

中国政府关于反对美国滥施关税的立场

(2025年4月5日)

新华社北京4月5日电 近期,美国以各种借口宣布对包括中国在内的所有贸易伙伴滥施关税,严重侵犯各国正当权益,严重违反世界贸易组织规则,严重损害以规则为基础的多边贸易体制,严重冲击全球经济秩序稳定,中国政府对此强烈谴责,坚决反对。

美国有关做法违背基本经济规律和市场原则,罔顾多边贸易谈判达成的利益平衡结果,无视美国长期从国际贸易中大量获利的事实,将关税作为实施极限施压、谋取私利的武器,这是典型的单边主义、保护主义和经济霸凌行径。美国打着所谓追求“对等”“公平”的旗号搞零和博弈,本质上是追求“美国优先”“美国特殊”,是以关税手段颠覆现有国际经贸秩序,以美国利益凌驾于国际社会公利,以牺牲全世界各国的正当利益服务美国的霸权利益,必然遭到国际社会普遍反对。

中国是文明古国,礼仪之邦。中国人民崇尚以诚待人、以信为本。我们不惹事,也不怕事,施压和威胁不是同中方打交道的正确方式。中国已经并将继续采取坚决措施,维护自身主权安全发展利益。中美经贸关系的本质应是互利共赢。美国应顺应两国和世界人民的共同期待,从维护两国根本利益出发,停止以关税为武器对华经贸打压,停止损害中国人民的正当发展权利。

中国作为全球第二大经济体和第二大商品消费市场,无论国际风云如何变幻,中国对外开放的大门只会越开越大。我们将继续推进高水平对外开放,稳步扩大规则、规制、管理、标准等制度型开放,实施高水平的贸易和投资自由化便利化政策,打造市场化法治化国际化的一流营商环境,与世界共享发展机遇,实现互利共赢。

经济全球化是人类社会发展必经之路。以世界贸易组织为核心、以规则为基础的多边贸易体制,为推动全球贸易发展、促进经济增长和可持续发展作出重要贡献。开放合作是历史潮流,世界决不会也不应该退回到相互封闭、彼此分割的状态。互利共赢是人心所向,以邻为壑的经济霸凌终将反噬自身。推动经济全球化朝着更加开放、包容、普惠、均衡的方向发展,是国际社会共同责任。

发展是世界各国的普遍权利,而不是少数国家的专利。国际上的事情应该由大家共同商量着办,世界前途命运应该由各国共同掌握。贸易战、关税战没有赢家,保护主义没有出路。各国应当秉持共商共建共享原则,坚持真正的多边主义,共同反对各种形式的单边主义、保护主义,维护以联合国为核心的国际体系,维护以世界贸易组织为核心的多边贸易体制。相信世界上绝大多数相信公平与正义的国家,都会选择站在历史正确的一边,作出符合自身利益的选择。世界要公道,不要霸道!

过敏性鼻炎治疗研究取得新进展

新华社北京4月5日电(记者 佚克)4日,首都医科大学附属北京同仁医院张罗教授团队在国际医学期刊《自然·医学》发表最新研究成果。该研究发现,新型生物制剂司普奇拜单抗可显著改善中重度季节性过敏性鼻炎患者的临床症状及生活质量。

过敏性鼻炎是一种由敏感个体接触环境过敏原引发的、IgE介导的鼻黏膜慢性炎症性疾病,全球患病率持续攀升,严重影响患者生活质量。根据发病特点,过敏性鼻炎可分为常年性和季节性两种。其中,季节性过敏性鼻炎在我国北方地区尤为突出,主要致敏原为蒿属、杨柳及柏科等风媒花粉,散发高峰期为春季(3月至5月)和夏秋季(8月至10月),由于高浓度的花粉过敏原暴露于空气中,患者出现鼻部和眼部的过敏症状。即使采用抗组胺药、鼻用糖皮质激素等常规治疗方案,仍有部分患者疗效不佳,临床亟需更有效的治疗手段。

基于临床需求,张罗教授团队开展了名为“天玑”的多中心、随机、双盲、安慰剂对照的Ⅲ期临床试验,在全国18个研究中心纳入108例中重度季节性过敏性鼻炎患者,以证实新型生物制剂司普奇拜单抗的临床疗效。

Ⅲ期临床试验研究结果显示,司普奇拜单抗能有效改善患者的鼻部和眼部症状。进一步研究发现,给予司普奇拜单抗治疗后,患者血清总IgE、花粉特异性IgE水平显著下降。同时,2型炎症相关基因活跃度也会降低。表明司普奇拜单抗可以从全身和局部层面发挥对2型炎症相关生物标志物和基因表达网络的调节作用。



春到长城 山花绽放

4月5日,游客在北京慕田峪长城游览。

清明时节,春和景明。北京怀柔群山间,慕田峪至箭扣一带,绽放的山花随春潮沿着长城奔涌。花影婆娑间,雄伟的古长城更添一抹生机与温柔。

新华社记者 李贺 摄

摆摊卖大锅卤菜,月入10万元?

