

“东方－2018”战略演习中俄联合战役演练正式开始 逼真的战场 深度的合作

本报记者 苏银成

中国军队参加的“东方－2018”战略演习，9月11日在俄罗斯后贝加尔边疆区楚戈尔训练场正式拉开帷幕。在未来几天时间里，中俄两军官兵将密切协作共同上演一场规模空前的战略级联合战役演习。

作为俄军四大战略演习之一的“东方”系列演习，在俄军演习体系中占有重要地位。“东方－2018”战略演习是自1981年苏联“西方－81”演习以来俄罗斯规模最大的军事演习，参演人员超过30万，参演装备车辆3.6万台、各种飞机1000余架、舰船近80艘，堪称“史无前例”。

俄罗斯在俄后贝加尔边疆区楚戈尔训练场组织联合战役行动演练，是自1981年俄（苏联）“西方－81”演习以来规模最大的军演，在俄军演习体系中占有极其重要的地位。

俄“东方－2018”战略演习参演人员超过30万，参演装备包括坦克、装甲运输车等车辆3.6万辆，以及各种飞机1000余架。参演部队来自俄中部军区、东部军区，以及太平洋舰队、北方舰队和空降部队。

根据中俄双方达成的共识，中国军队赴俄参加“东方－2018”战略演习，这是中国军队进行革命性整体重塑后首次以军委联合参谋部为主、抽组军委机关相关部门精干人员编成中方导演部赴境外组织联合战役行动演练，也是中国军队历史上派兵出境参演规模最大的一次。

中国军队参加“东方－2018”战略演习，参演兵力约3200人，各型装备1000台，固定翼飞机和直升机30架，主要演练机动防御、火力打击、转入反攻等课目，重在检验我军在生疏环境下实战能力。

此次演习，开设中方导演部、联合战役指挥部、集团军战役指挥所三级指挥机构并与俄对应指挥部（所）建立协同关系，联合演练程度达到了新高度。

此次演习主要呈现如下几个特点：

演练规模的战略性

这次演习，我方从战略背景想定与导调，战役指挥和实兵演练三个层面深入参与俄军战略演习，标志着双方军事互信和军事合作水平都达到了新高度。战区派出3200人参演部队、1000台武器装备车辆、30架空军飞机和陆航直升机，与来自俄东部军区、中部军区、海军北方舰队和空天军的参演部队并肩作战，无论从演习规格，还是从兵力规模看，都堪称我军和平时期最大规模的一次海外派兵行动。据媒体公开报道，俄国防部长绍伊古称，这是俄联邦历史上前所未有的大演习，“东方－2018”将成为“西方－81”以来俄（苏）军规模最大的

演习准备的应急性

战区受领演习任务，正值战区筹备组织年度联合指挥演习。演习期间，机关工作头绪多，人员力量散，演习筹备时间短、节奏转换快。7月17日，军委联合参谋部下达预告通知，战区机关和参演部队就迅即展开预先准备；8月7日至10日，战区首长带队赴演习现场组织勘察，研究磋商具体细节和矛盾问题；8月15日，正式接军委赴俄演习的电报，战区参演部队依令而动，并按照战区首长明确的一流的标准、一流的素质、一流的组织、一流的演习、一流的作风、一流的纪律、一流的保障“七个一流”总体目标，全面组织开展兵力投送、人员培训、通讯保障、帐篷筹措、器材准备、装备检修、油料供给、医疗救护等相关准备工作。从8月16日第一个列车梯队起运到29日最后一个空中梯队落



图为9月11日，在俄罗斯楚戈尔训练场，“东方－2018”战略演习中方导演部进行演习导调。

新华社记者 樊永强摄



图为9月6日，参加“东方－2018”战略演习的中方参演官兵在俄罗斯楚戈尔训练场陌生水域进行强渡水障训练。



图为9月3日，参加“东方－2018”战略演习的俄方直升机在俄罗斯楚戈尔训练场进行训练。

杨再新摄（新华社发）

地，在短短14天内完成14批次27个列车梯队、3个空中梯队的跨境运输任务。

演习任务的阶段性

“东方－2018”战略演习区分为跨境兵力投送、指挥机构演练、实兵行动演练和沙场检阅4个环节。跨境兵力投送阶段主要演练梯队装载、跨境机动等内容，重在检验远距离跨境投送能力；指挥机构演练阶段主要演练定下防御初步决心、综合分析判断情况、定下反攻作战决心、下达作战命令等内容；重在检验联合作战筹划和组织指挥能力；实兵行动演练阶段主要围绕抗敌进攻、强渡水障火力突击、进攻准备、转入进攻等展开，重在检验部队在生疏环境下实战能力沙场检阅阶段主要采取阅兵式和分列式的形式，由双方指挥员共同检阅参演部队，旨在提振官兵士气、展示昂扬精神风貌。

