

بازدید اعضای کانون فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی از سازمان انرژی اتمی



اعضای کانون فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی صبح چهارشنبه ۲۵ شهریور امسال بازدیدی از سازمان انرژی اتمی تهران به عمل آوردند. این بازدید با حضور ۳۰ نفر از دانش‌آموختگان رشته‌های مهندسی شیمی، مهندسی فیزیک، مهندسی هسته‌ای و مهندسی پزشکی به همراه جمعی از مهندسان و کارشناسان بخش‌های مختلف سازمان انرژی اتمی تهران برگزار شد. با توجه به اینکه امروزه انرژی، بخشی جدایی‌ناپذیر از زندگی بشر در جوامع مدرن و صنعتی است، توانایی هر کشور یا جامعه در تولید انرژی و نحوه مصرف آن یکی از ویژگی‌های مهم در سنجش میزان پیشرفت آن کشور محسوب می‌شود. از این رو دسترسی به منابع انرژی ارزان و پاک از اهداف راهبردی کشورها محسوب می‌شود. انرژی الکتریکی بین گونه‌های مختلف انرژی به دلایل متعدد از جمله پاک بودن، سهولت مصرف و امکان تبدیل به انواع دیگر انرژی از ویژگی‌های مطلوب و منحصربه‌فردی برخوردار است. یکی از روش‌های تامین برق مطمئن و رسیدن به ثبات در عرصه برق، ایجاد تنوع در روش‌های تولید برق از جمله استفاده از نیروگاه‌های هسته‌ای است. در اواسط دهه ۳۰ خورشیدی اولین سفرهای خرید تجهیزات مورد نیاز فعالیت‌های آموزشی و پژوهشی هسته‌ای از خارج کشور توسط دانشگاه تهران انجام شد. یک سال بعد مرکز اتمی دانشگاه تهران تأسیس و با احداث بهره‌برداری از رآکتور تحقیقاتی پنج‌مگاواتی تهران در سال ۱۳۴۶ سنگ‌بنای علوم و فنون هسته‌ای در ایران نهاده شد. با تأسیس سازمان انرژی اتمی ایران در سال ۱۳۵۳ و انتقال مرکز اتمی دانشگاه تهران به آن، مأموریت‌های مربوط به توسعه فناوری هسته‌ای، به‌ویژه تولید برق با استفاده از نیروگاه‌های اتمی در کشور به این سازمان واگذار شد. دلیل اصلی تأسیس سازمان برای استفاده از اشعه و انرژی اتمی در صنایع، کشاورزی و خدمات و ایجاد نیروگاه‌های اتمی و کارخانه‌های شیرین کردن آب شور، تولید مواد اولیه مورد نیاز صنایع اتمی، ایجاد زیربنای علمی و فنی لازم برای اجرای طرح‌های مزبور، همچنین برقراری هماهنگی و نظارت بر همه امور مربوط به انرژی اتمی در کشور» بیان شده است. در سال‌های گذشته سازمان انرژی اتمی ایران برای دستیابی به توسعه درون‌زای علوم و فنون هسته‌ای در کشور، ساختارها و واحدهای سازمانی بسیاری را در سراسر کشور ایجاد و تجهیز کرده است. اعضای کانون فارغ التحصیلان با توجه به زمان بازدید در نظر گرفته شده از طرف سازمان انرژی اتمی از دو بخش رآکتورها و رادیوایزوپها بازدید کردند و کارشناسان و مهندسان این بخش‌ها پس از ارائه توضیحات در مورد هر بخش به سوالات دانش‌آموختگان پاسخ گفتند.



هفته گذشته کانون فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی میزبان جمع کثیری از دانش‌آموختگان این دانشگاه در تالار شهید مطهری واحد علوم و تحقیقات بود. در این روز سمینار بازرگانی خارجی (صادرات و واردات) با هدف بالا بردن سطح دانش و مهارت‌های اشتغال و کارآفرینی دانش‌آموختگان دانشگاه آزاد اسلامی با سخنرانی رحیم محترم، عضو هیات علمی دانشگاه برگزار شد.