记者调查“摆摊收徒”套路

“2025年选择摆摊,卖超大里脊肉夹饼,一年就能存够80万元!”

“孩子该交学费了,看我摆摊一天把一个月1000多元的学费挣出来。”

“摆摊日常,两小时卖两三百斤卤菜,月入10万元!”

……

近日,记者注意到,在多个短视频平台和社交平台上出现了大量宣称“摆个小摊就能衣食无忧”的博主,并在其账号主页和发布的视频中或明示或暗示:可以添加私人社交账号,交学费获取“摆摊秘籍”。在直播效果和短视频宣传的影响下,有不少人交了学费想靠摆摊发家致富。

记者梳理发现,今年春节以来网络平台上较火的“摆摊爆品”包括但不限于黄河大鲤鱼、爆汁烤鸡、大锅卤菜、小饰品等,相关摆摊博主大多在收徒教学。那么,“摆摊卖大锅卤菜月入10万元”真的靠谱吗?交了学费后能像师傅那样赚到钱吗?

交费学摆摊难回本

今年3月初,河北衡水的闫柯(化名)夫妇看到网上大锅卤菜卖得火热——师傅摊位前排起了长龙,满满一大锅卤菜很快就见了底;于是便动了创业的心思,远赴安徽学艺,交了2980元学费,3天学成后又购置了三轮车、卤菜大锅、食材等设备和原料,在老家城区一路口支起了摊。

结果摆了20多天,生意一直没有起色,大多数时候一天只卖出去五六十元,最好的一天也就卖出去了300多元,回收成本都遥遥无期。更让他们感到前景不乐观的是:“现在我们城市不少路口都能看到大锅卤菜,甚至卤菜种类和摆放方式都几乎一模一样,仿佛一个师傅带出来的。而大家的生意似乎都不怎么样。”

“一大锅卤菜,师傅说他一个半小时就能卖完,我几天都卖不完。当初交学费的时候看到师傅那有很多人排队,到自己出摊就空无一人,究竟是哪里出了问题?”对于摆摊后面临的困境,闫柯夫妇不停吐槽。

“不上班,一年存30万元,我是怎么通过摆摊做到的”“‘95后’小伙摆摊卖大锅卤菜月入10万元是什么体验”……记者调查发现,闫柯夫妇提到的“摆摊收徒”类视频和直播在短视频平台上数不胜数。

比如,在某短视频平台以“大锅卤菜”为关键词检索,可以发现上百个相关账号。记者点进多个账号主页看到,他们的卤菜成品种类和颜色、摆放方式、视频内容和直播方式、头像等几乎如出一辙,有不少账号名字后面挂有“收徒”后缀,或在主页写着“技术可教,+V(暗示加私人社交账号)”。……

近日,记者在一名为“××摆摊”的直播间看到,有许多人正排队购买主播所卖的食品,并且限购一份。记者观察到,一名穿白衣服的老大爷在买完后半小时左右又

排到了他,直播间有观众迅速指出这人是“老演员”,不管主播去哪摆摊都有他。

该直播间可能还有专业场控,记者发现,一有质疑的声音,就会被迅速刷屏清除;并且有多个账号不停发送“××真好吃,想去学习”等评论。

夸下海口大捞学费

动辄上千元、数千元一份的“摆摊秘籍”包含哪些内容?

