

ماهنامه انجمن بازرگانی

ایران و کانادا

شماره شانزدهم - آوریل ۲۰۲۲

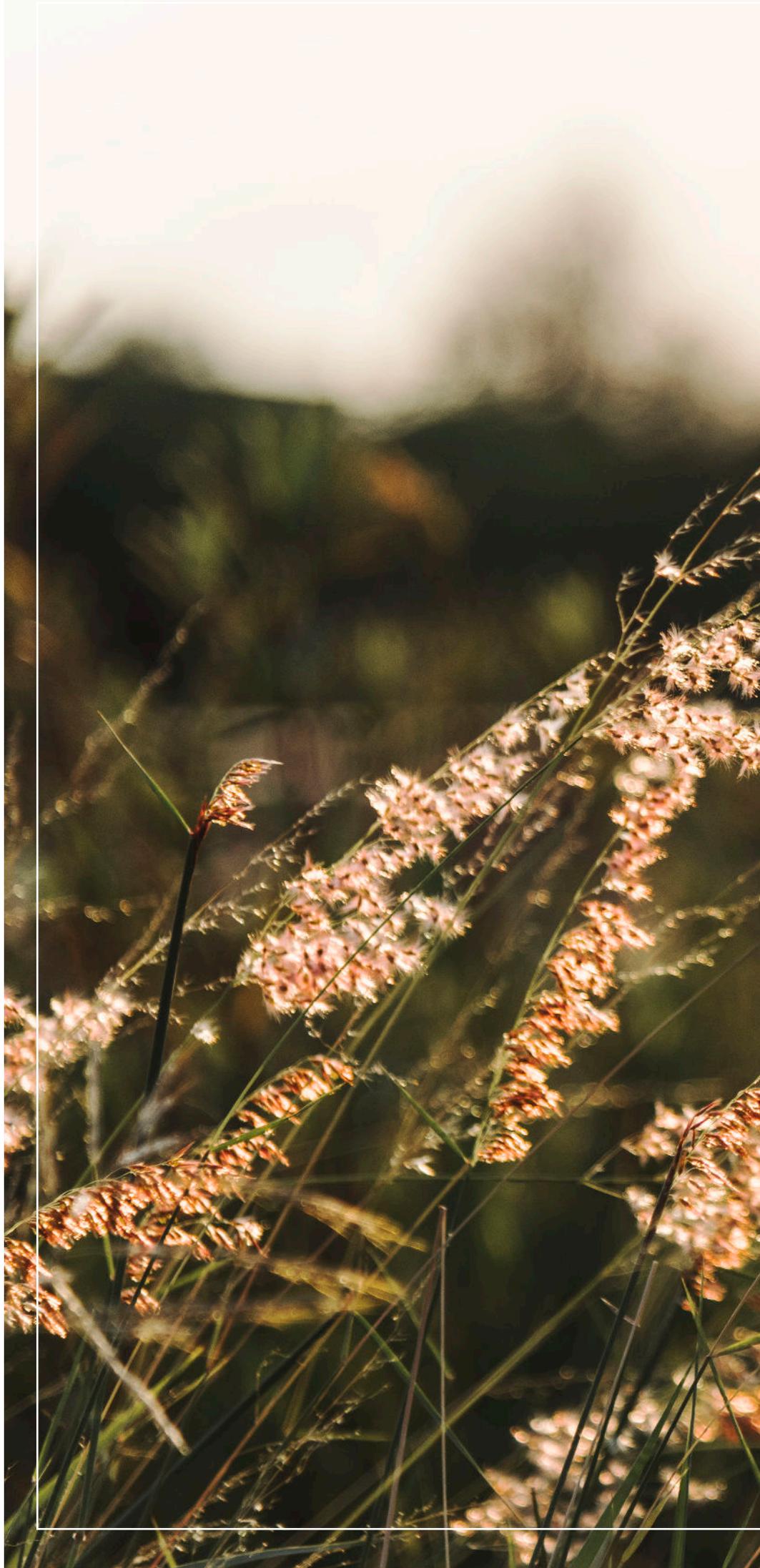
تورم‌های بالا در راه است؟

تفاهم نامه مشترک انجمن مدیریت
کسب و کار ایران و انجمن بازرگانی ایران
و کانادا.

دومین مجمع عالی سخنرانان،
مشاوران و کارآفرینان ایران با زحمات
دوست بسیار خوبمان دکتر دیبا و
تیمش برگزار شد

راهنمای گام به گام نحوه ایجاد یک پلن
بیزینسی خوب برای کسب و کار خود

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
April 2022, Number of sixteen
ISSN 2564-1069



امکان تامین منابع مالی برای حمایت از کسب و کارها

اگر فکر می کنید نیاز
به منابع مالی برای
کسب و کار خود دارید
با انجمن بازرگانی ایران و
کانادا در ارتباط باشید

توجه: این طرح ویژه اعضای
انجمن است، چنانچه شما عضو
انجمن نیستید می توانید با
تکمیل فرم عضویت در تارنمای
CanadaIran.ca جزو شبکه اعضای
انجمن بازرگانی ایران و کانادا شوید.

شبکه انجمن این امکان را دارد که با تهیه طرح تجاری
مشخص و برنامه ریزی شما را به اهداف خود برساند

استفاده از طرح های شتاب دهنده
وام های کم بهره

مشاوره جهت:
طراحی استراتژی افزایش درآمد
استفاده از کمک های دولتی

WWW.CANADAIRAN.INFO

شبکه اختصاصی اعضای محترم انجمن بازرگانی
ایران و کانادا تحت محیط وب راه اندازی شده است

اگر شما هم عضو انجمن هستید و هنوز
ایمیلی دریافت نکرده اید، اطلاع دهید



فهرست مطالب

- سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا..... ۴
- نگاهی به شبکه اختصاصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا..... ۷
- تفاهم نامه مشترک انجمن مدیریت کسب و کار ایران و انجمن بازرگانی
ایران و کانادا..... ۸
- دومین مجمع عالی سخنرانان، مشاوران و کارآفرینان ایران با زحمات
دوست بسیار خوبمان دکتر دیبا و تیمش برگزار شد..... ۱۱
- هر آنچه که باید در خصوص فصل ثبت مالیات ۲۰۲۲ بدانید..... ۱۳
- چگونه یک مصرف کننده زیرک باشید: توصیه کارشناسان
به کانادایی هادر جهت کمک به کاهش تورم..... ۲۱
- یک پروفیسور کانادایی هشدار می دهد که ممکن است ایالات متحده تا
سال ۲۰۳۰ تحت سلطه دیکتاتوری از جناح راست قرار گیرد..... ۲۵
- گروهی از شرکت های بزرگ تحت سرپرستی مدیرعاملان پردرآمد، از مزایای
دولتی مربوط به کووید-۱۹ استفاده کرده اند..... ۲۸
- بنابر گزارش آژانس **StatsCan**، ونکوور، تورنتو و اد مونتون بالاترین نرخ
حفظ اقامت مهاجران را به خود اختصاص داده اند..... ۳۳
- فرصت هادر خانه شمارامی زنند: چگونه تصمیم بگیریم که باید به آنها
جواب مثبت بدهیم یا منفی؟..... ۳۷
- راهنمای گام به گام نحوه ایجاد یک پلن بیزینسی خوب برای کسب و کار
خود..... ۴۳

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
April 2022, Number of sixteen

To contact the editors:
contact@canirn.com

Publisher: Canada Iran Business
Association
www.Canadalran.ca
4388 Saint Denis St Suite 200
100#
Montreal, QC Canada H2J 2L1

Published language: Persian
Signatures is published Monthly,
online

ISSN 2564-1069





تورم‌های بالا در راه است؟

این روزها آتش جنگ دنیا را فرا گرفته است، جنگی که شاید به شکل کلاسیک آن را بتوان در خبرها دید اما شکل واقعی آن آتش زیر خاکستری است که وضعیت را در زمان پس از جنگ تغییر می‌دهد.

اگر نوع کلاسیک را بتوان به توپ، تانک و موشک تعبیر کرد، نوع پیشرفته آن اقتصاد است. مردم دنیا به وجود آورده اند.

جنگ روسیه و اوکراین، اگرچه بسیاری از بازارهای مالی را متاثر کرده، اما بیشتر از همه چیز بازارهای غذایی را در دنیا تحت تاثیر خود قرار داده است. نگاه نگران سرمایه‌گذاران و خریداران به تصمیماتی است که این روزها بیشتر از هر چیز دیگر، حول محور جنگ می‌چرخند و برنامه ریزی بسیاری از کشورها را تحت تاثیر قرار می‌دهد.

در این میان اگرچه بسیاری از کشورها همچنان دغدغه مند از آثار و تبعات و حتی ماندگاری و بروز و ظهور سویه های جدید کرونا، در بازارهای جهانی رفتار محتاطانه ای دارند، اکنون نگران تبعات جنگ دو کشور بزرگ تامین کننده غذا در دنیا هم هستند



بازار فراهم می کند.

سوی دیگر ماجرا، تحریم هایی است که غرب بر علیه روسیه در حال اعمال دارد و احتمالاً قرار است که تا حدود زیادی این کشور را نسبت به گذشته در تعاملات تجاری منزوی تر کند، به همین دلیل است که فرصت جدیدی هم در اختیار ایران قرار گرفته تا بتواند از این فضا به نفع خود بهره برداری نماید.

اما ماجرا فقط به مواد غذایی و غلات ختم نمی شود، آتش جنگ به بازار کامودیتی ها نیز سرایت کرده است.

به این ترتیب، احتمال طولانی شدن این جنگ، تمام گمانه زنی های پیشین در خصوص روند بازارهای کالایی سال ۲۰۲۲ را نادرست کرد و به رکوردشکنی قیمتی در بخش قابل توجهی از کالاهای پایه، شامل محصولات گروه انرژی، فلزات گرانبها، فلزات صنعتی و محصولات غذایی در روزهای ابتدایی ماه مارس منجر شد. بروز این جنگ با احتمال بروز اختلال در عرضه، صعود نرخ انرژی، کاهش موجودی انواع کامودیتی ها، تورم جهانی ناشی از این جنگ و... سیگنالی در جهت رشد نرخ کامودیتی ها بود. در این گزارش آمده است، این جنگ

پتانسیل آن را دارد که عرضه قابل اعتماد را به سمت آمریکای شمالی متمایل کند. مایک مک گلون، تحلیلگر بلومبرگ در این گزارش تاکید دارد که اگر بهای نفت و گاز در بحبوحه افزایش تنش ژئوپلیتیکی به اوج گیری قیمتی خود ادامه دهد، می تواند کاتالیزوری

برای رکوردشکنی قیمتی در

بازار سایر کامودیتی ها

باشد. مک گلون

بر این باور

است



که این درگیری می تواند تاثیر منحصربه فردی بر بازارهای کالایی داشته باشد. بحران سال ۲۰۰۸ به رکوردشکنی تاریخی نفت در بازارهای جهانی منجر شد، به نحوی که در روزهای ابتدایی ژوئن ۲۰۰۸ بهای هر بشکه نفت خام به ۱۴۵ دلار در هر بشکه رسید. این اوج گیری قیمتی در بخش انرژی زمینه صعود نرخ سایر کامودیتی ها را فراهم کرد. در آن برهه زمانی بازارهای کالایی تنها با سیگنال رشد نرخ انرژی روبه رو بودند؛ اما در شرایط کنونی علاوه بر این سیگنال، بازارهای کالایی

بلومبرگ در خصوص روند بازارهای کالایی با حمله روسیه به اوکراین گزارشی تحلیلی ارائه کرد که در آن پیش بینی می کند این جنگ می تواند نظم جهانی جدیدی برای بازارهای کالایی رقم بزند.



سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا

هزینه‌های تولید در ایالات متحده آمریکا است و حفظ این قیمت‌ها سود تولیدکنندگان را مهیا می‌کند.

رویترز به نقل از وینو یائو، تحلیلگر ING، گفت: درگیری روسیه و اوکراین شعله‌های بازار فلزات اساسی را شعله‌ور کرده است. نرخ انرژی در اروپا با رکوردشکنی مکرر قیمتی روبه‌روست و این موضوع کاتالیزوری برای رالی صعود فلزات خواهد بود.

با احتمال اختلال در عرضه نیز روبه‌رو هستند، این در حالی است که با شیوع کرونا ظرف ۲ سال اخیر تورم بالای جهانی نیز مزید بر علت شده و مجموع این عوامل شرایط ویژه‌ای را برای رشد قیمتی کالاهای پایه در بازارهای جهانی فراهم کرده است. در گزارش بلومبرگ، حفظ قیمت‌ها در سطوح فعلی موهبتی برای تولیدکنندگان حوزه انرژی و کشاورزی خواهد بود؛ در حال حاضر، قیمت نفت خام و بیشتر غلات بسیار بالاتر از



الوقوع تورم بالای مزمین دهه ۱۹۷۰ هشدار داده‌اند. اما تحولات سال ۲۰۲۲ می‌تواند این نگرانی‌ها را از بین ببرد؛ هر چند تا آن زمان بانک‌های مرکزی به شدت نگران افزایش تورم خواهند بود.

در کانادا نیز بانک مرکزی در تلاش برای کمک به مبارزه با تورمی که از سال ۱۹۹۱ تاکنون بی‌سابقه بوده. نرخ کلیدی خود را یک چهارم واحد درصد افزایش داد و به نیم درصد رساند. پیش‌بینی می‌شود افزایش این نرخ،

فلز روی نیز از آتش جنگ در اروپای شرقی شعله گرفت و بهای آن به بیشترین نرخ پس از سال ۲۰۰۶ رسید، به‌نوعی که هر تن روی در فروش تحویل فیزیکی و فوری بورس فلزات لندن با قیمت ۴ هزار دلار به ازای هر تن مورد معامله قرار گرفت.

