

如同“核爆了整个小镇” 美泄漏事故会演变成“生化危机”吗？



▲2月3日,美国一辆货运列车在俄亥俄州发生脱轨事故。

美国俄亥俄州东巴勒斯坦火车脱轨事件持续发酵。近日,美国国家运输安全委员会(NTSB)发布事故初步报告称,该事件“不是意外事故”“本可以预防”。据介绍,该列车共有38节车厢脱轨,其中11节车厢运载着有害化学品。除了致癌的氯乙烯,在列车起火时还有乙二醇丁醚、丙烯酸异辛酯和异丁烯等有毒物质排放到大气和土壤环境中。

○当地居民接连出现病症

事发后,居住在事发地一英里范围内的居民虽然被疏散,但多人报告出现了各种不适症状,包括喉咙痛、头痛、红疹、恶心、呼吸困难等。当地时间2月23日,根据美国俄亥俄州自然资源部的数据,该州东巴勒斯坦镇火车脱轨

○是否会演变成“生化危机”？

美国国家癌症研究所指出,氯乙烯燃烧时可产生光气、氯化氢和二噁英等有害物质。光气是一种剧毒气体,在第一次世界大战中曾被用作化学武器;氯化氢会产生刺鼻气味,刺激呼吸道和皮肤。而二噁英则可以在地下土壤和水体等环境中存留在多年。

在一些质疑者看来,此次俄亥俄州政府部门宣称的所谓“受控释放”,并非指的是可以控

○短期别喝这地产的牛奶、饮料

俄亥俄州氯乙烯泄漏发生后,不少消费者担心,当地生产的牛奶和饮料还能正常喝吗?对此,乳业分析师宋亮指出,氯乙烯作为一级致癌物,在自然界中能够存在较长时间,相关有毒物质会渗透于当地土壤、地下水、湖泊水中,

泄漏化学品事件已造成近4.4万只动物死亡。据美国福克斯新闻网2月20日报道,事故发生后,当地已挖出大量被污染的土壤和水。美国人口普查局数据显示,2022年美国俄亥俄州总人口约为1176万人,排名美国第七。

制有害物质的释放量或控制污染范围,而是人为地、有步骤地将有害化学物质释放到环境中。

美国危险物品专家卡齐亚诺对美国《新闻周刊》表示,此次的所谓“受控释放”如同“核爆了整个小镇”。这些物质会存留于下水道、山石缝隙和建筑的角落当中。预计5年到20年后,当地会出现很多癌症患者。

对当地生态系统会造成严重破坏,短期内不建议消费者食用该地生产的牛奶、饮料等食品。据悉,俄亥俄州内拥有食品公司J.M. Smucker,该公司以生产果酱、咖啡而著名。此外,知名乳业巨头雅培在该州也建有工厂。(据中新网)

国内新增4例XBB.1.5本土病例 下一波疫情高峰何时来

2月25日,中国疾控在官网发布了全国新型冠状病毒感染疫情最新情况,XBB.1.5本土病例数再度增加。

据中国疾控披露的2022年12月以来本土病例病毒变异株监测情况,2022年12月1日至2023年2月23日,全国共报送18618例本土病例新冠病毒基因组有效序列,全部为奥密克戎变异株,共存在36个进化分支。主要流行株为BA.5.2.48(60.5%)和BF.7.14(28.9%)。共发现本土重点关注变异株22例,其中,1例XBB.1.5例XBB.1.5。

此前2月18日发布的数据显示,2022年12月1日至2023年2月16日,发现本土重点关注变异株15例,其中,1例XBB.1.1例XBB.1.5。相比较,目前增加了4例XBB.1.5本土病例。

XBB.1.5具有传染性较强特征,中国疾控中心传防处研究员常昭瑞表示,目前数据显示,个体感染XBB.1.5后出现的症状与其他奥密克戎毒株症状相似,没有发现其致病力增加。

2月26日,北京大学第一医院感染疾病科主任王贵强接受第一财经记者采访时表示,现已上市的新冠小分子药物,作用的靶点高度保守,仍可以有效应对XBB变异株。对于下一波疫情高峰何时到来,王贵强认为,“一般来讲,感染新冠病毒感染以后,建立的群体免疫在3-6个月以后才开始衰减,也就是6个月以后其衰减幅度比较大了,那么可能会有一些新的疫情,因此,今年6月份可能会出现新的疫情,另外,如果不接种疫苗的话,不排除今年年底可能会出现更多的人感染新冠的情况。”(据第一财经)

俄罗斯切断对波管道石油 输送

波兰国营的奥伦石油公司2月25日证实,俄罗斯已停止通过“友谊”输油管道向波兰输送石油,而波方将利用其它来源的石油来填补这一空缺。

值得一提的是,25日正好是波兰向乌克兰交付第一批豹2坦克的第二天,同时也是欧盟就俄罗斯在乌克兰的战争达成新一轮制裁协议的第二天。

“俄罗斯已经停止了对波兰的石油供应,对此我们已经做好了准备。”奥伦公司首席执行官奥巴特科在推特上称,“但我们只有10%的原油来自俄罗斯,我们将用其他来源的石油来替代。”(据观察者网)

