

累计确诊病例已经超过4000万例

全球新冠疫情缘何加速上升?

世界卫生组织日前发布的新冠疫情最新数据显示,全球累计新冠确诊病例已超4000万例。此前一天,世卫组织总干事谭德塞在例行记者会上明确表示:“随着北半球进入冬季,我们看到新冠病例数在加速上升,特别是在欧洲和北美”。

数据显示,全球单日新增确诊病例数在今年3、4月出现高峰后进入平台期,6月陡然升高,8月中旬后略微走低,而10月上旬以来则是屡创新高。在世卫组织划分的全球6个区域中,目前美洲地区累计确诊病例数最多,约1880万例;东南亚地区次之,约850万例;欧洲地区第三,约800万例;东地中海地区第四,约280万例;非洲地区第五,约126万例;西太平洋地区最少,约69万例。

美国仍是全球累计确诊病例数最多的国家,其单日新增病例数明显呈现三个高峰:3、4月是第一个高峰,第二个高峰出现在7月中下旬,当时日增病例数最高超过7.4万例;9月上旬一度降到2.3万例,目前又回升到5万例左右。

在欧洲地区,单日新增病例数在经历长达数月的平台期后再次猛增。10月16日,欧洲单日新增病例数超过16万例,而此前平台期的单日新增病例数约在2万至5万例之间。

分析人士认为,近期全球单日新增确诊病例数激增与北半球进入秋冬季节有关。瑞士巴塞尔大学计算生物学家理查德·尼赫尔说,许多与寒冷天气相关的因素都可能加速病毒传播。

首先,北半球许多地区天气转凉,更易于新冠、流感等可导致呼吸道疾病的病毒传播。世卫组织负责全民健康覆盖及传染病和非传染性疾病事务的助理总干事任明辉介绍说,新冠病毒和流感病毒通常喜凉

怕热,因此总体而言新冠病毒在秋冬季更容易传播。

其次,北半球正在或即将进入流感季,这将加大新冠病例的确诊难度。谭德塞日前表示,流感和新冠病毒同时传播可能对卫生系统和卫生机构提出挑战,因为感染这两种病毒后表现出许多相似的症状。对此,世卫组织近期加强了对预防流感的提示,建议孕妇、基础疾病患者、老年人、卫生工作者和儿童接种流感疫苗。其中,卫生工作者和老年人是新冠大流行期间流感疫苗接种的最优先群体。

再次,天气转凉导致人们在室内密闭空间的活动增多,这也是北半球感染新冠病毒几率增加的一个重要原因。日本北海道大学领衔的研究团队4月在预印本网站上发文说,在封闭环境内感染新冠病毒的几率是在露天环境的约19倍。

此外,一些国家出现“防疫倦怠”,对疫情重视程度有所下降。世卫组织卫生紧急项目执行主任迈克尔·瑞安表示,他注意到目前有些群体表现出“明显的挫折情绪”,而当人们在遭受痛苦的同时感到疲惫时,社区之间或是社区内部就可能出现“信任鸿沟”。

还有一些国家在提振经济的同时,不再采取严格的疫情防控措施,导致病毒快速蔓延。

以欧洲为例,疫情暴发后,多国采取了大规模封闭措施,病毒传播速度得到有效遏制,单日新增确诊和死亡病例数开始大幅下降,但随着经济活动重启、夏季旅行增加和复学复工等,欧洲多国疫情开始反弹。如何在推动经济复苏的同时有效防控疫情,已成为欧洲各国政府面临的一大挑战。

新华社记者陈俊侠

就达成可验证的军控协议 美国称愿与俄罗斯立即举行会晤

新华社华盛顿10月20日电 美国国务院20日发表简短声明说,美方已准备与俄罗斯方面立即举行会晤,以达成一项可验证的军控协议。

声明说,美方“赞赏”俄方希望在核军控问题上取得进展的意愿,美方已准备与俄方立即举行会晤,以达成一项可验证的协议。

俄罗斯外交部当天早些时候发表声明说,俄方尚未收到美方对俄提议将《新削减战略武器条约》延长至少一年的正式回复。俄罗斯准备与美国共同作出政治承诺,在延长期内冻结双方核弹头数量,以期得到美方就该条约延长一年的回复。如果美方接受此方案,双方可在

该条约延长期内开展关于未来核军控问题的系列谈判。

俄总统普京16日向美国提议将《新削减战略武器条约》无条件延长至少一年。美国总统国家安全事务助理奥布莱恩同日回应说,俄方关于在不限制核弹头数量条件下延长条约的提议“行不通”,美方提议将该条约延长一年,但其间两国须限制各自核弹头数量。

