

总统选举初步统计结果以42.39%得票率遥遥领先

阿根廷第一夫人:我赢了!

阿根廷大选第一轮投票28日结束。根据阿根廷官方初步统计结果,执政联盟候选人、现任总统基什内尔的夫人费尔南德斯在28日的总统选举中以42.39%的得票率领先。费尔南德斯已宣布获胜。



二十八日,费尔南德斯在投票站投票

出口民调预测胜出

阿根廷总统选举第一轮投票当地时间28日19时(北京时间29日6时)顺利结束。根据出口民意调查显示,执政联盟候选人、现总统基什内尔的夫人克里斯蒂娜·费尔南德斯得票率处于领先地位。

目前计票工作正在进行中。阿根廷国家选举委员会将于28日晚21时公布计票结果。

据此前在投票站出口进行的民意调查显示,费尔南德斯可获得46%左右的选票,中左派联盟“公民联盟”候选人埃莉萨·卡里奥和“国家前进联盟”候选人罗伯托·拉瓦尼亚则可分别获得23%和15%的选票。

阿根廷选举法规定,在第一轮

投票中,候选人获得45%以上的选票或得票率超过40%并高出排名第二的候选人10个百分点以上时可直接当选,否则将举行第二轮投票。

第一轮投票是当天上午8时开始的,共有14名候选人角逐新一届总统。全国共有2700万登记注册选民。除了选举总统和副总统外,选民还将选出24名参议员、130名众议员以及8个省的省长和议员。

“阿根廷希拉里”、“新庇隆夫人”,媒体这样形容这位阿根廷第一夫人。主要竞争对手则批评她的政治主张,甚至指责她通过整容争取支持者。

如果费尔南德斯当选,她将成为阿根廷历史上首位选举产生的女总统。1974年,时任总统胡安·多明

戈·庇隆去世,他的妻子、副总统伊莎贝尔·庇隆接任总统。

政坛女性惺惺相惜

看好费尔南德斯的不仅是媒体及其支持者,还有外国政坛著名女性。前法国社会党总统候选人塞戈莱娜·罗亚尔26日抵达阿首都布宜诺斯艾利斯后不久,便会晤了费尔南德斯。

罗亚尔对法新社说,在1小时的私人会谈中,她发现费尔南德斯在选举日来临前“很有决心”。

两人谈论了女性参与政治时遇到的问题。罗亚尔称赞费尔南德斯“在行使权力与保持自己女性气质之间创立了一种新的联系”。

费尔南德斯今年2月曾只身前

往法国首都巴黎,会晤当时正在竞选总统的罗亚尔,并展开一系列外交活动。

罗亚尔后来不敌尼古拉·萨科齐,与总统宝座擦肩而过。她说,自己可能在28日晚再次会晤费尔南德斯,希望到时能与对方分享选举胜利的喜悦。

支持丈夫穷人拥护

法新社说,与希拉里不同,费尔南德斯较少得到商界和有钱人支持,她的“票仓”是穷人。

费尔南德斯在竞选宣传中承诺,将保持经济稳定发展,努力缩小贫富差距,实现社会公正。“我们现在需要为尚待实现的梦想而工作。”她说。

基什内尔2003年上任以来,阿根廷逐渐走出经济危机阴影,每年经济增长速度都超过8%。费尔南德斯积极支持基什内尔,也深得选民拥护。

“为了加深2004年开始的变化,我会投票给克里斯蒂娜·基什内尔。”33岁的社工卢西亚诺·阿尔瓦雷斯说,“这一变化使占人口多数的工薪阶层明显受益。”

尽管获胜希望很大,但费尔南德斯一直拒绝就选举可能的结果向媒体发表评论。在整个竞选宣传活动期间,她几乎没有接受任何专访。

选举前夜,费尔南德斯选择待在位于阿南部巴塔哥尼亚地区的家中,陪伴基什内尔和他们的两个孩子。胡若愚(新华社供本报稿)

|相关|链接|

衣着时髦成话题 是否整容存疑云

现年54岁的费尔南德斯不但性格坚强,口才出众,而且衣着时髦,举止优雅。她出现在公众场合时,总是衣着高档,化妆精致,身戴各种亮丽饰品,脚穿名牌高跟鞋。她的装扮甚至成为选举话题。

