

## معافیت مالیاتی استارت آپ‌ها

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت: وزارت امور اقتصادی و دارایی طرح نوآفرین را قبول کرده و به‌زودی با تصویب این طرح در هیئت دولت استارت‌آپ‌ها در دوره نوپهالی از مالیات معاف خواهند شد. «محمدجواد آذری جهرمی» افزود: وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات و سازمان فناوری اطلاعات ایران در جهت رفع موانع مالیاتی، بیمه و زیرساخت‌های حقوقی استارت‌آپ‌ها برای یک دوره ۳ تا ۵ ساله طرحی را به‌عنوان طرح نوآفرین به‌منظور حمایت از کسب‌وکارها و گسترش بازار کسب‌وکارهای نوین برای افزایش حجم بازار و اشتغال در این حوزه تنظیم کرد که با موافقت دولت و شخص رئیس‌جمهوری مواجه شده و هم‌اکنون در دولت مطرح است و اعتقاد دارم این طرح با بازنگری در برخی پارامترها به‌زودی در هیئت دولت تصویب می‌شود. وی با اشاره به جزئیات این طرح اظهار داشت: آنچه در طرح نوآفرین آمده است، مشوق‌هایی برای کسب‌وکارها در دو دوره سید و پری سید به‌عنوان دوره اولیه یا نوپهالی کسب‌وکارهای نوپاست و استارت‌آپ‌هایی که در این مرحله قرار می‌گیرند از مالیات معاف خواهند شد.



پنجشنبه ۱۸ مرداد ۱۳۹۷  
سال بیست و ششم | شماره ۵۷۴۷  
۲۹ آگوست ۲۰۱۸ | ۲۶ ذی القعدة ۱۴۳۹

«نسل فردا» در یادداشتی بررسی کرد:

## اساس برندسازی متمایز بودن است نه کپی کردن و تقلید

### دکتر میلاد کوچکیان هدیه بگائی

بگیرید. نقاط ضعف و قوت خود را بشناسید؛ به‌عنوان مثال، خصوصیات شخصیتی خوبی که دارید، علایقتان یا هر چیزی که در زندگی برای انجام آن وقت گذاشته‌اید. می‌توانید از تأکید بر نقاط ضعف خود اجتناب کنید؛ به‌جز دو نقطه‌ضعفی که حتماً باید در حوزه برندسازی شخصی بر طرف شوند: ۱. عامل مهارت‌های ارتباطی؛ ۲. ایجاد شبکه‌های ارتباطی. شناخت نقاط قوت و ضعف فردی به افراد امکان بهره‌برداری از فرصت‌ها و تهدیدها را می‌دهد. در واقع با لیست کردن نقاط قوت-ضعف و فرصت-تهدید می‌توانید بهترین جایگاهی را که می‌توانید در بازار اتخاذ کنید، شناسایی کنید؛ سپس باید یک رزومه متمایز ارائه دهید. رزومه شما نباید به‌صورت لیستی کلیشه‌ای از موفقیت‌هایتان باشد؛ باید دارای هویت بصری و کلامی قوی باشد؛ به‌طوری که نظر خواننده را جلب کند و در خاطر بماند. برای متمایز ساختن رزومه خود می‌توانید موفقیت‌هایتان را به‌پله بیان کنید و یک پیوست موفقیت‌ضمیمه رزومه

خود کنید. در تهیه پیوست موفقیت، به جای تعریف از خود، می‌توانید از نقل قول همکاران یا رئیس‌تان استفاده کنید که شهادت متخصصین به حساب می‌آید. گام بعدی تعریف یک استراتژی خوب برای برند شخصی است. استراتژی، اساس برندسازی و در واقع به معنی توسعه جایگاه برند در بازار با استفاده از تکنیک‌هایی است که ما را به این هدف می‌رساند؛ همچنین استراتژی باعث می‌شود شما بیشتر، بزرگ‌تر و برای بلندمدت فکر کنید که این فکر کردن برای شما مزیت خلق می‌کند و منجر به ایجاد جذابیت می‌شود. معادل کلامی استراتژی شخصی شما می‌تواند همان سخنرانی و معرفی خود در حد ۳۰ ثانیه (معرفی آسانسوری) باشد. اولین برخورد شما با دیگران و حسی که در آنان ایجاد می‌کند بسیار مهم و تأثیرگذار است. باید حقایق تان باشید. بر چیزی که در ذات شما وجود دارد و پتانسیل آن را دارد پرتو تمرکز کنید، نه آن چیزی که منحصر به‌فرد وجود شما نیست.

