



فهرست

- ۱. فراخوان نمایشگاه مجازی نهمین کنفرانس منطقه‌ای توزیع (سیرد) ۲
- ۲. تخفیف ویژه اعضای سندیکا برای حضور در هفدهمین نمایشگاه بین‌المللی انرژی کیش ۳
- ۳. افتتاح آزمایشگاه آزمون‌های عملکردی شیرهای کنترلی ۴
- ۴. اصلاح مدل مواجهه با ریسک‌ها در صنعت برق ۴
- ۵. تیم نیرو تابلو ریلی البرز فاتح جام حذفی تنیس شد ۵
- ۶. صندوق ۳۰۰ میلیون دلاری ژاپن برای اقتصادهای نوپا ۵
- ۷. مذاکره با چهار کشور همسایه در خصوص آبهای مرزی ۶
- ۸. گسترش همکاری ایران و عمان نیازمند نقشه راه اقتصادی است ۷
- ۹. ۱۲ راهکار برای شکوفایی صنعت در لایحه بودجه ۱۴۰۱ ۸
- ۱۰. فرصت درآمذایی بیشتر ۹

بر اساس درخواست سندیکا از سازمان تامین اجتماعی صورت گرفت؛

اصلاح بندهایی از بخشنامه تنقیح و تلخیص ضوابط بیمه‌ای مقاطعه کاران

بنا به درخواست سندیکای صنعت برق ایران از سازمان تامین اجتماعی مبنی بر رسیدگی به عدم شمولیت تعدیل و مابه‌التفاوت قراردادهای در قالب ۲۵٪ افزایش قرارداد، بندهای ۶-۴۰ و ۳-۴۹ بخشنامه تنقیح و تلخیص ضوابط بیمه‌ای مقاطعه کاران اصلاح شد.

بخشنامه تنقیح و تلخیص ضوابط بیمه‌ای مقاطعه کاران که بیستم اسفند ۱۳۹۹ با موضوع تعیین میزان حق بیمه کارکنان شاغل در قراردادهای PC و EPC مورد اجرای پیمانکاران برخی شرکت‌های دولتی و نیز ضوابط بیمه‌ای قراردادهای خدمات دریایی ابلاغ شده بود، به منظور رفع برخی از ابهامات، مورد بازنگری قرار گرفته است. از این رو اصلاح و بازنگری بندهایی از این بخشنامه در دستور کار سازمان تامین اجتماعی قرار گرفته و بند (۶-۴۰) بر اساس پیشنهادات ارائه شده از سوی سندیکا اصلاح شد.

در اصلاحیه ابلاغ شده از سوی سازمان تامین اجتماعی آمده است: با توجه به ابهام برخی واحدهای اجرایی و به منظور حفظ حقوق ذینفعان و ایجاد وحدت رویه تا حصول نتیجه نهایی، ذیل بند (۶-۴۰) بخشنامه



سندیکا طی سنوات اخیر با هماهنگی شرکت‌های معتبر بیمه‌ای کشور، خدمات بیمه درمان تکمیلی و عمر و حادثه گروهی را برای کارکنان محترم شرکت‌های عضو فراهم کرده است. در این راستا امسال نیز با بهره‌گیری از تجارب سال‌های گذشته برای انتخاب شرکت بیمه‌گر برای قرارداد سال ۱۴۰۱-۱۴۰۰، نرخ و شرایط پیشنهادی شرکت‌های معتبر بیمه‌ای با بررسی مبانی دقیق تعرفه‌های پرداخت خسارت و جایگاه شرکت‌های بیمه از نظر شاخص ظرفیت نگهداری ریسک و توانگری مالی، مورد بررسی قرار گرفته که در نهایت بهترین نرخ و شرایط پیشنهادی مربوط به شرکت بیمه البرز بوده است.

طرح‌های پیشنهادی شرکت بیمه البرز برای اعضای سندیکا با پوشش‌ها و نرخ‌های مختلف در پیوست قابل مشاهده و دریافت است. از اعضای محترم دعوت می‌شود با در نظر گرفتن نکات قابل توجه منضم به این نامه، در صورت علاقه‌مندی از بین سه طرح پیشنهادی (صرفاً برای شرکت‌های با تعداد بیمه شدگان بیشتر از ۵۰ نفر)، طرح موردنظر خود را انتخاب و نامه درخواست بهره‌مندی از خدمات بیمه درمان تکمیلی و عمر و حادثه گروهی را تا روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۰۶ به دبیرخانه سندیکا به شماره فکس ۶۶۹۴۴۹۶۷ و یا شماره واتساپ ۰۹۰۲۴۳۵۴۱۰۲ دبیرخانه سندیکا به شماره گسترش بیمه اعلام و یا با کارگزاری خانه گسترش بیمه به شماره تماس ۸۸۸۱۶۵۹۴-۸۸۸۱۶۳۷۴ تماس حاصل فرمایند.

دبیر محترم شورای مقررات زدایی و وحدت رویه سازمان تامین اجتماعی، درخواست رسیدگی به عدم شمولیت تعدیل و مابه‌التفاوت قراردادها در قالب ۲۵٪ افزایش قرارداد را مطرح کرده بود. در این نامه تاکید شده بود که بخش عمده قراردادهای PC و EPC در صنعت برق را خرید تجهیزات به خود اختصاص می‌دهد و خروج از شمولیت بخشنامه ۵/۱۴ و یا بند ۴۰ بخشنامه تنقیح و... عملاً هزینه سنگینی را برای کارفرما ایجاد می‌کند که از طرف واگذارندگان قابل پرداخت نیست.

مصلح اختصاصی، تجهیزات و اجرا به تفکیک از مبلغ تعدیل موارد مذکور در صورت‌های کارکرد و گواهی واگذارنده کار اعلام شود. مبلغ تعدیل جزء افزایش و یا کاهش ۲۵ درصد نخواهد بود. بدیهی است شمول یا عدم شمول حق بیمه بر مبلغ تعدیل تجهیزات، مصلح اختصاصی و اجرا و میزان آن مطابق ضوابط تعیین شده برای کارکرد بخش‌های مذکور است. شایان ذکر است سندیکا شهریور ماه سال جاری با ارسال نامه‌ای به مدیرکل امور حقوقی و قوانین و

مذکور، به شرح ذیل اصلاح و بند (۳-۴۹) به بخشنامه مذکور الحاق شد. تغییر مبلغ قرارداد از طریق افزایش یا کاهش مقادیر کار، حداکثر تا میزان ۲۵ درصد مبلغ اولیه قرارداد مجاز می‌باشد و انجام مقادیر بیش از میزان مذکور منوط به انعقاد قرارداد مجزا خواهد بود لذا در مواردی که به علت افزایش یا کاهش هزینه‌های نیروی انسانی، مصلح تجهیزات و ماشین‌آلات، مبلغ اولیه قرارداد مشمول تعدیل مصوب سازمان برنامه بودجه و دستگاه اجرایی دولت شود و کارکرد



ویژه اعضا

خدمات بیمه درمان تکمیلی و عمر و حادثه گروهی ویژه اعضای سندیکا (۱۴۰۱-۱۴۰۰)

سندیکا طی سنوات اخیر با هماهنگی شرکت‌های معتبر بیمه‌ای کشور، خدمات بیمه درمان تکمیلی و عمر و حادثه گروهی را برای کارکنان محترم شرکت‌های عضو فراهم کرده است.

