اقتصاد سرآمد
شنبه ۲۹ آذر ۱۳۹۹ - شماره ۹۵۵

آغاز بهبود کیفی در صنعت خودروسازی

رییس هیات عامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران گفت: خودروسازی کشور گام‌های نخست حرکت رو به جلو در بخش داخلی سازی فناوری و قطعه را برداشته و مسیر توسعه و بهبود کمی و کیفی محصولات خود را آغاز کرده است. به گزارش اقتصادسرآمد، محسن صالحی نیا، در مراسم امضای تفاهم‌نامه چهارجانبه میان گروه صنعتی ایران‌خودرو، سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران، صندوق بازنشستگی صدا وسیما و ایستگاه نوآوری شریف با اشاره به اظهارنظرهای مختلف درباره خودروسازی کشور افزود: با وجود همه نقد و نظرها، واقعیت امیدوارکننده این است که خودروسازی کشور گام‌های نخست حرکت رو به جلو در بخش داخلی سازی فناوری و قطعه را برداشته و مسیر توسعه و بهبود کمی و کیفی محصولات خود را آغاز کرده است.وی با بیان این که تحریم‌ها همه صنایع و کسب و کارهای مختلف از جمله خودروسازی را تحت تاثیر قرار داده، ادامه داد: در راهبرد تبدیل تهدید تحریم به فرصت، صنعت خودرو از طریق افزایش همکاری با شرکت های دانش بنیان بتواند مسیر توسعه را به درستی طی کرده و محصولاتی همسو با فناوری های روز عرضه کند.

گزارش

مراحل فروش خودرو در سکو

برای کسی که فروش خودرو کسب و کار او نباشد، این کار، پیچیده و دردسرساز است. انگار به یک راهنما نیاز دارد تا خودرویش را کارشناسی کند، قیمت بدهد، دستش را توی دست مشتری بگذارد و معامله را منعقد کند. اگر جزو آدم‌های سنتی نباشید که حتما باید در بنگاه‌ها خودرو را بفروشید، راه‌های آنلاین و راحت‌تری وجود دارد که کار را آسان‌تر و زمان فروش را کوتاه‌تر می‌کند. مثلا چه راهی؟ شکل‌های جدید فروش خودرو در «سکو»، ترکیبی از همه مزایای فروش آنلاین و حضوری برای افراد است؛ چرا که افرادی که با پارکینگ‌های سکو سر و کار داشته‌اند می‌گویند این روش هم هزینه رفت و آمدشان را کمتر کرده، هم با دردسر کمتری مشتری خوبی برایشان پیدا کرده است. از طرف دیگر فروشنده‌ای که سریعا به پول نقد نیاز دارد هیچ راه دیگری به جز سکو نمی‌یابد که دو ساعته خودروی خود را به پول تبدیل کند.

به گزارش اقتصادسرآمد، این همه سود و مزایا، به قیمت پایین آمدن ارزش خودرو تمام نشده است. اتفاقا آنها اعتقاد دارند به خاطر برگزاری مزایده می‌توانند با قیمت بهتری خودروی خود را بفروشند. این مجموع مزایایی است که سه فروشنده خودرو متفاوت از تجربه کار با سکو روایت می‌کنند. هر کدام از آنها قبلا روش‌های متفاوتی را برای فروش خودرو امتحان کرده‌اند اما حالا مطمئنند که هیچ راهی سرراست‌تر از سکو و فروش فوری خودرو دیوار آنها را به مقصد نرسانده است. چطور؟ ادامه این گزارش را بخوانید تا با تجربه آنها آشنا شوید.

یکی از فروشنده‌های خودرو که زنی میانسال و اهل تهران است می‌گوید این شکل از خرید و فروش برای او روش امن‌تری در مقایسه با بنگاه و بازار است. او فقط خودرویش را یک کارواش برده و با مدارک به دفتر سکو مراجعه کرده است. بعد هم دو ساعته خودرو را فروخته و تمام. این تمام وقتی است که از او گرفته شده است. بعد هم در یک محیط امن، در مرکز شهر تهران خودرویش را به پول تبدیل کرده است. او با سکو از سوی برادرش آشنا شده. آنها خانوادگی آشنایی زیادی با خودرو و قیمت‌گذاری‌های آن ندارند و همیشه احساس می‌کردند که به راهنمایی یک مهندس مکانیک برای فروش خودرو نیازمندند. این کاری است که سکو بدون درد سر برایشان انجام داده است.

