

فصلنامه انجمن علمی- دانشجویی مهندسی صنایع
دانشگاه الزهراء(س) ازمستان ۱۴۰۲ | شماره بیست و دوم



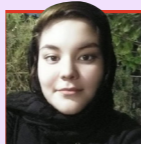
سخن مدیرمسئول

«به نام خالق یکتا»

یکی از دلایل ضرورت معرفی رشته مهندسی صنایع، نداشتن شناخت کافی و درست دانشجویان و عموم مردم از این رشته کاربرد است؛ همچنین با گذشت زمان و افزایش تکنولوژی، روزبه‌روز شاهد نیاز بیش از پیش مهندسی صنایع در عرصه صنعت و خدمات هستیم. چراکه رسالت مهندسی صنایع یافتن و ایجاد راهی بهتر با در نظر گرفتن فاکتورهای اقتصادی، انسانی و فنی همچنین رابط دیگر مهندسی‌ها برای بهینه‌سازی سیستم‌ها و بهبود شرایط موجود به‌گونه‌ای مستمر و حساب شده است.

در نتیجه، ما در تلاش هستیم تا بتوانیم به دانشجویان برای شناخت هرچه بیشتر این رشته کمک کنیم و تصویر دقیق‌تر و درستی از این علم برای خوانندگانمان به جا بگذاریم. در این شماره ابتدا ارتباط بین تحلیل داده و مهندسی صنایع بررسی کرده‌ایم؛ سپس از اهمیت مهارت‌های نرم برای موفقیت در شغل سخن گفته‌ایم، بعد در مورد شغل کارشناس گمرک برای یک مهندس صنایع پرداخته‌ایم، بعد نگاهی به تاریخچه یکی از قدیمی‌ترین کارخانه ایران انداخته‌ایم و در پایان به معرفی شبکه اجتماعی لینکدین و اهمیت آن در شبکه‌سازی نوشته‌ایم. امید است این شماره برایتان مفید باشد.

مدیرمسئول:
سیده بشری هاشمی،
کارشناسی ۱۴۰۰ مهندسی صنایع



شناسنامه نشریه:

فصل‌نامه علمی-دانشجویی مهندسی صنایع دانشگاه الزهراء(س)

سال انتشار: اسفند ۱۴۰۲ شماره: بیست‌ودوم

صاحب امتیاز: انجمن علمی-دانشجویی مهندسی صنایع دانشگاه الزهراء(س)

مدیرمسئول: سیده بشری هاشمی

سرمدیر: سحر پیروزان‌نیا

هیئت تحریریه: مه‌سا صابری، الهه نظری، ریحانه کاویانی،

سحر پیروزان‌نیا و سیده بشری هاشمی

هیئت علمی ناظر: سرکار خانم دکتر نفیسه شمسی گمچی

ویراستاران ادبی: محدثه عرقچین اهرابی و سارا الماسی

صفحه‌آرا: مرضیه انبری

آدرس: تهران، ده‌ونک، دانشگاه الزهراء(س)، ساختمان خوارزمی

@pooyan_mag

۱/ سخن مدیرمسئول

۲/ تحلیل داده و صنایع ره به کجا برند؟

۵/ مهارت‌های نرم؛ کلید موفقیت در دنیای امروز

۸/ همه چیز در مورد گمرک!

۱۴/ شرکت مینو؛ برندی آشنا در میان ایرانیان

۱۸/ هر آنچه که باید در مورد LinkedIn بدانید!

تحلیل داده و صنایع ره به کجا برند؟



نگارنده:
مهترسا صابری،
کارشناسی ۱۴۰۰ مهندسی صنایع

معمولا با شنیدن اسم علم داده، اکثریت قریب به اتفاق، ذهنشان به سمت علم فناوری اطلاعات پر می‌کشد. از آنجایی که مهندسی صنایع منعطف است و گرایش‌ها به اسم «مدل‌سازی سیستم‌ها و تحلیل داده» دارد، بسم‌الله...

داده^۲ به اطلاعات خام و پردازش نشده گفته می‌شود که می‌تواند در قالب‌های مختلفی مانند متن، تصویر، صدا، ویدیو، عدد و... باشد. داده‌ها می‌توانند از منابع مختلفی مانند دستگاه‌های حسگر، سیستم‌های کامپیوتری و پایگاه‌های داده جمع‌آوری شوند، البته بیشترین کاربرد آن را در آمار و ریاضیات شاهد بوده‌ایم!

داده‌های بزرگ^۱ به مجموعه داده‌های بسیار بزرگ و پیچیده گفته می‌شود که نمی‌توان آن‌ها را با استفاده از روش‌های سنتی، پردازش و تجزیه و تحلیل کرد. بنابراین، علم داده زیرمجموعه‌ای از داده‌های بزرگ است و برای تجزیه و تحلیل داده‌های بزرگ مورد نیاز است.

جدول تناوبی عناصر تحلیل داده!

آمار، برنامه‌نویسی و پایگاه داده، مشتقات تحلیل داده‌اند. مهندسان صنایع می‌توانند با استفاده از دانش و مهارت‌های

1. Data science
2. IT
3. Data
4. Big data

خود در سیستم‌ها و فرایندهای بهینه‌سازی، در جایگاه تحلیل‌گر داده عمل کنند. به دلیل ماهیت پیچیده و وابستگی به دانش آماری، آن‌ها می‌توانند نقش مهمی را در جایگاه تحلیل‌گر داده ایفا کنند، ولیکن در حوزه‌های کامپیوتری ممکن است اندکی ضعف داشته باشند. از این رو در گرایش «مدل‌سازی سیستم‌ها و تحلیل داده» واحدهای یادگیری ماشین، داده‌کاوی، شبیه‌سازی کامپیوتری و دیگر واحدهای مربوطه ارائه شده است. می‌توان گفت یکی از نزدیک‌ترین گرایش‌های مهندسی صنایع به دریای هوش مصنوعی، همین گرایش است.

گام‌های ۶ گانه یک مهندس صنایع تحلیل‌گر

۱. **جمع‌آوری داده‌ها:** جمع‌آوری داده‌های خام، با استفاده از ابزارهایی مانند سنسورها، پایگاه‌های داده و سیستم‌های برنامه‌ریزی منابع سازمانی^۵. همچنین حصول اطمینان از ساختارمند بودن داده‌ها برای تجزیه و تحلیل.

۲. **پاکسازی داده‌ها:** پاکسازی داده‌ها با حذف موارد تکراری، اصلاح خطاها و استانداردسازی داده سپس حصول اطمینان از انسجام و قابل اعتماد بودن داده‌ها.

۳. **تجسم و پیاده‌سازی داده‌ها:** ایجاد تجسم‌هایی برای برقراری ارتباط داده‌ها با ذینفعان سازمان، با استفاده از ابزارهایی مانند Tableau، PowerBI یا کتابخانه Matplotlib در پایتون.

۴. **تجزیه و تحلیل آماری:** استفاده از رگرسیون، خوشه‌بندی و آزمون فرض برای استنباط اطلاعات از داده‌ها. استفاده از زبان‌های R، Python یا ابزار Data Analysis Toolkit در اکسل برای اجرای مدل‌های آماری.

۵. **بهینه‌سازی:** اعمال مدل‌های بهینه‌سازی در گام قبلی، برای بهبود بخشیدن به سیستم و کاهش دادن ضایعات. برای این منظور از تکنیک‌هایی مانند برنامه‌ریزی خطی یا نظریه بازی استفاده می‌شود.

۶. **یادگیری ماشین:** استفاده از الگوریتم‌های یادگیری ماشین برای کشف الگوها و پیش‌بینی روندهای آینده. افزون بر استفاده از تکنیک‌هایی چون یادگیری تحت نظارت، یادگیری بدون نظارت یا یادگیری تقویتی و ابزارهایی مانند Scikit-Learn، Keras یا TensorFlow برای ساخت مدل.

