

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

新民晚报社
上海市国防教育基金会
联合主办

本报副刊部主编 | 第 380 期 | 2016 年 3 月 11 日 星期五 责编:钱 卫 视觉:竹建英 编辑邮箱:qianw@xmwb.com.cn

B2

“老兵”指挥叙利亚战事游刃有余

B3

美陆战队强攻柬埔寨小岛受挫

B4

“山猫”火箭炮列装越南岸防部队

我军大型战舰实现远海机动维护

■ 我国首艘自航式浮船坞“华船一号” 图 CFP



新春伊始,我国首艘自航式浮船坞——“华船一号”驶离珠江口,向某海域进发,展开首次航行。这标志着我军大型战舰修理由岸基定点保障向远海机动保障迈出了突破性一步。

据介绍,“华船一号”体积大、举力大,可承担我国海军目前列装的大型驱逐舰、护卫舰、综合补给舰、潜艇、部分辅助船等多型舰艇的修理保障任务。一旦战舰在海上受损,靠前部署的“华船一号”可航行至相应海域,实现受损战舰就地“就医”。与此前的浮船坞相比,“华船一号”的自持力大幅提升,可在 6 级大风和 2 米浪高的恶劣环境下执行任务。

美空军“未来轰炸机”项目被指“无底洞”

军方吹捧“全能杀手”

目前的公开信息显示,B-21 的机体长度和翼展分别为 11.6 米和 18.9 米,其雷达隐形能力全面超越美军现役的 B-2 轰炸机,载弹量约 13 吨,作战半径不小于 3200 千米,最大航程约 9000 千米。虽然以上指标比 B-2“缩水”20%左右,但作战灵活性却大大提高。

其实,与其说 B-21 是轰炸机,不如将其看作“高级远程战机”。首先,凭借“低可探测性”(雷达反射截面积小于 0.01 平方米),B-21 能进入“高强威胁环境”作战。其次,与美军现役轰炸机需要将数据发回地面情报中心处理不同,B-21 拥有强大的数据处理和分享能力,可以自行处理机载设备获取的数据,还可以利用高带宽信道与其他作战单位交换数据。第三,B-21 配备高性能雷达与远程导弹,能在较远距离上拦截敌方战机。最后,由于采用新型长寿命隐身材料和密封材料,B-21 不仅出勤率远高于 B-2,而且可以摆脱对特定基地的依赖(B-2 必须部署在拥有特殊维护设施的基地)。

据退役美国空军中将大卫·德普图拉透露,B-21 既可有人驾驶,也可无人驾驶,突出针对机动防空系统、高防护地下掩体等目标的打击能力。当需要进入受到防空系统严密守护的空域作战时,可以采用无人驾驶模式。此时不必受到飞行员生理承受能力的限制,可以充分

2 月 26 日,美国空军部长德博拉·李·詹姆斯公开展示了“未来战略轰炸机”的外形图片,宣布将其命名为 B-21,代表“美军 21 世纪的首款轰炸机”。据称,这种将由诺斯罗普·格鲁曼公司负责研制的新型战略轰炸机具备出色的“低可探测性”,很难被雷达发现,美军预计购买近百架。不过,也有分析人士指出,美国国内围绕这款“未来武器”的相关博弈才刚刚开始。



■ 今年 2 月,美国军方公开展示的 B-21“未来战略轰炸机”外形图

发挥 B-21 的飞行性能,大幅提高作战效率。当需要执行“核打击”等特殊任务时,可以采用有人驾驶模式,以便“让民众和领导层安心”。

议员指责“预算黑洞”

不过,就在军方正式公布 B-21 的外形图后,美国参议院军事委员会委员约翰·麦凯恩却表示,他不会接受空军的选择,因为这是个无底

洞式的“成本加成合同”。所谓“成本加成合同”,是指合同签订时双方只约定项目指标,价格随行就市,承包方按固定比例获利。简单来说,“成本加成合同”的风险由发包方承担。具体到 B-21 的合同上,尽管美国空军强调 5.5 亿美元(以 2010 财年美元价值计算)的单价包含了从机体到发动机、机载设备在内的一揽子装备,但并不包括开发成本。

美国空军分析师约翰·斯蒂里恩表示,按照合同规定,承包商首先要制造 5 架 B-21 用于试飞,然后小批量试产 19-21 架,随后进入稳定量产,总产量 80-100 架,预计总成本超过 800 亿美元,未来 10 年的开支为 417 亿美元。他还强调,为了监督项目进展和费用,美军还专门成立了一个“快速能力办公室”。

不过,列克星敦研究所的专家劳伦·汤普森对美国军方的监督措施并不看好。事实上,按照美国国会问责局的说法,5.5 亿美元的底线早已“失守”。即便以 2015 年项目决标时的美元价值计算,B-21 的单价已达 6 亿美元。另外,为了迁就私企的“逐利性”,美国空军承诺的采购量高达百架,如果今后军方单方面削减订货,供应商还有权提价。

除了价格的不确定性,美国议员们还指责军方“过度保密”。虽然美国军方的公开理由是“担心向潜在敌人泄密”,但也有熟悉内情的人士指出,如果不让议员们获得“不利信息”,那么他们就找不到削减拨款的理由,可以避免“拿钱时的麻烦”。麦凯恩强调,别看美国空军签了合同,但拨款权限在国会,“你们可以为所欲为,而我们可以‘踩刹车’”。

产业布局被指“幻觉”

众所周知,美国的军工企业都是私企,盈利才是头等大事。如果不能看到“钱景”,那么从研发机构到生产工厂都只能接受关闭的命运。

因此,为了维持一定的军工产业布局,美国军方在选择项目承包商时,往往会有意识地“分发业务”。

就 B-21 项目来看,蒂尔集团分析师理查德·阿布拉菲亚将其视作美国军事航空业未来 50 年的“分水岭”。他认为拿到合同的诺斯罗普·格鲁曼公司获得了长期的资金保障,而竞标失败的波音公司和洛克希德·马丁公司则会被“边缘化”。

另一位分析师劳伦·汤普森则指出,诺斯罗普·格鲁曼公司获得 B-21 项目,意味着美国空军三大机型更新计划(F-35 战斗机、未来运输机和未来轰炸机)分别由三大供应商(诺斯罗普·格鲁曼公司、波音公司、洛克希德·马丁公司)承担,有利于避免出现“一家垄断”的局面。不过,与外销前景广阔的 F-35 战斗机和未来运输机不同,B-21 轰炸机作为战略武器,很可能被美国政府禁止出口,届时诺斯罗普·格鲁曼公司将很难获得“饱满的业务”。

汤普森认为,在军费紧张的情况下,军方试图保留三家军用航空供应商的想法只能是“幻觉”。有消息称,诺斯罗普·格鲁曼公司虽然获得了 B-21 的研制合同,但公司高层仍打算把负责生产军用飞机的航空航天分部卖给波音公司,如果此事成真,美国空军“保持多元化竞争”的努力势必化为泡影。 辛星

热点聚焦