

1. 导 论

随着社会主义市场经济的建立和完善，军事后勤保障正逐步由计划供给型转变为市场采办型，在市场经济条件下，军品的市场采办将成为我军军品供给的主要形式。与普通商品的市场化程度相比，军品的市场化程度还比较低，军品的市场采办在我国还处于起步阶段。尽快建立起适应我国国情和我军军情的军品采办体制，是当前迫切需要解决的现实问题，本书想对此问题进行一些理论探讨与实证分析。

1.1 军品的计划供应与市场采办

军品采办是指政府通过购买或租赁手段获得军品的活动，对军品采办的研究是国防经济学的一个重要组成部分。特别是在武器装备日益昂贵的今天，政府军品采办行为的合理化不仅对于国防建设，而且对于国民经济的稳定和发展都具有重要的意义。

在实践中，我国的军品长期以来都是实行指令性计划供应，而我们对于军品市场的认识则是随着向市场经济转化的进程而逐渐深入的，但在这种深入的认识之初，人们习惯于军品供应的计划模式，而对市场的有效性提出怀疑。我们经常遇到的一个问题就是，“市场能够保证军品的供应吗？”然而，在经济学理论中对这个问题的认识顺序却是恰恰相反的：完美的市场被证明为实现资源最优配置的有效手段，而（在局部）利用权威来代替市场的计划体制的必要性却在相当晚的时期才得到确认。如果按照这种思路，那么

应该被提出的问题应该是“指令计划能够保证军品供应的效率吗？”要回答这两个问题，我们就必须了解市场发挥作用的机制。

让我们首先来考察“一般的”市场。由微观经济学原理我们知道，市场是配置资源的有效方式。市场的效率体现在两个方面：价格效率与非价格效率。价格效率，也称为配置效率，它指的是市场中通过竞争形成的价格体系能够使资源投入到最优的用途中去。在完善的市场经济体制下，每个经济主体只需要价格信号就能够作出最优决策，而无须了解其他人的偏好、生产成本等私人信息，所以市场机制在信息的利用上也是最有效率的。市场的非价格效率则是指其在有效配置资源之外的，对管理、技术效率的促进作用，它又可以细分为动态效率、技术效率和 X 效率。在市场上，每个厂商都在为各自的利益最大化而进行着竞争，而这种竞争则主要表现在产品的成本、质量等方面。一个厂商如果产品成本低而质量高，那么它就能够获得更大的利润，所以每个厂商都有动力积极提高管理水平和改进技术。而这种始于个体利益的竞争在客观上增进了整个社会的福利。

从同样是制造出来为人们所利用的产品这一点上来看，军品与普通商品并没有本质上的区别，所以军品市场的运作在机理上与一般商品市场是一致的，也同样能够实现有效的供给。有人认为军品属于公共物品，所以其与普通商品之间存在着本质区别，并且以此来证明军品不能够通过市场供应。其实这种观点是站不住脚的。正如我们将在下面的分析中指出的，军品作为一种公共物品的“供给”是由政府进行的，这与我们习惯上所说的“军品市场供给”要严格地区分开来。在“军品市场”中流通的其实并不是军品，而是“有可能成为军品的普通商品”，它们只有在交易之后才成为

军品。而之所以由政府来承担供给军品的责任，正是为了消除军品的外部性，使政府（军队）能够在市场上以消费者的身份进行采购，从而确保市场机制的有效运行。

需要指出的是，上面的论述并不意味着军品与普通商品毫无差别。事实上，由于军品在性能、用途等方面的特殊性，使它的生产、流通都要受到更多限制。例如，像枪支弹药这样的军品一般是不允许厂商随便生产和出售的，而必须得到政府的许可，这就给厂商对军品市场的进入设置了障碍；再如，当厂商处于垄断地位时，就可能利用它与政府之间关于军品生产成本的信息不对称来提高价格，结果使军品价格偏离它的真实成本。不过在平时这些障碍并没有严重到使军品市场失去效率的地步，并且即使在普通商品市场中也同样存在着各种阻力，但只要这些阻力不超过一定的范围，那么市场就依旧能够正常运转。