فراخوان نمایشگاه مجازی نهمین کنفرانس منطقه‌ای توزیع (سیرد)

نمایشگاه جانبی کنفرانس منطقه‌ای توزیع ۲۸ و ۲۹ دی‌ماه سال جاری به صورت مجازی با حضور شرکت‌های توزیع نیروی برق و فعالان این حوزه برگزار می‌شود.



نهمین کنفرانس منطقه‌ای سیرد تاریخ ۲۸ و ۲۹ دی‌ماه سال جاری با حضور مدیران، صنعتگران و پژوهشگران داخلی و خارجی صنعت برق در حوزه توزیع برگزار می‌شود و دبیرخانه کنفرانس در نظر دارد با همکاری سندیکا و انجمن صنفی شرکت‌های توزیع، برای اولین بار نمایشگاه جانبی کنفرانس را به صورت مجازی با حضور شرکت‌های توزیع نیروی برق و فعالان این حوزه برگزار نماید. بر اساس هماهنگی انجام شده با ستاد برگزاری کنفرانس، امکان حضور شرکت‌های عضو سندیکا در این نمایشگاه با ۳۰٪ تخفیف ویژه فراهم شده و هریک از اعضای محترم می‌توانند با پرداخت مبلغ ۱ میلیون تومان علاوه بر حضور در نمایشگاه و ارتباط مستقیم با شرکت‌های توزیع نیروی برق سراسر کشور، از مقالات، سخنرانی‌ها و کارگاه‌های تخصصی کنفرانس بهره‌مند شوند. از اینرو از اعضای محترم دعوت می‌گردد در صورت علاقه‌مندی به حضور در این رویداد، به سایت کنفرانس به آدرس <https://cired.ir> بخش ثبت نام نمایشگاه مراجعه و نسبت به ثبت نام اقدام فرمایند و یا با تکمیل و ارسال فرم زیر به شماره فکس ۶۶۹۴۴۹۶۷-۰۲۱ و یا آدرس ایمیل info@ies.ir برای هماهنگی مقتضی با امور رویدادها و نمایشگاه‌های سندیکا (خانم باقرپور - داخلی ۱۱۱) تماس حاصل فرمایند.

تخفیف ویژه اعضای سندیکا برای حضور در هفدهمین نمایشگاه بین المللی انرژی کیش

هفدهمین نمایشگاه بین المللی انرژی کیش همزمان با نمایشگاه بین المللی صنایع دریایی و دریانوردی طی روزهای ۲۷ لغایت ۳۰ دی ماه، با همکاری و حمایت وزارت نیرو، وزارت نفت و شرکت های تابعه و تشکل های حوزه نفت و انرژی در مرکز نمایشگاه های بین المللی کیش برگزار می گردد.

باستحضار می رساند هفدهمین نمایشگاه بین المللی انرژی کیش همزمان با نمایشگاه بین المللی صنایع دریایی و دریانوردی طی روزهای ۲۷ لغایت ۳۰ دی ماه، با همکاری و حمایت وزارت نیرو، وزارت نفت و شرکت های تابعه و تشکل های حوزه نفت و انرژی در مرکز نمایشگاه های بین المللی کیش برگزار می گردد. با عنایت به مشارکت شرکت های معتبر حوزه انرژی در این رویداد و برنامه ریزی های انجام شده برای بازدید مدیران ارشد، دست اندرکاران، کارفرمایان و سازندگان، مشاوران و سرمایه گذاران، این نمایشگاه فرصت مناسبی برای معرفی توانمندی ها و پتانسیل های شرکت های فعال در صنعت برق خواهد بود. سندیکا طبق روال هر ساله هماهنگی های لازم برای تسهیل حضور شرکت های عضو در نمایشگاه را بعمل آورده است و امکان حضور اعضا در نمایشگاه را با ۲۰٪ تخفیف ویژه فراهم کرده است.

از اعضای محترم دعوت می شود در صورت علاقمندی به حضور در این رویداد، با تکمیل فرم زیر آمادگی خود را جهت هماهنگی و پیگیری های مقتضی از طریق شماره فکس ۰۲۱-۶۶۹۴۴۹۶۷-۰۲۱ اعلام کرده و یا برای کسب اطلاعات بیشتر با ستاد برگزاری نمایشگاه به شماره تلفن ۰۲۱-۸۸۵۴۶۶۱۹ (آقای فتح اله گل) و یا با مسئول امور رویدادها و نمایشگاه های سندیکا به شماره تلفن ۰۲۱-۶۶۵۷۰۹۳۰ (داخلی ۱۱۱ خانم باقرپور) تماس حاصل فرمایند.

نوع غرفه	تخفیف ویژه اعضای سندیکا	حدادقل متراژ و اقداری	مبلغ غرفه (به ازای هر مترمربع) (ریال)	مبلغ غرفه (به ازای هر مترمربع) پس از تخفیف (ریال)
غرفه های پیش ساخته (پاویون سندیکا)	20%	۱۲ مترمربع	۳,۴۵۰,۰۰۰	۲,۷۶۰,۰۰۰
غرفه پیش ساخته خارج از (پاویون سندیکا)	20%	۲۴ مترمربع	۳,۴۵۰,۰۰۰	۲,۷۶۰,۰۰۰
فضای بدون غرفه و تجهیزات	20%	۲۴ مترمربع	۲,۹۰۰,۰۰۰	۲,۳۲۰,۰۰۰

• تجهیزات متعارف شامل پانل بندی اطراف، موکت کف، کتبیبه سر درب غرفه، پریرز برق، روشنایی، یک میز و دو صندلی



17 TH KISH ENEX 2022

هفدهمین نمایشگاه بین المللی انرژی کیش

(نفت، گاز، پتروشیمی، پالایش و پخش، آب، برق و انرژی های نو)

۲۷ الی ۳۰ دی ماه ۱۴۰۰ - مرکز نمایشگاه های بین المللی کیش

17th INTERNATIONAL ENERGY EXHIBITION

17-20 January, 2022, Kish International Exhibitions Center

www.kishenex.ir



In Collaboration with:



Media Sponsors:



Organized by:



کسب و کار و همچنین محدودیت بین‌المللی ناشی از تحریم‌ها مواجه است.