۴ مرحله فرآیند بازرگانی خارجی

رحیم محترم در ابتدای این سمینار که با حضور پرشور فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی برگزار شد، درباره فرآیند بازرگانی خارجی گفت: «این فرآیند شامل چهار مرحله تصمیم اولیه، انتخاب صنعت و کالا، انتخاب کشور و تامین‌کننده و انتقال اطلاعات، کالا، پول و اسناد است. تصمیم اولیه در بازرگانی بین‌المللی یعنی اینکه آیا می‌خواهیم کالایی را وارد یا صادر کنیم، انتخاب صنعت و کالا هم بسیار مهم است؛ اگر صنعتی را انتخاب کردید باید یک عمر در آن بمانید، زیرا هزینه تغییرات و اشتباه در این کار بسیار بالاست. در انتخاب صنعت اولین موضوع مهم توان فروش و نکته دوم توان مالی است. در انتخاب کالا و صنعت کپی کاری نکنید و خلاقیت به خرج دهید. انتخاب کشور و تامین‌کننده هم در صورتی که ما خریدار باشیم مهم است. او سپس با تأکید بر این موضوع که اگر می‌خواهید وارد بازرگانی شوید، باید اطلاعات فنی، حقوقی، بازرگانی و مالی داشته باشید، در مورد انتقال اطلاعات، کالا، پول و اسناد اظهار داشت: «در مورد کالایی که می‌خرید اطلاعات زیادی داشته باشید، مشخصات فنی کالا را با جزئیات بدانید. نمونه کالا را بگیرید و ضمیمه قرارداد کنید.»

۵ چند سوال در مورد اسناد

دکتری مدیریت بازرگانی بین‌الملل دانشگاه تهران تأکید کرد: «بدون اسناد، فعالیت بازرگانی مقدور نیست و نمی‌توانیم کالاهایمان را از گمرک ترخیص کنیم. در مورد اسناد با چند سوال رویرو هستیم. «چه اسنادی از فروشنده بخواهیم؟» برای تمام کالاهای چهار سند فاکتور، بارنامه (سند حمل)، لیست عدل‌بندی (بسته‌بندی) و گواهینامه مبدا به صورت استاندارد لازم است و سندهای مختلفی هم برای کالاهای مختلف باید داشته باشید. در ایران ۳۵ سازمان وجود دارند که برای کالاهای مختلف مجوز ورود می‌دهند. در حوزه بازرگانی کالاهای به سه دسته مجاز، مشروط و ممنوع تقسیم می‌شوند. در مورد کالاهای مشروط باید مطالعه روزانه داشته باشید و تا وقتی مجوزهای مورد نیاز آن را آنالیز نکرده‌اید، پول کالا را پرداخت نکنید.» محترم در ادامه تشریح کرد: «سوال دوم این است که از هر سند چند نسخه اصلی و چند نسخه کپی داشته باشیم؟» این سوال به‌ویژه در مورد بارنامه که در واقع سند مالکیت کالا است مطرح می‌شود. سوال‌های بعدی که باید



مطرح شود این است: «چه کسی سند را صادر کند؟»، «آیا سند نیاز به تأیید دارد یا خیر و سند توسط چه مرجعی تأیید شود؟» و هر سند در برگزیده چه مواردی باشد؟» استاد بازرگانی خارجی دانشگاه مدیریت دانشگاه تهران در ادامه اذعان داشت: «عموما اسناد بعد از کالا جابه‌جا می‌شوند اما انتقال کالا و پول بستگی به توافقی دارد که بین فروشنده و خریدار انجام می‌شود. در روش پیش‌پرداخت، خریدار بیشترین و در واقع کل ریسک را می‌پذیرد. بنابراین در این روش خریدار قبل از حمل کالا توسط فروشنده مبلغ معامله را پرداخت می‌کند و صنعت می‌ماند تا فروشنده در زمان مقرر کالای ارسال کند. این روش شامل پرداخت، تولید، بازرسی کالا، حمل و نقل بین‌المللی، ترخیص کالا از گمرک، انتقال کالا به انبار و فروش آن است. اما در روش حساب باز که در آن ریسک خریدار کمتر است، پس از طی شدن مراحل تولید، بازرسی، حمل، ترخیص و انتقال کالا به انبار، پول پرداخت می‌شود. در روش اعتبار اسنادی (Letter of Credit) هم یک شخص ثالث مانند بانک وارد می‌شود.»

