

跑好探索宇宙的接力赛

今年4月24日,第十个“中国航天日”如期而至。这一天,既是我国首颗人造卫星“东方红一号”成功发射55周年纪念日,也是神舟二十号航天员乘组3名航天员奔赴天宫的新起点。从1970年太空奏响《东方红》至今,嫦娥奔月、北斗组网、天问探火、“天宫”建成……中国航天人用半个多世纪的接续攀登,在浩瀚宇宙铭刻下中华文明的“奋斗者坐标系”。

回望来路,每一次进步都是跨越时空的精神接力。55年前,“东方红一号”在戈壁滩上升空时,科研人员用算盘计算轨道参数,用手摇计算机模拟飞行轨迹。在“一穷二白”的艰难岁月里,老一辈航天人用“蹬着自行车上月球”的豪情,奠定了“两弹一星”的精神基石。

如今,新一代航天人已实现载人航天

连战连捷,嫦娥六号月背采样、北斗卫星全球组网等壮举,中国空间站更成为全球唯一由单一国家自主建造的空间站。钱学森等老一辈科学家播下的航天种子,现在已

长成支撑强国梦的参天巨树。

凝望当下,每一份坚守都在奠定航天强国的基石。复杂的出舱活动,精细的实验操作,日常的维护维修,是航天员们需面临的挑战。地面多备几手,太空才能得心应手;地面拼尽全力,太空才能应对自如。多年来,一批又一批航天员用艰苦的训练换取必胜的信心。

截至目前,我国已顺利实现了20次航天员出舱活动,单次最长出舱活动时长达9个小时,创造了世界纪录;已在轨实施了200余项科学与应用项目,上行近2吨科学与应用物资,下行百余种空间科学实验样品。我国航天员出舱活动已经实现了由技术验证、简单操作向复杂作业任务的跨越,达到了国际先进水平。

眺望未来,每一场远征都将拓展人类认知的边界。中国人自古就有“嫦娥奔月”的宏愿,向着2030年前实现载人登月的目标努力,我们已组织完成了长征十号运载火箭电气系统综合匹配试验,梦舟载人飞

船首次高空空投试验,揽月月面着陆器热试验。顺利推进的,不仅有载人登月任务各项研制工作,还有从愿景走向现实的太空经济。

目前,中国商业航天企业数量已超500家,在轨卫星数量不断攀升。商业航天发射场已实现零的突破,“流水线上造卫星”让商业卫星迈入高密度入轨新台阶,火箭可回收技术的逐步突破将提供低成本“太空物流干线”,中国人正在驶向“大航天时代”的广阔蓝海。

在第十个“中国航天日”奏响的,不仅有中华民族飞天逐月的浪漫史诗,更有世界人民携手并进的团结之歌。在“中国航天日”主场活动中,国家航天局发布了嫦娥五号任务月球样品国际借用申请结果、嫦娥八号任务合作项目遴选结果及《天问三号火星取样返回任务国际合作机遇公告》,展现了中国航天造福全人类的开阔襟怀。

苍穹无垠,奋斗以恒。灿烂星河见证着中华民族“可上九天揽月”的豪迈气魄。

站在第十个“中国航天日”的历史坐标上,前景愈加清晰:建设航天强国不是奋斗的句点,而是一场需要代代接力、永不停歇的马拉松。当神舟二十号的尾焰划破苍穹,它承载的不仅是3名航天员的梦想,也是14亿多中国人对浪漫星空的不懈探寻。中国航天事业正在书写新篇章,以自主创新突破“卡脖子”封锁,用开放合作构建星辰大海中的人类命运共同体。这是对“两弹一星”精神血脉的最好传承,更是航天强国建设路上最坚定的步伐。



视点

网约护士,居家就医新趋势

自国家卫健委2019年启动“互联网+护理服务”试点工作以来,一种新型护理方式——“网约护士”在各地悄然兴起。凭借便捷性和专业性,“网约护士”受到患者和家属的欢迎,成为解决家庭护理难题的有效途径。不过,推广中也面临一些问题。目前,“网约护士”发展状况如何?能否成为居家就医新趋势?

