

ماهنامه انجمن بازرگانی

ایران و کانادا

جولای ۲۰۲۱ - شماره هفتم

به بهانه سیزدهمین دوره از انتخابات
ریاست جمهوری ایران

نرخ بهره ثابت یا شناور؟

به دنبال تسهیلات دولت برای کسب و
کار خود هستید؟

روش انتقال آی پی آی دی (IPID) در
سیستم بین المللی

سیستم مهاجرتی کانادا: برطرف
کردن چالش‌ها و تداوم

Monthly Online Magazine

Canada Iran Business

Association

July 2021 - Number of Seven

ISSN 2564-1069



Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا





خدمات حقوقی



مشاوره امور تجاری



شبکه‌های اعضای انجمن



کمیسیون‌های تخصصی



تامین منابع مالی



گسترش کسب و کار شما



تهران، میدان آرژانتین، خیابان زاگرس، نبش 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



We are solution



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



بانک توسعه تجارت کانادا در راستای حمایت از کسب و کارها و شرکت‌ها در طرح مبارزه با کرونا، به صورت میانگین ۳۵۰ هزار دلار، وام به کسب و کارهای دهد.

اگر فکر می‌کنید به این وام نیاز دارید حتما با کارشناسان انجمن از طریق ایمیل در تماس باشید. انجمن فرم‌های بیزینس پلان بانک توسعه تجارت را در اختیار دارد و شما می‌توانید تکمیل و با کارشناسان مادر تماس باشید تا بازبینی‌های لازم صورت بگیرد.

توجه: اگر طرح شما رد شود این برنامه دیگر به شما تعلق نخواهد گرفت.

وام دارای تنفس است و باز پرداخت چهار درصد سالانه

فهرست مطالب

- سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا ۴
- نگاهی به شبکه اختصاصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا ۵
- به بهانه سیزدهمین دوره از انتخابات ریاست جمهوری ایران ۶
- دوره بازاریابی محتوایی برگزار شد ۷
- آشنایی با خدمات کار آفرینی و ایجاد کسب و کار انجمن بازرگانی ایران و کانادا ۱۴
- نرخ بهره ثابت یا شناور؟ ۲۰
- مهاجرت به کانادا در سال ۲۰۲۱: میتونیم منتظر چی باشیم؟ ۲۲
- تجارت جهانی در حال ورود به یک عصر جدید است و صادرکنندگان کانادایی باید از آن استفاده کنند ۲۴
- به دنبال تسهیلات دولت برای کسب و کار خود هستید؟ ۲۶
- فورواردر و قراردادهای تجارت بین المللی ۳۰
- قوانین وصول طلب در خارج از ایران ۳۲
- روش انتقال آی پی آی دی (IPID) در سیستم بین المللی ۳۵
- فرسودگی شغلی صاحبان کسب و کار ۳۸
- چگونه استراتژی مالیاتی صحیح می تواند به شما کمک کند پول بیشتری وارد تجارت خود کنید؟ ۴۲
- پرداخت وام مسکن ۱۰۱: پیش پرداخت اولیه و دیگر هزینه های خانه ی جدید را کاهش دهید ۴۵
- سیستم مهاجرتی کانادا: برطرف کردن چالش ها و تداوم ۴۸

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
July 2021 - Number of Seven

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



سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا

بازاریابی ایران را دارند که در این مطلب کوتاه فرصت بیان تمامی این مطلب نیست.

پرفسور اکبر مانوسی هم اکنون نیر رئیس شورای هماهنگی مسلمانان کانادا (MCC) NCR هستند.

چند ساعتی که مهمان ایشان در منزلشان بودم. با پذیرایی به سبک کاملاً ایرانی که گویی با فردی ملاقات می‌کردم که همین دیروز از ایران مهاجرت کرده است و البته خیلی پرشورتر از چیزی که در جلسات مجازیمان از ایشان دیده بودم.

صحبت‌های زیادی کردیم از شرایط اقتصادی ایران و تحریم‌ها تا امید بر آینده‌ای روشن.

هر دو معتقد بودیم که اگر بخواهیم همه چیز به یکباره درست شود چیزی بیشتر مانند یک رویاست ولی امید است که اگر برنامه‌ای مدون در پیش باشد بتوان قدم‌ها را یکی پس از دیگری برداشت.

از صحبت با استاد مانوسی خسته نمی‌شدم، در مورد چندین مدل کسب و کار و بخش آموزش انجمن بازرگانی ایران و کانادا صحبت‌های زیادی داشتیم. که با لطف خداوند و کمک تمامی همراهان عزیز به زودی نتیجه آن در این حوزه پدیدار خواهد شد.

با کمال میل پاسخگوی سئوالات تخصصی تمامی عزیزان هستم. لطفاً با پیشنهادات و انتقادات ما را سرفراز فرمایید.

بامهر

محمد وحیدی‌راد



پس از گذشت مدت‌ها بالاخره اعلام شد که مرزهای مسافرت استانی در داخل کانادا بازگشایی شد و در روز هفدهم جون (ژوئن) فرصتی دست داد تا به دیدار یک دوست عزیز و بزرگوار بروم.

دوستی که موجب افتخار جامعه ایرانی کانادایی است پرفسور مانوسی استاد مدیریت و تجارت با سابقه سی ساله تدریس در دانشگاه‌های اتاوا و کارلتون کانادا برای جامعه ایرانی کانادایی شناخته شده هستند. ایشان سوابق بسیار زیادی مانند همکاری گروه دوستی کانادا و ایران یا همکاری با انجمن علمی



نگاهی به شبکه اختصاصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا

همانطوریکه مطلع هستید تارنمای اصلی انجمن به آدرس CanadaIran.ca می باشد. با هدف توسعه ارتباطات حرفه ای میان اعضای محترم و شکل گیری کمیسیون های 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 نکرده اید، با مراجعه به تارنمای CanadaIran.info و هماهنگی با دفتر تهران می توانید نسبت به تکمیل پروفایل خود اقدام نمایید.



اعطای نمایندگی دعوت به همکاری

تامین فرش ماشینی ابریشم با بهترین کیفیت و نازلترین قیمت
در شهرهای ونکوور، تورنتو، مونترال 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.

به بهانه سیزدهمین دوره از انتخابات ریاست جمهوری ایران

رویای اقتصادی ایران

بدون شک آسیا روزی به مهمترین کانون توسعه دنیا تبدیل می‌شود؛



بیشترین اقبال را در میان سرمایه‌گذاران خارجی داراست.

جمعیت ایران حدود ۸۲ میلیون نفر است و از نیروی کار جوان برخوردار می‌باشد. علاوه بر این، از نظر منابع طبیعی نیز جایگاه مناسبی در دنیا دارد. به طور مثال ۱۸ درصد از منابع گاز طبیعی جهان و حدود ۹/۳ درصد از نفت خام جهان، به علاوه ذخایر قابل ملاحظه‌ای از معادن مس و سایر ذخایر معدنی را در اختیار دارد. ایران دارای تراز پرداخت مثبت، ذخایر ارزی قابل ملاحظه و بدهی خارجی کم است.

ایران در سال‌های گذشته دارای بازار بزرگ کالاها و خدمات وارداتی بوده است و سیاست‌گذاران کشور اخیراً سعی کرده‌اند ایران محلی برای سرمایه‌گذاری و تولید داخلی به منظور مصرف داخلی و صادرات باشد.

ایران؛ نگین جاده ابریشم
مزایا و ویژگی‌های اقتصاد ایران
امن‌ترین کشور در غرب آسیا
تمایل واراده‌ج‌دی به برقراری ارتباط با همه دنیا
هجدهمین اقتصاد برتر دنیا
رشد مثبت اقتصادی علی‌رغم بحران مالی
جمعیت جوان و تحصیل‌کرده

غنی به لحاظ ذخایر طبیعی
زیرساخت‌های اقتصادی قوی و گسترده
امکانات بالقوه و ظرفیت‌های بی‌شمار
بازار ۸۲ میلیونی؛ آرایشی بهداشتی - پوشاک
استارت‌آپ‌ها - تکنولوژی و ...
ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری؛ گردشگری - هتل
داری - صنایع تبدیلی - گیاهان دارویی - پوشاک و ...
محصولات؛ خشکبار / پسته زعفران - کنسرو -

مطالعات جهانی نشان می‌دهد قرن ۲۱، قرن جابجایی قدرت‌های اقتصادی در سطح بین‌المللی است و سهم و نقش کشورهای حاشیه اقیانوس هند، در عرصه اقتصاد بیش از پیش خواهد شد و کشورهای قاره کهن نقش فعال‌تری در عرصه بین‌المللی ایفا خواهند کرد و در این میان ایران، نگین جاده ابریشم، با دارا بودن ویژگی‌هایی خاص

اقتصاد نوین می‌شناسند اما این افراد خود را اقتصاددان سیاسی نامیدند. کتاب میل با عنوان «اصول اقتصاد سیاسی» از زمان چاپش در سال ۱۸۴۸ تا پایان همان قرن کتاب درسی اصلی آن رشته به شمار می‌رفت. این نظریه پردازان اولیه مفاهیم عوالم اقتصادی و سیاسی را از یکدیگر جدا نمی‌دانستند. دو رویه باعث شد تحلیل‌های سیاسی و اقتصادی از یکدیگر جدا شوند. اول، دولت‌ها کنترل مستقیم خود بر اقتصاد را کاهش دادند. دوم، اشکال مختلفی از سیاست پدیدار شد: اروپا از شکل انحصاری پادشاهی به سمت پارلمانی پیش رفت و اشکال بسیار متنوعی از دولت ظاهر شدند. در اوایل قرن بیستم، علوم اقتصاد و سیاست به عنوان رشته‌هایی جداگانه شکل گرفتند. این جدایی در اکثر بخش‌های قرن بیستم ادامه یافت. رکود بزرگ و مشکلات

چای و مواد غذایی - نوشابه - فرش و گلیم - صنایع دستی متنوع و...
اقتصاد سیاسی و سیاست اقتصادی بسیاری از اقتصاددانان و تحلیل‌گران بازار بر این باورند که تنها راه حل مشکلات اقتصادی ایران ایجاد اقتصاد آزاد و بهره‌گیری از آن است. امیدی که بیشتر به یک آرمان‌گرایی شباهت دارد تا یک وضعیت امکان پذیر در اقتصاد ایران، ولی زمانی که صحبت از بکارگیری اقتصاد آزاد می‌شود نکته مهم تلاش برای نزدیک شدن به این وضعیت ایده آل است. اما بهتر است قبل از توضیحات بیشتر به چند مفهوم کلیدی بپردازیم:

*اقتصاد سیاسی چیست؟

همگان آدام اسمیت، دیوید ریکاردو و جان استوارت میل را به عنوان پدیدآورندگان اولیه

درخواست گروپاژ

مبدأ: بندر شهید رجائی

مقصد: بندر تورنتو یا مونترال



اقتصاد کلان می‌توانند شانسی بقای یک دولت را تقویت یا نابود کنند. در سطوح خرد نیز ویژگی‌های سازمان اقتصادی یا فعالیت‌های بنگاه‌ها یا صنایع خاص می‌توانند بر ماهیت و جهت‌گیری فعالیت‌های سیاسی تاثیرگذار باشند. این رشته از ابزار علم اقتصاد برای مطالعه سیاست بهره می‌گیرد. سیاستمداران می‌توانند همانند بنگاه‌ها، رای دهندگان را مصرف‌کنندگان و دولت‌ها را تامین‌کنندگان کالا و خدمات برای مشتریان قلمرو خود دانست. دانشمندان برای درک نظری ویژگی‌های زیربنایی محرک سیاست از مدل‌سازی تعاملات سیاسی-اقتصادی استفاده می‌کنند. هر سه روش به شدت دانشمندان و سیاستمداران را تحت تاثیر قرار می‌دهند. اقتصاد سیاسی اطلاعات زیادی را هم به تحلیلگران درباره چگونگی کارکرد جامعه و هم به کسانی که قصد تغییر آن را دارند ارائه می‌دهد. جای ایستادن به جای نشستن وابسته است. یک اصل پایه اقتصادی بیان می‌کند هر سیاستی را که برای جامعه به عنوان یک کل مفید باشد می‌توان برای

توسعه پدیده‌هایی کاملاً اقتصادی بودند که اقتصاددانان رابه خود مشغول داشتند. به همین صورت، مسائل سیاسی آن دوره از قبیل وقوع دو جنگ جهانی، ظهور فاشیسم و کمونیسم آنقدر جدی بودند که به توجه جداگانه نیاز داشته باشند. اما در دهه ۱۹۷۰ آشکار شد که جدایی حوزه‌های اقتصاد و سیاست از یکدیگر امری گمراه‌کننده است. در آن دهه نظم پولی برتون-وودز فروپاشید. دو تکانه بزرگ در قیمت نفت روی داد و وضعیت رکود-تورمی حاکم شد. این رویدادها ثابت کردند که امور سیاسی و اقتصادی در یکدیگر تنیده‌اند. اقتصاد به شدت سیاسی شد و بخش بزرگی از سیاست نیز به اقتصاد می‌پرداخت. در ۵۰ سال گذشته، اقتصاد سیاسی از سه جهت در هر دو علم سیاست و اقتصاد برجسته شد: این رشته تحلیل می‌کند که چگونه نیروهای سیاسی بر اقتصاد تاثیر می‌گذارند. رای‌دهندگان و گروه‌های صاحب منافع

تقریباً بر هر سیاست اقتصادی ممکن تاثیر قدرتمند دارند. اقتصاددانان سیاسی سخت تلاش می‌کنند تا گروه‌های مربوط و منافع آنها را شناسایی کنند و بدانند چگونه نهادهای سیاسی تاثیر خود را بر سیاست اعمال می‌کنند. این رشته چگونگی تاثیر اقتصاد بر سیاست را تحلیل می‌کند. روندهای



سراسر جهان، چه در جوامع دموکراتیک و چه غیر دموکراتیک نقشی بسیار بزرگ ایفا می‌کنند. این گروه‌ها شامل افراد ثروتمند، صنایع پر قدرت، بانک‌های بزرگ، شرکت‌ها و اتحادیه‌های کارگری هستند.

