青山遮不住

——从经贸科技动向看中美合作发展大势

对价值数千亿美元中国输美商品加征关税，对相关技术进行出口管制并加大投资限制……自从2018年中美贸易争端以来，美国一些官员鼓噪与中国“脱钩”的言行从未停止。

一方面，这给中美两国和全世界带来不利影响：美国加征关税增加了本国企业和人民负担，给部分中国对美产品出口造成冲击，也扰乱了全球产业链、供应链的正常运转；

另一方面，中美经贸发展呈现出新动向、新态势：中国对美出口不降反升，今年前8个月，中国对美出口进一步加速，增长22.7%；2020年，中国经贸合作“朋友圈”持续扩大，三分之二受访在华美企表达2021年扩大投资意愿；中国全球创新指数排名从2015年的第29位跃升至第12位……

事实胜于雄辩。历史大势不以逆潮流者的意志为转移。“脱钩”既反规律，也逆科学。贸易战不利于中国，也不利于美国，更不利于全球。

正如习近平总书记所说，中美合作，两国和世界都会受益；中美对抗，两国和世界都会遭殃。中美关系不是一道是否搞好的选择题，而是一道如何搞好的必答题。

青山遮不住，毕竟东流去。打压难阻中美高度交融的经贸交流，合作是唯一正确的选择。

对美出口不降反升表明，经济结构互补决定中美贸易往来交流。人为阻断将让双方和世界受损

“我们公司每天都要向美国发集装箱，一天三十多个，一年要发上万个。”接受记者采访时，江苏无锡市金茂对外贸易有限公司董事长杨南正忙着发货。

作为美国宠物用品和家居服大型零售商的供货商，杨南坦言，经贸摩擦以来，企业的纺织服装出口仍保持增长。“特别是去年6月以来，我们对美出口连续保持两位数增长。今年前8个月，对美出口增速达30.3%。”

一家普通外贸企业的订单，从一个侧面反映出近年来中美两国贸易走势。

中国海关数据显示，自2018年7月美国对华加征关税以来，中美贸易额除2019年同比下降10.7%外，其他年份均处于增长态势。特别是新冠肺炎疫情发生以来反弹明显，2020年中美贸易额同比增长8.8%，中国对美出口增长8.4%，自美进口也在不断增加。

不可否认，加征关税给中国带来负面影响。据有关统计，中国农产品、轻工产品、电子电器类产品等对美出口受关税影响较大。据《华尔街日报》报道，美国加征关税导致美国一些电信设备、家具等商品的购买转向了其他国家。

然而，如今中美之间更频繁的贸易往来却是不争的事实。

原因为何？

有这样一个细节：去年疫情期间，美国人大量囤积食物，对冰箱需求量激增，导致3月起冰箱开始脱销。一位家住华盛顿的脸书用户4月下旬在网上下单，一直等到8月底还没到货。

焦急的他打电话追问，跑到店里搜罗半天才找到一台。搬回家里，发现产地来源写着“Made in China(中国制造)”。

“盼着盼着，从春到秋，苦等4个月，我的冰箱终于来了……”这位用户在脸书上分享道，并附了产地照片，最后感叹：“还是不要‘脱钩’的好！”

冰箱的故事，某种程度上折射出中美两国贸易的相互需要。

疫情下，即便有关税存在，也挡不住美国民众对“中国制造”的“刚需”。

《福布斯》杂志网报道，2020年中国商品占美国进口商品总量的19%，占比居首。美国进口的防疫物资中，83%的进口口罩为中国生产，三分之二的防护服来自中国。报道还援引美国普查局数据称，2020年美国增长最快的10类进口商品中，4类主要进口自中国。

这样的“刚需”，有中国率先控制住疫情、率先复工复产带来的优势，更源自中美两国经济结构的深层互补。

由于两国要素禀赋不同，在全球产业链中分工也不同。美国从中国进口大量包括手机、平板电脑等在内的机电、纺织服装等产品。2020年，这两类产品分别约占中国对美整体出口的61.4%、12.3%。同时，中国从美国进口大量包括集成电路、汽车等在内的机电产品、农产品。2020年，这两类产品分别占中国自美进口的48.5%、17.4%。

经济互补背后，是“中国制造”的物美价廉。

据美国商界人士反映，虽然中国劳动力成本优势在缩小，但仍只有美国的1/5至1/6，特别是考虑到中国制造业的规模经济、基础设施和政府服务能力等优势，与美国相比，综合成本仍具明显优势。

