

在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下——新时代新作为新篇章

同心战“疫”彰显人民至上

——各地各部门贯彻落实习近平总书记重要指示精神统筹推进疫情防控和经济社会发展

这是一场惊心动魄的战役。同时间赛跑，与病魔较量。在以习近平总书记为核心的党中央坚强领导下，历经两个多月艰苦奋战，疫情防控取得阶段性重要成果。

这是一道多重挑战的考题。在疫情形势趋缓后，统筹好疫情防控和经济社会发展，关系着今年经济社会发展目标的实现，事关决胜全面建成小康社会和决战脱贫攻坚。

新冠肺炎疫情发生以来，习近平总书记高度重视，亲自指挥、亲自部署，多次主持召开会议、听取工作汇报、考察调研。在总书记作出的一系列战“疫”部署中，“人民”一词贯穿始终。

全力以赴救治生命、大力保障基本民生、全面强化稳就业举措、帮扶企业复工复产……各地各部门贯彻落实习近平总书记重要指示精神，抓实抓细各项举措，同心战“疫”，彰显人民至上。

日夜奋战，全力以赴救治患者

“要把医疗救治工作摆在第一位”“最大限度提高治愈率、降低病亡率”，3月10日，习近平总书记赴湖北省武汉市考察疫情防控工作时再次强调。

两个多月来，习近平总书记多次主持召开会议、听取工作汇报、考察调研。全力以赴救治患者，是最重要的嘱托。

坚定信心、同舟共济、日夜奋战，为了每一个生命，一场举国动员的疫情防控阻击战打响。

“9床VA-ECMO系统报警，请求支援！”3月1日晚11时，接到华中科技大学同济医院光谷院区的电话，医生周宁和同事火速奔向ICU病房。检查发现，外置管道和膜肺里出现血栓。此时更换管道，风险很大，但被迫撤机，病人就有极大生命危险。

“必须尽最大努力抢救！”再三思考后，周宁和同事果断更换管道，一个半小时的紧张忙碌，险情排除。

拯救生命的故事几乎每时都在发生。连日来，湖北一线医务人员日夜奋战，国家卫生健康委整建制地调派医疗力量，来自全国各地和军队的超过4万名医务人员星夜驰援。

重症医疗队整建制接管病区，组建院士巡诊团队，成立联合专家组，诊疗方案不断推陈出新……集中资源、集中救治，尽最大可能挽救更多生命。

各级财政安排疫情防控资金超千亿元；工信部立即安排中央医药储备紧急调用，全力保

障医疗物资供应；国家发改委等部门建立重点医疗物资国家临时收储制度；海关总署为疫情防控物资入境开辟“绿色通道”……各部委全力调配，各省区市伸出援手，“全国一盘棋”的力量不断汇聚。

疫情发生以来，党中央高度重视医务人员的安全保障。中央应对新冠肺炎疫情工作领导小组出台了薪酬待遇、工伤认定等十个方面的关爱医护人员“十条”。各部门、各地出台更有针对性的举措，尽最大努力确保一线医务人员健康和安全。

3月4日，湖北新冠肺炎治愈率升至约60%；3月5日以来，湖北除武汉外连续实现无新增确诊病例；3月11日，武汉新增确诊病例人数从高峰时的数千例，降至个位数。3月18日，湖北新增确诊病例为零。一个个数字诉说着来之不易的阶段性战果。

58岁的张翠萍在武汉大学人民医院ICU治疗了20多天，康复出院。回家后，她总念着照顾自己的医护人员。“是他们把我从‘鬼门关’拉回来。”张翠萍说，“有信心，有国家的支持，有医护的救治，一切都会好起来！”

迎难而上，坚决克服疫情影响

推动经济社会发展早日全面步入正常轨道，关系着每一个企业，每一个人。

“要继续研究出台阶段性、有针对性的减税降费政策”“要帮扶住宿餐饮、文体娱乐、交通运输、旅游等受疫情影响严重的行业”“统筹抓好春耕生产、农民就业增收等

工作”……习近平总书记作出重要部署，一系列有序推进复工复产的举措相应展开。

从家门口到厂门口，安全便捷“返岗通道”建立起来——

包车上岗，对于43岁的广西乐业县逻瓦村村民吴爱国来说，还是头一回。2月23日上午，在县人社局、工会等多个部门安排下，他收好行李，连同其他257名农民工一起，免费搭乘开往广东的大巴。

乐业县扶贫办主任郑玲岭说，乐业县已“点对点”运送1271名贫困劳动力赴粤务工。人力资源和社会保障部等五部门印发通知，组织开展对用工集中地区和集中企业“点对点”的农民工专车（专列）运输服务。