به گزارش اکونومیست تورم در آمریکا و کانادا به بالای ۵ درصد و در بریتانیا به بیش از ۳ درصد رسیده و در بسیاری از بازارهای نوظهور ارقام بسیار بیش از اینهاست. تا جایی که برخی از اقتصاددانان نسبت به بازگشت قریب

اقتصاد را به جای ممنوعیت افزایش قیمت و دستمزدها پیشنهاد می‌کنند. اما ساده لوحانه است که اگر فکر کنیم با دخالت در قیمت‌ها در سطح خرد و بازارها بتوان تورم را کنترل کرد.

شاید دور از ذهن به نظر برسد که فکر کنیم سیاستمداران سیاست‌هایی را احیا کنند که تا این حد کاملاً بی اعتبار شده بودند. اما در نظر بگیرید که یکی دیگر از اقدامات عجیب مبارزه با تورم آمریکا در دهه ۱۹۷۰، تحت ریاست جمهوری جerald فورد، «اجرای شدید قوانین ضد تراست» بود. در آن زمان، مانند اکنون، اشتیاق دولت برای مقصر دانستن کسب‌وکارها باعث اجرای چنین ایده‌هایی شده بود.

تنها خبر خوب در این میان می‌تواند این باشد که منتظر افزایش پلکانی نرخ بهره توسط بانک مرکزی باشیم.

با مهر
محمد وحیدی‌راد

بانک‌های بزرگ کانادا را وادار کند تا نرخ‌های وام اولیه خود را افزایش دهند، اقدامی که هزینه وام‌هایی مانند وام‌های مسکن با نرخ متغیر را که به معیار مرتبط است.

تجربه چنین شرایطی در آمریکا به زمان ریاست جمهوری ریچارد نیکسون باز می‌گردد. نیکسون در سال ۱۹۷۱ از افزایش قیمت و دستمزدها جلوگیری کرد. اجرای این سیاست منجر به دستکاری در اقتصاد شد و به رشد اقتصاد آسیب رساند. در حالی که در بهترین حالت اجرای چنین سیاستی تنها افزایش قیمت‌ها را به تاخیر انداخت. امروز نیز حامیان این رویکرد، مداخله سریع در



نگاهی به شبکه اختصاصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا



همانطوریکه مطلع هستید تارنمای اصلی انجمن به آدرس CanadaIran.ca می‌باشد. با هدف توسعه ارتباطات حرفه‌ای میان اعضای محترم و شکل‌گیری کمیسیون‌های تخصصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا، پایگاه خصوصی شبکه ارتباطی میان اعضای خود را ایجاد نمود.

اگر شما عضو انجمن هستید و هنوز پروفایل خود را در شبکه اعضای انجمن تکمیل نکرده‌اید، با مراجعه به تارنمای CanadaIran.info و هماهنگی با دفتر تهران می‌توانید نسبت به تکمیل پروفایل خود اقدام نمایید.

تفاهم نامه مشترک انجمن مدیریت کسب و کار ایران و انجمن بازرگانی ایران و کانادا

در آخرین روز دوشنبه سال ۱۴۰۰ شمسی مقارن با ۱۴ مارس ۲۰۲۲ جلسه ای با هیات مدیره انجمن مدیریت کسب و کار ایران در مکان جدید دفتر این انجمن برگزار شد.

در این جلسه تفاهم نامه همکاری مشترک فی مابین انجمن بازرگانی ایران و کانادا با حضور مدیران این دو انجمن به امضای طرفین رسید. این تفاهم نامه با هدف تبادل دانش و برقراری ارتباط های علمی و به اشتراک گذاشتن تجارب علمی یکدیگر بصورت پیوسته /برگزاری همایش ها و کارگاه های آموزشی مشترک بصورت بین المللی و ملی / همکاری در پنج حوزه آموزشی، نشر، تحقیقات

کسب و کار، مشاوره و بازرگانی و همچنین شناسایی و معرفی ظرفیت های تجاری، بازرگانی، بازاریابی و کسب و کار مشترک منعقد شده است.

در مراسم امضا و مبادله تفاهم نامه دکتر محمد هادی عسگری رئیس انجمن مدیریت کسب و کار ایران و اعضای هیات مدیره از جمله خانم مهندس افسر تدین خواه نایب رئیس / دکتر امید اشکانی عضو هیات مدیره / دکتر علیرضا داداشی بازرس اصلی انجمن / دکتر محمد رضا انبیاپی دبیر کل انجمن و اسماعیل غلامی مدیر روابط عمومی انجمن مدیریت کسب و کار ایران و پروفیسور اکبر مانوسی و رضا اسدالهی به نمایندگی از انجمن بازرگانی ایران و کانادا حضور داشتند.





لازم بذکر است آقای اسداللهی با مدیر انجمن دوستی ایران و کانادا جناب آقای ملبوبی و مدیر مرکز آموزش عالی ایکاد ایران و کانادا جناب آقای فقیهی و رئیس شورای هماهنگی دوستی و تجاری کانادا و ایران جناب پروفیسور مانوسی و جناب آقای جهانی که در این جلسه حضور داشتند مذاکراتی جهت همکاری مشترک و متقابل صورت گرفت.



تحويل کالا با بهترین کیفیت در ونکوور ، تورنتو و مونترال از ما

قابلیت نصب برند شما بر روی بسته بندی

دارای کد تایید آمازون و کانادا
(چنانچه در آمازون قصد فروش دارید)



تفاهم نامه مشترک انجمن مدیریت کسب و کار ایران و انجمن بازرگانی ایران و کانادا





دومین مجمع عالی سخنرانان، مشاوران و کارآفرینان ایران با زحمات دوست بسیار خوبمان دکتر دیبا و تیمش برگزار شد

دومین مجمع عالی سخنرانان، مشاوران و کارآفرینان ایران در مرکز همایش‌های بین‌المللی صدا و سیما - تالار خواجه نصیر برگزار گردید در این برنامه انجمن بازرگانی ایران و کانادا بعنوان یکی از حامیان حضور داشت.

یک شرکت تولید کننده پاستیل‌های خوراکی
نیاز به همکار جهت پخش و فروش محصولات
خود در کشور کانادا دارد.

بدون نیاز به سرمایه گذاری صاحب یکی از مشاغل پرسود شوید.
جهت اطلاعات بیشتر با انجمن در ارتباط باشید





هر آنچه که باید در خصوص فصل ثبت مالیات ۲۰۲۲ بدانید

فصل پرداخت و ثبت مالیات فرا رسیده است. و برای برخی از کانادایی‌ها این دوران می‌تواند بسیار گیج‌کننده و استرس‌زا باشد.

کارشناسان مالیاتی می‌توانند این محاسبات را برای شما انجام دهند.

– وی اخیراً در یک مصاحبه مجازی گفته است:
*** همه چیز به درآمد و سایر کسورات و معافیت‌های مالیاتی شما بستگی دارد.**

من همواره به مردم پیشنهاد می‌دهم که از قبل فرم مالیاتی T4 خود را دریافت کرده و آن را برای من ارسال کنند. من به

برای کمک به کاهش استرس مربوط به این دوران، سایت خبری سی‌تی‌وی نیوز با سه کارشناس فعال در حوزه مالیاتی کانادا صحبت کرده تا به شهروندان کانادایی کمک کند که خود را برای این زمان آماده کنند. مهم‌ترین تاریخی که باید به خاطر بسپارید مارس است. این تاریخ آخرین مهلت تعیین شده در این فصل مالیاتی برای اعلام رقم مربوط به طرح پس انداز بازنشستگی ثبت شده خود (RRSP) می‌باشد.

خوزه کابرال، سخنگوی شرکت مالیاتی H&R Block، به سایت خبری سی‌تی‌وی نیوز گفته است که هیچ «قانون طلایی» وجود ندارد که مشخص کند کانادایی‌ها چگونه می‌توانند مبلغ بازپرداخت مالیاتی خود را به حداکثر برسانند. اما اگر از قبل برای تعیین آن اقدام کنید،

اعطای نمایندگی فروش

هر روزه با پیشرفت روز افزون بشر و استفاده کمتر از مواد خوراکی اورگانیک کیفیت زندگی کمتر و اختلالات جنسی بیشتر از گذشته می‌شود.

یک کارخانه با پانزده سال سابقه در تولید انواع قرص‌های ویتامینی و تقویت قوای جنسی در کشور کانادا آماده اعطای نمایندگی فروش محصولات خود در کشورهای حاشیه خلیج فارس و آسیا می‌باشد.

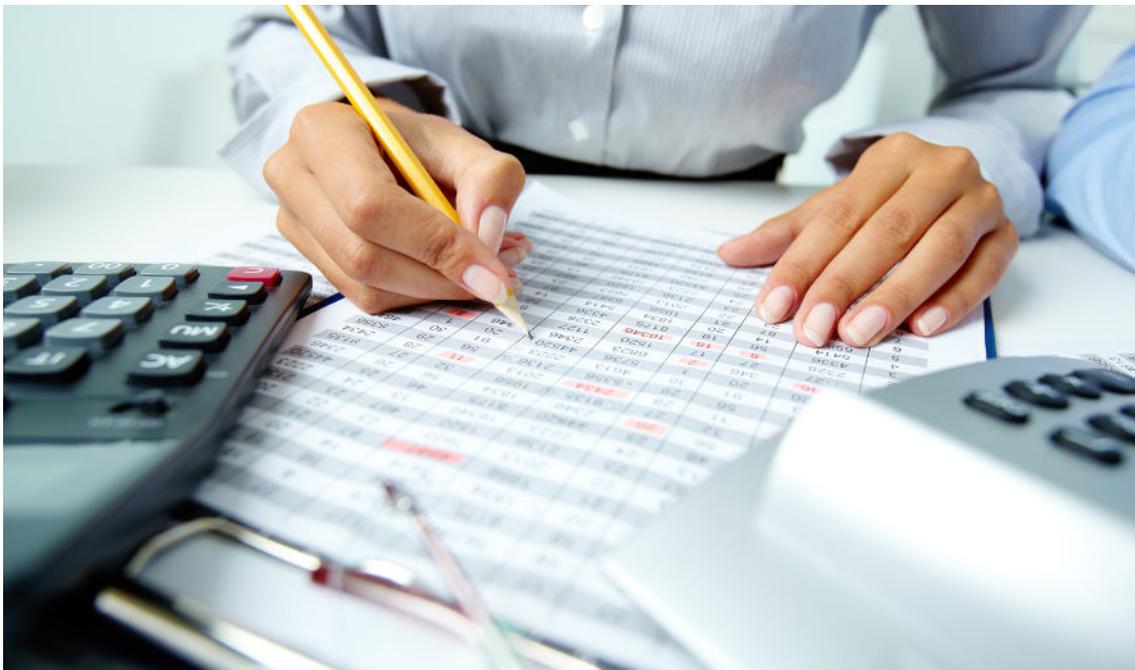
برندی شناخته شده همراه با تاییدیه‌ها و استانداردهای آژانس سلامت کانادا

دارای استانداردهای وزارت بهداشت ایالات متحده آمریکا

جهت اطلاعات بیشتر مربوط به این آگهی با ایمیل

contact@canirn.com در ارتباط باشید.





می فرصت تسویه دارید. *** اقدامات مربوط به کووید ۱۹ و نحوه تأثیر آن‌ها بر مالیات شما**

مایکل اسپینوزا، یکی از مدیران ارشد شرکت فعال در حوزه امور مالی Grant Thornton، می‌گوید که اگر شما جزو کانادایی‌هایی هستید که از مزایای طرح‌های مربوط به بهبود از بیماری، بهبودی استعلاجی یا مزایای مرتبط با قرنطینه کارکنان در کانادا بهره می‌برید. باید آن‌ها را نیز به عنوان درآمد مشمول مالیات سالانه خود درج کنید. بسته به نوع مزایایی که دریافت کرده‌اید، از آژانس درآمد کانادا برگه‌ای دریافت خواهید کرد. فرم‌های T4A یا T4B، که به تشریح مبالغ دریافتی شما می‌پردازد، مشخص می‌سازند که این مبالغ مشمول مالیات بوده و باید گزارش شوند یا خیر.

وسیله آن یک شبیه سازی انجام می‌دهم و سپس با کمک موارد نوشته شده در فرم T4 شما، بهترین گزینه‌های مبالغ پرداختی متناسب با شرایطتان را پیشنهاد می‌کنم تا از این طریق شما بتوانید به بهترین طرح بازپرداخت ممکن دسترسی داشته باشید.»

به طور مرسوم، دومین تاریخ حائز اهمیت ۳۰ آوریل است. آخرین مهلت تشکیل پرونده مالیاتی برای کسانی که بدهی‌های مالیاتی دارند همین تاریخ است. اما از آنجایی که این تاریخ مصادف است با روز یکشنبه، کانادایی‌ها این امکان را خواهند داشت که تا روز کاری بعدی، یعنی ۲ می، پرونده خود را تشکیل دهند.

