

金融消费者与小微企业抵御冲击能力待提升——

如何守护你的金融健康

本报记者 郭子源

视点

中国新闻奖专栏

你是“月光族”吗？你目前的负债金额是多少？负债占可投资资产的比重是多少？一旦遭遇突发风险，你有多少储蓄能够用来应急？

以上问题将焦点指向了一个重要的新话题——金融健康。面对意外风险，不少个体经营者、小微企业的财务韧性不足，风险抵御手段缺乏、使用金融服务的能力有待提升。金融健康的重要性愈加凸显。

日前，中国人民银行副行长刘桂平表示，要增强居民和家庭的金融健康意识，在现有普惠金融覆盖面较广的基础上，通过推进金融健康建设，优化居民和家庭的财务状况，激发居民的创新创业动力和潜能，为共同富裕奠定更加坚实的群众基础。

何为金融健康？为何要增强金融健康意识？如何提升金融健康水平？

什么概念

金融健康是普惠金融领域的一个新概念，它用于衡量一个人、一家企业的日常财务情况能否帮助其抵抗外来的财务冲击。从国际实践看，此前已有不少机构关注金融健康，并对金融消费者开展相关测评。中国人民大学中国普惠金融研究院曾在《中国普惠金融发展报告（2019）》一书中做出特别介绍。

“近年来，我国普惠金融深入推进，尤其是数字化、便利化程度提升，金融服务的覆盖面、可得性已大幅提高。但是一个随之而来的问题不容忽视，那就是便利化的金融服务可能引发不良金融行为，如过度借贷、炫耀性消费等，这些行为甚至会引发循环债务危机。”中国人民大学中国普惠金融研究院副院长莫秀根说。

因此，金融健康概念逐渐受到包括金融监管部门在内的各方关注。“金融文化强调诚实守信、有借有还、理性投资、风险为本。”刘桂平表示，居民和家庭都应增强金融健康意识。

具体来看，金融健康包括四方面内容。第一，能否保持收入、支出平衡。不论个人还是企业，收支都必须足以维持正常运转。其中，收入的稳定性十分重要，它能够增加支出的可预期性。

第二，是否具有财务韧性，是否有能力承受意外冲击。“这一能力对于低收入群体来说更为重要，尤其是对于巩固脱贫攻坚成果具有重要意义。”莫秀根说，财务韧性表现为，具有充足的现金和相对流动的资产，能够有效缓解由于收入降低或支出增加而引发的冲击。此外，财务韧性还表现为，在紧急情况下获得外部资金或信贷的能力，例如，能否及时从金融机构、亲友处获得资金。

第三，是否对未来发展规划，是否有投资能力。例如，是否拥有适当的储蓄、理财产品、保险产品等。

第四，是否具有金融素养。具体包括足够的金融知识、积极的金融态度、良好的金融行为以及利用各种金融工具的能力。

为何重要

“与身体健康一样，金融健康是人们抵御各种突发事件、防止意外经济损失、从损失中尽快恢复正常状态的必要条件。”莫秀根说。

首先，对于广大市场主体尤其是小微企业来说，当面临疫情冲击时，良好的金融健康状态能够增强自身的风险抵御能力，进而改善生产经营状况。

在疫情冲击之下，小微企业的财务状况普遍较脆弱。中国普惠金融研究院曾对 190

多个家庭和小微企业开展了近两年的跟踪调查，研究发现，遭遇疫情冲击后，样本选取的小微企业大多在疫情开始的前 4 个月入不敷出。此后，企业的收入波动性依然较大，直至 2021 年 7 月才普遍实现持续盈利。

反观小微企业的金融健康状况，突出存在以下待解问题。一是经济活动和家庭生活混合交叉；二是各种资源和资本混合使用，不区分生产支出、消费支出；三是在权衡经济活动和家庭生活后，将企业利润和家庭福利的决策合二为一。

