

面向武器装备竞争性采购的 产业组织治理研究

Mianxiang Wuqi Zhuangbei Jingzhengxing
Caigou de Chanye Zuzhi Zhili Yanjiu

乔玉婷 著



國防工業出版社
National Defense Industry Press

013069267

E144
32

面向武器装备竞争性采购的 产业组织治理

乔玉婷 著



Z144
32

国防工业出版社

·北京·



北航

C1677575

735030210

内 容 简 介

武器装备竞争性采购对于提高装备建设的质量和效益具有重要作用。竞争性采购的顺利推进有赖于产业组织数量、规模、结构和能力的优化,需要产业组织的发展与之相适应。从事武器装备科研生产的产业组织随着国家经济体制和武器装备获取方式的变化而不断演进。竞争性采购通过降低承包商的机会主义行为和由于资产专用性可能获得的可占用性租金从而降低交易成本,并影响产业组织的形态、边界、组织创新和治理。与此对应,产业组织通过内部创新、组织治理和组织边界的合理控制降低其交易费用,提高组织效率,使其成为竞争性采购下组织选择的优先形式。本书以交易费用为切入点,遵循威廉姆森的“三分法”,从企业组织、中间性组织和市场组织研究武器装备竞争性采购的产业组织治理问题。本书可作为装备采办领域理论和实践工作者的参考书,也可作为国防经济专业学生的参考书。

图书在版编目(CIP)数据

面向武器装备竞争性采购的产业组织治理研究 / 乔玉婷著. —北京:国防工业出版社, 2013. 8
ISBN 978-7-118-09021-5

I. ①面… II. ①乔… III. ①武器装备—采购管理—组织管理—研究 IV. ①E144

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 184439 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)

国防工业出版社印刷厂印刷

新华书店经售

*

开本 710×1000 1/16 印张 13 字数 244 千字

2013 年 8 月第 1 版第 1 次印刷 印数 1—2000 册 定价 48.00 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

前 言

竞争机制是提高武器装备建设整体效益的“四个机制”的核心,武器装备竞争性采购的顺利推进有赖于国防产业组织数量、规模、结构和能力的优化。武器装备采购的竞争政策要与国家产业政策和国防工业的总体布局相匹配才能更好地发挥作用。因此,武器装备竞争性采购需要产业组织的发展与之相适应。本书围绕“面向武器装备竞争性采购的产业组织是什么、存在哪些问题以及如何治理”等问题展开研究。

本书以交易费用为切入点,遵循威廉姆森的“三分法”,从企业组织、中间性组织和市场组织研究武器装备竞争性采购的产业组织治理问题。企业组织是面向武器装备竞争性采购的基本组织单元,具有典型的科层特性。竞争性采购对企业组织的影响路径主要包括对企业的竞争战略、企业边界、内部治理和投融资的影响。竞争性采购对同质与异质企业的长期和短期边界、有形和无形边界具有不同影响。企业要根据自身核心竞争优势和特点选择恰当的企业边界,并以合适的方式融入企业网络组织。用“减法”思维对企业进行“瘦身”,形成“小实体、大网络”的格局。根据企业组织的资产专用性程度和企业所提供武器装备的重要程度实行不同的改制模式和股权结构。通过企业预算约束硬化、融资结构优化和投资理性化实现企业资本运行优化。将军民融合作为企业组织治理的重要方式。

产业集群是一种介于科层企业组织和市场组织之间的中间性组织,是武器装备竞争性采购下的一种组织创新和政策工具。首先,本书运用主成分分析法以湖南省为例,识别面向竞争性采购的装备制造产业集群。结果表明,湖南省在合成材料制造业集群、有色金属压延加工业集群、电子元器件制造业集群和其他通用设备制造业集群方面具有集群总体竞争优势,应延伸产业链,在武器装备的分包和配套层次为竞争性采购提供产业和技术支撑。其次,在定量识别装备制造产业集群的基础上,本书构建 GEMS 模型,以湖南省军民两用特种材料集群为例,评价其产业集群的竞争力。最后,提出基于集群剩余的内部网络治理和基于价值链剩余的集群外部治理建议。军民融