اگر خوداشتغال هستید، تا ۱۵ ژوئن فرصت دارید که اظهارنامه مالیاتی خود را ثبت کنید. اما اگر بدهی مالیاتی دارید تنها تا ۲

آیا میدانستید اگر شما صاحب یک کسب و کار فعال شوید و از ابتدا ساختار مالی و مالیاتی آن به شکل حرفه‌ای و صحیحی ایجاد شده باشد پس از گذشت حداقل سه سال می‌توانید کسب و کار خود را با قیمت و شرایطی فوق العاده به فروش برسانید و خریدارانی که وقت و زمان کافی برای ایجاد یک کسب و کار حرفه‌ای به ویژه فرنجایزهای اثبات شده را ندارند بعنوان متقاضی خرید کسب و کار شما از این فرصت استفاده می‌کنند. برای درک بهتر کافی است عبارت **Business for sale in Canada** را در موتور جستجوگر گوگل امتحان کنید.

* ثبت شرکت

* قرارداد حقوقی فرنجایز

* تامین نیروی کار حرفه‌ای و ارزان

* نگهداری از کسب و کار شما

* از نخستین مرحله تا انتها

* توسط تیم حرفه‌ای ما با سال‌ها تجربه فعالیت

* شروع قیمت فرنجایزها از پانزده هزار دلار کانادا

* قابلیت دریافت تسهیلات تجاری حداکثر تا سقف یکصد هزار دلار همراه با شش ماه تنفس جهت دریافت مشاوره در این زمینه با ایمیل contact@canirn.com در ارتباط باشید.

علاوه بر این در سال گذشته، نرخ طرح عمومی مزایای ۴۰۰ دلاری دورکاری به ۵۰۰ دلار افزایش یافته است. زیرا در سال گذشته طرح مربوط به ارائه این مزایا از مارس ۲۰۲۰ شروع شده بود، اما مبلغ فعلی برای یک سال کامل در نظر گرفته می‌شود.

اگر در سال ۲۰۲۱ مشغول دورکاری بوده و بیش از ۵۰۰ دلار برای ملزومات دفتر کار خانگی خود هزینه کرده‌اید، می‌توانید از کارفرمای خود بخواهید که فرم T2200 یا T2200s را برای شما پر کند. این فرم‌ها این امکان را برای شما فراهم می‌کند که به شرط داشتن مدارک و فاکتورهای لازم برای اثبات آن، کل مبلغی که برای دفتر کار خانگی خود هزینه کرده‌اید را مطالبه کنید.

کابیرال می‌گوید که در حال حاضر علاوه بر لوازم اداری، کارمندان می‌توانند در صورت نیاز به تجهیزات حفاظتی شخصی (PPE) برای کار، کمک هزینه مربوط به آن‌ها را مطالبه کنند. تجهیزات حفاظتی شخصی (PPE) شامل دستکش، روپوش آزمایشگاهی، محافظ صورت یا ماسک، محافظ چشم، ماسک احیا و وسایلی مانند کلاه یا چکمه می‌شود.

او تصریح می‌کند:

تا زمانی که رسیده‌ها را نزد خود داشته



هزینه‌های کلی یک فرد به این موضوع مربوط می‌شود. در مقابل، کسانی که اجاره بهای ماهانه می‌پردازند، می‌توانند برای کل مبلغ اجاره بهای خود که ممکن است شامل سود وام مسکن صاحبخانه و مالیات بر دارایی صاحبخانه باشد، کسری مالیاتی دریافت کنند. اما تمام این موارد باید با جزئیات در



فرم مالیاتی نوشته شود. آژانس درآمد کانادا (CRA) برای تعیین

باشید، می‌توانید آن‌ها را مطالبه کنید. البته، اگر مطالبه شما صرفاً مربوط به مبلغ تجهیزات حفاظتی شخصی (PPE) است. باید بدانید که این هزینه شامل کسری زیادی نخواهد بود. بنابراین فکر میکنم لازم باشد که مبلغ آن را به هزینه‌های مربوط به اجاره، قبض برق و تلفن و هر نوع لوازمی که برای دورکاری باید تهیه کنید، اضافه کنید.

سانی وایدرومن، مدیر عامل شرکت مشاوران مالیاتی شخصی (Personal Tax Advisors) در تورنتو، می‌گوید که اکثر افرادی که اجاره ماهیانه می‌پردازند، پر کردن فرم را سودمندتر می‌دانند. در حالی که بهتر است کسانی که قسط مربوط به وام مسکن را می‌پردازند، فرم مربوط به این کسری ۵۰۰ دلاری را پر کنند.

او در طی یک مصاحبه تلفنی توضیح می‌دهد هنگامی که یک کارمند حقوق بگیر هستید، مجاز به کسر موارد خاصی از هزینه‌های کلی خود نخواهید بود. مهم‌ترین موردی که شامل کسری مالیاتی نمی‌شود، بهره وام مسکن می‌باشد. و همانطور که می‌دانیم بخش بزرگی از



نماینده گی یا سرمایه پذیری

اگر عضو انجمن هستید
در داخل کانادا و یا ایران هستید...
و به دنبال موقعیت های مناسب برای اخذ
نماینده گی و فعالیت های پرسود تجاری می باشید.
با انجمن از طریق ایمیل در ارتباط باشید و قرار
مشاوره بگذارید.
انجمن بازرگانی ایران و کانادا دارای اعضای
فعال است که آماده اعطای نماینده گی، گسترش
کسب و کار و یا سرمایه گذاری در داخل و یا
خارج کانادا هستند.

کاربردی ترین روش پیشنهادی مرتبط با شرایط شما، یک محاسبه گر ایجاد کرده است.

* سایر مزایا

امسال در زمینه اعتبارات مالیاتی افزایش یافته با موارد گسترده و مبالغ بالایی مواجه نیستیم. اما یکی از این اعتبارهای افزایش یافته مختص معلمین در نظر گرفته شده است. اسپینوزا می گوید که معلمان می توانند تا سقف هزار دلار کمک هزینه های کاری واجد شرایط مطالبه کرده و بازپرداخت ۲۵ درصدی دریافت کنند. این رقم نسبت به سال گذشته ۱۵ درصد افزایش یافته است.

او ادامه می دهد:
اگر هیچ بدهی مالیاتی نداشته باشید، می توانید پول خود را پس بگیرید. اگر واجد شرایط آن هستید، رسیده های خود را نگه داشته و سپس مبالغ خود را مطالبه کنید. کابرال اضافه می کند که بسیاری از مردم اطلاع ندارند که شهروندان کانادایی واجد شرایط درخواست برخی از هزینه های پزشکی خود مانند هزینه های دندانپزشکی هستند.

وی می گوید:
برای دریافت آن، هزینه های شما باید به مقدار مشخص و قابل توجهی رسیده باشد، اما من همیشه به مراجعینم می گویم که ابتدا باید آن ها را بررسی کنیم و سپس بسنجیم که آیا چیزی دستگیر آن ها خواهد شد یا خیر.

* ترندهایی برای تشکیل پرونده موفقیت آمیز

هر سه کارشناس اتفاق نظر دارند که





سازماندهی، رمز پشت سر گذاشتن یک فصل مالیاتی موفقیت آمیز است. این سازماندهی شامل این می‌شود رسیدهای مربوط به هزینه‌ها را در دسترس و محفوظ نگه دارید. اسپینوزا گفت:

من همیشه توصیه می‌کنم که رسیدهای خود را در یک مکان امن و خوب نگهداری کنید. اگر می‌توانید آن‌ها را اسکن کرده و در لپ تاپ خود یا یک هارد اکسترنال ذخیره کنید... برای اطمینان نیز از آن‌ها بک آپ بگیرید، در این صورت اگر آژانس درآمد کانادا (CRA) با شما تماس بگیرد یا به سراغ شما

بیاید، شما آنچه که لازم است تهیه کنید را از پیش

در دسترس خواهید داشت. کابلرال اضافه می‌کند که شاید لازم باشد کسانی که فرم مالیاتی T4 را زودتر از موعد دریافت می‌کنند. قبل از تشکیل پرونده کمی منتظر بمانند، زیرا ممکن است اسناد مهم دیگری نیز هنوز در راه باشد.

او می‌گوید:

موردی که باید از آن اجتناب کنید این است که خیلی زودتر از موعد ثبت نام نکنید. و در خصوص میزان مالیات بر درآمد خود به هیچ وجه اشتباه نکنید چرا که در این صورت مجدداً توسط دولت مورد ارزیابی قرار خواهید گرفت. شاید این ارزیابی مجدد مثبت به نظر برسد اما بیشتر اوقات باعث می‌شود که شما مشمول بدهی مالیاتی شوید.

بهرتر است که کمی صبر کنید. ماه مارس، ایده‌آل‌ترین زمان ممکن برای دریافت این فرم است.

وایدرومن می‌گوید که مردم باید بدانند که اگر در پر کردن اظهارنامه مالیاتی



خودشان را مامور آژانس درآمد کانادا معرفی می کنند. این آژانس هرگز در ایمیل های ارسالی خود مبلغی را به دلار وارد نخواهد کرد، تنها یک اعلان برای شما می فرستد تا حساب کاربری خود را چک کنید.



اگر ایمیلی دریافت کردید که ادعا می کرد از طرف آژانس درآمد

خود دچار اشتباهاتی شوند، با مشکل بزرگی روبرو نخواهند بود و به راحتی می توانند آن را مجدداً تنظیم کنند. او ادامه می دهد:

معمولاً مردم اطلاع ندارند که امکان اصلاح برای آن ها فراهم است. اگر اشتباهی مرتکب شدید، به راحتی می توانید آن را اصلاح کرد. پروسه آن کمی پردردسر است، تلاش کنید که تا جای ممکن اشتباه نداشته باشید، مثل هر چیز دیگری، اصلاح کردن آن سخت تر از تنظیم اولیه آن خواهد بود، اما شما امکان درست کردن آن را خواهید داشت.

وایدومن اضافه می کند که در فصل ثبت مالیات، مراقب کلاهبرداری احتمالی باشید. گاهی پیش آمده که افراد با جعل هویت،

TAX

درخواست گروپاژ

مبدأ: بندر شهید رجائی

مقصد: بندر ونکوور



کانادا CRA است. و در آن موردی همچون

یک رقم کلی یا هر چیز به خصوص دیگری وجود داشت، مطمئن باشید که از طرف آژانس نیست زیرا پیام‌های آن‌ها فقط حاوی این محتوا است که: شما یک اطلاعیه دارید، وارد حساب کاربری خود شده

* برنامه‌های اجتماعی در دسترس برای

کمک‌رسانی

اسپینوزا می‌گوید که علاوه بر شرکت‌های مالیاتی که می‌توانند در خصوص پرونده‌های مالیاتی به افراد کمک کنند. برنامه‌های



کمک‌های رایگان تعیین می‌شود، شما مورد ارزیابی قرار می‌گیرید. و در صورت تأیید می‌توانید به این گروه‌ها مراجعه کرده و با کمک داوطلبان، حسابدارانی همچون خود من یا شخصی که واجد شرایط انجام آن است، به صورت رایگان اظهارنامه مالیاتی خود را پر کنید. این برنامه‌های در نظر گرفته شده واقعاً عالی و کاربردی است، اما فکر می‌کنم که بسیاری از مردم از وجود آن‌ها مطلع نیستند.



اجتماعی وجود دارد که به صورت رایگان به کانادایی‌ها کمک می‌کند تا فرم مالیاتی خود را ثبت کنند.

آژانس درآمد کانادا میزبان گروه‌های ارائه دهنده خدمات مالیاتی رایگانی است که در آن تیمی از داوطلبان می‌توانند بسته به شرایط فردیتان، در ثبت مالیات به شما کمک کنند.

اسپینوزا، که خودش نیز قبلاً در این گروه‌ها به صورت داوطلبانه فعالیت داشته، می‌گوید که آن‌ها بر روی افراد کم‌درآمد و دارای معلولیتی که ممکن است به کمک نیاز داشته باشند، تمرکز می‌کنند.

او تصریح می‌کند:

معمولاً یک آستانه درآمد برای این

چگونه یک مصرف کننده زیرک باشید: توصیه کارشناسان به کانادایی‌ها در جهت کمک به کاهش تورم

از آنجایی که سطوح تورم دچار چنان افزایشی شده که در دهه‌های گذشته بی سابقه بوده است، کارشناسان به کانادایی‌ها توصیه می‌کنند که از طرح‌های مربوط به کوپن‌ها و امتیازات گوناگون استفاده کنند و در صورت امکان، برای کمک به کاهش فشار مالی ناشی از افزایش قیمت‌ها جایگزین‌های مقرون به صرفه‌تر را خریداری کنند.



این رقم بیشترین نرخ افزایش در یک دهه گذشته بوده است. قیمت مسکن نیز در مقایسه با ماه دسامبر سال ۲۰۲۰، رشد ۹,۳ درصدی را تجربه کرده است.

با وجود کاهش ماهانه قیمت‌های موجود در پمپ بنزین‌ها، قیمت بنزین همچنان در ماه دسامبر ۳۳,۳ درصد نسبت به بازه زمانی مشابه در سال گذشته افزایش داشته است.

لورنس بوث، استاد امور مالی در دانشکده مدیریت روتمن دانشگاه تورنتو، به CTVNews.ca گفته

تورم کانادا در پایان سال ۲۰۲۱، با در نظر گرفتن هشدارهای اقتصاددانان مبنی بر اینکه سرعت افزایش قیمت‌ها حتی می‌تواند بیشتر شود، به بالاترین حد خود در ۳۰ سال گذشته رسید.

سازمان آمار کانادا روز چهارشنبه گزارش داد که نرخ تورم سالانه در ماه دسامبر به ۴,۸ درصد رسیده است و ما از سپتامبر سال ۱۹۹۱ هرگز با چنین سرعتی مواجه نبوده‌ایم.

