

معاون فنی مرکز سلامت محیط و کار وزارت بهداشت گفت: «اگر چه بیماری کرونا کنترل شده و شاخص‌ها هم نزولی هستند، اما باید بپذیریم که همچنان با شرایط کرونایی و خطر همه‌گیری سایر بیماری‌های تنفسی مواجه هستیم». محسن فرهادی با اشاره به بازگشایی مدارس از مهرماه بر رعایت بهداشت فردی تأکید کرد و افزود: «شستن دست‌ها، رعایت نظافت به‌ویژه در سرویس‌های بهداشتی و شیرآلات و سطوح مشترک پراستفاده مانند دستگیره‌های در و سطوح نیمکت‌ها ضروری است». وی استفاده از ماسک توسط دانش‌آموزان و اولیای مدارس را ضروری خواند و گفت: «اگر از زمان تزریق آخرین دوز واکسن اولیا و مسئولان مدرسه ۶ ماه گذشته باشد حتماً باید دوز یادآور را تزریق کنند».

معاون فنی مرکز سلامت و محیط کار وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی گفت: «با توجه به اینکه در شرایط همه‌گیری کرونا قرار داریم، استفاده از ماسک در مدارس و مراکز آموزشی اجباری است». محسن فرهادی تأکید کرد: «رعایت دستورالعمل‌های بهداشتی از جمله استفاده از ماسک و شست‌وشوی مرتب دست‌ها با آب و صابون یا مواد ضدعفونی‌کننده از سوی دانش‌آموزان، دانشجویان، معلمان و اساتید باید در اولویت قرار گیرد».

استفاده از ماسک
در مدارس و مراکز
آموزشی الزامی
است

نیاز به شناسایی مزیت‌های اقتصادی غیر معدنی در شهرستان ما

تهدیدهای اقتصادی برای سیرجان فرصت است

حسام الدین اسلاملو



و صادرات آن به دیگر نقاط کشور و حتا جهان است. «زیره به کرمان بردن» ضرب‌المثلی قدیمی‌ست که نشان از کار بی‌پهوده اقتصادی و تجاری کردن است. اینکه محصولی را برای فروش به دیاری ببری که خودش آن را تولید می‌کند. اما در سال‌های گذشته این اتفاق عجیب در سیرجان کم و بیش افتاد. بسته‌بندی‌های شکل قوتوهای رنگارنگ با روکش شکلات از جمله محصولاتی بود که از شهرهای بزرگ به سیرجان آمد و در فروشگاه‌های به اصطلاح لاکچری به فروش رسید!

همچنین است ماجرای صنعت بسته‌بندی پسته. پسته‌های که به صورت خام و قلمای یا قیمتی ارزانتر از سیرجان صادر می‌شود و بعد با برشته شدن و بسته‌بندی‌های کوچک هر دانه ۲ هزار تومان یا بیشتر به خودمان فروخته می‌شود!

بدون شک اگر سر همین رشته را بگیریم و در شاخه‌های مختلف به آن بنگریم، متوجه می‌شویم که این رشته سر دراز دارد و برای تولیدات دیگر سیرجان مثل گلیم، کیف‌گلیم، بادام، تولیدات معدنی و... هم صدق پیدا میکند. چرا در صنعت بسته‌بندی این قدر ضعیف عمل کردیم و اجازه دادیم کالایی که مال ماست را سود ناشی از ارزش افزوده‌اش را دیگران ببرند؟

هنوز هم دیر نشده. در مثال بسته‌بندی پسته برشته حتماً قیمت تولید محصول نهایی در سیرجان ارزان‌تر از تولید همان محصول در تهران است. بنابراین در صورت جدی گرفتن سرمایه‌گذاری می‌توان موفق عمل کرد. اتفاقی که در گلیم هم باید بیفتد. حیف نیست

اقتصاد بدون نفت از روزگاری در کشور ما مطرح شد که در دوران نخست وزیری دکتر محمد مصدق به خاطر پافشاری بر حق و حقوق ایران، از سوی کشورهای غربی تحریم شدیم و در فروش نفت به بن بست رسیدیم. آن روز بود که دستگیرمان شد این تک محصولی بودن در تجارت جهانی برای ایران چقدر آسیب زا و لنگ در هواست. و امروز هم با گذشت هفتاد سال از آن روزگار باز هم با تحریم نفت و محصولات معدنی باز از همین سوراخ نیش می‌خوریم.