合是集群在竞争性采购下一种重要的治理方式,将产业集群的军民融合模式归纳为“依托型”、“互动型”和“嵌入型”。

市场是一种交易性组织。理想的市场追求交易成本最小化,竞争性市场存在着降低交易费用耗散的趋势。有效竞争下“寡头主导,大中小共生”的市场组织是竞争性采购下市场组织的理想模式。交易费用是造成装备采购市场较高行政壁垒和结构壁垒的重要因素。潜在企业进入对军方有利。潜在企业进入的前提是其在装备市场获得的利润要能补偿进入的交易费用和对于专用资产投资引致的沉没成本。民用企业进入装备采购市场初期应主要以互补共生或合作竞争的形式,从而减少自身进入的交易成本。装备采购市场的垄断以及市场失灵需要政府管制。市场交易费用节约下武器装备竞争性采购的市场治理应通过改革军工集团的行政垄断、设计竞争保护“影子团队”、扶持和保护中小企业等方式培育竞争主体;弱化装备采购市场的市场壁垒和降低企业退出市场的沉没成本来构建装备采购的可竞争性市场。应明确政府定位,清晰管制边界;合并管制条文,提高管制绩效;丰富管制手段,防止管制“俘获”来规范政府管制行为。

囿于作者的学识水平有限,书中难免存在局限性和不足之处,欢迎读者批评指正。

目 录

第 1 章 绪论	1
1.1 研究背景	1
1.2 基本概念界定	2
1.2.1 武器装备	2
1.2.2 武器装备竞争性采购	3
1.2.3 产业组织	6
1.2.4 交易费用	7
1.2.5 武器装备竞争性采购的产业组织	9
1.3 国内外研究现状	9
1.3.1 武器装备竞争性采购的研究	9
1.3.2 武器装备竞争性采购与企业组织研究	13
1.3.3 武器装备竞争性采购与中间性组织研究	15
1.3.4 武器装备竞争性采购与市场研究	16
1.4 研究意义与方法	17
1.4.1 研究意义	17
1.4.2 研究方法	19
1.5 研究思路与主要创新点	19
1.5.1 研究思路	19
1.5.2 主要创新点	21
第 2 章 新中国武器装备采购方式演变下产业组织变迁与启示	23
2.1 计划经济时期指令性订货下的产业组织	23
2.1.1 历史背景	23
2.1.2 基本情况	24
2.1.3 简要评析	25
2.2 转轨时期指令性合同订货下的产业组织	26
2.2.1 历史背景	26
2.2.2 基本情况	26
2.2.3 简要评析	27

2.3	市场经济时期竞争性采购下的产业组织	28
2.3.1	历史背景	28
2.3.2	基本情况	29
2.3.3	简要评析	31
2.4	几点启示	32
第3章	武器装备竞争性采购下产业组织的分析框架	35
3.1	武器装备竞争性采购与产业组织互动的一般分析	35
3.1.1	产业组织是武器装备竞争性采购的产业基础	35
3.1.2	竞争性采购是产业组织发展的外部因素	36
3.1.3	竞争性采购下产业组织发展的目的	37
3.2	武器装备竞争性采购下产业组织分析的理论基础	38
3.2.1	产业组织分析从传统的“两分法”到“三分法”	39
3.2.2	竞争理论演进与产业组织理论的发展	45
3.2.3	交易费用理论整合下的产业组织	53
3.3	武器装备竞争性采购产业组织研究的“三分法”	55
3.3.1	“三分法”对于分析竞争性采购下产业组织的适应性	55
3.3.2	交易费用框架整合下武器装备竞争性采购的产业组织	57
3.4	本章小结	60
第4章	面向武器装备竞争性采购的科层组织:企业	61
4.1	武器装备竞争性采购的企业组织一般机理	61
4.1.1	企业组织特性及其交易费用	61
4.1.2	竞争性采购对企业组织的影响路径	64
4.1.3	竞争性采购的企业组织理想模式	77
4.2	竞争性采购的企业组织问题剖析	79
4.2.1	军工企业组织市场主体地位未完全确立制约竞争效果	80
4.2.2	同行业内企业组织发展不均衡制约竞争格局	80
4.2.3	企业组织治理欠规范制约竞争能力	82
4.3	企业交易费用节约下竞争性采购的组织治理	84
4.3.1	通过技术创新和组织革新培育企业核心竞争力	85
4.3.2	根据核心竞争优势选择恰当的企业边界	87
4.3.3	依据资产专用性和武器装备重要程度完善企业内部治理	93
4.3.4	通过改善预算约束和投融资结构优化企业资本运行	94
4.3.5	军民融合:竞争性采购下的一种重要企业治理方式	96
4.4	本章小结	97

