

泰国政变军方称两周内交权

三军司令组成国家管理改革委员会 他信昨乘俄飞机抵伦敦

9月19日晚至20日凌晨,泰国军方发动军事政变。20日,发动政变的领导人、泰国陆军司令颂提表示,军方无意统治国家,泰国将在两周内成立一个文官政府,任命一位新总理。同一天,泰国总理他信离开了美国,飞抵伦敦。

19日下午6时: 精锐部队异常集结

当地时间19日下午6时左右,泰国陆军一名军官透露,泰国东部4个府的4支精锐部队已经开始在东部一个府集结。不久,传出陆军总司令颂提的命令:曼谷驻军进入戒备状态!

此时,颂提的解释是,鉴于泰国反他信组织泰国人民民主联盟将于20日组织大规模反他信游行,为了防止发生暴力事件,军方决定进入24小时警戒状态。

19日19时: 军方派人夺电视台

当天19时许,泰国第5电视台表示,军方已经派人进驻该台。此后不久,5台临时中断了所有节目,开始播放颂扬国王普密蓬的纪录片,并且一遍又一遍地连续播放。

21时30分,泰国所有广播电台信号中断稍许,尔后开始播放颂扬国王的纪录片音频。

19日22时: 坦克包围了总理府

22时,泰国首都曼谷,军车和坦克满载着全副武装的士兵向市中心行政区和王宫迅速开进,所有的电视台和电台中断了正常的节目,只播泰国国王的静止画像和国歌军歌,美国有线电视网等外国媒体随即被掐断。

泰国电视5台随即滚动播出军方的书面声明:“国家民主政治改革委员会”已经控制曼谷及周边各府,期间没有遇到任何的抵抗。

14辆坦克和装甲车则包围总理官邸。通往总理府的道路已被坦克和装甲车封死。几名家住总理府附近的泰国民众站在家门口向总理府张望。“军事行动来得太快了,我们一开始听见轰隆隆的声音,以为是拖拉机进了城,开门一看才发现军方封锁了道路。”

曼谷市中心的主干道上全副武装的士兵,一边与警察维持交通秩序,一边架起了路障。坦克与装甲车的车载机枪,士兵的配枪枪口上都系着黄色的丝带,这是向泰国王室效忠的意思。

19日22时10分: 曼谷进入紧急状态

几乎与此同时,远在纽约参加第61届联大的他信总理通过国家电视9台发布紧急命令:曼谷进入紧急状态,军队不得非法调动,陆军司令立即向副总理奇猜报到,任命新将军为陆军司令

……他信还没有把话讲完,电视信号突然中断。

当晚,他信取消了在联大的发言,在纽约下榻的酒店密切注视国内情况。他信在接受采访时说,如果是为了国家利益,他愿意辞职。但他强调,这次政变不合法,大多数民众不会认可这次政变。

19日22时30分: 一枪未放逮副总理

19日22时30分,泰国军方发言人在电视台上宣布,约50名士兵于21时左右突入泰国总理官邸,警卫人员未作任何抵抗,副总理奇猜(兼司法部长)上将被捕。

23时,军方已经控制了泰国所有重要政府部门。颂提下令,废除1997年颁布的泰国宪法,启用临时宪法,并且解散泰国最高宪法法院,并且解散泰国最高宪法法院,并且宣布解散泰国内阁。

与此同时,泰国最高司令、三军司令以及警察总监觐见了泰国国王普密蓬,汇报国内局势。但目前还没有王宫方面的反应。

20日凌晨1时: 全国范围实施宵禁

军方宣布,自20日凌晨1时起全国宵禁。军方同时宣布,20日凌晨还选出了3名将出任过渡政府新总理的候选人。

这3名候选人分别是政变总指挥、陆军总司令颂提、泰国最高行政法院院长阿克拉通和泰国枢密院大臣素拉育。

20日上午9时: 武装力量管理国家

在陆海空三军司令和全国警察总监的陪同下,政变总指挥颂提站在泰国国王和王后的巨幅画像前发表了简短的全国电视讲话。

颂提表示,他恳请泰国人民保持冷静,支持军方的行动,因为他信的政策造成了难以治愈的“伤痛”,因此军方被迫发动政变,但军方无意把握国家权力。

颂提命令,没有获得长官的许可,任何军官和士兵都不得擅离军营。

当日,泰国政变领导集团发布对国家管理改革委员会6名成员的任命。

武装部队最高司令伦罗·玛哈沙拉暖任改革委员会首席顾问。陆军司令颂提·汶耶拉林任改革委员会主席。海军司令沙迪拉班·革耶暖任改革委员会第一副主席。空军司令差立·普帕素任改革委员会第二副主席。警察总监哥维·瓦达那任改革委员会第三副主席。国家安全委员会秘书长威奈·帕提亚恭任改革委员会秘书长。

