



آمادگی ورزشکاران کشتی و تکواندو کیش برای المپیاد

ورزشکاران کشتی و تکواندو کیش پیش از اعزام به المپیاد استعدادهای برتر ورزشی کشور، با معاون ورزش و تفریحات سالم شرکت عمران، آب و خدمات جزیره دیدار کردند...

۰۷

خبر کیش

AKHBARKISH.COM

روزنامه فرهنگی، اجتماعی، اقتصادی و گردشگری
پنجشنبه ۲۹ مرداد ۱۴۰۵ @ ۲۰ آگوست ۲۰۲۶ سال ششم
شماره ۲۱۸۶ دوره جدید شماره ۱۷



Akhbarkish.com

غروب آفتاب: ۱۸:۲۶
طلوع آفتاب فردا: ۰۵:۲۹

کیش را هر روز کشف کنید

چرا ساکنان جزیره، کمتر از ظرفیت گردشگری خانه خود استفاده می کنند؟

کیشوند: گردشگر فراموش شده کیش

۰۳





بیمه ملت در مسیر توسعه

مجوز فعالیت اقتصادی شرکت سرمایه‌گذاری انزلی مِهستان در کیش صادر شد

شرکت سرمایه‌گذاری انزلی مِهستان، از شرکت‌های تابعه بیمه ملت، برای نخستین‌بار موفق به دریافت مجوز فعالیت اقتصادی در منطقه آزاد کیش از معاونت اقتصادی سازمان منطقه آزاد کیش شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه ملت، این مجوز در راستای سیاست‌های کلان بیمه ملت

برای توسعه فعالیت‌های اقتصادی و بهره‌گیری از ظرفیت‌های مناطق آزاد کشور صادر شده است.

با دریافت این مجوز، مسیر حضور مؤثرتر شرکت سرمایه‌گذاری انزلی مِهستان در عرصه اقتصادی جزیره کیش هموار شده و این شرکت می‌تواند از ظرفیت‌های قانونی،

دریافت مجوز فعالیت اقتصادی در منطقه آزاد کیش، گامی در جهت توسعه دامنه فعالیت‌های شرکت سرمایه‌گذاری انزلی مِهستان و بهره‌گیری از ظرفیت‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری این منطقه به شمار می‌رود و می‌تواند زمینه‌ساز حضور و اجرای طرح‌های جدید این شرکت در جزیره کیش باشد.

بیمه ملت در راستای توسعه دامنه فعالیت‌های اقتصادی و بهره‌گیری از ظرفیت‌های مناطق آزاد کشور، اقدام به اخذ مجوز فعالیت اقتصادی در منطقه آزاد کیش کرده است. این مجوز در راستای سیاست‌های کلان بیمه ملت صادر شده است.

بخش خصوصی کیش بر رفح موانع سرمایه‌گذاری و ارائه برنامه عملی برای رونق جزیره تأکید کرد

صدای بخش خصوصی برای تغییر ریل توسعه کیش

طراحی شود، بلکه منافع سرمایه‌گذاران، مردم و اقتصاد جزیره نیز باید همزمان مورد توجه قرار گیرد.

شهرک سلامت: پروژه‌ای که نباید دوباره متوقف شود

در بخش دیگری از این نشست، رضا عطایی، سرمایه‌گذار و سازنده پروژه هتل رزیدنس پاریس کیش، با تأکید بر ضرورت تعیین تکلیف پروژه شهرک سلامت، خواستار تسریع در اجرای این طرح و استفاده از ظرفیت سرمایه‌گذاران و شرکت‌های سابقه‌دار فعال در جزیره شد.

وی با اشاره به اینکه موضوع شهرک سلامت سال‌هاست در کیش مطرح است، گفت: اکنون که اقدامات مربوط به این پروژه آغاز شده، انتظار می‌رود طرح از مرحله بررسی و وعده عبور کرده و وارد فاز عملیاتی شود.

عطایی تأکید کرد: پروژه‌هایی از این دست نباید بار دیگر در چرخه طولانی تصمیم‌گیری و تغییرات مدیریتی متوقف بمانند.

افق ۱۴۱۴ و ضرورت شفافیت در انتخاب پروژه‌ها

این سرمایه‌گذار کیش همچنین با اشاره به طرح «افق ۱۴۱۴» و پروژه‌هایی که قرار است در این چارچوب تعریف شوند، خواستار شفاف‌سازی درباره نحوه انتخاب پروژه‌ها و سرمایه‌گذاران شد.

وی افزود: فرآیندها باید به گونه‌ای طراحی شوند که ضمن برخورداری از شفافیت، از تجربه و توان فنی و اجرایی فعالان اقتصادی شناخته‌شده در کیش نیز استفاده شود. عطایی گفت: مجموعه‌هایی که سال‌ها در کیش فعالیت کرده‌اند، سابقه مشخص، شناخت میدانی و تجربه عملی از شرایط جزیره دارند و می‌توانند در مسیر توسعه آینده نقش مؤثری ایفا کنند.

وی با اشاره به تجربه حضور خود و دیگر سرمایه‌گذاران در کیش خاطرنشان کرد: بسیاری از فعالان اقتصادی در ابتدا با هدف سرمایه‌گذاری وارد جزیره نشده بودند، اما ظرفیت‌ها و فرصت‌های کیش باعث شد به تدریج به فعالیت اقتصادی و توسعه پروژه‌ها روی بیاورند.

یک مطالبه مشترک: تصمیم‌های عملی به‌جای وعده‌های تکراری

مجموع مطالب مطرح‌شده در این نشست نشان می‌دهد بخش خصوصی کیش در شرایط فعلی بیش از هر چیز خواهان روشن شدن مسیر آینده است. مسیری که در آن هم مشکلات رفاهی و خدمات عمومی مانند خدمات درمانی تأمین اجتماعی مورد توجه قرار گیرد و هم موانع سرمایه‌گذاری و فعالیت اقتصادی کاهش یابد.

در کنار این مطالبات، استفاده از تجربه سرمایه‌گذاران باسابقه، تشکیل سازوکارهای مشترک میان بخش خصوصی و نهادهای اقتصادی، اعتبارسنجی سرمایه‌گذاران جدید، شفافیت در واگذاری پروژه‌ها و ارائه طرح‌های عملیاتی برای خروج از رکود، از جمله محورهای مشترک سخنان فعالان اقتصادی بود.

آنچه از این نشست به‌عنوان یک مطالبه روشن بخش خصوصی مطرح شد، ضرورت تغییر ریل در مدیریت توسعه کیش است: تغییری که در آن تصمیم‌ها از سطح بخشنامه و وعده فراتر رفته و به برنامه‌های قابل اجرا، مشارکت واقعی بخش خصوصی و نتیجه ملموس برای اقتصاد و زندگی مردم جزیره منجر شود.



صفا: توسعه کیش تنها با وعده محقق نمی‌شود و میان سازمان منطقه آزاد کیش، شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه کیش و بخش خصوصی باید تعامل واقعی و نتیجه‌محور شکل بگیرد.



تخصص، اهلیت و ظرفیت اجرایی سرمایه‌گذاران مورد ارزیابی قرار گیرد.

این فعال اقتصادی افزود: کسی که بالاترین مبلغ را پیشنهاد می‌دهد، لزوماً بهترین گزینه برای اجرای پروژه و توسعه جزیره نیست و توجه به توان فنی و اجرایی سرمایه‌گذاران می‌تواند از ورود افراد و مجموعه‌های فاقد توان لازم به پروژه‌ها جلوگیری کند.

وی همچنین افزایش سرمایه شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه کیش را اقدامی مثبت دانست، اما تأکید کرد که این افزایش سرمایه زمانی اثر واقعی خواهد داشت که به رونق اقتصادی و ایجاد فرصت‌های جدید سرمایه‌گذاری در جزیره منجر شود.

سرمایه‌گذار قدیمی، بخشی از سرمایه‌اجتماعی کیش است

از سرمایه‌اجتماعی کیش است فعالیت بسیاری از سرمایه‌گذاران در کیش گفت: بسیاری از فعالان اقتصادی فعلی حدود ۳۰ سال از عمر خود را در این جزیره سپری کرده و تمام یا بخش مهمی از سرمایه و زندگی خود را به کیش اختصاص داده‌اند.

وی تأکید کرد: حمایت از این گروه و استفاده از تجربه و شناخت آنها باید در اولویت برنامه‌های توسعه‌ای قرار گیرد.

