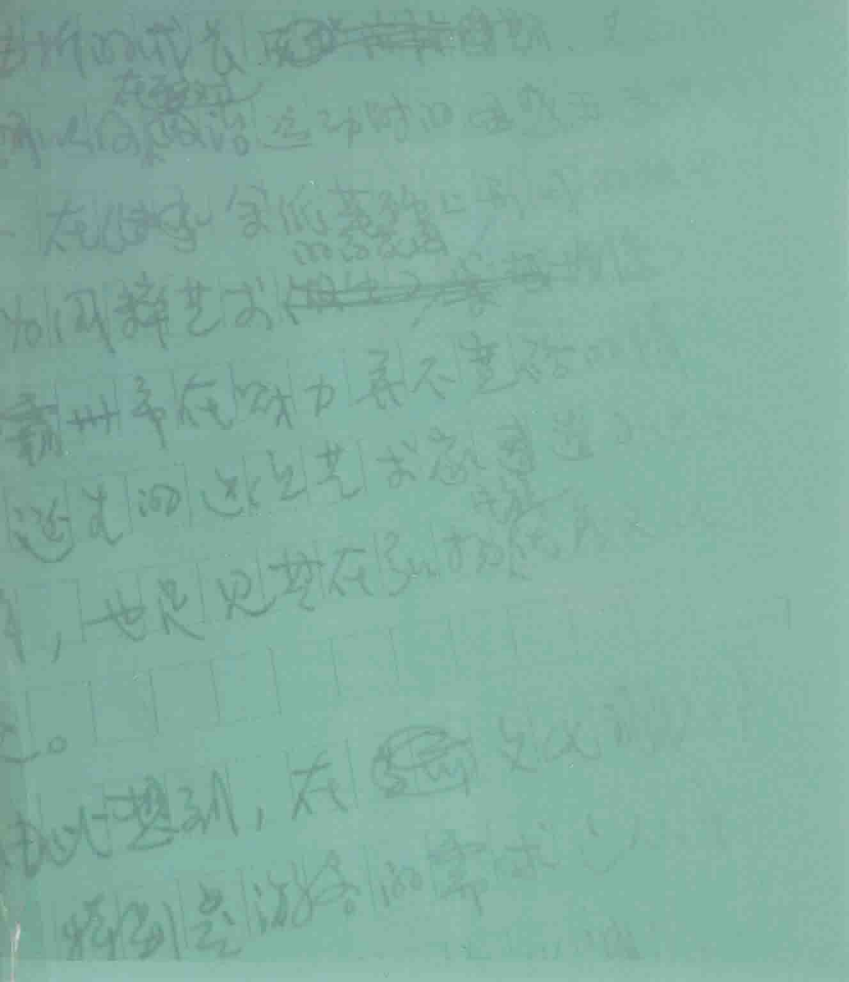
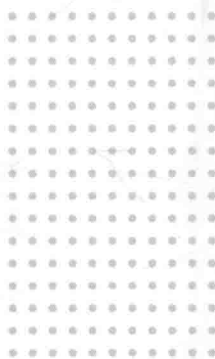




