

改革和加入 WTO 对我国外贸管理体制的影响

王 烈

随着我国“两个根本性转变”不断向前推进和加入 WTO 的日益迫近,经济发展考虑基点着重移向依靠国际国内两种资源和两个市场,从而充分发挥我国生产要素比较优势和扩大生产所需资源供给的总体能力,提高国民经济整体投入产出效率。外贸所依托的国内经济环境已发生重大变化。社会主义市场经济体制基本确立,总供求基本平衡,外汇储备增加,其稀缺性相对缓和。因而,在外贸政策上,不仅考虑出口创汇、进出口平衡,还要考虑与国家总的经济政策相协调。外贸政策本身成为实现调控的重要工具,出现中性化倾向。在外贸管理体制上逐步摒弃传统的高度贸易保护主义制度,建立适度的自由贸易制度。实际上,这一过程已经开始。本文从以下 6 个方面阐述这一变化过程和预期趋势。

1. 企业外贸经营许可制

目前,我国对企业外贸经营权赋予基本上还是采用审批许可制度(特区除外)。但外贸专业公司一统天下的局面早已不复存在。到 1996 年底,我国已有各类外贸企业 1 万余家。其中,外贸、工贸公司 4 千余家,自营进出口生产企业 5 千余家,自营进出口科研院所和大专院校 200 余家,有进出口权的国际合作公司 100 余家。此外,已批准的 28 万余家外商投资企业大多具有进出口权。从全国进出口值来看,外贸专业公司进出口额仅占 35% 左右,而外商投资企业所占比重上升为 47%,其他企业进出口约占 18% 左右。越来越多企业获准经营进出口业务这一趋势仍在继续发展。目前,国家核定为特大、大一、大二类企业的和机电产品基地及出口企业的生产企业,只要企业申请,都可以赋予进出口自营权;对自营出口额超过 1000 万美元,还可以允许其经营与本企业产品同类的产品和本企业为主的成套设备配套产品出口;对具备国际承包工程和劳务合作经营条件的,可以赋予国际承包工程和劳务合作经营权。其他生产企业年出口供货额放宽到 100 万美元,高技术产品生产企业出口供货额放宽到 50 万美元,就可以赋予进出口自营权。在 5 个经济特区实行生产企业取得外贸经营权依法登记试点。在上海浦东新区和深圳经济特区进行中外合资外贸公司试点。在进出口商品经营范围方面,国家组织统一联合经营的 16 种出口商品也在逐步放开,两纱两布已扩大到有条件的大型纺织生产企业;蚕丝、坯绸经营权扩大到主产省一级的贸工农一体化的丝绸集团公司;茶叶中的红茶出口已全部放开,仅对有政府协议国家的绿茶出口实行联合成交。国家指定公司经营 14 种进口商品也在逐步增加经营公司。最为重要的是,我国已对外承诺,在成为

WTO 成员后的 5 年内,实行外贸经营权依法登记。企业外贸经营许可实行依法登记制,今后将成为这一领域改革的主流趋势。从审批制到登记制,会对我国现行进出口管理制度带来全局性、根本性影响。

2. 关税

按世界银行 1989 年《研究报告》统计,当时中国进口关税率位居世界前列,仅次于印度和孟加拉国。在耐用消费品方面则名列第一。90 年代以来,我国关税连续下调。1992 年,国务院决定,在几年内逐步降低我国关税率,使之达到发展中国家的平均水平。1992 年 4 月,我国全部取消了对一些家用电器、化妆品、化纤织物实施多年的进口附加税——进口调节税。1992 年底,调整了 3371 种商品的进口税率,总体关税水平从 43.1% 降至 39.9%。1993 年底,调整 2898 种商品的进口税率,1994 年初又降低了轿车的进口税率,使我国的关税水平降至 35.9%。1995 年,我国又先后降低了烟酒、中型汽车、录音录像带的进口税率,关税水平进一步降至 35.3%。1996 年 4 月 1 日,我国进行了建国以来涉及商品范围最广、幅度最大的降低关税行动。这次降税,涉及 4997 个税号,占税则税目总数的 76.3%,降幅达 35%,将关税总水平降至 23%。同时,对粮食、食油等少数农产品实行关税配额,在配额内进口的,实行低税率(配额内税率),超过该配额的,仍可进口,但要按较高的税率(配额外税率)征税。关税配额的数量,由有关部门按前些年的进口实绩和国内需求确定。我国过去一直对某些农产品的进口采用数量配额管理,超过限额的不许进口。在乌拉圭回合谈判中,各国都取消了对农产品实施的非关税措施,并对这些措施计算出等量的关税税率(即对非关税措施实行关税化)。我国采用对某些农产品的关税配额制同 WTO 的基本原则是一致的。

