

求助英国特种部队 布什想在离任前抓住拉丹

据新华社特稿 英国《泰晤士报》15日报道，美国总统乔治·W·布什争取到英国特种部队的支持，力图明年1月离任前抓住任内“最大敌人”乌萨马·本·拉丹。

“如果他（布什）能（在离任前）宣布，他除掉了萨达姆·侯赛因，抓住了本·拉丹，他就能宣称自己让世界变得更安全。”《泰晤士报》援引美国情报机构的消息来源说。英国海军陆战队下属特种舟艇部队（SBS）和特种侦察团（SRR）正在与美军合作，在巴基斯坦北部山区寻找本·拉丹的下落。

塔利班劫狱救出870名囚犯

阿富汗政府军和联军展开大搜捕

据新华社电 美国领导的驻阿富汗联军15日说，阿政府军和驻阿联军14日在阿南部坎大哈省搜捕从坎大哈监狱逃出的囚犯时打死超过15名武装分子，抓获5名武装分子嫌疑人。目前尚不能确定被打死和抓获的人员是否为13日从坎大哈监狱逃出的囚犯。

13日夜间，坎大哈省首府坎大哈市一监狱遭到塔利班武装猛烈袭击，武装分子打死狱警，并打开囚室释放囚犯。阿警方说，有约870名在押犯逃出，其中包括数百名被怀疑与塔利班有关联的政治犯。

全球扫描 | 韩总统承诺不进口“大龄”美国牛肉

韩国总统李明博15日承诺，不会从美国进口月龄超过30个月的牛肉（被认为更容易感染疯牛病），以平息愈演愈烈的牛肉风波。

委内瑞拉总统前妻竞选市长

委内瑞拉一个反对党14日说，委总统乌戈·查韦斯的前妻玛丽萨贝尔·罗德里格斯将代表该党参加11月举行的地方选举，竞选一重要城市市长职位。离婚后，罗德里格斯逐渐走向查韦斯的对立面，称自己是“查韦斯总统行使暴力、骚扰和迫害等行为的受害人”。
均据新华社电



时光拈花一笑，指尖只轻轻一弹，中原家电雄鹰河南国美，这个在中原版图上展翅翱翔的雄鹰，已经七周岁了。忆01年的此时，烟花烂漫，礼炮缤纷，河南国美在中原大地横空出世，被中原大地广为关注，传为一时佳话。今天，七岁的河南国美，战车隆隆，厉兵秣马，以闪电般的速度加快了向更高的理想目标绝尘而去。

2001年，国美电器进入中原，销售额一路领先，稳居家电市场首位。但成功不是偶然的，古时两军对垒求的是天时、地利、人和，在激烈的市场环境中，企业能立于不败之地拼的是所有力量的合力，是综合素质的体现。

抓住机遇，抢滩中原

2001年，国美电器入驻河南，引起业界强烈震动。在国美这艘“家电航母”中，河南国美是一支粗壮的“中原支柱”。七年前，国美友谊店开业当天便创下了河南家电业单店单日

英国18岁公主校园裸舞

欧金尼系安德鲁王子之女，是王位第六顺位继承人

据新华社电 英国王位第六顺位继承人欧金尼公主在学校受到申斥处罚，原因是她与一群女同学为庆祝学期结束，在校园内裸体跳舞。

18岁的欧金尼是英国约克公爵、安德鲁王子之女，就读于伦敦西部的贵族学校莫尔伯勒学院，学习艺术、历史和英语课程，学费

为每年4.6万英镑（约合9.2万美元）。

英国报联社14日援引王室消息人士的话说：“这不过是5月学期结束时的一场狂欢。这群孩子已经受到批评，事件到此结束。”

英国《太阳报》说，学校一名管理人员被学生嬉戏的喧闹声惊醒，发现数名没有穿衣

服的女生正在校园里跳舞。

报道说，当时周围并无男性，这些女生也未吸食毒品，但有学生看见她们饮酒。

英国报联社说，14日是女王伊丽莎白二世的生日，按照惯例，欧金尼出席生日庆典。

欧金尼的发言人拒绝对裸舞事件发表评论。



小猫与黑熊交友 8年形影不离

德国柏林动物园中有一对体形迥异但又关系密切的好伙伴——一只黑色小猫与一只个头庞大的亚洲黑熊。它们在8年前结下了深厚的友谊，几乎一直形影不离。动物园的管理人员14日说，他们不知道这只黑色家猫的来历，只记得它2000年来到这里，并和一只名叫“小老鼠”的大黑熊成为了好朋友。去年10月这对好朋友却被迫分开了，因为在动物园的安排下大黑熊换了新“宿舍”，而恋恋不舍的小猫就守在熊舍的门口寸步不离。这份友谊感动了动物园的管理者，他们破例让这对好友团圆——允许黑猫进入熊舍。
据《扬子晚报》