### هنگام تدوین استراتژی برند شخصی باید

۱. کوتاه و متمرکز باشد؛
  ۲. در حدی کوتاه باشد که بتوان آن را پشت کارت ویزیت نوشت؛
  ۳. باید یک مزیت را بیان کند؛
  ۴. به حد کافی متمایز باشد تا نظر دیگران را جلب و آنان را وادار کند تا بیشتر درباره ما بپندند.
- تعدادی از استراتژی‌های برند شخصی به شرح زیر است:
۱. اول‌بودن؛ ۲. رهبر‌بودن در بازار؛
  ۳. اتخاذ جایگاه ضد رهبر در بازار؛ ۴.

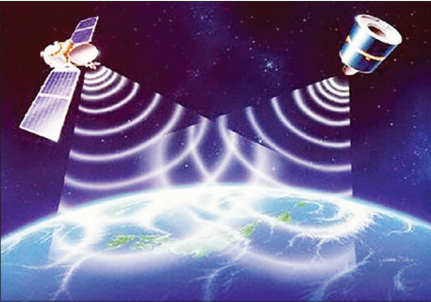


مالک یک ویژگی منحصر به‌فرد شدن؛ ۵. استفاده از یک فرمول منحصر به‌فرد یا اختراع یک فرایند جدید؛ ۶. متخصص بودن؛ ۷. مرجع بودن در بازار؛ ۸. اتخاذ قیمت بالا؛ ۹. از میراث ویژه خود استفاده کردن؛ ۱۰. علت یک پدیده بودن.

در نهایت توانایی ارتباط برقرار کردن با دیگران و سخنرانی یک مهارت کلیدی برای موفقیت شخصی شماست. باید برای گونه‌ای تأثیرگذار صحبت کنید و از تمامی ابزارها و اصول سخنرانی استفاده ببرید و بسا تمرین و تکرار سخنرانی خود را تأثیرگذار و به‌یادماندنی کنید.

## تازه‌ها

### امکان مدیریت چالش‌های محیط زیست و اشتغال با داده‌های ماهواره‌ای



رئیس سازمان فضایی گفت: امروز این امکان وجود دارد که مهم‌ترین چالش‌های کشور در حوزه‌های محیط زیست، منابع آب، گردشگری، مدیریت بلایا و اشتغال را با استفاده از داده‌های ماهواره‌ای مدیریت و در جهت رفع آن نقش آفرینی کنیم. دکتر براری در جلسه بررسی پیش‌نویس سند اقدام مشترک به اشتراک‌گذاری و آزادسازی داده‌های مکان‌محور از سوی نهادهای حاکمیتی کشور که در سازمان فضایی برگزار شد، ضمن تشکر از تشریح مساعی به‌وجودآمده در کشور برای به اشتراک‌گذاری و آزادسازی داده‌های غیرحاکمیتی، افزود: امروزه دیتاها تبدیل به نماد ثروت و قدرت شده‌اند و کشوری قدرتمندتر است که دیتای بیشتری دارد با از این دیتا ارزش افزوده بیشتری خلق می‌کند. وی با اشاره به برنامه‌های کشورهای در حال توسعه برای جمع‌آوری دیتا و ایجاد شبکه فراگیر مشتریان، اظهار کرد: دسترسی آسان به داده‌ها و تعامل پذیری بین مالکان داده‌های بازارش، خلق ثروت می‌کند و خوشبختانه هم‌اکنون پنج سازمان حاکمیتی کشور که صاحب کلان داده بازارش هستند، در راستای به اشتراک‌گذاری و آزادسازی داده‌های غیرحاکمیتی خود به یک گفت‌وگو مشترک رسیده‌اند. رئیس سازمان فضایی ایران در بخش دیگری از سخنان خود افزود: با آزادسازی این داده‌ها و یکپارچه‌سازی آن‌ها، بخش خصوصی می‌تواند با ایجاد یک شبکه فراگیر از مشتریان، ارتباط بین داده و نیاز را برقرار کرده و از طریق ارائه سرویس‌های نوآورانه خلق ثروت کند.

