



## 中国发射洲际导弹,有四个关键信息



中国军网向外界公开的发射洲际导弹的照片。 照片来自网络

9月26日,中国军网向外界公开了25日发射洲际导弹的照片,这是解放军近40年来罕见公开现役新型洲际导弹发射照片,引发外界热议。

根据新华社报道,9月25日8时44分,中国人民解放军火箭军向太平洋相关公海海域,成功发射1发携带训练模拟弹头的洲际弹道导弹,准确落入预定海域。此次导弹发射,是火箭军年度军事训练例行性安排,有效检验武器装备性能和部队训练水平,达到了预期目的。中方提前向有关国家作了通报。

### 关键信息一: 向太平洋公海海域

官方没有公布具体的飞行路线,根据相关航行公告,发射当天,在南海、菲律宾海南部、南太平洋三个海域有相关禁航区域。

一位不愿具名的导弹专家表示,如果这三个海域与本次洲际导弹发射有关,那说明这次发射的飞行弹道是经过精挑细选,导弹弹道几乎没有经过陆地上空,减少导弹发射对陆地的潜在影响。其实,洲际导弹发射上升段的一些弹体分离对地面或海面有影响,陆地要进行疏散,海面和空中会发布禁航通告,进入太空后飞行中段基本对地面海上没有影响,弹着点也会划定禁航区。

### 关键信息二: 训练模拟弹头洲际弹道导弹

这次发射官方也没有公布导弹型号和射程。中国曾在过去多次阅兵式展示过三种洲际导弹:东风-5系列、东风-31系列和东风-41。

## 美国总统大选选情呈现胶着状态 特朗普哈里斯势均力敌?

“赢了宾夕法尼亚州,我们就赢了一切。”美国前总统、共和党总统候选人特朗普9月23日在宾州的集会演讲中告诉现场的民众。

随着美国大选选举日期进入倒计时阶段,两党总统候选人日前都在摇摆州展开竞选,而民调显示选情仍非常焦灼。据悉,继特朗普之后,美国副总统、民主党总统候选人哈里斯也将于周三(25日)前往宾州展开竞选。

### 特朗普在超市为女士买单

在宾州竞选期间,特朗普在聚光灯环绕下走进了一家超市并替一名购物的女士结账。现场画面显示,特朗普在这名女士结账时递去了100美元,他告诉这名女士:“这里未来的价格会降下来。我们会在白宫做到这一点。”该女子则向特朗普道谢。

有分析家认为,今年的总统选举之争是“本世纪以来最势均力敌”的一场,“任何一个方向的微小变化都可能导致天差地别的结果”。

据宾州民意调查数据显示,特朗普和哈里斯在该

根据公开资料,我国将射程8000公里以上的弹道导弹划分为洲际导弹。上述导弹专家介绍,洲际导弹一般携带核弹头,执行核打击任务,是一国战略核力量的重点投送手段,但是在平时发射或试验发射均使用训练模拟弹头,尤其是冷战结束后,各核大国都使用模拟弹头。

### 关键信息三: 火箭军年度军事训练例行性安排

根据官方的公告,这次发射由火箭军组织,是年度军事训练例行性安排,发射当天就主动发布消息,第二天公布发射照片。导弹专家指出,这次发射是由火箭军组织的年度军事训练,而不是科研部门试射,背后体现了火箭军战略导弹部队的战备程度和战略威慑力,第二天公布发射照片体现了战略透明度和自信。

### 关键信息四: 提前向有关国家通报

洲际导弹发射备受关注,提前向有关国家通报体现了中国是一个负责任的大国。“向有关国家通报是为了减少误判,也体现战略透明度。”导弹专家说。据“中国网”报道,美军五角大楼发言人于当地时间9月25日表示,“我们确实收到了一些关于洲际弹道导弹测试的提前通知,我们认为这是一件好事。”

9月26日,俄罗斯总统新闻秘书佩斯科夫向记者表示,洲际弹道导弹试验是中国的主权,俄中两国国防部之间正在进行必要的信息交流。

(据澎湃新闻)

## 普京修改“核原则” 若遭到常规攻击 俄也可能核武反击

当地时间9月25日晚,俄罗斯总统普京主持召开俄罗斯联邦安全会议框架内的核威慑问题常设会议。普京表示,俄罗斯以最高程度的责任感对待核武器问题,将致力于避免核武器及其相关构件的泛滥。三位一体的核力量仍是俄罗斯安全的最重要保障和保证全球平衡的工具。

普京表示,当前的政治军事形势快速变化,俄方应关注这一事实,其中包括出现对俄罗斯及其盟友造成军事威胁和风险的新源头。对俄方而言,重要的是使国家战略规划文件适应现实变化。