این فعال اقتصادی در پایان خواستار ارائه برنامه‌ای برای همراه کردن بخش خصوصی با سیاست‌های توسعه‌ای کیش شد و گفت: انتظار می‌رود مسئولان به‌صورت شفاف اعلام کنند چه ایده و برنامه‌ای برای همراه کردن بخش خصوصی با مسیر توسعه جزیره دارند.

وی تأکید کرد: برنامه‌های شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه کیش نباید صرفاً با هدف افزایش درآمد سازمان

سیاست توسعه نباید فقط بر جذب سرمایه‌گذاران جدید متمرکز باشد، بلکه باید از ظرفیت سرمایه‌گذاران قدیمی و شرکت‌هایی که شناخت دقیق‌تری از شرایط جزیره دارند نیز استفاده شود.

عاقلی پیشنهاد تشکیل کارگروه مشترک میان شرکت سرمایه‌گذاری عاقلی، فعال اقتصادی و تأمین‌کننده مصالح ساختمانی در کیش، با انتقاد از تداوم رکود اقتصادی و کاهش مشارکت بخش خصوصی در فرآیند توسعه، خواستار ارائه برنامه‌های مشخص از سوی شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه کیش شد.

توسعه با بخشنامه پیش نمی‌رود

این فعال اقتصادی با انتقاد از روند مشارکت بخش خصوصی در دهه گذشته اظهار کرد: طی سال‌های گذشته، بخش خصوصی آن‌گونه که باید در فرآیند توسعه کیش مشارکت داده نشده و شرایط فعالیت اقتصادی نیز به جای آسان‌تر شدن، دشوارتر شده است.

وی افزود: تصمیم‌گیری درباره آینده جزیره نباید صرفاً بر پایه بخشنامه‌ها و آیین‌نامه‌های ثابت انجام شود؛ چراکه شرایط اقتصادی و اجتماعی امروز با گذشته تفاوت دارد و سیاست‌گذاری‌ها باید متناسب با شرایط جدید و دشواری‌های اقتصادی انجام شود.

بالاترین قیمت، لزوماً بهترین سرمایه‌گذار نیست

عاقلی در ادامه با اشاره به آغاز دوباره فرآیند واگذاری زمین در کیش، بر ضرورت اعتبارسنجی سرمایه‌گذاران تأکید کرد. وی گفت: در شرایط فعلی، انتخاب سرمایه‌گذار نباید فقط بر اساس بالاترین قیمت پیشنهادی در مزایده انجام شود. پیش از واگذاری زمین باید توان واقعی، سابقه،

با وعده محقق نمی‌شود و میان سازمان منطقه آزاد کیش، شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه کیش و بخش خصوصی باید تعامل واقعی و نتیجه‌محور شکل بگیرد.

مطالبه برنامه عملیاتی برای خروج از رکود

در بخش دیگری از این نشست، عاقلی، فعال اقتصادی و تأمین‌کننده مصالح ساختمانی در کیش، با انتقاد از تداوم رکود اقتصادی و کاهش مشارکت بخش خصوصی در فرآیند توسعه، خواستار ارائه برنامه‌های مشخص از سوی شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه کیش شد.

وی با اشاره به شرایط اقتصادی ماه‌های اخیر و پیامدهای ناشی از جنگ اظهار کرد: پس از گذشت حدود هفت ماه از شکل‌گیری این شرایط، انتظار می‌رود شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه کیش برنامه‌ای روشن و عملیاتی برای خروج جزیره از رکود ارائه کند.

عاقلی افزود: این شرکت باید دست‌کم دو یا سه طرح مشخص برای رونق اقتصادی کیش داشته باشد؛ طرح‌هایی که بتوانند سرمایه‌گذاران، فعالان اقتصادی و ظرفیت‌های موجود جزیره را در مسیر توسعه به کار بگیرند.

ضرورت تشکیل کارگروه مشترک

این فعال اقتصادی با اشاره به نقش سرمایه‌گذاران باسابقه در شکل‌گیری ساختار فعلی کیش گفت: بخش قابل توجهی از ظرفیت‌های موجود جزیره حاصل فعالیت افرادی است که سال‌ها در کیش سرمایه‌گذاری کرده و بخشی از زندگی و سرمایه خود را به این منطقه آورده‌اند.

وی تأکید کرد: در شرایط فعلی،

زیباحسین زاده| به گزارش

روزنامه اخبار کیش، نشست اعضای انجمن سرمایه‌گذاران و کارآفرینان کیش با مدیران شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه کیش، به فرصتی برای طرح بخشی از دغدغه‌ها و مطالبات فعالان بخش خصوصی تبدیل شد؛ مطالباتی که از مسائل رفاهی و خدمات عمومی تا سیاست‌های سرمایه‌گذاری و چگونگی خروج اقتصاد جزیره از رکود را دربر می‌گرفت. محور مشترک سخنان تعدندی از فعالان اقتصادی در این نشست که در گزارش اخبار کیش آمده است تأکید بر ضرورت عبور از تصمیم‌های صرفاً اداری و حرکت به سمت برنامه‌های عملیاتی، مشارکت واقعی بخش خصوصی و استفاده از تجربه سرمایه‌گذارانی بود که طی چند دهه در کیش فعالیت کرده‌اند.

از مالیات‌های سنگین تا فقدان درماتگاه تأمین اجتماعی

مسئله صفا، فعال اقتصادی و عضو جامعه هتلداران کیش، با تأکید بر اهمیت توجه به نیازهای عمومی و اجتماعی جزیره، نسبت به نبود درمانگاه تأمین اجتماعی در کیش انتقاد کرد.

وی در این نشست با تأکید بر ضرورت نگاه کلان به توسعه گردشگری، خواستار حمایت بیشتر از سرمایه‌گذاران قدیمی، بازنگری در برخی سیاست‌های مدیریتی و تقویت زیرساخت‌های اقتصادی و رفاهی جزیره شد.

صفا با اشاره به تجربه کشورهای مانند ترکیه در توسعه گردشگری گفت: موفقیت در این حوزه نیازمند برنامه‌ریزی بلندمدت، تشکیل اتاق فکر تخصصی و واگذاری اختیار مؤثر به مدیران اجرایی است.

وی تأکید کرد که گردشگری باید به عنوان یکی از پایه‌های اصلی درآمدزایی و توسعه کیش دیده شود و در حاشیه سیاست‌های اقتصادی قرار نگیرد.

این فعال اقتصادی همچنین با اشاره به اختیارات قانونی مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش، بر استفاده عملی از این ظرفیت‌ها برای تسهیل امور سرمایه‌گذاران و جلوگیری از کندی تصمیم‌گیری‌ها تأکید کرد.

سرمایه‌گذاران قدیمی را فراموش نکنیم

صفا با انتقاد از کم‌توجهی به سرمایه‌گذاران و فعالانی که سال‌ها در کیش حضور داشته‌اند، گفت: کسانی که در شرایط سخت به جزیره آمدند و سرمایه خود را وارد کیش کردند، نباید در فرآیندهای توسعه‌ای به حاشیه رانده شوند. وی با اشاره به فشارهای مالیاتی، مشکلات زیرساختی و هزینه‌های فعالیت اقتصادی در جزیره افزود: زمانی قرار بود کیش از مزیت‌های ویژه‌ای برخوردار باشد، اما در عمل بخشی از این امتیازها کاهش یافته و هزینه‌های فعالیت اقتصادی افزایش پیدا کرده است.

عضو جامعه هتلداران کیش در ادامه، با اشاره به پرداخت حق بیمه از سوی کارگران و کارفرمایان، خواستار سرمایه‌گذاری مؤثر منابع تأمین اجتماعی در حوزه خدمات درمانی و رفاهی شد و گفت: با توجه به جمعیت و نیازهای جزیره، ایجاد درمانگاه و بیمارستان از ضرورت‌های جدی کیش است.

صفا تأکید کرد که توسعه کیش تنها

علیرضا نوری، مؤسس هلدینگ مریم: کیش را شکست خورده و بی‌رونق معرفی نکنیم



زیباحسین زاده مؤسس هلدینگ مریم جزیره کیش با تقدیر از تلاش و ایستادگی فعالان اقتصادی در ماه‌های گذشته گفت: باید متناسب با شرایط موجود مدیریت کنیم و اجازه ندهیم کیش شکست‌خورد و بی‌رونق معرفی شود؛ چراکه این جزیره ظرفیت بازگشت به روزهای اوج خود را دارد.