آمار دقیق صادرات خدمات فنی و مهندسی درهاله ابهام خطوط اعتباری

مدیرعامل شرکت مهندسی مشاور «مونکو» در گفت‌وگو با «دنیای اقتصاد» از لزوم ارائه تعریفی دقیق و شفاف از صدور خدمات فنی و مهندسی سخن می‌گوید و می‌افزاید: در عمده موارد پروژه‌های ساخت و ساز به عنوان صادرات خدمات فنی و مهندسی شناخته می‌شوند، اما در واقع این حوزه گستردگی بسیاری دارد که مغزافزار را هم دربر گرفته و شامل خدمات ارائه شده از سوی شرکت‌های مهندسی مشاور هم می‌شود. در حقیقت به نظر می‌رسد در این حوزه نسبت به سایر بخش‌ها کمی ضعیف‌تر عمل کرده‌ایم.

علیرضا شیرانی ایجاد خطوط اعتباری و تعبیر آن به عنوان صادرات خدمات فنی و مهندسی را به عنوان یکی دیگر از برداشتهای نادرست در این خصوص عنوان می‌کند و می‌افزاید: ایران در دوره‌های زمانی مختلف، خطوط اعتباری را برای کشورهای متعدد ایجاد کرده تا برای استفاده از این خطوط اعتباری، شرکت‌های ایرانی را در اولویت اعطای پروژه قرار دهند. در حقیقت ما برای ایجاد این خطوط اعتباری هزینه‌ای صرف کرده‌ایم که بعداً از مسیر اخذ پروژه‌های متعدد در این کشورها باز می‌گردد و در نهایت از آن به عنوان صادرات یاد می‌کنیم که به نظر می‌رسد تعبیر نادرستی از صادرات خدمات فنی و مهندسی است.

شیرانی در ادامه ایجاد شرکت صنایع را نقطه آغاز مناسبی برای صادرات برمی‌شمرد و بیان می‌کند: صنایع یک مجموعه متمرکز بوده که می‌تواند پروژه‌های خوبی را عمدتاً در قالب EPC در

بافعال شدن شرکت‌های بیمه‌ای در حوزه خدمات فنی و مهندسی صورت می‌گیرد

اصلاح مدل مواجهه با ریسک‌ها در صنعت برق

زینب طاری: سال‌هاست از صادرات غیرنفتی به عنوان اصلی‌ترین راهبرد برای عبور از دوران طولانی رکود و همچنین پایان دادن به عصر تک محصولی بودن اقتصاد ایران یاد می‌شود. در حقیقت در سال‌های متمادی و طولانی خواب اقتصاد کشور بر نازبالش نفت، صادرات غیرنفتی اصلی‌ترین گزینه برای توسعه پایدار بر پایه افزایش تولید ناخالص داخلی بوده است. با این حال اما هنوز هم در این حوزه به دلایل متعدد از جمله ناکارآمدی سیاست‌های کلان کشور در زمینه صادرات و همچنین گستردگی تحریم‌ها، کارنامه درخشانی برای صدور کالا، تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی نداشته‌ایم.



در این میان صادرات خدمات فنی و مهندسی که کمتر از ۲۰ سال پیش در صنایع زیرساختی نظیر برق کلید خورد، به‌رغم اینکه فرصت‌های گسترده‌ای مانند صدور تجهیزات در قالب پروژه‌های خدمات فنی و مهندسی و ارزآوری بالا را در خود جای داده، اما همچنان با چالش‌های جدی در فضای داخلی



افتتاح آزمایشگاه آزمون‌های عملکردی شیرهای کنترلی
آزمایشگاه آزمون‌های عملکردی شیرهای کنترلی، با حضور دکتر ضابط "رئیس پژوهشگاه نیرو" و مهندس محسن طرزطلب "مدیرعامل شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی" در محل پژوهشگاه نیرو افتتاح شد.

مشتریان بالقوه این آزمایشگاه شامل: صنایع نیروگاهی، صنعت نفت، صنعت پتروشیمی و سازندگان شیرهای کنترلی می‌باشند. طراحی این آزمایشگاه با همکاری پژوهشکده تولید نیرو و مرکز آزمون، بازرسی و استاندارد نیرو (مرکز آبانیرو) و با حمایت شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی صورت گرفته است. پروژه مذکور در راستای طرح جامع نیازسنجی، اولویت‌بندی، طراحی، تجهیز، راه‌اندازی و توسعه آزمایشگاه‌های صنعت برق و انرژی در حوزه تخصصی تولید نیروی برق در مرکز آبانیرو صورت گرفته است که هدف آن ارتقاء و توسعه آزمایشگاه‌های حوزه تولید صنعت برق کشور می‌باشد.

این آزمایشگاه، اولین مرجع رسمی در کشور برای انجام آزمون‌های عملکردی شیرهای کنترلی می‌باشد که قابلیت ارائه خدمات به بخش‌های مختلف صنعت را دارا می‌باشد. در این آزمایشگاه می‌توان شیرهای کنترلی مختلف در اندازه‌های ۱ الی ۸ اینچ را با کلاس‌های مختلف فشاری ANSI300 الی ANSI2500 مورد آزمون قرارداد. هر شرکت سازنده شیرهای کنترلی برای صحت طراحی شیر ساخته شده نیازمند استخراج منحنی عملکرد یا ضریب جریان شیر می‌باشد که این امر مستلزم آزمون‌های عملکردی شیر است که در این آزمایشگاه انجام آزمون‌های مذکور میسر می‌باشند.

صندوق ۳۰۰ میلیون دلاری ژاپن برای اقتصادهای نوپا

گروه مالی میتسوبیشی یوافجی، شرکت خدمات مالی و بانکداری ژاپنی، صندوق جدید ۳۰۰ میلیون دلاری را برای ارائه تامین مالی بدهی به استارت‌آپ‌های فناوری پیشرفته در منطقه آسیا و اقیانوسیه راه‌اندازی خواهد کرد زیرا بزرگ‌ترین وام‌دهنده ژاپن به دنبال بهره‌برداری از فرصت‌ها در اقتصادهای رو به رشد است.

به گزارش ایسنا به نقل از رویترز، این اقدام در بحبوحه جمع‌آوری کمک‌های مالی در آسیا صورت می‌گیرد زیرا تعداد تک‌شاخ‌ها یا استارت‌آپ‌های خصوصی با ارزش بیش از یک میلیارد دلار آمریکا افزایش یافته است.

هیرونوری کامزاوا، رئیس و مدیرعامل گروه میتسوبیشی گفت که این گروه یک تعهد سرمایه‌ای ۳۰۰ میلیون دلاری به Mars Growth Capital (صندوق فناوری مستقر در سنگاپور) خواهد داشت که در مراحل بعدی رشد تامین مالی بدهی را برای استارت‌آپ‌ها فراهم می‌کند.

