

专家解析

# 美国操弄“台湾牌”祸心重重

新华社北京8月7日电 美国众议长佩洛西不顾中方坚决反对和反复交涉,在美国政府的纵容和安排下,明目张胆窜访中国台湾地区。这一倒行逆施严重侵犯中国主权,严重干涉中国内政,严重违背美方所作的承诺,严重危害台海和平稳定。多位专家受访指出,美方在台湾问题上屡屡采取错误言行,企图打“台湾牌”阻挠中国完全统一和中华民族复兴进程,这一图谋注定无法得逞。

## 美方操弄“台湾牌”变本加厉、花样繁多

中方针对美台勾连的挑衅行径采取坚定有力的反制措施,美方声称中方“改变台海现状”。那么,台海现状到底是什么?受访专家指出,台湾从来不是一个国家,中国只有一个,两岸同属一国,这是台湾自古到今的现状。中华人民共和国政府是代表全中国的唯一合法政府,台湾是中国的一部分,这是几十年来一直不变的海台现状。

这个现状究竟是被谁打破的?专家一针见血地指出,破坏者恰恰是美国反华势力和台湾“台独”分裂势力。2000年,美方把单方面炮制的所谓“与台湾关系法”置于中美三个联合公报之前,把所谓“对台六项保证”放在美国一个中国政策表述中,这是不折不扣改变现状。蔡英文上台后不断推进“新近式台独”,大搞“去中国化”,在各种场合制造“两个中国”“一中一台”的假象,这是明目张胆改变现状。

中国社会科学院台湾研究所台美关系研究室主任汪晖指出,当前台海局势面临新一轮紧张和严峻挑战,根本原因是台湾民进党当局和美方不断改变现状、制造事端。美方操弄“台湾牌”动作频频、花样繁多,包括“窜访牌”“军售牌”“立法牌”“国际参与牌”“经济牌”等。

——“窜访牌”。近年来,美方大幅放宽美台官方交往约束,美国行政部门官员和国会议员多次窜访台湾,双方往来的层级和频率明显提升,突破了美方仅与台保持非官方关系的承诺。

——“军售牌”。美方持续对台出售武器装备,2016年以来对台军售逾15次,累计金额近200亿美元。今年对台军售就已有4次,严重违反

一个中国原则和中美三个联合公报特别是“八一七”公报规定。

——“立法牌”。美方持续炮制涉台相关法案,既有单独的涉台法案,也有在综合性法案中夹带涉台条款,通过国内法对外实施“长臂管辖”,图谋把中美关系中的重大政治问题变为本国的“实务问题”,为“以台制华”提供政策条件。

——“国际参与牌”。美方不断鼓噪支持台湾拓展所谓“国际空间”、参与国际组织活动,攻击联合国大会第2758号决议,散布“台湾地位未定”谬论,企图推动台湾问题“国际化”。

——“经济牌”。美方以助台拓展国际经济空间为由,怂恿台湾在经济上与大陆“脱钩断链”,包括降低对大陆贸易依赖,减少与大陆的经济合作,特别是对两岸科技领域合作进行限制。

汪晖指出,美方不择手段打“台湾牌”,不断歪曲、虚化、掏空一个中国原则,严重违反美国政府在台湾问题上对中国政府作出的承诺,严重违反国际关系基本准则,严重侵犯中国主权和领土完整,严重破坏台海和平稳定,向“台独”分裂势力发出严重错误信号。

## 美方全方位压榨台湾,岛内百姓深受其害

“美方行事一贯牺牲他人、满足自己,其一再操弄台湾问题,加强美台勾连,并非出于对台湾利益的考虑,相反是在压榨台湾,获取大量经济与政治利益,这是不争的事实。”外交学院美国研究中心主任李海东说。

“近些年,美方把中国视为最主要和最严峻的长期挑战,极力渲染和炒作台海问题,根本目的是为了遏制中国发展。”汪晖指出,眼看中国整体实力跃升,美方表现出越来越强的焦虑感。美方不愿放弃台湾这颗重要“棋子”,遂不断调动盟友加紧介入台湾问题,拉帮结伙阻挠中国统一进程,以最大限度发掘台湾的“政治价值”。

