

# 中国海军南海举行实兵对抗演练

## 专家称：此次军演属战役级 海军反潜能力提高能拦截超音速反舰导弹

本报讯 7月28日，中国海军在南海某海域成功举行了一场实兵对抗演练。军事专家尹卓在接受人民网采访时表示，此次演练属于战役级演习，南海地区可能爆发的冲突或战争大都不会超过此规模。演习不针对任何国家，但对相关国家必然具有一定的威慑效果。

### 二炮弹道是对付大型舰船的“撒手锏”

演习出动一百多艘舰艇、数十架飞机和部分信息作战兵力，以及第二炮兵数个导弹发射营、广州军区部分电子对抗兵力组成的红蓝双方在复杂电磁环境下展开“背靠背”自主对抗，先后进行了多波次实弹攻防，实射各型导弹、鱼雷战雷数十枚，发射各类炮弹、干扰弹等数千发。

此次演练以海军新型作战力量为主体。“包括052型导弹驱逐舰和054型新型护卫舰，加上反潜航空兵的电子侦察以及海上预警机的投入，形成了立体信息化作战模式。”尹卓介绍道，广州军区的电子对抗兵力能对战役范围内的敌目标实施电子侦察、定位、破译其信号，为海军兵力提供引导，进行全战场的电子监控，同时对敌方的大型预警机进行电子干扰，使其区域内预警雷达失效。

据海军军训部门负责人介绍，此次演练不仅在对抗海域、地域和空域面积空间上创造了以往同类型演习之最，在成建制远程投送岸导兵力等方面也探索了新战法，取得了新突破。

尹卓指出，成建制远程投送岸导兵力指的是岸基导弹火力的投送，是针对二炮岸基导弹进行的力量投送，其打击目标主要有两种：海上大型舰船和岸上目标。二炮装备的反舰弹道弹对海上大型舰船堪称“撒手锏”，目前的拦截弹很难对其进行防御。若他国从南海周边的基地或机场出发，对中国本土发起攻击或占领中国岛礁，中国都有权利使用二炮的导弹对其机



参与军演的水面舰艇垂直发射防空导弹

场或基地进行回击。

### 南海演习属于战役级

尹卓说，演习贴近南海实战，设置了复杂电磁环境，南海周边国家海空军实力有限，电子战能力不强，若未来南海爆发战争，由于域外大国可能会介入，中国海军很可能遇见复杂电磁环境下的海空对抗。此次演练属于战役级联合作战演习，在南海地区可能爆发的武装冲突或低烈度的战争，大都不会超过此次演习的规模。此次演习针对的是整个南海作战，目标是捍卫九段线内所有中国岛礁安全。演习不针对

任何特定国家，但对相关国家必然具有一定威慑效果。

### 中国海军反潜能力提高 已能拦截超音速反舰导弹

7月29日，央视曝光了中国海军日前在南海某海域举行的实兵对抗演练现场画面。报道显示，演习现场海上舰艇高速机动，空中战机动若雷电，水下潜艇隐蔽攻击，岸基导弹发射单元快速突击，一时间，演练海域导弹怒射、鱼雷逐浪、霹雳震天，一个个目标被瞬间摧毁。

在军方公布的演习现场照片中，有两张水面

舰艇垂直发射防空导弹的照片引起了关注。尹卓介绍说，参与此次演习的舰艇包括052型导弹驱逐舰和054型新型护卫舰，新型护卫舰配备有垂直发射的中程防空导弹，而大型驱逐舰上配备的是垂直发射的远程防空导弹。这两种垂直发射导弹不仅可以打击敌军预警机、海上攻击机等防空平台，同时还可对敌军发射的来袭导弹进行拦截。

尹卓表示，此次演习中对超音速反舰导弹的拦截非常成功，说明目前中国海军已具备对超音速反舰导弹的拦截能力，同时还说明舰员对武器装备的操控水平达到了实战化要求。

(人民网 央视)

