



中方回应“美拟宣布对2000亿美元中国商品征税,税率上调至25%” 单方面威胁和施压只会适得其反

对于美方计划宣布对价值2000亿美元中国输美商品征收关税的报道,外交部发言人耿爽1日表示,单方面威胁和施压只会适得其反。

在当日例行记者会上,有记者问:有报道说,美方计划于1日晚些时候宣布对价值2000亿美元中国输美商品征收关税,税率从10%上调至25%。中方对此有何回应? 近期中美

双方是否就经贸问题进行过沟通?是否讨论了如何缓和当前中美紧张的经贸关系?

耿爽说,中方在中美经贸问题的立场是非常坚定、明确的,没有改变。美方的施压和讹诈不会起作用。如果美方采取进一步升级举动,中方必然会予以反制,坚决维护我们的正当合法权益。

至于中美之间沟通与对话问题,耿爽说,中方始终主张通过对话协商处理中美之间的贸易摩擦,我们为此作出的努力和展示的诚意,国际社会非常清楚。“同时我要强调,对话必须建立在相互尊重和平等的基础上,建立在规则之上,建立在信用之上。单方面威胁和施压只会适得其反。”

据新华社电

■发布厅

工作组赴武汉 核查疫苗处置

为进一步落实习近平总书记、李克强总理重要指示精神,保障人民群众身体健康,8月1日,按照国务院要求,国家药监局会同卫生健康委等部门组成由国家药监局党组书记、副局长李利任组长的核查组,赴武汉就武汉生物制品研究所有限责任公司(简称武汉生物)2017年效价不合格百白破疫苗处置工作开展核查。

据新华社电



旅游市场整治剑指 “不合理低价游”

利用游客贪图便宜的心理,低价揽客,而后通过欺骗、强制游客购物等手段非法获利的不合理低价游,暗藏消费陷阱和安全隐患。针对“不合理低价游”等行业顽疾,我国掀起了一场“延续时间最长、动员力量最广、监督力度最大、处罚企业最多、各方反响最好”的旅游市场整治风暴。据国家市场监督管理总局近日公布的2017年国家服务业质量监测结果显示,服务业万人投诉量有所上升,但旅游投诉同比下降24.19%。

文化和旅游部表示,下一步将持续开展旅游市场秩序综合整治,坚决追究强迫消费、商业贿赂等严重违法当事人的刑事责任,营造公平竞争的市场环境,强化诚信经营市场导向,倒逼企业转型升级。

据新华社电

连蒙带骗加恐吓,毕业租房要防“坑”

时下正值租房市场传统旺季。不少刚进入社会的大学毕业生因为缺乏租房经历,很难识别和招架一些“黑中介”的“套路”——连蒙带骗加恐吓,落入租房消费陷阱只能自认“倒霉”。

“黑中介”在毕业季最猖獗

“租房前说好每月1000元租金,但签合同时要额外收取100元/月网费。”租住在大连理工大学附近的陈璐,毕业一年换了三次地方。有毕业生向记者反映,在签订租房合同后,排污费和热水费也少不了,一些“黑中介”和二房东总会巧立各种收费名目,“坑”你没商量。

记者近日以刚毕业找房为由来到大连市高新区凌水路上一家房屋中介,一名工作人员带记者看房后表示是其一个朋友对外出租的,声称如果不通过中介签合同就能在租金上“打折”,这样房东可省下一笔中介费,记者也可以省一点租金。“何乐而不为?”他问记者。

因为大多数毕业生手头并不宽裕,以“打折”等为名的低租金成为某些“黑中介”诱骗毕业生惯用的圈套。

记者走访发现,有的二房东向租客声称隔断房被相关部门查处,实则是自导自演的戏,其目的是将上一批租客清退,以便安排下一批租客继续住进隔断房,如此反复从中谋取暴

利,这在圈内被称为“洗房”。

“小孩,租房考研的”“小情侣,整租的来”……记者进入一个名为“大锤租房红包群”的微信群后发现,许多房屋中介工作人员瞒着所在公司为二房东介绍租客,成交后会有数百元到上千元不等的红包,就算带租客看一次房或推送租客的微信名片也会有丰厚的“茶水费”。

