

北约与俄罗斯“威慑游戏”不断升级

■ 胡文翰



北约举行军事演习

为提升对俄罗斯战略威慑能力，北约近期多措并举推进“闪击”俄罗斯计划。俄罗斯则针锋相对，强化欧洲方向军事部署、展示先进武器战力，双方战略博弈和军事对峙态势相持不下，“威慑游戏”不断升级，给欧洲安全形势带来严峻挑战。

北约强化“闪击”能力

据俄罗斯媒体报道，为不断提升寒冷条件下“闪击战”能力，北约近日采购大量御寒装备。根据北约后勤采购局近期发布的消息，北约订购了约7.8万套军事装备，其中包括裤子、夹克及同样数量的背包，上述装备能够抵御-40℃的严寒，同时保护军人免受“强风和雪堆”影响。北约方面表示，此次装备采购主要用于冬季行动，旨在确保北约官兵在极寒条件下的作战行动不受影响。“今日俄罗斯”电视台报道称，上述装备总价值约为7000万欧元（约合5.4亿元人民币），由英国、希腊、斯洛伐克等国公司负责生产。

除提升作战保障能力外，北约也不断强化“闪击”的实战能力。近日，北约与格鲁吉亚在黑海海域举行联合军演。据格鲁吉亚媒体报道，此次军演共有来自格鲁吉亚海岸警卫队和北约的5艘舰船参演，分别为3艘扫雷舰、1艘水文船和1艘供给船，演习内容包括水下联合训练和机动部署等。

格鲁吉亚方面称，此次军演是格鲁吉亚加强同北约关系的重要行动，“北

约舰船到访并同格方举行联合演习，意在释放将支持和加快同格方一体化的重要信号，有助于格鲁吉亚武装部队向北约标准靠拢”。外媒评论认为，与之前在波罗的海举行大规模军事演习类似，北约近期在黑海海域进行演习，也重点演练了快速机动作战能力，旨在通过展示强大的“闪击战”能力，强化对俄战略威慑。

俄罗斯强力回击

对于北约的挑衅举动，俄近期通过多种方式予以有力回击。

首先是进行舆论反击。针对北约采购大量御寒装备的做法，俄罗斯驻北约代表团近日在“推特”上发文警告称，

北约不要冒险进入俄罗斯领土，“那里有寒冷冬天”。俄罗斯代表团并不认同北约战略家们所谓“纯粹防御性军事计划”的说法，“你们需要了解一下第二次世界大战期间斯大林格勒战役的历史”。当年德军攻打斯大林格勒时，由于低温天气只能止步。

其次是强化兵力部署。俄《消息报》近日报道称，俄国防部计划今年年底前在加里宁格勒和克里米亚扩编两个拥有高科技司令部和指挥所的航空师。在上述航空师完成扩编后，加里宁格勒和克里米亚地区的所有战斗机都将集成到一个区域，新的控制系统能够使从其他地区移防而来的航空团和航空大队处于统一指挥之下，届时，这两个地区的防御能力将得到显

著增强。《消息报》评论称，“加里宁格勒和克里米亚仍然是潜在危险地区”，俄罗斯此举旨在“回应北约在具有战略意义的重要地区不断增加军事存在的做法”。

再次是战略威慑。挪威媒体报道称，北大西洋近期出现大约10艘俄北方舰队潜艇，其中包括8艘核潜艇。这些俄军潜艇正在演练突破北约法罗-冰岛反潜防线和在大西洋海域进行秘密部署。挪威首相索尔贝格表示，俄罗斯以这种方式展示了保证摩尔曼斯克方向海路安全的能力和重要性，“挪威不将此视为威胁，但需要北约的保护”。对此，俄国防部回应称，“俄军正在进行计划中的作战训练”。外界评论认为，在北约不断向俄罗斯“秀肌

俄出招破解飞行员流失难题

■ 李 君

俄《消息报》报道称，俄国防部近期制定《军人地位法》修正案，准备恢复2012年前的做法，为空军飞行员及其家属提供路费，使其休假期间可免费赴国防部所属疗养院和康复基地疗养。俄罗斯专家认为，这一最新举措有助于俄军保留人才，减少飞行员流失现象。据悉，这一法案最快于2022年生效。

此前，俄国防部社会科研中心对俄军飞行员的精神和心理状况进行调研评估，结果显示，多数俄军飞行员更愿意进入民航系统工作。他们认为，民航驾驶员的工作相对轻松，工资也不低。为解决飞行员流失问题，俄国防部近年来出台不少新举措。

一是“开源”。针对前国防部长谢尔久科夫大幅裁撤军事院校、剩学院校也招生极少的情况，最近5年，俄大幅增加空军所属院校招生数量。比如，最近4年，克拉斯诺达尔高等航空指挥学校每年招生量从25人增至600人，2017年在时隔几十年后重新恢复招收女飞行员，今年已是连续第3年招生。这样一来，俄军每年可补充将近1000名飞行员，从源头上解决问题。