普京表示,在更新版俄罗斯核学说中,俄方已经增加了将对其采取核威慑措施的国家 and 军事同盟的类别。在有核武国家的参与或者支持下,无核武国家针对俄罗斯的侵略将被视为这两者的联合攻击。

在俄方获取有关开始对俄进行空天攻击的确切信息后,俄方将以核武器进行回应。另外,当常规武器对俄罗斯主权造成严重威胁时,这也将是俄方做出核回应的理由。 普京还表示,当白俄罗斯作为俄白国家联盟成员遭到入侵时,俄方保留使用核武器的权利。

(据央视新闻)

## 外资买爆中国资产

在“一行一会一局”政策利好加持下,中国股市9月24日突然狂飙突进,A股和港股涨幅均超4%,而此前一天还在进行2700点保卫战。

美股方面,中国资产也大爆发。美东时间9月24日,美股中概股大涨,纳斯达克中国金龙指数涨幅9%,创2022年以来最大单日涨幅。

9月25日,A股开盘直线飙升,下午虽有回落,但仍有惊无险,沪指收涨1.16%,深成指收涨1.21%。港股恒生指数也收涨0.68%。

一位香港的银行外汇交易员称,“买涨离岸人民币的海外对冲基金明显增加,此前已买涨的对冲基金又追加了多头头寸。”

这也是海外资本即将大规模加仓布局中国资产的预兆。从外资代表之一的北向资金来看,9月24日,A股北向资金成交1653.15亿元,次日进一步增长至1881.67亿元。“显然,外资已买爆中国资产。”相关金融媒体如是宣传。

据《环球时报》

## 日澳新三国舰艇 过航台湾海峡

我外交部:已依法依规予以处置

在26日的外交部例行记者会上,有记者提问称,据媒体报道,日本海上自卫队一艘驱逐舰据报25日驶过台湾海峡,这也是日本驱逐舰首次驶过台湾海峡。中方对此有何回应?

对此,中国外交部发言人林剑回应表示,台湾问题事关中国的主权和领土完整,事关中日关系的政治基础,是不可逾越的红线。

中华人民共和国政府重申:台湾是中华人民共和国领土不可分割的一部分。日本政府充分理解和尊重中国政府的这一立场,并坚持遵循《波茨坦公告》第八条的立场。”

在26日的外交部例行记者会上,有记者提问称,9月25日,一艘澳大利亚驱逐舰和一艘新西兰补给舰过航台湾海峡,请问中方对此有何评论?

对此,外交部发言人林剑表示,对于外国军舰过航台湾海峡,中方一贯依法依规予以处置,同时对任何可能危害中方主权和安全的行径保持高度的警惕。

(据环球网)



幼儿专业理发师偏少

## 儿童理发业,能否成为新商机?

株洲晚报融媒体中心/王娜

### 故事:剪个头 家长愁

剪头发,原本是日常的一件小事,但如果把主人公转换成小孩子,就会变得“困难重重”,令不少新手父母束手无策。

这也是家长们选择儿童理发店的缘由。有孩子喜欢的卡通元素、有吸引人的动画片和更为耐心的理发师,这是李晴对于儿童理发店的初始印象。从大女儿一岁开始,她就选择了神农城的一家儿童理发店。

在她看来,这一类工作室贴近了孩子们的兴趣点:拥有超级飞侠等卡通座椅,在给小孩子理发时,镜子前方放置一台平板,还专门播放动画片。“孩子剪发就不哭闹了。”李晴深知理

发这件事对于孩子来说有多不容易,她也曾带孩子去过普通的理发店,但孩子对于洗头、剪发都十分抵触。

可在儿童理发店中,孩子更愿意接受,也能剪个满意的发型。

成佳则带着儿子体验过200元一次的剪发服务。她说,在位于芦淞区希尔顿商圈的写字楼上,有一家工作室提供该项服务,理发师从业多年,特别擅长儿童发型,再加上新颖的设计,价格自然水涨船高。在成佳看来,他看重发型设计以及剪发师的资历,所以更愿意进行此消费。

### 走访:沉浸式的卡通世界,更懂孩子的工作人员

儿童剪发,与成人剪发有何不同? 记者也对一些店面进行了走访。

记者发现,相较于成人剪发,儿童剪发在面对儿童的不同需求,在装潢、服务、交流等环节进行了重置。

在天元区一家儿童理发店,记者发现,装修风格具备孩子最中意的卡通风格外,该家店也会提供专门的儿童发型款式,供家长选择;另外,在洗发水的选择上,这家店也强调适合孩子的纯天然产品。

理发师也与孩子更善于与孩子沟通。在熟悉了环境、跟店员交流之后,孩子就对理发店有了一定的适应性。“特别是年龄较小的孩

子,对剪发有抵触,我们会先跟他们拉近距离。”一名工作人员说,“儿童理发的年龄段是0到18岁,我们现在理发主要还是12岁以下居多。”

记者在一旁观察到,工作人员会主动和孩子聊天,孩子全程也比较配合,并不是特别抗拒。

在地段上,儿童剪发工作室多紧靠游乐场、婴儿用品店等地方,在类别上,有趋同性。“这些地方客流量多、也稳定,所以就不担心客源的问题。”

此外,一些儿童剪发店,还提供拍照、游戏区等延伸服务,也成为诸多家长选择的理由。

### 烦恼:专业理发师难找,不少人说“在家剪也挺好”

当下,儿童消费市场的日臻成熟,株洲儿童剪发市场如何?

