

سرپرست مدیریت ژئوپارک جهانی جزیره قشم به سرآمد می گوید:

نقش مهم جامعه محلی در ارتقای جایگاه ژئوپارک جزیره قشم



سرپرست مدیریت ژئوپارک جهانی جزیره قشم با اشاره به همکاری جامعه محلی روستائین همجوار سایت های ژئوپارک جزیره در مدیریت و توسعه پایدار این سایت ها بر نقش مهم آنها در حفاظت و ارتقای جایگاه ژئوپارک قشم تاکید کرد.

سجاد اشگرف در گفت و گو با خبرنگار اقتصاد سرآمد به نقش مهم جامعه محلی در ارتقا و توسعه مدیریتی ژئوپارک جهانی جزیره قشم اشاره کرد و گفت: یکی از مهمترین اقدامات صورت گرفته، بخش توانمندسازی زنان جامعه محلی به عنوان الگو بوده استبه گونه ای که این امر در بین سایر ژئوپارک‌های دنیا نیز به عنوان الگوی موفق مطرح شده است.سرپرست مدیریت ژئوپارک جهانی جزیره قشم در ادامه به همیاران ژئوپارک قشم اشاره کرد و بیان داشت: اختصاص درصدی از منابع درآمدی حاصل از فروش بلیط ورودی ژئوسایت های جزیره به جامعه محلی به‌عنوان یکی دیگر از مدل‌های موفق مشارکت در مدیریت ژئوسایت‌ها در دنیا، مورد توجه قرار خواهد گرفت.

این مقام مسئول در سازمان منطقه آزاد قشم، عنوان کرد: بر این اساس بخشی از درآمد حاصل از ورود گردشگران به سایت های مختلف ژئوپارک در روستاهای همجوار همان سایت به منظور توسعه و رونق اقتصادی آنها هزینه خواهد شد.اشگرف در ادامه گفته های خود، خاطر نشان ساخت: همیاران ژوپارک قشم در قالب شبکه‌ای منسجم فعالیت های خود را در راستای مدیریت ژئوپارک قشم تحت نظارت سازمان منطقه آزاد قشم به خوبی پیش می برند.

وی با تاکید بر ضرورت توسعه همیاران ژئوپارک قشم، اظهار داشت: بر اساس برنامه ریزیهای صورت گرفته به زودی، دوره آموزشی ویژه جوامع محلی روستائین واقع در محدوده ژئوپارک برگزار خواهد شد که امیدواریم با این اقدام شاهد گسترش همیاران ژئوپارک باشیم.

این مقام مسئول در سازمان منطقه آزاد قشم در ادامه گفته های خود به اهمیت و نقش مهم دیهاری ها و شوراهای توسعه پایدار ژئوپارک قشم و مدیریت آن تاکید کرد و گفت: تجربه های بین المللی حاکی از نقش مؤثر همکاری جوامع محلی در ارتقای وضعیت ژئوپارک ها در جنبه های مختلف است.به گفته سرپرست مدیریت ژئوپارک جهانی جزیره قشم ، شبکه دیهاران ژئوپارک قشم به عنوان یکی از ستون های اصلی ژئوپارک توسط کارشناسان مدیریت ژئوپارک قشم به طور مرتب از نظر میزان مشارکت و کیفیت عملکرد مورد ارزیابی قرار می گیرند و گریدهای اختصاصی به آنها اعطا خواهد شد.ژئوپارک قشم دارای ژئوسایت های مختلفی است که هریک دارای ویژگی بارز زمین شناسی به همراه آداب و رسوم محلی و فرهنگ است که از مهمترین ژئوسایت ها می توان به ژئوسایت دره شور، تنگه چاهکوه، دره ستاره ها، دره تندیس ها، خلیج دلفین ها، جنگل های حرا، ساحل تخم گذاری لاکپشت ها در شیب دراز اشاره کرد. ژئوپارک قشم به واسطه افق شدن در منطقه راهبردی خلیج فارس از اهمیت بالایی برخوردار است و از طرف دیگر، این ژئوپارک به دلیل قرار گرفتن بین ژئوپارک های شرق آسیا و اروپا جایگاه خاصی در منطقه و بین ژئوپارک ها پیدا کرده است.



