认证医生。爱美人士想要整形整容，不妨按图索骥，去找这些靠谱的专家。  
　　“真不夸张，执勤回来用冷水洗手都是热乎的。前10分钟还成，半小时后手、脚趾开始刺痛，慢慢都没知觉了。”在零下25摄氏度的大街上站了1个半小时的黑龙江交警张文宇告诉记者，即便“保暖内衣+毛衣+羽绒服+棉袄”“鞋底贴热贴”等“全副武装”，也挨不住刀割似的冷。  
　　受较强冷空气影响，日前多地开启低温冷冻模式。交警、环卫工、快递员……这些在低温中保障我们生活的劳动者，如何让他们也暖心作业？低温劳动保护怎样做得更好？本报记者进行了采访。  
　　对“低温劳保”尚未制定明确统一的政策  
　　什么样的工作环境算低温作业？根据《低温作业分级》国家标准，在生产劳动过程中，工作地点平均气温等于或低于5摄氏度的作业即为低温作业。按工作地点的温度和低温作业时间率，低温作业分为四级，级别高者冷强度大。  
　　2013年印发的《职业病分类和目录》中，物理因素所致职业病分类中增加了两种职业病，其中之一便是“冻伤”，涉及低温作业人员。“寒冷除能引起某些生理反应如皮肤温度降低、末梢血管收缩、寒颤等，还会影响劳动能力和工作效率，严重时可造成冷损伤或诱发、加重某些病症，如哮喘、缺血性心脏病等，在户外作业的异常事故中还有冻僵和冻死的可能。”北京市疾病预防控制中心副主任医师林英介绍。  
　　高温作业有《防暑降温措施管理办法》，明确用人单位应当落实劳动保护措施、减少高温时段室外作业，劳动者依法享受岗位津贴等，但低温作业劳动保护目前尚未有类似系统、具体的管理办法。个别省份对于低温津贴有明确标准，比如内蒙古2013年出台相关规定，零下25摄氏度（含）以下高寒天气室外连续作业4小时（含）以上工作岗位的劳动者，高寒岗位津贴为230元/月。  
　　“知道有高温津贴，低温津贴还真没听过。”记者随机走访的一些户外劳动者回答。为啥低温劳保关注度似乎比高温劳保要小？  
　　有观点认为，原因之一是低温造成的冻伤职业病例要远少于高温造成的中暑职业病例。“如果是极高温度，人又干着重体力活，热痉挛可能发病很突然。低温对人体的损伤会有一个逐渐的过程。”林英说。  
　　中国劳动关系学院讲师刘晓倩介绍，低温津贴应属于劳动报酬中由环境因素导致的报酬补偿，现实中多数地方由企业自主确定是否发放以及发放标准。  
　　北京市朝阳区的京东配送员王辉告诉记者，自己每年能拿到3个月的低温补助，每个月300元左右，“一天一百七八十单快递，在外面待10来个小时，最近天又冷，真是直哆嗦。补助虽然不多，但也算个安慰。”  
　　需要个体的善意关怀，也呼唤制度化劳保措施  
　　“不用送货，天气冷，请帮我送给外卖小哥自己和天寒地冻里工作的环卫工人”“快递小哥，雪大路滑莫赶时间，热奶茶是送给你的”……近段时间，不少外卖暖心订单正能量满满，此外街边提供热饮的爱心站也为冷冬献上温暖。  
　　对于低温作业劳动者来说，来自个体的关怀理解固然重要，规范劳保措施、让暖意常态化同样不可或缺。  
　　专家认为，相比高温作业较难控制温度，低温作业如果防护到位，一般很少引起严重冻伤。“低温下人的手、关节部位温度下降最快，如果穿戴好防寒手套、防护服装等，让手的皮肤温度在15.5摄氏度以上，一般不会影响手的操作，也能保证操作的安全。”林英介绍，肢端疼痛和寒颤是低温的危险信号，当寒颤十分明显时，应终止作业，进入温暖室内取暖。  
