

“跛脚” 布什最后的演讲不过关

昨天发表最后一篇国情咨文,把经济问题排在国家安全前面
新总统竞选人说改变力度太小,媒体说改革太晚了
他还亲自修改演讲稿,并在他感到需要鼓掌的地方加上“鼓掌线”

— 国情咨文·内容 —

经济问题是重中之重

经济政策是这次布什讲稿的主题,布什提出各项快速振兴措施,以因应迫在眉睫的不景气危机。布什继续宣扬上周与民主党领导人共同提出的 1500 亿美元振兴方案,并寻求跨党派的合作力量,持续在未来推动新措施。

此举遭到民主党总统竞选人的猛批,而共和党总统竞选人中,联邦参议员约翰·麦凯恩干脆缺席,留在佛罗里达州展开最后的选战。

而一些经济学家担心,布什提出的刺激经济药方只是权宜之计,其力度不足以解决困扰当前全球金融市场的诸多难题。

反对从伊拉克更快撤军

布什表示,驻伊拉克美军保持充足的兵力有助于协助伊拉克减少暴力袭击,如果从伊拉克撤军的步伐过快,将会破坏这一目前取得的进展;超过 2 万名驻伊拉克美军士兵将会撤离,但下一步是否还要继续撤军,则要根据伊拉克国内局势以及美军指挥官的建议而定。

媒体说都是老生常谈了

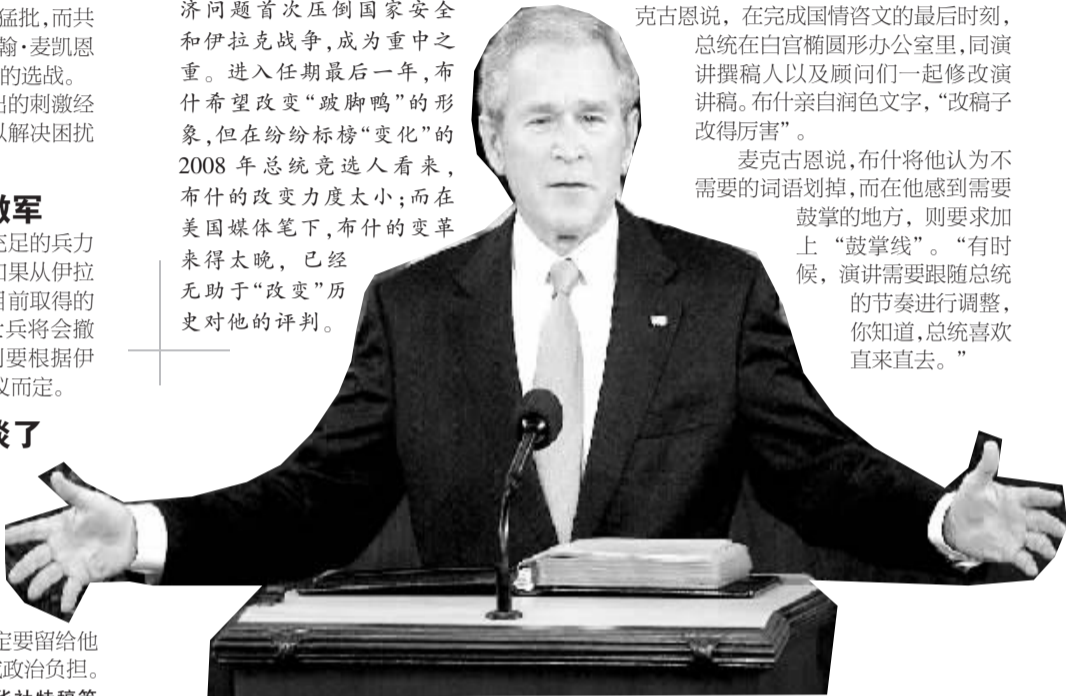
国情咨文还包括伊朗核问题、国际贸易、移民、能源、环境、干细胞研究等问题。美国媒体的基本判断是:老生常谈。

布什说,最后一年任期内,他还有一大堆工作需要收尾。而观察人士认为,其中的大部分“烂摊子”注定要留给他的继任者。布什的政治遗产届时将成为政治负担。

综合新华社特稿等

北京时间 29 日 10 时
美国总统乔治·W·布什在国会发表其任内的最后一次国情咨文。

这是布什上台以来第 8 次发表国情咨文,其中经济问题首次压倒国家安全和伊拉克战争,成为重中之重。进入任期最后一年,布什希望改变“跛脚鸭”的形象,但在纷纷标榜“变化”的 2008 年总统竞选人看来,布什的改变力度太小;而在美国媒体笔下,布什的变革来得太晚,已经无助于“改变”历史对他的评判。



