

解放軍疾速「圍島」 劍指竄美謀「獨」

【大公報訊】綜合環球網、新華社報道：解放軍東部戰區披露19日海空等兵力聯合演訓更多震撼畫面和亮點。20日新發布的一線直擊視頻顯示，聯合演訓中，台島周邊，解放軍軍艦抵近台艦演練近距離反擊，東部戰區多型戰機越海峽，相關畫面配文強調，全時待戰，隨時能戰。

新華網微信公眾號20日下午亦發布東部戰區製作的短視頻《越海峽》，公布東部戰區多型戰機騰空起飛在白雲之

端越海峽的震撼畫面，並配文稱東部戰區19日在海空等兵力聯合演訓中，多型戰機依令根據任務編組，體系出擊、協同行動，按計劃抵達台島周邊海空域，進行多方向、立體式、長時段抵近攔壓，構建協同體的制空、制海信火鏈路，實際檢驗多域感知、協同配合、聯合封打能力。有分析認為，解放軍可能已形成標準作業程序，可以隨時迅速在台海周邊組織軍事行動。

新華社評論文章指出，台灣地區副

領導人賴清德打着「過境」幌子竄美賣台，宣揚「台獨」分裂謬論，包藏「倚美謀獨」禍心。就在其自以為得逞之際，8月19日，中國人民解放軍東部戰區位台島周邊組織海空聯合戰備警巡和聯合演訓。劍鋒所指，對「台獨」分裂勢力與外部勢力勾連挑釁發出嚴重警告。

決不為「台獨」留任何餘地

大陸方面願意為和平統一創造廣闊空間，但決不為各種形式的「台獨」分

裂活動留下任何餘地。有言在先，說到做到。眾所周知，賴清德一向頑固堅持「台獨」立場。近來，此人為騙選票、謀「大位」，玩起「政治易容術」，大談「和平」「對話」，企圖撕掉「台獨金孫」的標籤，以降低島內民眾和某些外部勢力對他的疑慮。然而，竄美期間賴清德的言行充分證明，此人乃是不折不扣的「『台獨』工作者」、徹頭徹尾的「麻煩製造者」，只會將台灣推向兵兇戰危，給台灣同胞帶來深重禍害。

面對如此險境，大陸方面採取堅決有力反制措施，懲戒「台獨」分裂勢力及其行徑，正當、合理、必要，彰顯了捍衛國家主權和領土完整的堅定意志、守護兩岸同胞切身利益的責任使命、維護台海地區和平穩定的大義擔當。

維護台海穩定最有效、最直接的辦法就是堅決反對和制止「台獨」。中國人民解放軍組織戰備警巡和聯合演訓，正是針對「台獨」分裂分子和外部干涉勢力的嚴正震懾。

扎根大陸發展 獲青創扶持資金協助

旅遊業復甦

「寵物民宿」蘊含商機

挖掘商機

「2021年底時，我了解到當時北海市，包括合浦縣在內，只有約50家寵物店；到2022年底的時候，包含合浦縣在內的整個北海市，寵物店數量達到了差不多200家，翻了將近4倍。」彭昱凱切身感受到了大陸寵物經濟的飛速發展，讓他萌生了拓展自己「牠經濟」事業版圖的想法。

據悉，在2023年的消費榜中，寵物消費頗受關注。《中國美好生活大調查》發現，2023年打算在寵物身上增加消費的人數，比三年前高了7%以上。「人們對寵物消費觀念的改變，我是很直觀地感受到的。」彭昱凱一邊說，一邊指着自己身旁的寵物用品介紹說，隨著養寵觀念的變化，寵物消費市場也日益多元化。「寵物『家人化』已成為趨勢，而我們在開店過程中，就遇到過不少外地遊客因找不到合適的酒店、民宿，而到店詢問寄養事業的情況。」彭昱凱再次敏銳捕捉到了寵物友好型民宿在北海蘊藏的商機。

據統計，大陸18歲至25歲和60歲以上人群在養寵物方面的消費預期比例都挺高，出現了「兩頭熱」的情況。北海不僅是著名的旅遊城市，更是「候鳥老人」首選的「養老聖地」。彭昱凱說，無論是遊客，還是前來「過冬」的老人，對寵物友好型民宿都有需求。「北海能攜帶寵物入住的酒店鳳毛麟角，有的顧客想去涇洲島旅遊，但是即便民宿提出可攜帶寵物，往往也只能將寵物安排在戶外空間，無法與主人共同居住，於是我想和合作夥伴一起，經營一家寵物友好型的民宿。」

彭昱凱表示，該民宿除了允許寵物入住之外，還將開設寵物培訓學校、寵物美容師培訓等課程內容，以滿足不同養寵人群的消費需求。「隨著養寵人群不斷增長，許多養寵人把寵物看作密不可分的家庭成員，帶著寵物出行的人群日益增加，疫情之後北海的旅遊業在恢復，我也希望挖掘更多以服務寵物為主的服務業態。」

愛寵變事業 台青看好牠經濟



「95後」台青彭昱凱在廣西北海開設寵物店。



近年來，隨着「寵物是家人」概念逐漸深入人心，大陸「牠經濟」持續升溫。「大陸的寵物經濟發展前景十分廣闊，市場規模可達上千億人民幣，所以我覺得在大陸發展寵物經濟大有可為。」「95後」台青彭昱凱在廣西北海市嗅到了寵物經濟的商機，加之原本就十分喜愛寵物，於是決定在北海市開一家寵物店，在大陸開創自己的新天地。