　　“我们现在是1个半小时轮班制，可以时不时进屋暖和一会儿。比起低温津贴，我更希望在服装、鞋子方面有所改进，在保障安全的前提下，能够既保暖又轻便。像我们和环卫工都是在车流、人流里穿梭的高危职业，现在单位发的棉服又硬又重，保暖作用也不够。”张文宇说。  
　　近期美团外卖推出骑手加热服，“加热服采用碳纤维发热技术，剪裁成马甲形式，温度分为45摄氏度、55摄氏度及65摄氏度三个档位，只需充电1小时，就能获得4至6小时的热力供给。”美团外卖有关负责人告诉记者，新款发热服已在北京、哈尔滨、满洲里、酒泉等地投入使用，其他地区也在加紧发放中。  
　　刘晓倩认为，由于地域、气候、职业工种不同，低温对于劳动者的影响是不同的。可以尝试在地域基础上引入行业协商机制，通过建立政府、工会和雇主方的行业协商来确定特定行业一定地域范围内的低温补贴条件和标准。  
　　此外，还可以树立标杆企业，通过劳动力市场的力量推动低温津贴扩展。“在薪酬管理中，工作环境与条件的优劣程度不同，在定位工资水平时得出的工资曲线也相应不同。模范企业通常会综合考虑各项因素包括环境因素来确定合理的工资水平，以实现其在劳动力市场上的竞争力。”刘晓倩说。  
  
  
　　智能化产品要打动消费者，还得解决真问题、亮出真本事。一些公司以智能化为卖点，进行“网红化”营销，推出的所谓智能化产品，或画蛇添足，或隔靴搔痒，没有找准市场痛点，消费者自然不买账  
　　　   
　　最近，北京新开业的某大型生鲜超市主打“新零售”概念，号称最“耀眼”的配置是店内的智能购物车，可以自动跟随消费者，还拥有避障系统、综合摄像头、红外线感应设备，遇到障碍和紧急情况时，购物车可以自动刹车。然而，笔者周末探访该超市时发现，里面人满为患，别说智能购物车，连普通手推购物车都不够用。智能购物车成了一个营销的噱头，真正“血拼”起来根本没谁在意购物车。  
　　几乎同时，某公司发布了一款智能冰箱，声称可以在冰箱门的触控面板上收看影视节目、查询菜谱、完成一键下单购物。但事实上，消费者在家看节目完全可以使用更大屏的电视，看菜谱也有移动性更好的平板电脑，至于在冰箱上下单购物这项功能，最终还得用手机支付，远不如直接用手机购物方便。这些附着在冰箱上的新功能乏善可陈，并没有多少消费者愿意为这样的智能化埋单。  
　　智能购物车、智能家电、智能汽车、智能眼镜、智能手表、无人零售店……一时之间，生活中到处都是智能化标签。毫无疑问，成功的智能化产品给生活带来很多便捷，比如智能手机，让我们有了更新更好的体验。但也要看到，一些公司拿智能化当噱头，进行“网红化”营销，推出的所谓智能化产品，要么画蛇添足，要么隔靴搔痒，并没有找准市场真正的痛点，自然也无法赢得消费者青睐。比如，自动刹车的购物车、可收看影视节目的电冰箱，看似炫酷，但这种所谓的创新，从效果来看都是噱头大于实用，更多的是商家为博眼球的营销手段，这样的产品不受待见，一点儿也不奇怪。  
　　还有些智能化产品找到了痛点，但制造不用心，质量没保障，也不是好产品。笔者曾购买一款智能体温计，可以通过蓝牙连接手机，直接记录体温，不仅使用更方便，也有利于监测分析。但用了一个多月，蓝牙就无法识别了，不能再与手机连接显示体温，到头来还不如普通的水银体温计有用。智能化产品要有新功能，必然在制造中需要更高的技术、更精细的工艺，否则出现质量问题的几率肯定比只有基础功能的产品要高得多。有了好创意，更需过硬的技术、高超的品质来保证创意完美实现。这时企业应当用一颗匠心生产制造，让敢于“尝鲜”的消费者有良好的使用体验，从而逐步打开市场。但眼下一些创业创新型公司，为更快地抢占市场份额，或为吸引更多的投资，往往偏重于设计新功能、讲出新“故事”，而忽略了生产质量，欲速则不达。  