然而，当军品市场中的障碍达到一定程度时，就会出现“市场失灵”现象。这时候，就有可能出现权威对市场的替代，也就是我们通常所说的计划供应体制。这种替代最普遍的例子就是企业。在企业之中，生产多少零件、半成品都是由管理者的生产计划所指定的，零件、半成品也不作为商品流通，而是直接由一个生产环节移交下一个生产环节。这种体制的合理性在于，虽然完美的市场是配置资源的有效方式，但是在市场并不完善，或者说存在很高的交易费用的情况下，直接以计划来配置资源可能反而更有效率。军品的计划供应实际上就是由政府直接管理从原料到成品之间的一切生产环节，从而使由于市场缺陷而导致的资源配置扭曲得到改善。

不过军品的计划供应同样存在着效率问题。在谈及这一点

时，我们首先要强调这里所讨论的计划供应是以整个国家的市场经济体制为基础的，换句话说就是，政府生产军品所用的生产要素仍然是从市场上购买的，否则这里的问题就变成了计划经济体制与市场经济的比较研究，那就超出我们讨论的范围了。当军品的计划供应立足于整个国家的市场经济体制时，可以证明这时的资源配置仍然是有效率的，因为资源在生产军品与其它用途之间的竞争可以通过生产要素的价格体现出来。军品计划供应的缺陷表现在另一个方面，那就是非价格效率上。当军品实行计划供应后，生产军品的企业就不再是具有独立地位、追求利润最大化的厂商，而只是一个“大车间”这就使其丧失了在市场管理中加强管理、改进技术以降低军品成本、提高质量的动力，结果就使军品成本居高不下，质量徘徊不前。这种现象也是我们所身有体会的。

军品的计划供应与市场采办这两者的区别，从本质上说其实是对信息的利用方式的不同。我们知道，对于社会来说最优的军品提供数量应当是使军品的边际成本等于它的边际效用。假如决策者清晰地了解军品的效用和成本，那么就无须军品市场来配置资源了。但问题在于，关于军品效用和成本的信息并不是在社会中均匀分布的，政府对于军品的效用有着更多信息，而厂商则对军品的生产过程有着更多信息，这时如何获取正确的信息就成为了军品供给效率的关键。竞争性市场是解决这一问题的一种方案，通过厂商之间的竞争，政府就能够了解军品的真实生产成本，从而作出正确的军品供给决策；同时厂商之间的竞争也保证了军品生产的效率。但是如果军品市场是垄断的，那么厂商就不会有积极性显示军品的真实成本，相反地，它会设法提高对军品的报价以获取垄断利润。在这种情况下，政府所得到的是扭曲的（过高）成本

信息，而这会导致实际所提供的军品数量低于社会最优供给。为了防止因此出现的社会利益损失，政府就可能超越普通消费者的身份而对厂商的生产成本进行核查。如果这种核查的费用过高，政府就会考虑宁可忍受生产的非价格效率损失，自己来投资经营以获得军品的真实成本，也就是实行军品的计划供应。

所以，我们不能够简单地在军品的两种供应制度中评出优劣，而军品是应当实行计划供应还是应当到市场采办，这个问题也并没有确定的答案，一切都要根据具体情况来决定。在实际当中，军品的市场供应在多数情况下都比计划供应更有效率，但也并非全然如此，一个国家常常是将两种供应方式结合起来使用，对某些军品实行计划供应，而另一些军品则通过市场采办。同时，随着客观条件的变化，对这两种供应方式之间的比例也会进行调整，例如在战争期间的军品计划供应数量常常要大于和平时期。

1.2 经济学视角下的军品采办

目前军品采办这个主题得到了广泛的研究，但研究者们关心的角度却是不同的。这一点甚至能够从人们所使用的不同术语当中体现出来。“军品采办”这个概念实际上已经隐含地假设了一种市场行为，从而将它纳入了经济学的研究范畴，而像“物资供应”这样的概念则更强调的是它在行政与军事方面的性质。但是我们不能因此就认为这些概念是相互冲突的，确切地说在它们之间是一种相互补充的关系。正像对人类社会的研究可以从经济、文化、政治等不同角度进行，在军品采办上也是如此。经济学的视角只是其中之一，而不是全部。对我们的研究角度而言，重要的是明确自己的研究领域，换句话说就是，军品采办在何种意义上是一个经济

