

热点聚焦

DeepSeek“网课热”背后： 消费者是如何被步步“收割”的？

新华社“新华视点”记者 杨淑馨

随着国产AI大模型DeepSeek的火爆，近期市场上出现大批炒作DeepSeek概念的网络课程，更有卖课机构推出利用DeepSeek“搞钱”的“生财之术”。

“新华视点”记者调查发现，“井喷式”的DeepSeek网课背后，存在一些利用技术焦虑“围剿”消费者的陷阱。

低价课靠复制粘贴 高价课靠话术“注水”

随着DeepSeek的火爆，炒作DeepSeek概念、打着AI大旗的网络课程也成了“香饽饽”，在互联网上掀起一波“卖课潮”。

“1000个DeepSeek神级提示词”“万字长文教会DeepSeek”“DeepSeek15天教程：从入门到精通”……在网络平台上，与DeepSeek使用相关的课程大量涌现，售价从几元至几十元不等。

然而，这些“包装”精美的课程，不少只是拼凑公开资料，利用消费者的“信息差”牟利。

记者购买了一份“DeepSeek高效使用技巧”的课程，接收的资料中主要内容包含下载软件、注册账号等基础操作，而所谓的技巧大全则是在官方网站上即可免费查询的提示词样例。而在另一份“开发DeepSeek百分百潜能”的课程中，课程标题说的是DeepSeek，内容却是另一个人工智能模型的指令技巧。

除了主要依靠“复制粘贴”的低价课程以外，鼓吹利用DeepSeek迅速积累财富的高价培训课程也进一步“围剿”消费者。DeepSeek投资炒股、DeepSeek自媒体变现、DeepSeek电商运营……卖课时套上国产AI大模型的“万能公式”，便能

吸引更多流量，利用噱头挣足“学费”。

在某电商平台上，一门标价1999元的DeepSeek相关课程已售出114件，累计销售额超22万元。而在某知识付费平台，一个涉及DeepSeek的付费社群曾登顶平台畅销榜，付费用户超过8000人。

一些号称能迅速“搞钱”的投机课程被消费者指出“货不对板”，涉嫌虚假宣传。

在一个售卖DeepSeek短视频成班的直播间内，不少消费者投诉“都是骗人的，我买了什么用都没有”“没用的，不会带来变现”，还有消费者指出讲师只是“一直照着电脑的话术讲”。而另一个售出超千份的DeepSeek直播特训营课程，有消费者反映“每节课三分之二的时间都在说没用的东西”。

对于各类利用DeepSeek牟利的投机行为，DeepSeek官方在2月6日发布声明称，DeepSeek官方网页端与官方正版App内不包含任何广告和付费项目；此外，目前除DeepSeek官方用户交流微信群外，从未在国内其他平台设立任何群组，一切声称与DeepSeek官方群组有关的收费行为均系假冒。

揭秘套路：制造焦虑、名师招牌、变现诱惑……

受访专家指出，此次DeepSeek“卖课热”实际上是贩卖“AI焦虑”的卷土重来。此前，元宇宙、ChatGPT等概念大火时，市场也催生出大量AI网络课程，如今的DeepSeek付费课程其实是“新瓶装旧酒”。

“AI热潮推动下，许多自媒体和网络平台看到知识付费的巨大商机，通过包装AI课程、制造焦虑情绪等手段吸引消费

者购买；部分消费者对AI技术的了解不够深入，容易被夸大的宣传所误导。”广东诺臣律师事务所高级合伙人郑子殷表示。

在一个在线人数近5000人的卖课直播间内，主播用“所有老板必须学会DeepSeek”“不会用AI的老板就像文盲”等夸张词汇鼓吹课程。而在多个直播间内，“创业者一辈子都在追求的风口”“DeepSeek是国运级机会”等话术已成为制造焦虑的惯用套路。

打出“焦虑牌”后，卖课机构往往通过“名师”金字招牌、承诺“接单变现”、饥饿营销等“连环套”引诱消费者下单买课。

某卖课机构在推销时声称，其DeepSeek团队讲师拥有“直播带货盈利400W+”“4年AI知识分享”“带领上万名学员拿到结果”等众多光环；但面对查询导师资质的要求时，客服却拒绝回答。记者查询发现，该机构的经营范围不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训。