محرك رشد شاخص قیمت مصرف‌کننده مربوط به قیمت‌های مواد غذایی شده و نسبت به سال گذشته ۵,۷ درصد افزایش یافت،

اعطای نمایندگی دعوت به همکاری

تامین فرش ماشینی ابریشم با بهترین کیفیت و نازلترین قیمت در شهرهای ونکوور، تورنتو،
مونتreal کانادا

فروش از شما

به دنبال نمایندگان انحصاری یک برند شناخته شده فرش ماشینی ایرانی در سه شهر کانادا بدون نیاز به سرمایه گذاری همین امروز در یک پروژه سود آور شریک شوید.



او می‌گوید: «وقتی آنها با این افزایش قیمت‌ها مواجه می‌شوند، با توجه به این واقعیت که آنچه آنها می‌خواهند به طور قابل توجهی گران شده است، اقلام دیگری که به احتمال زیاد قبلاً به سراغش نمی‌رفتند را جایگزین موارد مورد نیاز خود خواهند کرد.»

«آنها قیمت مناسب را جایگزین کالاهای مدنظری می‌کنند که آنچنان با افزایش قیمت همراه نبوده‌اند.»

بوث می‌گوید که در خصوص حوزه مسکن هم وضعیت به همین صورت است. مستاجران ممکن است به جای جستجو برای آپارتمان‌های دو خوابه، انتخاب خود را به گزینه یک خوابه تعدیل کنند و دلیل آن چیزی نخواهد بود، جز تفاوت قیمت.

* بازگشت به مبانی بودجه‌بندی

آن آرپور، مدیر آموزشی در شرکت Credit Counselling Society، می‌گوید که افزایش قیمت‌ها بدان معناست که کانادایی‌ها به



است که افزایش هزینه بنزین، اجاره‌بها و خواربار به این معناست که اگر کانادایی‌ها بخواهند مقرون به صرفه‌ترین گزینه را متناسب با بودجه خود پیدا کنند، باید گزینه‌های مختلف را بررسی کرده و از قیمت‌های گوناگون مطلع شوند.

بوث در مصاحبه تلفنی روز پنجشنبه گفته است: «مصرف‌کنندگان به قیمت‌ها واکنش نشان می‌دهند، به محرک‌ها واکنش نشان می‌دهند. بنابراین همه کوپن‌هایی که ممکن است به دستتان برسد را بررسی کرده و یک مصرف‌کننده زیرک باشید.»

بوث گفته است که به احتمال زیاد کسانی که بودجه بسیار محدودی دارند، در حال حاضر تاثیر این تورم را در پمپ بنزین‌ها و فروشگاه‌های مواد غذایی مشاهده کرده‌اند. به همین دلیل، بوث اذعان می‌کند که اگر نرخ دستمزدها متناسب با نرخ تورم بالا نرود، طبیعی است که مصرف‌کنندگان به دنبال جایگزین‌های ارزان‌تر بروند.



کانادایی‌ها مهم است که بفهمند پول آنها خرج چه چیزی می‌شود تا بتوانند بودجه خود را حفظ کنند. او اضافه می‌کند کسانی که از قبل با اثرات تورم مواجه بوده‌اند، نباید برای جبران کمبودهای موجود در هزینه‌های روزانه به کارتهای اعتباری یا وامها اعتماد کنند.



او می‌گوید: «قطعاً شما

دوست نخواهید داشت که برای خرید یک پیتزا به مدت ۲۳ سال متحمل پرداخت هزینه شوید.»

آربرو خاطر نشان کرد که راههای متعددی برای تنوع دادن به سبد غذاییتان وجود دارد. او پیشنهاد می‌کند که از برنامه‌هایی که آگهی‌های منطقه خود را زیر نظر گرفته و بهترین قیمت‌ها را برایتان پیدا می‌کنند استفاده کنید؛ علاوه بر آن برنامه‌های تخفیفی که بخشی از هزینه پرداختی را به صورت پول نقد به شما بازمی‌گردانند را پیگیری کنید.

آربرو می‌گوید برنامه‌های جایزه دار که از طریق جمع آوری امتیاز به شما تخفیفاتی را ارائه

جز تلاش برای خرید گزینه‌های مقرون به صرفه‌تر، باید بیشتر بر روی دسته بندی و سرو سامان دادن هزینه‌های خود تمرکز کنند.

آربرو روز پنجشنبه در یک مصاحبه تلفنی به CTVNews.ca گفته است: «این کار همان بازگشت به اصول اولیه و آگاهی از دخل و خرج خود است، زیرا اگر ندانید که پولتان را واقعاً برای چه چیزی خرج می‌کنید، هرگز متوجه نخواهید بود که تورم چه تاثیراتی می‌تواند داشته باشد.»

آربرو می‌گوید که برای



غذایی مقرون به صرفه تر پیدا کنند، اما مدیریت قیمت در پمپ بنزین‌ها می‌تواند بسیار پیچیده‌تر باشد.

او توضیح می‌دهد: «اگر به ترانزیت دسترسی داشته باشید، این یک گزینه عالی به حساب می‌آید... اما برای برخی از افراد، بسته به جایی که در آن زندگی می‌کنند، این امکان وجود ندارد.»

آربور به کانادایی‌ها پیشنهاد می‌کند که برای کمک به هزینه‌های سوخت، تا جایی که ممکن است و تا زمانی که انجام این کار از دیدگاه حوزه بهداشت عمومی ایمن به نظر می‌رسد، به صورت چند سرنشینی سفر کنند. او همچنین به مصرف‌کنندگان پیشنهاد می‌کند که حواسشان جمع باشد که دارند به کجا می‌روند و چه زمانی را برای آن انتخاب کرده‌اند.

آربور می‌گوید: «دسته بندی کردن کارهایتان و آگاه بودن از علت ترک خانه و کارهایی که باید انجام دهید، برخلاف رفت و آمدهای غیر ضروری، می‌تواند تفاوت چشمگیری ایجاد کند.»

می‌کنند نیز می‌توانند یکی از گزینه‌های پیش رو باشند.

او ادامه می‌دهد: «سعی کنید که صرفاً به خاطر مواجهه با یک پیشنهاد خوب خرید نکنید، بلکه در واقع چیزهایی را بخرید که واقعاً می‌خواهید آنها را استفاده کنید و قرار نیست آنها را دور بیندازید.»

آربور می‌گوید یکی از ایده‌های خوب این است که قبل از رفتن به خرید مواد غذایی، به آنچه که در انبار است سری بزنید و از موجودی خود برای آماده کردن وعده‌های غذایی پیش رو استفاده کنید.

او ادامه می‌دهد: «گاهی اوقات کیسه نخود اضافی که در ابتدای پاندمی کووید خریداری کرده بودیم را فراموش می‌کنیم، بنابراین تهیه لیستی از این اقلام، می‌تواند به یک عادت خوب در برنامه ریزی وعده‌های غذایی و بررسی منابع موجود تبدیل شود.»

* قیمت‌های موجود در پمپ بنزین‌ها

آربور می‌گوید درست است که مصرف‌کنندگان می‌توانند روش‌هایی را برای دسترسی به مواد





یک پروفیسور کانادایی هشدار می‌دهد که ممکن است ایالات متحده تا سال ۲۰۳۰ تحت سلطه دیکتاتوری از جناح راست قرار گیرد

این «فروپاشی دموکراسی
آمریکایی» از خود محافظت
کند.

توماس هومر-دیکسون، مدیر
مؤسسه Cascade در دانشگاه
رویال رودز در بریتیش کلمبیا، در
روزنامه Globe and Mail نوشته است:
«ما نباید احتمالات ممکن را صرفاً به
این دلیل که مضحک یا ترسناک به
نظر می‌رسند نادیده بگیریم.»

در سال ۲۰۱۴، این ایده که «دونالد
ترامپ در آینده رئیس جمهور خواهد
شد»، از نظر قریب به اتفاق افراد پوچ

کارشناس علوم سیاسی کانادایی در واکنش به تهدید ترامپ
در خصوص دموکراسی آمریکا و تأثیر احتمالی آن بر
همسایه‌ی شمالی‌اش هشدار داد.

یک استاد علوم سیاسی کانادایی هشدار می‌دهد که ایالات
متحده ممکن است تا سال ۲۰۳۰ تحت دیکتاتوری جناح
راست قرار گیرد؛ وی از کشورش درخواست کرد تا در برابر

نماینده‌گی یا سرمایه پذیرگی

یک کارخانه تولید کننده مصالح ساختمانی از مواد
ترموپلاستیک آماده اعطای نمایندگی فروش و نصب
fence wall تولیدی خود در شهرهای مختلف کانادا
می‌باشد.

جهت اطلاعات بیشتر مربوط به این آگهی با ایمیل
contact@canirn.com در ارتباط باشید.





خصوص این دروغ که شکست او از جو بایدن در سال ۲۰۲۰ نتیجه تقلب در انتخابات بود. هومر-دیکسون که بیش از چهار دهه پژوهشگر حوزه تعارضات خشونت آمیز بوده است، می‌گوید که کانادا باید به این بحران در حال وقوع توجه کند.

طوفان وحشتناکی از سمت جنوب در راه است و متأسفانه کانادا برای مواجهه با آن آمادگی لازم را ندارد. در طول سال گذشته، ما توجه خود را به موضوعات داخلی، همچون چالش‌های حاصل شده از پاندمی کووید-۱۹، مصالحه و عوامل تسریع کننده تغییرات آب و هوایی، معطوف کرده‌ایم.

«اما در حال حاضر باید بر روی این مسئله مهم و ضروری تمرکز کرده و پیش‌بینی کنیم که در صورت از بین رفتن احتمالی دموکراسی در ایالات متحده، باید چه عملکردی داشته باشیم. ما باید با شناخت کامل اهمیت این خطر تهدیدکننده شروع کنیم. اگر آقای

و احمقانه به نظر می‌رسید. اما امروزه ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که هر چیز پوچ و مضحکی به راحتی تبدیل به واقعیتی وحشتناک و فراگیر می‌شود.

پیام هومر-دیکسون به صراحت بیان شده بود: «تا سال ۲۰۲۵، دموکراسی آمریکایی ممکن است سقوط کند و باعث بی‌ثباتی شدید سیاست داخلی، از جمله خشونت مدنی گسترده شود. تا سال ۲۰۳۰، شاید هم کمی زودتر، این کشور ممکن است توسط یک دیکتاتور وابسته به جناح راست اداره شود.

نویسنده احتمالاتی را مطرح می‌کند که محور اصلی آن‌ها، بازگشت ترامپ به کاخ سفید در سال ۲۰۲۴ می‌باشد، که احتمالاً این اتفاق شامل امتناع مجالس قانونگذاری ایالتی تحت کنترل جمهوری خواهان از پذیرش پیروزی دموکرات‌ها نیز خواهد بود.

او هشدار می‌دهد که ترامپ تنها دو هدف را دنبال خواهد کرد؛ اثبات و انتقام‌گیری در

نماینده جورجیا، حزب جمهوری خواه را به یک فرقه تقریباً فاشیستی تبدیل کرده بودند و این ابزاری عالی برای از بین بردن دموکراسی است.»

مسئله بدتر از آن این است که وی می گوید شاید ترامپ صرفاً یک دست گرمی باشد.»

هومر-دیکسون می گوید: «او با بازگشت به قدرت، همچون گوی تخریب کننده ای خواهد بود که دموکراسی را به نابودی می کشاند، اما این روند منجر به یک آشفتگی سیاسی و اجتماعی خواهد شد.»

با این حال، او از طریق آزار و اذیت و برکناری های هدفمند می تواند گروه های مخالف با جنبش خود را از درون دولت، بوروکرات ها، مقامات و تکنوکرات هایی که بر عملکرد غیرحزبی نهادهای اصلی نظارت دارند و از حاکمیت قانون تبعیت می کنند، حذف کند. «از جنبه مدیریتی، پس از آقای ترامپ صحنه برای حاکمیت فرد شایسته تری آماده می شود تا به هرج و مرج ایجاد شده نظم ببخشد.»

ترامپ مجدداً انتخاب شود، حتی متناسب با سناریوهای خوشبینانه تر، خطرات اقتصادی و سیاسی تهدیدکننده کشور ما بی شمار خواهد بود.»

هومر-دیکسون می گوید که او حتی سناریویی را پیش بینی کرده است که در آن دولت جدید ترامپ، کمابیش با از بین بردن مخالفت های داخلی، سعی بر این داشته باشد که عمداً به همسایه شمالی خود آسیب برساند.

«در سناریوهای به نسبت بدبینانه تر، خطرات تهدیدکننده کشور ما، با توجه به تاثیرات فزاینده و قابل ملاحظه آنها، به راحتی می تواند به ماهیت وجودی آن کشور تبدیل شده و این موضوع ورای تمامی خطرات تهدید کننده در تاریخ فدراسیون ما خواهد بود. به عنوان مثال، اگر پناهندگان سیاسی برجسته و مطرح که از آزار و شکنجه گریخته اند به کشور ما برسند و رژیم ایالات متحده از آنها تقاضای بازگشت کند، ما باید چه رویکردی را دنبال کنیم؟ آیا باید مطابق با خواسته آنها رفتار کنیم؟ او می گوید که «ترامپ و گروهی از مریدان و طرفداران وی مانند تاکر کارلسون از فاکس نیوز] و مارجوری تیلور گرین،



GGC
Global Green Construction

به زودی با محصولات در سراسر آمریکای شمالی خودتان

بازسازی منزلتان را انجام می دهید



گروهی از شرکت‌های بزرگ تحت سرپرستی مدیرعاملان پردرآمد، از مزایای دولتی مربوط به کووید-۱۹ استفاده کرده‌اند

برخی از شرکت‌ها اذعان می‌کنند که این پول به ادامه اشتغال کارکنان آنها کمک کرده است.