این یعنی همه‌ی سال‌ها خیز بزرگی برای حل این مشکل که برنداشتیم هیچ، حتا اجازه دادیم بازار جهانی‌مان را رقیب منطقه‌ای تصاحب کنند. این مشکل کشوری، در سیرجان به عنوان یک شهر با اقتصاد معدنی-تولیدی نمود عینی‌تری دارد. مگر فلاح مدیرعامل گهرزمین در نشست با رسانه‌ها از تولیدات این شرکت و فروش نرفتشان بر اثر تحریم‌ها گلایه نداشت؟

یک بخش از راه حل قاعدتاً از حیطة اختیار مسوولان شهرستان و استان بیرون است و در حوزه‌ی مسوولیت دیپلماسی دولت مرکزی است که ببیند چرا نمی‌تواند از نیاز بازار اروپا به گاز و خلاق آن بهره‌بردار و گاز ایران را برای فروش به فرنگ بفروشد و سود سرشار ببرد یا چرا از میدان‌های مشترک گاز و نفت ایران با کشورهای عربی سر ایران بی‌کلام ماند.

اما آنچه در حیطة مدیران شهری و استانی است، شناسایی راه‌های کسب درآمد و تنوع محصول با ارزش افزوده

خبر

به بیان انتشار کتاب "این نیز بگذرد" اثر محمد کرام‌الدینی؛

سیرجان در دهه‌های سی و چهل

سال ۱۳۳۴ در زیر یکی از قبه‌های گلی اتاقی، در خانه‌ای از جنس خشت خام و کاه‌گل‌اندود در یکی از کوچه‌های خاکی شهر سیرجان، بنا به رسم زمانه، روی پشته‌ای خاک رس، دیده به روشنی جهان گشوده و کودکی‌اش را در زیر سقف‌های گنبدی گذرانده است. نقل کرده که درون اتاق رو به سقف دراز می‌کشیده، چشم در درزهای بین خشت‌های سقف می‌چرخانده و با گردش در میان آن‌ها در کوچه‌های خیال غرق و گم می‌شده و به خواب می‌رفته است. هرگز فراموش نمی‌کند روزی را که در همان عالم کودکی برای اولین بار قدم به اتاقی گذاشته که سقفش تیرآهنی، سفیدکاری و مسطح بوده: "خدا می‌داند چه اندازه می‌ترسیدم که سقف بر سرم فرود آید".

این‌ها یک نمونه‌ی بسیار عالی از توصیف سبک زندگی و معماری زیبای اجری خشتی قدیم با بادگیرها و سقف‌های زیبای گنبدی‌اش در شهر سیرجان قدیم است از زبان همشهری‌مان محمد کرام‌الدینی.

کتاب «این نیز بگذرد» خاطرات نویسنده‌ی سیرجانی دکتر محمد کرام‌الدینی از گذر روزهای کودکی‌اش در سیرجان بین سال‌های ۱۳۳۷ تا ۱۳۴۲ است. سال‌هایی که سیرجان نسبت به امروز کوچک‌تر، کم جمعیت‌تر و کم امکانات‌تر بود. می‌توان بوی خوش روزهای شیرین کودکی را که از میان سطرهای این کتاب می‌تراود حس کرد و طعم ندای سرخوش، درخشان و امیدوارانه‌ی کودکی را که در پی کشف جهان و کسب تجربه‌های زندگی است از میان واژه‌های آن چشید.

کتاب در کمال ایجاز، ۲۵ خاطره‌ی کودکی نویسنده را از سیرجان قدیم پیش روی خواننده می‌گذارد و دست خواننده را می‌گیرد تا همراه با نویسنده در کوچه پیس کوچه‌های سیرجان قدیم و کودکی‌های نویسنده قدم بزند.