据英国《观察家报》报道,基什内尔宣布支持妻子竞选后,费尔南德斯的嘴唇变得更为饱满,面部皮肤更加光滑,赤褐色长发也更有光泽,使得一些人猜测,她可能做了整容手术。政治对手讽刺费尔南德斯是“Botox女王”,以整容取悦支持者,质疑她是否适合担任国家元首。Botox是一种肉毒杆菌,可用于去除面部皱纹。

费尔南德斯的支持者反驳说,这些指责都是男性至上主义言论。他们说,费尔南德斯为女性开辟了新道路,使女性不论年龄和职务,都能展现自己的价值。

费尔南德斯说,对手攻击她的真正原因是她主张延续基什内尔的政策,威胁到他们的利益。

印尼直销

18元-38元/克

6000元-14000元/斤

印尼燕窝

地址:徐汇区肇嘉浜路398号汇智大厦103室

(区政府南隔壁/南丹路口) T: 33688666

欢迎光临嘉莲华

沃尔玛购物广场(江桥店)

地址:曹安路2188号 咨询电话: 69119288

新民网互动平台:请访问 HD.XMNEXT.COM,在页面搜索框输入文章后编号即可参与互动。博客:访问记者的博客 详细:获取更多信息 评论:发表评论 调查:参与投票 爆料:提供新闻线索或与本文相关的信息 征集:征集新闻线索、征文等

DHL中美速递快线 快递美国 转瞬即达

这是一场“战争”。2002年被德国邮政控股的DHL在美国市场上,正在与行业前两位的著名竞争品牌展开一场旷日持久的较量。

当时美国包裹市场已经被两家著名竞争品牌公司占领,要向这两个巨头发起挑战,对DHL来说是相当艰巨的。在诸多困难中,最大的挑战来自地面运输能力的缺乏。刚被德国邮政兼并时,DHL实际上根本还没有地面网络,而Air-borne则是刚刚开始着手建立网络。当时燃油持续高涨导致空运成本上升,美国包裹市场开始转向地面运输,而这个恰是DHL的弱项。

为此,DHL对全美范围空中和地面网络进行了全面整合,向北美地区增加12亿美元的作业投资。通过大力扩展公路网络、创建航空枢纽、定位调整目标客户、营建优质团队等手段,以大力加强其北美地区的实力并提升DHL在该地区的服务能力。2004年至今的3年中,增加建设新分拣中心、信息技术基础设施、取件点,并改进运输网络促进地面网络为建立和完善。而针对空中网络这一原本强大的优势,也致力建设使其更加完善。截至2006年

威尔逊航空枢纽之类似的项目及西海岸枢纽建设与地面网络的无缝配合,使快递美国周期大大缩短,成功地将快递美国在美国市场

投资,促成DHL为客户提供更加全面和完善的快递平台,提升DHL在美国市场的服务水平与竞争力。

2003年过去,DHL在美国建立了604个,并拥有1000多个的网点投资DHL于美国,一股强大的力量,并使其业务进入了一个新的阶段。

面对美国市场,DHL在北美地区建立了强大的网络,为美国客户提供更加完善的快递服务。DHL在北美地区建立了强大的网络,为美国客户提供更加完善的快递服务。

面对美国市场,DHL在北美地区建立了强大的网络,为美国客户提供更加完善的快递服务。DHL在北美地区建立了强大的网络,为美国客户提供更加完善的快递服务。

力应付美国市场的挑战。”DHL有能力应付全球市场的挑战。

DHL在中国的表现

DHL环球速递(DHL Worldwide Express)业务在中国持续增长,在内地DHL以30%的年增长速度增长;在中国台湾DHL以18%的年增长速度增长;在中国香港,往美国的业务增长为15%,往欧洲的业务增长为23%,而往亚洲地区的业务增长更高达28%。

DHL还与中国对外贸易运输总公司合资成立了中外运敦豪,在国内21个城市设立了130多个办事处,形成了国内非常具有规模、覆盖面广泛的空运速递网络。该公司有员工1800多名,拥有运输车450多辆。

中国台湾由于信息产业发展迅速,因此在未来几年内将继续成为亚洲快递速递业的一个重要市场。DHL在中国台湾的20个城市设立了25个办事处,聘用了900多名员工,并拥有180部运输货车。

DHL在中国香港设立了亚洲速递中心,目的是应付市场对空运速递业与门低的需求。同时DHL还在协助客户设计有效的供应链策略,希望成为真正意义上的三方物流商,走在众多物流企业的前面。

中美速递快线

免费客服热线: 800-810-8000