به‌طور کلی حوزه‌هایی از مهندسی صنایع که حضور علم داده و داده‌کاوی در آن‌ها پررنگ‌تر است، موارد زیر را شامل می‌شود:

- عملکرد تولید
- مدیریت زنجیره تأمین و تدارکات
- ارگونومی و سنجش عوامل انسانی
- سیستم‌های فناوری و خدمات
- آمار و کنترل کیفیت
- مدیریت عملیات
- اقتصاد و امور مالی

قله‌های رشته کوه تحلیل‌گر داده کدام‌اند؟

تحلیل‌گر مالی^۶: تحلیل‌گران مالی نقش حیاتی در عملیات روزانه یک سازمان ایفا می‌کنند. در سطح بالا، آن‌ها داده‌های مالی را برای درک کسب‌وکار بازار و تحقیق استفاده می‌کنند

1. ERP
2. Financial analyst

مهارت‌های نرم؛ کلید موفقیت در دنیای امروز

تعریف مهارت‌های نرم

در دنیای پرشتاب امروز، موفقیت در محل کار به چیزی بیش از تخصص فنی و دانش نیاز دارد. همان‌طور که ماهیت کار در حال تکامل است، برای افراد مهم است که دارای ویژگی‌ها و توانایی‌هایی باشند که به آن‌ها اجازه می‌دهد بتوانند با دیگران به صورت تیمی کار کنند. به ویژگی‌های فردی که دارای مهارت‌های تخصصی لازم برای پیشبرد کار بوده و از سویی قابلیت تعامل و قدرت کار تیمی را در محیط کار دارد مهارت‌های نرم گفته می‌شود. در واقع روانشناسان به قدرت یادگیری فرد در فراگیری مهارت‌های سخت‌افزاری «بهره هوشی»^۱ لقب داده‌اند در حالی که آن مهارت‌هایی که فرد را قادر می‌سازد با دیگران به راحتی کار کند با عنوان «هوش هیجانی»^۲ نام برده‌اند. مهارت‌های نرم به شیوه کار شما مربوط می‌شود. مهارت‌های نرم

1. IQ: intelligence quotient.
2. EQ: emotional intelligence quotient.

نگارنده:
سحر پیروزان‌نیا،
کارشناسی ۱۴۰۰ مهندسی



پرتفولیو، وظایف شغلی شما شامل تجزیه و تحلیل بازارهای مالی، مطالعه روندهای اقتصادی ارائه و توصیه به مشتریان خود در مورد مؤثرترین استراتژی‌های سرمایه‌گذاری برای اهداف مالی آن‌ها است. برخی از مدیران پرتفولیو کار با مشتریان را متوقف می‌کنند و به تحلیل‌گران مالی رسانه‌های خبری تبدیل می‌شوند.

مگر داده‌کاوی و تحقیق در عملیات هم زیستی دارند؟!

به‌طور خاص، محققان تحقیق در عملیات و دانشمندان داده، هر دو، ریاضیدانانی هستند که داده‌ها را در مدل‌های ریاضی پیشرفته‌ای که رفتار آینده را پیش‌بینی می‌کنند، قرار می‌دهند. تحقیق در عملیات به‌طور سنتی از ابزارهای بهینه‌سازی و شبیه‌سازی مانند برنامه‌ریزی خطی و شبیه‌سازی رویدادهای گسسته استفاده می‌کند، در حالی که علم داده و تجزیه و تحلیل از ابزارهای علوم کامپیوتر مانند برنامه‌نویسی و ابزارهای پایگاه داده استفاده می‌کنند. با این وجود، در دنیای امروز، مرز بین این دو حوزه در حال محو شدن است و آن‌ها در کل هم‌پوشانی دارند.

مخلص کلام!

طبیعتاً برای هر مهندس صنایع، به‌روز بودن شرط عقل است. لیک در جهان علم داده و تغییر لحظه‌ای و سریع آن، اهمیت به‌روزرسانی فرد دوبر که چه عرض کنم، سوبل می‌شود! پس بیایید نگاهی به یک سری راهکار بیندازیم:

دنبال کردن دوره‌های آنلاین و منابع آموزشی، انعطاف‌پذیری در مهارت‌های IT و یادگیری نرم‌افزارهای جدید، شرکت در کنفرانس‌ها و رویدادهای صنعت (به‌طور مثال، ICLR, CVPR) ارتباط و همکاری با دیگر متخصصان علم داده و در نهایت مراجعه مستمر به اخبار علم داده و فناوری (مثلاً towards data science و ژورنال JMLR)

تا عملکرد سازمان را بسنجند. آن‌ها براساس شرایط اقتصادی عمومی و داده‌های داخلی، اقداماتی را به شرکت برای انجام توصیه می‌کنند، مانند فروش سهام یا انجام سرمایه‌گذاری‌های دیگر.

تحلیل‌گر کسب‌وکار: تجزیه و تحلیل کسب‌وکار در درجه اول به داده‌های گذشته متکی است. این ممکن است شامل مواردی مثل حساب‌های مالی، بینش‌های تحقیقات بازار، مستندات محصول یا پروژه، بیانیه‌های مطبوعاتی، بررسی محصولات و... باشد. آن‌ها از اطلاعات به‌دست‌آمده، برای اطلاع از رویکردهای آینده و پیش‌بینی در مورد چشم‌انداز بازار استفاده می‌کنند. به همین خاطر، تجزیه و تحلیل کسب‌وکار بیشتر به برنامه‌ریزی بلندمدت می‌پردازد.

تحلیل‌گر عملیات: تحلیل‌گران عملیات عمدتاً با داده‌های بلادرنگ^۱ کار می‌کنند که شامل داده‌های جغرافیایی زنجیره تأمین، داده‌های تجارت الکترونیک، لاگ‌های سرور و سایر داده‌های جریان است. با استفاده از این اطلاعات، تحلیل‌گران عملیات می‌توانند مشکلات را به‌محض بروز آن‌ها، حل کنند. برای مثال، اگر زنجیره تأمین با اختلال مواجه شود، تحلیل‌گران بلافاصله هشدار خواهند داد و در اسرع وقت مشکل را حل خواهند کرد. از این نظر، تجزیه و تحلیل عملیات تمایل دارد به برنامه‌ریزی کوتاه‌مدت بپردازد.

تحلیل‌گر مدیریت: فرایندها و رویه‌هایی را برای کارآمدتر شدن عملکردهای سازمان ایجاد می‌کند. تحلیل‌گران مدیریت، که اغلب مشاوران مدیریت نامیده می‌شوند، راه‌هایی را برای بهبود کارایی و بهره‌وری سازمان توصیه می‌کنند. آن‌ها به مدیران در مورد چگونگی سودآورتر کردن سازمان‌ها از طریق کاهش هزینه‌ها و افزایش درآمد مشاوره می‌دهند.

تحلیل‌گر پرتفولیو: تحلیل‌گر پرتفولیو، که گاهی مدیر پرتفولیو نامیده می‌شود، یک متخصص مالی است که به مشتریان در تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری در مورد سهام، اوراق قرضه و کالاها کمک می‌کند. شما ممکن است یک تحلیل‌گر خرید باشید که با سرمایه‌گذاران کار می‌کنید یا یک تحلیل‌گر فروش که با فروشندگان کار می‌کنید. در جایگاه یک تحلیل‌گر



7. Business analyst
8. Operations analyst
9. real-time
10. Management analyst
11. Portfolio analyst



شامل ویژگی‌های شخصی و توانایی‌های ارتباطی موردنیاز برای موفقیت در کار است. مهارت‌های نرم نحوه تعامل افراد را در روابطشان با دیگران مشخص می‌کند. این مهارت‌ها دربرگیرنده مهارت‌های بین‌فردی و ارتباطی، مهارت‌های شنیداری، مدیریت زمان و همدلی با دیگران است. نام‌های دیگر مهارت‌های نرم عبارت‌اند از: مهارت‌های شخصی، مهارت‌های بین‌فردی، مهارت‌های غیرفنی، مهارت‌های ضروری و مهارت‌های انتقال‌پذیر.

اهمیت مهارت‌های نرم

بسیاری از کارفرمایان هنگام تصمیم‌گیری در مورد استخدام به دنبال تعادل بین مهارت‌های سخت و مهارت‌های نرم هستند. برای مثال، کارفرمایان به دنبال کارگرانی ماهر با سابقه‌ای هستند که برای انجام کارها به‌موقع ارزش

قائل باشند. همچنین آن‌ها برای کسانی ارزش قائلند که مهارت‌های ارتباطی قوی، حس مسئولیت نسبت به محصول و خدماتی شرکت داشته باشند. این نوع افراد هنگام برقراری ارتباط با مشتریان احتمالی، می‌توانند ارائه‌های جذابی ارائه دهند، حتی اگر شغل اصلی آن‌ها در بخش فروش یا بازاریابی نباشد. یکی دیگر از مهارت‌های نرم ارزشمند، توانایی هدایت همکاران تازه‌کار برای آشنا شدن با نحوه انجام کار است.

ازطرفی کارفرمایانی موفق هستند که در مهارت‌های نرم قوی باشند. برای مثال، مدیران خوب توانایی صحبت و تعامل خوبی داشته و در عین حال شنونده خوبی برای زیر دستان خود باشند. در مقالات مربوط به تجارت مالی گفته شده است کارفرمایانی که نتوانند به نگرانی‌های افراد خود گوش دهند و با تفکر پاسخ دهند، «نرخ تعدیل و جایگزینی

کارمندان^۳» بیشتری خواهند دید بدان‌معنا که کارمندان خوب خود را از دست داده و مدام کارمندان جدیدی باید استخدام کنند که این خود به سیستم سازمان یا شرکت آسیب‌رسان هست. هرچه نرخ تعدیل در یک سازمان کم باشد به معنای راضی بودن پرسنل و عدم ترک آن‌ها از محل کار خود است.

یکی از بخش‌های بزرگی که در شرکت‌ها رؤسا با آن مواجه هستند مذاکره با زیردستان و یا مشتریان است. رهبران باید هنگام مذاکره با کارمندان، مشتریان یا همکاران، مهارت داشته باشند و به خواسته‌های دیگران توجه کنند در عین حال برای دستیابی به آنچه می‌خواهند تمرکز کنند. رهبران خوب همچنین باید بدانند که چگونه وظایف را به‌طور مؤثر بین اعضای تیم خود تقسیم کنند.