记者搜索美团发现,儿童理发店有10余家,相较于成人剪发,体量较小。

2014年,袁明在天元区泰山路街道开了一家儿童理发店,生意不错。之后,随着市场的扩大,他也有心将自己的儿童理发店扩展一下,然而,棘手的是,招不到理发师。

“眼下,这样的专业理发师很稀缺。”在他看来,相比成人理发,给儿童理发最大的难度不是技术,而是如何把握儿童的心理。

“给孩子们剪头发比给成人理发更难,理发师除了专业的技术与一定的儿童时尚审美水平,还要有耐心、更善于沟通,这些你最初学理发是没人去教的。”袁明说,就连他自己也是学习成人理发出来,儿童理发完全是靠自己摸索。

“很多儿童理发师干久了,觉得提升不大,也赚不到钱,就选择转行。”肖威赞同袁明的看

### 探讨:市场前景广阔,未来如何突破?

在三孩政策开放的当下,中国婴童市场又迎来了新的机遇,前景广阔。

先来看一组数据,当前,我国儿童消费的市场规模每年在3.9万亿元至5.9万亿元,每年人均儿童消费高达1.7万元至2.55万元。我国80%的家庭中儿童支出占家庭支出的30%至50%。“愿意为孩子花钱”仍是当前诸多家庭的主流意愿。

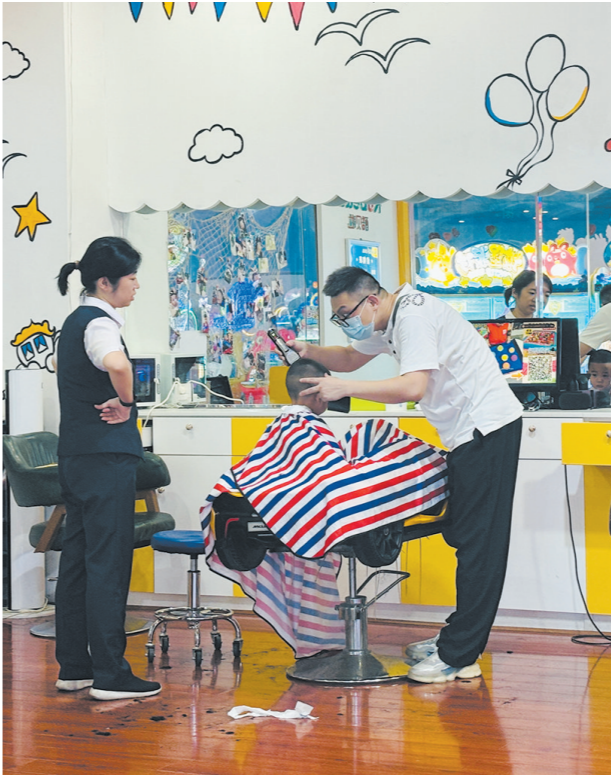
袁明说,近几年,瞄准这一市场的人越来越多,相信接下来也会有更多的人进入这个市场,我现在要做的,就是尽可能多开几家分店,至少让想带孩子理发的家长不用再到处寻找。

在他看来,孩子对一个家庭的影响力越来越大,家长甚至长辈都愿意给孩子花钱,儿童理

发虽然是小众,但现在的市场是越来越细分,高端的、专业的服务肯定是未来的发展趋势。

作为婴童市场细分领域,确实有着较大的市场需求,儿童剪发如何去突破? 首先,袁明觉得,儿童理发师在提升技艺的同时,多学习儿童心理等相关知识。此外,理发店也可以通过设置主题理发活动,让儿童在活动中学习关于头发和造型的知识,同时享受理发的乐趣。这种模式不仅能寓教于乐,让孩子在轻松愉快的环境中接受剪发服务。

当然,对于更广大的家长群体来说,优质的服务、具有性价比的价格,是他们最在意的。“希望不要太贵吧。”李晴说。而这样选择,也是市场最需要的。



如今,儿童理发店在株洲已经成为一种新业态。记者/王娜 摄



大人、小孩都喜欢的个性发型。 图片来自包图网