学问题。

军品采办的经济学性质是随着涉及层次的不断提高而显现出来的。如果从军事角度来看，军品采办实际上是后勤活动的延伸。对于许多军事人员来说这里根本就不存在什么经济问题：“重要的只是战争的胜利，其它的都无所谓”。这种观点在某种程度上有它的正确性。在战术层次上，很多时候物资的供应是“极大丰富”的，无须费神去考虑它们的合理配置，而且在激烈的战斗中人们也不可能有时间和精力去考虑诸如用无坐力炮和火箭筒去击毁暗堡哪个更为经济这样的问题。即使是在物资供应不足需要“合理使用弹药”的情形中，军品的“稀缺性”也主要取决于供应情况，而与它们的市场价格几乎毫不相干。只有在更高层次，当军队需要以有限的军费购买“多多益善”的军品时，经济问题才凸现出来。军队面临着在不同效用与价格的军品之间的选择，这时效率比分析就成为必要的经济学工具。而且与市场上普通消费者的情况不同，军品的生产成本和价格实际上并不是给定的，如果军队采用适当的方法安排军品的研制和购买，就可以大大降低它的价格。这其中涉及到市场理论与委托代理问题。目前关于采办经济学的研究大多数都是在这一层面上围绕着上述问题展开的。然而假如对军品采办的经济学分析仅仅停留在这里，那么它实际上只是从军队的角度出发来讨论如何提高采办效益，这在体系上是不完整的。从军品市场的角度出发，它只研究了消费者行为而没有研究厂商行为；从资源配置的角度出发，它也只研究了军队所掌握的那一部分而没有考虑它在国民经济整体中的地位。但是如果我们注意到军队所掌握资源的来源，并由此从更高的角度来考察军品采办，就会发现它不仅是军队在不同军品之间的选择，而且是政府在不同

社会福利目标之间的选择；我们的目标也不是军队采办效益的最大化，而应该是社会福利的最大化。只有从这个角度出发，我们才能够获得对军品采办经济学性质的完整认识。

要说明军品采办在资源配置方面的效应，考察计划经济体制下的情况也许更具有说服力，尽管这时“军品采办”这个概念有些名不副实。与市场经济体制不同，在计划经济体制下军品的生产和大多数产品一样是由国家安排的，军队与工厂之间的订货与支付都只是一个形式。一个国家的资源是有限的，而且要被用于很多方面的目标，这时政府必须在其中进行选择。由于不存在市场这个中介，军品与民品之间的资源冲突就直接地反映在政府的决策过程中。如果政府想要增加军品的数量，就必须投资兴建新的军工企业并且投入相应的原材料，这就意味着不能在民用企业上进行同样的投资，而民品的数量就会下降。所以虽然军品生产经常被放在优先的位置以致给人们造成“不惜一切代价”的错觉，但这并不能掩盖军品采办决策问题的经济性质，因为即使再穷兵黩武的国家也仍然必须保留一部分资源用于军事以外的目标。

在市场经济体制之下，军品采办在资源配置方面的效应表现得就不是那么明显了。这时政府并不是直接将军品交给军队，而是划拨军费，让军队到市场上去采办。这一过程很容易迷惑人们的视线。在涉及到军费规模确定的时候，所有人都知道这是一个“大炮与黄油”的选择问题。然而一旦军费预算被确定下来，军队到市场上购买军品的时候，人们却总是希望军队能够用它买到更多的东西。这其中经常被人们所忽略的一个问题是，社会资源总量并不是体现在货币上，而是体现在它所能生产出的商品上，所以军队能够获得的军品数量必然会影响到人们在其它方面的福利，而不

论它在这些军品上支出的货币数量是多少。因此对于一个国家来说，拨款一百亿元军费按市场价格购买军品和只拨款五十亿元军费但是通过补贴使军队得到相同数量的军品，这两者的福利效应并没有区别。实际上，如果考虑到补贴所导致的价格扭曲，后一种方式的效率反而会低于前者。而在军品采办中不同组织形式的效率比较则正是我们所要探讨的主题之一。

