

新华全媒+

权威人士详解中国新冠病毒疫苗

中国新冠病毒疫苗接种总剂次数全球第二。目前国内附条件上市的4款疫苗都是经过政府主管部门审查批准，是安全、有效的

我国新冠病毒疫苗接种工作进展顺利。坚持“应接尽接”和自愿原则相结合，在充分告知的基础上，引导并鼓励群众积极接种、主动接种，力争实现“应接尽接”

新华社北京4月12日电(记者彭韵佳、徐鹏航)据国家卫健委最新消息，中国新冠病毒疫苗接种总剂次数全球第二。针对目前国内附条件上市的4款疫苗，国家卫健委疾控局一级巡视员贺青华表示，其都是经过政府主管部门审查批准，是安全、有效的。

国务院联防联控机制科研攻关组疫苗研发工作组组长郑忠伟认为，评价一个疫苗非常重要的指标包括“四性”，即安全性、有效性、可及性和可负担性，其中安全性和有效性是最重要的两个指标。

“一个疫苗在Ⅲ期临床研究中得出保护效率的数据，是基于临床研究现场条件和临床研究方案，在特定的时间节点基于疫苗组和对照组的发病数计算出来的比值。”科兴控股生物技术有限公司新闻发言人刘沛诚介绍，其含义是指接种疫苗的群体与没有接种疫苗的群体相比，发病风险减少的概率。

疫苗的保护效率受哪些因素影响?刘沛诚说，疫苗保护效率会受到当地疾病的流行强度、疫苗免疫程序、不同流行毒株、对病例判定的标准、观察的年龄范围等很多因素影响，这也是北京科兴中维的新冠病毒疫苗在不同国家临床研究中得出保护效率不一样的原因之一。

日前，世界卫生组织表示，分别由国药集团中国生物和北京科兴中维研制的两款新冠病毒疫苗已进入世卫组织紧急使用授权评估的最后阶段，其提交的两款新冠病毒疫苗的相关数据显示，其保护效力符合世卫组织要求。

“截至目前，科兴中维的新冠灭活疫苗在全球已经累计接种接近1.3亿剂次。”刘沛诚介绍，其在巴西、印尼、土耳其和智利等多个国家Ⅲ期临床研究中，疫苗组的病例数均远低于安慰剂组的病例数，而且疫苗组没有住院、重症和死亡病例发生。此外，不管是临床研究、获批紧急使用或者附条件上市之后大规模使用，均没有观察到疫苗的抗体依赖性增强效应。

“疫苗接种有两个保护效果。”中国疾控中心流行病学首席专家吴尊友介绍，一是对疫苗接种个体产生的保护效果；二是当接种的个体达到一定比例时就能够形成对群体的保护，即群体免疫。

他表示，新冠病毒疫苗接种率达到人群的70%、80%才能产生群体保护效果，否则只能起到个体保护，不能产生群体免疫。“这也是为什么全球都在大力推进疫苗接种，要赶在秋冬季下一个流行高峰来临前实现群体免疫接种率需要的覆盖率。”

我国现已有5款疫苗获批了附条件上市或者是获准了紧急使用。中国疾控中心免疫规划首席专家王华庆表示，我国研发的mRNA疫苗也已经进入临床试验阶段。

当前，全国各地正按“应接尽接、梯次推进、突出重点、保障安全”的原则，做好重点地区和重点行业人群的接种工作，并在疫情发生风险高的大中型城市、口岸城市、边境地区开展接种。

北京、上海等地区在充分评估接种对象的健康状况和被感染风险前提下，已开始为一些有接种意愿且身体基础状况较好的60岁以上老年人和慢性病患者提供疫苗接种服务。

“目前，我国新冠病毒疫苗接种工作进展顺利。”国家卫健委疾控局副局长吴良有介绍，要坚持“应接尽接”和自愿原则相结合，在充分告知的基础上，引导并鼓励群众积极接种、主动接种，力争实现“应接尽接”，切实提高群众的获得感、幸福感、安全感。

“应对新冠肺炎疫情，疫苗是非常重要的防控策略。”吴尊友说，全球新冠疫情仍然处在大流行的高水平流行阶段，由境外输入造成局部疫情扩散的风险依然存在，及时接种疫苗是对公众的保护。