کامزاوا گفت: اگر شرکت‌های سرمایه‌پذیر در نهایت تصمیم به عرضه عمومی کنند، MUFG قصد دارد از عرضه‌های عمومی اولیه خود با شریک ایالات متحده مورگان استنلی حمایت کند تصمیمات مالی صندوق بر اساس مدل امتیازدهی اعتبار مبتنی بر هوش مصنوعی خواهد بود که درآمدهای آتی و جریان نقدی یک استارت‌آپ را از داده‌های مالی و حسابداری پیش‌بینی می‌کند.

از تابلو ریلی البرز به مصاف هم رفتند. ست نخست تیم ۲ نفره به نفع نماینده تهران پایان یافت و ست دوم نیروتابلو ریلی البرز به برتری رسید.

در ست نهایی تیم نیروتابلو ریلی البرز موفق شد با نتیجه ۱۰-۷ از سد حریف خود عبور کند و با کسب نتیجه ۲ بر یک عنوان قهرمانی جام سیزدهم را به نام خود ثبت کند. داود عزیزی رئیس فدراسیون تنیس از نزدیک دیدار فینال را نظاره کرد.

جام حذفی تنیس باشگاه‌های مردان کشور از ۲۰ آذر ماه با حضور ۱۳۸ تیم به میزبانی جزیره کیش آغاز شد که در مرحله مقدماتی ۴۸ تیم در ۱۲ گروه چهار تیمی به مصاف هم رفتند. پس از جدال در مرحله گروهی، ۹۴ تیم به مرحله دوم جام‌حذفی راه یافتند که در قالب ۲۴ گروه رقابت کردند تا در نهایت ۳۲ تیم در جدول اصلی قرار گرفتند.

بر این اساس از ۳۲ تیم راه یافته به جدول اصلی ۱۶ دیدار طی روزهای ۲۹ و ۳۰ آذر برگزار شده است که در نهایت ۱۶ تیم به مرحله بعد راه یافتند و روز گذشته نیمه نهایی رقابت‌ها برگزار شد. سرداوری این دوره از مسابقات بر عهده امیرحسین موسوی داور بین المللی کشورمان بود و سینا ابراهیمیان مدیریت این دوره را بر عهده داشت. بدینوسیله سندیکای صنعت برق ایران قهرمانی تیم نیرو تابلو ریلی البرز در مسابقات جام حذفی تنیس کشور را به مدیرعامل شرکت نیرو تابلو، اعضای این تیم و کارکنان آن مجموعه تبریک عرض نموده و برای ایشان آرزوی موفقیت روزافزون دارد.



تیم نیرو تابلو ریلی البرز فاتح جام حذفی تنیس شد

تیم نیرو تابلو ریلی البرز فاتح سیزدهمین دوره رقابت‌های جام حذفی تنیس کشور شد.

پوشاک وانسی پایان یافت. بخش انفرادی دوم هم بین گرگلی ماداراش مجاری از نیرو تابلو ریلی البرز و علی یزدانی از پوشاک وانسی برگزار شد که در نهایت ۲ هیچ به نفع بازیکن مجاری پایان یافت. البته در این دور از بازی‌ها ۶ بازیکن خارجی از کشورهای روسیه، بوسنی هرزگوین، ترکیه، مجارستان و آرژانتین حضور داشتند. با پایان دیدارهای انفرادی رقابت‌های ۲ نفره برگزار شد و چهار بازیکن به صورت ۲ تیم ۲ نفره مقابل هم در دو طرف زمین قرار گرفتند. در ترکیب دوبل امیرحسین بادی یکی از مطرح‌ترین تنیسورهای کشور و هرنان کازانو از تیم پوشاک وانسی برابر سینا مقیمی و گرگلی ماداراش

به گزارش روابط عمومی فدراسیون تنیس، سیزدهمین دوره مسابقات تنیس جام حذفی کشور که از بیست آذرماه در زمین‌های تنیس مجموعه ورزشی المپیک کیش با رقابت ۱۳۸ تیم آغاز شده بود، عصر روز گذشته با برگزاری دیدار فینال بین پوشاک وانسی و نیرو تابلوریلی البرز در زمین شماره سه به پایان رسید و تیم نیروتابلو ریلی البرز دو بر یک به برتری دست یافت و عنوان قهرمانی این دوره از رقابت‌ها را به ارمان آورد. بر این اساس نخستین دیدار انفرادی فینال بین سینا مقیمی از نیروتابلو ریلی البرز و هرنان کازانو بازیکن آرژانتینی از پوشاک وانسی در زمین شماره سه برگزار شد که بر این اساس در مجموع ۶ بازی در هر ست ۲ بر هیچ به نفع بازیکن آرژانتینی از

وزیر نیرو:

مذاکره با چهار کشور همسایه

در خصوص آبهای مرزی

محرابیان با تأکید بر اینکه اقتصاد آب باید در صدر مسائل قرار گیرد، گفت: بهبود اقتصاد آب صرفاً به معنای بالا رفتن قیمت آب نیست بلکه به معنای افزایش بهره‌وری آب است.



به گزارش خبرنگار مهر، علی اکبر محرابیان، وزیر نیرو در نشست با مدیران آب و آبفای کشور با اشاره به سبقه ایرانیان در صنعت آب و افتخارات متعدد این صنعت در دهه گذشته اظهار کرد: هفته گذشته رهبری مسأله آب را در صدر امور قرار دادند که این امر برای ما تکلیف سنگینی ایجاد می‌کند.

وی افزود: برای حل این مسئله ۲ راهکار اصلی وجود دارد. اولاً بحث نرم افزاری که عمدتاً در حوزه‌های مدیریتی و برنامه ریزی و توسعه فناوری است و دوماً بحث سخت افزاری و اجرای عملیاتی و توسعه سازه‌ای.

وزیر نیرو تصریح کرد: اولین موضوعی که باید توجه کرد این است که متوسط بارش در ایران یک سوم جهان است و به صورت ادواری شاهد کاهش نزولات جوی هستیم. چندی پیش آماری را مطالعه می‌کردم که ۵۰ سال پیش سرانه آب هر ایرانی ۶۵۰۰ مترمکعب بود در حالی که در حال حاضر به ۱۲۰۰ مترمکعب رسیده است. که این به معنای لزوم سازگاری ما با کم آبی است.

