اخبار کیش

AKHBARKISH.COM

روزنامه فرهنگی، اجتماعی، اقتصادی و گردشگری

یکشنبه ۱۰ آبان ۱۴۰۵ | ۱ نوامبر ۲۰۲۶ | سال ششم

شماره ۲۲۳۹ | دوره جدید شماره ۷۰ | قیمت: ۱۰۰ هزار تومان

Akhbarkish.com

غروب آفتاب: ۱۷:۱۲

طلوع آفتاب فردا: ۰۶:۰۴

خبر ورزشی

تیم فوتسال بانوان کیش راهی رقابت‌های کشوری شیراز شد

رقابت‌های کشوری فوتسال بانوان از ۱۰ تا ۱۵ آبان‌ماه به میزبانی شیراز برگزار می‌شود و تیم جزیره کیش در این مسابقات به مصاف نمایندگان سایر استان‌ها خواهد رفت. تیم فوتسال بانوان کیش پیش از اعزام به شیراز، با برگزاری تمرینات منظم و دیدارهای تدارکاتی، از جمله ...

۰۷

اکو؛ دریچه‌ای به بازار گردشگری منطقه

دومین سمپوزیوم گردشگری کشورهای عضو اکو در کیش؛ فرصتی برای تبدیل همکاری‌های منطقه‌ای به جذب گردشگر و رونق اقتصادی جزیره

۰۳

تیتر یک

عکس: رضا کوهپیما

آگهی فراخوان عمومی شناسایی، ارزیابی و انتخاب کارگزار بازرگانی جهت فعالیت در حوزه‌های نفت، گاز و پتروشیمی

به شماره ۴۰۵/۳۰/۰۰/۱۳

شرکت سرمایه گذاری و توسعه کیش (سهامی خاص) متعلق به سازمان منطقه آزاد کیش در نظر دارد، تا از طریق برگزاری فراخوان عمومی و ارزیابی کیفی و مالی نسبت به شناسایی، ارزیابی و انتخاب کارگزار بازرگانی جهت فعالیت در حوزه‌های نفت، گاز و پتروشیمی اقدام نماید.

• اماکن موضوع فراخوان

	نوع فعالیت	شرح
۱	حوزه پتروشیمی و مشتقات فرآورده‌های نفتی	کلیه مواد، تجهیزات و ماشین آلات مورد نیاز صنعت نفت، گاز و پتروشیمی مواد اولیه پتروشیمی (پلیمرها، گرانول‌ها، مواد شیمیایی پایه)

• نام و نشانی شرکت: ششرکت سرمایه گذاری و توسعه کیش واقع در جزیره کیش، خیابان لوپ دیدار، بلوار برج، برج صدف، طبقه سوم، تلفن تماس: ۲-۴۴۴۵۳۳۷۱-۰۷۶

• تاریخ فروش اسناد فراخوان: از تاریخ درج آگهی (**مورخ ۱۴۰۵/۰۸/۱۰**) تا ساعت **۱۵:۰۰** روز یکشنبه **۱۴۰۵/۰۸/۱۷**

• آخرین مهلت زمان تحویل اسناد فراخوان: از تاریخ درج آگهی تا ساعت **۱۵:۰۰** روز چهارشنبه مورخ **۱۴۰۵/۰۸/۲۷**

• محل فروش اسناد فراخوان:

o **دفتر مرکزی:** جزیره کیش- واقع در جزیره کیش، خیابان لوپ دیدار، بلوار برج، برج صدف، طبقه سوم، تلفن تماس **۲-۴۴۴۵۳۳۷۱-۰۷۶**

o **دفتر تهران:** بزرگراه آفریقا- بالاتر از چهارراه شهید حقانی (جهان کودک)- نبش خیابان کیش- ساختمان منطقه آزاد کیش- شماره ۴۵ - طبقه دوم **تلفن: ۸۸۸۸۰۲۶۰- ۸۸۷۷۱۹۰۳-۰۲۱**

o **سایت شرکت سرمایه گذاری و توسعه کیش IDC.KISH.IR (مناقصه‌ها و مزایده‌ها) (idctender.kish.ir)**

• ضمانت حسن انجام تعهدات و فرآیند ارجاع کار:

به به منظور حسن انجام تعهدات مندرج در اسناد فراخوان و ضمانت شرکت در فرآیند ارجاع کار و قرارداد سرمایه گذاری، تضمینات ذیل از متقاضی جهت شرکت در سرمایه گذاری اخذ می گردد:

طبق آیین‌نامه تضمین معاملات مشارکت عمومی خصوصی به **شماره ۴۴۹۱۶/ت۵۸۱۳۵**، مبلغ ضمانت شرکت در فرآیند ارجاع کار (فراخوان) مبلغ **۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (صدوپنجاه میلیارد ریال)** می‌باشد. متقاضی مکلف است مبلغ مذکور را به‌صورت نقدی و همزمان با تحویل اسناد فراخوان، به حساب شماره **۳۶۰۹۱۱۱۸۵۷۴۴۶۵۱** به شماره شبا **IR۵۳۰۲۲۰۳۶۰۹۰۱۱۱۸۵۷۴۴۶۵۰۰۱** نزد بانک توسعه تعاون به نام شرکت سرمایه گذاری و توسعه کیش واریز نموده و اصل یا مستند معتبر پرداخت وجه را به شرکت ارائه نماید.

در صورت انصراف و یا عدم انعقاد قرارداد از سوی متقاضی منتخب، **۵۰٪** مبلغ ضمانت مذکور به عنوان هزینه‌های هدر رفت فرصت و اداری از سوی این شرکت ضبط می گردد و متقاضی در این خصوص حق هرگونه ادعا و اعتراضی را از خود سلب و ساقط می نماید.

به پیشنهادهای فاقد تضمین، تضامین مخدوش یا کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و بانکی و نظایر آن، ترتیب اثر داده نخواهد شد.

همزمان با انعقاد قرارداد مشارکت، شریک متعهد است نسبت به ارائه ضمانت‌نامه بانکی به مبلغی معادل سی درصد (**۳۰٪**) بالاتر از مجموع اصل آورده شرکت و سود پیشنهادی خود اقدام نماید؛ به‌نحوی که ضمانت‌نامه بانکی، اصل مبلغ آورده به‌همراه سود اعلامی متقاضی و **۳۰٪** مبلغ اضافی را به‌طور کامل پوشش دهد.

ارائه یک فقره چک بانکی صیادی به مبلغ کل قرارداد همزمان با انعقاد قرارداد مشارکت.

• محل تحویل پاکات:

o **دفتر مرکزی:** جزیره کیش- لوپ دیدار- خیابان برج - برج صدف- طبقه سوم - دبیرخانه شرکت سرمایه گذاری و توسعه کیش- تلفن: **۲-۴۴۴۵۳۳۷۱-۰۷۶**

o **دفتر تهران:** بزرگراه نلسون ماندلا- بالاتر از چهارراه شهید حقانی (جهان کودک)- نبش خیابان کیش- ساختمان منطقه آزاد کیش- شماره ۴۵ - طبقه دوم ، تلفن: **۸۸۸۸۰۲۶۰- ۸۸۷۷۱۹۰۳۰-۰۲۱**

• نحوه خرید اسناد فراخوان:

۱۵/۰۰۰/۰۰۰ (پانزده میلیون) ریال وجه نقد که می بایست به حساب شماره **۷۲۱۷۱۱۶۲۵۹۶۵۷۱** به شماره شبا **IR۰۷۰۶۰۰۷۲۱۷۰۱۱۰۶۲۵۹۶۵۷۰۰۱** نزد بانک قرض الحسنه مهر ایران به نام شرکت سرمایه گذاری و توسعه کیش واریز گردد.

مبلغ خرید اسناد از طریق سامانه اینترنتی شرکت **۱۰/۰۰۰/۰۰۰ (ده میلیون) ریال** می باشد.

• سایر شرایط :

- شرکت کلیه اشخاص **حقوقی** با سوابق بازرگانی، دارای کارت بازرگانی، دارای سابقه واردات و صادرات و دارای توان مالی و مدیریتی در این فراخوان مجاز می باشد.
- اولویت با تأمین موارد دارای اهمیت راهبردی در شرایط ویژه کشور است.
- مدت انجام کار از تاریخ انعقاد قرارداد به مدت **۶** ماه شمسی می‌باشد که مدت زمان مذکور در صورت توافق کتبی طرفین قابل تمدید می‌باشد همچنین کارگزار موظف است نسبت به ارائه پروپوزال با حداقل سود پیشنهادی برای حداکثر **یک دوره شش ماهه** در قبال قرارداد جعاله اقدام نماید.
- تعیین دقیق اقلام، مقادیر و مشخصات فنی، حسب مورد و در قالب قراردادهای جداگانه تعیین خواهد شد.
- تضمین حداقل سود از طرف کارگزار الزامی می‌باشد و پرداخت سود بایستی هر **دو** ماه یکبار از تاریخ واریز وجه صورت پذیرد.
- کارگزار باید حداقل مبلغ سرمایه‌ای را که برای اجرای قرارداد از شرکت لازم دارد در پروپوزال خود اعلام نماید، مبلغ باید با برآورد دقیق هزینه کالا، حمل، بیمه، گمرک و سایر هزینه‌ها همراه باشد
- هزینه درج هر **دو** نوبت آگهی بر عهده سرمایه گذار می‌باشد
- تکمیل و ارائه مدارك مربوطه هیچ¬گونه حقی برای متقاضی و یا تعهدی برای شرکت ایجاد نخواهد کرد و شرکت در قبول و یا رد درخواست هر یک از متقاضیان مختار و مخیر است.
- متقاضی تحت هیچ شرایطی حق درخواست استرداد مدارك ارسالی و یا وجه واریز شده به منظور خرید اسناد را از شرکت نخواهد داشت.
- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد فراخوان درج گردیده است.
- جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن: **۲-۴۴۴۵۳۳۷۱-۰۷۶ (حوزه مدیریت سرمایه گذاری و فروش داخلی ۱۱۰)** تماس یا به سایت **idc.kish.ir** مراجعه فرمایید.

شرکت سرمایه گذاری و توسعه کیش

اخبار کیش
AKHBARKISH.COM
کیش را هر روز کشف کنید
akhbar_kish
یکشنبه ۱۰ آبان ۱۴۰۵ | ۱ نوامبر ۲۰۲۶ | سال ششم | دوره جدید شماره ۷۰

گزارش اقتصادی

تجربه زیسته، ماهیت صنعت هتلداری نوین

هتل دیگر فقط جای خواب نیست

زیباحسین‌زاده|صنعت هتلداری جهان در سال‌های اخیر از فروش تخت و صبحانه به فروش یک تجربه زیسته و ارتقای سلامت مهمان تغییر ماهیت داده است.

بازار جهانی گردشگری سلامت در سال ۲۰۲۵ حدود ۹۹۰ میلیارد دلار برآورد شده و پیش‌بینی می‌شود تا ۲۰۳۵ به ۲.۴ تریلیون دلار با نرخ رشد سالانه ۹.۳ درصد برسد؛ در همین حال گردشگر سلامت بین‌المللی به‌طور میانگین ۳۶ درصد و گردشگر سلامت داخلی تا ۱۶۳ درصد بیش از گردشگر معمولی هزینه می‌کند.

دو محرک دیگر این تحول، گردشگری خواب به‌عنوان محصولی مستقل است که مؤسسه جهانی سلامت آن را یکی از سریع‌ترین بخش‌های رشد اقتصاد سلامت معرفی کرده و ورود همه‌جانبه هوش مصنوعی به قیمت‌گذاری، عملیات و تجربه مهمان در مقابل، هتل‌داری ایران با ظرفیت اقامتی قابل‌توجه اما ضریب اشغال ناپایدار و درآمد تک‌محصولی روبه‌روست. این گزارش نشان می‌دهد شکاف اصلی، نه فناوری بلکه تعریف محصول است، و شش گام اجرایی‌شدنی را برای تبدیل این شکاف به مزیت رقابتی در هتل‌های ایران، به‌ویژه در مناطق آزاد، پیشنهاد می‌کند.

ظرفیت بالای اقامت ایران در برابر ضریب اشغال شکننده

آمار داخلی تصویری دوگانه ارائه می‌کند. بر اساس اعلام معاون گردشگری وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی، از مردادماه ضریب اشغال تخت هتل‌های کشور به‌جز مناطق جنوبی بالای ۸۰ درصد بوده است؛ اما این عدد فصلی و منطقه‌ای است و با تصویر بلندمدت صنعت فاصله دارد. رئیس جامعه هتل‌داران کشور میانگین ضریب اشغال هتل‌ها را زیر ۲۵ درصد اعلام کرده و هتل‌داری را «صنعتی زیان‌ده» توصیف کرده است. مناطق آزاد در این معادله وزن ویژه‌ای دارند. مدیرکل توسعه گردشگری شورای عالی مناطق آزاد، گردشگری را نخستین محل درآمدی این مناطق خوانده و اعلام کرده از ۱۲۰۰ بسته سرمایه‌گذاری تعریف‌شده، ۲۴۰ بسته ماهیت مستقیم گردشگری با حجم سرمایه‌گذاری بالغ بر ۲ میلیارد یورو داشته است؛ در سال ۱۴۰۲ از ۶ میلیون و ۳۸۲ هزار گردشگر ورودی کشور، بیش از ۳ میلیون نفر به مناطق آزاد سفر کرده‌اند . در کیش نیز مدیرعامل سازمان منطقه آزاد بر تکمیل زنجیره خدمات گردشگری، مشارکت هتل‌داران در تأمین ظرفیت پروازی، واگذاری زمین برای مسکن کارکنان هتل‌ها، استانداردسازی خدمات و راه‌اندازی مرکز آموزش تخصصی هتلداری با گروه هتل‌های هما در هتل آریان تأکید کرده است . دامنه این گزارش، تحلیل شکاف میان این ظرفیت و استانداردهای جهانی و ارائه راهکار برای بازیگران اقامتی و نهادهای سیاست‌گذار است.

