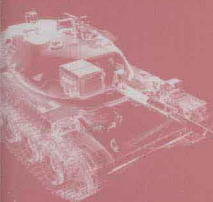


**Equipment
Supplier Relationship
Management**



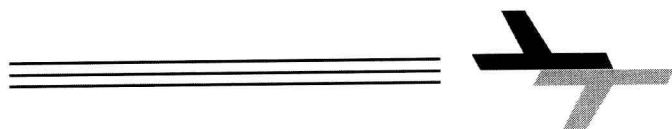
武器装备供应商 关系管理

王建华 等著



国防工业出版社

National Defense Industry Press



武器装备 供应商关系管理

王建华 等著

国防工业出版社

· 北京 ·

内 容 简 介

本书对武器装备供应商关系管理理论进行了系统、深入的研究,构建了武器装备供应商关系管理基本理论框架,论述了武器装备供应商关系管理的主要内容,提出了若干具有独创性的结论与方法,填补了武器装备采购关系管理理论研究的空白。

本书既可供军队装备机关管理人员参考,也可作为地方、军队有关研究单位的科研人员借鉴,还可作为武器装备管理专业的研究生教学参考书使用。

图书在版编目(CIP)数据

武器装备供应商关系管理/王建华等著. —北京:国防工业出版社,2012.5
ISBN 978-7-118-08108-4

I. ①武... II. ①王... III. ①武器装备—供销管理 IV. ①E144

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 105299 号

※

国防工业出版社 出版发行

(北京市海淀区紫竹院南路 23 号 邮政编码 100048)

北京嘉恒彩色印刷有限责任公司

新华书店经售

*

开本 710×960 1/16 印张 13 $\frac{3}{4}$ 字数 211 千字

2012 年 5 月第 1 版第 1 次印刷 印数 1—3000 册 定价 42.00 元

(本书如有印装错误,我社负责调换)

国防书店:(010)88540777

发行邮购:(010)88540776

发行传真:(010)88540755

发行业务:(010)88540717

《武器装备供应商关系管理》

编 委 会

主 编 王建华

编委会成员 刘沃野 黄少罗 王海丹 刘志勇
周 亮 张雪萍

P reface 前言

虽然关系与人类起源同步发生,但武器装备供应商关系则是建立在市场经济基础上的武器装备采购制度的产物,这也决定了武器装备供应商关系管理只能出现并生长于市场经济的土壤之中。一国的武器装备现实水平和发展潜力是该国各种资源综合作用的结果,正因如此,不同的历史时期孕育出了不同形式的武器装备获取制度,它通过对国家、需求方和供应方三者之间关系的明确,有效地发挥了国家资源的综合优势,从而努力实现国家利益的最大化。同时,不同的武器装备获取制度也从根本上决定了武器装备需求方与供应方关系的性质,决定了武器装备需求方管理其与供应方关系的必要性。原始经济背景下的武器装备自备制度表现为“供需一体化”,而小农经济背景下的武器装备(国家)自制制度则不需要需求方与供应方产生直接的联系,因而这两种经济形态都不可能催生出供应商关系,此时,关系管理自然也就成为多余。市场经济下的武器装备采购制度将装备采购部门与武器装备供应商之间的关系规定为合同关系、交易关系,这一规定不但明确了武器装备供应商关系的根本性质,也使得装备采购部门进行武器装备供应商关系管理具有了必要性。

武器装备供应商关系管理是武器装备供应商管理在市场经济下的高级形式。市场经济背景下,武器装备供应商是装备采购部门所能够使用的国家资源中的最重要的部分,武器装备供应商关系管理水平则决定了运用

