

آماده‌سازی ۸۱ مدرسه با ۳۹۰ کلاس برای مهرماه

مدارس آذربایجان شرقی نونوار شدند

مدیران آموزش و پرورش و نوسازی مدارس گفتند از ۵۲۷ پروژه نیمه‌تمام،

فقط ۶۵ پروژه باقی مانده

گزارش

بیتا میرعظیمی

گروه ایران زمین

۷۵۰ هزار دانش آموز آذربایجان شرقی در حالی خود را برای آغاز سال تحصیلی و بازگشت به کلاس‌های درس در مهرماه آماده می‌کنند که زیرساخت‌های آموزشی استان طی ماه‌های گذشته شاهد یکی از گسترده‌ترین برنامه‌های تعمیر، نوسازی، تجهیز و توسعه بوده است. در آستانه بازگشایی مدارس، ۸۱ مدرسه جدید با ۳۹۰ کلاس درس و بیش از ۴۰ هزار مترمربع زیربنا آماده بهره‌برداری شده و به این ترتیب از ابتدای فعالیت دولت چهاردهم ۱۶ هزار و ۷۵۰ کلاس درس، معادل ۶۰ درصد مدارس استان تعمیر، بهسازی و شاداب‌سازی شده‌اند. همزمان، ۲۱۰ میلیارد تومان برای تأمین تجهیزات آموزشی مدارس اختصاص یافته و ۲ هزار و ۶۶ کلاس درس نیز در قالب طرح تعمیرات و استانداردسازی کلاس‌های آموزشی، با هدف فراهم کردن محیطی ایمن، مجهز و باکیفیت برای آغاز سال تحصیلی جدید دنیال شده است.

اسفندیار صادقی، مدیرکل آموزش و پرورش آذربایجان شرقی در گفت‌وگو با «ایران»، با تشریح بخشی از اقدامات هرچند شده در مسیر اجرای طرح نهفت توسعه عدالت در فضاهای آموزشی و ارتقای کیفیت آموزش، از پیشرفت گسترده پروژه‌های آموزشی، جایگزینی مدارس سنگی و کانکسی، تعمیر و شاداب‌سازی بیش از ۱۵ هزار کلاس درس و اجرای برنامه‌های متعدد برای

کاهش بازماندگی از تحصیل و ارتقای کیفیت یادگیری خبر داد. وی با اشاره به آموزش‌های در استان گفت: «در گام اول این نهفت، ۲۹۱ پروژه آموزشی با یک هزار و ۴۰۵ کلاس درس و ۱۳۸ هزار و ۸۲۹ مترمربع زیربنا ثبت شده که میانگین پیشرفت آنها به ۸۸ درصد رسیده است. در گام دوم نیز ۴۹۹ پروژه شامل ۲ هزار و ۹۳۰ کلاس درس و ۲۹۵ هزار و ۹۳۰ مترمربع فضای آموزشی در قالب هسته‌های مردمی شکل گرفته که میانگین پیشرفت آنها در زمان ارائه گزارش ۱۳.۶ درصد بوده است.»

پیشرفت ۹۹.۷ درصدی مدارس کانکسی

صادقی، مدیرکل آموزش و پرورش آذربایجان شرقی اظهار کرد: «روند تحویل فضاهای آموزشی نیز ادامه داشته و مطابق گزارش عملکرد استان، شمار پروژه‌های تحویل شده به ۲۸۶ پروژه رسیده؛ روندی که حتی در شرایط جنگ نیز متوقف نشده و مشارکت مردمی در تکمیل و تحویل فضاهای آموزشی ادامه یافته است.» مدیرکل آموزش و پرورش آذربایجان شرقی جایگزینی مدارس کانکسی با فضاهای آموزشی مستقل را یکی از محورهای مهم عدالت آموزشی دانست و گفت: «برای مدارس سنگی و کانکسی، ۱۲۷ پروژه شامل ۳۳۵ کلاس درس در نظر گرفته شده است.» به گفته صادقی، در بخش مدارس کانکسی مستقل، ۸۲ پروژه با ۱۸۴ کلاس درس و ۸ هزار و ۳۶۴ مترمربع زیربنا تعریف شده که میانگین پیشرفت آنها به ۹۹.۷ درصد رسیده و ۸۱ پروژه تحویل شده است.» وی همچنین درباره مدارس سنگی اظهار کرد: «۲۵ پروژه با ۱۵۱ کلاس درس و ۱۶ هزار و ۵۳ مترمربع زیربنا در این بخش تعریف شده که میانگین پیشرفت آنها ۶۲ درصد

