

專題研究

俄羅斯傳統武器銷售的現況與展望

林經緯

摘要

冷戰結束，俄國為振興經濟，挽救國防工業，努力開拓軍售市場，尤其是普亭總統繼任以來，大力整頓軍售體系，變革組織調整人事，期望藉提升軍售績效，挹注國防工業改革所需資金。今後必須擴大與歐洲及獨立國協各國合作，儘速研發先進武器，分散市場避免過分集中於中共與印度，才能與美國一較長短。中共將成為俄國軍售最大輸入國，與俄羅斯的軍事技術合作關係嚴威脅臺海安全，為鞏固國防安全，必須關注未來中共與俄羅斯軍售項目，並籌謀對策。

關鍵詞：軍事技術合作、俄羅斯聯邦與外國軍事技術合作法、俄羅斯國防出口公司、俄羅斯聯邦與外國軍事技術合作委員會

壹、前言

1991年蘇聯解體冷戰告終，俄羅斯聯邦建國迄今十年，歷經金融崩盤經濟蕭條，國力不振黑金猖獗，超強雄風不再，僅求保住大國地位。十年來俄國對外貿易，雖然石油及原料為出口大宗，但隨市場價格波動，外匯收入時有增減¹，而傳統武器銷售，卻能在世界軍火市場一直保有重要地位，成為俄國外匯及國防工業救亡圖存的重要財源之一²。本人前曾撰文詳述俄羅斯及前蘇聯軍售的政策、體系及成效檢討³，然時隔數年，俄國政經環境改變，軍售問題（俄國稱軍售為「軍事技術合作」

¹ 在1999年之前，石油價格下滑，並未在俄金融風暴經濟瀕臨崩潰期間，發揮重要的支持力量，侯寶泉，「俄羅斯武器出口的現狀及前景分析」，東歐中亞研究（北京：第2期，1999年），頁71。

² Leonid Mlechin, "Why Should Russia Sell Arms?", *New Times*, November 1996, p.34; Stephen J. Blank, "The Dynamics of Russian Weapon Sales to China", March 1997, <http://carlisle-www.army.mil/usassi>

³ 林經緯，「俄羅斯傳統武器銷售政策的演變及展望」，問題與研究（臺北：第34卷第1期，1995年1月），頁32-47。

(Military-Technical Cooperation)) 因為牽動重大利益分配，更為俄國朝野各界關注。本文擬檢討俄羅斯傳統武器銷售現況，評述其政策走向及未來展望；由於民主開放，風氣漸開，民眾及學者均對軍售主題表達關切，並有相關研究報告，提出俄國學者對軍售政策的建言，甚至論及俄國與中共的軍售關係及臺海兩岸軍售，值得國人注意。

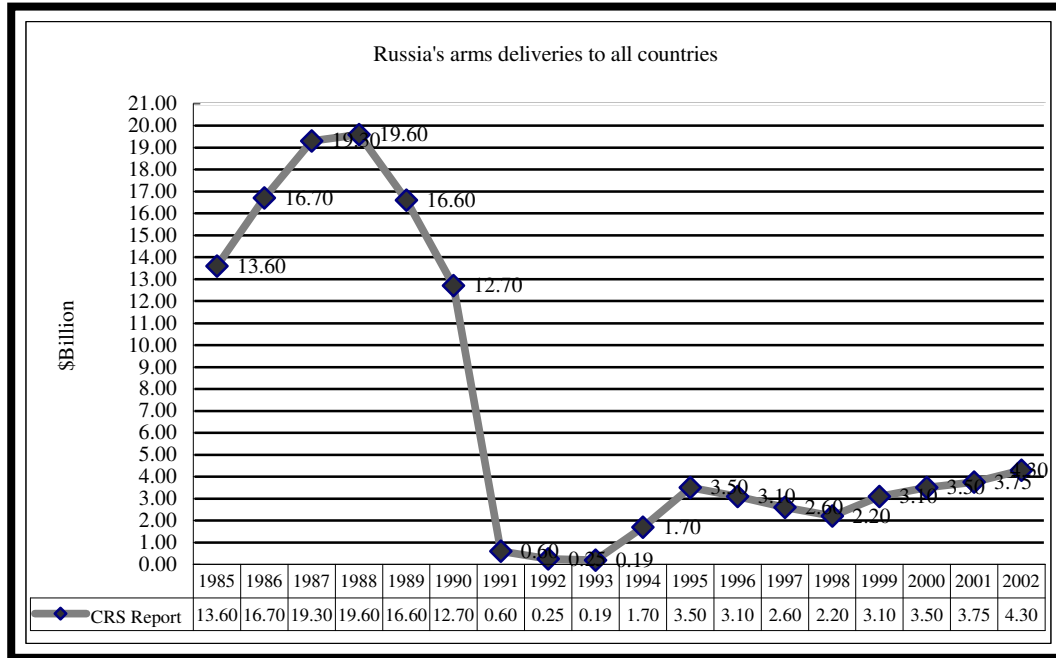
貳、俄羅斯傳統武器銷售現況檢討

俄羅斯目前已經穩居世界前五大武器外銷國，占世界軍售市場的 12%，中共與印度為最主要顧客，另外也銷往希臘、阿拉伯聯合大公國、葉門、緬甸、科威特、蘇丹及獨立國協各國等 60 餘國。輸出武器中以軍機及飛彈為大宗，其次才是海軍各式武器裝備⁴。回顧前蘇聯時期，在世界軍火市場曾與美國分庭抗禮，也曾獨占鰲頭，在蘇聯瓦解前夕，軍售金額均達 120 億美金以上，惟俄羅斯聯邦建國後，便一落千丈，1991 至 1995 年跌至谷底，隨後在政府大力整飭下，銳意加強軍售，至 2002 年已達 43 億美金⁵，為十多年來新高，詳如附表一：

⁴ “ROSOBORONEXPORT State Corporation—Two Years at The World Arms Market”，<http://www.rusarm.ru/mkit.htm>；“Military-Technical Cooperation Russian Arms Are Always in Demand”，May-June 1999，<http://www.milparade.com/1999/33/006.htm>；「俄不願戴『頭號軍火商』的帽子」，June 20 2002，<http://www.peopledaily.com.cn/GB/junshi/62/index.html>。

⁵ “Arms Exporter Rakes In Record \$4.3Bln.”，<http://www.rusarm.ru/media/ev003.htm>。

附表一 俄羅斯（含蘇聯）輸出武器金額表 1985-2002



金額單位：十億美金

資料來源： Ian Anthony ed., *Russia and the Arms Trade* (New York: Oxford University Press, 1998), p.75.
 Konstantin Makienko, "U.S. Congressional Research Service Report on Russia's Place on Arms Market", September-October 2001, <http://www.cast.ru/english/publish/2001/sept-oct/makienko.html>
 "Arms Exporter Rakes In Record \$4.3Bln.", <http://www.rusarm.ru/media/ev003.htm>。

一、俄羅斯武器輸出衰退的原因

檢討自 1991 年起俄羅斯傳統武器輸出衰退的原因有：

因為前蘇聯及俄羅斯的經濟危機持續不止，使原來能以賒欠或低價採購的開發中國家，例如：古巴、尼加拉瓜，停止輸入俄式武器⁶。

俄羅斯為遵守國際組織對於傳統武器輸出的控管，例如：聯合國安理會禁運決議及華森納協議（The Wassenaar Arrangement on Export Controls for Conventional Arms and Dual-Use Goods and Technologies），必須配合對伊拉克、利比亞、前南斯拉夫實施武器禁運，影響武器輸出⁷。

⁶ Evgeni Kogan, "Russian Arms Export in 1993 and Beyond – An Appraisal", *Military Technology*, October 1993, p.80.