اقتصاد بازاری چیست؟

در این اقتصاد قیمت‌ها توسط عرضه و تقاضا و عوامل بازاری تعیین می‌شود. به همین دلیل تولیدکنندگان برای ارتقای کیفی محصولاتشان و بالا رفتن قدرت رقابت آنها در بازار تلاش می‌کنند و همین مساله به بهبود کیفی محصولات و کاهش قیمت آن‌ها کمک می‌کند. شایان ذکر است در این



شرایط اقتصاد بسیار شفاف عمل می‌کند و همین مساله به ارتقای راندمان آن کمک می‌کند.

برای شناخت اقتصاد بازاری باید در درجه اول بازار و عوامل بازاری را شناخت. طبق اصول علم اقتصاد عرضه و تقاضا در یک بازار همواره بایکدیگر مساوی هستند. زیرا عرضه و تقاضا دو طرف یک معادله هستند و بحث در مورد عدم توازن در این معادله بحثی غیر مستقیم در مورد تغییرات قیمت است. زمانی که عرضه یک محصول از تقاضای آن

هر فرد جامعه سودمند ساخت حتی اگر آن سیاست برندگان و بازندگانی به همراه داشته باشد. فقط لازم است برای جبران خسارت بازندگان از برندگان مالیات گرفته شود تا هرکس منفعتی ببرد. اقتصاددانان با استفاده از ابزاری قدرتمند مشخص می‌کنند چه سیاست‌های اقتصادی برای جامعه سودمندترند. بنابراین چرا باید سیاست اقتصادی موضوعی مناقشه برانگیز باشد؟

یکی از اصول پایه اقتصاد سیاسی آن است که برندگان دوست ندارند برای جبران خسارت بازندگان مالیات پردازند. بنابراین جنگ نه تنها بر سر بهترین سیاست برای جامعه بلکه بر سر تعیین برندگان و بازندگان گسترش می‌یابد. هر فرد ممکن است بگوید: آنچه برای کشور بهترین است شاید برای منطقه، گروه، صنعت یا طبقه من بهترین نباشد، بنابراین من در مقابل آن می‌ایستم. حتی در دموکراسی‌ها هم بسیاری از شهروندان عقیده دارند که سیاست از این قاعده طلایی پیروی می‌کند: صاحبان طلا قواعد را می‌سازند. به نظر می‌رسد گروه‌های دارای منافع خاص در

می انجامد. اقتصاد آزاد در نقطه مقابل اقتصاد دولتی یا اقتصاد سیاسی قرار دارد. در اقتصاد دولتی، دولت بر بخشهای مختلف اقتصاد کنترل دارد و تولید، توزیع و فروش همگی با کنترل کامل دولت انجام می شود. در چنین اقتصادی قیمتها نه تنها توسط دست اندرکاران بازار تعیین نمی شود بلکه دولت با توجه به سیاستهای خود قیمتها و اقتصاد را مدیریت می کند. اقتصاد کاملاً آزاد نیز همچون اقتصاد کاملاً بازاری در دنیا وجود ندارد و یک وضعیت ایده آل برای مطالعات اقتصادی است. اما هر چه در جه آزادی اقتصاد بیشتر باشد و کنترل دولت بر عملکرد بازار و قیمتها کمتر باشد آن اقتصاد بهتر و بیشتر می تواند عمل کند.

* چرا ایران از اقتصاد آزاد

می ترسد؟

کسانی که تحولات اقتصادی ایران را رصد کرده باشند حتماً متوجه یک موضوع بسیار مهم شده اند که همانا تابو بودن الفاظ «اقتصاد آزاد» و «اقتصاد بازار» است.

بیشتر باشد قیمت محصول کاهش می یابد و زمانیکه تقاضا بیشتر از عرضه باشد قیمت افزایش می یابد. طبق مطالعات انجام شده بهره گیری از تکنیکهای تولید انبوه سبب می شود تا قیمت کالاها تنزل یابد. این مساله ای است که از اوایل دهه ۱۹۶۰ در بازار ایجاد شد و به کاهش ۲۰ تا ۳۰ درصدی قیمتها انجامید.

شایان ذکر است اقتصاد کاملاً بازاری بیشتر یک وضعیت ایده آل است که دست اندرکاران امور اقتصادی در تلاش برای دست یابی به آن هستند، ولی این نوع اقتصاد به طور کامل وجود ندارد.

اقتصاد آزاد چیست؟

اقتصاد آزادی یعنی اقتصادی که دولت در تولید، فروش، توزیع و دیگر بخشها هیچ نقشی نداشته باشد و عوامل بازار یعنی فروشندگان و خریداران بر آن نظارت داشته باشند. اقتصاد آزاد را می توان شفاف ترین نوع اقتصاد دانست و همین مساله سبب می شود تا نه تنها راندمان فعالیت اقتصادی بیشتر شود بلکه

قیمتها نیز کمتر باشد.

در مقابل، زمانیکه عوامل غیر بازاری (از قبیل کنترل دولت یا وضع حداقل و حداکثر قیمت توسط دولت) بر وضعیت بازار کنترل داشته باشند قیمتها غیر متناسب با کیفیت محصول تولیدی خواهد بود و این به کاهش هزینه های مصرفی که یکی از فاکتورهای مهم در ایجاد تولید ناخالص داخلی کشورها است



با گذشت زمان مجموع سرمایه‌های در گردش در اقتصاد رشد می‌کند و به دنبال آن اقتصاد توسعه پیدا می‌کند و به حداکثر بزرگی ممکن خود می‌رسد. این ساختار فرصت رشد اقتصادی را بیشتر می‌کند و به دنبال آن زمینه را برای توسعه اقتصاد و بزرگ‌تر شدن ارزش تولید ناخالص داخلی فراهم می‌آورد. در این نظام عرضه و تقاضا کاملاً به هم مرتبط هستند. فردی که ایده خوبی دارد یا محصول خوبی تولید می‌کند به سرعت می‌تواند این ایده جدید یا محصول مدرن را به بازار مصرف عرضه کند و به دنبال آن، کالا در معرض دید و استفاده افرادی قرار می‌گیرد که مصرف‌کننده

برقضا، مبانی نظری اقتصاد آزاد و معاملات خصوصی اشخاص در فقه اسلامی و سنت‌های ایرانی نیرومندتر و کهن‌تر از مبانی و سنن غربی درباره این موضوع است.

اقتصاد آزاد یگانه راه ایران برای روشن‌تر شدن این مسیر می‌تواند به ارائه گزینه‌های از مزایای اقتصاد آزاد یا بازار محور پرداخت. از مهم‌ترین مزایای نظام اقتصاد آزاد، می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

***یک:** جریان سرمایه‌ها و دارایی‌ها در این اقتصاد به سمتی است که بیشترین نرخ بازگشت سرمایه را دارد و در نتیجه

هراس سیاستمداران و سیاست‌گذاران اقتصادی از «آزادی کسب و کار»، اقتصاددانان و کارشناسان را کاملاً به حاشیه راند و آنان را به مجریان اراده سیاستمداران تبدیل کرد. نگاهی به پیش‌نویس‌هایی که کارشناسان و اقتصاددانان دولت از سال ۱۳۶۸ تاکنون برای رتق و فتق امور اقتصادی نوشته‌اند تا خروجی نهایی آنها از دولت و مجلس و مجمع تشخیص مصلحت، نشان می‌دهد سیاستمداران هرگز نسخه اقتصاددانان و کارشناسان را اجرا نکرده‌اند. سیاستمداران، هر جا برنامه‌ای موفق شده، آن را به نام خود ثبت کرده‌اند و هر جا برنامه‌ای ناکام مانده، آن را به کارشناسان نسبت داده‌اند و مخالفان اقتصاد آزاد، آن را به حساب «اجرای برنامه‌های لیبرال و نئولیبرال» گذاشته‌اند؛ حال آنکه میان اقتصاد آزاد و لیبرالیسم و نئولیبرالیسم هیچ پیوند وثیقی و هیچ رابطه علت و معلولی وجود ندارد و دست



کالاهای جدیدی را باروش های کم هزینه تولید کنند.

***شش:** در این فضای اقتصادی سرمایه گذاری خارجی بیشتر است زیرا فرصت رشد اقتصادی و سودآوری هم بیشتر بوده و تعامل اقتصادی و تجاری ایران با دنیای خارج نیز بیشتر خواهد بود زیرا کالاهای افزون تر و نوآورانه تری برای عرضه دارند.

***هفت:** اندازه، قدرت و هزینه بوروکراسی دولتی در این ساختار اقتصادی کمتر است زیرا فعالیت های مختلفی که در اقتصادهای بسته و دولتی و وظیفه دولت است به بخش خصوصی واگذار شده و قدرت بوروکراسی دولتی تحلیل رفته است.

***هشت:** انواع مختلفی از کالاها و خدمات در بازار عرضه می شود و هر فردی می تواند مطابق با سلیقه خود خرید و مصرف کند.

***نه:** انگیزه کسب پول بیشتر و ارتقای استاندارد زندگی در این کشورها باعث می شود افراد بیشتری با سرعت اقدام به کسب مهارت های فنی و اجتماعی کنند که با کمک آن مهارت ها با سرعت بیشتری جذب بازار کار شوند.

بالقوه آن هستند. از طرف دیگر زمانی که یک کالای خاص توسط افرادی تقاضا می شود تعداد افراد به اندازه کافی زیاد است که بتوان آن کالا را تولید انبوه کرد و دیگر تردیدی برای وارد شدن سرمایه ها به این حوزه و کسب سود از محل ایجاد خط تولید و سرمایه گذاری در آن وجود ندارد.

***سه:** در اقتصاد بازاری، فردی که توانایی و پشتکار داشته باشد به سرعت می تواند زندگی بهتری برای خود ایجاد کند زیرا در چنین فضای اقتصادی تبدیل کردن کار زیاد، پشتکار و تلاش به سرمایه فیزیکی و ثروت مادی ساده تر است و سرعت ثروتمند شدن افراد دارای ایده های نو بسیار بیشتر از دیگر نظام های اقتصادی است.

***چهار:** رقابت بین بنگاه های اقتصادی مختلف در جهت حداکثر کردن راندمان فعالیت اقتصادی بسیار زیاد است و واحدهای تولیدی و صنعتی برای کم کردن هزینه ها و افزایش راندمان فعالیت اقتصادی از هیچ تلاشی فروگذار نمی کنند.

***پنج:** در چنین فضای اقتصادی انگیزه برای ایجاد روش های تولید خلاقانه بیشتر است زیرا تمامی بنگاه ها به فکر این هستند که





Serial Number : 211606034726
Date of issue : June 2021

Certificate

Canada Iran Business Association certifies that
Ms. or Mr.

Sepehr Ehsani

In accordance with North American educational standards
and methods in Canada and under the federal and provincial
supervision of Canada has attended in the course of
Content Marketing
for 6 hours and this certificate has been issued for this purpose.