美俄2010年签署《新削减战略武器条约》,旨在限制两国部署的战略核弹头和运载工具数量。该条约将于2021年2月到期。为讨论延长该条约相关问题,美俄代表今年6月开始举行了数轮对话谈判,但未取得实质性进展。

刘晶然

美司法部对谷歌发起反垄断诉讼 指控其非法抑制竞争

新华社华盛顿10月20日电 美国司法部和11个州20日宣布对谷歌公司发起反垄断诉讼,指控其在搜索及搜索广告市场非法抑制竞争以维护垄断地位。

这是美国司法部自1998年起诉微软公司以来再次对科技企业涉嫌垄断发起诉讼。

美国司法部当天在一份声明中说,谷歌是世界上最富有的公司之一,市场价值1万亿美元,是全球数十亿用户和无数广告客户的“垄断互联网门户”。多年来,谷歌占据了美国约90%的搜索量,并使用反竞争策略来维持和扩大其在搜索和搜索广告领域的垄断地位。

美国司法部在起诉书中指控,谷歌通过与手机制造商签署排他性协议等方

法,让谷歌成为默认搜索引擎,同时利用垄断利润在设备、网络浏览器和其他搜索访问入口为其搜索引擎购买优惠待遇,创造持续的、自我强化的垄断循环,其行为损害了竞争和消费者利益。

美国国会众议院反垄断小组委员会主席戴维·西西兰对此发表声明说,小组委员会的调查发现了谷歌维持并扩大垄断、损害竞争的大量证据。该小组委员会此前对亚马逊、脸书、谷歌和苹果公司进行了长达16个月的调查,并于本月早些时候发布报告称,四大科技巨头利用自身优势地位抑制竞争、扼杀创新。

谷歌一名发言人当天表态说,司法部的诉讼存在“严重缺陷”,并表示用户使用谷歌是因为他们的选择,而不是因为被迫或没有其他替代品。

熊茂伶 高攀

英国计划开展“人体挑战试验” 深入研究新冠病毒感染机理

新华社伦敦10月20日电 英国帝国理工学院20日发布公报说,研究人员计划开展“世界首个”与新冠病毒有关的“人体挑战试验”,以进一步了解病毒感染机理,更加深入地验证候选疫苗的有效性。

公报说,这个项目旨在遏制新冠病毒的传播及其影响,减少因新冠造成的死亡。该项目预计将于明年年初实施,由帝国理工学院、英国商务、能源与产业战略部、医疗公司hVIVO以及伦敦皇家免费国民保健制度信托基金会合作开展。

据帝国理工学院介绍,该项目第一阶段被称为“病毒特征研究”,旨在研究让健康志愿者感染新冠病毒的可行性。这一阶段研究计划招募年龄18至30岁的志愿者,他们都不曾感染新冠病毒,没有出现过相关症状,无潜在健康问题,也没有已知的新病毒感染风险因素,如心脏病、糖尿病和肥胖症等。研究将通过缓慢增加少数志愿者所接触的病毒剂量,来评估引起感染并引发免疫反应所需的病毒量。研究人员将跟踪记录参与者当中的被感染者比例,以及后者向外界传播的病毒量,以便更好地了解感染过程。

这个阶段完成后,研究人员将基于相关研究结果,通过试验进一步分析候选疫苗如何在人体内发挥作用及其怎样阻止病毒感染,探究相关治疗方案的效果和人体免疫反应等。

所有参与项目的志愿者完成试验后都需接受两次新冠病毒检测,只有两次结果都为阴性的志愿者才能离开试验场所。研究人员表示,确保志愿者的安全是“人体挑战试验”的最优先考量。

公报说,在招募志愿者前,“人体挑战试验”项目将首先由一个特别召集的伦理委员会进行评估,研究开展前还需经过英国药品与保健品管理局批准。

帝国理工学院表示,这一研究项目可帮助科研人员更好地评估接种某种疫苗后被新冠病毒感染的风险,还能高效对比不同候选疫苗的有效性,有助于开发新冠疗法和疫苗。

英国商务、能源与产业战略大臣阿洛克·夏尔马说,这一开创性但受到严格控制的研究,“是在构建我们对病毒理解和加速疫苗研发方面迈出的重要一步”。

张家伟 金晶

折扣诱人 营销返利 少点套路

解析网购“捡漏群”“羊毛群”

几十元的运动鞋、几元的微波炉、几毛几分的零食、化妆品,甚至还有0元购,不是山寨货,都是响当当的大牌!近段时间,各大社交网站、App上出现了一大批以超低折扣商品为卖点的“捡漏群”“羊毛群”等。这些真如他们所宣称的那么神奇吗?