⁷ Ian Anthony ed., *Russia and the Arms Trade* (New York: Oxford University Press, 1998), pp.98-99；歐錫富，

華沙公約解體，急遽影響俄羅斯交運給東歐國家的武器，進而全面停止運送⁸。

蘇聯及俄羅斯軍事工業轉換民用過程的失敗，軍事工業重要技術人員離職，造成武器製造減緩，進而影響武器銷售⁹。

二、俄羅斯武器銷售的現存問題

軍售政策尚未確立，國會監督功能不彰

俄羅斯目前武器銷售的機制多由總統頒布命令組建，且組織廢立頻仍，命令前後不一¹⁰，缺乏全盤長遠規劃¹¹。葉爾欽總統時代決策雖由總統主控，但事實上多為遷就現實，組織興廢多為反應政爭結果，人事異動則顯現為利益的再分配¹²。國會黨派林立，府會長期不睦，迄未形成軍售政策共識，致使立法一再延宕，無法建立明確的軍售政策並通過相關法案。總統與政府所頒布的命令雖已具備法制形式並且多所規定，但是在實際執行上，各國防企業及武器製造商經常迴避銷售程序，違法舞弊的情形屢見不鮮¹³，由於「無法」可管，導致國會監督功能付之闕如¹⁴，虛有其表。

軍售體系本位保守，行銷策略保守僵硬

俄羅斯武器銷售決策以往雖然集中由政府主導，但是在實際執行上卻是政出多門，例如：葉爾欽總統時期，對外經濟關係及貿易部負責核發外銷許可證照，而國防部出口管制委員會對銷售清單則有生殺大權等，均顯示缺乏統一協調功能的機關，目前雖然由「俄羅斯聯邦與外國軍事技術合作委員會」專責軍售，負有統籌協調之職責，以期促使銷售程序透明化，簡化行政層級，減少官僚提升效率。但是成立一年來，該委員會副主席霍茲雅伊諾夫（Yuri Khozyainov）坦承，與其他部會協調未盡理想¹⁵。俄羅斯政府特許部分國防企業個別從事武器銷售，例如在軍機（Su-27

「中（共）俄軍工改革與軍事合作」，尖端科技（臺北：第 184 期，1999 年 12 月），頁 48。

⁸ 侯寶泉，前引文，頁 69。

⁹ 王新俊、彭國清，「俄羅斯國防工業十年改革回顧與展望」，東歐中亞研究（北京：2001 年第 6 期），頁 49；Michael J. Costigan and William C. Martel, "Our Failure to Convert Russia's Arms Industry", *Orbis*, Summer 1999, pp.470-475.

¹⁰ Stephen Blank, "Russia's Clearance Sale", *Jane's International Review*, November 1997, p.518.

¹¹ Oleg Kustov, "To be or not to be?", http://www.milparade.com/2002/51/01_01.shtml。

¹² Vadim Kozyulin, "Letter of February 2001: Russian Arms Sales: Another Reform?" → <http://www.pircenter.org/board/article.php3?artid=585>。

¹³ 曾發生偽造外銷許可證，致使應銷往玻利維亞的八輛戰車，結果運往克羅埃西亞；本來應運交摩洛哥的“Tunguska”防空系統及 T-80 戰車送抵英國。“An interview with Mr. A.Kotelkin, Senior Marketing Advisor of FSUE "Rosvoorouzhenie" SC”，<http://www.cast.ru/russian/publish/1999/nov-dec/kotelkin.html>。

¹⁴ Leonid Mlechin, op. cit., p.33.

¹⁵ Yuri Khozyainov, "Russian Arms Exports: Possibilities, Problems and Prospects", <http://www.cast.ru/russian/publish/2002/july-aug/khozyainov.html>。

與 MiG-29) 及防空武器銷售方面相互惡性競爭激烈¹⁶，而國防企業受限俄國金融體制不健全，無法順利獲得充裕資金；再加上缺乏獨立運輸交貨能力、欠缺操作訓練後勤支援的服務經驗等問題，致使這些企業營運甚感艱辛¹⁷。由於未能洞察世界軍售市場現況，進而靈活調整行銷策略，「俄羅斯武器裝備進出口公司」(Rosvoorouzhnie) 常因缺乏技術文件，未能縮短洽談時間，而為西方國家競爭者捷足先登，不然就是只知追求近利削價求售，或者一味追求利潤，不會變通採行優惠或合作生產方式，徒然坐失商機，甚至使俄喪失對以往盟邦的政治影響力，例如白俄羅斯、烏克蘭、哈薩克等¹⁸。

非法交易未能根絕，貪瀆歪風時有所聞

許多俄羅斯貿易公司，透過俄軍非法管道，取得各式軍火從事武器走私交易，使俄羅斯在世界武器銷售市場的商譽受損¹⁹。負責武器銷售的「俄羅斯武器裝備進出口公司」部分人員良莠不齊，將武器交易佣金中飽私囊，而非法交易逃漏稅情形嚴重，引起國會關切，卻苦無振衰起弊的對策²⁰。

政府投資明顯不足，國防工業迄未轉型

國防工業在前蘇聯時代資金充裕，獲有政府採購的保障，無須顧慮市場競爭。從 1991 年俄羅斯開始朝市場經濟轉型，在整體經濟下挫之際，雖然國防工業曾經靠銷售庫存精良武器，爭取國外買主，暫時渡過難關以求得延續生存，可是俄國政府面對嚴重的通貨膨脹，無力償債，遑論投資國防工業。因此，國防工業僅能自保，效率依舊低落，設備陳舊迄未改善；至於私有化、現代化、提升研發能力，則力有未逮，而先前軍轉民的計畫則已黯然落幕²¹。而國防工業分由多個機關掌管監督，彼此

¹⁶ “Measures of State Assistance to Russian Armaments and Military Equipment Export”, <http://www.cast.ru/russian/publish/1999/mar-apr/2.html>。

¹⁷ Ian Anthony ed., op.cit., pp.110-112.

¹⁸ Maxim Pyadushkin, “Competition heats up on world market”, http://www.cast.ru/english/publications/bir_120_padushkin.html。

¹⁹ Pavel Felgenhauer, “Arms Exports & The Russian Military”, *Perspective, Volume XII No. 4 (March-April 2002)*, <http://www.bu.edu/ISCIP/vol12/felgenhauer2.html>；非法軍火交易及走私，尤其運往車臣部分可參閱：Ian Anthony ed., op. cit., pp.217-232.

²⁰ 俄羅斯審計院 (The Chairman of the Accounts Chamber of the Russian Federation) 主席司捷帕新 (曾任俄羅斯聯邦政府總理、內政部長、安全局長) (Sergei Stepashin) 指出：2000 年俄羅斯軍售金額達 37 億美金，稅收僅 7000 萬美金。「俄羅斯聯邦與外國軍事技術合作委員會」首席副主席捷尼索夫 (Alexander Denisov) 提出更正，指稱稅收有 7000 萬美金。雖有增加，但與軍售總金額不成比例，顯示逃漏稅嚴重，請參閱 Pavel Felgenhauer, op. cit.,

²¹ Konstantin Makienko, “The Crisis in the Russian Armaments Export”, <http://www.cast.ru/russian/publish/1998/sep-okt/4.html>；Michael J. Costigan and William C. Martel, op. cit., pp.466-475；王新俊、彭國清，前引文，頁 53。