است و تاکنون ۸ پروژه به مرحله تحویل رسیده‌اند.» صادقی با اشاره به نهفت تعمیرات مدارس اظهار کرد: «در چارچوب این طرح، ۱۵ هزار و ۲۱۰ کلاس درس در استان تعمیر، بهسازی و شاداب‌سازی شده است. اجرای این برنامه با مشارکت گروه‌های جهادی، دانش‌آموزان، مردم و انجمن‌های اولیا و مربیان دنیال شده است.» وی مشارکت مردم در مدرسه‌سازی را از مؤلفه‌های اصلی نهفت عدالت آموزشی عنوان کرد و گفت: «در پوشش ملی «به‌ساز مدرسه، بساز مدرسه» در مجموع ۹ هزار و ۸۷۲ نفر مشارکت داشته‌اند و میزان مشارکت ثبت شده به ۲.۷۶ میلیارد تومان رسیده است.»

پوشش تحصیلی به ۹۹.۵ درصد رسید

صادقی با اشاره به تغییر الگوی مدیریت ساخت مدارس در این نهفت افزود: «در الگوی جدید، در کنار خیرین و مردم، آموزش و پرورش و نوسازی مدارس، استانداری نیز به‌عنوان ضلع چهارم در ساخت و توسعه فضاهای آموزشی حضور دارد؛ رویکردی که با هدف افزایش مشارکت عمومی و تسریع اجرای پروژه‌ها دنبال می‌شود.» مدیرکل آموزش و پرورش آذربایجان شرقی کاهش میزان بازماندگی از تحصیل را از محورهای مهم عدالت آموزشی دانست و گفت: «نرخ پوشش تحصیلی دانش‌آموزان ۶ تا ۱۱ ساله با احتساب مهاجرت خارج از کشور به ۹۹.۵۲ درصد رسیده است.» وی افزود: «با اجرای طرح «شهید محمودوند» با هدف جذب دانش‌آموزان بازمانده از تحصیل، نرخ ترک تحصیل در دوره ابتدایی از ۰.۵۵ درصد در سال ۱۴۰۲ به ۰.۲۷ درصد در سال ۱۴۰۴ و نرخ تکرار پایه از ۰.۸۴ درصد به ۰.۷۴ درصد کاهش یافته است.» صادقی اجرای

تشکیل کمیته ویژه هرمزگان در شورای عالی استان‌ها



به عنوان گسترده‌ترین رکن مردمی نظام، پستری برای خدمت صادقانه به مردم است. رقابت‌ها در فضای مدیریت شهری باید رقابت در ارائه خدمت و افزایش کارآمدی باشد.» وی همچنین با انتقاد از برخی اظهارنظرهای حاشیه‌ای درباره جایگاه شوراهایران بیان کرد: «همه باید به قانون تمکین کنند. مصوبات و اقدام‌ها در چارچوب ضوابط قانونی و اسناد بالادستی به پیش می‌رود و شوراهای شوردراری‌ها با هماهنگی کامل در کنار دولت و نهادهای حاکمیتی برای خدمت‌رسانی شفاف‌رور به شهروندان و حل گره‌های معیشتی و شهری گام برمی‌دارند.»

دروازه اقتصادی کشور

حجت‌الاسلام عبدالرضا حیدری سراحی، رئیس شورای اسلامی شهر بندرعباس، نیز در این اجلاس بر نقش شوراهای در توسعه متوازن شهری و ارتقای کیفیت زندگی شهروندان تأکید کرد و با اشاره به جایگاه راهبردی بندرعباس به‌عنوان دروازه اقتصادی و دریایی کشور، اظهار داشت: «میزبانی این اجلاس فرصتی ارزشمند برای تبادل تجربه‌ها، هم‌اندیشی و تقویت همکاری میان مدیریت‌های شهری کشور است و می‌تواند زمینه‌ساز ارائه راهکارهای مؤثر برای رفع چالش‌های شهرها و تحقق توسعه پایدار باشد.»

رئیس شورای اسلامی شهر بندرعباس در بخش دیگری از سخنان خود بر ضرورت پاسداشت فرهنگ ایثار و مقاومت تأکید کرد.