折扣诱人:各种“捡漏群”新涌现

近日,不少消费者反映在各大社交网站、App上出现了一大批以超低折扣商品为卖点的“捡漏群”“羊毛群”等,群主、主播们无不宣称在群里能买到巨大优惠的名牌产品,比如几十元的运动鞋、几元的微波炉、几毛几分的零食、化妆品,甚至还有0元购物机会。宁夏银川市民孙朋说:“类似内容看多了,还真蛮心动的。”

打开某知名问答论坛,在产品推荐等类似问题下,可以看到不少“捡漏群”“羊毛群”的回答,这些回答呈现模板化倾向。开头或亮明自己收入不高,通过捡漏买到优质产品,或斥责其他“垃圾”群;文章中会插入多张付款图片作为背书,末尾则会通过问答形式解答诸如群内为何禁言等问题。

短视频平台上也有类似推介。“进来的兄弟们可以看我的付款截图啊,你看点进去就是旗舰店,不是假冒产品,想学的扣6,人数够了我就教学”……在某知名短视频平台上,类似直播并不罕见,当人数达到一定热度后,主播们会神秘兮兮地放出二维码截图,“只有5秒,手慢无”。

一些人还被同事、朋友拉进类似“优惠群”里。“工作中认识的一个朋友将我们拉到一个群里,里面每天都会推荐某知名电商平台的产品。”北京市民周鼎说。

营销返利:想捡个漏真的不容易

通过多种方式,记者先后跟进了10余个类似“优惠组织”,发现这些群一般呈现两大类形式,一种属于传统意义上的社交软件群,如QQ群、微信群,群里每天会发布多个优惠信息,有些还可以让群主帮助找心仪的优惠产品;另一种则是公众号、企业号或个人好友,通过搜索或互动查找优惠产品。

记者潜伏多个群近两周发现,这些群推介的多是高折扣不知名产品和折扣不高的品牌产品,尚未买到0元购和巨额优惠名牌产品,而对于手机充值卡等“硬通货”,记者咨询得到的答复都是没有优惠。

“买一些小物件时能帮上忙”“有优惠,但都不高”“开始还兴冲冲每天刷,现在没动力

了”……孙朋等数十名受访者同样表示很少见到巨额优惠。

“这些优惠券群其实都是营销返利,即顾客购买了使用优惠券的商品后,发送优惠券者——群主可以获得佣金。”某电商平台营销经理赵学兵说,这是近段时间新兴起的一种网络营销方式,商家主打口碑传播、市场下沉,将营销经费让利给个人,但也不排除先涨价再打折等“假优惠”。

“在相关营销返利平台上,每个人都能找到优惠券,你也可以和他们一样拉个群、创建个公众号,其实就是全民带货。”在赵学兵指引下,记者注册了某知名电商平台返利账号,进入返利营销页面后,顶部有搜索栏可以搜索商品,推介商品下都标注着优惠金额和返利数目,点击商品图片上的“立即推广”按钮后,就会生成推广链接。

网名为“橙子”的优惠券群群主说,他们每天会花费大量时间在多个返利平台寻找合适商品,同时研究平台优惠规则,“很多人没时间也不愿意研究这些,我们就挣个辛苦钱。你们得实惠,我们挣佣金,大家双赢。”

少点套路:网购能否多一些真诚

对于“捡漏群”“羊毛群”这一网购新生事物,有业内人士表示这是互联网零售的又一发展趋势,有其存在的合理性,但也有消费者表示类似事物让互联网购物越来越复杂,期盼少一些套路,多一些真诚。

“近年来下沉市场、挖掘更多用户资源已成为互联网零售业的发展趋势。这些应运而生的优惠券群其实就相当于短视频主播带货,带货质量肯定有好有坏,顾客是享受便捷优惠还是被宰,关键还要自己甄别。第三方软件也应加强监管,避免有些人借此搞欺诈。”赵学兵等业内人士认为,类似优惠券群只是一种销售形式,没有好坏对错之分。

也有人认为优惠券群等“全民带货”销售形式应适度。互联网招聘平台工作人员庄盛说:“近年来很多大学生简历会出现类似互联网实习、工作经历。门槛低的‘全民带货’一方面确实提供了就业机会,但也要警惕让年轻人产生赚快钱和远离实体经济的想法。”

“大数据杀熟、价格歧视、越来越复杂的玩法……现在互联网购物真是套路满满,让网络购物从使人愉悦变成身心俱疲。”周鼎等消费者则对类似优惠券群不太满意,认为这是近年来互联网零售越来越套路的又一表现,期盼电商平台及相关部门能多一些真诚。“优惠有一说一,不要弄一些玄乎的概率抽奖或绕来绕去。”

新华社记者杨稳玺