缺乏協調，改革計畫不明，缺乏統一改革策略²²。

各方角力內訌不止，事權不一糾紛不斷

雖然俄羅斯武器銷售組織曾屢做調整，表面上已是一元管理、總統主導。但是，武器銷售為利之所在，在立法未臻完備，國會監督機制功能不彰下，聽任政府國防、外交、經貿、情報相關單位意圖插手或暗中操控，企圖影響政府軍售決策，必然引發內訌²³；前「俄羅斯武器裝備進出口公司」人事糾紛不斷，利之所在自然為各家必爭。「俄羅斯武器裝備進出口公司」及「俄羅斯工業品進出口公司」(Promexport) 兩家國營武器出口公司，原設計在不同領域內從事軍售，前者為銷售新品，後者專為銷售二手武器，以非洲國家為主要市場，但是自 1999 年起需求滑落，同年 8 月起兩家公司在印度、拉丁美洲、波斯灣競爭激烈，引發衝突不斷。俄國學者評析奧加廖夫 (Alexei Orgaryov 俄羅斯武器裝備進出口公司總裁) 與切彌佐夫 (Sergei Chemezov 俄羅斯工業品進出口公司總裁) 間的爭端，視為前朝葉爾欽總統克里姆林宮家族與普亭總統新興團隊兩方人馬的衝突。也認為軍售體系改革是「總統獨占模式」(Presidential model of export monopoly) 取代「政府多元模式」(Multi-actor government model) 具體表徵²⁴。無論如何，用人唯親，以利益交換忠誠，是軍售舞台上重複演出的劇情。顯見軍售事權尚待明確釐清，改革成效未能立竿見影。

歐美國家阻撓封殺，國協成員加入角逐

冷戰結束，世界軍售市場一直是美國獨霸、英法居前的局面。俄國為振興經濟，挽救國防工業，努力開拓軍售市場，但是卻經常受到美、英、法等國的排擠阻撓²⁵。

²² 國防工業現有 2500 家，管理機關有五：管制系統局 (Russian Control Systems Agency (RASU))、傳統武器局 (Russian Conventional Armaments Agency)、航太局 (Russian Aviation and Space Agency (Rosaviakosmos))、彈藥局 (Russian Agency for Ammunition)、造船局 (Russian Shipbuilding Agency)，難以有效全般控管。國家杜馬國防委員會主席尼可拉耶夫大將 (Andrei Nikolaev, 前聯邦邊防局局長) 對國防工業窘境多有批評。詳見：Andrei Nikolaev, “Defense Industry Reform: Current State and Solution”, http://www.milparade.com/2002/49/01_03.shtml。

²³ 軍售體系改組前由工業科學科技部控管的業務轉由國防部接手，改組前曾由總統安全局 (Presidential Security Service) 操縱，繼由軍方總參謀部情報總局 (GRU) 操控的局勢，現已由對外情報局 (SVR) 所取代。請參閱：Vadim Kozyulin, op. cit.; Konstantin Makienko, “November 2000 – January 2001 Reform of Russian Defense Export System”, http://www.cast.ru/english/publish/2001/jan-feb/makienko_2000-2001.html。

²⁴ 所謂「總統獨占模式」指的是：總統一負責軍售事務助理—軍售專責機關—中介出口公司—生產廠商，一條鞭式由總統直接掌控的軍售體制；「政府多元模式」指的則是：因為軍售體系由專責機關壟斷，造成貪瀆腐敗，因此改由總理組織政府跨部會委員會，審慎決策，並由數家出口中介公司相互競爭，以提升績效，但是卻造成為爭奪海外市場，不惜自相殘殺惡性競爭的後果。Konstantin Makienko, “November 2000 – January 2001 Reform of Russian Defense Export System”, op.cit.。

²⁵ 俄國出售 MiG-29 予馬來西亞，向南韓、希臘推銷 S-300PMU，都受到美國的從中作梗，請參閱 Maxim Pyadushkin, “Competition heats up on world market”, op. cit.; “Measures of State Assistance to Russian Armaments and Military Equipment Export”, op .cit.。

獨立國協國家烏克蘭、白俄羅斯、哈薩克等均躍躍欲試，意圖在軍售市場上占一席之地，但是各國受限前蘇聯國防工業的分工區隔，多半無力獨立製造完整之武器系統，除烏克蘭、白俄羅斯外，餘僅能生產零組件。特別是烏克蘭更是野心勃勃，在 1997 年已經進入世界前十大武器外銷國，更想前進至前五大，在戰車（T-80UD）、防空導彈系統（S-300）、運輸機（Antonov）與俄競爭，尤其在維修改良俄式武器上，有其獨到之處；並且在軍售中共方面以低價搶占飛彈市場（Su-27 所需之飛彈），在 1997 年曾出售電戰設備及飛機引擎（A1-25TL），對俄構成威脅。白俄羅斯在 1996 年就首度進入世界前十大武器外銷國，能獨立製造飛彈用汽車底盤、裝甲人員輸送車、潛艦及戰管自動控制系統等，專對俄國受限無法軍售國家如：伊朗、南斯拉夫、阿富汗等國銷售武器，曾出售戰管自動控制系統、油管及輸送設備予中共，並合作生產飛彈發射車用的拖拉機。哈薩克則對中共提供基洛級潛艦用之魚雷。其餘國協國家如烏茲別克、土庫曼、吉爾吉斯、亞美尼亞、格魯吉亞、亞塞拜疆及摩爾達維亞均出售所持有之前蘇聯武器予中共、西方各國及發生衝突戰亂的國家（北韓、葉門、伊朗、安哥拉等），分食俄製武器軍售市場，對俄拓展軍售不利²⁶。

參、俄羅斯傳統武器銷售的變革

一、增訂法令

自 1991 年迄今，俄羅斯武器出口全由總統主導，相關主管機關組織及決策機制，多由總統發布命令組建，以明確律定規範軍事技術合作的各項事宜，而由國家杜馬立法通過的法律則屈指可數。例如自 1991 至 1997 年間，相關法令雖有 29 種之多²⁷，但是前後抵觸情形頗多，主管決策機關不斷變動，組織廢立頻仍，顯現便宜行事居多，目前以普亭總統頒布的幾項命令為主要依據。

俄羅斯聯邦法—「俄羅斯聯邦與外國軍事技術合作法」（Federal law of the Russian Federation on “Military-Technical Cooperation of the Russian Federation With Foreign States”）1998 年 7 月 3 日國家杜馬通過，同年 7 月 9 日聯邦會議同意，全法 16 條，為當前俄羅斯聯邦軍售之法令依據²⁸。

俄羅斯聯邦總統第 1953 號命令—「俄羅斯聯邦與外國軍事技術合作之問題」

²⁶ Sergey Kandaurovm, “Military Technical Cooperation of CIS Countries with Foreign States”, <http://www.cast.ru/russian/publish/1999/may-june/3sng.html>。

²⁷ Ian Anthony ed., op. cit., p.236-284.

²⁸ <http://projects.sipri.se/expcon/natexpcon/Russia/114law.htm>。

(Presidential Decree No. 1953) 2000年12月1日簽署，該命令連帶批准「聯邦與外國軍事技術合作委員會組織章程」(Statute on the Russian Federation Committee for Military-Technical Cooperation with Foreign States)、「與外國軍事技術合作顧問委員會條例」(Statute on the Russian Federation Commission for Military-Technical Cooperation with Foreign States)、「執行與外國軍事技術合作相關程序規定」(Statute on the Procedures for Implementing the Russian Federation's Military-Technical Cooperation with Foreign States)等重要軍售機制的組建，並規範有關機關間的權限，而先前葉爾欽總統所頒布的相關命令均予廢止²⁹。

二、組織變革

監督機關

以國家杜馬（下院）國防委員會及聯邦委員會（上院）的安全與國防問題委員會為主，但是由於俄羅斯長期府會不睦，總統主導重要決策，常以頒布命令超越立法延宕議事效率不彰的國會³⁰，以致國會監督功能受到質疑。

決策主管機關

俄羅斯武器外銷決策由總統主導，而決策機關則屢因內閣改組政爭傾軋而一再變動³¹，現在由隸屬國防部的「俄羅斯聯邦與外國軍事技術合作委員會」(Russian Federation Committee for Military-Technical Cooperation with Foreign States. KVTS of Russia)負責，主席由國防部副部長兼任。下設三位副主席，編制250員，其中軍職160員，另附設「聯邦對外軍事技術合作跨部會諮詢會議」(The Russian Federation Interdepartmental Consultative Council on Military-Technical Cooperation with Foreign States)，專司政策制定、審核發照、監督執行，總攬軍售大權。雖然決策機關由總統府轉移至國防部³²，但是由總統主導的機制並未絲毫改變。目前出任主席的是德彌特瑞耶夫 (Mikhail Dmitriev)，畢業於國立莫斯科國際關係學院 (Moscow State Institute for International Relations (MGIMO))，自1970年到2000年8月，一直服務

²⁹ <http://www.rg.ru/oficial/doc/ykazi/1953.shtm>。

³⁰ Ian Anthony ed., op. cit., p.104.