وی ادامه داد: موضوع دوم افزایش بهره‌وری آب است تا ما بتوانیم با مصرف کم آب، مدیریت بهتری در مصارف کشاورزی، صنعتی یا محیط زیستی انجام دهیم. در کشاورزی با توجه به عدم رشد متناسب بهره‌وری، پتانسیل رشد بیشتری وجود دارد و صرفه

جویی بیشتر در این بخش، مشکلات بزرگتری را حل می‌کند. در آب کشاورزی هم مسئولیت با وزارت نیرو است و نمی‌توان گفت مسئولیت این بخش با وزارت جهاد کشاورزی است. وی افزود: در حوزه آب شرب هم هدر رفت زیادی در انتقال آب و هم در مصرف آب شهری داریم. به دو دلیل آب شرب، آب گرانی است و باید در مصرف آن صرفه جویی شود. اولاً هزینه‌هایی که بابت تصفیه آب انجام می‌دهیم و دوماً هزینه‌های خطوط انتقال. محرابیان تصریح کرد: موضوع بعدی رعایت عدالت، شفافیت و قانون در توزیع و تخصیص است. عدم رعایت عدالت مسئولیت‌های زیادی را در پی خواهد داشت و وقتی یک تخصیص به صورت ناعادلانه به یک منطقه داده می‌شود، قطع آن ممکن نیست. مادر رویکردهایمان اگر تکنیک‌هایی را در پیش بگیریم که ذینفعان آب یعنی تشکلهای کشاورزی، مسئولین آب‌های استانی و مصارف صنعتی از میزان آب اطلاع داشته باشند و بدانند سهمشان چقدر است، الگوی توزیع شأن چگونه است و چگونه این آب به آنها می‌رسد، در مصرف بهینه کمک شایانی می‌کند.

وزیر نیرو گفت: باید توجه داشت کسی از ما انتظار معجزه ندارد و مهم این است که ما این آب را به صورت شفاف، عادلانه و قانونی توزیع کنیم. موضوع بعدی بازچرخانی آب است که معمولاً در تخصیص‌ها مورد توجه قرار نمی‌گیرد و انتظار این است که در مصارف صنعتی یا کشاورزی این آب در اولویت قرار گیرد تا بتوانیم آب با کیفیت بالاتر را در اختیار آب شرب قرار دهیم.

وی ادامه داد: در موضوع آب‌های غیرمتعارف در سالهای گذشته غفلت شده است و ما می‌توانستیم از این حوزه استفاده بیشتری ببریم. به طور مثال خط لوله‌های انتقال آب از دریا گرچه کوچک هستند ولی مشکلات زیادی را حل می‌کنند. چرا این موضوع توسعه نیافته است. همچنین آب‌های ژرف که در دنیا به صورت گسترده استفاده می‌شود و وزارت نیرو و معاونت علمی پژوهشی ریاست جمهوری پژوهش‌های خوبی در این زمینه انجام داده‌اند و باید با در نظر گرفتن ملاحظات محیط زیستی استفاده شود.

محرابیان تصریح کرد: موضوع بعدی بحث دیپلماسی

آب است که اقدامات خوبی در این زمینه انجام شده اما رسانه‌های نشده است. میزان تعاملات با کشورهای همسایه را آنقدر باید گسترش دهیم که آب خروجی یا ورودی از کشور را به صورت کامل مدیریت کند. این گفتگو باید اصولی و در پی استیفای حقوق مردم باشد. در شورای عالی آب هم مصوب شد کمیته‌ای برای بحث دیپلماسی آب با محوریت وزارت نیرو تشکیل شود تا حقوق آبی را شناسایی و اقدام کند. با کشور ترکمنستان، افغانستان، ترکیه و عراق مذاکره کردیم و به این نتیجه رسیدیم که می‌توان با مذاکره را پیش برد.

وزیر نیرو اظهار داشت: موضوع بعد اقتصاد آب است. در علم اقتصاد آنچه باعث شکل گرفتن عرضه و تقاضا می‌شود، اقتصاد است و نمی‌توان این فاکتور را در صنعت آب حذف کرد و انتظار داشت عرضه و تقاضا به درستی شکل بگیرد.

محرابیان با تأکید بر اینکه اقتصاد آب باید در صدر مسائل قرار گیرد، خاطرنشان کرد: بهبود اقتصاد آب صرفاً به معنای بالا رفتن قیمت آب نیست بلکه به معنای آن است که آبی که ما در اختیار واحدهای صنعتی و کشاورزی قرار می‌دهیم، بهره‌وری لازم را داشته باشد.

وی افزود: به طور مثال موضوع بازار آب که در قوانین بالادستی به آن تأکید شده را باید احیا کرد. فردی که در دشتی مقداری آب دارد اما امکان کشاورزی ندارد باید بتواند به شیوه قانونی این آب را کشاورز بفروشد تا ارزش افزوده و اشتغال بیشتری را ایجاد کند. در موضوع صنعت باید میزان گذاشته شود. مثلاً اگر یک به یک واحد فولاد گفتید به جای هر تن ۳ مترمکعب، من نیم متر مکعب آب در اختیارت قرار می‌دهم خود واحد می‌رود سامانه بازچرخانی آب می‌زند تا بهره‌وری‌اش را افزایش دهد.

محرابیان گفت: در بخش صنعتی کل آب تحویلی

در نشست هیات تجاری عمان با فعالان اقتصادی ایران مطرح شد

گسترش همکاری ایران و عمان نیازمند نقشه راه اقتصادی است

در نشست هیات تجاری عمان در اتاق ایران به فرصت‌های همکاری با استان البریمی تأکید شد؛ البریمی به لحاظ اقتصادی استان بکری است که می‌تواند مسیر صادرات مجدد کالای ایرانی را فراهم کند.



ظاهر الکعبی، عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی عمان پس از دیدار با حسین سلاح‌ورزی، نایب‌رئیس اتاق ایران به همراه هیات تجاری این کشور در جمع فعالان اقتصادی حاضر شد.

در ابتدای این نشست محسن ضرابی، رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و عمان گفت: حجم واردات به عمان بالغ بر ۲۴ میلیارد دلار است که سهم ایران از این واردات حدود ۱،۸ درصد (۴۳۸ میلیون دلار در سال گذشته) بوده است. از طرفی سهم واردات به ایران حدود دو میلیارد دلار بوده که این حجم از کالا به صورت مستقیم یا از طریق کشورهای همسایه به ایران وارد شده است. سهم عمان از این واردات ۱،۲ درصد (۴۳۴ میلیون دلار) بوده است. اما در هفت‌ماهه سال جاری میزان صادرات ایران به عمان حدود ۷۵ درصد نسبت به هفت ماه سال

قبل رشد کرده؛ واردات از عمان هم ۲۴ درصد رشد کرده و کل حجم مبادلات ایران و عمان حدود ۴۵ درصد رشد کرده است. این روند نوید می‌دهد که حجم مبادلات ایران و عمان به بالای یک میلیارد دلار برسد.

ضرابی ادامه داد: پتانسیل اقتصادی بین دو کشور بالاست، ولی موانع زیادی در مسیر بالا بردن حجم تجارت وجود دارد. به عنوان مثال هزینه حمل کالا و هزینه انتقال پول بالاست و فعالان اقتصادی دو کشور با توانمندی و ظرفیت‌های هم آشنا نیستند. از طرف دیگر هزینه تمدید اقامت و ثبت شرکت در عمان نسبت به سال‌های قبل بالا رفته و امکان افتتاح حساب ارزی برای فعالان اقتصادی ایرانی و شرکت‌های تجاری ایرانی محدود است.