Mohammad V. Rad
President of CIBA

Dr. Sohrab Chini Foroushan
Professor



دوره بازاریابی محتوایی برگزار شد

**در بخش آموزش انجمن بازرگانی ایران و
کانادا دوره بازاریابی محتوایی در تاریخ‌های
سیزدهم تا پانزده جون (ژوئن) توسط آقای
دکتر چینی فروشان برگزار شد.**

این دوره در سه جلسه پیوسته برگزار گردید و
مطالبی که در این دوره عنوان شد به شرح زیر
می باشد:

- انواع محتوای بصری در استراتژی بازاریابی
- انواع محتوا در بازاریابی
- انواع استراتژی محتوا و روش‌های بهبود آن
- اهمیت داستان‌سرایی و تکنیک‌های آن
- برنامه یا تقویم محتوایی چیست و چه

- کاربردی دارد؟
- چگونه نویسنده بهتری باشیم؟
- بازاریابی محتوا
- راهکارهای تبلیغ محتوا و KPI های ضروری در
محتوا و ابزارهای سنجش آن
- اهمیت ایجاد پرسونای مخاطب
- در پایان برخی از هنرجویان که درخواست گواهی
پایان دوره خود را داشتند نیز گواهی‌های خود را
دریافت کردند.
- * چنانچه شما علاقمند هستید این دوره را
مشاهده کنید می‌توانید از طریق سامانه هوشمند
بخش وبینار و دوره وب سایت انجمن بازرگانی
ایران و کانادا CanadaIran.ca این دوره را به
صورت **stream live** مشاهده کنید.

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

آشنایی با خدمات کارآفرینی و ایجاد کسب و کار انجمن بازرگانی ایران و کانادا

راه اندازی کسب و کار در کانادا

وکار یعنی آزادی عمل و ثروت چراکه کنترل همه چیز در دست خودمان است. کاری را که دوست داریم انجام می‌دهیم و جهت انجام آن به خود حقوق پرداخت می‌کنیم و حتی هزینه هایمان را نیز پوشش می‌دهیم ولی اگر بخواهیم این پروسه به سود دهی و موفقیت بیانجامد باید تمامی مراحل درست و دقیق برنامه ریزی و پیاده سازی شود. کارآفرینان موفق بوده اند که یک ایده ساده مثل تولید شمع در خانه یا خدماتی مثل انبار کالا را به شرکت های بسیار سودآور تبدیل کرده اند و شرکت هایی هم بوده اند که همان سال اول با شکست مواجه و ضرر روزیان بسیاری متحمل شده اند. در واقع میزان موفقیت شما به برنامه ریزی دقیق، نوآوری و ریسک پذیری شما بستگی دارد.

*ثبت شرکت در کانادا

یکی از خدمات مهمی که انجمن برای اعضاء خود در نظر گرفته است ثبت شرکت در کانادا است. انجمن می تواند شرکت های مختلفی را برای اعضای خود در کانادا به ثبت برساند. این امر برای اعضای محترم این انجمن با پاسپورت ایرانی و بدون حضور آنها در کانادا نیز امکان پذیر است. این خدمات بسته به نوع نیاز متقاضی تعریف می گردد و متعاقباً پس از ثبت شرکت، میتوان برای شرکت حساب بانکی در یکی از بانک های معتبر (پریم) کانادا بازگشایی کرد. سیبا (انجمن بازرگانی ایران و کانادا) همچنین میتواند از طرف متقاضی



یکی از راه هایی که میتوان در کانادا صاحب شغل مورد علاقه و در عین حال پردرآمدی شد، راه اندازی کسب و کار شخصی است. که به علت اشتغال زایی و گردش چرخه اقتصادی کشور، این امر از طرف دولت به صورت های مختلف تشویق و حمایت می شود. بسیاری از ما معتقدیم که داشتن کسب

روش های ثبت شرکت در کانادا Sole proprietorships این روش ثبت بسیار ساده است. در این روش کسب و کار آزاد به اسم یک نفر به ثبت میرسد. اشکال بزرگ این روش این است که درآمد شرکت با درآمد شخصی جمع میشود که موجب افزایش بالای مالیات پرداختی سالانه می شود. همچنین در چنین شرکتی فرد در قبال آن کسب و کار مسئولیت کامل دارد. بعنوان مثال اگر شرکت ورشکست شود ممکن است فرد دارایی های شخصی خود را نیز از

تعاملات تجاری با تمام دنیا به عنوان بازرگان کانادایی امکان دریافت وام های بانکی با بهره های پایین امکان دریافت کمک های دولتی برای طرح های کار آفرینی امکان اخذ اقامت کانادا برای خود و خانواده به عنوان کار آفرین

***** به طور کلی به چند روش می توان یک شرکت Business را در کانادا به ثبت رسانید. البته ذکر این نکته ضروری است که ثبت هر نوع شرکت در آینده می تواند تاثیرات زیادی را برای گرفتن خدمات بانکی و یا پرداخت مالیات ایجاد نماید.**

شرکت را در کانادا فعال نگه دارد و همچنین خدمات اظهارنامه مالیاتی سالانه و دیگر موارد مورد نیاز یک شرکت در کشور کانادا را به متقاضی ارائه نماید.

***مزایای ثبت شرکت در کانادا راه اندازی کسب و کار و ثبت شرکت در کانادا دارای مزایای متعددی است که میتواند به طور عمده به موارد زیر اشاره کرد:**

اعتبار سازی از طریق تجارت با کل دنیا با قابلیت تجارت نامحدود در راستای رعایت قوانین کانادا صاحب شغل بودن از همان بدو ورود و نیز ایجاد فرصت های شغلی برای دیگران افتتاح حساب بانکی و یا حساب اعتباری و امکان

قابلیت نصب برند شما بر روی

بسته بندی

تحویل

کالا با بهترین

کیفیت در ونکوور ، تورنتو و

مونترال از ما

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



آشنایی با خدمات کارآفرینی و ایجاد کسب و کار انجمن بازرگانی ایران و کانادا

انگلیسی HSBC که در کانادا نیز تحت این قالب مشغول به فعالیت می باشد. این شرکت ها را می بایست دولت فدرال و استانی تأیید نماید.
تاسیس شعبه برای شرکت های ایرانی تحت قوانین کانادا

سهام داران شرکت های ایرانی میتوانند در کانادا با استفاده از خدمات حقوقی و مشاوره ای انجمن بازرگانی ایران و کانادا اقدام به تاسیس نمایندگی یا شعبه کنند. اگر چه این شرکت ها در کانادا دارای هویت قانونی مستقل خود می باشند و طبق قوانین تجارت کانادا فعالیت خواهند کرد اما در عمل تابع شرکت مادر خود هستند.

*اقدامات اولیه برای ثبت شرکت:

جستجو برای نام شرکت که قبلاً ثبت نشده باشد
آماده سازی مدارک و اساسنامه شرکت بر اساس نوع شرکت و تعداد افرادی که شریک خواهند بود
اعلام آدرس رسمی برای شرکت (انجمن بازرگانی ایران و کانادا می تواند آدرس رسمی اداری نیز به شرکت های شما ارائه دهد)

***ثبت شرکت و گرفتن تاییدیه سازمان های مربوطه**
تنظیم و ثبت اولین گزارش مربوط به جلسه

دست بدهد.

Partnership همانطور که از نامش پیداست دو یا چند شخص و یا شرکت با یکدیگر درباره انجام پروژه یا خدماتی شراکت می کنند.

Corporation-

این نوع ثبت شرکت را می توان همانند شرکت های سهامی خاص ایران که حتی در آینده تبدیل به سهامی عام هم می شوند تعریف نمود. در این روش شرکت ثبت شده بعنوان یک شخصیت حقوقی تلقی می گردد. در نتیجه مسئولیت آن با شرکت است و نه افراد مالک آن شرکت! بعنوان مثال اگر چنین شرکتی ورشکسته شود صاحبان آن ورشکسته تلقی نمی گردند.

***شرکت فرعی Subsidiary**

شرکت هایی که در کشورهای مختلف مشغول به فعالیت هستند شرکتی را می توانند در کانادا به ثبت رسانده تحت این نام فعالیت خود را گسترش دهند مانند Citibank که در کانادا شرکت هایی را با این نام تاسیس کرده است.

***سرمایه گذاری مشترک Joint**

Venture

که همان روش فرنچایزها می باشد و برای گسترش نمایندگی ها به کار می رود.

Branch شعبه **Office**

بعضی شرکت ها اقدام به تاسیس شعبه در کانادا می کنند. مانند بانک



بررسی می کند. در صورت نداشتن ایده می توانید از خدمات مشاوره‌ای انجمن بازرگانی ایران و کانادا جهت پیشنهاد ایده کار آفرینی بهره‌مند شوید. بانک اطلاعاتی انجمن حاوی اطلاعات ارزشمندی در زمینه کار آفرینی می باشد که طی سال‌ها مطالعه و بررسی و ارزیابی کسب شده است.

مرحله ۲: تحقیق و تحلیل بازار

درک مشتریان، رقابت و بازار هدف، سه کلید اساسی جهت تصمیم‌گیری موثر برای شروع کسب و کار و اجتناب از ضرر روزیان است. این پاسخ‌ها را به سرعت و به آسانی می‌توانید از گروه کارشناسی انجمن بازرگانی



ایران و کانادا دریافت، تا شروع کسب و کار خود را آگاهانه برنامه‌ریزی کنید.

***** خدمات مشاوره انجمن بازرگانی ایران و کانادا جهت مطالعه بازار شامل موارد تحقیقی زیر می باشد:**

- حجم، سهم و بخشبندی بازار
- رقابت در بازارهای داخلی و جهانی
- ایده کالا
- قیمت کالا

مدیران شرکت و آخرین تغییرات در ماه اول بعد از تاسیس

ثبت رسمی وبسایت شرکت

*گرفتن شماره مالیاتی

- در صورت تمایل به استخدام افراد، گرفتن شماره مخصوص مالیاتی برای کارمندان

- در صورت تمایل به واردات و صادرات، گرفتن شماره مالیاتی گمرک

- در صورت نیاز شماره مالیاتی استانی / ایالتی (در صورت نیاز برای فروش داخلی)

- آماده سازی دفاتر و مدارک رسمی شرکت

- برگه‌های رسمی سهام شرکت

- آماده سازی مهر شرکت و ثبت آن

ثبت آرم و لوگوی شرکت

*راههای ایجاد کسب و کار در کانادا

- کار آفرینی

- اخذ نمایندگی از کمپانی‌های معتبر و

خرید فرانچایز

- خریدیک بیزنس مستقل

۱- مراحل ایجاد کسب و کار از طریق کار آفرینی

مرحله ۱: ارزیابی ایده های کار آفرینی

ارزیابی یک ایده در ابعاد مختلف (اقتصادی، فنی و بازار هدف) نیازمند یک

گروه کاری باتخصص‌های گوناگون می

باشد. پس از اعلام آمادگی شما برای کار

آفرینی گروه کارشناسی انجمن بازرگانی

ایران و کانادا ایده شما را، از تمامی لحاظ

و ابهامات و اشکالات آن را برطرف و شما را در تمامی مراحل همراهی می کند.

مرحله ۶: اداره و مدیریت شرکت ثبت شده

چنانچه کادر مجرب و متخصص انجمن بازرگانی ایران و کانادا، مدیریت عملیات شرکت شما را در کانادا از روز اول تا یک سال عهده دارشود، در این صورت اجاره دفتر کار مدیریت، امور حسابداری

از اینها، انتخاب نام تجاری و دریافت مجوزهای لازم، می توانید از خدمات گروه موکلین و متخصصین انجمن بازرگانی ایران و کانادا استفاده کنید.

مرحله ۵: تأمین مالی کسب و کار

دریافت وام یا کمکهای بلاعوض دولتی، یکی از چالش های مهم برای شروع یک کسب و کار است. چرا که معمولاً بانکها و وام دهندگان از معیارهای سختگیرانه استفاده می کنند تا تعیین کنند که آیا متقاضی واجد شرایط دریافت وام هست یا خیر. همانگونه که کمک های بلاعوض زیادی جهت تأمین مالی بیزینس شما وجود دارد، ولی از آنجا که رقابت جهت اخذ

-عادات مصرفی کانادایی ها -کیفیت و بسته بندی کالا در کانادا

-تحقیقات B2B & B2C برند

*محدودیت های قانونی و مجوزهای لازم مرحله ۳:

ارائه طرح توجیه طرح توجیهی همان نقشه راه شماست که چگونگی عملی کردن ایده را ترسیم کرده و بسیاری از ابهامات را جهت شروع و ادامه کار برطرف می کند. جهت اخذ وام یا کمک های بلاعوض دولتی ارائه این طرح الزامی است. این طرح توسط گروه مشاورین و متخصصین بررسی و امکان سنجی می شود و در صورت اشکال و ابهام اصلاح می شود.

