工、船舶以及航天等领域。对外劳务输出也从提供普通劳务发展到输出包括施工、安装、勘察、设计、维修、培训、计算机软件服务、医疗卫生、高科技研究与管理等门类齐全、初中高各级兼备的劳务结构。

(四) 对外承包劳务的企业家队伍

培养和造就一批适应国际市场竞争需要的外经贸人才队伍,已经成为多数对外承包劳务

企业的重要发展战略之一。在整个80年代,我国外经贸公司普遍经历了因为人才短缺影响业务进展的艰难历程。进入90年代,多数企业根据公司业务需要制定了人才战略,使一批年富力强、有学历、懂业务、懂外语、善管理、有责任心的管理人员走上公司各级领导岗位,形成了“引进——使用——培养——使用”人才的良性循环。

三、发展我国对外承包劳务的有利条件

发展对外承包劳务需要有较好的条件才能大规模的顺利进行。我国具有充足的发展对外承包劳务的有利因素,主要包括:

(一) 有利的国内社会环境

改革开放政策为发展对外承包劳务创造了有利的社会环境。首先,人们在观念上的变化有利于发展对外承包劳务。改革开放以来,旧的思想观念开始转化,人们逐步认识到发展对外承包劳务是一种十分有利的生意,思想障碍越来越小。其次,改革开放为其提供了有利的环境。开放政策为对外承包劳务提供了各种物质、设备条件,大批特区和开放口岸的设立,沿海、沿江、沿边各省市参加世界经济大循环,为对外承包劳务提供了广阔的市场和渠道。第三,“大经贸”战略和实业化、集团化、多元化、国际化经营战略和经营方针,对对外承包劳务企业的发展提供了宏观政策导向。第四,为加强和改善宏观调控而转变政府职能,改革对外经贸的管理体制,以及国家为扩大对外开放,增加货物和服务贸易而可能采取一系列鼓励措施,也必将加速我国对外承包劳务事业发展的势头。第五,伴随国民经济飞速发展,国家财政状况、收支状况好转,国家将会在有能力条件下,扩大对外承包劳务企业承揽国外大型工程项目的信贷规模,专业进出口银行的设立也为企业发展此项业务提供了新的金融支持和经济上的激励因素。第六,我国市场经济体制的逐步建立,必然对对外承包劳务事业的长足发展产生深远影响。

(二) 良好的国际政治经济环境

从外部条件看:首先,国际经济一体化、集团化已经形成大趋势,这将有利于我国对外承包劳务人员进入当地市场。其次,90年代中后期全球范围的缓和、经济复苏、贸易更加自由化的环境,将成为我国对外承包劳务事业持续发展的机会。第三,历时七年的乌拉圭回合贸易谈判终于成功结束,根据《服务贸易总协定》的规定,我国与外国政府将通过双边或多边谈判协商,就我国对外承包劳务企业和人员的准入、国民待遇和专业技术人员资历认可等原则性问题作出互惠性安排,我有关企业也由此面临开拓国际市场的良机。第四,发达国家的经济复苏,将会产生对各种形式、各种层次服务的要求,我国对外承包劳动企业从中可能获得市场机会。第五,发展中国家经济以年均5%的速度增长,对于我国这样一个以发展中国家为对外承包工程重点市场的国家来说,是一个发展对外承包劳务事业的良机。第六,我国同周边国家的睦邻友好关系处于建国以来最好时期,十分有利于我国对外承包劳务进入这些国家和地区。

(三) 我国劳动力资源丰富

目前,我国城镇尚有待业人员350万人;农村有数以千万计的剩余劳动力;职工队伍中

有1500万富余人员处于不充分就业状态。另外,我国劳动力资源的数量与素质构成也是许多大量输出劳务的发展中国家所无法比拟的;中国人民吃苦耐劳、勤奋聪明已享誉世界。特别是经过十几年的发展,我国已造就了一支熟悉国际承包劳务市场、能征会战的骨干队伍和一大批专业人才。

四、我国对外承包劳务事业存在的问题

无论按市场经济对企业应变能力的要求来讲,还是与国际同行业竞争对手相比。我国对外承包劳务事业,还存在一些问题,概括起来,主要有以下几点:

(一) 国内外市场竞争更加激烈

对外承包劳务企业自创建之日起,就把经营的“主战场”设在国际市场,因此必然受特定的国家和地区的政治、经济、法律环境的制约和影响,同时作为国内企业又面临着国内社会主义市场经济不成熟、法律法规不健全的难题。