土耳其调查建筑倒塌案逮捕184人

土耳其司法部长贝基尔·博兹达25日说,针对大量建筑在地震中倒塌一事已扩大调查,目前逮捕了184名嫌疑人。

博兹达在土耳其东南部城市迪亚巴克尔举行的新闻发布会上说,检方和警方就建筑倒塌案调查超过600人,逮捕包括承包商在内的184人。

美联社先前援引建筑专家的看法报道,尽管这次土叙边境地震威力巨大,但造成土耳其人员伤亡惨重的部分原因应归咎于建筑工程质量不合格。(据新华网)

保洁员捡到2万元报警被 开除?

26日,大连市西岗区市场监督管理局微信公众号发布情况通报称:近日,我们注意到网上涉紫航海鲜大饭店相关舆情,西岗区市场监管等部门已经介入,相关情况正在调查之中,调查结果适时公布。

日前,一则“保洁员捡到2万现金报警后疑似被开除”的消息引发网友热议。

据极目新闻报道,25日晚上,涉事的辽宁大连紫航海鲜大饭店在其官方微博账号发布的视频中称,保洁员捡到2万元交上来两天以后又想把钱要回去据为己有,饭店后来将钱放到了派出所,保洁员属于外包公司,是自己辞职的,不存在克扣其工资的情况。

但对于“主动辞职”一说,事件当事人保洁员宋女士在接受媒体采访时曾予以否认。(据中新网)

旅美大熊猫“乐乐”死因初步 确定

近日,旅美大熊猫“乐乐”的离世以及“丫丫”的健康情况备受关注。昨天,中国动物园协会发布消息,“乐乐”的死因已初步确定,同时中方已为接返“丫丫”做好准备。

中方赴美大熊猫专家组抵达孟菲斯动物园后,与美方专家共同完成了对大熊猫“乐乐”的尸体解剖检查,解剖排除了导致动物意外死亡的如肠扭转、主动脉破裂、肝脓肿破裂或大出血等常见病因,观察到了心脏病变,初步判定是其死亡的原因,但需要进一步的病理检测结果确认。(据北京晚报)

服饰形象美学走近大众消费

株洲晚报融媒体记者/成姣兰

2月19日,又一个周末的下午。漫长的冬天过去,晚莉色彩形象美学株洲工作室的周末美学沙龙,10余位来自各行各业的美学爱好者如约而至。在形象设计师的指导下,以往搁置在她们衣橱的各色春季单品和配饰,搭出了春天的百般姿态。

形象美学,并非时髦的新鲜词汇。从去年起,全国各地服饰终端门店就开启了形象美学的升级之路。从高端定制服务大跨步走向大众消费,形象美学赶上时代的风口。千亿服装之城的株洲,能否借助此风口,重构服装销售体系,向专业化之路升级,成为服饰行业探索的一个新路径。



▲本土形象美学女装穿搭品牌“荷珺名品”店内,做完风格和色彩测试的消费者在挑选衣服。记者/成姣兰 摄



▲姜郢红和同事在挑选供应商寄来的新布样。



▲姜郢红在缝隙上一季布样的定制情况。记者成姣兰 摄

○为何女人的衣橱,总少了一件衣服

今天穿什么,大约是大多数女性在美学上的最大困扰。美学知识的贫瘠和对美的无限追求,也让女人的衣橱永远少了一件新衣。

瞄准女性这一焦虑,30余年间,服装产业从地摊走向门店,从门店走向专业市场,尽享发展的红利。

然而,服饰门店越开越多,女性购物的焦虑并未缓解,反而越滚越大。面对琳琅满目的服装,如何才能摆脱导购的诱导,买到适合自己风格和需求的衣服,成为大多数没有美学基础的70后、80后男女的困扰。特别是身处中高端职场的女性,能满足自己独特优势和气场的穿搭,成为职场开拓的一种必备能力。

喻华萍是一家管理培训学校的负责人。去年前,一米五几的她留着长长的辫子,粉嫩皮质的服装,让她看起来比实际年龄小不少。然而,她面对的客户都是企业家,课程收费少则几万元,多则几十万元。如此风格,很难让人信服。

如何提高气场,成为她职业的困扰。直到她进行了一场专业的穿搭测试。“我们在培训班上相识,她找到我做诊断,当天给她搭了黑衬衣加绿

色包臀裙。”“荷珺名品”创始人何君当时跟她打赌说:“穿这身出去见客户,今天不用开口就可签合同。”果然,客户当场就在喻华萍手上刷了卡。在越来越激烈的职场竞争中,形象往往走在能力的前面。在穿衣上寻找专业指导,是不少职场精英和社会名流的标配。看中这一大市场,2008年,姜郢红放弃企业高管身份,投身色彩搭配美学事业。