محاسبه‌های لازم را انجام دهید تا به این نتیجه برسید که آیا این معامله را انجام بدهید یا خیر. در مرحله اول محاسبات مالی را انجام دهید و طول دوره تجاری‌تان را محاسبه کنید؛ مثلاً از زمان سفارش کالا از کشور چین تا انتقال کالا به انبار در ایران حدود ۱۳۰ روز طول می‌کشد. برنامه‌ریزی زمانی داشته باشید؛ زمان خوبی برای خرید کالا انتخاب کنید، کالا را در فصلی بخرید که بازار از آن کالا خالی باشد و هزینه انبار کمتری داشته باشید. بررسی کنید برای این کالا چه مجوزهایی را از کجا باید بگیرید و اخذ این مجوزها چقدر طول می‌کشد. پس از آن به تعرفه توجه کنید که یک شماره ۸ رقمی و HScode است. این کد، بین‌المللی و نشانه یک کالا است.» استاد واحد علوم و تحقیقات دانشگاه آزاد اسلامی با بیان اینکه در مرحله بعد، ارزش کالا مطرح می‌شود، اظهار داشت: «از نظر گمرک ارزش استنباطی کالا اهمیت دارد و باید در این مرحله با مراجعه به فایلی که در سایت اصلی گمرک وجود دارد، ارزش استنباطی کالای مورد نظر را بررسی کنید تا حین ترخیص کالا جریمه نشود.»

محترم با اشاره به اینکه یکی از الزامات بازرگانی در ایران داشتن کارت بازرگانی است، اذعان کرد: «در ماده ۳ قانون صادرات و واردات یک هنر است. مذاکره موفق مانند سایر فنون مهم آن دارد. در مورد مکاتبات بازرگانی بین‌الملل نیز از آنجایی که این مکاتبات عموماً به زبان انگلیسی انجام می‌شود، تسلط بر این زبان اولین الزام برای موفقیت در مکاتبات است. اما هر صنعتی واژه‌های تخصصی مربوط به خود را دارد، در واقع ما از کدهای مختلفی در مشاغل مختلف استفاده می‌کنیم. مکاتبات بازرگانی از اهمیت بالایی برخوردار است چراکه در هر ارتباط یک تصور از طرف مقابل برای انسان‌ها ساخته می‌شود، به‌ویژه اولین نویسنده کتب وازگان پرکاربرد تجارت

سمینار بازرگانی خارجی با حضور فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی برگزار شد

ریزه‌کاری‌های بازرگانی خارجی

بین‌الملل در ادامه توضیح داد: «بارنامه سندی است دال بر عقد قرارداد حمل که حمل‌کننده یا نماینده او، پس از دریافت کالا، برای حمل آن از یک نقطه (مبدا حمل) به نقطه دیگر (مقصد حمل) با وسیله حمل مورد توافق (کشتی، قطار، کامیون، هواپیما یا ترکیبی از آنها) در مقابل کرایه حمل معینی صادر می‌کند. نکته قابل توجه این است که نحوه حمل را منطقی و مطابق با کالای خود انتخاب کنید.» نویسنده کتاب کاربرد بیمه حمل و نقل تجاری اظهار داشت: «بحث بعدی، بیمه است. کالا را حتماً قبل از شروع حمل بیمه کنید و تاریخ صدور بیمه‌نامه قبل از حمل کالا باشد. کلوzeهای A، B و C بیمه‌ای، پوشش‌های مختلفی دارند و کلوze A دارای بالاترین پوشش بیمه‌ای است. از آنجایی که بیمه جای خوبی برای کم کردن هزینه‌ها نیست، سعی کنید از کلوze A برای بیمه استفاده کنید.»