پنج شکاف رقابتی که بازار جهانی از آن عبور کرده و ایران در آن متوقف مانده است

۱)سلامت‌محوری یکپارچه به‌جای سالن ماساژ. هتل‌های پیشرو اقامت را حول سلامت بازطراحی کرده‌اند: طراحی بیوفیلیک، نورپردازی همگام با ریتم شبانه‌روزی، منوی غذایی شخصی‌سازی‌شده و برنامه‌های هدف‌محور با خروجی قابل سنجش. در سال ۲۰۲۵، ۴۴ درصد از مسافران با درآمد بالا دست‌کم یک سفر سلامت انجام داده و ۵۸ درصد برای ۲۰۲۶ چنین سفری برنامه‌ریزی کرده‌اند . روند «لوکس ساده‌شده» نیز نشان می‌دهد سکوت، فضا و مراقبت از سیستم عصبی، جایگزین تجمل پرحجم شده است.۲) گردشگری خواب به‌عنوان محصول مستقل. خواب که پیش‌تر دوره‌ای غیرفعال و بی‌ارزش تلقی می‌شد، امروز به یکی از پویاترین بخش‌های اقتصاد سلامت تبدیل شده است؛ هتل‌هایی مانند Six Senses و Equinox برنامه‌های اختصاصی خواب ارائه می‌دهند و مؤسسه جهانی سلامت، «طراحی خواب» را محور دوره بعدی نوآوری معرفی می‌کند. دمای اتاق، کیفیت هوا، صدا و نور، متغیرهای قابل مهندسی‌اند و همین‌ها مزیت قابل ثبت و بازاریابی‌پذیر می‌سازند.۳) شخصی‌سازی با هوش مصنوعی و بازاریابی در مدل‌های زبانی. هوش مصنوعی در هتل‌های جهانی برای مدیریت درآمد، قیمت‌گذاری پویا، نگهداری پیش‌بینانه تجهیزات و شخصی‌سازی تجربه به‌کار می‌رود. هم‌زمان مسافران برای برنامه‌ریزی سفر به مدل‌های زبانی روی آورده‌اند؛ ۸۹ درصد از پاسخ‌دهندگان یک نظرسنجی با بیش از ۳۷ هزار شرکت‌کننده خواستار استفاده از هوش مصنوعی در سفرهای آینده بودند و نزدیک به ۴۰ درصد مسافران آمریکایی در ۲۰۲۵ از ابزارهای هوش مصنوعی مولد برای برنامه‌ریزی سفر استفاده کردند . این یعنی اگر هتل در این کانال‌ها دیده نشود، در بازار سفر دیده نمی‌شود.۴)پایداری به‌عنوان شاخص انتخاب، نه شعار. مسافران اروپایی و شرق آسیا امتیاز پایداری را در رزرو دخالت می‌دهند، اما در نظام درجه‌بندی هتل ایران معیار سنجش مصرف انرژی، آب و پسماند وجود ندارد.۵)اقتصاد ترکیبی کار و فراغت. لابی‌های هتل به فضای کار اشتراکی با اتاق‌های آکوستیک و پکیج‌های اقامت بلندمدت برای کارکنان دورکار تبدیل شده‌اند؛ در ایران درآمد غیراتاقی تقریباً به «رستوران و فروشگاه» محدود مانده است. نکته مشترک همه این شکاف‌ها، رد «برنامه‌ریزی عمومی و تشریفاتی» سلامت و حرکت به سمت پیشنهاد هدف‌محور و شخصی است.

راهکارهای اجرایی برای رسیدن به مزیت رقابتی در هتلداری ایران

گام اول: بازتعریف محصول پیش از سرمایه‌گذاری سنگین. نیازی به ساخت هتل جدید نیست. بسته‌های «اقامت سلامت» با بازچینش خدمات موجود طراحی شود: اتاق با نور قابل تنظیم، پرده ضخیم، تشک دماتنظیم‌پذیر، منوی خواب و صبحانه کم‌کافئین، پیاده‌روی ساحلی هدایت‌شده و ارزیابی اولیه خواب. حداقل یک طبقه یا یک بال از هر هتل در کیش و ماکو به‌عنوان «طبقه خواب» با دمای ۱۸ تا ۲۰ درجه، تاریکی کامل و عایق صوتی بازسازی شود؛ اقدامی کم‌هزینه که مستقیماً محصول قابل قیمت‌گذاری می‌سازد. توصیه مؤسسه جهانی سلامت این است که طراحی محیط خواب بر متغیرهای قابل مهندسی دما، هوا، نور و صدا متمرکز شود.

گام دوم: تبدیل داده مهمان به تجربه شخصی‌سازی‌شده. سیستم مدیریت هتل و باشگاه مشتریان به یک پروفایل مهمان واحد متصل شود که ترجیحات اتاق، غذا، ساعت خواب و علایق را نگه می‌دارد و در اقامت بعدی پیش از ورود اعمال می‌شود. ورود بدون مراجعه به پذیرش با کلید دیجیتال و ثبت‌نام آنلاین، اولین قدم مقرون‌به‌صرفه است. آموزش کارکنان برای استفاده از این داده، مهم‌تر از خریداری خود فناوری است؛ همان‌گونه که تحلیل‌های صنعتی نشان می‌دهد ارزش واقعی هوش مصنوعی در آزادکردن زمان کارکنان برای تعامل انسانی است.گام سوم: حضور حرفه‌ای در کانال‌های هوشمند سفر. محتوای ساختارمند و مستند هتل (موقعیت، خدمات، استاندارد بهداشت، گواهی‌ها، قیمت) به‌گونه‌ای منتشر شود که در پاسخ موتورهای جست‌وجو و مدل‌های زبانی قابل استخراج و نقل باشد. صفحه اختصاصی فارسی، انگلیسی، عربی و روسی، پروفایل در سکوهای رزرو و پاسخ‌گویی خودکار چندزبانه به پرسش‌های پرتکرار، پیش‌نیاز جذب گردشگر عمان، عراق، آسیای میانه، روسیه و چین است ،بازارهایی که مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش صریحاً به‌عنوان هدف معرفی کرده است. سرعت این تغییر بالا است: نزدیک به ۴۰ درصد مسافران آمریکایی در ۲۰۲۵ از هوش مصنوعی مولد برای برنامه‌ریزی سفر استفاده کردند.گام چهارم: ساخت برند پایداری با معیار قابل سنجش. مصرف آب و انرژی به‌ازای هر شب اقامت اندازه‌گیری و سالانه منتشر شود؛ نصب پنل خورشیدی، کنتور هوشمند، بازیافت آب خاکستری برای فضای سبز و حذف تدریجی پلاستیک یک‌بارمصرف در دستور کار قرار گیرد. در درجه‌بندی هتل‌ها، امتیاز پایداری به‌عنوان شاخص رسمی افزوده شود تا کیفیت به گواهی قابل ارائه در بازارهای بین‌المللی تبدیل شود. اجرای این گام با برنامه استانداردسازی خدمات که سازمان منطقه آزاد کیش و جامعه هتل‌داران آغاز کرده‌اند، هم‌راستاست .

گام پنجم: درآمد غیراتاقی و فضای کار مشترک . یک بخش از لابی یا اتاق‌های خالی در فصل کم‌کاری به فضای کار اشتراکی با اینترنت پایدار، اتاق جلسه آکوستیک و اشتراک ماهانه برای فریلنسرها و کارمندان دورکار تبدیل شود. این اقدام هم‌زمان ضریب اشغال فصل‌های مرده را بالا می‌برد و بازار بلندمدت ایجاد می‌کند.گام ششم: مدل اجرا و تقسیم نقش. هتل‌داران بسته‌های ترکیبی «هتل + پرواز + تجربه سلامت» را طراحی کنند و سازمان‌های مناطق آزاد نقش تسهیل‌گر بگیرند: تسریع مجوز، هدایت تسهیلات اعتباری، واگذاری زمین مسکن کارکنان و حمایت از مرکز آموزش تخصصی هتلداری .اولویت‌بندی اجرا. سه گام نخست در بازه سه تا شش‌ماهه و با تکیه بر منابع داخلی هتل‌ها شدنی است؛ گام‌های چهارم و پنجم به سرمایه‌گذاری متوسط و هماهنگی با نهادهای منطقه آزاد نیاز دارد و گام ششم، چارچوب بلندمدت و مشترک صنف و حاکمیت است. تجربه جهانی نشان می‌دهد برنده‌ها کسانی نیستند که همه امکانات را یک‌جا می‌سازند، بلکه هتل‌هایی‌اند که یک تجربه مشخص را بهتر از همه اجرا و مستند می‌کنند.

ریسک‌ها، موانع و شاخص‌های سنجش پیشرفت

سه ریسک اصلی اجرای این راهکارها را تهدید می‌کند: ریسک نقدینگی و بازگشت سرمایه در شرایط فشار هزینه‌های جاری، که با شروع از پروژه‌های کم‌سرمایه و مرحله‌بندی بازسازی کاهش می‌یابد رویکردی که مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش نیز برای استانداردسازی تدریجی خدمات و توجه به محدودیت‌های اقتصادی فعالان بر آن تأکید کرده است .ریسک شکاف مهارتی و مهاجرت نیروی آموزش‌دیده، که با پیوند مرکز آموزش هتلداری با تضمین مسیر شغلی و تأمین مسکن کارکنان قابل مدیریت است؛ و ریسک سبزشویی و شخصی‌سازی نمایشی، که تنها با انتشار داده واقعی مصرف و پاداش به نتیجه قابل سنجش مهار می‌شود. تجربه جهانی نشان می‌دهد مسافران به برنامه‌های تزئینی بی‌اعتنا هستند و خروجی هدف‌محور می‌خواهند. در همین چارچوب، اضافه‌شدن الزامات فناورانه و پایداری به فرآیند درجه‌بندی، فشار سرمایه‌گذاری یک‌باره بر مالکان را افزایش می‌دهد؛ از این‌رو اجرای مرحله‌ای و همراه با مشوق‌های مالیاتی و تسهیلات اعتباری ضروری است . برای پایش پیشرفت، شش شاخص پیشنهاد می‌شود: ضریب اشغال فصلی طبقات بازطراحی‌شده؛ سهم درآمد غیراتاقی از کل درآمد؛ نرخ بازگشت مهمان؛ میانگین درآمد به‌ازای هر اتاق قابل فروش؛ مصرف آب و انرژی به‌ازای هر شب اقامت؛ و سهم رزروهای خارجی از بازارهای هدف. بازبینی این شاخص‌ها در پایان هر فصل و ارائه گزارش آن به سازمان منطقه آزاد و جامعه هتل‌داران، امکان اصلاح مسیر و توجیه سرمایه‌گذاری‌های بعدی را فراهم می‌کند.

گردشگری سلامت، خواب و هوش مصنوعی در حال بازتعریف صنعت هتلداری جهان هستند؛ درحالی‌که هتل‌های ایران با وجود ظرفیت اقامتی بالا و ضریب اشغال شکننده، همچنان به درآمدهای سنتی وابسته‌اند. شش راهکار اجرایی می‌تواند این شکاف را به فرصتی برای تحول هتلداری، به‌ویژه در مناطق آزاد، تبدیل کند

کیش؛ فرصت دوباره برای تبدیل شدن به قطب نخست گردشگری ایران

زهرا ترابی|جزیره کیش سال‌ها با تصویر هتل‌های ساحلی، مراکز تفریحی، بازارهای تجاری و گردشگرانی شناخته شده است که این جزیره را برای گذراندن تعطیلات، تفریح و تجربه متفاوتی از سفر انتخاب می‌کردند؛ تصویری که گردشگری را به مهم‌ترین شناسنامه اقتصادی جزیره تبدیل کرده بود. با این حال، تحولات امنیتی و پیامدهای اقتصادی جنگ، صنعت گردشگری کیش را با یکی از دشوارترین دوره‌های فعالیت خود مواجه کرده و زنجیره‌ای از چالش‌ها را پیش روی هتلداران، فعالان اقتصادی و سرمایه‌گذاران قرار داده است. اکنون پرسش اصلی این است که آیا کیش می‌تواند پس از عبور از شرایط جنگی، جایگاه پیشین خود را در صنعت گردشگری کشور بازیابد و بار دیگر به یکی از قطب‌های اصلی جذب گردشگر داخلی و خارجی تبدیل شود؟

گردشگری کیش؛ صنعتی که باید از شرایط اضطراری عبور کند

گردشگری در کیش صرفاً یکی از فعالیت‌های اقتصادی جزیره نیست، بلکه ستون اصلی شکل‌گیری و استمرار حیات اقتصادی آن به شمار می‌رود. بخش مهمی از اشتغال، سرمایه‌گذاری، فعالیت بازارها، حمل‌ونقل، خدمات و کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ جزیره به حضور گردشگران و گردش مالی ناشی از سفر وابسته است. به همین دلیل، هرگونه اختلال در جریان ورود مسافران، به سرعت آثار خود را در سایر بخش‌های اقتصادی کیش نشان می‌دهد.

جنگ و نااطمینانی‌های ناشی از آن نیز همین زنجیره را تحت تأثیر قرار داده است؛ کاهش تقاضای سفر، دشواری برنامه‌ریزی برای فعالیت‌های گردشگری، افزایش ریسک سرمایه‌گذاری و فشار بر هزینه‌های جاری، شرایطی را ایجاد کرده که ادامه فعالیت برای بخشی از مجموعه‌های گردشگری دشوار شده است. مصطفی موسوی، رئیس کمیسیون گردشگری اتاق بازرگانی ایران، در همین باره به خبرنگار «اخبار کیش» با اشاره به تقسیم شرایط پیش‌روی صنعت گردشگری به سه سناریوی جنگ، نه جنگ و نه صلح و صلح و ثبات منطقه‌ای، گفت: در مرحله جنگ، اولویت اصلی واحدهای گردشگری باید حفظ موجودیت اقتصادی، جلوگیری از تعطیلی و صیانت از نیروی انسانی باشد. بسیاری از فعالان این حوزه با تعطیلی یا محدودیت فعالیت مواجه شده‌اند و در چنین شرایطی مدیریت هزینه‌ها و حفظ نیروهای متخصص اهمیت ویژه‌ای دارد. این موضوع درباره کیش اهمیت بیشتری پیدا می‌کند؛ چراکه ساختار اقتصادی جزیره به‌گونه‌ای شکل گرفته که رونق بخش قابل توجهی از کسب‌وکارهای آن مستقیماً به گردشگری وابسته است. بنابراین، تعطیلی یک هتل یا مجموعه تفریحی تنها به معنای توقف فعالیت همان واحد نیست، بلکه می‌تواند بر اشتغال، درآمد تأمین‌کنندگان، حمل‌ونقل و سایر خدمات وابسته نیز اثر بگذارد.

از این منظر، سیاست‌گذاری در شرایط فعلی نباید تنها بر عبور کوتاه‌مدت از بحران متمرکز باشد، بلکه حفظ ظرفیت‌های موجود باید به‌عنوان سرمایه‌گذاری برای دوران پساجنگ مورد توجه قرار گیرد.