现在我们回过头来考虑如何从经济学的角度对军品采办这一活动进行描述。在这里我们首先把军品看作一种商品，它有着自己的市场，其中供给者是厂商，需求者是军队。军队在军品采办上有着一些特殊的要求，不过这并不影响其商品交易性质。这些特殊性一部分可以归结到消费者偏好上，一部分可以看作对市场外部环境的设置。在军品市场中不可忽视的是政府的地位。政府的作用可以分为两个方面，一个方面是对市场秩序的维护，另一个方面是对交易行为的具体干预。举例来说，政府出于保密性和防止军品流入社会等原因对军品供应厂商的控制属于前者，而出于国家安全的需要强迫厂商接受一批价格偏低的军品订货则属于后者。经过这种抽象之后，军品采办与其它的普通商品交易之间的区别就不大了，因为上面军品市场所具备的特征，在普通商品市场中也存在着，只是程度上有所不同而已。

再来看军品市场中经济主体的性质。军队被看作军品市场中的需求主体，它在给定的预算约束上使国家安全最大化。这一假设中存在着两个问题，第一是军队预算约束的确定，第二是军队能否像一个理性消费者一样做出选择。第一个问题非常关键，因为国防预算并不是外生的，它本身就是一个更基础层面上选择的产物。政府在确定国防预算时一般已经同时确定了所要采办的军

品，如果从这个角度看，军品市场中的真正需求者就不是军队而是政府。不过军费在一定期间内是相对固定的，军队在军品采办上也享有相当的灵活性，更重要的是，将军队与政府分离开来便于更清楚地分析政府在军品市场中的作用，所以我们仍把军队看作是军品市场中的需求主体。在军队的理性消费者身份上也存在着许多疑问，因为不同于普通的消费者，军队采办军品的标准并不是它自身效用的最大化，而是国家安全的最大化，这就可能削弱它实现最优选择的积极性。同时，即使军队是以实现国家安全最大化为目标的，由于军品效用评价的复杂性，它能否做出最优选择也很成问题。因此，作为军品市场需求主体的军队与理想的理性消费者还是有距离的。不过在总体上，这种偏离还不至于影响这一假设的有效性。大多数情况下，军队在军品市场上的表现都是“正常”的。

与军队相比，军品市场中厂商的行为更符合我们的假设。军品供应厂商与普通商品市场中的厂商并没有本质区别，它们都是以利润最大化为目标的，只是在军品市场中要受到更多约束。这些约束的影响主要体现在厂商可利用的生产技术以及市场行为上，在很多时候，它们则表现为军品市场的特殊市场结构。由于厂商的行为与市场结构之间存在着密切的联系，所以军品市场的供给状况也就在很大程度上决定于其特殊的市场结构。此外，在军品市场中还应该加以注意的是国有企业的存在。国有企业有时具有特殊的目标函数，例如产量最大化或者充分就业等，或者是特殊的条件，如软预算约束，所以表现出的市场行为也不同于普通厂商。不过现在无论是在西方国家还是在我国，国有企业的行为模式都与普通的私人厂商越来越接近，这也就简化了军品市场中厂

商行为的分析。

政府在军品采办分析中占有两个重要位置，一个是对军费规模的确定，另一个是对军品市场的调控。在分析政府的地位时，我们可以看到军品采办之所以要由政府（军队）来承担，关键在于它是一种公共物品。假如一个国家的安全能够被分割开来出售给每个公民，那么无须政府的介入也可以实现有效的配置。但是问题在于国家安全是不可分割的，它很难有效地（而且实际上也不允许）由私人提供，因此人们只有通过代表公共利益的政府来组织国防，而在这一过程中需要的军品就成为了公共物品，政府决定提供多少军品的过程也就是确定军费规模的过程。不过政府能否做出完全正确的决策，这一点是值得怀疑的。即使我们忽略政府决策的公共选择性质，也还存在着由于信息不完全以及“工作失误”所导致的偏差。同样的问题也出现在政府对军品市场的调控过程中。政府是出于国家利益而对军品市场进行调控的，但是调控的实际效果却并不一定符合这一目标。

