

马寺钟声

关爱社会散居孤儿 专业化服务是方向

□尔冬

【新闻背景】近日,我市孤儿监护人集中培训工作圆满结束,从去年9月至今,我市共举办孤儿监护人培训班10次,培训孤儿监护人1000余名。下一步,各级民政部门将对部分未参加培训的孤儿监护人进行入户培训。(见昨日本报A02版报道)

去年,孤儿养育被列入省政府财政统筹保障。根据部署,我省明确了孤儿基本生活最低保障标准:社会散居孤儿每人每月不低于600元,机构养育孤儿每人每月不低于1000元。同年,我市出台《洛阳市人民政府办公室关于加强孤儿保障工作的意见》,正式明确孤儿基本生活保障标准,并为孤儿就医、就学、就业、住房等撑起“保护伞”。

孤儿基本生活保障标准的确立,在孤儿保障乃至在整个儿童福利事业的发展过程中起到了重要的推动作用:它以量化的形式明确了孤儿的最低养育标准,对孤儿的养育提出了具体指导,解决了孤儿尤其是非福利机构内散居孤儿生活困难的现实问题。

据统计,我市现有孤儿3025名,其中城市孤儿808名,农村孤儿2217名。这些孤儿,福利机构抚养的有700余名,多数孤儿处于社会散居状态。在物质生活得到保障的前提下,社会散居孤儿的精神世界也受到越来越多的关注。生活在家庭生活氛围里,孤儿通常能获得良好的社会性成长环境,但相较社会福利机构,监护人、监护人家庭在康复、特教等设施、功能上有所欠缺,对孤儿在学习、生活上、心里问题的疏解上有可能遇到困难。

今年年初,我市将关注孤儿心理问题纳入孤儿保障体系,聘请心理咨询师作为孤儿的心理导师,这在全省范围内尚属首家。而对孤儿监护人进行集中培训和入户培训,不仅能让监护人

更了解自己的职责、义务,知道自己“应该做什么”,且更有利于增强其履职的能力,明白“怎样去做”。比如,此次历时近一年的系列培训工作要求孤儿监护人:不仅让孩子吃饱、穿暖,还要根据不同年龄段孩子的心理需求做好交流,使特殊群体的孩子身心都得到关怀,不要让孩子过早走上社会,要让孩子通过多种渠道接受教育……

这项培训工作有着很强的前瞻性,能避免社会散居孤儿被隔离于儿童福利服务体系外,有利于孤儿的养育、教育、医疗等各项权利得以实现。目前,我市还在逐步建立对孤儿“一对一”的关爱模式,借助社会各界特别是爱心人士志愿者的“专业化”服务,这也是保障散居孤儿合法权益的好办法。

本版由孙钦良工作室主办
本期统筹:陈曦
联系电话:13526946841
洛阳招金珠宝有限公司协办

■投稿方式:登录洛阳网(www.lyd.com.cn)点击“文字投稿”

■电子信箱:lywbpl@tom.com

■信寄新区报业大厦《洛阳晚报·河洛评谭》版

洛谭说事

栏目主持:尚龙

两肋插刀的未必是朋友 “翻脸找茬”的未必不是朋友

【今日话题】市民王先生在跟朋友聚餐畅饮后,不顾朋友劝阻驾车离开。其朋友李先生十分担心他和车内女士、儿童的安危,不惜“翻脸”报警。李先生在接受采访时说:“哥们儿,得罪了。”(见昨日本报A08版报道)

小洛观点

真心实意为朋友着想,这种朋友要珍惜

老谭观点

朋友就该一起承担,否则做朋友不合格

小洛:老谭,你说什么叫朋友?

老谭:很简单,两肋插刀、肝胆相照,永远站在一条“战线”上。

小洛:你做了错事,而且可能伤害自己,朋友因此打电话报警——你说这算朋友吗?就像昨天《洛阳晚报》刊登的文章中说的李先生那样。

老谭:哪有这样的?朋友做了错事应该劝,劝不了就一起承担!我即使知道朋友是怕我遇到危险而报警,我还是会很生气的!万一被警察查住,岂不是要

受处罚?以后要是再出来聚会,绝对不再叫他。

小洛:当时再三劝了,劝不住啊!而且车上还坐着妇女和儿童,真要出事,后悔都来不及。

老谭:你说的是“理”,我说的是“情”。人是有感情的动物,报警在感情上接受不了啊!啥都按规矩来,还讲感情干啥?

小洛:非洲有一句谚语:朋友的一拳,胜过敌人的一吻。什么是真正的朋友?真心实意关心你、为你好的是真朋友,只顺着你哄你开心的不一定是真朋友,也许是酒肉朋友。

老谭:我就不信,当时除了报警,就没有别的方式?不能找代驾?不能找人送朋友回去?

小洛:当时大家都喝酒了,情况又比较紧急,为了防止出事,报警是好办法——不要求全责备。

老谭:我觉得,朋友就应该互相多担待、多照应,为了一点小事儿就把朋友“卖”了,要是遇上大事呢?