　　当然，消费者希望智能化产品设计从实际出发，并不是要限制智能化产品的想象力。一些智能化的尝试是领先于消费者现有需求的，甚至创造了消费者的新需求，在不断尝试中纠偏、调试，最终找到创新和实用的完美结合。资本和消费者都应允许企业创新试错，但试错不是没有目标和方向的迎头乱撞，企业不应沉迷于用噱头营销，而要及时根据市场反馈调整，把资源投到满足真实需求的方向上来。  
　　事实上，智能化是很多行业未来的发展趋势，消费者生活中仍有很多实际需求没有满足，智能化浪潮还有不少可以拓展的实际应用场景，这既是经济发展的增长点，也应是企业创新的着力点。国内消费者日渐成熟，市场去伪存真，可以预见智能化噱头的炒作空间会越来越小，智能化产品要打动消费者，还得解决真问题、亮出真本事。  
　　增加居民收入，既要靠提高劳动报酬，也要靠拓宽增收渠道，特别是财产性收入的增收渠道。眼下，不同领域、不同行业、不同地区的从业者一边算着细账，盘点去年的腰包状况；一边紧锣密鼓，寻找今年的增收方向。  
　　　　　　　   
　　提升技能，职业培训要丰富  
　　“如果将来能继续深造，取得硕士学历，基本工资就能多拿1500元。希望以后能参加多种形式的职业培训，获得真才实学。”  
　　——兰州市某培训机构教师 李 杨   
　　【镜头】晚上9点，送走最后几个学生，李杨拿出研究生考试的辅导书，准备复习昨天背过的英语单词。“我刚参加了全国硕研招生考试，但感觉不理想，如果这次考不上，还会接着再考。”  
　　“在我们单位，基本工资和学历挂钩，今年我想考硕士研究生，把学历再‘拔拔高’。”甘肃兰州某培训机构教师李杨说。  
　　学生放寒假了，李杨迎来一年中最忙的日子：“上辅导班的学生有点多，突然又临时多出来4个学生，真是忙得晕头转向。”  
　　28岁的李杨老家在甘肃金昌，6年前毕业于兰州一所师范大学。“我的专业是汉语言文学。”李杨说，毕业后，他换了不少工作，起先当过杂志编辑，干过剧组场记，直到3年前去当地一家知名培训机构做老师。“跳槽除了因为个人兴趣，跟收入也有很大关系。”  
　　目前的工作是“多干多得”。刚开始当老师时，李杨的工资只有2000多元，现在涨到了近5000元，加上额外的加班费、补助和年终奖，一年收入7万元左右，在单位里属于中等偏上水平。  
　　“我现在主要是辅导初中生的语文，一周上5天班，平均一天6节课，带的学生多了，工资自然就涨了。”李杨说，现在初中、小学都放假，好多学生都在找家教，他的工作安排得挺满。家教行业的平均薪酬也在涨，发展前景和收入预期还是不错的。  
　　除了单位工资，李杨还会通过做兼职增加一部分收入。他以前辅导过的学生，会介绍一些同样有辅导需求的人。精力允许的时候，李杨在工作时间之外给这些学生“开小灶”。  
　　“比起挣得最多的同事，我还有努力空间。”李杨说，虽然他并不知道同事最多能拿多少工资，但能明显感觉到比自己高不少。“那几位老师都是硕士毕业，已经干了很多年，工资也应该比我高。”  
　　李杨所在的培训机构有规定，如果取得硕士学历，基本工资就能多拿1500元，这让他找到了增收新目标——读研。但让李杨烦恼的是，如果读研，就意味着要放弃目前的工作，收入将有不小的缩水。“我身边不少在职人员其实都有继续深造的想法，但往往因为全日制的学习方式而打了退堂鼓。”李杨说，几年学习之后，将面临再次择业，能不能回到原单位都不好说。  
