Bảo đảm an toàn khi đón học sinh tựu trường

Theo kế hoạch năm học 2021 - 2022 do UBND tỉnh vừa ban hành, học sinh các cấp học phổ thông sẽ tựu trường vào ngày 23/8, trẻ em mầm non tựu trường ngày 1/9; các trường sẽ khai giảng ngày 5/9 để chủ động tiến độ chương trình và phù hợp với tình hình dịch bệnh tại địa phương. Ngành Giáo dục đã chủ động phối hợp với các địa phương tập trung chuẩn bị các điều kiện, nhất là các phương án, biện pháp phòng, chống dịch bệnh, bảo đảm an toàn cho học sinh và cán bộ, giáo viên.

Trung tâm Y tế huyện Hưng Hà chuyển các công dân đang cách ly tập trung tại Trường THCS Phạm Đôn Lễ (Hưng Hà) về khu cách ly tập trung của huyện, bàn giao lại mặt bằng, cơ sở vật chất cho nhà trường.

Tận dụng "thời gian vàng"

Trong thời gian vừa qua, huyện Hưng Hà có 35 trường học được trưng dụng làm khu cách ly tập trung để phòng, chống dịch Covid-19, trong đó có 33 trường mầm non và 2 trường tiểu học và THCS. Để bảo đảm an toàn khi đón học sinh tựu trường, Phòng Giáo dục và Đào tạo huyện đã xây dựng các phương án, kịch bản, sẵn sàng ứng phó với mọi tình huống có thể xảy ra. Ông Đinh Bá Khải, Trưởng phòng Giáo dục và Đào tạo huyện Hưng Hà cho biết: Đối với 2 trường tiểu học và THCS, Phòng đã phối hợp với chính quyền các xã bàn giao cơ sở vật chất cho các nhà trường trước ngày 20/8. Trong đó, phải thực hiện việc tổng vệ sinh, phun khử khuẩn trong và ngoài nhà trường; đồng thời, kiểm tra, khắc phục, sửa chữa những trang thiết bị bị hỏng trong thời gian được trưng dụng làm khu cách ly để các nhà trường yên tâm bước vào năm học mới. Đối với các trường mầm non, chúng tôi cũng đề nghị chính quyền các xã thực hiện tương tự như 2 xã trên và bàn giao cuối tháng 8/2021. Về phương án, kịch bản cho các hoạt động giáo dục, Phòng Giáo dục và Đào tạo huyện dự kiến đối với học sinh tiểu học, các em sẽ học cả ngày nhưng chưa tổ chức ăn bán trú; đối với cấp THCS, ngoài học chính khóa buổi sáng, các nhà trường sẽ tận dụng khoảng "thời gian vàng" do tình hình dịch bệnh trên địa bàn tỉnh đang được kiểm soát tốt để tổ chức thêm 3 buổi học chính khóa/tuần vào buổi chiều. Các nhà trường sẽ thực hiện nghiêm các biện pháp phòng, chống dịch để bảo đảm an toàn sức khỏe cho cả thầy và trò.

Cũng giống như huyện Hưng Hà, hiện nay ngành Giáo dục huyện Tiền Hải cũng xây dựng các phương án vừa bảo đảm phòng, chống dịch hiệu quả vừa tổ chức tốt các hoạt động giáo dục, tùy theo tình hình diễn biến của dịch bệnh. Ông Lương Chiến Thành, Trưởng phòng Giáo dục và Đào tạo huyện cho biết: Thực hiện chỉ đạo của Bộ Giáo dục và Đào tạo, từ ngày 23/8 học sinh tựu trường đến khi khai giảng năm học mới, tất cả các trường tiểu học, trường THCS, trường tiểu học và THCS trên địa bàn huyện sẽ tổ chức dạy học 2 buổi/ngày để tận dụng khoảng "thời gian vàng" kiểm soát tốt dịch bệnh. Trong đó, đối với tiểu học, huyện yêu cầu chưa tổ chức thực hiện ăn bán trú; đối với cấp THCS, tùy tình hình, điều kiện của từng trường, các nhà trường sẽ sắp xếp số lượng buổi học chính khóa bảo đảm thực hiện đúng kế hoạch của Bộ Giáo dục và Đào tạo. Về nội dung chương trình giáo dục, yêu cầu các nhà trường vừa dạy về nội quy, quy định của nhà trường, đồng thời chú trọng dạy chương trình cốt lõi, trọng tâm, sẵn sàng chuyển sang hình thức dạy học trực tuyến nếu dịch bệnh diễn biến phức tạp.