هستند را در سال ۲۰۲۰ مورد بررسی قرار داده است. این گزارش نشان می‌دهد که میانگین مبلغ جبران خدمات سالانه آنها در مجموع ۱۰,۹ میلیون دلار بوده و این رقم ۹۵,۰۰۰ دلار بیشتر از میانگین پرداختی‌های آنها در دوران پیش از پاندمی ۲۰۱۹ بوده است.

دیوید مکدونالد، نویسنده این گزارش و اقتصاددان ارشد گروه (CCPA)، اتاق فکری که نابرابری‌ها و بی‌عدالتی‌های اقتصادی را مطالعه می‌کند، می‌گوید: «سال ۲۰۲۰ برای اکثر کانادایی‌ها، به ویژه کسانی که با دستمزدهای پایین‌تر کار می‌کردند سال بسار بدی بود و بسیاری از شهروندان شغل خود را در طی این بازه زمانی از دست داده‌اند، اما با این وجود مدیر عاملان شرایط بدی را تجربه نکردند.» مک دونالد حقوق پایه هر مدیر عامل به

بر اساس یک گزارش جدید، با وجود شروع یک بیماری پاندمی که منجر به اخراج و ایجاد مشکلات مالی برای بسیاری از کارکنان شده است، ۱۰۰ مدیر عامل پردرآمد کانادا در سال ۲۰۲۰ سالی درخشان را پشت سر گذاشته‌اند. گزارش مرکز کانادایی سیاست‌های جایگزین (CCPA)، ۱۰۰ مدیر عامل پردرآمد شرکت‌های مستقر در کانادا که در حوزه تجارت عمومی فعال



امتیاز دریافت کرده‌اند. از نظر مک‌دونالد، یارانه‌های اضافی به برخی از مدیر عاملان کمک کرده تا با رسیدن به دریافتی‌های اضافه پرسود، به اهداف درآمدی خود دسترسی پیدا کنند. این در صورتی است که حتی

اضافه مبلغ جبران خدمات، مانند پاداش‌های نقدی و گزینه‌های مربوط به سهام‌ها را با یکدیگر ترکیب کرده تا مجموع درآمد آنها را محاسبه کند. بر اساس گزارش وی، بیش از یک سوم شرکت‌هایی که توسط مدیر عاملان مذکور هدایت می‌شوند، یارانه حقوق دریافتی اضطراری کانادا در دوران

کووید-19 (CEWS) را به

طور مستقیم یا غیرمستقیم

از طریق شرکت‌های

متمم یا صاحبان

taxation team

سرویس ویژه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

اگر صاحب کسب و کار و یا ایده تجاری هستید در کوتاه‌ترین زمان ممکن و با برنامه تامین منابع مالی و سیستم بازاریابی انجمن توسط نیروهای متخصص کسب و کار خود را رونق دوباره ببخشید.

دارای تیم مالی حرفه‌ای با تخصص **taxation** عضو **CPA**

تیم تخصصی **E-commerce**

تیم حقوقی عضو کانون وکلای کبک و فدرال





برخی از شرکت‌های آنها به دلیل پاندمی از نظر مالی آسیب دیده‌اند.

او می‌گوید: «به احتمال زیاد بسیاری از این شرکت‌ها به این یارانه اضطراری (CEWS) نیاز نداشته‌اند، اما از آنجایی که بحث پول فدرال در میان بوده است، آن‌ها برای آن درخواست داده و این پول را دریافت کرده‌اند. اهداف این طرح با چیزی که اتفاق افتاده کاملاً متفاوت بوده است.»

دولت فدرال طرح یارانه حقوق اضطراری (CEWS) را در مارس ۲۰۲۰ معرفی کرد تا از این طریق به شرکت‌ها کمک کند تا با توجه به اعمال محدودیت‌ها و قرنطینه‌های مربوط به کووید-۱۹، تعدیل نیروی خود را به حداقل برسانند. برای واجد شرایط بودن، شرکت‌ها باید به سادگی آمار افت درآمد خود در طول پاندمی را به نمایش می‌گذاشتند.

بنابر اعلام وب سایت فدرال طرح یارانه حقوق اضطراری (CEWS)، تا تاریخ ۱۹ دسامبر، استان اتاوا رقمی بالغ بر ۹۹،۱۳ میلیارد دلار را تحت این برنامه به واجدین شرایط پرداخت کرده است.

* پاسخ شرکت‌ها

سی‌بی‌سی نیوز برای شنیدن توضیحات و نقطه نظرها با چندین شرکت که مطابق با گزارش مرکز کانادایی سیاست‌های جایگزین (CCPA) این یارانه حقوق اضطراری (CEWS) را دریافت کرده و تحت رهبری یکی از آن ۱۰۰ مدیر عامل بوده‌اند، تماس گرفته است.

بر اساس این گزارش، دیوید کلاین، مدیر عامل شرکت فعال در حوزه شاهدانه Canopy Growth، با دریافت مبلغ بیش از ۴۵ میلیون دلار جبران خدمات، رتبه اول را به دست آورده است.

MJBizDaily، یک نشریه خبری در حوزه صنعت شاهدانه، تخمین می‌زند که شرکت Canopy Growth در مجموع از طریق طرح یارانه حقوق اضطراری (CEWS)، ۵۰ میلیون دلار بودجه دریافت کرده است.

شرکت Canopy Growth که در منطقه اسمیتز فالز انتاریو مستقر است، در ایمیل خود به سی‌بی‌سی نیوز تأیید کرده که این یارانه حقوق اضطراری (CEWS) را دریافت کرده، اما مبلغ آن را مشخص نساخته است. یارانه حقوق فدرال کانادا به کسب و کارها کمک کرده است تا نام کارکنان خود را در لیست افراد دریافت کننده حقوق و دستمزد نگه دارند، اما این طرح هزینه زیادی را بر دوش مالیات دهندگان خواهد گذاشت: رقمی بالغ بر بیش از ۵۰ میلیارد دلار که همچنان در حال افزایش است. تحقیقاتی که سی‌بی‌سی تحت عنوان The Big Spend انجام داده است، سؤالاتی را در خصوص این موضوع مطرح می‌کند که چرا شرکت‌های سودآور این

درخواست نداد و یا این کمک هزینه را دریافت نکرده است، اما تعدادی از ۱۵۰۰ مالک صاحب امتیاز برند تیم هورتونز در کانادا، این یارانه را دریافت کرده‌اند.

لو در ایمیلی نوشته است: «این افراد ۱۰۰ درصد واجد شرایط دریافت یارانه حقوق اضطراری بودند چرا که دولت این طرح را پایه ریزی کرده و بسیاری از آنها نیز برای باز نگه داشتن رستوران‌ها و اشتغال ده‌ها هزار کانادایی در طول پاندمی به آن متکی بوده‌اند».

لو اعلام نکرده است

پول‌ها را دریافت کرده‌اند و علاوه بر آن این شرکت‌ها در واقعیت چقدر به آن پول‌ها نیاز داشته‌اند؟

کمپانی Canopy Growth گفته است که این شرکت الزامات مربوط به دریافت این یارانه را برآورده کرده است. این یارانه به شرکت اجازه داده است تا تأثیرات مالی پاندمی کووید-۱۹ را جبران کرده و طی یک اقدام استراتژیک نزدیک به



۱۰۰۰ عضو جدید را به تیم خود اضافه کند. شرکت Canopy Growth اضافه می‌کند که بخش عمده مبلغ جبران خدمات کلاین در سال ۲۰۲۰ مربوط به گزینه‌های سهام وی بوده و با عملکرد شرکت نیز مرتبط است و همچنین رقم حقوق دریافتی وی در سال ۲۰۱۹، یعنی قبل از شیوع بیماری پاندمی و درخواست شرکت برای دریافت یارانه حقوق اضطراری (CEWS)، نهایی شده است.

بر اساس گزارش مرکز کانادایی سیاست‌های جایگزین (CCPA)، دومین مدیرعامل پردرآمد سال ۲۰۲۰، خوزه سیل بوده است. او در هولدینگ مالک رستوران‌های زنجیره‌ای تیم هورتونز است، به فعالیت می‌پردازد. در این گزارش آمده است که کل مبلغ جبران خدمات سیل نزدیک به ۲۷ میلیون دلار بوده است.

مری لو، سخنگوی هولدینگ Restaurant Brands International (RBI) گفته است که این شرکت برای دریافت یارانه حقوق اضطراری (CEWS)

آماده واگذاری یک فرنچایز سود آور در زمینه آموزشی در شهرهای مختلف کانادا

با حداقل فضای ۶۰۰ اسکوا فیت و سرمایه
پانزده هزار دلاری همین امروز کسب و کار
خود را در یکی از سودآورترین فرنچایزهای
کانادا آغاز کنید.

جهت اطلاعات بیشتر مربوط به این آگهی با ایمیل
contact@canirn.com در ارتباط باشید.



مشمول نرخ‌های پایین‌تری از مالیات شوند. او همچنین تشریح می‌کند که پس از اختصاص میلیاردها دلار به طرح‌های مزایای کووید-۱۹، همچون طرح یارانه حقوق اضطراری (CEWS)، دریافت مالیات‌های بیشتر از مدیر عاملانی که درآمد خوبی دارند، می‌تواند به پر کردن خزانه دولت فدرال کمک کند.

مک دونالد می‌گوید: «همانطور که ما شروع به پرداخت هزینه‌های مرتبط با پاندمی و طرح‌های جدید کرده‌ایم، باید از افرادی که بهترین نتیجه را گرفته‌اند نیز خواسته شود تا هزینه بیشتری را به دولت بپردازند.»

با این حال، آری پاندس، استاد امور مالی در دانشگاه کلگری، استدلال می‌کند که دلایل معتبری وجود دارد که نشان می‌دهد حتی اگر شرکتی که تحت رهبری مدیر عاملان پر درآمد است اخیراً از یارانه حقوق اضطراری (CEWS) استفاده کرده باشد، چگونه است که این افراد باز هم به مراتب بیشتر از بقیه ما درآمد دارند!

او می‌گوید: «بازار کار مدیر عاملان و استعدادهای آنها شدیداً رقابتی است. بنابراین اگر شرکت‌ها مبلغ خوبی را به آنها نپردازد، این افراد به راحتی می‌توانند در شرکت دیگری مشغول به کار شوند.»

که این افراد صاحب امتیاز، در سال ۲۰۲۰ چه مبلغی را از طریق طرح یارانه حقوق اضطراری دریافت کرده‌اند. مطابق با داده‌های دولت، ۴۸۳ صاحب امتیاز رستوران‌های تیم هورتونز در کانادا این یارانه را دریافت کرده‌اند.

وقتی صحبت از دستمزد مدیرعامل این هولدینگ به میان می‌آید، لو توضیح می‌دهد که درست است که دفتر مرکزی شرکت (Restaurant Brands International) (RBI) در تورنتو واقع شده، اما این کمپانی یک شرکت جهانی است و در بازارهای بین‌المللی به رقابت می‌پردازد. او ادامه می‌دهد که بخش بزرگی از مبلغ جبران خدمات سیل برای بیش از پنج سال آتی به او پرداخت نمی‌شود و منوط به عملکرد آینده وی می‌باشد.

مک دونالد بر اساس یافته‌های خود اذعان داشته است که ۱۰۰ مدیر عامل پردرآمد این کشور ۱۹۱ برابر بیشتر از میانگین حقوق سایر کارمندان این کشور پول دریافت می‌کنند.

مک‌دونالد برای کمک به کاهش این شکاف موجود در حوزه حقوق و دستمزدها، به دولت فدرال توصیه می‌کند که برای افراد با درآمدهای نجومی، نرخ بالاتری از مالیات را نیز در نظر بگیرند و از شر خلأهای مالیاتی خلاص شود. چرا که برخی از این خلاها باعث می‌شود که برخی از این مبالغ جبران خدمات، نسبت به درآمدهای معمولی‌تر،



بنابر گزارش آژانس StatsCan، ونکوور، تورنتو و ادمونتون بالاترین نرخ حفظ اقامت مهاجران را به خود اختصاص داده‌اند

این آژانس، تازه واردانی که در سال ۲۰۱۴ در کانادا پذیرفته شده و در سال ۲۰۱۹ فرم مالیاتی پر کرده‌اند را بررسی کرده است.

پر کرده‌اند را بررسی کرده است. پنج سال پس از گرفتن پذیرش از کانادا، ۸۶٫۱ درصد از مهاجرانی که برای اولین بار در این کشور اقامت گزیده‌اند، ونکوور را به عنوان مقصد خود انتخاب کرده‌اند و این شهر بالاترین نرخ ماندگاری مهاجران را

بر اساس داده‌های منتشر شده توسط سازمان آمار کانادا، شهرهای ونکوور، تورنتو و ادمونتون بالاترین نرخ حفظ و نگهداری مهاجران را در این کشور دارند.

این آژانس، مهاجرانی را که در سال ۲۰۱۴ در کانادا پذیرفته شده و در سال ۲۰۱۹ فرم مالیات

شرکت فروشنده کالا در آمریکای شمالی، نوع کالا و میزان درخواستی خود را برای ما مشخص کنید و کالای خود را در ایران تحویل بگیرید.
گروه بازرگانی C.I.H با بیش از ده سال تجربه خرید، حمل و تحویل کالا مشغول به فعالیت است.