保障服务效率质量

本报记者 刘 成

“大爷,别着急,我们马上就到。”接到平台派单,山东青岛西海岸新区长江路街道富春江路社区卫生服务中心根据联网信息评估患者整体状况,安排专科护士上门,为辖区内一位75岁的高位截瘫患者提供导尿护理。

2020年,为解决高龄、失能等特需群体实际困难,青岛西海岸新区在山东省率先试点“网约护士”服务,整合卫健、公安、医保、国企以及医疗机构等各方力量,通过“政府主导、企业助力、医疗机构保障”的方式,协同推进项目落地。

青岛西海岸新区卫生健康局医政医管科负责人郭常战介绍,知道的人少、用的人少,参与护士少是“网约护士”项目落地过程中面临的普遍问题。

如何打破信息壁垒,确保供需平衡和精准匹配?青岛西海岸新区将服务关口前移,各级医疗机构通过住院记录、上门巡诊等方式,提前对有服务需求的人群进行“网约护士”服务普及,并对重点人群的卧位状态、营养状况等三大类139个项目进行评估,为后期精准匹配护理专科护士做好准备。

为确保供需平衡,保障上门服务效率和质量,青岛西海岸新区在线上搭建集预约服务、统筹调度、评估管理等功能于一体的服务平台“康鸿医护”,线下整合5家区级医院、37家公立医疗机构、14家社会力量办医疗机构护资资源,建立了“区级医院统一受理、平台管理服务团队评估就近分配、接单医疗机构复审、专

科医护人员接单服务”的订单分派模式。同时组建网约护理服务保障专班,成立急诊急救、重症监护、中医护理等13个专业工作组,聘请重点医疗机构资深护理专家担任技术导师,聘任13名获得国家、省市专科护理培训资质的临床专科护士担任组长,对入驻平台的医护人员进行严格的资质审核,并定期进行技能培训。

目前,“康鸿医护”网约护理服务平台注册用户2.1万人、护士2000多名,服务内容包括高龄和失能等特需群体服务、母婴护理、中医理疗、陪诊陪护等70多种网约护理服务项目,基本满足群众入户护理和就医需求。

在价格设定上,青岛西海岸新区参照公立医院耗材、护理服务收费标准及区域交通费、保险费标准等确定统一护理服务价格,实现收费公开合理、公平可及。

为防范风险,青岛西海岸新区建立服务质量、信息安全、突发事件处置等29项风险防范制度流程和联动保障机制,实现网约护理平台与“120”急救指挥平台、“110”报警平台实时联动,并为“网约护士”购买了团体意外险和医疗责任险,订单生成保单自动生效,下方同步享受人身意外险服务。

截至目前,青岛西海岸新区完成目标病患评估5.6万人次、护理服务订单2万个,上万人受益,相关做法获评2023年度山东深化医改十大创新举措。

壮大护理人才队伍

本报记者 崔 浩

东营市人民医院护理部护士长王方宁表示,幼儿服务项目出单量较多,有几方面原因:一是新生儿护理具有刚需性和专业性要求;二是家庭结构发生变化,现在的家长对科学育儿需求强烈;三是新生儿频繁往返医疗机构容易引发交叉感染,就医不便。“网约护士”能够提供按需上门服务,灵活安排服务时段,契合了家长的需求。

在“网约护士”服务和推广方面,尽管部分医疗机构取得了一定成效,但其普及程度依旧不太理想。如此“叫好”的业务,为何却不“叫座”呢?山东省立第三医院护理部主任马月珍分析,从需求端看,很多人并不知晓这项业务。从供给端看,上门护理对护士有着严格的准入门槛。目前医院里很多参与“网约护士”服务的



建立严格准入制度

本报记者 蒋 波

每周一次,江苏盐城东台市人民医院肿瘤科护士长曹美华就会来到当地肿瘤患者崔德安(化名)家中,对他进行PICC导管维护。皮肤消毒、更换接头、冲封管等一系列操作,曹美华一气呵成,不到30分钟便完成了以往需要半天的医院复诊流程。

作为江苏省首批“互联网+护理服务”试点单位,东台市人民医院目前已构建起覆盖全市的居家护理网络。东台市人民医院护理部主任朱月华介绍,“网约护士”服务项目主要是针对一些特殊人群,比如刚出院患者、高龄失能半失能老人以及疾病康复期行动不便等群体,广受群众好评。