به گزارش روزنامه اخبار کیش، علیرضا نوری، فعال اقتصادی و سرمایه‌گذار پیشکسوت کیش و مؤسس هلدینگ مریم جزیره، در نشست تشریح کمپین جشنواره گردشگری کیش، بر ضرورت حمایت از فعالان اقتصادی و تلاش برای بازگشت رونق و توسعه به جزیره تأکید کرد.

وی با تقدیر از تلاش‌های مسئولان سازمان منطقه آزاد کیش، فعالان فضای مجازی و بلاگرهایی که در معرفی ظرفیت‌های جزیره و بازنمایی شرایط مساعد کنونی کیش تلاش کرده‌اند، اظهار کرد: برای بازگشت و افزایش پروازها با توجه به شرایط موجود تلاش‌های زیادی انجام شده است، اما به دلیل محدودیت‌های فعلی، مجوز افزایش قابل توجه پروازها صادر نشده است.

کیش جایگاه شایسته‌ای برای سرمایه‌گذاری دارد

این فعال اقتصادی با اشاره به تجربه سال‌ها حضور خود در کیش و فراز و نشیب‌هایی که از سال ۱۳۶۷ در این جزیره پشت سر گذاشته است، گفت: کیش در طول این سال‌ها با وجود مشکلات مختلف، مسیر رشد و توسعه خود را ادامه داده و امروز با حضور سرمایه‌گذارانی از سراسر کشور به جایگاهی شایسته در حوزه اقتصادی و گردشگری کشور رسیده است.

نوری ادامه داد: سرمایه‌گذاری و فعالیت اقتصادی در کیش دشواری‌های خاص خود را دارد، اما با وجود تمامی این مشکلات، فعالان اقتصادی همچنان در جزیره مانده‌اند و به فعالیت خود ادامه داده‌اند.

حتی یک مشتری نداشتیم، اما ایستادیم

وی با اشاره به شرایط دشوار ماه‌های اخیر افزود: در ماه‌های گذشته برخی از ما حتی یک مشتری هم نداشتیم، اما ایستادیم و اجازه ندادیم چراغ مجموعه‌ها خاموش شود. این ایستادگی و پای کار ماندن فعالان اقتصادی، ظرفیتی ارزشمند است که باید دیده شود.

این سرمایه‌گذار پیشکسوت کیش همچنین برخورد مناسب و روحیه میهمان‌نوازی را از عوامل مهم در بازگشت گردشگران به جزیره دانست و گفت: اگر گردشگران با چهره‌ای گشاده، لبخند و برخورد مناسب مردم و فعالان اقتصادی کیش مواجه شوند، بخشی از فشارها و ناراحتی‌هایی را که در ماه‌های گذشته به دلیل شرایط موجود تجربه کرده‌اند، فراموش خواهند کرد.

آمانگی برای برگزاری رویداد و کنسرت

نوری از آمانگی مجموعه‌های تحت مدیریت خود برای برگزاری رویدادها و کنسرت‌های ویژه در ایام جشنواره گردشگری کیش خبر داد و اظهار کرد: برخی تهیه‌کنندگان و برگزارکنندگان کنسرت از سراسر کشور اعلام کرده‌اند که مجوزهای لازم برای برگزاری برنامه‌های خود را دریافت کرده‌اند و امیدواریم به‌زودی شاهد برگزاری برنامه‌های متنوع فرهنگی و هنری در جزیره باشیم.

وی با بیان اینکه فعالیت اقتصادی در هر مقطعی ممکن است با بحران مواجه شود، گفت: در زندگی اقتصادی، شرایط سخت و دوره‌های رکود برای هر مجموعه‌ای ممکن است اتفاق بیفتد و باید بتوان این دوره‌ها را مدیریت و تحمل کرد.

مشکلات را ببینیم، اما کیش را شکست‌خورده معرفی نکنیم

این فعال اقتصادی تأکید کرد: نباید دانما از مشکلات صحبت کنیم و کیش را یک مکان شکست‌خورده، بی‌رونق و بی‌رقم معرفی کنیم. هر فعال اقتصادی ممکن است در طول سال‌های فعالیت خود با شرایط سخت مواجه شود و مهم این است که بتواند این دوره را مدیریت کند و برای عبور از آن آماده باشد.

نوری افزود: باید متناسب با شرایط موجود برنامه‌ریزی و مدیریت کنیم تا کیش بتواند دوباره به روزهای اوج خود بازگردد.

وی در بخش دیگری از سخنان خود بر ضرورت توجه بیشتر به زیرساخت‌ها و جاذبه‌های گردشگری جزیره تأکید کرد و رسیدگی به وضعیت اسکله تفریحی کیش را به عنوان یکی از جاذبه‌های مهم گردشگری جزیره ضروری دانست.

این سرمایه‌گذار پیشکسوت در پایان بر همدلی میان مسئولان، فعالان اقتصادی و جامعه محلی برای عبور از شرایط دشوار و فراهم کردن زمینه بازگشت رونق به کیش تأکید کرد.



کیش برای میلیون‌ها مسافر، مقصد سفر است؛ جزیره‌ای برای چند روز فاصله گرفتن از زندگی روزمره، تماشای دریا، خرید، تفریح، تجربه جاذبه‌های تاریخی و استفاده از امکاناتی که برای گردشگر طراحی شده است. اما در همین جزیره، گروهی زندگی می‌کنند که تمام این ظرفیت‌ها در اطرافشان قرار دارد؛ کسانی که صبح از کنار جاذبه‌های گردشگری عبور می‌کنند، عصر به خانه برمی‌گردند و ممکن است ماه‌ها یا حتی سال‌ها، بدون آنکه واقعاً گردشگر جزیره خود باشند، در کیش زندگی کنند.

اینجاست که یک سؤال ساده اما مهم شکل می‌گیرد: کیشوند چقدر از کیش گردشگری استفاده می‌کند؟

پاسخ دقیق این سؤال نیازمند یک مطالعه میدانی است؛ آماری عمومی و قابل استناد درباره اینکه چند درصد کیشوندان از هر یک از جاذبه‌های گردشگری جزیره بازدید کرده‌اند، در دسترس نیست. اما همین نبود سنجش نیز می‌تواند نشانه‌ای باشد از اینکه در برنامه‌ریزی گردشگری، معمولاً نگاه ما به مسافری است که از بیرون وارد کیش می‌شود، نه ساکنی که همین حالا در مقصد زندگی می‌کند.

کیش مجموعه متنوعی از جاذبه‌ها را در خود جای داده است؛ از شهر تاریخی حریره و کاریز گرفته تا ساحل و پارک‌های ساحلی، اسکله تفریحی، مسیرهای دوچرخه، کشتی یونانی، مجموعه‌های تفریحی، تفریحات دریایی، اماکن ورزشی، فضاهای فرهنگی و مراکز تجاری.

برای گردشگر، بسیاری از این مکان‌ها بخشی از برنامه سفر است؛ اما برای کیشوند، بعضی از آنها به مرور به بخشی عادی از پس‌زمینه زندگی تبدیل شده‌اند.

جاذبه‌ای که از کنار آن عبور می‌کنیم
زندگی در یک مقصد گردشگری یک تناقض جالب دارد؛ چیزی که برای مسافر جذاب و تازه است، برای ساکن ممکن است کاملاً معمولی شود.

کیشوند ممکن است بارها از کنار حریره عبور کرده باشد، اما آخرین بازدیدش از این مجموعه تاریخی به سال‌ها قبل بازرگردد. ممکن است هر روز در نزدیکی ساحل تردد کند، اما مدت‌ها برای تماشای غروب یا تجربه یک تفریح دریایی برنامه‌ریزی نکرده باشد.

ممکن است کشتی یونانی را بارها دیده باشد، اما نه به عنوان یک جاذبه، بلکه به عنوان بخشی از منظره همیشگی جزیره.

این اتفاق البته الزاماً به معنای بی‌علاقگی کیشوند نیست. قیمت، مشغله کاری، گرما، نبود برنامه‌های ویژه، تکراری شدن تجربه، اطلاع‌رسانی ناکافی یا حتی این تصور که «هر وقت بخواهم می‌روم» می‌تواند باعث شود بسیاری از جاذبه‌ها در فهرست برنامه‌های تفریحی ساکنان قرار نگیرند.

اما نتیجه هرچه باشد، یک واقعیت مهم وجود دارد: جامعه محلی کیش می‌تواند بخشی از بازار گردشگری خود جزیره باشد.