其次，对于“三农”领域来说，良好的金融健康状态有助于防止返贫、巩固脱贫攻坚成果，全面推进乡村振兴。

关注农业保险、防范意外灾害，是农户在提升金融健康意识之后的有益尝试。中国普惠金融研究院《优化农村金融服务体系调研报告》显示，在受访农户中，最初仅有 35% 的受访农户听说过农业气象指数保险产品，并表示对此不甚了解、不愿购买。但在调研人员向农户讲解了保障情况、理赔方式后，约 56% 的受访农户表示愿意购买，更有 61% 的受访农户认为，农业气象指数保险可作为已有传统险产品的有效补充。

“当前，我国针对气候风险的保险覆盖率比较低，过去 10 年全球气候灾难引起的损失中只有 30% 被保险覆盖，剩余缺口大约有 1.7 万亿美元，未来的实际需求更大。”中国银保监会副主席肖远企说。

最后，对于金融消费者个人来说，提升金融健康意识，能够有效防止自身过度负债、超前透支，能够提升自身的财富管理能力和实现资产保值增值。

如何培育

正如身体锻炼一样，金融健康的实现、提升也不可能一蹴而就，需要长期培育。

“要加强金融教育顶层设计，系统推进金融知识纳入国民教育体系，统筹开展集中性金融知识普及活动，帮助老百姓‘守住钱袋子’。”刘桂平说。

开展金融教育的目的之一，是增强市场主体的金融素养。“对此要多策并举。”中国政法大学法治与可持续发展研究中心副主任车宁表示，政府部门要推进金融教育的工



作常态化，行业协会可凝聚各方力量，形成标准、规范，打造优质教育内容。

具备了金融素养，接下来的一个重要问题是，如何正确、有效地使用金融产品与服务。“金融产品本身具有两面性，或者说具有一定风险，使用不当可能会产生负面效果。”莫秀根说，例如，过度负债可能导致经营状况恶化、生活水平倒退，提倡金融健康，就是要防止产生这些负面效果。

负面效果产生的原因，主要是目前的金融服务、产品结构还不均衡。有些金融服务尚未真正转化为小微企业的金融福利；有些金融服务不负责任，甚至损害金融消费者的金融健康，这也是威胁金融稳定的重要风险

源之一。

如何解决以上问题？重要的手段是，加强消费者合法权益保护，保证金融服务的积极正面效果。“从金融微观主体的权益保护入手，夯实金融健康的基础。”车宁说，应围绕金融消费者及小微企业的知情权、选择权、公平交易权等基础权利保护，全面加强法律法规、自律规范及标准建设的工作力度，同时，在金融产品研发、市场营销、投诉处理、信息安全等重点领域，保持落地执行的严肃性，促进形成公平健康的市场环境。“要将金融健康作为金融稳定的重要基础来抓，高水平的金融健康是实现金融稳定的基础。”莫秀根说。

鸡肉价格上涨空间有限

本报记者 黄俊毅

在全球大宗商品价格高企、养殖成本增长较快的形势下，鸡肉价格却保持低迷。农业农村部监测数据显示，2022年1月13日，全国农产品批发市场白条鸡均价为每公斤17.14元，比2020年同期的18.84元要低1.7元。当前，全国肉鸡养殖产业情况怎样呢？就此，记者采访了有关专家。

“作为鸡肉生产主力的白羽肉鸡目前养殖收益在盈亏平衡点附近徘徊。”农业农村部肉鸡产业监测预警首席专家郑麦青对记者说。郑麦青提供的最新监测数据显示，2021年12月份，全国白羽肉鸡养殖全产业链当月收益为-1.00元/只，同比减少2.11元/只。具体到商品肉鸡养殖环节，亏损0.15元/只。2021年12月份，全国白羽肉鸡商品生产监测户的亏损面为25.3%。