亚洲是世界上最大的工程发包市场,也是国际大承包商最为集中的竞争焦点。1994年仅在中国大陆市场就云集了80余家国际著名的外国承包公司。可见,凡是中国公司参与投标的国内外项目,都必有一争。中国公司将在市场份额的争夺中面临更严峻的挑战。

(二) 企业自身的不利因素

首先,从宏观上看,我国对外承包劳务企业缺乏国际化经营的总体战略。主要表现为企业发展盲目性大,选择投资项目随意性大,有相当一部分企业没有明确的市场目标和进入国际市场的手段,以游击战为主。有些企业急功近利,不顾全大局,在对外经营中或竞相削价成交,或从事非法服务。严重损害了国家和其他企业的利益。对此,有关部门虽已加大协调力度,但从根本上这个问题决非在一朝一夕能解决,一些守法经营的公司还将遭受无序经营的干扰。

其次,先天不足,实力薄弱。从总体上看,我国对外承包劳务企业仍然呈现出规模小、资金缺、实力弱的局面。在对外经营中,有的对外承包企业处于粗放式经营状态。

(三) 经营管理机制落后

企业的经营机制,决定企业是否有活力,是否能适应市场的需求,而一个能在市场经济的海洋运作自如的企业应该是自负盈亏、自我约束、自我发展的生产或经营实体。然而,我国对外承包劳务企业远没有做到这步。主要表现在:一是承包经营责任制有待完善;二是经营者包盈不包亏;三是母子关系难处;四是“市场经济”庸俗化;五是经营方式不灵活;六是劳务人员素质令人堪忧;七是在分配制度上,职工个人收入分配制度改革是对外承包劳务公司几经探索却终究没有获得理想答案的一个难题。

(四) 信息障碍

一是信息量少,从宏观到微观,从大的工程项目到零散劳务的需求的信息量均感不足。这样,就难以抓住机遇,及时作出反应;二是信息网络不健全,难以扩大信息量,同时信息的传递也有许多障碍;三是信息不能综合利用。

五、开拓国际承包劳务市场的主要对策

根据国际承包劳务市场的发展趋势和我国对外承包劳务发展现状,针对目前存在的问题,应采取以下对策:

(一) 清除贸易障碍,解决市场准入问题

为了清除贸易障碍,解决市场准入问题,我国政府的作用主要有:一是通过国际多边谈判,解决对外工程承包和劳务合作领域中存在的普遍性问题,如专业劳务人员资历认可和国民待遇等问题;二是通过双边谈判和政府间协议,促成中国企业进入对方工程承包和劳务市场;三是进一步落实对外投资保护协定和避免双重征税协定,保护中国企业在海外经营中的利益;四是中国政府驻外机构积极沟通商业信息渠道,为企业服务,并协调同一市场上中资企业间的关系。

(二) 实行必要的倾斜政策

开展国际承包劳务市场需要良好的政策环境。首先,国家应从税收、信贷、外汇、企业经营自主权、劳务人员出国审批、海外融资权、海外分支机构设立权等方面对对外承包劳务企业放宽限制;其次,为了加快组建大型对外承包劳务企业集团的步伐,国家可以制定资产划拨或委托管理方面的政策,将一些国有资产的存量划拨或委托给已有一定规模且效益较好的对外工程承包劳务合作企业;第三,进一步向那些具备条件的企业下放对外工程承包与劳务合作以及海外投资权,为更多的企业进入国际承包劳务市场创造条件;第四,对国内承包劳务市场的对外开放要采取分阶段、分层次、分步骤地逐步开放的政策,以使国内企业有一个适应竞争和培育竞争力的过程。在逐步开放本国承包劳务市场的时候,还要争取其他国家对等地向我国企业开放他们的承包劳务市场;第五,加快对外承包劳务方面的法规建设,制定更完善的规章制度。目前迫切的是尽快出台《中华人民共和国对外承包工程和劳务合作条例》。