گردشگر مقیم: بازاری که دیده نشده است

در شرایطی که صنعت گردشگری کیش با نوسان تعداد مسافر، هزینه سفر و عوامل مختلف اقتصادی و حمل‌ونقلی روبه‌روست، توجه به بازار محلی می‌تواند یک ظرفیت مکمل ایجاد کند.

قرار نیست کیشوند جای گردشگر ورودی

مادر؛ روایتی از عشق، ایستادگی و دریا



نگاش: آحسان حسینی

«مادر» واژه‌ای است که عمیق‌ترین احساسات انسانی را در خود جای داده است؛ نماد عشق بی‌پایان، فداکاری، امید و قدرتی که زمان نمی‌تواند از میان ببرد. مجسمه «مادر» در جزیره کیش، تصویری ماندگار از همین مهر جاودانه است؛ تجسم زنی که با صبر و استقامت، بار زندگی را بر دوش می‌کشد و با قلبی سرشار از عطوفت، جهان پیرامون خود را به آرامش دعوت می‌کند.

این پیکره، نمادی از تمام زنانی است که با دستانی نوازشگر و نگاهی روشن، نسل‌های آینده را پرورش می‌دهند؛ زنانی که روحشان از دریا گسترده‌تر است و آغوششان نه‌تنها فرزند، که جهانی از عشق و امید را در خود جای می‌دهد. هر خط و خم این پیکره، روایتی از رنج، عشق، صبوری و لبخندهایی است که در سکوت بر چهره مادران نشسته‌اند؛ همان زنانی که بی‌پایه ایستاده‌اند، سختی‌ها را تاب آورده‌اند و زندگی را ادامه داده‌اند.

«مادر» تنها تصویر یک زن نیست؛ تجلی امید، پایداری و روحی است که در برابر دشواری‌ها تسلیم نمی‌شود. او یادآور این حقیقت است که مادران، نه‌تنها سرچشمه زندگی، بلکه مظهر قدرت و مهری هستند که جهان را به سوی فردا پیش می‌برد.

در این اثر، «قنقنوس» به‌عنوان کانسپت اولیه، نماد تولد دوباره، برخاستن از خاکستر و آغاز دوباره زندگی است. سر مجسمه با حرف «م» از واژه «مادر» شکل گرفته و دامن آن ترکیبی از بال‌های قنقنوس و دیگر حروف این واژه، یعنی «ا»، «د» و «ر»، است؛ گویی مادر خود، پرنده‌ای است که از دل سختی‌ها برخاسته و بال‌های حمایت و عشقش را بر زندگی گشوده است.

شکست و گسست در بخش پایینی پیکره نیز روایتی نمادین دارد؛ فرزندی که در آغوش مادر رشد کرده، اما در مسیر زندگی به استقلال می‌رسد. با این حال، این فاصله هرگز به معنای پایان حمایت نیست؛ چراکه نگاه و آغوش مادر، حتی پس از پرواز فرزند، همچنان پناهگاه او باقی می‌ماند.

و چه زیاست که این مادر، رو به آب‌های خلیج همیشه فارس و سرزمین اصلی ایستاده است؛ گویی از بلندی جزیره، عشق خود را به دریا می‌سپارد و فرزندانش را بدرقه می‌کند.

مادرم
من در این ویرانه خانه‌ای خواهم ساخت؛
خانه‌ای چون سهراب، پر از شور و عشق،
خانه‌ای آکنده از عطر گل یاس.
آجر آجر مهر را روی هم خواهم چید
و بر دیوارهایش نور خواهم باشید.
سقف آن را آسمان خواهم نگاشت.
مادرم...
مادرم خانه را روح می‌بخشد.
مادرم ایستاده است و نگاهش بر من.
مادرم همچون سنگ است،
اما دلش در ریاست.
مادرم شورش را،
مادرم مهرش را،
مادرم نورش را،
مادرم عشقش را
چه سخاوتمندانه به دریا بخشیده است؛
تا من از نیلگون وطنم
جرعه‌ای آب بنوشم.
مادرم...
مادرم،
روح خدا در وجودش جاری است.

مشخصات اثر

ارتفاع: حدود ۶ متر

عرض: حدود ۱۲۰ سانتی‌متر

متراژ: سنگ مرمریت کرمان

مکان نصب: جزیره کیش، رو به آب‌های خلیج همیشه فارس و سرزمین اصلی

کانسپت اولیه: قنقنوس

مفهوم اثر: مادر؛ نماد عشق، حمایت، استقلال، تولد دوباره و پیوند همیشگی مادر و فرزند

باشد.

بنابراین می‌توان برای ساکنان، برنامه‌های ویژه طراحی کرد؛ «آخر هفته کیشوندی»، تورهای محلی، بازدیدهای خانوادگی، رویدادهای فرهنگی، برنامه‌های ورزشی و تخفیف‌های مناسبی.

در چنین شرایطی، جاذبه‌ای که سال‌ها در مقابل چشم کیشوند قرار داشته، دوباره برای او معنا پیدا می‌کند.

کیشوند، بخشی از اقتصاد گردشگری کیش

نگاه به کیشوند به عنوان مشتری گردشگری، فقط یک موضوع تفریحی نیست؛ یک موضوع اقتصادی نیز هست.

هر بار که یک خانواده ساکن جزیره از یک مجموعه تفریحی استفاده می‌کند، برای یک کسب‌وکار گردشگری درآمد ایجاد می‌شود. هر بار که یک کیشوند به یک جاذبه تاریخی، برنامه فرهنگی یا مجموعه ورزشی مراجعه می‌کند، بخشی از زیرساخت گردشگری مورد استفاده قرار می‌گیرد.

این تقاضا می‌تواند به‌خصوص در دوره‌هایی که تعداد مسافران ورودی کاهش پیدا می‌کند، برای بخشی از فعالان گردشگری اهمیت داشته باشد.

از سوی دیگر، استفاده بیشتر کیشوندان از جاذبه‌های جزیره می‌تواند تعلق آنها به محیط زندگی‌شان را نیز افزایش دهد. کسی که تاریخ، طبیعت، ساحل و ظرفیت‌های فرهنگی محل زندگی خود را بهتر می‌شناسد، احتمالاً ارتباط عمیق‌تری با جزیره پیدا می‌کند.

یک سؤال که باید اندازه‌گیری شود

شاید نخستین قدم در این مسیر، یک نظرسنجی ساده اما جدی باشد.

از کیشوندان پرسیده شود: از کدام جاذبه‌های جزیره بازدید کرده‌اید؟ آخرین بار چه زمانی؟ کدام جاذبه را هنوز ندیده‌اید؟ چرا؟ قیمت برای شما مانع است یا کمبود زمان؟

آیا از تخفیف‌های کارت کیشوندی اطلاع دارید؟ اگر برنامه‌های ویژه و تخفیف‌های مشخص برای ساکنان ارائه شود، آیا بیشتر از ظرفیت‌های گردشگری استفاده خواهید کرد؟

پاسخ به همین چند سؤال می‌تواند تصویری واقعی از «گردشگر درون جزیره» به دست دهد.
کیش سال‌هاست برای جذب گردشگر از بیرون تلاش می‌کند؛ تبلیغ می‌کند، جشنواره برگزار می‌کند، جاذبه معرفی می‌کند و برای افزایش ماندگاری مسافر برنامه می‌ریزد.

اما شاید یک بازار گردشگری دیگر درست درون جزیره قرار داشته باشد؛ بازاری که کمتر دیده شده و برای فعال شدن، نه تبلیغ در شهرهای دیگر، بلکه دعوت از خود کیشوند برای کشف دوباره خانه‌اش را می‌خواهد.

کیش برای گردشگر، مقصد است؛ برای کیشوند، خانه.

اما شاید بتوان کاری کرد که خانه، هر چند وقت یک‌بار، دوباره به مقصد تبدیل شود.

شاید وقت آن رسیده باشد که کیشوند را نه فقط ساکن جزیره، بلکه یکی از گردشگران بالقوه کیش بدانیم.

کارت گردشگری هم باشد

شاید وقت آن رسیده باشد که نگاه به کارت کیشوندی کمی تغییر کند.

این کارت می‌تواند فقط ابزاری برای احراز هویت یا استفاده از چند خدمت خاص نباشد؛ بلکه به یک ابزار برای فعال‌سازی گردشگری جامعه محلی تبدیل شود.