一位美国采购商说，东南亚国家有劳动力成本较低的优势，但其不利条件也非常突出，一是供应链不完整，好多零部件依然要从中国进口。二是招工难且不稳定，如果将这些因素考虑进去，产品的最终价格可能比中国还要高。

“在中国深圳一家服装厂，采购各种原材料可能是开车半小时到1小时的事，如果放在东南亚，成本会大大增加。”

除了价格优势，还有质量保证。

一家从中国进口高端手机零配件的美国采购商告诉记者，价钱不是采购考虑的唯一因素，能否及时、保质保量交付商品同样重要。

“东南亚国家缺乏大量的熟练技术工人，对产品质量的管控水平还有不小差距。”这位采购商说，在这些国家，尤其是有技术含量的产品，综合生产难以保证。

他说：“中国制造的性价比更胜一筹。”

“基于比较优势和市场选择，中美两国形成了结构高度互补、利益深度交融的互利共赢关系。这种互补降低了生产成本，丰富了商品种类，促进了两国企业和消费者利益。”牛津大学技术与管理发展研究中心主任傅晓岚对记者说。

美中贸易全国委员会联合英国牛津经济研究院此前发布的数据也印证了这一点：中美贸易可以帮助年平均收入为5.65万美元的典型美国家庭一年节省850美元以上。

经贸互补在疫情期间进一步放大。

中国海关数据显示，2020年，中国对美出口机电产品增长了9%，其中，笔记本电脑、手机分别增长了23.4%和4.6%；同期，出口医药材及药品增长了30.7%。

口罩是其中之一。2020年，中国口罩日产能产量一度双双突破1亿只。杨南在国内的企业订单也持续上涨，衬衫变口罩，最高峰一周生产并出口700万只。

“口罩哪个国家都可以做，但这么高的转产效率和产能，其他国家很难做到。”杨南说。

“中国有完备的产业链，而且率先控制住疫情，率先复工复产，有力统筹疫情防控和经济社会发展，并出台了一系列稳外贸政策，对促进出口起了积极作用。”对外经贸大学中国WTO研究院院长屠新泉说。

更加频繁的贸易往来，符合中美两国和两国人民的利益。“美方加征关税不利于中国，不利于美国，不利于世界经济恢复。”商务部新闻发言人说。

关税是一把“双刃剑”。关税增加的相当部分成本转嫁到美国消费者头上。穆迪分析公司调查显示，美国对自中国进口商品加征的关税中，超过90%由美国企业承担。

美国企业深受其苦。据《华盛顿邮报》报道，为生产制造液压部件，纽约空气制动器公司必须从中国进口一种钢铁外壳。由于目前无法获得进口关税豁免权，又找不到合格的替代供应商，公司不得不一年支付数百万美元的关税。该公司相关负责人说，关税侵蚀了公司利润，并削弱了投资新产品的能力。

据《华尔街日报》网站报道，关税压力下，美国30多个有影响力的商业团体不久前致信美国政府，呼吁与中国贸易谈判，并削减对从中国进口商品加征的关税，原因是关税拖累美国经济增长。有行业协会代表指出，美国民众已经为此支付900多亿美元的关税成本。

贸易争端，影响的不仅是中美两个大国，也会冲击更多来自其他国家的商品贸易。摩根士丹利曾警告说，全球贸易可能因关税政策受到严重破坏，因为将近三分之二的贸易商品与全球价值链相关联。

当然，创新高的外贸数据背后有“一次性因素”，如周边地区疫情加剧造成订单回流中国，防疫物资出口量增加等。随着这些“一次性因素”逐步消退，下半年中国外贸增长仍面临不小压力。

然而，在和美国做了20多年纺织生意的杨南眼里，中美贸易不会轻易“脱钩”。“美国就是从其他国家进口产品，一些原材料可能也是中国提供的。”他说，“转来转去，还是在和中国做生意。”

加征关税、经贸施压，这只“看得见的手”让中国越来越多的企业经风历雨饱受考验，但亦有市场这只“看不见的手”，推动中美之间留下更多的贸易往来轨迹。

中国驻美国大使秦刚说，如果把中美关系比作一艘巨轮，长期以来，经贸合作一直是这艘巨轮的压舱石和助推器。越是风高浪急，越要把压舱石加重，给助推器增力，使中美关系的巨轮顶风破浪、奋力前行。