۶ جلوگیری از کلاهبرداری فروشنده‌ها

او سپس انواع روش‌های اعتبارسنجی فروشنده برای جلوگیری از کلاهبرداری را بیان کرد: «مرحله اول جست‌وجوی اینترنتی است. بعد از آن بازدید فنی که باید توسط فرد فنی و متخصص انبار مواد اولیه، محل تولید، انبار کالای تمام‌شده و دفتر انجام شود. شرکت‌های کارگو، بازرسی اصالت فروشنده، سفارتخانه کشور مقابل، رایزن بازرگانی که در ۱۸-۱۹ کشور حضور دارند، مطالعه پروفایل کسب‌وکار شرکت و سایت سازمان توسعه آن کشور می‌توانند جلوی کلاهبرداری فروشنده را بگیرد. در زمان صادرات هم صندوق ضمانت صادرات، خدماتی به فروشندگان کالا به خارج از کشور ارائه می‌کند.» رحیم محترم با اشاره به اینکه انتقال کالا در چارچوب حمل و نقل بین‌المللی انجام می‌شود، تأکید کرد: «در مورد حمل و نقل باید کلیاتی بدانید. سیستم حمل و نقل دارای مولفه‌های مسیر، وسیله، پایانه و قانون است. انتخاب روش حمل به هزینه، ریسک، دسترسی، سرعت و زمان، هدف از تجارت، و نوع، حجم، وزن و ارزش کالا بستگی دارد. بین روش‌های دریایی، جاده‌ای، ریلی و هوایی هم بیش از ۷۰ درصد از روش دریایی استفاده می‌شود.» او در مورد بازرسی کالا گفت: «بازرسی اصالت فروشنده، قبل از حمل، حین تولید، قیمت و استاندارد اجباری از انواع مختلف بازرسی هستند که باید توسط شرکت‌های مجاز انجام شود.»

۷ ترخیص کالا از گمرک

آخرین بحث در بازرگانی خارجی فرآیند ترخیص کالا است. محترم در این‌باره توضیح داد: «در گمرک، حقوق ورودی و مجوزها اهمیت دارند، حقوق ورودی مجموعه حقوق گمرکی، سود بازرگانی و عوارض ورودی است. مراحل ترخیص کالا هم شامل تنظیم اسناد و ورود داده، احراز هویت، اظهار کالا و اخذ شماره کلاس ۷ رقمی پرونده، کنترل‌های گمرکی و مجوزها، پرداخت و صدور برگ سبز که طی چند روز اخیر در تهران الکترونیکی شده، بازرگری و خروج کالا از گمرک و کنترل‌های بعد از ترخیص کالا است.» در پایان این سمینار سماعته، رحیم محترم به پرسش‌های فارغ التحصیلان پاسخ داد.

انتشار فرصت‌های شغلی و پیمانکاری هفته اول مهر

کانون فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی فهرست جامع و مفیدی از مهم‌ترین و کارآمدترین فرصت‌های شغلی و استخدای و پیمانکاری و مناقصه متناسب با ظرفیت و توانمندی فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی را در هفته اول مهر ۹۴ گردآوری کرده است. این اطلاعات براساس بررسی صورت گرفته در رسانه‌ها، مراکز جذب نیرو، سامانه‌های مرتبط با بازار کار و مناقصات و درخواست کارفرمایان تهیه و تنظیم شده است. دانش‌آموختگان جوان دانشگاه آزاد اسلامی می‌توانند با مراجعه به سایت www.aiau.ir آخرین فرصت‌های شغلی بانک پاسارگاد، گروه تولیدی صنعتی یک‌ویک، مرکز تحقیقات صنایع انفورماتیک و شرکت‌های گسترش ارتباطات مینا، همکاران سیستم و ده‌ها شرکت و موسسه دیگر مطلع شوند.