Chuẩn bị tốt các điều kiện bảo đảm an toàn cho học sinh

Một vấn đề cũng được nhiều phụ huynh quan tâm mỗi khi bước vào năm học mới đó là việc phòng, chống tai nạn thương tích cho học sinh khi đến trường. Tại Trường Tiểu học Lê Hồng Phong (thành phố Thái Bình), nhà trường đặc biệt quan tâm vấn đề này, bởi hiện nay đối diện trường là công trình xây dựng dự án đầu tư xây dựng chỉnh trang khu tập thể 4 - 5 tầng phường Lê Hồng Phong. Cô giáo Hà Thị Xuân, Hiệu trưởng nhà trường cho biết: Đường Đào Nguyên Phổ là lối đi duy nhất vào Trường. Trong thời gian vừa qua, học sinh nghỉ học, có nhiều xe bồn lớn đi vào đường này để phục vụ thi công công trình. Tuy nhiên, để bảo đảm an toàn cho học sinh, cán bộ và giáo viên, nhà trường đã đề nghị chính quyền địa phương và chủ công trình thi công hạn chế tối đa các loại xe bồn, xe tải đi vào đường Đào Nguyên Phổ trong thời gian học sinh đi học, học ở trường và tan học. Đồng thời, bố trí, sắp xếp thời gian mỗi khối cách nhau 10 phút để phụ huynh thực hiện giãn cách khi đón con, không tập trung đông bên phía thi công công trình. Về hoạt động giáo dục, trước đây, do hạn chế về diện tích nên nhà trường phải mượn sân khu tập thể 4 - 5 tầng phường Lê Hồng Phong để học sinh học thể dục, hiện nay công trình đang thi công nên đã được sự đồng ý của Nhà thờ chính tòa Thái Bình (đường Trần Hưng Đạo), nhà trường sẽ cử giáo viên giám sát, hướng dẫn việc đưa đón học sinh khi các em học thể dục tại nhà thờ, bảo đảm an toàn trong quá trình di chuyển.

Bà Trần Thị Bích Vân, Phó Giám đốc Sở Giáo dục và Đào tạo cho biết: Các giải pháp ứng phó với dịch bệnh đã được Sở Giáo dục và Đào tạo chuẩn bị như: công tác dạy học trực tuyến; hỗ trợ cho các học sinh khó khăn; chuẩn bị kho học liệu để dạy học trên truyền hình... Đến thời điểm này, các trường học đã sẵn sàng cho năm học 2021 - 2022, phấn đấu hoàn thành mục tiêu vừa phòng, chống dịch hiệu quả vừa thực hiện tốt kế hoạch năm học.

ĐẶNG ANH

Thay đổi để thích ứng với trạng thái bình thường mới

Dịch Covid-19 diễn biến phức tạp khiến nhiều doanh nghiệp rơi vào cảnh lao đao do bị gián đoạn, đứt gãy chuỗi cung ứng; song cũng có không ít doanh nghiệp vẫn biết cách vượt qua, duy trì tăng trưởng. Công ty TNHH Hưng Thịnh Phát là một trong những doanh nghiệp tăng trưởng ổn định nhờ sự thay đổi đáp ứng yêu cầu vừa phòng, chống dịch vừa sản xuất, kinh doanh.

Công ty TNHH Hưng Thịnh Phát là doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh, dịch vụ bảo dưỡng, sửa chữa ô tô, xe máy trên địa bàn tỉnh. Hiện nay Công ty có 18 đại lý xe máy chính hãng của các thương hiệu như Honda, Yamaha, Suzuki, SYM, HK bike và 5 đại lý tiêu chuẩn 3S toàn cầu của các hãng xe hơi: Toyota, Hyundai, Nissan, Mitsubishi, MG. Bình quân mỗi năm Công ty bán ra thị trường khoảng 20.000 chiếc xe máy và gần 1.000 xe ô tô các loại.