دکتر محمد کرام الدینی پژوهشگر، مترجم، مؤلف و معلم ایرانی؛ نویسنده و مترجم مقالات و کتاب‌های علمی آموزشی، از جمله کتاب‌های درسی رسمی علوم تجربی و زیست‌شناسی دوره‌های مختلف تحصیلی کشور و نیز روزنامه‌نگار علم است.

کتاب خاطرات او از سیرجان قدیم را نشر مرکز کرمان‌شناسی منتشر کرده است.

مثل محیط زیست و منابع طبیعی استعلام لازم را بگیرد که فلان سرمایه‌گذار با فلان طرح آمده و اینجا برای امکان استقرارش مناسب است یا نه؟ دور زدن این استعلام اگر چه شدنی بوده و هست اما موجب میشود همان اول کار خشت اول یک صنعت در سیرجان کج گذاشته شود و مردم همسایه با آن همدلی و همراهی نداشته باشند و انواع بحران اجتماعی برای تولیدکننده ایجاد شود که خود موجبات ناامیدی و شکست یا جابه‌جایی نهایی آن کارگاه تولیدی در سیرجان و از سیرجان به شهری دیگر است.

ارائه تسهیلات به صاحبان ایده و کمک به سرمایه اولیه آن‌ها از سوی دولت نیز می‌تواند دلگرم کننده باشد.

برای فراهم شدن شرایط دریافت تسهیلات نهایت همکاری را داشته باشید. مدیران ادارات شهرستان باید سعی کنند برای ایده‌پردازان و سرمایه‌گذاران فرش قرمز پهن کنند برای راه اندازی کارگاه‌ها و کارخانه‌های تولیدی و در حد اقل زمان مجوزش را صادر کنند و زمین مناسب و امکاناتش را با بهترین حالت و روش در پیشبرد کار موثر است.

در این زمینه البته عدم مجاورت طرح با شهرکهای مسکونی مهم است. جامعایی درست به ویژه طرح‌هایی که آلودگی هوا یا آلودگی صوتی دارند خیلی در پیشبرد کار موثر است.

نباید اشتباهی که در منطقه ویژه اقتصادی شد تکرار شود. همه جوانب و شرایط محیط زیستی طرح‌های دارای آلاینده نیاز به بررسی دارد. اداره مربوط به یک سرمایه‌گذاری در توسعه‌ی متوازن باشد.

که شاید بتوان روی تولید فالوده سنتی آماده در بطری‌های کوچک به سبک آبیوم‌های صنعتی، سرمایه‌گذاری کرد و به عنوان صادرکننده این محصول به کل کشور و حتا جهان، به سود سرشار رسید؟

اما آیا شرایط برای اجرای چنین ایده‌هایی و جذب سرمایه‌گذار در سیرجان مهیا است و مشکلات واحدهای تولیدی توسط مسوولان رفع شده؟

در سیرجان دستگاه‌های مرتبط با صدور مجوز فعال هستند و حتا از واحدهای تعطیل بازدید می‌کنند با هدف راه‌اندازی دوباره اما هنوز آن روایتی که باید در سرمایه‌گذاری و ایجاد واحدهای تولیدی در شهرستان به وجود نیامده است.

شاید به خاطر سنگ‌هایی ست که سر راه هر سرمایه‌گذاری ایجاد می‌شود. از موش دواندن رقیبان تا بروکراسی سنگین اداری و کاغذبازی‌های دیوانه

رشته و زمینه حتماً باید از اداره هایی

گلیم شهر جهانی گلیم در جهان با بسته بندی ترکیه و لوگوها و آرمها و نشان‌های آنان عرضه شود؟ همین بهانه‌ای است که به سراغ شناسایی مزیت‌های اقتصادی سیرجان برویم. مزیت اقتصادی به تولید محصولی می‌گویند که قیمت تمام شده‌ی تولیدش در یک مکان کمتر از تولید همان محصول مشابه در مکان‌های دیگر است.