指挥作业的独立性

在中俄联合导演部的导调下，战区与俄东部军区分别成立联合战役指挥部，分别指挥各自参演部队完成联合实兵演练行动。与以往中俄联合军演“一个帐篷内作业”“一个平台上指挥”有较大区别。这次演习是参演双方“分头指挥”“各自为战”，根据联合导演部下达的作战任务，在共同作战背景下，各自定下作战决心、拟制作战计划、组织战役协同、展开防御部署，并在各自作战区域指挥部队完成机动防御、火力打击、转入反攻等实兵行动，在同场竞技、协同作战中体现指挥艺术和指挥能力。

实兵演练的计划性

虽然演习规格层次高，参演军种多、兵力规模大、组织协调难，但从实兵演练总体兵力方案看，整个演练行动的计划性比较强，组织流程及实兵行动相对稳妥可控。我参演陆军、空军和陆航、炮兵部队的实兵行动及火力打击计划，严格按照俄方提供的演练计划组织实施，基本没有随机导调的科目和内容。沙场检阅阶段，受阅单位不打实弹，打实弹单位不参与，可有效防止因任务交叉造成忙乱。演习结束后，俄方还将单独安排专门区域和时间消耗故障、开封弹药，在防范训练安全问题上有一定底数。

机构布设的集群性

根据俄方提供的野战兵营部署方案，军委导演部、战区联合战役指挥部、集团军战役指挥所均配置在楚戈尔训练场1号营区，布设在长约500米、宽约200米的狭长地幅内。这种部署安排，虽然有利于双方沟通联络，有利于内部整体协调，有利于一体警戒安保，但与实战化要求有一定距离。

近日，记者深入指挥机构和演习现场，实地体验实战化演练的全过程，不时地被战场的硝烟浸染，被炮火的巨响震撼，被官兵的士气感动，被信息化战争唤醒，对“能战方能止战”的感受愈发强烈。

（本报俄罗斯楚戈尔9月11日电）

中企“走出去” 网络来帮忙

本报记者 柴逸扉

“我希望优投平台能够大力协助几内亚的农业发展规划，推荐中国的农业机具、监控设备、加工设备等企业赴几内亚投资建设。”前不久，来华参加中非合作论坛北京峰会的几内亚总统孔戴在接受记者采访时这样说。

孔戴总统所说的“优投”，就是中国国内一个对接中外投资信息的网络平台。近年来，为了帮助中国企业尤其是中小企业解决“走出去”过程中的信息不对称、不熟悉所在国的政策法规等问题，国内相关机构和企业联合推出互联网信息平台及各项服务，助力中企“走出去”。

开“网店”对接招商

“过去十多年中，国外驻华使馆的招商渠道比较窄，招商方式比较单一，后来发现互联网是一种切实可行的招商手段，比如江泰的‘优投’综合服务平台。我们就在这个平台开立窗口，为津巴布韦招商引资。”在今年年初召开的2018年中国企业“走出去”风险发布会“驻华使馆投资促进论坛”上，津巴布韦驻华大使奇卡瓦这样表示。

在优投平台上，各国驻华使馆的商务处、海外经济园区可以通过设立网店的方式，进行商机发布、在线沟通、在线交易等各类互动。比如，几内亚想要中国生产农业设备的企业赴当地投资，该国相关部门可以在自己的“网店”发布招商信息、优惠措施，供中国企业进行咨询。另外，中国有意愿“走出去”的企业和各省市发改委、商务厅也都可以上面“开店”，说明自己“走出去”能够

提供什么样的服务。

目前，在优投平台上“开店”的中资企业有5000多家，各省市的商务部门15家，各省市在海外建设的工业园区97家，国外服务商722家，覆盖110多个国家和地区。今年6月份，“优投”平台成功为会员企业提供了几内亚水厂建设、智利电动大巴采购等商机，这是“优投”平台构建一年多来对接成功的上百个案例的一部分。

信用保险来兜底

由于中国企业“走出去”难免会遇到各式各样的风险，而信用保险服务能够帮助在外企业解决融资、风险赔付等问题，有助于企业化解危机、减少损失。

2017年4月，中国保监会曾发布《中国保监会关于保险业服务“一带一路”建设的指导意见》，提出要构建“一带一路”保险支持体系，通过创新保险产品服务和保险资金运用方式等为“一带一路”建设提供全方位的服务和保障。