“污”表情与“涉黄超话”，未成年人轻易可见

“黄毒”清理难，部分网络平台利用涉黄信息博眼球、赚流量问题仍屡见不鲜

新华调查

新华社记者姜伟超、马希平、田晨旭

日前，全国“扫黄打非”办公室安排部署开展“新风2021”集中行动，其中“深层清理网上对未成年人具有诱导性的不良内容”“督促网络平台实施‘青少年模式’”并切实发挥作用是“护苗2021”专项行动的核心内容。

新华社记者调查发现，当前，部分平台、账号利用涉黄信息博眼球、赚流量的问题仍屡见不鲜：有社交软件中存在大量“污”表情；有聊天群、社交平台的话题中发布涉黄图片、语音，诱导色情交易；部分短视频平台上充斥暴露低俗的“露肉UP”，且这些内容对大多数青少年，特别是未成年人轻易可见。

有缩写有暗语 “黄毒”藏在“黑话”里

“黑话”掩护涉黄交易，有青少年参与。记者发现，不少涉黄QQ聊天群名或使用字母缩写；或使用暗语等来打掩护。据群成员信息显示，群人数在300人至3000人不等，“00后”占比在80%左右，其中不乏未成年人。

这些QQ群中，记者见到有人用“黑话”进行涉黄交易。记者还在一类“恋人下单群”里发现明码标价的“菜单”：价格从几十元至数百元不等，包括多类涉黄违规活动。

还有微博上，一些超级话题中出现大量与教育场景相关的淫秽图片和露骨评论，其中一些还诱导色情交易或引流至黄色网站。

记者注意到，未成年人能够轻松加入这些聊天群、话题组或观看视频。

“青少年，特别是处于青春期的未成年人，正处在生长发育的特殊阶段，他们的认识能力、自控力都比较弱。”中国青少年研究中心少年儿童研究所所长孙宏艳告诉记者，“网络涉黄信息会对他们产生不良刺激，增加诱发性骚扰、性暴力等违法犯罪行为的风险。”



新华社发 徐骏 作

难点：技术滥用、防护漏洞、成本制约、流量焦虑

此前，有关部门持续加大对各类网络涉黄信息的打击力度。国家网信办相关工作负责人表示，网上“软色情”信息违背公序良俗，污染社会风气，尤其危害青少年身心健康，将集中整治利用“软色情”信息博眼球、赚流量的平台和账号。但要彻底清理“黄毒”仍存现实难点。

——部分新技术被用于传播涉黄信息。记者发现，QQ中支持“阅后即焚”的“闪照”技术成为传播涉黄信息的工具，增大了平台审查难度。

——青少年模式漏洞大。根据有关部门要求，主要网络平台通常都会设置青少年模式。但记者却发现其中漏洞不小：切换至青少年模式后，记者仍能在微信中搜索出大量纯

文字“污语言”表情包；在此前加入的QQ群中依然可以浏览涉黄信息。

不仅如此，记者发现，多家网络平台上线的青少年模式对用户均无强制性。用户只需输入密码即可自由关闭青少年模式。多名受访家长表示，这仅对使用家长手机上网的孩子能起一定作用，对自己拥有手机的青少年则效果甚微。

——涉黄信息流量大，令部分平台和账号经营者“欲罢不能”。记者注意到，快手上“露肉UP”流量颇高，部分浏览量高达千万次。部分涉“黄”微博超级话题的浏览量也不少，其中的高达2000万次。记者在某视频平台上发现，题目低俗或软色情意味明显的视频浏览量普遍高于合规视频。

有业内人士表示，流量不仅是账号经营者变现的真金白银，更是平台经营的生命线，面对“流量焦虑”，清理涉黄低俗内容难度明显。

起底健身房乱象：美发师厨师摇身变“教练”

健身房鼓励教练“像谈恋爱一样维护学员”，有男教练认十几个学员当“干姐姐”

新华视点

新华社记者马晓媛、刘扬涛、高剑飞

“80后”杨煦被朋友带到健身房，一名教练主动拉他做了一组高强度的“体能测试”，杨煦感觉身体很不舒服。教练添油加醋称他身体状况很差，还不如50岁的老头，必须马上开始健身。杨煦糊里糊涂被“忽悠”买下了5000元的私教课程。

