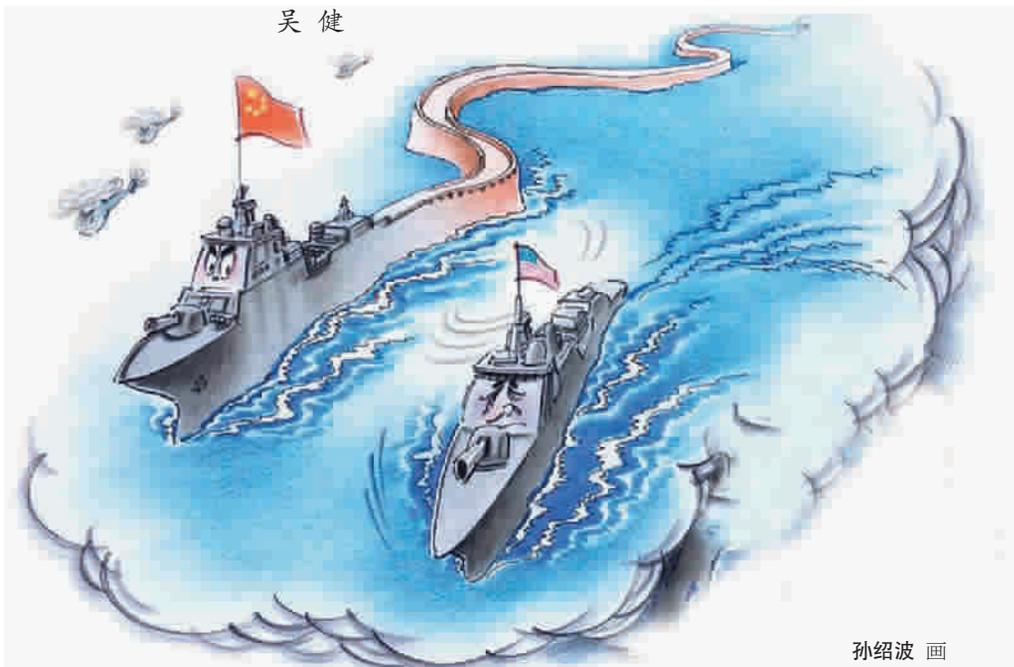


台海“碰瓷”？美国“悠着点”！

吴健



孙绍波 画

新民眼

近来,美国发出的“杂声”分贝有所抬高,其中刺耳的莫过于美军考虑派军舰通过台湾海峡。6月5日,中国外交部发言人华春莹就此回应:台湾问题是中美关系中最重要最敏感的核心问题。美方应切实恪守“一个中国”原则和中美三个联合公报规定,慎重处理涉台问题,以免损害中美关系和台海地区和平稳定。这番措辞比较柔和,但“绵里藏针”,立场明确而坚定,那就是曾经美国军舰横冲直撞的台海,已不再是“冒险乐园”了,“碰瓷”有风险。

美国某些贸然举动或言行,会让“台独”分子产生一些非分之想。其实,仔细观察这些言行的规律,能发现它们不过是美国国家利益摆布下的“小军棋”,“要你时别高兴,不过是马前卒;不要时得识相,赶紧悄然闪人”。

英国经济学大师亚当·斯密在《国富论》中有“理性人”概念,意思是人的行为取决于经济动机,人会使自己的利益最大化,而且人的行为是通过理性思考产生的,所以叫“理性人”。“国者人之积”,国家亦如此,国家行为大体建立在国家利益的函数关系上。就美国而言,当年干挠新中国解放台湾时,是以意识形态冷战为出发点,图谋威胁包括新中国在内的社会主义阵营。而随着世界格局改变,美国意识到与中国交往符合最大的国家利益,才在1979年依照“断交、废约、撤军”的原则,断绝与台湾当局的军事关系,废止“美台共同防御条约”,与中国实现关系正常化,而1978年11月18日参加完“蓝星演习”的“中途岛”号航母也成为最后一艘“协防”的美舰。