— 幕后报料 —

他亲自修改演讲稿 特别加上“鼓掌线”

据美国媒体报道,为了最后一次国情咨文报告能取得成功,布什亲自操刀修改演讲稿。布什的首席演讲撰稿人比尔·麦克古恩说,在完成国情咨文的最后时刻,总统在白宫椭圆形办公室里,同演讲撰稿人以及顾问们一起修改演讲稿。布什亲自润色文字,“改稿子改得厉害”。

麦克古恩说,布什将他认为不需要的词语划掉,而在他感到需要鼓掌的地方,则要求加上“鼓掌线”。“有时候,演讲需要跟随总统的节奏进行调整,你知道,总统喜欢直来直去。”

— 现场声音 —

为自己 7 年执政辩护

“我们曾面对诸多困难决定,战争与和平、国际经济竞争、民众健康和福利……这些都呼唤激烈争论。我认为,公平地说,我们已经回答了这些呼声。”

—— 布什

布什没忘为过去的 7 年执政辩护。不过,美国国内更多的声音认为,美国需要变革,首先要从重新审视、修正布什的内政外交开始。

最后国情咨文成靶子

“布什总统今晚终于抓住最后一个机会,承认了美国人早已知道的一个事实——经济没有给中产家庭带来好处。不幸的是,针对同样的失败政策,他提出同样的无用承诺。这个政策已经把创纪录的(政府)盈余变成巨大的财政赤字,把生机勃勃的 21 世纪经济推向衰退边缘。”

—— 希拉里

作为联邦参议员,民主党总统竞选人希拉里·克林顿和贝拉克·奥巴马均现身国会,聆听国情咨文。布什讲话结束后,两人齐齐向布什政府的经济政策开火。

“我看到的是这么一个总统,他承认政府无力解决我们面对的诸多问题,无论是‘基地’组织的威胁,还是改革社会保障;无论是确保边境安全,还是出台行之有效的移民政策。华盛顿应该把事情做好,但它无能为力。”

——前马萨诸塞州州长米特·罗姆尼对布什的讲话“全盘否定”

“下任总统不得不面对一份令人畏惧的菜单,国内事务也好,国际事务也好。”

——美国智库布鲁金斯学会的威廉·高尔斯顿

苏宁信用金卡今起发行 完美升“金”会员计划全面启动

随着人们消费观念的改变,“提前消费”、“分期付款”、“无现金消费”眼下已经成为一种流行。信用卡在人们的生活当中也占着越来越重要的作用,随着信用卡功能的增多,特别是分期消费、联盟商户的增值服务,信用卡逐渐被打造成为一张“万能卡”。其中分期买耐用家电越来越受消费者青睐,特别是一些年轻的消费者。苏宁电器早在 06 年 9 月份就与交行联合推出了苏宁和交行的联名信用卡,为信用消费者提供更便捷的服务。如今发卡量已突破三十万张。08 年春节之际,这张联名卡开始全面进行一次更新换代,2 月 1 日,全新的“交通银行太平洋苏宁万事达联名信用卡”即金卡和普卡正式上线。为此,苏宁在本次的春节促销当中,专门为消费者打造了“完美升‘金’会员计划”的活动。给信用卡消费一族准备了一场饕餮盛宴。

升金好时机,新春第一礼

据悉,从 1 月 26 号开始,苏宁在全国 33 个联名卡上线的城市启动联名卡的升金计划。据河南苏宁电器会员管理部的负责人介绍,这次联名卡的更新换代,会给信用卡消费者带来更多更优惠更便捷的服务,增值、信贷、积分消费、分期等快捷的内在服务更是不在话下。本次推出的联名卡是全新的“交通银行太平洋苏宁万事达联名信用卡”,也就是万事达卡,它分为普卡和金卡两种,作为万事达卡金卡,还可以享受由万事达卡组织提供的“环球尊享”服务,享受 24 小时

紧急医疗救援等服务。据悉,申请一张万事达卡联名金卡的门槛很低,一般具有良好的信贷能力和信贷经历的消费者都有资格申请这张联名金卡。此外,交通银行和苏宁还会根据原有的系统显示,对一部分用卡记录良好的联名卡消费会员进行普卡升金计划。