## ·小说连载

### 心会痛 才会长大

(1)

■文/张智澜

一个北大女生如何在职场中经历成长之痛，并融入慈善事业，学会悲悯他人？她的经历极具启示。尤其在今天的社会环境中，独生子女这个特殊群体，自我、自负，不会“心痛”，甚至拒绝“痛感”。他们忘了，正是“痛感”孕育了生命。而“心痛”乃至悲悯，恰恰是我们成长过程中不可或缺的“维生素”，是完善一个高尚灵魂的必经之路。希望女孩的经历能够给大家提供有益的启示——让你的孩子做慈善去吧！

#### 上班头天 一记闷棍

2012年6月5日，我第一次来到中国儿童保险专项基金，陪我一同敲门的是一颗坚硬的心。在成长路上，这颗心不断地鼓动我向前走。有时，人们也称之为“上进心”。2006年秋季，凭借这颗心的坚持，我成功进入北大中文系。2010年毕业后，我一心想负笈美国，哈佛是我的梦想。此时的我在北大教育研究院担任研究助理，随后我到儿童福利相关领域的其他机构工作，得到了我国儿童福利领域著名学者尚晓援教授的指导。她告诉我，去哈佛上研究生远远不是我想象的那么简单。高得吓人的英语成绩、国内知名学府的教育背景、名牌机构短暂的实习经历，这些都不足以赢得哈佛的青睐。反过来，对社会的责任感、高质量的工作经验提炼出的“软实力”更为重要。从事公益慈善事业，也许能帮我更接近我的目标。

尚老师推荐我去中国儿童保险专项基金。“据我所知，这些年基金推荐了不少年轻人去美国顶级学府。也许在那里你能得到锻炼、实现梦想。那里的一个负责人胡老师是我的朋友，你去找她

吧。”

此刻，站在基金门口，在我鼓起勇气敲门时，我那颗坚硬的心将一连串滚烫的问题抛给我——“这里会给我机会吗？我会在这儿成长吗？”

“你好！我是吴慧娟，胡老师请你到她办公室去一趟。”一个笑容满面的姐姐迎了上来，我跟着她走进里间的办公室。“这位就是胡老师。”吴姐介绍道。

这位领导热情爽朗，让我眼前一亮。我拿出准备好的简历，故作镇静地滔滔不绝，强调着自己的教育背景和既有经历。几个要点刚说完，正欲继续悬河，胡老师一个问题让我立刻闭了嘴。

“这些情况我都知道了。你想在这里具体参与什么工作呢？”

“这个，我，呃……”我没了主意。

“这里的工作分为募款、宣传、发放执行、理赔支持四大部分，你有什么想法？”

“不管是什么工作，我都有信心把它完成好。”心里发虚，只好模棱两可。

“嗯，你有什么想问的问题吗？”

“我对从事公益慈善工作还有一些顾虑，嗯……比如相关的薪资待遇。”

“你有什么要求吗？”

“您觉得我这样的聪明才智和教育背景，值得什么样的待遇呢？”

胡老师严肃起来，“智澜，我们会为每一位正式员工提供良好的待遇与福利作为辛勤工作的回报。具体内容会有专门负责的同事为你进行详尽的介绍。”

胡老师顿了顿：“你的教育背景还不错，尚老师说你是个‘天才’，不过，我喜欢和聪明人一起工作。如果你比我还强的话，待遇就你说了算。怎么样？现在要和我比智商吗？”

明日关注：通宵加班 好不情愿

## ·小说连载

### 家族阴谋

(3)