برای ثبت سفارش فروش خودرو در سکو چه کار باید بکنیم؟ همین قدم اول دو راه وجود دارد که کار را به سکو بسپارید. یکی اینکه از سایت دیوار وارد شوید و روی گزینه فروش فوری کلیک کنید. راه دیگر این است که وارد سایت سکو شوید و فرم‌های لازم را پر کنید. بعد از آن چه اتفاقی می‌افتد؟ از سکو تماس می‌گیرند و چند سوال می‌پرسند. پس اطلاعات خودرویتان را درباره مدل، سال تولید و کیلومترشمار آن به روز کنید. وقتی فرم آن را پر می‌کنید در اطلاعات آن آمده که سکو چه خودروهایی را می‌فروشد و شامل چه خودروهایی نمی‌شود. مثلا اینکه در این سایت ماشین‌های داخلی مانند پراید، تیبا و ساینا فروخته نمی‌شود. سکو امور فروش خودروهایی مانند پژو ۲۰۶ و ۲۰۷ و اچ سی کراس را برعهده می‌گیرد ولی محدودیت کیلومتری برایشان دارد. بر اساس اطلاعات این سایت، فروش خودروی مدل‌های پایین‌تر از ۱۳۹۷ و بالاتر از ۴۰ هزار کیلومتر در سکو پوشش داده نمی‌شود.

کارشناسان سکو فقط خودروهایی که در این فرم آمده را بررسی می‌کنند اما قبل از آن این شرط را گذاشته‌اند که باید حتما خودرو را به کارواش ببرید. سکو فعلا یک شعبه در سعادت آباد دارد که برای فروختن خودرو باید حتما مالک یا نماینده قانونی مالک در آنجا حضور داشته باشد. ماشین اول اینجا یک کارشناسی فنی می‌شود، آنها مدارک مالک را می‌بینند و کارشناسی که تمام شد، تیم قیمت‌گذاری کار خود را شروع و کمی بعد قیمت را اعلام می‌کنند.

یکی از فروشندگان درباره ادامه کار این گونه توضیح می‌دهد: «بعد از این قیمت‌گذاری، با من صحبت کردند که اگر موافق باشم خودرویم را به مزایده بگذارند. این کار یک ساعت زمان می‌برد. زمانی که مزایده تمام می‌شود بیشترین قیمت تمام شده، به عنوان برنده مزایده انتخاب می‌شود.» کارشناسان خودروی سکو می‌گویند که قیمت برنده را به فروشنده اعلام می‌کنند و در صورت رضایت فروشنده برای فروش، سود مختصر سکو را برمی‌دارند و همان جا کار نقل و انتقال پول و فروش خودرو را انجام می‌دهند و کارهای اداری‌اش را به جریان می‌اندازند. با این حال اگر معامله انجام نشود، چه خواهد شد؟ هیچ. اگر فروشنده موافق نبود نیازی نیست که هیچ هزینه‌ای بپردازد. او خودرویش را برمی‌دارد و می رود؛ بدون اینکه نیاز باشد به فردی جواب پس بدهد.

گزارش «اقتصادسرآمد» درباره برندی ایرانی که جهانی شد

«هاکوپیان» معروف در جهان بی‌اقبال در ایران

گروه شرکت ها- این روزها هرمس، گوچی و بسیاری از برندهای خارجی را همه می شناسیم اما نمی دانیم که «هاکوپیان» ایرانی ها نیز برندی جهانی است.

به گزارش اقتصادسرآمد، برای رسیدن به موفقیت باید خود را لایق موفقیت و توانگری بدانید. بیشتر افراد موفق خود را لایق این شرایط می دانند. چگونه می خواهید به هدفی برسید که خود را لایق آن هدف نمی دانید یا خود را در رسیدن به آن ناتوان می دانید؟ پس در قدم اول به توانابودن خود ایمان داشته باشید تا بتوانید قدم های بعدی را با اطمینان و قدرت تمام بردارید. بدانید که ذهن شما دارای قدرت نهفته ای است که اگر به آن دست یابید، توانید کارهای فوق العاده ای انجام دهید. لازمه دستیابی به این قدرت درونی باور آن است.