二是“节流”。因身体和年龄原因，俄军飞行员每年流失5%左右。为缓解人员过快流失带来的人才缺口，俄军曾紧急出台规定，延长飞行员的服役期限。此外，按照通常做法，俄军飞行员年近30岁时，一般会成为一级飞行员，拥有近10年驾龄，再过5年有权停飞，很多飞行员会选择5年后退役。针对这一现象，俄国防部也出台了相应举措。



手持飞机模型的俄军飞行员

三是创造拴心留人的环境。受诸多因素影响，俄军飞行员的工资待遇与民航驾驶员难以看齐，俄国防部正努力通过其他方式拉平两者之间的差距，为飞行员提供疗养康复待遇，即为受欢迎的新举措。《军人地位法》修正案规定，俄军飞行员不论在何处服役，每年均可与家属前往国防部所属疗养院或康复机构度假，享受报销路费待遇，疗养期间的费用军人需支付25%，家属需支付50%，目的是提高飞行员的社会地位，稳定干部队伍。俄第4空防集团军原军长瓦列里·戈尔边科中将称：“因为身体原因停飞的频率越低，飞行员的飞行寿命就越长，优惠疗养只是俄国防部提高飞行员保障待遇的第一步。”

四是解决后顾之忧。近年来，在俄国防部推动下，俄军工企业不断研制苏-57、苏-35等先进战机，升级改造现有机型，提升战机的电子化和信息化水平，同时加大维修保养力度。在上述举措下，俄空天军现役航空设备的安全系数大幅提升，飞行员执飞变得更安全，提前退役转飞民航机的现象得到一定程度的改善。

俄国防部也很重视对飞行员进行精神鼓励，比如在叙利亚战场和国内实战训练过程中牺牲的飞行员予以厚葬，追授国家荣誉，设立纪念设施，命名街道企业学校等，为其家人提供优厚的抚恤待遇。俄军事专家评论称，这种做法有助于激发飞行员保家卫国、英勇献身的荣誉感和责任感。

在“双11”网购狂欢来临之际，美国军火制造商也给了客户们一个惊喜。“防务新闻”网站报道称，五角大楼和洛-马公司一致决定推出“打折款”F-35“闪电II”战机，平均单价下降12.8%，跌至8000万美元以下。那么，武器装备都是在什么情况下打折销售呢？



F-35战机打折促销

武器装备也有打折季

■ 鲁允浩

清理库存

大部分情况下，武器装备打折销售，是出于清理库存的需要。比如第二次世界大战结束后，美军仓库积压了大量飞机、坦克等作战物资。为降低成本，五角大楼决定用打折的方式把这些物资清理出去。当时一辆“斯图亚特”坦克售价只有10美元。俄罗斯也时常对退役装备进行打折处理，退役T-62坦克有时会低于1折出售，米格-19战机只卖几万美元。

处理武器装备力度和规模最大的非英国莫属。英国国防部于2017年举行一场防务展，把武器装备甚至各种军用办公用品、二手军服都拿出来甩卖，折扣之大令人惊讶——原价6.5万英镑（1英镑约合9元人民币）的军用路虎只卖2000英镑；3000英镑能买到原价8.5万英镑的“撒克逊”装甲人员运输车；退役“皇家方舟”号航母原本造价2亿英镑，处理价只需350万英镑……销售目录显示，英国人出售的这批武器装备基本都在原价的50%以下，有些家伙甚至低至两折。

抢占市场

正如美国降低F-35战机单价那

样，现役武器装备的销售也存在打折现象，主要目的是抢占本国乃至国际市场。俄制苏-57战斗机也算一个典型事例。有报道称，在收到俄空天军下达的16架订单后，苏霍伊公司便将苏-57单价下调20%，立时吸引额外60架订单。

韩国制造的K9自行火炮是另外一个以低于成本价抢占国际市场的例子。数据显示，K9自行火炮外销数量已达500辆，超过德国等自行火炮生产大国。分析称，韩国火炮之所以畅销，低价是主要原因——单价300万美元左右，只有其他同类产品的一半。另外，为吸引客户，韩国还在低价出售的同时附赠“大礼包”。比如为获得土耳其火炮订单，韩国不仅降低了K9自行火炮的价格，还免费转让了一条现代化汽车生产线。

美国《大众机械》网站指出，先进武器装备靠打折降价抢占市场存在隐忧。武器装备的制造是非常严谨的过程，为保持利润，制造商肯定要在成本方面想办法，这样一来，装备质量就无法得到保证。比如F-35战机降价销售将带来大量订单，洛-马公司在赶时间又降成本的压力下，已没有时间解决战机原本存在的诸多问题，有眼光的客户已隐隐看到F-35的质量下跌。该网站推测，苏霍伊公