2010年,姜郢红的形象设计和陪购业务,在株洲掀起一股不少的风潮。然而,随着专业的精进,株洲爆款思维下的服装市场,不再满足高端客户的美学需求。2012年起,她和团队开始转向服装定制,这一做,就是10年。形象美学诊断和设计,成为定制的附属价值,链接起高端的客户与供应链两端。

“我们不止根据客户五官和肤色进行风格和色彩的鉴定,更多会关注她的内修,以服饰的修饰扬长避短,将人物的独特魅力不经意地展示出来。”姜郢红说,十多年来,她们为一个又一个女性通过服饰找到了内外统一的自我,也见证了女性形象在服饰美学上的觉醒。

○美学觉醒,形象设计走向大众

如果说2012年是大众服饰美学觉醒的元年。那2022年,则是服饰美学走上市场风口的元年。

经过十年沉淀,大众对服饰美学的探索 and 追求从单纯指导传到销售终端,全国各地开启了以“短视频引流+终端体系化服务”为模式的形象设计。

素人形象改造乘上短视频的东风,为低迷的线下实体店注入了一股强大能量。2021年10月,株洲本土形象美学女装穿搭品牌“荷珺名品”开了第一家店,走上服装门店逆势升级之路。

年关刚过,春色未浓,正是消费者服装消费疲软的档口。然而,“荷珺名品”店内却忙碌异常。

2月18日早8时30分,头一天预约的两位客人就已在门口等候。老板何君匆忙赶来亲自接待。一张张色布翻过,明暗在客人脸上快速闪过,变脸就在一瞬间,优劣也在瞬间显现。不同规则、不同弧度的衣领切换,风格迥异间,找到融合感最强的那个,就是客人的款式测试。

色彩和款式,是形象诊断重要的两个板块。“反复对比和沟通,期间还要了解客人的性格、职业和需求,技术与需求中找到一个最佳平衡点,才能得出形象诊断的最终结果。”做一个这样的测试,何君至少需要半个小时以上。加上后面的选

品试穿,当天,待两位客人确信测出的风格类型并找到合适款式,已是中午一点半。在服装生意红火的前几年,这样接待一位顾客,估计没哪个服装店肯干。在线上抢占大量市场,消费低迷的当下,每一个顾客都被线下店所珍视。只是,传统的销售模式很难让顾客留下来。

“慢就是快。”何君说。今年起,如果无别事干扰,她从早到晚都在店铺,给顾客诊断,更是给员工培训。“我反复跟她们说,不要怕卖得慢,让每一个进店顾客寻找到美的路径就是成功的,即便她当时没有消费。”她时常这样缓解员工的焦虑。

黑过短视频前三个月的“黑暗期”,近几日起,网上新客户预约一个接着一个,老客户也多了起来,店铺越来越忙。

凭借与香港几大设计师品牌的工厂合作模式和消费者的深度形象诊断与价值赋能,2022年,“荷珺名品”不仅活了下来,业绩还很不错。

今年,何君一方面亲自督导孵化人才,一方面深耕体系提升专业转化和品牌赋能。目前,她正计划在河西开设一家更大的体验店会所,打造线下服装实体店千万店铺。“年销售过千万,在服饰美学风口中,不少城市都有案例。”何君说,以专业视角重新架构服装销售逻辑,会成为越来越多的服装终端的选择。

这一趋势,从服饰美学培训端可见端倪。陈晓莉的周末美学沙龙已经坚持了十余年。2000年到2023年,在服饰美学上,陈晓莉走了23年,被称为株洲色彩美学第一人。

这些年,陈晓莉分别在上海、南京、杭州、苏州等地开了工作室。一方面,她为有美学穿搭需求的普通消费者提供会员服务知识服务,固定在每周日开展美学沙龙,并提供陪购和衣橱整理服务;一方面,她还开设培训班,系统开展美学穿搭入门到精进培训,并提供创业支持;此外,她更多的是走进高校、企事业单位,开展美学讲座。

20多年间,陈晓莉的学员遍布各行各业。有高端品牌的二代传承人、直播电商的主播们、服饰终端门店的创业者……

这其中,就有何君。三年疫情之下,线下门店

面临大量闭店危险。要不转型,要不不转型,成为不少服饰终端人的无奈选择。

在华丽市场等二批市场中,为挽救线下经销商,二批老板们找到陈晓莉进行专业美学穿搭学习,亲自下到经销商店铺开展专业赋能行动,以技术指导夯实二批业务。

对于能直接与厂家形成战略合作的批发商来说,在历经了总代、分代、直营店后,最后还是回到了原来的经销体系中继续深耕。

“三天两晚,两天一晚的培训,少则近百人,多则两三百人,都在教经销商怎么用形象美学增加客户粘度,激活消费市场。”陈晓莉说,在北上广等地,不管是直播还是线下门店,形象穿搭设计已成为一股潮流,正引领着服饰产业终端向专业化转型,在株洲,虽然转型步伐缓慢,但各板块已出现吃螃蟹的人。

○从批发到经销商,服饰销售向美学专业化升级