

欧盟防务的差异化整合：俄乌冲突后防务企业的策略选择*

罗天宇

内容提要：俄乌冲突爆发后，欧洲安全格局受到冷战结束以来最为剧烈的冲击，也集中暴露出欧盟防务工业在产能、供应链与技术依赖等方面的脆弱性。为此，欧盟相继推出多项防务与工业政策，试图通过共同采购、产能扩张与协同研发重塑“欧洲国防技术和工业基础”。然而，在相似的地缘政治压力与制度激励之下，不同的欧洲防务企业却呈现出显著差异化的策略选择，既有以国家为中心或以制度为中心的研究难以充分解释这种分化。本文将企业视为国家主权逻辑与欧盟制度逻辑交汇与互动的重要中介，在此基础上提出制度嵌入的路径分析框架，区分出“欧盟协同型”“多重对接型”“国家优先型”三类企业策略。通过对欧洲导弹集团、泰雷兹、莱茵金属、达索航空等典型企业的比较案例分析，本文发现企业的制度嵌入并非随着政策激励的强度自动趋同，而是形成深度协同、选择性对接以及主权边界维护三种相对稳定的路径；由此导致欧盟防务能力在部分领域实现快速提升，但治理整合呈现不均衡的推进。俄乌冲突后，欧盟防务一体化呈现出以产业链环节与主权敏感度为基础的“差异化整合”格局，企业策略既受制度约束，也在实践中界定并重塑欧盟防务政策工具的有效边界。

关键词：欧盟防务工业 制度嵌入 企业策略分化 差异化整合 俄乌冲突

* 本文系同济大学德国研究中心 2025 年度校内开放课题(编号:2025DYZKXN07B)的阶段性研究成果和 2023 年度上海市白玉兰人才计划浦江项目(23PJC101)的阶段性成果。

一 引言

俄乌冲突爆发后,欧洲安全格局遭受冷战结束以来最为剧烈的冲击。^①随着冲突持续延宕并呈现高强度特征,欧洲对防务装备的需求急剧攀升,也由此暴露出欧盟军工产业在武器生产能力上的深层缺陷。冷战结束后,欧洲国家优先考虑成本效益而非作战准备,大量削减国防开支,导致工业产能萎缩、专业技能流失与供应链弱化。由于金属、高能化学品、推进剂等关键原材料短缺,以及专业分包商数量有限,俄乌冲突后,欧洲甚至无法大规模生产最基础的火炮弹药。^②鉴于欧盟防务产业既难以持续满足支援乌克兰的需求,^③又无法及时补充自身的军备储备,欧盟不得不正视这一结构性脆弱性,将“欧洲国防技术和工业基础”(European Defence Technological and Industrial Base, EDTIB)的重建与扩能提升到前所未有的战略高度。围绕这一目标,欧盟相继出台“战略指南针”(A Strategic Compass for a Stronger EU Security and Defence in the Next Decade)、《欧洲国防工业战略》(European Defence Industrial Strategy, EDIS)等关键政策文件,并设计了《通过共同采购加强欧洲国防工业法案》(European Defence Industry Reinforcement Through Common Procurement Act, EDIRPA)、《支持弹药生产法案》(Act in Support of Ammunition Production, ASAP)等一系列政策工具,以推动跨国合作、强化共同研发、刺激产能扩张并加速供应链的系统性升级。^④

然而,欧盟层面的政策强化并未在企业层面引发一致反应。欧盟防务工业本

① The International Institute for Strategic Studies, *The Military Balance: The Annual Assessment of Global Military Capabilities and Defence Economics, 2023*, Routledge, 2023, p.8.

② Sebastian Clapp, “Scaling up EU Arms Production Capacity,” European Parliamentary Research Service, October 2025, [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2025/779178/EPRS_ATA\(2025\)779178_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2025/779178/EPRS_ATA(2025)779178_EN.pdf).

③ Kjeld Neubert, “Europeans Ponying up to Fund US Weapons Shipments to Ukraine,” *Euractiv*, August 15, 2025, <https://www.euractiv.com/news/europeans-ponying-up-to-fund-us-weapons-shipments-to-ukraine/>.

④ 王明进:《欧盟战略自主下防务一体化的进展与困境》,载《当代世界》,2025年第6期,第21-27页。

身具有结构分散、治理层级复杂以及国家利益深度交织等特点,不同企业在历史演进、技术积累、组织结构与市场定位方面均呈现显著差异。^①在共同外部压力与制度激励的双重作用下,企业并未沿着同一轨迹调整战略,而是基于各自能力禀赋与机会结构做出不同选择。这种差异并非偶然现象,而是在危机背景下,欧洲防务工业长期形成的产业与国家关系格局被重新激活并表现出来的结果。

与此同时,地缘危机也为企业提供了争夺市场份额与议价地位的历史性机遇。部分企业主动借助欧盟平台扩大跨国协作并寻求在共同项目中的主导地位;部分企业则专注于迅速扩张产能以抢占战时市场与中长期供应链;还有一些企业出于核心技术敏感性或国家战略控制需求,倾向于保持国家层面的主导关系并谨慎参与跨国整合。这些策略分化指向一个重要现象:俄乌冲突所引发的不是企业战略的同质化,而是多条发展路径的并存与强化。

在这种背景下,企业层面的行为差异逐渐成为理解欧盟防务能力变化的重要观察窗口。一方面,欧盟以前所未有的力度介入产业发展,通过战略规划、财政激励与监管调整试图重塑长期碎片化的工业格局;另一方面,企业作为关键技术与生产能力的实际掌握者,其战略选择直接决定欧盟政策能否真正落地。换言之,要理解欧洲防务产业的重组,仅从欧盟制度或成员国政策出发已难以充分解释相关变化,还需要将分析视角下沉至企业层次,考察它们如何在战争压力、国家利益与欧盟制度之间重新定位自身的发展路径。

基于此,本文旨在回答以下核心问题:在欧盟政策激励与市场压力共同作用下,欧盟重要军工企业为何出现不同的策略选择?这些分化路径如何反映企业内部能力结构、国家利益约束与欧盟制度机会之间的互动?对这些问题的回答不仅有助于解释欧盟防务工业的当下转型,也关涉欧盟未来防务自主能力的建设限度。

为了揭示企业战略行为的类型化特征,本文进一步提出,欧洲军工企业在当前环境下大致呈现三种行动路径:其一是“欧盟协同型企业”,将自身发展深度嵌

^① Giampiero Giacomello and Oltion Preka, “Sources of Strength: Mapping the Defence Sector in Europe,” *Defence Studies*, Vol.23, No.4, 2023, pp.531-560.

入欧盟层面合作平台;其二是“多重对接型企业”,在国家需求与欧洲合作之间采取灵活策略、进行选择性的嵌入;其三是“国家优先型企业”,继续以国家层面为核心并保持关键能力独立性。这些类型分别反映了欧盟防务合作逻辑与国家利益结构在企业层面的不同体现,共同构成理解俄乌冲突后欧盟防务产业调整与战略变化的基本坐标。

二 文献综述

围绕欧洲防务工业与防务合作问题,既有研究大体形成两条主要分析路径:一类从国家主权与成员国偏好的角度出发,强调防务工业作为国家安全体系的重要组成部分,其发展长期受国家战略与产业政策的主导;另一类则从制度视角分析欧盟如何通过规则、预算与治理机制逐步塑造成员国与企业的行为逻辑。与此同时,近年来,部分研究开始将分析视角下沉至企业层面,关注防务企业在欧盟制度环境中的差异化行为。本节首先梳理国家中心与制度中心两类宏观研究路径,其次回顾企业层面的相关研究,最后总结既有文献在解释俄乌冲突后企业策略分化方面的不足。

(一) 国家中心视角与制度中心视角:宏观理论下被忽视的防务企业

俄乌冲突对欧洲安全格局造成的强烈冲击,使欧盟长期以来累积的结构性防务弱点集中暴露,包括市场碎片化、产能不足、供应链脆弱以及技术对外依赖高等问题。面对持续性的装备损耗与补库需求,成员国与欧盟机构均不得不重新审视欧洲防务工业的制度基础与治理逻辑。然而,这些脆弱性并非战时才出现,而是深植于欧洲防务工业长期的国家主导传统与欧盟制度演化进程。要解释欧洲各主要军工企业为何在这一结构压力下选择明显不同的因应策略,必须从既有学术研究的两大传统视角——国家中心视角与制度中心视角——出发回溯其理论基础与分析框架。本节通过梳理这两类文献,阐明欧洲防务企业所处的制度环境与约束条件,从而为下文从企业层面展开分析提供理论基础。

1. 国家中心视角:主权逻辑与国家偏好

以国家为中心视角的研究强调,防务工业历来是国家权力的核心延伸,承载

着战略自主、国防安全以及高技术溢出的多重意义,因此,国家在该领域的主导地位远强于其他经济部门。^① 秉持这一观点的学者认为,欧洲一体化在安全与防务领域始终受到成员国偏好的强烈限制,欧洲军备合作的性质是由各国政府保护国家主权和控制军备政策的意愿,以及欧洲大国与小国之间不可弥合的鸿沟共同决定的。^② 在这一视角下,欧洲防务工业是国家安全的“战略资产”,各成员国通过保护本国“核心工业能力”、维持对关键技术与供应链的掌控来保障主权与外交回旋空间。

上述研究普遍认为,欧洲防务工业的长期演变呈现出一种以国家为主导的生产体系。^③ 成员国在战斗机、坦克、导弹、传感器等关键能力领域普遍倾向于维持本国的自主研发与生产,以避免形成对他国的结构性依赖,由此天然限制了跨国合作的深度与广度。尽管欧洲层面的合作框架促成了若干联合研发项目,但在实际运作中,国家利益优先仍常常导致成员国在关键时刻退出或弱化参与。^④ 国家层面的政策偏好最终塑造出高度“碎片化”的工业格局:多型号装备并行、跨国标准缺乏统一、供应链和生产环节重复建设等现象普遍存在。^⑤ 尤其在冷战后国防预算长期受压缩的背景下,各国更倾向于保留虽有限但可控的产业与技术能力,

① Arne Martin Fevolden and Kari Tvetbråten, “Defence Industrial Policy—A Sound Security Strategy or an Economic Fallacy?” *Defence Studies*, Vol.16, No.2, 2016, pp.176–192; Judith Reppy, “Conceptualizing the Role of Defense Industries in National Systems of Innovation,” in Judith Reppy, ed., *The Place of the Defense Industry in National Systems of Innovation*, Cornell University Peace Studies Program, 2000, pp.4–5.