ایجاد یک صفحه یا سامانه رسمی و به‌روز با عنوان «مزایای کارت کیشوندی» می‌تواند گام ساده‌ای در این مسیر باشد. در چنین سامانه‌ای، نام مراکز طرف قرارداد، نوع خدمت، میزان تخفیف، شرایط استفاده و تاریخ اعتبار هر مزیت درج شود و اطلاعات با تغییر قراردادها به‌روزرسانی شود.

مستطیل فقط تخفیف نیست؛ مسئله اطلاع‌رسانی است

وقتی درباره مزایای کارت کیشوندی صحبت می‌کنیم، نباید بدون بررسی دقیق ادعا کنیم یک مرکز مشخص امروز حتماً تخفیف می‌دهد. قراردادها و توافقات می‌توانند تغییر کنند و ممکن است مجموعه‌ای به تازگی به طرح اضافه شده باشد یا همکاری خود را متوقف کرده باشد.

بنابراین مسئله اصلی را باید جای دیگری جست‌وجو کرد:

یک کیشوند امروز از کجا باید بفهمد کارت او دقیقاً چه مزایایی دارد؟

اگر فردی بخواهد برای آخر هفته برنامه تفریحی خانوادگی داشته باشد، آیا می‌تواند در یک مرجع رسمی و به‌روز جست‌وجو کند و ببیند کدام مجموعه‌ها برای او تخفیف در نظر گرفته‌اند؟ درصد تخفیف چقدر است؟ شرایط استفاده چیست؟ آیا تخفیف برای تمام اعضای خانواده اعمال می‌شود؟ اعتبار آن تا چه زمانی است؟

از «تخفیف» به «تجربه»
البته هدف نباید فقط ارزان‌تر کردن خدمات باشد.

اگر پاسخ به این پرسش‌ها به جست‌وجوی پراکنده در شبکه‌های اجتماعی، پرسیدن از دوستان یا تماس با تک‌تک مجموعه‌ها وابسته باشد، بخشی از ظرفیت کارت عملاً دیده نمی‌شود.

کارت تخفیف زمانی ارزش واقعی پیدا می‌کند که دارنده آن بدانند کجا و چگونه باید از مزیتش استفاده کنند.

کارت کیشوندی می‌تواند

را بگیرد. قرار است در کنار بازار گردشگر، یک بازار دیگر نیز فعال شود؛ بازاری که مسافر آن برای رسیدن به جزیره نه نیاز به بلیت هواپیما دارد و نه رزرو هتل.

یک خانواده کیشوند می‌تواند یک روز را به بازدید از یک جاذبه تاریخی اختصاص دهد، آخر هفته‌ای را در یک مجموعه تفریحی بگذراند، تفریحات دریایی را تجربه کند، از یک برنامه فرهنگی یا ورزشی استفاده کند یا حتی برای مدتی کوتاه از یکی از امکانات اقامتی جزیره بهره‌بربرد.

این تقاضا اگر به شکل منظم شکل بگیرد، برای مجموعه‌های گردشگری نیز اهمیت دارد؛ زیرا مشتری آنها دیگر فقط مسافری نیست که در تعطیلات یا فصل اوج وارد جزیره می‌شود.

کارت کیشوندی: بیشتر از پلاژ؟

در این میان، کارت کیشوندی می‌تواند یکی از ابزارهای مهم برای نزدیک‌تر کردن ساکنان به ظرفیت‌های گردشگری جزیره باشد.

در ذهن بخشی از مردم، کارت کیشوندی بیش از هر چیز با استفاده از پلاژهای بانوان و آقایان شناخته می‌شود و در ماه‌های اخیر، تخفیف ۲۰ درصدی بلیت کیش‌ایر نیز به یکی از مزایای مطرح آن تبدیل شده است. این تخفیف برای دارندگان کارت کیشوندی در مسیرهای رفت‌وبرگشت منتهی به کیش اجرا شده است.

اما بررسی منابع منتشر شده درباره کارت نشان می‌دهد دامنه مزایایی که برای آن مطرح شده، گسترده‌تر از این موارد است. در اطلاع‌رسانی‌های مختلف، از تخفیف یا شرایط ویژه برای برخی خدمات گردشگری، تفریحی، ورزشی، تجاری، رستوران‌ها و حتی اقامت سخن گفته شده است.

منابع گردشگری نیز مزایای کارت



فراخوان «کندوره»:

روایتی نواز پوشش جنوب در کیش

مراجعه کنند. برای کسب اطلاعات بیشتر نیز می‌توان با دبیرخانه رویداد به شماره‌های ۰۹۳۴۷۶۸۸۲۳۳ و ۰۷۶۴۴۲۲۱۳۶۴ تماس گرفت.

بر اساس اعلام برگزارکنندگان، حقوق مالکیت معنوی آثار برگزیده محفوظ خواهد بود و به صاحب آثار برگزیده، جایزه و امکان انعقاد قرارداد برای تولید و فروش آثار اعطا می‌شود.

این رویداد توسط اداره امور زنان و خانواده سازمان منطقه آزاد کیش برگزار می‌شود.

می‌تواند حداکثر سه طرح ارائه کند. آثار باید بدیع و اصیل و متعلق به شخص شرکت‌کننده باشند و پیش از این در جشنواره یا مسابقه‌ای برگزار شده نباشند.

طرح‌ها باید به صورت رنگی و همراه با توضیح ایده، جنس پارچه پیشنهادی، کاربرد لباس و جزئیات فنی ارائه شوند. رعایت شئونات فرهنگی نیز در تمامی آثار الزامی است.

علاقه‌مندان می‌توانند تا ۳۱ شهریور ۱۴۰۵ برای ارسال آثار به سامانه www.Festival.kish.ir

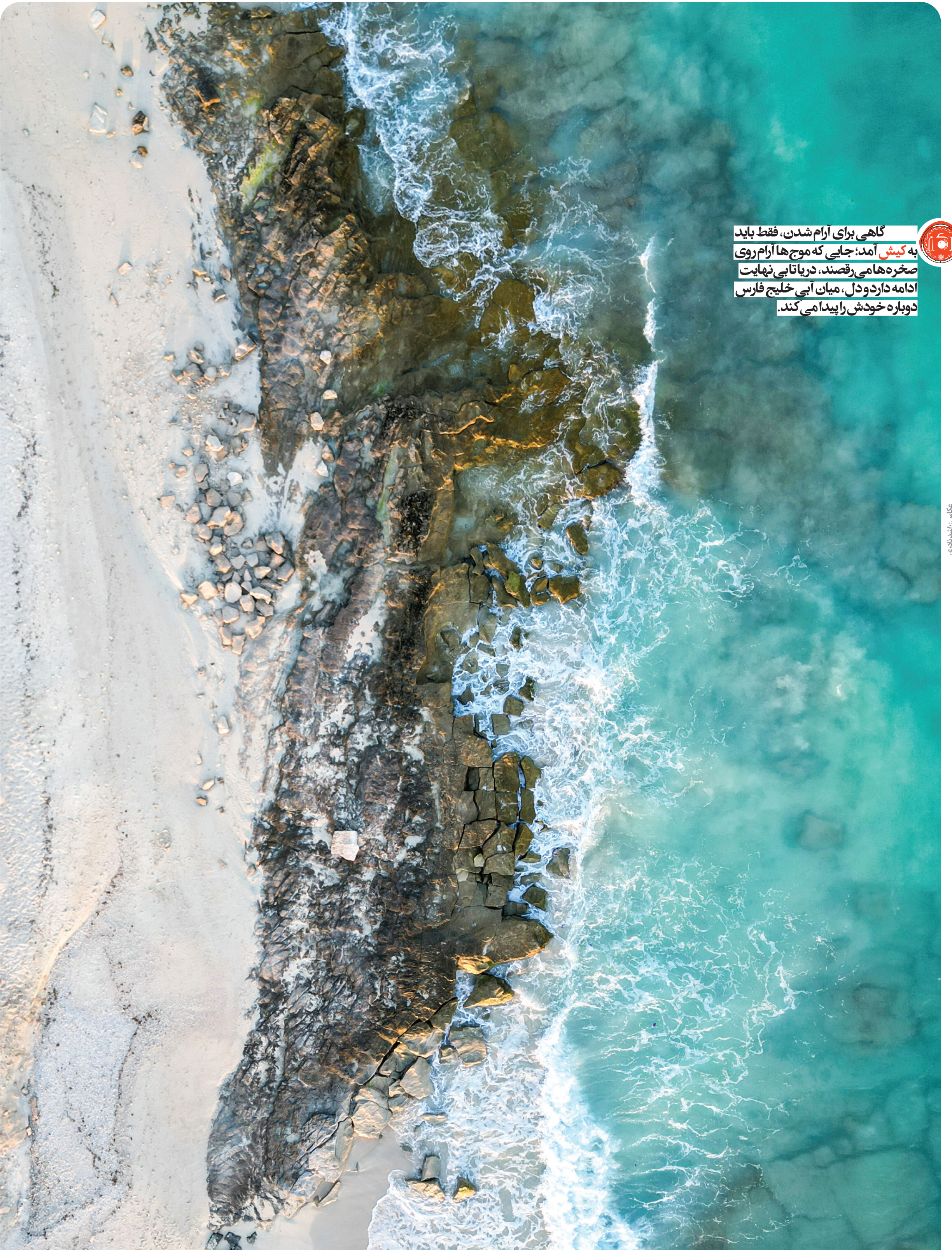
آب‌وهوایی کیش و با بهره‌گیری از مؤلفه‌های فرهنگ ایرانی، فرهنگ عامه، هنر، معماری، طبیعت و عناصر بومی جنوب ارائه کنند. کاربرد بودن پوشش، برخورداری از شاخص‌های زیبایی‌شناسی، نوآوری، قابلیت تولید و استفاده خلاقانه از نقوش، رنگ‌ها و عناصر هویت‌بخش جنوب ایران از جمله معیارهای پذیرش آثار اعلام شده است.