这一资源的有效性。在社会生活中,每一个组织都被嵌入在各种各样的组织间关系网络之中,这些关系影响着组织在运行中的有效投入量,进而影响组织运行的结果,并最终对组织的生存产生作用,装备采购部门同样如此。对于装备采购部门而言,采购资源绝不仅仅只是来自于国家财政的采购费用,武器装备供应商才是其最为重要的资源,这使得武器装备供应商关系在装备采购部门的众多社会组织关系中具有了特殊的地位和意义。作为连接装备采购部门和武器装备供应商的纽带,武器装备供应商关系决定了装备采购部门能够有效利用的武器装备供应商资源的数量和质量,决定了武器装备实体或信息在两个组织之间流动的顺畅程度,因而也就在一定程度上决定了装备采购部门在当前和未来所能够获取的武器装备的类型及其技术水平,决定了装备采购部门的采购效率。众所周知,市场经济具有交换性、重利性等特点,这就使得武器装备供应商关系具有了一定程度的不确定性,使得装备采购部门处于一个复杂的、不确定的武器装备供应商资源环境之中。如何通过关系管理降低供应商资源的不确定性,进而高效地使用武器装备供应商资源已成为一个关乎武器装备建设顺利进行和健康发展的重大问题。

当前,我军的武器装备采购制度正处在转型发展的重要历史时期。在我军武器装备采购制度的建立过程中,诸如“‘军厂一家’是否已过时?装备采购部门与武器装备供应商之间是否只是‘一手交钱、一手交货’的关系?武器装备采购是否仅是竞争性采购的代名词?”等问题不时困扰着人们的思想。以上问题的实质是对装备采购部门与武器装备供应商关系的迷惘,而以上问题的出现也毫不奇怪,而正是转型的必然。构建具有中国特色的武器装备供应商关系管理理论,以深层次地解答这些问题,正是武器装备采购管理理论和实践的重要任务和现实价值指向。

本书提出了武器装备供应商关系和关系价值的基本概念,分析了武器装备供应商关系管理的基本概念和特点,明确了关系管理的基本内容构成,并以供应商关系的策划、建立、维系和调整为主线,系统研究了关系管理的内容和方法,提出了一些重要研究结论,包括:关系类型划分、关系类型定位方法、关系维系策略、关系调整依据等。

本书在撰写过程中,主要把握了以下几个原则:

(1) 以现实问题为研究的着眼点。当前我军的武器装备采购制度改革具有

丰富的内涵和深刻的意义,其最鲜明的特点是竞争择优,最基本的动力是市场经济。出于克服计划经济下武器装备获取诸多弊端的目的,竞争性采购成为当前装备采购部门落实“合同关系”的主要手段,其正确性自然不容置疑,在实践中也取得了很大的成绩。但回顾我军武器装备发展的历程,从“两弹一星”和“载人航天”等重大事件中,则不难发现:需求方与供给方的紧密合作也是促成武器装备快速(甚至是跨越式)发展的一个重要原因。作为装备采购部门保证武器装备发展的重要手段,促进供应商之间的竞争和保持与供应商之间的合作,二者缺一不可。实际上,竞争和合作是装备采购部门对于不同关系类型的供应商关系进行管理的体现。供应商关系管理理论将从关系管理的层面阐述竞争与合作的关系,这不但有助于当前武器装备竞争性采购的深入开展,也为两种手段的综合运用提供了理论指导。

(2) 在博采众长的基础上结合武器装备采购工作实际开展研究。供应商关系管理(Supplier Relationship Management, SRM)是一种旨在改善企业与供应商之间关系的新型管理机制,也是本书研究的重要理论基础。此外,客户关系管理(Customer Relationship Management, CRM)、组织间关系理论等也在相关问题的研究中具有一定的借鉴作用。不过,装备采购部门毕竟不是企业,二者在组织目标、结构上存在着显著的差异,这也就使得二者的供应商关系管理的内容和方法具有各自的特点。同时,我国的国情决定了核心武器装备供应商在所有制性质上的国有特征,决定了核心武器装备供应商和装备采购部门在最终利益和文化上的趋同性。这就要求研究工作既要充分吸收、借鉴相关理论和研究的成果,还要结合具体的国情、军情,从而构建具有特色的武器装备供应商关系管理理论。

