

# 把底线思维贯穿始终

## ——“做好‘六稳’工作 落实‘六保’任务”系列评论之五

本报评论员

“备豫不虞，为国常道”。以“六保”促“六稳”，是党中央基于底线思维提出的重大战略。“保”是“稳”的基础和前提，守住“六保”底线，就能稳住经济基本盘，以保促稳、稳中求进，为全面建成小康社会胜利收官夯实基础。当前，做好“六稳”工作、落实“六保”任务，首要的一条就是坚持底线思维，做好较长时间应对外部环境变化和风险挑战的准备，把底线思维贯穿始终。

“明者防祸于未萌，智者图患于将来”。何为“底线思维”？就是要求我们不一回避矛盾，不掩盖问题，凡事从坏处准备，努力争取最好的结果，做到有备无患、遇事不慌。眼下看，无论是世界经济有可能深度衰退、国际环境动荡不安，还是国内经济下行压力增大、矛盾风险交织叠加，都在警示我们面临的国内外形势复杂严峻。既要警惕“黑天鹅”，又要防范“灰犀牛”，这就必须坚持底线思维，搞清

楚底线在哪里、风险在哪里，在守住底线的基础上，做好应付最坏局面的准备，拿出相应对策，从而在不确定性中寻找确定性、可控性，牢牢把握工作主动权。

进一步看，坚持底线思维，做好“六稳”“六保”工作，是辩证统一的。从“稳”到“保”、“稳”“保”并举，并非调低目标、放松要求的消极之势，也不是偏移宏观调控方向的一时之举，而是直面问题挑战的积极举措，凸显的是风险意识和底线思维。从某种意义上说，“稳”可以理解为一有一定弹性区间，实现“六稳”是目标；“保”则更强调底线思维，保不住底线就可能出问题。把该“稳”的“稳得住”、把该“保”的“保得实”，才能稳住经济的基本盘，兜住基本民生的底线，为眼下渡过难关赢得时间、创造条件，为稳中求进、进中取胜打下坚实基础。

把底线思维贯穿始终，要在保就业、保民生、保企业上进一步持续发力，取得

新成效。一方面，要千方百计稳定和扩大就业。就业是最大的民生。“六稳”和“六保”之首均与就业有关。保住了就业，居民就有收入，基本民生也就保住了。这是最大的底线所在。为保就业，中央提出了帮助困难群体就业、加强技能培训等各项措施。当务之急是要坚持以人民为中心的发展思想，把这些政策措施真正落到实处。另一方面，要在保市场主体上下功夫。目前，我国中小企业已占到市场主体的90%，而且创造了80%以上的就业。保障就业和民生，必须稳住上亿市场主体。今年国家出台的减税降费、普惠金融等政策力度大、覆盖面广、及时有效，对稳住企业生产经营和就业发挥了积极作用，之后还要增强宏观政策实施的时效性，坚持并全面落实积极的财政政策、稳健的货币政策和就业优先政策，对企业更大规模减税降费让利，帮助企业渡过难关。

夯实底线思维须臾不可放松，但守底线不是目的，争取最好结果才是目的，要在“稳”和“保”的基础上积极进取。因此，我们既要立足当下，布应时之举，发挥好宏观政策协调机制作用，盘活用好存量资源，做到粮食生产稳字当头、煤电油气安全稳定供应，保产业链供应链稳定，保障基层公共服务，推动经济社会发展尽快回归正轨；又要放眼长远，谋长久之策，坚持深化供给侧结构性改革方向不动摇，更大激发市场主体活力和社会创造力，增强经济发展后劲，走出一条有效应对冲击、实现良性循环的新路子。

我国经济从来都是在风雨中成长、在磨砺中不断壮大的。2020年注定是不平凡的一年。勇于直面挑战，坚持底线思维，主动应变、有守有为，把“六稳”“六保”工作任务不折不扣地落实落细，就一定能够闯过各种难关险关，在挑战中抓机遇、在危机中育新机、于变局中开新局。

## 积极化解网贷出清中的风险

□ 苏 畅

在利益驱动下，一些网贷平台出现发假标、期限错配、设资金池等违规操作，最终造成资金链断裂，遭遇兑付危机。完全化解网贷出清过程中的风险需要一个漫长过程，需要监管部门、平台、行业组织等协力应对