成为一名“网约护士”有哪些要求?“需要取得中级以上职称,或者省级及以上的专科护士才能注册进入‘网约护士’队伍,临床工作年限至少是8年。”曹美华说,为患者提供上门护理服务的门槛并不低。

“我们建立了严格的三重准入机制。在护士上门服务的诊疗箱内,除常规医疗设备外,还配备具有实时定位和4G传输功能的设备,全程音视频同步至本地搭建的‘东台市健康管理中心’监管平台,通过加强事前、事中、事后评估,确保护理服务的质量和安全。”朱月华说,通过对申请者进行“基础资质审查—专业能力认证—临床经验核验”三级遴选,确保每位注册护

中小银行理财代销业务迎来强监管。金融监管总局日前印发《商业银行代理销售业务管理办法》,对代销理财业务的信息披露、销售匹配、风险提示等环节提出新要求。新规于2025年10月1日起正式施行,将为商业银行代销业务发展划定清晰规范的轨道。

我国中小银行总数约4000家,包含城商行、农商行、民营银行、村镇银行等。近年来,银行理财市场在资管新规全面落地后持续规范发展,行业逐步从规模扩张转向高质量发展阶段。

据《中国银行业理财市场年度报告(2024年)》,理财公司过去一年持续拓展业务版图,持续发力母行以外的代销渠道建设。在已开业的31家理财公司中,仅有2家理财公司的理财产品全由母行代销,其他29家理财公司的理财产品,除通过母行代销外,还打通了其他银行的代销渠道。

由于多数中小银行未获得理财牌照,代销理财业务成为其增加非息收入、契合理财公司展业需求的重要途径。比如,浙江农商联合银行辖内瑞安农商银行在这方面开展了积极实践。该行行长连正杰介绍,目前瑞安农商银行已与兴银理财、杭银理财等8家理财子公司开展代销理财业务,累计销售达81.5亿元。

相较于大型银行,中小银行在理财代销业务上存在诸多短板。中国银行研究院研究员杜阳表示,中小银行在代销理财业务中,缺乏大型银行所具备的主导优势,在品牌影响力和客户基础等方面处于劣势地位。部分中小银行在经营过程中,出于对代销规模和短期收益的追求,在客户适配上有“重销售、轻合规”的不良倾向,进而导致风险评级与产品复杂度错配,有可能产生不适当的销售行为。

此外,中小银行在选择合作代销产品时,往往容易依赖第三方机构,自身缺乏独立的尽职调查与筛选能力,使得代销产品质量参差不齐,部分产品收益表现不尽如人意,进一步削弱了其在市场中的竞争力。

不过,银行代销理财业务总体保持平稳增长趋势。普益标准数据显示,截至2025年一季度,在政策支持和市场需求双重驱动下,银行理财存续规模约为29万亿元,同比增加约10%。

普益标准研究员黄诗慧表示,中小银行代销业务前景总体乐观。一是随着居民财富增长和理财意识提升,市场对理财产品的需求不断增加;二是代销业务有助于中小银行与大型金融机构建立紧密的合作关系,实现资源共享和互利共赢;三是随着金融市场的不断规范和监管政策的逐步完善,中小银行在代销业务中或将面临更加公平、透明的市场环境。“按照监管2026年底前清理存量理财的要求,未设立理财公司的中小银行将持续压降存续理财规模,加速从发行市场转向代销市场,理财市场集中度进一步提升。”黄诗慧说。

从长期发展角度来看,中小银行加快从单纯卖产品向提供财富管理解决方案转型,有望支撑银行业绩。中小银行可从传统存贷业务向综合金融服务转型,通过为客户提供多样化金融产品和服务,满足客户多元化需求,增强客户黏性。具体可通过打造“平台化+定制化”代销服务体系,与头部理财公司、基金公司、信托等建立差异化合作,强化专业投顾力量,提升客户体验与黏性。同时,随着客户财富结构下沉,中小银行凭借天然的地缘优势和客户触达能力,将在三四线城市及县域市场发挥重要作用。

“中小银行客群特征较为下沉,做好县域市场代销理财业务是其主阵地。在此过程中,要结合本地优势与数字化手段构建差异化策略,这有助于提升理财产品的影响力和增强用户信任度。”杜阳说。

本版编辑 孟 飞 李 苑 美 编 夏 祎
来稿邮箱 jjrbgz@163.com