دفاع از جایگاه قانونی شوراهای

حاجی‌گلگو با دفاع از جایگاه قانونی شوراهای اسلامی شهر و روستا تأکید کرد: «نهادهای شوراهای



افتتاح بزرگترین مدرسه جایگزین مدارس کانکسی استان آذربایجان شرقی در روستای حلاج علیای میانه

طرح «حامی» را از دیگر اقدامات استان برای ارتقای کیفیت آموزشی عنوان کرد و گفت: «این طرح با تمرکز بر دانش‌آموزان دارای ضعف عملکرد تحصیلی در سه درس فارسی، ریاضی و علوم اجرا شده است. علاوه بر آن، طرح حامی در ۶۹۰ پایگاه با مشارکت ۲۲۷ معلم اجرا شده

آماده‌سازی ۸۱ مدرسه برای مهرماه

فرهاد فرهودی، مدیرکل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس آذربایجان شرقی از آماده‌سازی ۸۱ مدرسه برای افتتاح مهرماه خبر داد و گفت: «این مدارس در قالب ۳۹۰ کلاس درس و با زیربنای ۴۰ هزار و ۶۱۰ مترمربع احداث شده‌اند.» وی اظهار کرد: «از ابتدای فعالیت دولت چهاردهم ۱۶ هزار و ۷۵۰ کلاس درس، معادل ۶۰ درصد مدارس استان با مشارکت دولت و خیران تعمیر، بهسازی و شاداب‌سازی شده‌اند. از این تعداد، تعمیرات و بهسازی ۳ هزار و ۵۵۲ کلاس درس فقط در تابستان امسال انجام گرفته است.» وی افزود: «سال گذشته یک هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان اعتبار دولتی برای احداث، بازسازی و تکمیل پروژه‌های آموزشی استان هزینه شد و خیران مدرسه‌ساز نیز ۹۰۰ میلیارد تومان مشارکت کردند. مجموع این سرمایه‌گذاری به ۲ هزار میلیارد تومان رسید. همچنین تعهدات خیران مدرسه‌ساز در سال گذشته به رقم ۳ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان رسید.» فرهودی ادامه داد: «در قالب نهفت توسعه عدالت آموزشی، ۲۹۷ پروژه شامل یک هزار و ۳۳۸ کلاس درس در استان تعریف شده که میانگین پیشرفت آنها ۸۹.۶ درصد است. تاکنون ۲۰۹ پروژه به پایان رسیده و ۸۶ پروژه در دست اجراست که پیش‌بینی می‌شود تا پایان سال ۱۴۰۵ تحویل آموزش و پرورش استان شود. شمار پروژه‌های نیمه‌تمام قبلی نیز از ۵۲۷ پروژه به ۶۵ پروژه

یادگیری شکل گرفته است؛ برنامه‌ای که با هدف تبادل تجربه و ارتقای کیفیت آموزش دنبال می‌شود.» مدیرکل آموزش و پرورش آذربایجان شرقی با اشاره به توسعه آموزش‌های فنی و حرفه‌ای گفت: «چذب هنرجوی جدید در سال‌های اخیر رشد داشته و ۴ هزار و ۵۰۰ هنرجوی جدید نسبت به سال‌های قبل جذب هنرستان‌ها شده‌اند که رشد ۴۷.۶ درصدی را نشان می‌دهد.»

هوشمندسازی ۵۰۰ کلاس درس

صادقی افزود: «توسعه هنرستان‌های جوار صنعت» نیز در دستور کار قرار گرفته و ایجاد ۲ هنرستان جوار صنعت، ایجاد هنرستان‌های مهارتی با همکاری اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای و توسعه همکاری با جهاد کشاورزی و مرکز تحقیقات کشاورزی استان از برنامه‌های این بخش است.» وی با اشاره به حرکت آموزش و پرورش استان به سمت آموزش‌های نوین اظهار کرد: «در طرح‌های مرتبط با مهارت‌آموزی و هوش مصنوعی، ۱۰ هزار و ۶۲۷ هنرجوی هنرستانی در طرح «یجی‌کارا»، ۴۰ هزار دانش‌آموز دوره دوم متوسطه نظری در طرح «بینا» و ۱۵۲ هزار و ۵۶۵ دانش‌آموز دوره اول متوسطه در طرح «ایران دیجیتال» مشارکت داشته‌اند.» براساس این گزارش، آذربایجان شرقی در طرح «بینا» رتبه اول کشور و در طرح‌های «یجی‌کارا» و «ایران دیجیتال» رتبه دوم کشور را کسب کرده است. مدیرکل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس آذربایجان شرقی همچنین از هوشمندسازی ۵۰۰ کلاس درس با تلویزیون‌های هوشمند از طریق مشارکت‌های مردمی خبر داد. صادقی تأکید کرد: «رویکرد آموزش و پرورش آذربایجان شرقی در نهفت توسعه عدالت آموزشی فقط ساخت مدرسه نیست، بلکه توسعه فضاهای آموزشی در کنار ارتقای کیفیت یادگیری دنبال می‌شود؛ به همین دلیل در کنار اجرای پروژه‌های مدرسه‌سازی، برنامه‌هایی همچون جذب بازماندگان از تحصیل، حمایت از دانش‌آموزان دارای افت تحصیلی، توانمندسازی معلمان، توسعه هنرستان‌ها، هوشمندسازی کلاس‌ها و آموزش مهارت‌های نوین نیز در دستور کار قرار گرفته است. این رویکرد در گزارش عملکرد استان نیز به‌عنوان حرکت همزمان در مسیر «توسعه فضا» و «ارتقای کیفیت آموزشی» ارائه شده است.»