第5章 面向武器装备竞争性采购的中间性组织:产业集群	99
5.1 武器装备竞争性采购下产业集群的一般机理.....	99
5.1.1 武器装备竞争性采购产业集群的基本理论.....	99
5.1.2 产业集群的组织特性及其交易费用.....	103
5.1.3 产业集群:竞争性采购下的一种组织创新与政策工具.....	107
5.2 竞争性采购下装备制造业产业集群的辨识与竞争力评价.....	111
5.2.1 竞争性采购下装备制造业产业集群的辨识与测度.....	111
5.2.2 装备制造业产业集群的竞争力评价及实证分析.....	120
5.2.3 全国装备制造业产业集群总体分析.....	125
5.3 竞争性采购的装备制造业产业集群风险.....	131
5.3.1 集群内生风险.....	132
5.3.2 集群外生风险.....	132
5.3.3 集群风险的案例分析:以湖南省军民两用特种材料集群 为例.....	133
5.4 竞争性采购的装备制造业产业集群治理.....	133
5.4.1 产业集群治理的理论分析.....	134
5.4.2 竞争性采购下装备制造业集群治理思路.....	136
5.4.3 军民融合:竞争性采购下一种重要的集群治理方式.....	137
5.5 本章小结.....	146
第6章 面向武器装备竞争性采购的交易性组织:市场	147
6.1 武器装备竞争性采购与交易性组织市场的一般机理.....	147
6.1.1 武器装备采购市场组织的内涵与外延.....	147
6.1.2 武器装备采购市场组织的特性及交易费用.....	148
6.1.3 市场组织:影响竞争性采购绩效的交易平台.....	150
6.2 竞争性采购下市场组织的理想模式.....	150
6.2.1 有效竞争是武器装备竞争性采购下市场组织的理想模式.....	151
6.2.2 可竞争性市场是武器装备采购下市场组织的现实回归.....	157
6.3 竞争性采购下市场组织问题剖析.....	158
6.3.1 交易费用与竞争性采购的市场壁垒问题.....	158
6.3.2 交易费用与竞争性采购的市场结构问题.....	164
6.3.3 交易费用与竞争性采购市场的政府管制问题.....	167
6.4 市场交易费用节约下竞争性采购的产业组织治理.....	169
6.4.1 培育武器装备采购市场的竞争主体.....	169
6.4.2 构建武器装备采购下的可竞争性市场.....	171

6.4.3 规范武器装备竞争性采购下的政府管制	172
6.4.4 完善竞争性采购实施方的相关政策	175
6.5 本章小结	177
第7章 主要结论与研究展望	178
7.1 主要结论	178
7.2 研究展望	181
附录 A 武器装备采购竞争程度对企业投资影响的赋值与编程	182
附录 B 湖南省装备制造业产业集群辨识分析数据与编程	184
参考文献	187
后记	198

第1章 绪论

在武器装备科研生产中建立和完善竞争机制、评价机制、监督机制和激励机制是提高武器装备建设整体效益的重要举措,而竞争机制是“四个机制”的核心。2005年中央军委转发了四总部《关于深化装备采购制度改革若干问题的意见》,明确提出要着力推进以竞争为核心的装备采购运行机制改革^[1]。武器装备竞争性采购的顺利推进有赖于国防产业组织数量、规模、结构和能力的优化。武器装备采购的竞争政策要与国家产业政策和国防工业的总体布局相匹配才能更好地发挥作用。因此,武器装备竞争性采购需要产业组织的发展与之相适应。本章首先介绍本书的研究背景,之后对国内外研究现状进行综述,阐述研究意义和研究方法,最后提出本书的研究思路和主要创新点。

1.1 研究背景

改革开放以来,伴随着国家经济体制由计划体制向市场体制转变,武器装备的获取由单纯依靠计划经济条件下国家的指令性计划向社会主义市场经济条件下合同制转变。1998年军队装备管理体制和国防科技工业管理体制调整改革后,军队装备管理部门与武器装备研制生产部门以合同为纽带,建立起更加清晰的需求和供给关系。武器装备科研生产的产业组织也随着国家经济体制和武器装备获取方式的变化而不断演进。本书的研究背景主要体现在以下方面:

