



奥巴马带着整个白宫去伦敦

除了所用的汽油、水和食物外,还捎着配型血防不测
 怕碎石头影响安保,伦敦把建筑工地都清理干净了

【他的“行囊”】

数架飞机+35辆汽车+补给

奥巴马一行将首先乘坐总统专机“空军一号”飞往伦敦斯坦斯特德机场,再转乘“海军陆战队一号”直升机抵达伦敦市中心,最后乘坐总统坐驾、昵称“野兽”的凯迪拉克汽车前往位于摄政公园附近的美国驻英国大使馆。

与“空军一号”同时出发的还有数架货运飞机,里面装满奥巴马欧洲之行所需一切物品,其中包括大约35辆汽车。

一名政府官员这样形容奥巴马“行囊”：“每当总统出访,整个白宫就和他一起出访,包括他的坐驾、所用汽油、水和食物。美国是世界唯一超级大国,总统必须有能力在任何时间任何地点处理任何危机。”

200特工+医疗队+AB型血

奥巴马此行500人团队中,大约200人来自特工处,负责保卫总统一行安全。奥巴马启程前,特工人员已到访伦敦三次。第一次名为“踩点行动”,了解当地大致情况;第二次名为“预备访问的准备行动”,确定总统在伦敦期间将到访的地点;第三次是“预备访问”,目的是安装相关设备、清除窃听器、检验食物是否有毒并测量空气细菌指数。

“第一夫人”米歇尔·奥巴马将带领由8人组成的团队同时出访,其中包括保镖、个人助理、新闻官和发型师。除特工人员外,随行团队还包括由6人组成的医疗队。这些医生和护士可随时提供救治或动手术,还带有符合奥巴马血型的AB型血,以备不时之需。

【他的日程】

峰会+迷你峰会+海量挑战

《卫报》说,奥巴马在峰会期间和其他与会领导人举行的“迷你峰会”才是真正焦点。

他定于4月1日与中国国家主席胡锦涛首次会面,随后与俄罗斯总统梅德韦杰夫首次面对面谈话。4月2日,他将会见印度总理曼辛格,随后将和韩国总统李明博见面讨论朝鲜问题。曾就职于克林顿政府的政治评论员拉里·哈斯说:“奥巴马将应对海量挑战。”

《每日邮报》说,布朗将在当天宴会赠给奥巴马一个廉价“福袋”,里面装有领带、巧克力、蜡烛和茶巾。但尚不知奥巴马是否会送布朗礼物。人们通常认为这种场合不适于馈赠贵重礼物。

美国总统贝拉克·奥巴马3月31日前往英国首都伦敦参加二十国集团(G20)金融峰会,开始上任以来国际舞台“首秀”。他这次欧洲之行阵容强大,不仅随行团队达500人,“空军一号”专机、凯迪拉克专车和直升机更一个都不能少,保障总统夫妇一切要求随时得到满足。



奥巴马登上“海军陆战队一号”

“空军一号”重约400吨,配备先进反窃听通信系统和反攻击设备,可防御核爆炸产生的电磁脉冲。一名随行军官手中保管“核按钮”,遇紧急情况可发射核武器。

奥巴马转乘“海军陆战队一号”直升机时,将有数架外形完全相同的直升机伴飞,以防遭袭。“海军陆战队一号”可喷射火焰,误导热导导弹,防止遭击中。

抵达伦敦市中心后,奥巴马将登上价值30万美元的坐驾“野兽”。这辆堪称“轿车、卡车和坦克混合体”的豪华专车车门厚约20厘米,与波音757飞机门厚度相当,防弹玻璃厚约13厘米,配有催泪弹、氧气瓶和夜视摄像头,可抵御化学武器袭击、自杀式炸弹袭击和路边炸弹袭击等。



雷吉·拉夫

【有个随员很特别】

奥巴马带着“没有卧室特权的妻子”