## کتاب‌برندها

### گزارش مالی آمازون؛ رگور دشنکی در سود



آمازون گزارش مالی خود را از سه‌ماهه دوم سال ۲۰۱۸ منتشر کرد و خبر از کسب سودی فراتر از پیش‌بینی تحلیلگران وال‌استریت داد که بخش عمده‌ای از آن مدیون درآمد عملیات‌های آمریکای شمالی، تجارت شدیداً سودده پردازش ابری و رشد چشمگیر واحد تبلیغات است. آمازون در گزارش خود خبر از درآمد ۵۰۷٫۵ دلار به ازای هر سهم داده که تا دو برابر از پیش‌بینی ۲۵۰٫۵ دلار و تحلیلگران فضایی بیشتر است. این درآمد به معنای ۲٫۵ میلیارد دلاری طی سه ماهه اخیر است که بیشترین میزان سود در تاریخ آمازون به‌شمار رفته و تا ۱۲۰۰ درصد از همین برهه زمانی طی سال ۲۰۱۷ بیشتر است، برهه‌هایی که آمازون در آن تنها ۱۹۷ میلیون دلار سود کرده بود. این سومین سه‌ماهه پی‌درپی است که آمازون به سود بالاتر از یک‌میلیارد دلار رسیده و نخستین باری است که این رقم از مرز دو میلیارد دلار عبور کرده. تجارت تبلیغات آمازون که با سرعت بسیار زیادی در حال رشد است، تأثیر شایانی در کسب این سود داشته و به تنهایی، درآمدی دو میلیارد دلاری روانه جیب آمازون کرده است. به‌رغم سوددهی عجیب و غریب، آمازون از نظر درآمد نتوانست انتظارها را برآورده کند و به جای رقم پیش‌بینی شده ۵۳٫۴۱ میلیارد دلار، به درآمد ۵۲٫۹ میلیارد دلاری دست یافت. با این همه سرویس‌های وب آمازون با سرعتی سرسام‌آور رشد می‌کند و به درآمد شش میلیارد دلاری، در قیاس با درآمد ۴٫۱ میلیارد دلاری سه‌ماهه دوم سال پیش رسیده است که نرخ رشد ۵۲٫۵ درصدی را به نمایش می‌گذارد.

