

万吨增至 2 380 万吨, 增长 50.3%。如果再加上石蜡、石油焦和沥青等固体石油产品, 成品油进口总量为 6 005 万吨。而同期石油出口量仅比 1996 年上升了 3.4%, 由 1996 年的 2 458 万吨增加到 2 541 万吨。

又据海关统计, 1991~1996 年, 我国油品进口中, 燃料油进口量分别为: 1991 年 106.1 万吨, 1992 年 174.3 万吨, 1993 年 456.4 万吨, 1994 年 462.2 万吨, 1995 年 659.1 万吨, 1996 年 942.4 万吨。

自 1988 年我国将进口原油作为解决国内资源不足问题的重要措施以来, 进口量占国内原油加工量的比例由 1988 年的 0.8% 上升至 1997 年的近 20%。净进口量约占国内油品消费总量的 20%。若考虑走私等因素, 这一比例可能还要高。据估计, 在本世纪末至下世纪初, 这些比例还将进一步增加, 到 2005 年前后, 我国对进口石油的依赖程度将达到 40%。

4. 弥补供给缺口的进口可能性

我国未来的石油缺口是客观存在的, 因此能否弥补未来的石油供给缺口, 进口将起着重要的作用。目前, 我国已开辟了较为广阔的进口来源。1997 年进口的原油来自 35 个不同的国家和地区。在对华出口原油的国家中, 除阿曼、印度尼西亚、也门和安哥拉等国家外, 又首次增加了阿根廷、挪威和伊拉克, 并首次从拉美地区大量购买石油。来自中东地区的原油进口量达到 1 707 万吨, 增长了 42.7%。来自亚太地区的原油进口量上升 14.6%, 达到 941 万吨。来自非洲的进口量增长 192%, 增至 562 万吨。来自拉美、欧洲和美国的原油猛增 557%, 达 337 万吨。

从长远考虑, 由于我国与中东各国一直保持着良好的国际关系, 经贸合作不断扩大, 并保持着较大的贸易顺差, 我国有可能将中东地区作为主要进口地区之一。而中东国家也在努力寻找亚太地区的石油贸易伙伴, 以合资建立炼油厂等形式向亚太地区渗透。无论在石油资源量上, 还是在地缘关系、交通条件上, 中东地区将是我国石油进口贸易的主要供应地。但是, 中东石油受美国控制是值得注意的问题。

非洲和南美地区对我国的出口潜力较大, 随着欧美石油消费增长的减缓, 他们必然要转向亚洲市场。非洲和南美地区的主要产油国政局相对趋向稳定, 与我国关系友好, 经贸往来不断扩大。我国与阿

尔及利亚、尼日利亚等主要产油国保持着较大的贸易顺差, 与南美的委内瑞拉、哥伦比亚、阿根廷、巴西、墨西哥等国的贸易也有很大增加, 并有较大贸易顺差。两地区石油储量大且有较大发展潜力, 石油出口增长快, 且有较强的出口换汇意愿。我国有可能在这两个地区寻找新的或更大的石油供应者, 以弥补国内石油供应缺口, 同时减轻对中东石油的过份依赖。

我国与东南亚国家保持着良好的石油贸易关系。尽管从长远看, 该地区出口潜力下降, 但 2000 年前后, 甚至更长的时间内, 该地区仍有较大的石油出口量。

前苏联地区石油储量丰富, 与我国地缘相接, 双边贸易不断发展, 我们有条件进一步发展与该地区的石油合作关系。俄罗斯已多次向我国提出合作开发西伯利亚, 并向我国出口天然气的意向, 我国已做出了积极响应, 并进行了实地考察。因此, 积极与前苏联地区国家进行石油生产、石油贸易方面的合作, 可为我国 2010 年前后的石油供应起到有力的保障作用。

从国际形势上看, 如果不出意外, 未来一二十年内, 世界石油供应仍将是充足的, 不致于短缺; 非 OPEC 石油产量仍占世界总产量的 50% 左右, OPEC 的作用将十分有限。整个国际环境将不会对我国的石油进口产生威胁。因此, 我们更应注意通过扩大进口来解决我国的石油供应缺口问题。初步估计, 到 2000 年, 我国的石油自给率大致在 77.94%~82.38%, 石油进口量将在 0.34~0.45 亿吨; 到 2010 年, 我国石油自给率将在 60.20%~55.49%, 进口量将在 1.17 亿吨~1.42 亿吨。