احیای گردشگری بدون نجات هتلداری امکان‌پذیر نیست

در میان بخش‌های مختلف گردشگری، هتلداری جایگاهی محوری دارد؛ زیرا هتل‌ها علاوه بر تأمین محل اقامت، بخش مهمی از زنجیره خدمات سفر را شکل می‌دهند و کیفیت فعالیت آنها بر تجربه کلی گردشگر از مقصد تأثیر می‌گذارد. کاهش ضریب اشغال هتل‌ها، فشار بر نقدینگی، هزینه‌های نگهداری ساختمان و تجهیزات، حقوق کارکنان و تعهدات مالی، از جمله مسائلی است که می‌تواند توان ادامه فعالیت مجموعه‌های اقامتی را تحت تأثیر قرار دهد. در چنین شرایطی، اگر حمایت‌های لازم برای حفظ این واحدها انجام نشود، حتی با بهبود شرایط سیاسی و امنیتی نیز بازگرداندن ظرفیت ازدست‌رفته به زمان و هزینه بیشتری نیاز خواهد داشت.

محمد کبیری، مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش، در نشست با اعضای جدید هیئت‌مدیره جامعه هتلداران، با اشاره به تجربه گردشگری جزیره در سال گذشته اظهار کرد که تجربه مذکور نشان داده است کیش در صورت فراهم شدن شرایط مناسب، ظرفیت بازگشت به رونق و افزایش شمار گردشگران را دارد. همچنین با تأکید بر ضرورت اتخاذ تدابیر حمایتی، افزایش تاب‌آوری بخش‌های مختلف گردشگری به‌ویژه صنعت هتلداری را ضروری دانست؛ صنعتی که به دلیل سرمایه‌بر بودن، در دوره‌های کاهش تقاضا با فشارهای مالی قابل توجهی مواجه می‌شود.

این رویکرد نشان می‌دهد که حفظ هتل‌های فعال و جلوگیری از فرسایش ظرفیت‌های اقامتی باید در اولویت برنامه‌های حمایتی قرار گیرد. حمایت از این بخش الزاماً به معنای ایجاد تسهیلات مالی گسترده نیست، بلکه می‌تواند از طریق تسهیل امور اداری، بازنگری در هزینه‌های تحمیلی، حمایت از اشتغال، ایجاد مشوق‌های هدفمند و فراهم کردن امکان فعالیت پایدار مجموعه‌ها دنبال شود. در واقع، هتل‌های کیش بخشی از سرمایه گردشگری جزیره هستند و نباید اجازه داد رکود موقت، به تضعیف بلندمدت این سرمایه منجر شود.

بازار گردشگری کیش باید از وابستگی به یک مقصد جغرافیایی فاصله بگیرد

یکی از مسائل مهمی که تحولات اخیر آشکار کرده، میزان وابستگی گردشگری جنوب کشور به ارتباطات منطقه‌ای و بازار کشورهای حوزه خلیج فارس است.

رئیس کمیسیون گردشگری اتاق بازرگانی ایران با اشاره به اینکه بخش قابل توجهی از ارتباطات گردشگری جنوب کشور پیش از جنگ با کشورهای حوزه خلیج فارس برقرار بوده است، گفت: این ارتباطات در حوزه صدور روادید، همکاری با شرکت‌های خارجی، جابه‌جایی مسافر و حتی ارتباطات خانوادگی، با محدودیت‌های جدی مواجه شده و بخش بزرگی از ظرفیت‌های گذشته عملاً از دسترس خارج شده است. به اعتقاد وی، در چنین شرایطی ادامه فعالیت با تکیه بر بازارهای قبلی کافی نیست و باید بازارهای هدف گردشگری متناسب با تحولات جدید بازتعریف شوند. موسوی با اشاره به کشورهای پاکستان و عراق، کشورهای قفقاز، آسیای شمالی، روسیه و جنوب شرق آسیا را از جمله بازارهایی دانست که می‌توان برای توسعه ارتباطات گردشگری با آنها برنامه‌ریزی کرد.

این پیشنهاد از یک منظر راهبردی اهمیت دارد؛ چراکه تنوع‌بخشی به بازارهای گردشگری می‌تواند میزان آسیب‌پذیری مقصد را در برابر تحولات سیاسی و محدودیت‌های منطقه‌ای کاهش دهد. تجربه اخیر نشان داده است که اتکای بیش از اندازه به یک حوزه جغرافیایی، حتی برای مقصدی با ظرفیت‌های قابل توجه، می‌تواند در زمان بروز بحران به یک نقطه ضعف تبدیل شود.

البته ورود به بازارهای جدید صرفاً با معرفی جاذبه‌های گردشگری امکان‌پذیر نیست. شناخت سلیقه مسافران، طراحی بسته‌های سفر متناسب با قدرت خرید و فرهنگ گردشگران، ایجاد ارتباط با آژانس‌های مسافرتی، تسهیل روادید و توسعه مسیرهای حمل‌ونقل، از جمله اقداماتی است که باید به‌صورت هم‌زمان دنبال شود.

گردشگری داخلی؛ فرصت مهم اما نه تمام ظرفیت کیش

در کنار بازارهای خارجی، گردشگری داخلی همچنان یکی از مهم‌ترین ظرفیت‌های بازگشت کیش به دوران رونق است. نزدیکی فرهنگی، آشنایی مسافران ایرانی با جزیره و وجود زیرساخت‌های اقامتی و تفریحی، می‌تواند زمینه مناسبی برای افزایش تقاضای سفر در دوران پساجنگ فراهم کند.

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش نیز با اشاره به سهم قابل توجه خانوارهای طبقه متوسط در میان گردشگران کیش، کاهش قدرت خرید این گروه را یکی از مسائل مهم صنعت گردشگری دانست و بر ضرورت ارائه تسهیلات اعتباری، برگزاری رویدادها و ایجاد مشوق‌های سفر برای تقویت تقاضا تأکید کرد.

این موضوع از آن جهت اهمیت دارد که گردشگری کیش نباید به مقصدی محدود برای گروه‌های پردرآمد تبدیل شود. تداوم حضور طبقه متوسط، علاوه بر افزایش تعداد مسافران، به پایداری تقاضا در طول سال و رونق کسب‌وکارهای کوچک و متوسط نیز کمک می‌کند. ارائه بسته‌های سفر اقتصادی، تخفیف‌های هدفمند اقامت، همکاری هتل‌ها با شرکت‌های حمل‌ونقل، طراحی سفرهای خانوادگی و ایجاد امکان پرداخت اعتباری می‌تواند بخشی از هزینه‌های سفر را برای خانوارها قابل مدیریت کند.

از سوی دیگر، برگزاری رویدادهای فرهنگی، ورزشی، تفریحی و نمایشگاهی نیز می‌تواند به ایجاد انگیزه برای سفر در زمان‌های مختلف سال کمک کند. به این ترتیب، کیش به جای اتکای صرف به تعطیلات و فصل‌های پرتقاضا، امکان جذب گردشگر در بازه‌های زمانی متنوع‌تری را خواهد داشت. با این حال، همان‌طور که موسوی تأکید می‌کند، گردشگری داخلی به تنهایی برای تحقق ظرفیت‌های کیش کافی نیست و باید در کنار آن، توسعه بازارهای خارجی نیز دنبال شود.

بازاریابی پیش از ساخت زیرساخت‌های جدید

یکی از پرسش‌های مهم در مسیر توسعه آینده کیش، تعیین اولویت میان ایجاد زیرساخت‌های جدید و استفاده بهتر از ظرفیت‌های موجود است. در شرایطی که چشم‌انداز سیاسی و اقتصادی منطقه هنوز با ابهام همراه است، اجرای طرح‌های پرهزینه و ایجاد ساختارهای تازه بدون ارزیابی دقیق تقاضای بازار می‌تواند ریسک سرمایه‌گذاری را افزایش دهد.

رئیس کمیسیون گردشگری اتاق بازرگانی ایران در همین زمینه معتقد است که در شرایط نه جنگ و نه صلح، اولویت باید بر بازاریابی در بازارهای هدف و شناسایی مسیرهای قابل دسترس برای جذب گردشگر قرار گیرد، نه ایجاد ساختارهای اقتصادی جدید و تحمیل هزینه‌های اضافی. وی با اشاره به ابهام در چشم‌انداز شش ماه تا یک سال آینده، تأکید می‌کند که پیش از حرکت به سمت طرح‌های جدید، باید ظرفیت واقعی بازارها و امکان جذب گردشگر از آنها بررسی شود.

این دیدگاه از یک اصل مهم در اقتصاد گردشگری حمایت می‌کند؛ توسعه زیرساخت باید متناسب با تقاضای واقعی و چشم‌انداز بازار باشد. به بیان دیگر، ابتدا باید مشخص شود چه تعداد گردشگر، از کدام کشورها و با چه سطحی از قدرت خرید امکان ورود به کیش را دارند و سپس درباره توسعه ظرفیت‌های اقامتی و خدماتی تصمیم‌گیری شود.

البته این رویکرد به معنای توقف سرمایه‌گذاری یا کنار گذاشتن برنامه‌های بلندمدت نیست؛ بلکه تأکید بر اولویت‌بندی پروژه‌ها و جلوگیری از سرمایه‌گذاری‌های پرریسک در شرایط نامطمئن است. کیش پیش از هر چیز باید از ظرفیت هتل‌ها، مراکز تفریحی، زیرساخت‌های حمل‌ونقل و امکانات موجود خود استفاده کند و پس از روشن‌تر شدن چشم‌انداز اقتصادی و امنیتی، برای توسعه متناسب با نیاز بازار تصمیم بگیرد. بازگشت گردشگری کیش به مسیر رونق، بدون تعامل مستمر میان سازمان منطقه آزاد، جامعه هتلداران، فعالان اقتصادی و سایر بخش‌های خصوصی امکان‌پذیر نخواهد بود.

سیدمحمدرضا کلینی، نایب‌رئیس هیئت‌مدیره جامعه حرفه‌ای هتلداران کیش، با اشاره به شرایط کنونی صنعت گردشگری اظهار کرد که فعالان این صنعت از محدودیت‌ها و دشواری‌های موجود آگاه هستند و می‌دانند بخشی از مشکلات فعلی خارج از اختیار سازمان منطقه آزاد کیش و بخش خصوصی است. وی با تأکید بر ضرورت درک متقابل و همراهی بیشتر در شرایط دشوار، استمرار ارتباط میان مدیران سازمان و فعالان صنعت هتلداری را ضروری دانست و بر اهمیت برگزاری نشست‌های مشترک و گفت‌وگوی مستقیم درباره مسائل این صنعت تأکید کرد.

از سوی دیگر، سازمان منطقه آزاد کیش نیز با برخورداری از ظرفیت‌های مدیریتی و اجرایی، می‌تواند نقش هماهنگ‌کننده میان دستگاه‌های مرتبط، شرکت‌های حمل‌ونقل، بخش خصوصی و نهادهای مسئول در حوزه گردشگری را ایفا کند.

کیش پس از جنگ؛ بازگشت به گذشته یا ساختن یک مقصد رقابتی‌تر؟

پرسش اصلی درباره آینده گردشگری کیش این نیست که آیا جزیره ظرفیت بازگشت به رونق را دارد یا خیر؛ بلکه مسئله این است که این بازگشت با چه کیفیتی و بر اساس چه الگویی اتفاق خواهد افتاد. کیش از مزیت‌هایی برخوردار است که همچنان می‌تواند پایه توسعه گردشگری آن باشد؛ موقعیت جغرافیایی، زیرساخت‌های اقامتی، مراکز تفریحی و تجاری، تجربه چندین دهه فعالیت در حوزه گردشگری و شناخته‌شدگی در میان مسافران داخلی، مجموعه‌ای از ظرفیت‌ها را تشکیل می‌دهد که در صورت مدیریت صحیح می‌تواند به مزیت رقابتی جزیره تبدیل شود.

جنگ اگرچه آسیب‌های جدی به صنعت گردشگری وارد کرده، اما می‌تواند ضرورت بازنگری در برخی سیاست‌ها و اصلاح نقاط ضعف ساختاری این صنعت را نیز آشکار کند. کیش برای بازگشت به جایگاه خود به یک برنامه مقطعی تبلیغاتی نیاز ندارد؛ بلکه باید میان مدیریت بحران امروز و برنامه‌ریزی برای رونق فردا پیوند برقرار کند.

اخبار کیش
AKHBARKISH.COM
کیش را هر روز کشف کنید
akhbar_kish
یکشنبه ۱۰ آبان ۱۴۰۵ ۱ نوامبر ۲۰۲۶ سال ششم دوره جدید شماره ۷۰

گزارش جزیره

اکو؛ دریچه‌ای به بازار گردشگری منطقه

دومین سمپوزیوم گردشگری کشورهای عضو اکو در کیش؛ فرصتی برای تبدیل همکاری‌های منطقه‌ای به جذب گردشگر و رونق اقتصادی جزیره

امیررضا غربانی| هم‌زمان با برگزاری دومین سمپوزیوم گردشگری کشورهای عضو اکو در کیش، فرصت‌های جذب گردشگر از بازارهای منطقه و ضرورت برنامه‌ریزی برای توسعه گردشگری خارجی بررسی می‌شود.

کیش از ۱۸ تا ۲۱ آبان‌ماه میزبان دومین سمپوزیوم گردشگری کشورهای عضو سازمان همکاری اقتصادی (اکو) خواهد بود؛ رویدادی که فرصتی برای بررسی ظرفیت‌های گردشگری کشورهای منطقه و راه‌های گسترش همکاری میان فعالان این صنعت فراهم می‌کند. برگزاری این رویداد در شرایطی که گردشگری کشور با محدودیت‌های اقتصادی، دشواری‌های حمل‌ونقل هوایی و پیامدهای شرایط امنیتی منطقه روبه‌روست، اهمیت یک موضوع را پررنگ‌تر می‌کند: برنامه‌ریزی برای آینده گردشگری کیش نباید تا عادی‌شدن شرایط به تعویق بیفتد .

گردشگری پایه اصلی اقتصاد کیش است و رونق بسیاری از کسب‌وکارهای جزیره، از هتل‌ها و مراکز پذیرایی گرفته تا مراکز خرید، حمل‌ونقل و خدمات تفریحی، به حضور گردشگران وابسته است. از این رو، حفظ ظرفیت‌های موجود و آماده‌شدن برای جذب گردشگران خارجی، تنها یک برنامه بلندمدت نیست؛ بلکه بخشی از مسیر تقویت اقتصاد جزیره در سال‌های آینده به شمار می‌رود.

علی حسنلو، معاون گردشگری سازمان منطقه آزاد کیش، در نشست هماهنگی دومین سمپوزیوم گردشگری کشورهای عضو اکو، بر ضرورت تداوم برنامه‌ریزی برای آینده گردشگری جزیره تأکید کرده است. به گفته او، گردشگری در دهه پیش رو جایگاه پررنگ‌تری در اقتصاد کیش خواهد داشت و آماده‌سازی زیرساخت‌ها و ایجاد ارتباط با بازارهای هدف باید از هم‌اکنون دنبال شود.