مرحله ۴: ثبت شرکت در کشور کانادا

قبل از ثبت نام کسب و کار خود، باید در مورد نوع کسب و کار، نام و تناسب آن با نیازهای شما، تصمیم گیری کنید. جهت تصمیم گیری نوع ثبت شرکت به شکل های فدرالی، استانی یا منطقه ای، مالکیت فردی، شراکتی تضامنی یا مشارکتی و همچنین جهت اطلاع از تعهدات و مزایای هر یک



و مالیاتی و پرسنل، برنامه ریزی استراتژی مارکتینگ و نت ورکینگ در شبکه های اجتماعی، بازاریابی و فروش محصولات و خدمات شما نیز به عهده این کادر خواهد بود. ۲- اخذ نمایندگی از کمپانی های معتبر و خرید فرانچایز در کانادا بیش از ۸۰۰ نوع فرانچایز مختلف وجود دارد. از فرانچایزهای عرضه غذا گرفته

این کمک ها زیاد است، نیاز به کار تخصصی دارد. میانگین کمک های دریافت شده برای هر بیزنس، به فاکتورهای متفاوتی بستگی دارد. شما می توانید از خدمات مشاوره ای انجمن بازرگانی ایران و کانادا جهت موفقیت در اخذ وام های بانکی و کمک های بلاعوض استفاده کنید. تیمی متخصص تقاضای شما را بررسی کرده

دریافت فرانچایز خرید تجهیزات مورد نیاز جهت راه اندازی فرانچایز در ایران اعزام نیروی متخصص برای آموزش چنانچه علاقمند به خرید هستید میتوانید در نمایشگاه های فرانچایزی که هر ساله چندین بار در شهرهای مختلف کانادا برگزار می شود شرکت کنید تا با شناخته شده ترین فرانچایزهای کانادا آشنا شوید و از طریق سمینارها و مصاحبه های شخصی در این نمایشگاه ها برخورداری از مشاوره ها و خدمات تخصصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا اطلاعات ارزنده ای در زمینه فرانچایزینگ، ملاحظات قانونی خرید شرکت و همچنین تعهدات و امتیازات، کسب نمایید.

***** برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد دریافت فرانچایز با ما در تماس باشید.**

۳- خرید یک بیزنس مستقل چنانچه مایل باشید در کانادا کسب و کار مستقلی را بخرید، کارشناسان انجمن، تخصص و منابع لازم را جهت مشاوره و همراهی شما در تمام مراحل (از جستجوی بیزینس مناسب تا تنظیم قراردادها) را دارند. کارشناسان انجمن همچنین، خدمات مشاوره ای زیر را جهت خرید بیزینس مناسب ارائه می دهند:

چگونه بدانید که یک کسب و کار برای شما مناسب است از چه منابع مالی جهت گسترش بیزینس استفاده کنید چگونه می توانید ریسک ها را کاهش دهید

تایمپ بنزینها. حدوداً ۶۰ درصد رستوران ها در کانادا به صورت فرانچایز هستند. برندهای غذایی که در کانادا و سایر کشورها به فعالیت مشغول می باشند از جمله فرانچایزهای مطرح دنیا هستند که به لحاظ درآمدزایی و تقاضا، بسیار مورد



توجه می باشند. یکی از خدمات انجمن بازرگانی ایران و کانادا تسهیل خرید امتیاز برندهای معروف کانادایی و انتقال آن به ایران است.

***** خدمات انجمن بازرگانی ایران و کانادا جهت خرید امتیاز فرانچایز**

مشاوره در زمینه انتخاب فرانچایز مذاکرات خرید



نرخ بهره ثابت یا شناور؟ کدام برای خرید خانه شما مقرون به صرفه خواهد بود

یکی از مهمترین انتخاب ها هنگامی که میخواهید اولین خانه خودتان را بخرید، یا اینکه وام خود را تمدید یا بازپرداخت کنید این است که آیا نرخ بهره ثابت را قبول یا نرخ قابل تنظیم را انتخاب کنید.



پرداخت های ثابت برای وام خود داشته باشید. فضای زیادی برای تغییرات در بودجه خود ندارید. نگران افزایش نرخ بهره در کوتاه مدت هستید و می خواهید از خود در برابر این موضوع حفاظت کنید.

* نرخ قابل تنظیم یا شناور

با نرخ قابل تنظیم، این احتمال وجود دارد که میزان پرداخت وام شما براساس نوسانات نرخ بهره متفاوت باشد. نرخ شما متناسب با نرخ های اولیه موسسات مالی، که به طور کلی با نرخ بهره اصلی تعیین شده توسط بانک کانادا مرتبط است، متفاوت خواهد بود.

از اصلاح پذیری بالایی برخوردار، این بدان معنی است که اگر نرخ بهره شما کاهش یابد، شما از

* نرخ ثابت

همانطور که از نامش معلوم است، نرخ ثابت برای دوره زمانی که انتخاب می کنید ثابت می ماند، این دوره به طور معمول یک، دو، سه یا پنج سال خواهد بود.

هرچند نرخ های ثابت به طور کلی کمی بیشتر از نرخ های قابل تنظیم هستند، اما مزیت ثبات بیشتر را برای شما به همراه دارند و برنامه ریزی بودجه را برای شما تسهیل می کنند.

* در شرایطی نرخ ثابت برای شما مناسب که:

شما تمایل دارید که در تمام مدت

داشت! نکته مهم در آن است که برخی موسسات مالی برای این تغییر جریمه‌هایی را در نظر گرفته‌اند، برای همین پیش از این تصمیم با مشاور امین خود مشورت کنید. چگونگی انتخاب

هیچ کس نمی‌تواند آینده را پیش بینی کند. به همین دلیل ارزیابی وضعیت و اندازه گیری میزان تحمل ریسک با اهمیت است تا بتوانید اولویت‌های خود را تعیین کنید.

آی‌آی‌آی مالی را ترجیح می‌دهید؟ در این صورت، نرخ ثابت برای شما مناسب‌تر است. این که نرخ برای یک دوره مشخص ثابت بماند به شما کمک می‌کند بودجه خود را برنامه‌ریزی کنید.

آیا ترجیح می‌دهید پرداخت کمتری داشته باشید؟ نرخ قابل تنظیم به طور کلی به شما در دستیابی به این هدف کمک می‌کند. اگر نرخ‌ها افزایش یابد، بیشتر قراردادهای رهنی به شما امکان می‌دهد تا با نرخ ثابت پایین پرداخت داشته باشید.

تهیه و تنظیم: سمیه میروسی کارشناس بیمه و سرمایه‌گذاری - جهت هرگونه پرسش و یادریافت مشاوره رایگان با تلفن ۴۳۸۹۹۰۱۸۰۸ در ارتباط باشید.

پرداخت وام‌های کمتری بهره‌مند خواهید شد. در این صورت، ثابت نگه داشتن مبلغ پرداختی روش خوبی برای زودتر پرداخت کردن وام است. برعکس، افزایش نرخ بهره به پرداخت وام بیشتری برای شما منجر خواهد شد.

به طور کلی نرخ‌های قابل تنظیم کمتر از نرخ‌های ثابت هستند، اما شما باید انعطاف‌پذیری مالی داشته باشید تا افزایش حداکثری نرخ را بتوانید تحمل کنید.

نرخ قابل تنظیمی برای شما مناسب است که: تحمل شما برای تغییرات غیرمنتظره آن زیاد باشد.

وضعیت مالی شما این امکان را به شما بدهد که در صورت افزایش نرخ، وام‌های بیشتری را بازپرداخت کنید.

شما انتظار داشته باشید که در کوتاه مدت نرخ بهره کاهش یابد، و می‌خواهید از مزایای آن استفاده کنید.

نکته مهم: برخی موسسات هستند که اجازه تغییر شناور به فیکس را می‌دهند. بدین صورت که چنانچه نرخ بهره شناور را انتخاب کنید، در شرایطی و هنگامی که نرخ به سمت بالا رفتن است می‌تواند نرخ بهره خود را فیکس کنید. اما در زمان فیکس امکان تغییر به شناور نخواهید

نماینده‌گی یا سرمایه‌پذیری

اگر عضو انجمن هستید در داخل کانادا و یا ایران هستید... و به دنبال موقعیت‌های مناسب برای اخذ نمایندگی و فعالیت‌های پرسود تجاری می‌باشید. با انجمن از طریق ایمیل در ارتباط باشید و قرار مشاوره بگذارید.

انجمن بازرگانی ایران و کانادا دارای اعضای فعالی است که آماده اعطای نمایندگی، گسترش کسب و کار و یا سرمایه‌گذاری در داخل و یا خارج کانادا هستند.





مهاجرت به کانادا در سال ۲۰۲۱: میتونیم منتظر چی باشیم؟

تحلیل: این پیش‌نمایشیه از اون چیزی که میتونیم از سیستم مهاجرت کانادا بعد از یک سال آشفته انتظار داشته باشیم.

واکسن، پایان پاندمی نزدیکه. کانادا بزرگترین کمپین واکسیناسیون تاریخ خودش رو در دسامبر شروع کرد و هدفش واکسینه کردن تمام متقاضیان دریافت واکسن کووید-۱۹ تا پیش از سپتامبر ۲۰۲۱ است. واکسینه کردن ساکنان کانادا یک بخش از روند بازگشت کشور و سیستم مهاجرتیش به حالت نرماله. بخش دیگرش مطمئن شدن از این موضوعه که جمعیت جهان و خارجی‌هایی که وارد کشور میشن عاری از ویروس هستن.

محدودیت‌های اجرا شده‌ی سفر به کانادا در سال ۲۰۲۰، میتونه نگاهی در راستای سیاست‌های مورد نیاز در آینده، حتی با کاهش شیوع کرونا رو به دست بده. به عنوان مثال، کانادا میتونه به حفظ قانون قرنطینه‌ی ۱۴ روزه‌ی خود و همچنین الزام به گرفتن آزمایش منفی کووید-۱۹ قبل از سفر به کانادا برای کمک به محدود کردن انتشار ویروس در مرزهای خود ادامه بده.

تاکید بر این نکته مهمه که این بحران بر تعهد قاطع کانادا در استقبال از مهاجران، کارگران

۲۰۲۰ سال پاندمی ویروس کرونا بود که هنوز اثرات مهمش روی سیستم مهاجرتی کانادا ادامه داره. کانادا پس از پذیرش ۳۴۱،۰۰۰ مهاجر جدید در سال ۲۰۱۹، در آغاز سال گذشته همچنان سطح بالایی از مهاجران جدید رو پذیرفت اما وقتی کووید ۱۹ در مارس ۲۰۲۰ به عنوان یک بحران جهانی ظاهر شد، سیستم مهاجرت کاملاً از کار افتاد.

محدودیت‌های مسافرتی کووید-۱۹ در کانادا، از ۱۸ مارس اجرا شده که تعداد افرادی رو که در حال حاضر میتونن وارد کشور بشن محدود کرده. با این وجود سیستم Express Entry، برنامه‌ی PNP و دیگر برنامه‌ی مهاجرت به کار خودشون ادامه میدن.

وضعیت ناپایدار بحران ویروس کرونا نشون میده که هنوز عدم قطعیت زیادی در مورد این که باید چه انتظاری از سیستم مهاجرتی کانادا در سال ۲۰۲۱ داشته باشیم، وجود داره. اما، اطمینان‌هایی وجود داره که هم به نفع کانادا و هم برای تازه واردان آینده در سال ۲۰۲۱ و بعد از اون خواهد بود. تا وقتی که پاندمی تموم نشه سیستم مهاجرتی کانادا به حالت نرمال برنمیگرده. خوشبختانه به خاطر پیدایش و تأیید چندین

۲۰۲۰ سال پاندمی ویروس کرونا بود که هنوز اثرات مهمش روی سیستم مهاجرتی کانادا ادامه دارد.

اقتصادی کانادا پس از کووید، افزایش قابل توجه تعداد مهاجران جدید مورد نیاز.

ما باید در ماه ژانویه تصویر واضح تری از سمت و سوی سیستم مهاجرت کانادا بدست بیاریم. جاستین ترودو نخست وزیر کانادا قراره دستورات جدیدی روجه اعضای کابینه خودش بده. این موضوع بخاطر پاندمی به تأخیر افتاده اما احتمال

داره در این ماه از این دستورات رونمایی بشه. اگر این اتفاق بیفته، نامه‌ی جدید به مارکومند چیچینو وزیر مهاجرت، اولویت‌هایی که دیپارتمان IRCC در سال‌های پیش رو دنبال خواهد کرد تعیین می‌کنه.

یک نکته دیگر که اطمینان بخشه، اینکه IRCC تاکید کرده که برنامه‌ی لاتاری PGP برای سال ۲۰۲۰ در اوایل ۲۰۲۱ و به احتمال زیاد در این ماه برگزار میشه. از حداکثر ۱۰ هزار متقاضی دعوت میشه تا درخواست اسپانسرینگ رو برای آوردن والدین و پدر بزرگ و مادر بزرگ خود به کانادا ارسال کنند. در ماه‌های بعدی همین امسال، IRCC پنجره‌ی ورود PGP ۲۰۲۱ رو باز خواهد کرد و قرعه‌کشی دیگری برای دعوت از ۳۰,۰۰۰ متقاضی برای حمایت مالی از پدر و مادر، و پدر بزرگ و مادر بزرگ خود برگزار میکنه. این منصفانه است که انتظار داشته باشیم IRCC و ایالت‌های کانادا در سال ۲۰۲۱ به دنبال عادی‌سازی سیستم مهاجرت به بهترین شکل خودشون باشن. حداقل ما میتونیم انتظار داشته باشیم و امیدوار باشیم که سال ۲۰۲۱ نسبت به سال ۲۰۲۰ کمتر آشفته باشه.