او ادامه داد: هزینه‌های دیگری چون تأیید گواهی بهداشت مواد غذایی، هزینه و زمان زیادی را به فعالان اقتصادی تحمیل کرده است؛ آنچه مسلم است دولتمردان دو کشور، اتاق بازرگانی دو کشور و فعالان اقتصادی دو کشور تلاش می‌کنند این موانع برداشته شود. لازمه گسترش همکاری‌ها این است نقشه راهی اقتصادی بین دو کشور ترسیم و زیرساخت‌های لازم ایجاد شود.

او ادامه می‌دهد قبلاً پرواز مستقیم به ۹ استان ایران انجام می‌شد و از تهران هر روز به عمان پرواز داشتیم ولی به دلیل شیوع کرونا این امکانات حذف شده است. دو کشور توانمندی بالایی دارند؛ معدن و شیلات. حوزه اقتصادی بکری در عمان است و شرکت ایرانی توانمندی بالایی دارند. می‌توانیم با سرمایه‌گذاری مشترک، افزایش حجم پایداری در روابط تجاری ایجاد کنیم.

ضرابی به امنیت غذایی اشاره کرد که در عمان مورد توجه قرار گرفته و جز اهداف و برنامه‌های

این کشور است. بخش خصوصی در این حوزه‌ها می‌توانند فعالیت کنند. می‌توان با سرمایه‌گذاری مشترک، صادرات مجدد را در حوزه‌های مختلف داشت.

او به گردشگری اشاره کرد که با فعال شدن بخش خصوصی دو کشور می‌توان از طریق عمان گردشگران زیادی را به دو کشور وارد کرد. توریست سلامت یکی از حوزه‌هایی است که ما در آن ایران توانمندی زیادی دارد. کارخانه‌های تولید دارو و تجهیزات پزشکی خوبی در ایران فعال هستند که می‌توانیم به عمان تجهیزات پزشکی صادر کنیم و هم با سرمایه‌گذاری مشترک از طریق عمان صادرات مجدد در حوزه دارو و تجهیزات پزشکی داشته باشیم.

ضرابی تصریح کرد: رکود اقتصادی در کشورهای نفت‌خیز باعث شده که پروژه‌ها در همه کشورها از جمله عمان کاهش داشته باشد. از طرفی شرکت‌های عمرانی ایرانی در حوزه خدمات فنی و مهندسی ظرفیت خوبی دارند اما به دلیل تحریم‌ها امکان ارائه ضمانت‌نامه بانکی نداریم. این باعث شده که صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران پایین باشد. می‌توانیم براساس تفاهم‌نامه صندوق ضمانت صادرات و کردیت عمان ضمانت‌نامه را از طریق شرکت‌های عمان دریافت کرده و با شرکت‌های عمانی کار مشترکی انجام دهیم. در حوزه انرژی‌های نو هم کشور عمان برنامه توسعه‌ای دارد و ما هم در ایران شرکت‌های خوب تولیدکننده نیروگاه بادی داریم.

ضرابی تأکید کرد: برای آنکه بتوانیم به اهداف بلند توسعه‌ای برسیم، نیازمند سرمایه‌گذاری مشترک در دو کشور هستیم تا در حوزه تجارت افزایش پایداری داشته باشیم.

او تأکید کرد: فعالان اقتصادی ایرانی و عمانی قراردادهای خود را با استفاده از مشاوران حقوقی منعقد کنند نه براساس اطمینان میان فردی؛ مرجع حل اختلاف را یکی از مراکز داوری اتاق‌های بازرگانی ایران و عمان قرار دهند؛ در دادگاه‌های ایرانی و عمانی پیرویه طولانی و هزینه‌بر است اما مرکز داوری مرجع خوبی برای حل اختلاف‌ها است. در قراردادهای تجاری روش‌های پرداخت در قرارداد به صورت شفاف مشخص کنند.

تجار دو کشور می‌توانند در شرایط تحریم همکاری کنند

ظاهر الکعبی، عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی عمان در ادامه این نشست گفت: بعد از دو سال این اولین هیات تجاری عمان در ایران است. آقای ضرابی از مشکلات تجار در زمینه انتقال پول و ایجاد راه‌هایی برای تسهیل نقل‌وانتقال و گشایش حساب ارزی گفتند، اتاق بازرگانی عمان در این زمینه تلاش‌هایی را انجام داده و مسئولان سعی کرده‌اند مسیرهایی را ایجاد کنند. عمان دوست همه کشورهاست و کشورها باید از این فرصت در جهت توسعه تجارت خود استفاده کنند.

عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی عمان ادامه داد: سلطان عمان علاقه زیادی به توسعه روابط با ایران دارد؛ فعالان تجاری دو طرف می‌توانند با همکاری اتاق‌های بازرگانی و مرکز داوری در ایران و عمان قرارداد همکاری باهم امضا کنند. این همکاری‌ها می‌تواند در حوزه صنعت، معدن، شیلات، گردشگری، تجارت، صنعت غذایی و غیره باشد.

او تصریح کرد: ایران و عمان اشتراکات زیادی در فرهنگ و زبان دارند؛ این نشان‌دهنده برادری بین دو کشور است.

الکعبی به موقعیت استان البریمی اشاره کرد:

بر پایه آمایش سرزمین و همچنین پروژه‌های دانش‌بنیان و پيشران» عنوان شده‌است. با توجه به اینکه در ۶۰ سال اخیر متوسط رشد اقتصادی کشور کمتر از ۴ درصد بوده و طی چهار سال اخیر متوسط رشد تشکیل سرمایه ناخالص منفی بوده است، اتخاذ این رویکرد توسط سازمان برنامه و بودجه مثبت ارزیابی می‌شود.

مولدسازی دارایی‌های مازاد دولتی همواره امری مثبت تلقی می‌شود، اما در قوانین بودجه سالانه این موضوع بدلیل از دست رفتن سرمایه دستگاه‌های اجرایی و عدم تمایل آن‌ها به این موضوع همواره فاقد عملکرد بوده، لذا اختصاص منابع حاصل از این واگذاری‌ها به همان دستگاه مشوق مناسبی برای اجرایی شدن این حکم بوده و مثبت ارزیابی می‌شود.