برای مثال مطمئناً سرمایه‌گذاری روی صنایع بسته‌بندی محصولاتی مثل پسته، بادام، قوتو، گلیم و... در سیرجان به ارزش افزوده محصول در فروش نهایی کمک شایانی می‌کند و به هنوز هم دیر نشده. در مثال بسته‌بندی پسته برشته حتماً قیمت تولید محصول نهایی در سیرجان ارزان‌تر از تولید همان محصول در تهران است. بنابراین در صورت جدی گرفتن سرمایه‌گذاری می‌توان موفق عمل کرد. اتفاقی که در گلیم هم باید بیفتد. حیف نیست

موضوع توجه به مزیت نسبی در اقتصاد سیرجان فقط هم متوجه محصولات ذکر شده در بالا نیست. حتا می‌توان در همین باره دست به ابتکارات دیگری هم زد. مثلاً آیا کسی تاکنون فکر کرده

در پاسخ به ناراضیاتی جمعی از شهروندان بابت دیر آماده شدن لباس فرم برخی دانش آموزان؛

توضیحات و روشنگری مدیران تولیدی مهر و ماه

مصطفی کریمی

چند روز پیش تماس های متعددی از طرف تعدادی از همشهریان با نشریه سخن تازه برقرار شد با این مضمون که هر روز جمعیت بسیار زیادی مقابل تولیدی مهر و ماه جمع شده و خواهان تحویل گرفتن لباس فرم فرزندانشان هستند. لباس فرمی که پول آن را هم پرداخت کرده اند و با وجود آغاز مهر ماه و فصل بازگشایی مدارس، هنوز لباس فرم بچه ها آماده نشده و تولیدی مهر و ماه پاسخگوی مردم نیست و در ادامه انتقادی نیز متوجه مدیر آموزش و پرورش سیرجان کرده بودند که نظارتشان بر کیفیت دوخت، قیمت و نحوه توزیع لباس فرم مدارس بسیار ضعیف بوده است.

شب گذشته منصوره انتظام رضوی و سعید شهبایی، مدیران تولیدی مهر و ماه طی تماسی با سخن تازه از خیرنگار ما دعوت کردند که به این تولیدی برود، وضعیت کار را از نزدیک ببیند و همچنین توضیحات و روشنگری این تولیدی را در پاسخ به انتقاد همشهریان منتشر کند. آنچه در ادامه می‌خوانید حاصل گفتگوی بامدادی سخن تازه با مدیران تولیدی مهر و ماه است:

■ سلام ضمن عرض خسته نباشید بفرمایید چرا با گذشت ۵ روز از مهرماه هنوز لباس فرم برخی دانش آموزان آماده نشده است؟ سلام و عرض ادب اولاً ببخشید که این موقع شب شما را به تولیدی مان دعوت کردیم چون در بقیه ساعات شبانه روز ما درگیر تولید هستیم و اینجا اینقدر شلوغی می‌شود که عملاً امکان مصاحبه وجود نداشت و به همین علت پس از نیمه شب امکان گفتگو و بازدید شما فراهم بود.

ببینید دیر آماده شدن لباس فرم برخی دانش آموزان دلایل متعددی داشت. اول آنکه بسیاری از تولیدی‌های بزرگ پارچه در کشور که عمدتاً در تهران هستند بدلیل شرایط کرونایی دو سال قبل آسیب‌های جدی دیده و مثل سابق نمی‌توانستند در مقیاس انبوه، پارچه‌های مناسب لباس فرم را آماده داشته باشند زیرا وضعیت بیماری کرونا هنوز به طور کامل مشخص نشده بود. دلیل دیگرش این بود که ما در سیرجان هم تقریباً همین وضع را شاهد بودیم یعنی



کنیم و از طرفی دو سال کرونا نیز تا جایی که توانست کم ما و دیگر تولیدکنندگان را خم کرد. مجبور بودیم همین پولهایی که از والدین دریافت میکنیم را به حساب تولیدی تهران واریز کنیم تا آنها به همان اندازه واریزی مان، پارچه ارسال کنند.