“看人下菜碟,社会经验不足的毕业生更好忽悠。”一位从业3年的房屋中介工作人员说,许多“黑中介”与二房东摸清了外地人耗不起、多一事不如少一事的心理,忽悠不成还会“放狠话”来威胁恐吓。

上海市华诚律师事务所律师丁玉鹏说,房屋“黑中介”在毕业季最为猖獗,专骗没有经验的初来乍到者,毕业生租房时要提高警惕。

多留心眼 谨防落入陷阱

辽宁社会科学院社会学研究所所长王磊说,明显过低的租金或零佣金,往往是“黑中介”为骗取订金、租金设下的圈套。毕业生在租房前最好先比较一下邻近房屋的市场租金水平,明显低于市场租金的房源信息需提高警惕。

中国房地产估价师与房地产经纪学会近日发布《毕业生租房风险提示与防范》,提示毕业生警惕不规

范租赁合同、押金扣留条款、低租金和零佣金等消费陷阱。

业内人士提示,“黑中介”往往在租赁合同中不明确约定或设立不合理的押金扣留条款,当退租时,常常以房屋受到污损、设施设备家具损坏丢失、水电气欠费等为由强行扣留押金。为防范此类陷阱,要在租赁合同中明确押金退还、扣留的具体情形。

大连市公安局治安支队社区警务处副处长张晓鹏说,毕业生租房时要确认出租人是否为房东本人,还要注意查看房东是否与属地派出所签订了治安责任书,并进行实地查看,不要租住墙体倾斜开裂、电线私拉乱接等有安全隐患的房屋。

丁玉鹏说,毕业生如遇上纠纷,可拨打当地市民服务热线,或向房屋所在地的公安机关等相关部门投诉举报,也可通过调解、仲裁、诉讼等手段,依法维护自身合法权益。

王磊表示,监管部门要持续加大对“黑中介”的打击力度,提高“黑中介”的违法成本,并适时建立“黑名单”制度,让“黑中介”在全社会寸步难行。

“毕业生查找房源信息时,要尽量通过大型品牌中介机构或政府搭建的房屋租赁公共服务平台等正规渠道。如果遇到租房陷阱,可回学校登记备案。”东北财经大学学生工作部部长赵亮说。

据新华社电

住范儿深耕上海市场 月营业额突破五百万

上海的梅雨季节的到来并没有阻挡人们装修房子的热情。随着上海地区的设计经理签下本月第35份正式合同,住范儿上海分公司的月营业额突破500万。

业绩的飙升并非一蹴而就,而是产品层面、销售层面、工程管理层面等综合管理作用的结果。上海分公司总经理曾默翰上任半年,在诺诚M7创意园打造了新产品样板间,并用“实现产品标准化、搭建梯队、优化销售流程”三把火,点燃了上海团队的热情,让大家对于全年5000万的业绩目标充满了信心。

产品套餐化、标准化 靠“性价比”获用户认可

为了吸引消费者,住范儿上海的早期业务能够提供半包、整装以及定制设计服务。曾默翰新官上任第一把火就是决定在上海全面推行住范儿“颜值革命2.0”整装套餐,取消半包以及个性化设计服务。

此项产品调整的背后是他对于上海市场以及自身产品优势进行了深刻的洞察。曾默翰介绍说:“上海人民比较注重生活品质,活得比较细腻,也更注重细节。他们在消费层面上有非常多且好的选择,整体上对于品质、细节的追求更高。对于装修也是一样,他们需要更优质的装修选择,但是目前上海市场真正能够提供优质整装套餐产品、服务的公司却不多。住范儿的

进驻恰恰弥补了市场上的空缺。”