② Keith Hayward, “Towards a European Weapons Procurement Process,” Western European Union Institute for Security Studies, June 1, 1997, <https://www.iss.europa.eu/sites/default/files/EUISSFiles/cp027e.pdf>.

③ Sascha Ostanina and Thierry Tardy, “Turbo-charging the EU’s Defence Industry and Security Posture,” Hertie School Jacques Delors Centre, April 17, 2024, https://institutdelors.eu/content/uploads/2025/04/20240417_EDIS_Paper_Ostanina_Tardy.pdf.

④ Cemal Karakas, “Defence Industry Cooperation in the European Union: Rationale, Initiatives, Achievements, Challenges,” European Parliamentary Research Service, May 2021, [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2021/690607/EPRS_IDA\(2021\)690607_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2021/690607/EPRS_IDA(2021)690607_EN.pdf).

⑤ André Keller et al., “Cutting-edge, Affordable, Ready: A vision for Europe’s Defense Industrial Future,” Strategy&, February 13, 2025, pp.10–12, https://securityconference.org/assets/Strategy__A_vision_for_Europe%E2%80%99s_defense_industrial_future_web.pdf.

而不愿进行深度的资源整合。这些国家间利益诉求的差异,也因此成为制约欧盟防务合作进一步深化的核心瓶颈。^①

然而,俄乌冲突为这一结构性格局带来了显著但仍有限的松动。^② 冲突导致的高强度消耗与紧急补库需求,促使许多成员国首次意识到单一国家层面的工业基础已难以满足持续作战的储备需求。有学者指出,俄乌冲突的现实压力重塑了欧盟成员国的防务偏好,以及政府间与超国家层面的互动状态。^③ 国家中心视角为理解企业策略选择提供了关键线索,尽管冲突带来空前的共同压力,但成员国因产业基础、战略传统与技术敏感领域不同,调整速度与合作意愿仍然不统一。正是在这种国家偏好差异下,企业面临的政策环境并不一致,导致其在应对俄乌冲突的产业扩张压力下出现了不同的策略选择。

2. 制度中心视角:欧盟防务治理、政策工具与多层级制度互动

与强调主权与国家偏好的国家中心视角不同,制度中心研究更关注欧盟如何通过规则、预算与治理结构来塑造成员国与企业的行为逻辑。它并不否认防务属于高度主权敏感的政策领域,但强调过去 20 年间,欧盟机构在防务产业政策中的影响力稳步扩张,并逐步构建出一个具备资源分配、标准制定、供需协调与危机应对能力的“多层治理体系”。^④ 俄乌冲突的爆发进一步强化了这一趋势,使欧盟的制度性权威在战备协调、能力评估与供应链管理中的地位明显提升。

以制度为中心视角的研究认为,欧盟在防务领域的制度演进可用“溢出的新功能主义逻辑”加以解释。以欧洲防务基金(European Defence Fund, EDF)为例,

^① 参见罗天宇、朱国文:《欧盟防务合作的结构困境与未来路径——基于永久结构性合作项目的多维透视》,载《欧洲研究》,2025年第4期,第61-92页;冯怡然:《超国家主义与政府间主义融合:欧盟新防务建设举措及前景》,载《国际安全研究》,2020年第5期,第81-110页;郑春荣、范一杨:《重塑欧美安全关系?——对欧盟“永久结构性合作”机制的解析》,载《欧洲研究》,2018年第6期,第1-24页。

^② 房乐宪、曹佳鲁:《战略自主视域下欧盟国防工业战略内涵及制约因素》,载《教学与研究》,2025年第6期,第95-108页。

^③ Daniel Fiott, “In Every Crisis an Opportunity? European Union Integration in Defence and the War on Ukraine,” *Journal of European Integration*, Vol.45, No.3, 2023, pp.447-462.

^④ 夏晓文:《浅析欧盟的战略自主——以防务合作为切入点》,载《国际展望》,2020年第2期,第126-147页;赵怀普:《欧盟共同防务视阈下的“永久结构性合作”机制探究》,载《欧洲研究》,2020年第4期,第30-49页。

其“在政策起源、治理过程与政策后果的各个层面均展示了超国家动态的完整循环”。^①在这一逻辑下,欧盟委员会能够依托三类制度性优势:第一,成员国间政府合作在防务领域长期表现出的协调失效,为超国家介入提供了机会窗口;第二,委员会在其他政策领域形成的工具性能力,为其在防务领域提供制度可移植性;第三,经济治理能力与防务工业合作之间存在紧密的功能性联结,使委员会可以不断加深对防务工业的介入程度。^②借助这些制度资源,欧盟得以将超国家治理模式“外溢”至防务政策领域。^③在此基础上,相关研究进一步从效率维度考察欧洲防务合作的实践成效。有学者指出,防务市场规模、国家制度质量会影响欧盟成员国防务合作的程度,与此同时,自由经济工业治理模式会降低国家参与欧盟层面防务合作的意愿。^④

此外,制度主义研究也强调“社会技术想象”(Sociotechnical Imaginaries)在推动欧洲防务合作深化中的作用。它认为,欧盟在防务领域的制度建设不仅是技术—安全—经济三者的功能互动结果,也与对依赖他国的担忧、缩小技术差距的愿景以及对军事研发潜力带来民用利益的信念密切相关。换言之,制度中心视角下的欧洲防务合作并非仅由制度逻辑驱动,也由一种逐渐成形的“欧洲防务合作的未来愿景”所推动。^⑤

俄乌冲突则成为这些制度动力和社会技术想象的加速器。战争引发的高强度消耗与补库压力暴露了国家层面工业基础的结构瓶颈,使成员国不得不接受

① Pierre Haroche, “Supranationalism Strikes Back: A Neofunctionalist Account of the European Defence Fund,” *Journal of European Public Policy*, Vol.27, No.6, 2020, p.854.

② Bruno Oliveira Martins and Jocelyn Mawdsley, “Sociotechnical Imaginaries of EU Defence: The Past and the Future in the European Defence Fund,” *Journal of Common Market Studies*, Vol.59, No.6, 2021, pp.1458–1474.

③ Pierre Haroche, “Supranationalism Strikes Back: A Neofunctionalist Account of the European Defence Fund,” *Journal of European Public Policy*, Vol.27, No.6, 2020, pp.853–872.

④ Ringailė Kuokštytė, “Analysing the European Defence Fund’s Financing Distribution across EU Countries: What Drives National Participation in Defence–industrial Integration Projects?” *Lithuanian Annual Strategic Review*, Vol.22, 2024, pp.1–24.

⑤ Bruno Oliveira Martins and Jocelyn Mawdsley, “Sociotechnical Imaginaries of EU Defence: The Past and the Future in the European Defence Fund,” *Journal of Common Market Studies*, Vol.59, No.6, 2021, pp.1458–1474.

更深的跨国合作、共享产能与欧盟层面协调的必要性。既有研究已指出,欧委会在防务这一高度政治化且敏感的领域中,其作用呈现出逐步扩展的趋势,并在一定程度上模糊了政府间决策与超国家决策之间的传统二分法。^① 战时情境进一步强化了这一制度演进路径。总体来看,这些变化表明,俄乌冲突不仅强化了欧盟制度在防务领域的权威,也验证了制度中心视角的关键命题,制度性激励、跨国规则与共同愿景正在重塑欧洲防务合作的结构基础,为欧盟在未来构建更深层次的防务合作创造条件。

(二) 企业层面的研究:欧洲防务企业嵌入欧盟制度的影响因素

在国家中心与制度中心研究之外,近年来,关于欧洲防务工业的研究逐步将分析视角下沉至企业层面。从这一视角分析的研究者通常认为,大部分欧洲军备项目仍具备自给自足的特征,未涉及本国企业与外国企业的合作。^② 但有学者观察到,欧洲也有防务企业已开展不同形式的跨国合作,某些甚至实现了制度化的整合,如泰雷兹公司(Thales Group)的治理结构就呈现了多国化特征。因此,从企业视角出发的研究者往往试图讨论,在相同的国家安全压力与欧盟制度激励之下,为何不同防务企业对欧盟防务合作的回应方式存在显著差异。这一研究取向并不否认国家主权逻辑或欧盟制度工具的重要性,而是强调企业并非被动执行者,其组织特征与能力结构会系统性影响制度效果。^③

围绕欧盟防务企业的分化,研究者主要从三个维度解释哪些企业更容易嵌入欧盟制度。第一,企业的组织结构与跨国化程度。具有跨国股权结构、多国治理经验或跨国生产网络的企业,更容易满足欧盟防务合作对联合研发与跨国分工的制度要求,从而在制度进入成本上具备优势。如研究者指出,防务企业董事会成

^① Calle Håkansson, "The European Commission's New Role in EU Security and Defence Cooperation: The Case of the European Defence Fund," *European Security*, Vol.30, No.4, 2021, pp.589-601.