از همسایگی جغرافیایی تا فرصت جذب گردشگر

کشورهای عضو اکو به دلیل نزدیکی جغرافیایی، بخشی از پیوندهای فرهنگی و امکان توسعه همکاری‌های اقتصادی، می‌توانند در بررسی بازارهای هدف گردشگری کیش مورد توجه قرار گیرند. با این حال، جمعیت زیاد این منطقه به‌تنهایی به معنای وجود تقاضای آماده برای سفر به کیش نیست. تبدیل این ظرفیت به گردشگر واقعی، به شناخت سلیقه مسافران، قدرت خرید، هزینه سفر، مسیرهای دسترسی و تناسب خدمات جزیره با نیاز هر بازار بستگی دارد.

ترکیه، پاکستان و کشورهای آسیای مرکزی از جمله بازارهایی هستند که می‌توان ظرفیت آن‌ها را برای توسعه گردشگری کیش بررسی کرد. البته هر بازار شرایط خاص خود را دارد و نمی‌توان یک برنامه واحد را برای همه گردشگران منطقه در نظر گرفت. برای نمونه، در بررسی بازار پاکستان باید به هزینه سفر، امکان برقراری پرواز مناسب، نیازهای خانواده‌ها و نوع خدمات مورد انتظار گردشگران توجه کرد. در بازار کشورهای آسیای مرکزی نیز شناخت مسیرهای پروازی، همکاری با آژانس‌های گردشگری و طراحی بسته‌های سفر متناسب با علایق مسافران اهمیت دارد. ترکیه نیز به‌عنوان یکی از بازارهای قابل بررسی، نیازمند ارزیابی دقیق رقابت مقصدها، هزینه سفر و جذابیت‌های متمایز کیش است.

بنابراین، نخستین گام برای توسعه گردشگری خارجی، انتخاب هدفمند بازارهاست؛ نه صرفاً معرفی ظرفیت‌های جزیره به شمار زیادی از کشورها. مشخص شدن بازارهای اولویت‌دار می‌تواند به برنامه‌ریزی دقیق‌تر برای تبلیغات، همکاری با آژانس‌های خارجی و ایجاد مسیرهای دسترسی منجر شود.

پرواز؛ حلقه اتصال ظرفیت و گردشگر

یکی از موضوعات تعیین‌کننده در توسعه گردشگری خارجی کیش، دسترسی هوایی است. حتی اگر یک مقصد جاذبه‌های متنوع و خدمات مناسبی داشته باشد، نبود پرواز مستقیم یا دشواری دسترسی می‌تواند هزینه و زمان سفر را افزایش دهد و تصمیم گردشگر را تغییر دهد.

حسنلو در این نشست، پیگیری مسیرهای جدید پروازی، به‌ویژه مسیرهایی با ظرفیت جابه‌جایی مسافر و بار، را از موضوعات مورد توجه دانسته است. توسعه ارتباط هوایی با بازارهای هدف می‌تواند زمینه سفر آسان‌تر گردشگران را فراهم کند و هم‌زمان برای انتقال کالا و تقویت برخی فعالیت‌های اقتصادی نیز فرصت ایجاد کند. البته ایجاد مسیر پروازی به‌تنهایی تضمین‌کننده رونق گردشگری نیست. پایداری تقاضا، همکاری شرکت‌های هواپیمایی، قیمت بلیت، برنامه پروازی منظم و آمادگی مجموعه‌های گردشگری برای ارائه خدمات رقابتی نیز در موفقیت این مسیرها نقش دارند. از همین رو، بررسی بازار گردشگر و برنامه‌ریزی پروازی باید در کنار یکدیگر پیش بروند.

سمپوزیوم؛ فرصتی برای فراتر رفتن از نشست‌ها

برگزاری نخستین سمپوزیوم گردشگری کشورهای عضو اکو در کیش و دعوت از فعالان گردشگری و آژانس‌های مسافرتی کشورهای مختلف، تجربه‌ای برای توسعه ارتباطات بین‌المللی این جزیره فراهم کرد. اکنون دومین دوره این رویداد می‌تواند زمینه‌ای برای پیگیری همکاری‌ها و تبدیل ارتباطات به برنامه‌های اجرایی باشد.

ارزش چنین رویدادی زمانی بیشتر می‌شود که نتیجه آن به توافق‌های روشن و قابل ارزیابی برسد؛ از جمله شناسایی بازارهای اولویت‌دار، ارتباط مستقیم میان آژانس‌های گردشگری، طراحی بسته‌های سفر مشترک، بررسی امکان ایجاد مسیرهای پروازی و تدوین برنامه‌ای مشخص برای معرفی کیش در کشورهای هدف. در کنار این موضوعات، آموزش نیروی انسانی و نزدیک‌تر شدن دانشگاه‌ها به نیازهای صنعت گردشگری نیز اهمیت دارد. آشنایی فعالان این صنعت با ابزارهای نوین، از جمله هوش مصنوعی، می‌تواند در شناخت بازارها، معرفی خدمات، ارتباط با مشتریان و بهبود کیفیت برنامه‌ریزی نقش داشته باشد.

آینده گردشگری از امروز ساخته می‌شود

شرایط کنونی کشور و منطقه، از محدودیت‌های اقتصادی و دشواری‌های حمل‌ونقل هوایی تا نگرانی‌های ناشی از تحولات امنیتی، موانع واقعی پیش روی گردشگری هستند.

نادیده گرفتن این مشکلات، برنامه‌ریزی را از واقعیت دور می‌کند؛ اما متوقف‌کردن برنامه‌ها تا زمان رفع کامل محدودیت‌ها نیز می‌تواند فرصت آماده‌شدن برای دوره بعدی رونق را از بین ببرد.

کیش برای حفظ جایگاه خود در گردشگری، به برنامه‌ای نیاز دارد که هم شرایط امروز را در نظر بگیرد و هم برای آینده آماده باشد. شناسایی بازارهای مناسب، ایجاد ارتباط با فعالان گردشگری منطقه، پیگیری مسیرهای هوایی و تقویت خدمات، اقداماتی هستند که می‌توانند متناسب با امکانات موجود از همین حالا دنبال شوند.

دومین سمپوزیوم گردشگری کشورهای عضو اکو فرصتی برای پیشبرد این مسیر است. دستاورد اصلی آن نه صرفاً برگزاری نشست‌ها و معرفی ظرفیت‌های جزیره، بلکه شکل‌گیری همکاری‌هایی خواهد بود که بتوان نتایجشان را در جذب گردشگر، افزایش سفرهای خارجی و تقویت فعالیت کسب‌وکارهای کیش ارزیابی کرد. بازارهای منطقه زمانی به فرصتی اقتصادی برای کیش تبدیل می‌شوند که برنامه‌ریزی امروز، مسیر دسترسی و خدمات مورد نیاز گردشگر فردا را فراهم کند.

ما و زمینِ بایرِ وجودمان

مسعود بهبهانی| شاید این قصه را شنیده باشید، اما از آن قصه‌هایی ست که ارزش دارد هر چند وقت یک بار دوباره بخوانیم و کمی درباره‌ی مفاهیمش فکر کنیم.

قصه از این قرار است:
آقایی سی سال کار کرد تا توانست زمینی بزرگ بخرد. بعد، سی سال دیگر تجارت کرد و پول زیادی به دست آورد و بر همان زمین، کاخی مجلل ساخت. اما روزی که خواست وارد کاخش شود، مأمور شهرداری جلوی او را گرفت و گفت: «شما نمی‌توانید وارد این کاخ شوید.»

پرسید: «چرا؟»

گفت: «زمین شما آن یکی زمین بغلی بوده! شما اشتباهی روی زمین مردم کاخ ساخته اید؛ زمین خودتان بایر است، همین کنار.»

این قصه، قصه‌ی همه‌ی ما در زندگی است.

همه‌ی ما دو زمین داریم: زمین جسم و زمین روح. زمین روح‌مان را بایر انداخته ایم و سخت مشغول آباد کردن زمین جسم هستیم: بدنسازی می کنیم، جراحی زیبایی و کاشت مو انجام می دهیم، لباس و جواهر و ساعت و کفش و کت‌وشلوار می خریم، ویلا و آپارتمان و اتومبیل می‌سازیم... غافل از این که زمین جسم برای ما نیست؛ بی خود داریم روی زمین دیگران کاخ می سازیم.

روزی می رسد که باید این جسم را همین جا تحویل بدهیم و برویم. هر کاری که در زندگی انجام می دهیم؛ خوردن، خوابیدن، کار کردن، پول درآوردن؛ اگر منجر به پرورش روح‌مان نشود، یعنی داریم زمین دیگری را آباد می کنیم. موقع وصیت‌نامه نوشتن تازه متوجه می شویم کمترین سهمی که از همه‌ی دارایی ها داریم، همان دارایی ای ست که واقعاً متعلق به خود ماست. آنجاست که با تمام وجود می فهمیم داشتیم زمین بقیه را آباد می کردیم.

در لحظه‌ی مرگ درمی یابیم که تمام هستی، وسیله‌ی رشد روح ما بوده؛ اما ما چه حقیرانه دل به خواسته‌های مادی بستیم، چیزهایی که در شأن روح بلند ما نبود.

ما آمده ایم به این دنیا که با زندگی کردن، قیمت پیدا کنیم؛ نه این که به هر قیمتی زندگی کنیم. آمده ایم که چیزی بشویم، نه این که چیزی با خودمان ببریم. دنیا مقصد نهایی ما نیست؛ ما، مقصد نهایی دنیاییم.

ما آمده ایم تا خودمان را آباد کنیم، نه دنیا را. آبادی دنیا، اثر جانبی و ثانویه‌ی آبادی ماست.

از شمس پرسیدند: «چه شد که آرام شدی؟»

شمس گفت: «وعده این شد که خود را آرام کنم، نه جهان اطراف را. معجزه شد، و جهان اطراف نیز آرام گشت.»

اگر ما قشنگ‌تر شویم، دنیا هم قشنگ‌تر می‌شود. اما اگر فقط به قشنگی دنیا بچسبیم و خود را فراموش کنیم، الزاماً زیباتر نمی‌شویم؛ چنان که دنیا از صد سال پیش بسیار زیباتر شده، اما زندگی در آن نه.

«کسی را چنان دوست داری که برایش بجنگی؟ گفتم: از جنگ‌ها برگشته‌ام، با زخم‌ها و موی سپید.

یاد گرفتم صبور باشم و به تماشا قانع.»
شخصی را در نظر بگیرید که در این دنیا علم زیادی کسب کرده و به واسطه‌ی آن ثروت فراوانی هم به دست آورده است. روزی تنها فرزندش را که سال‌ها به مدرسه فرستاده، صدا می زند و می گوید: «بیا ببینم، توی این چند سال چی یاد گرفتی؟ چه چیزهایی بهت اضافه شده؟»

فرزند با افتخار جواب می دهد: «خیلی چیزای خوبی گیرم اومده! پانزده تا تراش، بیست تا پاک کن، سی تا خودکار!»

پدر نگاهی مأیوسانه به او می اندازد و می گوید: «این‌ها را که من بهترش را می‌توانستم برایت بخرم. من تو را فرستادم مدرسه که چیزی بشوی، نه این که چیزی جمع کنی.»

این، حکایت همه‌ی ما در مدرسه‌ی زندگی است. تمام همت‌مان این است که نهایتاً ده تا ملک و چند ماشین لوکس و از این چیزها جمع کنیم. اما روزی که دنیا را ترک کردیم، روزی که زنگ آخر مدرسه خورد، وقتی برگشتیم پیش آفریننده‌ی هستی، خالق‌مان از ما می پرسد: «هشتاد سال از عمرت گذشت، چی آوردی؟ ده تا ملک؟ من که بهتر از این‌ها را برایت داشتم. نه تنها زمین، نه تنها کهکشان‌ها، بلکه همه‌ی هستی را صدقه سر تو خلق کرده بودم. چرا خودت را این قدر ارزان فروختی؟ بزرگ‌ترین آرزوی من آبادی تو بود، نه آبادی دنیا.»

بیاییم طوری زندگی کنیم که وقتی زنگ آخر خورد و برگشتیم پیش خالق هستی، با نگاهی پر از افتخار به ما بگوید: «ماشاءالله... چه قدر روحت قد کشیده! چه کاخ مجللی روی زمین وجودت ساخته ای.»

واقعیت این است که ما فقط مالک چیزهایی هستیم که مرگ نتواند از ما بگیرد. باقی هرچه هست، فقط توهم مالکیت است.

«چایت را بنوش، نگران فردا نباش.
از گندمزار من و تو، مشتی کاه می‌ماند برای بادها.»

باید به هم کمک کنیم تا روی زمین وجودمان کاخی مجلل بسازیم؛ کمک کنیم رشد کنیم و در این فرصت محدود زندگی، به بهترین نسخه‌ی خودمان تبدیل شویم.

این نوشته را باید زیاد خواند، زیاد با خود مرور کرد.

اخبار کیش
AKHBARKISH.COM
کیش را هر روز کشف کنید
akhbar_kish
یکشنبه ۱۰ آبان ۱۴۰۵ * ۱ نوامبر ۲۰۲۶ * سال ششم * دوره جدید شماره ۷۰

کیش؛ فقط یک مقصد نیست؛ حالِ خوبِ زندگی‌ست

عکاس: احسان حسینی

استوری روز

گاهی اوقات، طبیعت بهترین‌ها را برای شما آرزو می‌کند و آن‌ها را برایتان فراهم می‌سازد.
نیازی نیست به جایی بروید.
آرزوهایتان به شما نزدیک می‌شوند.
اما ما انسان‌ها...
اینقدر به چیزهای دیگر چسبیده‌ایم که متوجه این برآورده شدن‌ها، این "آمین‌ها" نمی‌شویم.

@sonia.padi.diver

شب‌های کیش
kishisland
IRAN

ریلز برتر

ماتو این بهشت زندگی میکنیم
شب‌ها و روزهاش رویاییه
هیچ چیزی نمیتونه باعث بشه که لحظه ای شک بکنیم
از اینکه این قسمت دنیا زندگی میکنیم

@rawshedd
Instagram

عکس روز

لاکپشت سبز، جزیره کیش
دوربین: گوپروهیرو۷، لنز wide

Green turtle, kish Island
Camera & Lens : GoPro Hero 7 , Wide

@hessamzolfaghar
Instagram

یادداشت آپدیت

چرا بازدید پیج‌های اینستاگرامی کاهش یافته است؟

از تغییر الگوریتم تا افزایش رقابت؛ چرا محتوای صفحات کمتر دیده می‌شود؟

کاهش محسوس بازدید پست‌ها، ریلزها و استوری‌های اینستاگرام به یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های مدیران صفحات تبدیل شده است. حتی بسیاری از صفحات پرمخاطب نیز با وجود فعالیت مستمر، نسبت به گذشته بازدید کمتری دریافت می‌کنند. اما علت این افت چیست؟ آیا الگوریتم تغییر کرده یا رقابت برای دیده شدن دشوارتر شده است؟

۱. افزایش رقابت

روزانه حجم زیادی محتوا در اینستاگرام منتشر می‌شود و تعداد تولیدکنندگان محتوا افزایش یافته است. در نتیجه، کاربران گزینه‌های بیشتری برای تماشا دارند و حتی محتوای باکیفیت نیز برای دیده شدن باید با رقبای زیادی رقابت کند. به همین دلیل، تعداد بالای دنبال‌کنندگان دیگر تضمینی برای بازدید بالا نیست.

