

今日聚焦

受新冠疫情、国际舆论等因素影响,以色列接连释放“降温”信号

内外承压,内塔尼亚胡谨慎推进吞并计划

■本报记者 李雪 裘雯涵

7月1日是内塔尼亚胡先前设定的开始对约旦河西岸部分地区“实施主权”的日子。

内塔尼亚胡在去年4月议会选举前曾承诺,如果获得连任,将着手把以色列领土拓展到约旦河西岸部分地区。经过艰难谈判,今年4月,内塔尼亚胡与中间党派蓝白党领导人本尼·甘茨签署联合政府协议。根据协议,从7月1日起,以色列将在美国所谓的“中东和平新计划”下推进对约旦河谷和约旦河西岸犹太人定居点“实施主权”,所涉土地面积约占约旦河西岸地区的30%。

但内塔尼亚胡6月30日暗示,可能不会如期实施这一吞并计划。分析人士指出,面临内外多重压力,以色列政府举动或相对谨慎,但吞并计划“势在必行”,无疑将给动荡不安的中东局势再添变数。

计划可能缩水延期

根据内塔尼亚胡4月与蓝白党领导人甘茨签署的联合政府协议,以色列将从7月1日起在美国所谓的“中东和平新计划”下推进对约旦河谷和约旦河西岸犹太人定居点“实施主权”,但最近有迹象显示这一计划可能会大幅缩水。以色列媒体6月26日援引巴勒斯坦一名高级官员的话说,以方已向巴勒斯坦总统阿巴斯传达信息,将只对约旦河西岸犹太人定居点中的2至3个“实施主权”,不会对约旦河谷“实施主权”。

6月29日,内塔尼亚胡再度为吞并计划降温,称对约旦河西岸部分地区“实施主权”是一个复杂过程,需要顾及许多外交和安全因素。

6月30日,内塔尼亚胡同到访的美国特使阿维·伯科茨以及美国驻以色列大使戴维·弗里德曼等人就吞并计划举行会谈。他在会谈后表示,以政府仍在就该计划“开展工作”,“未来几天还将继续努力”。以色列舆论普遍认为,内塔尼亚胡此言暗示7月1日恐难如期实施吞并计划。

以政府内部存分歧

外媒称,以色列政府内部对此存在分歧。据以色列媒体报道,蓝白党领袖甘茨29日会见美国驻以色列大使戴维·弗里德曼和美国中东问题特使阿维·伯科茨时表示,他更关心的是新冠病毒大流行。甘茨称,应当尝试争取巴勒斯坦方面和国际社会支持美国的“中东和平新计划”。

美联社称,以色列两大执政伙伴之间不断



升级的分歧,使人们对吞并计划的可行性产生了质疑。

这一“扩土”计划是内塔尼亚胡在去年4月议会选举前提出的,可谓备受争议。自1967年中东战争以来,以色列占领约旦河西岸,随后开始兴建犹太人定居点。以色列和巴勒斯坦均宣称对此地拥有主权,这也成为几十年来巴以谈判中的一大棘手问题。

据英国广播公司(BBC)报道,不同资料显示,约有210万至300万巴勒斯坦人生活在约旦河西岸。若推行吞并计划,可能导致约旦河西岸4.5%的巴勒斯坦人生活在“飞地”中。

上海外国语大学中东研究所教授刘中民指出,吞并约旦河西岸的犹太人定居点是内塔尼亚胡长期以来的追求。从本质上来说,以色列既想吞并领土,又想从道义层面避免来自国际社会、阿拉伯世界的过激反对声音,是当前表态的背后原因。

宁夏大学中国阿拉伯研究院院长李绍先表示,吞并约旦河西岸是以色列新政府的既定计划,这一点不会发生改变。如今借美国推出“中东和平新计划”,巴勒斯坦、阿拉伯国家等反应软弱之际,在面临疫情的情况下,以色列政坛十分重视抓住这一“机会之窗”。不过,具体如何推进,以政府存在较大分歧。面对内外压力,以政府未必会在拟定的7月1日采取具体行动,在时间、规模上或有相应调整。“不过,

在11月美国大选前,以色列方面肯定会采取一定行动。”

据以色列媒体披露,内塔尼亚胡正考虑分两个阶段吞并约旦河西岸部分土地,“先少后多”扩张版图,以平息国际社会的反对声音。

“以色列可能会采取蚕食政策,一步一步来。”刘中民说。以色列认为,尽管在舆论层面受到谴责,但很多国家不会“动真格”。不过为了避开过分刺激和难堪,以色列还是会采取亦步亦趋的方式实施扩土计划。

美国也未“开绿灯”?