^② Guillaume De la Brosse, "Deploying Financial Tools in Support of European Defence Cooperation," The Armament Industry European Research Group (ARES), March 2, 2017, p.2, <https://www.i-ris-france.org/wp-content/uploads/2017/03/ARES-Group-Comment-G-DelaBrosse-f%C3%A9v-17.pdf>.

^③ Daniel Fiott, *Defence Industrial Cooperation in the European Union: The State, the Firm and Europe*, Routledge, 2019.

员与母国政府的关系及“国际化”程度,都会在一定程度上左右其受欧洲一体化影响的水平。^①相反,高度国家化、与本国防务体系深度绑定的企业,在参与欧盟项目时往往面临更高的政治与组织摩擦。如有学者剖析1980年后的法国国防航天工业时指出,尽管法国公司融入国际市场与全球金融体系削弱了政府对企业的影 响能力,但诸多创新干预模式实则使法国资本主义维系了其最核心的制度架构。因此,欧洲化反而加强了法国政府控制防务企业的能力。^②

第二,企业提供的产品属性。欧洲防务企业并非纯粹意义上的“军事生产单位”,而是普遍具有不同程度的军民交叉与双重用途的特征。除传统武器系统外,许多防务企业同时从事航空、电子、通信、网络安全、材料与工业制造等民用或准民用产品的研发与生产,其业务结构往往横跨防务市场与民用市场。这一特征使防务企业在面对欧盟制度时,所承受的约束条件与制度机会并不一致。综合而言,民用或双重用途业务占比较高的企业,通常更早嵌入欧盟规则,欧洲一体化程度较高;而以纯防务或高度主权敏感业务为核心的企业,则更深度嵌入国家安全体系,一体化程度较低。^③

第三,企业所处国家的国防市场规模。在有关欧洲防务市场政治经济结构的分析中,研究者指出,欧洲防务市场是一个“双层竞争场域”(two-level playing field)。在全球层面,欧洲国家共同面临来自美国的竞争压力;^④而在欧洲内部,市场整合又可能放大成员国之间原有的规模差异。在这一结构下,拥有大规模国防市场的国家及其防务企业,由于具备更强的国内需求吸纳能力、更高的研发投入水平以及在系统集成方面的比较优势,往往预期自身将在欧洲防务市场整合中获得相对收益,因此更倾向于支持防务市场的制度化整合与自由化进程。相比之下,来自中小规模国

① Samuel B. H. Faure et al., “The Differentiated Integration of Defence Companies in Europe: A Sociology of (Trans) National Economic Elites,” *European Review of International Studies*, Vol.6, No.2, 2019, pp.135-162.

② Matthieu Ansaloni and Andy Smith, “The Neo-Dirigiste Production of French Capitalism Since 1980: The View from Three Major Industries,” *French Politics*, Vol.16, No.2, 2018, pp.154-178.

③ Samuel B. H. Faure et al., “The Differentiated Integration of Defence Companies in Europe: A Sociology of (Trans) National Economic Elites,” pp.135-162.

④ Stephanie G. Neuman, “Power, Influence, and Hierarchy: Defense Industries in a Unipolar World,” *Defence and Peace Economics*, Vol.21, No.1, 2010, pp.105-134.

防市场的企业,虽然同样认可跨国合作在技术与效率层面的潜在收益,却更担忧市场整合可能加剧“赢家通吃”的竞争格局,使自身在欧洲防务产业链中沦为依附性角色。这类企业往往支持在欧盟框架下开展项目型、功能性的合作,但对全面的市场整合与高度竞争化持审慎态度,倾向于通过产业配额安排、维持外部平衡者(如美国)的介入等,来缓解对欧洲大国企业的结构性依赖。^①

(三)既有研究的不足

尽管国家中心与制度中心研究为理解欧洲防务工业的宏观结构提供了重要框架,但若要解释俄乌冲突爆发以来不同企业策略选择的显著分化,现有研究仍然留下若干理论空白。在这一问题上,当前对微观层面的欧洲防务企业的研究也未给出较理想的答案。

首先,国家中心视角倾向于忽视企业的自主行动能力。在国家中心视角下,企业往往被视为国家利益与主权逻辑的执行者,其行为主要由国家偏好所决定。然而,俄乌冲突后企业的反应表明,它们并非纯粹的国家代理,而是具有独立商业逻辑、技术路径与全球化经营策略的行动者。企业不只是国家政策的“传声筒”,其策略选择具有明显的能动性。

其次,制度中心视角虽然揭示欧盟制度激励的重要性,但仍然难以解释同一制度环境中企业应对策略的显著差异。欧洲防务基金等制度工具确实推动了一批企业更深地嵌入欧盟政策框架,但制度中心理论常常假定规则和激励结构对所有企业具有相似的影响。然而,从现实中可以看到,即便面对同样的欧盟资金与合作要求,一些企业选择强化跨国合作与制度嵌入,而另一些企业则坚持优先响应国家战略需求,甚至对欧盟主导的制度协调表现出怀疑或明确抵触。这些行为差异表明制度激励并非自动转化为企业行为,制度影响必须经过企业内部的组织结构、能力条件与战略判断的过滤。

再次,两类宏观研究均忽略了企业如何在国家逻辑与制度逻辑之间进行策略性调适。俄乌冲突之后,国家层面对产能扩张、补库与供应链安全的需求前所未

^① Antonio Calcara and Luis Simón, “Market Size and the Political Economy of European Defense,” *Security Studies*, Vol.30, No.5, 2022, pp.860-892.

有地迫切,而欧盟层面亦通过制度化机制提供了新的合作框架。但国家逻辑与制度逻辑并非总是互补的:国家偏好可能强化本国技术主导,而欧盟制度则要求跨国团队的深度合作。企业作为连接国家与制度的“接口”,必须在这两套有时相互冲突的激励结构之间做出选择,进而导致其反应路径出现分化。既有文献在宏观层面描述了国家—欧盟的互动,却较少关注企业如何具体应对这种多层约束。

最后,尽管近年来的企业研究已通过组织结构、产品属性与国防市场规模等变量,显著推进了对欧洲防务企业差异化行为的理解,但其解释框架在面对俄乌冲突后的新情境时,仍显现出若干局限。其一,既有研究在分析上往往将企业分化简化为“欧洲一体化程度的高低”,暗示企业位于连续的“一体化”谱系中。然而,这种处理方式难以充分反映企业策略的实际复杂性。现实中,即便在参与欧洲合作程度相近的情况下,不同防务企业在对接对象、合作重点与战略保留领域上仍可能存在显著差异。其二,现有企业研究亦难以充分回应冲突后情境中的策略分化现象。俄乌冲突爆发后,无论是国家还是欧盟均赋予防务企业更为突出的战略角色,将其作为产能扩张、技术自主与供应链安全的关键支点。然而,即便在这一高度一致的政策期待下,防务企业之间仍然表现出稳定而明显的策略差异。既有研究虽然能够解释哪些企业更倾向于支持欧洲一体化,却很少能进一步说明为何在国家与欧盟同时强化动员的背景下,企业之间仍会形成不同且持续的应对路径。

基于上述不足,有必要超越单一的一体化程度视角,从企业具体的制度嵌入方式出发,考察防务企业如何在国家逻辑与欧盟制度逻辑并行强化的情境下进行策略性定位。通过对企业应对路径更细致的区分,来更准确地把握俄乌冲突后欧洲防务工业调整的内在结构,也为理解欧盟防务合作呈现出的差异化演进提供新的分析切入点。

三 研究框架:企业作为制度嵌入主体的分化逻辑

国家主权逻辑与欧盟制度激励构成欧洲防务工业长期演化的基本制度背景。一方面,国家主权逻辑强调关键防务能力的自主控制、战略利益以及国内产业安

全,防务企业在很大程度上被视为国家安全体系的重要组成部分;另一方面,欧盟层面通过规则制定、预算工具与合作机制,持续推动防务产业的跨国协作与制度化协调。然而,仅从国家层面或制度层面出发,仍难以解释俄乌冲突后欧盟防务工业呈现出的高度异质性反应。

俄乌冲突爆发后,欧洲防务产业在不同领域呈现出明显不同的调整路径:在弹药等消耗性装备领域,跨国产能迅速集结并实现扩张;在无人系统、传感器与导弹等技术模块化程度较高的领域,跨国协同研发显著加速;而在战斗机等高度敏感的战略平台领域,合作则持续陷入以国家为主导的博弈状态。这种差异并不能仅用“制度强弱”或“国家意愿差异”加以解释,而更符合组织社会学关于“组织场域”(Organizational Field)^①与制度逻辑多元性的基本判断:处于多重制度力量交汇处的组织,并不会被动服从单一制度逻辑,而是会在压力与机会之间进行策略性裁剪。^②

在这一意义上,防务企业并非国家主权逻辑或欧盟制度逻辑的简单执行者,而是两种制度力量相遇、冲突并获得重新配置的关键中介。需要指出的是,这些制度力量不仅体现为政策激励、预算工具或合作框架,也体现为一系列具有刚性约束力的法律与监管规则。作为高度嵌入国家安全体系的特殊企业类型,防务企业的经营决策始终处于“市场规律”与“非市场约束”并存的制度环境之中,其战略选择必须同时回应商业竞争压力与国家安全、出口管制、技术监管等非市场要求。

在欧盟防务治理框架下,这种非市场约束尤为突出。一方面,欧盟层面的《两用物项出口管制条例》通过用途审查、许可制度与合规责任,管控军民两用技术与关键组件的跨境流动;^③另一方面,成员国层面的防务立法,如法国《军事规划法

① Paul J. DiMaggio and Walter W. Powell, “The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields,” *American Sociological Review*, Vol.48, No.2, 1983, pp. 147-160. 此处借用作者文中关于“组织场域”的概念,原文讨论的是组织为什么变得越来越相似。

② Royston Greenwood, “Institutional Complexity and Organizational Responses,” *The Academy of Management Annals*, Vol.5, No.1, 2011, pp.317-371.