“新华视点”记者在北京、上海等一线城市走访发现，为吸引消费者办卡买课，一些健身房套路百出，令人防不胜防；年卡费动辄数千甚至上万元，私教课价格更高。

男教练认十几个学员当“干姐姐”，完不成业绩被罚吃辣椒

“美女、帅哥，健身了解一下！”走在城市大街，很多人都曾遇到健身房的店员派发广告传单。随着健身变得火爆，部分健身房的价格也水涨船高。

“90后”宋明超的健身之旅从两年前开始。“忽然感觉身边人都开始健身，见面不见面聊的都是这周练了几次、练什么动作、吃什么补剂。”在微博、抖音等社交平台上，粉丝量在百万以上的健身“网红”不在少数。

近十年来，中国的健身房数量呈爆发式增长。国家体育总局统计数据数据显示，2019年全国健身房总量已超过10万家。

随着竞争日趋激烈，健身房千方百计拉人头。一位健身教练讲述他曾目睹的事例：有教练推销课程，一位女学员以“没带钱，下次再买”为由婉拒，教练不依不饶，说“没带钱没关系，可以押东西”，最后竟把女学员的结婚戒指押下来，惹得女学员的老公来大闹了一场。

在大众点评网等平台，不少网友讲述“被逼单”的遭遇：“被教练强制买了个课程，两个肌肉大汉堵着过道弄得我不敢走，态度极其恶劣。”“被两个教练夹在中间，两个人一个红脸一个白脸，最后花了两个月工资买课。”

记者了解到，健身房教练身上大多承担着销售任务，销售业绩直接关系到教练的收入。一



新华社发 王威 作

些健身房还会向教练收取“保证金”，没完成业绩就要没收。还有健身房规定，完不成业绩的要罚吃辣椒、芥末、柠檬，甚至遭受辱骂、剃头等羞辱。

“以前针对教练的培训只教技术，现在已经把销售技巧都放进来了。”资深从业者刘进说，“从接待到成交，该说什么、做什么，是一整套流水线式的操作，就是为了让客户没办法拒绝，提高销售额。”

业内人士吐露，为留住客户，健身房还会运用一些“潜规则”。比如把男会员安排给女教练带，女会员安排给年轻的男教练带，一些健身房甚至鼓励教练“打感情牌”，“像谈恋爱一样维护学员”。

一位教练告诉记者：“有个男教练认了十几个学员当‘干姐姐’，还有教练对客户有求必应，陪聊天、陪吃饭、陪逛街……”

美发师、厨师摇身变教练，健身变伤身

曾在石家庄一家健身房请了私教的张晓超说，办卡时教练说得天花乱坠，安排了详细的训练计划，办卡以后就敷衍了事。

“刚开始教练主动找我约课，后来就得你主动找他，如果不找他也不管你，给人感觉就是巴不得你不来。”“办卡时说每次练完都会给我做全身放松，后来每次练完就说下一个会员来了，不管了。”

在当前的健身市场，私教爆红。但记者采访发现，健身教练的入门门槛较低，相当一部分教练都是经过两三个月培训就上岗，有的甚至“一周速成”。

“看到健身教练挣钱多，很多人都入场了。”健身业内人士李星然说，有的教练可能一两个月前还是美发师、厨师，有的是在健身房做销售、街上发传单的，一旦店里缺人就“赶鸭子上架”，简单培训后换身衣服就充当教练带顾客。

一位健身房经营者坦言，他的健身房里有11个教练，只有4人经过了相对专业的培训，其余的都是非专业，简单培训一两个月就上岗了。“现在行业内超过一半的人可以说都是速成教练，真正专业的健身教练很少，优质教练更是稀缺。”

记者以应聘者身份咨询了部分健身房。一些健身房明确表示，即使零基础，也可以先应聘会籍顾问，边积累客户边学习考证，“市场上资格证很多，很好考。”

记者发现，市场上有大量教练培训机构，缴纳一两万元，集中培训两三个月，就能拿下多个资格证书。这些培训的质量参差不齐。一位健身房经营者说，他对持资格证书的求职者进行笔试，考的是最基本的健身知识，但大部分人连及格分都达不到，“培训水分比较大。”

业内人士表示，教练专业性不足会给健身者安全带来隐患，可能造成膝盖半月板损伤、肌肉拉伤、腰椎间盘突出等损伤。

太原市民王磊告诉记者，他之前曾在一位私教指导下训练卧推，“比我平时练的重量加了10公斤，练了一段时间就觉得胳膊不舒服。当时也没在意，但是两三年了这个地方还会间歇性地疼，医生说很可能是当时的运动损伤。”