　　李杨觉得，在职业培训方面，对于已参加工作的员工，继续深造学习的方式还不够丰富。有些所谓的“在职研究生”虽然可以一边工作一边学，但教学质量难让人放心，学历认可度也不高。“希望将来的职业培训服务更加多样化，让求上进想发展的员工少些担忧，大胆追梦。”  
　　创业路上，公共平台帮一把  
　　“创业需要承担更大的风险，但相信好产品会有好回报，再借助公共服务平台推广营销，我的收入也会更加可观和稳定。”  
　　——北京“70后”创业者 李海生   
　　【镜头】在北京新城国际装修时尚的普洱茶店里，李海生正跟几位有意投资和加盟的商业伙伴详细介绍自己的创业项目。“将来我们会把线上线下搭配起来，带来更好的体验，有利于增加销量。”  
　　“春节后，在北京国贸的新店就要开业了，相信销售和收入会更上一层楼。”在北京创业的“70后”李海生说。  
　　李海生从中国人民大学毕业后，没有选择相对稳定的体制内工作机会。“除了不合兴趣，也觉得每月几千元的固定工资不理想，所以就和朋友一起创业。”  
　　初次创业让李海生赚到第一桶金，尝到创业增收的甜头。2013年，李海生尝试二次创业，让自己的腰包更鼓。经过市场调研，李海生发现健康市场大有可为。人们对健康的关注度越来越高，健康消费市场规模不断增长。李海生把目光聚焦在较受欢迎的普洱茶上。  
　　很多人都知道普洱茶，却很难有时间和精力了解普洱茶知识，一些以次充好的产品借机扰乱市场。而且，传统普洱饼茶的冲泡，对于节奏紧张的上班族显得很不方便。“我就想解决这个痛点，为人们提供安全放心又便于携带和冲泡的好茶。”  
　　“跟每月领固定工资相比，创业的收入预期虽然更高，但也要投入更多，承担更大的风险，挑战心理承受力。”李海生说。  
　　创业前期先要投入一笔不小的资金，产品开发难度超出预计。李海生花了4年时间才实现产品落地。创业投入开始慢慢收到回报。去年，首家实体店面每月能有几十万元的流水，一年销售额有近300万元，利润也有几十万元。很多进店消费过的老顾客，对时尚便捷的小包装普洱产品很认可，并主动推荐给朋友。尽管没做太多商业推广，经过消费者的口口相传，李海生的店已有不少“忠粉”。  
　　创业已有“回头钱”，但后续投入的压力也不小。为了进一步增加收入、扩大利润，李海生今年有了新打算。  
　　线下继续开新店。今年，他认为已经完成单体店铺运营的可复制性论证，打算在国贸再开一家店。“得益于前期积累的口碑，入驻国贸还比较顺利。虽然租金每个月近3万元，装修要再花30多万元，员工工资也要增加，但我相信这些投入都是必要的。”  
　　线上拓展新渠道。去年，李海生的创业收入主要来自线下，今后他想在京东开一家旗舰店，增加线上销售收入。“线上可以销售，还可以展示。人们在线上看到产品，可以到线下店面品尝，然后再回到线上下单。在这个过程中还能积累用户大数据，进一步优化和改进服务。线上线下同步走，销售路子更广，将来我和员工的收入更有保障。”李海生说。  
　　“无论线上还是线下，都要做好营销。”李海生说，“对于创业型公司来说，品牌营销和推广需要不小的投入，如果能有公共服务性质的平台帮一把就好了。虽然有困难，但我相信只要坚持不懈，好产品会有好回报，我的收入也会更加可观和稳定。”  
　　投资理财，专业知识少不了  
　　“除了工资，我最重要的收入来源就是理财了。今年要积累更多投资经验，掌握更多投资技巧，争取让理财收入再上一个台阶。”  