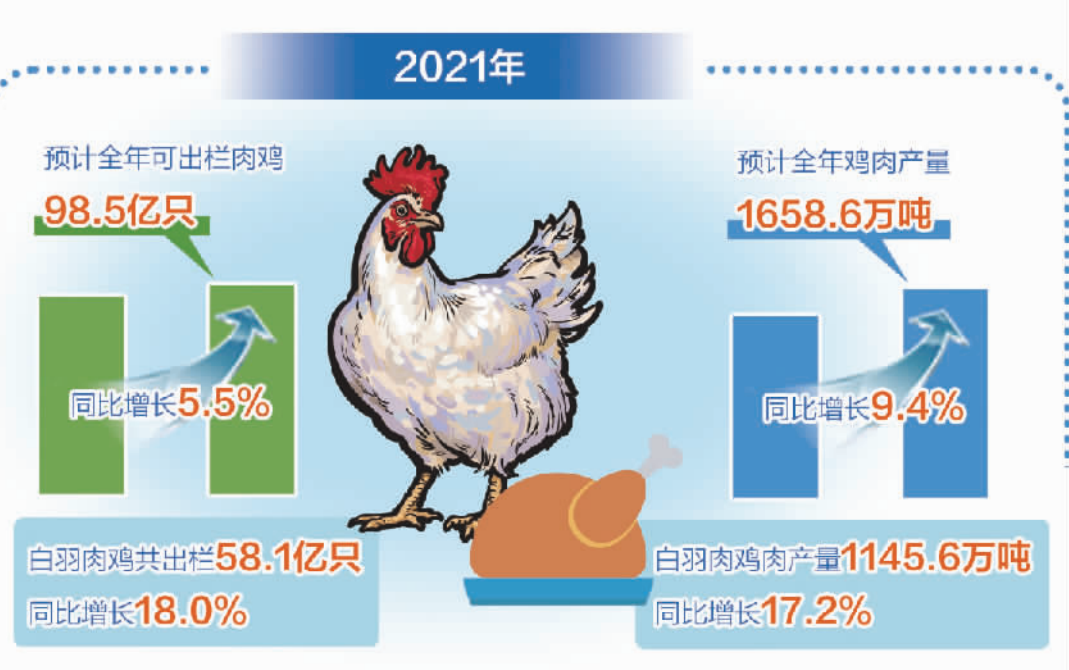
其实，2021年12月份数据已有所回升，要知道，2021年10月份全国白羽肉鸡全产业链每只平均亏损2.82元。2021年全年商品肉鸡养殖环节平均收益0.56元/只；全国白羽肉鸡养殖全产业链年度平均收益为1.16元/只，同比下降0.63元/只。

辛辛苦苦养鸡，收益寥寥，一不小心甚至要亏损，肉鸡养殖行业之艰难由此可见。

“鸡肉行情低迷，主要原因在于非洲猪瘟疫情时期产能增加过多，导致供应过剩，另外叠加了消费走弱。”郑麦青说。

客观地讲，2021年全国肉鸡产能的确在调减。比如祖代种鸡，2021年12月份存栏379.4万套，环比减少2.8%，较年均线降低2.2%，但因前期产能增加过多，同比仍然增加4.0%。其中，在产存栏256.9万套，环比减少3.1%，较年均线降低3.2%，同比增加2.8%。

从肉鸡养殖上市企业公布的销售情况来看，2021年白羽肉鸡出栏量和肉产量均继续保持增长趋势。



2021年12月份，全国白羽肉鸡存栏7.5亿只，同比增长15.3%；出栏4.8亿只，同比增长9.3%。2021年全国白羽肉鸡共出栏58.1亿只，同比增长18.0%；白羽肉鸡肉产量为1145.6万吨，同比增长17.2%。估计2021年全年可出栏肉鸡98.5亿只，同比增长5.5%；鸡肉产量为1658.6万吨，同比增长9.4%。“这些数据表明，非洲猪瘟疫情之后，全国生猪产能稳步恢复，猪肉供给充足，而肉鸡产能调减在商品端仍没有明显体现。”郑麦青说。

