## 国内

## 城市晚套| 亞姓生活 1107

# 数据见证新春冰雪经济新活力

新华社记去



2月1日,雪友在位于吉林市冰雪经济高质量发展试验区的北大湖滑雪度假区滑雪。新华社发

新华社北京2月17日电新春以来,全国多个滑雪场滑雪人数创新高,冰雪旅游目的地收入实现较大增长,冰雪消费催热冰雪装备制造、冰雪场馆建设。人潮涌、消费热、建设忙,来自一线的数据见证冰雪经济新活力。

#### 客流屡创新高 全国934个滑雪场 客流量同比增长10%

新春以来,全国多个冰雪旅游胜地 客流量创下新高——

黑龙江哈尔滨冰雪大世界单日人园游客数量首次突破10万人次,达历届之最;新疆将军山国际滑雪度假区单日滑雪人数突破1万人次,刷新历史记录;吉林万科松花湖度假区接待游客量同比增长40.1%,单日游客接待量达历史最好水平……

位于新疆乌鲁木齐县的丝绸之路山地度假区开放15条初、中、高级雪道,客流量比平常增加近40%。度假区品牌中心经理庄红说:"全家一起来滑雪的情况越来越多,老年人和中小学生的数量明显增加,自带雪板的雪友也比以往多了。"

不仅在北方,在南方冰雪经济也"热" 力十足。广州热雪奇迹总经理孙铮介绍, 作为华南地区最大的室内滑雪场,春节假期,广州热雪奇迹游客数同比增长10%。

相关数据显示,1月28日至2月4日,广东、重庆、江苏、上海接待滑雪客流量同期分别增长79.4%、37.8%、33%和32%。全国934个滑雪场客流量达1723.2万人次,同比去年春节假期增长10%。

#### 消费持续升温 冰雪季旅游收入 有望突破6300亿元

536.98亿元、336.5亿元、337.55亿

元,今年春节假期,冰雪资源充沛的辽宁省、黑龙江省、吉林省旅游表现亮眼,旅游收入位居全国前列。其中,辽宁省与黑龙江省旅游收入同比增长30.11%、

新春以来,多地深挖冰雪资源,打造 多元体验,冰雪消费持续升温。

围绕美食、民俗、康养等主题,哈尔滨推出12条冰雪旅游线路,"冰雪+"为游客提供多样化的冰雪体验;河北崇礼丰富体育、休闲、娱乐等多业态,以新场景拉动冰雪消费,春节假期实现旅游综合收入6.35亿元,同比增长21.79%;吉林省文化和旅游厅联合银联云闪付开展的2024-2025冰雪消费券、雪博会消费券活动,发放消费券8万张,带动消费3100万元……

携程研究院行业分析师方泽茜认为,冰雪消费链条长,除景区以外,对住宿、交通、餐饮、零售等都起到强劲带动作用。

2月7日,第九届亚洲冬季运动会在哈尔滨拉开帷幕。在线旅游服务平台飞猪数据显示,当天,飞往哈尔滨的机票预订量同比增长47%,酒店预订量同比增长约60%。

"2024-2025雪季是公司业务爆发的黄金旺季。"河北省张家口科万文化传播有限公司开发及销售雪板、雪服、雪鞋、碳纤维头盔等各类滑雪装备,公司负责人王珏介绍,与往年同期相比,本雪季的产品销量实现大幅增长,整体提升幅度接近50%。

中国旅游研究院发布报告预测, 2024至2025冰雪季,我国冰雪休闲旅游 人数有望达到5.2亿人次,旅游收入有望 突破6300亿元,较上个冰雪季大幅增长。

#### 投资热力澎湃 冰雪产业发展驶 入快车道

近日,吉林长春百凝盾体育用品器 材有限公司的生产车间,工人们正在抢 进度、赶订单,生产线上一派忙碌景象。

"现在公司冰鞋订单供不应求,海外订单同比增长了10%。"公司创始人王阳说,"我们还要建设一座2万平方米,集生产工厂、滑冰馆、轮滑馆、运动员公寓于一体的产业园。"

"为了让游客有更好的旅游体验,今年度假区计划新投资500万元,主要用于提升改建相关基础设施。"安徽大别山滑雪旅游度假区总经理王伟说,今年春节假期,大别山滑雪旅游度假区共接待游客3万人。这个度假区总投资5.18亿元,截至目前完成投资1.68亿元。

记者在采访中了解到,张家口中索 国游索道工程技术有限公司的多个冰雪 项目建设也在稳步推进。据公司经理王 宁刚介绍,位于河北宣化经济开发区冰 雪产业园的生产基地二期项目总投资 4000万元,今年5月开工,计划明年10月 完工。

深圳前海华发冰雪世界项目将于今年建成对外开放;浙江省规模最大的室内冰雪乐园项目"中国冰雪·临安·启迪冰雪荣耀之城"在浙江杭州开工建设;热雪奇迹室内滑雪场深圳、石家庄、苏州等城市的新项目将于今年陆续开业……

据不完全统计,我国已有滑冰运动场馆1970个,滑雪场地719个,新兴类型冰雪亲子乐园、主题乐园等995个。

从小众转向大众,从区域推到全国, 从冬季扩至全年,冰雪经济发展提速,洋溢着"热"力四射的发展新活力。

## 疾控机构:

## 开学季防范鼻病毒校园传播

新华社北京2月17日电(记者顾夭成)新学期伊始,校园人群聚集、密切接触增多,鼻病毒传播风险不容忽视。中国疾控中心17日提示,鼻病毒是引发普通感冒的重要病原体之一,应采取针对性防护措施,更好保障开学季师生健康。