专家分析,美方深知民进党当局为谋“独”必须倚仗自己,于是把台湾当成“提款机”,肆无忌惮地全面压榨台湾的经济价值。除让台湾花费巨款对美军购、缴纳高额“保护费”外,美方还

不顾岛内民众强烈反对,要求台湾开放含瘦肉精的美猪进口、购买美国民航客机;为解决“芯片荒”,要求台积电赴美建厂,交出库存、客户名单等资料;美政客还频频收取台湾当局高额“政治公关费”,编造台“对美外交成绩”……

中国社科院台湾研究所副所长张冠华指出,民进党当局一心向美国靠拢,以高昂的代价换取虚妄的政治利益,搞经济上的“倚美谋独”“亲美疏陆”让台湾付出高昂代价,其后果注定由广大台湾民众承受。

“为换取美方政治支持,民进党当局不惜损害岛内民众的福祉,严重损害台湾同胞的经济民生利益。”张冠华说。

## “以台制华”注定失败,“倚美谋独”死路一条

“美方任何政策的出发点都是保护自身利益,其一贯的外交政策行为都是牺牲地方、满足自身,这已被种种事实清晰证明。”中国社科院台湾研究所政治研究室主任曾润梅说,民进党为了实现“台独”幻想,深陷“倚美谋独”的迷思,将台湾命运押宝在贪婪自私的美国反华政客身上,这种做法极不负责任,也十分危险。

“台湾问题涉及中国核心利益,没有任何妥协退让余地。中方绝不会坐视美国打‘台湾牌’服务国内政治和政客私欲。”厦门大学台湾研究院院长李鹏指出,美方不论以什么方式支持纵容“台独”,最终都将是竹篮打水一场空。在台湾问题上挑衅滋事,企图以此迟滞中国发展,完全是徒劳的。美方须停止打“台湾牌”搞“以台制华”,不要在错误和危险的道路上越走越远。

北京联合大学台湾研究院教授朱松岭指出,美台加紧勾连挑衅的背后,包藏的是“以台制华”的祸心,打的是“倚美谋独”的算盘。民进党当局甘心充当美国反华势力的“棋子”,肆无忌惮“独”挑衅,完全是误判了形势,打错了算盘,绝不可能得逞,只会将台湾推向灾难深渊,给广大台湾同胞带来深重祸害。

朱松岭说,中国历史上曾饱受列强侵略,包括台湾同胞在内的14亿中国人民决不允许历史的悲剧重演。

# 东部战区接续开展联合演训检验精确打击能力

新华社南京8月7日电 7日,中国人民解放军东部战区按计划,继续在台岛周边海空域进行实战化联合演训,重点检验联合火力对地打击和远距离空中打击能力。

东部战区空军连续出动预警机、轰炸机、干扰机、歼轰机、歼击机等多型多批战机,继续在台岛周边空域成体系实施联合侦察、制空作战、对地突击、支援掩护等实战化演训。在海空体系支援下,

空中打击兵力协同远箱火、常规导弹部队,区分多个方向,对预定目标实施联合精确打击演训;多支轰炸机编队按照预设航线,南北双向穿越台湾海峡;数架歼击机联合海上驱护航开展联合演训。

东部战区空军参谋部某处处长张智说:“此次行动,系统检验了信息化条件下体系进攻战役战法,锤炼提升了对岛屿要害目标精确摧毁能力,确保空中力量打得快、打得准、打得狠。”

# 省属国企:高温下的坚守

湖南日报全媒体记者 王亮  
通讯员 王妍 袁慧 唐时荣

建设现场,工人们头戴安全帽专心施工,汗水沿着脸颊不断滑落;高速公路一线,机电组迎着烈日爬上门架,维修光纤电缆……今夏,面对炎天热气,湖南省属监管企业不惧“烤”验,始终坚守在工作一线,忙建设、抢进度、稳生产、保民生,展现国企担当。

