

儿童座椅需普及 家长重视是关键——

# 给孩子一个安全乘车环境

□ 记者 石思嫣

放学铃声响起,10岁的皑皑背起书包一路狂奔到爸爸的车旁,熟练地打开副驾驶的车门,跳上了座位。只要坐车,副驾驶座位一定是皑皑的“专座”,而坐在一旁的爸爸并不知道就在1个月前,新修订的《上海市未成年人保护条例》中规定,携带未满十二周岁未成年人乘车的,不得安排其乘坐在副驾驶座位。经记者上前解释之后,爸爸马上扭头对皑皑说,以后你得坐在后排了。

## 认知度令人担忧

记者日前随机选取了10位生活在崇明的有车有孩一族进行采访,回看在立法实行后的一个月里,年轻家长有没有为心爱宝贝的乘车安全采取一些有效措施呢? 调查结果显示,10位家长中仅有4人正在使用儿童安全座椅,并了解儿童安全座椅的重要性,其余6人都未给孩子配备安全座椅,甚至还有一位家长表示:“我觉得没必要为孩子配备安全座椅。”

抽样调查面虽不广,但至少可以说明一个现象:家长对于儿童安全座椅的认知度仍让人担忧。他们中大多抱有“侥幸”心理,觉得交通事故与自己无缘,或者因为孩子不喜欢等原因放弃使用安全座椅,殊不知这样的“侥幸”、“不忍”也许会给孩子造成不可挽回的伤害。

对此,有关专家表示,儿童身体

各部位机能尚未发育健全,根据成人身体标准设计的汽车安全带、安全气囊等防护措施不仅不能给儿童带来保护,还会构成安全隐患。因此,请务必给孩子配备汽车安全座椅。

同时,家长作为孩子的监护人,必须以身作则,不断提升安全意识,给孩子一个安全的乘车环境。至于孩子不喜欢坐安全座椅,专家也为家长“支招”,可以试着让安全座椅成为孩子的“玩伴”,先让孩子在家里看电视、吃饭的时候坐着,培养孩子与安全座椅之间的好感度。久而久之,出行时带“玩伴”一起,这样孩子就不会感觉自己是被束缚住了。

## 网购成购买主渠道

记者在采访中发现,4位使用儿童安全座椅的家长全部是以网购的形式购买所得,购买的价格也不尽相同,上至3500元下至500元不等,但对于如何在网上挑选儿童安全座椅,他们的表述却相当一致:看看评价、商品介绍等。

记者在淘宝网上打入“儿童安全座椅”这6个字,便搜出3万余件“宝贝”,价格也从几百至上万元不等。面对这些颜色、品种、价位等各不相同的儿童安全座椅,该选择什么价位、哪种性能的儿童安全座椅才最合适?

对此,有关专家建议,挑选儿童安全座椅除了要根据孩子的身材和体重来选择外,最重要的还是看所选的儿童安全座椅是否安装方便、品牌是否够硬,材质是否无刺激和检验等级是否安全等等。



安装也非常考究,若未固定牢固的话,儿童安全座椅是起不到保护作用的,甚至在发生事故时还会威胁儿童的安全。从目前来看,ISOFIX和LATCH两种固定方式则是最快捷最安全的固定接口方式。

## 立法仅是一个开始

在欧美国家,儿童安全座椅强制使用早已立法规范。诸如,美国法律规定儿童乘车时必须使用儿童安全座椅,若汽车前座安装有双安全气囊,则必须把儿童安全座椅安装在后座上,违者将会被罚款100—300美元;在新生儿出院时,医生一定要确认婴儿有儿童安全座椅,才会在出院证明上签字。

与之相比,中国在法律法规中对儿童安全座椅强制使用已滞后了二三十年。对于这次上海的“率先”入法,不可否认是一个好的开始。但从目前中国的实际状况以及社会公众的认知度来看,一纸法规尚不能完全改善儿童安全座椅使用现状。

儿童安全座椅使用如何从“强制”到“自觉”?还是得从宣传、引导、推广和培养使用习惯着手。此外,汽车厂家、安全座椅生产厂家、汽车使用者、交警等各方面的合作,才能让后续发展更加良好。

法规出台只是第一步。接下来,该往哪个方向走?政府部门应该随即跟上,制定相关实施细则,让安全真正落到实处。

青年创业者陈辉祥:

## 辞去“金饭碗” 当起现代农民

□ 记者 杨企鹏

说起公务员,可是很多人向往的职业。但有个年轻人却偏偏辞去这令很多人羡慕的岗位,选择当一个又苦又累的种地农民。如今,这个年轻人在包地种菜的同时,还在上海市区承包了一家崇明农产品专卖店,干起了蔬菜营销的行当。