(3) 综合运用定性分析和定量分析。综合采用定性分析、定量分析两种方法是当前军事科学研究中普遍采用的方法。武器装备供应商关系管理研究,必须通过对武器装备供应商关系及其管理这一客观事物进行定性分析,通过宏观的考查、总结,才能正确地揭示和认识其特殊的属性、特点、作用,从而能够把握本质。不过,定性分析往往容易出现依赖经验、不够精确和主观性强的问题。因此,在一定的条件下、一定的范围内,通过定量分析来客观、精确地认识事物的规律也是一种重要的研究方法。书中建立了武器装备供应商数量优化决策模型、武器装备供应商关系类型定位模型、武器装备供应商关系质量评价模型和关系

绩效评价模型等,试图运用精确的计算和数理逻辑进行推理,从而更好地把握事物的本质规律。

本书由军械工程学院一批专门从事武器装备采购管理研究的人员撰写。各章节撰写者如下:第一章王建华、刘沃野;第二章黄少罗、张雪萍;第三章刘志勇;第四章周亮;第五章王建华、王海丹;第六章刘志勇。全书由王建华统稿。

本书形成初稿后,由北京航空航天大学魏法杰教授、北京理工大学洪瑾教授、总装备部系统所艾克武研究员、总装备部论证中心古先光研究员、国防大学吴国辉副教授、军事科学院刘争元副教授和国防工业出版社肖志力编审等专家进行了学术审定。各位专家对书稿给予了充分的肯定,同时提出了许多宝贵的意见。针对专家的意见,作者进行了进一步的修改和完善,在此对各位专家表示深深的敬意和感谢。

感谢总装备部机关魏刚参谋,他的支持、鼓励、鞭策和帮助是本书撰写和出版的首要前提。

任何成果都建立在前人研究的基础之上。在本书的编写过程中,参考了大量的书籍和相关资料,在此向原作者表示深深的谢意。由于作者学识和水平有限,有些问题的研究还不够深入,书中的内容可能还存在一些不足甚至错误,希望读者不吝指正。

作者

2012年2月14日于石家庄

第一章 绪论	1
第一节 武器装备供应商与武器装备供应商关系	1
一、武器装备供应商	1
二、武器装备供应商关系	14
第二节 武器装备供应商关系管理	37
一、武器装备供应商关系管理的概念与特点	37
二、武器装备供应商关系管理的内容	41
三、武器装备供应商关系管理的意义	43
第二章 供应商关系管理的演变及启示	47
第一节 我国供应商关系管理的演变	47
一、传统供应商关系的管理	47
二、基于“零和”竞争的供应商关系管理	52
三、基于“双赢”合作下的供应商关系管理	57
四、基于合作伙伴的供应商关系管理	60
第二节 供应商关系管理演变的基本规律及启示	65
一、提高采购效益是供应商关系管理变迁的根本原因	65
二、国家制度安排是供应商关系管理变迁的直接原因	68
三、科技进步及采购管理理论的发展是供应商关系管理 变迁的基础	73

四、分类管理是供应商关系管理的重要原则	76
第三章 武器装备供应商关系的策划	79
第一节 概述	79
一、武器装备供应商关系策划的含义	79
二、武器装备供应商关系策划的特点	80
三、武器装备供应商关系策划的重要性	81
四、武器装备供应商关系策划的编制程序	83
第二节 武器装备供应商关系策划的内容	84
一、武器装备供应商关系的类型	85
二、基于关系类型的武器装备供应商关系管理	90
三、武器装备供应商数量优化	91
第三节 武器装备供应商数量的优化决策	94
一、最优供应商数量选择的影响因素	95
二、基于竞争战略的供应商数量优化决策	98
三、基于交易成本和风险防范的供应商数量优化决策	101
第四章 武器装备供应商关系的建立	105
第一节 概述	105
一、武器装备供应商关系建立的概念	105
二、武器装备供应商关系建立的内容	107
三、武器装备供应商关系建立的作用	108
第二节 武器装备供应商的选择	109
一、武器装备市场管制	109
二、武器装备供应商指标体系	113
三、武器装备供应商选择的基本程序	117
第三节 武器装备供应商的开发	120
一、开发对象的选择	121
二、武器装备供应商开发实施	125
三、供应商开发绩效评估	127
第四节 武器装备供应商关系定位	128