## 省建设投资集团:助力首届旅发大会

烈日当空,骄阳似火。8月4日,张家界市永定区西溪坪街道,楼宇之间随处可见脚手架与安全网。省建设投资集团的工人们头戴安全帽,身穿橘色反光背心,正在进行墙壁外表面施工。

38℃的高温下,汗水很快浸湿了工人的衣衫和马甲,豆大的汗滴不断落下。项目管理人员则准备好了各类防暑物品,同时合理安排工人作息时间,确保施工安全。

为迎接首届湖南省旅游发展大会,永定区城市风貌整治项目于6月开始施工,共涉及七条主线近千栋房屋。项目部上下齐心协力克服高温不利影响,目前已完工650余栋,铺开工作面达90%。该项目负责人表示,全力支持张家界市办好首届省旅发大会是国企义不容辞的责任,省建设投资集团将严格按照既定方案和时间节点,坚持高标准、高质量,加快推进永定区城市风貌整治项目建设。

## 现代投资有限公司:高速路上保通保畅

在烈日的炙烤下,高速公路的路面温度能达到50℃。

8月3日中午,耒阳养护路产安全管理所的

工作人员徒步行走在高速路上,头顶的骄阳、路面升腾起的热浪,让他们无处可“躲”。

现代投资经营高速公路里程达521公里,其相关负责人介绍,高温天气下,高速公路存在诸多隐患,设施设备易发生故障,容不得一丝松懈。

8月4日,在长韶娄高速K62公里处,长韶娄高速收费机电组的工作人员爬上门架,对光纤电缆进行维修。顶着烈日忙碌2个小时后,工作人员的皮肤被晒得通红。

作为“抢修队”,机电组每天穿梭在140多公里的路段上,到7月底,已连续在一线“奋战”一个月。维修情报板、摄像头,调试车牌抓拍设备,处理光纤传输故障。哪里有问题,哪里就有他们的身影。

## 湘水集团:错峰施工特设休息室

8月2日,当清晨的阳光照射在澧水河畔时,湘水集团旗下省水运投石澧项目青山枢纽工程的工人已戴上安全帽,穿上反光衣,走上工地开始了作业。

至上午10时,工人停工返回宿舍休整,到下午4时左右,工人开始上工,工作至晚上8时。澧水石门至澧县石澧航道建设工程是2021年开工的省水运重点建设项目,工期48个月。近期,该项目青山枢纽船闸和泄水闸施工建设全面铺开。

为了保证施工安全和工程进度,项目部联合各参建单位精心部署,在确保工程建设的同时,为建设者们带来清凉一“夏”。

除了错峰施工,项目部还在现场设置了工人休息室,配备了空调、饮水机、凉茶、解暑药品,还安排了专门的医护人员,贴心的安排让工人们干劲十足。

截至7月底,石澧项目青山枢纽已完成投资1.1亿元,超过预期计划的21%,为完成年度任务目标打下坚实基础。

# 面对商圈增多、客源分流以及网上消费冲击,作为长沙标志性商业中心之一的东塘商圈,不断调整优化业态布局——

# 东塘商圈,复兴之路在脚下

湖南日报全媒体记者 欧阳倩

长沙东塘,东一国际商业广场,电子海报在大楼滚动——“新东塘,新魅力”,传递东塘复兴信号。

长沙市雨花区侯家塘街道办事处副主任周湘玉告诉记者,今年5月,东塘商圈百货龙头平和堂关闭,曾引发“长沙老牌商圈衰退”的热议。“两个月过去,重新定位、重新招商,目前已进入细化阶段,将回归体验式商场,打造空间场景、智慧场景、IP场景。我们有信心,东塘商圈将会有更活力、更有魅力。”周湘玉兴奋地对记者说。