吸收外资逆势增长表明，中国大市场、完整产业链、良好软环境成为吸引外资“强磁场”。“脱钩”损害彼此竞争力，扰乱全球供应链

鼓励制造业回流，鼓动企业撤离中国，扩大对华技术投资限制范围，联合盟友孤立中国……这几年，美国“脱钩”思维叠加疫情冲击，给美国对华投资带来一定负面影响。

有关方面数据显示，2020年，美国对华投资同比下降10%以上，特别是在信息技术和电子设备等领域对华投资下降明显。

但美国对华投资也有新的亮点。中国消费潜力和复苏势头，让美国在纺织、餐饮等领域对华投资增长明显，可谓西方不亮东方亮。

合作共赢的期盼在增强。事实上，美企对华投资意愿在加大。中国美国商会2021年度商务调查显示，85%的受访者不打算将企业的制造或采购工序迁往中国以外地方，近三分之二会员计划2021年增加在华投资。不久前，美中贸易委员会发布的调查报告称，九成以上受访企业过去一年在华业务保持盈利，超过40%的企业计划加大对华投入。

更多美国以外的外国企业加快对华投资步伐。今年上半年，欧盟实际对华投资同比增长10.3%；前8个月，“一带一路”沿线国家和东盟对华投资同比分别增长37.6%和36.8%……

在全球外国投资大幅下滑的2020年，中国吸收外资逆势增长，实现引资质量、增长幅度、全球占比“三提升”。

尽管疫情的不确定性叠加全球供应链重构带来的挑战，让未来中国“稳外资”形势仍然严峻复杂，不排除有新的波折和挑战，但不可否认，无论短期还是大势看，中国对外资始终有着“硬核”吸引力。

看好中国市场，是跨国企业对华投资的关键因素。

“市场在哪里，我们的工厂就会设在哪里。”这是德国汽车制造商宝马集团董事彼得的投资信条。

中国已连续12年成为全球最大汽车销售市场。“宝马在全球每销售4辆汽车，就有1辆销往中国。”彼得说。

今年上半年，宝马全球营收同比增长28.1%，达到553.6亿欧元，中国市场为宝马贡献了约46.7万辆的喜人销量，同比大增42%。

铁西工厂，动力总成厂，动力电池中心，研发中心……看好中国市场，近年来宝马持续加大对华投资，在沈阳构建起宝马全球最大生产基地。

靠近大市场好处是什么？一家医药外企负责人说，对于医药行业来说，运输、分装成本占了大头。在中国设厂，一方面能更好地拓展市场，另一方面，运输成本能降低20%至30%。“对于大规模企业来说，这是一笔不小的费用。”

“企业在跨国投资时，市场规模是很重要的考虑因素。”北京大学国家发展研究院党委书记余淼杰教授说，巨大市场需求，能为企业带来更多营收，并摊薄生产成本，这让越来越多的跨国投资向“在中国、为中国”乃至“在中国、为世界”方向发展。

为更好满足市场需求，不断有跨国企业将总部和研发中心向中国转移。如今在上海，截至6月底，跨国公司累计设立地区总部802家，外资研发中心493家。

对于越来越多的跨国公司来说，中国在其全球战略版图中愈发重要。面对14亿多人口和4亿多中等收入群体，又有谁舍得离开这样一个巨大且诱人的市场？

完备产业体系和强大供应链，是外企投资中国的另一重要因素。

当受关税、成本上升的打击，一些全球制造商不得不试图减少对中国工厂依赖时，Kids2公司首席执行官瑞安·岗尼格尔却选择“逆流而上”。

据路透社报道，这家总部位于美国亚特兰大的知名玩具和婴儿用品制造商近期在华投资2000万美元设立工厂。原因很简单，“我们的产品集缝纫、电子、钢铁、塑料制造于一体——所有这些产业在中国都能很好结合在一起。”岗尼格尔说。