一、武器装备供应商关系定位的步骤	128
二、基于关系价值的武器装备供应商关系定位方法	130
第五章 武器装备供应商关系的维系	133
第一节 概述	133
一、关系破裂	133
二、关系维系的概念	137
三、关系维系的作用	139
第二节 关系维系策略的内容	141
一、概述	141
二、制度性关系维系策略的内容及作用	146
三、文化性关系维系策略的内容及作用	150
第三节 关系维系策略的运用	165
一、基于类型的关系维系策略运用框架	165
二、关系维系策略的运用特点	167
第六章 武器装备供应商关系的调整	171
第一节 概述	171
一、武器装备供应商关系调整的含义	171
二、武器装备供应商关系调整的原因	172
第二节 武器装备供应商关系调整的原则与程序	174
一、武器装备供应商关系调整的原则	174
二、武器装备供应商关系调整的程序	175
第三节 武器装备供应商关系调整的依据	177
一、武器装备供应商关系质量评价	177
二、武器装备供应商关系绩效评价	187
三、武器装备供应商关系专用性投资分析	194
结束语	198
参考文献	203

第一章 绪 论

武器装备采购是各国武装力量在市场经济下获取武器装备的基本途径,其结果直接影响到当前的武器装备建设水平和未来的武器装备建设潜力,并深刻影响着国家安全和国际秩序。如同所有的采购活动一样,武器装备采购既是一个物质(技术、武器装备实体和服务)和信息的流动过程,也是一个采购方与供应方保持长久或短暂接触的过程。接触必然产生关系,不同的关系将采购方和供应商密切程度不同地联系在一起,并在某种程度上影响着物质或信息的流动过程,最终影响到采购效率。武器装备供应商关系管理,是装备采购部门对武器装备供应商关系所实施的策划、建立、维系和调整的过程,是装备采购部门有效使用供应商资源以实现采购目标的基本手段。

第一节 武器装备供应商与武器装备供应商关系

有采购方,就要有供应方,否则无从获取;有采购方、供应方,就必然产生关系,三者虚实相伴。对于武器装备采购而言,供应商是重要的资源,而供应商关系则是装备采购部门有效使用这一资源的纽带。在关系的背景下,采购能否成功将有赖于供应商:有赖于他们现在和将来能够做什么,有赖于他们想做什么和不想做什么。

一、武器装备供应商

1. 武器装备供应商的界定

1) 武器装备供应商的概念

由于视角不同,人们对供应商概念的理解也不尽相同。从企业管理、物流与采购管理等角度来看,一般认为“供应商是指可以为企业生产提供原材料、设

备、工具及其他资源的企业。”^①在这里,供应商与企业构成对应关系,当然,供应商本身也可以是生产企业,或流通企业。而工商管理、商业等则认为“供应商是指直接向零售商提供商品及相应服务的企业及其分支机构、个体工商户,包括制造商、经销商和其他中介商。”^②在这里,供应商则与零售商构成对应关系,其构成包括了制造商、经销商和其他中介商等。而“从零售企业经营方式的角度看,供应商是指进入到零售企业直接从事零售经营的生产商、批发商和零售商”^③,零售商又成了零售企业的供应商。从性质上来说,武器装备采购属于政府采购的范畴,而我国的《政府采购法》则明确指出“供应商是指向采购人提供货物、工程或者服务的法人、其他组织或者自然人”,在这里,供应商与采购人构成对应关系。不难看出,以上3个概念在本质上并无明显差异:供应商都是以提供产品或服务来满足其对应方需要的法人、其他组织或者自然人。其陈述的不同在于对对应方的具体表述,而这正是视角不同的必然反映。

