

大江奔流——来自长江经济带的报道

夜话长江，共谋良策

——一场别开生面的主题访谈

夜色朦胧，两岸灯火明灭；江水滔滔，夏风习习。

4日晚，武汉港码头，一艘即将开往九江的客轮上，一场别开生面的主题访谈在热热闹闹地举行。

参加这次主题访谈的，有“大江奔流——来自长江经济带的报道”主题采访团的十几位记者，有国家发展改革委、工业和信息化部、生态环境部等部委有关负责同志，有湖南省、湖北省及武汉市的有关负责同志，还有交通、水利、区域研究等方面的专家。

紧扣坚持生态优先、绿色发展主题，大家围成一圈，谈见闻，谈感受，谈思考，谈问题，谈对策……夜话长江，畅所欲言。

“一路走来，我一方面感受到长江

流域的树更多了，水更清了，生态环境更好了；另外一方面，我也感受到，长江生态环境依然存在着一些问题。”在沿江采访两周后，光明日报记者刘坤深有感触地说。

面对众多政府部门负责人和业界资深专家，记者们频频发问。

“现在河长制在很多地方都已经落地了，效果也不错；但是一旦跨行政区域，很多工作就比较难做。这个问题该怎么解决？”中国青年报记者王林问。

面对记者的提问，生态环境部水环境管理司司长张波直言：“你提的是一个比较棘手的问题。我们建立的河长制，其实就是在行政区域内形成一个协调机制。跨行政区域怎么办？也要建立权威高效的协调机制。现在云南、贵州、四川围绕赤水

河生态保护已经建立了一个协调机制。以后这方面的协调工作还会继续推进。”

如何平衡保护和发展的关系，给长江“治病”？如何更好地修复长江生态环境，保护生物多样性？发展生态农业时会不会增加新的污染源？沿江污染企业搬走了，会不会去污染其他地方？有的码头在扩建，有的码头要关闭，是去是留由谁来裁判？……记者们抛出一系列问题，直面现实，尖锐犀利。

“在推动长江经济带发展过程中，必须坚持一盘棋的思想。”国家发展改革委基础产业司副司长周小棋说，“要按照‘山水林田湖是一个生命共同体’的理念，从源头上提出生态环境修复和保护的整体预案和行动方案，再分类施策，重点突破。”

要开展长江生态环境大普查，为长江母亲河做一次大体检；要以水污染治理为抓

手，倒逼产业转型升级；要按照流域形成一套统一的规划、标准、执法体系；要强化节能环保监察，支持建立绿色园区；要优化长江港口功能布局，推进码头整合重组……在座的有关负责同志和专家，结合自己的工作和研究，各抒己见。

把长江经济带建设成为生态更优美、交通更顺畅、经济更协调、市场更统一、机制更科学的黄金经济带，探索出一条生态优先、绿色发展新路子，让沿江老百姓有更好的生活环境，又有更高的生活质量，是大家的共识和心愿。

主题访谈结束后，与会者余兴未尽；很多人依然聚在一起，讨论如何让长江母亲河焕发生机与活力。

新华社记者 陈玉明 (新华社武汉8月4日电)

“长江之肾”环境改善吸引候鸟度夏



我国第二大淡水湖洞庭湖位于长江中游，有“长江之肾”之称。然而，在污染形态日益多样棘手、长江流域江湖关系发生变化的背景下，洞庭湖生态及环境迅速恶化。

近年来，湖南实施“洞庭湖水环境综合整治五大专项行动”，制定“洞庭湖生态环境专项整治三年行动计划”，“环湖利剑”拉网式排查湖区工业企业，对洞庭湖区挖沙、种杨、非法捕捞、侵占湖泊湿地、工农业污染和城乡生活污染等突出问题进行专项整治，使湖区的生态环境得以改善。

洞庭湖环境的改善也吸引了更多鸟类的到来，今年飞来洞庭湖度夏繁殖的候鸟达98种，其中不少种类是第一次来到洞庭湖。

图为一群反嘴鹈在洞庭湖国家级自然保护区内飞翔。

新华社记者 李尔摄

举全市之力办好进口博览会 推动新一轮高水平对外开放

各国展品将从9月起陆续起运，中远海运推出专业化订舱平台

短短几分钟就能为展品定制“游线”