از نظر استانی، انتاریو دارای بالاترین نرخ نگهداری (۹۳,۷ درصد) و پس از آن بریتیش کلمبیا (۸۹,۷ درصد) و آلبرتا (۸۹ درصد) در رتبه‌های بعدی قرار دارند. استان‌های آتلانتیک کانادا کمترین نرخ را دارا بوده‌اند. تنها ۲۸,۱ درصد از مهاجران به اقامت خود در جزیره پرنس ادوارد ادامه داده‌اند.

شهرهایی که به طور کلی بالاترین میزان ماندگاری را داشته‌اند، نرخ‌های بالایی را برای هر سه نوع مهاجرت شاهد بوده‌اند، اما تعادل نرخ برخی از شهرهای دیگر کمتر بوده است. مونترال برای مهاجران و پناهندگان تحت حمایت خانواده میزان نگهداری بالایی داشته است، اما نرخ آن برای مهاجران اقتصادی بسیار کمتر می‌باشد. اگرچه وینیپگ ۸۲ درصد از مهاجران تحت حمایت خانواده را در خود حفظ کرده اما نرخ ماندگاری پناهندگان در آن حدود ۴۰ درصد بوده است.

* اشتغال، یک عامل مهم و کلیدی

مارشیا اکبر، محقق دانشگاه رابرسون در تورنتو، می‌گوید که عوامل اجتماعی، اقتصادی

در بین سایر مناطق شهری دارد و پس از آن تورنتو (۸۵,۵ درصد) و ادمونتون (۸۴,۶ درصد) در رتبه‌های بعدی قرار دارند.

همانطور که توسط آژانس StatsCan تعریف شده است، مناطق شهری دارای حداقل ۱۰۰۰۰۰ ساکن هستند که دست کم ۵۰۰۰۰ نفر از آنها در مرکز اصلی شهر زندگی می‌کنند.

بالاترین نرخ حفظ اقامت مهاجران و پناهندگان تحت حمایت خانواده متعلق به ونکوور بوده و این در حالی است که ادمونتون بالاترین نرخ را برای مهاجران اقتصادی داراست.

داده‌ها حاکی از آن است که اکثر مهاجرانی که پرونده مالیاتی خود را تشکیل داده‌اند به اقامت در استانی که در آن پذیرفته شده‌اند ادامه می‌دهند. بیش از ۸۵ درصد از مهاجرانی که در سال ۲۰۱۴ به کانادا آمده‌اند، پنج سال بعد نیز همچنان در همان استان یا منطقه‌ای که برای اولین بار پذیرش گرفته‌اند ساکن هستند.

و فرهنگی بر تصمیم گیری مهاجران در خصوص جابجایی و نقل مکان تأثیر می گذارند، اما اشتغال و تجربه کاری مهم ترین عامل تأثیر گذار در نظر گرفته می شود.

داده های موجود نشان می دهد که مهاجرانی که در سال ۲۰۱۴ به واسطه مجوز کار پذیرش گرفته اند، بیشتر از کسانی است که مجوز تحصیل دارند و در استان یا منطقه خود باقی می مانند.

اکبر، عضو ارشد تحقیقاتی در کرسی تحقیقات عالی دانشگاه رابرسون کانادا در حوزه مهاجرت و همپیوندی، می گوید: «این افراد آنجا کار می کنند، به آنجا حس تعلق خاطر پیدا می کنند و چون از قبل در همانجا تجربه کاری دارند، این موضوع به آنها کمک می کند تا راحت تر شغل دیگری پیدا کنند و به این صورت لزوماً برای انتقال به یک استان دیگر، فشاری را بر روی دوش خود احساس نمی کنند.»

ناتان پو، یک وکیل مهاجرتی مشغول در دفتر McCuaig Desrochers واقع در ادمونتون، می گوید که از دیدن نرخ های نگهداری بالای ۸۰ درصد برای شهرهای ادمونتون و کلگری

تعجب نکرده است. نرخ کلگری ۸۲,۹ درصد می باشد. او می گوید: «اکثریت قریب به اتفاق مراجعین من به دنبال بنا کردن پایه و اساس زندگی خود در اینجا هستند و در بیشتر موارد، به اقامت خود در همین منطقه ادامه می دهند.» وی اضافه می کند که آلبرتا نسبت به برخی استان های دیگر درصد



Learning

برندی جهانی؛ به زودی در ایران و کانادا...

ادمنتون کمک می‌کند، می‌گوید: «صمیمی و خودمانی بودن جامعه یکی از چیزهایی است که می‌توان گفت راهبردی برای ماندگار ساختن افراد است.»

آلرد، که بیش از ۵۰ سال پیش از فیلیپین به کانادا مهاجرت کرده است، می‌گوید که برخی از افرادی که به او خدماتی را ارائه می‌دادند، از آنجا نقل مکان کرده و پس از چند ماه مجدداً به ادمنتون بازگشته‌اند چرا که احساس می‌کرده‌اند که در این شهر بیشتر مورد پذیرش واقع می‌شوند.

درست است که اکثر مهاجران به اقامت در ادمنتون ادامه می‌دهند، اما به گفته وی بزرگترین عامل ترک آن، سوابق و مدارک تحصیلی خارجی است که در آلبرتا به رسمیت شناخته نمی‌شود.

او می‌گوید: «این تنها مانعی است که توسط مراجعینی که به اینجا می‌آیند ذکر شده است.»

بیشتری از کارگران خارجی را در خود جای داده است که همین موضوع نیز می‌تواند بر نرخ نگهداری و ماندگاری افراد تأثیر بگذارد.

سازمان آمار کانادا از اطلاعات موجود در پایگاه داده Longitudinal Immigration استفاده می‌کند اما این اطلاعات شرح نمی‌دهد که چرا مردم به سکونت در یک محل مشخص ادامه می‌دهند. اکبر و همکارانش در حال بررسی جواب این سوال بوده تا متوجه شوند که چرا برخی از مهاجران بیش از ۱۰ سال در شهرها و شهرک‌های کوچک انتاریو و ساسکاچوان اقامت داشته‌اند.

اکبر می‌گوید که این نوع داده‌ها می‌تواند راهبردهای کلیدی و کاربردی در خصوص حفظ اقامت مهاجران را برای ما آشکار کند. ژوزفین آلرد، مدیر بخش برنامه‌ریزی آموزشی در سازمان غیرانتفاعی Changing Together، که به زنان مهاجر ساکن در



فرصت‌ها در خانه شما را می‌زنند: چگونه تصمیم بگیریم که باید به آنها جواب مثبت بدهیم یا منفی؟

تیک تاک.. تیک تاک...یک فرصت خوب و آینده‌دار برای شما فراهم شده، زمان در حال سپری شدن است و شما وقت زیادی ندارید. یک حسابدار انتاریویی فعال در حوزه کشاورزی، به شما یاد می‌دهد که چطور با پرسیدن این چهار سوال کلیدی از خود، تصمیمی که برایتان رضایت بخش‌تر است را اتخاذ کنید.

تیک تاک.. تیک تاک...یک فرصت خوب و آینده‌دار برای شما فراهم شده... زمان در حال سپری شدن است و شما وقت زیادی ندارید. یک حسابدار انتاریویی فعال در حوزه کشاورزی، به شما یاد می‌دهد که چطور با پرسیدن این چهار سوال کلیدی از خود، تصمیمی که برایتان رضایت بخش‌تر است را اتخاذ کنید. می‌دانید که در کشاورزی شرایط چگونه است:



بهترین سرویس تبلیغاتی

تبلیغات موثر در جامعه فارسی زبان

کانادا

ایجاد فروشگاه آنلاین و فروش آنلاین

محصولات شما

۳۰ درصد تخفیف ویژه برای اعضای

انجمن بازرگانی ایران و کانادا



فرصت‌ها در خانه شما را می‌زنند: چگونه تصمیم بگیریم که باید به آنها جواب مثبت بدهیم یا منفی؟

اقدام نکنید، ظرف دو روز دیگر به فروش خواهد رفت.

آیا بهتر است که آن را بخرید؟ یا باید بی توجه به موقعیت پیش آمده از کنار آن عبور کنید؟ اینها سناریوهایی هستند که کیت مور، یک حسابدار فعال در حوزه کشاورزی، اغلب در موردشان با مشتریان کشاورز خود به گفتگو می‌پردازد.



مور، رئیس و مشاور استراتژی شرکت BluePrintCPAs واقع در چاتهام انتاریو، می‌گوید: «من در طی فرآیندی و در جهت کمک به مشتریانم برای گرفتن تصمیمات مناسب، توصیه‌هایی را ارائه می‌دهم. اول از همه، ما بر روی طرح تجاری خوب و مناسب یک کسب و کار تاکید زیادی داریم چرا که اساس و بنیان کار، همین است.» مور با تکیه بر طرح‌های تجاری بی‌عیب و نقص کسب و کارهای مشتریان، چهار سوال که قبل از تصمیم‌گیری باید در نظر

اغلب اوقات فرصت‌های خوب خیلی زود از دست می‌روند. وقتی همسایه‌تان به شما می‌گوید که می‌خواهد زمینش را بفروشد و شما اولین گزینه آنها برای خرید ملکشان هستید، باید چه کار کنید؟ یا مثلاً ممکن است فروشنده محلی یک قطعه از تجهیزات که بسیار کم مورد استفاده قرار گرفته، کیفیتش بالاست و دارای قیمت مناسبی است را به شما پیشنهاد دهد، شما نیز فکر می‌کنید که خرید آن یک سرمایه‌گذاری مناسب خواهد بود، اما این را هم می‌دانید که اگر سریع





اوقات حاضر به فروش موارد ریسک پذیری که در آنها سرمایه گذاری کرده‌اند نیستند. بنابراین سگ شما (برنامه مالی کلی‌تان) باید دمش را تکان دهد.) قبل از

گرفت را مطرح می‌کند.

* آیا این خرید را به دلایل مالیاتی انجام

می‌دهید؟

کشاورزی یکی از معدود صنایع کانادا است که در آن می‌توان از روش حسابداری نقدی به جای حسابداری تعهدی استفاده کرد. متأسفانه، این نوع عملکرد می‌تواند منجر به خریدهایی شود که آنچنان ایده‌آل به نظر نمی‌رسد. مور می‌گوید: «معمولاً در بین کشاورزان رایج است که برای استفاده از طرح کسر از مالیات، خریدهای بزرگ خود را در پایان سال انجام می‌دهند. این کار می‌تواند جنبه‌های منفی نیز داشته باشد. اصطلاحی وجود دارد که حسابداران از آن استفاده می‌کنند، آیا «دم» مالیات یک کسب و کار را «سگ» آن تکان می‌دهد؟ (این اصطلاح بدان معناست که بسیاری از افراد استراتژی‌های مالی یا مالیاتی خاصی را برای کسب و کار خود اجرا می‌کنند، مثلاً صرفاً به این دلیل که نمی‌خواهند متحمل مالیات شوند، هزینه‌های غیرقابل برگشتی انجام می‌دهند یا حتی گاهی

کارگروه تخصصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا در زمینه امور کمک‌های دولتی و تأمین منابع مالی

کارگروه تخصصی انجمن در حال تکمیل شدن است. اعضای انجمن در این کارگروه تخصصی همراه با کوچ حرفه‌ای تجاری به خوبی می‌آموزند که چگونه کمک‌های دولتی را می‌توانند بدست آورند.

اگر شما صاحب ایده و یا کسب و کاری کوچک هستید و برای گسترش فعالیت خود نیازمند کوچ مالی بیزینس هستید، عضویت در انجمن مناسب‌ترین گزینه برای شماست!



فرصت‌ها در خانه شما را می‌زنند: چگونه تصمیم بگیریم که باید به آنها جواب مثبت بدهیم یا منفی؟

اما برخی از آنها اطلاعاتی از داده‌های مربوط به امور مالی فعلیتان ندارند. زمانی که می‌خواهید تصمیمات بزرگی بگیرید، باید از موقعیت مالی خود در مقاطع زمانی مختلف اطلاع داشته باشید.

* این خرید بر خانواده شما چه تاثیری خواهد گذاشت؟

فرض کنید که شما یک کشاورز ۳۵ ساله هستید و در کنار والدین ۶۰ ساله خود مشغول به فعالیت می‌باشید. در آینده مسئولیت کنترل موارد گوناگون و اداره مزرعه بر عهده شما خواهد بود، اما هنوز چیزی در این خصوص امضا نشده است. به طور ناگهانی، نسل قبلی شما (والدینتان) خرید بزرگی انجام می‌دهند و کارایی این اقدام، ذهن شما را کاملاً مشغول می‌کند. اگر بخواهیم متانت به خرج دهیم، شما واقعا نگران این موضوع هستید.

مور می‌گوید: «یکی از چالش‌هایی که همواره خانواده‌های مزرعه‌دار با آن دست و پنجه نرم می‌کنند این است که کارها و اقدامات باید برای کسب‌وکار و خانواده



اینکه به دلایل مالیاتی اقدام به خرید چیزی کنید، باید برای خود یک پرونده تجاری تشکیل دهید.

* این خرید چه تاثیری بر امور مالی شما خواهد گذاشت؟

برای یک مزرعه با متراژ متوسط (۵۰۰ هکتار یا بیشتر، در منطقه تحت فعالیت مور)، یک خرید بزرگ و سریع می‌تواند تأثیرات قابل توجهی را بر امور مالی مزرعه داشته باشد. تصمیم‌گیری در خصوص خرید یا عدم خرید، مستلزم اطلاعات دقیق از وضعیت امور مالی جاری مزرعه است. بسیاری از کشاورزان به این اطلاعات دسترسی راحتی دارند، اما برخی نیز ندارند.