نکته حائز اهمیت دیگر در این بحث این است که شخصی که فارغ از شغل خود، این مهارت‌ها را به کار می‌گیرد در محیط کار می‌تواند سازگارتر باشد.

مهارت‌های نرم، به‌خصوص در آن دسته از محیط‌های کاری که دارای ارباب‌رجوع هستند، بیشتر اهمیت دارد. کارمندان این مشاغل در تماس مستقیم با مشتریان هستند. توانایی گوش دادن فعال به مشتری و آماده کردن خدمات مورد نیاز او به‌شکل مؤدبانه و درست، لازمه آن مهارت‌های نرم است.

نکته‌ای که اینجا باید بدان اشاره کرد تفاوت مهارت‌های سخت و مهارت‌های نرم است. مهارت سخت به آن نوع تخصص‌هایی گفته می‌شود که فرد از طریق یادگیری، تحصیلات و یا از طریق تجربه به دست آورده است. این قابلیت‌ها برای کاری مشخص لازم هستند مثل آشنا بودن با نرم‌افزار «MS-Project» برای کنترل فعالیت‌های یک پروژه. درحالی‌که مهارت‌های نرم نشانگر رفتار مؤثر اجتماعی فرد، با مافوق، زبردست، همکاران هم‌رده و یا مشتریان است. هرچه فرد دارای قدرت تعامل، نکات مثبت بیشتر (نظیر صبوری، سکوت در زمان لازم، پاسخگویی، مهربانی، کنترل خشم و قدرت تصمیم‌گیری به‌موقع) باشد در پیشبرد موفقیت خود و شرکت عملکرد بهتری نشان خواهد داد.

انواع مهارت‌های نرم

کارفرمایان به‌طور مستقیم درباره مهارت‌های نرم سؤال نمی‌کنند، بلکه برای ارزیابی مهارت‌های نرم در وجود شما موقعیتی را تشریح می‌کنند و از شما می‌پرسند که در چنین موقعیتی چه کاری انجام خواهید داد.

در نظرسنجی‌های انجام شده از هزاران کارفرما ۵ ویژگی زیر از همه با اهمیت‌تر بوده است:

توانایی حل مسأله.

مهارت‌های برقراری ارتباط مؤثر.

مدیریت فردی.

انگیزه.

سازگاری و انعطاف‌پذیری.

مهارت‌های نرم محبوب دیگر عبارت‌اند از:

روحیه کار گروهی؛

مدیریت زمان؛

داشتن اعتمادبه‌نفس و ایجاد اعتماد بین همکاران؛

تطبيق‌پذیری؛

تشخیص و حل مشکل؛

رهبری؛

روحیه کندوکاوی؛

تفکر خلاق و انتقادی؛

اخلاق کاری.

بسیاری از کارفرمایان برای مهارت‌های نرم قوی، بیشتر از مهارت‌های فنی ارزش قائل‌اند؛ زیرا اغلب این مهارت‌ها ویژگی‌های شخصی هستند که در طول زندگی شکل گرفته‌اند و آموزش آن‌ها دشوار است. برای مثال، ممکن است هنگام کار با یک تیم در پروژه، به برقراری ارتباط نیاز باشد و ممکن است به دلیل عدم بیان مشکل در حین کار و مذاکره، پروژه با ضرر و زیان جبران‌ناپذیر مواجه گردد در صورتی‌که اگر فرد، به‌موقع مطلب را ادا کرده بود شاید از بروز مشکلات جلوگیری می‌کرد.

یافتن راهی برای مخالفت مدبرانه و ماهرانه با دیگران در کار که به تضاد و تعارض منجر نشود، مهارت مهمی است که کارفرمایان برای آن ارزش قائل‌اند.

باید گفت خیلی از مهارت‌های نرم را می‌توان آموزش داد کمالینکه برخی به برگزاری چنین دوره‌هایی در محل کار یا با فرستادن کارکنان خود برای کسب یا بهبود مهارت‌های نرم مبادرت می‌ورزند.

جمع‌بندی

مهارت‌های نرم مهارت‌های غیرتکنیکی و غیرفنی هستند که نحوه انجام کار فرد در محیط کاری تحت‌تأثیر آن‌هاست؛

به احتمال قوی، تجربه مهارت‌های نرم در کارهای پیشین یا دوران تحصیل وجود داشته است؛

می‌توان مهارت‌های نرم را تقویت کرد، مثل فعالیت در مدرسه، در کار، در تجربیات داوطلبانه و برنامه‌های آموزش شغلی؛

در رزومه کاری حتماً به مهارت‌های نرم باید اشاره کرد؛

در مصاحبه شغلی نیز مهارت‌های نرم خود را باید نشان داد.

3. turnover

همه چیز در مورد

گمرک!



نگارنده:
ریحانه کاویانی،
کارشناسی ۱۴۰۰ مهندسی صنایع

مبادله کالا بوده و همچنین به معنی حقوقی است که بر کالا و مال تجاره تعلق می‌گیرد. به باور برخی از نویسندگان، پس از فتح قسطنطنیه، دولت عثمانی این واژه را از زبان یونانی گرفته و با گویش ترکی، یعنی کومروک به کار برده‌است. در فارسی، این واژه از زبان ترکی گرفته شده‌است. در معاهدات نادرشاه با سلطان محمودخان اول، پادشاه عثمانی (۱۱۹۵ هـ) نیز واژه گمرک ذکر گردیده‌است. به طور کلی دو نوع گمرک مسافری و تجاری وجود دارد.

جمع‌آوری تعرفه‌ها، اخذ حقوق، عوارض ورودی و خروجی است. هر کشور قوانین و مقررات خاصی برای کنترل جریان کالاها دارد که توسط مقامات گمرکی آن کشور با توجه به وضعیت اقتصادی و سیاسی اعمال می‌شود. قابل ذکر است، در هر کشوری طیف گسترده‌ای از مجازات‌ها نیز برای کسانی که این قوانین را نقض می‌کنند؛ وجود دارد. واژه گمرک، از کلمه *Commercium* گرفته شده‌است. در زبان‌های فرانسه و انگلیسی، کامرس^۲ به معنای بازرگانی و

کالا برای ورود به هر کشور، می‌بایست به مرزهای گمرکی آن کشور وارد شده، از مرز عبور کرده و وارد چرخه گمرک شود. هدف این مقاله آشنا کردن شما و ارائه یک دید کلی از گمرک می‌باشد، پس با ما همراه باشید.

گمرک چیست؟

گمرک^۱ یک سازمان دولتی است که مسئول اجرای قوانین گمرکی مربوط به واردات، ترانزیت و صادرات کالاها،

چه ترم اول باشید چه فارغ‌التحصیل، قطعاً به عنوان یک دانشجوی مهندسی صنایع می‌دانید که حوزه‌های کاری و پژوهشی این رشته، بسیار گسترده و متنوع است. یکی از حوزه‌های پرطرفدار این رشته، لجستیک و زنجیره تأمین است؛ لجستیک یک فرآیند مدیریتی است که ذخیره و انتقال منابع یا کالاها را از مبدأ به مقصد بر عهده دارد. یکی از بخش‌های مهم لجستیک، گمرک می‌باشد. راه‌های متنوعی برای وارد کردن کالا به هر کشوری وجود دارد؛ از جمله حمل و نقل زمینی، دریایی و هوایی؛ اما در نهایت

گمرک مسافری، به ورود و خروج افراد و گمرک تجاری به ورود و خروج اموال و کالاها در کشور مربوط می شود. هرگمرک، کارشناس مربوط به خود را دارد که بایستی آگاهی کاملی از قوانین داشته باشد. بیایید به بررسی اجمالی گمرک تجاری بپردازیم!

کارشناس گمرک کیست؟

کارگزار یا کارشناس گمرک، شخصی است که به نمایندگی صاحب کالا، تحت وکالتنامه‌ای، کلیه کارهای گمرکی صاحبان کالا را متقبل می‌شود. یک شخص یا یک شرکت با گرفتن مجوزهای مربوطه و کسب پروانه‌ی کارگزاری از اداره گمرکات می‌تواند به عنوان کارگزار گمرک، با انجام مراحل اظهار گمرکی به ترخیص کالا اقدام نماید.

اشخاص حقیقی می‌توانند خودشان نسبت به ترخیص کالای خود اقدام نموده و یا از خدمات کارگزاران گمرکی برای ترخیص استفاده کنند. هر سازمان و شرکتی که در امور صادرات و واردات فعالیت می‌کند، بخش بازرگانی خارجی دارد که در آن به وجود کارشناس امور گمرکی نیاز است. معمولاً استخدام کارشناس گمرک، توسط سازمان‌ها، شرکت‌های دولتی، خصوصی بازرگانی و صنعتی انجام می‌گیرد. با توجه به گسترش ارتباطات کشورها و سازمان‌ها در سطح بین‌المللی و افزایش حجم تجارت جهانی، پیش‌بینی می‌شود که آینده شغلی مناسبی پیش روی کارشناسان گمرک باشد.

