

发展上海国际劳务承包业的策略研究

雨霖

发展国际劳务承包业,在世界上不少国家,尤其是在发达国家和中等以上发展中国家,都受到了高度的重视,这与它在一国经济发展中所起到的越来越大的作用是相互关联的。国际劳务承包业在近十几年的上海经济发展中起到了积极的作用,但在发展过程中也遇到了一些问题和困难,本文就此作一些策略研究,以供读者参考。

一、基础分析

1. 目前尚处于起步阶段的初期

自1985年起统计至1997年年底,上海对外承包工程和劳务合作的合同达3548项,累计合同金额达25.58亿美元,累计营业额达15.82亿美元,累计派出劳务达42665人次,目前在外人数突破2万人。与日、韩国际劳务承包业的各个发展阶段比较,无论从发展时间上,还是从发展规模上来看,上海的国际劳务承包业,目前仍处于起步阶段的初期,离扩张阶段还有相当的距离。

2. 单体规模小

近三年中,上海对外承包工程的合同项数约占总数的对外承包工程、劳务、设计咨询合同项数的6.8%左右,假设自1985年至今的累计承包、劳务、设计咨询额均视为承包工程金额,以6.8%为经验数,承包境外工程的合同项数约为241项,得出每项境外工程承包的平均合同金额也只有1062万美元,平均营业额只有656万美元,实际上的数值更小。这也从一个侧面反映出上海承包境外工程的综合实力还比较弱小。

3. 目标市场过度集中

亚洲地区是上海境外工程承包的主要地区,约占总额的80%,而承接的设计咨询项目几乎都在亚洲,外派劳务的65%在亚洲地区。上海承接工程承包和劳务合作比较集中的国家和地区是澳门、日本、新加坡、伊朗、菲律宾、泰国、越南、缅甸、老挝、柬埔寨、印尼、韩国等,因而抵抗市场区域性波动的能力不强。

4. 增长速度较快

上海的国际劳务承包业在短短的十多年时间内,发展较快,尤其是“八五”期间,上海境外

工程承包及劳务合作项目的合同项目数年均增长 51.3%, 合同金额年均增长 42.3%, 营业额年均增长 36.6%。上海跨国承包业的主要经济指标的增长率在全国各省市中位于前列, 在上海经济增长中的作用开始有所显现。

5. 具有一定的发展潜力和后劲

上海有一支经验丰富、技术精良、管理上乘的外经队伍, 其具有海外承包工程建筑、设计、施工、安装、咨询以及国际劳务合作等经营权的企业已经从 1991 年的 1 家增加到现在的 38 家, 其中也不乏有大型的集团性企业, 上海外经集团公司已进入“95、96、97 年国际最大 225 家承包商”之列, 排名第 137 至 142 位之间, 尽管其年营业额只有排名首位的三菱重工的 2.5%, 但其增长速度较快。这些外经企业与国内的设备生产型、建筑安装型企业和金融界有着稳定的业务协作关系, 与海外客商和业主又有着长期的信任关系, 在海内外形成了具有一定覆盖面的外经业务网络, 并具有良好的国际声誉和形象。同时, 上海在电站、冶金、桥梁、道路、隧道、水利等工程领域的技术水准已经达到了国际先进水平, 在发展中国家的此类承包工程的投标中已经确立了较强的竞争地位。上海的国际劳务承包业是具有一定发展潜力和后劲的。

二、问题剖析

经过对上海国际劳务承包业务主要发生单位的座谈咨询以及采用德尔菲调查方法对有关专家的问卷咨询, 并进行归纳分析, 总结出目前影响上海国际劳务承包业发展速度和规模的关联因素主要有以下几个方面:

1. 融资条件缺乏竞争力

在目前的国际劳务承包市场中能否向招标方提供项目开发和建设资金, 已经成为承包商参与投标、议标竞争的先决条件。因此, 上海的国际承包商要承揽国际承包工程, 首先需要解决的问题是能够贷到可与对手竞标条件相当的低成本资金。而目前的情况是: (1) 向银行申请投标保函和履约保函需要支付抵押担保金, 或请求抵押银行贷款; (2) 中标后, 只能申请到较高利率的商业信贷资金; (3) 需支付人民保险公司较高的信用险保险费。因此, 上海承包商承担的综合利率远远高于国际商业信贷利率。而且贷款条件和还款期限的规定缺乏弹性, 若要满足境外业主的各种带资承包要求, 往往需要经历国内银行、外汇等管理部门复杂的审批过程。这些情况与外国承包商的融资成本低、贷款条件活、决策自由度高的情况相比, 常常使得上海的承包商在竞争中处于明显的劣势地位。

2. 前期成本较高

目前, 上海的承包企业国际市场上往往以“单兵突进”的方式投标, 中标后才由承包企业向设计和建设单位分包或转包、向生产单位正式采购成套设备和协商安装调试事宜, 承包企业需要承担中标项目和投标或议标失败项目的所有前期非经营性成本和资金成本。有的项目甚至已经花费上千万元前期费用, 但项目仍未签约。因而缺少一种由承包企业与设计、建设和生产单位联合投标, 共担前期成本的“联姻”机制。

3. 承包企业资本规模弱小

上海的承包企业资本规模相对偏小, 个别企业甚至存在虚拟资本的情况, 因而在申请银行贷款的过程中遇到困难, 有不少带资项目根本申请不到信用或抵押贷款。而国际承包市场上要求承包商带资承包的项目、BOT 项目越来越多, 因此, 解决上海外经企业资本规模的问题已