## 把线下服务做到极致

——门店员工从传统售货员向专业家电家装设计师转变

东塘商圈是长沙商贸发展的缩影。平和堂、友谊商城、通程电器、金色家族曾是东塘商圈的佼佼者。

随着平和堂、金色家族闭店,东塘商圈进入蝶变关键期。

“谈转型,不能一味唱衰实体,盲目参与线上‘厮杀’。”通程电器经营公司总经理柳植说。

作为东塘商圈的见证者,2004年,通程电器以旗舰店的形式入驻东塘。从百货商场的柜台到专业连锁卖场,通程电器东塘店展现出强劲生命力。“开业当天,我们从早上7时卖到晚上11时,单日销售额破1500万元,轰动长沙。”柳植说。

这种局面从2012年起被电商改变。“双十一”“双十二”“618”等电商促销节来势汹汹,给实体店带来不小冲击。

每年电商促销节,家用电器销售额在各大品类中保持着前三位的纪录。“这对低端的、刚需类家电的冲击是致命性的。”柳植说,这几年,通程电器门店不断调整,进入缩减、优化阶段。

“转型的重点是提高线下运营能力,建好生产与市场需求大数据,向‘美好生活解决方案提供者’转变。”柳植介绍,城市快速扩展,带来了改善型住房用户新的需求,也为老旧社区的客户提供了新需求。

通程电器在这两个赛道发力。在改善型住房需求中,市民希望腾出更多的空间,这使得中央空调、嵌入式冰箱、嵌入式洗碗机等需求增大。“以前是装修完后再买家电,现在是家电前置,在装修进场前先定好家电,再根据家电走水电线路。”通程电器东塘店工作人员小梁介绍,门店员工也从传统售货员向专业家电家装设计师转变。

对老旧小区,通程与家装公司合作,改造老旧小区厨房与阳台。烘干机、洗衣机、烘焙机等小电器销售迎来机遇。

线下门店也向体验店变身。目前,华为全生态



夜幕下的东塘商圈流光溢彩,人气火爆。

万超滔 摄

产品体验店、海尔智家体验中心、美的智小空间等多个沉浸式场景生态已相继落地通程电器。今年上半年,通程电器东塘店销售量保持两位数增速。

## 打造IP爆点增强吸引力

——把单个品牌带来的私域流量变为商圈发展的公域流量

通程的发源地在东塘立交桥西北角。一栋砖红色的楼宇——金色家族大楼,这是通程总部所在地,也是通程集团自持物业。

金色家族曾是长沙奢侈品牌集结地。每年举办的新品时尚发布秀,是湖南时尚的“风向标”。“这里以前男装都是私人定制的,西装动辄十几万元一套。”在东塘生活了30多年的“老口子”陈多强说。

金色家族几经易主,做过主题卖场,也引进过黄金珠宝品牌,均没有起色。

在柳植看来,东塘商圈要复兴,商圈各个小板块要形成业态的差异化,错位发展、共享“流量”。为此,通程集团在2020年引入盘小宝亲子中心,打造面积超1万平方米的亲子互动乐园。这座长沙面积最大的室内乐园,去年10月试运营,赚足了眼球。

因保留原大楼结构,盘小宝中央有近3层楼高,建有国内最高的室内滑梯,设有飘空小火车、公主屋、mini消防署等69个项目。除了游玩项目,盘小宝每天开设24节教育课,如皮影、陶瓷、沙画、织布、摄影等。

消费者进门就能拿到当天的课表,可以对照安排,选择感兴趣的课程。“单一的游乐,家长不一定愿意买单,但这种边玩边学习的项目,我们乐于接受。”年轻妈妈小杨早早来排队,计划花大半天时间带孩子游玩。

盘小宝还打造“虚拟社区”。不少居民选择办理年卡,带小孩游玩和上特色课程。比如一堂烹饪课,就把20余个原本不相识的家庭组建在一起,培育了更大的交际圈。

今年“五一”,盘小宝人流量破万,销售额超100万元。暑假期间,盘小宝还与漫客合作,引入奥特曼、霸天虎等IP,进一步丰富场馆内容。

“商圈繁荣要靠人流。盘小宝的目标群体是儿童,儿童背后是整个家庭。小孩在室内玩,家长可在附近逛街休闲。”盘小宝工作人员谭强说,以家庭为单位的客群融入东塘商圈后,又倒逼周边商家创新商业模式,推动品牌升级。