这个年轻人名叫陈辉祥,他在上海虹口区丰镇路承包的门店不久前刚开张。在店里,他向市民介绍崇明菜的种类,蔬菜的新鲜优质,还指导门店工作人员怎样热情服务,不一会儿,又到帐台上帮助结算收钱,忙得不可开交。陈辉祥今年34岁,这位来自江西的年轻人10年前大学毕业,回到老家抚州县机关当县委书记的秘书。5年后,陈辉祥毅然辞去了很多人都羡慕的岗位,来到上海市区,做起服装生意。前年,经朋友介绍,来到崇明承包了100亩土地,从此,他在承包地上种菜养鸡,搞起蔬菜经营,如今,陈辉祥又在上海承包了一家崇明农产品门店,他说,对做好蔬菜经营很有自信。

陈辉祥告诉记者,自己辞职后,来到崇明当农民,几年下来,虽吃了不少苦,历经很多艰难,但他从未后悔过。他说,年轻人应该更有干劲、闯劲。选择当农民,是因为他看到了农业发展的良好前景,虽然辛苦点,但干得踏实,而且有奔头。

“门店开张第一天,就吸引了很多市民前来选购,生意很是红火。”陈辉祥高兴地说,崇明是块宝地,种出的菜,养出来的鸡品质优良,拿到上海广受居民欢迎,“做了几年,越做越有干劲,现在开了门店,更增添了干好的信心。”

# 多方关心 终获就业岗位

东平镇努力为台属张英解困实现再就业



□ 通讯员 袁松豪

**本报讯** 近日,居住在东平镇桂林小区的台属张英致电本报,感谢县台办领导和镇领导的关心,在各方努力协调下,她被镇上一单位录用,走上了新的就业岗位。

几年前,张英丈夫回台湾后,没有履行抚养子女的义务,使没有工作的她

一人抚养2个子女,陷入经济困境。因此,寻求正常就业,落实社会保障成为她的迫切需求。在社区统战调研中,该镇统战分管领导和社工对她的这一诉求十分重视,同时也引起了县台办领导和该镇党委主要领导的关注。

帮助张英实现就业并非一帆风顺,由于其家庭的特殊性,以及抚养子女的实际困难,她对再就业岗位提出了一些要求,整个择业过程一波三折。该镇统战分管领导和社工多次与居委会和劳动服务部门商量,寻求政策通道;与民企元件五厂和东平养老院联系,物色合适岗位;与镇社会事务部门联系,落实

临时帮困;与所在居委会就业援助员联系,做好就业辅导和心理疏导。其间,因各种原因,张英经历了上岗、下岗。

这次再上岗,在一定程度上缓解了张英家庭的经济困难。张英告诉记者,自己作为一名普通的社区统战战成员,没有为社区贡献什么,但为了使自己再就业,大家给予了她很多关心和帮助,对此,她十分感激。

当东平镇领导上门慰问张英时,她说,岗位来之不易,会珍惜岗位,尽心尽责,努力工作;同时,会积极融入桂林社区“同心家园”创建活动,为社区作出应有贡献。

# 阳台菜园产业化悄然萌发

□ 通讯员 黄启昌

许多读者也许看到过这样的一种情景:有些精明的家庭主妇喜欢在阳台上的花盆或坛罐中栽种葱蒜,这样就可以在相当长一段时间里不用上集市去买香葱与大蒜等调味菜了。对于这种现象,我们可以称之为阳台菜园的雏形。那么,能不能将类似的微型菜园子搬到市民家庭的阳台上呢? 答案是肯定的,一种全新的、成熟的阳台蔬菜栽培模式已经悄悄地向我们走来。

据上海市崇明阳台蔬菜研究所所长、高级农艺师赵连军介绍,今年四五月份,研究所将向市场推出第一批可以在居家阳台上轻松栽培与采摘的盆栽蔬菜新品种——“长寿菜”(又称“蔬菜皇后”)。届时,居民将盆栽蔬菜搬

回家后只要按照说明书上的提示定期浇水,就可以放心地享用新鲜、安全又生态的蔬菜了。

据介绍,向市场推出的第一个盆栽绿叶菜新品种“长寿1号”,是可以反复采摘的嫩茎绿叶菜。一般7至10天就可以采摘一次,以0.24平方的大盆为例,每次可产菜6两至1斤,整个生长期每盆总共可以产菜20至25斤。如果一户人家种植四盆(还不到1平方米),就可以渐次轮番地每隔两天采摘一次,使家庭主妇足不出户就可吃上放心绿叶菜。