او می‌گوید: «بله، درست است که شما اپراتورهایی را در مزرعه دارید که به حساب و کتاب‌هایتان رسیدگی می‌کند،



چارچوب‌های مفیدی را فراهم آورد. اگر به کاربردی بودن طرحی که برای کسب و کار خود ایجاد کرده‌اید باور داشته باشید، می‌توانید راحت‌تر تصمیم بگیرید که به این خرید جدید

مفید و کاربردی باشد. تنها یک تصمیم، می‌تواند روند مذاکرات موجود در خصوص انتقال مالکیت و مدیریت مزرعه در آینده را، چه برای بچه‌هایی که در مزرعه مشغول به کارند و چه برای آنهایی که نیستند، تغییر دهد.»

* چگونه می‌توانید از این مشکل جلوگیری کرد؟

مور رویکرد «برنامه ریزی موازی» را توصیه می‌کند، در این روش شما نیازهای کسب و کار و خانواده را به عنوان جنبه‌های جداگانه اما مرتبط به هم در نظر می‌گیرد. به همین دلیل است که فرآیند برنامه ریزی باید به صورت همزمان هر دو بعد را شامل شود. وقتی از این رویکرد استفاده شود، راحت‌تر می‌توان تصمیم‌گیری‌های بزرگ‌تر را انجام داد.

* آیا این خرید با طرح تجاری کسب و کار شما مطابقت دارد؟

هنگامی که قرار است تصمیمات بزرگی گرفته شود، یک طرح تجاری قاعده‌مند می‌تواند

و هزینه‌های لازم برای آن واقعا احتیاج دارید یا خیر.



شما

می‌توانید

تمامی دوره‌ها و

وبینارهای انجمن بازرگانی

ایران و کانادا را که پیش از این برگزار

شده بصورت آنلاین مشاهده کنید.

برای این منظور با ورود به تارنمای Canadaliran.ca

بخش وبینار و دوره را مشاهده کنید.

فرصت‌ها در خانه شما را می‌زنند: چگونه تصمیم بگیریم که باید به آنها جواب مثبت بدهیم یا منفی؟

این موضوع که چگونه خریدهای پیشنهادی بر امور مالی و بهره‌وری مزرعه تأثیر می‌گذارد را آسان‌تر خواهد کرد. مور شاهد این بوده است که در حال حاضر تعداد مزارعی که از این رویکرد مبتنی بر داده استفاده می‌کنند روز به روز در حال افزایش است و توصیه می‌کند که اگر این کار در مورد کیس شما نیز منطقی به نظر می‌آید، از آن استفاده کنید.

او می‌گوید: «کاتالیزور این تغییرات، انتقال آن به نسل جوان است. این نسل به مدرن‌سازی این صنعت خواهد پرداخت. من به شدت بر این باورم که اگر برای کسب و کار خود یک طرح تجاری مناسب تعیین کنید و آن را با فناوری‌های نوین همگام کنید، نسبت به سایر مزارع مزیت رقابتی پیدا خواهید کرد.» اگر خرید پیشنهادی شما برای مزرعه خوب باشد، از طرف کل خانواده مورد استقبال قرار گرفته، با طرح کسب‌وکار شما مطابقت پیدا کرده و به طور ناخواسته از مالیات معاف خواهد شد. در نهایت تصمیم گیرنده شما هستید و خودتان مسئول پیامدهای آتی خواهید بود.

مسئله مالیات را به عنوان یک ملاحظه در بگیرید، نه یک فاکتور تأثیرگذار اصلی. مور می‌گوید: «من هرگز دوست ندارم که بینم یک طرح تجاری صرفاً به دلایل مالیاتی، تصمیم به خرید چیزی می‌گیرد یا از آن منصرف می‌شود.»

کشاورزان همچنین می‌توانند در نظر بگیرند که آیا برای خرید مورد نظر، جایگزینی عملی و در دسترس وجود دارد یا خیر. مثلاً آیا می‌توان به جای خرید، از گزینه اجاره زمین استفاده کرد؟ یا می‌توان به جای خرید تجهیزات، از گزینه اجاره کردن آنها استفاده کرد؟ آیا جایگزین کردن وسایل دست دوم و استفاده شده به جای وسایل نو می‌تواند کارایی لازم را داشته باشد؟

* خرید تجهیزات بیشتر منطقی تر است یا انجام کارهای سفارشی؟

علاوه بر فرآیند تصمیم‌گیری انسانی، فناوری نیز نقش مهمی را در این زمینه ایفا خواهد کرد. نرم‌افزارهای مربوط به کسب‌وکارهای مزرعه‌داری، سناریوهای «چه می‌شود اگر...» را بررسی کرده و درک



راهنمای گام به گام نحوه ایجاد یک پلن بیزینسی خوب برای کسب و کار خود

فرقی نمی‌کند که به تازگی کار خود را شروع کرده باشید یا یک کسب و کار قدیمی و با سابقه را مدیریت کنید، در هر صورت داشتن یک پلن بیزینسی آپدیت شده و به روز، برای پیشبرد اهداف آتی کسب و کارتان سودمند خواهد بود. یک دستورالعمل بیزینسی متشکل از اهداف، اولویت‌ها، فرصت‌های رشد و پلن بیزینسی کسب و کارتان، به شما کمک می‌کند تا مسیری رو به جلو و موفقیت‌آمیز را برای خود ترسیم کنید.



ایجاد یک پلن بیزینسی برای هر کسب و کاری واجب است. شما باید متفکرانه به مسیر کسب و کار خود بیاورید، مهمترین اهداف خود را در نظر بگیرید و روش‌های دستیابی به آنها را پیش‌بینی کنید.

یک پلن بیزینسی منسجم موفقیت شما را تضمین می‌کند و حتی برخی از خلاها و ریسک‌های موجود را آشکار می‌سازد. مطالعات انجام شده نشان می‌دهد که کارآفرینانی که کسب و کار خود را با کمک یک پلن بیزینسی مکتوب شروع می‌کنند، نسبت به کسانی که پلن بیزینسی ندارند موفق‌تر عمل می‌کنند.

اگر به عنوان یک صاحب کسب و کار نوپا در حال ایجاد یک راهبرد کلی برای پیشبرد اهداف هستید، یا می‌خواهید سرمایه‌گذاران را مجاب کنید و یا حتی برای تعامل با سهامداران نیاز به سند و مدرک دارید، یک پلن بیزینسی همان سند پویایی است که باید با پیشرفت و توسعه

کسب و کارتان به طور منظم اهداف و شرایط آن را به روزرسانی و تکمیل کنید. برخی از صاحبان کسب و کارها، تدوین پلن بیزینسی را یک گام طاقت‌فرسا می‌دانند، اما لزوماً اینطور نیست. برای ایجاد بهترین پلن بیزینسی ممکن، باید چند گام مختلف برای آن تعیین کرده و سپس یکی یکی آنها را انجام دهید.



هفت گام لازم برای ایجاد یک پلن بیزینسی

۱. پروپوزال

محتوای بخش معرفی نامه شما (به جز صفحه جلد و فهرست مطالب) خلاصه اجرایی و مدیریتی کسب و کار شماست. خلاصه اجرایی باید مشخص سازد که کسب و کار شما دقیقا به چه فعالیتی می‌پردازد و شامل موارد زیر می‌شود:

- صنعت و بازار هدف شما
- مزیت رقابتی شما
- نوع کسب و کار شما: مالکیت انحصاری، مشارکتی یا شرکتی ثبت شده
- وضعیت فعلی کسب و کار شما: شرکت استارت-آپی یا سابقه دار
- تجربیات و اعتبار تیم شما
- عملکرد مالی پیش بینی شده

خلاصه اجرایی شما قرار است تاثیرگذار و کاربردی باشد، بنابراین باید واضح و دقیق نوشته شده، توجه خواننده را به خود جلب کرده و آنها را ترغیب به خواندن ادامه مطلب کند. یک قانون کلی وجود دارد که می‌گوید این بخش باید نهایتا در یک صفحه خلاصه شود. از لحاظ ساختاری، خلاصه اجرایی اولین بخش یک پلن بیزینسی محسوب می‌شود اما از آنجا که محتوای آن خلاصه‌ای است از تمام مواردی که قرار است در یک پلن بیزینسی نوشته شود، بسیاری از صاحبان کسب و کارها آن را به صفحه آخر انتقال می‌دهند.

* نکات مهمی که باید به عنوان یک

صاحب کسب و کار نوپا در نظر بگیرید

آیا در حال راه اندازی یک کسب و کار جدید هستید؟ جفری هرد، مدیر بخش گزارش‌های تجاری و بیزینسی رویال بانک کانادا (RBC) این پیشنهادات را ارائه می‌دهد:

- * از آنجایی که شما یک صاحب کسب و کار نوپا محسوب می‌شوید، بانک و سرمایه گذاران بالقوه شما قادر به بررسی سوابق و داده‌های مربوط به اطلاعات گذشته‌تان نخواهند بود. بنابراین پلن بیزینسی‌تان باید استراتژی‌ها، قابلیت‌ها و دلایل سرمایه گذاری موفقیت آمیز در کسب و کار شما را به وضوح بیان کند.
- * پیش بینی‌های مالی دقیق و

۲. وضعیت کسب و کار شما

این بخش، جزئیات سابقه و تاریخچه و همچنین خلاصه‌ای کلی از محوریت کسب و کار شما را مشخص می‌سازد؛ برای مثال توضیح می‌دهد که شما چه چیزی می‌فروشید و یا اینکه چگونه یک مشکل یا نیاز موجود در بازار را رفع می‌کنید. اگر کسب و کار شما از قبل تأسیس شده است، باید اینطور بنویسید که از کجا شروع کرده و چگونه به موقعیت فعلی رسیده‌اید. اگر در حال راه‌اندازی یک کسب‌وکار جدید هستید، حتماً تحقیقاتی را که از قبل بر روی بازار انجام داده‌اید و یا آزمایش‌هایی که نشان می‌دهد طرح و ایده شما اجرایی و موفقیت آمیز خواهد بود را در این بخش بگنجانید.

علاوه بر اینها باید ترندهای صنعت، چشم‌انداز رشد و نحوه انطباق کسب و کارتان با شرایط فعلی وضعیت بازار را برجسته کنید. شناسایی رقبا و وجه تمایزتان، به شما کمک می‌کند تا جایگاه خود را در صنعت تعیین کنید.



سنجیده شده، بخش مهمی از پلن بیزینس‌تان را به خود اختصاص می‌دهد. شما باید ثابت کنید که چگونه می‌توانید بدهی‌هایتان را تامین کرده و درآمدها را افزایش دهید و علاوه بر آن باید جزئیات هزینه‌های ثابت و متغیر را نیز ارائه دهید.

* در حین تدوین پلن بیزینسی، بر مزیت رقابتی خود تمرکز کنید؛ چه چیزی شما را از سایر کسب و کارها متمایز می‌کند، عوامل کلیدی موفقیت شما چیست، وضعیت تیم و فرصت‌های کاری شما چگونه خواهد بود و در شش تا هجده ماه آینده قرار است بر روی چه اهدافی متمرکز شوید.



Canadian
Lifestyle

به زودی در خاور میانه...

* نکاتی برای صاحبان کسب و کارهای باسابقه و پر تجربه

اگر مدیریت یک کسب و کار را بر عهده دارید، جاشوا موراوتس، مدیر ارشد بخش روابط، نکات زیر را به شما گوشزد می کند:

* طرح کسب و کار شما باید مشخص کند که چه عواملی کسب و کار شما را از دیگران متمایز می کند، فعالیتتان در چه حوزه‌هایی کارآمد است (و در چه چیزهایی نیست) و همچنین باید هزینه‌ها، کارایی‌ها، رقبا و اهداف را مشخص سازد.

* پلن بیزینسی شما، به عنوان ابزاری کاربردی برای کمک به تأمین بودجه، باید شامل پیش‌بینی جریان نقدینگی و اهداف تیم مدیریتی، از جمله فرصت‌های توسعه، نحوه افزایش ارزش دارایی و پیش‌بینی نیازهای مربوط به تأمین مالی باشد.

* همانطور که در حال تدوین یا تجدید نظر در پلن بیزینسی خود هستید، تیم حمایتی خود، کانال ارتباطی با استعدادهای، طرح جانشینی و برنامه خود برای رقابت در یک محیط رقابتی فزاینده را شناسایی کنید.



۳. طرح بازاریابی و مارکتینگ - می‌خواهید به چه نقطه‌ای برسید و چگونه به آنجا خواهید رسید

طرح بازاریابی شما نشان می‌دهد که قرار است چگونه مشتریان خود را به خرید محصولات یا دریافت خدمات ترغیب کنید.

* **بخشی از این فرآیند شامل شناسایی بازار هدف، یعنی گروهی از مشتریان که قصد فروش محصولات به آنها را دارید، می‌شود. این طرح باید موارد زیر را نیز در بر بگیرد:**

* محصولات، خدمات و پیشنهاد فروش منحصر به فرد شما: ویژگی محصولات یا خدمات شما چیست و چه چیزی آنها را منحصر به فرد می‌کند؟ خدمات و محصولات شما، چه تفاوتی با آنچه که رقبایان ارائه می‌دهند دارند؟

* استراتژی قیمت گذاری: تعیین قیمتی که می‌خواهید به مشتری ارائه دهید سخت به نظر می‌رسد، شما باید بتوانید به رقابت با دیگران بپردازید و در عین حال سود معقولی نیز کسب کنید. محاسبه هزینه‌های خود، تخمین سود مشتریان و مقایسه قیمت پیشنهادی خود با دیگران، می‌تواند در رسیدن به قیمت نهایی به شما کمک کند.