广东一名交了5000多元学费学习牛杂煲的王先生直言:“师傅给我的配方,和网上随便搜到的免费配方没有太大区别,也不存在什么独家配料。只有线上引流引得好,线下才能卖得好。”

就在记者以为王先生已经认识到“摆摊收徒”是个陷阱时,他话锋一转向记者卖起了课:“我现在也在收徒,你要想学的话,我2800元就能教你,教的东西都是一样的,还能帮你省不少学费。我可以教你如何拍视频、做直播,流量起来了生意自然就会好。”

浙江的小何去年年底失业,找了一个多月工作没有找到合适的。偶然间,她在网上刷到了一个宣称摆摊10年卖手作饰品创业成功的女博主,其经历看起来十分励志,主页也表示收徒,“交费后无条件传授所有技术”。

小何添加对方为好友后,对方表示,学习制作饰品的课程7天就能学完,收费1000多元,后面可以反复观看;如何选择址、打造短视频等自媒体课程收费2000多元,之后可以一直提供指导。

“我回复对方说要考虑一下。结果对方一下子发来很多消息,说自己有几万个学员,他们都成功了,让我不要浪费这次机会,而且学成了还能再教给其他人,快的话学费一两天就能回来。”小何说,感觉自己遇到的更像是一个“捞学费的骗子”,后来她追问了一些细节,对方见她迟迟不交费,直接把她拉黑了。

值得注意的是,这些视频中火爆的摊位,商品质量并没有宣传得那么好。多名买过视频中大锅卤菜的受访者告诉记者,卤菜“味道一般,根本不值得排那么久的队买”“只能说不算难吃”“有的卤菜切开后发现甚至还没熟”。

火爆流量多是假象

在此类视频中,博主通常会宣称自己的摊位“爆火”“极其抢手”。那么,这些网络视频中排队长的摊位,线下真的都那么高人气吗?

3月29日下午,记者来到位于天津市的一家售卖黄河大鲤鱼的摊位前。在短视频平台,该摊主发了不少视频,表示自己所卖的东西下午3点基本就能售空,“想要的一定提前来买”。结果当天下午1点半到3点,摊主一直在玩手机,其间只有记

者一个人买了一条鱼,此时餐车中还剩下三四十条鱼没有卖出去。

当记者询问其所卖的是否真为“黄河大鲤鱼”时,摊主直接表示:“那怎么可能,都是养殖的,真的黄河大鲤鱼不会卖20多元一条。”而在其所发的视频中,他挂在嘴上的都是“正宗黄河大鲤鱼”。

除了记者观察到的情况,相关视频的评论区也有人指出,一些摊主每天发视频表示有很多人排队,一两个小时就能卖完,等真到了现场发现买的人很少;一些摊主花钱雇人排队,营造卖得火热的假象;还有些则是前一天还排队的“顾客”,第二天穿上了学徒衣服站在了师傅身旁。

有一名交了学费后摆摊倒闭的学员向记者揭秘了其“导师”的“流量秘籍”——网上建群,号召排队送礼,排队买了货后付款截图发群里退钱,这样就把线下排队的流量问题解决了;之后安排人发短视频,视频内容和文案直接复制,花钱投流。这样操作一段时间,线上流量起来后,就开始收割学员,“赚的根本不是卖货钱,而是高额学费”。

记者采访发现,尽管一些摊主在视频中信誓旦旦表示“跟我学月入10万元”“这么摆摊稳赚不赔”,但当学徒摆摊赚不到钱提出疑问时,这些人马上就换了副嘴脸,有的说“每个人情况不一样”,有的推诿责任说是学员“实践中自己出了问题”,总之坚决不予退费。

“这几天,我们已经吃了好几天卖剩的卤菜。之前我曾试探性问过师傅‘怎么和之前说好的不一样’,师傅让我们从自己身上找原因,明确拒绝退款,后来也就不了了之。”闫柯夫妇说,摆摊赚不到钱,学费也退不了,他们已经默默接受了自己投资失败的事实。

湖北的李薇(化名)去年年末失业后,花了2000多元在网上和师傅学做小吃,结果效果不尽如人意。“我和师傅沟通,他说不能因为自己卖得不好就要求退学费,这本就是自担风险的商业行为,并且一直指责是我的问题,比如直播没做好、短视频拍得不够吸引人等。”

后来,李薇去了正规的培训学校。“老师教的技术确实是网上搜不到的,很实用,都是真正摆摊好多年的人才能总结出的经验,网上教学的那些相比之下完全不是一个水平。”

目前,经过正规培训后,李薇的小吃摊开始有了人气,也逐渐回本。她深深体会到网上摆摊视频博主所说的“月入10万元”“一夜暴富”有多不现实。“他们就是靠这些话术去坑外行人罢了。”

像他们一样,发觉被坑结果默认学费自担的学员还有不少。对于很多学员来说,明知被坑,但只能继续做下去,“希望能把前期投入的成本赚回来”。

本报综合消息