然而,美国为了不可告人的阴暗心理和目的,仍推出所谓“与台湾关系法”,继续对台售武,妄图留下一些可供操弄的稻草。特朗普上台后,商人讨价还价、见利忘义的偏执心理,使得华盛顿某些人的偏执声浪高了起来,甚至有人叫嚷要“更强硬”,以至于动足坏脑筋,把“碰瓷”也列入图谋之中。其中颇具“眼球效应”的军舰“航行自由行动”也被视为“选项”。美国海军战争学院教授詹姆斯·霍姆斯曾形容:“和平年代,国与国之间的军事较量,几乎都体现在海空较量上。”

然而,万变不离其宗,不管美舰是不是“碰瓷”,都只不过是“过客”,根本改变不了台湾是中国领土一部分的事实,也改变不了中国必将实现祖国统一这个历史进程。历史证明,台湾问题虽然不时会受到一些外部因素干扰,但中国的综合实力决定

了,我们完全有能力排除一切干扰实现祖国统一,决定着祖国统一的最终方向。

早在2016年,等待入主白宫的特朗普曾以通电话的方式,试图质疑“一个中国”政策,可这些举动更像是一种商人式的“小聪明”和吸引眼球的即兴表演,面对意志坚定的中国,特别是面对美中远大于分歧的共同利益,特朗普又表示充分理解“一个中国”并将奉行该政策。“军舰过海峡”之类“碰瓷”式的闹剧,不过是往传统菜肴里多加点美式大麻,就看我们如何去动筷子,“水来土掩”。

虽然台湾海峡是国际水道,但美舰真敢从那里走,显然是对中国别有用心。现实是,如果真走出这一步,美方的不舒适感将与它带给中方的不舒适感相差无几。仅就军事能力而言,美国海军战争学院教授埃里克·佩德森就指出,过去五年

来,中国近海防御能力发生质的变化,从整体态势感知到“反介入/区域拒止”作战能力都有显著提高,而且中国不止在东南沿海建立稳固的海防,在西沙、南沙群岛的国防建设已达到相当程度,构成绵密的“海上长城”。鉴于人民军队日益充分的现代化建设成就和日益增长的战斗素养,可以确保在“有事时”胸有成竹,一击制敌。这一点,已经连我们的对手都不得不承认了。在之前曾经有过的“较量”中,体现得淋漓尽致。

美国凯托学会高级研究员道格·班多曾说,特朗普身边的圈子流行这样的理论:美国只需用少许火药,就可以震住别人,但不要忘了,冒犯一个处在上升中并只会越来越强大的大国的核心利益,只能招致灾难性的后果。“美国在今天的最重要的利益是维持和平,而不是挑起冲突”。

声音·八方

“首批目录纳入了血友病、白化病等121种疾病,因冰桶挑战活动被社会公众熟知的罕见病‘渐冻人症’肌萎缩侧索硬化也被纳入。”

——国家卫生健康委员会等5部门日前联合公布《第一批罕见病目录》。业内人士认为,目录的出台将提高药企对罕见病用药的研发积极性,加快罕见病药品上市进程,从而改善罕见病患者的生活质量,并将为罕见病药物纳入医保提供参考依据。

“截至4月底,中国4G网络覆盖全国95%的行政村和99%的人口,超过95%的行政村实现光纤宽带网络通达。”

——中国工业和信息化部昨天发布的数据显示,全国新建4G基站12万个,总数达340万个。多地电信企业实施新一轮免费提速,全国使用100M及以上宽带的用户增加3700万户,在宽带用户中占比达到47%。北京、上海、重庆等数十个城市已经开始提供千兆宽带业务。

“最高蓄水位175米的三峡水库,防洪库容达221.5亿立方米,是汛期确保长江中下游防洪安全的重要屏障。”

——三峡水库坝前水位昨天8点已消落至145.34米,逼近145米防洪限制水位,释放防洪库容近220亿立方米。这标志着三峡水库腾库防汛工作基本完成,进入汛期调度阶段。

“这次试航是‘天鲲号’第一次真正意义上的航行,这次出去要根据预先制定的试航计划严格试航。在此基础上我们要学习使用这条船,还要在使用的过程中提前发现问题,防患于未然。”