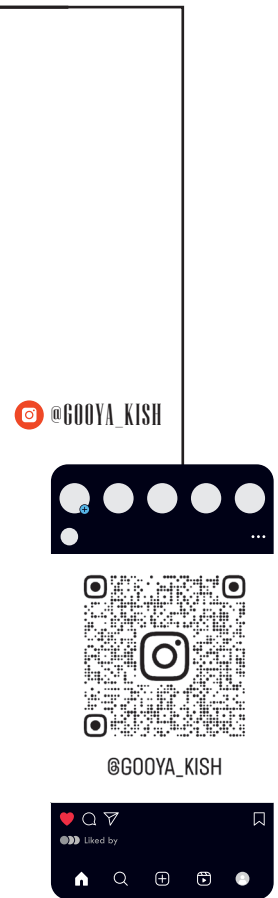
شرکت در این فراخوان برای تمامی طراحان و علاقه‌مندان آزاد است و هر شرکت‌کننده

فراخوان عمومی رویداد «کندوره»: روایتی نو از پوشش «جنوب» با محوریت طراحی لباس الهام‌گرفته از هویت فرهنگی و اقلیم جزیره کیش منتشر شد. این رویداد با هدف ترویج فرهنگ پوشش اصیل، حمایت از ایده‌ها و طرح‌های خلاقانه و توسعه صنعت مد و لباس بومی برگزار می‌شود و طراحان، هنرمندان، دانشجویان و علاقه‌مندان حوزه مد و لباس می‌توانند در آن شرکت کنند.

شرکت‌کنندگان باید طرح‌های خود را با توجه به شرایط

گاهی برای آرام شدن، فقط باید
به کیش آمد؛ جایی که موج‌ها آرام روی
صخره‌های رقصند، دریایابی نهایت
ادامه دارد و دل، میان آبی خلیج فارس
دوباره خودش را پیدا می‌کند.





ارائه و راه ارتباطی باید تا حد امکان ساده و قابل فهم باشند.

مشتری ها می توانند بهترین تولیدکنندگان محتوا باشند.

انتشار تجربه واقعی مشتریان، بازتشر استوری آنها یا نمایش استفاده واقعی از یک محصول، نوعی اثبات اجتماعی ایجاد می کند. وقتی مخاطب ببیند افراد دیگر یک مجموعه را انتخاب کرده اند، تصمیم گیری برای او آسان تر می شود.

محتوای محلی: یک فرصت مهم برای کسب و کارهای کیش

برای کسب و کارهای جزیره کیش، موقعیت جغرافیایی خود یک مزیت محتوایی بزرگ است. ساحل، دریا، مراکز خرید، گردشگران، رویدادها و فضای شهری جزیره می توانند بخشی از روایت یک برند باشند. برای مثال، به جای انتشار صرف تصویر یک نوشیدنی، می توان آن را در کنار منظره دریا یا فضای واقعی کافه نمایش داد. یک فروشگاه نیز می تواند موقعیت خود نسبت به مراکز شناخته شده جزیره را در ویدئو معرفی کند.

مخاطب در چند ثانیه تصمیم می گیرد

در نهایت، کسب و کارها باید یک سؤال ساده از خود پرسند: «اگر نام برند از این محتوا حذف شود، آیا باز هم چیزی برای دیدن وجود دارد؟» اگر پاسخ منفی باشد، احتمالاً محتوا بیش از اندازه تبلیغاتی است. محتوای موفق در اینستاگرام فقط نمی گوید «از ما خرید کنید!؛ چیزی نشان می دهد، نکته ای آموزش می دهد، تجربه ای منتقل می کند یا مخاطب را سرگرم می کند. فروش، نتیجه این ارتباط است؛ نه الزاماً اولین جمله آن.

پشت صحنه ها: محتوای ساده اما جذاب

همه محتواها لازم نیست تولیدی پر هزینه داشته باشند. بازکردن بسته محصولات تازه، آماده سازی یک کافه پیش از شروع کار، ورود اجناس جدید، مراحل تهیه غذا یا چند ثانیه از فعالیت روزانه کارکنان می تواند به محتوایی دیدنی تبدیل شود. این تصاویر حس واقعی بودن را به صفحه منتقل می کنند و کسب و کار را از یک «تابلوی تبلیغاتی» به یک مجموعه زنده تبدیل می کنند.

محتوای آموزشی، تبلیغی که شبیه تبلیغ نیست

یکی از مؤثرترین روش ها، آموزش در کنار معرفی محصول است. یک فروشگاه لوازم آرایشی می تواند درباره انتخاب محصول مناسب توضیح دهد، یک رستوران درباره مواد اولیه غذای خود صحبت کند و یک مجموعه گردشگری نکاتی درباره انتخاب تفریح مناسب ارائه دهد. در چنین محتوایی مخاطب ابتدا یک اطلاعات مفید دریافت می کند و همزمان با کسب و کار نیز آشنا می شود.

قبل وبعد: روایت ختیجه

برای برخی مشاغل، محتوای «قبل و بعد» یکی از جذاب ترین قالب ها است؛ از خدمات زیبایی و طراحی داخلی گرفته تا تعمیرات، نظافت، بازسازی و حتی بعضی خدمات تخصصی. مخاطب به جای شنیدن ادعای کیفیت، نتیجه را با چشم خود مشاهده می کند.

قیمت و پیشنهاد مشخص را بپنهان نکنید

یکی از اشتباهات رایج، تولید محتوایی است که مخاطب پس از مشاهده آن هنوز نمی داند محصول چیست، چه مزیتی دارد یا حدود قیمت آن چقدر است. محتوای فروش زمانی مؤثرتر است که پیشنهاد روشنی داشته باشد؛ محصول، ویژگی، قیمت یا تخفیف، محل

اینستاگرام برای بسیاری از کسب و کارها به یکی از مهم ترین ویرن های معرفی و فروش تبدیل شده است؛ اما حضور در این شبکه اجتماعی به تنهایی تضمینی برای دیده شدن نیست. تفاوت اصلی میان صفحه های که مخاطب از کنار آن عبور می کند و صفحه های که می تواند مشتری ایجاد کند، بیش از هر چیز به نوع محتوا برمی گردد. یکی از مهم ترین تغییرات در رفتار کاربران این است که تبلیغات مستقیم و تکراری، دیگر به اندازه گذشته جذابیت ندارند. مخاطب امروز ترجیح می دهد پیش از خرید، محصول، محیط، نحوه ارائه خدمات و حتی آدم های پشت یک کسب و کار را ببیند.

ویدئوی کوتاه: شانس بیشتر برای دیده شدن

ریلز یکی از مهم ترین قالب ها برای رسیدن محتوا به مخاطبانی خارج از جمع دنبال کنندگان یک صفحه است. برای یک رستوران، نمایش آماده شدن یک غذای جذاب می تواند بسیار مؤثرتر از انتشار تصویر یک منو باشد. یک فروشگاه لباس می تواند به جای عکس ثابت، نحوه پوشیدن و جزئیات محصول را در یک ویدئوی کوتاه نشان دهد. نکته مهم این است که ثانیه های ابتدایی ویدئو تعیین کننده اند. شروع طولانی، لوگوی چند ثانیه ای و مقدمه های غیر ضروری می تواند باعث عبور سریع مخاطب از محتوا شود.