³¹ 1992年5月從由主管對外經濟問題的副總理召集「對外軍事—技術合作委員會」(The Interdepartmental Commission on Military-Technical Cooperation, KVTS)，到1994年12月改由第一副總理監督的「軍事技術政策國家委員會」(the State Committee on Military-Technical Policy, GKVTTP)接手，到1995年6月再改為由總理任主席親自召集的「俄羅斯與外國軍事技術合作跨部會協調會議」(the Interdepartmental Coordinating Council for Military-Technical Cooperation between the Russian Federation and Foreign States, KMS)，請參閱 Marat Kendjataev, "Russian weapon export and dynamics of external and internal politico-economic sphere", <http://www.cast.ru/russian/publish/1998/jan-feb/7-1.html>；Ian Anthony ed., op.cit., pp.101-104.

³² http://projects.sipri.se/expcon/natexpcon/Russia/decree_1953.htm

於前蘇聯的國家安全委員會第一總局及對外情報局，他由對外情報局情報暨分析處處長調任工業、科學暨科技部副部長，隨後調任現職³³。

行銷機關

2000 年 11 月 4 日依據總統令，合併「俄羅斯武器裝備進出口公司」(Rosvoorouzhenie) 及「俄羅斯工業品進出口公司」(Promexport) 兩家國營武器出口公司³⁴，組成國營單一制企業—「俄羅斯國防出口公司」(Rosoboronexport)，這兩家公司歷史悠久，組織多次經過改組更迭³⁵，終而合併為總攬研發、製造、銷售、維修、訓練及技術合作於一身，全俄有 16 處分公司、海外有 35 個代表辦事處的單一獨大的武器裝備出口公司。該公司總裁別雅尼諾夫 (Andrei Belyaninov)，1978 年畢業於普列漢諾夫國家經濟學院，1998 年前均服務於對外情報局，1998-1999 年擔任 Novikombank 銀行董事長，1999 年 12 月加入「俄羅斯工業品進出口公司」出任掌管財政的副總裁，2001 年 11 日接任現職³⁶。另外並核准部分國防企業得自行對外銷售武器³⁷，不過相關銷售作業仍須按現行程序。

有關俄羅斯軍售體系詳如附圖：

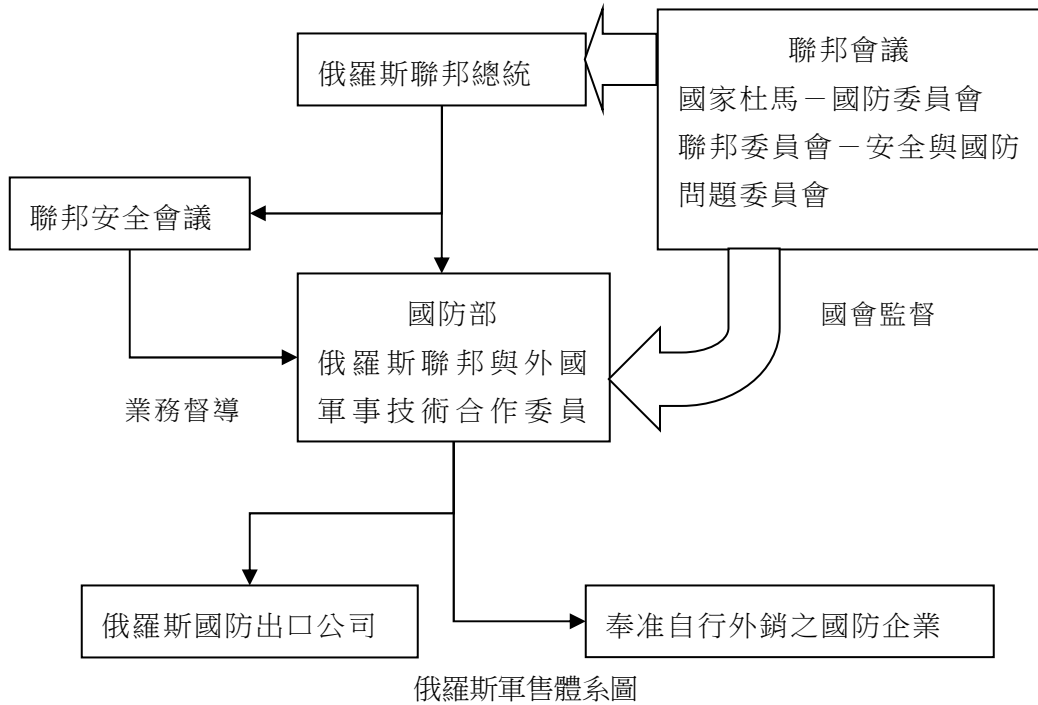
³³ Konstantin Makienko, "November 2000 – January 2001 Reform of Russian Defense Export System", op .cit.。

³⁴ 2000 年 11 月 4 日俄羅斯聯邦總統第 1834 及 1835 號命令，請參閱 <http://www.rg.ru/oficial/doc/ykazi/1834.shtm>；<http://www.rg.ru/oficial/doc/ykazi/1835.shtm>

³⁵ 「俄羅斯武器裝備進出口公司」Rosvoorouzhenie 成立於 1993 年 11 月，1997 年 8 月 20 日改組轉型為國營企業。Promexport 前身為蘇聯時期國防工業部的對外經濟協會 (Promzagranpostavka) —1969 年 4 月成立，1988 年改組為 Promexport，1997 年 8 月 20 日，由協會型態改組為國營企業。2000 年 4 月併入原專司先進科技銷售及技術移轉「俄羅斯技術進出口公司」(ROSSIYSKIYE TEKHNOLOGII)。與 Rosvoorouzhenie 公司鼎足而立。請參閱 <http://www.rusarm.ru/comp.htm>

³⁶ Vadim Kozyulin, "Letter of February 2001. Russian Arms Sales: Another Reform?", op. cit.。

³⁷ 前為 18 家國防企業，後刪除保留 9 家，現剩 5 家。http://projects.sipri.se/expcon/natexpcon/Russia/Russian_enterprise_docs/enterprise_export；<http://www.gazeta.ru./2001/12/18/ArmsSalesExp.shtml>。



俄羅斯武器銷售體系的變革主要方向為：裁汰冗員，簡併組織；總統主導，一元管理，國家獨占的方式，希望能全面提升外銷績效，賺取外匯。普亭總統曾於 2001 年 3 月 21 日在軍事技術合作委員會上說：軍事技術合作的特殊意義在於，把國家的外交、軍事、政治和經貿活動結合在一起。武器出口給國家帶來了大量的外匯，保障了科研與生產，保住了工業潛力和國防工業人才³⁸。雖然，軍售體系及法令均已在普亭總統主導下依次完成變革，但是這並不保證一定能有效拓展軍售（目前評定言之過早），可是卻因而引進情報體系的人員；顯示情報體系尤其是對外情報局（前身為蘇聯國家安全委員會第一總局），在軍售決策的影響力將更為提升，值得注意觀察。