سومبات هاقوپیانس تازه‌کند (۱۳۲۳ در تبریز) سرشناس به سومبات هاکوپیان از صنعتگران و کارافرینان ارمنی اهل ایران است.او از آکادمی مولر در کشور آلمان فارغ‌التحصیل شد و استاد رشته طراحی در دانشگاه هنر است. وی که امروز در شمار یکی از موفق‌ترین فعالان عرصه طراحی و پوشاک ایران به شمار می‌رود، معتقد است که طراحی لباس یک هنر است که نباید آن را نادیده گرفت.ضمناً او در عرصه روزنامه نگاری نیز فعالیت داشت و مدتی در دهه پنجاه خورشیدی نشریه با موضوع طراحی منتشر می‌کرد.او در دوران جوانی وارد عرصه پوشاک شد و در ابتدا یک کارگاه کوچک تاسیس نمود که با گسترش تدریجی آنرا به یکی از مجهزترین کارخانه‌های تولید پوشاک تبدیل کرد.هاکوپیان در حال حاضر به یکی از موفق ترین فعالان عرصه پوشاک در ایران تبدیل شده است.او در سال ۱۳۴۹ شرکت واحد صنعتی پوشاک هاکوپیان را بنیان گذاری نموده و هم اکنون به‌عنوان مدیر عامل، عضو و رئیس هیئت مدیره در شرکت واحد صنعتی پوشاک هاکوپیان فعالیّت می‌نماید و در ایران به عنوان بنیان گذار تحول در مد و صنعت پوشاک ایران مشهور است.شرکت هاکوپیان در عمر ۴۶ساله خود از فراز و نشیب های فراوانی عبور کرده، ولی از آنجا که همیشه دارای برنامه های مدرن درازمدت، کوتاه مدت و میان مدت بوده، همواره توانسته است به شایستگی از همه بحران ها عبور کند و نقش خود را به عنوان یک سازمان مسئولیت پذیر در کشور ایفا کند.هاکوپیان یک شرکت خانوادگی است و موفق به دریافت ۲۰ جایزه بین المللی از سال ۱۹۹۴ تا ۲۰۰۹ و دو جایزه ملی در سال ۸۴ و ۸۵ شده است و اینک با ایجاد زنجیره ای با سبک متفاوت در سراسر کشور، طراحی سیستم مشتری مداری نوین، استقرار تکنولوژی هزاره سوم، توسعه بخش های طراحی تولید و توزیع با ایجاد دو کارخانه تولید کت و شلوار کلاسیک و اسپرت و یک کارخانه تولید پیراهن که هریک در نوع خود در جهان کم نظیر می باشند و نیز همکاری با دانشگاه های کشور در رابطه با آموزش این رشته از طریق تدریس و نشر کتب حرفه ای و برقراری و حفظ ارتباط با تمامی مراکز مد اروپایی توانسته موجب ایجاد فرصت های مساعد برای سایر علاقه مندان به سرمایه گذاری در این رشته بود.

پوشاک هاکوپیان، این برند به درستی می داند که سلیقه مشتریان در جهان به طور شگفت انگیزی تغییر یافته و مشتریان از تولیدات انبوه صنعتی قرن بیستمی به شدت خسته شده و در حال منسوخ کردن آن هستند و همه مشتریان در سطح جهان خواستار کالا و خدمات سفارشی می باشند که روحی هنری در آن احساس شود و این خواسته ها باعث به چالش کشیدن خلاق ترین شرکت ها در جهان شده اند.هاکوپیان مردم را می شناسد، پوشاک را می شناسد، از بالاترین حد گرفته تا سنتی ترین لباس ها و این هنر و تخصص را دارد که این دو را با هم تلفیق کند. این نتیجه نیم قرن کار و هنر هاکوپیان است و با اتکا به این توانمندی، بخش طراحی تولید را به یک باره دگرگون کرده، به گونه ای که هنر دستی و تکنولوژی نوین را با هنرمندی تمام درهم آمیخته و تولیدات را در سطح لباس های دست دوز سفارشی ارتقا داده است، به گونه ای که می توان آنها را با عالی ترین مارک های اروپایی به ویژه ایتالیایی مقایسه کرد. ویژگی آنها استفاده از بهترین مواد اولیه طبیعی از پارچه تا نخ است که همه آنها از میان زیباترین کلکسیون های کارخانجات معتبر نساجی جهان به ویژه ایتالیا برگزیده شده اند.در طراحی و دوخت، مد، زیبایی و سبکی وزن لباس، راحتی و آرامش را در سطح عالی برای مشتریان به ارمغان آورده که امروزه خواسته های اساسی مشتریان در سطح بین المللی است.در گذر این ۴۰ سال، نام هاکوپیان از یک مارک تجاری عبور کرده و به یک نماد و سرمایه ملی مبدل شده است.هاکوپیان در بخش مسوولیت های فرهنگی نیز ضمن اداره نشر کتاب های حرفه ای ساخت ۱۲ مدرسه دخترانه را در دستور کار خود قرار داده که نخستین آن در شهر زلزله زده بم احداث شده است.