## دانشنتی‌های کارآفرینی

### ویژگی‌های مهم برای «مدیر ارتباط با سرمایه‌گذاران»

#### دکتر محیا کربلایی

#### تحلیلگر اقتصادی و کسب‌وکار

جذب سرمایه‌گذار و ارتباط با آنان در کشورهای پیشرفته هر روز اهمیت بیشتری می‌یابد. در یک تحقیق انجام‌شده از سوی دانشگاه لایپزیک آلمان، نقش ارتباط با سرمایه‌گذاران در شرکت‌های بورسی آلمانی بررسی شده است. در این بررسی که در زمینه‌های مصاحبه با ۸۰ شرکت و فعال بازار سرمایه آلمان به دست آمده است، تمامی مدیران به این امر اذعان کرده‌اند که وجود واحد «ارتباط با سرمایه‌گذاران» در شرکت‌ها ضروری است؛ همان‌طور که در یک شرکت، به‌خصوص یک مجموعه بزرگ، نمی‌توان واحد مالی یا بازاریابی را نادیده گرفت، امروز بسیاری از شرکت‌ها به‌همان اندازه به واحد ارتباط با سرمایه‌گذاران نیز اهمیت می‌دهند. این اهمیت باعث شده است تا حرفه‌های جدید در کشورهای پیشرفته به‌وجود بیایند چنانچه اشاره کردیم (ارتباط با سرمایه‌گذاران خود به‌صورتی بدل شده است و انجمن‌ها و کانون‌های مختلفی در گوشه و کنار دنیا در میان فعالان و متخصصان آن شکل گرفته‌اند. اما برای شرکت‌هایی که هنوز چنین واحدی را به‌طور تخصصی در سازمان خود شکل نداده‌اند، یکی از اولین سوالاتی که پیش رویشان قرار می‌گیرد این است که وظایف بخش ارتباط با سرمایه‌گذاران چیست؟ در مقالات پیشین اشاره کردیم که لزوم ایجاد واحدی مجزا مخصوص ارتباط با سرمایه‌گذاران از آنجا شروع شد که سایر واحدها نظیر مالی یا ارتباطات عمومی، هیچ‌کدام مجموعه مهارت‌های لازم برای ایجاد کالایی میان شرکت و سرمایه‌گذاران را نداشتند. اگر امروز یک مدیرعامل بخواهد چنین واحدی را در شرکت ایجاد کند، باید از این مهم‌ترین‌ها آگاهی داشته باشد؛ چه وظایفی را می‌تواند به واحد ارتباط با سرمایه‌گذاران محول کند و چه انتظارهایی را نباید از آنان داشته باشد؛ برخی تحلیلگران معتقدند، روابط با سرمایه‌گذاران، از آنجا که با بخش‌های متعددی در شرکت مرتبط است، پیچیده‌تر از سایر بخش‌هاست؛ اما با نظر سنجی‌هایی که از مدیران عامل، مدیران مالی و مدیران ارتباط با سرمایه‌گذاری‌ها صورت گرفته است، می‌توان این وظایف را به دسته‌بندی‌های مشخصی تقسیم کرد. بررسی‌های دانشگاه لایپزیک و انجمن ارتباط با سرمایه‌گذاران آلمان، این وظایف را در برهه شرکت‌هایی که به‌طور خاص بر بازار سرمایه تمرکز دارند، به پنج دسته کلی تقسیم می‌کند. به بیان دیگر، آن‌ها این پنج بخش را در مجموعه وظایف واحداً ارتباط با سرمایه‌گذاران می‌گنجانند؛ هرچند باید در نظر داشت که بسته به فعالیت، اندازه و اهداف شرکت این وظایف می‌توانند تغییر کنند. بنابر نتایج این بررسی‌ها، واحدها ارتباط با سرمایه‌گذاران مسئول تبیین و تعیین دستورالعمل‌ها و سیاست‌گذاری برای «ارتباطات» در شرکت است.



## تجدید آگهی مناقصه عمومی

### نوبت اول

**شهرداری زرین شهر به استناد بودجه عمرانی مصوب سال ۱۳۹۷ خود در نظر دارد نسبت به اجرای عملیات پیاده‌روسازی خیابان‌های سطح شهر زرین شهر با اعتبار اولیه ۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال از محل اعتبارات شهرداری از طریق مناقصه عمومی اقدام نماید لذا از متقاضیان واجد شرایط دعوت بعمل می‌آید جهت دریافت اسناد مناقصه و کسب اطلاعات بیشتر از تاریخ انتشار تا پایان وقت اداری ۱۳/۵/۳۰ به شهرداری زرین شهر مراجعه نمایند.**

### میثم محمدی – شهردار زرین شهر

## آگهی دعوت به مجمع عمومی عادی سالیانه

**در شرکت خدماتی شهرک صنعتی سه‌راهی مبارکه سهامی خاص به شماره ثبت ۱۷۶۰ و شناسه ملی ۱۴۰۰۳۸۹۲۴۸۹ (نوبت دوم) با توجه به اینکه جلسه نوبت اول مجمع پس از دعوت انجام شده به حدنصاب نرسید لذا بدینوسیله به آگاهی کلیه سهامداران می‌رساند جلسه مجمع عمومی عادی سالیانه در روز دوشنبه ۲۹/۵/۹۷ ساعت ۱۶:۰۰ در محل سالن رستوران صدری واقع در شهرک صنعتی سه راهی مبارکه، خیابان اول، نشی خیابان نهم بزرگ‌رزمی گردد. لذا بر اساس مفاد آگهی‌های مالکیت و اداره امور شهرک‌های صنعتی مصوب ۱۳۸۷ و ماده ۱۳ فصل سوم اساسنامه، از کلیه سهامداران (واحدهای مستقر در شهرک صنعتی سه‌راهی مبارکه) که دارای قرارداد با شرکت شهرک‌های صنعتی استان اصفهان هستند دعوت می‌گردد در جلسه حضور به هم رسانند.**

### دستور جلسه: ۱- استماع گزارش هیئت مدیره

- ۲- استماع گزارش بازرسی
- ۳- تصویب حساب‌ها و تراز مالی منتهی به ۹۶/۱۲/۲۹
- ۴- تعیین روزنامه کثیرالانتشار ۵- انتخاب بازرسان
- ۶- هر آنچه در صلاحیت مجمع عادی سالیانه می‌باشد.