鼻病毒是一种无囊膜小RNA病毒, 因最早从感冒患者鼻腔分离而得名。其 适宜在33℃至35℃的鼻腔环境中繁殖, 目前已发现169种型别,型别多样导致 人体难以形成持久免疫力。感染鼻病毒后,大多数人症状较轻,体温通常正常或略微升高,常见鼻塞、流涕、咽痛等轻微症状,一般一周自愈。但对少数儿童、免疫力低下者及慢性呼吸道疾病患者,可能诱发哮喘或下呼吸道感染。

中国疾控中心病毒病所有关专家介绍,鼻病毒主要通过接触传播和空气传播。鼻病毒在物体表面存活时间可长达数日,且对酒精具有一定耐受性。

接触门把手、课桌等污染表面后触摸口鼻,或吸入患者咳嗽、打喷嚏的飞沫均可感染。

如何加强校园防控?专家强调以下措施:鼓励师生保持个人卫生,勤洗手并避免手部接触眼鼻口;教室、宿舍定时通风,减少密闭环境空气滞留;学生乘坐公交、出入人员密集场所可佩戴口罩,既阻隔飞沫又为鼻腔保温增湿;定期科学消毒高频接触物品,如课桌,门把手等。

### 众 多 产 业 行 业 与 DeepSeek "联姻结对"将为我们带来什么?

DeepSeek 在多家医院完成本地化部署; 微信测试接入DeepSeek;部分地区政务系统 已接入……众多行业产业与DeepSeek"联姻 结对"的消息接踵而至,令人不禁想问:AI正在 加速接入我们的生活,究竟会带来什么?

中央党校(国家行政学院)国家治理教研部研究员、博士生导师翟云指出,中国经济的快速发展为进一步发挥人工智能的赋能作用提供了广阔的"用武之地",DeepSeek的深度接入既有利于加快破解传统产业数字化、智能化转型过程中面临的"急难愁盼",也有利于加快消除"智能鸿沟"、让社会共享AI发展带来的技术红利。

"DeepSeek接人微信、医院等场景带来了资源整合的功能,接入微信也集成在搜索功能。"一位清华大学计算机系博士生感到,这一变化为自己正在开展的大模型底层高性能计算技术研究打开了新的视阈,也为普通人提供了更多便利化路径。

"对于微信这种有大量公众号文章、数据的平台,靠人力整合文本资料是很花时间的。有了AI加持,普通用户在寻找资料方面可以更加便捷,而对于简单的问题,AI也能根据已有资料进行进一步推理并直接给出答案。"他说。

智谱公司的一位算法工程师告诉记者, DeepSeek的接入能提高人工智能应用的整体 渗透率,让更多人在触手可及的地方体验最新 的AI能力,对培育大众对人工智能的了解和认 知很有帮助。但同时也要看到,大模型技术发 展目前还在上升期,更好更强的模型还会持续 出现,距离真正形成通用人工智能(AGI)级别 的生产力还需要大量算法、技术和工程上的持 续创新,希望大家持续关注并且更加大胆地尝 试将AI技术运用到生活和工作中。

不少专家在受访时也表示,任何技术都是 一把双刃剑,人工智能对人类社会的改变和影响也在引发争议甚至忧虑。

翟云强调,对于 DeepSeek 这样的新生事物,既要充分释放场景活力,为新技术的应用打造更多"试验场",从战略层面及时总结提炼科技创新的经验启示,也需正视并妥善应对潜在的数据泄露、隐私侵犯及技术伦理等风险。

新华社记者 张岳怡 吴晶

### 最高法发布企业名誉权 司法保护典型案例

新华社北京2月17日电(罗沙李晋姆)客观的信用评价是企业经营发展的重要保障。最高人民法院17日发布6个企业名誉权司法保护典型案例,涉及传统产业、中介行业、科技企业、征信机构等不同领域,体现了人民法院对企业名誉权的全面平等保护和及时充分救济。

这些案例包括:某房地产经纪公司与杨某 某网络侵权责任纠纷案,某饮品公司与某传媒 公司名誉权纠纷案,丙公司与甲公司、乙公司 网络侵权责任纠纷案,某科技公司与李某某网 络侵权责任纠纷案,某汽车制造公司与马某网 络侵权责任纠纷案,某物联网公司、某网络公司与某餐饮公司、某食品公司名誉权纠纷案。

加强企业名誉权司法保护,对于增强企业信心、稳定企业预期、激励企业家创业创新具有重要意义。其中一起案例中,杨某某作为房地产领域自媒体账号运营者,在某房地产经纪公司正常经营过程中发布"黑稿",诋毁该公司名誉。人民法院判令杨某某承担侵权责任,维护公平有序的市场环境。

实践中,很多侵害名誉权行为都是通过网络实施,具有传播速度快、影响范围广的特点。一起案例中,测评人未经实际测评在网络发布不实言论给企业名誉造成损害。人民法院认定行为人构成侵权,有助于明确测评言论的合理边界,避免不当言论损害企业名誉,同时规范引导测评业向善发展。

同时,部分媒体出于博取流量、吸引"眼球"等动机,发布关于企业的不实信息。一起案例中,某传媒公司未认真调查核实即发布关于某饮品公司经营状况的不实信息,制造热点、创造话题,对某饮品公司经营造成负面影响。人民法院判令某传媒公司承担名誉权侵权责任,既保护了受损企业权益,又有利于规范网络媒体行为、构建健康清朗的网络空间。