آنچه این شرکت را بیش از پیش توانمند می کند، قرار گرفتن بیش از ۴۰۰ هزار مشترک و بیش از ۷۰۰ نفر پرسنل شاغل و وفادار به عنوان خانواده بزرگ هاکوپیان در کنار هم و در زیر یک سقف می باشد.

برگزیده فعالان اقتصادی

قدردانی از فعالیت‌های توسعه‌ای شرکت مس در سونگون

تفاهم نامه همکاری بین شرکت مس و اداره نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس استان آذربایجان شرقی با حضور دکتر محمدرضا پور محمد استاندار آذربایجان شرقی و دکتر اردشیر سعدمحمدی مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران با هدف ساخت و نوسازی مدارس در منطقه ورزقان و خاروانا به امضا رسید.

به گزارش اقتصادسرآمد، در آیین امضای تفاهم نامه مشارکت در احداث، و تجهیز مدارس منتخب در استان آذربایجان شرقی، انارکی محمدی رییس هیات مدیره شرکت مس، خانی فرماندار ورزقان، صدقی مدیرکل اداره نوسازی و تجهیز مدارس، پاشایی مدیر کل آموزش و پرورش استان آذربایجان شرقی، موسوی رییس دادگستری، مهرانی معاون مالی اقتصادی شرکت ملی مس، احمدیان معاون توسعه سرمایه انسانی و خلیلی مشاور مدیرعامل و مدیر گروه روابط عمومی و حوزه مدیرعامل و جمعی دیگر از مسئولان و مقامات استانی حضور داشتند.در این خصوص، استاندار آذربایجان شرقی با قدردانی از توجه ویژه شرکت مس در سرعت بخشیدن به اجرای پروژه های توسعه‌ای در مجتمع مس سونگون گفت: خوشبختانه در زمان مدیریت دکتر سعدمحمدی مدیرعامل شرکت مس غفلت‌های سالیان گذشته در توسعه صنعت مس در آذربایجان شرقی جبران شده و بسیاری از مشکلات زیربنایی این منطقه نیز مرتفع شده است.محمدرضا پورمحمدی در آیین انعقاد تفاهم نامه احداث و تجهیز مدارس در ورزقان و خاروانا که میان استانداری، شرکت صنایع مس، مجتمع مس سونگون و اداره کل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس استان امضا شد از اقدامات و فعالیت های شرکت مس در توجه به مدرسه‌سازی، توسعه فعالیت‌های ورزشی و مشارکت اجتماعی در بخش‌های مختلف قدردانی کرد و افزود: از این پس نیز انتظار داریم این حمایتها بیشتر از گذشته ادامه یابد.به گفته استاندار آذربایجان شرقی شرکت مس در حوزه مسئولیت اجتماعی در دو سال گذشته اقدامات بسیار خوبی انجام داده است که احداث بزرگراه خواجه ورزقان و کمک به توسعه مراکز آموزشی و درمانی و کمک به مقابله با کرونا از مهمترین آنهاست.

راه‌اندازی شتاب‌دهنده تخصصی بهران تک

همزمان با هفته جهانی کارآفرینی، تفاهم نامه ای میان شرکت نفت بهران و موسسه تحقیق و توسعه دانشمند با هدف راه اندازی شتاب‌دهنده بهران تک به عنوان نخستین شتاب‌دهنده تخصصی درحوزه صنعت روانکار به امضاء رسید.