　　——上海某股份制银行员工 张家毅   
　　【镜头】拿出手机，张家毅熟练地操作各种理财产品的买入卖出。先用银行卡里的部分余额投资了货币基金，又转了一些到股票账户。“现在做投资非常方便，点点手机就能完成。”  
　　“除了工资，我最重要的收入来源就是理财了，今年还想在这方面多花点心思。”上海徐汇区某股份制银行员工张家毅说。他今年31岁，研究生毕业已近7年。本科、硕士都学金融专业的他，在别人眼里是个不折不扣的“理财小能手”。  
　　“工作后攒了一点钱就开始做理财，现在爸妈的大部分积蓄也交给我管理了。”张家毅说，去年的投资收益总体还不错。临近春节，他给自己送了一份“年终奖”：先是用投资收益的一部分拍到一个上海汽车牌照，接着准备买一辆30万元左右的小汽车。  
　　做投资理财，张家毅有一套。“投资最重要的是要保本，在此基础上获取更高的收益。”张家毅说，目前管理的资金越来越多，就开始做组合投资，分散风险。  
　　“相对股票、期货等高风险投资，理财产品风险很小，但一定要选择正规的平台和正规的产品，不然本金都保不住。”张家毅说，现在网上有很多手机理财APP，个别APP提供超高的收益率，很危险，不敢买。  
　　张家毅的一个同学将一大笔钱放进某互联网理财平台，声称年收益率可达50%，短时间确实获得了一笔不小的收益。然而，去年底这家平台资金链断裂，本金都拿不回来了。“凡是宣称年收益率过高的理财产品都可能有问题，一定要谨慎。”他说。  
　　张家毅理财资金总额的30%买了某大型国有银行货币型理财基金。他认为，这类投资的风险较低，年化收益率在4%左右。“随时可取，很方便，保证了流动性，以防急用资金。”  
　　国债是张家毅的主要投资对象。张家毅理财资金的40%买了国债，收益比较可观，“国债风险很低，5年期国债票面利率超4%，持有到期后再算上差价，年收益率要高于货币基金。”  
　　剩下的资金，张家毅投入风险相对较高的股票和期货。尽管已在金融业打拼多年，他仍觉得这部分投资挑战性不小。  
　　“以前做股票投资亏了不少钱，有几次甚至可以说是惨不忍睹。”张家毅说，他曾持有中小板和创业板各一只股票，亏损最多超过50%，还好持仓量不大。后来，他根据自己积累的投资经验，及时更换持股股票，“一段时间后，账户总算变成了红色。”  
　　国债期货投资让张家毅小赚了一笔。“去年我的国债期货投资收益率为200%。”张家毅说，自己平时对国债和货币政策非常关注，每天都观察国债期货走势，久而久之，就容易抓住机会。  
　　“虽然预期收益较高，但我不建议非专业人士投资期货。”张家毅说，期货投资的杠杆高，风险比股票更大，如果错判了市场方向，将出现巨大亏损。一般情况下，期货投资适合有丰富投资经验的投资者。  
　　“知识就是财富，这在理财方面得到充分体现。”张家毅说，想要通过投资多赚钱，就要多学习，掌握相应的理财知识。“去年在国债期货上挣了钱，一部分是运气成分，但更重要的是自己平时多琢磨、多研究。今年，我要积累更多经验，掌握更多投资技巧，用好投资组合，争取让理财收入再上一个台阶。”  
　　漫画：人民视觉   
　　本报电 1月20日大寒时节，晚上6点多，屋外零下十几摄氏度，北京延庆石峡古堡客栈内却是爆满，一派热闹光景。趁着周末，北京朝阳区居民李晓带着家人慕名而来，当天下午在延庆万科石京龙滑雪场体验了滑雪，品尝了当地特色的石头宴，又看了“打铁花”表演，夜住当地的民宿小院，第二天再去泡温泉。  