肆、俄羅斯傳統武器銷售的展望

展望未來，俄羅斯要拓展軍售市場，加強軍事技術合作，是否已具備實力？是否仍有困難要克服？如何處理與最大主顧－中共的軍售關係？軍售政策走向如何？分別研討如後：

一、俄羅斯軍事科技的潛力

³⁸ 「普京：對外軍技合作意義重大」，March 22 2001，<http://cn.tom.com/army/foreign>

俄羅斯在各型戰機、攻擊直升機、戰車、步兵戰鬥車輛、多管火箭系統、火炮系統、防空飛彈、潛艦、各式飛彈等武器系統，性能表現卓越，成為世界軍火市場上深受矚目的武器系統。俄羅斯聯邦安全局（Federal Security Service）曾於 2002 年 4 月 10 日宣稱：美國中情局（CIA）試圖竊取俄飛彈設計計畫；知名的全球情報諮詢公司 STARTFOR 也指出：俄羅斯科技潛力不容忽視，部分研發實驗單位仍然存在，軍事新科技仍受到美國關切及蒐集，尤其是超音速、低空飛行、新隱形素材具高精準導向飛彈系統，一直是美方關注目標³⁹。俄軍認為未來戰爭將是由地面轉移至空中和太空的全新戰爭，因此正發展全新觀念的武器系統⁴⁰：

雷射武器：運用於反飛彈、破壞光電傳動組件、使人員暫時盲目喪失作戰能力。

等離子武器：運用於反彈道飛彈。

超高頻、非相干光源武器：運用於破壞電子裝置、動力裝置，損壞人員中樞神經或導致盲目。

資訊戰武器：運用於破壞 C4IR 系統。

由上面俄軍規劃，可知當前俄羅斯雖然因資金短絀，但是並未放棄新武器系統的研發。今後將運用國際合作模式加速研發，拓展軍售市場，充裕國防經費，促使俄軍儘早全面換裝新式武器，以提升俄軍戰力。

二、未來須克服的問題

提升研發能力，促進人才回流

目前銷售的各式武器均是前蘇聯 80 年代研製的武器系統，由於經費拮据，許多研發計畫被迫中止，為繼續保有國際市場，必須推陳出新，繼續研發新型武器系統。1991 年迄今，俄國國防工業因經濟蕭條，而導致人才大量流失，損失無法估計⁴¹，要提升研發能力，必須招募先前流失的科技人才。

加強企業轉型，引進現代管理

俄羅斯國防企業必須裁汰冗員，合併研發、製造、金融經貿等單位，重整組織，更新設備，強化管理，提升效率，增加研發投資，才能免於淘汰⁴²。俄國國防企業目前或許能倖存一時，如果安於現狀，仍沿襲前蘇聯生產模式，在成本日益提高之際，

³⁹ “CIA Will Continue Search for New Russian Technologies”, *CDI Russia Weekly*, # 202 (April 15 2002) <http://www.cdi.org/russia/202-8.cfm>

⁴⁰ 王一炬、李大軍主編，俄羅斯軍情瞭望（北京：國防大學出版社，1998 年 1 月），頁 191-192。

⁴¹ 李仁峰，「俄羅斯面臨科技危機」，東歐中亞研究（北京：1997 年第 1 期），頁 46-47。

⁴² 同註 40，頁 196-199。

將無法立足於競爭激烈的世界軍火市場⁴³。

強化協調功能，革除官僚作風

目前銷售決策雖有固定流程及主管機關，但是參與其間的政府各部會為影響決策，經常明爭暗鬥，亟待建立協調機制，釐清權限，避免內耗貽誤商機，甚至損害國家利益及安全。而主管機關幕僚尤須革除前朝官僚習氣，減少層級，提高效率，簡政便民，以縮短審核發照時程，提升競爭力。

制定軍售政策，提振監督功能

軍售雖以經貿利益為先，但是不能損及國家利益，國會須善盡立法之責，儘速建立共識，制定長久穩定的軍售政策，俾利一體遵循，惟國會監督軍售迄未發揮應有的功能，更待提振，使軍售在民主體制下正常運作。

防制非法交易，杜絕貪瀆不法

軍費削減，俄軍待遇菲薄，薪餉經常積欠，致使部分不肖軍人鋌而走險，盜賣軍品，流入車臣的情形非常嚴重；亦有國防企業職工貪瀆，私吞軍售佣金，或走私武器出口賤賣，均亟需嚴懲不法，嚴加防制，以維法治。而國防企業逃漏稅嚴重，勢必需要加強稽徵，增加稅收以挹注國防經費。

促進軍事合作，維繫大國地位

向國際推廣促銷武器仍然是俄羅斯遂行外交及安全政策的工具，從事軍事科技的國際合作互惠，更能鞏固邦誼，成為俄國維持大國地位的最佳象徵。因而，如何促進國際軍事科技合作，參與國際軍事科研計畫，尤其與獨立國協國家的加強合作更是首要工作，特別是與烏克蘭，如何降低競爭攜手合作，統合國協國防企業，維護俄國國家利益，成為未來重要課題。

拓展軍售市場，兼顧區域安全

俄羅斯軍售的 50%—70%集中在中共（49.6%）與印度（22%）⁴⁴，為分散市場，「俄羅斯國防出口公司」積極在伊朗、利比亞、敘利亞、奈及利亞、安哥拉、那密比亞、南非、南韓、古巴拓展市場。其中部分國家如利比亞、伊朗均具爭議性，輸入武器將引發爭端，影響區域安全，俄羅斯不得不審慎決策，避免導致國際衝突。但是，為充裕國防經費，必須拓展軍售，將來可能循參與國際研發計畫，或藉軍事技術合作在國外生產研製武器系統，經由第三國行銷武器模式，以迴避國際條約的

⁴³ Boris Kuzyk, "Aiming at Stable Development: The State is interested in making high-tech industry into highly efficient business sector", http://www.milparade.com/2002/51/01_03.shtml; "Russiam Arms Still in Demand", http://www.cast.ru/russian/publications/russian_arms.html

⁴⁴ John Helmer, "Russia Aims Arms Sales at Africa, Asia", <http://www.europeaninternet.com/russia/rusjournal.php3?id=331514>

限制⁴⁵。

三、俄羅斯學者對軍售策略的研究

1997年4月，部分畢業自莫斯科國立國際關係學院研究人員成立「戰略與科技研析中心」(The Centre for Analysis of Strategies and Technologies (CAST))，這些年來針對軍售主題，已經提出多篇的研究論文，成為俄羅斯知名智庫，該中心副主任馬基延柯先生(Konstantin Makienko)曾針對武器進口國需求行為及動機模式，區分為「賄賂模式」、「依賴模式」、「政治模式」、「封鎖模式」、「務實模式」等模式，據以研析俄國軍售應採策略⁴⁶，詳見附表二：

附表二 武器市場動機型態表

型態	主要特徵	正式指標	典型進口國家	具優勢出口國家	外銷主要策略	俄羅斯主要策略
賄賂模式	專注於使其滿意或作人金錢利益	進口國家政府官僚體系的賄賂觀察指數低	回教國家、印度、希臘、東南亞、非洲、南美	俄羅斯、法國	確認有力中介者，提供寬裕佣金	確認有力中介者，提供寬裕佣金
依賴模式	進口武器僅為綜合軍事安全中的一環	訂立共同安全條約，在進口國部署軍隊或顧問，具有盟國、夥伴或友好國家關係	波斯灣各阿拉伯王國、以色列、南韓、中華民國、日本	美國、英國、法國	正式或非正式安全保證，在進口國駐軍	提出虛幻的軍事保證，也提出政治保證(對明顯的侵略者施以政治壓力)，步步為營穩紮穩打是針對美國壟斷政軍保證，成效或許不彰，但最為廉價的對策。
政治模式	進口國基於地緣政治或文化上的傾向		中歐及東歐各國、中共、印度、馬來西亞	西方國家、俄羅斯	加強社會、政治及文化模式的競爭力及吸引力	保持政治與文化上的主見
封鎖模式	進口國盡力防止禁運獲得必需武器系統	對特定國家執行國際或國家禁運	伊拉克、伊朗、利比亞、敘利亞、巴基斯坦、中華民國*	中共、北韓、烏克蘭、白俄羅斯	多數出口國會忽略此一市場	轉口，採取暗中貿易
務	基於理	賄賂觀察	西歐、中歐	美國、法	提供減價、改良	儘速恢復國防工