استقبال از ایده‌های نو در حال افزایش است

استار تاپ‌ها کلید حل بحران اشتغالزایی

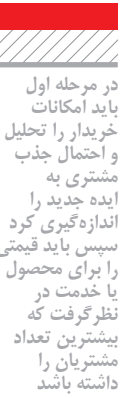
حدود سه سال است که برگزاری «استار تاپ ویکند»ها مورد استقبال دانشجویان و افراد خلاق کشور قرار گرفته و با توجه به جوان بودن جمعیت ایران، این رویداد روزبه‌روز در حال گسترش است. این مراسم یک رویداد آموزشی – تجربی (Experiential Education) در سراسر دیاست که در سه روز متوالی (در انتهای هفته) برگزار می‌شود. در این برنامه شرکت‌کنندگان با انگیزه‌ای شامل برنامه‌نویسان، مدیران تجاری، علاقه‌مندان استار تاپ، بازاریاب‌ها و طراحان گرافیک گرد هم می‌آیند تا طی ۵۴ ساعت ایده‌های‌شان را مطرح کنند، گروه تشکیل بدهند و هر گروه ایده‌ای را اجرا کند.

استار تاپ ویکندها از سال ۲۰۰۷ در جهان فعالیت خود را آغاز کرده‌اند و در حال حاضر در بیش از ۵۰۰ شهر جهان برگزار می‌شوند. این رویداد به‌شدت مورد توجه جوانان خلاق و باهوش کشور ما نیز قرار گرفته که باعث شده طی سال‌های گذشته بر تعداد برگزاری چنین مراسمی افزوده شود و علاوه‌بر تهران، به سایر شهرها نیز سرایت کند. به گفته کارشناسان و فعالان استار تاپ‌ها، برگزاری چنین مراسمی علاوه‌بر استفاده از ایده‌های نو و خلاقانه، در نهایت می‌تواند کمک زیادی به ایجاد شغل و پیدایش شرکت‌های مختلف کند. حمیدرضا احمدی، نماینده جهانی استار تاپ در ایران، با اشاره به افزایش برگزاری استار تاپ ویکندها گفت: «طی ۱۲ ماه گذشته ۴۱ استار تاپ‌ویکند در کشور برگزار شده که این نشان‌دهنده استقبال خوب فعالان از این حوزه است.»

فرهاد سمیعی، یکی از شرکت‌کنندگان و فعالان حوزه استار تاپ، درباره روند برگزاری استار تاپ ویکندها در ایران گفت: «تاکتور برگزاری این رویداد با استقبال خوبی مواجه شده است و چون روند کیفیت برگزاری آنها بیشتر در دستان خود شرکت‌کنندگان است به خوبی توانسته به اهداف خود برسد.» وی افزود: «متأسفانه سرمایه‌گذاران بزرگ به این حوزه هنوز توجه زیادی نشان نداده‌اند که اگر این اتفاق روی دهد مشکلات بسیاری در زمینه اشتغال در جامعه برطرف می‌شود.»

سمیعی گفت: «هدف اصلی استار تاپ ویکندها آموزش و برقراری ارتباط بین شرکت‌کنندگان است که تا به حال به خوبی محقق شده است.» اما یکی از مشکلاتی که استار تاپ ویکندها در ایران با آن مواجه هستند پایداری روابط است که چندان استمرار ندارد. وی افزود: «وقتی استار تاپ ویکندی برگزار می‌شود به شرکت‌کنندگان آموزش‌های لازم داده می‌شود و گروه‌هایی شکل می‌گیرند که برای اجرا کردن ایده‌های خود تلاش می‌کنند، ولی در کشور ما به دلایل مختلف پس از گذشت چند ماه روابط بین افراد سرد شده و همکاری با یکدیگر دست می‌کشد که امیدواریم با فرهنگ‌سازی و پشتکار شرکت‌کنندگان این مشکل به‌زودی برطرف شود.» سمیعی در پایان گفت: «افراد و شرکت‌های سرمایه‌گذار باید به‌طور جدی‌تر به حوزه استار تاپ ویکندها نگاه کنند، چون این رویدادها اغلب خروجی‌های بسیار خوبی دارند که ارزش سرمایه‌گذاری دارند.»