应该指出的是,上述关税水平是指算术平均水平,而不是进口加权平均水平。由于我国关税存在着“税率高、税基小、减免多”的问题,我国实际关税税率水平并不高,与名义关税水平相差很大。如果按关税实际征收额与进口额减去加工贸易的进口额计算,1995 年我国实际关税税率约为 5%。1996 年,国家在降低关税税率的同时,取消了对一些进口项下的减免规定,使实际平均关税税率不降反升,约为 8%。从我国今后关税变化趋势看,有可能继续降低总体关税,因为发展中国家同样水平约为 15%,然而降低关税水平与逐步取消进口免税优惠会同步相应进行。这样,既能逐渐达到与发展中国家关税水平一致,又保证国家财政收入的稳定。

3. 进出口许可证

从进口来说,限额产生的后果和征收关税产生的后果完全相同,两者都提高该商品在国内市场上的价格,降低对该商品的消费需求。但它们之间还有重要区别:(1)对政府收入的意义。征收关税时,税收为政府所得。但采用限额时,政府免费将进口许可证分配给进口商时,这部分利润为进口商所得。(2)分配进口许可证还会引起间接扭曲。负责分配进口限额的政府官员必须决定怎样在竞争的申请者之间分配进口许可证以实现最大限度的社会利益,即使他们确实出以公心在这么做,但要他们判断每张进口许可证确实是发给了最符合社会利益的产业、行业和厂商,这是非常难以做到的。

1992 年以来,我国许可证控制进口的商品由 53 类减至 36 类,从税目商品讲,由 742 种减至 354 种(总量如此,其中增加了少量商品)。从类别分析看,进口许可证控制资源性产品减少了 70%,工业原料性产品减少了 68%,日用消费品减少了 50%,机电仪产品减少了 24%。这表

现出一种梯度开放格局,即从资源性产品、原料性产品、日用消费品、机电产品,逐步开放。这既符合关贸总协定关于减少进口许可证品种范围的总体要求,也适合我国国情。今后进口许可证品种范围仍会进一步减少,不过对某些“幼稚工业”的产品,主要是机电仪产品仍会实行一定的保护。当然这种保护是有时间限制的。

出口许可证管理的商品种类从 1992 年起也是大幅度减少,1994 年至今,稳定在 140 种左右,个别有增有减。比较大的变化是,从 1994 年起我国对部分出口配额实行招标制度(大部分为有偿招标)。1994 年招标商品 13 种,1995 年为 26 种,1996 年为 29 种,1997 年为 36 种。

尽管实行配额招标方法受到了一些批评,批评者主要认为这种方法增加经营成本支出和对外造成出口商的不稳定性,但仍会坚持下去,并将逐步扩大品种范围。因为这毕竟比较公平地解决了计划分配所带来的种种弊端,利大于弊。

不过我认为,对一些因非经营性原因而盈利较好的出口商品,也就是目前有偿招标的出口商品,可测算出其平均投标金额,然后折合为出口关税税率,将有偿招标改为征收出口关税,并明确这项收入专款专用,列为出口贸易发展基金。这样既可减少招标工作成本、简化手续;又能达到对这些商品实行一定限量出口,保证稳定盈利,并将一部分因非经营性原因的收入用作国家专项基金之目的。

4. 汇率

汇率升降状况对进出口贸易有直接影响。从一般意义讲,本国货币的贬值对出口有利,反之对进口有利。为使出口企业有出口冲动,要求汇率高于每单位的边际出口外汇收入的国内边际成本,这样才有利可图,出口增加了企业利润。从进口讲,汇率高调是阻遏进口冲动的最直接经济手段。据测算,如果汇率从 1:8.6(\$/¥),下降到 1:6.5(\$/¥),相当于对每一种进口产品减征 46% 的进口关税。