为了增加课程的吸引力，卖课讲师还会承诺学员收益，保证“接单变现”，在推销过程中放出一批“往期学员”的变现截图。一名购买了AI实训课堂课程的消费者告诉记者，所谓的接单要么是一个价值10元的任务派发给多人做，要么是让学员自己去找单子。

“连环套”的最后一步是饥饿营销，通过营造“名额有限”的假象，催促消费者按下购买键。在记者观看的一场直播中，讲师声称只有30个课程名额，在两分钟倒计时结束后即关闭售卖。然而在直播结束后，“已经没有名额”的课程仍然可以购买。

加强监管力度 保持理性消费

“井喷式”的AI课程为网络知识付费市场敲响警钟。受访专家指出，监管滞后和缺位、平台审核机制不足、授课资质要求不明确等都为“问题课程”提供了可乘之机。

“网络课程作为虚拟服务存在监管难题，使消费者面临投诉无门的困扰。与此同时，网络课程一经售出就难以回溯，机构和消费者之间容易产生纠纷。”北京大学政府管理学院教授马亮表示。

规范网络知识付费，首先应当加强对行业的监管和引导，完善相关法律法规。马亮建议，有关部门要加强对数据平台和课程供应企业的指导和规范，进一步完善网络课程服务评价和信用机制。

同时，郑子殷建议，建立处罚机制，对违规行为根据严重程度采取相应的处罚。“要加强执法力度，依法查处存在欺诈骗行的培训机构，提高违法成本，以起到震慑作用。”

受访专家表示，网络平台方也肩负着重要责任，要对卖课机构和个人的资质进行严格审查。《网络主播行为规范》中规定，对于需要较高专业水平（如医疗卫生、财经金融、法律、教育）的直播内容，主播应取得相应执业资质，并向直播平台进行执业资质报备，直播平台应对主播进行资质审核及备案。

“消费者应保持理性的学习态度，不要盲目跟风购买网课，警惕宣称‘无脑赚钱’‘日入过万’的课程。如果在购买课程后发现问题，要及时向平台或相关部门投诉，积极维护自身的合法权益。”郑子殷说。

（新华社广州2月14日电）

财经动态

多重因素助推 国际金价屡创新高

新华社记者 徐静

国际市场黄金价格今年屡创新高。市场分析机构认为，美国经济政策相关风险、各国央行购入黄金和地缘政治不确定性是推动近期黄金价格上涨的主要原因。

美国纽约商品交易所黄金期货价格2024年收于每盎司2625美元，2025年第一周即涨至2800美元左右，2月10日突破2900美元。过去5年，金价涨幅已超过82%。

市场分析机构预测，今年金价将保持高位，并可能突破每盎司3000美元。花旗银行预计今年黄金均价将在2800美元至2900美元之间波动，瑞银集团预计今年底金价将涨至3000美元，高盛集团则将金价涨至3000美元时间推迟至2026年第二季度。

美国联邦储备委员会自去年9月起连续三次降息，同时促使多国央行跟随调整货币政策，推动金价持续走高。今年1月，欧洲央行宣布自去年6月以来的第五次降息，加拿大央行连续第六次降息。2月6日，英国央行宣布自去年8月以来的第三次降息。

由于美联储“放水”，美国政府疯狂举债，以及美国冻结俄罗斯、阿富汗央行在美外汇储备等一系列操作，美元的国际信誉大为受损。一些国家加速货币储备多样化，多国央行持续增持黄金，推动金价上涨。2024年全球央行黄金购买量连续第三年超过1000吨。市场分析人士预计在利率继续波动走低的背景下，2025年各国央行将继续成为黄金购买的主力。

世界黄金协会最新发布的数据显示，2024年全球黄金需求增长1%至4974.5吨，创历史纪录。

美国政府日前不断推出包括加征关税在内的保护主义政策，加剧全球经济不确定性，引发市场更多避险情绪。美国政府采取贸易保护政策或引发相关国家的反制措施，导致通货膨胀再度复燃，拖累全球经济复苏。