### هیئت مدیره شهرک خدماتی شهرک صنعتی سه‌راهی مبارکه

## خبر

### سراب اشتغال در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی

لایحه افزایش هشت منطقه آزاد تجاری - صنعتی و سیزده منطقه ویژه اقتصادی هفته گذشته در کمیسیون اقتصادی مجلس به تصویب رسید که علاوه بر موجی از انتقادات در حوزه ناکارآمدی این مناطق در توسعه اقتصادی کشور، مخالفت فعالان صنفی کارگری را نیز در پی داشت. یکی از مهم‌ترین عوامل مخالفت نمایندگان صنفی کارگری با افزایش تعداد این مناطق، دوگانگی و تبعیض بین کارگران شاغل در مناطق آزاد با کارگران شاغل در سرزمین اصلی است؛ به این دلیل که کارگران شاغل در مناطق آزاد از شمول قانون کار کشور خارج هستند و تحت پوشش مقررات جداگانه‌ای تحت‌عنوان «مقررات اشتغال نیروی انسانی در مناطق آزاد» فعالیت می‌کنند. هرچند، پیش از طرح موضوع افزایش تعداد مناطق آزاد تجاری و ویژه اقتصادی، فعالیت کارگران شاغل در این مناطق تحت پوشش یک مقررات جدا و محرومیت از قانون کار همواره مورد انتقاد نمایندگان صنفی کارگری بود، اما گسترش این مناطق به تکرانی فعالان کارگری و افزایش محرومیت جمعیت نیروی کار از شمول قانون کار دامن زده است. در همین زمینه علی‌حدایی، عضو هیئت‌مدیره کانون عالی شوراهای اسلامی کار کشور در گفت‌وگو با خبرنگار مهر، با انتقاد از مصوبه اخیر کمیسیون اقتصادی مجلس در خصوص لایحه افزایش تعداد مناطق آزاد تجاری و مناطق ویژه اقتصادی گفت: بارها به تهدید نیروی کار در این مناطق اشاره کردیم؛ اما متأسفانه ظاهراً گوش شنوایی وجود ندارد. نماینده کارگران در شورای عالی کار، بسا بیان اینکه گسترش مناطق «آزاد تجاری-صنعتی» و مناطق «ویژه اقتصادی» تهدیدی برای اقتصاد، تولید و کارگران شاغل در این مناطق است، افزود: در عمل یکی از اهداف تأسیس این مناطق رونق اشتغال و توسعه صادرات بوده؛ اما به‌غیر از مناطق آزاد نفت‌کش، عملاً سایر مناطق آزاد تجاری و ویژه اقتصادی به میزبانی قاچاق کالا و واردات بی‌رویه تبدیل شده‌اند و هیچ رونقی برای اقتصاد ملی ایجاد نکرده‌اند. وی ادامه داد:

با توجه به انحراف از عملکرد این مناطق، متشوق این مناطق صرفاً انگیزه‌ای برای برخی افراد شده که به بهانه تأسیس مناطق آزاد، معافیت‌هایی را حتی به قیمت تهدید نیروی کار دریافت کنند. خدایی با اشاره به اینکه اساس توسعه مناطق آزاد و ویژه با هدف رونق اقتصادی و تولید در «مناطق مرزی کشور» مورد توجه قرار گرفت، گفت: اما مشاهده می‌کنیم پیشنهادهای تأسیس مناطق آزاد عملاً به «قلب سرزمین اصلی» رسوخ کرده که تهدید جدی برای نیروی کار شاغل در این مناطق خواهد بود. رئیس هیئت‌مدیره شوراهای اسلامی کار تهران، با تأکید بر اینکه کارگران این مناطق مشمول «مقررات اشتغال نیروی انسانی، بیمه و تأمین اجتماعی در مناطق آزاد تجاری-صنعتی» هستند، گفت: متأسفانه به دلیل اینکه کارگران شاغل در مناطق آزاد و ویژه از شمول قانون کار خارج هستند، توسعه این مناطق سایر کارگران را نیز از شمول این قانون خارج می‌کند و به همین دلیل نمایندگان کارگری قطعاً با توسعه این مناطق مخالف هستند.