如同一切市场，军品市场有效运转的必要条件是一个正确的价格体系。相应地，政府和军队在军品采办中的一个重要职责就是“寻找正确的价格”。从实证的角度上看，作为需求主体的军队总是希望获得更低的军品价格，而厂商则尽量要高价，如果是在竞争性的市场上，这种力量的平衡最终会产生一个有效的价格。但是在军品市场中有许多因素会造成军品价格的扭曲，如垄断、厂商的机会主义行为等等。政府对军品市场的调控在很大程度上就是为了纠正这种价格扭曲。然而不可忽视的是，很多时候军品市场上价格的扭曲恰恰是政府的干预所造成的。这种情况的出现一方面是由于政府调控措施的失当，另一方面则是由于前面所说的错

误观点，即“有限的军费能够买到的军品总是越多越好”。而实际上无论是偏高或者偏低的军品价格都会对军品市场中资源的有效配置带来损害。因此在军品采办中各种定价形式的选择都应该以揭示真实的军品价格作为出发点，而不是设法压制价格。

尽管军品采办这个概念是从市场行为的角度出发的，但是现实中政府在获得军品的方式上仍然有其它的选择。政府既可以到市场上去购买军品，也可以自己建立工厂生产军品，还可以先购买原材料然后交给厂商加工。这些军品采办方式在不同的方面各具优势，因此政府选择哪一种方式就取决于它的偏好和所处的环境。如果要从经济效率的角度对不同的军品采办方式进行比较，那么交易费用概念是一个有效的工具。简单地说，交易费用是经济主体为了达成一项交易所必须耗费的开支，如寻找卖主、讨价还价的费用，它不同于商品的生产成本。从市场演进的角度来看，经济主体最终会选取交易费用最低的组织形式。在军品市场中我们也可以看到同样的趋势，政府与军队总是在寻找更合理的军品采办方式。军品供应的市场化就是军品采办方式发生变迁的一个例子。

在军品采办中还应该注意的是它对国民经济结构的影响以及宏观经济效应。军品采办对国民经济的影响首先是体现在产业结构上，军事工业应运而生以满足军品需求。当军事工业在国民经济中占有重要的地位时，军品采办的经济效应就不止于简单的资源占用了。在军品需求上升的时候，军事工业将会出现繁荣，并且带动相关行业和地区的经济发展；反之，当军品需求下降时，军事工业陷入萧条，相关的行业和地区经济发展也受到牵制。因此军品采办可能会影响国家的产业结构和地区的经济发展平衡甚至社会的稳定。这其中的原因在于，现实中资源用途的转换要比理想

市场中困难得多，它需要相当长的时间，有时候甚至是不可能的。因而军事工业占用的资源在军品需求削减后并不能立刻被转入民用，这就给国民经济的运行带来了障碍。此外，军品采办作为国家的一种财政支出还具有它的宏观经济效应。剧烈扩张军备经常会引起通货膨胀和政府赤字的上升，但假如在社会资源闲置的情况下增加军品需求又可以启动经济增长。军品采办的这些经济效应使政府的作用不能仅限于确定军费规模，而必须对国家的产业结构进行相应的调控，同时军品需求的确定也不再是单纯的军事问题。

3 本书的研究方法与内容安排

上面我们概略地描述了军品采办作为一个经济问题的主要侧面，实际上也是给出了一个理论框架。在本书中，我们将在这个理论框架内对军品采办进行探讨，并且引出我们的主要结论。其实从这个理论框架中已经可以看出，本书的研究方法是以实证分析为主，同时也针对具体问题提出我们的政策建议。

研究方法是由研究目的和学科性质所决定的。从本质上看，国防经济学是一门应用科学，它要解决的是“应该怎么办”的问题。但是另一方面要知道“应该怎么办”首先应该解决“实际情况是什么”的问题。后者就是实证性的研究，它不涉及价值判断。实证研究表面上看是偏离了经济学的最终目的，但实际上它却是实现后者的基础。因为如果一个政府根本就不知道各项经济政策的后果是什么，那么它就无法在其中做出选择。因此在本书中我们始终以来以实证分析作为政策建议的先导。