家电雄鹰 展翼中原

——河南国美辉煌七载赢在中原

销售纪录。价廉物美的“国美家电卖场”给河南消费者以全新的形象，人们渐渐意识到“电器也可以这样买”。如同开第一家店时的轰动效应，国美此后每开一家门店都会掀起河南家电消费的狂潮。消费者凌晨排队等待抢购的情形成为国美开业的一大特色景观，并屡屡创下或刷新河南的日销售纪录。从2003年起，河南国美彩电、影碟机、空调、微波炉等销量在河南市场上稳居第一位，现在河南国美已经成为河南家电零售领域的龙头企业，各项家电产品的销售均名列河南首位，并得到了供应商和广大消费者的认可。自河南国美电器在郑州的第一家门店开业以来，河南国美已在中原家电市场打下了一片大大的江山，销售业绩不断提升，市场占有率节节攀升。

现在河南国美20家门店分布于郑州、安阳、漯河、濮阳、新乡、商丘、周口七地，总营业面积达60000平方米。河南国美在这些门店实施了独创的经营模式，秉承“低价”的生存原则，“优质服务”的发展手段，把买卖双方的平台搭建得最平展，把市场的潜力挖掘到了极致。业内人士称河南国美创造的新模式为“国美模式”，新现象为“国美效应”，足见其影响之深远。

中原七载，风雨历程

从新生到成熟，是一个多么伟大的过程，而河南国美只用了短短七年。河南国美的七年，给河南相关产业也带来了变化，仅从征服消费者心理、彻底击垮陈旧观念角度来看，河

南国美无疑是有开创意义的。家电销售连锁模式的初次引入，给人们心理上的冲击是显而易见的。

河南国美的成功直接导致了河南家电市场渠道的裂变。家电专营，连锁超市，新生事物的强大生命力的给传统模式带来了极大冲击。在国美的带动下，一批新型的家电连锁企业如雨后春笋般出现，大连锁逐渐演变成家电营销领域的主流渠道。在此基础上，国美更直接将市场家电的价格拉下11%，某些品类降幅甚至超过30%，相对于以往的“高价电器”，国美给广大消费者带来的是真正的实惠。国美以“薄利多销”的方式成就了其“价格杀手”的美誉。在长期的经营实践中，国美电器形成了独特的商品、价格、服务、环境四大核心竞争力。服务是国美金字招牌的最有力支撑，完善的售后服务体系、高素质的售后服务队伍和一套完善的售后服务制度体系是国美电器规模化经营的基础。2004年，国美重新整合服务理念推出“彩虹服务”，更成为中国流通企业首家拥有自己独立品牌服务体系的商家。2005年，国美又在“彩虹服务”的基础上全面升级为“会员制”服务，将家电业服务竞争引领到了一个全新的高度。2007年诚久保障服务的推出更是将中国家电服务带入新的境界。2008年家安保服务更是带给消费者一个全新的购物理念。

七年辉煌，创新领先

品牌的成长是一种结果，而不是目的。国美在保持低价的同时，在服务上的不断创新，在营销上不断的勇于自我颠覆，这所有的一切都是为了客户，而这个过程带来的结果就是品牌的成长，是品牌忠诚度和美誉度的不断提升

以及消费者的认可。国美在探索和经营中不断的总结经验，并不断的提升自身的形象在坚持以往的基础上，从店面形象到卖场美化，不断尝试改变以提升自身的合理化布局，为消费者提供更方便快捷的购物环境。进一步合理的进行了商品品牌的陈列和摆放，提高了整体的视觉享受；在卖场氛围、展台设计、样品陈列等方面都提出了更高的要求，力求完美。未来家电样板中心、人性化设计舒适和谐的卖场环境、与世界同步时尚新品、市场最低的产品价格、品牌化的售后服务让国美以其近乎完美的姿态展示在消费者的面前。河南国美已先后被省消费者协会授予首家“诚信单位”称号、郑州市质量技术监督局评为“产品质量售后服务先进单位”、“道德规范进千店 诚信服务创名牌”示范店等荣誉称号。国美真正以消费者为中心，以消费者的利益最大化为标准，打造国美特色服务品牌，用服务参与竞争，巩固家电连锁服务第一品牌的地位。

奇迹国美 领跑中原

2008年，也许对于其他人来说并没有什么不一般，只不过是岁月的更替而已，但对于国美人尤其是河南国美人来说，它是辉煌的记忆；是收获的延续；是值得纪念的一年；2008年6月河南国美迎来七周年盛世华诞回首七年：河南国美电器纵横驰骋中原家电市场，打了大大小小无数次的漂亮仗。不管是内部建设，制兵整军，还是攻城略地，开疆扩土，都能运筹帷幄、决胜千里。展望明天，前进中的河南国美正乘着资本市场之翼扶摇千里，在将最新的经营理念、最好的家电产品带遍中原大地的同时，更在不断的创造着一个又一个的商业神话。