موقت خارجی و دانشجویان بین‌المللی تأثیر نداشته. در واقع کانادا به دلیل بحران، این تعهد رو دوچندان کرده. کانادا در برنامه جدید خود موسوم به ۲۰۲۱-۲۰۲۳ Immigration Levels Plan قصد داره سالانه ۴۰۰,۰۰۰ مهاجر جدید رو پذیرش کنه که بالاترین سطح در تاریخ خودشه.

اگرچه تصور این که کانادا در سال ۲۰۲۱ بتونه به این هدف دست پیدا کنه در حالی که بیماری همه‌گیر ادامه داره، دشواره اما اهداف بالاتر این امکان رو برای دولت‌های فدرال و استانی کانادا فراهم میکنه تا بتونن به برگزاری قرعه‌کشی‌های مهاجرتی و بررسی درخواست‌ها ادامه بدن. دلیل این امر اینه که حتی اگر کانادا نتونه از نظر جسمی به تعداد دلخواه پذیرش مهاجران جدید در سال ۲۰۲۱ برسه، میتونه تأییدیه‌های لازم رو در اختیار اون‌ها قرار بده تا در نوبت‌های بعدی وارد کانادا بشن.

با این وجود، پیدایش واکسن‌ها به دولت کانادا این اجازه رو میده که تغییرات احتمالی در مورد محدودیت‌های مسافرتی رو بررسی کنه. به عنوان مثال، کانادامی‌تونه محدودیت سفر رو برای تازه واردانی که واکسن کووید-۱۹ دریافت کردن و همچنین تازه واردانی که جواب منفی آزمایش کووید-۱۹ را قبل از ورود به کشور میگیرن، رفع کنه. برداشتن این محدودیت‌ها به بازسازی جریان ورود مهاجران کمک میکنه که به رشد اقتصاد کشور شتاب میده. منطقه برنامه Immigration Levels Plan ۲۰۲۱-۲۰۲۳ اینه که برای حمایت از بهبود

تجارت جهانی در حال ورود به یک عصر جدید است و صادرکنندگان کانادایی باید از آن استفاده کنند

چگونگی تنظیم سیاست‌های تجاری در ماه‌های آینده در تغییر شکل چشم‌انداز کانادا برای رونق جهانی پس از همه‌گیری بسیار حیاتی خواهد بود. گزارش جدید RBC نقشه راهی را ارائه می‌دهد.

و برای رهبری جهان در تکنولوژی‌های آینده شامل خودروهای برقی، باتری‌ها و نیمه‌رساناها مبارزه کنند.

بر اساس Trading Places، گزارش جدیدی از RBC Economics and Thought Leadership، فرصتی برای جبران موقعیت‌های از دست رفته برای کانادا وجود دارد. یک استراتژی تجارت قاره‌ای جدید که جای خود را در زنجیره‌های تأمین‌کننده‌ی نوظهور و تغییر شکل یافته‌ی آمریکایی تضمین کند، می‌تواند صادرات کانادا را به عنوان عامل اصلی رشد اقتصادی برقرار کند. همچنین می‌تواند به صنایع در هسته‌ی قدرت صادرات کانادا



تعطیلی ناشی از پاندمی کارخانه‌ها، کمبود ماسک و تجهیزات حفاظتی شخصی و ممنوعیت‌های ورود، ضعف‌های خطرناکی

را در زنجیره‌ی تأمین جهانی نشان داده است. آمریکا، بزرگترین شریک تجاری کانادا، زمینه را برای مهندسی مجدد زنجیره‌ی تأمین حول اولویت‌های جدید فراهم کرده است: امنیت ملی، حقوق کارگران، محیط زیست و مسائل ژئوپولیتیک. این خطوط تأمین بازسازی شده در قلب استراتژی صنعتی ایالات متحده هستند و به گونه‌ای طراحی شده‌اند تا تولید را به خاک آمریکا برگردانند. ده‌ها شغل از دست رفته را باز یابند

معنای انجام سرمایه‌گذاری‌های جدید در مهارت‌آموزی و مهاجرت استراتژیک برای حفظ جنبه‌های ارزش بالاتر زنجیره‌های تأمین است. همچنین کانادا باید برای رقابت در سرمایه‌گذاری، ابزارهای سیاست مدرن را برای حمایت از کالاهای استراتژیک مانند ماشین‌های الکتریکی و باتری در نظر بگیرد، مخصوصاً وقتی که سایر کشورها در این زمینه مشوق هستند و یارانه می‌دهند. نیاز است که اولویت‌های سرمایه‌گذاری مشخص شوند، زیرساخت‌ها ایجاد شوند و تحقیق و توسعه و مهارت‌آموزی افزایش یابد. این کشور نیاز به همکاری نزدیک با شرکای اصلی بین‌المللی در اروپا و منطقه هندو-اقیانوسیه دارد تا اطمینان حاصل کند که سیاست‌هایش رقابتی و همسو با شرکای تجاری همفکر است.

و هم‌زمان با شکل‌گیری اتحاد و مشارکت‌های جدید، کانادا باید مراقب باشد چین را به عنوان یکی از خریداران عمده‌ی محصولات کشاورزی و منابع طبیعی خود از دست ندهد. در حالی که به طور هم‌زمان با این رابطه‌ی تجاری، هدف مهمی در دستور کار ایالات متحده است که آن محدود کردن قدرت اقتصادی چین است، اما ممکن است ادامه‌ی این رابطه دشوار باشد. این ریسک برای کانادا وجود دارد که در وسط گرفتار شود.

مانند تأسیسات خودرو، انرژی، فلزات و مواد معدنی که ارزششان بیش از نیمی از صادرات مایا ۲۲۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۹ بود، کمک کند تا فرصت‌های جدید رشد را در یک اقتصاد سبز ایجاد کند. بازدهی این اقدام قابل توجه خواهد بود و به کانادا کمک می‌کند تا به هدف بلند پروازانه ولی منطقی خود مبنی بر داشتن یک تریلیون دلار صادرات تا سال ۲۰۳۰ برسد. موفقیت اتوماتیک نخواهد بود. دیگر کشورها هم برای داشتن نقشی در خطوط تأمین بزرگ‌ترین اقتصاد جهان مبارزه خواهند کرد. اما کانادا می‌تواند از مزایای بزرگی مانند مشارکت گسترده در تأمین قطعات خودرو در آمریکا، پیمان تجارت آزاد با آمریکا و کم‌ریک، تخصص در تکنولوژی‌های پاک و در اختیار داشتن منابع طبیعی که مواد معدنی مورد نیاز در ساخت باتری‌های EV را شامل می‌شود، بهره‌مند شود.

این امر نیاز به یک بررسی جامع از سیاست‌های تجاری، مالیاتی و نظارتی موجود دارد تا این اطمینان حاصل شود که ترکیب مناسبی برای گرفتن بیش از سهم معقول برای هر پایگاه تولیدی تغییر شکل یافته وجود دارد. این به معنی هماهنگی با دیگر کشورها برای اطمینان از این است که سیاست‌های اقتصادی کانادا رقابتی است. و این به



به دنبال تسهیلات دولت برای کسب و کار خود هستید؟

قبل از این که کمک دولت را قبول کنید این نکات را بخوانید...

ایجاد دپارتمان آموزش برای توسعه و گسترش کسب و کار و خرید تجهیزات، کارهایی هستند که می‌توان با این منابع مالی انجام داد.

در اینجا، شش نکته برای درک چشم‌انداز برای دریافت تسهیلات مطرح می‌شوند.

گام اول:

برای تسهیلات و منابعی درخواست دهید که رقابتی نیستند.

بسیاری از تسهیلات رقابتی هستند و در آن‌ها فقط تعداد انگشت شماری از پروژه‌ها که تطابق بیشتری با اهداف برنامه دارند، پذیرفته می‌شوند. با این وجود طرح‌ها و برنامه‌های دولتی‌ای هستند که اصلاً رقابتی نیستند و فقط اگر شاخص‌های لازم را داشته باشید برای

دریافت منابع مالی تأیید می‌شوید. اعتبار مالیاتی و برنامه‌های تشویقی: به‌طور کلی تمام برنامه‌های اعتباری مالیاتی در این دسته بندی قرار می‌گیرند، مثلاً: Nova Scotia's Capital Investment Tax Credit. (برنامه سرمایه‌گذاری اعتباری مالیاتی Nova Scotia).

حمایت از کسب و کارهای آسیب دیده از

کمک‌ها و تسهیلات بلاعوض به شرکت‌ها اجازه می‌دهند که گسترش پیدا کنند، شغل ایجاد کنند، خلاقیت را رشد دهند و ابتکارات محیط‌کار را افزایش دهند. سؤال این است که: کسب و کارها چگونه درخواست تسهیلاتی کنند که به رشد و موفقیت آن‌ها کمک می‌کنند؟

تسهیلات می‌توانند بازی را برای کسب و کارها عوض کنند و آن‌ها را از نظر مالی به گونه‌ای تقویت کنند که حتی بتوانند بزرگترین ایده‌های خود را اجرایی کنند.

نکته این است که چشم‌انداز تسهیلات دولتی هم پیچیده و هم قابل تغییر است.

تسهیلات امروز در دسترس هستند ولی فردا ممکن است نباشند یا معیارها ممکن است به طور ناگهانی دچار تغییرات شود. روند درخواست برای دریافت تسهیلات ممکن است زمان‌بر باشد و باعث سردرگمی شود.

به‌طور کلی، دفترهای دولتی اعطای منابع مالی فقط ۲۵ درصد درخواست‌ها را می‌پذیرند و جای تعجب ندارد که بسیاری از صاحبان مشاغل اصلاً اقدام به ارایه درخواست نمی‌کنند و یا بعد از چند بار تلاش ناموفق تسلیم می‌شوند.

اما این می‌تواند از دست دادن فرصت برای بدست آوردن پول باشد.

با داشتن اطلاعات درست و شرکای خوب که می‌توانند کمک کنند تا بهترین برنامه‌ها شناسایی شوند، تسهیلات دولتی می‌توانند به یک منبع مالی تبدیل شوند که به رونق کسب و کار شما کمک کنند.

از کمک کردن برای آنلاین کردن کسب و کار تا



کارگروه تخصصی

انجمن بازرگانی ایران و کانادا

در زمینه امور

کمک‌های دولتی و تامین 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!



کووید-۱۹: برنامه‌های متعددی وجود دارند که اگر شما در پرداخت حقوق پرسنل، اجاره و هزینه‌های اجرایی مشکل دارید، به کسب و کار شما از نظر مالی کمک می‌کنند.

گام دوم:

برای شرکت‌های کانادایی تسهیلات رقابتی پیدا کنید.

به طور کلی، تسهیلات دولتی به گونه‌ای طراحی شده‌اند تا منابع مالی را برای آن دسته از صاحبان کسب و کار فراهم کنند که دارای معیارهای مدنظر برنامه هستند. معیارهایی مانند مکان، صنعت و نیازهای مربوط به تأمین مالی بستگی به تأمین کننده مالی و اهدافی که تسهیلات اعطایی دنبال می‌کند، دارد.

اعلامیه اخیر بودجه فدرال از بسیاری از برنامه‌های موجود حمایت کرده و بودجه قابل توجهی را به برنامه‌ها و ابتکارهای جدید برای رشد اقتصاد اختصاص داده است.

دن سیویرو
مدیر اجرایی

GrantMatch

می‌گوید: «تسهیلات دولتی فقط به ۲۵ درصد درخواست‌کنندگان که دارای بالاترین میزان صلاحیت شناخته می‌شوند، اعطا می‌شود که این یعنی پروسه دریافت تسهیلات بسیار مهم است. به طور کامل وقت بگذارید و راهنمای برنامه را بررسی کنید تا تصمیم بگیرید آیا پروژه‌ی شما شاخص‌های لازم برای دریافت منابع مالی



رأدار دو آیا اهدافش با اهداف برنامه هم راستا است یا خیر).

تنظیم شده از منابع مالی دولتی موجود در دسترس اعضا قرار می‌گیرد.

گام سوم: تحقیقات خود را انجام دهید.

اکنون که تسهیلات را برای دریافت انتخاب کرده‌اید، بررسی دقیق پیشینه‌ی منابع مالی و کار با متخصصین برای تنظیم درخواست به گونه‌ای که شما را در موضع قدرت قرار دهد، اهمیت بسیار دارد.