③ “Regulation (EU) 2021/821 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2021 Setting up a Union Regime for the Control of Exports, Brokering, Technical Assistance, Transit and Transfer of Dual-Use Items (Recast),” European Union, November 15, 2025, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32021R0821>.

(2024—2030)》对战略资产与关键平台的国家控制,进一步强化了国家对防务企业核心能力与合作边界的制度约束。^① 这些规则共同构成防务企业在欧盟防务合作中必须遵循的制度底线,界定了其可以行动的合法边界。

然而,正如组织制度理论所强调的,制度约束并不会以线性方式直接转化为组织行为。在欧盟防务工业中,上述法律与监管规则对不同类型企业具有高度普遍性和横向一致性:无论企业是否积极嵌入欧盟合作框架,均需在相同的出口管制、国家安全审查与用途评估体系下运作。因此,这些非市场约束更多发挥的是设定行动边界的背景性作用,而非直接决定企业制度回应路径的分化因素。而同属法国的泰雷兹和达索航空(Dassault Aviation),在俄乌冲突后表现出完全迥异的分化策略。真正决定企业在欧盟防务合作中采取不同策略的,仍是其在共同制度边界内所具备的组织结构、技术属性与产业链位置差异。

正是在这一制度环境下,防务企业通过具体的策略选择,将抽象的制度压力转化为组织层面的行动路径,从而在实践中塑造欧盟防务治理的实际运行方式。^② 这也解释了为何在俄乌冲突这一强烈外部冲击下,欧盟防务企业表现出明显分化的制度回应模式。这也与制度组织理论中关于“组织的战略回应”高度契合。相关研究指出,组织在制度环境中并非只能选择“顺从”,还可能表现为妥协、规避、抵抗甚至重塑制度。^③ 俄乌冲突作为强烈的外部冲击,显著放大了国家主权逻辑与欧盟制度逻辑之间的张力,也由此凸显了企业在制度互动中的能动性:部分企业通过积极适应欧盟制度机会而强化跨国能力;部分企业则依托国家支持,坚持国家主导型发展路径;还有企业借助危机窗口调整组织边界与价值链位置,形成新的制度对接方式。

基于上述理论逻辑,本文从制度分析与组织理论的交叉视角出发,尝试对防务企业的制度回应进行类型化分析。本文认为,企业对欧盟防务制度的回应差

^① “Loi n° 2023 - 703 du 1er août 2023 relative à la programmation militaire 2024 - 2030,” *Légifrance*, August 1, 2023, <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000047914986>.

^② Royston Greenwood, “Institutional Complexity and Organizational Responses,” *The Academy of Management Annals*, Vol.5, No.1, 2011, pp.317-371.

^③ Christine Oliver, “Strategic Responses to Institutional Processes,” *The Academy of Management Review*, Vol.16, No.1, 1991, pp.145-179.

异,并非随机出现,而是主要取决于三个相互关联的分析维度:第一,企业治理结构与资本结构的跨国化程度;第二,企业核心产品与技术的主权敏感度;第三,企业在防务产业链中的系统性位置。不同企业在上述维度上的组合差异,决定了其在国家主权逻辑与欧盟制度逻辑之间所形成的具体制度位置。

在此基础上,本文提出一个“制度嵌入的三分模型”,用于概括俄乌冲突后欧盟防务企业在制度回应上的主要路径类型。需要强调的是,该模型并非对企业进行规范性分类,而是对其制度嵌入方式的经验概括。具体而言,在战争冲击、国家政策优先级与欧盟制度工具并存的情境下,防务企业往往围绕自身能力禀赋、技术路径依赖、组织边界结构与跨国网络资源,形成三种相对稳定的制度嵌入路径。

(一) 欧盟协同型企业

欧盟协同型企业的治理结构与资本结构高度跨国化,关键业务的研发、生产与供应链在空间上呈现明显的欧洲化布局;同时,其核心产品或技术通常具有较强的体系集成属性与模块化特征,主权敏感度相对可控;并且,这类企业往往处于防务产业链的系统性位置(如体系集成、跨国项目协调、标准与接口的塑造)。在上述多重特征的共同作用下,欧盟层面的规则、预算与合作机制对其而言具有较高的可达性与适配性,企业对接欧盟制度工具的门槛成本相对较低,从而更容易形成一种相对稳定、持续的深度制度嵌入路径。换言之,协同型企业之所以更容易与欧盟多层治理体系形成协同,并非源于企业的规范性偏好,而是组织结构与产业位置使其更具制度吸收能力与制度协调优势。

在俄乌冲突爆发前,此类企业已因跨国治理与多国业务网络而频繁参与欧盟防务合作项目;冲突爆发后,欧盟在共同采购、研发资助与产能协调等方面显著强化制度供给,使其既有结构优势进一步显现。从制度嵌入机制看,协同型企业与欧盟制度工具之间通常通过三条相互支撑的路径形成稳定联结:第一,欧盟防务项目在设计上强调跨国联合、合规治理与多边协作,而协同型企业的跨国股权结构与治理模式与此高度契合,使其能够以较低的内部调整成本满足准入与资助条件;第二,在项目运行层面,欧盟防务合作强调跨国分工、联合研发以及接口与标准的统一,而协同型企业长期形成的网络化生产组织与跨国协同经验,使其更有条件承担体系集成者、项目牵头方或跨国协调者等复杂角色,并在合作网络中保

持相对中心的位置;第三,相较于单一国家政策,欧盟制度供给不仅提供资金与项目机会,更赋予企业一种跨越国界的制度性位置,使其得以参与能力规划、技术路线与标准接口的塑造,从而获得更大的战略回旋空间。

由此带来的结果是,协同型企业的制度嵌入呈现出较强的制度化与路径锁定特征。对这类企业而言,欧盟制度不再仅是外在约束或工具性资源,而是逐步转化为可持续动员的权威框架,企业也倾向于将自身发展战略与欧盟层面的能力目标、技术路线与供应链规划进行系统性绑定。这种深度嵌入一方面有助于企业在跨国项目、标准塑造与体系集成中巩固其市场与组织位置,另一方面也在实践层面提升了欧盟制度工具在防务产业中的可执行性与政策传导效果。从作用机理上看,协同型企业推动的是一种相对典型的“自下而上的欧洲化”过程:企业通过项目牵头、跨国协同与技术接口整合,将欧盟层面的制度供给转化为具体的合作网络与产业分工,从而在实践中夯实欧洲防务工业协同的制度基础与运行能力。^①

(二)多重对接型企业

多重对接型企业的组织治理结构与核心技术路径仍以本国防务体系为主要依托,尚未形成高度内生的跨国治理模式,但在俄乌冲突引发的需求激增与政策窗口开启之后,通过跨国建厂、并购或产业联盟等方式,逐步扩展出一种外延式的跨国业务网络。从上述分析维度来看,这类企业在治理与资本结构上的跨国化程度相对有限,其核心产品或关键技术多处于主权敏感度较低、或可在技术上加以分解的领域,并且在防务产业链中主要承担产能供给、平台制造或子系统提供等功能性角色。正是这种结构性位置,使其既缺乏深度嵌入欧盟制度框架的内在条件,也未将此作为主要战略目标,而更倾向于在国家政策、欧盟制度工具与国际市场之间保持高度灵活的对接关系。

与欧盟协同型企业不同,多重对接型企业的跨国化进程并非源于治理结构的内生演化,而更多是由商业竞争、市场扩张以及危机情境下的产能压力所推动。

^① “自下而上的欧洲化”的概念,参见 Goran Bandov and Nikolina Herceg Kolman, “Research on Europeanization in Literature: From the Top-down Approach to Europeanization as a Multi-directional Process,” *Cadmus Journal*, Vol.3, No.5, 2018, pp.134-144。本文模型中赋予其“企业→制度反向推动欧洲化”的扩展含义。

在这一背景下,欧盟制度对其而言并不构成需要整体吸收的治理框架,而更像是一组可被选择性使用的外部资源。俄乌冲突爆发后,欧盟通过基金资助、扩产计划与共同采购机制集中释放大量制度性公共产品,但企业是否利用这些制度工具以及在多大程度上参与其中,主要取决于其市场位置、盈利预期与扩产节奏,而非制度本身的规范性约束。具体而言,其制度回应通常呈现三种相互关联的表现形式:其一,利用欧盟制度工具为跨国建厂、并购与产能扩张提供资金支持与风险缓冲,但并不因此重构自身治理模式;其二,在欧盟合作项目中进行明显的选择性参与,重点进入有利于自身竞争优势的子领域;其三,通过制度资源放大市场规模,却回避承担跨国协调、标准塑造等欧盟层面的制度责任。