申卡好时机,新春开门红

为了方便广大的信用卡一族在第一时间能够申请到这张联名卡,苏宁在全国 33 个联名卡上线城市的所有门店都设立了申请办理处。同时还有丰厚的礼品相送。据悉,考虑到春节消费者购物的集中性和时间的有限性,苏宁在门店内专门开辟了办理信用卡的地方,设置了多处展台,办理一张联名卡的时间也就用 2 分钟左右的时间。鉴于结合春节期间的促销,也是家电消费的旺季,本次的申请礼和开卡礼的活动力度远大于平时。

消费好时机,新春重重礼

信用卡消费对年轻人来说,已经成为了一种潮流,春节购物信用卡岂能离得了。据悉,对于办理新联名卡的消费者来说,在活动期间开卡、消费还会有特殊优惠。在办卡的 30 天内开卡,不论金额大小,都会赠送 31 元麦当劳券;新发金卡消费单次满 208 元可参加抽奖,有机会获得价值 688 元的金鼠。此外,信用卡分期消费也是不错的选择。据悉,今年苏宁的电脑寒假专门为电脑分期作了促销活动,鼓励广大的消费者进行分期消费。

河南永乐 2007 年度表彰大会暨 2008 新春晚会盛大举行

——河南省全体永乐人欢聚群艺宫

据悉,1 月 28 日,在郑州市群艺宫,河南永乐 2007 年度表彰大会暨 2008 新春晚会盛大举行,全省 28 家门店的精英汇聚于此,共同品尝胜利的果实和庆祝新春佳节。

下午五点,位于建设路上的群艺宫开始热闹起来,门前一副对联彰显了河南永乐的真正写照:“一二三级市场,级级市场乾坤竞秀;二十八家门店,家家门店和睦同春”。河南永乐电器不但在一级市场占有龙头地位,还将在二级三级市场领跑,今天的河南永乐在全省共有 28 家门店,在郑州、洛阳、焦作、平顶山、开封、南阳等地均显龙头企业的风采。

前来参加河南永乐 2007 年度表彰大会暨 2008 新春晚会的有河南永乐总经理丁宁、国美总经理刘坤,以及各大家电厂商的领导。在大会上,丁宁对河南永乐在 2007 年的回顾和 2008 年的展望发表了工作总结和计划。丁宁说:“2007 年的河南永乐在 7 月份分部销售同比下滑 3%,基本止跌;在 8 月份周年庆的成功给河南永乐的销售额同比提升 33%;9 月份在备战十一的情况下,河南永乐依然在销售上同比提升了 4%;在 10 月份,经过大家的努力,河南永乐实现首次突破 4 项记录的神话,并且十一黄金周销售同比提升了 39%;在 11 月里,河南永利用努力让销售同比提升了 20%;在 12 月份,河南永乐打造了十二周年庆,并在元旦期间销售实现了同比提升 58.48%;其中在十一黄金周时,河南永乐创造了四个纪录:单日销售过

三千万;每天销售过千万;七天销售过亿;首次突破十一销售超五一销售记录。十一同比提升高达 58%;在集团 21 周年庆时,组织了“非比寻常 12 年”,本次周年庆分部销售进度在 B 类分部稳居前五;在元旦促销时,元旦销售任务达成 117.73%,B 类分部排名第 3,全国排名第 6 名。”

丁宁在大会上表示,在 2007 年下半年,也是河南永乐扭亏为盈关键点,从 4 月份永乐系统切换国美系统,在短短的 3 个月内,分部扭亏为盈,实现销售及利润双增长。在 4 月河南永乐系统顺利切换,截止到 8 月底,所有永乐合同全部进行新老合同交替,过渡到国美集团合同政策,保证了公司利润的形成;在对 2008 年展望中,丁宁说:“2008 年,对河南永乐来说是充满挑战和考验的一年,作为一个在荆棘中前进的团队,更多的问题和困难将摆在和河南永乐面前,任务十分艰巨。但是,机遇与挑战并存,河南永乐要抓住机遇,迎接挑战。在 2008 年,河南永乐要提升成熟门店的销售额,并优化布局,搭建合理人才梯队,构建和谐团队;并加大差异化经营,主推销售提升等各种强力措施。保证永乐家电在河南家电市场保持领先地位。”

从晚会开始至结束,整个会场充满着节日的喜庆气氛。据永乐负责人介绍得知,河南永乐新春大型促销活动——永乐家电庙会仍在激情进行中。