از وظایف کارشناس گمرک، می‌توان به آگاهی کامل به قوانین گمرکی، نظارت بر روند ارزیابی کالاها، بررسی ارزش واقعی کالاها، صدور پروانه‌های گمرکی پس از ارزیابی، بررسی اظهارنامه‌ها و در واقع انجام کلیه امور گمرکی مربوط به صادرات و واردات کالاها اشاره کرد.

مراحل ترخیص کالا

ترخیص کالا شامل کلیه فعالیت‌هایی است که منجر به آزادسازی کالا از گمرک می‌شود. سرعت ترخیص کالا از گمرک مهم است، زیرا سودآوری در گرو ترخیص به موقع کالاها می‌باشد. کالاهایی که بیش از زمان مقرر در گمرک مانده باشند، مشمول هزینه خواهند شد. حال بیایید با مراحل ترخیص کالا آشنا شویم.

• تنظیم اظهارنامه و ورود اطلاعات در سامانه جامع گمرکی (EPL)

ترخیص کالا با ارائه اطلاعات و ثبت اظهارنامه در سامانه EPL آغاز می‌شود. در این مرحله اسناد و مدارک لازم در فرم اظهارنامه وارد شده و توسط مأموران گمرک، صحت‌سنجی می‌شود.

• ثبت اظهارنامه، دریافت شماره کوتاه و تعیین مسیر گمرکی

پس از تأیید نهایی، شماره ثبت یا کوتاه به محموله‌ی شما اختصاص خواهد یافت و اظهارنامه‌ی واردات کالای شما ثبت قانونی می‌شود. در این مرحله، براساس اطلاعاتی که در سامانه ثبت شده‌است، کالا وارد یکی از سه مسیر سبز، زرد یا قرمز خواهد شد.

مسیر سبز: کالا بدون کنترل فیزیکی، مستقیماً به کارشناس مسیر و صندوق ارجاع داده می‌شود.

مسیر زرد: کالا پس از کنترل اسناد و ارزش‌گذاری، بدون کنترل فیزیکی، به صندوق ارجاع داده می‌شود. در مسیر زرد اسناد به‌دقت بررسی شده و مجوزهای لازم دریافت می‌شود. در این مسیر به ارزیابی فیزیکی نیازی نیست.

مسیر قرمز: کالا پس از کنترل کامل اسناد و ارزیابی

فیزیکی بسته‌ها، به صندوق ارجاع داده می‌شود. در مسیر قرمز، انجام تمام تشریفات اداری ضروری است.

• ارزیابی کالا با اسناد و صدور صورت حساب

• اخذ مجوزهای ضروری

مجوزهای خاص، مثل گواهی استاندارد، بهداشت، قرنطینه، انرژی اتمی، تجهیزات پزشکی و غیره در این مرحله اخذ می‌شود.

• بررسی تعرفه و تطبیق کالا توسط کارشناس

در این مرحله، کلیه کالاهای نامبرده شده در اظهارنامه از نظر تعداد، ارزش و تعرفه بازبینی شده و با اسناد موجود، تطبیق داده می‌شوند.

• پرداخت صورت حساب صندوق و صدور پروانه‌ی ترخیص

صاحب کالا پس از تأیید نهایی گمرک، حقوق ورودی کالا را پرداخت می‌نماید و سپس پروانه‌ی سبز گمرک برای صاحب کالا صادر می‌شود و بدین ترتیب صاحب کالا می‌تواند نسبت به ترخیص کالا از گمرک اقدام نماید.

• انبارداری و اخذ مجوز بازرگاری

پس از صدور سند ترخیص، صاحب کالا کارهای مربوط به حمل‌ونقل کالا را انجام می‌دهد و پس از دریافت قبض انبار و پرداخت هزینه‌ی انبارداری، گمرک مجوز بازرگاری را صادر می‌نماید. هزینه‌ی انبارداری در گمرکات مختلف متفاوت است و شامل هزینه‌ی تخلیه و بارگیری، بیمه کالا، مدت زمان رسوب کالا در انبار و مواردی نظیر آن می‌باشد.

• صدور بیجک انبار و خروج کالا از گمرک

در مرحله نهایی ترخیص کالا، انباردار پس از کنترل پروانه‌ی سبز گمرکی، مهر در خروج و بیجک انبار را صادر می‌کند و به صاحب کالا اجازه می‌دهد تا وسیله نقلیه مورد نظر خود را برای بارگیری وارد گمرک کند.

تعرفه‌های گمرکی

تعرفه به معنای میزان حقوق و عوارض کالا در هنگام اظهار و ترخیص کالا در گمرک است. این دریافتی، در اصطلاح به حقوق گمرکی معروف است. تعرفه گمرکی ممکن است، براساس ارزش کالا دریافت شود و به روش‌های مختلف محاسبه و دریافت می‌شود.

تعرفه‌های گمرکی، وجوهی هستند که در گمرک از کالاهای وارداتی و صادراتی دریافت شده و به چند دسته تقسیم می‌شوند:

• حقوق و عوارض، که نوعی مالیات غیر مستقیم است و توسط گمرک وصول می‌شود.

- دیگر هزینه‌ها که توسط سازمان‌های ارائه‌دهنده خدمات در ازای انجام خدمتی چون تخلیه، بارگیری و انبارداری وصول می‌شود.

انواع تعرفه گمرکی

(الف) انواع تعرفه از نظر هدف:

تعرفه مالی: با هدف تأمین مخارج مالی دولت.

تعرفه حمایتی: هدف از وضع این تعرفه، فراهم آوردن شرایط رقابتی برای کالاهای داخلی در مقابل کالاهای وارداتی است.

تعرفه ارشادی: هدف این تعرفه، هدایت تقاضا و تغییر انتخاب مصرف‌کننده از یک محصول به محصول دیگر است.

(ب) انواع تعرفه از نظر مقام وضع‌کننده:

تعرفه مستقل: به صورت یک‌طرفه و توسط کشور ذی‌نفع با توجه به ملاحظات ملی تدوین می‌گردد.

تعرفه قراردادی: تعرفه‌هایی که به موجب قراردادهای دو یا چندجانبه، برای مدت معینی تعیین می‌شوند.

(ج) انواع تعرفه از نظر شکل:

تعرفه واحد: در این تعرفه، برای انواع کالاهای وارداتی و صادراتی مأخذ تعیین می‌شود، مانند حقوق گمرکی ۴ درصد برای کلیه کالاها.

تعرفه مرکب: انواع مختلف واردات به نحوی خاص طبقه‌بندی شده و برای هر کدام، مأخذی تعیین می‌شود.

(د) انواع تعرفه از نظر ماهیت:

تعرفه عمومی: این تعرفه نسبت به کلیه کالاها یکسان است و مبدأ کالای وارده در نرخ حقوق ورودی، تأثیری ندارد.

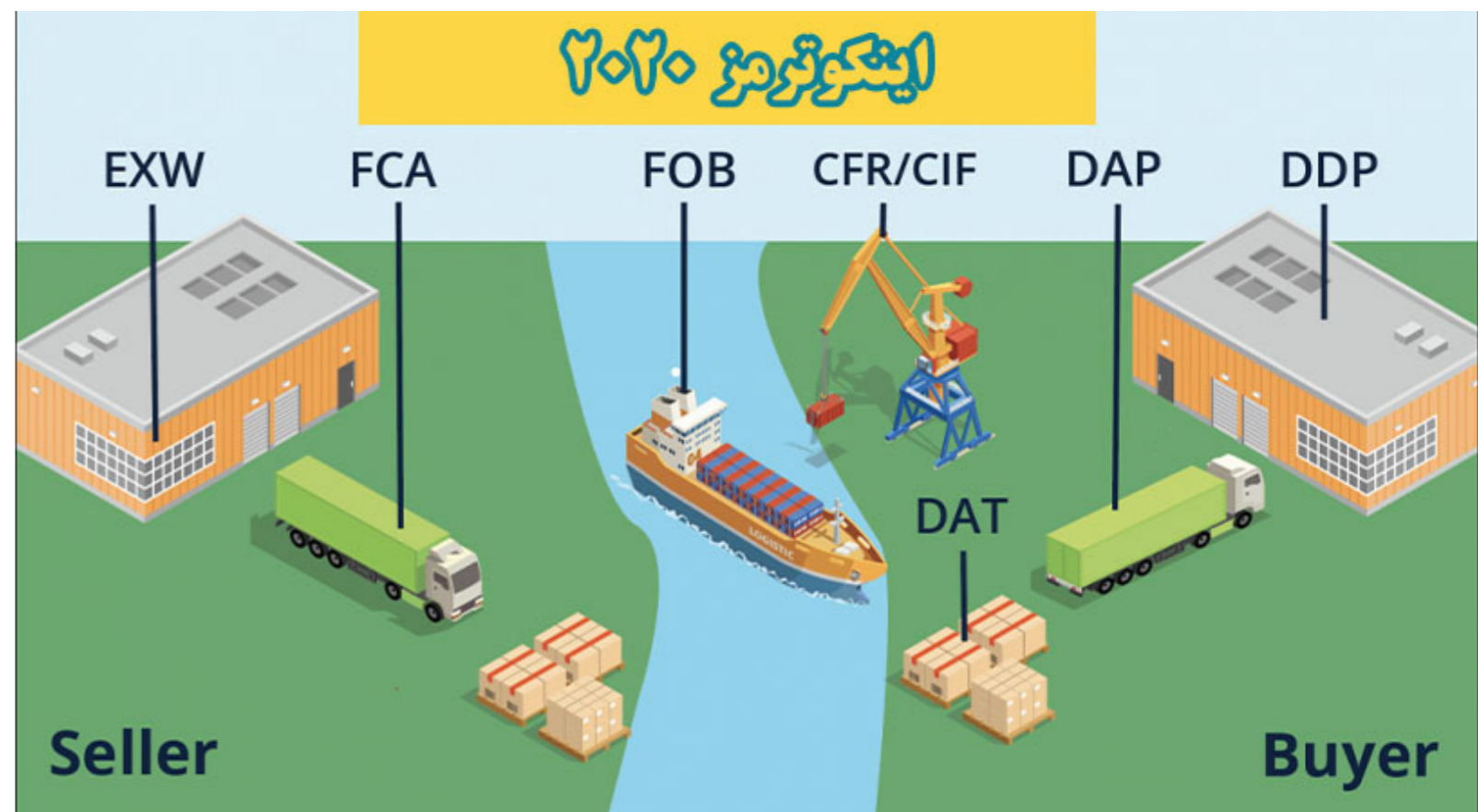
تعرفه ترجیحی: برای کشورهایی با مبدأ خاص، ارفاق قائل شده و تعرفه کم‌تری را نسبت به دیگران لحاظ می‌کند.