阎金明 / 著

YAN JIN MING ZHU



资源配置 与政府职能

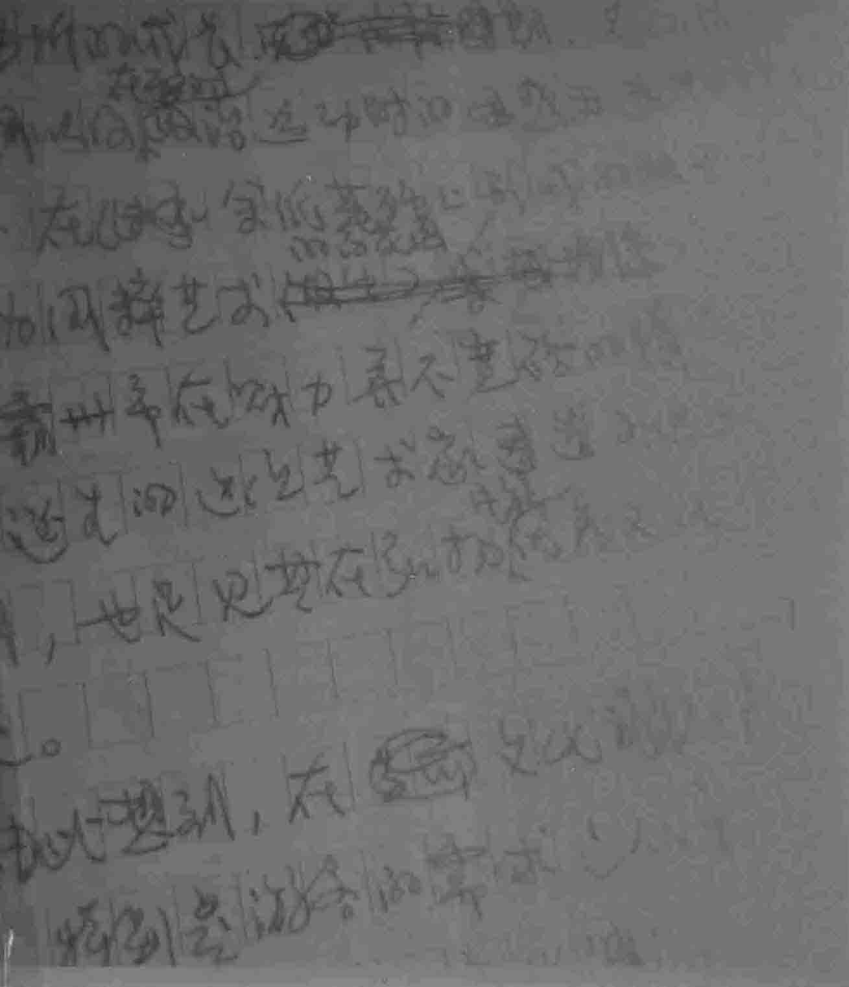
下

经济文论自选集

ZI YUAN PEI ZHI
YU ZHENG FU ZHI NENG

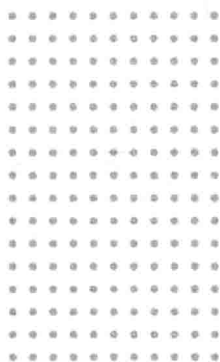
JING JI WEN LUN ZI XUAN JI

天津社会科学院出版社



阎金明 / 著

YAN JIN MING ZHU



资源配置 与政府职能

下

经济文论自选集

ZI YUAN PEI ZHI
YU ZHENG FU ZHI NENG

JING JI WEN LUN ZI XUAN JI

天津社会科学院出版社

第六部分 开放经济

论我国经济高速增长与出口发展的关系问题

进入 1993 年以来,国内经济再次以较高的速度增长,一些领域呈现“过热”状态。但与此同时,长期制约我国经济发展的某些瓶颈部门却一直热不起来。而被誉为“经济成长的发动机”的对外贸易,今年上半年的出口则与高速增长的国民经济形成了较强烈的反差。在进口增长 23% 的同时,出口仅增长了 4.4%,个别月份的出口还为负增长。人们不禁要问:国内经济的高速增长与外贸出口的关系究竟如何?怎样才能摆脱这种国内经济高速增长而出口疲软的困境?

一、经济高速增长与出口发展应是相辅相成

许多发达国家以及新兴工业化国家或地区所走过的历程都表明,经济的高速增长必然产生寻求产品销路并向海外市场扩张的需要。企业向海外市场推进的过程,也就是提高自身竞争能力、促进经济发展的过程。经济增长与出口的发展相辅相成,向海外市场的出口成为带动经济高速发展的重要因素之一。例如,在 1965~1980 年间,日本和南朝鲜的 GNP 年平均增长速度分别为 6.3% 和 9.5%,而同期出口的增长速度分别为 11.5% 和 27.3%,出口的发展速度明显高于 GNP 的增长速度。在经济稳步发展的同时,产品寻求海外市场的倾向十分明显。

但同时我们也必须看到,在比较完善的市场经济条件下,一般很少出现价格扭曲的现象,而汇率也能够比较客观地反映出供求关系。这样,生产企业就得以用真实的价格和成本将产品打入国际市场,海外市场只是其国内(地区内)市场的自然扩大和延伸。在这种情况下,经济增长与出口的发展大多呈现正相关的关系,一些国家或地区的经验已经证明了这一点。