四川与广东、浙江建立健康检测互认工作机制；天津推出跨省直达巴士、抵津场站直达巴士、日常通勤巴士3种形式的“定制包车”……当前，全国有27个省份推行“点对点”一站直达包车业务，各地公安交管部门加大巡逻防控。返岗复工的农民工已达7800万人，占今年春节返乡的60%。

聚焦资金链、产业链，企业实际困难逐步化解——

看到新订单最后敲定，宁波一象吹塑家具有限公司总经理蒋晶磊悬着的心放了下来。复工以来，上游原料焊管的断供一度让公司陷入困境。当地政府紧急联系、筛选数家年产值在1500万元以上的供应商进行对接，企业实现正常运转。

针对现金流，人民银行等五部门要求对相关行业以及有发展前景但暂遇困难的企业特别是小微企业不盲目抽贷、断贷、压贷；聚焦运

行成本，财政部加大对受疫情影响个人和企业的创业担保贷款贴息支持力度；维护产业链，工信部组织梳理摸排7000余家核心配套中小企业，推进协同复工复产……助企业渡难关，各部门出台硬核举措。

“尽管面临重重挑战，政府帮扶、企业自救，一线生产逐步向好。”工信部副部长辛国斌说，全国除湖北外的规上工业企业平均开工率超95%，中小企业开工率约60%。

生产一线，机器声响；田野之间，犁铧不歇。

山东省汶上县苑庄镇道立合作社，3台植保无人机空中喷洒作业。“疫情要防，农时也得不误。”合作社理事长张道立说，自动化农机作业、农资送到地头、农民错峰下地，春耕进度一点没拖，今年还将扩建大棚，智慧务农。

春光不负，神州大地正是希望景象。

齐心协力，全力做好民生保障

越是疫情防控的关键阶段，越要做好民生保障。习近平总书记强调，要千方百计保障好群众基本生活。

“白萝卜150斤、土豆240斤、菠菜75斤……”清晨，上海市静安区乐龄为老服务站的“买菜小分队”在江桥批发市场内采买。“队长”方佩儿说，这些菜是为社区独居老人代购的，将运回服务站分拣、发送。

民以食为天。丰富居民“菜篮子”，兜住捆紧“米袋子”，确保基本生活物资不断供是重要任务。

上海市商务委员会副主任刘敏说，疫情期间，上海市提前做好货源组织，加强与域外基地对接，保障市场供应充裕。完善“平价专柜”，让市民买到新鲜、低价、安全的食品。

稳就业就是保民生。为化解疫情影响，人社部会同财政部、税务总局明确了免、减、缓三项措施，阶段性减免企业三项社保缴费，预计减免规模超5000亿元，为减负、稳岗提供支持。

实施就业补贴政策，优先帮助贫困劳动力有序返岗，及时将受疫情影响的就业困难人员纳入就业援助范围……多部门协同联动保障就业，人社部副部长游钧表示，要确保每一项政策有温度、贴人心、落地见效。

今年是脱贫攻坚决战决胜之年。如期实现脱贫攻坚目标任务，必须尽早再动员、再部署。

在安徽，地处大别山区的岳西县菖蒲镇毛畈村迎来新一年的采茶季，村民们为即将到来的好收成忙碌着。“疫情防控、脱贫攻坚，都不能松劲儿！”毛畈村驻村第一书记郭平说，县里帮忙对接销路、开通“绿色通道”，村民也做起了直播生意，“疫情不会影响脱贫的节奏”。

帮助贫困劳动力务工就业、解决扶贫产品销售问题、促进扶贫产业持续发展……因地制宜、精准施策，努力将疫情影响降到最低。

柳足干劲战疫情，决战决胜奔小康。坚定信心、凝心聚力、努力奋斗，必将高质量完成脱贫攻坚目标任务，如期全面建成小康社会！（新华社北京3月19日电）

房子也能网购了！线上买房靠谱吗？

新冠肺炎疫情让今年年初的楼市进入“冷冻”状态。国家统计局16日发布数据显示，1至2月份，全国商品房销售面积同比下降39.9%，商品房销售额下降35.9%。

疫情之下，各地售楼处关闭，不少房企纷纷转战线上“自救”。据克而瑞研究中心统计，前200强房企中已有143家房企在线上“云卖房”。线上买房靠谱吗？线上卖房能替代线下销售吗？

VR看房、直播卖房……房子也能网购了

2月中旬以来，多家房企推出网上购房，提供网上VR看房、选房、购房等服务，并推出多重购买优惠、无理由退房等政策，一时间吸引了众多消费者，形成了热闹的房子“网购”市场。