(ذ) انواع تعرفه از نظر مأخذ محاسبه:

تعرفه ارزشی: در این روش، حقوق گمرکی، تابعی از ارزش کالا می‌باشد. پس دانستن ارزش کالا ضرورت می‌یابد. در روش ارزشی، نرخ تعرفه در ارزش کالا ضرب شده و حقوق گمرکی قابل وصول به‌دستی می‌آید.

تعرفه مقداری یا ویژه: در تعرفه ویژه، حقوق گمرکی قابل وصول، تابعی از مقدار یا کمیت کالا می‌باشد. بدین ترتیب که میزان حقوق ورودی در کمیت کالا (عدد، کیلو، لیتر، طول و...) ضرب شده و حقوق ورودی قابل وصول محاسبه می‌شود.

تعرفه مرکب یا مختلط: ترکیب دو روش ارزشی و ویژه به طور همزمان است.



اینکوترمز^۳

اینکوترمز به معنای قوانین بین‌المللی بازرگانی است که برای فروش کالاها به کار می‌رود و به مسائل مرتبط به حمل کالا می‌پردازد. اینکوترمز، کلمه‌ای مرکب است، که مخفف «International Commercial Terms» به معنای اصطلاحات بازرگانی می‌باشد. این اصطلاحات به چهار گروه D-C-F-E با اصطلاحات وابسته به هر گروه تقسیم شده‌اند که برای تفکیک هزینه‌ها، مسئولیت‌ها و ریسک‌های بین فروشنده و خریدار استفاده می‌شود.

نکته مهم: باید در قراردادها مشخص شود که از کدام نسخه اینکوترمز استفاده می‌شود.

حال، نگاهی به این اصطلاحات بیندازیم:

*EXW

در این روش، فروشنده، کالا را در محل تولید یا انبار کالا به خریدار تحویل می‌دهد و کلیه هزینه‌ها، اعم از بارگیری، حمل‌ونقل، بیمه، گمرک و ریسک خرابی کالا بر عهده خریدار است. EXW برای هر شیوه حمل‌ونقل، قابل استفاده است. مسئولیت هرگونه آسیب وارده به کالا و یا از بین رفتن آن بر عهده خود خریدار خواهد بود و فروشنده مسئولیتی در زمینه انجام مراحل صادرات کالا و ترانزیت آن، نیز نخواهد داشت. بنابراین توصیه می‌شود از این اینکوترمز برای صادرات بین‌المللی کالا استفاده نکنید و بیشتر برای معاملات محلی و داخلی از آن بهره ببرید.

*FCA

FCA به معنی تحویل کالا به حمل‌کننده داخل کامیون، ریل و هواپیما در مبدأ می‌باشد. نقطه ریسک محل بارگیری و هزینه حمل و بیمه با خریدار است. عقد قرارداد حمل و بیمه می‌تواند با خریدار یا فروشنده باشد. مسئولیت بارگیری، بر حسب محلی که برای تحویل کالا در نظر گرفته می‌شود؛ تعیین می‌گردد. اگر تحویل در انبار فروشنده صورت بگیرد، مسئولیت بارگیری بر عهده فروشنده است، در غیر این صورت، فروشنده مسئولیتی در قبال بارگیری نخواهد داشت. مسئولیت تحویل به بندر، الزامات امنیتی آن و انجام مراحل صادرات کالا، بر عهده فروشنده است و ریسک بارگیری کالا، پرداخت هزینه‌های صادرات و سایر هزینه‌ها و انجام مراحل واردات کالا بر عهده خریدار است. FCA می‌تواند برای هر نوع شیوه حمل‌ونقل استفاده شود.

*FAS

FAS به معنای تحویل کالا در کنار کشتی در مبدأ است. هزینه حمل، بیمه، عقد قرارداد و بازرسی با خریدار است.

خریدار وظیفه بارگیری کالاها را دارد، حمل‌ونقل آن‌ها و سایر موارد لازم برای رسیدن کالا به مقصد نهایی را بر عهده دارد. این قاعده تنها مختص حمل دریایی و آبراه‌های داخل کشور می‌باشد. در این قاعده، ترخیص کالا و مراحل صادرات کالا بر عهده فروشنده است. با این وجود، فروشنده مسئولیتی در قبال واردات و ترخیص کالا در کشور مقصد و هزینه‌های آن نخواهد داشت.

*FOB

FOB به معنای تحویل کالا در عرشه‌ی کشتی در مبدأ است. هزینه حمل و بیمه، عقد قرارداد حمل از بندر، بیمه و بازرسی با خریدار است. فروشنده با تحویل محموله در بندر به ریسک خود خاتمه می‌دهد و خریدار، کلیه خطرات و هزینه کالاها را از این لحظه به بعد بر عهده می‌گیرد. این روش، تنها مختص حمل دریایی و آبراه‌های داخل کشور می‌باشد. مطابق قاعده FOB، فروشنده مسئولیت انجام مراحل صادرات کالا و ترخیص آن را بر عهده دارد اما در برابر واردات کالا در کشور مقصد هیچ مسئولیتی ندارد.

*CFR

به معنای پرداخت هزینه و کرایه حمل تا کشور مقصد است. هزینه بیمه و عقد قرارداد آن، با خریدار و هزینه حمل و عقد قرارداد آن، با فروشنده است. فروشنده، کالاها را در مقصد تعیین‌شده و بر روی عرشه کشتی تحویل می‌دهد و هزینه حمل بار به بندر مقصد را بر عهده دارد. خریدار کلیه ریسک‌های مربوط به کالا را از زمان تحویل کالا روی کشتی، بر عهده می‌گیرد. این قاعده، تنها برای حمل کالا به صورت دریایی و در آبراه‌های داخلی کاربرد دارد. فروشنده، مطابق CFR باید مراحل صادرات کالا و ترانزیت را بر عهده بگیرد، با این حال مسئولیتی در قبال واردات کالا در کشور مقصد ندارد.

*CIF

CIF به معنای پرداخت هزینه، بیمه و کرایه حمل تا مقصد است. هزینه حمل و همچنین عقد قرارداد حمل و بیمه با فروشنده است. خریدار، مسئولیت کلیه هزینه‌های مرتبط با بارگیری کالا در بندر مقصد و ترخیص کالاها برای واردات را بر عهده دارد. فروشنده، مسئولیت صادرات کالا را نیز بر عهده دارد اما در قبال انجام مراحل واردات کالا در کشور مقصد مسئولیتی ندارد.

*CPT

CPT به معنای تحویل با پرداخت کرایه حمل تا مقصد است. ریسک و مسئولیت فروشنده زمانی که کالا را تحویل

3. Incoterms
4. Ex Work
5. Free Carrier
6. Free Alongside ship
7. Free On Board
8. Cost and Freight
9. Cost, Insurance and Freight

اولین حمل‌کننده می‌دهد، خاتمه می‌یابد. هزینه حمل با فروشنده و هزینه بیمه و عقد قرارداد بازرسی، با خریدار می‌باشد. مطابق این قاعده، فروشنده مسئولیتی در قبال تهیه بیمه ندارد. قاعده CPT، برای هر نوع شیوه حمل، استفاده می‌شود که البته بیشتر برای طرق زمینی یا هوایی کاربرد دارد. فروشنده، مراحل ترخیص برای صادرات کالا را انجام می‌دهد اما مسئولیتی در قبال واردات کالا در کشور مبدأ ندارد.