基于以上分析,本书认为:武器装备供应商是指向国家或其代表提供武器装备实体、技术、服务,并从中获利的法人和其他组织等。

2) 武器装备供应商概念的含义

武器装备供应商主要指法人和组织,而不包括自然人,且其供应对象应为国家或其代表。为国家或军队提供武器装备的自然人曾经出现于历史发展过程中,并发挥过重要的作用,但随着武器装备的发展,其作用逐渐减弱直至消亡。以自然人身份存在的武器装备供应商的消匿是时代发展的必然,是武器装备构成复杂化、社会分工专业化的必然要求。在原始社会和奴隶社会初期,由于战争建立在“全民皆兵”或“公民皆兵”的基础上,临战集合青壮年结队进行,一应兵器自带自备,而氏族内部对武器装备的分配也是自发的,不存在供应与需求分离的问题,无所谓供应商和采购人的区分,也可以说,供应商和采购人是合二为一的。在奴隶社会,武器装备需求和供应开始分离,武器装备获取呈现为个人自备与国家供应的并存状况:西周时期的中国建立了主管兵器生产的政府部门,卡米卢斯改革后的罗马也已开始由国家发给士兵武器装备;但在西欧,武器装备的生

① 霍红,华蕊. 采购与供应链管理,中国物资出版社,2005:153页。

② 商务部,国家发展和改革委员会,公安部,国家税务总局,国家工商行政管理总局2006年第17号令《零售商供应商公平交易管理办法》,工商管理,2006,21:10-12。

③ 伍海,赵德海. 关于供应商进店经营的管理. 商业研究,2005,(16):209。



产只是个体行为,在西欧各国的许多庄园和村落里,一些个体工匠一面耕种小块土地,一面以打制刀矛、盔甲、弓箭等为生,自由农的武器装备多从这些个体工匠手中购买或租借,这种现象甚至一直延续到了中世纪前期。^① 12 世纪末,兵器的生产由农村转入城市,个体手工业者结成了行会,最初由铁匠、木匠等行会兼营,后来分工越来越细,行业越来越多,逐渐出现了刀、剑、矛、盔、靴、铠甲等匠师的行会。他们根据军队的需求生产并出售武器装备而获得生活来源,生产什么以及生产多少完全是根据市场的需求来进行的。14 世纪起,欧洲出现了一些军事工业中心,它们以专门大批量生产某种兵器而闻名天下:米兰的甲冑,英国狄恩森林地区的马掌,巴黎、那不勒斯、科尔多瓦的马靴、马具,巴塞罗那的刀剑等。16、17 世纪,英国的约翰·布朗,荷兰和瑞典的德吉尔、特里普、德贝什,德国图林根的克莱特家族,法国的图尔·德·达利兹和柯尔培尔都是靠做军火生意发迹的。这也从一个方面促进了中间商的出现,商贸成为获取武器装备的重要途径。但总体而言,工业革命之前的欧洲,各国的武器装备生产还大多处于一种分散的、手工作坊式的生产状态。“工业革命后,一系列重大发明相继产生,如蒸汽机、内燃机、工作母机等,这些近代机器……为大力发展军事工业,建立大型兵工厂,大规模制造机械和弹药提供了条件。此后,欧洲各国相继建立起一大批军工企业,迅速改变了手工作坊式军工企业的落后状况^②”。这些军事工厂以英国的威廉·阿姆斯特朗炮厂、法国的蒂尔和凡尔赛兵工厂、德国的克虏伯公司最为著名。就这样,随着科学技术的发展,武器装备的生产方式走过了一个个体手工作坊、手工业、工厂的历程,而在这一过程中,作为武器装备制造供应商的个体自然人也逐渐消失于历史的长河。在当代社会中,由于历史文化的原因,某些国家允许私人拥有枪支弹药,因而确实存在着出售武器的私人供应商,但由于其供应对象主要是个人而不是国家,因此,本书不认为它属于武器装备供应商的范畴。