今年以来，各地加快P2P网贷平台清退步伐。据报道，7月10日，宁夏纳入行政核查的30家网贷机构P2P业务全部市场出清。

“能退尽退，应关尽关”，是此轮互联网金融风险专项整治的主方向。互联网金融风险专项整治工作领导小组和网络借贷风险专项整治工作领导小组此前明确表示，要争取2020年基本完成互联网金融和网贷风险专项整治的主要目标任务。银保监会近日也表态，推动互联网金融风险市场出清。

从最初竞相追逐的“风口”，到如今接近20个省份全面取缔，网贷行业的发展何以至此？笔者认为，除了宏观经济环境影响外，主要原因还在于网贷平台自身存在的一些问题。

按照成立时的初衷，网贷平台运营本该坚守小额分散、普惠金融、信息中介、合规运营等准则。然而，实际上却不断有网贷平台在利益驱动下，出现发假标、期限错配、设资金池等违规操作，最终造成资金链断裂，遭遇兑付危机。随着互联网金融和网贷风险专项整治工作不断深入，一些平台退出正是“良币驱逐劣币”的过程，符合经济运行规律。

但仍需注意，网贷行业出清存在不少挑战，在此过程中需警惕相关风险。

比如，停业的网贷机构存量风险仍处高位，“退而不清”“退而难清”问题突出。数据显示，截至2019年11月初，完成兑付后真正良性退出的网贷平台为180家，仅占全部停业、转型及问题平台数量的2%。从出借人角度考虑，只有本息不受损失才算良性退出，但目前能做到这一点的网贷平台并不多。网贷行业停业机构

处置任务仍然艰巨，引导平台良性退出尚需进一步探索，形成有效的机制。

同时，贷后处置环节也存在风险。眼下，一些平台经营面临困难，兑付难度加大，更有部分借款主体发现平台即将“爆雷”或“倒闭”，趁势打起“逃废债”的算盘。在网贷机构自有资金不足以回购逾期债权的情况下，如何应对未到期债权、减小“逃废债”带来的损失是当前重中之重。能否保证这些平台投资人的权益，同样是监管的关键问题所在。

从实际情况来看，完全化解网贷出清过程中的风险需要一个漫长过程，需要监管部门、平台、行业组织等协力应对。

对监管部门而言，整治工作要坚持市场化 and 法治化原则，循序渐进、因地制宜、多措并举，要从制度上加以限制。例如，加大司法惩治力度，督促追回资金，维护金融秩序。而且，要谨防处置风险过程中可能引发的并行风险。

行业协会则要积极配合监管规定，全力保障出借人权益，合规经营、规范运作，保持信息公开、数据对接、财务透明、联络畅通。

在惩治平台“逃废债”方面，业内人士认为，将网贷平台接入央行征信系统不失为一个好办法。这样能对借款人起到威慑和惩戒作用，提高其偿债意愿，也可以降低网贷机构的风控成本和运营成本，保护出借人权益。同时，网贷平台应积极配合监管部门打击逃债行为，同借款人协商处理还款问题，尽力为投资者降低损失，运用前期利润为平台兜底，化解风险。

（《农村金融时报》供稿）



### 警惕诈骗

程 硕作(新华社发)

“史上最便宜甩货，不买就亏了”“线上兼职，日赚800块”……近来，一些网民发现，有人通过扫描二维码进入微信群，发出各种诱惑性广告，引导群内成员购物或通过指定的转账操作牟利。媒体调查发现，微信群的二维码在网络上被倒卖，一些不法分子借此实施诈骗或洗钱，暗藏诸多金融风险。微信群是熟人间的社交平台，群内人员相互信任度高，对营销中隐藏的不法行为缺乏警惕性。对于通过微信群实施诈骗或洗钱的新型违法犯罪行为，监管部门必须高度重视，创新监管方式，加大对犯罪团伙的打击力度。同时，还要完善相关法律法规，有效惩治违法倒卖二维码行为。（时 锋）

# 重视社交电商促消费保就业的作用

□ 徐惠喜

国家发展改革委、中央网信办、工信部等13个部门近日联合印发了《关于支持新业态新模式健康发展 激活消费市场带动扩大就业的意见》，就打造数字经济新优势作出了部署。该意见指出，支持微商电商、网络直播等多样化自主就业、分时就业；支持线上多样化社交、短视频平台有序发展；引导“宅经济”合理发展，促进线上直播等服务新方式规范健康发展。