*CIP

CIP به معنای تحویل با پرداخت کرایه حمل و بیمه تا مقصد است. هزینه بیمه و حمل و عقد قراردادهای آن‌ها، با فروشنده بوده و عقد قرارداد بازرسی، با خریدار می‌باشد. این شیوه، برای انواع شیوه‌های حمل‌ونقل و همچنین در مواقعی که بیش از یک شیوه حمل به کار می‌رود، کاربرد دارد. بر اساس این قاعده، فروشنده تنها، مسئولیت ترخیص برای صادرات کالا را بر عهده داشته و در زمینه واردات کالا در کشور مقصد، مسئولیتی بر عهده ندارد.

*DPU

این قاعده قبلاً به عنوان اصطلاح تحویل در ترمینال^{۱۳} شناخته می‌شد، اما در اینکوترمز ۲۰۲۰ به نام تحویل در محل تخلیه‌شده تغییر یافت. این قاعده، برای انواع حمل‌ونقل کاربرد دارد. در DPU، ترخیص برای صادرات کالا، بر عهده فروشنده می‌باشد. منتهی هیچ مسئولیتی در قبال واردات کالا در کشور مقصد ندارد.

*DAP

DAP (تحویل در محل معین) بدان معنا است که فروشنده، مسئولیت کلیه هزینه‌ها و خطرات مرتبط با بارگیری کالا و ترخیص گمرک برای واردات کالا به کشور مقصد را بر عهده دارد و خریدار مسئولیت کلیه هزینه‌ها و خطرات موجود از نقطه تحویل به بعد را بر عهده می‌گیرد. از DAP در انواع شیوه‌های حمل‌ونقل استفاده می‌شود. مطابق این قاعده، فروشنده مسئولیت ترخیص برای صادرات کالا را بر عهده داشته و هیچ‌گونه مسئولیتی در قبال واردات کالا در کشور مقصد ندارد، چرا که این وظایف بر عهده خریدار می‌باشد.

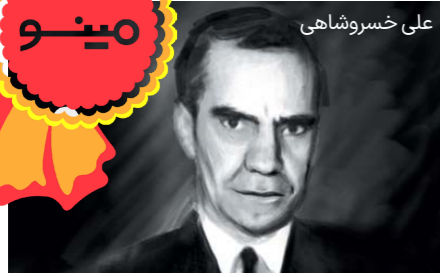
*DDP

DDP به این معنی است که فروشنده کلیه خطرات و هزینه‌های مرتبط با ارسال کالا به مقصد تعیین‌شده را بر عهده دارد. این قاعده، برای هر نوع شیوه حملی کاربرد دارد. در این چهارچوب، علاوه بر اینکه فروشنده، مسئولیت ترخیص برای صادرات کالا را بر عهده دارد، مسئولیت پرداخت هزینه گمرکی کالا و ترخیص آن را نیز عهده‌دار می‌شود. بنابراین مطابق این قاعده، فروشنده بیشترین مسئولیت را بر عهده می‌گیرد.

شما به عنوان یک مهندس صنایع، می‌توانید به عنوان کارشناس لجستیک و زنجیره تأمین یا کارشناس گمرک فعالیت داشته باشید؛ به همین جهت در این مقاله تلاش کردیم گمرک و قوانین و مقررات آن را به طور خلاصه بررسی کرده و شما را با آن‌ها آشنا کنیم. لذا جهت کسب اطلاعات بیشتر، شما را به لینک منابع این مقاله، ارجاع می‌دهیم.

10. Carriage Paid to
11. Carriage and Insurance Paid to ship
12. Delivered at Place Unloaded
13. DAT: Delivery at Terminal
14. Delivered at Place
15. Delivered Duty Paid





مینو نامی آشنا و خوشمزه برای همه ایرانی‌ها، تقریباً به جرات می‌توان گفت که امروزه کسی نیست که محصولات مینو را دوست نداشته باشد و طرفدار آن نباشد. در این مقاله به دنبال آن هستیم که این کارخانه نوستالژیک را بیشتر بشناسیم و از تأسیس و در ادامه فراز و فرودهای آن بدانیم.

علی خسروشاهی گروه صنعتی مینو را در سال ۱۳۳۸ تأسیس کرد و در ۱۶ آبان همان سال فعالیت تولیدی‌اش با تأسیس شرکت صنعتی پارس‌مینو آغاز کرد. در حقیقت نام این شرکت از نام دختر بنیانگذار آن گرفته شده است. این شرکت علاوه بر تولید مواد غذایی، دارو و لوازم بهداشتی و آرایشی را هم تولید می‌کند. اولین محصول شرکت مینو تافی و آبنبات بود که بیش از ۶۰ سال است که با همان ظاهر همچنان تولید می‌شود؛ سپس باقی محصولات به سبب محصولات مینو اضافه شد. جالب است بدانید که در سال‌های ۱۳۳۸ تا ۱۳۴۰ تعداد کارکنان این کارخانه بیش از ۱۵ نفر نبود؛ اما در ادامه با تلاش‌های کارکنان و موفقیت‌های روزافزون این کارخانه تعداد کارکنان به ۲۰۰۰ نفر در سال ۱۳۵۵ رسید. گروه صنعتی مینو در حال حاضر ۸ شرکت و کارخانه بزرگ تولیدی و دارویی و بهداشتی را در شهرهای تهران، خرمدره، زنجان، زاهدان، شیراز، بهشهر و فسا دارد. نام‌های آن‌ها عبارت‌اند از: صنعتی پارس‌مینو، صنعتی مینو، شوکوپارس، مینو شرق، پارس‌مینو، مینو کاسپین و قند مینو فسا.

مینو تا به حال محصولات زیادی تولید کرده که برخی از همان ابتدا با موفقیت چشمگیر همراه بوده و در سطح کشور و حتی منطقه مشهور شدند؛ اما برخی هم شکست خوردند و از دور رقابت خارج شدند. برای مثال تافی که اولین محصول مینو بود همچنان نیز سهم تعیین‌کننده‌ای در بازار تافی ایران دارد. بعد از رواج این محصول در بازار، محصولی با فرمولاسیون آلمان شرقی به نام آبنبات شیری را مینو به بازار عرضه کرد که باعث افزایش اعتبار این شرکت بین مردم شد. شرکت مینو در اواخر شهریور سال ۱۳۴۱ برای اولین بار ویفر را در بازار عرضه کرد، مینو صفحه پخت ویفر را برحسب تصادف و فقط برای امتحان خریداری کرد حتی برای آن ماشین بسته‌بندی هم سفارش نداده بود؛ اما بعدها چنان مورد استقبال و توجه مردم قرار گرفت که جزو محصولات ممتاز مینو محسوب و طعم‌های مختلف آن وارد بازار شد. حدود سال ۱۳۴۴ آدامس بادکنکی را به بازار عرضه کرد؛ البته این محصول تا حدودی موفق شد ولی آدامس بادکنکی دیگر از مد افتاده بود فقط قسمت کوچکی از بازار را تشکیل می‌داد، در همین حین نیز مینو محصولی را در خارج کشور شناسایی کرد و با نام آدامس «بوم» وارد بازار کرد که آدامس با پوشش آبنبات بود ولی موفق نشد. شرکت مینو قصد داشت مذاکراتی را با شرکت چیکلتس^۱ برای تأسیس شرکت سهامی برای تولید آدامس معروف آمریکایی چیکلتس آغاز کند که به‌خاطر اختلاف‌های میان مدیران و شرکای خارجی انجام نشد؛ اما باین حال مینو به تلاش‌های خود برای ورود به بازار آدامس ادامه داد و ناامید نشد، سرانجام محصول درازه‌ای را با نام «شیک» به بازار عرضه کرد که رتبه اول را در بازار آدامس ایران به دست آورد. «شیک» یکی از

آدامس‌های پرفرمدار در بازارهای ایران و کشورهای اطراف است.

مرحوم علی خسروشاهی بنیانگذار شرکت مینو در سفرهایش به خارج در نمایشگاه‌ها و مغازه‌ها نمونه اجناس مختلف را جمع‌آوری می‌کرد و

1. Chiclets

شرکت مینو؛ برندی آشنا در میان ایرانیان





شرکت که عموماً آرد و شکر و روغن نباتی بود در داخل کشور تولید می‌شد یا در کشور موجود بود؛ بنابراین لزومی به انبار کردن این مواد نبود و همین‌طور سازمان فروش مرتباً به دنبال وصول مطالبات شرکت بود که مبالغ فروش در کوتاه‌ترین زمان به حساب شرکت واریز شود. در نتیجه گروه می‌توانست مرتباً به سرمایه‌گذاری برای تولید محصولات جدید و اضافه کردن ظرفیت خود اقدام کند. یکی دیگر از امتیازات شرکت مینو داشتن بزرگترین شبکه پخش مویرگی^۶ توزیع محصولات در ایران است. این گروه پیش از راه‌اندازی کارخانجات تولیدی شبکه پخش خود را راه‌اندازی کرده بود و هم‌اکنون بالغ بر ۷۰ سال تجربه توزیع پخش مویرگی دارد.