“新华视点”记者发现，目前线上售房的模式主要有三种：一是一些大型房企自建的网上售楼处，比如恒大的“恒房通”、碧桂园的“凤凰云”、融创的“幸福通”等，所售房源覆盖全国全部在售项目。二是世茂、龙光等规模房企与房天下、乐居等第三方机构合建网络售房平台，通过线上销售吸引流量。三是售楼员化身主播，在抖音、快手等平台直播“带货”。

热闹的线上卖房效果如何？恒大日前宣布，在全面实施“网上卖房”后，该公司2月份共实现网上认购总套数99141套，优惠后房屋总价值1026.7亿元。但绝大多数房企线上认购惨淡，成交更是寥寥无几。如融创上海区域上线的100余个项目几无成交，碧桂园2月销售额同比下滑近50%。

记者发现，除恒大“恒房通”等少数平台可实现推荐、认购、成交、返佣等多个环节外，目前多数房企的线上卖房还是以项目展示、引流蓄客为目的。如保利、中海、正荣等房企开发的平台只有项目浏览、意向登记和与置业顾问对接等功能，尚不能进行线上认筹和

认购，主要是为了引流蓄客，打造全民经纪人体系。“带货”主播们通过带网友看房积累粉丝，然后通过建群、私聊等方式获取客源，推广项目。

一家平台的运营负责人告诉记者：“对于开发商来说，这种线上售楼处只是一种拓客渠道，通过展示项目吸引意向购房者，获得更多客户信息，再将其引流至线下。”

线上买房靠谱吗？

太原市民王先生近日通过VR实景图和网络直播看房后，参加了保利线上“秒杀”活动，购入了一套149平方米的住宅。“通过VR、直播等方式看房和线下看房区别不大，看到的都是实景，也能即时咨询项目情况和周边环境，总感觉心里不踏实，‘毕竟买房是笔大额支出。万一买错了、后悔了怎么办？’”

记者采访发现，现阶段能成交的“网购房”往往有幅度不等的优惠，此外还要有能消除购房者顾虑的配套政策。“从当前来看，线上售房认购率高的房企，最常见的是实行优惠折扣、保价期和无理由退房等组合营销策略。”

易居企业集团CEO丁祖昱说。

不少购房者认为，增加一定期限的“无理由退房”配套条款最为重要。记者梳理发现，目前已有20余家房企推出“无理由退房”政策，从7天、15天、30天、60天、90天到180天不等，尤以恒大的规定最为宽松——交房之前都能退。

“买贵了，有效期内退差价；不要了，可以无理由退。”克而瑞研究中心副总经理杨科伟认为，“保价+优惠+无理由退房”的系列配套政策，基本解决了线上买房的后顾之忧。

线上卖房：权宜之计还是未来趋势？

业内人士普遍认为，当下房地产行业转战线上主要是受疫情影响，是“非常时期的非常办法”，还处于起步和试水阶段。短期内，线上卖房不会替代线下销售，但会是线下销售的重要补充手段。

路劲地产副总裁符齐认为，房企线上营销平台虽然前期投入较大，但后期可大幅降低销售成本、节约人力。“线上售楼处结合了互联网技术优势，可基于大数据进行广告的精准投放，提升获客率。”

“线上售楼处相当于开启全民营销模式，可最大化调动包括员工、业主、合作伙伴乃至社会成员在内的所有潜在力量，迅速积累有效客户，促进销售成交。”宝华企业集团副总裁杨健表示，客户买房的各个环节和进度可在线



上查看，效率高且利于管理信息化。“未来线上售楼处或将成为客户来源的主要渠道。”

“线上售房有利于房产销售去中介化。”宝龙集团副总裁华立冲认为，线上购房改变了开发商的获客方式。以恒大为例，每一个注册了“恒房通”的人都是潜在客户，交定金下单的可视意向客户。

杨科伟认为，线上售房未来还可能改变目前房产营销行业劳动密集型的特点。“以前对着客户做讲解的销售员，变成了对着手机镜头做直播讲解的主播；以前在线下用沙盘、样板间做展示的空间，变成了VR的影像、3D的效果图。直播带看能力强的主播自然会集聚更多的客户资源，因此也不

需要‘人海战术’。”

“线上销售平台是一种低成本培育潜在客户的方式。”杨健表示，随着各大房企均开通线上销售通道，购房者的选择范围更广，企业、房源的对比更加快捷便利。在“无理由退房”保障下，购房者可以优中选优，体验感好的“品质型”产品更容易脱颖而出。

受访业内人士普遍认为，线上和线下销售并行将成趋势。“虽然线上营销对促成即时成交作用有限，但长期来看，融合线上线下营销，建立起‘线上推广—用户获取—案场到访—签约成交—售后维护’的销售链条，不失为一种可行的模式。”丁祖昱认为。

（新华社上海3月19日电）