* استراتژی فروش و تحویل شما: محصولات یا خدمات شما چگونه به دست مشتریان خواهد رسید؟ و هزینه رساندن آن به دست مشتری چقدر خواهد بود؟ چگونه موجودی کالاها و فرآیند معاملات و تراکنش‌های خود را

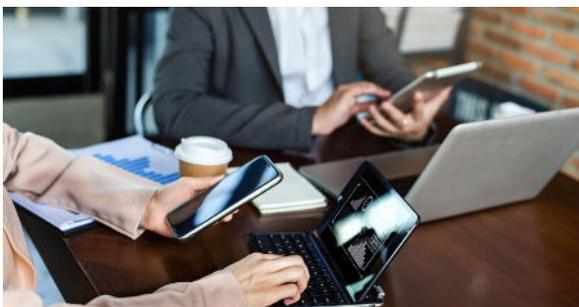
این بخش شامل دو قسمت اصلی می شود :

مرحله توسعه: این بخش باید نشان دهد که برای عملیاتی کردن برنامه‌های کسب و کار خود، تا به امروز چه فعالیت‌هایی انجام داده‌اید. بعد از آن شما باید ذکر کنید که از این پس چه کارهایی باید انجام شود و چه مواردی هنوز عملی نشده است.

فرآیند تولید: این بخش، جزئیات عملکردهای روزانه کسب و کار شما، از جمله ساعت کاری، موجودی کالاها، هزینه‌ها و هرگونه جزئیات مربوط به تولید، مانند امکانات، تجهیزات و مواد مورد نیاز را به نمایش می‌گذارد.

مدیریت خواهید کرد؟

* استراتژی تبلیغاتی: در اینجا باید نشان دهید که قرار است چگونه پیشنهاد فروش منحصر به فردتان را به مشتریان احتمالی خود ارائه دهید. به محتوای پیامی که می‌خواهید ارسال کنید و یا تاکتیک‌های تبلیغاتی که بیشترین تاثیر را بر مخاطبین خواهد داشت (وبسایت، رسانه‌های اجتماعی، ایمیل‌ها، رادیو، مجلات) فکر کنید. فعالیت‌های تبلیغاتی خود را اولویت بندی کرده و بر این اساس بودجه‌ای را برای هر مورد در نظر بگیرید. * بخش عملیاتی پلن بیزینسی شما، عملکردهایی را که از نظر فیزیکی برای کسب و کار شما ضروری است، توضیح خواهد داد.



بخش باید سه صورت مالی اصلی را ارائه دهید: * صورت مالی جریان نقدینگی: این مورد نشان می‌دهد که میزان نقدینگی کسب و کار شما در

۵. برنامه ریزی برای تامین مالی و جریان نقدینگی

بخش مالی این فرصت را در اختیار شما قرار می‌دهد تا نشان دهید توان مالی کسب و کار شما چقدر است. نکته حائز اهمیت این است که در مورد هزینه‌ها و درآمدهای پیش بینی شده خود، کاملاً واقع بین باشید. در این صورت می‌توانید در کوتاه‌ترین زمان ممکن، به درستی امنیت مالی کسب و کار خود را ارزیابی کنید. اگر یک کسب و کار با سابقه را اداره می‌کنید، در این

آیا آماده واردات انواع مواد غذایی به کشور کانادا هستید
با توجه افزایش جهانی قیمت مواد غذایی اکنون زمان آن است که شما با بهترین تولیدکنندگان و صادرکنندگان مواد غذایی در ایران ارتباط داشته باشید
* امکان مشاوره استاندارد و گمرک
* امکان تامین منابع مالی برای شرکت واردکننده





یک مقطع زمانی به خصوص، چقدر است.
* صورت مالی درآمد: این مورد سود و زیان شما در یک دوره زمانی مشخص را نشان می دهد.

* ترازنامه: این مورد از وضعیت مالی کسب و کار شما یک خلاصه کلی ارائه خواهد داد. برای ارائه این موارد باید هزینه های خود را محاسبه کنید: هزینه های عملیاتی یک باره و مداوم به اضافه درآمد خود.

اگر هنوز کسب و کار خود را راه اندازی نکرده اید، فقط می توانید هزینه های خود را ارائه دهید. اما پیش بینی و محاسبه سایر هزینه ها نیز مهم است زیرا نشان می دهد

که برای راه اندازی و پیشبرد کسب و کارتان به چه میزان سرمایه اولیه نیاز دارید.

همچون نیروی کار، طرح جبران خدمات، آموزش و سایر جنبه های عملیاتی مدیریت افراد می پردازد، می تواند اطلاعات این بخش را کامل تر کند.

۶. منابع انسانی و تیم

برای عملی کردن ایده های بزرگ، به تیم های بزرگ نیاز خواهید داشت، بنابراین در این بخش به معرفی تیم فعلی خود و همچنین کسانی که ممکن است در آینده برای تکمیل کادر شرکت استخدام شوند، پردازید. در مورد مهارت ها و نقاط قوت خود و سایر افراد تشکیل دهنده تیمتان، اعتبار و سوابق هیئت مشاوران خود (اگر دارید) و شرکای حرفه ای که با آنها در ارتباط هستید، صحبت کنید.

همچنین یک نگاه اجمالی به فرآیندهای مربوط به بخش منابع انسانی خود، که به مواردی

۷. ریسک ها، خطرات و نتیجه گیری

هر کسب و کاری با ریسک هایی مواجه خواهد بود؛ از این رو بهتر است که از حالا برای مقابله با این ریسک ها آماده باشید تا در شرایط اضطراری شما را غافلگیر نکنند. در این بخش، تمام خطرات احتمالی که ممکن است کسب و کارتان با آن مواجه شود، مانند وضعیت اقتصادی، جایگاه رقابتی شما، بیماری یکی از اعضای کلیدی تیم یا دریافتی های معوقه، را بگنجانید. سپس باید برنامه ریزی خود برای به حداقل رساندن یا رسیدگی به این خطرات را به تفصیل توضیح دهید و نشان دهید که برای مقابله با آنها کاملاً آماده می باشید.



در بخش نتیجه گیری، اهداف خود را مجدداً بیان کنید. اگر هدف پلن بیزینسی شما تامین مالی است، باید به وضوح توضیح دهید که رقم مورد نیازتان چه قدر است و قصد دارید آن را برای چه مقاصدی استفاده کنید. نتیجه گیری شما نیز باید همچون خلاصه اجرایی، مختصر و واضح باشد و تأثیر مثبتی بر خواننده بگذارد.

صرف نظر از اینکه کسب و کار خود

مسیرتان ذره‌ای تغییر کند، پلن شما نیز باید متناسب با آن آپدیت شود.»
پلن بیزینسی خود را مرور کنید و اهداف، اولویت‌ها، فضای رقابتی و مدل عملیاتی‌تان را کنار یکدیگر بچینید و از آنها برای رسیدن به بلندپروازی‌هایتان استفاده کنید. اگر بتوانید برنامه‌ریزی و پیش‌بینی میزان فروش را به بخشی از روال کسب و کار خود تبدیل کنید، برای اتخاذ تصمیم‌های استراتژیکی که منجر به نتایج مطلوب‌تان می‌شود، آمادگی بیشتری خواهید داشت. نتیجه‌ی همه اینها چیزی نیست جز اعتماد به نفس بالاتر و انعطاف پذیری بیشتر برای مواجهه با چالش‌ها و فرصت‌های جدید.

راه‌تازگی راه‌اندازی کرده‌اید یا یک کسب و کار با سابقه را مدیریت می‌کنید، به خاطر داشته باشید که پلن بیزینسی شما یک سند پویاست و باید مرتباً مورد بازبینی قرار گیرد. جفری هرد، مدیر بخش گزارش‌های تجاری و بیزینسی رویال بانک کانادا (RBC) توصیه می‌کند: «هر چیزی که فکرش را بکنید تغییر می‌کند، جهان تغییر می‌کند، پس پلن بیزینسی شما نیز باید همراه با همه آن‌ها تغییر کند. پلن بیزینسی سندی نیست که پس از تدوین و نگارش بایگانی شود، سازگاری کلید موفقیت هر کسب و کاری است و اگر

اعطای نمایندگی فروش و اجاره در تمام

ایالت های آمریکا

محصول تولیدی کارخانه موترال

دارای استاندارد های ایمنی





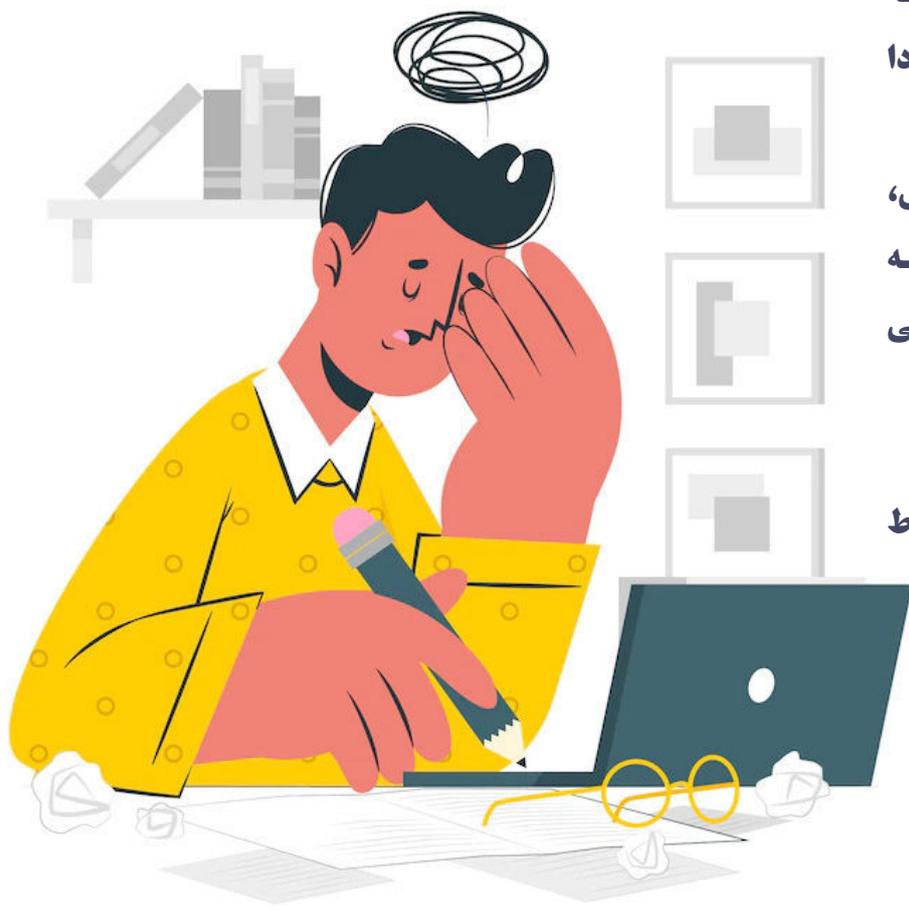
نمایشگاه نوروزی تورنتو هتل شرایتون ۱۵ تا ۱۹ مارس

We are solution

IBA
Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

◆ ثبت شده در استان کبک کانادا
◆ ثبت شده در سطح فدرال کانادا
◆ ثبت شده در کشور ایران
◆ مورد تایید وزارت امور خارجه دولت فدرال کانادا و ایران

تهران ، میدان آرژانتین ، خیابان زاگرس ، نیش کوچه ۲۹ ، پلاک ۱۳ ، واحد ۹
4388 Saint Denis St Suite 200 #100, Montreal, Quebec H2J 2L1
1370 Don Mills Rd. Toronto , ON M3B 3N7



شما نیز به جمع نویسندگان ماهنامه
انجمن بازرگانی ایران و کانادا
پیوندید
اگر در زمینه‌های مالی، حقوقی،
تجارت بین الملل و... مشغول به
فعالیت هستید دست شما را به گرمی
می فشاریم.
جهت اطلاعات بیشتر با ایمیل
contact@canirn.com در ارتباط
باشید.

انجمن بازرگانی ایران و کانادا

انجمن بازرگانی ایران و کانادا موسسه‌ای غیردولتی و غیرانتفاعی است که با استناد به قوانین بازرگانی کانادا و ایران، به ویژه در حوزه‌های تجاری، بازرگانی، صنایع، کشاورزی و گردشگری با هدف ایجاد و گسترش بستری مناسب برای همکاری متقابل بازرگانان و شرکت‌های تجاری ایران و کانادا و همچنین تبادل سرمایه‌گذاری در سال ۲۰۱۶ تاسیس شده است.

ارتباط با ما

📍 Montreal: 4388 St Denis, Suite 200 #100, Montreal, QC H2J 2L1

📍 Toronto: 1370 Don Mills Rd, Toronto, ON M3B 3N7

📍 تهران - پاسداران خیابان شهید کلاهدوز بعد از چهارراه کاوه پلاک ۳۱۵
واحد ۱۴ طبقه پنجم

☎ +1(514)812-1744

☎ +1(647)619-0868

☎ +98(912)194-1366

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
April 2022, Number of sixteen

To contact the editors:
contact@canirn.com

Publisher: Canada Iran Business Association
www.CanadaIran.ca
4388 Saint Denis St Suite 200 #100
Montreal, QC Canada H2J 2L1

Published language: Persian
Signatures is published Monthly, online
ISSN 2564-1069