由此形成的是一种以策略性利用为特征的制度嵌入路径。多重对接型企业并未将自身发展战略与欧盟制度目标进行深度绑定,而是在国家逻辑与欧盟逻辑之间形成一种功能性接口关系:它们“使用”欧盟制度,而非“嵌入”欧盟制度。就整合效应而言,这类企业推动的并非制度主导的一体化,而是一种更接近“企业驱动的整合”(Firm-driven Integration)——制度为合作创造可能性,但真正塑造整合方向、深度与边界的,是企业自身的市场判断与扩产逻辑。正是在这一意义上,多重对接型企业成为俄乌冲突后欧洲防务产能快速扩张与供应链重构的重要执行者,但并未显著改变欧盟防务治理的制度结构。

(三) 国家优先型企业

国家优先型企业是指那些在关键战略平台或核心安全能力领域承担主导角色的防务企业,其治理结构、技术体系与发展战略高度嵌入本国主权逻辑。在上述三个分析维度中,这类企业通常表现为:治理与资本结构高度国家化;核心产品与技术具有极高的主权敏感度,直接关系国家威慑能力或战略自主;并且在防务产业链中占据不可替代的系统性位置。正是这种结构性嵌入,使其制度回应更多以维护国家控制权为首要目标,而非适应或吸收欧盟层面的制度协调要求。

当组织被长期锁定在单一且强势的制度逻辑中,那么外部制度压力往往难以直接转化为顺应行为,而更可能被过滤、重构甚至抵消。俄乌冲突爆发后,尽管欧盟在弹药生产、无人系统以及供应链治理等领域显著强化了制度权威,但在战斗机等高度敏感的战略平台领域,国家优先型企业仍然表现出稳定而清晰的维护制

度边界的行为。具体而言,其制度回应通常体现为三个方面:一是在涉及国家核心能力的领域,坚持国家主导原则,对欧盟推动的跨国整合逻辑保持高度审慎态度,甚至在关键环节明确加以拒绝;二是仅在不触及主权控制的子系统或非核心技术层面有限参与欧盟合作项目;三是通过国家层面的政治谈判、产业协调与技术路线,持续巩固本国在关键平台上的主导地位,从而有效阻止欧盟制度向核心环节渗透。

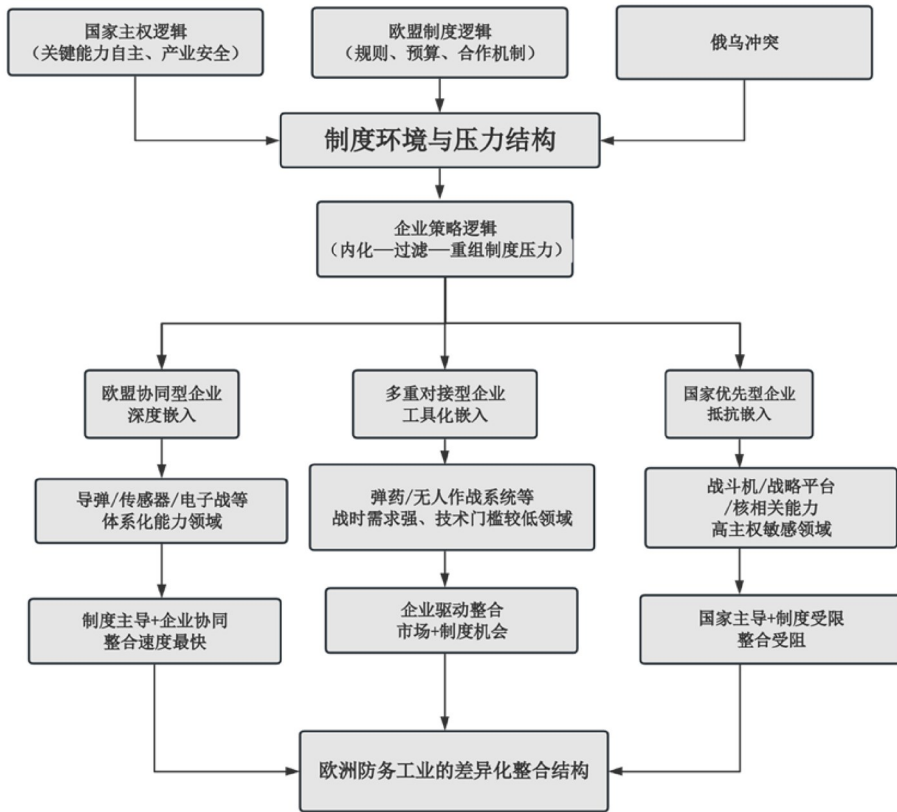
由此形成的是一种以主权嵌入与制度边界维护为特征的相对稳定的制度回应模式。即便在欧盟制度工具不断扩展、政策协调不断强化的背景下,这类企业仍以国家利益与主权安全作为界定合作边界的根本准绳,使欧盟防务整合在高敏感领域面临持续而明确的结构约束。从整体效果看,欧盟制度在主权敏感度较低的领域能够较快推动协同与整合,但在战略平台层面始终难以实现深度突破,而国家优先型企业正是这一不均衡整合格局得以延续的关键组织基础。

(四) 欧洲防务工业的差异化整合格局

俄乌冲突并未导致欧洲防务工业沿着单一路径的一体化跃迁,而是在短时间内放大并固化了既有的结构差异。通过对不同类型防务企业制度嵌入路径的比较可以发现,欧盟防务一体化在冲突压力下并非线性推进,而是呈现出由企业策略分化所塑造的“差异化整合”格局。这种整合形态并非制度设计的偶然偏差,而是国家主权逻辑、欧盟制度激励与企业能动性三者交互作用的结构结果(见图1)。

从整合动力的来源看,不同产业领域的一体化进程呈现出明显差异。在体系化程度较高、技术可模块化分解且跨国产业链相对成熟的领域,欧盟制度工具更容易通过具备跨国治理能力的企业有效落地。这些领域的一体化往往表现为技术路线趋同、接口标准统一以及跨国协作网络的加速成形,其推进逻辑更接近“制度—企业协同驱动”的模式。相较之下,在需求受战争冲击显著、技术门槛相对较低且产能弹性较大的领域,一体化更多体现为市场驱动下的产能外扩与供应链重组。欧盟制度在其中主要发挥资源放大与风险缓冲作用,但并未实质性重塑产业治理结构。

图 1 欧盟防务企业策略分化机制图



注:图由作者自制。

与此同时,在高度主权敏感、涉及国家核心安全能力的战略平台领域,一体化进程则受到显著约束。尽管欧盟在政策层面不断强调能力协同与资源整合,但在企业层面,国家主权逻辑仍然构成最强约束条件。这使得相关领域的一体化长期停留在有限合作或平行推进状态,形成欧洲防务整合中最为顽固的“结构性瓶颈”。

由此可见,欧盟防务一体化非在单一制度逻辑主导下展开,而是沿着不同产业链环节形成多速度、多层级的整合轨道:在部分领域,制度协同与企业能力形成正反馈;在另一些领域,市场扩张快于制度整合;而在主权敏感领域,国家逻辑持

续限制制度渗透。这种差异化整合格局解释了为何俄乌冲突后欧洲防务能力在某些方面实现了快速提升,但整体防务一体化水平却未同步跃升。从更广泛的理论意义看,这一发现表明,企业并非只是制度压力的被动承受者,而是欧盟防务治理结构演化的重要塑造者。企业通过不同的制度嵌入方式,在实践中界定了欧盟制度工具的有效作用范围,也重塑了防务一体化的实际边界。因此,理解欧洲防务一体化的未来走向,不能仅从制度设计或成员国立场出发,而必须将企业层面的策略分化纳入核心分析视角。

四 案例分析:企业作为制度嵌入主体的分化路径

(一) 案例选择

在阐释欧盟防务企业策略分化机制后,本文基于对企业在欧盟防务制度中的嵌入方式及其可观测行为的考察选择案例,而非简单按照规模或知名度排序。具体而言,只有那些制度位置相对清晰、在欧盟多层防务治理结构中具有可辨识角色且战略行为能够稳定映射到某一类“制度嵌入路径”的企业,才适合作为类型分析的代表。

基于对公开财报、政策文件与专业研究的梳理,空客防务与航天(Airbus Defence and Space,以下简称“空客”)、英国宇航系统公司(BAE Systems)与罗尔斯·罗伊斯公司(Rolls-Royce)虽在欧洲乃至全球防务工业中极具分量,却并不适合充当“制度嵌入类型”的典型案例。首先,空客在制度上呈现出高度复合的嵌入结构:在未来战术运输机、网络信息战、太空持续情报侦察以及多项欧洲防务基金项目,深度参与欧盟层面的规则与资金安排,协调多国工业能力;^①但在未来空中作战系统(Future Combat Air System, FCAS)等主权敏感平台项目中,其行为又明显受到法国、德国等国政府间谈判与国家主权诉求的强烈影响。如近期围绕FCAS主导权、知识产权与工程责任分工产生的法德矛盾导致项目前景堪忧,空客高层

^① “Airbus Coordinates Four European Defence Fund R&D Projects,” Airbus, February 16, 2024, <https://www.airbus.com/en/newsroom/news/2024-02-airbus-coordinates-four-european-defence-fund-rd-projects>.