1994 年我国外汇体制实行重大改革,取消外汇留存制,改为外汇收入结汇制,双重汇率并轨,形成在市场供求基础上的有管理的浮动汇率。汇制改革三年以来,在我国外汇市场上,外汇一反以往求大于供的状况,出现了供大于求的局面。国际收入连续三年顺差。1994 年贸易顺差 53 亿美元,非贸易顺差 94 亿美元,外商直接投资实际利用了 338 亿美元,国家外汇储备由上年末 212 亿美元增至到当年末 516 亿美元,增幅为 143%。1995 年贸易顺差 166.9 亿美元,外商直接投资实际利用 370 亿美元,当年末国家外汇储备达 786 亿美元,增幅为 52%。1996 年贸易顺差 122 亿美元,当年末国家外汇储备达 1050 亿美元,增幅为 34%。连续 3 年顺差,国家外汇储备增加 4 倍。在如此强势压力下,人民币与美元的比价由双重汇率并轨时的 8.7 比 1 升至 1994 年末的 8.4462 比 1,1995 年末的 8.3174 比 1,1996 年末的 8.2984 比 1。三年来升幅为 4.8%。

随着人民币经常项目下可兑换的实施,汇率作为一种经济杠杆不仅要调节对外贸易的发展,而且要对整个国际收支起到调节作用,要考虑到我国宏观经济政策、国际收支平衡和国家外汇储备等因素。当前换汇成本已高于汇率,汇率迁就出口的传统政策取向还难以根本改变,扩大出口提高国际市场占有份额是我国参与国际分工的重要内容,在政策上很难允许人民币大幅度升值(1996 年外贸出口仅增长 1.5%,其中一般贸易出口下降 12%)。但另一方面,1997 年我国国际收支仍将出现收大于支的基本格局,从外汇供求关系上看,人民币存在着继续升值的巨大压力。1997 年人民币汇率将在基本稳定中保持比较坚挺的趋势。

5. 出口退税

按关贸总协定和 WTO 的规定,不能对本国的出口产品实施直接和间接的补贴。但对免征出口产品的关税和国内税,或退还与缴纳数量相当的关税和国内税,不能视为补贴。因此出口退税政策成了各国为了鼓励本国货物出口而采取的税收优惠政策。1985 年起,我国开始实行出口退税,1988 年,确定了“征多少,退多少,不征不退和彻底退税”原则。1994 年按增值税暂行条例规定,实行出口货物税率为零的优惠政策。出口货物不但出口环节不纳税,而且可以退还以前纳税环节已纳税款。由于在退税过程中出现了少征多退、骗取退税、退税增长超过征税和出口额的增长、中央财政负担过重等问题,1995 年 7 月 1 日和 1996 年 1 月 1 日国家两次下调了出口退税率。

出口退税率究竟为多少适宜,长期以来众说纷纭。过高中央财政不堪负担,过低则对出口及国民经济发展不利。征多少、退多少、出口货物零税率是普遍持有的看法。因为一般说来,在本国市场和国际市场完全沟通情况下,如果本国的出口退税率高于进口国对该项产品所征收的进口税率,则有利于本国产品出口;当出口退税率等于进口国进口税率时,内外销一样;当出口退税率低于进口国进口税率,则不利于本国产品出口。用高退税率(高于实际征税率)刺激出口,会诱发企业降价竞销、以退税补亏损、肥水外流、走数量型发展道路,加重国家财政负担,固不足取。反之,低退税率(低于实际征税率)会使出口产品受到双重课税,增加企业成本,影响我国产品国际竞争能力,不利于出口。据估计,两次下调出口退税率,使每出口一美元增加成本 0.67 元人民币。同时,也不符国际惯例。因此,寻找适宜的退税率已成当务之急。

6. 参照国际通行做法管理进口贸易

在坚持对外开放同时,我国管理部门也应参照国际通行做法,完善进口管理制度。WTO 允许各成员国采取反倾销、反补贴等方法保护本国工业。关贸总协定乌拉圭回合谈判,我国全面参与并签署了“反倾销协议”、“补贴与反补贴协议”和“保障措施协议”。主要贸易大国在环保、健康、安全技术等方面对进口商品都有规定,欧盟现有技术标准 10 万个,美国规定对进入其市场的电器必须符合 UL 的标准,日本更是以严格的技术检验标准限制汽车和大米的进口。目前,一些外国公司不惜以低于成本的价格向我国市场倾销产品,如程控交换机、胶合板、玻璃棉和彩色胶卷等,以抢占市场。这种不公平的贸易行为极大地损害了中国工业、企业的利益。但由于我国尚未建立产业损害调查制度及保障措施条例等法律、规定,致使我国上述工作无法可依、无章可循。加强这方面管理,完善有关法律制度已成为当务之急。这不是不开放市场,而是为了给各类企业创造平等竞争的环境。中国经济稳定、健康发展了,就会形成更大、更稳定的市场需求,从而给国外企业、商人提供更多的、可靠的贸易机会,符合共同利益。