■本报记者 徐晶丹

无论是誉满全球的商业巨擘，还是亟待崭露头角的新兴品牌，都摩拳擦掌，期待在首届中国国际进口博览会上上一展风采。记者日前获悉，各国展品将从9月起陆续起运。为了将展品不远万里、安全快捷地送到国家会展中心（上海），中远海运集装箱运输有限公司近日推出了专业化订舱平台，专门为参加此次进口博览会的国外参展商搭建定制化展品运输服务绿色通道。这意味着，参展商只需要短短几分钟的操作，就能够为大小小展品度身定制“进口博览会之旅”。

定制拼箱需求，搭建绿色通道

首届中国国际进口博览会达成的进

口交易大部分需要通过海运完成。作为进口博览会推荐的海运国际段运输商，中远海运此次推出的进口订舱平台针对展品运输特点，搭建了定制化展品运输服务绿色通道。

中远海运相关负责人透露，过去集团的业务几乎都是整箱交付，但进口博览会展品存在一定特殊性，不少参展商品不一定能装满一整个集装箱，展商有定制化和拼箱需求；新推出的在线订舱平台将提供拼箱操作方案，“参展客户只需要以参展编号注册并登录该平台，便可进入快速订舱流程，在填报订舱信息时就可选择整箱操作还是拼箱操作”。

据悉，这个订舱平台具有开放式业务模式，支持第三方物流方案的纳入，从而实现对第三方物流供应商的协同，为参展商提供无缝衔接的全程物流运输

服务，这非常符合展品运输物流方案灵活多样的需求。与此同时，中远海运还专门与海关进行系统对接，能够实时推送订舱运输信息，便于海关对通关货物进行有效监控，有利于实现展品快速通关，保持服务顺畅。

展品踏上旅程，“一流服务”贴身相随

作为全球首个以进口为主题的国际级展会，中国国际进口博览会诚邀世界各国共同参与，共享发展。订舱平台面向全球参展商开放，也是上海向全世界亮出“一流服务”名片的第一站。

中远海运目前拥有世界排名第一的船队规模，相关负责人透露，企业拿出“店小二”姿态，从参展商的需求出发，仔细设计每一道流程。未来，参展商登录订舱平台，

就能详细了解订舱展品做了怎样的物流安排，包括该展品的确认订舱号、集装箱箱号、所在船舶的船期、所安排的客服联系信息，以及根据参展商特殊的展品运输需求所做的物流补充方案。而在承运过程中，参展商也能即时掌握展品的运输动态，可精确到目前所处的位置是仓库、码头、船上还是车上，目前的状态是提货、装箱、装船、还是分拣。

进口订舱平台目前已经历多轮专项测试和调整，中远海运在此基础上对各地区市场逐个进行订舱服务系统网络加速：“在西亚、中欧、南美、非洲等原先网络连接相对不便的地区，参展商现在也只需10秒不到就可以打开订舱平台网站；对于网络连接条件实在困难的地区，中远海运将登记清单，协同物流服务团队予以线下关注，随时提供有针对性的服务。”

上海已有11家托育机构获合法登记备案，本月起各区全面受理申请

资质把关+后续监管，幼儿入托更放心

■本报记者 张鹏 实习生 奚清逸

既达不到幼儿园入园年龄，家里又没人帮忙看管——3岁以下幼儿的托育问题，一直是年轻爸妈的心头难。记者近日从市教委获悉，上海率先出台针对3岁以下幼儿托育机构的“1+2”文件三个月来，浦东、徐汇、静安、黄浦、闵行五个先行试点区，共新建11家3岁以下幼儿托育服务机构。8月1日起，全市各区全面受理相关托育机构的申办。