经刻不容缓。

4. 国内同行的无序竞争状况未有大的改观

由于国内的国际承包公司数量增长很快,而市场又过分集中于亚洲市场,再加上缺乏强有力的内部协调机制,内部竞争无序而又激烈,往往造成一个项目有许多家中国公司同时竞标的尴尬局面。

5. 获取信息的手段比较落后

上海承包企业现有获取国际承包市场信息的渠道主要是自身的海外子机构、原有客户、报刊等,获取信息的手段比较落后。信息的闭塞和滞后导致企业付出的机会成本明显增高。

三、策略研究

1. 融资策略

(1) 选择一部分跨国承包业绩和声誉良好、贷款资信情况良好、有一定经营规模的外经企业,由中行对其确定一个投标保函和履约保函的担保金“空转”额度,在该额度内开具保函可免除企业的抵押担保金,但银行保留索赔权;或者在外经企业取得抵押金贷款后,允许其在该贷款的若干倍数的金额内申请出具保函,以帮助外经企业走出境外工程承包的第一步。

(2) 遵循承包境外工程需办理信用险保险的规定,但应对目前中保公司提出的费率作出正确的评估,予以适当的调整;同时,应允许其他保险公司、甚至外资保险公司开办信用险险种,以形成由市场平衡费率的运作机制。

(3) 人行应确定一定额度的专项低息贷款资金,专项投放于评估合格的境外承包工程,同时,由国家进出口银行对出口一般成套设备和出口带资承包境外工程的成套设备实行双重利率政策,从而使带资承包境外工程的贷款利率接近国际商业贷款利率水平。

(4) 国内金融机构批准贷款的周期很长,常常不能适应跨国承包业在时间上的随机要求,因此,应赋予一部分信誉良好的外经企业海外融资权,或者通过上海在港的企业从海外间接融资,以解外经企业的燃眉之急。

2. 扩资策略

目前,在财政资金仍然十分紧张的状况下,不可能通过拨款方式来解决国有外经企业的资本规模问题。建议尝试通过以下几种方法来解决这一问题。

(1) 由资本实力雄厚的国有企业收购并控股外经企业,而外经企业原有的行政隶属关系暂不改变。

(2) 由上海的大型建筑企业、市政建设企业、设备安装企业、设备制造企业、设计科研单位、金融单位共同投资一部分股本金,将现有外经企业改制成股份制公司,原有的行政隶属关系暂不改变。作为承诺条件,新的外经企业将承接的承包工程项目,按照各方约定的利润分成比例核算的价格,首先向股东单位发包或分包,这样既解决了外经企业缺乏设计、施工、安装队伍的问题,又保证了境外工程设计、施工、安装的质量。

(3) 组建中外合资外经企业。上海的外经企业以商誉、垄断性经营权限等无形资产及部分实有资产和资金出资,外方以现汇方式出资。

3. 整顿策略

为了有效地制止国内外经企业的无序竞争状况,应对现有外经企业进行整顿。

(1) 大部分外经企业只准经营劳务合作或设计咨询业务,保留少部分在国际上有良好声誉,有一定经营规模的外经企业,使其具有综合性的外经业务经营权。

(2) 或者对外经企业按资本、技术、承包额及工程质量划分若干资质等级,规定不同的投标与经营范围。

(3) 或者规定相应的公司依照土木、港湾、路桥、地下构筑物及隧道、水利、电力、工业设施、环保、原子能、化学、成套设备等不同的经营领域经营,并实现专业化分工或协作,通过共同投标来分享利益,以取得较好的投标机会和发包价格。

上述方法并不违背市场经济原则,在一些发达国家中仍然被沿用至今。

4. 技术策略

(1) 强调以境外工程承包业的发展来带动国内成套设备以及成熟技术的出口无可厚非,但不应排斥国内承包商联合外国公司采购外国先进设备用于境外承包工程。在目前的情况下,鼓励上海的承包商采购外国先进设备,提高上海承包商在国际承包市场上的信誉度和知名度,扩大市场份额,倒不失为一种权宜之计。

(2) 上海的承包商应与国内的位于高新技术和设备开发前沿的企事业单位结成紧密的协作网络,将国内最先进的设备和技术用于承包工程。这种既无资产联系又有一定约束力度的协作网络的建成,需要政府在其中起到牵头促进的作用。一旦这种“全国大协作”网络运行成功,将会对上海跨国承包业的发展产生深远的积极影响。

(3) 利用上海现有的外经贸研究机构和上海分布在世界各地的商业机构,调查各国承包市场行情,及时提供信息反馈,开展多样化的咨询服务和培训工作。外经企业应加入国际互联网络,以较低的成本获取有价值的经济情报和信息。

(作者单位:上海市外经贸委)

(上接第 34 页)

除此之外,劳工标准、环境问题接踵而来,这不能不使发展中国家依靠制造成本低廉的优势打入国际市场的能力再度受到限制。尽管新加坡会议明确承诺反对利用劳工标准设置贸易保护措施,但是发达国家在劳工标准和人权问题上从未放松过对发展中国家的质疑,可以相信这一争论不会结束,直至发展中国家被迫采纳发达国家的提议。环保问题已经成为发达国家设置贸易壁垒的一个很好的借口,况且由于环境保护的技术和资金来源问题,更加深了发展中国家对发达国家的依赖,这对前者是不利的。

无论从现实还是从理论的角度来看,发达国家随着其在服务贸易领域竞争力的提高,它们在该领域的政策也趋向更加自由。

综上所述,随着国际竞争格局的变化,发达国家的贸易政策出现了在货物贸易领域趋向保护主义而在服务贸易领域趋向自由化的特征。

(作者单位:上海对外贸易学院)