(三) 以集团化和实业化促国际化

对外承包劳务企业普遍存在人才不足和资金短缺两大困难,严重影响企业对外竞争力,也影响企业的发展。联合起来走公司集团化和实业化的道路是解决人财两缺的有效途径。也只有如此,企业才能在更大的范围内组织、调动更多的人力、物力和财力,大大提高国际竞争力。为此,一要促进对外承包企业与工业企业的联合,充分发挥工业企业的生产规模和科技开发实力,借助对外承包企业市场信息优势,各取所长,互补互助,共同出资加速海外投资。二要加速海外金融机构和对外承包企业的联合。跨国公司的海外投资要依靠跨国银行的资金支持,如实现金融与产业的结合,从涉外金融机构融通资金,或由金融机构大力协调,在有实力的对外承包劳务企业内部建立跨国金融机构,大大增强中国企业的海外投资能力。三要组建工、贸、技、金四位一体的综合性跨国集团,以金融为核心,以工业为主体,以贸易为纽带,以科研为基础,全面促进企业的国际化程度,提高企业的综合国际竞争力。

(四) 加强对外承包劳务企业自身建设

首先,按市场取向制定经营方向。对外承包劳务企业要做到一业为主、两个并举(效益和

规模并举),并实现“三化”(即集团化、实业化、国际化)。其次,制定切实可行的公司发展规划与战略目标。市场情况的千变万化,需要企业不断适应市场的需要而改变自己,因此企业必须有相应的目标。一个国际化经营企业如果缺乏近期的、中期的和远期的发展目标和战略,或制定了战略而没有实施,就难以立足国际市场,难以求得发展。第三,市场进入策略。其一,与东道国公司建立合资经营企业,获得在该国市场投资的资格;其二,组织国际联合体(Consortium),共同承担资本和技术密集型的大型、超大型工程项目;其三,援外、投资、贸易和工程承包业务相互促进,扩大国内外市场;其四,通过外商来华投资企业促进劳务输出。第四,坚定地把工作中心放在不断提高承揽工程项目能力,特别是大、中型工程上来。做好跟踪投标和项目实施工作,研究BOT承包方式,同时实施工程承包与劳务合作并举。第五,探索国内外融资开展对外承包工程的途径,学会负债经营,解决资金短缺问题。坚持以质取胜的战略,实施市场多元化战略,学会打阵地战。第六,尽快扭转对内乱收费、高收费、对外削价竞争的混乱经营局面,开展正当、合理的竞争。

(五) 及时捕捉和掌握国际承包劳务市场信息

国际政治、经济形势不断变化,国际市场行情也瞬息万变、动荡不定。及时捕捉和掌握国际承包劳务市场信息,制定相应对策,对参与国际竞争非常重要。发达国家的大公司之所以能够在国际市场上始终保持领先地位,与其灵活的信息反馈和 market 分析预测体系有着紧密的关系。目前,很多国家专门设立预测咨询机构,综合研究有关国家的政治、经济、法律制度,了解和掌握国际市场的动态,把信息捕捉与建筑市场生命周期研究结合起来进行,及时向本国承包商提供最新招标信息和市场生命周期变化动态,以便他们在激烈竞争中把握时机。为了尽快拓宽我国国际市场信息来源,建议通过官方与民间并举的做法,各公司内部尽快实现办公自动化,利用现代化手段,建立灵活的国际承包劳务市场的信息反馈体系,及时掌握市场动态,研究国际市场的发展变化,并与其它公司互通有无,确保中国公司在国际竞争中始终处于主动出击的地位。

(六) 大力选拔培养国际承包的高级人才

对外承包涉及工程、管理、金融、保险、法律等专门知识,企业的竞争就是人才的竞争,企业的活力归根到底来源于人才。人才的选拔和培养应上升到战略高度,缺乏人才就不能有较好的发展,甚至将在竞争中被淘汰。以下几种类型的人才才是人才选拔、培养工作的关键:一是战略研究人才,即研究公司的经营与发展战略的人才。与外国公司交锋,中国公司应重视战略研究人才的配备,制定适合我国公司的经营发展战略;二是投标报价人才。这类人才是对外工程承包公司必备人才,项目的效益首先从他们手中产生,因此要求他们精心计算、熟练掌握做标技巧和技术;三是项目管理、索赔人才。这类人才是项目实际效益的创造者,投标者做出的预期利润要靠他们创造性地实现;四是经济财务人才。在国际竞争中,精明干练的经济财务人才是公司取得效益的保证。承包项目需要资金,而有了资金需要有效地发挥作用,没有善于管理的经济财务人才,公司的经营就不可能做好,更不可能创造出好的效益;五是公关谈判人才。公关谈判直接关系到承包工程的成败。对公关谈判人才应要求他们既懂工程又懂商务、法律知识。