在抗击新冠肺炎疫情过程中，数字经济发挥了不可替代的积极作用，成为推动我国经济社会发展的新引擎。其中，社交电商作为数字经济的一支生力军，利用互联网社交工具从事商品或服务推广，在驱动消费增长、带动社会就业特别是灵活就业方面发挥着不可低估的作用。数据显示，社交电商市场规模占比网络零售已接近30%。浙江省发布的电商白皮书显示，目前国内社交电商已经成为仅次于自营电商、平台电商后的“第三极”，今年我国社交电商消费人群将达7.73亿人，市场规模将达3万亿元。拼多多等社交电商平台

数字经济是推动我国经济社会发展的新引擎。社交电商作为数字经济的一支生力军,利用互联网社交工具从事商品或服务推广,在驱动消费增长、带动社会就业特别是灵活就业方面发挥着不可低估的作用。社交电商的流量成本相对较低,更重视口碑,这使中小微企业有更多机会以性价比等优势脱颖而出,获得发展新机遇

已成为电子商务创新的重要力量。

与传统电商相比，社交电商能够直连货源，具有供应链方面的独特优势，同时把社交分享基因植入产品全网推广。这为传统制造业提供了一条性价比更高的商业渠道，有利于企业转型升级。

疫情期间，实体经济受到了不小冲击，社交电商企业精准分发、高效分享的优势正好能够帮助传统企业解决销售难题。不少传统制造企业依托社交电商打通了线上线下两大渠道，获取了新客户、开辟了

新业务，甚至品牌影响力也得到了提

升。广州一家原本以代加工与线下销售为主的企业卜纷，通过与社交电商平台“花生日记”开展合作等方式，在疫情期间一举进入天猫洗衣凝珠类商家排名前10。

应当说，社交电商的流量成本相对较低,更重视口碑,这使中小微企业有更多机会以性价比等优势脱颖而出,获得发展新机遇。同时,社交电商依托社交关系推荐,用信任联系产品和用户,也大大降低了新品

牌新产品的交易成本。

在响应国家乡村振兴战略、兴农扶

市场定位、商业模式等方面的独特优势。比如，面对疫情影响，贵州瓮安蒜苗面临销售困难，某社交电商发挥流量优势精准对接，一天内就卖出了15000斤农地新鲜采摘的蒜苗。

就业位居“六稳”“六保”首位。社交电商依托互联网社交工具，为用户挖掘自身社交影响力及消费分享获取流量提供了支持，大大降低了每一位用户参与分享的门槛。中国互联网络协会的报告显示，去年社交电商从业人员规模约为4800万人，年增速高达50%以上。在社交电商平台上，活跃着大量的自由职业者、全职宝妈，其中有不少来自偏远农村地区。社交电商企业还提供相关培训，使初入行者能较快掌握社交电商玩法、培训、文案、设计、运营等技巧，帮助用户快速灵活就业。在疫情期间，这对释放闲置劳动力显得尤其可贵。鉴于此，国家发展改革委等13个部门印发的意见指出，要对新业态坚持包容审慎监管，要探索创新监管模式，积极鼓励创新。

## 走向我们的小康生活

彭 江

农村金融联系着亿万农民。乡村美不美,农民富不富,资金很关键。长期以来,农村金融是我国金融服务中的短板。服务农村的金融机构存在供给不足现象,只有农行、邮储银行、当地农商行或者农村信用社等少数金融机构提供服务,农民融资难、融资贵现象亟待解决。

如何帮助农民获得贷款?日前,记者跟随“走向我们的小康生活”主题采访团在海南采访时发现,当地邮储银行通过建设“信用村”的方式,为农民发放无抵押信用贷款,作出了有益探索。

自2017年以来,邮储银行海南省分行将优势产业集中、信用环境良好、资金需求旺盛的自然村评定为“信用村”,创新推出“信用村”小额信用贷款产品。凡是被评为邮储银行“信用村”的村庄,村民凭个人信用即可获得无担保、无抵押10万元信用贷款。截至目前,邮储银行海南省分行“信用村”创建已挂牌211个,认定信用户10995户,整村批量放款10004笔,累计资金逾10亿元。