在奥巴马飞越大西洋过程中,“空军一号”厨房将随时为他烹制最爱:夹有切德奶酪、芥末和沙拉的美式汉堡,配上炸薯条,再来一瓶啤酒或健怡可乐。

个人助理雷吉·拉夫在一旁待命,随时帮助总统处理黑莓手机、端茶倒水、添减衣物、递上小吃或讲个笑话。

据英国媒体3月31日报道,现年27岁的雷吉是奥巴马的头号私人助手,他的住处位于白宫西翼紧挨椭圆形办公室的地方,距总统办公室的距离比美国副总统、白宫参谋长或国家安全顾问的办公室都近。

雷吉是奥巴马的“贴身男仆”和“万能管家”,他会记住所有奥巴马会遗忘的事情,早晨陪奥巴马打篮球,晚上会陪奥巴马一起看电视、聊天,在过去两年中,雷吉和奥巴马待在一起的时间最多。白宫内幕人士称,雷吉简直比“第一夫人”还要细心,他就像是奥巴马“没有卧室特权的妻子”一样。 兰西

“4月1日唯一可能出现的状况是奥利弗前去探望孩子导致宴会延误。”

——《每日邮报》

本次峰会的安保行动可谓严密至极。英国名厨杰米·奥利弗应首相布朗邀请,将为到访各国领导人烹制大餐。3月31日晚间进入唐宁街10号后,安保人员以安全理由没收了他的手机,致使他无法与次日即将分娩的妻子朱尔丝联络。”

【英国在忙安保】

英伦特色的电话亭没了

英国警方已经逮捕5名持有多种武器及爆炸物、涉嫌蓄意破坏二十国集团金融峰会的犯罪嫌疑人。初步调查显示,这几名嫌疑人无涉大型恐怖活动。

随着4月2日峰会召开日期临近,东道主英国综合各种手段加紧安保部署,动用超过3000名警员维持秩序,以应对今后几天动辄数万人规模的抗议活动以及可能遭遇的袭击。

伦敦警察局一名发言人说:“抗议组织眼下活跃程度可谓空前,这种现象自上世纪90年代后期以来还是首次出现。”

伦敦警察局把这次金融峰会描述为“首都警方10年来所面临最大的挑战”。

安保功夫落实到实处,不仅社交网站成为警方实时获取信息渠道,就连大街小巷那些深具英国特色的红色电话亭如今难觅踪影,而建筑工地的碎石也已清理得干干净净,种种细微之处尽显东道国力护峰会之决心。

【法国在“闹情绪”】

萨科齐:不满足要求不去

法国总统尼古拉·萨科齐的助手3月30日说,如果法国有关加强金融监管的要求得不到满足,萨科齐可能抵制定于4月2日在英国首都伦敦召开的二十国集团金融峰会。

当媒体记者问及这是否意味萨科齐可能退出峰会,穆斯卡回答:“核威慑”的基本原则在于,你不会说出何时使用这种武器”。

加强金融监管是本轮峰会关键议题之一。以法国、德国为代表,欧洲联盟多数成员要求借这次峰会加强金融监管,坚决反对美国、英国所提与会员共同加大刺激经济力度主张。

不过,对于如何加强金融监管,法国与德国各唱各的调。法国提出建立一家全球性金融监管机构,遭美国和英国强烈反对。德国等国家也对法国这一提议能否获得广泛支持表示质疑。 本版除署名外均据新华社

国美4亿元启动节能家电节 泰隆店格力空调郑州旗舰店开业

4月3日—4月13日,国美电器将联手上百供应商,首推节能家电节,节能家电商品大幅降价推广,国内最大家电零售渠道商的强势推动,让节能家电普及到消费者家中。

国美泰隆店格力空调 郑州旗舰店盛大开业

4月4日,由国美电器与格力空调强强联手,格力空调在国美电器泰隆店新增了面积达1300平方米的店中店,开辟了家电连锁经营的新模式,同时也可以让消费者享受到国美、格力两大知名品牌的三重质量、服务以及价格保障。

该旗舰店产品更加齐全,样机型号丰富,消费者选择的范围更大,其中格力睡梦康系列空调也将在国美电器泰隆店首销。而且开业活动期间,格力空调将提供极具惊喜的价格,所有特价机型,全部不限量销售,而且价格狂降700-1500元,节能、新品空调也将纷纷在开业期间上市。