司之所以降低苏-57战机价格，可能是在某些性能方面做了妥协，比如使用了与苏-35战机同款的117S发动机，而非苏-57标配的第五代航空发动机“产品-30”。

军事对峙恐将加剧

近年来，伴随美俄战略博弈不断升级，双方不断强化在欧洲方向的军力部署，北约欧洲成员国的焦虑感与日俱增。为此，北约通过提高演训频次、强化边境兵力部署和深化周边军事合作等方式，不断提升常规作战能力，力图建立对俄罗斯的“压倒性”常规作战优势。

与此同时，俄罗斯也着眼常规军力水平难以与北约抗衡的现实，不断强化“三位一体”战略核威慑和导弹防御能力，大力研发高超声速武器等前沿作战平台，着力构建针对北约的“非对称”作战优势。

展望未来，在北约大力推进“闪击”作战能力和俄罗斯不断强化战略威慑能力背景下，双方的战略博弈正在逐步从“凉战”向“热战”演变。一方面，北约与俄罗斯的合作空间被进一步压缩。目前，双方对克里米亚、乌克兰和欧洲国家大选等热点问题的看法存在较大分歧，俄罗斯认为，北约在不断蚕食其“势力范围”，北约则强调俄罗斯在不断增强“恫吓能力”。双方的沟通渠道日益减少，战略猜忌不断增加。

另一方面，北约与俄罗斯的军事摩擦风险与日俱增。从近期情况看，北约和俄罗斯经常“同步”开展大规模演习，并高调对对方的演习情况进行抵近侦察，反映出双方军事对峙态势不断升级。未来，随着北约和俄罗斯不断加速战略武器研发，强化抵近侦察和前排兵力部署，双方之间擦枪走火的可能性会进一步增加，爆发低烈度军事冲突的风险不容低估。

美推进『印太战略』：呼者切切，应者寥寥

■ 孙成昊

在刚刚结束的东盟峰会及东亚合作领导人系列会议期间，美国向东盟各国推销“印太战略”，并发布该战略执行情况的进展报告《一个自由开放的印度-太平洋地区：推进共同愿景》，介绍特朗普执政以来在该地区外交、经济、安全等方面的倡议。对此，东盟各国反应冷淡，美国的推销似乎并未收到预期效果。

报告称，特朗普政府正在加强和深化与印太地区理念相近国家的伙伴关系，包括同盟国、东盟与印度等。此外，美国也和湄公河地区的国家、太平洋岛国、南亚国家，以及其他伙伴共同面对新兴挑战。报告特别强调，美国对印太地区的愿景和作为，“紧密结合”了日本的“自由开放印太战略”、印度的“东进政策”、澳大利亚的“印太概念”和韩国的“新南方政策”。

虽然美国积极推销自己的“印太战略”，但一番吆喝并未得到东盟国家的积极回应。与“印太战略”相比，东盟各国更关心发展问题，如何搞好经济是各国关注的核心议题，而搞地缘政治、“造边站”并不符合他们的利益。另外，因美国派出参加此次美国-东盟领导人会议的官员级别过低，被广泛质疑为“冷落”东盟峰会，也使东盟国家对美国推行的议题“不感冒”。

从系列文件和报告看，美国主要从3个层面重点推进“印太战略”。安全方面，美国的主要目标是搭建网络化的安全架构，维持美国的主导地位。美国既要继续加强与日、韩、澳、菲等传统地区盟友的关系，还将推动美、日、印、澳四方对话，也要与包括南亚、东南亚及英、法、加等拥有“太平洋身份”的关键盟友强化关系，并增进与印度的外交、经济与安全关系。经济方面，美国十分强调竞争，设立美国国际发展金融公司，帮助美国企业在海外获得重要项目与市场；加入“太平洋地区基础设施项目集团”，联手澳、日等国扩大在太平洋岛国的影响力。意识形态方面，美国将打造更大范围的“价值观同盟”。

尽管“印太战略”是特朗普政府整体对外战略和谋求全球竞争优势的重要抓手，但受多方面因素制约，该战略仍停留在“雷声大雨点小”阶段。一方面，印太战略由美国主动发起，完全服务于美方战略利益，地区国家对此心知肚明，因此更关注借机为自己捞实惠。如日韩对“印太战略”有不同理解，日本更希望美国将日、澳、印列为地区战略支点，将韩国摒弃在外，而韩国对此自然不赞同。印度则想利用“印太战略”对接其“东进政策”，不愿因服从美国而牺牲战略自主。东盟国家对美国冷落东盟峰会更是心有不满，不愿被彻底纳入美国的地区战略轨道。

另一方面，美国退出《跨太平洋伙伴关系协定》后，“印太战略”失去经济支柱。尽管美国承诺将向印太地区投入1.13亿美元“首付款”支持数字经济、能源和基础设施建设，但美国在经贸领域从多边转向双边的趋势还将继续，其单方面追求“美国优先”，与“自由与开放”的印太地区原则本质背道而驰，只会迫使地区国家将“印太战略”拒之门外。

（作者为中国现代国际关系研究院美国研究所助理研究员）