为了丰富阳台盆栽蔬菜的品种,阳台蔬菜研究所今后还会陆续推出适合阳台立体栽培的蔬菜系列品种,如杭白菜、鸡毛菜、豇豆等,从中筛选出适合阳台栽培的配套品种、实现一年四季接茬栽培。

赵连军介绍,研究所盆栽蔬菜有机化栽培技术申报并列入县科委2014—2015年的科技推广项目,并且已在庙镇、堡镇和中兴镇建立了3个生产基地。研究所推出的产品品牌是“惠民阳台”。为了把这项新产业稳步推向市场,研究所今年还计划举办“中国·崇明首届(2014)‘把生态菜园搬回家’系列体验活动”。

而为消除市民发展阳台蔬菜的后顾之忧,实现阳台蔬菜市场化目标,崇明阳台蔬菜研究所已建立了3个层次的销售服务体系:一是每个工作人员同时兼有销售和售后服务两个职能;二是在市内各区设立中心服务门店,各个门店具有产品销售、分销和售后服务多项职能;三是设立专家咨询热线,接受消费者阳台蔬菜栽培技术咨询。

新村乡新乐村:

## 人人参与共建共享 合力建设美丽乡村

□ 记者 朱卓君

**本报讯** 最近,摆在新村乡新乐村村民心中的头等大事就是“大扫除”,危旧房屋、乱堆乱建,河道浜沟、道路两侧的杂物垃圾,凡是有一点脏乱的地方,就有新乐村村民忙碌打扫的身影。村民们说,为了能成功创建美丽乡村,他们忙并快乐着。

水清岸洁的河道,干净整洁的村屋,加上乡村田野间灿烂的油菜花,走进新村乡新乐村,诗意般的田园风情令人陶醉。记者了解到,为了扩大此次美丽乡村建设在村民中的知晓率,新乐村通过召开村民代表大会、制定村规民约、发放倡议书等方式,鼓励全村村民人人参与美丽乡村建设。近一个月来,村民们共清理村级河道44条,乡级河道4.2公里,拆除危旧房屋及五棚1960平方米,道路两侧清障15公里。

通过全村人的努力,扮靓了村容村貌,村民高兴地说,环境变好了、道路变整洁了,生活设施好了,他们是最大的受益者。

上海健绿合作社:

## 加快产业转型 发展高端有机农业

□ 记者 杨企鹏

**本报讯** 阳春三月,虽还不是瓜果生长的时节,但在上海健绿合作社的生产基地里,40天前种下的哈密瓜苗长得茎壮叶肥,充满生机。

据合作社生产负责人吴江燕介绍,这些哈密瓜苗是从新疆地区引进的新品种,虽然崇明的水土气候等自然环境与新疆不同,但合作社去年引进试种时,通过浇灌有机肥和应用生物病虫害防治等新技术后,试种的30多亩哈密瓜取得成功,平均亩产1万斤,很受市场欢迎。今年,健绿合作社把哈密瓜种植面积扩大到了100亩。

上海健绿合作社原本以生产芦笋、花菜及常规蔬菜为主,为进一步扩大合作社经营规模,做大做强特色产业,去年,该合作社与新疆一家农业企业合作,调整思路,逐步缩小常规作物种植面积,转而发展高端有机特色产品,着力打造优质番茄、实用香草、新疆哈密瓜等优质新品种,从而提高合作社经济效益。

崇明巴士公司:

## 职工接待日 听民情 解民忧

□ 通讯员 宫辉

**本报讯** “上一个接待日,我向工会反映一线职工休息室的竹制躺椅不少已经破损,休息时很不舒服,希望能够更新。公司很快添置了职工休息躺椅。看来,职工来访日制度真是为职工办实事的。”崇明巴士公司职工小龚谈起公司接待日那天和工会领导的访谈经过,十分高兴。

长期以来,崇明巴士公司坚持每周四的行政领导接待日制度,为进一步拓宽和完善与职工群众的沟通交流渠道,从今年1月份开始,崇明巴士公司工会将每月第四周的周四定为职工来访接待日,让广大职工“疑有地方问,难有地方说”。这一天,工会耐心解答每一位职工的诉求,对他们反映的意见和建议,尽可能给予解决;对暂时难以解决的,则耐心细致地做好解释工作,给职工明确答复。广大职工都非常欢迎工会“职工接待日”,纷纷表示日后在工作和生活中遇到困难和问题,都会去找工会这个“娘家人”。