⁴⁵ “China Major Buyer of Russian Arms”, *CDI Russia Weekly*, #208 (May 31 2002), <http://www.cdi.org/russia/208-9.cfm>; Boris Kuzyk, “Russia is Stand in new Geo-economic Configuration of Arms Markets?”, http://www.milparade.com/2001/45/01_04.shtml。

⁴⁶ Konstantin Makienko, “Types of Arms Markets”, <http://www.cast.ru/english/publish/2002/march-apr/makienko.html>

實 模 式	性，按價格、性能、優惠條件及出口許可等，依照正常標準來評估	指數*高	及東歐各國、智利、巴西、中共	國、俄羅斯（部分個案）	性能、組成工業聯盟、優惠條件及科技轉移等項目	業，加強投資研發，轉向小額武器採購，與印度建立工業聯盟，提議西歐、南韓、巴西、馬來西亞公司投資俄國國防工業
-------------	-------------------------------	------	----------------	-------------	------------------------	---

* 賄賂觀察指數 CPI (Corruption Perception Index) 為每年由專家經投票計算得出之數據，指數高代表賄賂程度低，指數低代表賄賂程度高。

* 文中提及，故予列入。

由上表顯示：馬基延柯先生認為俄羅斯在「賄賂模式」、「政治模式」、「務實模式」中具優勢，應針對典型進口國家，加強行銷策略。而文中也提及我國適用於「依賴模式」及「封鎖模式」，指出我國依賴美國提供安全保障，而美國依臺海兩岸軍備現況，提供適當武器予我國，以防止臺海緊張情勢升高。其中意涵是否透露我國除美國外，如果要以務實模式自其他國家獲得武器，我國還有許多地方需要努力?!

中共與印度為俄國軍售兩大主顧，文中也列表分析其市場型態：

附表三 中共及印度的市場動機型態分析表

中共					
模式型態	政治模式	務實模式	賄賂模式	封鎖模式	依賴模式
特徵現況	主導地位	強烈表現	顯著存在	部分存在 (以色列出售雷達遭美阻撓)	無
特徵進程	穩定	穩定	增長	理論上視中共與美關係緊張程度而增加	穩定
對俄影響	肯定	肯定	肯定	肯定	
印度					
模式型態	政治模式	務實模式	賄賂模式	封鎖模式	依賴模式
特徵現況	主導地位	明確存在	明確表達	與美國存在	無

特徵進程	減少	增加	穩定	減少	
對俄影響	肯定	否定	肯定	肯定	
特徵影響	否定	否定		否定	

從上表顯示：馬基延柯先生認為俄國與中共及印度軍售關係，均受美國影響（封鎖模式中的美國因素）。相較之下，中共市場維持穩定，而印度則需加強鞏固（務實模式對俄不利）。

馬基延柯先生對軍售市場動機型態的研究的確有其獨到之處，對俄國軍售策略也多所建言，尤其從他的研析看臺海兩岸的軍售政策，有許多值得深思之處（我國為何不適用於務實模式？）。不過其市場動機型態中的各項模式間的定義及關係仍須釐清，例如政治模式與依賴模式的定義宜再嚴格界定，而對出口國的動機型態尚未深入解析，是未來值得再探討的課題。

伍、俄羅斯與中共軍售關係的探討

中共目前輸入俄國武器裝備已占俄國軍售總值的 30%到 50%，未來十至十五年將成為俄國軍售最大輸入國⁴⁷，成為俄國軍售的重大課題。展望未來中共與俄羅斯的軍售關係日益密切，勢將嚴重威脅臺海安全。對中（共）俄軍事合作關係，一直為國人所忽視的俄方觀點，應值國人重視；而歐美學者的看法，亦具有參考價值，現分述如後：

一、俄羅斯與中共軍事科技合作的成因

從俄羅斯方面而言

挽救國防工業

1993 年俄羅斯政府積欠國防工業 8 兆盧布；1994 年底，俄羅斯國防企業有 400 家停止生產，另有 1500 家縮短工時，為救亡圖存挽救國防工業，必須積極尋求金主⁴⁸。內需無法支持國防工業，僅能依靠銷售武器救亡圖存⁴⁹。

⁴⁷ “Military – Technical Cooperation Between Russia and China”, <http://www.cast.ru/english/database1.html?artical=102>

⁴⁸ Bates Gill and Taeho Kim, *China’s Arms Acquisitions from Abroad* (New York: Oxford University Press, 1995),

改善經貿關係

希望藉由軍事合作，帶動雙方相關產業進一步的合作，則有利改善雙方經貿關係⁵⁰。

建構歐亞大陸新安全體系

為建立俄羅斯在亞太地區的大國地位及影響力，免受孤立威脅，除與印度維持友好關係外，必須依靠中共抵制美日聯手，故而「上海合作組織」應運而生；要進入「亞太經合會」(APEC)，俄國需要中共引領涉入亞太政經事務；而在反恐需求下，中共與俄合作反制「東突」與車臣恐怖活動。因此在亞太地區俄羅斯需要與中共攜手，籠絡中共最佳方式就是軍售，就是基於此一戰略考量，俄國未出售武器予我國⁵¹。

軍售代表互信

俄國政界及國防專家大都主張中共不致對俄構成軍事威脅，因此希望藉軍售改善雙方關係，認為「軍售代表互信」，可消除彼此歧見⁵²。

防制回教基本教義運動

與中共可聯手防制中亞地區任何回教基本教義派的蔓延，防範回教強權的復活，維持中亞地區的戰略平衡。

從中共方面而言⁵³

迅速改進落後軍備

中共軍備多為俄式裝備，波灣戰爭後，深感與西方軍備差距，單靠仿製及研發，不足以迎頭趕上，因而全面加強與俄軍事科技合作，成為提升國防現代化的有效捷徑。

取得臺海軍事優勢

中共要在最短時間內，取得臺海軍事優勢，必須藉助自俄輸入先進武器裝備，依賴自製，則緩不濟急⁵⁴。

鞏固區域強權地位

p.54.

⁴⁹ 2002年11月5日俄羅斯國防部長伊凡諾夫(Sergei Ivanov)曾對遠東地區議員講話提到：只有藉銷售武器裝備予中共，俄國國防工業才能存活。詳見：David Lague and Susan V. Lawrence, "In Guns We Trust", *CDI Russia Weekly*, #234 (December 6 2002), <http://www.cdi.org/russia/234-7.cfm>; Stephen J. Blank, "The Dynamics of Russian Weapon Sales to China", March 1997, <http://carlisle-www.army.mil/usassi>

⁵⁰ Ian Anthony ed., op cit., pp.195-198.

⁵¹ Ian Anthony ed., op. cit., pp.198-200.

⁵² David Lague and Susan V. Lawrence, "In Guns We Trust", op. cit.,

⁵³ Bates Gill and Taeho Kim, op. cit., p.55.

