

感染H10N8去世,全球首例

专家称,江西老太太感染这种禽流感是个案,南京今年流感情况平稳

昨天,江西省卫生厅证实,南昌市通过监测在1病例标本中检测出甲型流感病毒,经中国疾病预防控制中心进一步检测确定为H10N8禽流感病毒。H7N9还不时散发,怎么又冒出个H10N8?江苏权威专家表示,其实,随着监测和检验水平的提高,类似这样高度散发的禽流感病毒,今后仍会被发现。

释疑

H10N8会不会人传人?

这次的H10N8病毒会不会人传人?对此,陈则表示,他的团队曾用H10N8禽流感病毒去感染小鼠,发现很容易感染上,致死率非常强,因此这种病毒可以造成哺乳动物之间的一些互相传播,“但是我想目前这个病毒不一定具备人传人的能力,下面还需要进一步的监测。”

今冬禽流感会不会卷土重来?

近两个月以来人感染禽流感病例明显增多,感染的都是H7N9,共有10例,而且感染之后都病情危重。进入冬天之后禽流感是否会卷土重来呢?

陈则表示,最近增多这几例,也证明这个病毒具备人感染人的能力,但不意味着它马上就会在人之间流行起来。另外H10N8很可能是一例偶发的,以后再也没有了。

南京医科大学流行病学专家喻荣彬说,公众大可不必太紧张,从人类感染禽流感的历史来看,人感染禽流感病例仍然是散发状态。

普通流感的情况又如何呢?南京疾控中心专家说,从9月份开始,南京的

流感以甲3型为主。今年的流感比较平稳,和往年差不多,暂未发现异常。

怎么又是HxNx组合?

这H7N9还没有完全结束,现在多了个H10N8,HxNx到底是个什么样的病毒家族?

南京市疾控中心专家表示,流感病毒可分为甲(A)、乙(B)、丙(C)三型。其中,甲型流感依据流感病毒特征可分为HxNx共140余种亚型。由于流感有变异的特点,因此这个大家族里,就发生不断的组合,有的组合不稳定,转瞬即逝,有的较为稳定。加上此次出现的H10N8,人感染禽流感已发现了9种(见左图)。

中国为何易有禽流感?

大家觉得很奇怪,国内为啥频繁反复出现这些禽流感病毒?喻荣彬说,这与我国特定的养殖方式有关系。国外养鸡场一般设在离人烟很远的地方。而中国,“猪鸡鸭鹅一鱼塘”混养模式普遍。这种模式使得禽流感病毒极易在不同物种间轮转,最终获得感染人的能力。另外,中国人喜欢买活禽宰杀也为病毒传播提供了条件。



通报

江西73岁老太太感染H10N8去世

江西南昌的这位患者为女性,73岁,临床诊断为重症肺炎,并伴有高血压、心脏病、重症肌无力等基础性疾病,免疫水平低下,有活禽经营市场暴露史。患者于2013年11月30日收入南昌市某医院治疗,12月6日因呼吸衰竭、休克死亡。所有密切接触者未出现异常。

专家分析认为,初步考虑该病例为个案,病毒导致人感染和传播的风险低。

H10N8病毒早已存在 人感染尚属首次发现

2007年10月流行病毒专家陈则教授和他的团队从洞庭湖湿地的水体当中分离出一株H10N8亚型禽流感病毒。陈则说,H10N8禽流感病毒在自然界中早就存在,此前有没有人感染人还不好说,也有可能此前有人感染,但是没有被发现,江西这例病例,是首次被证实的人感染H10N8禽流感死亡病例。

国美“12·20”来了 打造自己的年末狂欢购

日前,随着“双12”的结束,2013年百货、家电等各个行业的电商大战已经收官,相对而言,年末的新一轮商家大战都已经硝烟四起。与此同时,各大商家也进入了盘点和部署阶段。近日,国美电器已在全国开展了“年末感恩活动”的促销活动,并表示,国美2013年第四季度销售增长保持理想。

制定“高质量门店”战略部署

12月初,国美电器集团在京成功召开了“2014年连发体系战略规划会”,此次会在总结2013年连锁开发各项工作及网络现状的基础上,探讨家电销售渠道整合演变的方向,明确了2014年及未来三年国美线下网络开发规划等的战略目标及落地的措施方法。而在2013年,国美电器集团成功达到了“三个实现”目标,“实现了45万平方米门店面积的优化”、“实现外租商户年租金收益3个亿以上”、“实现新开门店成功率达97%”。国美电器集团王俊洲总裁对2014年的网络规划中,重新定义了“高质量门店”,强调国美在未来几年内要加快网络开发步伐,特别是二、三级市场的网络开发,进一步推进物业成本的降低。他进一步指出,在市场转型的时刻,实体店的开发要结合国美连锁的优势,整合超市、百货以及地方连锁等渠道,用敏锐的眼光,抓住转

型的机遇,做到“低网络成本,高网络质量”,成为零售业的引领者。

国美近几年来,一直在其线下门店同抓“硬、软配置”,提升消费者的体验。以南京国美为例,在2013年4月,南京国美新街口超级旗舰店完成改造正式落户,无论从产品丰富度、门店配置、活动价格各方面来说,在南京家电卖场中,都是屈指可数的。近日,笔者在南京国美新街口超级店走访更发现,在各品类的大多数柜台旁,南京国美安装了“服务呼叫器”,如此一来,消费者在任何时候,或者大促销高峰时期,消费者可以通过“服务呼叫器”获得导购员或店长等的最快速服务。在今年,国美这样充满人性化和创新性的消费体验措施还有更多。在今年“双11”期间,南京国美在部分大店都设置了专门比价台,消费者可以通过门店的移动终端而实现“全网比价”。



“12·20来了”成年末大促引爆点

国美集团自去年实行战略重整以来,就一直以“线上线下融合”与“低价战略”为基准,销售最终达到稳步增长。据了解,随着市场条件的变化、消费群体的变化等,国美在2014年不断对自身营销进行了调整。线上线下同步促销的战略使得国美双11、双12等节点达到90%的同比增幅。据了解,国美电器日前已经在全国范围内开启了开年大惠的第一波“年终大分红”促销活动,值得一提的是,此次国美充分发挥了其供应链的优势,针对各个品类推

出了具有竞争力的活动,尤其对彩电推出针对年末销售市场的“彩电大分红”活动,部分大牌彩电将达到70%的优惠。今后国美还将增强其供应链等的优势,开展不同程度上的针对性应季促销活动。此外,本周六,南京国美特别推出了“12·20来了”,作为年终分红的收官,以及新年大促的引爆点,南京国美各门店都准备了充足的资源,让消费者提前享购年末优惠家电。12月20日,提前预存消费者可以享受10元抢购100元团购抵用券,20元抢购200元

团购抵用券,以此类推。在享受预存金10倍翻的基础上,消费者购物还可享受满额豪礼的赠送。随着年关将近,近日国美还将发出“国美新年降价公告”,2013年12月25日起至2014年1月3日,国美电器全国门店将在元旦期间同步进行价格下调,最高幅度30%。以保证消费者在2013年年末感恩活动中享受到最低的价格。作为2013年最后的促销,线上线下的模式也会引领国美在收获销售增长的同时实现战略的升级。