■文/永城

#### 东莞发生内盗案

“东京的培训感觉如何？”GRE中国区负责人苏珊，隔着偌大的黑色办公桌挺直了上身，高高扬起下巴，笑盈盈看着Steve。这是她惯用的姿势：用微笑表示谦逊，用体态表明身份。年近五十的单身美国女人，借助一双蓝眼睛和一口流利的英语，轻松登上外企高管的位置。虽在中国生活了二十年，中文已算纯熟，却仍不够了解中国人。而她所领导的这家分公司，却又靠着了解人而赚钱——是钻进骨子里的了解。苏珊深知自己的缺陷，更明白外行上级管理内行下属的隐患。特别是像Steve这样一位“二把手”，不但聪明过人，而且低调得近乎是在酝酿阴谋。凭他写出的报告和偶尔流露的美式口音就知，此人或许在美国受过教育，只是简历里只字未提。

“还不错！”Steve耸耸肩，脸上却浅浅一笑，动作和表情有些小小的差异。

苏珊也耸耸肩，目光中流露出无限欣慰。其实大家心里都明白，这种培训对Steve并无意义。Steve的业务水平早已超过这种培训的级别，根本不需要看任何其他办公室的小总监指手画脚。但苏珊还是主动让他去参加，以公款出国作为一点小恩小惠。

“昨晚回来的？”这问题也貌似是敷衍。

“今天早上。”Steve随口应答。苏珊背后的茶色玻璃窗之外一片昏黄。在这近千平方米的公司里，只有苏珊办公室的百叶窗帘是打开的。苏珊不喜欢阴森的气氛，桌面上也少有富含秘密信息的档案和报告。她只负责见客户引入项目，后续工作都由Steve完成。

“那该在家休息才对，不必着急回公司来。”苏珊心里其实很清楚，即使是深更半夜，Steve必然会一下飞机就直奔公司。Steve是工作狂，除了工作似乎再无其他乐趣，很少见他外出旅游度假，甚至没听说他结婚或是交往过女朋友。以大部分中国人的审美，Steve该属于英俊的类型。尽管在西方女人眼中，他略显瘦小也过于精致。

Steve再度微笑，不置可否。GRE中国区的营业额年年飞跃，苏珊的神经也越来越紧。东京的培训结束得太早，Steve回来得太早。从明天开始，GRE的全球CEO要到北京访问两天，每年的例行公事，Steve却从没见过CEO。通常在这种时候，意外的出差就会发生。这一次想必也不会有差别。

“说出来有点让人为难，你才刚回来。”苏珊突然话锋一转，面露难色，“有个新项目，内部欺诈调查，需要人去东莞。我担心别人难以胜任。”

Steve心中了然，反而一阵轻松。这就对了。CEO要来，苏珊得把他从北京支走。Steve点头微笑：“我马上就订票。”

这个东莞项目叫作“保险箱”。客户是一家香港的投资公司——香港银河置业有限公司。这家公司在东莞的子公司两天前发生了一起内部盗窃案，一名出纳从公司偷走巨款——这是东莞子公司的总经理在电话里告诉Steve的，口气万分急切，内容却过于简单。总经理不愿在电话里多说，只是催促Steve快去。Steve也并不多问。公司出了事，总经理难免会杯弓蛇影，草木皆兵，也许在办公室接听电话也不觉得放心。总经理不仅表述不细致，而且极不严谨。Steve在备忘录里做了简单记录：银河置业所提供的信息表明，其东莞分公司巨款失踪，分公司的出纳同时失踪，是主要嫌疑人。

此项目确实需要Steve亲自出马。并非为了立刻投入调查，而是为了进行正确的“诊断”。去东莞了解情况，修正客户的预期目标——嫌疑人未必就是贼；即便嫌疑人的确是贼，贼也未必只有这一个；即便找到了贼，未必就能绳之以法；即便将其绳之以法，也未必就能追回赃款。这些其实该是签约前的工作，这项目多少有些本末倒置。客户已经心急火燎地签了合同，支付了五万美元的定金。反正苏珊的目的就是签合同，剩下的都由Steve擦屁股：把不能的变成可能，或者让愤怒的客户接受现实。

明日关注：东莞案是桩奇案，客户为人不为钱