۲. تغییر معیارهای الگوریتم

اینستاگرام برای پیشنهاد محتوا تنها به تعداد لایک و دنبال‌کنندگان توجه نمی‌کند. مدت‌زمان تماشای ویدئو، ذخیره پست و ارسال آن برای دیگران نیز اهمیت زیادی دارد. محتوایی که توجه مخاطب را بیشتر جلب کند و به اشتراک گذاشته شود، شانس بیشتری برای رسیدن به کاربران جدید خواهد داشت.

۳. محتوای تکراری و بازنشر مطالب

بازنشر مداوم تصاویر و ویدئوهای دیگران، بدون ایجاد ارزش افزوده یا هویت مشخص، می‌تواند شانس دیده شدن صفحات را کاهش دهد. اینستاگرام توجه بیشتری به محتوای اصیل و تولیدات اختصاصی دارد؛ بنابراین صفحات متکی بر بازنشر با رقابت دشوارتری روبه‌رو هستند.

۴. شروع ضعیف ریلزها

چند ثانیه ابتدایی ریلز نقش مهمی در جذب مخاطب دارد. اگر ویدئو با سوژه‌ای جذاب شروع نشود یا مقدمه طولانی داشته باشد، کاربران به‌سرعت از آن عبور می‌کنند. این مسئله زمان تماشا و در نهایت عملکرد محتوا را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

۵. انتشار زیاد، همیشه مؤثر نیست

افزایش تعداد پست‌ها و استوری‌ها لزوماً باعث افزایش بازدید نمی‌شود. انتشار محتوای زیاد و کم‌کیفیت حتی ممکن است نتیجه معکوس داشته باشد. کیفیت محتوا، شناخت نیاز مخاطب و حفظ توجه کاربران اهمیت بیشتری از تعداد انتشار دارد.

۶. آمارها چه می‌گویند؟

بر اساس گزارش بنچمارک شبکه‌های اجتماعی Emplifi در سال ۲۰۲۶، میانه دسترسی ارگانیک پست‌های اینستاگرام در سال ۲۰۲۵ حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد کاهش داشته است. این آمار نشان می‌دهد افت دسترسی تنها یک احساس شخصی میان مدیران صفحات نیست؛ البته میزان کاهش در همه حساب‌ها یکسان نیست.

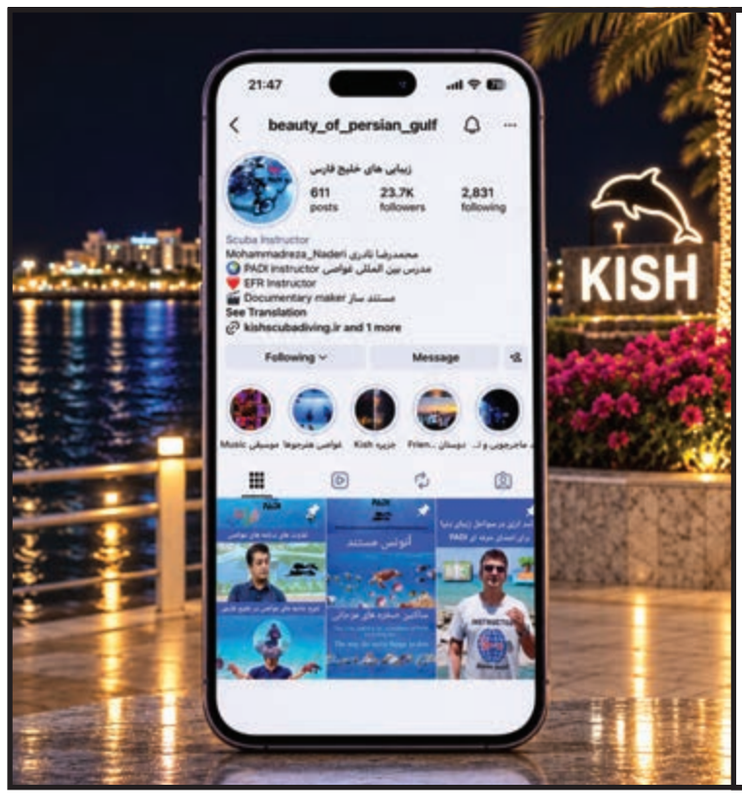
۷. آیا کاهش بازدید به معنای شادوبن است؟

هر افت بازدیدی به معنای شادوبن شدن صفحه نیست. مدیران می‌توانند با مراجعه به بخش Account Status، وضعیت حساب، اخطارها و امکان پیشنهاد شدن محتوا به کاربران غیردنبال‌کننده را بررسی کنند. بنابراین، صرفاً بر اساس کاهش ویو نمی‌توان محدودیت حساب را نتیجه گرفت.

۸. راهکارهای افزایش بازدید

تولید محتوای اختصاصی، شروع جذاب ریلزها، شناخت علایق مخاطبان و انتشار مطالب قابل اشتراک‌گذاری از مهم‌ترین راهکارهای بهبود بازدید هستند. همچنین بررسی آمار زمان تماشا، ذخیره و ارسال محتوا و کاهش بازنشر مطالب تکراری می‌تواند به اصلاح استراتژی صفحات کمک کند.

جمع‌بندی؛ دوران بازدید گرفتن با هر محتوایی به پایان رسیده است؟ افزایش رقابت، تغییر رفتار کاربران و اهمیت بیشتر کیفیت و اصالت محتوا، شرایط فعالیت در اینستاگرام را تغییر داده است. اکنون صرفاً انتشار روزانه و داشتن دنبال‌کنندگان زیاد برای موفقیت کافی نیست.

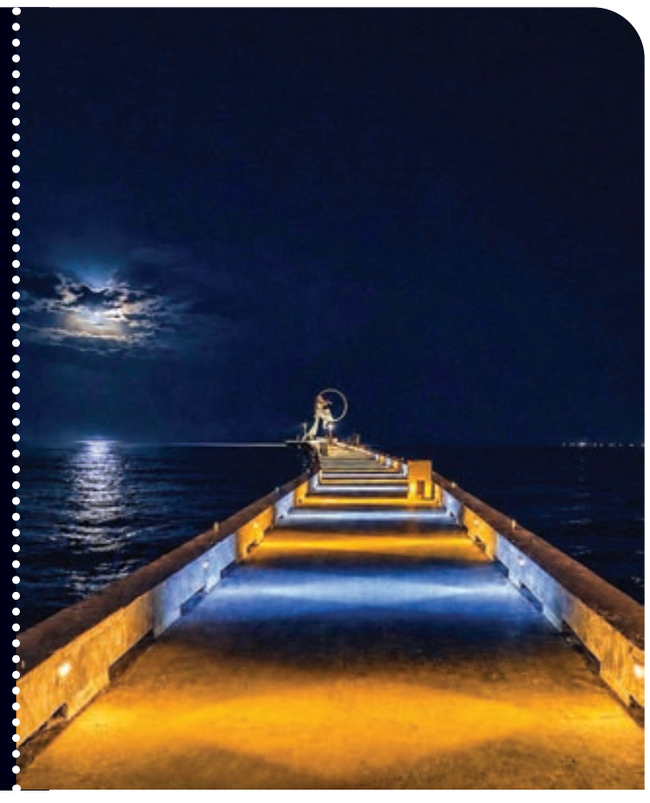


@BEAUTY_OF_PERSIAN_GULF
@beauty_of_persian_gulf

تک‌شات

یک شب زیبا در کیش
چه خاطرات زیبایی اینجا ثبت شده است،
پست را برایش ارسال کنید.

@adelzeynoldini
Instagram



اخبار کیش
AKHBARKISH.COM
کیش را هر روز کشف کنید
akhbar_kish
یکشنبه ۱۰ آبان ۱۴۰۵ | ۱ نوامبر ۲۰۲۶ | سال ششم | دوره جدید شماره ۷۰

گزارش اقتصادی

جهش تولید در افق خلیج فارس

معماری نوین صنعت کیش بر بستر اصلاح مقررات و بهسازی ۶ شهرک صنعتی

کالبدشکافی تحول ساختاری سازمان منطقه آزاد کیش در صیانت از ۸۰۰ واحد مولد

فاطمه یزداندوست| در ادبیات اقتصاد کلان و تئوری‌های نوین توسعه منطقه‌ای، مناطق آزاد تجاری صنعتی جهان مدت‌هاست از کارکرد سنتی خود یعنی دروازه‌های واردات و توزیع کالای مصرفی فاصله گرفته و به کانون‌های پیشران تولید صادرات‌محور، نوآوری فناورانه و جذب سرمایه‌های مولد تبدیل شده‌اند. منطقه آزاد کیش نیز به عنوان نگین درخشان خلیج‌فارس و یکی از ارکان راهبردی اقتصاد ملی برای حفظ مزیت رقابتی خود در پهنه خلیج فارس نیازمند بازتعریف نقش‌آفرینی در زنجیره ارزش صنعتی است. سال‌هاست که این جزیره به‌واسطه جاذبه‌های بی‌نظیر گردشگری، تجارت و خدمات شناخته می‌شود اما تحقق آرمان یک زیست‌بوم اقتصادی کامل و خودکفا در افق بلندمدت، در گروی تقویت بال دوم اقتصاد یعنی تولید صنعتی فناور، پاک و ارزش‌آفرین است.

نگاهی به تجارب موفق اقتصادهای جزیره‌ای و مناطق آزاد پیشرو در دنیا نشان می‌دهد که پایداری درآمدی و استقلال اقتصادی هنگامی محقق می‌شود که جریان سرمایه از حوزه‌های صرفاً تجاری به سمت صنایع تبدیلی، ساخت تجهیزات پیشرفته، صنایع پاک و واحدهای دانش‌بنیان هدایت شود. در همین راستا رویکرد نوین مدیریت سازمان منطقه آزاد کیش در ماه‌های اخیر نشان‌دهنده یک تحول راهبردی و ساختاری در ارتقای جایگاه صنعتگران و تولیدکنندگان است. تمرکز بر رفع موانع تولید، اصلاح مقررات دست‌وپاگیر اداری و نوسازی زیرساخت‌های فیزیکی در شهرک‌های صنعتی گواهی بر این حقیقت است که مدیریت کلان جزیره توسعه صنعتی را نه یک فعالیت حاشیه‌ای بلکه ستون فقرات اقتدار اقتصادی کیش می‌داند.

کالبدشکافی چالش‌ها؛ غلبه بر موانع دیوان‌سالاری و فرسودگی زیرساخت‌ها

هرگونه سیاست‌گذاری اثربخش در حوزه صنعت پیش از هر چیز نیازمند شجاعت، شناخت دقیق و بدون تعارف موانع و گلوگاه‌های موجود است. جزیره کیش با وجود میزبانی از حدود ۸۰۰ واحد صنعتی فعال که در حوزه‌های گوناگون از صنایع الکترونیک، پوشاک، مواد غذایی تا تجهیزات پیشرفته فعالیت می‌کنند در سال‌های گذشته با چالش‌های ساختاری معینی دست‌به‌گریبان بوده است. تداخل برخی مقررات سرزمین اصلی با قوانین مناطق آزاد، پیچیدگی‌های رویه‌های گمرکی برای ورود مواد اولیه، بوروکراسی طولانی در اعطای مجوزها و از همه مهم‌تر، فرسودگی تدریجی زیرساخت‌های فیزیکی در شهرک‌های صنعتی از جمله موانع و اصطکاک‌هایی بودند که توان رقابتی فعالان اقتصادی را فرسایش می‌دادند. فرسودگی معابر، نواقص سیستم‌های دفع آب‌های سطحی، ضعف در شبکه‌های توزیع انرژی درون‌شهرکی و کمبود فضاهای لجستیکی متناسب با استانداردهای مدرن، هزینه‌های سربار تولید را برای صنعتگران کیش افزایش داده بود. در غیاب یک نظام چابک برای پیگیری مطالبات و اصلاح سریع آیین‌نامه‌ها، تولیدکننده گاه به‌جای تمرکز بر کیفیت، نوآوری و بازارهای صادراتی ناچار بود انرژی خود را صرف برطرف کردن موانع اداری و دیوان‌سالاری کند. درک عمیق همین دغدغه‌های ملموس بود که مدیران ارشد سازمان منطقه آزاد کیش را بر آن داشت تا با طراحی برنامه‌ای جامع و عملیاتی، جراحی ساختاری نظام تولید را در دستور کار قرار دهند؛ برنامه‌ای که به شکلی نظام‌مند و در قالب نشست‌های تخصصی موسوم به پاسخگویی‌های یکشنبه‌ها دنبال می‌شود.

بازآفرینی کالبدی؛ بهسازی ۶ شهرک صنعتی برای جهش تولید

بر مبنای همین نگاه عارضه‌یاب، نخستین و عینی‌ترین گام در استراتژی نوین سازمان بر بهسازی و نوسازی زیرساخت‌های سخت در شش شهرک صنعتی جزیره متمرکز شده است؛ اقدامی عاجل که از سوی مدیریت تسهیل تولید و صنایع به عنوان یک ضرورت حیاتی پیگیری می‌شود. شهرک‌های صنعتی کیش، به عنوان خانه و پناهگاه فیزیکی ۸۰۰ واحد فعال تولیدی، نیازمند یک دگرگونی بنیادین در سیمای کالبدی و خدمات زیربنایی خود بودند. برنامه‌ریزی برای ارتقای کیفیت معابر، آسفالت‌ریزی اساسی، توسعه شبکه‌های روشنایی، ساماندهی پسماندهای صنعتی و نوسازی تأسیسات زیرزمینی، گام‌های بلندی است که برای فراهم‌سازی یک محیط کار استاندارد و کرامت‌بخش برداشته می‌شود. این بهسازی کالبدی فراتر از یک پروژه عمرانی ساده پیامی مبنی بر اینکه مدیریت جزیره در پشتیبانی از جامعه تولیدکنندگان کاملاً جدی، مصمم و عمل‌گراست. وقتی محیط فعالیت صنعتی از استانداردهای ایمنی، لجستیکی و زیبایی‌شناختی برخوردار باشد، نه‌تنها بهره‌وری نیروی کار افزایش می‌یابد، بلکه انگیزه برای جذب سرمایه‌های جدید و توسعه خطوط تولیدی موجود نیز دوچندان می‌شود. این زیرساخت‌های بهسازی‌شده، بستر لازم را برای استقرار صنایع مدرن و تکنولوژی‌های پاک فراهم می‌سازند و چرخ‌های اقتصاد مولد کیش را با آهنگی هموارتر و پرشتاب‌تر به حرکت درمی‌آورند.