文、圖：大公報記者 曾萍

輕輕安撫好黑色的小狗泰迪，彭昱凱拿起身旁的剃刀，輕輕地捧起狗狗的臉，為牠剃毛。彭昱凱曾目睹有的寵物店粗暴地給送來的寵物沖洗，他自己經營寵物店之後，便想要給送來的寵物提供更規範的美容服務。所以，在開寵物店之前，他就專門考取了寵物美容師B級證書。

制定規範提升服務品質

「我覺得我會帶來一些新的服務標準，比如我們有可以定製香味的寵物沐浴露，給貓狗洗澡時也有規範的操作流程。」彭昱凱表示，如今他也有要求店內的員工對待客人送來的寵物要像自己的寵物一樣。「有些寵物送來時，可能是因為緊張，也可能是因為分離焦慮，會產生攻擊行為，這些都需要美容師們先安撫好寵物的情緒後再進行下一步的動作。而客人來接寵物時，我們也會耐心反饋寵物的狀況。」彭昱凱說，提升服務的品質後，即便收費略高於其他寵物店，仍吸引不少顧客前往，並且他和不少顧客也成為了朋友。

「留在北海始於機緣巧合，但是決定扎根北海，卻是因為自己愛上這裏悠閒的生活步調。」彭昱凱告訴記者，原本自己大學畢業後，打算到大陸來遊玩，第一站抵達的是成都，而第二站便是北海。「選擇北海，是因為小時候爸爸在北海合浦有做過蝦苗養殖，不過我自己卻從未去過北海，沒想到北海冬天氣候也很宜人，城市建設也很乾淨，我就特別喜歡這裏。」旅遊結束，原本計劃返台過年的彭昱凱卻被突如其來的疫情打亂了計劃。「我就這樣被滯留在了北海，於是我一邊打工，一邊在北海尋覓新的發展機會。」

彭昱凱自己就是一名「愛寵人士」，在帶自己飼養的寵物犬洗澡時，就萌生了想開一家寵物美容店的想法。「當時在北海給狗狗洗澡，覺得價格也挺貴的，而且大多數寵物店服務並不十分規範，此外，北海市民對養寵的需求也很旺盛，於是我就想要開一家寵物店。」彭昱凱笑言自己開店純屬「一股腦熱」。2021年7月，他在北海的第一家寵物店——「寵溺·寵之星」寵物會所正式營業，提供寵物用品、寵物洗澡美容、寵物託運、寵物殯葬、寵物寄養、寵物活體銷售及訓犬等服務項目。

籌措資金擴大經營範圍

「萬事開頭難」，店還未開，彭昱凱就遇到了資金上的困難。「因為我才工作沒有多久，積蓄不多，而也不想問父母要錢創業，開始籌措資金的時候就遇到了點困難。」彭昱凱告訴記者，在開店初期他和女朋友共同籌措了部分資金，並且在北海市台辦、北海市台灣同胞投資企業協會的幫助下，順利申請到青創扶持資金5萬元（人民幣，下同）。寵物店在疫情期間順利開業運營，目前在彭昱凱的經營下，已逐漸走上正軌。「現在店舖每月營業額都有約3萬元左右，並且還在穩步上漲。」

隨着年輕群體對萌寵的追捧，寵物數量持續攀升，以寵物為中心的新型消費業態層出不窮，彭昱凱十分看好寵物經濟的發展，然而在他想進一步擴大經營的時候，卻再次面臨着資金瓶頸。「如果資金充足，我想擴大店面，進一步提供服務品質。」彭昱凱笑着說，自己因資金限制，常常親自跑遍北海各個建材店選購，如今已成為北海的「活地圖」。

「我看好大陸的寵物經濟發展，想繼續在這邊深耕寵物經濟市場。」彭昱凱表示自己曾了解過貸款政策，並參加了廣西台辦與中國人民銀行南寧中心支行共同召開的服務廣西台胞台企政銀企專場對接會，落實台青創業貸款的相關事宜。

「寵物店規模逐漸步入正軌，台青彭昱凱期能擴大業務。」



店，吸引顧客前來「打卡」拍照。



「早C晚A」吸引年輕人

勇於拚搏

夜晚寵物店關門後，彭昱凱騎上電動自行車來到位於北海市老城區內的咖啡店。只見他轉身走入吧台，便開始拿起各種酒類調製雞尾酒。「我原本是一名調酒師，寵物店步入正軌之後，機緣巧合就開了這家和中國郵政聯名的咖啡店，白天是賣咖啡奶茶的地方，而晚上就是休閒的清吧。」這家於今年7月初開業的老城驛咖啡店，彭昱凱笑稱這是當下半年年輕人最喜愛的「早C晚A」。「早上是Coffee（咖啡），晚上是Alcohol（酒精）」。

在咖啡店內最顯眼的位置，掛着彭昱凱親自設計的一幅中國地圖掛畫。他指着掛畫說：「你看，老闆的家在這裏（台灣），老闆的人在這裏（北海）。」而在中國地圖居中的位置，則寫着「老闆的心在這裏」。彭昱凱開心地說，隨着北海旅遊逐漸恢復，白天有不少遊客會來「打卡」拍照，而這幅掛畫也備受遊客歡迎。

「我在北海生活的這幾年，切身體會到這座城市道路在不斷的鋪設，建築也有不斷更新改善，我體會到祖國大陸飛速的發展。」彭昱凱戲稱自己為「新北海人」，作為一名「95後」，他也希望能有更多的台灣青年可以到大陸來開闊眼界，來這邊大膽地「闖一闖」。「目前台灣的經濟沒有像十幾二十年前發展得那麼好了，其實大家可以先來大陸的一二線城市看看，大膽地去嘗試。」



彭昱凱今年還開設了一家咖啡店，並擔任調酒師。

