



用“河长制”护 崇明绿水碧波

文/王宗双

过去的三个多月里,负责河道问题摸底工作的庙镇河长制办公室联络员李幻幻,见证了流经该镇的区管河道太平竖河“变美了”的全过程。“你瞧现在的太平竖河,清清爽爽,当初我来摸底调查时,可是另一番景象。”这是《崇明报》8月16日头版刊发《清清河渐成家门好风景》一文中的场景,充分展示了“河长制”呵护崇明水环境的有效作用。

什么是“河长制”?简单来说就是一种“责任制”,它给各级官员戴上一顶有责任的“官衔”。今年3月本区全面实施“河长制”以来,河长带头主动担责成为常态,各单位各部门以“河长制”为载体和抓手,切实发挥各级河长在河道治理中管、治、保“三位一体”的重要作用,做到岸上与岸下齐抓,治标与治本同步,三岛河道水质持续改善提升。

这些年来,对标世界级目标,崇明全力推进生态环境建设,不断厚植生态优势,尤其是对水环境保护下了很大力气,在原水管网建设、污水处理、沟河整治等方面取得了显著成效。这次,又把全面推进“河长制”同补短板、延伸“五违四必”整治有机结合起来,公布各级河长名单,组建监督员队伍,设置河长公示牌,加强制度建设,制定“一河一策”工作方案,确保辖区内中小河道基本消除黑臭,就是要让生态崇明更具魅力,释放更多民生福祉。

过去,我们说“治水”是一个老大难问题。因为,河水好坏,表象在水里,根源在岸上,岸上的问题很复杂。而“河长制”恰恰抓住了问题要害。它是一种水生态管护机制的创新,强调的是守“水”有责,体现了服务民生的属性和“绿水青山就是金山银山”的智慧。因此,各级河长要把“责任”扛在肩上,把“担当”装在心里,既要当好“指挥长”,又要当好“战斗员”。要多深入治水第一线,多开展明查暗访,多给基层出主意、压担子、送服务,切实当好基层治水一线的参谋和后盾。特别是对于镇村干部来说,河长不能只是一个虚名。

当然,一项工作能否落到实处,仅仅依靠干部的责任感是远远不够的,还要有常态化的督察督办和严格的考核问责。“河长制”是否流于形式?河长履职情况如何?相关单位是否存在不作为?这些都需要及时督察、督办和考核,对执行不力的河长和单位,要不留情面地问责和追究。只有问责考核得到严格落实,才能使“河长制”最终不沦为“假把式”。

有句话说得很有道理:“蹲下去才能看清蚂蚁,融进去才能发现问题。”希望各级河长们经常到河边走走、看看,及时掌握第一手资料,妥善解决棘手难题。今后若要召开“河长会议”,建议把地点安排在河边吧。因为只有把河边、堤岸、护坡当成“办公室”,脚踏实地,真抓实干,才能让“河长制”真正发挥出制度的生命力,才能保护好每一条河道、每一个湖泊、每一块湿地,进而改善崇明三岛的生态本底,让生态岛水更清、天更蓝、环境更美。

为只会种不懂卖的农户谋销路

85后农民任小平搭建农产品电商平台服务农民

□ 记者 石思嫣

前不久,上海利昌果蔬专业合作社的黄桃迎来了大丰收。看着满树的黄桃,合作社负责人焦科技又喜又忧,喜的是自家果园的黄桃饱满多汁,愁的是黄桃的销路还没有着落。不过,合作社日前入驻了85后青年任小平创建的崇明农产品电商平台——“择农记”,平台工作人员帮助焦科技把上万斤的黄桃全部销售出去,不仅提供技术指导,还教他打理网店。

搭建电商平台 解决销售难题

“往年,绝大部分黄桃都是用传统方法卖掉的。”焦科技介绍,由于黄桃的上市时间较短,往往来不及销售。前几年卖不掉的黄桃只能烂在地里。今年8月中旬,一个偶然的机会,焦科技认识了任小平,申请成为“择农记”里的一位签约供应商。“在‘择农记’管理团队的帮助下,我将自家的优质农产品‘挂’上平台销售,不少顾客通过咨询进行自主购买。”焦科技告诉记者。

说起“择农记”这个平台,不得不提85后青年任小平。十年前,任小平从安徽老家来到崇明,优美的环境、良好的种植条件一下子吸引了她。任小平喜爱花,因而创办了一家红掌花种植基地。经过多年摸爬滚打,任小平把基地打理得有声有色,产出的红掌花销往国内外多个大型花卉市场。

作为一名从事农业的青年,任小平深知仅靠传统的销售方式,再好的产品也会被埋没。在崇明农村期间,任小平接触到了不少当地种植户,经



▲“择农记”工作人员在查询产品信息

调研,她发现许多优质的崇明农产品,苦于没有好的销售渠道,往往陷入好产品卖不出好价格的尴尬困境。任小平由此萌生了一个想法:打造一个专售崇明农产品的网上销售平台,为这些农户解决销路难题。于是,今年6月,“择农记”电商平台正式上线。