از آن جایی که چشم انداز تسهیلات اعطایی بسیار پویاست، اشراف بر آنچه که در لحظه در حال رخ دادن است بسیار مهم است. سیویرو پیشنهاد می‌دهد که درخواست دهندگان آتی، در هنگام تنظیم درخواست تا جایی که می‌توانند اطلاعات کسب کنند و می‌گویند: «بهترین روش این است که برای تسهیلات مورد علاقه خود، با نماینده آن برنامه تماس داشته باشید تا مشخص شود که آیا موقعیت باز است یا خیر و آیا میزان منابع مالی برای پروژه شما کافیست یا خیر».

گام چهارم:

زمان کافی برای نوشتن یک درخواست عالی لحاظ کنید.

بسیاری از کسب و کارها که می‌خواهند برای اولین بار تسهیلات مالی دریافت کنند، با مشاهده‌ی میزان تلاشی که برای دریافت موافقت با درخواست خود می‌بینند غافگیر می‌شوند. به طور کلی هر چه که مبلغ دریافتی بیشتر باشد، تلاش بیشتری برای دریافت آن مورد نیاز است، ولی حتی تسهیلات کم‌تر نیز نیازمند توجه و صرف زمان خاص خود هستند تا به خوبی انجام شوند. با علم به رقابتی بودن روند دریافت برخی تسهیلات، نمی‌توان دریافت آن‌ها را خیلی ساده و معمولی در نظر

با داشتن اطلاعات درست و شرکای خوب که می‌توانند کمک کنند تا بهترین برنامه‌ها شناسایی شوند، تسهیلات دولتی می‌تواند به یک منبع مالی تبدیل شوند که به رونق کسب و کار شما کمک کنند.

اهمیت اطلاعات:

او می‌افزاید: تسهیلات می‌آیند و می‌روند و چیزی که امروز در دسترس است، ممکن است هفته بعدی در دسترس نباشد. بنابراین، مهم و ارزشمند است که صاحبان مشاغل نسبت به وضعیت تسهیلات جاری و در دسترس آگاهی کامل داشته باشند تا بتوانند از این فرصت‌ها استفاده کنند.

سیویرو در ادامه پیشنهاد می‌دهد که کسب و کارها سعی نکنند اهداف پروژه خود را به گونه‌ای تغییر دهند تا شاخص‌های لازم برای دریافت تسهیلات مالی را داشته باشند و از این اقدام به عنوان رویکردی محکوم به شکست یاد می‌کند. در انجمن بازرگانی ایران و کانادا برای این که صاحبان کسب و کارها بتوانند بین تمام فرصت‌ها جستجو کنند و به همه‌ی آن‌ها دسترسی داشته باشند معمولاً جلسه مصاحبه‌ای را با اعضای خود تشکیل می‌دهیم که در آن پس از پاسخ به سؤالاتی درباره‌ی کسب و کار، در نهایت یک لیست

دریافت ۱/۳۳ میلیون دلار تسهیلات مالی را نهایی کرد تا بتواند کسب و کار خود را پیش برد. یکی از بنیانگذاران SteamWhistle، کم‌هیپس می‌گوید: دریافت تسهیلات دولتی برای ما یک ابزار فوق‌العاده بوده است که به کمک آن خرید تجهیزات جدید، آموزش کارکنان و یا اجرای سیاست‌های دوستدار محیط زیستی میسر شد.

گام ششم: کمک بگیرید، در دسترس است. برای آرایه درخواست و موفقیت در دریافت منابع مالی شما نیاز به یک تیم مشاور دارید. مشاوره در زمینه شناسایی و درک کسب و کار شما و مشاوره برای شناسایی برنامه‌های دولتی و در نهایت مشاوره که تمامی برنامه‌های شما را بتواند پیاده کند.

منابع زیادی وجود دارد که بتواند به شما به عنوان صاحب یک کسب و کار در کانادا، کمک کند تا برنامه ریزی کنید، کسب و کار خود را شروع کنید و آن را توسعه دهید. در حالی که وجود یک متخصص در زمینه‌ی پروسه‌ی دریافت تسهیلات تا همزمان درک صحیحی نیز از نیاز شما داشته باشد کار چندان راحتی نیست!

حرف آخر

همین طور که برای آینده‌ی کار شرکت خود برنامه ریزی می‌کنید، دریافت تسهیلات می‌تواند یک راه عالی برای حرکت به سمت جلو باشد. با داشتن اطلاعات صحیح و حمایت، شما می‌توانید شانس موفق شدن در دریافت منابع مالی دولتی موجود را افزایش دهید.

گرفت.

برای این که درخواست تأمین مالی ما تأیید شود، باید از پیش منابع مورد نیاز را در اختیار داشته باشیم و در صورت پیدایش الزامات و نیازهای جدید بتوانیم آن‌ها را فراهم کنیم.

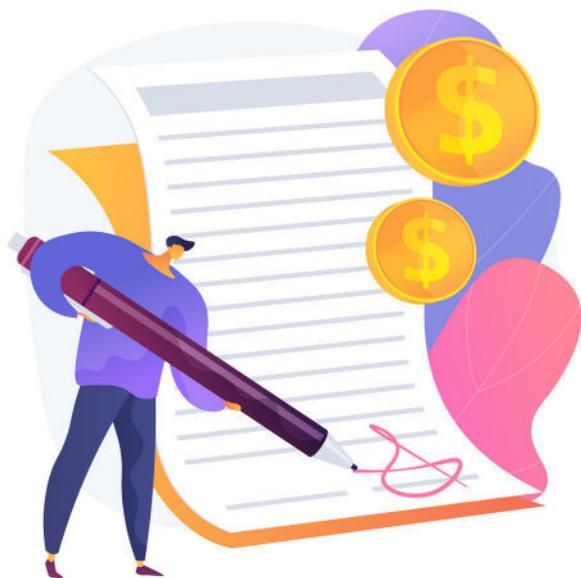
گام پنجم: در برنامه ریزی‌های کاری و استراتژی‌های مالی خود تسهیلات دولتی را در نظر بگیرید.

وقتی که برای دریافت تسهیلات رقابتی اقدام می‌کنید، به آینده توسعه و ابتکارهای جدید در پروژه‌های خود می‌اندیشید (مسئله برای پروژه‌های از پیش تمام شده و یا حتی از پیش شروع شده درخواست تسهیلات نمی‌کنید). به این دلیل لازم است در ابتدای کار و قبل از شروع پروژه درخواست دریافت تسهیلات را وارد برنامه‌ی کارتان بنمایید.

سیویرومی‌گوید: «داشتن یک برنامه دربارهِ گرفتن تسهیلات به محض این که فکری به سرتان خطور می‌کند که این پروژه چگونه خواهد بود بسیار مهم است. گاهی اوقات ماه‌ها طول می‌کشد تا از یک نهاد مسئول جواب دریافت کنید و نمی‌توانید پول خود را تا زمان گرفتن تأیید خرج کنید بنابراین شما حتماً باید سوار بر بازی باشید و از برنامه‌های فعلی جلوتر باشید.»

برای مثال:

SteamWhistle، بزرگترین شرکت مستقل آبجوسازی کانادا، اخیراً



فورواردر و قراردادهای تجارت بین المللی

قراردادهای تجاری

هر معامله تجاری حداقل بین دو طرف، خریدار و فروشنده انجام می‌شود. انجام بدون مشکل هر معامله تجاری بین المللی مستلزم انعقاد چند قرارداد مستقل و در عین حال مرتبط می‌باشد که هر کدام نقش جداگانه‌ای ایفا می‌کنند. مهم ترین این قراردادها، قرارداد فروش، حمل و قرارداد بیمه هستند.

قرارداد فروش «Contract of Sale» قرارداد فروش، قراردادی است که شرایط اصلی معامله، شامل توافق طرفین در مورد انجام معامله، موضوع معامله و شرایط و قیمت آن را مشخص می‌کند. به عبارت دیگر قراردادی است که تعهدات و حقوق طرفین را تعیین می‌کند. این قرارداد ممکن است کتبی یا شفاهی باشد. مثال زیر انعقاد یک قرارداد جهت یک معامله ساده را نشان می‌دهد. فردی (خریدار) از مغازه ای (فروشنده) درخواست یک کیلو کالا (پیشنهاد خرید) می‌کند. فروشنده مقداری کالا وزن کرده (توافق با فروش) و بهای آن را به خریدار اعلام می‌کند (قیمت). خریدار پول کالا را پرداخت (عوض) و کالا را دریافت می‌کند (تاریخ و محل اجرای تعهد) و



فورواردر با توجه به وظایف و مسئولیت‌هایی که دارد باید احاطه کاملی به کلیه قراردادهای تجارت بین المللی اعم از قراردادهای بین المللی، اصطلاحات تجاری، مقررات و اسناد مورد استفاده در حمل و نقل داشته باشد. قرارداد فروش، قرارداد حمل و قرارداد بیمه از جمله مهم ترین قراردادهای تجارت بین المللی می‌باشند که مابین خریدار و فروشنده و اشخاص ثالث مانند حمل کننده یا فورواردر منعقد می‌گردد. این قراردادها و کلیه مکاتبات و مخابرات تجاری از مبانی مشترکی پیروی می‌نمایند که به اینکو ترمز «Incoterms» معروف می‌باشد و عدم آشنایی با آن امکان دارد مشکلات عمده‌ای ایجاد نماید. آشنایی با آنها و مقررات و کنوانسیون‌های بین المللی حاکم بر آنها لازمه فعالیت در تجارت بین المللی و به خصوص برای فورواردرها را تشکیل می‌دهند، به اختصار بیان می‌گردند.

چگونگی خاتمه قرارداد

قرارداد حمل «Contract of Carriage» قراردادی است که چگونگی حمل کالا را مشخص می‌کند و در مواردی که مسئولیت حمل به عهده فروشنده است به وسیله فروشنده و براساس شرایط قرارداد فروش با حمل کننده منعقد می‌گردد. مبنی بر اینکه کالا را در مقصد مشخصی به خریدار تحویل دهد. انعقاد قرارداد حمل بستگی کامل به شرایط خرید دارد و شرایط خرید مشخص می‌کند که حمل به عهده خریدار است یا فروشنده. به عبارت دیگر کدامیک باید قرارداد حمل را منعقد نمایند. در قرارداد حمل معمولاً موارد زیر درج می‌گردد:

- مشخصات طرفین قرارداد
- موضوع قرارداد که عبارت است از حمل کالا با ذکر مشخصات آن
- تعهدات فرواردر یا حمل کننده
- تعهدات صاحب کالا
- تعیین برنامه حمل شامل زمانبندی مربوطه و مسیر حمل
- نحوه پرداخت بهای قرارداد
- چگونگی حمل کالا، آیا حمل به دفعات و حمل از یک وسیله حمل به وسیله حمل دیگر مجاز است یا خیر؟
- ضمانت اجرای قرارداد و ضمانتنامه‌های لازم
- نوع بیمه و مبلغ آن
- سایر شرایط شامل فورس ماژور، نحوه حل اختلاف و غیره
- مدت اجرای قرارداد
- قرارداد بیمه «Contract of Insurance»
- در قرارداد بیمه چگونگی پوشش بیمه‌ای در مقابل ریسک‌های مربوطه مشخص می‌شود. در این مورد نیز مسئولیت انعقاد قرارداد بستگی به شرایط خرید دارد.

اصطلاحات تجاری

همان طور که عنوان شد انعقاد قرارداد خرید احتیاج به مشخص شدن شرایط خرید دارد که در گذشته این شرایط براساس عرف محل تعیین می‌گردید. با گسترش و توسعه تجارت بین المللی احتیاج به شرایط مشخص و مدونی به وجود آمد که این امر به وسیله اتاق بازرگانی بین المللی در سال ۱۹۳۶ تدوین شد و «incoterms» نام گرفت.

کالا را شخصاً به منزل حمل می‌کند. هنگامی که معامله‌ای در سطح بین المللی انجام گیرد، به سادگی فوق نیست و پیچیدگی‌های خاص پیدا می‌کند که باید در قرارداد مورد توجه قرار گیرد. قرارداد فروش علاوه بر موارد فوق، شرایط کلی قرارداد را نیز مشخص می‌کند که عمده ترین آن‌ها به شرح زیر است:

- تاریخ اجرا «Data if Fulfilment» که معمولاً تاریخ حمل کالا است.

- محل اجرا «Place of Fulfilment» که ممکن است نقطه شروع حمل کالا باشد.

- گواهی انجام معامله «Evidence of Fulfilment» که می‌تواند بارنامه امضا شده باشد.

- گواهی اتمام معامله «Evidence of Compliance» که معمولاً همان سیاهه تجاری است.