获利是供应商的本质特征,这就决定了不是所有的供应方都是以供应商的形式存在。奴隶制社会的官营手工业作坊不是供应商,中世纪的国营军事手工业不是供应商,曾经存在于我国的军工企事业单位也不是供应商,之所以这样

^① 西罗马帝国灭亡于 476 年,它的灭亡虽然宣告了西欧奴隶制的解体和封建社会的开始,但兵器自备战仍然存在。801 年—813 年间颁布的阿撰斯歌兰恩斯敕令,甚至明文规定了从军者自备武器的制度,要求从军者“每人应有 1 支长矛、1 面盾、1 把弓、2 支弦、12 支箭……他们必须有胸甲或头盔”。

^② 龚泽琪. 世界军事经济史. 海潮出版社, 2001: 148。

说,是由于它们不是以赢利为目的,而只是执行国家计划,是否赢利、赢利多少并不是其活动的目标。与之形成鲜明对比的是:武器装备贸易商和私营武器装备供应商则依靠研制、制造和贩卖武器装备赚取利润,因而其是真正意义上的武器装备供应商。由于东方国家的政府较早期对武器装备的生产实行了严格的垄断管理,并且市场经济在这些国家也未得到充分的发展,因而,武器装备供应商最早出现在西方就不是什么不能理解的事情了。判断某一单位是否是武器装备供应商,其唯一标准就是该单位是否以获利为目的。在当代社会,虽然供应方从所有制性质上呈现出多种形式,但从是否获利的角度出发,则不难断定。

需要注意的问题是:获利并不是在所有情况下都意味着金钱。在某些情况下,出于荣誉、获得市场份额,或获得一种资历等原因,武器装备供应商会做低于回报或零回报的工作。这一问题已在武器装备采购激励机制的研究过程中被反复提到^①。

3) 相关概念辨析

在英语中,承包商、合同商与供应商是不同的概念。与承包商、合同商对应的英语表示均为 Contractor,其意为“按照合同行事,或为其他公司提供货物或服务的个人或公司”^②;而供应商则与 Supplier 相对应,其意为“提供货物的个人或公司”^③。二者比较,Contractor 的业务内容较为丰富。美军在武器装备采办中多使用承包商(Contractor)一词来代表供应方,其意为“与政府签订商品或劳务合同的国营或私营经济实体”^④。鉴于武器装备采购与政府采购的关系,同时,考虑到在我国,承包商似乎已成为工程建筑商的代名词,因此,本书采用供应商一词来代表供应方,其与 Supplier 不存在对应关系。

在我国,还存在两个与武器装备供应商相关的概念:国防科技工业和武器装备承制单位。

① 王建华. 国防企业的效用函数及激励机制设计, 军械工程学院学报, 2005, 17(1): 61-64。

② A person or company that has a contractor to do work or provides goods or services for another company. 见《牛津高级英汉双解词典》第六版, 商务印书馆, 2004: 364。

③ A person or company that supplies goods. 见《牛津高级英汉双解词典》第六版, 商务印书馆, 2004: 1775。

④ 中国国防科技信息中心, 国防采办辞典. 国防工业出版社, 2001: 32。



对于国防科技工业的界定,目前常见的方式有3种:一种从部门的角度入手,认为“现代国防科技工业,或称现代国防工业、军事工业,通常是指包括核工业、航天工业、航空工业、船舶工业、兵器工业、军用电子工业等在内的,直接为军队提供武器装备产品和服务的产业部门。”^①;第二种从产业的角度入手,“国防科技工业是主要从事国家武装力量所需要的武器装备、器材及与配套的分系统、零部件、元器件、材料等科研、生产和产品营销活动的产业总称,……”^②。此外,还有学者认为“国防科技工业是指以军品任务及任务的管理为纽带,由主要从事国防科学研究和武器装备研制生产及维修的能力要素(人员、技术和设施)构成的有机整体”^③。对比以上3种定义,不难发现三者之间呈归属关系:能力要素的有机整体包括产业,而产业又可细化为产业部门。采用产业部门的定义方式显然是不可取的,因为如此以来将很难体现当前提倡的开放和军民融合要求,而从能力要素的角度所做出的定义虽然避开了部门、单位等词汇,从而较好表现了开放性和军民融合性,但同样的原因也使得这一定义在现实中不易运用。给出国防科技工业的确切定义不是本书的目的,本书在这里将采用常用的产业定义方式。如此以来,则不难看出:供应商与国防科技工业不是一个层面的概念,供应商强调的是个体,而国防科技工业则是若干行业的总称,其与供应商体系在内涵上更为接近;国防科技工业体系的组成单位属于供应商范畴,但并不是所有的供应商都一定属于国防科技工业,因为现实中的供应商的“主要”业务对象并不一定是国家武装力量。