به گزارش اقتصادسرآمد، اسعد عزیزی، مدیرعامل شرکت نفت بهران روز سه شنبه در آیین امضای این تفاهم نامه عنوان نمود: شرکت نفت بهران حدود ۵۸ سال از آغاز فعالیت خود را سپری می کند. این شرکت در طی فعالیت خود همواره تلاش داشته که با رعایت کیفیت و استانداردهای لازم در تولید محصولات، خود را با چالش ها و تغییرات روز افزون محیط کسب و کار همگام نموده و نیازهای جدید مشتریان را تامین نماید. وی در ادامه افزود: این شرکت، با حفظ این راهبرد و پس از رسیدن به پیشتازی در بازار داخلی، فعالیتهای خود در سطح کشورهای منطقه را نیز با تاکید بر صادرات برند محور، توسعه داده است. یکی از علل مهم موفقیت بهران طی این سالها، توجه به موضوع فناوری و نوآوری در شرکت نفت بهران است که همیشه از جایگاه ویژه ای برخوردار بوده است. چندی است به جهت حمایت از طرح های علمی و پژوهشی و هسته های فناور و حرکت در مسیر اقتصاد دانش بنیان، تصمیم به ایجاد یک مرکز شتابدهی تخصصی تحت عنوان بهران تک گرفته شده است. عزیزی گفت: در این مرکز درصدد هستیم با بهره گیری از ظرفیت های ارکان زیست بوم فناوری کشور، از طرح ها و ایده های محققان، پژوهشگران و دانشجویان که مرتبط با حوزه اصلی فعالیت شرکت است، حمایت کرده تا این فعالیت منجر به کارآفرینی و ایجاد یک ارزش افزوده اقتصادی برای کشور گردد. وی در خصوص نحوه عملکرد این مرکز افزود: شتابدهنده بهران تک پس از احصاء نیازهای فناورانه در حوزه تولید انواع روغن موتور و صنعتی و سایر فرآورده های نفتی، آن‌ها را در اختیار تیم‌ها و فعالان فناور قرارمی‌دهد تا برای این نیازها، پاسخ‌های فناورانه را ارائه نمایند.

مدیرعامل ایران‌خودرو: ۱۸ هزار سفارش تاخیری را جبران می‌کنیم

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو گفت: پارسال ۱۷۰ هزار دستگاه تعهد به مردم داشتیم که از زمان تحویل آن گذشته بود که این عدد امروز در مجموع به ۱۸ هزار دستگاه رسیده که با این آهنگ تولید به زودی آنها را صفر خواهیم کرد.

به گزارش اقتصادسرآمد، فرشاد مقیمی، افزود: تولید گروه صنعتی ایران خودرو در حوزه سواری از ابتدای امسال تاکنون نسبت به مدت مشابه پارسال ۵۸ درصد و در حوزه خودروهای سنگین ۴۱ درصد رشد داشته است.

وی گفت: از ابتدای آذرماه ۹۹ تاکنون نیز در زمینه تولید خودروهای سواری نسبت به مدت مشابه ماه‌های اخیر، شاهد رشد ۳۰ درصدی هستیم.

مقیمی ادامه داد: در مجموع ظرف روزهای آتی از کل تولید سال ۹۸ عبور خواهیم کرد و این بدان معناست که سه ماه فرصت داریم که بتوانیم آن میزان رشد تولید را که در سال جهش تولید باید دنبال می کردیم، محقق سازیم.

مدیر عامل گروه صنعتی ایران خودرو اضافه کرد: در بحث خودروهای جدید نیز ۶ خودرو ارتقا یافته از خودروهای موجود و یک خودرو جدید داریم که امیدواریم بتوانیم خودرو جدید را در دهه فجر ۹۹ به بازار عرضه کنیم.

مقیمی اظهار داشت: هدفگذاری کرده‌ایم که هر سال حداقل یک خودرو جدید با نام و نشان ایران خودرو به بازار عرضه کنیم.مدیر عامل گروه صنعتی ایران خودرو، با اشاره به پیگیری طرحی از سوی وزیر صنعت، معدن و تجارت در زمینه جهش تولید خودرو گفت: مقرر شده بر اساس این طرح، آهنگ تولید خودرو را که از ۲ هزار دستگاه به حدود ۲ هزار و ۴۰۰ دستگاه در روز رسیده، به سه هزار دستگاه ارتقا دهیم.