- سایر مواردی که معمولاً در یک قرارداد فروش درج می‌گردد به شرح زیر می باشد:

- مشخصات کالای مورد معامله شامل مشخصات فنی و کیفیت کالا
- نحوه حل اختلاف، قانون و محاکم صالحه در صورت بروز اختلاف
- شرایط تحویل
- شرایط و چگونگی پرداخت بهای معامله
- چگونگی اخذ و نوع ضمانتنامه‌های مربوطه در صورت لزوم
- شرایط مربوطه به فورس ماژور
- چگونگی انجام بازرسی کمی و کیفی کالا

قوانین وصول طلب در خارج از ایران



وصول مطالبات و بدهی از بدهکاران بر اساس اصول است و در خارج از ایران باید طبق قوانین بین المللی انجام شود. در این مطلب سعی شده قوانین وصول طلب در خارج از ایران به طور مختصر شرح داده شود.

میلیون ها ایرانی در کشورهای مختلف زندگی می کنند و وصول طلب از آن ها روندی بسیار قانونمند دارد. بنابراین آمار، اکثر ایرانی های مقیم خارج از کشور در آمریکای شمالی، اروپا، استرالیا، خاورمیانه و کشورهای حوزه خلیج فارس اقامت دارند. وصول طلب از ایرانیان مقیم خارج از کشور نیازمند پروسه کاملاً قانونی است. برخی ایرانیانی که مهاجرت کرده و یا پناهنده و البته بدهکار هستند، قبل از مواجه شدن با اعلام و اخطارهای قانونی باید بدهی خود را پرداخت کنند چرا که مهاجرت و اقامت مانعی برای پرداخت بدهی نیست. اگر بدهکار شما در خارج از کشور باشد چگونه طلب خود را مطالبه می کنید.

بد حساب ها و بدهی های پرداخت نشده مشکل جدی برای بیزنس شما هستند. اگر بدهکار شخصی حقوقی است و یک قرارداد تجاری با شما امضا کرده است، باید مشخصات وی را داشته باشید مانند نام، آدرس، نام شرکت، شماره تلفن و آدرس ایمیل.

این قرارداد تجاری اصول و قوانینی داشته که باید رعایت

می شده است. روش های گوناگونی برای مطالبه بدهی از خارج از ایران وجود دارد. علاوه بر آن تبصره و ماده در این موضوع بسیار است.

وصول طلب در خارج از ایران قوانین وصول طلب در خارج از ایران مراحل و اصولی دارد که سعی داریم با قلمی روان به آن بپردازیم.

چک و سفته برای خرید صادر می شود. برای مثال خریدار مبلغ زیادی از شما کالای خدماتی را خریداری کرده است که تمام مبلغ آن را پرداخت نکرده و مابقی را چک یا سفته داده است.

در قرارداد، شرایطی باید ضمیمه می شده که تعهدات طرفین را هنگام اختلاف و عدم پرداخت مشخص کند.

به عبارت دیگر، از قبل باید محکم کاری می کردید! اما اگر با وجود تمام این تدابیر باز هم مشتری شما بدهیش را پرداخت نکند، تکلیف چیست؟ شما در این مرحله نیاز

از این نامه‌های یادآوری در فاصله زمانی باید ارسال شود. بعد از اتمام مهلت ارسال نامه یادآوری، تماس تلفنی باید انجام شود.

روش های گوناگون در وصول طلب در خارج ایران

شرکت‌های کوچک و بزرگ ممکن است هفتگی و ماهانه تسویه حساب داشته باشند. اگر بدهکار شما در اروپا یا کشورهای غیر اروپایی باشد زمان پرداخت و انتقال وجه بانکی متفاوت است.

اگر خارج از اروپا باشد معمولاً ۵ تا ۱۰

روز طول می‌کشد تا به حساب شما بیاید

و مطالبه کردن بدهی از شخصی که مهاجرت کرده نیز باید طبق قوانین اختلافات مرزی باشد.

شما حتی می‌توانید ضرر و زیان دیرکرد بدهی را مطالبه و بنا به تاریخ و مبلغ قرارداد مدعی خسارت شوید. وکلای این حوزه شما را در این مسیر نیز می‌توانند یاری و همراهی کنند.

دقت کنید که تمام مدارک و اسناد و نامه‌های یادآوری را برای ارائه به دادگاه داشته باشید تا بتوانید اثبات کنید فقط خواستار دریافت بدهی خود هستید. علاوه بر آن در مبادلات تجاری قوانینی وجود دارد که برای

به واسطه‌ای دارید که طلبتان را بگیرد. این واسطه همان وکیل وصول مطالبات است. اولین اقدام ارسال نامه یادآوری و یا تماس تلفنی با بدهکار است.

نوشتن این نامه یادآوری نیز به نوبه خود مقررات و اصولی دارد از جمله اینکه این نامه باید ضمیمه پیش نویس قرارداد شود.

اگر پرداخت‌ها از طریق بانک بوده است، کلیه رسیدها را باید داشته باشید. پیگیری وصول طلب در خارج از ایران از مسئولیت‌های وکیل مطالبات است، به خصوص که قرار است در کشور دیگری دنبال شود.

مطالبه از شخصی که مهاجرت کرده

مطالبه از شخصی که مهاجرت کرده مستلزم رعایت و اجرای قوانین بین‌المللی است. این شخص بدهکار می‌تواند حقیقی یا حقوقی باشد. همچنین نامه یادآوری نباید تهدید آمیز بوده بلکه باید مسالمت آمیز باشد. در ابتدا اطلاعاتی از شرایط عدم پرداخت برای بدهکار بنویسید و گزینه‌های گوناگونی برای پرداخت بدهی به او پیشنهاد دهید. بنابر شرایط بدهکاری، زمانی برای پرداخت بدهی مشخص کنید. همچنین ارسال نامه یادآوری می‌تواند ۲ یا ۳ بار باشد که هر کدام



با توجه به فرا رسیدن فصل گرما اعطای نمایندگی بخش و فروش

انواع آبمیوه های تخم شربتی در شهرهای کانادا

هزینه حمل، ترخیص و تحویل کالا با ما

فروش با شما، دارای تاییدیه آزمایشگاه‌های

فروشگاه زنجیره‌ای Loblaws

در استان‌های انتاریو و کبک

تمامی موارد، راهکارهای قانونی دارد.



تماس‌های تلفنی پاسخ‌دهنده باید درخواست رسمی مبنی بر اینکه در صورت عدم پرداخت بدهی اقدامات قانونی و حقوقی علیه وی آغاز می‌شود، به عنوان آخرین گزینه به او ارسال شود. بازپس گرفتن پول از دست رفته از پناهنده باید تحت نظارت مسئول این امر باشد.

این درخواست رسمی که باید تحت نظارت ناظر ثبت شود به عنوان اخطار به بدهکار ارسال می‌شود. تمام اسناد و مدارک جهت ارائه به دادگاه باید موجود باشند زیرا دادگاه به مدارک ناقص رسیدگی نخواهد کرد.

Cross – bord dispute چیست؟

زمانی که یک طلبکار حقیقی یا حقوقی برای ادعای دادرسی از بدهکار خود در بیش از یک کشور خارجی آن را پیگیری کند، به این روند «Cross – bord dispute» می‌گویند. بدین معنی که اختلافات مرزی و بین‌المللی اشخاص حقیقی و حقوقی در کشورهای مختلف نیازمند یک مرجع واحد است، زیرا ادوری و قضاوت در هر کشور اصولی متفاوت دارد. یک مقام و مرجع واحد برای حل اختلاف دونفر از دو کشور است. در مجموع موضوع وصول طلب از ایرانیان خارج از کشور بسیار جامع و متنوع است که بنا بر شرایط و مبلغ بدهی مشمول قوانین خاصی می‌شود. پیگیری طلب در خارج از کشور مرحله‌ای دارد که لازم الاجرا بوده و اجرای این مراحل ترتیب خاص خود را دارد.

این روند ابتدا باید مسالمت آمیز باشد و همچنین گزینه‌هایی برای پرداخت بدهی ارائه شود و روش مطالبه از شخص پناهنده به خارج می‌تواند بر اساس مقدار بدهی اتخاذ شود و البته گرفتن پول و بدهی از پناهنده نیز باید مطابق قوانین بین‌المللی باشد.

مطالبه از پناهنده به خارج از ایران

مطالبه از شخص پناهنده به خارج از ایران طبق قوانین بین‌المللی بوده و بنا به مبلغ بدهی، روش‌هایی برای مطالبه از او وجود دارد. برای مثال بدهی کمتر از ۵ هزار یورو مشمول اختلافات مطالبات کوچک اروپایی می‌شود. حال هر کشوری بنا به مقرراتی که دارد باید از یک سری قوانین مرجع بین‌المللی تبعیت کند. تشخیص این مورد به عهده وکلای مجرب این امر است.

در کشورهای گوناگون قوانین در این رابطه متفاوت است. به طور مثال در بلژیک وکیل فقط می‌تواند درخواست پرداخت بدهی را امضا کند اما در هلند اولین مرحله این است که طلبکار اعلام دادرسی کند. این مطالبه بدهی می‌تواند از یک شخص یا یک شرکت باشد. شیوه وصول طلب در خارج از ایران، از شخص پناهنده به خارج باید طبق قوانین مهاجرتی و پناهندگی باشد.

روند وصول پول و بدهی از پناهنده

اگر بدهکار به نامه‌های یادآوری و

روش انتقال آی پی آی دی (IPID) در سیستم بین المللی

روش انتقال آی پی آی دی یکی از روش های انتقال پول از یک حساب بانکی عادی و معمولی و یا مشترک به حساب بانکی همان بانک یا بانک دیگر است که اطلاعات و جزئیات انتقال یا کدگذاری و کاراکترهای اعداد انجام می شود.

این مطلب نیز سعی دارد روش آی پی آی دی را در سطح بین الملل معرفی کند. انتقال آی پی آی دی در محیط بین المللی به روش کدگذاری و تجار می توانند برای انتقال پول زیاد از این روش استفاده نمایند افزون بر آن درباره آی پی آی دی می توان گفت که یکی از سریع ترین روش های انتقال و پرداخت ارز در نظام بانکداری الکترونیکی و دیجیتالی است.

معرفی روش انتقال آی پی آی دی

معرفی روش آی پی آی دی را میتوان بدین گونه توضیح داد که یکی از روش های ارسال و انتقال پول در سیستم بانکداری مجازی با استفاده از کدگذاری در سطح بین الملل است. انتقال پول از یک بانک به بانک دیگر الزاماتی دارد از جمله ذکر مشخصاتی مانند «Beneficiary Owner» یا «BO» که به معنای نام و جزئیات ذینفع یا گیرنده می باشد و گزارش «TMM».

این گزارش نتیجه پیگیری اطلاعات مالی یا درآمد و میزان نقدینگی یک شرکت یا شخص در ۱۲ ماه گذشته است که برای معرفی انتقال و جابجایی پول به روش آی پی آی دی باید به اهمیت «TMM» و اطلاعات آن اشاره کرد.

انتقال آی پی آی دی در محیط بین الملل انتقال آی پی آی دی در محیط بین الملل و سیستم بانکداری مجازی بدین گونه است که مسئولان بانکی با استفاده از ارسال و

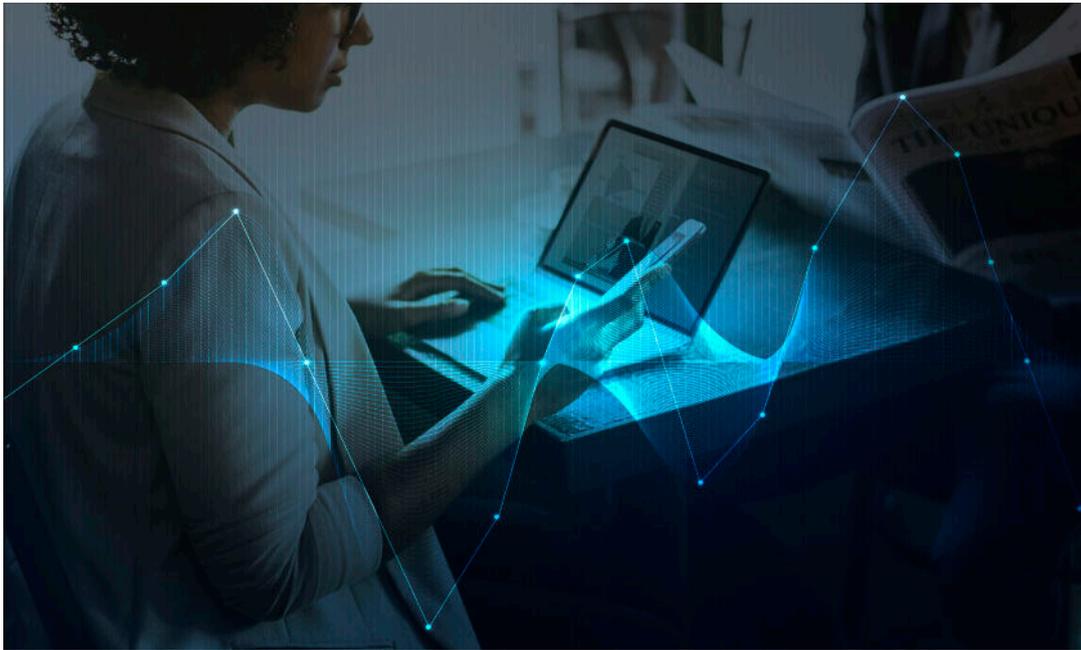
روش انتقال آی پی آی دی

روش آی پی آی دی برای جابجایی و انتقال مبالغ زیاد پول در محیط بین المللی است. این روش برای انتقال پول های هنگفت از طریق سیستم شبکه بانکی از یک بانک به بانک دیگر بدون واسطه انجام می شود.