一是高新技术的迅猛发展与军民两用化趋势不断增强。我国“863”项目中,信息技术部分军民有70%是重复的,具有较强的两用性。军用导弹和民用卫星发射、军用巨型计算机和民用巨型计算机、军用大型运输机和民用大飞机等重大军用装备所需技术与民用技术具有通用性,这是国防工业基础与国家工业基础能融合式发展的根源。柔性制造技术、一体化设计和标准化技术、集成制造技术、信息技术为军用和民用装备在设计与生产环节的融合提供可能。民用技术迅猛发展以及高新技术的军用民用趋同推动了产业组织的融合与发展,这为武器装备竞争性采购提供了更为广阔的组织基础。

二是装备采购体制改革特别是装备竞争性采购的深入推进。装备采购虽然建立了合同制,但装备采购中的“拖、降、涨”(拖进度、降指标、涨费用)现象仍比较突出,需要进一步提高装备采购效益。2000年8月,针对当时武器装备建设

现状,江泽民同志提出要适应市场经济要求,建立和完善以竞争机制为核心的“四个机制”。胡锦涛主席多次强调要积极推进装备采购制度改革,加快建立完善“四个机制”,大力推进竞争性采购、集中采购和一体化采购,努力提高装备建设质量和效益。2005年中央军委转发了四总部《关于深化装备采购制度改革若干问题的意见》,明确提出要着力推进建立以竞争为核心的装备采购运行机制改革。2009年,总装备部在《关于加强竞争性装备采购工作的意见》中提出“要以装备作战使用需求为牵引,充分发挥军方在建立市场准入制度,培育竞争主体、营造竞争环境、构建竞争格局、促进和保护竞争等方面的主导作用”。竞争性谈判、招投标等竞争性采购方式得以顺利开展的前提是装备采购市场存在一定数量的竞争者可供选择,即使对单一来源的装备推行竞争性采购,在分包和配套层次也应该存在可供选择的竞争企业。装备竞争性采购的深入推进对产业组织发展提出新需求,竞争性采购要求建立融入国家创新体系和国家工业基础的新型国防产业组织。

三是国防科技工业体制改革在探索中不断前进。一方面,国防科技工业管理体制不断改革不断推进。1998年成立新国防科工委,对五大军工集团进行归口管理。2002年撤销国防科工委,成立工业与信息产业部下属的国防科工局。另一方面,1999年将五大军工总公司一分为二,组建十大军工集团。十大军工集团按照“政企分开、军民结合、适度竞争、分工协作”等原则,对产品结构和组织结构进行相应调整,积极推进现代企业制度改革,它构成了面向武器装备竞争性采购的重要产业组织。十大军工集团是构成武器装备采购合同制下供给方的主体部分,一定程度上适应了市场经济发展需要。但军工集团条块分割、自我封闭、军民分离的格局仍未改变,制约着武器装备竞争性采购的推进。建立融入国家创新体系和国家工业基础的新型国防工业基础是未来国防科技工业改革的趋势。

四是在更深程度、更高层次和更广范围推进的军民融合如火如荼开展。2009年胡锦涛主席在中共中央政治局第十五次集体学习时强调:“走出中国特色军民融合式发展路子,推动国防建设和经济建设良性互动,确保在全面建设小康社会进程中实现富国和强军的统一,确保军队有效履行新世纪新阶段历史使命。建立和完善军民结合、寓军于民的武器装备科研生产体系、军队人才培养体系和军队保障体系,完善国防动员体系,不断开创军民融合式发展新局面”。建立融入国家创新体系和国家工业基础的新型国防产业组织迫切需要在更深程度、更高层次和更广范围的军民融合。

1.2 基本概念界定

1.2.1 武器装备

武器装备是建设武装力量和进行战争的物质基础,其发展水平体现了一国

的军事、经济实力和科学技术水平。《中国人民解放军军语》对武器装备的概念进行了比较明确的定义：“武器装备是用以实施和保障作战行动的武器、武器系统和军事技术的统称，主要指武装力量编制内的武器、弹药、车辆、机械、器材、装具等^[2]。”

《国防科技名词大典》对武器装备的概念界定是：“武装力量用于实施和保障战斗行动的平台、武器系统和与之配套的其他军事技术器材的统称，包括用以杀伤敌有生力量、破坏敌方各种设施的战斗装备和实施技术与保障的各种保障装备。战斗装备如机械、火炮、坦克和其他装甲战车、军用飞机、舰艇、鱼类、水雷、地雷、火箭、导弹、核武器、化学武器、生物武器等各种武器和武器系统。保障装备如通信指挥器材、侦查探测器材、雷达、声呐、电子对抗装备、情报处理装备、军用电子计算机、辅助飞机、勤务舰船、运输车辆，以及防核—防生物—防化学武器的观测、侦察、防护和洗消等装备；布雷、探雷、扫雷器材、爆破器材、渡河器材和军用工程机械等工程装备；军用测绘器材和气象保障器材等^[3]。”