فارس: یکی از مواردی که انتقادات زیادی به آن وجود دارد مربوط به فروش اموال مازاد منقول و غیرمنقول دستگاه‌های دولتی می‌شود که در سال‌های اخیر درآمدهای واهی برای آن منظور شد و فقط نقش تراز کردن بودجه روی کاغذ را داشته است برای اینکه بتوان این دارایی‌ها را به حرکت درآورد چه اقدامی نیاز است؟

دهنوی: از آنجا که ارزش دارایی‌ها، املاک و مستغلات دولتی حدود ۱۸ هزار میلیارد تومان برآورد می‌شود و این دارایی‌ها به صورت بلااستفاده شده‌اند و نه تنها پيشران دولت در امور مختلف نیستند بلکه گرهی در راستای حرکت اقتصادی کشور شده‌اند. قفل شدن این میزان از دارایی در کشور سبب توقف حرکت اقتصادی می‌شود و دولت باید طی دو مرحله این دارایی‌ها را تبدیل به پلی برای پیشرفت اقتصادی کند. ابتدا شفاف‌سازی اطلاعات املاک و مستغلات در اختیار دولت و

صنعت و معدن و شکوفایی بخش‌های مولد داشته که از جمله آنها می‌توان به تهاتر نفت برای تامین مالی پروژه‌های پيشران اقتصادی، کاهش مالیات بر عملکرد تولید و استفاده از ظرفیت شرکت سهام عام پروژه برای راه‌اندازی معادن تعطیل کشور اشاره کرد.

مشروح این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید:

فارس: لایحه بودجه سال ۱۴۰۱ نخستین سند مالی دولت سیزدهم قلمداد می‌شود که با رویکرد عدالت محور و ارتقا قدرت معیشت و ویژگی‌های دیگر همراه شده است. یکی از بحث‌های بودجه‌ای تحقق رشد اقتصادی بوده که قاعدتا بخشی از آن باید در زمینه صنعت و معدن فراهم شود. ارزیابی شما از لایحه بودجه در این باره چیست؟ از نظر شما چه نکات مثبت و مهمی در لایحه بودجه سال آینده وجود دارد و می‌تواند مشکلات کشور را مرتفع کند؟

دهنوی: با توجه به تغییر نرخ حقوق ورودی گمرکی برای واردات کالا به نرخ ETS، درآمدهای دولت از محل حقوق ورودی گمرکی افزایش ۹۱ درصدی داشته و از ۳۷،۳ هزار میلیارد تومان به ۷۱،۴ هزار میلیارد تومان رسیده است. دولت برای حمایت از واردات کالاهای اساسی، دارو و تجهیزات پزشکی و نهاده‌های دامی تعرفه این کالاها را به ۱ درصد ارزش کالای وارداتی کاهش داده است. این حکم دولت در راستای افزایش درآمدها و همچنین حمایت از تولید داخلی و کمک به معیشت خانوار مثبت ارزیابی می‌شود.

از دیگر نقاط مثبت استفاده از مکانیزم صندوق پیشرفت و عدالت است. هدف از حمایت صندوق پیشرفت و عدالت ایران، «رشد و پیشرفت کشور از طریق ارتقاء بهره‌وری و توسعه سرمایه‌گذاری‌ها



۱۲ راهکار برای شکوفایی صنعت در لایحه بودجه ۱۴۰۱

عضو هیات رئیسه مجلس از ارائه ۱۲ راهکار برای رشد اقتصادی و شکوفایی بخش صنعت در لایحه بودجه سال ۱۴۰۱ خبر داد.

با صنعت، معدن و تولید در این لایحه پرداخته‌است. آنچه در ادامه این سند آمده‌است، تشریح نکات مثبت و منفی بخش‌های مرتبط با صنعت، معدن و تولید در لایحه بودجه ۱۴۰۱ و همچنین پیشنهادهایی برای ارتقای کیفیت احکام مربوطه است.

بنابراین گزارش ایجاد صندوق پیشرفت و عدالت، افزایش درآمد گمرکی، مالیات از فعالیت‌های نامولد و افزایش سرمایه بانک‌های دولتی جهت هدایت اعتبارات بانکی به سمت تولید از نکات مثبت و مهم لایحه بودجه ۱۴۰۱ بوده است؛ این مسائل مورد توجه سید محسن دهنوی نماینده و عضو هیات رئیسه مجلس در گفت‌وگو با فارس بوده است.

وی پیشنهاداتی برای تحقق رشد اقتصادی از محل

به گزارش خبرنگار اقتصادی خبرگزاری فارس، لایحه بودجه به عنوان نقشه راه دولت در سال آینده نشان‌دهنده میزان توجه دولت‌مردان به حوزه‌های مختلف کشور است. بخش صنعت، معدن و تولید به‌عنوان موتور محرکه رشد و بستر اصلی پیشرفت کشور در عرصه‌های اقتصادی و اجتماعی همواره جایگاه مهمی را در نگاه سیاست‌گذاران کلان کشور داشته‌است.

میزان توجه برنامه‌ریزان دولتی در لایحه بودجه سالانه، ناگر قابل‌سنجشی برای درک این موضوع است. با توجه به اهمیت لایحه بودجه ۱۴۰۱ و وضعیت بغرنج صنایع و معادن کشور در سال‌های اخیر «کمیته تامین مالی صنعت، معدن و تولید کمیسیون صنایع و معادن» به بررسی احکام مرتبط

اهمیت ایجاد سیستم هماهنگ میان تیم بازاریابی و فروش

فرصت درآمذزایی بیشتر

در طول همه گیری، کسب و کارها نیاز به تطبیق مداوم با تغییر نیازها و ترجیحات مشتری داشته اند. اما زمانی که تجارت بین بخش هایی مرتبط با مشتریان بالقوه (فروش و بازاریابی) هماهنگ نباشد، انطباق سریع دشوار است.



یکی یا دو روز باشد هم برای شرکت هزینه دارد و می تواند به معنای تغییرات بزرگ در نتایج کسب و کار باشد. متأسفانه، این نتایج شامل فروش کمتر و درآمد از دست رفته است.

تشخیص همسویی و ناهماهنگی

برای رهبران کسب و کار، تشخیص همسویی فروش-بازاریابی کارآمد و ناکارآمد در عمل به دلیل تاثیرات بالقوه همسویی این دو بخش بر درآمد، بسیار مهم است.

بیابید با بررسی کردن ناهماهنگی پیرامون اهداف

شروع کنیم. تصور کنید که فروشندگان یک شرکت در حال گفت و گو با سرنخها هستند که آنها را در مورد عملیات تجاری در حال تغییر خریدارانشان - و نیازهای جدید ناشی از آن - آگاه می کند، اما آنها این اطلاعات را به سرعت با تیم بازاریابی به اشتراک نمی گذارند. اگر تیم بازاریابی در مورد نیازهای در حال تغییر مشتریان بالقوه ندانند، نمی تواند برای رفع این نکات اسفناک، به روز شده، محتوا یا کمپین هایی را ایجاد کند. و این ناهماهنگی یعنی تمام تلاش های فروش و بازاریابی منسوخ شده است. ناهماهنگی می تواند به سادگی از جنبه بازاریابی معادله ناشی شود. به عنوان مثال، یک تیم بازاریابی ممکن است متوجه شده باشد که پست های وبلاگ و بسایت که به نقطه درد خریدار (CPP: customer pain point) معینی می پردازد، در ترافیک افزایش می یابد، چراکه مردم به دنبال راه حل های آنلاین هستند. اما اگر این ایده ها را با تیم فروش در میان نگذارند، فروشندگانی که تماس می گیرند ممکن است ندانند که راه حل هایی را برای آن نقاط درد جدید ذکر کنند - واضح است که خریداران را از دست می دهند.