20日15时: 军方封锁泰国边境

为防异己军人借他信发力,发动政变的泰国军方领导人下令封锁泰国北部与老挝、缅甸接壤的边境地区。

为了避免他信的支持者闹事,政变方已经要求农民和工人保持冷静,并表示参与任何一个超过5个人的集会都将受到6个月的监禁。

20日下午早些时候: 他信一行飞抵伦敦

在纽约度过一个难忘的夜晚之后,他信一行乘坐一架俄罗斯飞机飞抵伦敦。陪同他信抵达伦敦的还有泰国副总理素帕猜和其他政府官员。

他信的一名顾问表示,他信“没有放弃自己的权力,他不会寻求避难”。

据悉,他信在伦敦有一处房产,他的一个女儿在伦敦学习。在发生政变之后,他信的妻子已经逃到了新加坡。目前他信在曼谷和家乡清迈的两处房产已经被军方没收。

20日下午: 军方两周移交权力

颂提在和驻曼谷的各国外交人员会面时表示,泰国将在两周内成立文官政府。“我们掌权两个星期。两个星期后,我们选出新总理后将移交权力。”

当一位英国外交官问他将对对他信内阁和他信采取什么措施时,颂提表示,他信和他的内阁成员可以回到泰国。不过有报道称,如果他信回国,他可能面临腐败等罪名的起诉。

邱晴川 新华社 中国日报



政变坦克兵昨驻守在曼谷市中心街道上。 新华社记者 凌朔 摄

玉桥市场七周年巡礼之七

玉桥,咱老百姓的市场!

——玉桥以“金牌服务”打造南京消费者首选市场

昨天笔者打的到玉桥,刚上车的哥不经意间冒出一句:今天一上午我都送了三拨年轻人到玉桥买东西了!我这车快成玉桥的“购物班车”了!

毫无疑问,玉桥已经成为南京消费者的首选市场,那么玉桥凭什么让南京的消费者如此信赖呢?玉桥市场一名负责人的话让我找到了答案,那就是他们的“金牌服务”,就是玉桥人不断完善的一心一意为消费者着想的服务系统。

七年来,玉桥人通过营造优良的服务环境,提高服务水平,使玉桥真正成为了“咱老百姓自己的市场”。

诚信服务,让消费者买得放心,用得舒心。玉桥人深刻懂得诚信是市场“试金石”的道理,而诚信服务也为玉桥赢得了人心,赢得了社会的良好反响。从2001年起,市场全面导入ISO9001:2000质量管理体系,当年通过了质量审核,取得了认证证书,成为了市场业态中

较早通过质量认证的市场。

2005年公司质量管理体系再次通过中国方圆标志江苏省审核中心的复评,同时,玉桥还设立了“商品质量管理监督跟踪站”,实行“商品进货登记备案制”,进行进货监管。今年上半年进行的为期5个月的“整治商品欺诈及不规范行为”再一次践行了它的诚信服务。玉桥还非常重视对价格的监管,设立了“物价监管站”,并及时对各楼层、各区域的明码标价落

实情况进行检查,作为其市场督查的重要内容之一。

多元硬件设施建设,提升服务功能,让消费者享受更全面的服务。玉桥人知道,市场要走得远,硬件设施建设必须多元化。几年来,他们一直致力于把玉桥建成集商品贸易、商务批发、餐饮娱乐、休闲购物、物流配送、电子商务为一体的现代化商业集群,已基本实现场内交通自动化、环境优化、设施现代化,消费者在这里能享受

到吃饭、娱乐、购物等全方位的服务。

打造“玉桥模式”的“金牌服务”,提高消费者的满意度和忠诚度。“100%不满意退换货”、“店主分类管理”等南京乃至长三角地区商界独一无二的规定的施行,使玉桥市场的服务质量进一步升级,2000年被《人民日报》社评为“江苏省居民消费满意市场”,2001年先后被市质量监督局评为南京市“购物放心,服务满意”市场、

“江苏省购物放心专业市场”,2002年到2004年一直被被评为南京市“消费者放心购物市场”,2005年被“全国商业用户委员会”评为“全国商业顾客满意企业”。显然,“金牌服务”已使玉桥成为南京消费者更看好的市场。

俗话说:金杯银杯不如老百姓的口碑,金奖银奖不如老百姓的夸奖。商业大卖场如何健康持续发展,或许可以从玉桥之路中得到启示。(本讯)

苏宁:汗水铸就的中国“连锁飞人”