Tuy nhiên, từ đầu năm 2020 dịch Covid-19 xuất hiện đã gây nhiều khó khăn cho hoạt động kinh doanh phương tiện giao thông của Công ty do thực hiện giãn cách xã hội, thu nhập của người dân bị giảm... Thực hiện chỉ đạo của Chính phủ, UBND tỉnh về vừa phòng, chống dịch vừa ổn định sản xuất, kinh doanh, Công ty TNHH Hưng Thịnh Phát đã triển khai nhiều biện pháp phòng dịch Covid-19 trong toàn hệ thống đại lý. Tất cả cán bộ, nhân viên thực hiện nghiêm khuyến cáo "5K" của Bộ Y tế. Các showroom trưng bày, phòng chờ khách hàng, xưởng chăm sóc, bảo dưỡng, sửa chữa ô tô, xe máy đều duy trì chế độ vệ sinh thường xuyên, gọn gàng, ngăn nắp và phun hóa chất khử khuẩn định kỳ 3 lần/tuần. Công ty cũng xây dựng kịch bản phương án ứng phó với các tình huống dịch Covid-19 để cán bộ, nhân viên thấy rõ trách nhiệm, biết việc và sẵn sàng tham gia dập dịch nếu có tình huống xấu phát sinh, tránh dịch Covid-19 lây lan ra cộng đồng.

Do chủ động thực hiện các biện pháp phòng, chống dịch Covid-19, cán bộ, nhân viên Công ty TNHH Hưng Thịnh Phát yên tâm làm việc, duy trì các hoạt động kinh doanh, dịch vụ chăm sóc khách hàng trực tiếp tại các đại lý. Ông Vũ Mạnh Hoàn, Tổng giám đốc Công ty TNHH Hưng Thịnh Phát cho biết: Để hỗ trợ người dân có nhu cầu mua sắm phương tiện giao thông mà không phải ra khỏi nhà nhằm hạn chế tiếp xúc góp phần phòng dịch hiệu quả, chúng tôi đã triển khai chương trình bán hàng giao xe máy tại nhà cho khách. Thực hiện chương trình này, toàn bộ hình ảnh các sản phẩm xe máy, giá bán và chính sách khuyến mãi của các đại lý đều được niêm yết công khai trên các website, trang mạng xã hội như Facebook, Zalo, Viber, Youtube... của doanh nghiệp để khách hàng tham khảo, lựa chọn. Công ty bố trí đội ngũ nhân viên marketing tư vấn trực tuyến giúp khách hàng có được đầy đủ thông tin, lựa chọn sản phẩm phù hợp với nhu cầu và điều kiện tài chính trước khi quyết định đặt mua qua hệ thống tổng đài hoặc trên website, trang mạng xã hội của Công ty. Trong 12 giờ, nhân viên đại lý sẽ đưa xe máy đến tận nhà bàn giao cho khách hàng và thanh toán linh hoạt theo 2 hình thức tiền mặt hoặc chuyển khoản. Anh Vũ Đức Tiến, thôn Tây Hồ, xã Hòa Bình, huyện Vũ Thư chia sẻ: Tôi rất thích phong cách phục vụ và dịch vụ bán hàng tại nhà cho khách hàng của Công ty TNHH Hưng Thịnh Phát vì giúp chúng tôi không mất nhiều thời gian tìm hiểu thông tin, mua sắm và tránh đến nơi đông người để phòng, chống dịch Covid-19.

Với chiến lược "thay đổi để thích ứng" trong bối cảnh dịch Covid-19 vẫn diễn biến rất phức tạp, Công ty TNHH Hưng Thịnh Phát còn đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin, đưa sản phẩm, dịch vụ đến gần với khách hàng hơn. Theo đó, Công ty đã ứng dụng công nghệ thực tế ảo tăng cường AR để lập trình xây dựng showroom ô tô 3D trên nền tảng internet, sử dụng đồng bộ các phiên bản cho PC, tablet, mobile. Với mô hình đại lý thực tế ảo này, khách hàng có thể tham quan showroom trưng bày, xem chi tiết các loại xe, thăm không gian xưởng dịch vụ bảo hành, sửa chữa của đại lý... và có thể liên hệ đặt mua xe mà không cần phải đến đại lý, cửa hàng. Đây thực sự là một bước tiến lớn trong việc ứng dụng công nghệ 4.0 vào hoạt động kinh doanh ô tô của Công ty TNHH Hưng Thịnh Phát mà không phải doanh nghiệp nào cũng làm được.