以色列的扩土计划遭到国际社会的普遍反对。

联合国秘书长安东尼奥·古特雷斯和联合国人权事务高级专员米歇尔·巴切莱特近日都发布声明,敦促内塔尼亚胡放弃扩土计划。以色列此举也在阿拉伯和伊斯兰世界激起强烈反对。

过去数周,以色列最重要的国际合作伙伴之一欧盟也高调发声反对,德国外交部长海科·马斯不久前访问耶路撒冷时就当面向以方表明欧洲的态度。

据外媒报道,美国政府当前态度暧昧,没有为以色列的扩土计划完全“开绿灯”。《卫报》报道,随着国际社会对以色列的反对呼声愈

愈烈,特朗普政府内部也对即将进行的扩土计划有所“降温”。上周,特朗普政府内部举行了一系列高级别会议,美国“中东和平新计划”的“工程师”、特朗普女婿库什纳敦促谨慎行事,称这将损害美国和海湾国家的关系。

此外,美之间也有尚未调和的矛盾。今年早些时候,特朗普政府高级官员表示,以色列同意与巴勒斯坦谈判是美国承认以色列对约旦河西岸地区部分领土拥有主权的条件之一。目前还不清楚,如果没有谈判意向,华盛顿是否会支持内塔尼亚胡的计划。

眼下,以政府内部仍存在分歧,白宫则称希望看到一条统一的以色列阵线。

“我们看到了矛盾。”国际危机组织分析师奥弗·扎尔茨伯格表示,“我们还没有看到这些问题将如何解决。”

知情人士此前透露,美国试图调解内塔尼亚胡和甘茨之间在吞并部分西岸地区计划中所存在的分歧。此外,美方还希望说服内塔尼亚胡将吞并计划的实施推迟至今年9月,以提振总统大选中谋求连任的特朗普的选举利益。

刘中民说:“美国看似给了以色列一块‘大蛋糕’。从美国方面来看,为了配合11月的大选,赢得犹太力量的支持,特朗普政府希望以色列一口吃下这块蛋糕,但以色列在内外压力之下,一口吃下这块蛋糕必定会消化不良。这也是两者间需协调的矛盾。”

新闻分析

不是期限,而是起点

■本报记者 李雪 裘雯涵

连日来,巴勒斯坦民众在约旦河西岸地区举行示威游行,并与以色列军队发生激烈冲突。国际社会对以色列吞并计划普遍持反对态度。有分析指出,如果以色列推行吞并计划,确切后果难以预测,“但是,这对巴勒斯坦人、以色列自身以及中东地区来说,可能是灾难性的”。

首先,以色列的吞并计划将剥夺巴勒斯坦人的主要农田和水资源。

其次,据以色列媒体报道,以色列国防军已经在对实施吞并后可能发生的最坏情况做准备。对以色列来说,将巴勒斯坦逼向墙角,巴勒斯坦内部的哈马斯等激进伊斯兰力量或将借机发动对以色列的抗议示威甚至恐怖袭击,这将是以色列的麻烦。

第三,将扼杀以“土地换和平”理念为基础、解决巴以冲突的两国方案。

此外,从中东地区格局来说,如果以推进吞并计划,不仅以色列和巴勒斯坦之间的和平更加遥不可及,更会令中东地区的乱局雪上加霜。

宁夏大学中国阿拉伯研究院院长李绍先指出,目前巴勒斯坦问题出现边缘化趋势,如果以推进吞并计划,将导致本地区深层次矛盾加剧,使极端势力获得土壤,影响本地区的稳定。

对于外界反对,以色列方面也在权衡。以色列情报机构摩萨德的负责人上周访问约旦,此前约旦国王阿卜杜拉曾警告称,如果继续下去,将与以色列发生“大规模冲突”,也有报道指出,以色列一些强硬派或希望在11月美国大选之前完成这项吞并计划,抓住“机会之窗”,以防民主党总统候选人拜登当选,改变美国的政策。

有分析认为,吞并计划反映了内塔尼亚胡的野心:他想成为重新划定以色列边界的领导人;也有观点认为,这是内塔尼亚胡的一种策略,目的是转移民众对他面临的腐败审判、当前疫情的注意力。

让人略感欣慰的是,近期巴勒斯坦、以色列的立场都有所松动,或为巴以和谈带来转机。让人担忧的是,自上周以来,加沙地带冲突再起。中东局势将如何变化,或许正如外媒所说,“7月1日可能不是一个期限,而是一个起点”。

雪佛兰开拓者大步开拓 品牌下一回合精彩可期

雪佛兰在中国从未停止品牌向前的步伐。

作为通用汽车旗下最大的全球汽车品牌,雪佛兰在每个不同时期,都会推出极具标志性的代表产品。

2016年,迈锐宝XL作为雪佛兰中高级旗舰轿车登场;2017年,探界者以全球中级实力SUV问世;到了2020年,雪佛兰迎来国内SUV家族旗舰车型——高端大7座全境SUV雪佛兰开拓者。这款汇聚雪佛兰85年SUV制造经验所打造的强悍车型,以入门即高配的产品标准,成为目前国内30万大7座SUV的价值首选。