依据上述对武器装备的定义可知，首先，武器装备应包括那些用以实施作战行动的武器或武器系统。这些武器或武器系统直接生成战斗力，是武器装备构成中最核心的部分。其次，武器装备还应包括保障作战任务完成的部分车辆、机械、器材和装具。这些保障装备是保障作战任务顺利进行必不可少的基本条件。这两个部分构成了武器装备的基本内涵。本书对武器装备和装备的内涵没有作区分。

1.2.2 武器装备竞争性采购

1. 武器装备采购

果增明教授(2006)将武器装备采购(Weapons Procurement)界定为：“武器装备采购主体使用军费和其他资金，运用适合军队的采购方式，获取武器装备、服务的行为。它包括确定需求、编制武器装备采购计划、选择决定采购方式、发布采购信息、编制采购文件、供应商资格审查、执行采购方式、签订采购契约、履行采购契约、交付验收与结算、部队接装后的技术服务、武器装备采购整体效益评估等一系列有组织的活动。其目的是完成军队保家卫国的使命，运用国防费统一采购军队所需武器装备的行为^[4]。”武器装备采购的客体是武器装备，是一种特殊商品。因此，武器装备采购与其他一般的商品采购活动相比具有必须由国家强制垄断、信息不对称性程度更大、政策性导向更强、程序更复杂等特征。

武器装备采办(Weapons Acquisition)在国外也称国防采办(Defense Acquisition)，是指军方为满足军事任务或保障军事任务的需要，就武器和其他系统、物品或劳务(包括建造)提出方案、计划、设计、研制、试验、签订合同、生产、部署、保障、改进及处理的过程^[5]。由定义可知，美国的“采办”也是武器武器装备的全寿命概念，美国人常常称为“从摇篮到坟墓”。从世界军事发达国家装备采办

的过程可以看出,装备采办是指研制、订货和使用装备的全过程活动,包括需求论证、型号研制、购置部署、使用维修、退役报废等内容,贯穿于装备的全寿命周期。目前,国内对于装备采办有广义和狭义两种理解。广义的装备采办,不仅包括通常所说的研制、订货和保障工作,而且还包括这些工作之前和之后与装备发展密切相关的一些活动,它涵盖装备的全寿命过程。这个过程始于立项论证工作,中间经过研制、试验、生产、部署和保障活动,最后直到装备退役处置。这与世界军事发达国家装备采办的概念相同,也称“大采办”。狭义的装备采办,不包括“大采办”概念中保障和退役处置部分,其余部分与“大采办”相同。我国的许多学者持这种采办概念,又称“小采办”^[6]。对于“装备采购”与“装备采办”概念的区别,国内学者比较普遍的观点认为装备采购仅涉及商业上的选择购买,只是装备采办中的一部分^[7]。装备采办涉及对武器装备的全寿命管理,其内涵比装备采购大。2009年2月总装备部颁发的《关于加强竞争性装备采购工作的意见》中明确了竞争性装备采购的含义,其所指的装备采办包括装备科研、购置和维修保障阶段,其概念与武器装备采办中的“大采办”概念接近,但没有包括“大采办”中的武器装备退役处置阶段。本书所指的武器装备采购与总装备部关于装备采购的概念保持一致,包括武器装备的需求论证、型号研制、购置部署阶段。

2. 竞争

著名经济学家德姆塞茨认为“竞争在经济学中具有如此重要的地位,以至于难以想象经济学没有它还能是一门社会科学”,“离开了竞争,经济学就主要由孤立的鲁宾逊·克鲁索经济最大化的微积分学构成”^[8]。竞争是商品生产者之间进行经济实力较量 and 利益争夺的一种关系。它使市场经济规律的内在强制成为对商品生产者的外在强制并得到贯彻。竞争机制被西方古典经济学认为是对资本主义经济中的各种问题能给出最优解的组织形式,被视为市场经济条件下经济进步的最大动因^[9]。从理论上剖析武器装备竞争性采购中“竞争”的科学内涵是研究要不要实行竞争,在何种程度、范围和层次上推行竞争,运用何种竞争手段并出台相关竞争政策的重要前提。与新古典经济学中完全竞争理论相比,现代竞争理论对竞争理解的转变主要表现在:竞争的内涵由静态均衡竞争向动态过程竞争转变;竞争范式沿着自由竞争—垄断竞争—竞争合作演进。