آیامی توان موفقیت ایده کسب‌وکار را پیش‌بینی کرد؟



در مرحله اول باید امکانات خریدار را تحلیل و احتمال جذب مشتری به ایده جدید را اندازه‌گیری کرد سپس باید قیمتی را برای محصول یا خدمت در نظر گرفت که بیشترین تعداد مشتریان را داشته باشد

اولین قدم برای راه‌اندازی کسب‌وکار، داشتن ایده و پس از آن تدوین کسب‌وکار است. ممکن است این سوال برای شما پیش بیاید که اگر ایده‌تان را برای راه‌اندازی کسب‌وکاری تدوین کرده و مدل کسب‌وکار را هم براساس آن نوشته‌اید، از کجا می‌توانید مطمئن شوید که این ایده در بازار جواب می‌دهد؟ در پاسخ به پرسش شما باید بگویم ابزارهای تحلیلی فراوانی وجود دارد که با استفاده از آنها می‌توان وضعیت کسب‌وکار را در بازار ارزیابی کرد. این ابزارها نشان می‌دهد ایده می‌تواند چه سهمی از بازار را به خود اختصاص دهد یا حتی چه بازار جدیدی را خلق کند. همه این مدل‌ها از چند مرحله برای ارزیابی ایده تبعیت می‌کنند. در مرحله اول باید امکانات خریدار را تحلیل و احتمال جذب مشتری به ایده جدید را اندازه‌گیری کرد. سپس باید قیمتی را برای محصول یا خدمت در نظر گرفت که بیشترین تعداد مشتریان را داشته باشد. این کار باید با ارزیابی قیمت‌ها نه‌فقط در برابر محصولات مشابه، بلکه در برابر محصولات مختلف با عملکرد مشابه صورت بگیرد. مرحله بعدی ارزیابی مدل کسب‌وکار است که چارچوبی را برای محاسبه توانایی و چگونگی ارائه محصول یا خدمت نوآورانه با قیمت مورد نظر تدوین می‌کند و گزینه‌هایی مانند هزینه‌های تولید محصول یا ارائه خدمت و فرصت‌های همکاری و برون‌سپاری را دربر می‌گیرد. البته انجام این تحلیل‌ها به معنای موفقیت قطعی ایده شما در بازار نیست، بلکه فقط احتمال موفقیت شما را بالا می‌برد. گاه ممکن است تغییراتی غیرقابل پیش‌بینی در بازار اتفاق بیفتد که ارزیابی‌های شما را دچار مشکل کند. پیشنهاد می‌کنیم با مشورت کارشناسان از ابزارهای موجود حداکثر استفاده را ببرید تا احتمال موفقیت خود را تا بیشترین حدامکان بالا ببرید.

تلفن (دفتر ارتباط):

۸۸۷۷۷۵۰۲

(۱۰ خط – از ساعت ۸ الی ۱۸)

نشانی اینترنتی:

www.aiau.ir

* دریافت آخرین اخبار فرصت‌های شغلی از طریق جرائد کثیرالانتشار سایت کانون و ابراتور همراه اول

* امکان بهره‌برداری از تخفیف ویژه در خدمات و پذیرایی مراسم ازدواج فارغ التحصیلان جوان

* استفاده از خدمات تناسب اندام و مشاوره تغذیه در مرکز رژیم درمانی و مدیریت وزن مسروا

* برگزاری بازدید از مراکز و پروژه‌های مهم فنی، صنعتی کشور و همایش‌های تخصصی و سمینارهای آموزشی

* ارائه بن کارت‌های ورزشی و تفریحی با تخفیف ویژه شامل (کارت راهیان سلامت (ویژه استخر)، سرزمین عجایب، سورتمه تهران، پارک زوراسیک و سرزمین شگفت انگیز (چیتگر)