花旗银行认为，在全球经济面临风险、美国股市可能回调的情况下，2025年黄金将持续呈现上涨态势，市场前景很大程度上将取决于美国政府财政、贸易和移民政策的实施力度，以及相关国家对美国关税将采取怎样的反制措施。

此外，地缘政治前景不容乐观，中东地区局势依然紧张，俄乌冲突仍在持续。这些也成为黄金价格走高的因素。

（新华社芝加哥2月12日电）

最高检：

依法加大对证券期货 违法犯罪惩处力度

新华社记者 刘硕 邢拓

最高人民检察院经济犯罪检察厅厅长杜学毅2月13日受访时介绍，近年来，证券期货违法犯罪呈现出一些新的特点趋势：

——操纵市场、内幕交易等传统交易类犯罪仍然多发，近三年在证券犯罪案件中占比均达70%以上，利用FOF基金、信托计划等金融工具以及非法场外配资积聚资金优势，掩饰资金来源，犯罪手法愈加隐蔽。

——欺诈发行、违规披露、背信损害上市公司利益等涉上市公司财务造假案件数量大幅攀升，其中，2024年1月至11月，违规披露、不披露重要信息起诉人数同比上升1.2倍。

——涉私募投资基金犯罪与证券犯罪相互交织，2024年1月至11月，全国检察机关共起诉私募基金犯罪案件136件418人，其中，利用私募投资基金操纵证券市场、内幕交易、实施融资融券非法经营等犯罪明显增长，严重破坏资本市场秩序，危害金融安全。

杜学毅表示，下一步，检察机关将全面履行检察职能，依法维护市场秩序，净化市场生态，为资本市场健康稳定发展提供法治保障。检察机关将坚持零容忍原则，依法加大对证券期货违法犯罪惩处力度。依法从严从快从重查处财务造假、侵占上市公司资产、内幕交易、操纵市场等违法犯罪案件；重点压实上市公司控股股东、实际控制人、董监高的关键责任和中介组织、金融机构的“看门人”责任，以高质效办案，维护市场秩序。

面对内外勾结、上下游勾结式造假等，检察机关将通过穿透式审查的思维准确把握实质法律关系，依法从重追究犯罪；以资金为导向，加大追诉关联犯罪、追缴犯罪所得力度，督促引导涉案人员主动退赃退赔，尽最大幅度挽回投资人损失。

同时，检察机关将根据检察办案发现的新情况新问题，提出完善上市公司治理、加强行业自律与监管方面的建议，与行业主管等部门加强监管协同；通过发布典型案例、指导性案例，警示从业人员依法依规履职尽责，促进形成崇法守信良好市场生态。

广东节后招聘需求 同比增长14.6%

新华社记者 黄浩伟

记者2月13日从广东省人力资源和社会保障厅获悉，监测显示，广东企业2月平均计划招聘人数同比增长14.6%，环比增长85.1%。节后普工招聘工资水平整体处于4300至4800元/月，同比保持稳定。