以非洲为例，中国信保累计承保中国企业对非洲业务2333.7亿美元，涵盖铁路、公路、电力等几十个行业。作为商务部援外成套项目的保险顾问，迄今为止，江泰保险承接的涉及中国企业“走出去”与非洲相关的能源、交通设施、工业制造等项目超百项，提供保额累计超100亿美元。安哥拉罗安达新国际机场、科特迪瓦阿比让体育场、非盟中非友谊花园、塞

舌尔广电中心、毛里塔尼亚友谊医院维修、突尼斯本·阿鲁斯青体育中心……有了专业的信保服务，这些中国援建非洲的项目都在完备的风险防控下完成了既定工程内容，成为中非合作的典范。

要服务就上平台

中国企业在“走出去”过程中还会遇到各种琐碎的问题，比如法律、财务文书来往等。如何更有效地找到这些服务？

为此，江泰保险公司于2013年牵头成立江泰国际合作联盟，目前该联盟已经形成了覆盖170多个国家和地区的风险管控服务网络，成员也扩展到律师事务所、会计师事务所、风险管控专家、翻译机构、安保机构等服务商。通过联盟的网络平台，中国企业可以从上面寻找法律、税务、文书、翻译、安保等方面的海外服务商，根据服务内容、收费、评价等级选择自己需要的服务。

值得一提的是，江泰国际合作联盟的成员遍布全球各地，许多服务商都有所在国本土的服务经验。比如位于喀麦隆南部的克里比深水港疏港高速公路，是克里比深水港物流的枢纽干道，由中国港湾承建，由江泰提供项目保险经纪服务，但部分具体业务由喀麦隆当地的保险公司提供。“对于由当地服务公司提供本土化服务，我们觉得很便利、效率高，也熟悉所在国情况，实际效果令人满意。”来自中国港湾的项目负责人这样表示。

中国信保拉动出口超6000亿美元

本报北京9月11日电（记者徐佩玉）10日，国务院发展研究中心和中国出口信用保险公司在京联合发布了《中国官方出口信用保险机构政策性职能履行评估报告》。评估结果显示，中国信保在促进出口、拉动经济增长、服务“一带一路”、推进外贸转型升级、为企业“走出去”提供风险保障等方面持续发挥积极作用。

报告显示，2017年中国信保出口信用保险拉动中国出口金额超过6000亿美元，占同期出口总额的26.6%。2017年，中国信保出口信用

保险覆盖面进一步扩大，出口渗透率同比提高0.34个百分点；小微企业覆盖率达25.38%，同比提高4.12个百分点，连续两年超过20%。今年1至8月，支持小微企业出口423.6亿美元，同比增长17.0%，支付赔款6256.6万美元。

报告显示，2017年中国信保对企业面向“一带一路”沿线国家的出口和投资的承保金额达1298.5亿美元。今年1至8月，支持“一带一路”沿线国家的出口和投资948.8亿美元，同比增长20.7%，支付赔款2.8亿美元。

现代在京诠释新时代设计理念

本报北京9月11日电（记者聂传清）以“现代汽车新时代设计方向”为主题的讲座日前在北京现代汽车文化中心举行。韩国现代汽车及捷恩斯造型设计副总裁李相烨与现场观众一同探讨了新时代背景下汽车设计的发展与演变，围绕“感性运动”这一全新设计理念进行了深入剖析。

李相烨解释到，“感性运动”旨在在设计里注入情感因素。现代汽车力图在设计上建立类似“国际象棋”的概念，让每个车型设计都独一无二却彼此和谐统一，而不是像“俄罗斯套娃”般雷同。

在李相烨看来，“颜值诉求”和“情感诉求”是中国汽车市场中比较突出的两点。因此，现代汽车特为中

国新一代用户打造出新车型，将其融入更多视觉及情感元素，提升中国用户的生活品质。

目前，现代汽车在全球有8个设计中心，包括德国、美国、日本、印度、中国等。现代汽车（中国）投资有限公司有关负责人表示，当前，随着自动驾驶、AI技术等新兴科技逐渐走入大众生活，消费者需求也在不断地发生变化，加速着汽车设计的焕新发展。本次讲座既是一次对现代汽车全新设计理念的详尽解读，令大众更好地感知与理解现代汽车全新设计方向，同时也体现了现代汽车积极顺应迅速变化的时代潮流和消费者需求，在汽车设计领域不断开拓进取的先锋者姿态。