فروش قارچ؛ تصمیمی که باید پیش از برداشت گرفته شود

همراه شود. ظرفیت واقعی برداشت، کیفیت کمپوست، شرایط سالن، میزان فروش، مقدار برگشتی و زمان وصول مطالبات از جمله اطلاعاتی هستند که ثبت و تحلیل آنها می‌تواند برنامه دوره‌های بعدی را دقیق‌تر کند. او همچنین ایجاد یک ساختار داده‌محور برای گفت‌وگو میان تولیدکنندگان، توزیع‌کنندگان، صنایع تبدیلی و کارشناسان را ضروری می‌داند؛ ساختاری که بتواند وضعیت عرضه و تقاضا را بررسی و برای مشکلات مشترک راهکارهای اجرایی ارائه کند.

هاگ: پستری برای دانش صنعت قارچ

به گفته نادری، دسترسی به اطلاعات تخصصی و استفاده از دانش مدون نیز می‌تواند به تصمیم‌گیری فعالان این حوزه کمک کند. در همین زمینه، هاگ دانشنامه صنعت قارچ ایران» با هدف گردآوری و ارائه اطلاعات تخصصی مرتبط با صنعت قارچ شکل گرفته است. نادری با اشاره به «هاگ دانشنامه قارچ (hagg.ir)» می‌گوید این مجموعه می‌تواند به‌عنوان یک مرجع اطلاعاتی برای فعالان این صنعت مورد استفاده قرار گیرد. دانشنامه قارچ هاگ (hagg.ir) نیز با همین رویکرد، بر اهمیت دسترسی به دانش و اطلاعات تخصصی در زنجیره صنعت قارچ تأکید دارند.

فروش موفق از قبل از تولید آغاز می‌شود

نادری در جمع‌بندی صحبت‌های خود می‌گوید: «استراتژی فروش به معنای حذف کامل نوسانات بازار نیست؛ بلکه به معنای آمادگی بهتر برای تصمیم‌گیری در شرایط متغیر است. تولیدکننده‌ای که پیش از شروع دوره تولید بداند چه محصولی، برای چه مشتری‌ای و با چه شرایطی عرضه خواهد کرد، می‌تواند تصمیم‌های دقیق‌تری درباره تولید و سرمایه‌گذاری بگیرد.»

به اعتقاد او، آینده فروش قارچ به افزایش صرف ظرفیت تولید وابسته نیست، بلکه هماهنگی میان تولید، بازار، کانال، کنترل هزینه و شناخت مشتری است که می‌تواند زمینه فروش پایدارتر و کاهش ریسک اقتصادی تولیدکنندگان را فراهم کند.



ریسک فروش را افزایش می‌دهد و تولیدکننده باید برای شرایط مختلف، مسیرهای جایگزین داشته باشد. قارچ (hagg.ir)» می‌گوید این مجموعه می‌تواند به‌عنوان یک مرجع اطلاعاتی برای فعالان این صنعت مورد استفاده قرار گیرد. دانشنامه قارچ هاگ (hagg.ir) نیز با همین رویکرد، بر اهمیت دسترسی به دانش و اطلاعات تخصصی در زنجیره صنعت قارچ تأکید دارند.

«قبل از شروع همکاری باید مقدار سفارش، زمان تحویل، استانداردهای کیفیت، معیار پذیرش یا برگشت محصول، نحوه پرداخت و سایر شرایط مشخص باشد، قرارداد فقط یک سند حقوقی برای زمان اختلاف نیست؛ بلکه می‌تواند به تولیدکننده کمک کند برنامه تولید، برداشت، نیروی کار، بسته‌بندی و حمل‌ونقل خود را دقیق‌تر تنظیم کند.»