首先,应着重从动态过程竞争的视角看待武器装备采购市场中的竞争。竞争的功能表现为:适应与调控功能、刺激与创新功能、分配与监督功能。竞争的真正价值,首先在于发现知识。发现知识的功能,只能在争胜竞争的动态过程中得以体现,也只有通过市场竞争过程才能够解决分散知识的利用问题^[10]。在一般商品市场,市场价格机制与竞争机制相互协调,通过价格的信号显示作用,生产者获得产品稀缺程度、市场需求等相关知识,而竞争机制则使经济主体在面对市场竞争的巨大压力情况下追求利润最大化与成本最小化,对市场价格信号变

化作出灵活、及时的反应,调整自身的产量规模与结构。但在武器装备采购的特殊市场中,装备价格并不简单地由价值规律和供求关系来确定,市场价格机制有时是间接甚至扭曲地起作用。此时,竞争机制形成了促使装备承制单位显示真实成本,对装备采购需求作出相应反应的外在压力。装备采购中竞争的刺激与创新功能表现在竞争刺激承制单位不断进行技术创新、降低成本、研发新产品、采用新技术和生产方法以获得超越竞争对手的暂时垄断地位和优先利润。武器装备采购市场的竞争不仅是将价格逼近边际成本水平的价格竞争,更重要的是,由于不断创新形成更低成本的供给曲线,从而实现长期收益。随着竞争参与者的模仿与技术扩散,领先者暂时的垄断地位和优先利润逐渐失去,激励着承制单位进行新一轮技术创新。装备采购中竞争的分配与监督功能表现在装备市场的争胜竞争实现了竞争主体间按效率的初次分配,这种分配功能也对各承制单位形成监督,阻止非效率收入的形成。

再者,竞争范式沿着自由竞争—垄断竞争—竞争合作演进,需要重视并全面看待武器装备竞争性采购中产业组织的竞合关系。工业社会中,垂直一体化的产业组织竞争范式经历由以自由竞争为主到以竞争垄断为主的演变。随着工业社会向信息社会转变,产业组织呈现网络化趋势,其竞争形态由工业经济时代的竞争与垄断演化为信息网络时代的竞争与合作^[11]。我军武器装备要实现由机械化向信息化的跨越式发展,研制生产武器装备的各产业组织要适应信息化条件下组织形态网络化、模块化、虚拟化的转变,充分利用信息技术、模块化技术、虚拟技术适应军方的个性化与多元化需求;专注于核心领域,将非核心业务外包,在价值链上寻求企业间合作。

3. 武器装备竞争性采购

刘鹏(2003)提出武器装备的竞争性采办是指在装备采办的研制、生产、采购和维修保障阶段,不仅要在卖者之间开展竞争,在买者之间也要开展竞争。它包括三方面含义:装备市场上存在多于一个的卖者;存在不止一个买者;在买卖双方存在适合竞争的条件^[12]。李利波(2009)认为军事装备竞争性采购是公开招标、要求招标、竞争性谈判和询价采购这四种采购方式的统称,是指装备的生产制造和维修保障阶段在承制者和保障者之间展开竞争^[13]。他提出军事装备竞争性采购的含义包括装备市场上不止一个承制者和保障者;买卖双方存在适合竞争的条件,如军方的采购主导地位、合理的采购机制、完善的法律法规、众多企业的参与等。

2009年2月总装备部颁发的《关于加强竞争性装备采购工作的意见》中明确了竞争性装备采购的含义,提出竞争性装备采购是军队装备部门以提高装备采购质量和效益为根本目的,通过采用竞争方式有效获取军事装备科研、购置和维修保障等产品与服务的政府采购行为^[1]。杨帆(2009)从三个方面对这一概念进行了解读:一是竞争的根本目的是提高装备采购质量和效益;二是要根据

《中国人民解放军装备采购条例》规定的公开招标、邀请招标、竞争性谈判和询价等方式和工作程序组织竞争性采购；三是“采购”的概念包括预先研究、型号研制、装备购置、维修保障等装备全系统全寿命管理活动，类似于美军的“采办”。本书对武器装备竞争性采购的定义采用总装备部颁发的《关于加强竞争性装备采购工作的意见》中相应定义。此外，本书认为对武器装备竞争性采购的内涵理解除了杨帆(2009)提出的三方面外，还应加上武器装备竞争性采购本质上是一种政府采购行为。因此，武器装备竞争性采购对实施主体的定位、要求、实施办法等相应条款应遵循《中华人民共和国政府采购法》的相关规定。