شرکت‌های این گروه پس از انقلاب توسط دولت مصادره و به سازمان دولتی صنایع ملی ایران واگذار شدند، در سال ۱۳۷۳ در طی تفاهم‌نامه‌ای مجموعه مینو به شرکت اقتصادی و خودکفایی آزادگان واگذار شد و این اتفاق باعث احیای مجدد مینو شد. برند مینو در سال ۱۳۹۲ در دهمین جشنواره ملی قهرمانان صنعت ایران در جایگاه یکی از ۱۰۰ برند برتر ایران شناخته شد و همچنان در جایگاه یکی از قدیمی‌ترین برندهای ایرانی با قدرت به کار خود ادامه می‌دهد.

می‌پشید، در یکی از سفرها با محصولی برخورد که بعدها در ایران با نام «پفک نمکی» معروف شد، این محصول شرکت بیاتریس فودز آمریکایی بود در نتیجه شرکت مینو با این شرکت آمریکایی تماس گرفت تا آن را تحت لیسانس بیاتریس فودز^۲ تولید کنند. این محصول در ادامه به‌قدری در ایران معروف و پرسود شد که شرکت مینو درصدد بود که واحدهایی برای آن در اهواز برای شیخ‌نشین‌های خلیج فارس تأسیس کند. محصول بعدی که مینو را همچنان در اوج نگه داشت بیسکویت و شکلات مینو بود که مینو برای تولید آن دو فر بزرگ از شرکت بیکر پرکینز انگلستان خریداری کرد، خیلی زود مینو تبدیل به بزرگترین تولیدکننده بیسکویت در ایران شد و اکنون پس از نیم‌قرن همچنان در جایگاه غول بیسکویت‌سازی در ایران شناخته می‌شود، محصولاتی همچون پتی‌بور، ساقه طلایی و ترد سه بیسکویت معروف مینو هستند. واحد تولید شکلات هم با دو محصول کیت‌کت^۳ و اسمارتیز^۴ تحت لیسانس شرکت راونتری مکینتاش^۵ انگلستان مقام اول تولید شکلات را در ایران کسب کرد.

گروه صنعتی مینو دارای امتیازات متعددی از جمله قدرت مالی بود که باعث ثبات شرکت و رونق آن می‌شد. این گروه توجه دقیق به گردش نقدینگی داشتند؛ البته مواد اولیه این



2. Beatrice Foods
3. KitKat
4. Smarties
5. Rowntree Mackintosh Confectionery

۶. توزیع مویرگی فرآیند و اقداماتی می‌باشد که شرکت‌های تولیدی برای رساندن محصول به مشتری انجام می‌دهند. به عبارت دیگر پخش مویرگی یک مسیر کوتاه پس از تولید تا زمان تحویل به مشتری است.

هر آنچه که باید در مورد LinkedIn بدانید!



نگارنده:
بشری هاشمی،
کارشناسی ۱۴۰۰ مهندسی صنایع

می‌تواند در پیدا کردن شغل آتی شما، تأثیر بسزایی داشته باشد.

پس از ثبت‌نام در لینکدین، شما می‌توانید اطلاعات تکمیلی خود را به صفحه پروفایل کاربری اضافه کنید. این اطلاعات معمولاً شامل خلاصه‌ای از مهارت‌ها و سوابق کاری بوده و نقش یک رزومه آنلاین و مؤثر را ایفا می‌نمایند.

برای ساخت یک شبکه در لینکدین می‌توانید مخاطبین خود را که تحت عنوان Connections شناخته می‌شوند، به پروفایل خود اضافه نمایید و یا عضویت در گروه‌های مرتبط با رشته خود ارتباطات وسیع‌تری بگیرید. نحوه فعالیت در لینکدین، تقریباً شبیه به دیگر شبکه‌های اجتماعی است، با این تفاوت که محتوای تولید شده برای لینکدین حتماً باید باکیفیت، ارزشمند و آگاهی‌بخش باشد.

لینکدین ابزاری مؤثر و مفید را برای جستجوی مشاغل تحت عنوان Job Search Tool در دسترس کاربران خود قرار می‌دهد. این ابزار امکان یافتن موقعیت‌های خالی شغلی در سراسر دنیا را فراهم می‌کند. ما همچنین در این مقاله طریقه جستجوی پیشرفته در پیوست مقالات را برای خوانندگان فراهم کردیم.

ساخت حساب کاربری در لینکدین مانند سایر پلتفرم‌ها بسیار ساده بوده و تنها به نام و نام‌خانوادگی، ایمیل و رمز عبور نیازمند است.

اصطلاحات رایج در لینکدین پروفایل^۱

پروفایل شامل تمامی اطلاعاتی است که سایر افراد هنگام یافتن شما در لینکدین مشاهده خواهند کرد؛ در نتیجه بهتر است، به پروفایل خود به چشم رزومه نگاه کنید. در پروفایل امکان ارائه جزئیات مختلف مانند سوابق شغلی، تحصیلات و مهارت‌ها وجود دارد.

یک تصویر پروفایل باکیفیت می‌تواند؛ نظر کارفرما یا بازدیدکننده را جلب کند؛ در نتیجه بهتر است از عکس‌هایی با کیفیت پایین به هیچ عنوان استفاده نکنید. همچنین برخی از کاربران اقدام به افزودن تصویری به پروفایل خود نمی‌کنند که این امر اشتباه بسیار بزرگی است؛ زیرا تصویر شما می‌تواند به عنوان وجه تمایز بالقوه مورد استفاده قرار گیرد. دارا بودن تصویر پروفایل هنگام ثبت درخواست برای موقعیت‌های شغلی آزاد از اهمیت بالایی برخوردار است.

همچنین بهتر است، عکس پروفایل شما حالت رسمی داشته باشد؛ پس از قرار دادن عکس‌های سلفی یا غیر رسمی اجتناب کنید.

به بیان روش فعالیت در آن و آشنایی با مزایای این شبکه اجتماعی بپردازیم.

لینکدین شبکه‌ای است که افراد مختلف با تخصص‌های گوناگون در آن عضو شده و با متخصصین حوزه شغلی خود ارتباط برقرار می‌کنند. هدف این افراد ارتباطات کاری، اشتراک‌گذاری دانش و مهارت و یا پیدا کردن بهترین موقعیت‌های شغلی است.

امروزه بسیاری از کسب‌وکارها برای پایش و استخدام کارمندان خود به سراغ پروفایل‌های لینکدین می‌روند. به همین دلیل ساخت یک حساب کاربری حرفه‌ای لینکدین

امروزه استفاده از شبکه‌های اجتماعی در میان تمام مردم جهان فراگیر شده است. هر کدام از این شبکه‌های اجتماعی برای رسالت خاصی ساخته شده و سبک و سیاق مختص به خودشان را دارا می‌باشند.

یکی از مفیدترین شبکه‌های اجتماعی لینکدین است؛ شبکه‌ای حرفه‌ای برای کسب و کار و ارتباطات کاری مؤثر.

شما در لینکدین زندگی کاری افراد را می‌بینید و می‌شنوید، چیزهای جدید یاد می‌گیرید و حتی شغل مرتبط با رشته و علائق خود را پیدا می‌کنید، شگفت‌انگیز نیست؟؟!!

در این مقاله قصد داریم، ضمن آشنایی شما با لینکدین،



Tanmoy Saha (He/Him) - 3rd
Director, Talent Acquisition at Peloton
Talks about #hring, #techrising, #interviewing, #techrecruiting, and #talentacquisition
New York, New York, United States · Contact info
3,954 followers · 500+ connections
+ Follow View in Recruiter More

About
I was born in Bangladesh and grew up in New York City, went to school in Nashville, TN (Vanderbilt). I am super Desi when it comes to Cricket and Bollywood. I love to read and travel. I circumnavigated around the world to more than 45 countries. I volunteer regularly and passionate about social good and technology.
Currently, I am working to grow Peloton and disrupt the fitness industry. My job is to find and hire the current and future bad asses in the technology industry.
I love my job! I hang out with a lot of tech nerds. I am a tech and political geek myself. I tried to pick up programming (Python) but not sure if I can do that for my career. I regularly attend tech meetups and I know a lot of powerful people in the tech industry.
I do not like pushy people. If you are nice, I will go out of my way to help you. I like to treat people with respect. I enjoy helping people and I love to learn about new technologies... Story of my life :)
Countries I traveled:
Argentina, Bahamas, Bangladesh, Brazil, Belgium, China, Cuba, Colombia, Egypt, England, France, Germany, Guatemala, Hong Kong, India, Ireland, Italy, Indonesia, Japan, Mauritius, Morocco, Namibia, Puerto Rico, Scotland, St. Lucia, South Africa, Spain, Switzerland, Thailand, The Netherlands, Turkey, UAE, Uganda, Viet Nam, Zambia and Zimbabwe :)

هرچه اطلاعات پروفایل شما کامل‌تر باشد، لینکدین امتیاز بالاتری را برای شما در نظر می‌گیرد. البته این امتیازات برای دیگران نمایش داده نمی‌شود، اما حسنی که دارد این است که پروفایل شما در نتایج جستجوی بیشتری به کاربران نمایش داده می‌شود. درجه‌بندی پروفایل LinkedIn به شرح زیر است:



استخدام کننده^۲

استخدام کننده به فردی گفته می شود که وظیفه او یافتن کارمندان جدید برای یک شرکت یا مجموعه است. استخدام کنندگان در لینکدین اقدام به ثبت موقعیت های شغلی آزاد و جستجوی کاندیدهای جدید می کنند. در صورتیکه اطلاعات ارائه شده توسط کاربر از نظر استخدام کننده مناسب باشد، امکان تماس مستقیم هم وجود دارد.