也公开讨论在当前框架下是否有必要与达索航空继续合作。^① 这一情况表明,在涉及高度主权敏感的平台型项目时,企业行为往往更容易回归国家主导的决策逻辑,而难以简单归入单一、稳定的制度类型。空客的情况与其说体现为“欧盟制度嵌入不典型”,不如说反映出其治理结构本身的复杂性。这种复杂性主要来自多国股权结构、民航与防务业务之间的资源配置关系,以及大型跨国项目中的成本与责任分配博弈。正因如此,空客在本研究中并未被纳入核心案例分析,而仅在相关讨论中作为背景性参照,以帮助说明欧洲防务企业制度嵌入形态的多样性。

其次,英国宇航系统公司虽是斯德哥尔摩国际和平研究所(SIPRI)统计中欧洲军工产品收入最多的企业之一,这些收入高度依赖美国与英国政府合同,对美国国防部及其他美国政府客户的业务占其防务收入的比例较高,公司的全球布局与技术路线也深受美英军事工业合作轴心影响;^②英国“脱欧”之后,该公司不再直接处于欧盟防务制度工具的核心嵌入轨道,其战略抉择更多回应的是北约与美英双边安排,而非欧盟内部差异化整合逻辑,因此难以用来验证“欧盟制度激励—企业回应”这一研究主线。

再次,罗尔斯·罗伊斯公司的防务业务虽在军用运输机、战斗机发动机及英国核潜艇动力等细分领域具有重要地位,但其防务收入约占公司总收入四分之一左右,整体仍以民航发动机与服务业务为主,且在防务产业链中主要扮演发动机与推进系统等关键子系统供应商角色,而非整机或体系集成商,且作为英国企业,在英国脱欧后,也面临与英国宇航系统公司相类似的问题。^③

相较之下,欧洲导弹集团(MBDA)^④与泰雷兹在股权结构、公司治理与研发布

^① Gerhard Hegmann, “Europe’s Hope for a Combat Aircraft Was Suddenly under Threat,” *Die Welt*, November 21, 2025, https://vpk.name/en/1075335_europes-hope-for-a-combat-aircraft-was-suddenly-under-threat-die-welt-germany.html.

^② “Annual Report 2024 BAE Systems plc,” BAE Systems, February 18, 2025, <https://annualreport.baesystems.com/dam/jcr:f57706a5-0a28-441a-8829-0e0c213436c1/BAE-Systems-Annual-Report-2024.pdf>.

^③ “Annual Report 2024 Rolls-Royce Holdings plc,” Rolls-Royce, February 27, 2025, https://www.rolls-royce.com/~/_media/Files/R/Rolls-Royce/documents/annual-report/2025/2024-annual-report.pdf.

^④ 欧洲导弹集团于2001年12月由法国马特拉(Matra)、英国贝宜动力(BAe Dynamics)和意大利阿莱尼亚(Alenia)这三家导弹系统公司合并而来,其名称“MBDA”即为这三家公司的首字母组合。

局上均呈现高度跨国化特征,并在长期实践中与欧洲防务合作机制形成了密切互动,在导弹、传感器等领域发挥体系集成商作用,能够较好代表“深度制度嵌入”的欧盟协同型企业;莱茵金属(Rheinmetall)等则依托整链条能力和平台制造优势,在弹药、陆战平台和电子系统等领域通过跨国建厂、并购与合资迅速扩张产能与市场,是典型的多重对接型企业;而达索航空长期掌控法国战斗机与核威慑等关键战略平台,在未来空中作战系统等项目上坚持国家主导权与技术主导权,对欧盟层面深度制度化持高度审慎乃至抵制立场,典型体现了抵抗制度嵌入的国家优先型企业的逻辑。基于上述考量,本研究最终将欧洲导弹集团、泰雷兹归入“欧盟协同型企业”,将莱茵金属、KNDS集团(由德国 Krauss-Maffei Wegmann 与法国 Nexter 合并成立的法德联合陆战装备企业)、莱昂纳多、萨博视为“多重对接型企业”,并将达索航空作为“国家优先型企业”的代表,以凸显三类制度嵌入路径在欧盟防务工业差异化整合过程中的结构性差异。

(二) 欧盟协同型企业的制度嵌入实践:以欧洲导弹集团与泰雷兹为例

在俄乌冲突爆发后,部分欧洲防务企业能够迅速对接并有效利用欧盟层面的政策框架,其原因并不仅仅在于其产品恰好契合战时需求,而在于其组织结构、技术体系与产业位置本身已与欧盟多层治理逻辑形成高度契合。欧洲导弹集团正是这一制度嵌入路径的典型代表。作为欧洲唯一覆盖空对空、反坦克、防空反导等全谱系导弹产品的体系集成商,欧洲导弹集团自成立之初便具有显著的跨国治理特征。其前身由法英意的相关公司于2001年合并各自导弹业务组建,股权由空客集团持有37.5%、英国宇航公司持有37.5%与莱昂纳多持有25%,构成高度混合的跨国治理架构。^① 这种结构使其在研发组织、供应链配置与项目管理层面天然具备跨国协同能力,也显著降低了其参与欧盟防务合作机制的制度摩擦成本。

在这一治理基础上,欧洲导弹集团在防务产业链中长期占据体系集成与技术接口的系统性位置,其核心产品具备较强的模块化与网络化属性,主权敏感度相对可控,为跨国协作提供了现实空间。这使其在欧盟推动防务一体化的过程中,持续承担跨国协调与能力整合角色,而非仅作为单一国家需求的执行者。

^① MBDA Missile Systems, <https://mbdainc.com/mbda-worldwide/>.

“面向欧盟成员国的模块化架构解决方案”(Modular Architecture Solutions for EU States, MarsEUs)项目集中体现了这一制度嵌入过程。该项目并非直接由俄乌冲突触发,而是在欧盟 PESCO 框架下推进的“超视距(BLOS)”能力建设的延续:其发展可追溯至 2018 年由法国牵头的“欧盟永久结构性合作超视距项目”(PESCO“EU BLOS”)。该项目的相关研发在 2019—2020 年获得欧盟防务工业发展计划(European Defence Industrial Development Programme, EDIDP)的支持(LynkEUs),最终于 2022 年被欧盟委员会选中,获得欧洲防务基金资助。^① 俄乌冲突爆发后,欧洲在反坦克武器、便携式防空系统与中远程精确打击能力方面的结构性短板迅速暴露。^② 与此同时,乌克兰在战争初期对美制“标枪”“毒刺”的依赖,也从侧面反映出欧洲在相关能力储备与生产能力方面的不足。在这一背景下,属于中长期能力建设范畴的 MarsEUs 项目建设明显前置,欧盟对此更为重视,其政治优先级显著提高。MarsEUs 以 MBDA 的 Akeron 系列为核心,构建模块化协同作战架构,实现步兵、装甲平台与无人系统的超视距打击能力,契合欧洲提升地面作战能力的现实需求。欧洲导弹集团作为协调方统筹 11 国 23 家公司,将自身导弹体系深度嵌入欧盟战术网络;2025 年在比利时的演示中,多平台发射、传感器网络化与协同攻击能力得到验证。^③ 这一过程表明,欧盟制度工具并非简单向企业“施压”,而是通过具备跨国治理与体系集成能力的企业实现能力整合的实际落地。

在防空与反导领域,欧洲导弹集团的制度嵌入同样沿着类似逻辑展开。欧盟于 2019 年批准“基于太空战区监视的及时预警与拦截”(Timely Warning and Inter-

① “MARSEUS (Modular Architecture Solutions for EU States)—One of the First European Defence Fund Projects to Be Selected by the European Commission,” MBDA, July 19, 2022, <https://www.mbd-systems.com/marseus-modular-architecture-solutions-eu-states-one-first-european-defence-fund-projects-be>.

② James Hackett and Ben Schreer, “Progress and Shortfalls in Europe’s Defence: An Assessment,” The International Institute for Strategic Studies, September 3, 2025, https://www.iiss.org/globalassets/media-library---content--migration/files/publications---free-files/strategic-dossier/pds-2025/complete-file/iiss_strategic-dossier_progress-and-shortfalls-in-europes-defence-an-assessment_092025.pdf.