执著拼搏,永不言败!2005年五一当天,中国“连锁飞人”苏宁电器在全国新开22家连锁店,并创下了平均2.2天就开设一家新店的纪录。2006年五一,苏宁电器在全国开出了32家连锁店,相比2001年40天新开1家店、2002年20天、2003年7天、2004年3.5天这些逐年提升的开店速度,苏宁再次刷新了扩张纪录。

十一期间,苏宁又掀起新一轮创新纪录的连锁狂飙,52家连锁店同时开业将成为苏宁投向中国家电市场的重磅炸弹。而其中尤其引人注目的是,在这一连锁计划中,在全国10个一线城市10家第四代3C+旗舰店将同时亮相,这标志着这一模式正在被迅速复制到全国,并将迅速成为行业连锁经营的全新标准。

更强,勤练内功塑造品牌

首先,人才是企业发展的第一要素。苏宁每年斥上千万巨资,打造了多项人才工程,“1200工程”、“店长工程”、“蓝领工程”……建立了适应企业快速发展的人才引进、培训培养体系。其次,科学技术是第一生产力。苏宁电器每年投资数千万元用于各项信息系统的发展。2004年,苏宁信息化建设全面加速,总投资超过1亿元,实施多媒体监控指挥中心建设工程,建立了多维控制的信息平台,成为业界先进的综合性信息管理系统。第三,服务是苏宁唯一的产品。苏宁服务本身就是一大品牌,苏宁长期坚持专业自营服务,联动四大终端。第四,点、线、面矩阵管理井井有条。经过十多年运作调整,苏宁电器连锁体系点、线、面结合的

矩阵式组织架构全面定型。

第五,牢固的供应链系统。16年来,苏宁依靠供应商提供优质价平的产品,服务消费者;国内外供应商借助苏宁强大的销售平台,实现品牌价值的突破。更快,迅速完成全国市场布局

2001年,苏宁开始在南京周边的苏皖地区迅速布子,进驻合肥、扬州、无锡、苏州等城市。2003年初,苏宁各个大区在总部支援下独立组建精悍的“轻骑部队”齐头并进。

2004年,苏宁的连锁模式在昆明、福州、长春、哈尔滨、青岛、长沙等一级重点城市也迅速生根发芽。东部沿海的黑、吉、辽、冀、鲁、苏、沪、浙、闽、粤已自然自北向南连成一线,而西部内陆的陕、川、渝、滇也俨然成为了苏宁

的战略纵深地带。

2005年7月2日、9日,苏宁在武汉的江汉路路和光谷广场店两店连开,开业首日分别报收2300万、2000万,国内第一个覆盖了所有一级重点城市的家电连锁网络已经悄然落成。2006年是苏宁第四个五年发展规划的第一年,连锁发展工作目标基本覆盖全国所有省份,全面转向二、三级市场。

2006年,集团成立了连锁发展总部,全面负责连锁拓展相关工作。从苏宁所处的行业大环境来讲,国内主要的家电连锁企业都在不断地扩张。家电连锁企业必须强化核心竞争力,进行差异化竞争,找到适合自己的一条发展道路,才能做大做强。更高,创新模式颠覆传统营销

苏宁在多年的连锁发展

中,更注重挖掘自身的潜能,注重经营模式的不断创新。去年10月1日上海长宁旗舰店就引入了全新的“数字生活·梦想·家”的经营理念。

细节决定成败。在选址方面精选优质店面,苏宁注重装修细节和质量。南京珠江路店于五一正式重张开业,由总部多名高管亲自挂帅负责筹建,其独特的3C+创新经营模式使它成为苏宁“06连锁第一店”,也是中国家电第四代连锁第一店。

“以顾客为中心”是苏宁3C+经营模式核心理念,如何让消费者购物更舒适、方便、科学和满意,是苏宁在研究全新销售模式过程中始终围绕的中心主题。

苏宁电器新街口的升级工程已成为一项业内瞩目的事件。其中,三项之最成为大众关注的焦点:一次性在单

店展出国内乃至国际上最高档次的品牌专区是业内最多的;一次性在单店同时上市全球首发的家电产品是目前业内最多的;一次性出样高端家电产品也是业内最多的。

在“寸土必争、连锁中华”口号的鼓舞下,苏宁电器的连锁店网络截止到目前已经覆盖全国25个地区,进入了80余座地级以上城市,近40座县级市,店面总数达到近300家。在区域分布上已经形成了由省会城市店面,到地级城市店面,再到县级城市店面的市场分布格局;在单个城市的分布上形成了由核心商圈店面,到区域商圈店面,再到社区商圈店面的城市网络格局;在店面类型上形成了由旗舰店,到中心店,再到社区店的结构类型格局,连锁店网络布局的合理性、均衡性、精细化的程度又上了一个新台阶。