آدم ها را نشان دهید، نه فقط کالا را

محتوایی که حضور انسان در آن احساس می شود معمولاً ارتباط طبیعی تری با مخاطب برقرار می کند. صاحب یک فروشگاه که محصول تازه را معرفی می کند، آشپزی که غذای سفارش شده را آماده می کند یا آرایشگری که نتیجه کار خود را نشان می دهد، می تواند اعتماد بیشتری نسبت به تصاویر کاملاً تبلیغاتی ایجاد کند. مخاطب دوست دارد بداند پشت نام یک مجموعه چه کسانی قرار دارند.

چه محتوایی از کسب و کارها در اینستاگرام بیشتر دیده می شود؟

ویرن های تبلیغاتی
جای خود را به محتوای واقعی، کوتاه و کاربردی داده اند بررسی و برنامه نیمه دوم سال تدوین شد.

دعوت از تنها بانوی داور شمشیربازی کیش برای قضاوت در مسابقات قهرمانی کشور



زهرا صادقی، تنها بانوی داور شمشیربازی جزیره کیش، برای قضاوت در رقابت‌های قهرمانی کشور جوانان بانوان دعوت شد.

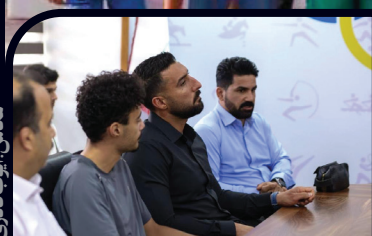
فدراسیون شمشیربازی جمهوری اسلامی ایران از زهرا صادقی برای حضور در جمع داوران این رقابت‌ها دعوت کرده است. مسابقات قهرمانی کشور جوانان بانوان به میزبانی استان تهران برگزار می‌شود.

حضور صادقی در جمع داوران این رقابت‌ها، یکی از ظرفیت‌های قابل توجه شمشیربازی کیش در سطح ملی به شمار می‌رود و می‌تواند فرصتی برای حضور پررنگ‌تر داوران و فعالان ورزش بانوان جزیره در رقابت‌های کشوری باشد.

این دعوت همچنین نشان‌دهنده حضور نماینده‌ای از جامعه داوری شمشیربازی کیش در یکی از رقابت‌های مهم رده‌های پایه کشور است؛ حضوری که می‌تواند به افزایش تجربه و ارتقای جایگاه داوری این رشته در جزیره کمک کند.

ورزشکاران در دیدار با معاون ورزش و تفریحات سالم شرکت عمران، آب و خدمات جزیره از آخرین وضعیت آماده‌سازی و دغدغه‌های خود گفتند

آمادگی ورزشکاران کشتی و تکواندو کیش برای المپیاد



برتر ورزشی کشور آرزوی موفقیت کرد. حضور تیم‌های کشتی و تکواندو کیش در این رقابت‌ها فرصتی برای محک زدن استعداد‌های جوان جزیره در سطح ملی و کسب تجربه در رقابت با برترین ورزشکاران رده‌های پایه کشور خواهد بود.

و تفریحات سالم شرکت عمران، آب و خدمات جزیره کیش، گفت‌وگو کردند. مسائل مطرح‌شده در این نشست نیز مورد بررسی قرار گرفت و راندجوی ضمن گفت‌وگو با اعضای تیم‌های اعزامی، برای ورزشکاران کیش در المپیاد استعداد‌های

ورزشکاران و مربیان تیم‌های کشتی پسران و تکواندو دختران و پسران حضور داشتند. در جریان این دیدار، ورزشکاران و مربیان درباره روند آماده‌سازی تیم‌ها، شرایط حضور در مسابقات و مسائل و دغدغه‌های پیش از اعزام با فرزندان دلبودی، معاون ورزش

دیدار کردند و درباره آخرین وضعیت آماده‌سازی و دغدغه‌های خود برای حضور در این رقابت‌ها به گفت‌وگو پرداختند. در این نشست که در سالی جلسات معاونت ورزش و تفریحات سالم برگزار شد،

ورزشکاران کشتی و تکواندو کیش پیش از اعزام به المپیاد استعداد‌های برتر ورزشی کشور، با معاون ورزش و تفریحات سالم شرکت عمران، آب و خدمات جزیره



نخستین دوره داوری درجه ۳ هندبال در کیش برگزار شد جزیره چیست؟

توسعه ورزش قهرمانی و حرفه‌ای، تربیت نیروهای متخصص و تقویت ظرفیت‌های بومی جزیره در حوزه داوری این رشته به شمار می‌رود. توسعه آموزش‌های تخصصی و پرورش داوران بومی می‌تواند زمینه حضور پررنگ‌تر ورزشکاران و عوامل اجرایی کیش در سطوح بالاتر مسابقات هندبال کشور را فراهم کند.

برگزاری نخستین دوره داوری درجه ۳ هندبال در کیش، گامی در مسیر

داوری آشناساندن و آموزش‌های لازم را زیر نظر مدرس دوره فرا گرفتند.

شرکت کنندگان در این دوره با قوانین و مقررات هندبال و مباحث تخصصی

کیش و دو مدرس فدراسیون هندبال، برگزار شد.

نخستین دوره داوری درجه ۳ هندبال با هدف ارتقای سطح دانش و توانمندی‌های تخصصی علاقه‌مندان به داوری این رشته، از ۲۹ تا ۳۰ مردادماه ۱۴۰۵ در جزیره کیش برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت عمران، آب و خدمات کیش، این دوره با حضور ۲۰ شرکت‌کننده در دو بخش آقایان و بانوان و با تدریس حسن گل‌مینا،



ادامه هیجان در لیگ مینی فوتبال خلیج فارس



معماری حرکت؛ وقتی شن‌های ساحل، تمرین را متفاوت می‌کند

حرکتی بدن است که به مرور، پایداری مفاصل و کیفیت حرکت را بهتر می‌کند. از همین رو، راه رفتن روی شن فقط یک تمرین ساده نیست، بلکه نوعی بازآموزی هوشمند برای بدن است تا کیفیت و اکشن‌های حرکتی خود را ارتقا دهد. البته این نوع تمرین، مثل هر فعالیت مفید دیگری، نیازمند شروعی سنجیده است و برای بهره‌گیری از این فرصت طبیعی باید با دقت و آگاهی همراه باشد چرا که اگر شدت حرکت از همان ابتدا زیاد باشد ممکن است فشار اضافی به مچ پایا تا اندون آشیل وارد شود؛ به همین دلیل، پیاده‌روی روی شن باید با زمان کوتاه، گام‌های آرام و ترجیحاً در بخش‌های مرطوب‌تر ساحل آغاز شود؛ جایی که سطح زمین هم نرم است و هم حمایت بیشتری از پا انجام می‌دهد. شاید زیبایی ماجرا در همین نکته نهفته باشد که طبیعت، بی‌هیچ ابزار و ادعایی، به‌یکی از دقیق‌ترین مربیان انسان تبدیل می‌شود. کافی است بانگاه آگاهانه‌تری به ساحل بنگریم تا دریابیم که گاه ساده‌ترین مسیرها، عمیق‌ترین اثرها را بر تندرستی بر جای می‌گذارند.

راه رفتن روی شن شاید در نگاه اول یک عادت ساده به نظر برسد اما در عمل می‌تواند به‌یکی از مؤثرترین تمرین‌ها برای پیدار کردن عضلات بدن تبدیل شود؛ همان عضلات ظریف اطراف مچ و کف پا که در مسیرهای هموار کمتر فرصتی برای حضور جدی پیدا می‌کنند. در جزیره کیش، ساحل فقط محل قدم زدن و تماشای دریا نیست؛ همین بستر طبیعی، بی‌نیاز از هرگونه تجهیزات، می‌تواند به فضایی برای تقویت تعادل، هماهنگی عضلانی و بالابردن آگاهی بدن از نحوه حرکت بدل شود. وقتی پای روی سطح ناپایدار شن قرار می‌گیرد؛ بدن ناچار است برای حفظ تعادل، واکنش‌های سریع‌تری نشان دهد. در این میان، عضلات کوچک اطراف مچ پا، کف پا و بخش‌هایی از ساق که در مسیرهای صاف و هموار کمتر درگیر می‌شوند؛ فعال‌تر عمل می‌کنند. نتیجه این درگیری، تنها خستگی عضلانی نیست بلکه نوعی تقویت پنهان و عمیق در ساز و کار

سهم شما در تندرستی
آیا به حال پیاده‌روی روی شن‌های ساحل را تجربه کرده‌اید؟

#کیش_تندرست

مرکز پوست، مو، زیبایی، خدمات و آموزش

فرنوش میررمضانی
اجرای تکنیک گلس اسکین
(پوست شیشه‌ای)

زیبایی برازنده چهره
شماست!