مهندسی مقررات؛ زدودن ابهامات اداری و تفویض حداکثری اختیارات

اما توسعه سخت‌افزاری شهرک‌های صنعتی، بدون تحول هم‌زمان در نرم‌افزار حکمرانی یعنی مقررات و فرآیندهای اداری، نمی‌تواند به نتایج پایداری منجر شود.

یکی از بزرگ‌ترین دستاوردهای رویکرد جدید سازمان منطقه آزاد کیش، تدوین و ابلاغ شیوه‌نامه‌های صنعتی جدید با هدف محوری کاهش ابهامات، حذف موازی کاری‌های دیوان‌سالارانه و تسهیل روان‌سازی فرآیندها است. در فضای اقتصادی رقابتی امروز، زمان ارزشمندترین دارایی یک واحد تولیدی است و هر روز تأخیر در ترخیص کالا یا اخذ مجوز می‌تواند یک بنگاه را از چرخه رقابت خارج کند. اصلاح مقررات در این بسته سیاستی جدید بر پایه تفویض اختیارات به ستاد تسهیل و رفع موانع تولید استوار شده است تا تصمیم‌گیری‌ها به جای ارجاع به فرآیندهای فرسایشی چندلایه در کوتاه‌ترین زمان ممکن در خود جزیره اتخاذ شوند.

شفاف‌سازی ضوابط واگذاری زمین، تسهیل شرایط تمدید پروانه‌های بهره‌برداری، حمایت حقوقی از قراردادهای سرمایه‌گذاری و رفع موانع بانکی و ارزی واحدهای تولیدی از جمله محورهای کلیدی این اصلاحات به شمار می‌روند. این معماری حقوقی نوین، حصار بوروکراسی را در هم می‌شکند و فضایی امن، قابل پیش‌بینی و جذاب را برای فعالیت‌های مولد صنعتی خلق می‌کند.

پیوند دانش و صنعت؛ هم‌افزایی با ظرفیت‌های دانشگاهی خود جزیره

رقابت‌پذیری در اقتصاد جهانی قرن بیست و یکم، دیگر بر پایه منابع ارزان‌قیمت یا مزیت‌های سنتی معنا نمی‌شود، بلکه ریشه در نوآوری، فناوری‌های پیشرفته و دانش‌بنیان بودن دارد. یکی از درخشان‌ترین ابعاد راهبرد نوین صنعتی کیش، ایجاد پلی ارگانیک میان بدنه تولیدی جزیره و مراکز علمی، پژوهشی و دانشگاه‌های مستقر در خودِ جزیره است. این همکاری راهبردی، به شناسایی دقیق خوشه‌های صنعتی دارای مزیت رقابتی در منطقه کمک کرده و فرآیند اولویت‌دهی به واحدهای دانش‌بنیان، مراکز رشد و شتاب‌دهنده‌های فناور را به شکلی نظام‌مند شتاب می‌بخشد. حضور و نقش‌آفرینی شرکت‌های دانش‌بنیان و نخبگان علمی در بستر دانشگاه‌های کیش، چشم‌انداز صنعتی جزیره را از صنایع مونتاژمحور سنتی به سوی صنایع های‌تک فناوری‌های نوین دریایی، انرژی‌های پاک و دیجیتال‌سازی هدایت می‌کند. این واحدهای فناور، با ارزش افزوده بسیار بالا و نیاز ناچیز به منابع آب و انرژی سنگین، دقیقاً همان حلقه گمشده‌ای هستند که می‌توانند کیش را به هاب صادرات خدمات و محصولات فناورانه در منطقه خلیج فارس تبدیل کنند. حمایت از این واحدها از طریق معافیت‌های قانونی، ایجاد زیرساخت‌های پژوهشی و تسهیل تجاری‌سازی ایده‌ها، تضمین‌کننده آینده‌ای پایدار برای اقتصاد جزیره خواهد بود.

قطب‌نمای توسعه؛ تمرکز بر صنایع پاک و ارزش آفرین صادرات‌محور

با عنایت به ویژگی‌های منحصربه‌فرد اکولوژیکی و زیست‌محیطی جزیره کیش، توسعه صنعتی در این منطقه از حساسیت ویژه‌ای برخوردار است. راهبرد کلان سازمان منطقه آزاد کیش هوشمندانه بر این اصل استوار شده است که توسعه صنعتی نباید به هیچ عنوان با لطمه به سیمای طبیعی، پاکی هوا و محیط زیست بی‌نظیر جزیره همراه باشد. از این رو، قطب‌نمای حرکت صنعتی کیش بر روی صنایع پاک، کم‌آب‌بر، سبز و صادرات‌محور تنظیم شده است؛ صنایعی که هم‌زمان با ایجاد اشتغال مولد و ارزش‌آفرینی اقتصادی، بالاترین استانداردهای زیست‌محیطی را رعایت می‌کنند. تمرکز بر تولیدات صادرات‌محور در این صنایع، نه تنها ظرفیت‌های ۸۰۰ واحد صنعتی موجود را فعال‌تر می‌سازد، بلکه کیش را به صادرکننده محصولات باکیفیت به بازارهای پیرامونی خلیج فارس و کشورهای منطقه بدل می‌کند. وقتی تولید صنعتی جزیره با رویکرد صادراتی پیوند می‌خورد، استانداردهای کیفی محصولات ناخودآگاه ارتقا یافته و واحدها ناچارند خود را با رقابت جهانی تطبیق دهند. این رویکرد، کیش را از اقتصاد محلی وابسته به بازار داخلی خارج کرده و به زنجیره اقتصاد بین‌المللی متصل می‌سازد؛ هدفی که در قلب چشم‌انداز راهبردی کیش ۱۴۱۴ به عنوان نماد یک منطقه آزاد پیشرفته و بین‌المللی جای گرفته است.

سال‌هاست که این جزیره به‌واسطه جاذبه‌های بی‌نظیر گردشگری، تجارت و خدمات شناخته می‌شود اما تحقق آرمان یک زیست‌بوم اقتصادی کامل و خودکفا در افق بلندمدت، در گروی تقویت بال دوم اقتصاد یعنی تولید صنعتی فناور، پاک و ارزش‌آفرین است.

فرجام سخن؛ ثمره تدبیر و عمل در افق آینده کیش

اصلاح مقررات، بهسازی شهرک‌های صنعتی، پیوند با بدنه دانشگاهی و نخبگانی و حمایت همه‌جانبه از واحدهای دانش‌بنیان و صادراتی، نشان‌دهنده اراده‌ای راسخ در مدیریت سازمان منطقه آزاد کیش است که گام‌ها را نه برپایه شعارهای تبلیغاتی، بلکه بر بستر برنامه‌های قابل‌پایش، اجرایی و ساختاری برمی‌دارد. ۸۰۰ واحد صنعتی فعال در جزیره، امروز بیش از هر زمان دیگری چشم‌انتظار ثمرات ملموس این تحولات هستند و شواهد عینی حاکی از آن است که این مطالبه برحق پاسخ خود را در قالب اقدامات عملیاتی و گره‌گشا دریافت کرده است. این معماری نوین تولید، سرمایه‌ای بزرگ برای اعتماد عمومی، ترغیب سرمایه‌گذاران جدید و ایجاد اشتغال پایدار برای جوانان متخصص است. تحقق کامل این اهداف، کیش را بیش از گذشته به عنوان الگویی پیشران، مدرن و الهام‌بخش در پهنه اقتصادی کشور مطرح می‌سازد؛ جزیره‌ای که در آن تجارت و صنعت در کمال هم‌افزایی، آینده‌ای روشن، پویا و مرفه را برای کیشوندان و اقتصاد ملی به ارمغان می‌آورند.

توسعه پشت دیوار کمبود زمین؛ فرصت‌های سوخته اشتغال و صادرات در کیش

تحلیلی بر بازدید معاون اقتصادی سازمان منطقه آزاد کیش از شهرک‌های صنعتی ۱ و ۳

مناطق آزاد بر حسب قانون

زیبا حسین‌زاده| به گزارش روزنامه اخبار کیش، در متن قانون مادر (قانون سال ۱۳۷۲)، اهداف و ماموریت‌ها برای همه مناطق به‌صورت کلی، یکپارچه و یکسان تعریف شد؛ اما ماموریت‌های تخصصی و کارکردیِ تفکیک‌شده، به مرور زمان و در قالب طرح‌های جامع، مصوبات هیئت وزیران، احکام برنامه‌های توسعه و قوانین تأسیس مناطق جدید به هر منطقه اختصاص یافت.

پس از تصویب قانون و در جریان اجرای آن، مشخص شد که ظرفیت‌های اقلیمی، ژئوپلیتیک و مزیت‌های نسبی هر منطقه متفاوت است و یک نسخه واحد نمی‌تواند برای همه پیاده شود. تخصصی شدن ماموریت‌ها از سه مسیر شکل گرفت.

الف) طرح‌های جامع (Master Plans) مصوب هیئت وزیران

سازمان هر منطقه آزاد مکلف شد طرح جامع خود را تدوین کند و این طرح‌ها در شورای عالی مناطق آزاد و هیئت دولت به تصویب رسیدند. در این طرح‌ها کارکرد هر منطقه وزن‌دهی شد: کیش، به دلیل پیشینه زیرساخت‌های اقامتی، فرودگاهی و محدودیت وسعت اراضی، وزن اصلی بر گردشگری، تجارت، خدمات مالی و صنایع های‌تک/پشتیبان/غیرآلاینده گذاشته شد.

ب) اسناد بالادستی و سیاست‌های کلی (برنامه‌های چهارم تا هفتم توسعه)

در برنامه‌های توسعه و به‌ویژه سند ملی آمایش سرزمین، تاکید شد که مناطق آزاد باید از واردات‌محوری فاصله گرفته و هرکدام بر اساس مزیت نسبی سرزمینی خود تخصصی شوند. با این اوصاف کیش با ماموریت گردشگری از تجارت چمدانی عبورکرده و تاحدودی تغییرماهیت داد اگر چه خرید همچنان یکی از اولویت‌های گردشگران در جزیره کیش بود اما یکی از ظرفیت‌های مهم و بی نظیرکیش بهره‌گیری از فرصت تولیدات صنعتی و بسته بندی و به تبع آن صادرات محصولات شهرهای دیگر کشور بود که در حاشیه مرزی قرار نداشتند یا امکانات صادرات در آن‌ها به اندازه کیش رشد نکرده بود، ظرفیتی که مغفول مانده و امروز به یکی از نیازهای جزیره کیش تبدیل شده است، صنعتی که شاید می توانست در رکود گردشگری چراغ رونق دوباره جزیره مرجانی کیش باشد اگرچه کیش با نگاهی تیزبینانه و دقیق فرصت‌های بسیاری برای خروج از رکود دارد که انتظار می‌رود با اندکی تامل از سوی مسئولان و مدیران دیده و شناخته شده و به آن بهای لازم داده شود. در همین رابطه بازدید اخیر مسعود نیک‌افروز، معاون اقتصادی و سرمایه‌گذاری سازمان منطقه آزاد کیش از خطوط تولید شهرک‌های صنعتی شماره یک و سه، بیش از آنکه یک سرکشی تقویمی باشد، دست گذاشتن روی دو گلوگاه اساسی اقتصاد جزیره بود. محدودیت زمین برای طرح‌های توسعه و موانع اداری در حوزه ثبت شرکت‌ها. اما آنچه در پس این بازدید شایسته واکاوی عمیق‌تر است، زنجیره‌ای از فرصت‌های مغفول است؛ جایی که حل معضل یک قطعه زمین، می‌تواند مستقیماً به انقلاب اشتغال‌زایی و تبدیل کیش به هاب صادراتی محصولات ملی گره بخورد.

قفل توسعه در شهرک‌های ۱ و ۳؛ زمینی که باید کارخانه شود، نه انبار راکد

اشاره صریح معاون اقتصادی به کمبود فضا برای طرح‌های توسعه در شهرک‌های شماره یک و سه، بازگوی ناترازی در مدیریت اراضی صنعتی کیش است. در شرایطی که کارآفرینان مستقر با بازار آزموده و سرمایه آماده، برای راه‌اندازی خطوط جدید نیازمند فضا هستند، پرسش اصلی این است؛ تکلیف قطعات صنعتی واگذارشده‌ای که سال‌هاست بدون بهره‌وری رها شده یا صرفاً نقش انبار دپوی کالاهای غیرمولد را بازی می‌کنند چیست؟ اقدام عملیاتی معاونت اقتصادی در گام اول، نه وعده توسعه در بیابان‌های دوردست، بلکه پایش و بازپس‌گیری شجاعانه اراضی راکد صنعتی است تا خون تازه‌ای در رگ‌های سرمایه‌گذاران پای‌کار تزریق شود.

بسته‌بندی صنعتی؛ موتور محرک اشتغال پایدار و مهار مهاجرت شغلی

صنایع سبک، به‌ویژه در بخش تولید و بسته‌بندی محصولات بهداشتی، هتلی، غذایی و آرایشی که در این بازدید نیز مورد تأکید قرار گرفت، بالاترین ضریب اشتغال‌زایی را نسبت به میزان سرمایه‌گذاری دارند.

توسعه این کارگاه‌ها و خطوط بسته‌بندی مدرن، دقیقاً پاسخگوی چالش اشتغال در کیش است. این صنایع هم برای نیروهای ساده و کارگری، هم برای تکنسین‌های فنی خطوط و هم برای فارغ‌التحصیلان دانشگاهی رشته‌های مهندسی صنایع، بهداشت، طراحی صنعتی، گرافیک و مارکتینگ فرصت شغلی پایدار خلق می‌کنند. همچنین توسعه واحدهای تولیدی شناسنامه‌دار، امنیت شغلی و بیمه‌ای پایدارتری نسبت به مشاغل فصلی گردشگری ایجاد می‌کند و خانواده‌های ساکن کیش را از نظر معیشتی تثبیت می‌نماید.

کیش به مثابه سکوی صادراتی؛ ارزش افزوده برای کالاهای سرزمین اصلی

مهم‌ترین ظرفیت مغفول در شهرک‌های صنعتی کیش، ایفای نقش به عنوان دروازه خروج محصولات باکیفیت ایرانی به کشورهای حاشیه خلیج‌فارس است. بسیاری از تولیدکنندگان سرزمین اصلی به دلایل تحریمی، موانع گمرکی یا بسته‌بندی‌های سنتی نمی‌توانند مستقیماً وارد بازارهای امارات، عمان و قطر شوند.