第六部分 开放经济

另外,要保证经济高速增长期间的出口也同样繁荣兴旺,还有一个极为重要的因素,那就是保持一个低通胀的增长。只有这样,出口产品才能具有竞争力。以亚洲“四小龙”为例,其在 20 世纪 60~80 年代的经济增长期间,年平均增长率为 80%,但我国台湾的年平均通货膨胀率仅为 3.2% (1973、1979 两个受到石油危机冲击的年份除外)。新加坡 1970 年和 1980 年的国内生产总值增长率分别为 9.4% 和 7.2%,同期的消费物价指数也仅分别上升 5.6% 和 2.7%。市场经济环境和低通胀的经济增长成为新兴工业化国家和地区出口高速发展的重要因素之一。

二、我国国民经济高速增长对外贸出口的影响

毫无疑问,改革开放以来我国国民经济的飞速发展极大地促进了对外贸易的发展。也体现着我国综合国力的增强。1992 年进出口贸易总额已达 1656.3 亿美元,其中的出口额达 850 亿美元。比 1991 年增长 18.3%。但是,由于国内市场存在着价格关系不顺条件下的巨大需求,加之下放出口经营权引发的一哄而起搞出口而导致出口效益下降,就容易出现经济“过热”而出口下降的局面。实际上,改革开放以来国民经济的每一次大起大落都在对外贸易方面有所显示,只不过是今年表现得如此明显罢了。例如,在 20 世纪 80 年代中期的那次经济热潮中,1985 年的外贸出口仅比上一年增长 4.6%,而同期的进口却猛增了 54.1%。国内经济的外延型高速增长对外贸出口的最大负面影响是由成本上升而引起的外贸经营条件全面恶化。由于缺乏最基本的商品经济知识和必要的正确引导,不少地方在经济热潮中盲目抢购出口货源,为通货膨胀推波助澜。近年来,对虾、鳗鱼、板栗、兔毛、厂丝等出口产品都经历过“收购大战”的洗礼,加上国内企业在转换经营机制方面动作缓慢,致使出口产品的成本居高不下。1988 年经济过热期间,促使出口农副产品的收购价格上升 26.48%。而出口企业在国际市场上的削价竞销则更使外贸部门感到生意难做,效益下降,肥水外流。

今年以来这种经济增长与出口发展背道而驰的状况更加突出。与

各地的投资热、开发区热、房地产热、股票热形成鲜明对照的是,价格水平的全面上涨再次使外贸经营环境空前恶化。背负沉重挂账负担的外贸部门,面临的是出口产品收购价格的轮番上涨,经营难以为继。如天津外贸部门经营的几种自行车零件,仅今年一季度的收购价格就分别上涨了20%~90%。国内经济热潮的出现还使“外销不如内销”的矛盾又尖锐起来。效益好、销势畅的出口货源越来越少。长此以往,势必丢掉更多的国外市场份额。

三、我国经济高速增长与出口发展“负相关”的几点启示

说实话,一味地将出口的颓势归咎于经济的过快增长是有欠公允的。但前述几次经济热潮都有一个共同的特征,那就是这种增长主要是靠追加投资和增加原材料的消耗来加以支撑并无一例外地使产品的成本猛增,出口效益下降。由此我们可以得到如下几点启示。

1. 外延型的增长无助于我国外贸出口走上健康发展的轨道。这种增长常常能在短时间内大幅度增加对投资和基本建设的需求,导致需求拉动型的通货膨胀。今年一季度,中央与地方项目的投资额就分别增长43.3%和80.9%。其结果是带动原材料及机电产品、五金制品、机械设备以及部分轻工产品收购价格全面上涨。

2. 目前的出口商品结构决定了我国外贸经营特别易受国内经济波动的影响。虽然我国出口产品中的工业制成品已占到大多数,但在制成品中,轻纺产品和农副产品加工品仍占有支配地位。这类商品在国内经济“过热”之时很容易出现成本推动型的价格上扬,使外贸部门收购货源时的回旋余地变小,难以继续经营。