　　近几年，大城市周边游发展迅速，民宿等新兴旅游产品走热。在北京，城区周边的民俗美食、精品民宿以及冰雪旅游景区，吸引了大批游客前来体验，也为当地发展特色旅游、增加居民收入带来新动力。  
　　延庆区旅游发展委员会负责人介绍，今年，延庆结合出游新趋势，“量身定制”了10条精品冰雪旅游线路，以“冰雪+”“乡村+”为核心，将延庆冬季的景区景点、精品民宿、特色美食、养生温泉有机结合形成两日游、三日游线路，为游客提供更多样有趣的选择。  
　　在延庆石光长城、百里山水小镇、山楂小院等精品民宿，不仅可以住好，还能体验“住小院、品民俗、过大年”等民俗活动。“以延庆为代表的北京周边旅游资源丰富，我们愿深耕当地，推动共享住宿和传统旅游融合发展，给游客带来更多惊喜。”全球民宿预订平台爱彼迎中国区相关负责人说。  
　　（尹 霞）   
　　春节临近，家家户户开始购置年货，餐桌消费是绕不开的话题，但如何避免“每逢佳节胖三斤”？近日，中国疾控中心营养与健康所、中华预防医学会健康传播分会等6家专业机构联合发布“慧选营养，健康过节——2018春节食品消费建议”。  
　　“硬菜”优选鱼虾类  
　　肉类是春节必备的“硬菜”，选择和食用肉类，更应注意种类和食用量。目前我国多数居民摄入畜肉较多，禽和鱼类较少，结构不太合理。  
　　专家介绍，鱼虾类脂肪含量低，且含有较多不饱和脂肪酸；禽类脂肪含量也较低，其脂肪酸组成也优于畜类脂肪；其次是畜类瘦肉，脂肪含量低，铁含量丰富；应控制肥肉摄入。  
　　春节期间聚餐较多，更应注意荤素搭配。成人每日推荐摄入的畜禽肉和鱼虾均为1两左右。摄入过多肉类（蛋白质），易造成代谢负担甚至导致高尿酸、痛风等症状。冷冻肉类、水产长期储存会导致水分流失、口感变差，建议适量采购，不要囤积。少吃肥肉、烟熏和腌制肉。  
　　此外，成人每日推荐摄入水果半斤左右，摄入蔬菜1斤左右。建议多食用深色蔬菜，如红彩椒、紫甘蓝、菠菜等。从营养角度来看，腌菜和酱菜已经不属于蔬菜类别，且含有大量食盐，摄入过多会影响健康。  
　　拒绝油腻重口味  
　　地域不同，饮食口味也存在差异。但现代社会，很多人依赖“重口味”刺激味蕾。专家提示，为了健康，应养成清淡的饮食习惯；推荐成人每天食盐不超过6克；烹调油用量在25—30克之间；添加糖每天摄入不超过50克，最好在25克以下。  
　　不吃主食不健康  
　　现在很多人不吃主食控制体重，但健康的膳食结构离不开主食。节日期间，应当注重谷类、杂豆、薯类食物的摄入。与精制谷物相比，全谷物含有谷物全部的天然营养成分，如膳食纤维、B族维生素等，对健康更有利。杂豆是指除大豆之外的红豆、绿豆、花豆、芸豆、豌豆、蚕豆等。杂豆脂肪含量低，与谷类食物搭配食用，可通过植物蛋白质互补作用，提高谷类营养价值。薯类主要包括甘薯、马铃薯、山药、芋类等，低脂、高钾，富含纤维素和果胶，可促进肠道蠕动，预防便秘。  
　　喝酒助兴莫贪杯  
　　酒能助兴也能伤人，专家特别提醒，节日亲朋相聚，饮酒还须适量。高度白酒含能量高，而且几乎不含其他营养素。如要饮酒，应尽量饮用低度酒，并建议成年男性和女性每日最大饮酒量分别不超过25克和15克（以酒精量计算）；孕妇、少年儿童、特定职业、正在服药人群、患病人群等不宜饮酒。  
　　坚果好吃别过量  