مدیر عامل گروه صنعتی ایران خودرو، در مورد توافق‌های انجام شده با استاندار فارس هم گفت: از جمله این توافق‌ها این بود که مقرر شد پیش مونتاژ برخی قطعات را در سایت استان فارس انجام شود که این امر هم می‌تواند اشتغال خوبی به دنبال داشته باشد و هم کاهش هزینه لجستیک را برای گروه خودروسازی به همراه دارد.

اخبار شرکت‌ها

کسب لوح تقدیر رضایتمندی مشتری توسط فولاد هرمزگان

همایش سراسری رضایتمندی مشتری چهارشنبه ۲۶ آذر ماه در سالن همایش‌های رایزن تهران برگزار شد. به گزارش اقتصادسرآمد، میثم چعبی رئیس فروش داخلی فولاد هرمزگان در حاشیه این همایش گفت: برای رسیدن به نتایج مطلوب و تداوم حضور در عرصه تجارت یکی از مهمترین کارها کسب رضایت حداکثری مشتری می باشد.چعبی تاکید کرد: یکی از فاکتورهای بسیار مهم در رضایتمندی مشتری شناسایی نیازها و سعی در رفع آنها است ؛ که این مهم در فولاد هرمزگان سالانه از طریق نظر سنجی و همچنین برگزاری همایش هاو جلسات حضوری و افزایش سبد محصول طبق نیاز مشتری صورت می پذیرد .رئیس فروش داخلی فولاد هرمزگان با اشاره به اهمیت موضوع رضایتمندی مشتری در فولاد هرمزگان گفت :استراتژیها و اقدامات متعددی برای حفظ و افزایش رضایت مشتریان در فولاد هرمزگان تعریف شده است که میتوان از انجام نیاز سنجی و رسیدگی به شکایات مشتریان ، سنجش رضایت مشتریان و دریافت بازخورد از مشتریان و نیازهای آتی آنها در راستای سیاست گذاریهای سازمان به منظور افزایش حداکثری رضایت مشتریان و رعایت حقوق آنها نام برد .با یستی خاطر نشان کرد: فولاد هرمزگان در سال جهش تولید موفق شد استاندارد ایزو۱۰۰۰۴ را در خصوص رضایتمندی مشتریان کسب نماید.

یک فرصت خاص برای یک خرید ویژه

جشنواره شب یلدا و حراجستون در فروشگاه‌های رفاه سراسر کشور به مناسبت فرارسیدن شب یلدا برگزار می‌شود.به گزارش اقتصادسرآمد، جشنواره شب یلدا همزمان با جشنواره فروش ویژه حراجستون در فروشگاه‌های رفاه سراسر کشور به مناسبت فرارسیدن شب یلدا از تاریخ ۲۸ آذر تا ۳ دی برگزار خواهد شد.این شرکت با برگزاری همزمان جشنواره‌های بزرگ فروش شب یلدا و حراجستون و تخفیفات چشمگیر کالاهای اساسی در سبد خانوار ایرانی به استقبال شب یلدا می‌رود. میزان تخفیف کالاهای اساسی شامل چای، برنج، ماکارونی، انواع حبوبات و... از ۵ تا ۵۰ درصد است که در فروشگاه‌های رفاه سراسر کشور عرضه می‌شوند.فروشگاه رفاه با برگزاری این جشنواره قصد دارد نیازهای اساسی مردم را تامین کند و با قیمت‌های ویژه و استثنایی، کالاهای باکیفیت را با توجه به فرارسیدن این مناسبت خاص سنتی ایرانی عرضه کند.همچنین در حالی که به دلیل شیوع ویروس کووید۱۹ به همه مردم توصیه می‌شود در خانه بمانند، شعب فروشگاه‌های رفاه به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین تامین کنندگان نیازهای روزانه افراد جامعه، وظیفه خود دانسته تا با ایجاد یک محیط امن، چرخه فروش و تامین مواد اولیه و مورد نیاز زندگی افراد مختل نشود.خانواده بزرگ رفاه با رعایت نکات بهداشتی و پیشگیرانه، تجربه خریدی ایمن را در روزهای سخت شیوع موج جدید بیماری کرونا به صورت اینترنتی (رفاه‌مارکت)، تلفنی و حضوری برای مشتریان عزیز در سراسر کشور فراهم کرده است. این بنگاه اقتصادی خصوصی در این شرایط دشوار در کنار مردم عزیز ایران ایستاده است.