3. 双轨汇率之间的差价拉大会使外贸经营环境不稳定,也不符合关贸总协定的有关要求。当放开外汇调剂市场的价格上限以后,今年上半年的美元兑人民币汇价曾一度突破10.50元大关。调剂价格的大幅度波动使外贸企业陷入两头受挤的窘境:出口供货单位要求抬高产品的收购价格,而外商则要求降低售价。更为严重的是,还有不少外商持等待观望的态度,使我方失去出口机会。由此看来,为适应关贸总协定的要求,有效发挥中央银行的作用,为外贸经营提供一个单一汇率的

第六部分 开放经济

稳定的金融环境,已经是迫在眉睫的事情了。

4. 现行财政包干体制与外贸产业政策有相悖之处,地方财政的“逆向调节”问题突出。为了防止低层次重复性项目的盲目上马,对这类项目提高税率是完全必要的。但现行财政包干体制反而促使各地争相上马这类低层次但见效快的项目,以增加地方财政收入。这种状况极不利于国家产业政策的贯彻实施,更无助于我国出口产业政策的逐步形成和出口商品结构的改善。因此,这种税收“逆向调节”的状况不改变,我国出口产品低档次、大路货的格局就难以有根本性的扭转。

5. 在政企不分状况大量存在的情况下,各地、各级行政部门在毫无约束的情况下以办各类“实体”为名使权力进入市场,大量资金被用来炒买炒卖,助长了“泡沫经济”的发展,而外贸部门所亟须的流动资金却往往不能兑现。一旦这种带有权力烙印的资金转而进入外贸领域,又会引发各种收购大战,不但于事无补,反而还会造成两败俱伤,丢掉海外市场。因此,对这种“权力下海”对我国外贸的冲击也决不可低估。

四、实现经济高速增长与出口发展互相促进的对策思考

综上所述,我们可以看出,我国的外贸出口目前尚缺乏一个稳定的国民经济环境,经济的大起大落常常成为影响外贸经营的不利因素。为确保稳定的外贸经营环境,形成经济增长与外贸发展的良性循环,似应考虑从以下几个方面入手。

1. 确保国内经济的持续、稳定发展,避免“过热”出现,这是为外贸经营提供一个良好环境的最根本的前提。目前,要想努力缩小这种经济周期波动的幅度,政府就应加强对经济宏观调控的科学性和可行性,尽量减少决策中的主观随意性。经济稳步地发展,市场供求才能基本处于动态的均衡之中,也才有可能逐步扩大对海外市场的销售。

2. 产业政策的实施要充分体现出政府对国民经济予以引导的意图。在出口产业政策上更应清晰、明确,拉开不同鼓励对象之间的倾斜档次。我国于1989年3月在治理整顿期间颁布了产业政策,其积极作用不容否定。然而在执行过程中,则常常出现各行各业和各部门都以

自己的“理由”要求对其实行倾斜政策。结果,都倾斜就变成了没有倾斜或很少倾斜,理应得到更多倾斜政策的外贸部门却因流动资金紧张、利息负担过重、退税不及时或有偿上缴外汇后返还的人民币资金不能按时到位等等而捉襟见肘。因此,无论是治理整顿还是加强宏观调控,都应坚定不移地加大对外贸经营的倾斜力度,网开一面。这样做,从国家吸取外汇和不丢掉已有国外市场两个方面来看都是合情合理的。

3. 理顺价格关系,力争有一个低通胀的增长,以求外贸方面较好的经济效益。据有关部门的抽查,在我国国内属于市场调节价格的商品中,绝大多数的价格都高于国际市场同类商品的价格,而这些商品又大多是供出口所需求的生产资料和农产品及农副产品加工品。与此同时,某些商品的计划内价格却又远远低于国际市场价格。这种双轨价格造成的失衡弊病极多,也不符合关贸总协定所提出的要求。因此,尽快理顺价格关系,不但有利于为外贸经营创造合理的价格环境,也有利于我国的早日“复关”。

4. 有一个合理的、灵敏有效的汇率制度对外贸经营来说至关重要。因此,要充分发挥中央银行的政策性功能,稳定人民币汇率,并不失时机地干预外汇调剂市场。官方汇率应逐步地走向有控制的市场调节或曰“蛇形浮动”,为最终完全走向市场调节乃至实现人民币的国际化打好基础。

