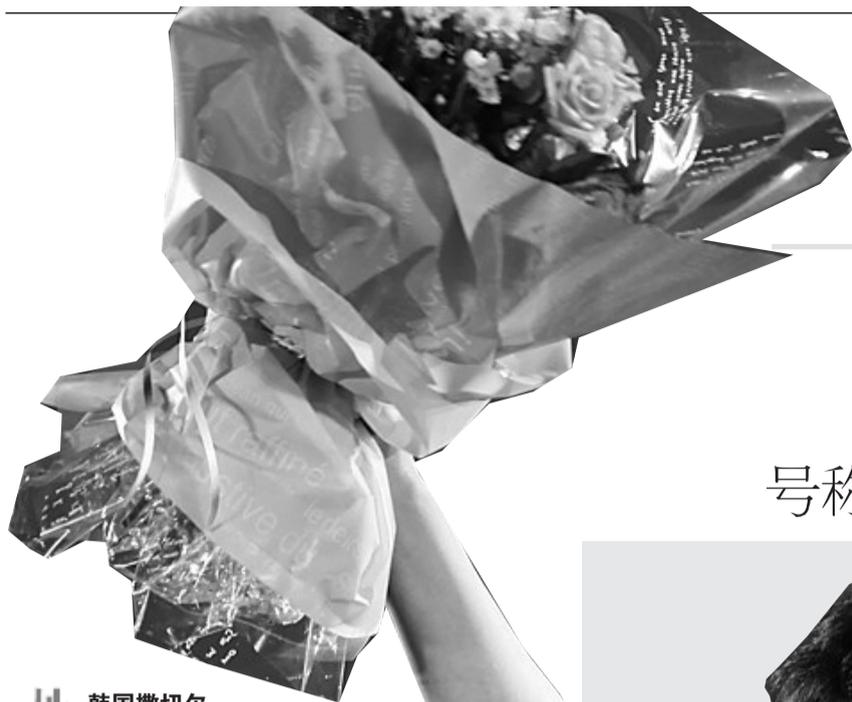


韩国前总统朴正熙女儿 朴槿惠 当选韩新国家党 总统候选人

号称“韩国撒切尔”为韩首位女性候选人



她 韩国撒切尔
冰公主
三无女人

在20日举行的韩国新国家党全国代表大会上，朴槿惠以压倒性优势胜出，因此成为韩国历史上首位参加总统选举的女性候选人。

朴槿惠1952年2月2日出生于韩国大邱，是朴正熙的大女儿。1970年至1974年，朴槿惠曾就读于西江大学电子工程系，获理科学士学位。父亲1979年去世后，她远离政治近20年，1997年重返政坛，1998年当选国会议员，2004年3月当选大国家党（即现新国家党）党魁。2012年7月，朴槿惠宣布将参加12月举行的韩国总统大选。

朴槿惠誓言打破韩国政坛的男人统治，人称“韩国撒切尔”。她至今未婚，也没有孩子，性格坚定冷静，有人喊她“冰公主”，或者“三无女人”。本月，朴槿惠宣布参加12月份举行的韩国总统大选，承诺推动“经济民主化”，增加社会福利，改善南北关系。截至目前，60岁的朴槿惠的民调支持率一直排名第一。



韩国执政党新国家党20日举行全党大会，正式公布19日进行的选举人团投票结果，前党首朴槿惠将作为该党总统候选人参加第18届韩国总统选举。

新国家党内部参加此次竞选的共有5人，除朴槿惠之外，还有青瓦台秘书室室长任太熙、国会议员金台镐、前仁川市市长安商守和京畿道知事金文洙。

新国家党公布的数据显示，本次总统候选人投票团由8.2万新国家党党员和6000名市民组成，朴槿惠的得票率为83.9%，是该党历史上（包括其前身大国家党）党内总统候选人竞选中得票率最高的一位，其他四位候选人的得票率仅在0.9%至6.8%。

朴槿惠现年60岁，是韩国前总统朴正熙的女儿，也是韩国历史上主要政党中第一位女性总统候选人。朴槿惠2007年曾参加党内总统候选人竞选，但败给了现任总统李明博。

韩国将于今年12月举行总统选举。韩国第二大党民主统合党将于9月中旬确定总统候选人。

朴槿惠在高阳举行的韩国新国家党全党大会上亮相。

8万余人 韩美大军 年度军演 朝鲜：侵略预演



韩国民众抗议韩美联合军演时手持的标语。

韩国国防部20日宣布，韩国和美国当天开始联合军事演习，演习以防御为主，是对韩美同盟战斗力能力和防御能力的一次综合检验。

朝鲜方面回应称，韩美联合军演是“侵略朝鲜的预演”，是“战争叫嚣”。

韩美模拟战

韩美联合司令部说，演习代号“乙支自由卫士”，20日开始，8月31日结束。

美军发布声明说，3万多名美军士兵参与演习，包括驻韩美军和大约3000名驻扎太平洋区域的美军。韩国军方没有说明参与军演的人数。韩国联合通讯社报道，韩方参演士兵大约5.6万人。