武器装备承制单位一词源于我国武器装备承制单位资格审查制度。2002年10月,“中央军委颁发的《武器装备采购条例》中明确规定:武器装备采购实行武器装备承制单位资格审查制度。除特殊情况外,武器装备采购的承制单位应当从《武器装备承制单位名录》中选择。”^④武器装备承制单位的字面意义为承担武器装备及配套产品生产任务的单位,但实际上却包括了承担武器装备及配套产品研制、生产或维修任务的单位。对于一个具体的单位来说,其是否能够成

① 孙广运. 中国国防科技工业的改革和发展问题. 北京:航空工业出版社,2003:1。

② 刘东奎,林菊生. 国防科技工业法律知识读本. 北京:法律出版社,2002。

③ 中国人民解放军总武器装备部军事训练教材编写工作委员会,武器装备采办管理. 国防工业出版社,2003:383。

④ 刘汉元. 武器装备承制单位资格审查与军代表工作. 福建质量管理,2007(5):62。

为武器装备承制单位,关键在于是否通过了军方组织的资格审查。在我国,武器装备承制单位资格审查的法律依据来自《政府采购法》第23条:“采购人可以要求参加政府采购的供应商提供有关资质证明文件和业绩情况,并根据本法规定的供应商条件和采购项目对供应商的特定要求,对供应商的资格进行审查。”武器装备承制单位资格审查实际上是供应商资格审查在武器装备采购领域的具体化,从这一意义上来说,武器装备供应商和武器装备承制单位只不过是同一事物的不同称呼而已。

2. 武器装备供应商体系

1) 武器装备供应商体系的概念与作用

体系指的是“若干有关事物互相联系、互相制约而构成的一个整体”^①,武器装备供应商体系正是由若干供应商组成的一个有机整体,它是对某一区域内武器装备供应商状况的整体描述。

对于某一国家的武器装备建设来说,供应商个体也许是无足轻重的,但供应商体系则无疑是至关重要的。首先,武器装备供应商体系从根本上决定了武器装备体系的现实状态,在武器装备建设中发挥着“基石”作用,通过提供武器装备为核心军事能力奠定坚实的基础;其次,作为武器装备发展的中坚力量,从根本上决定了武器装备体系的发展前景;再次,通过在国家安全方面发挥“威慑”作用,成为维护和平、遏制战争的重要威慑力量。

2) 武器装备供应商体系的描述

武器装备供应商体系可从所有制结构、行业结构、层次结构及能力结构等4个角度描述供应商体系。

虽然早在西周时期,我国就已经开始设置官员管理兵器制造,使得兵器制造机构具有了官营官办的性质,但如前所述,在中世纪之前的欧洲,武器装备供应商的角色主要由私人充当。中世纪时,西欧国家的封建君主们一方面通过鼓励、补贴等措施积极干预本国军事生产,一方面直接组织人力成立王室兵工厂^②,大部分国家有了自己的国营或私营军事手工业。从全球范围来看,此时的武器装

^① 辞海编辑委员会,《辞海》第六版彩图本. 上海世纪出版股份有限公司,上海辞书出版社,2009: 2237。

^② 如英国的伦敦塔就是一个国营军火库兼兵工厂。