“商贸综合体已形成‘社区社群’。各个品牌

将共享流量,把单个品牌带来的私域流量变为商圈发展的公域流量。”雨花区商务局一位工作人员说,以盘小宝为中心,金色家族大楼餐饮日益增多,凯旋门、炊烟时代等品牌纷纷抢滩。

以友谊商城为代表的传统商场抢抓这一流量。友谊商城工作人员刘晚容介绍,在业态上,友谊商城不再局限做百货,而是抓住东塘商圈庞大居民群体,增加配套设施如餐饮、医美、运动体验、美容、影院和KTV等品类,弥补商城没有配套的劣势。

这几年,伴随着星巴克、瑞幸咖啡、7-11便利店、华为等相继入驻,年轻客群涌入。

从2020年起,友谊商城还引导商户线上转型,打造了专门直播间,每个品牌每月可申请3场大型直播。资生堂专柜店长廖珊说:“我们也与商城一起成长,从线下‘柜姐’向带货主播转型。”

## 放大文化元素抓住年轻人

——老味道、新潮流,让客人将消费热情留在这里

伴随着商业转型和消费升级,东塘商圈

如何复兴?

“商业是消费转化渠道,文化和历史才是长久吸引力。”潇湘电影集团财务总监周明说,进驻东塘后,他们打造了我省首个“电影+”文创商业综合体。

走进潇湘影集商场,随处可见电影元素:影片海报构成的背景墙,以电影《龙门客栈》为原型的休息室,还有旧式录音机、电话机等物件展。

毗邻商场还打造了“潇湘小镇”项目。说是“小镇”,其实是巷子。静谧的巷子、长条麻石……这里保留了多处上世纪70年代老院落和摄影棚,目前已入驻30余家文创企业和90多家品牌商户。

小镇将与不同品牌或者潮流团队进行合作,策划文创市集、主题展览,或者举办电影发布会、电影沙龙等活动,吸引众多潮流青年和文艺创作者互动体验,将消费热情留在这里。

2004年开业的步步高东塘店是步步高第一家省城超市店。近年来,步步高将熟邻文化、市井文化进一步延伸,打造步步高东塘里项目。

相比传统老店的单一购物,东塘里不仅业态丰富,还多了一些网红范儿。记者看到,网红楼梯、经典全透明窗户造型,在红绿配色中非常抢眼,3层楼房分成多个小空间,多层次布局。虽没有商业综合体的“高大上”,却“小而美”,极具烟火气息、老长沙味道。

东塘里定位为“服务于社区的新兴生活方式”,以东塘周边63万人群为目标,网络下单、送货上门,网红菜市场、超市、美食街等需求一站式解决。

东塘商圈设计资源丰富。以地铁东塘站为圆心,周边2公里范围内,汇聚了1370余家工程建设和设计企业,中建五局、五矿二十三冶、路桥公司、中国电建中南院等产值、营收过百亿元的龙头企业就有6家。工程建筑业产值达到2556亿元,占长沙市三分之一、全省五分之一;工程设计业营收达到216亿元,占全省30%以上。

“以工程设计为抓手,东塘商圈培育壮大文化创意产业链。将采取一中心(科创公共服务中心)、一基金(科创基金)、一基地(创新创业示范基地)一体化运作模式,打造中部(长沙)工程技术创新智谷。”长沙市雨花区科技局相关负责人介绍,智谷瞄准“1+3+9+N”产业体系,即以1个工程技术产业集群为核心,构筑产业孵化、共享设计、设计产业联盟3大创新发展平台,围绕绿色低碳、智慧融合,打造碳中和发展研究中心、绿色建筑研究中心等9大技术创新中心,完善咨询教育、基础支撑、推广提升等N个配套服务。力争10年内年产值突破千亿元。

东塘商圈,正以新的姿态回归。

**福彩圆梦 福泽潇湘**

发行原则:公开 公平 公正

湖南省福利彩票发行中心

监督电话:0731-89735552