构成驻韩“联合国军”的澳大利亚、英国、加拿大、新西兰、丹麦、挪威和法国士兵以观察员身份参与军演。

德新社援引韩美联合司令部的声明报道，演习为计算机模拟作战，主要“战场”在首都首尔附近区域，旨在检验司令部决策能力。

朝方指挑衅

韩美联合司令部说，联合国军司令部下属军事停战委员会7月底通知朝方这次军演时间，强调训练性质“不是挑衅”。

不过，朝鲜统一民主主义战线中央委员会等多个机构20日发布联合声明，指认韩美军演是“侵略朝鲜的预演”。

朝鲜劳动党中央机关报《劳动新闻》发表署名文章说，美国以“年度军事训练”和“防御训练”掩盖挑衅实质。朝鲜将提升“威慑力”，应对美国在韩国方面“不计后果的做法”。

文章说，朝鲜不会“被动坐视”美方行动。如果“美国挑衅者”让一枚炮弹落在朝鲜领土上，朝方将发动“致命回击”。

民众吁停演

“乙支自由卫士”联合军演是韩美两军例行年度演习，开始于1975年，原代号“乙支焦点透镜”联合军演，2008年起更名。

朝鲜一直强烈反对韩美联合军演，认定将加剧朝鲜半岛紧张局势。韩美联合演习前，朝鲜最高领导人金正恩上周视察驻扎西南前线的防御部队。他说，韩国和美国以“挑衅的战争训练”威胁和平与稳定。如果“敌人进犯”，朝鲜应当坚决回应。

在首尔市龙山区美军基地外示威，数十名韩国民众20日上午集会，要求美军停止军演并从韩国撤军。

据新华社电

据悉，上周末苏宁在全国范围内启动的大惠战活动，线上线下销售双双飘红，创下年内最大增幅。苏宁电器总裁金明表示，本次大惠战将延至8月26日，同时线下1700家实体店将打破传统周末促销的模式。

苏宁双线销售飘红 服务货源双保险惠战再续

苏宁双线销售飘红 创下年内最大增幅

本次“苏宁全国大惠战”期间，苏宁线下1700家店与线上易购联动，双线协同发力市场，周末3天取得了令人瞩目的销售业绩。

笔者从苏宁电器了解到，河南地区的销售同比取得了近500%的增长，创下今年的最大增幅。易购方面，8月15日以来，苏宁易购流量、PV连续保持同比10倍以上增长，订单增长量和物流配送量，基本保持在10倍增长左右，其中河南苏宁易购更是取得了同比增长超12倍的业绩。

苏宁全国惠战，3天的促销大战提升了整体市场份额的绝对占比，撬动了整个8月家电市场，“金九银十”旺销市场提前到来。

服务、货源双保险 苏宁后台优势凸显

此番家电全网价格战，表面是对商家销售能力和产品价格的考验，背后则是对其物流、仓储和售后服务能力的考验。

近年来，苏宁一直坚持“前后台协同后台领先”的发展战略，锻造了涵盖仓储物流、信息系统、人才团队的世界级管理运营平台，增强了核心竞争力。目前，苏宁已在全国建设了8大第三代物流基地、90个配送中心和308个配送点，并积极推进适应电子商务业务的全自动化仓库建设。

笔者从苏宁电器了解到，以河南为例，仅上周末3天，河南地区的家电配送量就达到了20000件/天，是平时的3倍。对此河南苏宁总经理钱建成表示，苏宁始终坚持把服务当做唯一产品，为保障此次线上线下协同



作战，河南苏宁物流配送中心500辆配送车、上千名快递人员及3000名安装人员随时待命，针对市区购买的消费者保证上午购买下午配送，全城24小时配送服务。

货源筹备方面，苏宁前期与供应商签订的百亿采购大单，有力地支撑了此次双线大惠战的销售。据悉，苏宁方面在上周末已调拨了数十亿货源并安排了专项资源，确保线上线下产品价格竞争力的同时，保证畅销产品货源充足。

力度再续 线下1700店欲打破周末促销模式

苏宁电器总裁金明在接受采访时表示，苏宁将以此次全国大惠战为契机，线下1700家门店将打破传统的周末促销模式，全国推行周中促销、夜市促销，每晚线上线下同步投入大量最优性价比的商品，进一步方便消费者适时购买。

面对上周末苏宁全国大惠战取得的突破性销售业绩，金明表示，本次活动将延至8月26日，不分周中和周末，满千返百、上不封顶的活动力度延续，全力抢占市场份额。

樊无敌/文