5. 在国内正逐步实行市场经济又面对国外发达的市场经济体系的情况下,外贸企业亟待转换经营机制。在这方面,政企分开是关键。应将行政干预减少到最低限度,属于企业经营活动范围内的事情行政主管部门就应当少管,而只应在为企业提供服务方面大开绿灯。外贸企业则应通过股份制、利益一致基础上的联营、内部层层承包等方式转变机制,并学会运用法律手段维护自己的合法权益。经营机制转变了,面貌就会大为改观。

6. 要从根本上改变外贸经营中“一放就乱、一管就死”的面貌,建立起“外统内活”的外贸经营机制。近年来的经验已经反复证明,我们外贸秩序上的混乱对我国外贸的冲击远比国际市场行情的波动对我们的冲击大得多。常常出现大家蜂拥挤入同一个海外市场自相竞争,最

第六部分 开放经济

终不得不退出该国市场而又一哄而散的现象。这样做的结果既败坏中国产品的声誉,又增加了重新进入这些市场的难度。经贸部、海关总署、商检局等部门应联合起来,开展调查,采取措施,对这类砸牌子、毁市场的行为予以严厉的制裁。

7. 要在开拓多元化的外销市场、调整出口商品结构、提高产品档次上下些实实在在的工夫。这方面的工作需要付出大量艰苦的努力,而绝非搞个什么形式主义的东西所能解决得了的。据报道,目前大陆在香港举办的“招商会”、“洽谈会”几乎每天都有,耗费资金不说,如此之多的会,其实际效果就很值得怀疑。因此,在外贸经营上容不得半点形式主义的东西,更不能借机公款出境旅游。所以,在考核时应将这种招商会的“成就”挤干水分,确实无效的就不要再办,而把这笔资金用于扶持出口生产,效益可能会更大些。

总之,既然对外开放是我国的国策,经济建设又需要大量的外汇,就应当从现在起着手拟定一些行之有效的办法,确保经济高速增长与对外贸易的发展形成相互促进、相辅相成的关系,以促进我国的对外贸易走上良性循环的轨道。

(原文发表于《国际经贸研究》1993-04)

试论国际化的产业组织与行业的规模经济效益

——恢复 CATT 席位刍议

明年3月,我国极有可能恢复(CATT关税及贸易总协定)这一世界上最大的国际贸易组织的缔约国地位,从而实现我们以平等地位更大规模地参与国际竞争的愿望。但也应当看到,我国现行经济体制中的某些方面在一定程度上还不能完全适应总协定多边贸易体系所提出的要求。同时,已经习惯于在长期高关税保护之下运作的国内企业也会感受到一种前所未有的冲击。采取何种措施使国内企业界乃至经济领域的方方面面尽快具备迎接“入关”挑战的能力,就成了人们普遍关心的问题。

—

关贸总协定这一有关关税和贸易政策的国际性多边协定签订于1947年10月,我国是缔约国之一。该协定与国际货币基金组织和世界银行一起构成第二次世界大战以后世界经济的三大支柱。在“乌拉圭回合”以前的七轮多边贸易谈判中,发达国家间的平均关税已由40%削减至5%左右,发展中国家也已削减至目前的约15%。始于1986年的“乌拉圭回合”,又使成员国做出了承诺,即在前七轮削减关税的基础上再将各自的关税削减1/3。目前,全球贸易的90%是在总协定成员国之间进行的,关税水平的下降体现了总协定的宗旨:减少关税和贸易障碍,取消歧视性待遇,扩大国际交换和创造就业机会。

我国于1986年7月正式申请恢复总协定缔约国地位并明确了三个原则:①恢复缔约国地位而不是加入;②作为发展中国家而非中央计

第六部分 开放经济

划型国家;③承诺关税减让义务而非逐年增加进口义务,其中的第三点对国内企业经营的影响最大。这是因为,作为总协定成员国,在有权享受各种优惠待遇的同时还要承担相应的义务。目前看来,承担关税减让义务对我国较为有利。而如果承担逐年增加进口的义务,则会因进口基数越来越大而最终难以承受。当初的波兰和罗马尼亚就都因承担了逐年增加进口的义务而导致国际收支巨额逆差,最终造成严重后果。