اگر موانع زمین و ثبت شرکت‌ها در کیش برداشته شود، این جزیره می‌تواند مرکز بسته‌بندی مجدد و برندینگ صادراتی محصولات باکیفیت ملی به صورت فله یا نیمه‌آماده وارد کیش شده، در کارگاه‌های مدرن مطابق استانداردهای سخت‌گیرانه کشورهای مقصد بسته‌بندی، استانداردسازی و لیبل‌گذاری شوند.

از دیگر ظرفیت های کیش، استفاده از معافیت‌ها و مزیت ژئوپلیتیک است. صادرات مجدد از مبدأ کیش با نام و استانداردهای این منطقه، هزینه‌های لجستیک و موانع بین‌المللی را کاهش داده و ارزآوری سرشاری را عاید فعالان اقتصادی می‌کند.

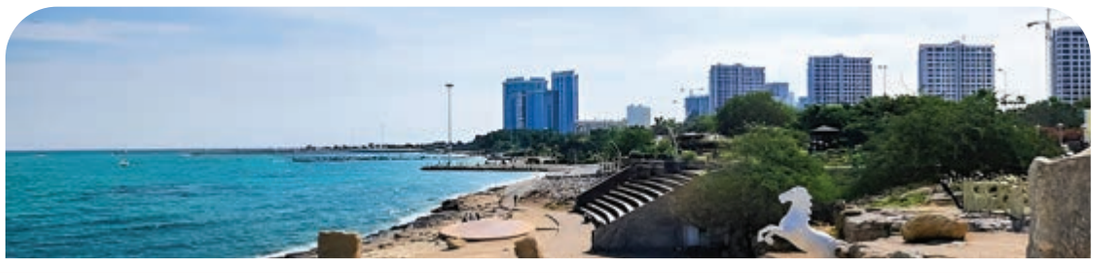
ثبت شرکت‌ها؛ وقتی بروکراسی بال‌های صادرات را قیچی می‌کند

دستور معاون اقتصادی برای هماهنگی مستقیم اداره ثبت شرکت‌ها با معاونت بازرگانی و صنایع، دقیقاً پاسخ به این نیاز حیاتی است. شرکتی که قرار است با شرکای تجاری خارجی قرارداد ببندد یا برای توسعه خطوط خود افزایش سرمایه دهد، نمی‌تواند معطل استعلام‌های تو در تو و فرسایشی بماند. فلسفه منطقه آزاد سرعت عمل است و اداره ثبت شرکت‌ها باید تسهیل‌گر بی‌قیدوشرط تولید و صادرات باشد، نه سنگ‌انداز مسیر توسعه.

از نگاه گلخانه‌ای تا جهش اقتصادی پایدار

بازدیدهای میدانی معاون اقتصادی سازمان منطقه آزاد کیش نویدبخش درک درست از صحنه واقعی اقتصاد است. اما تحقق کامل این اهداف در گرو آن است که حوزه صنایع جزیره صرفاً یک بخش جنبی و خدماتی برای هتل‌ها تلقی نشود، بلکه به عنوان یک پایگاه اشتغال‌زا و ارزآور در سطح ملی دیده شود. باز کردن گره زمین در شهرک‌های ۱ و ۳ و روان‌سازی مسیر ثبتی، یعنی روشن شدن هم‌زمان چراغ صدها شغل جدید برای جوانان و برافراشته شدن پرچم محصولات صادرات‌محور ایران از مبدأ جزیره کیش.

بی تردید یکی از مهمترین نیازهای رشد و رونق مناطق آزاد ایجاد یک پل ارتباطی بین این مناطق است که می‌تواند زمینه ساز ارتقاء ارتباط و مزیت استفاده از فرصت‌ها شود تا ضمن بازشدن درگاه صادراتی، محصولات برزمین مانده نیز به ارزش افزوده برای بسیاری از شهرهای کشور باشد که محصولات فراوان تولیدی دارند اما فرصت صادرات برای آن‌ها فراهم نیست.



اخبار کیش
AKHBARKISH.COM

فدک فلاح؛ دختر سرعت کیش در رؤیای قهرمانی آسیا

دوومیدانی برای این دختر نوجوان فقط یک رشته ورزشی نیست؛ مسیری برای شناخت توانایی‌ها، عبور از شکست‌ها و نزدیک شدن به رؤیای ایستادن بر سکوی قهرمانی آسیاست.

گفت‌گو ورزشی

فدک فلاح، دختر نوجوان دوومیدانی‌کار جزیره کیش، حدود دو سال و نیم است که فعالیت ورزشی خود را در ماده دوهای سرعت آغاز کرده و با تکیه بر علاقه، پشتکار و تمرین مستمر، مسیر پیشرفت را دنبال می‌کند. او که باور دارد شکست بخشی از مسیر موفقیت است، هدف بزرگی را در سر می‌پروراند؛ ثبت رکوردی درخشان، حضور در رقابت‌های آسیایی و برافراشتن پرچم ایران در میادین بین‌المللی.

فدک در گفت‌وگو با روزنامه اخبار کیش، از آغاز فعالیت ورزشی، هیجان رقابت‌ها، تجربه شکست و موفقیت، نقش مربی در مسیر پیشرفت و آرزوهایش برای آینده دوومیدانی سخن گفت.

از چه زمانی دوومیدانی را انتخاب کردی و چه چیزی تو را به این رشته علاقه‌مند کرد؟

حدود دو سال و نیم است که وارد دنیای دوومیدانی شده‌ام و در ماده دوهای سرعت فعالیت می‌کنم. از زمانی که این رشته را انتخاب کردم، علاقه‌ام به تمرین و رقابت بیشتر شد. تلاش می‌کنم هر روز نسبت به گذشته پیشرفت کنم و به رکوردهای بهتری برسم. البته اگر دوومیدانی را انتخاب نمی‌کردم، احتمالاً سراغ شنا یا یکی از رشته‌های رزمی می‌رفتم؛ چون به‌طور کلی علاقه زیادی به ورزش دارم.

در مسابقات، کدام لحظه برایت دشوارتر است؛ لحظات قبل از شروع یا زمان رقابت؟

به نظرم لحظات قبل از شروع مسابقه سخت‌ترین بخش رقابت است. در آن زمان هیجان و استرس زیادی دارم و ذهنم درگیر مسابقه و نتیجه‌ای است که قرار است به دست بیاورم. اما به محض شروع رقابت، تمام تمرکزم را روی دویدن و ارائه بهترین عملکردم می‌گذارم.

آیا تاکنون رکوردی ثبت کرده‌ای که خودت هم از نتیجه آن شگفت‌زده شده باشی؟

بله، زمانی که توانستم رکوردم را بهبود بدهم و زمان بهتری ثبت کنم، خودم هم از نتیجه غافلگیر شدم. آن لحظه برایم بسیار شیرین بود؛ چون احساس کردم تمرین‌ها و تلاش‌هایم نتیجه داده است. هر بار که رکوردم بهتر می‌شود، انگیزه بیشتری برای ادامه مسیر پیدا می‌کنم.

شکست در مسابقات چه درسی به تو داده است؟

شکست چیزهای زیادی به من یاد داده است. معتقدم تا شکست نخوری، نمی‌توانی برنده شوی. باید زمین بخوری تا قوی‌تر از قبل بلند شوی. باختن پایان راه نیست و تا زمانی که خودت تسلیم نشده‌ای، هیچ شکستی واقعی نیست. هر شکست می‌تواند تجربه‌ای ارزشمند برای موفقیت‌های آینده باشد.

نقش مربی را در پیشرفت خودت چقدر مؤثر می‌دانی؟ آیا جمله‌ای از او هست که همیشه در ذهنت مانده باشد؟

مربی نقش مهمی در مسیر پیشرفت من دارد. جمله‌ای که همیشه در ذهنم مانده این است: «فدک، تو می‌توانی!» این جمله برای من فقط یک حرف ساده نیست؛ بلکه یادآوری می‌کند که باید به توانایی‌هایم باور داشته باشم و حتی در روزهایی که شرایط سخت می‌شود، دست از تلاش برندارم.

برای رسیدن به قهرمانی، حاضر هستی از چه چیزهایی بگذری؟

برای رسیدن به موفقیت باید از خیلی چیزها بگذری و با تمرکز کامل به تمرین و هدفت فکر کنی. قهرمانی به تلاش مستمر، نظم، صبر و فداکاری نیاز دارد. باید سختی‌های مسیر را بپذیری و برای رسیدن به هدف، پشتکار داشته باشی.

دوومیدانی چه تأثیری بر شخصیت و اعتمادبه‌نفست داشته است؟

ورزش به من یاد داده است که بیشتر به خودم و توانایی‌هایم باور داشته باشم. یاد گرفته‌ام حتی وقتی شرایط سخت می‌شود، تسلیم نشوم و برای رسیدن به هدفم ادامه بدهم. دوومیدانی به من نشان داده است که با اراده و پشتکار می‌توانم محدودیت‌ها را پشت سر بگذارم.

به‌عنوان یک ورزشکار نوجوان، چطور بین درس، خانواده، دوستان و تمرین تعادل برقرار می‌کنی؟

با برنامه‌ریزی سعی می‌کنم برای هرکدام زمان مشخصی داشته باشم. درس برای رسیدن به هدف‌هایم اهمیت دارد، خانواده به من آرامش می‌دهد و دوستان هم باعث می‌شوند حال خوبی داشته باشم. تلاش می‌کنم در کنار تمرین‌های ورزشی، از درس و مسئولیت‌های دیگرم غافل نشوم.

اگر فرصت تمرین در کنار یکی از قهرمانان مطرح دوومیدانی جهان را داشته باشی، چه کسی را انتخاب می‌کنی؟

دوست دارم با یکی از قهرمانان مطرح آسیا و جهان تمرین کنم و از تجربه‌ها، تکنیک‌ها و شیوه تمرینی او یاد بگیرم. مطمئناً چنین فرصتی می‌تواند تجربه بسیار ارزشمندی برای پیشرفت من باشد.

و در نهایت، بزرگ‌ترین آرزوی فدک فلاح در دنیای دوومیدانی چیست؟

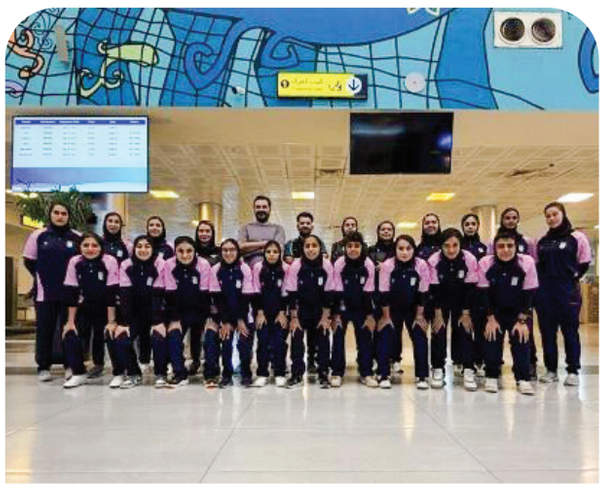
آرزوی من ثبت یک رکورد بسیار خوب و ایستادن روی سکوی قهرمانی مسابقات آسیایی است. دوست دارم روزی در رقابت‌های بین‌المللی پرچم پرافتخار کشورم را به اهتزاز دربیاورم و باعث افتخار خانواده، مربیان و مردم کشورم باشم.

فدک فلاح در پایان این گفت‌وگو، بر ادامه مسیر با انگیزه و جدیت تأکید می‌کند؛ دختری نوجوان که رؤیای بزرگی در سر دارد و می‌داند رسیدن به قله‌های ورزش، از تمرین‌های روزانه، صبوری و باور به توانایی‌های فردی آغاز می‌شود. شاید هنوز تا سکوی قهرمانی آسیا راه زیادی باقی مانده باشد، اما قدم‌های نخست این مسیر برای دختر سرعت کیش برداشته شده است.

دختر سرعت کیش، با تکیه بر پشتکار و باور به توانایی هایش، رؤیای قهرمانی آسیا و اهتزاز پرچم ایران در میادین بین‌المللی را دنبال می‌کند.

تیم فوتسال بانوان کیش راهی رقابت‌های کشوری شیراز شد

تیم فوتسال بانوان جزیره کیش با ترکیب ۱۶ بازیکن و کادر فنی، برای حضور در رقابت‌های کشوری فوتسال بانوان، عازم شیراز شد.



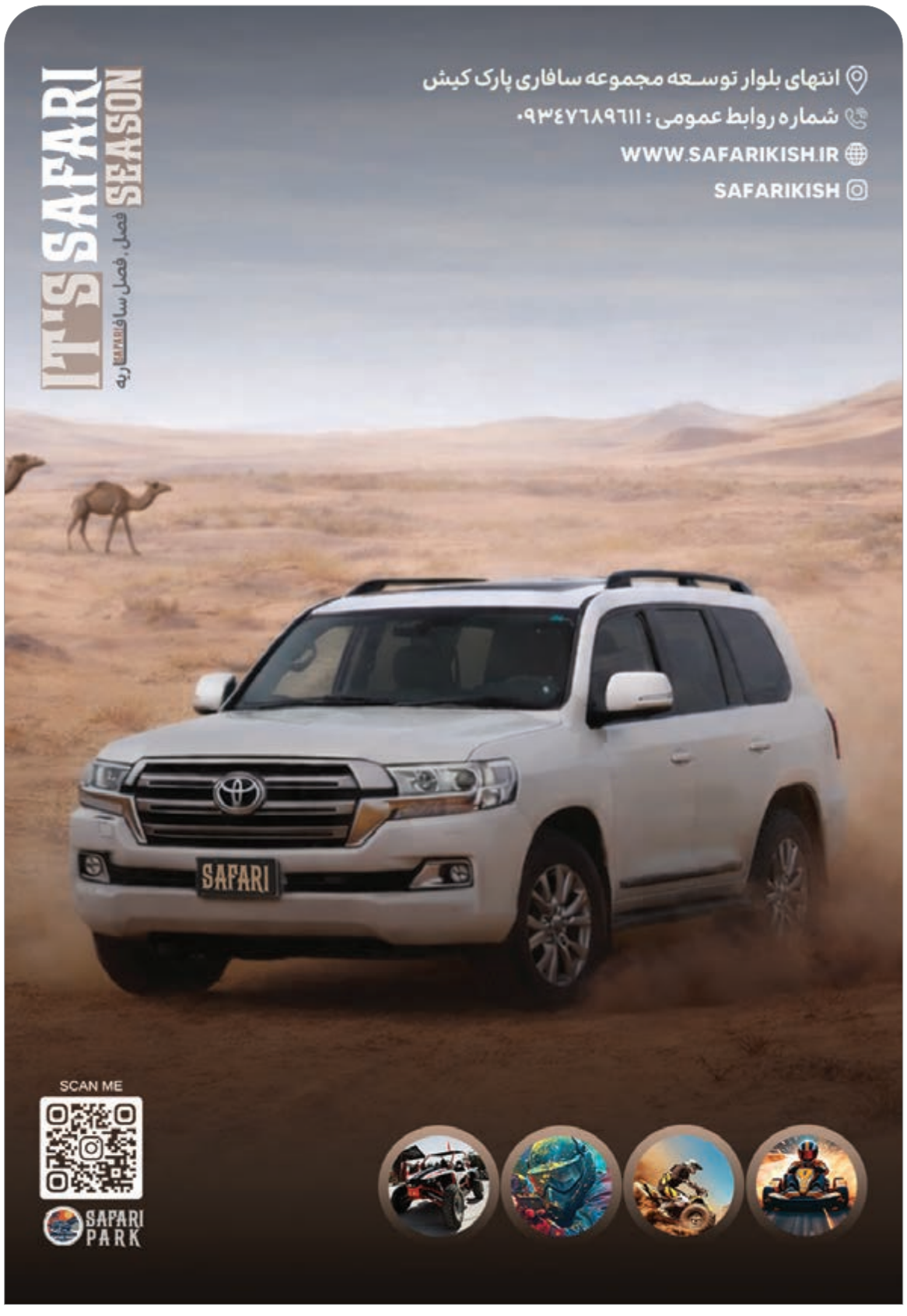
به گزارش روزنامه اخبار کیش، رقابت‌های کشوری فوتسال بانوان از ۱۰ تا ۱۵ آبان‌ماه به میزبانی شیراز برگزار می‌شود و تیم جزیره کیش در این مسابقات به مصاف نمایندگان سایر استان‌ها خواهد رفت.