در شبکه‌های اجتماعی همراه ما باشید  
telegram.me/naslfarda  
www.instagram.com/zendegisalemag



## آگهی مزایده فروش زمین کارگاهی (چاپ اول)

شهرداری ناین به استناد مصوبه شماره ۲۵۹/۵/۷ مورخ ۷/۵/۹۷ شورای محترم اسلامی شهر ناین در نظر دارد تعداد ۴ قطعه زمین با کاربری کارگاهی واقع در بلوار آیت‌الله خامنه‌ای قطب کارگاهی را با قیمت پایه کارشناسی و با مشخصات جدول و پلان تفکیکی و کروکی محل که به پیوست می‌باشد از طریق مزایده عمومی به فروش برساند. لذا متقاضیان محترم می‌توانند تا پایان وقت اداری روز سه‌شنبه مورخ ۲۰/۵/۹۷ با تکمیل اسناد مزایده و مدارک مورد نیاز به انضمام یک فقره فیش وار بزی نقدی به حساب ۰۵۸۰۵۶۳۷۵۰۰۵ شهرداری نزد بانک ملی ناین به عنوان سپرده شرکت در مزایده وارد دو پاکت جداگانه سپرده‌ساخت و مهر شده (در پاکت الف فیش وار بزی نقدی سپرده‌ور و پاکت ب برگ پیشنهاد قیمت، توضیحی شناسنامه، کارت ملی و دیگر اسناد مزایده) به دفتر حراست شهرداری ناین تحویل و رسید دریافت دارند.

### شرایط مزایده:

- ۱- متقاضی موظف است ظرف مدت هفت روز از تاریخ بازگشایی پاکت پیشنهادی قیمت به امور مالی شهرداری مراجعه و از نتیجه مزایده مطلع و در صورت برنده شدن ظرف مدت هفت روز نسبت به وار بزی به‌همراه زمین اقدام نماید. عدم وار بزی در مهلت تعیین شده انصراف در خرید تلقی شده و در این صورت سپرده تودبعی متقاضی به نفع شهرداری ضبط و متقاضی هیچگونه ادعایی نخواهد داشت.
- ۲- کلیه هزینه‌های نقل و انتقال سند و چاپ آگهی در روزنامه و سایر هزینه‌های مرتبط با موضوع بر عهده برنده مزایده می‌باشد و کمیسیون در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات مختار است.
- ۳- قیمت پیشنهادی با سستی به عدد و حروف نوشته شود و در صورت مبهم بودن مبلغ پیشنهادی، ناخوانا و مخدوش بودن به درخواست متقاضی ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- ۴- متقاضیان خرید در صورت تمایل به منظور کسب اطلاعات بیشتر از وضعیت زمین می‌توانند به امور عمرانی و شهرداری شهرداری مراجعه نمایند.
- ۵- رعایت منع مداخله وزراء و نمایندگان مجلس و کارمندان دولت و شهرداری‌ها در معاملات دولتی و شهرداری‌ها مصوب دی ماه ۱۳۷۷
- ۶- پیشنهاد دهنده باید تمام اسناد مزایده را بدون تغییر، حذف و یا قرار دادن شرط، امضا نموده و به مزایده‌گزار تسلیم نماید.
- ۷- متقاضیان با سستی کبی شناسنامه و کارت ملی خود را ضمیمه درخواست در پاکت (ب) از این‌جا نمایند و همچنین اشخاص حقوقی باید کپی آگهی‌های تأسیس و آخرین تغییرات در مورد دارندگان امضا مجاز پیشنهاد دهنده برای اسناد مالی و تعهدآور و گواهی کد اقتصادی نیز ضمیمه نمایند.
- ۸- سپرده نقرات دوم و سوم شرکت کنندگان در مزایده تا تنظیم قرارداد و واگذاری یا برنده مسترد نخواهد شد.
- ۹- پاکت‌های پیشنهادی قیمت داده شده راس ساعت ۱۵:۴۰ روز سه‌شنبه مورخ ۲۰/۵/۹۷ در محل شهرداری ناین با حضور اعضای کمیسیون معاملات باز خواهد شد و حضور متقاضی در جلسه آزاد می‌باشد.

### اردشیر عسگری سوادجانی – شهردار ناین