③ “MarsEUs: A New Milestone for Beyond Line Of Sight European Collaborative Capability Successfully Reached with the Final Demonstration,” MBDA, October 8, 2025, <https://www.mbd-systems.com/marseus-new-milestone-beyond-line-sight-european-collaborative-capability-successfully-reached>.

ception with Space-based Theater Surveillance, TWISTER) 计划, 明确提出构建欧洲自主多层反导体系、应对高超音速威胁的发展方向。2024年, 在此基础上推进的高超音速防御拦截系统(Hypersonic Defence Interceptor System, HYDIS)项目由欧洲导弹集团牵头, 在欧洲防务基金支持下由法国、德国、意大利、荷兰多国参与, 目标是发展欧洲自身的高超音速拦截能力。^① 随着俄乌战争中高精度弹药的大规模使用以及俄方高超音速武器的示范性部署, 欧洲对中高端反导体系与快速火力反应能力的需求显著上升, 使 HYDIS 及其后续项目的战略意义进一步凸显。通过持续牵头此类项目, 欧洲导弹集团在欧盟反导体系构建、空天威胁应对方案及统一技术路线的制定中保持了核心地位。

与欧洲导弹集团在导弹与反导领域的角色相对应, 泰雷兹在防务电子、传感器与指挥控制领域展现出高度相似的制度嵌入路径。作为欧洲最大的防务电子集团之一, 泰雷兹长期深度参与欧盟层面的研发、标准化与体系集成工作。在欧洲防务基金实施初期的三年内, 其参与项目数量达 61 个, 其中 12 个项目由其担任协调方, 覆盖量子传感、电子战、战术通信与指挥控制等关键能力领域。^② 这一参与结构表明, 泰雷兹并非单纯作为技术供应商介入欧盟项目, 而是通过体系级技术能力, 在欧盟能力规划与技术路线塑造中占据重要节点位置。例如, 在欧洲防务基金资助的欧洲交互式传感器动态防务网络(European Interactive Sensor-Based Dynamic Defence Network, EISNET)项目中, 泰雷兹牵头协调来自 12 个欧盟国家的 23 家企业、科研机构与高校伙伴, 共同研发用于提升欧洲综合防空与导弹防御系统(Integrated Air Missile Defence, IAMD)的感知与反应能力, 以应对高超音速与多域威胁的上升趋势。^③ 通过此类项目, 泰雷兹逐步将自身在指挥、控制、通信、计算

① “HYDIS (Hypersonic Defence Interceptor System)—The Consortium Led by MBDA Successfully Progress with the Execution of the 3-years Concept Phase,” MBDA, June 17, 2025, <https://www.mbdasystems.com/hydis-hypersonic-defence-interceptor-system-consortium-mbda-successfully-progress-concept>.

② “A Major Partner for European Research,” THALES, July 18, 2025, <https://www.thalesgroup.com/en/news-centre/insights/research-innovation/major-partner-european-research>.

③ “Thales-led Consortium EISNET to Boost European Air Defence,” THALES, March 20, 2025, <https://www.thalesgroup.com/en/news-centre/press-releases/thales-led-consortium-eisnet-boost-european-air-defence>.

机、情报、监视与侦察系统(C4ISR),空天态势感知与战场信息化领域的技术路线嵌入欧盟层面的能力建设框架,其企业发展方向也与欧盟未来战力结构高度耦合。^①

总体来看,欧洲导弹集团与泰雷兹的制度嵌入,并不是围绕某一具体政策的短期应对,而更多来自其长期形成的结构条件。这些企业的跨国治理架构和多国业务布局,使其在欧盟框架下开展合作更加顺畅;在导弹、防空与电子系统等领域积累的体系能力,使其能够参与不同等级项目之间的衔接与整合;在多个欧盟防务项目中持续担任牵头方,使其在欧盟防务领域逐步获得稳定影响力。俄乌冲突并未改变这些企业“跨国协同”的基本特征,但客观上放大了其在资源整合、标准推进和能力协调中的作用,使这些企业在危机条件下成为欧盟防务合作中的关键支点。

(三)多重对接型企业的制度回应实践:以莱茵金属为例

部分欧洲防务企业在俄乌冲突前并未深度嵌入欧盟防务治理框架,但在战争冲击与政策窗口叠加的背景下,迅速形成多层制度对接的扩展路径。德国莱茵金属公司正是这一制度回应方式的典型代表。作为长期以本国防务需求为核心锚点的“国家冠军型”企业,莱茵金属在组织治理、资本结构与核心技术路径上始终高度依托德国国家体系,其跨国布局虽早已存在,但更多服务于市场与生产体系,而非直接嵌入欧盟层面的制度协同。在当前战略环境下,其跨国属性的加深仍在很大程度上体现为原有生产网络与市场格局的延伸与强化。

在防务产业链中,莱茵金属主要承担弹药、火炮、陆战平台及相关子系统的制造与集成任务,其核心产品具有显著的需求弹性大、技术门槛相对可控、主权敏感度低于战略平台等特征。这一产业属性使其在战争爆发后,能够迅速响应成员国扩产需求,同时也为其对接欧盟层面的扩产与融资工具提供了现实空间。

俄乌冲突爆发后,欧洲弹药消耗速度远超冷战后任何时期,成员国库存迅速告急,单一国家层面的工业基础已难以满足持续补库需求。在这一背景下,欧盟通过共同采购、产能扩张计划与融资工具,为企业提供了前所未有的制度性资源

^① 另外,当前在欧盟防务市场上表现亮眼的亨索尔特(Hensoldt)也属于这一类型的企业,虽然其规模不及泰雷兹,但在欧洲传感器、雷达与电子战体系中的地位同样关键,是欧盟“技术互操作”与“多国防空网络”建设中不可替代的节点型企业。它也同样均依托跨国布局、高水平制度参与和体系级技术能力深度嵌入欧盟合作深化进程。

窗口。莱茵金属正是在这一窗口期内展开了大规模跨国扩产布局,但其制度对接方式呈现出明显的功能导向特征。在产能布局方面,莱茵金属并未通过重构自身治理模式来实现跨国整合,而是采取“项目—产能—市场”导向的对接路径。2022年,公司以约12亿欧元收购西班牙弹药企业埃克斯帕尔系统公司(Expal Systems),迅速扩大其在南欧的生产能力。^① 2025年,莱茵金属又在保加利亚与其国营军工企业共同组建合资公司,建设大型火药与155毫米炮弹工厂。该项目总投资超过10亿欧元,由莱茵金属控股51%,保加利亚政府利用欧盟“安全行动框架”(Security Action for Europe)贷款承担49%。该工厂预计14个月内建成,年产能约10万发,并创造约1000个就业岗位,被保加利亚政府称为“改变保加利亚防务工业未来的工程”。^② 这一系列安排显示,欧盟制度主要发挥的是融资放大与风险分担作用,而非对企业治理或技术路线施加系统性约束。在此过程中,莱茵金属始终保留对核心生产能力与技术路径的控制权,其跨国扩张更多体现为产能的空间外移与市场接口的延展,而非跨国治理的内生整合。欧盟层面的制度工具被用于降低扩产成本、加速项目落地,但并未改变企业以德国国家需求为优先锚点的基本战略逻辑。

值得注意的是,莱茵金属的制度对接并未局限于传统弹药领域。随着俄乌冲突中无人机与巡飞弹等低空打击手段的大规模运用,欧洲暴露出显著的短程防空与反无人系统缺口。莱茵金属借此机会将业务延伸至低空防空与反无人系统领域,其推出的Skynex近程防空系统被定位为应对无人机与巡飞弹威胁的快速解决

^① Andres Gonzalez and Tom Sims, “Rheinmetall Agrees 1.2 Billion Euro Deal to Acquire Spanish Explosives Maker Expal,” Reuters, November 14, 2022, <https://www.reuters.com/business/rheinmetall-acquire-spanish-explosives-maker-expal-12-billion-euros-2022-11-13>.

^② “Cooperation with Bulgaria: Rheinmetall and VMZ Establish Joint Venture for the Production of Artillery Ammunition,” Rheinmetall, October 28, 2025, <https://www.rheinmetall.com/en/media/news-watch/news/2025/10/2025-10-28-rheinmetall-and-vmz-establish-joint-venture-cooperation-with-bulgaria>; Daria Sito-Sucic, “Bulgaria, Rheinmetall Seal 1 Billion Euro Deal to Produce Gunpowder and Ammunition,” Reuters, October 28, 2025, <https://www.reuters.com/business/aerospace-defense/bulgaria-rheinmetall-seal-1-billion-euro-deal-produce-gunpowder-ammunition-2025-10-28/>.

方案,并在战场环境中获得验证。^①此外,公司还通过入股无人系统软件企业、加强与欧洲及跨大西洋防务企业的合作,逐步向“综合防务企业”转型。^②这些扩展同样体现出其制度回应的机会导向特征:欧盟政策与战时需求提供市场窗口,企业据此调整业务组合,但并不承担欧盟层面的体系协调或标准塑造角色。

总体来看,莱茵金属在俄乌冲突后的制度回应路径并非通过深度嵌入欧盟防务治理框架来实现,而是通过同时对接国家预算、欧盟扩产与融资工具及跨国市场需求,形成多层并行的制度接口。其跨国扩张强化了欧洲整体产能,却未显著改变欧盟防务治理的制度结构。^③多重对接型企业并非欧盟防务深化的“制度承载者”,而是欧盟战略自主过程中的“制度放大器”和“市场响应者”。它们的存在解释了为什么欧盟在俄乌冲突后出现“能力提升快于制度整合”的现象,也表明欧洲防务工业的整合路径不仅是制度性的,也是产业链与市场驱动下的结构性调整。

(四) 国家优先型企业的制度嵌入边界:以达索航空为例

在俄乌冲突后的欧洲防务合作格局中,达索航空体现出一种高度稳定、以国家主权为核心锚点的制度嵌入方式。其被视为“国家优先型企业”,并非源于自身所在产业的技术属性,而是体现在企业在跨国合作中对平台主导权、决策权与制度控制权不可分割性的持续坚持。

达索航空长期承担战斗机这一高度敏感战略平台的研发与整合任务,其组织

^① Bohdan Babaiev, “Ukraine Shoots Down Russian Drone with German Skynex Air Defense System,” *RBC-Ukraine*, October 5, 2025, <https://newsukraine.rbc.ua/news/ukraine-shoots-down-russian-drone-with-german-1759696311.html>.