گروه راهبردی- مرتضی فاخری - در جغرافیای متلاطم خاورمیانه، جایی که آتش جنگ نه تنها خشکی، که مسیرهای حیاتی تجارت جهانی را نیز در هاله‌ای از دود و ابهام فرو برده، صنعت حمل‌ونقل دریایی در کوران آزمونی سرنوشت‌ساز قرار گرفته است. شرریان‌های اقتصادی به هم پیوسته‌ای چون تنگه‌های هرمز و باب‌المندب کنه روزگاری نماد جریان روان کالا بودند، اکنون به عرصه‌ای برای رویارویی و پیش‌بینی‌ناپذیری بدل شده‌اند. در این میدان پرتنش، پرسشی بنیادین در تالارهای مدیریت بزرگ‌ترین ناوگان‌های جهان طنین‌انداز است: در جهانی که زنجیره‌های تأمین هر روز با بحرانی تازه دست‌به‌گریبان‌اند، رمز برتری در گرو انباشتن شمار بیشتری از کشتی‌ها بر سطح آب‌هاست، یا در ارائه‌ی خدماتی جامع‌تر، منعطف‌تر و ارزش‌آفرین‌تر برای مشتریانی که در گرداب عدم‌قطعیت سرگردان‌اند؟ پاسخ به این پرسش، نه فقط سرنوشت غول‌های این صنعت، که معماری نظم نوین تجارت جهانی را در دهه‌های پیش رو رقم خواهد زد.

دکتر مرتضی فاخری به سرآمد نوشت: تقابل این دو پارادایم، یعنی محوریت «ظرفیت فیزیکی» در برابر محوریت «کیفیت و یکپارچگی خدمات»، به روشنی در مسیرهایی که بازیگران اصلی این صنعت در پیش گرفته‌اند، قابل ردیابی است. گروهی از کشنگران، بر این باورند که در جهانی سرشار از شوک‌های پیش‌بینی‌ناپذیر، افسار پیروزی در گرو گسترش بی‌امان و بی‌وقه‌ی ناوگان است. این استراتژی که ریشه در نگرشی کُنی به قدرت دارد، بر این گزاره استوار است که «حجم» به مثابه سپری در برابر نوسانات بازار عمل می‌کند. در این دیدگاه، در اختیار داشتن بیشترین ظرفیت جابه‌جایی کالا، که در قالب مفهومی به نام «ظرفیت مؤثر» - عاری از هر گونه وابستگی به نام‌های تجاری و شامل عواملی چون تراکم بنادر، سرعت سرویس دهی و مسیرییابی هوشمندانه - معنا می‌یابد، اهرم فشاری بی‌بدیل در برابر مشتریان و رقبا محسوب می‌شود. طرفداران این رویکرد، سرمایه‌گذاری‌های کلان خود را صرف افزایش شمار کشتی‌های نو و ارتقاء زیرساخت‌های فیزیکی می‌کنند تا در بازار انحصاری و در زمان بحران، قدرت چانه‌زنی خویش را به حداکثر برسانند.

در سوی دیگر این میدان، قطب مقابل این تفکر قرار دارد که با تیزبینی تمام، اعلام می‌دارد «گستر دگی، حد و مرزی ناپیدا دارد». این نگاه که حاصل تأملی عمیق بر ماهیت اختلالات مرکب عصر جدید است، توسعه‌ی بی‌حساب ظرفیت را نه یک مزیت، که به مثابه تله‌ای خطرناک قلمداد می‌کند. از منظر این رویکرد، هر واحد ظرفیت اضافی، در مواقع رکود با تغییر مسیرهای اجباری، به یک بدهی سنگین و هزینه‌ی سرباری تبدیل می‌شود که سودآوری را نشانه می‌رود. بدین ترتیب، این گروه با مهار و سواس گونه‌ی ظرفیت، تمام توان خود را بر سودآوری پایدار، کارایی عملیاتی و مهم‌تر از همه، گسترش زنجیره تأمین یکپارچه و شبکه‌ای از خدمات لجستیکی مکمل متمرکز می‌سازند. در این چارچوب

می‌شود که با توسل صرف به تعداد و تناژ شناورها، قابل حصول و تقلید نیست.

سرمایه‌گذاری‌های کلان و روزافزون در فناوری‌های دیجیتال نیز این تمایز را بیش از پیش عیان می‌سازد. بسیاری از خطوط کشتیرانی پیشرو، در حال مدرن‌سازی سیستم‌های هسته‌ای خود به سوی رابط‌های برنامه‌نویسی بلادرنگ و دیجیتالی‌سازی کامل فرایندها هستند. هدف غایی این تحول بنیادین، نه صرفاً کاهش هزینه‌های داخلی از طریق اتوماسیون، که ارائه شفافیتی بی‌سابقه به مشتریان، امکان عقد قراردادهای قیمت‌گذاری پویا و هوشمند (وابسته به شاخص‌های آبی بازار)، و مهم‌تر از همه، قابلیت ردیابی لحظه‌به‌لحظه و دقیق محموله است. این رویکرد، که با نصب تجهیزات پیشرفته مخابراتی و حسگرها بر روی ناوگان، افق جدیدی از رویت‌پذیری را گشوده، به روشنی نشان می‌دهد که در عصر داده‌محور کنونی، «اطلاعات» و «تحلیل هوشمندانه» می‌توانند از «فولاد و آهن» و «ظرفیت خالی» نیز ارزش‌آفرین‌تر و تعیین‌کننده‌تر باشند. مشتری امروزین، به دنبال خرید یک صندلی خالی در یک کشتی نیست؛ او به دنبال خرید آرامش، امنیتان از زمان تحویل، و راه‌حلی برای مدیریت ریسک‌های زنجیره‌ی تأمین خود است.