恢复我国在总协定的缔约国地位,对我国改革开放的有利因素主要包括这样几点。

1. 可以更加全面地参与国际经济事务并促进自身市场机制的发育。“入关”后,我国就成为了世界三大经济组织的成员国,有权在这些组织内就重大国际经贸问题发表见解,维护自身的利益。同时,由于总协定要求成员国经济具有一定程度的市场成分和相当的透明度,因此对我国社会主义市场经济的培育与发展也会有极大的促进作用。

2. “入关”后,可以享受成员国之间较为稳定的多边最惠国待遇以及由关税减让带来的扩大出口规模、广开外销市场的好处。我国对外贸易的85%以上是同总协定成员国进行的,但目前发达国家向我国提供的最惠国待遇大都带有附加条件,并在对我国的技术出口上实行管制。作为发展中国家,我国所享受的普惠制待遇也是不全面的。而一旦入关,这些问题将迎刃而解,由享受上述优惠条件而给我国对外贸易带来的利益每年可达数十亿美元。

3. 可以促进国内产业结构的调整,增强国内企业的竞争能力。入关后,不可避免地要将进口关税逐步降低至发展中国家的平均水平,这样,国外商品将以比目前低得多的价格进入国内市场,使国内企业面临着自建国以来从未有过的直接来自国际市场的竞争。这种竞争促使企业转换经营机制,加快调整步伐,增强自身的竞争能力。

4. 可以使我国更为全面广泛地参与国际分工。“入关”后,我们以平等的、得到更多优惠的地位参与国际分工,可以更好地实现“利用两种资源、开拓两个市场”的战略意图,还可以在服务贸易、知识产权保护等方面有更大的作为,这本身也是创造良好的投资环境,吸引外国投资的重要环节。

5. 进入总协定后,我国就可以利用总协定的争端解决程序,解决与他国间的贸易争端,避免别国对我国的贸易歧视,维护自身利益。同时,还可以得到总协定给予发展中国家的优惠待遇。

二

目前,我国的平均关税税率为 21% 左右,既高于发达国家的 5%,也高于发展中国家的 15%。而且,在进口管理上也存在着诸多不符合国际惯例和总协定的要求之处。我国一位学者从控制论的角度出发,认为现行的进口计划和行政审批处于“黑箱”之中,进口许可证,进口定价和外汇管制处于“灰箱”之中,而处于“白箱”即透明度极高的只有关税一项^①。因此,改善对外贸易管理,使之尽快符合总协定的要求就成了当务之急。在过去一年多的时间里,我国分四批公布了对外贸易内部文件,降低了 225 种产品的进口关税,取消了进口调节税和 16 种商品的进口许可证管理。3 年内再将进口许可证管理的项目削减 2/3,最终只保留 17 种。上述措施加上全部取消进口替代清单将使一大批企业再也不能在保护之下高枕无忧了。

由此可见,以关税、汇率等经济调节手段逐步取代行政性措施已是必然趋势。而削减关税,让国内企业真正感受到来自国外的竞争也已成定局。因此,有些企业发出“狼来了”的感慨也不足为怪。但同时发展中国家缔约方又可以援引总协定的“保护幼稚产业条款”、“保护国际收支条款”和“保障条款”等项规定对本国经济予以特别保护,但这种保护的期限一般都在三年左右。所以,我们既不应被“狼”吓倒,也不能盲目乐观。

三

“入关”对国内经济的冲击确实很大。具体说来,主要有以下几个方面的问题较为突出。

1. 缺少国际化、现代化的行业组织,无法为企业最大限度地争取到

^① 李钢:《关贸总协定与中国外贸体制改革》,《国际贸易》1992 年第 9 期。

总协定所赋予的经济贸易利益。众所周知,作为总协定缔约国,在承担相应义务的同时,还可利用其利益机制尽可能多地保护自身的利益。以保障条款为例,总协定第十九条在允许缔约方对特定产品进口采取紧急限制行动时提出的条件之一是“进口增加对国内生产者造成严重损害或严重威胁,包括某一进口新产品正在取代传统的国内生产而造成的严重损害或威胁”。这样,为了证明存在着这种损害或威胁,就需要有某一方面的行业组织向政府提交该行业产出、就业、劳动生产率、成本、销售等的详尽报告。这一工作靠单个企业是绝对无法完成的,在反倾销诉讼方面同样要发挥行业组织的作用,但我国目前就缺少这种组织和这方面的人才。