值得注意的是, 近年来我国外汇储备基本稳定, 1998 年达到 1 400 亿美元, 故石油进口所需资金不会短缺。但在我国石油自给率不断下降的情况下, 一个小的失误就有可能造成几亿、几十亿美元的巨额损失。到 2010 年, 我国石油自给率将降至 60% 左右, 占世界石油总贸易量的比重将升至 5% 左右, 石油净进口额将达到 200 亿美元。按年进口石油 4 000 万吨计算, 油价或购买费用每桶增加 1 美元, 我国就要多支出 3 亿多美元。同时, 在国内石油产量不能满足需要的情况下, 到 2000 年, 如少进口 500 万吨石油, GDP 就将损失 4 000 多亿元人民币。因此, 将石油进口作为石油安全战略的一部分考虑是十分必要的。

(责任编辑 王宏章)

科技动态

拯救生命的灵巧塑料

据英《新科学家》1999 年 5 月 22 日报道: 最近美国麻省波士顿大学的研究人员发明了一种塑料, 可以帮助更多的人在空难中存活下来。

通常, 在空难中坠落的飞机内, 遇险者顶多只有 1 分钟左右的时间有机会从坠落后燃烧的飞机上逃离出来, 但因为有了这种灵巧塑料制造的机身, 遇难者可能有 10 分钟的逃生时间。

据美国联邦航空管理局的资料, 在坠毁的飞机中, 有 40% 的人是在坠落后接着发生的火灾中死亡的。如果飞

机的许多易燃塑料零件改用阻燃的聚合物制造, 旅客就可能有更多的时间安全离开飞机。

波士顿大学的研究人员研制出的新材料称为聚羟氨基化合物, 这种塑料在加热到约 200 摄氏度时就分解成刚性的抗燃烧的聚苯基化合物, 同时释放出水蒸汽到大气中帮助灭火。目前大多数现代大型商业飞机机舱内部均是由数吨的易燃塑料制成的。如果机舱温度太高, 像地毯、头顶上的储藏箱、隔板/座位罩, 甚至厕所, 全都可能

(下转第 52 页)

不断地增加而不会减少。这就是标准的神奇力量。在初期软件赢得市场后,微软的各种软件已逐渐成为计算机业同类产品的事实标准,其他厂商的产品必须与其兼容,否则便是一堆垃圾。

我国企业在标准的制定方向还处于被动等待局面,很少有企业为制定标准而投入,这是缺乏远见的,要知道一旦别人的产品成为行业标准,就意味着你的市场份额拱手让于他人。从长远看,我国企业在行业标准的建立与塑造上进行投资,是有百利而无一害的明智之举。

3. 致力于开发新的细分市场,创造新一轮的技术创新大潮。高新技术产业具有这样的特点:技术发展呈波浪式前进,高新技术企业的长期获利能力取决于它能否预见到下一次技术变革浪潮的到来,以及如何在技术、生产、营销方面做好充分准备。在这个行业中,没有一种产品能够长期立足于市场而不被淘汰,因此从长期来看,所有产品都是过眼烟云,无法为企业带来长期的利益。所以,只有不断地开发新产品,占领新市场才可获得竞争优势,顽固地死守旧产品和旧市场终将被抛弃。技术演进过程中表现出的自增强机制也说明了高新技术产品抢先一步进入和占领新市场的重要性。因此,高新技术产品之间的竞争应高度重视第一回合的较量,即“抢滩”的胜利,因为一开始占得小小的先机,自增强机制的作用便会使之演变为将来无法超越的优势地位。