■ برخی از همشهریان نظرشان این بود که است؟ یعنی چقدر زمان می‌برد که این لباس کرده و حالا حق اشن هست و باید پاسخگو باشد. در این مورد چه نظری دارید؟

این حرف درستی نیست. ببینید ما در مجموع در سطح شهر سیرجان حدود ۲۴ تولیدی فعال داریم که با نظر مدیرآموزش و پرورش، سفارش لباس فرم ما باید بصورت عادلانه ای بین این تولیدی‌ها تقسیم می‌شد. از مجموع ۷۰ هزار دانش آموز تنها ۸ هزار لباس فرم سهم تولیدی مهر و ماه شده است. پس ببینید که ما زیاده خواه نیستیم. البته این نکته را هم نباید فراموش کنیم که برخی از مدیران مدارس، کیفیت پارچه و نوع دوخت برخی تولیدی‌ها را ترجیح می‌دهند.

■ برای سال آینده برنامه تان چیست. چه راهکاری برای مرتفع شدن مشکلات اینچنینی مدنظر تان است؟ ما تا کنون بیش از ۷ جلسه با مدیران آموزش و پرورش، اداره صمت، اتاق اصناف و مدیران سایر تولیدی‌های سیرجان برگزار کرده ایم و خوشبختانه تصمیم‌های مهمی اتخاذ شده است همگی عزممان را جزم کرده ایم که در

تا اوایل مردادماه هنوز معلوم نشده بود که مدارس بصورت حضوری بازگشایی می‌شوند و یا همچنان کلاس‌ها بصورت آنلاین برگزار می‌شود و به همین دلیل مدیران مدارس هم تکلیفشان روشن نبود که از والدین بخواهند لباس فرم آماده کنند یا نه

■ روال تولید لباس فرم‌ها به چه شکل است؟ یعنی چقدر زمان می‌برد که این لباس فرم‌ها آماده شوند

همین طور که امشب مشاهده می‌کنید همکاران ما همچنان مشغول کار تولید هستند و بصورت سه شیفت و شبانه روزی در حال فعالیت هستیم. از روز ۵ مرداد، تازه به ما اطلاع داده شد که امسال لباس فرم نیاز هست و ما هم مراجعه‌کنندگان به تولیدی را اولویت بندی کردیم. تا اول مهر نهایت تلاش خودمان را انجام دادیم و لباس بیش از ۷۰ درصد دانش آموزان را تهیه کرده و تحویل دادیم.

■ پس تکلیف بقیه بچه‌ها چه می‌شود؟ منظورم همان ۳۰ درصد باقی مانده است کمتر از ۳۰ درصد باقی مانده اند و طبق جلسه ای که با مدیر محترم آموزش پرورش شهرستان جناب آقای دکتر عزت آبادی پور داشتیم، مقرر شد نهایتاً تا ۱۵ مهرماه این قضیه بصورت کامل جمع شود و تعداد اندک لباس فرم‌های باقی مانده تحویل داده شوند.

■ اوایل صحبت تان به تولیدی‌های عمده پارچه کشور اشاره کردید، نمی‌شود پارچه مورد نیازتان را از جای دیگری خریداری کنید که زودتر به دست تان برسد؟

رویکرد مدیر محترم آموزش و پرورش این است که لباس فرم‌ها با نازلترین قیمت و بهترین کیفیت ممکن، به دست مردم برسد و ما هم چون قیمت مصوب آموزش و پرورش را رعایت کردیم و همچنین نمی‌توانسته و نمی‌خواستیم کیفیت پارچه‌ها پایین باشد. با تولیدی‌های عمده که پارچه را با کیفیت و قیمت مناسبی عرضه می‌کنند وارد مذاکره شدیم، سفارش دادیم و مرحله به مرحله تحویل گرفتیم.

■ چرا مرحله به مرحله. خوب بصورت یکجا کل پارچه مورد نیاز را سفارش می‌داید؟ ما یک تولیدی خودگردان هستیم. توانایی مالی آنچنانی نداریم که بتوانیم پول آن همه پارچه را یکجا به حساب تولیدی تهرانی واریز