理论实证是建立在基本假设之上的，所以它的正确性也在很

大程度上决定于假设与现实的相符程度。在本书相当多的地方我们都采用了经济学中的标准假设，如厂商追求利润最大化等，这样做的好处是我们由此能够在分析中直接借鉴已经发展得相当成熟的现代经济学体系。同时我们也针对军品采办中的实际情况在分析中加入了一些特殊的假设，并用它们来解释在现实中所观察到的现象。但是这些假设是否能够有效地服务于我们的研究却还是需要实践检验的。正像前面所提到的，在政府和军队的行为模式上都还存在很大的不确定性。事实上，即使是与理论假设最为符合的厂商，它们能否达到完全理性的程度也是很值得怀疑的。不过假如考虑到理论与实践的相互作用，那么这些假设的可靠性还是值得乐观的。因为我们可以相信的是，无论是政府还是厂商，都会根据经济学理论来修正自己的行为以获得更大收益，因而也使自己显得越来越理性化。

在实证分析中存在的另一个问题是，它所做出的结论对于实际决策是否有意义。这个问题的起因其实并不在于实证分析本身，而是在研究角度上的分歧。经济学分析容易给人造成的印象是将“经济效率”放在第一位，但这在像军品采办这种涉及军事、政治因素的决策中却不一定行得通。这种看法并不是没有道理的。虽然在经济学的实证分析中经常强调不涉及价值判断，然而实际上在它所建立的假设中还是隐含了研究者对现实的态度。一些在其他领域看来非常重要的因素在经济学分析中却经常被忽略了。这样做的后果是，许多在经济学家看来是“帕累托改进”的政策实际上却可能带来其它方面的副作用。举例来说，在军事活动中时间因素是至关重要的，假如经济学家忽略了这一点，那么很可能他所建议的某种采办制度在成本上能够做到最小化，但是在速度上

却会与军事要求不相适应，结果反而是一种最糟糕的制度。解决这个问题的一种方法是，尽量周密地考虑现实中的各种要素，把它们纳入研究领域中去。然而这经常是经济学力所不及的，因为尽管从理论上说这些因素可以纳入到经济主体的偏好和制度环境设置当中，但实际上现代经济学所能够处理的情况还仅限于一些非常特殊的假设。所以我们往往只能满足于第二种解决方式，那就是承认经济学分析只是“一家之言”，但它至少为决策者提供了一些有用的信息。仍以上面的例子来说，政府从那位经济学家的研究成果中可以了解的是，采办的时间效率是以经济效率为代价的，因此当时效性要求不是很高的时候，采纳经济效率更高的采办制度就是合理的。

相类似的问题也出现在本书中，特别是在那些涉及政策建议的部分。要使我们的实证分析尽量接近现实，就必须引入特殊的假设，而这常常是以牺牲理论的严谨性和系统性为代价的。例如在军品价格的决定当中，我们把军队看作理性的需求主体，然而在讨论军品需求的确定时，又必须考虑它作为国家安全代理人的外部性。在做出政策建议时，我们的根据主要是前面的实证分析，但是严格地说它们作为理论依据是不足的。在政策建议中，我们经常必须做出超越经济效率的判断，这些判断的标准就只能来源于经济学之外。一个简单的例子是，如果一种经济体制在平时效率很高，但转入战争状态却需要很长时间，另一种经济体制平时就处于动员状态，然而效率很低，那么国家应该采取哪一种呢？更直接地说，几十人的生命与几十亿元的财富，哪一个更为重要呢？这些问题都超出了经济学的范围，但很多时候人们根据常识却能够给出一个答案。在本书中也有类似的例子。在讨论这类问题时需要