4. 从对抗型竞争走向合作型竞争。美国著名策略大师戴维尼(D'Aveni)在其新著《超竞争对抗》一书中率先提出了“超竞争”(hypercompetition)的理念,他认为在高新技术产业,随着市场竞争的加剧和一浪高过一浪的技术创新大潮,公司竞争优势的创造与毁灭正在以极快的速度进行着。任何一个竞争者能够保持其原有竞争优势的时间正在急剧缩短。在这种超竞争环境中,如果公司的策略旨在保持某个特定的竞争优势,那么其后果将是致命的打击。因此,最明智的竞争策略就是如熊彼特所说的“创造性毁灭”(creative destruction),即在现有竞争优势丧失之前,将公司的战略竞争优势转移至新的领域或产品上。在超竞争时代,公司或厂商取得长期成功,并不在于长期保持某个特定的竞争优势,而在于创造出一连串的短期竞争优势以使公司始终处于领先一步的市场主导者地位。超竞争在高新技术产业的表现尤其突出,它要求公司的经营策略应保持高度的弹性和适应度,能够针对外部环境的变化而适时实施战略性转移。因此,同竞争者保持合作将有助于保持核心竞争优势,尽可能地减少不确定性,从而为公司发展带来巨大的战略利益。以往的经济理论都过于强调竞争带来的效率,实际上对抗型的竞争正如“囚犯困境”所描述的博弈那样,只会导致个人理性和集体理性的冲突,使个人利益与集体利益发生背离。环顾世界,越来越多的企业已经逐步

(上接第60页)

释放出易燃气体和有毒烟雾;而聚苯基化合物是最安全的多用途材料,它能代替易燃塑料,甚至可以用它编织用于座位罩的纤维布料。

迄今为止,用聚羟基化合物制造机身零件只进行

地由对抗型竞争转向合作型竞争,这在经营行为上表现为如下的策略。

(1) 业务外包。即首先确定企业的核心竞争优势,并把企业内部的智能和资源集中在那些具有核心竞争优势的活动上;然后将其余的企业活动外包给最好的专业公司去完成。Nike,这一最大的运动鞋制造商,却没有生产过一双鞋;Gallo,这一最大的葡萄酒生产公司,却没有种过一粒葡萄;Boeing,作为顶尖的飞机制造公司,却只生产座舱和翼尖。这就是公司为保持自身在国际市场上的核心竞争优势而采取业务外包手段的结果。

(2) 战略联盟。所谓战略联盟,是指两家或两家以上的公司为了达到某些共同的战略目标结成的一种网络式联盟,联盟成员各自发挥自己的竞争优势,相互合作,共担风险,实现协同效应。世界计算机业的软件大王微软公司和芯片大王英特尔公司组成的Wintel联盟是计算机业软、硬件结合的最具垄断性的联盟。他们不但决定了现有个人计算机的基本架构,使其产品和知识产权如幽灵般附着于每一台个人电脑,更重要的是他们决定了个人计算机技术的未来走向及前进步伐。正如苹果公司总裁所说:“如果没有90年代的战略联盟,这种高科技的公司要想生存和发展是不可想象的。”

(3) 强强合并浪潮。在90年代开始的西方新一轮兼并浪潮中,强强合并成为主流,并且往往通过协议方法“友好”地完成,其目的不是为了减少一个竞争对手或进入一个新领域,而是力求通过产权纽带结成一种较为稳固的合作关系,以实现优势互补,如排名世界第一和第三的波音和麦道两家公司,前者执国际民用飞机市场之牛耳,后者在世界军用飞机制造方面称雄,两家公司在1998年7月实现合并,其目的便在于将彼此优势结合在一起,以实现进一步的扩张。

主要参考文献

- [1] 汪涛. 竞争演进论. 经济评论, 1999(1)
- [2] 汪丁丁. 知识沿时间和空间的互补性以及相关的经济学. 经济研究, 1997(6)
- [3] 纪昀. 西方发达国家企业管理变革的新趋势. 企业经济, 1998(7)
- [4] Arthur W. Brian, "Increasing Returns and the New World of Business", Harvard Business Review, July-August 1996
- [5] Katz, M., and C. Shapiro, (1985a) "Network Externalities, Competition, and Compatibility", American Economic Review 75: 424-40
- [6] Levitt Theodore, (1960) "Marketing Myopia", Harvard Business Review July/August, 45-56
- [7] Charles M. Savage, "Fifth Generation Management", Butterworth Heinemann, 1996
- [8] Peter Drucker, "The Coming of the New Organization", Harvard Business Review 66, No. 1 (Jan. - Feb. 1988): 50
- [9] D'Aveni, R., "Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering", New York: Free Press, 1994

(责任编辑 孙立明)

了少量试验。今后要解决的问题是使这种材料能保持稳定的色彩和增强它与其它材料的附着力,因为用户不会接受一种色彩会随时间而褪化的飞机。

(刘先曙)