基于对于目标人群的分析,曾默翰认为:一部分消费者会更加追求个性化,这类人通常会倾向于选择收费昂贵的设计师服务。另外一部分的消费者本质上追求是性价比。反观颜值革命2.0系列,是由专业设计团队重新定义品质、颜值、功能的整装产品。产品精选业内排名靠前的8家顶尖制造商提供主材,类似于欧美尺寸200*600定制墙砖、独有定制黑色配件在市场上都很难见到。针对一线城市的小户型,住范儿更推出了厨房三级收纳以及多功能一体式集成浴室柜+镜柜组合。此外,住范儿的标准化施工、三层质检体系、315客诉处理机制、“阿米巴”小组制服务等,让消费者在装修过程中更加省心、省力。无论是在产品还是服务层面,住范儿的整装套餐都可谓性价比很高,在同档次的装修公司中非常具有竞争力。

截止六月底,当第一批整装套餐客户结算时,工地的完工时间更短、客户对于主材、延迟工期等各种投诉明显更低了。

管理双板斧:梯队搭建、 销售流程优化双管齐下

回想起初到上海分公司的第一印象,曾默翰用一句话描述当时公司氛围:外勤团队几乎是散养,一个月都很难在公司见到面。销售团队也很佛系,整体缺乏竞争意识。

新官上任的第二把火就是进行“梯队搭建”。曾默翰认真考虑内部结构人员配置,将工程总监、中控负责人、材料总监以及区域经理进行赋权以及重点管理,并划定明确的KPI和奖惩制度。曾默翰自曝自己最爱“开会”,他认为通过高效开会的方式,一方面可以帮助团队总结现状、解决问题,另一方面,可以把员工往公司拽,迅速形成团队的向心力、凝聚力。

半年内,上海地区已经形成完善的内部组织架构以及管理制度,标准化工程标准。上海分公司工程总监陈康乐告诉记者:“工程质量直接决定客户满意度。上海地区除了严格执行公司总部制定‘18项特色标准化施工工艺、12个核心节点把控以及三层质检流程’,我们还要要求施工标准要高于市面上一些第三方质检公司的要求,要超出用户的期望值。”

在销售层面上,曾默翰新官上任的第三把火就是“优化销售流程”。基于销售行为的分析,他发现住范儿有负责业绩的团队,但是销售接单比较随机,销售流程不成体系,在不同销售节点几乎没有合理考核。基于这种现状,曾默翰重新搭建了上海团队从销售到服务的整个流程。经过优化后,前期客户经理团队负责沟通客户,参观样板间,介绍产品亮点以及公司优势,来赢得客户的认可。后续由住范儿“阿米巴小组”提供服务,其中区域经理负责



住范儿上海样板间

全程管控小组成员,协调整体;设计经理根据用户需求匹配产品设计方案,提供报价;交付经理则负责开工后把控施工进度,保障工程质量以及定期同步装修进度。

对于未来发展,曾默翰介绍说:“前三年是业务打磨期,我们专注于产品研发、施工流程以及服务满意度,业务快速增长会从2019年开始。在此期间,住范儿会搭建全国扩张的信息化系统支持下的‘精细化服务能力、本地化获客能力、公司制度优化以及财务核算能力’三个能力。在未来的全国市场开拓上,总部统一的标准化、京沪分公司协同落地的扩张模式将具有重大的借鉴意义。”

“金融大脑” 双向赋能 助力FOF 优选基金

众所周知,金融行业由于服务客户众多,业务类型复杂。仅靠资产管理人来分析处理数据,是很难充分利用这些数据、信息的。那该怎么办?

据了解,正在发行的长信稳进资产配置混合(FOF)借助人工智能系统(AI),能够系统化、全面、实时以及深度地挖掘静态和动态金融数据中的关键信息,并通过技术和投资团队经验进行双向赋能,在数据分析方面提高筛选效率,从而帮助投资者精选出优质基金。

广告投资有风险