根据广东人社部门监测，广东企业节后用工总体平稳。截至2月10日，全省监测企业开工比例超过九成。调查显示，近八成企业表示节后生产经营稳定，用工规模持平或增加。

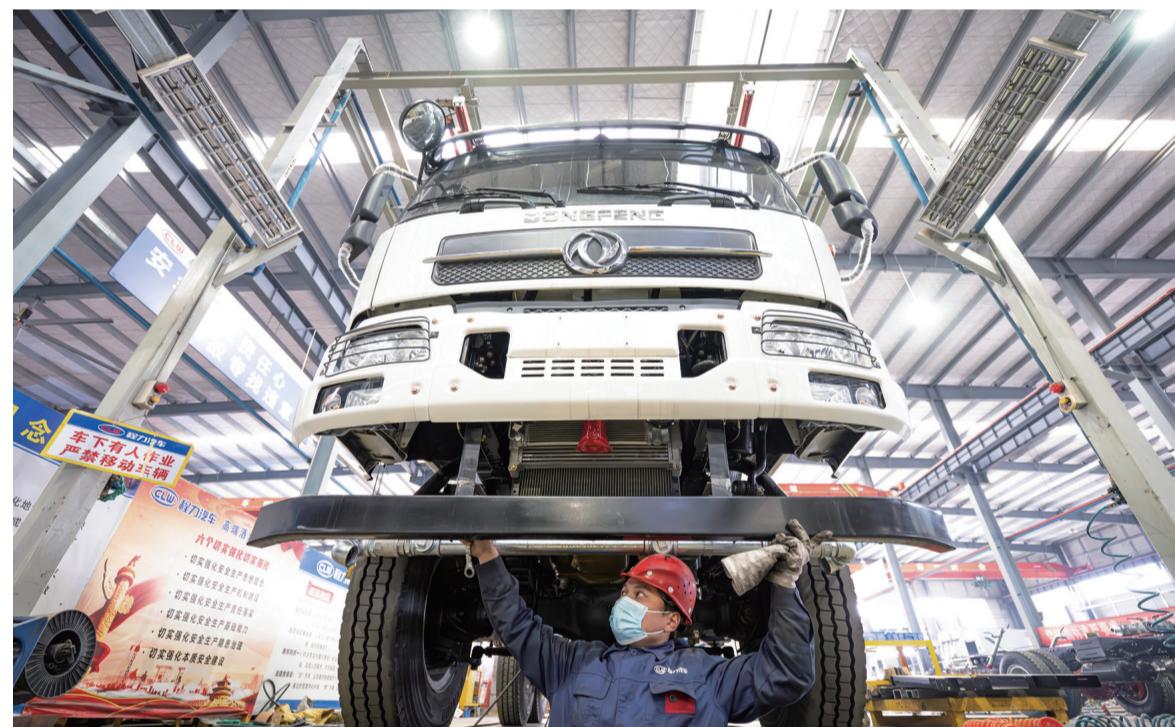
组装器材、调试设备、投入生产，员工们已经进入了忙碌的工作状态。“我们企业年初八就已经开工了，各条生产线已‘火力全开’。”东莞市爱玛数控科技有限公司董事长王国权说。上半年企业的订单量比去年同期增长了30%左右，特别是在家具、汽车行业增长比较迅猛，预计全年增长超50%。

“世界工厂”东莞的统计数据显示，截至2月11日，全市企业开工率为98.72%，全市企业的返岗率为97.88%。自正月初五起，东莞市人社部门就开始组织企业赴贵州铜仁、湖南湘西等地开展劳务对接，提供岗位3800余个，让返乡务工人员可以“出家门、上车门、进厂门”。

目前，人力资源市场供求逐步趋旺。据广东人社部门不完全统计，节后至2月10日，全省人力资源市场总体求人倍率在1.08以上。目前广东已累计开行返岗专列19趟、包车100多班次，共运送务工人员超过1.2万人安全有序入粤返岗。

广东香山衡器集团股份有限公司13条生产线开足马力、满负荷运转，“订单处于爆单状态，已经超出我们产能的30%，因此我们还要抓紧招聘工人，再开3条生产线。”香山衡器事业部总裁王成军说，香山衡器目前每天可生产7万台成品秤，平均每秒钟下线5台成品秤。目前企业一线员工缺口约150人，每天都在加紧对外招聘。

为加强招聘对接，促进求职人员快速上岗，广东建起了立体招聘网络。广东省就业服务管理局局长夏义兵说，广东发挥全省基层就业服务站点、零工市场和广东省就业一体化信息平台等线上线下载体作用，组织举办“专而精”“小而美”等多种形式招聘活动，实现周周有招聘、送岗到身边。“南粤春暖”行动期间全省将组织线上线下招聘活动2000场以上，目前已组织举办招聘活动超700场。



科技创新引领专汽产业高质量发展

2月13日，工人在程力专用汽车股份有限公司生产线上作业。

近年来，湖北省随州市引导专用汽车企业发挥自主创新优势，加大科技创新力度，持续推动产业链创新链深度融合，助力工业经济高质量发展。目前，该市的专汽企业研发生产的油罐车、洒水车、清障车等多个单项品种热销全国。

新华社记者 肖艺九 摄

春节营收1.8亿元

看西北小村如何将“乡村味道”卖“爆”