市场经济中防御性竞争 策略的运用

周 苹

随着我国经济体制的进一步发展,我国的社会主义市场经济体系已经初步建立。生产企业必须面对市场求生存、求发展。但是,一些国有企业已经习惯了计划经济体制下的生产方式,对于市场经济和社会主义市场经济的概念不很清晰;对于如何使自己在市场

经济的大海里破浪行驶,方向和策略还不够明确,因此只有深刻地理解社会主义市场经济的基本标志和特色,才能针对市场需求制定企业的经营策略,积极主动地生产适销对路的产品或提供社会服务,满足人民不断提高的对物质生活和文化生活的需要。

一、社会主义市场经济的基本标志和特色

在社会主义条件下,市场经济是和社会主义基本制度结合在一起运行的。除了具有一般市场经济的特征、含义、机制和规律外,中国特色的社会主义市场经济还具有以下基本标志和特色:

1. 坚持公有制占主体地位

这是社会主义的一条根本原则,也是我国社会主义市场经济的基本标志。只有确保公有制经济的主体地位,才能防止贫富两极分化,最终达到全体人民共同富裕这个社会主义的根本目的。同时,允许和鼓励非公有制经济的发展,使它们成为社会主义经济的必要的补充。

2. 市场机制和宏观调控相互依存

市场机制可以使经济富有活力和效率,但市场也存在着自发性、盲目性和滞后性的一面,国家必须对市场活动加以正确的指导和调控。通过社会经济政策、经济法规、计划指导和必要的行政管理,创造一个有利于当

前发展和长远发展效率的公平的社会环境。这种市场机制的优势与社会主义制度的优越性相结合使得中国有条件比西方国家做得更好和更有成效。

3. 大力发展生产力,加强农业放首位

要着力科学技术向社会生产力转化,提高社会生产力和生产率。从我国国情出发,即从社会主义制度、人口规模及经济的长远发展出发,我国未来15年的产业结构的政策是:大力加强第一产业,调整和提高第二产业;积极发展第三产业。农业是我国经济发展的首要问题。农业不但要向十多亿人口提供粮食和其他农产品,而且要为二、三产业提供重要的原材料和广阔市场。工业提供大量的先进的技术装备,是我国经济的主要带动力。第三产业重点发展为社会生产和广大群众基本生活服务的行业。正如邓小平同志所说:“社会主义的生产力比资本主义发展得更快一些,更高一些,并且在发展的基础上不断

改善人民的物质文化生活。”

4. 坚持物质文明和精神文明共同进步、经济和社会协调发展

只有将这“两个文明”都搞好,才是有中国特色的社会主义市场经济。没有经济的发

展,社会发展和精神文明建设就没有物质基础;没有社会的发展和精神文明进步,物质文明就没有动力、智力支持和思想保证,经济发展目标就难以实现。搞好“两个文明”是实现经济与社会相互协调和可持续发展的保证。

二、竞争是促进经济发展的强有力手段

竞争是促进经济发展的强有力的手段。公平竞争使每一个企业有机会进入市场,参与商品交换。优胜劣汰的市场经济法则激励着每一个企业必须按照经济规律办事,提高自己企业在市场竞争中的有效程度。正是这一市场法则推动着社会经济水平不断提高。这也是它在市场经济发展过程中长期具有活力的原因所在。

市场上有众多生产或经营相同产品或服

务的企业。企业之间的竞争是必然的。每个企业要根据市场需求和自己企业的客观情况,寻找到自己企业在市场上的支点,发现、创造、保持自己企业生产的产品或提供的服务在市场的优势(点)。这种优势(点)“可因我之努力而加强,缺点则因我之努力而克服。”(该语引自毛泽东《论持久战》《毛泽东选集》P428)所以这样的企业最终能够在市场经济中生存、发展。

三、两种竞争战略的特点比较与选择

一般来说,每一个企业在经营过程中,都会受到两类竞争的挑战。一类是同行老对手;另一类是新崛起的同行。企业在制定经营方针时,应面对市场以及本企业的经济实力和企业在市场上的地位,从两种类型的竞争战略中做出抉择。一种类型是开拓型竞争战略 其特点是:在已有产品的基础上,研制开发新产品、开辟新市场、创造新需求、占领新市场 争取做到:你无我有,你有我好,你好我优。但实施这种战略,需要雄厚的资本做后盾,还需要相当数量的高水平的专业技术人员去搞研究试制新技术、新产品。而就目前我国情况而言,具备这样条件的企业毕竟是少数,大多数中小企业受资金、科技队伍的實力以及生产技术等因素的影响,达不到上述要求,有的企业只能维持生产,根本谈不上在同行业处于领先地位。那么,实力较差的企业是否能有效地参与激烈的市场竞争