@farnoosh.skincarestudio

Bale.ir/farnooshskinstudio

میدان سنائی، ساختمان ۲۰

طبقه دوم، واحد ۲۰۱

۰۷۶۴۴۴۹۰۴۱۲

۰۹۳۴۷۶۹۸۴۲۹

۰۹۳۴۷۶۹۶۹۲۳

✓ انواع پاکسازی و فیشال / پکیج کنترل چربی

✓ بهبود لک / آبرسانی تخصصی انواع پوست

✓ جوانسازی با تکنیک غیرتهاجمی

✓ اسکراب اسکالپ (تنظیم چربی، رفع خشکی و شوره سر و ریزش مو)

✓ رفع انواع تئو بدون آسیب به پوست

گردشگر خانه خود



مجید خرمی | گردشگری

کیش را معمولاً از نقطه‌ای آغاز می‌کنیم که مسافر وارد جزیره می‌شود؛ از فرودگاه، اسکله، هتل و مراکز پذیرایی. اما شاید بخشی از ظرفیت گردشگری جزیره، نه بیرون از کیش، بلکه درست در میان ساکنان آن قرار داشته باشد؛ کیشوندانی که سال‌هاست در مقصدی زندگی می‌کنند که دیگران برای دیدنش هزینه و زمان صرف می‌کنند.

مسئله این نیست که کیشوندان جاذبه‌های جزیره را دوست ندارند یا از آنها استفاده نمی‌کنند. مسئله این است که این استفاده هنوز به عنوان بخشی از سیاست گردشگری جزیره، به شکل جدی دیده و اندازه‌گیری نشده است.

وقتی درباره گردشگری صحبت می‌کنیم، معمولاً تعداد مسافران ورودی، ضریب اشغال هتل‌ها،

پروازها و میزان اقامت اهمیت پیدا می‌کند؛ اما کمتر پرسیده‌ایم یک کیشوند در طول سال چند بار به یک جاذبه تاریخی می‌رود، چه میزان از تفریحات جزیره استفاده می‌کند یا چند بار برای تفریح خانوادگی مقصدی را در خود کیش انتخاب می‌کند.

این در حالی است که ایجاد تقاضای محلی می‌تواند برای صنعت گردشگری جزیره یک مزیت مهم باشد. کیشوند، برخلاف گردشگر ورودی، برای رسیدن به مقصد هزینه سفر نمی‌پردازد و در تمام طول سال در جزیره حضور دارد. اگر بتوان برای او تجربه‌های تازه، برنامه‌های منظم و شرایط مناسب استفاده از جاذبه‌ها ایجاد کرد، بخشی از اقتصاد گردشگری می‌تواند از همین جامعه محلی تغذیه شود.

در این میان، کارت کیشوندی ظرفیت قابل توجهی دارد؛ اما ارزش واقعی آن زمانی آشکار می‌شود که کیشوند

شاید حتی لازم باشد برای کیشوندان برنامه‌هایی مانند «آخر هفته کیشوندی» طراحی شود؛ برنامه‌هایی که هر بار بخشی از جزیره را به آنها معرفی کند و با تخفیف یا رویداد اختصاصی، انگیزه‌ای برای تجربه دوباره آن ایجاد کند.

کیش برای جذب گردشگر از بیرون جزیره، راهی طولانی در پیش دارد؛ اما یک بازار بالقوه همین حالا در اختیار آن است.

کیشوند می‌تواند نخستین گردشگر خانه خودش باشد؛ فقط باید برای دوباره دیدن کیش، دلیلی تازه داشته باشد.

برنامه امروز کلینیک‌های تخصصی و فوق تخصصی بیمارستان کیش



ساعات کاری
کلینیک تخصصی
صبح ۰۹:۰۰ تا ۱۳:۰۰
عصر: ۱۷:۳۰ تا ۲۰:۳۰

عفونی: دکتر جاودان سیرت (عصر)
داخلی: دکتر داود شیرازی (صبح)، دکتر معصومه شیرازی (عصر)
ارتوپدی: دکتر علی اصغر حاتمی پور (صبح)
سنگ‌رانی: دکتر شیرین رحمانی
جراح مغز و اعصاب: دکتر سعید فارغ بال (صبح)
جراح کلیه و مجاری ادراری: دکتر شادمهر (عصر)
جراح عمومی: دکتر یزن آریا (صبح)

قلب و عروق: دکتر حبیبه پاک‌دین (صبح)
کودکان و نوزادان: دکتر فرزانه فرمند (صبح)
بیهوشی: دکتر پویا رستمی (ظهر)
پزشک عمومی: دکتر جمال، دکتر نوشاد، دکتر روشن، دکتر میرزایی
بینایی سنجی: مانانا افشاری نفر (صبح)
شنوایی سنجی: ندا میرمسیب
تغذیه: عاطفه سلطانی نژاد (صبح)
روانشناس بالینی: مریم حق شناس

برنامه پروازی فرودگاه بین‌المللی کیش

پروازهای ورودی

تهران: ۰۸:۰۵ / تهران: ۰۸:۳۰ / اصفهان: ۱۰:۳۰

تهران: ۱۱:۰۰ / اصفهان: ۱۴:۱۰ / کرمان: ۱۵:۰۰ / ۱۷:۳۰

پروازهای خروجی

اصفهان: ۰۷:۰۰ / تهران: ۰۹:۵۵ / اصفهان: ۱۰:۲۰ / کرمان: ۱۱:۳۰

تهران: ۱۲:۰۰ / تهران: ۱۴:۳۰ / تهران: ۱۵:۰۰

برنامه حرکت شناورهای مسافربری و خودرویی فردا

حرکت شناورهای مسافربری از کیش به چارک و بالعکس

حرکت از کیش به چارک: ۱۷:۳۰ تا ۰۷:۰۰

حرکت از چارک به کیش: ۱۷:۱۵ تا ۰۷:۰۰

برنامه حرکت شناورهای خودرویی (لندننگ کرافت):

(در صورت تکمیل ظرفیت و وجود شناور)

بندر چارک به کیش: ساعت ۲۰:۳۰ تا ۰۴:۳۰

بندر آفتاب به کیش: از ساعت ۰۴:۳۰ تا ۱۰:۰۰

کیش به بندر چارک و آفتاب: ساعت ۱۸:۰۰ تا ۰۷:۰۰



آیسان خودرو
AISAN KHODRO

آیسان خودرو؛ انتخابی برای هر مسیر

نمایشگاه تخصصی خودروهای لوکس و وارداتی
با حضور در سه نقطه از کشور



فروش خودروهای
لوکس و وارداتی



مشاوره تخصصی
و خرید مطمئن



کارشناسی دقیق
و شفاف



خدمات پس
از فروش



تأمین قطعات
خودروهای خارجی و لوکس

سه شعبه در سراسر کشور



شعبه اول
جزیره کیش
خانه گستر TS54



شعبه دوم
کرمانشاه
قصر شیرین



شعبه سوم
مازندران

خدمات پس از فروش

ما فقط خودرو نمی‌فروشیم،
در تمام مسیر همراه شما هستیم.

✓ تعمیرات تخصصی

✓ سرویس‌های دوره‌ای

✓ پشتیبانی و گارانتی معتبر

✓ تکسین‌های مجرب و آموزش‌دیده

قطعات خودروهای خارجی و لوکس

تأمین و عرضه قطعات اصلی
با تضمین اصالت و کیفیت
برای خودروهای
لوکس و وارداتی

نمایندگی خدمات خودرویی آیسان خودرو

ویژه خدمات پس از فروش

جزیره کیش، بلوار ایران، خیابان انرژی ۱

فرصتی استثنایی برای سرمایه‌گذاری در شهری از جنس آفتاب



شهر آفتاب کیش

در کیفیت زندگی کنید.

+98 76 444 57 003-4

Shahreftabkish

WWW.Shahreftabkish.com

0912 123 5000
0934 768 4100

www.aisankhodro.com

aisan.khodro