小洛:你错了,这种朋友叫“诤友”。所谓诤友,就是勇于指出你的缺点和错误,敢于为“头脑发热”的朋友“泼冷水”的人,这是可遇而不可求的朋友。能多结识几名诤友,在人生的道路上就会少走弯路——为了你好,甚至不惜得罪你,这样的朋友不该珍惜吗?

升龙广场商业价值系列解读(之二)

“预约明天的城市”是洛阳人一句耳熟能详的广告词,它来自西工区重点招商项目升龙广场。在其160万平方米的规模里,35万平方米的商业部分是升龙广场能够笑傲洛阳商圈的底气和其酝酿“明日城池”的保证。7月7日,在洛阳市商务局、市工商业联合会、西工区人民政府及洛阳升龙置业有限公司联合主办的升龙广场全球品牌商家签约仪式上,百余家国内外一线品牌签约进驻。至此,升龙广场的商业面纱被高调掀起,这座位于西工区的“商业航母”正式扬帆起航。

大商集团不得不选升龙广场



签约仪式后,大商集团开发部总经理李华伟向公众说明了大商选择升龙的缘由。

三大理由不得不选

第一,早在2000年大商和升龙就开始

了首次合作,大商对升龙商业运营模式非常熟悉和认可。“我们了解升龙集团在河南开发了很多优质项目,而大商在河南百货行业发展势头迅猛,因此两家强强联合是一种必然。”

第二,大商集团对洛阳升龙广场项目期盼已久。“在河南,洛阳的城市分量、级别等毋庸置疑。大商迟迟未进,是因为一直找不到合适的项目。”“升龙广场无论在地段、体量还是运营模式上都符合大商的标准,其‘订单式开发’的运营方式,能更好更全面地将大商集团旗下商会的业态和全新购物概念带到这座城市。”

第三,单纯的百货业发展空间很窄,而升龙广场提倡“一站式购物”体验,百货、超市、餐饮、娱乐等多种业态之间可以进行互动,极大地提高了大商百货的成功率。

上述三大理由是大商集团开发部总经理李华伟认为的升龙能够吸引大商进驻的优势所在,也是促成大商下定决心不得不选升龙的奥秘所在。

深耕中原的“东北虎”

以百货店起家并将其作为经营主体的大商集团是土生土长的东北企业。在发展的过程中,大商集团逐步形成百货、超市、电器、电子商务的立体组合经营模式,并将

国际零售业最新理念、技术与中国市场相结合。大商的发展模式被国家相关部门肯定,认为其独创的多商号、多业态的混合制发展模式,是继世界七大传统零售模式之后的第八大零售模式。

2006年,大商集团将商业王国的版图扩展到中原。在郑州,大商建立起以新玛特为代表、被称为“郑州第二代商业模式”的新业态。短短五年,以新玛特为龙头,大商已在周边九个城市开设了30家店面,以舍我其谁的姿态雄踞中原商圈。

此番大商进驻洛阳升龙广场,既为新的升龙广场商圈添了一把助燃之火,也使大商布局中原腹地的构想基础更为扎实。

生鲜为王 舌尖上的永辉超市



生鲜优势 全国领先

“进驻升龙之前,永辉做过很详细的市场调研。调研结果告诉我们,洛阳市民对生

鲜产品的需求量非常大,永辉超市在洛阳的发展符合市民需求,一定会得到洛阳市民的欢迎和认可。”永辉超市全国拓展总经理陈彦博满怀期待地表示。

翻开永辉超市的历史,人们会发现,这是一家以经营生鲜农产品为主,日用百货、服装鞋帽为辅的商业零售企业。公司经营模式曾被誉为中国“农改超”推广的典范,因此说到永辉超市,就不得不提其在行业内的生鲜优势。

对此,陈彦博十分自信:“永辉超市是最早将生鲜农产品引进现代超市的企业之一,正是依靠比大型超市更便宜的生鲜价

格,永辉得以在竞争中立足。”陈彦博说:“永辉超市80%~90%的生鲜产品都是集中采购,再利用华南、西南、华北等六大物流基地向全国进行统一配送,这样既保证了永辉生鲜产品的‘鲜’,也使我们始终处于行业领先地位。”

携手升龙 更进一步

永辉超市与升龙集团已经合作了八个项目,对升龙集团商业运营方式相当了解,因此永辉超市对洛阳升龙广场项目非常看好。

“升龙广场位于洛阳西工区,从经济发展、人口集中程度等方面来看,对永辉超市

的长远发展是极为有利的。升龙广场项目中的住宅部分规模不小,相信对周边人口会有聚集效果。可以预见,永辉超市在升龙广场的发展一定会十分顺畅。”陈彦博对永辉的发展前景信心满满。

目前,永辉超市已在全国16个省、直辖市发展了超过300家大、中型超市,经营面积超过300万平方米。2011年,永辉超市位居中国连锁百强企业20强、中国快速消费品连锁百强企业8强。永辉超市此次进驻升龙广场,将成为其战略规划中进军中原的重要一步,也将给洛阳人民带来舌尖上的新鲜、安全、快捷体验。(王易文)