1.2.3 产业组织

对产业以及组织不同的理解导致国内外学者对产业组织的不同定义。我国产业经济学著名学者杨治认为产业组织理论中的“产业”是指生产同一类商品(生产具有密切替代关系的商品)的生产者在同一市场上的集合^[14]。学者马建堂认为产业组织理论中的“市场”是指一组生产具有较高替代率的产品企业集合^[15]。这两位学者对产业与市场的定义没有多大区别。国外学者伯吉斯(Burgess)提出至少可以从两方面区别产业和市场。一方面，可以从不同的基本活动来区别。产业以生产为特征，市场以交换为特征。另一方面，产业与市场可根据不同的产品来定义。产业可以由一组生产者生产特定产品所使用的技术和原材料来定义，而市场可以由能满足需求方的产品来定义^[16]。弗格森(Ferguson)认为市场是由生产具有紧密替代性产品的企业组成，产品的替代性是从需求方视角来分析。同一市场中产品间交叉需求弹性很大，而对其他市场中的产品交叉需求弹性很小。产业由具有紧密替代性的产品组成，这种替代性是从供给方的视角来分析^[17]。例如，小汽车、客车和卡车都属于汽车产业，但不同的汽车存在不同的市场。在小汽车市场中，“比亚迪”和“奔驰”还可以进一步细分为不同的市场。一定意义上说，产业通常比市场的内涵更广泛^[18]。

组织一般包括三种含义：一是按照一定的目标、任务和形式予以编制；二是指形成的形式，如各党派、团体、企业、学校、医院、军队和国家政权等；三是指组成部分之间的关系，如市场专业化和分工组织等。经济学中组织的概念最先由马歇尔提出。马歇尔在其著作《经济学原理》中在古典经济学生产三要素的基础上提出第四个要素“组织”，将组织看作一种与资本、劳动和技术相并列的生产要素。他将组织看作一种能够强化知识作用的要素，包括企业内部组织、同一产业中各种企业间的组织、不同产业间的组织形态以及政府组织等。

产业组织理论的目的就是让我们理解经济活动中各产业(商品或服务的生产者)的结构和行为。该理论研究企业的规模和这种规模结构的成因以及集中对竞争的影响，竞争对价格、投资和创新的影响等^[19]。《新帕尔格雷夫经济学大辞典》将产业组织广泛地定义为与市场联系着的经济学领域，它不易用一般教

科书的竞争模型来分析。在这种市场中,非完全竞争模型的实证和规范研究很重要。产业组织高度重视厂商并视其为研究对象。厂商的结构和行为是产业组织研究的对象^[20]。

由于对产业以及组织有不同的定义,国内学者对产业组织的概念有不同理解。王慧炯(1991)认为产业组织是企业市场关系的总和,包括市场结构、市场行为和市场绩效三个方面^[21]。夏大慰(1994)认为产业组织是指同一产业内的企业关系结构。这种企业间的关系包括交易关系、资源占用关系、利益关系和行为关系^[22]。苏东水(2002)认为产业组织是指同一产业内企业间的组织或者市场关系。产业组织考察的是同一产业内的企业,即处于同一商品市场的企业间的市场关系。商品的同一性指企业之间或同一企业生产商品的主要性能基本相同,商品间有高度替代关系。产业组织理论中所指产业是以同一商品市场为单位划分的狭义产业或市场^[9]。李煜伟(2006)认为企业的创新产生分工,在不同的分工环节由企业创新导致企业利润不同。由于存在交易费用,企业之间的学习和模仿需要成本和时间,这使利润不能迅速在产业中进行竞争性分配,其结果是形成非竞争的市场结构。由于受到产品生命周期的约束,这种非竞争性结构并不能完全被整体市场抹平,其结果是在产业中形成某种制度性结构,这个过程就是产业组织形成的过程^[23]。他认为产业在产业结构的动态变化过程中会形成一定的企业间相互关联的动态结构形式,将形成的结构形态成为产业组织形式。