突破单打独斗 抓住发展新机遇

凭借任小平多年积累的人脉,“择农记”电商平台刚上线不久就吸引了不少消费者的光顾,销量也非常可观。

签约商户“咱家小筑”是第一批入驻“择农记”的受益者。由于合作社地理位置比较偏远,加上销售渠道单一,合作社经营状况一般。多年前,一次偶然的接触,任小平认识到了夫妻搭档运营的“咱家小筑”,其优质的崇明农产品给她留下了深刻印象。之后,任小平在与他俩沟通协商后,“咱家小

筑”成功进驻平台,销售自家散养的鸡鸭以及鱼类等崇明农产品。

记者日前来到“咱家小筑”,正巧看到合作社负责人宋娟把宰好洗净的散养鸡打包装箱,然后由黑猫快递送往市区订购者的家中。宋娟告诉记者,自从合作社进驻“择农记”平台后,每天都会收到订单。宋娟向记者展示平台上的销售情况:散养鸡已售104只、散养鸭蛋230箱、咱家鱼类121条。“与自己‘单打独斗’相比,依靠互联网销售农产品,不仅销量高出3成,而且通过学习,我也能够自己打理网店。”说起合作社的未来,宋娟信心满满。

记者从“择农记”电商平台界面上看到,平台设有商家、产品、资讯等多个栏目,里面时令果蔬翠冠梨、黄桃、葡萄、崇明糕,散养家禽、鱼类等崇明农产品一应俱全,消费者可以自助选择所需产品。

“择农记”自6月上线运营以来,已有20家商户入驻,包括上海明珠湖

生猪专业合作社、崇瀛农庄、人人一亩田等。此外,还与50多家商户达成合作意向。

把控入驻标准 提升品牌意识

对于种植大户而言,其农产品通过电商平台销售,可谓是农业发展的一次新机遇,而电商平台也需要成规模、有品质保证的种植户来保证货源,打响平台品牌。任小平告诉记者,只有经过申请、考察、审核成功的种植户,才可入驻“择农记”平台。

目前,“择农记”平台正在免费对外招募入驻农户。期间,一家合作社向任小平提出了入驻申请,但在考察过程中,任小平发现这家合作社不成规模,种植不规范,没法提供市民所需的农产品,任小平果断拒绝了申请。

任小平还表示,等入驻农户到了一定规模,她还会组织大家开展专门的平台经营培训活动。

记者了解到,任小平还在不断开拓线下销售渠道,通过利用花卉市场积累的销售资源,在上海几十家汽车4S店进行线下推广。“比如,车主在保养车子的过程中,我们可以播放崇明农产品宣传信息,展示当季易存放的农产品,让他们关注到崇明农产品,并提供便捷的购买服务。”

对于未来电商平台的发展,任小平表示,进驻平台的商户无论是种植、包装、运输还是终端销售,都要达成一种共识:“把品牌打造放在第一位,将优质的农产品送到顾客餐桌上,让他们想买崇明农产品时,就会想到‘择农记’。”



用母爱为孩子 撑起一片天

杨菊萍十八年如一日
悉心照顾家庭

□ 记者 陈怡婷

建设镇运南村的杨菊萍,平时笑容可掬,在大家眼里,吃苦耐劳的她是所有女人的榜样。

27年前,杨菊萍1岁多的儿子小杰不小心摔了一跤,额头上顿时血流不止,去医院检查,被诊断为血友病,为使儿子康复,杨菊萍四处奔波求医问药。

转眼小杰上初二了,这些年来,他双腿膝关节多次出血,每次要两个月才能康复,久而久之已无法站立行走,因而辍学。看到儿子卧病在床,情绪低落,身为母亲的杨菊萍强忍泪水,陪在他身边悉心照料,开导儿子乐观面对生活;作为儿媳,她还要为行动不便的婆婆端屎端尿,照顾生活起居;作为妻子,她勤俭持家,操持家务,任劳任怨,十八年如一日。

多年来,杨菊萍用无私的母爱为孩子撑起一片蔚蓝的天空,用柔弱的双肩担起了家庭幸福的重任。



加强监督管理 保障学生饮食安全

□ 记者 张峰 摄影报道

本报讯 日前,区市场监管局综合执法队联合10家乡镇市场监管所,对城桥镇、堡镇、长兴镇和陈家镇等重点乡镇的中小学、幼儿园食堂开展飞行检查、交叉执法检查。

记者跟随执法检查组来到民一

中学城桥分校和实验小学,查看食堂原料采购、加工制作、食品温控、仓库储存、餐具清洗消毒、从业人员健康管理等情况。民一中学城桥分校刚刚建成,食堂9月初启用,执法人员发现,食堂菜肴留样时间记录不规范;实验小学配菜间温控没有达到规定要求。对检查中发现的不足之处,执法人员

提出了整改意见。

从当天飞行检查的总体情况看,各学校普遍重视食堂食品安全,都有严格的保障措施。针对发现的薄弱环节和存在的隐患,检查组要求各学校进一步增强食品安全责任意识,强化预防措施,消除食品安全风险隐患,确保饮食安全。