　　天猫大数据显示，食品类年货中，零食坚果销量最大，占比达47.25%。坚果作为佐餐或零食是非常好的节日食品，含有多种不饱和脂肪酸、矿物质、维生素E和B族维生素，适量食用有益健康。同时，坚果属于高能量食物，推荐每天摄入10克左右为宜（果仁部分），如摄入超量，应注意控制总能量摄入。  
　　最好选用原味的坚果，因为加工过程中通常会带入较多的盐、糖和油脂，选购时应注意阅读营养标签。  
　　核心阅读  
　　2018年伊始，欧盟与俄罗斯龃龉不断：欧俄相互指责对方发动“信息战”；围绕猪肉贸易的争端则令双方“贸易战”一触即发。加上去年年底，欧盟再次将对俄罗斯的经济制裁延长半年，致使原本就已陷入僵局的欧俄关系更趋紧张。分析认为，围绕乌克兰危机的争端一直是横亘在欧俄双边关系中的重要障碍，从目前欧俄互动的态势来看，欧俄关系依然难有转圜，双方关系破冰仍需等待契机。  
　　　　　　  
　　相互指责，制裁已伤及双方利益  
　　欧盟委员会安全事务委员朱利安·金近日公开指责俄罗斯正向欧盟发动“宣传攻势”，意在破坏欧洲稳定。据悉，上述结论由欧盟“东方战略司令部工作组”经两年分析汇总数据后得出。欧盟在2015年秋设立这一工作组，旨在抵制来自克里姆林宫的“虚假新闻”和“错误信息”。去年底，欧盟首次动用预算直接向这一工作组提供资金，随后三年每年将拨款110万欧元。  
　　对于欧盟的指责，俄罗斯矢口否认。俄罗斯联邦委员会防务和安全委员会主席维克托·奥泽罗夫对此回应道，如果欧盟采取相关制裁行动，俄方或将迅速出台反制措施。他认为，欧盟的这一举动是针对俄罗斯发动的“信息战”，违背言论和新闻自由原则。  
　　欧洲理事会在去年12月再次批准将对俄罗斯的经济制裁延长6个月，至2018年7月31日。俄罗斯总统新闻秘书佩斯科夫表示，俄罗斯对于欧盟延长对俄制裁感到遗憾，因为“类似的举动既不符合欧盟国家的利益，也不符合俄罗斯的利益。俄罗斯认为这些制裁是不合法的，实质上也是不正确的”。  
　　与此同时，欧盟和俄罗斯围绕猪肉贸易又爆发新争端。俄罗斯于去年12月宣布，已根据世贸组织要求取消了因猪瘟疫情对欧盟生猪和猪肉产品实施的禁令，但因欧盟制裁而对欧盟生猪和猪肉产品实施的反制裁禁令仍然有效。俄罗斯此举引发欧盟不满，欧盟决定上诉至世贸组织，要求俄方取消有关禁令。  
　　由于立陶宛和波兰暴发猪瘟，俄罗斯于2014年开始对欧盟生猪和部分猪肉产品实施进口禁令，欧盟称该禁令让其每年损失15亿欧元。乌克兰危机爆发后，欧盟国家对俄实施一系列制裁，俄采取反制裁措施，其中一项就是禁止从欧盟国家进口生猪和猪肉产品。欧盟随后向世贸组织提出申诉。  
　　俄罗斯国际事务理事会主任安德烈·科尔图诺夫表示，现在欧盟还没有做好重新大幅调整对俄关系的准备。欧盟对俄制裁其实并非“铁板一块”，尤其是作为欧盟核心的德国多次发出要重新审议对俄制裁及减小制裁力度的呼吁。最近德国外交部长加布里尔就声称，欧盟应该阶段性取消对俄制裁，同时他言辞激烈地抨击美国，称其没有权力对欧洲执行制裁说三道四，因为这一政策导致欧盟经济受损。此前奥地利、法国也曾表达过类似意见，认为欧盟对俄制裁事实上并无效果，制裁已经伤及欧盟自身利益。  
　　俄罗斯系统分析与预测中心总裁、政治学家伊辛科认为，目前乌克兰危机是横亘在俄罗斯与欧盟间的最大障碍，其解决非易事。乌克兰危机已经成为俄欧关系的分水岭，俄欧上述争端，都与乌克兰危机密切相关。  
　　分歧巨大，双边关系破冰仍待契机  
　　在乌克兰危机爆发前，欧俄双方虽然也有矛盾，但基本上保持着合作伙伴关系。欧盟是一个体量庞大的出口导向型经济体，而俄罗斯则是欧盟一个巨