呢?回答是肯定的。采用第二种战略,即防御性(并不是保守性)竞争战略。这种策略特点是:对于竞争对手挑战前或挑战时,避免与其正面交锋,而分析并找出本企业的相对优势(点)或对手的相对弱点,采取相应措施设法减弱对手的竞争优势,将其竞争(在不损害自身利益的情况下)导入较次要的领域,使其竞争对本企业所带来的不利影响减到最低程度。这就要求企业经营者做到知己知彼,即在充分了解对方情况下,采取某种措施去直接或间接地影响对手的决策过程,使其与你企业同为一个目标市场的竞争较难如愿以偿。相对开拓型竞争战略,防御性竞争战略的实施投资少,人力和技术资本投入少,对不具备充分经济实力的企业来说,采用这一战略未尝不是上策。当然,采用怎样的战略,最终取决于企业根据市场需求和自身的条件和特点做出选择。

四、防御性竞争战略的运用

在市场经济中,企业互为竞争对手。在竞争条件相近的情况下,谁能有效地避开锋芒,另辟蹊径,去巩固和完善自己的经营方式,保护和增强自己的竞争实力,谁就可能较有效地占有市场。防御性竞争战略的运用,可以帮助企业在保护自己少受竞争打击的同时,进行以退为进的有效竞争。

其基本策略有两种:

1. 采取主动

找出自身存在的优点、弱点和空项,特别努力加强优点,及时采取有效措施堵塞漏洞。使用一切可以保护自己企业权益的合法手段,使对手的竞争对你企业不利的影响难以奏效。

采取主动策略,其运作方法有很多。以下便是其中的几个:

(1) 填补对手经营产品或商品的空项,同时对替代品给予足够的重视。竞争对手往往通过生产和销售你方空项商品和替代商品,与你竞争。所以,企业要扩大经营同类产品的品种、规模、等级、款式等来减少竞争者加入的可能性,增强自身的竞争实力。例如,市场对电暖器需求旺盛,导致电暖器市场加速发展,竞争激烈。某电器公司也是生产电暖器的厂家,该公司认真做市场调查,发现冬季人们在室内洗澡,许多家庭浴室没有暖气,而市场也没有适于家庭浴室使用的电暖器。于是该公司在原产品的基础上增加并改进了其性能,生产出具有防溅水、防潮湿的自动保护功能,适用于住室和浴室的取暖。因用途多于一般电暖器,该产品一上市卖得挺火。

(2) 珍惜企业已有的销售渠道。销售渠道是企业的本钱和生命线。销售渠道越宽,企业的活力越大。销售渠道相对稳定是企业发展最主要的因素之一。只有销售渠道畅通,产品才能实现其价值,企业才能生存。因

此,企业要格外爱惜经多年培养的固定销售渠道。用各种商业手段,如数量折扣、让利、融资等吸引和维护这种渠道。同时,及时发现并设法堵住竞争者可能进入自己渠道的漏洞,而且还要警惕竞争者可能通过其他途径进入自己的销售渠道。世界上没有绝对固定的销售网络或渠道,固定是相对的,自己不去积极主动地保护、培育它,等于拱手让给别人。

(3) 利用法律手段保护自己的产品不受侵犯。利用商标法、专利法保护自己的产品是行之有效的反不正当竞争手段。及时注册商标、申请专利,在这方面投点资是非常必要的。在用法律保护自己的同时,还要经常不断地检查自己是否有侵权行为。这是市场经济下,公平竞争所必须做到的。

(4) 对生产工艺的技术诀窍(know how)要严格保密。对 know how 的使用方法要做周密系统的安排。确保专有技术不被个人所垄断,尤其在组装和改进设备及工艺流程中,尽量使用水平式组装,把专有技术诀窍的实施分解成若干环节,操作者只知其一,不知其二。以防泄密为竞争者所利用。因为 know how 是不受法律保护的。