با این همه، نظریه «قدرت ظرفیت» همچنان هواداران و مدافعان سرسختی در میان تحلیلگران و مدیران ارشد دارد. در حالی که برخی از بازیگران با سهم قابل توجهی از بازار، اتحادیه‌های استراتژیک خود را مستحکم‌تر از پیش ساخته‌اند و رقابتی خود را به تشکیل اتحادهای تدافعی واداشته‌اند، این پرسش جدی و به‌جایی مطرح می‌شود که آیا در بازارهای انحصاری و در اوج بحران‌های ژئوپلیتیکی، قدرت چانه‌زنی ناشی از در اختیار داشتن سهم بزرگی از ظرفیت موجود، بر کیفیت خدمات و نوآوری چرین نخواهد داشت؟ مدارک و شواهد آماری نشان می‌دهد که تمرکز بازار به گونه‌ای است که معدودی از کنگلومراهای بزرگ، مالک اکثریت قریب‌به‌اتفاق ظرفیت جهانی هستند و این قدرت ساختاری، آن‌ها را در مذاکرات دشوار با صاحبان کالا در موقعیتی بسیار برتر و فراتر از نرخ‌گذاری‌های مرسوم قرار می‌دهد. از سوی دیگر، افزایش صرف ظرفیت، به‌خودی خود، پاسخگوی نیاز حیاتی به «انعطاف‌پذیری لحظه‌ای» در برابر عدم‌قطعیت‌های ژئوپلیتیکی نیست. همان‌گونه که بحران فعلی خلیج فارس به وضوح نشان داد، ناوگان‌های عظیم و کشتی‌های غول‌پیکر اگر نتوانند از تنگه‌های باریک و پرتنش عبور نمایند، نه تنها ارزشی برای صاحب خود ندارند، بلکه خود به گروگان‌هایی گران‌قیمت و منبعی برای هزینه‌های سرسام‌آور نگهداری و بیمه بدل می‌شوند.

واقعیت تلخ اما غیرقابل انکار آن است که صنعت کشتیرانی هم‌اکنون با سه روند ساختاری بنیادین دست‌به‌گریبان است که تمام معادله‌های سنتی قدرت و موفقیت را بر هم می‌زند. نخست، پدیده‌ی «کشتش‌زدایی و منطقه‌ای شدن فزاینده» در زنجیره‌های تأمین است که به موازات افزایش سرسام‌آور هزینه‌های حمل، تجارت جهانی را با رکودی کم‌سابقه و پیچیده مواجه ساخته است؛ به‌گونه‌ای که رشد تجارت دریایی در سال پیش رو، به کمترین میزان خود در یک دهه‌ی اخیر خواهد رسید. دوم، «فشارهای هولناک زیست‌محیطی» و قوانین سختگیرانه‌ی جدید سازمان جهانی دریانوردی و اتحادیه اروپا است که سرمایه‌گذاری در ناوگان سبز، با سوخت‌های پاک و بدنه‌های بهینه، را به یک ضرورت حیاتی و فوری تبدیل کرده و هر گونه اتکا به ناوگان قدیمی، فرسوده و پرمصرف را به خطایی استراتژیک و هزینه‌بر مبدل ساخته است. سومین و شاید مهم‌ترین عامل، فرصت و این تردید را به یقین مشتری بدل سازد.

«سرآمد» بررسی می‌کند؛

تقابل ظرفیت و خدمات در عصر بی‌ثباتی

تقابل دواستراتژی در عصر بی ثباتی؛ برتری ظرفیت

یا تعالی خدمات در کشتیرانی جهانی

پیش‌بینی و برنامه‌ریزی بلندمدت مبتنی بر روندهای گذشته را با ابهام و عدم قطعیتی مطلق مواجه ساخته است. در این فضای ابری و مهیم، آنچه بیش از هر چیز می‌درخشد و گره‌گشااست، «قابلیت انطباق‌پذیری پویا» است؛ توانایی تغییر لحظه‌ای مسیر، جابه‌جایی سیال میان روش‌های حمل و نقل (چندحالتی بودن)، مدیریت هوشمندانه و دیجیتال موجودی در انبارهای میانی، و مهم‌تر از همه، ارائه راه‌حل‌های خلاقانه و مختصر هر مشتری به افرادی که دیگر تنها به دنبال ارزان‌ترین نرخ نیستند، بلکه به دنبال مطمئن‌ترین، پایدارترین و شفاف‌ترین مسیر برای عبور از طوفان می‌گردند.