هلیا شهبازی، زهرا مولادادی، مهرسا کهورزاده، الهام سردار، آرزو احمدی، فاطمه فضلی، مهناز محمدی، الهه شهریارنسب، یگانه بناوند، لیلا احمدی، نیلوفر محمدی، هلیا امینیان، فیروزه آرامی، مهلا ربیعی‌فردنبه، سوگند دوست‌محمدی و مریم، بازیکنان اعزامی تیم کیش را تشکیل می‌دهند.

همچنین مهسا پازوکی به‌عنوان سرمربی و فاطمه شوریابی در جایگاه مدیر تیم، بازیکنان را در این رقابت‌ها همراهی می‌کنند.

تیم فوتسال بانوان کیش پیش از اعزام به شیراز، با برگزاری تمرینات منظم و دیدارهای تدارکاتی، از جمله مسابقه مقابل تیم ریم گچویه بستک، برنامه آماده‌سازی خود را دنبال کرده است.

حضور نماینده کیش در این رقابت‌ها، فرصتی برای محک توان فنی بازیکنان، کسب تجربه بیشتر و معرفی ظرفیت‌های ورزشی بانوان جزیره در سطح کشور به شمار می‌رود.



اخبار کیش

AKHBARKISH.COM

akhbar_kish

روزنامه فرهنگی، اجتماعی اقتصادی و گردشگری

یکشنبه ۱۰ آبان ۱۴۰۵

۱ نوامبر ۲۰۲۶

سال ششم | شماره ۲۲۳۹

دوره جدید شماره ۷۰

صاحب امتیاز: **شرکت رسا آوا کیش**

مدیر عامل: **علی گلزاری**

مدیر مسئول: **امیررضا غربانی**

مدیر اجرایی و سردبیر: **مجید خرمی**

مدیر شبکه های اجتماعی: **محسن رضایی**

نشانی: **جزیره کیش، برج مونا، طبقه هفت واحد ۳۰**

تلفن: ۰۷۶۴۴۴۸۰۶۲۱۴ تلفکس: ۰۷۶۴۴۴۸۰۵۷۲

تلفن سازمان آگهی ها و امور مشترکین: ۰۹۱۰۸۱۰۵۰۱۴

چاپ و لیتوگرافی: **نوآوران کیش**

تلفن: ۰۹۱۱۱۱۱۳۹۲۶

گردشگری؛ فراتر از ظرفیت‌های موجود

مجید خرمی | گاهی فاصله میان داشتن ظرفیت و رسیدن به رونق اقتصادی، نه در کمبود جاذبه‌ها، بلکه در نبود یک نگاه منسجم و برنامه‌ریزی بلندمدت شکل می‌گیرد. کیش از بسیاری از مؤلفه‌های لازم برای تبدیل‌شدن به مقصدی مطرح در گردشگری منطقه برخوردار است؛ اما برخورداری از امکانات، به‌تنهایی جایگاه یک مقصد را تضمین نمی‌کند. آنچه می‌تواند این جایگاه را تثبیت کند، توانایی تبدیل مزیت‌ها به تجربه‌ای متفاوت و رقابت‌پذیر برای گردشگران است.

یادداشت سردبیر

صنعت گردشگری امروز بیش از هر زمان دیگری به کیفیت، اعتماد و قدرت انتخاب مسافر وابسته است. گردشگر برای انتخاب مقصد، تنها به زیبایی‌های طبیعی یا امکانات اقامتی توجه نمی‌کند؛ هزینه سفر، کیفیت خدمات، سهولت دسترسی، تنوع تفریحات، امنیت روانی و حتی نحوه مواجهه با او در طول سفر، در تصمیم نهایی‌اش تأثیرگذار است. بنابراین، رقابت در گردشگری را نمی‌توان صرفاً با تبلیغات و معرفی جاذبه‌ها پیش برد.

برای کیش، یک ضرورت اساسی وجود دارد و آن حرکت از گردشگری مبتنی بر ظرفیت به گردشگری مبتنی بر مزیت رقابتی است. این تغییر نگاه مستلزم آن است که همه اجزای صنعت گردشگری، از مدیریت جزیره و فعالان اقتصادی تا هتلداران، آژانس‌ها، مراکز تجاری و مجموعه‌های خدماتی، خود را بخشی از یک زنجیره واحد بدانند. ضعف در هر حلقه این زنجیره می‌تواند بر تصویر کلی مقصد تأثیر بگذارد.

از سوی دیگر، نباید فراموش کرد که توسعه گردشگری خارجی بدون مشارکت واقعی بخش خصوصی به نتیجه مطلوب نمی‌رسد. سرمایه‌گذار و فعال گردشگری باید چشم‌اندازی روشن، ثبات در تصمیم‌گیری‌ها و امکان برنامه‌ریزی اقتصادی داشته باشد. سیاست‌گذاری مؤثر نیز زمانی شکل می‌گیرد که صدای فعالان این صنعت شنیده شود و تصمیم‌ها بر پایه شناخت دقیق بازار اتخاذ شوند.

دومین سمپوزیوم گردشگری اکو را باید از همین زاویه ارزیابی کرد. اهمیت چنین رویدادی در تعداد مهمانان یا گستردگی برنامه‌های آن خلاصه نمی‌شود؛ بلکه در فرصتی است که برای بازنگری در شیوه توسعه گردشگری کیش فراهم می‌کند.

کیش برای ساختن آینده‌ای پررونق، بیش از شعارهای بزرگ به تصمیم‌های دقیق، همکاری مستمر و ارزیابی نتایج نیاز دارد. فرصت‌های منطقه‌ای زمانی ارزشمند خواهند بود که به بهبود کیفیت زندگی اقتصادی جزیره و ایجاد منافع پایدار برای مردم و فعالان آن منجر شوند.

رطوبت ۶۲٪ | صبح ۲۸° ۸ | ظهر ۳۳° ۱۲ | شب ۲۸° ۱۲

اذان ظهر ۱۱:۳۸ | غروب آفتاب ۱۷:۱۲ | اذان مغرب ۱۷:۲۹

نیمه شب شرعی ۲۲:۵۹ | اذان صبح فردا ۰۴:۴۷ | طلوع آفتاب فردا ۰۶:۰۴

برنامه امروز کلینیک‌های تخصصی و فوق تخصصی بیمارستان کیش

ساعات کاری کلینیک تخصصی

صبح ۱۳:۰۰ تا ۰۹:۰۰

عصر: ۱۷:۳۰ تا ۲۰:۳۰

داخلی: دکتر مصطفی نادعلی‌نژاد (صبح و عصر)

زنان‌وزایمان: دکتر فاطمه اشتری (صبح)

سونوگرافی: دکتر شیرین رحمانی(۹:۰۰ تا ۱۶:۰۰)

جراحی مغز و اعصاب: دکتر سعید فارغ‌بال (عصر)

جراح کلیه و مجاری ادراری (اورولوژی): دکتر افشین شادمهر (عصر)

جراحی عمومی: دکتر بیژن آریا (صبح)، دکتر مهدی نوری (عصر)

قلب و عروق: دکتر حبیبه پاکدین (صبح)

کودکان و نوزادان: دکتر زهرا موسوی (صبح و عصر)

بیهوشی: دکتر نیلوفر محمدی (۱۳ تا ۱۳:۳۰)

روانشناس بالینی: مریم حق‌شناس(صبح و عصر)، فاطمه شایانی

بینایی سنجی: ماندانا افشاری نفر(صبح)

پزشکان عمومی: دکتر دهقان(۷:۳۰ الی ۱۴:۳۰)، دکتر نورشاد(۱۰:۰۰ الی ۱۷:۰۰)

دکتر میرزایی(۱۴:۳۰ الی ۲۱:۳۰)، دکتر جمالی(۱۷:۰۰ الی ۲۴:۰۰)، دکتر نسیمی(۲۱:۳۰ الی ۰۷:۳۰)

برنامه پروازی فرودگاه بین المللی کیش

پروازهای ورودی

مبدا تهران ساعت ورود: ۰۹:۰۰ / تهران ساعت ورود: ۱۰:۰۰ / تهران ساعت ورود: ۱۰:۴۵

شیراز ساعت ورود: ۱۲:۴۰ / اصفهان ساعت ورود: ۱۴:۳۵ / مشهد ساعت ورود: ۱۵:۱۵

پروازهای خروجی

مقصد شیراز ساعت خروج: ۱۰:۰۰ / اصفهان ساعت خروج: ۱۱:۰۰ / تهران ساعت خروج: ۱۲:۰۰

تهران ساعت خروج ۱۳:۵۰ / تهران ساعت خروج: ۱۵:۳۵ / مشهد ساعت خروج: ۱۶:۰۵

برنامه حرکت شناورهای مسافربری و خودرویی فردا

حرکت شناورهای مسافربری از کیش به چارک و بالعکس

حرکت از کیش به چارک: ۰۷:۰۰ تا ۱۹:۰۰

حرکت از چارک به کیش: ۰۷:۰۰ تا ۱۷:۰۰

برنامه حرکت شناورهای خودرویی (لندینگ کرافت):
(در صورت تکمیل ظرفیت و وجود شناور)

بندر چارک به کیش: ساعت ۰۶:۰۰ تا ۲۰:۳۰

بندر آفتاب به کیش: ساعت ۰۵:۳۰ و ۱۰:۰۰ و ۱۶:۰۰

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

آیسان خودرو
AISAN KHODRO

آیسان خودرو؛
انتخابی برای هر مسیر

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

مازندران
کرمانشاه
قصرشیرین
جزیره کیش
خانه کستر TS54

تأمین قطعات خودروهای خارجی و لوکس
خدمات پس از فروش
کارشناسی دقیق و شفاف
مشاوره تخصصی و خرید مطمئن
فروش خودروهای لوکس و وارداتی

سه شعبه در سراسر کشور

شعبه اول — جزیره کیش، خانه گستر TS54
شعبه دوم — کرمانشاه، قصرشیرین
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
تکنسین‌های مجرب و آموزش‌دیده

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

AISAN KHODRO SERVICE CENTER

نمایندگی خدمات خودرویی
آیسان خودرو
ویژه خدمات پس از فروش
جزیره کیش، بلوار ایران، خیابان انرژی ۱

0912 123 5000
0934 768 4100
www.aisankhodro.com
aisan.khodro

گسست
پیوست

Rupture
Continuity

۸ آبان ماه تا ۸ دی ماه
۱۴۰۵

ساعت بازدید:
دوشنبه تا جمعه | ۱۱:۰۰ - ۲۱:۰۰

Farah Aboighasem • Sara Abri • Sasan Abri
Ahmadreza Ahmadi • Maryam Asadi • Fereydoun Ave
Faezeh Baharlou • Peyman Barabadi • Morteza Basravi
Taha Behbahani • Mostafa Dashti • Garnik Der Hacopian
Majid Faal • Hamzeh Farhadi • Sepideh Farzam
Ebrahim Haghighi • Shahram Karimi • Sogol Kashani
Mehrdad Khataei • Hossein Mahjoubi • Ahmad Nasrollahi
Manouchehr Niazi • Mehrdad Pournazarali • Mehrab Ramezani
Ali Rezvani • Boyeh Sadatnia • Fereshteh Setayesh
Saeed Shahlapour • Arman Yaghoubpour
Shantia Zaker Ameli • Mahmoudreza Zandpour

فریدون آو • سارا ابری • ساسان ابری
فرح ابوالقاسم • احمدرضا احمدی • مریم اسدی
پیمان برآبادی • مرتضی بصراوی • فائزه بهارلو
طاها بهبهانی • مهرداد پورنظرعلی • ابراهیم حقیقی
مهرداد خطایی • گارنیک در هاکوپیان
مصطفی دشتی • شنتیا ذاکر عاملی • علی رضوانی
مهراب رمضانی • محمودرضا زندپور • بویه سادات‌نیا
فرشته ستایش • سعید شهلاپور • سپیده فرزام
حمزه فرهادی • مجید فعال • سوگل کاشانی
شهرام کریمی • حسین محجوبی
احمد نصراللهی • منوچهر نیازی • آرمان یعقوب‌پور

به انتخاب و گردآوری لی‌لی آذری
Selected & Curated by Lili Azari

30 Oct - 29 Dec
2026

Hours:
Mon - Fri | 11:00 - 21:00

تیاب
TIAAB
Art Gallery

ایران | کیش | بلوار فردوسی | میدان مادر
میکامال | طبقه ۳ | واحد ۱۰۴
تلفن: ۰۷۶ ۴۴۴۸ ۶۳۵۲

Unit 104 | 3rd Floor | Mica Mall
Ferdowsi Boulevard | Kish Island | Iran
Tel: +98 (76) 4448 6352

tiaabgallery.com
info@tiaabgallery.com
@tiaabgallery