“有了资质把关和后续政府监管，我们才能更放心地把孩子送到托育园来。”正在黄浦区一家托育机构接娃放学的李先生，道出了家长们的心声。

上海率先构建3岁以下幼儿托育服务体系

受“全面二孩”政策等综合因素影响，“十三五”时期，上海每年常住人口出生量预计平均约26万人，托育服务供需矛盾切实存在。

为加强对托育服务机构的监管，并对托育机构的准入、从业人员和质量进行规范，4月28日，上海出台《关于促进和加强本市3岁以下幼儿托育服务工作的指导意见》《上海市3岁以下幼儿托育机构管理暂行办法》《上海市3岁以下幼儿托育机构设置标准（试行）》（简称“1+2”文件），在全国率先构建3岁以下幼儿托育服务体系。随即，黄浦、静安、徐汇、浦东、闵行五个试点区分别设立托育服务指导中心，提供“一站式”咨询服务。

静安区托育服务指导中心主任李翠芳表示，自“1+2”文件出台以来，陆续有60余家机构前来咨询，也有不少家长致电询问。目前，静安区已有两家托育机构合法登记备案并投入运营；而在闵行区和徐汇区也分别有三家和一家机构获得了《依法开展托育服务告知书》。

此前，黄浦区俊星托育园“瞄准”政策出台的好时机，对标“1+2”文件，在黄浦区托育服务指导中心的帮助下完成了软硬件改造和局部调整。6月4日，该园获得了全市颁发的第一张营利性托育服务企业牌照，并取得黄浦区托育服务指导部门颁发的首张托育告知书，整个申办流程前后花费了一个多月时间。

托育机构硬件软件都有明确要求

“硬件上，托育机构的场地要在360平方米以上，人均场地面积不能低于8平方米；软件上，园长要具备6年以上的从业经验，育婴师和保育员都要获得相关的上岗资质……”在静安区托育服务指导中心免费发放的《上海市静安区托育机构手册》上，对于托育机构

所要达到的各项要求一目了然。机构和家长也可在“上海市3岁以下幼儿托育服务信息管理平台”上查询办理资质的信息和托育机构信息。

“想要达到办学资质并不简单，比如如何招聘到具有资质的保育人员。”李翠芳说，市场上符合任职条件的社会资源较少，但按要每班必须配备持有资质的保育员，且2—3岁和18—24个月幼儿与育婴师的比例分别不能高于7:1和5:1，园长要有相关从业经验，这些都属于文件规定的硬性要求。

上海开放大学继续教育学院院长王松华介绍说，从业人员相关资质培训既要有职业技能培训，也要有职业道德培训。今年3月底至今，开放大学举办了13个育婴员培训班，培训相关人员692人，预计2018年全年系统将超额完成1000人的原定培训任务。第一批参与培训的从业人员中，有51人参与了职业道德考试，46人获取了相关资质。

前期把关与后续监管形成合力

走进黄浦区俊星托育园，40名两三岁大

小的幼儿正在保育老师的带领下进行集体游戏和户外活动。家长王女士告诉记者，俊星托育园是她“货比三家”之后的选择，因为孩子11月出生，要近四周岁时才能上幼儿园，她希望给予孩子一个良好的成长环境，所以她首先看重托育园的硬件设施。其次便是“师资力量”，负责老师必须是持证上岗，老师要有亲和力。“得知托育园拿到了相关资质后，做家长的心里更踏实了。”

“整个托育园都有实时监控，这让我放心不少。”在黄浦区俊星托育园，家长李先生为覆盖校园的监控摄像头点赞。园内所有教室、活动室、厨房都安装了摄像头，监控画面直接连接到各区托育服务指导中心，监控也是托育机构申办的“必要条件”之一。

在静安区托育服务指导中心的监控屏幕上，画面在已发放告知书的两家托育园的各个位置间轮流切换。托育服务指导中心主要负责网上巡查，一旦发现问题，由街道牵头，协调执法。李翠芳表示，随着获批资质的托育园越来越多，中心会设立更多窗口随机切换监控，实时巡查每家托育园的运行情况。

上海华测导航技术股份有限公司，这两年内新进的大学本科生和研究生占了全部员工的50%，仅今年就新招了300多名应届毕业生。今年上半年，公司出口销售比去年同期增加50%。目前有几十个科研项目正在研发，研发投入占到销售收入的12%以上。