他坦言，也曾目睹一些竞争对手尝试将供应链转出中国，最终不得不重新回来，因为那些较低的劳动成本最终会被管理成本和寻找新供应商的难度抵消。

岗尼格尔眼中的供应链问题，苹果公司也曾有类似遭遇。

几年前，苹果曾尝试在美国得克萨斯州生产高配电脑，并宣布贴上“美国组装”字样。然而就是一颗小小螺丝钉，让苹果公司费尽周折。

原来，当地工厂一天最多只能生产1000颗螺丝钉，远远无法满足生产需要，导致这款新电脑推迟上市好几个月。最终，苹果公司不得不转向中国订购。

记者采访的一些纺织和手机等制造类企业表示，在中国投资设厂，因靠近供应链，原材料采购和运输成本能节省10%以上。

因此，即便美国政客喊着“疫情有助于加速制造业向美国回流”“美国政府可以为美国企业撤离中国的成本‘买单’”，实际情况却未如预期。

产业链再造是个功夫活。“搬迁并不是将各种设备打包装箱，运到太平洋另一头那么简单。”美国有线电视新闻网这样评价。有专家还说道：制造业回流美国，意味着需要引入大量低成本技术制造人才，美国真能做到吗？

跨国投资，既要供应链等硬件充分，也要“软环境”给力。

一些外资企业点赞的“中国速度”，让人印象深刻。

美国咖啡巨头星巴克在苏州建设咖啡创新产业园，从投资签约到破土动工仅用8个月；

美国连锁会员制批发商开市客，一个总投资超过12亿元人民币的项目，从拍下地块到拿到许可证只用96天……

同时，中国对外开放也在跑出“加速度”：中国连续4年缩减外资准入负面清单；金融、汽车等领域开放力度加大；海南发布全国首张跨境服务贸易负面清单，开放程度超过中国加入世贸组织时的承诺……

首家外资控股证券公司、首家外资独资寿险公司、首家外资全资控股期货公司、首家外资全资控股公募基金……得益于金融开放提速，多个“第一”在中国陆续诞生。

作为中国首家外资全资控股公募基金公司，贝莱德基金管理有限公司今年6月在上海正式开业，公司负责人说：“中国金融业的进一步开放赋予我们更大的发展机遇和空间。”

“软环境”好不好，“大考”时期更见真章。中国率先控制住疫情，率先复工复产，率先实现经济增长由负转正，为“稳外资”提供了坚实基础和保障。

商务部部长王文涛说，未来商务部将进一步缩减外商投资准入负面清单，降低投资门槛，打造更优营商环境，让外资企业在中国能更省心、放心、安心地发展。

行政干预可能影响企业投资步伐，资本却改变不了逐利的天性。

据英国《金融时报》报道，美国咨询公司荣鼎集团估计，截至2020年底，美国投资者持有中国公司发行的股票总额约为1.1万亿美元，而当年9月份才2110亿美元。

更多资本流入，固然有中美利差和人民币汇率稳定的因素，但这也恰恰是资本对中国经济投出的“信任票”。

错失中国市场的代价，美国企业心里最清楚。在美中贸易全国委员会会长艾伦看来，中国市场规模庞大，如果不准美国企业在中国经营，他们就会迅速被日本和欧洲竞争对手以及中国本土企业取代。

“如果不准美国企业在中国经营，我们的竞争对手就将能够充分利用中国的规模经济和对技术的迅速采纳，在其他地方包括美国国内市场，打败美国企业。”艾伦指出。

“中美之间不仅有直接联系，还通过其他国家产生很多间接联系。如果世界第一和第二大经济体‘脱钩’，整个世界的运转也必定受到大的影响。”余淼杰说。

科技创新不断突破表明，既要自立自强加快关键技术攻关，又要开放合作融入全球创新网络。封锁打压不利于双方，合作共赢才是正道

限制中国科技企业对美投资、出台出口管制“实体清单”、发布行政令直接干预投资并购……科技“脱钩”思维下，美国不断泛化国家安全概念。

瞄准高科技企业进行打压，确实让一批中国企业出现阵痛，营收大幅下滑，甚至面临“断供”困难。零部件的短缺，导致中国智能手机出货量一度较大幅度下滑。

但打压，没有阻挡住中国科技前进的步伐。

创新正成为中国这个东方大国的高度自觉，人们丢掉幻想、摒弃依赖，在自主创新的道路上不断前进。

全社会研发经费投入不断增加：2018年超1.9万亿元、2019年超2.2万亿元、2020年超2.4万亿元。

基础研究投入与日俱增：2018年，中国基础研究经费首次突破千亿元大关，2019年达到约1336亿元，2020年达到1504亿元。

加强原创性、引领性科技攻关，瞄准关键核心技术解决“卡脖子”问题；加快推进科技体制改革，通过市场需求引导创新资源有效配置；培养创新型人才，激发各类人才创新活力……中国正在努力向着高水平科技自立自强迈进。