⁵⁴ Stephen J. Blank, "The Dynamics of Russian Weapon Sales to China", op. cit.。

與俄國藉軍事科技合作，可以維繫戰略夥伴關係，相互聲援抵制美、日在亞太的合作，雙方攜手可防堵新疆叛亂擴及中亞⁵⁵。而軍力的提升，更能加強中共在東南亞的影響力，從而促進與各國的經貿外交關係，維持區域強權的地位。

促進武器外銷實力

利用軍事科技合作的成果，改善中共軍備質量，有助其提升軍售實力，爭取國際市場。

二、俄羅斯與中共軍售關係現況

傳統武器銷售

中共與俄交易金額未見官方正式統計，中共向來保密到家⁵⁶，各界公布金額多係揣測，與實際成交金額尚有出入，再加上先前採取以貨易貨或抵債方式，更增添統計困難。詳如附表四。

空 軍					
代號	武器類型	簽約時間	交貨時間	數量	備考
Su-27SK	戰鬥攔截機		1992	20	
Su-27UBK	戰鬥教練機		1992	6	
Su-27SK	戰鬥攔截機	1995	1996	16	
Su-27UBK	戰鬥教練機	1995	1996	6	
Su-27SK	戰鬥攔截機	1996		200	授權在瀋陽製造
Su-27UBK	戰鬥教練機	1999.12.	2000-2002	28	
Su-30MKK	多用途戰鬥機	1999.8.	2000-2001	38	另一消息來源稱係40架，2000年交10架，其餘28(30)架2001年交貨
Su-30MKK	多用途戰鬥機	2001.7	2002-2003	38	另一消息來源稱係40架，2002年交19架，其餘2003年交貨
Kh-31P (KR-1)	超音速反艦飛彈	1997			KR-1 據中共說法係改良型
Kh-35	空對地飛彈	2001			
Kh-31A	超音速反艦飛彈(空基型)	1997			
Il-78	運輸機	1998		4	

⁵⁵ Stephen J. Blank, "The Dynamics of Russian Weapon Sales to China", op. cit. °

⁵⁶ "Military – Technical Cooperation Between Russia and China", op. cit. °

A-50A	空中預警機	2001		4 (6)	在談判階段，以色列拒絕出售 Falcon 型雷達後展開洽談
R-73	短程空對空飛彈	1995	1996-2001	1200	據 SIPRI*評估訂購 3720 枚
R-77	空對空飛彈	2000		100	據 SIPRI 評估中共代號 R-129
N-010MA	機載雷達	2001		100	據 SIPRI 評估
N-010MV	機載雷達	2001		20	據 SIPRI 評估
AL-31FN	航空發動機			300	配備殲 10
RD-93	航空發動機				配備中共自製戰鬥轟炸機 FC-1
海 軍					
877EKM 計畫 (Kilo 級)	柴電動力潛艦		1994-1995	2	
636 計畫 (Kilo 級)	柴電動力潛艦		1996-1998	2	
636 計畫 (Kilo 級)	柴電動力潛艦	2002		8	配備潛射反艦飛彈系統 Club-S
956E 計畫 (現代級)	驅逐艦	1997	1999-2000	2	
956EM 計畫 (現代級)	驅逐艦	2002		2	加強防空及攻擊飛彈武器系統
Su-30MKK	多用途戰鬥機	2002		28	
S-300V	艦載防空飛彈			2	配備中共 052B 型驅逐艦
Ka-28	艦載直升機			12	
3M80E (白蛉)	反艦飛彈			24	配備現代級驅逐艦
防 空					
S-300P/PMU-1	長程防空飛彈系統		1999	6-8 營	
S-300PMU-2	長程防空飛彈系統	2001		4 營	
TOR-M1	短程防空飛彈系統			27 套	
陸 軍					
KRSNOPOL-M	雷射導引炮彈系統		1999-2000	1000	
KRSNOPOL-M	雷射導引炮彈系統	1997			授權製造
NONA-SVK	自走式迫擊炮				未經證實

SMERCH	多管火箭發射系統				未經證實
Mi-17	運輸直升機		1995-1996	35	

資料來源：
Konstantin Makienko, "Military-technical cooperation between Russia and China in 1992-2002: results, tendencies and prospects", <http://www.cast.ru/russian/chinasep02.pdf>。

事科技合作

自 1992 年開始，俄羅斯軍事科技專家經常與中共軍事科技協調中心人員定期會談研討，俄國軍事科技及核武研究機關與中共相關單位有 e-mail 聯繫，並獲得模擬測試核爆的電腦科技，使中共軍事科技進步二十年，節省經費難以估計⁵⁷。

俄國允許中共在俄招募巡弋飛彈研發團隊，提供地形資訊改良技術以提升中共飛彈精確度，另亦提供衛星情報予中共。據俄羅斯國防部指出，目前有 1000 名俄國專家及技術人員（包括飛機設計、雷射、反潛作戰、防空、飛彈科技）滯留中國大陸，約有 300-400 名中共高級技術人員在俄國各國防企業製造廠，獲取最新科技，不僅可協助中共科研單位，並且使中共當局在軍售談判上占盡優勢⁵⁸。

中共在俄羅斯政府及國防部內已布置具影響力的遊說團隊，賄賂收買用盡心機，不僅影響軍售決策，更甚至促成未經合法授權，即讓中共獲得 Su-27 在中國大陸裝配的權利⁵⁹。

三、俄羅斯與中共軍售關係前景

俄國軍售中共，其中軍事科技移轉比例有日益提高趨勢，目前已占軍售總額之 30%，中共則希望提升至 70%⁶⁰。先前中共購買的武器部分是庫存舊品，例如：現代級驅逐艦、基洛級潛艦等⁶¹，未來將不復存在，中共將獲得更多先進武器系統，甚至部分是俄軍尚未使用的武器⁶²。目前各方猜測的計有：繼續引進 Su-30mkk、Kilo 或 Amur 潛艦、現代級或光榮級驅逐艦、S-300PMU2 防空飛彈系統、各式飛彈搭配中共自製戰機殲 10 及殲 8-2M，核子動力潛艦庫爾斯克級（949A 計畫）與狗魚—B 級

⁵⁷ Stephen J. Blank, "The Dynamics of Russian Weapon Sales to China", op. cit.。
⁵⁸ Christoph Bluth, "Russia and China Consolidate Their New Strategic Partnership", *Jane's Intelligence Review*, August 1998, p.21.; Ian Anthony ed., op. cit., pp.214-215.
⁵⁹ Stephen J. Blank, "The Dynamics of Russian Weapon Sales to China", op. cit.。
⁶⁰ "Russia Needs to Move from Arms Trade to International Cooperation on Weapons Programs", <http://www.cast.ru/english/publish/2001/may-june/gornostaev.html>。
⁶¹ Pavel Felgenhauer, "Arms Exports & The Russian Military", op. cit.。
⁶² David Lague and Susan V. Lawrence, "In Guns We Trust", op. cit.。

(971 計畫，北約代號—鯊魚)、Tu-22M3 轟炸機、Mig-31 戰機等⁶³，除購買新品外，將進一步共同合作研製新式武器系統，並在第三國銷售⁶⁴。

至於臺海問題，美國學者 Stephen J. Blank 認為俄國樂見中共與我國軍備競賽，可坐收漁利。俄國學者馬基延柯則認為：俄國軍售不會破壞美國與中共間的軍力不平衡現況，北京首要任務是指向臺灣，目前並無能力快速攻擊並占領全島，雖然攻擊可造成島內經濟衰退，海空交通線中斷，可視為有力嚇阻；可是如果不能獲得空優，將註定獲致失敗。中共目前獲得之 124 架 Su-27/Su-30 戰機其中，57 架 Su-30 可執行空對地高精確攻擊，但面對臺灣現有幻象 2000、F-16 及經國號戰機，以中共現有戰機及殲 10 未必能更改局面。但是中共先進重型戰機達到 500 架時，情形就可能改觀。現代級驅逐艦雖然反潛能力不足，而且中共海軍操作鍋爐不順手，但是該艦配備之超音速反艦飛彈將使我海軍無法有效攔截（文中指出「神盾級」驅逐艦可予反制），而 Su-30 戰機配備 H-31A 飛彈也將威脅我海軍艦艇，影響臺海均勢。不過，馬基延柯先生認為以現有軍售清單看來，中共尚未決定以軍事手段來解決臺灣問題⁶⁵。他們對臺海安全的看法值得我們參考。