当产业仅仅以一个企业的形式存在时,产业组织实际是企业的内部治理。实现分工后,产业由众多企业完成,此时的产业组织是企业市场关系的总和。产业组织源于产业内企业合力而为的创新。领先企业创新导致利润的再分配,而交易费用成为竞争性市场超额利润存在的基础。交易费用成为利润分配的关键^[23]。在企业创新的第0期,交易费用的处置方式构成了当期的产业组织形式。企业创新后,产业内的交易费用发生变化,由利润分配引发了交易费用处置方式的变革。竞争性市场上,交易费用的处置由企业创新的第0期到利润分配结束整个过程中市场力量的对比决定。例如,福特制生产方式在20世纪70年代的没落与交易费用变化相关联。福特制生产的刚性使得巨额投资产生沉没成本,企业难以适应消费者个性化需求。由于信息技术带来生产方式的变革,需要新的生产方式以柔性化生产满足消费者复杂多变的个性化需求,同时呼唤新的产业组织方式形成新的利润分配格局以节约交易费用。这种利润格局一旦形成,一部分交易费用将转化为有形的制度成本,这将成为产业组织演化的约束。本书借鉴苏东水教授的对产业组织的定义,认为产业组织是同一产业内企业间的组织或者市场关系的总和。

1.2.4 交易费用

新制度经济学一个重要特点即坚持认为交易是有费用的,这比新古典理论

更接近真实世界。对交易费用的概念理解首先从对“交易”这个基本术语开始。“交易”概念在古典经济学中已存在。近代制度经济学代表康芒斯(1934)认为“交易”是“制度”的基本单位,“制度”的实际运转由无数次“交易”构成的。康芒斯将交易分为三种类型:买卖的交易,即平等人之间的交换关系;管理的交易,即上下之间的交换关系;限额的交易,指政府对个人的关系^[24]。但他没有将经济学的方法用于分析制度及其运行。

将经济学研究范围拓展到制度领域始于科斯。1937年科斯在《企业的性质》一文中开创性地提出“利用价格机制是有成本的”^[25]。在其《社会成本问题》中,科斯将其进一步具体化为“为了执行一项市场交易,有必要发现和谁交易、告诉人们自己愿意交易的条件是什么,要进行谈判、讨价还价、拟定契约、实施监督以保证契约的条款得以履行等”。交易费用是为获得准确的市场信息所要支付的费用、谈判和经常性契约的费用。威廉姆森认为交易费用分为两部分:一是事先的交易费用,为签订契约、规定交易双方的权利和责任所要花费的费用;二是签订契约后,为解决契约本身所存在的问题,从变更契约条款到退出契约所花费的费用。事后的交易费用包括:当交易偏离了所要求的准则而引起的不适应成本;为纠正事后的偏离而作出双边努力,由其引起的争论成本;伴随管理结构建立和运作带来的成本,管理机构负责解决交易纠纷;安全保证生效的抵押成本。最后,威廉姆森将交易费用概念扩展到包括:度量、界定和保证产权的费用;发现交易对象和交易价格的费用;讨价还价的费用;订立交易契约的费用、执行交易的费用、监督违约行为并对之实施制裁的费用;维护交易秩序的费用等。迈克尔·迪屈奇将交易费用定义为三个方面:调查和信息成本、谈判和决策成本以及制定和实施成本。阿罗的交易费用定义则更广泛,他认为交易费用是经济制度的运行费用。巴泽尔从产权角度认为交易费用是与转让、获取和保护产权有关的成本^[26]。张五常将交易费用的概念扩展到更一般的“制度费用”。他认为交易费用是一系列制度费用,其中包括信息费用、谈判费用、订立契约的费用、界定产权的费用、监督管理的费用和改变制度安排的费用,或者是一切不存在于鲁宾逊一人世界中的费用。诺斯认为交易费用可以分为市场型交易费用、管理型交易费用和政治型交易费用。市场型交易费用包括:搜寻和信息费用;讨价还价和决策费用;监督和执行费用。管理型交易费用包括:建立、维持或改变一个组织设计的费用、组织运行的费用。政治型交易费用包括:建立、维持和改变一个体制中的正式和非正式政治组织的费用以及整体运行费用。后两者可以被解释为代理费用或产生于委托—代理关系中的费用^[27]。本书对交易费用概念采取广义上的理解,将其内涵拓展为组织的运行费用。

新古典经济学将组织分为企业科层组织和市场组织。新制度经济学认识到介于这两者之间还存在中间性组织。组织形式会随着交易的属性变化而演进,组织作为减少交易费用的工具而存在。交易需要成本,交易成本的下降意味着