^② Matthias Inverardi and Miranda Murray, “Auterion Says Rheinmetall Stake to Boost Drone Software Group’s Growth,” *Reuters*, November 20, 2025, <https://www.reuters.com/business/aerospace-defense/auterion-says-rheinmetall-stake-boost-drone-software-groups-growth-2025-11-20/>; Paolo Laudani, “Rheinmetall, Lockheed Martin Extend Cooperation,” *Reuters*, April 30, 2025, <https://www.reuters.com/business/aerospace-defense/rheinmetall-lockheed-martin-extend-cooperation-2025-04-30/>.

^③ KNDS、莱昂纳多和萨博同样属于“多重对接型企业”。俄乌冲突爆发后,它们均在欧洲防务采购与补产浪潮中显示出较强的扩张动能:快速响应国家扩产需求、吸纳欧盟扩产激励,并通过跨国联盟进入新市场或克服旧问题,从而在危机环境下实现业务规模化、产业链跨境布局与战略角色转型。如萨博与乌克兰合作开发防空与无人机技术;KNDS加入新的主战坦克研究联盟;莱昂纳多参加新的航空系统的研发等。

结构、技术体系与国家安全目标高度绑定。在这一制度位置上,达索并未将欧盟层面视为企业战略的主要制度锚点,而是始终以法国国家主权逻辑作为跨国合作的前提条件。这一点在其参与未来空中作战系统(FCAS)项目的过程中表现得尤为明显。

俄乌冲突间接强化了欧洲对“高端作战平台自主化”的战略意识。德国、法国在2022年推动FCAS-1B阶段合同(价值约32亿欧元)顺利签署,这被视为欧陆战机合作的重要突破。^①然而FCAS内部的结构矛盾始终未解,法国、德国与西班牙在名义上形成平权合作结构,但在实际运行中,平台主导权与核心技术控制权的分配始终是合作中的核心争议。达索管理层多次公开指出,当前合作机制难以支撑其对复杂航空平台的系统性管理。在2025年法国国民议会防务委员会听证会上,达索首席执行官埃里克·特拉皮耶(Éric Trappier)明确表示,仅拥有三分之一的决策权使企业无法有效安排工作分工,并直言现有三方治理模式“并不奏效”,呼吁由国家层面重新设计项目管理架构。需要强调的是,达索的立场并非反对国际合作本身,而是反对任何可能削弱其在平台层面集中管理与最终裁决权的制度安排。为了证明“集中管理比按出资比例分配更高效”,特拉皮耶还提及法国主导的Neuron无人战机验证项目,指出虽然参与国众多,但由达索集中协调最终得以高效完工。^②这一论证逻辑清晰表明,达索认可合作的工具性价值,但拒绝在制度层面接受多中心治理或权力分散。

正是在这种持续的制度行为中,达索航空对欧盟治理形成了明确而稳定的边界。尽管欧盟在防务领域不断强化政策工具,但达索并未将自身战略重心调整为对接欧盟制度,而是坚持通过国家主导路径推进关键平台研发。其在FCAS中的行动并非回应欧盟制度激励,而是围绕法国国家战略需求,对跨国合作进行条件化、选择性嵌入。这种在合作中伴随原则性制度防御的行为模式,构成“国家优先型企业”的典型特征。

^① Rudy Ruitenber, “Dassault CEO Strikes Dark Tone on Europe’s Sixth-gen Fighter Progress,” *Defense News*, April 11, 2025, <https://www.defensenews.com/global/europe/2025/04/11/dassault-ceo-strikes-dark-tone-on-europes-sixth-gen-fighter-progress/>.

^② Rudy Ruitenber, “Dassault CEO Strikes Dark Tone on Europe’s Sixth-gen Fighter Progress”.

与之形成对照的是,莱昂纳多或萨博等企业虽然同样参与高端航空项目,但并未在平台层面主张不可分割的国家控制权,也未对欧盟或多边制度安排形成系统性抵抗。相比之下,达索航空将平台主导权明确界定为国家主权的组成部分,并据此塑造其跨国合作边界,使其制度嵌入方式呈现出高度国家化的稳定形态。

表 1 欧盟防务企业的三类制度嵌入路径对照表

类型	核心代表企业	主要组织特征	欧盟制度角色	战略行为模式	俄乌冲突后的功能定位
欧盟协同型	欧洲导弹集团 泰雷兹	研发跨国、运营跨国;体系级技术能力	欧盟防务制度的长期牵头者、体系集成者、标准塑造者	将企业战略与欧盟战略自主目标绑定;通过长期制度化合作推动欧盟技术路线的统一	充当制度“承载者”与能力“整合者”;加速欧盟战术网络、防空反导体系成型
多重对接型	莱茵金属	以国家为根本、本国预算为支点;跨国建厂、并购、联合开发形成外延式跨国性	欧盟扩产、补链政策的主要执行者与产能放大器	灵活吸收国家预算、欧盟扩产激励与跨国市场需求;快速扩产、补链和市场外拓	战时作为欧盟“能力放大器”:补齐弹药、陆战、短程防空与无人系统缺口
国家优先型	达索航空	掌握主权敏感战略平台;研发体系高度国家化	无法纳入欧盟深度一体化框架;对欧盟制度深度嵌入保持审慎甚至抵制态度	主导国家顶层安全项目;围绕主导权、知识产权与任务划分和维护国家利益	体现制度整合的“主权边界”,对合作深化形成一定限制

注:表由作者自制。

因此,达索航空的案例表明,“国家优先型企业”并非由产业属性自动决定,而是由企业在多重制度环境中所采取的持续性制度行为所塑造。在涉及国家核心

安全能力的情境下,达索选择将国家主权逻辑置于欧盟制度逻辑之上,并通过制度边界防御维持自身的主导地位。这一选择不仅解释了其在 FCAS 中的行为模式,也揭示了欧盟防务整合在最高敏感领域所面临的现实约束。

以上案例分析可见,俄乌冲突后,在欧盟防务工业中,不同企业对国家主权逻辑与欧盟制度激励的回应方式存在显著差异。企业并未以统一方式嵌入欧盟防务治理体系,而是依据自身的组织结构、技术属性及产业链位置,形成不同层级、不同深度的制度对接路径。正是在这些差异化企业行为的共同作用下,欧盟防务能力在部分领域实现了快速提升,但防务治理结构的整合程度却呈现出明显的不均衡性。上述案例为理解这种“能力推进与制度整合不同步”的现象提供了具体的经验基础。

五 结论与启示

俄乌冲突集中暴露了欧盟防务体系长期积累的结构脆弱性,也显著改变了防务工业中制度激励与产业行为之间的互动方式。本文从企业这一微观层次切入,在国家中心与制度中心两类研究传统之间搭建分析桥梁,提出并运用“制度嵌入的三分模型”,以解释战时压力与欧盟制度扩张并存条件下,防务企业在治理结构、技术路径与跨国合作上的分化回应。

研究表明,欧盟防务一体化并非沿着单一逻辑或统一节奏推进,而是在不同产业链环节与不同主权敏感度层面上形成差异化的制度均衡。企业并非被动执行国家政策或欧盟规则,而是在多重制度逻辑交汇处进行策略性裁剪,通过各自的嵌入路径重塑了欧盟防务治理工具的实际效果与边界。正是这种企业层面的分化回应,使得欧洲在部分领域实现了能力的快速提升,却未必同步带来治理结构的深度整合。

从理论层面看,本文的贡献不在于提出新的防务一体化阶段划分,而在于将企业作为关键中介重新引入对欧盟防务治理的分析。通过区分不同类型的制度嵌入路径,本研究表明,防务一体化的推进程度并不能仅通过制度设计或成员国偏好加以解释,而需要关注企业如何在国家主权逻辑与超国家制度激励之间进行

组织层面的转化与调适。这一视角有助于弥补既有研究中对企业能动性与微观机制关注不足的问题,也为理解其他高度政治化产业中的区域整合提供了可借鉴的分析框架。

在经验层面,本文的比较分析显示,欧盟在导弹、防空、弹药、陆战平台与战斗机等领域呈现出显著不同的整合速度与合作深度,这种差异并非偶然,而是与企业在产业链中的系统位置、技术模块化程度以及主权敏感度高度相关。由此可见,防务能力建设与防务治理整合之间并不存在自动对应关系,能力提升本身可能通过不同制度路径来实现,其对长期一体化的影响取决于企业如何吸收、使用或限制欧盟制度工具。

就政策层面而言,欧盟未来推进防务能力建设需要更加清醒地认识到制度工具的适用边界。一方面,在体系节点与模块化程度较高的领域,欧盟可以通过现有机制进一步强化协调与标准化;另一方面,在主权高度敏感的领域,制度目标的设定应更加审慎,避免以一体化名义引发成员国与核心企业的系统性抵触。对欧盟而言,防务一体化的关键并非“是否整合”,而在于“在哪些层面、通过何种制度安排实现可持续的能力协同”。

当然,本研究仍存在以下局限性:一是受制于资料可得性,尚难系统纳入中小企业、二级供应商等“隐性节点”;二是对企业内部决策过程的剖析仍主要依赖公开信息与二手文献,缺乏访谈与内部数据支撑;三是俄乌冲突的长期影响与欧盟新政策工具的实施效果仍在变化中,其对企业嵌入路径的塑造有待后续观察。未来研究可从企业网络结构、供应链数据与项目层级追踪入手,进一步检验本文提出的三分模型在更多样本与更长时间尺度上的适用性,并探索不同类型企业间是否存在向上(协同化)或向下(再国家化)的动态转化。

(作者简介:罗天宇,同济大学政治与国际关系学院助理教授;责任编辑:宋晓敏)