在傅晓岚看来，当前形势进一步加深了中国科技自立自强的认识，将整个中国社会对创新的意识和积极性激发起来。

中国实现科技自立自强，有压力，更有底气。

新中国成立之初，连一辆拖拉机都造不出来的中国，现在是世界上工业体系最为健全的国家。自2010年以来，中国制造业增加值已连续11年位居世界第一。在500种主要工业品中，超过四成产品的产量位居世界第一。

从“骑”着“蛟龙”探深海，到“戴”着“天眼”观宇宙，从用北斗导航，到用量子通信，从加快发展人工智能，到大规模推进5G商用……在国际竞争激烈的很多科技领域，中国正由“跟跑者”变为“并跑者”，一些领域甚至是“领跑者”。

近年来，中国科技事业发生历史性变革，重大创新成果竞相涌现，科技实力正在从量的积累迈向质的飞跃，从点的突破迈向系统能力提升。

卡塔尔半岛电视台评论称，在过去20年中，中国已经从一个“获取”和“模仿”技术的国家，转变为一个改进现有技术并进行更多创新的国家。

“事实证明，封锁与打压阻挡不住前进之势，这是中国科技实力发展到一定阶段的必然。”“人民科学家”国家荣誉称号获得者、中国航天科技集团五院技术顾问叶培建院士说。

哈佛大学近日发布的一份报告指出，中国技术创新的能力并不完全取决于它能够接触到多少美国技术。

面对复杂的科学难题，合作始终是“主旋律”。

“强调科技创新的自立自强，并不是说要关起门来搞创新。”科技部部长王志刚说，自立自强与开放合作不是对立关系，而是辩证统一的。

今年3月31日起，“中国天眼”面向全球开放，各国科学家均可提出申请，经审核后使用“中国天眼”开展观测和研究。

作为全球唯一的超大型射电望远镜，“中国天眼”的开放，是中国向世界释放的开放合作信号，对推动全球天文观测和天文研究重要性不言而喻。

如今，正有越来越多的研究者提出项目申请，以使用“中国天眼”观测研究。其中，外国研究人员的数量在不断增加。

创新无国界。在复杂多变的国际形势下，以开放姿态融入全球创新网络，才能更好应对挑战和变数。

当前，中国已经与多个国家建立创新对话机制，同50多个国家和地区开展联合研究，深度参与国际热核聚变实验堆等国际大科学工程。“一带一路”科技创新合作计划支持8300多名外国青年科学家来华工作，建设33家联合实验室。

新冠肺炎疫情发生以来，中国抗疫工作的一个重要内容，就是持续和各国开展抗疫科技研究和经验分享。

如今，聚焦数字经济、新能源智能汽车、智能装备、工业互联网、科技服务等领域，中欧正在不断加快合作步伐。在这些技术领域，中国不仅有后发优势，而且市场足够大，未来双方合作潜力无限。

创新不是“独角戏”，而是“大合唱”。

英国《金融时报》报道指出，中美两个技术大国联系紧密，一旦“脱钩”，将给数百家美国科技公司带来沉重经济打击。

一些美国技术公司负责人指出，继续“去中国化”，最终导致的结果就是“去美国化”，因为切断美国进行有效竞争所需的思想、人员、技术和供应链，也将破坏美国的创新。

北大国家发展研究院名誉院长林毅夫说，美国“封锁”的一定是技术含量很高的技术或产品，其研发成本相应也很高。如果不与中国这个大市场做生意的话，其新技术的高盈利很可能就变成低盈利甚至不盈利。