داده باید جای تصمیم‌گیری صرفاً تجربی را بگیرد

نادری در ادامه بر اهمیت استفاده از داده در صنعت قارچ تأکید می‌کند. به گفته او، توزیع، قرارداد، کنترل هزینه و ارزشمند است، اما زمانی می‌تواند به تصمیم‌گیری دقیق‌تر منجر شود که با اطلاعات واقعی دوره‌های قبل

خبر

در صنعت پرورش قارچ، معمولاً تمرکز اصلی تولیدکنندگان بر افزایش راندمان، کیفیت کمپوست، خاک پوششی، کنترل بیماری‌ها و شرایط سالن است؛ اما به گفته مجید نادری، فعال صنعت کشاورزی و کارشناس هاگ (دانشنامه صنعت قارچ ایران) یک پرسش اساسی نباید به زمان برداشت موقوف شود: «محصول قرار است چگونه و به چه کسی فروخته شود؟»

نادری با تأکید بر اهمیت برنامه‌ریزی بازار می‌گوید: «استراتژی فروش قارچ دکمه‌ای باید هم‌زمان با روند تولید شکل بگیرد. تولیدکننده از ابتدا باید بداند چه مقدار محصول خواهد داشت، مشتری درشت چه کسی است، محصول با چه کیفیتی عرضه می‌شود و از چه کانالی قرار است به دست مصرف‌کننده برسد.»

به اعتقاد این کارشناس، یکی از اشتباهات رایج در بازار قارچ این است که تولیدکننده ابتدا محصول را تولید می‌کند و پس از برداشت به دنبال مشتری می‌گردد. در حالی که در یک مدل برنامه‌ریزی‌شده، ابتدا بازار و نیاز مشتری بررسی و سپس برنامه تولید تنظیم می‌شود. این تغییر رویکرد می‌تواند وابستگی تولیدکننده به شرایط لحظه‌ای بازار را کاهش دهد.

قیمت روز، تنها معیار فروش نیست

نادری با اشاره به اهمیت قیمت‌گذاری می‌گوید: «قیمت‌روز بازار نباید تنها معیار تصمیم‌گیری باشد. هزینه تولید، بسته‌بندی، حمل‌ونقل، میزان ضایعات، برگشتی محصول و زمان وصول مطالبات، همگی باید در محاسبه درآمد واقعی لحاظ شوند.»

او توضیح می‌دهد که ممکن است یک خریدار قیمت بالاتری پیشنهاد دهد، اما هزینه حمل بیشتر، برگشتی بالاتر یا تأخیر در پرداخت باعث شود در نهایت این معامله سود اقتصادی کمتری برای تولیدکننده داشته باشد. بنابراین انتخاب مشتری باید براساس مجموعه‌ای از عوامل انجام شود، نه صرفاً قیمت پیشنهادی.

از نگاه این کارشناس دانشنامه

هاگ، فروش قارچ می‌تواند از مسیرهای مختلفی مانند فروشگاه‌ها، رستوران‌ها و مراکز غذایی، بازارهای میوه و تره‌بار و صنایع تبدیلی انجام شود. هر یک از این کانال‌ها نیز نیازهای متفاوتی دارند. برای نمونه، فروشگاه‌ها معمولاً به بسته‌بندی مناسب، وزن مشخص، ظاهر یکپارچه و تحویل منظم نیاز دارند؛ در حالی که مشتریان رستورانی بیشتر به ثبات کیفیت و امکان سفارش‌های تکرارشونده توجه می‌کنند.

همه قارچ‌ها مشتری یکسان ندارند

نادری تأکید می‌کند که نباید تمام محصول تولیدی را با یک روش به‌فروش رساند. به گفته او، می‌توان محصول را براساس کیفیت و ویژگی‌های آن به چند مسیر مختلف هدایت کرد. قارچ ممتاز می‌تواند مشتری تخصصی خودش را داشته باشد، محصول متوسط عمومی‌شود و وارد شبکه فروش عمومی شود و بخشی از محصول که برای عرضه نیازمند بسته‌بندی، در صورت وجود شرایط لازم، به سمت صنایع تبدیلی هدایت شود. بنابراین هر درجه محصول باید مشتری، بسته‌بندی و شرایط فروش متناسب با خود را داشته باشد.» او معتقد است وابستگی کامل به یک مشتری یا یک بازار،