国美倡导使用节能家电 4年省出1台新家电

彩电、空调、热水器、洗衣机、冰箱成为人们的日常生活用品,但他们的耗电量也成为电力资源的一大压力,被业内成为“电老虎”。据河南国美总经理刘昆介绍,长期以来,家电供应商和渠道商一直有意推广节能产品,厂商也反复提醒消费者应该比较购买节能产品一次

性多支付的成本,与长期使用后所节省的成本。比如普通冰箱的平均日耗电为12千瓦时,而节能冰箱只有0.5千瓦时;在同等情况下,节能空调与普通空调相比每小时能节电0.15千瓦时,一天使用8小时可节电1.2千瓦时,4年下来就能够节省出一台新空调。

国美4亿元补贴推广节能家电 买节能家电国美送电费

目前市场上节能产品的价格比耗能产品要高,消费者往往会选择后者,属于买起来便宜用起来贵,最终还是非常不划算的。而要让消费者购买节能家电,还需要在终端进行价格让利,看到市场这一需求,国美电器将率先在全国范围内展开声势浩大的“节能家电节”,节能产品平均直降300—1500元。同时国美对购买节能家电的消费者,还有电费赠送。

在此价格优惠的基础上,国美电器在全国范围内推行节能补贴,彩电、冰箱、洗衣机、数码、手机、IT产品满500元返100元节能补贴;厨卫小家电产品满300元返30元进行节能补贴,很多高节能产品已经和高能耗商品的价格持平。

河南国美电器总经理刘昆表示,国美为响应政府节能减排工作的开展,建立低耗能社会,将联合供应商推动节能产品的普及,全国拿出至少4亿元的节能补贴来推广节能产品。

清明小黄金周 苏宁将启动重大节日促销预案

从去年开始,极具中国传统色彩的节日之一——清明节被定为国家法定假日。三天小长假沿袭了五一、十一的假日经济习惯,继而催生了新的黄金周。昨天笔者从河南苏宁电器获悉,4月3日-6日清明小长假期间,苏宁电器将在包括河南苏宁20家连锁店在内的全国范围内启动重大节日促销预案,目前包括空调、彩电、冰洗及3C消费电子在内的全品类家电产品厂家纷纷表示,届时将联合苏宁发起清明黄金周,借道释放海量特惠资源。

厂商携手 特惠资源“井喷”放价

据河南苏宁电器营销总监贺小斌介绍,“三天小长假”经过去年一年的磨合与培养基本上形成了新的具有规律性的假日经济形态,与以往的一五一黄金周、十一黄金周非常相似,市场会在短期内“井喷”,稍有不同的是“清明节”、“端午节”、“中秋节”传统活动也会分流部分客流。但是,对于苏宁电器来说无论是“清明节”、还是“端午节”、“中秋节”都等同于“五一黄金周”、“十一黄金周”大型节假日的促销。贺小斌透露,在为期三天的清明节小黄金周促销期间,河南苏宁电器将联合海尔、惠而浦、LG、西门子、诺基

亚、海信、索尼、康佳、摩托罗拉等数百个国内外知名品牌,预计三天累计投放多达2亿元的促销资源,全面引爆清明黄金周市场。

清明小黄金周

春季家电价位探底

据苏宁电器调查显示,清明小黄金周期间计划购物的人群比例达到34%,选择购物的人群中有90%的人都有明确或者可能购买家电的意向。今年为什么家电的购买倾向如此之高?笔者也就这一问题采访了贺小斌。贺小斌表示,清明节的三天小长假对于商家和消费者来说都是一个契机,一方面消费者在“逢节必有大惠”的预期下,早已开始持币待购,期待赶上清明黄金周的优惠大集,可以肯定的说这些人不在少数;另一方面,关注家电市场的消费者可能知道,家电市场受国际金融形势、原材料下滑和库存压力等多种因素的影响,价位呈现“V”字型的走势,四月极有可能出现探底,这一利好预期也会促使大部分消费者在清明节期间开始行动。贺小斌还透露,清明小黄金周促销期间,苏宁电器已与涵盖所有电器品类在内的数百个品牌达成协议,届时在保证货源和服务的前提下,合力下拉家电价位,最高有望实现35%的让利空间。