شواهد و قرائن موجود نشان می‌دهد که مدل کسب‌وکاری که صرفاً بر ظرفیت فیزیکی و توسعه‌ی کُنی ناوگان متمرکز است، در معرض آسیب‌پذیری‌های جدی‌تر و عمیق‌تری قرار دارد. انباشت بی‌سابقه‌ی سفارشات برای کشتی‌های نسل نو که رکورد‌های تاریخی ظرفیت را در سال‌های اخیر به ثبت رسانده، نشانه‌ای از یک «خودتخریبی سیستمی» در این صنعت است که به کاهش شدید و دردناک شاخص‌های جهانی کرایه و درآمد منجر شده است. این نوسان‌های شدید و دوره‌ای، سودآوری ناوگان‌های بزرگ را نشانه گرفته و آن‌ها را ناچار به استفاده از تاکتیک‌های اضطراری و بعضاً قهری، چون کاهش سرعت کشتیرانی (برای صرفه‌جویی در سوخت و مدیریت ظرفیت مازاد)، یا حذف فیزیکی ظرفیت مازاد از چرخه‌ی عملیاتی می‌کند. در نقطه مقابل، شاهد ظهور و موفقیت کشتگرانی همسایم که با اتخاذ رویکردی «خدمات‌محض» و «چابک‌تر، تمام‌مركز خود را بر تضمین خدمات مطمئن برای زنجیره‌های تأمین خاص معطوف ساخته‌اند. این گروه با جسارت تمام، با کنار گذاشتن بنادر شلوغ و شلوغ‌تر، و ارائه مسیرهای مستقیم و نقطه‌به‌نقطه، توانسته‌اند با تکیه بر شاخص‌های «قابلیت اعتماد صددردی» و «شفافیت بی‌نظیر»، وفاداری عمیق مشتریان خود را در بلندمدت جلب کنند و از گرداب نوسانات مخرب بازار، جان سالم به در برند. این شرکت‌ها با درک عمیق این اصل که «اندازه، پایان راه نیست»، ثابت کرده‌اند که می‌توان در سایه سخت‌ترین بحران‌ها، با تکیه بر اعتماد متقابل، تخصص انسانی و چابکی سازمانی، سهم ماندگار و ارزشمندی از بازار آشفته را از آن خود ساخت و به سودآوری پایدار دست یافت.

در نهایت، پاسخ به پرسش محوری و تعیین‌کننده‌ی این نوشتار، هرگز در یک «ایا» انحصاری و دودویی خلاصه نمی‌شود. تأملی عمیق بر کارنامه و سرنوشت خطوط بزرگ و کوچک کشتیرانی در خلال سال‌های ت‌لاطم اخیر، به روشنی نشان می‌دهد که «ظرفیت» و «خدمات» نه دو گزینه‌ی متضاد و متناقض، که به مثابه دو بسال یک پرده و دو روی یک سکه‌اند. هیچ کدام به تنهایی برای گذر از گردنه‌های تاریخی پیش رو، کافی و کارآمد نیستند. استراتژی واقعا پیروز و ماندگار، استراتژی‌ای است که بتواند در هم‌آمیختگی دیالکتیکی این دو عنصر را درک کرده و به مرحله اجرا درآورد. در شرایط بحرانی کنونی که طوفان‌های خاورمیانه، فشارهای اقتصادی و الزامات زیست‌محیطی، هر روز افق‌های تازه‌ای از پیچیدگی را پیش روی این صنعت حیاتی می‌گشایند، احتمالاً برنده حقیقی و نهایی، آن بازیگری خواهد بود که جسارت بازتعریف بنیادین مفهوم «قدرت» را داشته باشد؛ قدرتی که نه در تناژ انباشته‌ی فولاد، نه در شمار بی‌شمار کانتینرهای خالی، بلکه در «ذهنیت چابک»، «داده‌های هوشمند»، «شبکه‌های منعطف» و مهم‌تر از همه، در «اعتماد ابدی و دوسویه‌ای» ریشه دوانده است که در دل مشتریان خود، به عنوان نهایی‌ترین سرمایه، نشانه‌اند. به پیروزی نهایی از آن کسی خواهد بود که این پیچیدگی را به فرصت و این تردید را به یقین مشتری بدل سازد.

بدون شرح



عکس: اصغر بشارتی

قاب‌دوربین

بدون شرح...



فریبا عزیزی - اقتصاد سرآمد