从2021年6月份开始，父母代肉鸡生产仅8月份有小幅收益，且近两个月雏鸡价格持续低迷，生

产场亏损幅度较大，从而加快了产能调整速度。2021年11月份至12月份肉种鸡在产存栏大幅减少15%至17%，为本次产能调整以来最大的降幅。同时，商品代雏鸡销售量减少，父母代补栏量下降。

在产能调整和季节效应影响下，2021年11月份至12月份毛鸡和鸡肉价格呈现上升走势。其中毛鸡价格涨幅加大，商品肉鸡养殖收益增加。郑麦青认为，依据周转规律，毛鸡和雏鸡价格后续还有上涨空间，不过由于市场上还有存货，且猪肉供给充足，预计鸡肉价格上涨空间有限。

热评

声音变现背后套路多，声音变现的承诺兑现难。监管部门对此不能当旁观者，应保持高压态势和有效监管。刊播培训广告的平台也应履行相关责任，加强对此类广告的把关。渴望通过声音变现的人则要保持冷静、擦亮双眼。

王胜强

“靠声音轻松月入过万”“学个兼职在家赚钱”“培训结业保障就业”……近期，各大网络平台关于声音培训课程的广告铺天盖地，“钱景”良好，对渴望通过兼职提高收入的职场人士、待业人群颇有吸引力。

当前，我国在线音视频市场规模逐步扩大，用户数量迅速增长，对主播、有声书朗读者、配音员等职业需求增加，声音变现成为获取酬劳的新途径。不过，这种需求也催生出大量良莠不齐的声音培训机构。如果机构通过严格正规的培训帮助学员接受良好训练、提升职业技能，当然无可厚非。但如果只是拿声音变现作幌子，抓住想找工作或提高收入人群的急迫心理，最终惦记的却是学员的腰包，那就值得警惕了。

事实上，一些培训机构表现得不太厚道，套路满满。首先通过低价或免费课揽客。“1元试听、9.9元体验”“99元速成第二职业”等广告把声音培训的课程效果吹得天花乱坠。其次通过课程升级诱导学员掏钱。某某某零基础学习一段时间后兼职月入三五千、谁谁谁在家录有声书时薪过百，培训师抛出一些无法证实的所谓成功案例给学员画饼，给人一种声音变现是适合所有人、低门槛、低投入、高收入的轻松行业。再次是承诺派单赚钱。只要买课，就许诺可以获得接单机会，边学习边赚钱，毕业即可赚回学费，并且长期享有为大平台录制有声书或为视频配音的优先选择权。

声音变现果真如这些机构所说的这么容易？从公开报道可以看到，这些机构的承诺大多难以兑现，在学员付费后，所谓的顶级培训师变成兼职在校学生，直播课变成录播课，派单赚钱、享受专属资源等“真诚许诺”也变成“空头支票”。一些参加培训的学员大呼上当，并在相关平台投诉培训质量差、接单机会少。

对此，监管部门不能当旁观者，应保持高压态势和有效监管。刊播培训广告的平台也不能事不关己高高挂起，应履行相关平台责任，加强对此类广告的审核把关。

渴望通过声音变现的人群也要保持冷静、擦亮双眼，清醒认识到声音变现市场需求大与遍地黄金随便捡是两码事，声音行业具有较高的职业门槛，需要长期的专业培训及学习积累，各大音视频平台的录用标准也较高，并非随随便便参加个速成班就能胜任。要综合考虑市场对从业者的要求及自身实际情况，不可一时疏忽错把陷阱当馅饼、把套路当出路。

本版编辑 孟飞 辛自强 美编 倪梦婷



1月17日，湖南省永顺县泽芙公路列乡特大桥顺利合龙。该大桥全长462米，主跨235米，预计今年6月底竣工通车。王承良摄（中经视觉）