■本报记者 薄小波

走进位于青浦区中国北斗产业技术创新西虹桥基地的上海华测导航技术股份有限公司总部大楼，最引人注目的就是这里几乎都是年轻人，位于四层的敞亮式大办公室分为好几个区域，品牌管理部、技术支持管理部……十几个部门分门别类，小伙和姑娘们有的坐在电脑前紧张忙碌，有的抬着刚制作好的展板正准备出门。

今年23岁的贵州大学采矿专业毕业生王明辉，去年7月进入华测的地理信息解决方案部门就职。他告诉记者，今年他们部门新入职10人，整个部门已有近30人，除了三位年龄稍大一点的80后，其余全是90后。一年来，小王跟着“老”员工几乎跑遍了华东地区以及北京、天津等地，现在他已开始负责对部门新人及其他部门来岗的员工进行培训。他表示，公司现在90后经理一大堆，也较稳定。虽然公司许诺要给予同行业内最高的收入待遇，但他看中的其实并不只是待遇，选择华测更因为公司非常重视新人发展，能给年轻人充分展示自我的机会。

公司总裁朴东国说，随着华测的快速扩张，这两年内新入职的大学本科和研究生占了全部员工的50%，仅今年就新招了300多应届毕业生。这家上海的北斗产业龙头企业去年3月上市，目前正处于快速发展时期。

国内国外“两条腿”走路

华测所从事的卫星导航与位置服务，是全球范围内迅速崛起的“年轻产业”。据预测，到2020年，全球卫星导航市场总产值将达5000亿美元，平均年增长率达14.5%。而中国北斗导航卫星目前已覆盖亚太地区，预计到2020年可以覆盖全球。北斗技术应用和老百姓的日常生活息息相关，比如无人驾驶汽车、飞机和高铁的位置监控、国土测绘、灾害安全监测、还有精准农业应用等。在这些领域，华测都有丰富的产品以及整体解决方案推向市场。今年上半年，公司销售额已连续第五年保持超过30%的增幅，呈现又稳又快

的增长势头。虽然国内卫星导航与位置服务应用方兴未艾，但公司早已把眼光投向了海外市场。华测营销部门现在分为国际、国内直销和国内渠道三个主要销售平台。国际平台副总监顾红亮向记者介绍，华测目前已在美国、新加坡、印度、匈牙利、哈萨克斯坦、智利等地建立了分公司或代表处，在俄罗斯、土耳其等近百个国家都有华测产品销售。华测积极参与“一带一路”建设项目，只要有大型基础设施建设，如修路、建桥、建港口、开矿，就需要华测的北斗高精度测量设备和相应的服务系统。今年上半年，公司出口销售比去年同期增加50%。之所以业绩如此出色，最重要的一点，是因为华测的产品性能稳定，能保证用户无论何种环境都可以很好地使用。一个能说明问题的例子是，2010年4月，华测自主研发主板的卫星导航接收机首次随中国科考队员到达南极内陆冰盖最高点，在-60℃的极端低温下经受住了考验。

修炼“内功”谋求“后劲”

对于公司未来发展，朴东国思路清晰：“还是要苦练内功，锐意改革。”他谈到华测虽然连续五年稳定保持超过30%的增长速度，但原有经营模式并不足以持续支撑公司长远发展。为此，今年2月，公司启动营销管理大变革，确立了以客户为中心的公司价值观，整个公司流程体系、分配机制、日常管理都在发生新的变化。原来分管销售的副总裁侯勇涛，现在改为分管新成立的干部部。公司的快速发展、大量新人的涌进、老员工的可持续发展，都需要加强体系化建设，需要建立更好的人才培养机制。

朴东国介绍，公司还经常搞轮岗培训，比如：让开发部的年轻人到销售部轮岗几个月，“让他们亲身体验，如果产品没做好，客户是怎么骂你的。”华测目前有几十个科研项目正在研发，涉及当前市场的客户需求，对未来两三年进行市场预研，研发投入占到销售收入的12%以上。今年上半年比去年同期增长70%。所有这些，都将为公司未来的稳步持续发展打下坚实基础。



黄浦俊星托育园里，孩子们在跟老师互动。谈乐达摄

国内国际市场「两条腿」走路，销售额连续五年保持超百分之三十增幅

华测：「年轻企业」稳步拓展「年轻市场」