Ông Vũ Mạnh Hoàn cho biết thêm: Chúng tôi đầu tư xây dựng mô hình đại lý thực tế ảo trên không gian mạng để chủ động tiếp cận với khách hàng, phát triển thị trường không riêng ở địa bàn Thái Bình mà vươn ra các tỉnh, thành phố lân cận. Đây là xu hướng chủ đạo của các doanh nghiệp muốn phát triển trong thời kỳ công nghệ 4.0 bùng nổ. Đặc biệt, bối cảnh dịch Covid-19 diễn biến phức tạp hiện nay khiến việc đi lại, tiếp xúc của người dân bị hạn chế thì việc đi đầu xây dựng đại lý thực tế ảo là giải pháp rất phù hợp để thực hiện vừa phòng, chống dịch vừa duy trì ổn định sản xuất, kinh doanh hiệu quả, bền vững.

KHẮC DUẨN

Công ty TNHH Hưng Thịnh Phát giao xe cho khách hàng tại nhà trong 12 giờ sau khi đặt mua.

Chuyển đổi vật nuôi cho hiệu quả kinh tế cao

Thời gian qua, HTX chăn nuôi tổng hợp xã Đông Xuyên (Tiền Hải) đã đưa vào nuôi thí điểm nhiều loại con đặc sản như rạm, ốc bươu đen, chạch chấu... bước đầu cho hiệu quả kinh tế cao. Đây là mô hình "Dân vận khéo" tiêu biểu của địa phương trên lĩnh vực phát triển kinh tế đang được triển khai nhân rộng nhằm nâng cao thu nhập cho người chăn nuôi.

Ông Phan Văn Quang, thôn Quý Đức là một trong những thành viên tiêu biểu của HTX trong việc tìm tòi và đưa các giống mới vào chăn nuôi. Hiện ông dành phần lớn diện tích trong trang trại của gia đình để nuôi ốc bươu đen và nuôi rạm. Ông chia sẻ: Trước đây tôi chủ yếu chăn nuôi lợn, tuy nhiên hiệu quả kinh tế không cao do chi phí chăn nuôi lớn, hay xảy ra dịch bệnh nhất là sau khi xảy ra bệnh dịch tả lợn châu Phi tôi quyết định chuyển hướng sang nuôi những con đặc sản, truyền thống, nhu cầu thị trường cao, ít người nuôi. Do chưa có nhiều kinh nghiệm nên tôi thường xuyên tham khảo kỹ thuật nuôi qua tài liệu, sách, báo, đồng thời căn cứ vào môi trường, chất đất, điều kiện thời tiết của địa phương để có phương pháp nuôi phù hợp và tạo môi trường tốt nhất để các con vật nuôi phát triển. Ví dụ như khi nuôi ốc bươu đen cần phải tuân thủ nghiêm ngặt về vệ sinh môi trường. Ốc bươu chỉ sống được trong môi trường nước sạch, không ô nhiễm vì vậy nước ao phải sạch, tránh xa các nguồn nước thải, rác thải, tuyệt đối không được phun thuốc sâu, thuốc trừ cỏ trên bờ ao. Không được nuôi cùng ao với cá trắm đen, cá chuối hay nuôi vịt, ngan. Thời gian nuôi mỗi lứa ốc kéo dài khoảng 4 tháng, tuy nhiên một năm chỉ nên nuôi 2 lứa, tránh mùa đông lạnh, ốc gần như không phát triển. Nuôi ốc bươu chi phí đầu tư thấp bởi thức ăn là những thứ có sẵn trong vườn như lá sắn, xơ mít, bèo tấm, bèo cái, rau muống, thân cây chuối, cám gạo... Với diện tích 1.700m² ao nuôi ốc, giá thành trung bình từ 90.000 - 100.000 đồng/kg ốc thương phẩm, mỗi lứa ông Quang thu lãi hàng chục triệu đồng.