——“天鲲号”船长张燧说。造岛神器“天鲲号”8日驶离码头,进行为期3天的海试。该船融合了当前世界最新科技,各项性能指标均超过现役亚洲第一大自航绞吸挖泥船“天鲸号”,成为新晋“亚洲第一”。

“妈妈说以前得到了别人的帮忙,在生命完结时也希望都能帮到别人,回报这个社会。”

——李女士的儿子说。日前,42岁的李女士捐出了全部有用的器官,肝脏、胰腺、一对角膜,挽救两位患者生命,并为两位患者送去光明。四年前,在北京她也接受过器官移植手术。这是我国首例器官捐献受益者捐献器官的案例。

声音·热点

电商专供产品到底有何“猫腻”？

“我跟家人在线下家电卖场中看中了几款大家电,包括电视、洗衣机、空调,我们记下了型号、价格,拿回家准备在网上比价。结果电商上怎么都找不到同款,明明看照片外观、功能基本一模一样,但型号字母就是有区别,有的就只差一位。不过电商上面的价格真的便宜好多。”

——正在装修新家的徐小姐说。

“为了不影响卖场的销售,家电品牌会推出部分电商专供定制版,后者价格低廉,却存在质量差别。这些区别不会被写在介绍中,消费者也无法明确对比。”

——业内人士介绍。

“有一次在网上购买了某品牌的羊绒保暖衣,促销价格仅为实体店的三折。结果买到手后发现,实体店内的含绒量显示是70%,这款促销产品含绒量只有30%。和店主交涉的时候,客服人员明确表示,这是‘电商专供’款,所以才打三折。”

——北京市民郭女士向消协反映称。

下周“买买买”一族将迎来电商6·18大促。然而,不少消费者现在经常会看到,一箱同品牌的纸巾网店便宜十几甚至二十几元,一件同品牌同款的服装网店价格只有实体店的三分之一……出现这种情况与品牌“电商专供”策略密切相关。

除了价格的差别,“电商专供版”跟“线下实体店版”有什么区别?专供电商渠道的商品是否真的物美价廉?

“‘电商专供’商品一般服装、电器、鞋帽、箱包等品类较多,消费者要擦亮眼睛,在选购商品时,不能仅比较价格,一方面有机会还是要到线下比较,另一方面也要参考一些已购消费者的评价。”

——电商分析师鲁振旺建议。

“虽然‘电商专供’产品的质量与线下同款有一定差距,但‘电商专供’产品为同一品牌商生产,也经过授权销售,所以不是假货,只是销售的渠道靠互联网。”

——电子商务研究中心主任曹磊表示。

“为电商平台专供商品是企业

为区隔线上线下渠道采取的营销策略,目的是为维护价格体系的稳定和不同分销渠道商的利益。这样做既可以在一定程度上解决线上、线下的矛盾冲突,也有利于企业对产品结构进行差异化布局,以满足消费者的不同需求。”

——某企业品牌部工作人员表示。

“网店的售后和安装人员并非品牌或实体店人员,而是电商从网上找的安装公司。安装师傅第一次上门,因为我没有发票拒绝安装。第二次上门安装时,又花了20元从安装人员手里买密封胶圈。售后和安装服务确实是缩水了。”

——北京市民徐女士从某电商平台购买了一套智能一体马桶,价格比实体店便宜了接近1000元。

“‘电商专供’商品一般是价格较低而品质稍逊的商品,可以说‘一分价钱一分货’。而且这里的‘货’不仅仅指商品质量,也包括商品售价中包括的服务价值。”

——电子商务研究中心法律权益部分分析师姚建芳认为。“电商专供”商品虽为同一品牌方生产,不属于假货范畴,但也不排除个别品牌面临售后服务短缺问题。

“商家如果卖的是‘电商专供’商品,首先必须要保证质量合格,并符合产品的品牌定位,其次应该向消费者进行明示,并告知消费者商品之间的差异,让消费者在充分了解的基础上进行选择。同时,相关部门也要加强管理,通过规范‘电商专供’商品的标识与销售,有效维护消费者合法权益。”

——业内人士指出。

本栏编辑 黄佳琪



关注时事热点,聆听八方声音,敬请关注本报微信“新民眼”。