

高级军事顾问

(排名按姓氏笔画为序)

向守志上将 刘精松上将

吴铨叙上将 隋永举上将

高端·权威·独家

军界瞭望

本报军事专刊部主编 | 总第 256 期 | 2013年 8 月 15 日 星期四 主编:张黎明 责编:钱 卫 视觉:竹建英

中俄军演顺利落幕 实兵实弹协同作战

■ 中方参演部队在俄罗斯切巴
尔库尔合同训练场进行 96A 型
坦克实弹试射 线云强 摄

“和平使命-2013”中俄联合反恐军事演习今天在俄罗斯车里雅宾斯克顺利结束。此次军演,双方共出动约 1500 名军人和大约 250 台军事装备,其中包括 20 余架飞机和直升机,以及步兵战车和主战坦克。

据介绍,此次演习期间,中俄双方不仅注重战区各军种间的联合,而且首次尝试通过联席会议机构进行战役指挥。在兵力编组上,双方也尝试了情报实时共享、地空火力和特战兵力混合编组等全新模式。



拟修改军供合约 日本又玩“小步突破”游戏

打破“买主独一性”

从传统上看,受二战侵略历史的影响,为了显示自己是“和平国家”,二战后日本没有独立的国营军工企业,只在防卫省下设技术研究本部负责新装备研发,军工生产则由大型民企完成。1967 年 4 月,日本政府提出限制武器出口的“武器出口三原则”。1976 年 2 月,日本政府提出,对三原则对象以外的地区也不出售武器。1981 年 1 月,日本国会作出《关于武器出口问题的决议》后,日本一直实行禁止对任何国家出口武器的方针,日本企业生产的军事装备只能卖给防卫省。

一位熟谙日本军品交易的专家表示,长久以来,日本军品生产大致维持着“公研民产”的格局,这种模式曾为二战战败后的日本保持隐性军工潜能带来便利。不过,商业公司的逐利性和自卫队的有限需求之间始终存在矛盾,最典型的案例莫过于 2011 年爆发的防卫省与东芝公司关于 RF-15 战斗侦察机开发纠纷的官司。当时由于防卫省装备革新方针有变,中途解除合同,东芝公司本想把已经根据合同搞出的机载侦察传感器兜售给别的客户,但防卫省却以合同中的约束条款,禁止其将已有科研成果挪作他用。

日本政府相关人士称,打破“买主独一性”能改变“僵化采购制度”,通过与民企签约时设定灵活条款,使民企能把军品销售给其他国家,促进规模化生产,摊薄成本,避免出现“黄金坦克”“天价战机”等情况。

据日本共同社报道,8 月 3 日,日本防卫省相关人士透露正考虑修改与国内相关军品供应商的合约条款,以便打破“买主独一性”,使军工企业能扩大生产规模,获取成本效益。此举一旦实施,将极大刺激日企参与军事工业的兴趣,同时也为动员日本民企投入国际军火市场竞争,甚至为今后组建规模更大、装备体系更趋进攻性的武装力量大开方便之门。



■ 由日本三菱重工生产的 10 式主战坦克单价高达 9.5 亿日元

被垄断的军工制造

分析人士指出,由于军品的特殊性,日本防卫省往往只与了解底细、有相关业内知名度的民营企业合作,说白了就是“熟客生意”。在日本,战斗机、坦克、潜艇等特殊军品领域,越来越呈现出被某家企业垄断的局面。例如,三菱重工之外的日本企业造不了战斗机;而没有日本制钢所,就没有日企能造坦克;除了三菱,即便是曾建造“日向”号直升机母舰的石川岛播磨重工集团也造

不了潜艇。由于军工生产成了“独门生意”,且只能“以销定产”,自卫队采购国产装备的价格居高不下。

虽然国产武器比进口武器更贵,但日本政府宁肯花费高昂代价也要维持本国的军工制造能力。自上世纪 80 年代以来,自卫队所用武器中有九成是日本自行研制或从国外购买专利后在国内生产,仅少部分是从国外直接采购。

从总量上看,日本军工产值长期只占该国国内生产总值的 0.6%,英国简氏防务信息集团的统计信息

显示,日本排名前 17 位的企业(如三菱重工、富士重工、住友重工等世界知名企业)承担了日本 95% 的军事装备生产任务。

从日本的军购流程看,防卫省装备设施本部是负责制定与管理军购业务的核心部门,对外签订军购合约基本由它负责完成,同时它也是防卫省对军工生产实施合约管理的执行机关。正因为没有国营兵工厂,防卫省装备设施本部在与民间供应商签署武器采购合约时必须执行相应的合约管理,对申请承担军品研制、生产任务的民企进行审查。

有意思的是,防卫省一直对装备设施本部的体制和操作模式讳莫如深,披露的信息极为有限,成为外界了解日本防务的一个“黑洞”。

变质的“和平国家”

值得注意的是,日本政府在制定敏感政策方面一贯喜欢采用“小步突破,层层推进”的手段,在突破武器出口限制方面也不例外。早在 2006 年 6 月,小泉政府就决定放宽“武器出口三原则”,利用政府开发援助的名义向印尼提供了 3 艘武装巡逻艇。2011 年 12 月 27 日,日本政府召开安全会议,再次同意放宽武器出口限制,允许日本参与武器研发和生产的国际合作以及以人道与和平为原则的国际援助。而此次日本防卫省打算更改与军工企业的合约条款的做法将使军品出口的涉及面大增,从“特例”变为“常例”。

美国国际评估与战略中心研究员理查德·费舍尔指出,日本政府通

过采取特殊的合同管理办法,将大量军工产能保存在民间,长期维持着“官民结合”的庞大隐性军工复合体。这种由政府掌握决策权和仲裁分配权的方法可以避免美欧军火供应商之间因互相竞争所造成的资源浪费。目前,日本从事军工生产的主要企业有 2000 余家,按照比较激进人士的观点,一旦有需要,日本军工生产的规模能在短期内增加几倍乃至十几倍。如果日本将军工生产潜能与出口市场相衔接,甚至可能打破国际军品市场的现有格局。

虽然日本防卫省声称此次打算放开“非单一销售对象”条款的合同只针对防护服、救灾帐篷等产品,枪支、坦克等具有杀伤力的武器不在合约修改之列,但许多军品其实很难用“杀伤力”来界定,例如发动机技术、机载(舰载)侦察设备、观瞄设备、军用通讯设备等。既然已经允许军品出口,那么一些所谓的“政策限制”又能存在多久呢?

韩国《民族新闻》刊文表示,允许军事装备出口意味着日本抽掉了“和平国家”形象中关键的一根支柱。日本当年宣布“无核三原则”(“不制造、不拥有、不运进”)时,通过秘密条约允许美国核武入境,只剩“无核外衣”,如今它又不断突破对武器出口的限制,种种迹象显示日本已不再甘当一个“和平国家”。对于曾遭受日本侵略的亚洲邻国来说,日本的动向需要警惕。 罗山爱

热点聚焦