2. 地区、部门之间的利益分割造成了规模不经济,零敲碎打的企业产量小,成本高,难以与国外产品竞争。以汽车工业为例,国际公认的产量之最低有效规模(MES)在20世纪70年代末期即达到200万辆,而我国1991年的全部产量还不到70万辆。在全国2000多个汽车厂家中,甚至还有年产仅百余部车的“整车厂”或“改装厂”。其直接后果是产品不规范,成本远高于国际平均水平,这一点通过图1所示的“U型成本曲线”可以看得很清楚。我国全国的产量远低于国外一个厂的产量,因而成本反映在C点上,大大高于国际平均的D点。

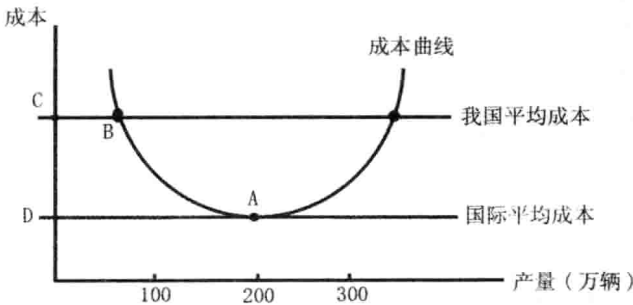


图1

3. 多年形成的高关税保护使企业难以瞄准国际水平进行生产,因而尚不具备与国外同行竞争的能力。我国大多数企业的生产成本与产

品价格都要比国际平均水平 + 进口关税 + 指令性因素还高出许多,特别是高关税的保护,客观上起到了不允许企业产生降低成本的动力的作用。例如,夏利轿车国内价为 8 万元人民币,同类车的国际价却为 6000 美元;桑塔纳国内价 17.8 万元人民币,国际价只有 1 万美元;21 英寸彩色显像管国内 980 元 1 支,国际价为 90 美元^①。按现行汇率折算,国内价格比国外高出 1~3 倍,其他产品如复印机、照相机等也存在同样的问题。从图 2 中可以看出高关税对国内生产的消极影响:关税保护使企业完全有理由以远高于国际水平的成本进行生产^②。

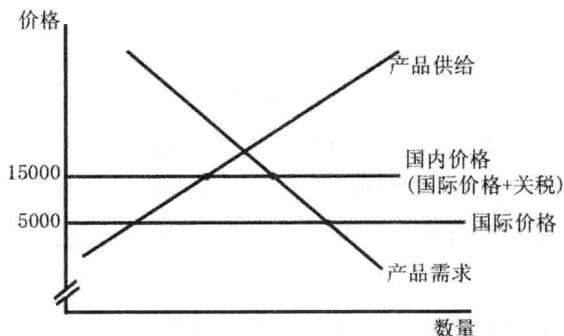


图 2

4. 国内许多企业(特别是国有大中型企业)还没有成为“四自”(自主经营、自负盈亏、自我约束、自我发展)的经济实体,自主权不落实,与国外企业竞争时处于明显的劣势。例如,目前大多数生产企业还没有外贸自主权,只好眼看着人家打进来,却不能主动出击去占领国际市场。而国外通行的在几天之内就能派出人员为用户提供售后服务的做法对国内企业来说几乎不可能,因为办理出国手续就得四五十天,即便是首钢这样的企业,在最近获得“三权”(投资立项权、外贸自主权、资金融通权)之前,也是因为上述因素而屡误战机。^③

① 王军:《中国,浮起来还是沉下去》,《中国青年报》1992年5月22日。

② 关于关税对产品的成本与价格的影响请进一步参阅斯坦利·费希尔等著《经济学》下册,中国财政经济出版社1989年版,第452页。

③ 李迪斌:《从首钢的实践看企业改革》,《瞭望》1992年第36期。

四

从上面的简要分析中就可以看出,目前无论是企业的经营机制还是各级政府的职能都还存在着许多不足之处。在“入关”前的一段时间里,抓紧各方面的适应性调整,就会尽可能多一点儿地争取到主动权。近期内可以考虑从以下这几个方面着手。