更有个别素质低下的健身教练，对消费者进行人身侵害。去年，浙江温州一家健身会所员工在对顾客王女士进行肌肉拉伸时，竟将其裤子裆部剪开，最终因涉嫌猥亵被处以15日行政拘留。

人工智能等技术潜力大 法律赋能推动平台重视

全国“扫黄打非”办负责人表示，“护苗2021”专项行动中，将督促网络平台实施“青少年模式”并切实发挥作用。

北京航空航天大学网络安全学院副教授关振宇认为，还可尝试打造“青少年账号”，即“青少年账号实名认证并绑定成家长账号‘副号’”，此模式有利于加强家长对登录权限的控制力，且技术开发难度不大。

关振宇表示，目前人工智能技术在平台治理方面还有很大潜力，平台应积极与监管部门、科研机构合作，通过提供运营中实际产生的高质量训练数据，提升对隐藏不良信息的技术甄别精度。

北京航空航天大学工业与信息化法治战略与管理重点实验室办公室主任赵精武表示，网络安全法等各项法律法规行业规范均要求网络平台要建立起严格有效的不良信息甄别防范机制，平台确保资金与人力投入，保障相关机制在技术上适度先进、高效准确，以此保证平台传播内容的合法合规性，这既是平台的法律责任，同时也是其社会责任。对只算经济账、流量账而见利忘义的平台，应依法承担罚款、暂停相关业务、停业整顿、关闭网站、吊销执照等行政责任。

中国人民大学法学院教授刘俊海建议，应对通过网络传播涉黄等不良信息或进行相关交易的行为实现常态化、规范化、法治化的打击。

赵精武建议，监管部门与行业自律组织、平台共同制定网络涉黄不良信息黑名单，并定期更新，指引平台运营方实施甄别的标准，厘定责任边界。监管部门应充分发挥不良信息举报平台作用，高效处置公众所举报涉黄信息线索。

全国“扫黄打非”办负责人表示，将推进重点互联网企业专设“护苗”工作站，打造“护苗”品牌，开展“护苗”正面宣传教育活动，打造“护苗”教育基地，推动学校、家庭严格管理学生使用手机等智能终端产品。

新华社兰州4月12日电

让健身行业更“健康”

“近些年健身行业取得了爆发式增长，各种乱象也随之出现。”健身平台企业CHINAFIT总经理闫四海说，“目前行业已经有进入调整期的迹象，越来越多的人开始认识到，要想长久发展，必须换个活法。”

一些专家认为，要保障健身行业健康发展，维护消费者合法权益，还需完善相关法律法规，加大监管力度，强化行业自律。

为推动健身行业良性发展，一些地方开始探索相关做法。今年以来，上海、北京等地相继发布健身行业服务合同示范文本，其中提到的“健身会员卡办卡7天冷静期”备受关注。

北京志霖律师事务所律师赵占领等专家表示，整体来看，相关规范仍然滞后于当前健身行业的发展，立法机构和相关部门应当尽快加以完善。

加强行业自律也成为不少业内人士的共识。北京师范大学体育与运动学院教授毛振明建议，有关部门应当鼓励健身行业协会的建立和发展，通过行业协会来凝聚行业共识、制定行业规则，如设立从业标准和门槛、明确行业服务规范、建立从业机构和人员“黑名单”等，从而规范企业行为，营造健康的竞争环境和消费环境。

针对行业门槛低、人才短缺问题，业内人士提出，相关部门和行业协会要加快推动建立更专业有效的健身教练培训标准和教练资质认证体系，保证健身教练具备相应的专业素养。此外，体育院校应加大对社会健身领域专项人才的培养，可考虑设立社会健身专业，对接健身行业用人需求。

闫四海等业内人士表示，传统健身房要克服目前短板，必须转变经营观念和经营模式，强化服务意识，打造过硬的课程内容，不断增强核心竞争力。

此外，业内人士和专家还提醒消费者，在面对健身房里眼花缭乱的课程和可能出现的销售套路时，要保持清醒，理性消费；在自身权益遭遇侵害时，要增强维权意识，学会运用法律武器维护自己的正当权益。

新华社太原4月12日电