در هر دو مثال، فقدان ارتباطات و یک حلقه بازخورد موثر باعث می شود هر دو تیم فرصت های خود را از دست بدهند که منجر به فروش کمتر و درآمد کمتر برای سازمان می شود.

زمانی که تیم های فروش و بازاریابی، سیستمی برای هماهنگی مناسب دارند، شرکت متوجه چند مزیت کلیدی خواهد شد:

افزایش سرعت تغییر: هنگامی که دو تیم هم سو هستند و به طور منظم با هم همکاری می کنند، ایجاد تغییرات استراتژیک سریع، آسان تر است. یک حلقه بازخورد ثابت به این معنی است که هر دو تیم

تمام زمینه های لازم را دارند تا به سرعت درصد مکالمات نیازهای دو سویه برآیند.

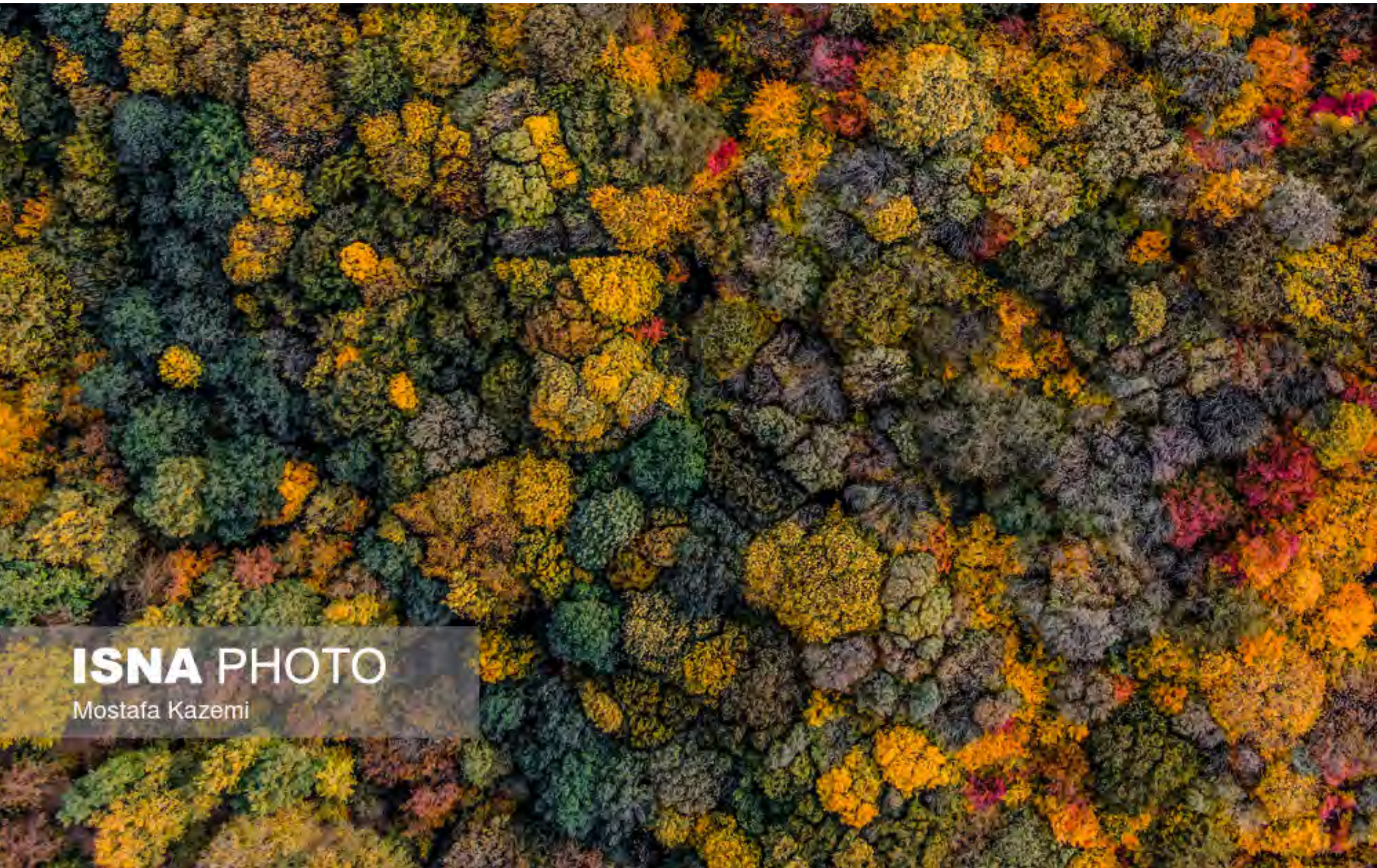
حل خلاقانه مساله: افراد در نقش های فروش و بازاریابی اغلب دیدگاه ها و طرز تفکر متفاوتی دارند. هنگامی که دیدگاه آنها همسوی اهداف قرار می گیرند، آنها دیدگاه های مختلف را برای کمک به حل مشکلاتی که ممکن است پیش بیاید ارائه می کنند، این چشم اندازها می تواند باعث کشف راه حل های خلاقانه تری شود.

حفظ کارکنان: کارمندان فروش نمی خواهند در جایی کار کنند که از حمایت بازاریابی برخوردار نیستند. آنها این حمایت را برای موفقیت در نقش خود ضروری می دانند. و بازاریاب ها نمی خواهند در جایی کار کنند که از طرف تیم فروش مورد احترام قرار نمی گیرند یا جایی که سختکوشی آنها منتهی به بستن قرارداد فروش نمی شود. اطمینان از همسویی، اعتماد و احترام بین این دو بخش، احتمال تمایل همکاری کارمندان با یکدیگر را افزایش می دهد.

همسویی بازاریابی و فروش

۹۰ درصد از متخصصان فروش و بازاریابی، ناهماهنگی را از منظر استراتژی، فرآیند، فرهنگ و محتوا در سازمان خود گزارش می دهند و تقریباً همه پاسخ دهندگان در همان نظرسنجی معتقدند که ناهماهنگی به کسب و کار و مشتریان آسیب می رساند. مهم تر از آن، ۹۷ درصد از همان پاسخ دهندگان مشکلاتی را در خصوص پیام رسانی و محتوا گزارش کردند.

شکایات اصلی شامل محتوای ایجاد شده توسط بازاریابی بدون نظر تیم فروش، محتوای متمرکز بر عرضه محصولات به جای حل مشکلات سرنخها، و محتوایی است که مشتری های احتمالی را طی سفر



ISNA PHOTO

Mostafa Kazemi