(5) 提高客户改变购买渠道的成本。这种运作方式的含义是:每个企业的销售渠道一般分为两种,即固定、长期客户和一般、临时性客户。前者对供方的经营作风非常熟悉;对供方的产品质量、规格等级、交货条件、付款方式或条件、人员素质等方面也非常清楚。久而久之,成为一种习惯,习惯购买某企业的产品。这实际上是销售企业的一笔无形资产。因为,客户要改变购货渠道,转向同类商品的供应商,在销售价格相差无几的情况下,往往要付出更高的代价。这种代价包括熟悉新供应商的经营状况、商业信誉、经营方

式等。与新供应商打交道,存在一定商业风险。这就是客户放弃你而转向其他供应商的“成本”。所以,企业特别重视“高质量服务”这种无形资产所带来的利益。一般说来,谁也不愿无缘无故地加大自己的生产成本或消费支出,所以,企业或供应者就要使“上帝”,即客户满意企业的产品质量和服务,信赖企业的信誉,而不愿转向他人,从而使企业保护了自己。措施有:与客户签订长期供货协议,扩大服务范围,提高服务质量,保证供货质量,及时交货等。在促销方面,可采用累进购货奖励制,进一步还可提供技术人员上门服务、维修和对需方人员业务培训等。

(6) 对供货渠道也要加以保护。企业在爱护自己的销售渠道时,不要忽略保护自己的供货渠道,尤要保护优质原料供应者的利益,使企业能够稳定地得到优质原料供应。从而避免自己被迫转向其他供应者购货而加大转移“成本”。另外还要注意不使自己的原料供应渠道被竞争对手所利用来生产对本企业产生竞争影响的产品。所以,要象爱护自己的销售渠道一样,爱护自己的供应渠道。

2. 尽量减少可能诱发竞争的因素

在市场经济条件下,一般来说,竞争是无法避免的。适度竞争是市场经济发展的必要条件,而竞争过度则会导致两败俱伤,得不偿失。出于自身利益的考虑,企业在实力较弱的条件下,应尽量减少可能引起竞争的诱因,从而使自己的经营在冲击较少的环境中得到发展。这种运作方式基于这种设想:即企业经营或生产某一种产品在开始阶段利润率很高,原因是进货原料优质,价格较低,经加工后售价较高或附加值较高。这必然引起同类

商品经营者的注意,见有利可图都来经营。由于供求规律和价值规律的作用,使原料进货价提高(质量可能降低),销售价降低。从长远经营看,这等于企业为自己“培养”了许多竞争对手。避免的方式是:将短期预期所能获得的利润幅度适当下降。规划长远经营计划,也就是要薄利多销、久销,并且注意树立产品的形象、创名牌产品,使别的企业感到“利薄”而质量要求高,而减低加入生产或经营的欲望。

另一种避免恶性竞争的方法是:实力相当的企业通过谈判、协商、各自妥协达成对外统一销售协议。例如,我国许多外贸实业公司就面临着经营困难。原有的按商品划分经营范围的界限被打破,出现许多企业经营出口相同的商品。对国内收购出现争货源、使商品价格上涨,对外出口“竞销”,使售价降低。换汇成本增加,甚至高到企业无法经营的程度,然后放弃经营。使多年来苦心经营的国外市场丢失。再进入就相当困难。如果同行业的企业以某种形式联合起来划分出各自的销售领域和数量份额,对外统一报价,这种有管理有联合的自主经营运作方式比较起“千军万马”(这里指众多的企业)盲目竞争来说,无疑对企业自身的健康发展和促进市场正常“发育”更好一些。

在竞争性的市场中,企业面临的问题错综复杂,关键是要改变原有计划经济体制的观念,尽快适应社会主义市场经济的要求,按经济规律办事。狠抓产品的质量,以优质产品、优质服务参与竞争,同时,利用防御性竞争战略巧妙地保护自己,以便在市场经济的海洋里纵横驰骋,拼搏前进。

主要参考文献:

1. 毛泽东:《论持久战》、《毛泽东选集》(合订本)P463。
2. 邓小平:《建设有中国特色的社会主义》邓小平文选第三卷。
3. 邓小平:《建设社会主义的物质文明和精神文明》邓小平文选第三卷。
4. 江泽民:《正确处理社会主义现代化建设中的若干重大关系》1995年9月28日在党的十四届五中全会闭幕时的讲话。
5. 马洪:《什么是社会主义市场经济》中国发展出版社(1993年出版)。
6. 陈正翔:《试论中国特色的自由贸易政策》《国际贸易问题》1996年第6期。