Ngoài nuôi ốc, ông Quang đưa vào nuôi thí điểm con rạm với diện tích khoảng 1.500m². Theo ông Quang: Nuôi con này khó ở chỗ nó rất hay bò khỏi khu vực nuôi. Để khắc phục tôi dùng gạch tráng men chắn xung quanh, đã thử nhiều vật liệu nhưng chỉ có gạch tráng men trơn nó mới không bò đi được. Tôi dùng cám tôm công nghiệp làm thức ăn cho rạm, trước khi mang cho ăn nên trộn với men vi sinh, men này sẽ theo thức ăn vào ruột của con rạm thải ra cùng với phân, men sẽ giúp phân hủy phân và giúp phân hủy thức ăn thừa góp phần làm sạch môi trường ao. Ngoài ra, định kỳ khoảng 1 tháng, tôi sử dụng bột vi sinh xử lý đáy ao để làm sạch môi trường ao nuôi. Rạm giống khi thả có trọng lượng khoảng 450 - 500 con/kg, sau 3 tháng có thể thu hoạch, trọng lượng hơn 100 con/kg. Đến nay, tôi đã nuôi được 2 lứa rạm, với giá bán trung bình từ 150.000 - 200.000 đồng/kg, gia đình thu về khoảng 40 - 50 triệu đồng/lứa.

Cũng giống như ông Quang, gia đình ông Trần Ngọc Trà - thành viên HTX cũng mới đưa vào nuôi thử nghiệm giống chạch chấu. Đây là giống chạch cổ, hiện còn rất hiếm trong môi trường tự nhiên do đánh bắt và ô nhiễm môi trường. Giá thành thị trường của chạch chấu rất cao từ 350.000 - 400.000 đồng/kg. Ông Trà cho biết: Qua nắm bắt thực tế, tôi thấy nhu cầu thị trường đối với con chạch chấu rất cao, đầu ra tốt, vì vậy tôi tìm hiểu và mua 3.000 con giống về thả trong ao nuôi kết hợp với tôm thẻ chân trắng. Hiện tại, chạch chấu phát triển tốt, sau 5 tháng có thể thu hoạch, con to nhất có thể đạt trọng lượng khoảng 0,8kg/con.

Theo ông Ngô Văn Duẩn, Giám đốc HTX chăn nuôi tổng hợp xã Đông Xuyên: Để nâng cao thu nhập cho các thành viên, thời gian qua, HTX triển khai đưa vào nuôi thí điểm một số giống mới như rạm, ốc bươu đen, chạch chấu, tôm thẻ chân trắng bằng công nghệ vi sinh... Trong quá trình nuôi, HTX thường xuyên tư vấn, giúp đỡ, hỗ trợ các thành viên về vốn, giống, kỹ thuật, tìm đầu ra cho sản phẩm. Từ hiệu quả bước đầu thu được HTX bắt đầu triển khai nhân rộng mô hình. Từ một mô hình ban đầu, đến nay trong HTX đã có 3 gia đình nuôi rạm; 7 gia đình nuôi tôm thẻ chân trắng bằng công nghệ vi sinh; nhiều hộ nuôi ốc bươu đen với số lượng khoảng 20 vạn con. Riêng mô hình nuôi chạch chấu mặc dù giá trị kinh tế tương đối cao, tuy nhiên chi phí ban đầu và kinh nghiệm chăn nuôi chưa có nhiều nên chúng tôi chỉ xây dựng trên một hộ với số lượng 3.000 con. Khi nắm chắc hơn về kỹ thuật và có thêm kinh phí đầu tư HTX sẽ triển khai nhân rộng mô hình. Song song với việc triển khai đưa vào nuôi các loại giống mới có giá trị kinh tế cao, HTX thường xuyên hỗ trợ, giúp đỡ các thành viên về kỹ thuật chăn nuôi; liên kết với các công ty, doanh nghiệp cung ứng thuốc thú y, thức ăn chăn nuôi bảo đảm chất lượng, ổn định đầu ra sản phẩm của thành viên HTX. Thời gian tới, HTX tiếp tục nghiên cứu hoàn thiện cơ chế hoạt động; xác định sản phẩm chủ lực; xây dựng thương hiệu cho các sản phẩm của HTX để nâng cao hiệu quả kinh tế và nâng cao thu nhập cho các thành viên HTX.

ĐÀO QUYÊN

Gia đình ông Trần Ngọc Trà mua 3.000 con chạch chấu giống về nuôi kết hợp với tôm thẻ chân trắng.