如今，全球愈演愈烈的“芯片荒”正让手机、汽车等行业遭受严重冲击，成为“脱钩”代价的一个典型案例。

业内人士指出，“缺芯”，一方面有疫情带来需求激增而芯片企业产能未能及时跟上步伐的原因；另一方面，也与美国发起针对中国企业制裁，导致半导体产业链出现订单转移有关。

由于“缺芯”，包括通用、福特、丰田等国际车企在内的一些工厂相继减产甚至停产。

限制技术出口是一把“双刃剑”，既会伤害到中国的高科技企业，也会伤害到与中国有往来的美国乃至其他国家芯片、半导体等高科技企业。

英国《金融时报》副主编、首席经济评论员马丁·沃尔夫指出，中美之间会有很多竞争，但两国也必须展开深入合作，“遏制中国并不可行”。

“在日益互联的世界中，对中国采取‘卡脖子’、打压的办法，无异于自我孤立，最终受损的将是自己。”对外经济贸易大学教授崔凡说。

（新华社北京9月21日电 记者于佳欣、谢希瑶、胡喆、戴小河）

明月万里照征衣

——参加“和平使命-2021”联演中国军人的战地中秋

■王琢舒 新华社记者 梅世雄

看见月饼，张文宇才反应过来，过中秋节了。

21日，正在参加“和平使命-2021”上合组织联合反恐军事演习的北部战区某合成旅合成一营炮手张文宇，从第四次实兵合练现场回到“中国营”，指导员付柯强递给他两块月饼。

就在几个小时前，张文宇和战友们在东古兹靶场参加了正式演习前的最后一次实兵实弹合练。与他手中月饼的香甜味撞了个满怀的，是他满身的“硝烟味”。

明月照征衣，万里寄相思。为了祖国，为了和平，在这个中秋之夜，550余名中方参演官兵同张文宇一样，把对祖国和亲人的无限思念，深深埋在心底。

“叫爸爸，叫爸爸。”合成一营班长王春明正在等着电话那头不到一岁的儿子开口叫“爸爸”。

当听到电话那头，儿子终于稚嫩地喊出一声“爸爸”时，两行热泪从王春明黝黑的面庞悄然划过。

和王春明一样正在和家人打电话的，还有第一次出国执行任务的上士张明哲。这一天，张明哲的儿子刚刚拍完两周岁生日照。

无法第一时间看到儿子的照片，张明哲只能根据妻子的描述，不停地问儿子：“今天拍照是不是拿枪了？拿枪的宝宝帅不帅？”

合成一营某连政治指导员孟曦刚刚结婚，蜜月还没过完，就投入到紧张的任务准备中。对于孟曦来说，今年的中秋，他与远在家乡的妻子，只能遥寄相思。

“我们就是‘前伸的触角’，要像尖刀一样刺向敌人的心脏。”在实兵合练现场，合成一营营长阚金柱曾这样对记者说。

中秋之夜，这个钢铁硬汉拿出女儿的照片反复看。“多久没有见到女儿了？”“半年多吧，今年春节后就没回去看过她们。”话声未落，阚金柱已是泪水盈眶。

在这个秋意浓浓的夜晚，参演官兵倍加思念家乡的亲人。“爸妈，我在这边都好，一定努力完成好任务，放心吧”“媳妇儿，咱妈做的月饼最好吃了，你替我多吃两块”“爷爷，祝您中秋快乐，身体健康”……

一家不圆万家圆。对于参演官兵而言，不能和家人团聚的节日，又何止是一个中秋，还有许多个春节、元宵、端午……但中国军人把思念藏进心里，把使命担在肩上。

“一轮明月照古今，千年家国两相依。”过了这个中秋之夜，明天又是参演官兵出征的日子。他们，时刻准备着，把家国情怀融入不懈奋斗，将新的光荣写在强军征程。

（本报俄罗斯奥伦堡9月21日电）

“和平使命-2021”举行第四次实兵合练

本报俄罗斯奥伦堡9月21日电 王琢舒、新华社记者**梅世雄**报道：参加“和平使命-2021”上合组织联合反恐军事演习的各国参演部队，21日在俄罗斯奥伦堡州东古兹靶场成功举行第四次实兵合练。这是各国参演部队在正式演习前举行的最后一次全要素、全过程实兵实弹合练。

一望无际的东古兹草原，秋风阵阵。13时许，随着信号弹升空，实兵实弹合练拉开序幕。根据演习计划，这次合练按照全员全装的方式进行。

记者在现场看到，侦察机率先临空，歼击机、轰炸机接连出击，步战车、突击车轮番登场，火箭炮、防空导弹弹无虚发……苍茫的草原上铺展开一幅壮阔的秋日演兵图。

在近1个小时的演练时间内，各国参演部队演练了封锁行动、战术机降、前出防御、防御战斗、转入进攻、追击战斗、第2梯队分队前出等7个实兵行动。

联合导演部认为，这次实兵实弹合练，衔接紧密，各方配合默契，陆空协同顺畅，达到了预期目的，为正式演习打下了良好基础。

根据预定计划，“和平使命-2021”联合反恐军演实兵实弹演习将于23日举行。