而另一方面,承载着“不断探索、追求自由”精神的雪佛兰开拓者还担负着品牌提升的重要使命。

雪佛兰开拓者: 助推品牌越级向上

雪佛兰开拓者是雪佛兰近几年全球同步引入的重量级产品之一。它基于通用汽车全球中大型豪华SUV平台,以先导概念版SUV FNR-CarryAll为原型打造,处于雪佛兰当前产品线的最顶端。在国内中大型SUV细分市场中,开拓者具备领先的产品实力,它凭借兼顾家用与个性的纯正美式SUV造型设计、大7座宽敞空间、兼具多功能与舒适性的高品质驾控、尖端安全科技配置以及高感知舒适配置,为不断奋进的社会新中产提供超越期待的高品质用车体验,陪伴他们开启人生下一回合。

作为一款旗舰SUV,开拓者不仅展现

了雪佛兰SUV家族的未来设计趋势,更携手探界者、全新创界和新一代创酷,全面覆盖大中型、中型、紧凑型和小等主流SUV细分市场,共同呈现雪佛兰SUV军团与生俱来的自由与力量的鲜明特征,不断拓展品牌向上发展之路。

雪佛兰开拓者的推出标志着雪佛兰在中国的发展进入一个全新阶段。然而,品牌建设并非一朝一夕之事,从2015年开始,下定决心雪佛兰就已经踏上了品牌提升的漫漫征程。在第一个5年里,从全新产品、先进科技、全新服务体验以及跨平台的多元化合作等方面发力,雪佛兰全方位彰显“年轻、运动”的品牌定位。



上一回合:

5年渐进式品牌发展路径

回首2015年至2019年,雪佛兰从首次发布全新品牌主张“梦·创未来”到提出打造“年轻化、富有运动精神和创造力的全球汽车品牌”的全新愿景,在5年时间里,雪佛兰整合通用汽车全球先进科技,包括Smart Propulsion智驱科技和“第二引擎”智联科技,并同步完成了主力产品的更新换代,形成了“高性能”和“全能”的双元产品阵容;不仅如此,还成功推出9款更年轻、更时尚的Redline尚·红系列车型和3款外观更个性化、性能更强悍的RS车型,展示了全新雪佛兰的全球新实力。

同时,雪佛兰依照全球统一标准,全面升级网点设施,构建并完善一站式“数字化服务”平台,为消费者提供贴心、愉悦、专业、可靠的售后服务体验,还通过搭建娱乐、体育、公益等多个跨界平台,雪佛兰实现了将品牌文化有效、多维度地传递至消费群体;而基于雪佛兰深厚赛车技术积淀打造的“直通NASCAR挑战赛”,以及与DISCOVERY探索频道联手打造“DC 24 HOURS SUV驾训体验营”,则有助于国内消费者刷新对品牌的固有印象。

在过去五年中,雪佛兰跳出传统的束缚,将“年轻、运动、时尚、科技”化为品牌鲜明的印记。2020年是雪佛兰进入下一个五年的开局之年,此时,开拓者的到来,既是对上一个五年的完美注脚,也预示着新一轮发展的开启。

下一回合:

雪佛兰未来五年值得期待

得出这一结论的依据源于近段时间雪佛兰全球的亮眼表现:

首先在新车发布上,2019年,雪佛兰在北美推出了多款新车,全面覆盖超级跑车、皮卡和SUV等产品类型。其中,第八代科鲁兹Stingray首次采用中置发动机设计,2020款库罗德与全尺寸皮卡2020款索罗德表现出色,而2021款Tahoe与Suburban两款全新全尺寸SUV的亮相,更是拉开了雪佛兰品牌庆祝其开创SUV细分市场85周年的序幕。如今,在全尺寸SUV市场,雪佛兰已连续44年位居榜首,其在北美全尺寸SUV细分市场中的占有率达到42.5%,在全球全尺寸SUV细分市场中则达到26.5%。

销量方面,雪佛兰品牌2019年的全球市场占有率为4.2%,名列全球汽车销量品牌榜第七位,而到了今年第1季度,雪佛兰全球市场占有率已上升至4.4%,位居全球汽车销量品牌榜第六。此外,作为通用汽车旗下最大的汽车品牌,雪佛兰销量占据通用汽车全球总销量的半壁江山,今年第1季度销量比例更上升到56%。

身为SUV车型的鼻祖,雪佛兰在北美拥有引以为傲的SUV产品线,其完整的产品阵容全面覆盖SUV各级细分市场,既包括全尺寸SUV Tahoe、Traverse及Suburban,中大型SUV开拓者,中型SUV探界者,也有创界、创酷这样的紧凑型及小型SUV。从去年到今年第1季度,雪佛兰在北美SUV市场销量表现出色,其占有率同比增长12.8%,达到24.8%。而自1980年以来,截至2019年,雪佛兰在全球SUV的销量已超过2200万辆,雪佛兰在全球各地拥有数以千万的SUV铁杆粉丝。

当前,雪佛兰在国内通过不断同步引入全球产品,令其在售产品型谱与北美产品线高度重合,相似度已达80%。未来五年,雪佛兰计划将引入更多原汁原味的全球车型产品,并围绕“服务、文化、科技、产品”进一步深耕细作,以全新实力为消费者提供有趣、高品质的用车体验。

雪佛兰开拓者开启了品牌下一轮征程,下一个五年,雪佛兰更多精彩,值得我们期待!