کانکشن^۳

کانکشن به فردی گفته می شود که شما اقدام به اضافه کردن او در شبکه لینکدین خود کرده باشید. به بیانی ساده تر، کانکشن در لینکدین حکم دوست^۴ را در فیسبوک دارد. ایجاد کانکشن با افراد، امکان ارسال پیام، مشاهده آپدیت های صورت گرفته در اطلاعات پروفایل و درخواست برای توصیه نامه را فراهم می کند.

توصیه نامه^۵

توصیه نامه به پاراگرافی کوتاه پیرامون نقاط قوت حرفه ای و مهارت های برجسته کاربر اطلاق می شود و در پروفایل وی قابل مشاهده است؛ در نتیجه مفهوم آن با توصیه نامه کلاسیک کمی متفاوت است. توصیه نامه ها در لینکدین توسط کانکشن های قابل نگارش و ثبت هستند و شما می توانید از کانکشن های خود درخواست نوشتن توصیه نامه کنید. همچنین به شکل بالعکس، امکان وارد کردن توصیه نامه برای سایر کاربران را نیز خواهید داشت.

ایندورس^۶

ایندورس به تضمینی از سوی سایر کانکشن ها روی مهارت های ثبت شده توسط فرد گفته می شود و با استفاده از آن می توانید اعتبار اطلاعات ارائه شده توسط کاربر را افزایش دهید. با افزایش اعتبار مهارت های خود قادر خواهید بود تا در برخورد اول تأثیر بیشتری روی استخدام کنندگان یا کارفرمای احتمالی خود داشته باشید.

نکاتی پیرامون کانکشن ها در لینکدین

از افرادی که می شناسید شروع کنید:

برای مثال وقتی اقدام به ساخت حساب کاربری جدید در لینکدین می کنید، بهتر است در ابتدا؛ از طریق قابلیت همگام سازی مخاطبین ایمیل، آشنایان و همکاران نزدیک خود را پیدا کنید. سپس در ادامه حلقه کانکشن های خود را گسترش دهید.

6. Endorsement
7. Mutual Connections
8. Status

از دیگران تقاضای معرفی کنید:

اگر می خواهید با فردی که هیچ شناختی از وی ندارید، در ارتباط باشید، ابتدا به دنبال ارتباطات مشترک^۷ باشید. اگر کانکشن مشترکی پیدا کردید؛ می توانید از آن ها تقاضای معرفی کنید. در هنگام چنین درخواستی، بهتر است به دلیل خود برای آشنایی با فرد جدید اشاره نمایید؛ در صورت رد درخواست از سوی کانکشن مشترک، حرفه ای رفتار کنید.

ارتباطات خود را حفظ کنید:

بعد از افزودن کانکشن ها به حساب کاربری خود، حتماً سعی داشته باشید تا با آن ها در تعامل باقی بمانید. برای مثال اگر کانکشن ها استاتوس آپدیتی ارسال می کنند؛ می توانید با ثبت نظرات مناسب، توجه خود را به محتوای مرتبط با آن ها نشان دهید. اگر کانکشن ها از شما درخواست توصیه نامه یا ایندورس کردند، تا حد امکان پاسخ مثبت دهید. چنین جزئیات کوچکی می تواند، به تقویت ارتباطات شما کمک کرده و باعث ایجاد فرصت های جدیدی برای شما در آینده شود.

استاتوس ها^۸:

پست کردن استاتوس ها روش سریعی برای به اشتراک گذاری اطلاعات در لینکدین است. برای مثال می توانید موقعیت شغلی جدید خود را در قالب یک استاتوس به دیگران نشان دهید یا اینکه آن ها را از یک مقاله مرتبط با زمینه کاری خود مطلع سازید.

برای نوشتن استاتوس ها به صفحه اصلی (Home) لینکدین بروید و سپس روی گزینه Start a post در گوشه سمت راست پروفایل خود کلیک کنید. حالا می توانید علاوه بر متن دلخواه، تصاویر و لینک های مورد نظر را نیز به استاتوس اضافه کنید. امکان انتخاب مخاطبین استاتوس ها نیز وجود دارد و می توان آن ها را از برخی کانکشن ها پنهان کرد. در نهایت با کلیک روی گزینه Post قادر خواهید بود تا آن را به اشتراک بگذارید.

توجه داشته باشید که معمولاً نباید اطلاعات بسیار شخصی را در لینکدین به اشتراک بگذارید. اگر قصد چنین کاری را دارید؛ بهتر است به دنبال فیسبوک، توییتر و اینستاگرام بروید. اشتراک گذاری اطلاعات شخصی در لینکدین می تواند عملی غیرحرفه ای تلقی شود و پیام نامناسبی را به سایر کانکشن ها منتقل نماید.

دنبال کردن شرکت ها:

در صورتی که به شرکت خاصی علاقه دارید و می خواهید اطلاعات بیشتری پیرامون آن شرکت کسب کنید، می توانید

2. Recruiter
3. Connection
4. friend
5. Recommendation



آن ها را در لینکدین دنبال نمایید. این قابلیت مشابه آنچه در توییتر و اینستاگرام دیده می شود، عمل می کند. هر زمان که محتوای جدیدی در صفحه شرکت مذکور پست شود، در صفحه خانه شما نیز ظاهر خواهد شد. دنبال کردن شرکت ها روشی مناسب برای آشنایی با کارکنان آن شرکت خواهد بود و احتمال یافتن شما توسط استخدام کنندگان را نیز افزایش می دهد.

جعبه ابزار لینکدین را بشناسید!

چند وقت پیش بود که لینکدین دستی به سر و رویش کشید و ظاهری جدید به خود گرفت، تا هم کاربر پسندتر باشد و هم دسترسی گزینه ها برای افراد را راحت تر کند. ولی خب قبل از آن نیز کار با لینکدین پیچیدگی زیادی نداشت.

هنگامی که وارد لینکدین می شوید، یک نوار تیره در بالای صفحه قرار دارد که شامل چند گزینه است. این نوار آچار فرانسه شما بوده و بیشتر کار شما در لینکدین با این گزینه ها در ارتباط است. در ادامه در این مورد توضیح خواهیم داد:

Home

در این قسمت پست هایی نشان داده می شود که کانکشن های شما (کسانی که در لینکدین دنبال کرده اید و در لیست کانکشن های شما قرار گرفته اند.) به طریقی در آن دخیل بوده اند. یا پست را خودشان منتشر کرده اند، یا بر روی پست های دیگران لایک و کامنت گذاشته اند.

My network

در این بخش سه چیز برای شما نشان داده می شود:

۱- شما می توانید، لیست کانکشن های خود در این قسمت ببینید و آن ها را بر اساس تاریخ کانکت شدن و یا بر اساس حروف الفبا مرتب کنید.

۲- شما می توانید، افراد متخصص حوزه های مختلف را پیدا کرده و با آن ها وصل شوید.

۳- شما می توانید، درخواست هایی که دیگران برای شما می فرستند را نیز در این قسمت ببینید.

Jobs

در این قسمت می توانید موقعیت های شغلی متناسب با مهارت ها و تجربیاتی که در پروفایلتان ثبت کرده اید را پیدا کنید. اگر یک پیج شرکتی هستید؛ می توانید آگهی استخدام خود را در این قسمت پست کنید تا دیگران آن را ببینند.

Messaging

این قسمت شبیه دایرکت اینستاگرام است، پیام های خصوصی که دیگران برایتان ارسال می کنند، در این بخش نشان داده می شود.

Notifications

نوتیفیکیشن را که دیگر همه می شناسند! اگر اتفاق تازه ای در اکانت شما بیفتد که لینکدین بخواند به شما خبر دهد، از این قسمت اعلام می شود.

Search

اگر دنبال فرد، شرکت یا موضوع خاصی هستید، در نوار سرچ سمت چپ به دنبال آن باشید.

سخن پایانی

همچنین لینکی برای اطلاعات بیشتر در اختیار دوستان گذاشتیم تا بتوانند بیشتر و بهتر آموزش لینکدین را دریافت کنند. امیدوارم این مقاله برای شما مفید واقع شده باشد.

