

竞合策略——中国石油公司的战略选择

——评《合作竞争——国家石油公司的博弈》

冯连勇

目前,世界上许多油气资源国都认识到了石油资源的稀缺性及其对本国经济发展的重要性,因而,近几年来,世界各国都强化了对油气资源的监管力度,资源国纷纷加大了对石油资源的控制,世界范围内的石油争夺正激烈上演。

中国作为石油资源的消耗大国,原油对外依存度近几年不断攀升,2011年更是超过了56%,石油安全形势不容乐观。尤其是近几年国内石油下游产业链的迅速发展,有些环节产能过剩问题逐步显露。面对这种情况,中国石油工业要为中国经济发展保驾护航,需要从石油工业的核心组成部分——国家石油公司的战略管理入手。对于这一问题,中国石油大学(华东)经济管理学院副院长、硕士生导师黄昶生教授在其新著《合作竞争——国家石油公司的博弈》中给出了一种新的战略思路——合作竞争。

《合作竞争——国家石油公司的博弈》一书,强调了在复杂多变的全球石油市场上,中国国家石油公司间应更好地进行合作竞争,以提高中国石油行业的竞争力。

我之所以给大家推荐这本书,就是因为作者在进行竞合理论阐述的基础上,对中国国家石油公司间的竞合关系进行了较为深入的研究,以石油产业链为主线构建了国家石油公司竞合模型,为中国国家石油公司的发展提供了具有实际应用价值的方案指导。

作者强调,竞合并不是简单的竞争加合作。同时,作者还提出,竞争合作是一种高层次的竞争,它是从企业自身发展的角度和社会资源优化配置的角度出发,促进企业间的关系发生新的调整,从单纯的

对抗竞争走向一定程度的合作。读了黄教授的这本新著,让我对竞合理论有了更深的理解。

我认为,该书的一大特色在于作者对中国及世界石油公司的发展态势进行了研究,通过数据使读者对国内外石油行业的发展现状有了直观的了解,在此基础上,提出国家石油公司间的合作竞争非常必要,且空间极大。

该书既注重理论研究,也注重措施的系统性。论著先通过绩效理论比较来证明国家石油公司竞合的动力,构架了中国国家石油公司间的竞合动力模型,并通过设计多指标体系构建了竞合绩效评价模型,然后以此为基础,就竞合动力的保持建立了合作博弈模型。在理论分析的基础上,提出了以石油产业链上下游竞合为主线、以石油产业链节点横向竞合(销售、管道、建设、油价)为辅助的中国国家石油公司间的竞合策略。作者提出的策略重点指出,中国国家石油公司在未来发展的策略制定中,应不单单从自身业务和发展需要出发,还可从优势互补着手,利用其他公司已有资源,进行有效的规划和布局,达到优化结构、提高效益、节约成本、增强竞争力的目的。

仔细研读此书后,颇有收益。论著既有对竞合理论的深刻阐述,又有对石油行业的独到见解。就我个人体会而言,我觉得这是一本值得一读的有学术价值的专著,值得推荐。

(本文作者为中国石油大学(北京)工商管理学院教授,博士生导师,世界石油峰值研究会中国分会秘书长)

[责任编辑:王继洲]