四、俄羅斯與中共軍售關係的認知

俄羅斯與中共在軍事科技合作上已有十年歷史，客觀上，俄國有求於中共者，更甚於中共求助俄國。合作對雙方互蒙其利，只是利在中共，是有助於中共之戰略利益；利在俄國，徒然使軍售體系及廠商獲取利益，俄國國家戰略利益卻蒙受損失⁶⁶。

俄羅斯雖然出售先進武器予中共，但是仍然有所顧忌，保持十年的科技差距⁶⁷可。是，中共高級科技人員與俄交流期間所獲得的關鍵性科技，才最令人憂心。

雙方軍事科技的合作，不僅只是單純經濟上的考量，更有地緣戰略上的因素促成，1992 年俄國政府曾受考慮核准售予我國戰艦、飛彈及輕武器等，最後還是考慮會損及與中共關係而作罷⁶⁸。雖然，曾有部分俄國學者主張開放對臺軍售⁶⁹，惟目前因中共與俄關係日益密切而銷聲匿跡；俄國也有反對軍售中共的聲浪，但是基於戰

⁶³ CAST News, November 28 2002, <http://www.cast.ru/russian/index.html>

⁶⁴ “China Major Buyer of Russian Arms”, op. cit. °

⁶⁵ Konstantin Makienko, "Military-technical cooperation between Russia and China in 1992-2002: results, tendencies and prospects", October 2002, <http://www.cast.ru/russian/chinasep02.pdf> °

⁶⁶ Stephen J. Blank, “The Dynamics of Russian Weapon Sales to China”, op. cit. °

⁶⁷ Stephen J. Blank, “The Dynamics of Russian Weapon Sales to China”, op. cit. °

⁶⁸ Ian Anthony ed., op. cit., p.196.

⁶⁹ Sergey Kandaurov, “Measures of State Assistance to Russian Armaments and Military Equipment Export”, <http://www.cast.ru/russian/publish/1999/mar-apr/2.html>

略考量，雙方合作仍將持續⁷⁰。

俄國學者評估由於中共具有軍事政治風險的不穩定因素，俄國較為偏重印度的市場，出售予印度同型武器技術等級比輸出中共者為高，顯示俄羅斯軍事技術合作對象，仍有優先順序⁷¹。

臺海已經逐漸成為軍售主要舞台，為確保臺海空中海上優勢，鞏固國防安全，必須關注未來中共與俄羅斯軍售項目，並在有限國防預算下籌謀對策。

面臨中共軍力的提升，我國應審慎考慮自獨立國協國家，例如烏克蘭、白俄羅斯或東歐國家引進少量俄式武器，作為研究克制戰術戰法之用。

五、俄羅斯傳統武器銷售政策走向

普亭總統曾表示：為充裕國防經費，改革國防工業，增加國家收益，俄羅斯政府必須擴展武器銷售⁷²。綜合俄國官方及學者意見⁷³，推測俄羅斯軍售政策走向整理如次：

總統主導、國家掌控銷售更為澈底，改革武器銷售體制，加強軍品出口管理，以消弭弊端。

廢續制訂法令，規範軍售程序，規劃執行時程，加強與獨立國協國家（尤其是1992年5月15日集體安全條約締約國一亞美尼亞、白俄羅斯、吉爾吉斯、哈薩克、塔吉克）軍事技術合作關係。

加強與獨立國協、前華沙公約國及經互會成員國，特別是烏克蘭、白俄羅斯，以及中共、印度，建立從研發到產製及行銷的軍事技術合作關係（其中以烏克蘭及印度為重點）。

⁷⁰ 美國學者 Stephen J. Blank 指稱中共與俄在遠東地區有人口及經貿的逆差與爭端，俄國戰略與科技研析中心副主任馬基延柯先生認為言過其實與並未構成實質威脅。如果俄國領土主權遭受侵犯，核子武器將是打擊敵人的主要力量。請參閱 Stephen J. Blank, "The Dynamics of Russian Weapon Sales to China", op. cit. Konstantin Makienko, "Estimate of Possibilities of Russian Arms and Military Technology Export Growth", <http://www.cast.ru/russian/publish/1998/mar-apr/2.html>。

⁷¹ "The Challenges of Globalization and the Russian Defense Industry Complex", 17 December 2002, <http://www.cast.ru/russian/seminars/6.html>。
Konstantin Makienko, "Military-technical cooperation between Russia and China in 1992-2002: results, tendencies and prospects", op.cit.; "Russia to Offer India Stake in Developing New Weapons", February 4 2002, <http://www.cast.ru/english/index.html>。

⁷² 同註 40。

⁷³ Yuri Khozyainov, "Russian Arms Exports: Possibilities, Problems and Prospects", op. cit.; "Russia Needs to Move from Arms Trade to International Cooperation on Weapons Programs", op. cit.; Sergey Kandaurov, "Measures of State Assistance to Russian Armaments and Military Equipment Export", op.cit.; Boris Kuzyk, "Russia is Stand in new Geo-economic Configuration of Arms Markets?", op. cit., Maxim Pyadushkin, "Competition heats up on world market", op. cit.。

重視武器市場調查研究，掌握市場動向，制定向拉丁美洲、東南亞、中東、印度、中共、西歐及東歐等七個地區的銷售計畫。與曾購買前蘇聯武器的國家重建銷售管道，並開拓新銷售市場。

開放國外維修及技術支援服務，授權國防企業加強零組件供應及維修之售後服務，重視發展軍民兩用技術，並重視保障智慧財產權。

重組國防企業，成立國防工業綜合體，由國防企業、銀行保險、經貿部門合併，結合研發、製造、維修、行銷一體化，組成大型公司，自主經營，並可獲授權外銷，預計將成立 36 家⁷⁴。

重視發展軍民兩用技術，由低層次的軍售貿易，轉向高層次的參與國際合作計畫發展，與合作國家共同研製行銷，可節約研發經費，儘速研發新一代武器系統，並向先進歐美國家學習經營管理知識，提升俄國國內科技潛力⁷⁵。

積極研修立法，以提供優惠貸款、關稅減免、回饋補償等促銷措施，以提升國際競爭力。

建立單一軍事技術合作資訊及研析系統，確保資訊安全，並與所有外銷國防企業分享資訊。

加強參與國際合作計畫，與歐洲國防工業設計製造相關企業聯手，以期與美主要國防工業公司分庭抗禮。

積極參加國際武器展覽，促銷先進武器裝備。

陸、結 語

俄羅斯軍售體系經歷了十年的分合變遷，銷售金額從一落千丈到名列前茅；行銷方式從低價促銷、以物易物、出清庫存，到提供優惠貸款、技術轉移；行銷策略從各自為政、惡性競爭，到中央控管、參與國際研發；並且在建立法制化，制定軍售程序上，也頗有建樹。未來要拓展市場挹注國防工業，必須擴大與歐盟及獨立國協各國合作，儘速研發先進武器，分散市場避免過分集中於中共與印度，方能化解美國的阻撓，達成在競爭激烈的世界軍火市場與美國一爭長短的目標。

王新俊、彭國清，前引文，頁 53-54。

⁷⁵ “Russia Needs to Move from Arms Trade to International Cooperation on Weapons Programs”, op. cit.。