注意的是，仅仅依靠经济学并不能做出判断，许多表面上的经济政策实际上是以其它方面的价值标准为基础的。

在本书中的讨论基本上是以文字方式进行的，几乎没有什么图表和公式。这一方面是由于考虑到读者的阅读习惯，另一方面也是由于我们认为，在涉及到实际问题的时候，从基本经济学原理出发的简单直觉常常比那些复杂的模型要可靠得多。特别是在国防经济这个有些“边缘”的领域内，无法进行形式化处理的因素实在是太多了，如果过分强调形式上的严谨性，那么我们可以讨论的主题也就所剩无几了。当然这并不意味着严格的形式化分析在国防经济学中不重要，而只是说，从本书的性质和目的出发，我们所选择的研究方法应该是合理的。

除了导论之外，本书的内容大体上可以分成三个部分，其中第二章到第七章为第一部分，主要是从理论上对军品采办过程进行分析，同时对我国军品市场的培育和发展提出自己的建议；第八第九章为第二部分，主要是对军品采办实践的论述；第十章单独构成一个部分，介绍西方发达国家军品采办的理论与实践。

本书的总体思路是，首先从军品市场的需求和供给出发，揭示出它不同于普通商品市场的特殊性。军品的需求主体是军队，它与普通消费者有着很大差别。军品需求主体与决策过程的特殊性在很大程度上决定了它在其它方面的特征，如波动性，外部性等等。军品供给的特征则来自于军品市场中厂商的行为模式，而这种行为模式又是与厂商的特殊地位密切相关的。政府在军品市场供给的分析中也占有重要的地位，因为它承担着规制厂商行为，调整国家产业结构等一系列职责。政府的重要地位可以说是军品市场的主要特征之一。

在需求和供给分析的基础上，我们对军品价格的决定和运动进行了探讨。军品价格的重要性实际上长期以来都被人们所忽视了。在书中我们重新明确了价格在军品市场中的功能，并以此为标准对不同价格决定方式的效率进行了评价。同时，我们也根据军品市场中影响价格形成的因素分析了军品价格的特征。在这一部分中，我们始终强调真实的军品价格对于军品市场有效运转的重要性。

在讨论了军品市场内部的运作之后，我们重新回到了市场的制度设置上，开始考察“什么样的军品市场才是有效的”这样一个问题。这个问题对于我国军品市场的建设也是至关重要的。回顾市场的运行机理，产权与交易费用这两个因素是决定市场效率的关键。军品市场的效率也取决于此。要建立有效的军品市场，就必须根据我国的实际情况，选择适当的市场模式。

本书的理论探讨与实际问题是结合在一起的，在每一个主题中都可以发现两个部分，即前面的理论部分和之后对我国实际情况的分析与对策，并且在理论探讨部分中有相当的比重实际上是某个实际问题做铺垫，例如供给分析中关于“军转民”的论述就是针对我国国防工业结构的调整而进行的。这一特征在军品价格和军品市场两部分中体现得更为明显，它们直接根据理论与实践分成了上下两个部分。同时，为了弥补实践部分的不足，我们还特别对军事专用品和军民通用品的具体采办进行了阐述。最后一章“西方国家军品采办的理论与实践”也是照此原则安排的，希望能够满足读者在不同方面的需求。

2. 军品需求分析

任何市场都有供给和需求两个方面，军品市场也不例外。对军品需求的确定，是军品采办的基础和前提。本章将针对军品需求的特征及其确定进行探讨。

2.1 军品需求的定义

2.1.1 军品需求的定义

军品需求是军队在一定价格条件下愿意购买，并且有能力支付的军品品种和数量。军品需求的概念包括下面几层含义：

首先，军品需求是以军队为主体的，这是它区别于其它商品需求的一个本质特征。军品不是一种单一的商品，而是包括了种类繁多的各种商品，其中有的商品不仅为军队所购买，而且也被其它主体所购买。在这种情形中，只有被军队所购买的部分才构成军品需求。所以，军品需求的特征在很大程度上取决于其主体——军队——的特征。

其次，军品需求是军队有能力支付的需要。长期以来存在着一种误解，认为军品需求就是军队为完成其职能所需要的军品，这就把军品“需求”与我们常说的“解决好国防建设中需要与可能的矛盾”中的“需要”混淆起来了。其实两者是有着本质区别的：“需要”只是表达了一种愿望，而经济学意义上的“需求”则不但要有购买的愿望，而且要有支付的能力才行，单纯的愿望是不能成为需求