1. 配合政府职能的转变及各行业行政部门的机构调整来大力组建国际化、外向型的产业组织。民间性质的商会或行业协会,这类行业组织或商会的职能就是协调国内某一行业所有企业的对外关系,充分掌握该行业国内外生产销售等方面的资料,向企业及时通报信息,避免自相竞争和生产的盲目性。而在对外方面,则可以出面为政府提供有力证据,在保护国内产业、抵制倾销行为等方面发挥作用,这与 GATT 减少政府对贸易进行干预的要求也是相吻合的。这种行业组织的建立仍以现有的行政性行业管理部门为主,重在充实和转变职能,尽快达到国际化和外向型的要求。

2. 在加强专业化协作的基础上组建大型企业集团,产生一定的规模经济效应。应鼓励企业按照最优化原则进行合理兼并,集团内部的分工应体现各方面的比较优势。在“小而全”和“船小好调头”思想指导下,我国一些支柱产业一直形不成一定的经济规模。而“入关”后,国外的竞争将潮水般涌入,“船小”虽然灵活,但也有可能被“淹死”。因此,必须要有大型的企业集团来与之抗衡。像目前我们 2000 多家汽车厂不敌国外一个厂的产量的不合理状况必须加以改变。

3. 依靠科技进步和科技人才,使企业的生产经营达到国际平均水平,增强企业的竞争和应变能力。“入关”后,企业引进技术将会更为便利,同时企业的市场竞争意识会更为强烈,因而会更加主动地将国内的众多科技成果加以运用。生存与发展的关键在科技竞争,科技竞争的关键是人才。因此,在人才及研究与开发方面要舍得下些本钱,这方面的投资比企业扩大规模方面的投资更为重要。事前下点儿本钱,其效果可能比事后“重奖”要好得多。

4. 加快有关外贸立法的步伐,使之在保证国内市场经济得以顺畅运行

的同时,维护本国经济及企业的利益。我国的《外贸法》、《反不正当竞争法》和《反倾销法》都应抓紧制订,予以颁布。这样,企业在外经贸活动中就会有法可依。特别是“入关”后,发达国家原先对我国采取的许多限制措施将解除,而转到更多地对我国发起反倾销调查方面来,如果有了我们自己的《反倾销法》,国内企业就可以举起法律的武器对来自国外的倾销行为予以反击,尽早立法,还可以援引总协定的“祖父条款”来保留一些有利于我国的立法规定,从而在“入关”后最大限度地维护本国利益。

5. 尽快统一各地经贸政策,并将优惠的地区倾斜转变为产业倾斜。目前我国经济特区、开发区、沿海城市和中、西部地区的经贸优惠政策五花八门,不但不符合总协定的要求,而且还造成各地杀价攀比,肥水外流,外商也反而心存疑虑,等待观望。因此,应按照总协定提出的“外贸政策法规全国统一,外贸政策法规具有透明度”^①的要求,统一各地政策,实现平等竞争。同时,将政策优惠体现在不同的产业上,以便更好地实施国家产业政策,加强短线,压缩长线,使我国的产业结构得以调整,增强在国际市场上的竞争能力,让企业在人家“打进来”的同时自己也能走出去,使对外开放迈上一个新的台阶。

6. 深化改革,使各级政府职能和企业的经营机制都有一个大的改观,这是使企业产生降低成本、提高质量的动力的关键之所在。这需要从两个方面做出努力:一是各级政府要还权于企业,让企业有权根据市场需求自行决定生产什么、如何生产和生产多少,各级政府则致力于转变职能,为企业提供各种服务,包括对富余人员的培训及再安排、基础设施的提供、生产得以正常进行的保障等等。二是企业自身的调整,即在企业内部精简机构,降低成本,改进工艺,努力按照“四自”的要求使自己成为对市场变化反应敏捷的经济实体。

(原文收入《天津城市国际化研究文选》,1994-12)

^① 详见《重返关贸总协定》,经济日报出版社1992年版,第135页。