新华社记者 沈虹冰 王泽昊

一个西北地区的小村可以有多“热”？

陕西，袁家村，今年春节期间，再次稳居全省景区接待游客人次榜首，综合收入1.8亿余元；

一次脱胎换骨的变革之力能有多大？

冲破思想桎梏，挑战新发展模式，靠售卖“乡村味道”，袁家村成了闻名遐迩的“关中第一村”。

不沿边不靠海不依城，距大城市西安65公里，袁家村扎根本乡本土，走出了一条乡村振兴之路。

“破穷”，求变的关键抉择

冬日的关中平原寒意阵阵，但袁家村却是一派火热气象。村子里锣鼓声、秦腔声此起彼伏，游人如织的小吃街飘来诱人的香味……

村口不远处，有一栋4层民房，这是村民袁旭的家，当年轻村里最早开农家乐的农户之一。20多年前，这里是简陋的砖房，时过境迁，袁旭的房子越建越好，春节期间一房难求。

去年，花了300多万元装修升级，重新开门迎客。没想到短短十几年，我们家就发生了如此大的变化。”

不少人感叹，“与其说是在售卖美食、民俗，不如说是在售卖原汁原味的乡村生活，将四面八方和

城里的客人揽‘下乡’，袁家村农文旅发展的路子走对了。”

“破卷”，做香“一锅饭”

眼看游客越来越多，郭占武却犯起了愁。“没有只升不降的波浪，稳住客流才是真本事。”

彼时，陕西境内模仿袁家村的“民俗村”多达70多家，同质化竞争日趋激烈。回答好“游客凭什么来我家”这个根本问题，成为“破卷”的关键。

郭占武召开村民大会集思广益，梳理思路，一条朴素的发展逻辑逐渐清晰——打造品质。

不破不立，村两委从改造体制机制入手。

袁家村对集体资产进行股份制改造，将油坊、豆腐坊、面坊等商户转为合作社，以股份为纽带，打造村民利益共同体。

起初很多村民不理解，心存抱怨，“凭什么我家好好的生意要让别人来插一脚？”

郭占武带着村两委班子，挨家挨户解疑释惑，“一家独大势必会形成木秀于林的结果，没了森林，一棵树也难活下去……”

▶▶(下转4版)

破
百
亿
元
！
——
哪
吒
——
动
画
新
突
围
——
新华社
记者
李
欢

突破100亿元！2月13日，《哪吒之魔童降世》跃迁新高，闯进全球票房前17强，并有望再创新高。

以传统神话故事为蓝本，跳出常规，《哪吒之魔童降世》打破宿命，讲述“我命由我不由天”；《哪吒2》延续“哪吒式”的叛逆，从传统神话中叱咤风火的少年神祇，到影片中追求自我价值和责任成长的英雄，展现了中国人勇敢、无畏的精神力量。

《哪吒2》带来的“现象级”票房，有其必然原因。全新叙事方式，传递出情感的共鸣和文化魅力。新技术赋能，震撼的视觉效果，使古老传说在现代社会焕发新的活力。这是中国动画产业在IP化、系列化道路上的一次重要尝试。

从制作看，《哪吒2》展现出中国动画的新高度——影片特效镜头近2000个，主创团队达4000余人，20余家特效公司精诚协作，AI算法将渲染效率提升40%……

“以前我们总仰望国外的很多特效，觉得非常了不起，现在发现我们只要用心慢慢死磕，也能磕得出来。踮着脚尖碰到了那个高度，大家的信心就逐渐打开了。”导演饺子说。

哪吒这个烟熏妆、鲨鱼齿的“魔童”，恰似中国动画的化身——深陷困顿数次，偏要逆天改命，“若前方无路，我便踏出一条路！”

1941年，《铁扇公主》作为中国首部动画长片横空出世，奠定民族动画的基础。上世纪六十年代，《大闹天宫》将京剧脸谱化作漫天云霞，齐天大圣的金箍棒搅动着国际影坛风云。这一时期的动画扎根于中国传统文化的土壤，成为几代人心中的文化记忆。

到九十年代后期，迪士尼、日本动漫等大量涌入中国市场，本土动画面临市场份额下降