مهیا شدن آمریکا برای تحریم SMIC و ده‌ها شرکت چینی دیگر

آمریکا آماده تحریم شرکت نیمه رسانای SMIC و ده‌ها شرکت چینی دیگر می شود. به گزارش اقتصادسرآمد، در پی انتشار این خبر که به نقل از منابع آگاه بود، ارزش سهام شرکت SMIC که بزرگترین تراشه ساز چین است، در معاملات بعدازظهر جمعه هنگ کنگ ۴.۳ درصد سقوط کرد. دونالد ترامپ، رییس جمهور آمریکا قرار است حدود ۸۰ شرکت و مجموعه مرتبط با آنها را به لیست سیاه وزارت بازرگانی آمریکا اضافه کند. این شرکتها به شرکتهایی نظیر هواوی در این لیست خواهند پیوست که دسترسی آنها به فناوری آمریکایی را محدود می کند.شرکتهایی نظیر هواوی و SMIC در میانه وخامت روابط میان دو اقتصاد بزرگ جهان بر سر مسائل مختلف از تجارت گرفته تا شیوع ویروس کرونا گرفتار شده اند. انتظار می رود ترامپ پیش از این که جو بایدن قدرت را تحویل بگیرد، تحریمهای بیشتری علیه شرکتهای بزرگ چینی وضع کند.شرکت SMIC که در شانگهای مستقر است، در قلب تلاش چین برای ساخت یک صنعت نیمه رسانا در سطح جهانی و کاهش وابستگی به فناوری آمریکایی قرار دارد. واشنگتن به نوبه خود تلاش چین را تهدیدی ژئوپلیتیکی قلمداد می کند. اضافه شدن شرکتهای چینی به لیست سیاه آمریکا با محروم کردن آنها از فناوری مورد نیازشان، بلندپروازیهای بلندمدتشان را تهدید می کند.

قرارداد ۳۰۰ میلیون دلاری آرچلیک ترکیه با هیتاچی

شرکت لوازم خانگی آرچلیک ترکیه با هدف توسعه فعالیت در بازارهای نوظهور، قراردادی برای خرید ۶۰ درصد سهم شرکت هیتاچی گلوبال لایف سولوسنز (Hitachi GLS) به مبلغ ۳۰۰ میلیون دلار امضا کرد. به گزارش اقتصادسرآمد، آرچلیک در اظهارنامه ای به بازار بورس ترکیه اعلام کرد آرچلیک و هیتاچی جی ال اس شرکت جدیدی را تشکیل می دهند که آرچلیک کنترل فعالیتهای آن را در بازار لوازم خانگی بجز ژاپن در دست خواهد داشت. انتظار می رود این قرارداد تا اول آوریل نهایی شود. ارزش سهام آرچلیک پس از انتشار این خبر یک درصد صعود کرد. بلومبرگ جمعه گذشته درباره مذاکرات آرچلیک برای خرید کسب و کار لوازم خانگی هیتاچی در خارج از ژاپن گزارش داده بود. این قرارداد شامل دو زیرمجموعه هیتاچی جی ال اس با تاسیسات تولید در تایلند و چین و ۱۰ شرکت فروش در منطقه می شود که عمدتا یخچال، ماشین لباسشویی، جاروبرقی، پلوپز، پمپ آب و دستگاه تهویه هوا می فروشند. ظرفیت تولید سالانه شرکتهای تولیدی تایلندی و چینی سه میلیون دستگاه یخچال و ماشین لباسشویی است.درآمد خالص تلفیقی کسب و کار خریداری شده توسط آرچلیک بجز ژاپن حدود یک میلیارد دلار است. درآمد ناخالص این کسب و کار بدون در نظر گرفتن بهره، مالیات، نوسان پولی و استهلاک، حدود ۷۰ میلیون دلار در سال مالی منتهی به ۳۱ مارس بوده است. انتظار می رود پس از این انتقال دارایی، محصولات شرکت جدید توسعه پیدا کرده و شامل خشک کن، ماشین ظرفشویی، فر و سایر لوازم خانگی کوچکتر شود.آرچلیک محصولات را تحت ۱۲ برند شامل بکو، فلاول، گراندیگ و التوس می فروشد. این شرکت خرید شرکتهای دیگر را در سالهای اخیر توسعه داده و دیفای اپلاینس آفریقای جنوبی و داولانس پاکستان از جمله خریدهایش بوده اند.