在实际信贷工作中,金融机构不愿意服务农村的原因有很多。首先,农民征信不足、互联网大数据缺失,金融机构难以给农民“精准画像”。其次,农民缺乏可供抵押担保物,城市居民的房屋可以作为抵押物变现流通,农民的房屋不属于商品房,流动受限,农具也不适合成为抵押品变卖。第三,农民长期生活在农村,银行针对“老赖”限制高消费、限制飞机高铁出行的手段难以适用于农民。正是这些客观原因,让不少金融机构对农村市场望而却步。

如果只见困难、不想办法,金融机构在困难面前裹足不前,就会失去农村的广阔市场。邮储银行“信用村”建设改变了银行依赖抵押物发放贷款的模式,将乡村信用建设与金融增信放款相结合,既解决了农民在经营过程中的实际困难,也让金融机构获得了新的客户。

实际上,金融机构开展农村金融服务,办法要比困难多。科技进步为农村金融发展提供了新的可能。互联网技术可以有效打破地域、时间的限制,大幅提高工作效率。如今,即便是在农村务农的农民,也在普遍使用智能手机,金融机构完全可以依托互联网技术,通过手机银行、网上银行为农民提供高效、低成本的金融服务。同时,金融机构可针对农村市场特点,创新更多的信贷产品,更加深入地扎根农村,为农民提供金融服务。

## 微议室

### 老旧小区改造全面提速

7月20日，国务院办公厅发布《关于全面推进城镇老旧小区改造工作的指导意见》，明确2020年新开工改造城镇老旧小区3.9万个，涉及居民近700万户；到“十四五”期末，结合各地实际，力争基本完成2000年底前建成的需要改造的城镇老旧小区改造任务。

⑥一杯茶：老旧小区改造是一件利国利民的好事，但地方在执行时千万不能做成“面子工程”，应重视解决实际问题。

⑦蒙：惠民工程因地制宜、因材施教十分关键。不同的老旧小区有不同情况和不同“底子”，因而不能搞“一刀切”。要结合实际情况，合理确定改造标准，量力而为，同时也需要广大居民的理解与配合。

⑧乐乐：面对执行过程中诉求各异、标准不一等诸多挑战，老旧小区改造既要“面子”，更要重“里子”，要让改造后的小区“好看”更“好住”，切实提高人民群众的幸福感。

## 电影院按下“重启键”

按照国家电影局的要求，低风险地区在电影院各项防控措施有效落实到位的前提下，7月20日起可有序恢复开放营业。

⑨清北：电影院按下“重启键”，对电影业发展无疑是一场“及时雨”，当观众走进影院的那一刻，电影业收获的不仅是真金白银，更有对电影业未来发展的坚定信心。

⑩丹东李凡：在常态化疫情防控形势下，影院的日常防控工作必须做实做细做到位，形成影院防控每一个环节的“闭环管控”，不能有丝毫麻痹大意。应严格控制观影人数，绝不能为了利益而追求上座率，将疫情防控抛在脑后。

⑪温小娟：电影院复工后，水电费、人工成本等都会增加，但刚复工时票房收入肯定不会太高。如何度过开工后的这段时间，对影城来说是一场大考。

## 酒店“洗衣外卖”服务受欢迎

受疫情影响，不少酒店纷纷调整经营策略。深圳一酒店为开源节流，不仅开展了餐食外卖服务，还推出“洗衣外卖”服务。由于洗涤设备比较专业，洗10件衣物只需要280元，消费到一定额度，还可以上门收取衣物，此举受到企业和附近居民欢迎。

⑫马果叶：面对疫情带来的影响,企业唯有积极应对,想办法自救才有出路。“洗衣外卖”值得借鉴,既满足了社会需求,又增加了酒店收入。

⑬边界：“洗衣外卖”是一种经营创新。面对外部经营压力,企业应积极主动寻找商机,开拓新业务。

⑭鲁志浩:酒店推出“洗衣外卖”服务不能盲目效仿,需要相应的设备和资质,安全和卫生要有保障,消费者才会放心。

（刘辛未整理）

欢迎读者就热点经济话题发表评论、漫画，来稿请发至:mzjgjc@163.com

本版编辑 马洪超 祝 伟