با این اطلاعات انتقال پول از بانک فرستنده به بانک گیرنده کدگذاری و ارسال می شود که فقط طی چند لحظه جابجایی پول انجام می شود.

روش جابجایی پول با سیستم آی پی آی دی یکی از روش های انتقال پول در بانکداری بین المللی بوده و جابجایی پول با این روش بسیار سریع انجام می شود.

افتتاح حساب بانکی بین المللی مزایای گوناگونی برای شما جهت انجام امور گوناگونی در سطح بین الملل دارد.



ارسال پول، پشت نویسی اتوماتیک بانکی، جزئیات بانکی و کپی قرارداد، زمان انتقال پول، مبلغ مورد نظر برای انتقال و دیگر توضیحات اضافی است که این هزینه‌ها غیرقابل برگشت و عودت هستند.

به این گزارش (IMFPA) گفته می‌شود که هر دو بانک گیرنده و فرستنده باید این توافقنامه را برای یکدیگر ارسال کنند.

یکی از شرایط لازم در انتقال پول به روش آی پی آی دی در سیستم بانکداری بین الملل توافق دو بانک در پرداخت هزینه‌های انتقال از جمله مالیات است. در مهاجرت به کشورهای گوناگون اهمیت افتتاح حساب بانکی بین المللی بسیار کاربردی به نظر می‌رسد.

درباره انتقال آی پی آی دی

درباره انتقال آی پی آی دی که یکی از روش‌های انتقال پول در سطح بین الملل است باید گفت

دریافت کد و کد پیشخوان اطلاعات لازم را به یکدیگر انتقال می‌دهند که بدون اطلاعات و گزارش (TTM) تقریباً انتقال آی پی آی دی غیرممکن می‌شود. سرمایه گذاران و تجار می‌توانند برای انتقال مبالغ بالای سرمایه خود از این روش استفاده کنید.

انتقال پول با روش انتقال آی پی آی دی در سطح بین الملل می‌تواند گزینه خوبی برای انتقال وجه سرمایه گذاری ملکی خارجی و تجار بین المللی باشد که البته باید ایمنی و قانونی بودن این روش کاملاً رعایت شود.

شرایط آی پی آی دی در بانکداری بین المللی

شرایط آی پی آی دی در بانکداری بین المللی و اجرای آن منوط به پذیرش هزینه‌ها و کمیسیون‌های فعالیت‌های بین بانکی مانند بار مالیاتی، ضمانت

دارند که مسئولان بانکی آن را به عهده دارند. این انتقال پول می تواند به حساب خود و یا دیگران در هر کشوری باشد.

معرفی انتقال آی پی آی دی در سطح بین الملل

در معرفی چگونگی انتقال ارز و پول در سطح بین الملل با استفاده از گزینه انتقال آی پی آی دی و شرایط آی پی آی دی در بانکداری بین المللی که یکی از گزینه های انتقال ارز و پول های هنگفت در محیط بین المللی در سیستم بانکداری الکترونیک یا دیجیتال است، می توان گفت در این روش با استفاده از کد گذاری و ارسال و دریافت اطلاعات فرستنده و گیرنده وجه، گزارش تراکنش و موجودی در حساب های بانکی تمام اطلاعات مربوط به زمان انتقال، وجه انتقال و اسامی گیرنده و فرستنده وجه مشخص و ارسال می شود که پول و ارز یک حساب بانکی ظرف چند لحظه به یک حساب بانکی دیگر انتقال داده می شود.

انتقال دیجیتالی پول از یک بانک به بانک دیگر است که گاهی اوقات فرستنده و گیرنده هیچ نقشی در این انتقال نداشته و فقط مسئولان بانکی موظف به جابجایی وجه دارند که طی توافقات خود این انتقال را انجام می دهند.

در ادامه توضیح در رابطه با انتقال آی پی آی دی می توان به سوئیت اشاره کرد که در واقع یک شبکه بین بانکی جهانی است. سوئیت یک فرایند نرم افزاری است که در محیط بین المللی خدمات بانکی ارائه می دهد.

در خصوص روش و گزینه های انتقال پول و ارز با آی پی آی دی در سطح بین الملل می توان گفت یکی از سریع ترین روش های جابجایی و انتقال پول بین کشورها است.

روش های انتقال پول در جهان

در کل انتقال دادن پول به روش های الکترونیکی یکی از پیشرفت های موجود در سیستم بانکداری بین المللی است که بین حساب های بانکی در یک بانک یا دو حساب بانکی در بانک های گوناگون انجام می شود که هر کدام شرایط و روندی





فرسودگی شغلی صاحبان کسب و کار

هفت فوت کوزه‌گری برای آنکه در دوران پر تنش از خود مراقبت کنیم



قوی باشید؟
مثل یک ماسک اکسیژن در نظرش بگیرید: «تازمانی که اقدامات لازم برای کمک به خودتان را انجام ندهید، واقعا نمی‌توانید به دیگران کمک کنید. روانشناس حرفه‌ای، کارین کلاسن Karin Klassen، باکمپانی Wello همکاری می‌کند تا از مدیران کسب و کارها حمایت کند و آنها را راهنمایی کند. کلاسن در صحبت‌های اخیرش، نکات آموزشی و ایده‌هایی را ارائه داد که شاید به مالکان کمک کند تا استرس خود را مدیریت کنند و در این بلا تکلیفی بزرگ، از فرسودگی شغلی دوری کنند. در اینجا هفت نکته آمده است که باید آن‌ها را در نظر بگیرید:

۱- کمی تعادل در روزتان داشته باشید

بسیاری از صاحبان کسب و کار با کار شبانه روزی و بی‌خوابی‌هایشان شناخته شده‌اند. برای بعضی‌ها این مسئله باعث افتخار است. اما همانطور که کلاسن می‌گوید: اگر از بدنمان مراقبت کنیم، مغزمان هوشمندانه تروبادقت بیشتری عمل خواهد کرد. مادوست داریم فکر کنیم که هر جامغزمان برود، بدنمان هم خواهد رفت. اما برعکس، اگر ماشینتان کار نکند، قرار هم نیست که به کوه برسید. او همچنین در این باره توضیح می‌دهد که

فرسودگی شغلی صاحبان کسب و کار: هفت فوت کوزه‌گری برای آنکه در دوران پر تنش از خود مراقبت کنیم
داشتن یک کسب و کار در بهترین حالت ممکن هم دلهره‌آور است. شما مسئولیت امور اجرایی روزانه، برنامه‌ریزی برای آینده و امرار معاش کارکنان خود را به عهده دارید. وظایف زیادی روی دوشتان است. اگر به آن یک بحران بهداشتی و اقتصادی جهانی هم اضافه کنید، طبعاً بار مسئولیت واضطراب ناشی از آن هم به سرعت زیاد می‌شود.
فرسودگی شغلی صاحبان کسب و کار یک مسئله واقعی است. و با توجه به اینکه رد کردن کووید ۱۹، بیشتر از آنکه شبیه به دوی سرعت باشد به ماراتن شباهت دارد، خستگی و فرسودگی شغلی می‌تواند به سرعت اتفاق بیفتد، با این حال اثرات ماندگاری داشته باشد. در حالی که این روزها بارها در مورد چگونگی حمایت مدیران از کارمندان نوشته شده و راجع به آن بحث شده است، اغلب سلامت جسمی و روانی خود مدیران، نادیده گرفته می‌شود. اما اگر برای آنکه سرتان را از آب بیرون بیاورید دچار مشکل هستید، واقعا چطور می‌توانید برای کسب و کار و کارمندان خود

به یک نتیجه مثبت و مثمرتر می‌تواند اطرافیان‌تان را تحت تاثیر قرار دهد تا مثل شما عمل کنند.

وقتی به دیگران نشان می‌دهید که برای خواب، خانواده، ورزش، و یا هر چیز دیگری که

حالتان را خوب می‌کند، وقت می‌گذارید، به کارمندان‌تان هم ثابت می‌شود که در اولویت قرار دادن نیازهای خودشان کار درستی است.

کلاس‌ن حتی با صراحت بیشتری می‌گوید: آیا کارمندان مریضی می‌خواهید که نتوانند کار را تمام کنند؟ خب پس خودتان هم از این قشر نباشید. هر روز یک فرصت تازه برای نشان دادن رفتار

مثبت، موثر و استوار است. بدن، مغز و اطرافیان‌تان هم به نوعی به این رفتار پاسخ خواهند داد.

۳- نقاط ضعف خود را فاش کنید

به احتمال زیاد، کارمندان شما نگران هستند که این تصویر را در ذهن شما ایجاد کنند که سخت کار نمی‌کنند، مسائل خانوادگی حواسشان را پرت می‌کند، و در مواجهه با استرس‌های شرایط امروزی اوقات سختی را می‌گذرانند. فاش کردن نقاط ضعف‌تان علاوه بر آنکه می‌تواند این بار را از روی دوش‌تان بردارد، می‌تواند به دیگران نشان دهد که

وقتی دچار استرس می‌شویم، در واقع زیست‌شیمیایی ما تغییر می‌کند. وقتی وسط یک جنگ یا جنگ هستیم، بدنمان پراز آدرنالین و کورتیزول می‌شود و این واکنش دفاعی می‌تواند مانع از کارکرد قشر پیش‌پیشانی ما شود. قشر پیش‌پیشانی جایی است که در آن تمام سطوح بالاتر فکر، پردازش و حافظه کوتاه مدت رخ می‌دهد.

به همین دلیل آن دسته از نصیحت‌هایی که ممکن است سال‌های سال به گوش‌تان خورده باشند، فوق‌العاده مهم هستند - خواب به اندازه، استراحت کافی در طول روز و شروع یک سرگرمی خارج از محیط کار. و در این مدت - اگر مرز بین کار و زندگی شخصی شما قابل تشخیص نیست - به دنبال راهی باشید که زندگی شخصی و کاری‌تان را به طور رسمی از یکدیگر جدا کنید. پیکربندی روزتان به شما، کارکنان، مشتریان و خانواده‌تان کمک می‌کند تا همگی به یک روز کاری، پایانی منسجم دهند.

۲- خودتان را در اولویت قرار دهید

ما قبلاً راجع به شبیه‌سازی ماسک اکسیژن صحبت کرده‌ایم. اما علاوه بر آن که از لحاظ فیزیولوژیکی اول باید از خودمان مراقبت کنیم و بعد از دیگران، مراقبت شما از خودتان می‌تواند تاثیر مثبتی بر کارکنان‌تان داشته باشد. شما به عنوان یک فرد صاحب کسب‌وکار برای کارکنان خود یک الگوی رفتاری به شمار می‌روید. مدیران شرایط جوی را تعیین می‌کنند و محیط را با فرهنگ‌هایی که می‌خواهند گسترش دهند، پیوند می‌زنند. کلاس‌ن می‌گوید: حتی اگر این مسئله را احساس نمی‌کنید، پذیرا بودن، مسئولیت‌پذیری و تمایل نسبت



پریدن به دیگران، به راحتی سرخورده شدن، یا نشان دادن هر رفتار دیگری که باید بخاطرش عذرخواهی کنید از علائم خستگی مفرط هستند. خواب نادرست، گفتگوی منفی با خود و لذت آبی نیز خبر از افزایش سطح استرس می‌دهند. کلاسن می‌گویید: اینکه برای تسکین خودمان تسلیم عادت‌هایی شویم که در حالت عادی بر آنها غلبه داریم، مثل خوردن مقدار زیادی چیپس، یا نوشیدن مقدار زیادی شراب قرمز، می‌تواند علائم واضحی از فرسودگی شغلی باشند.

او در این باره توضیح می‌دهد: «هر چقدر کمتر با بدن خود خوب رفتار کنیم، کمتر قادر خواهیم بود که از مخمصه نجات پیدا کنیم. فقط شناخت علائم استرس است که می‌تواند قبل از آنکه فرسودگی شغلی غیرقابل کنترل شود، یک راه قدرتمند برای غلبه بر آن باشد. و این آگاهی این امکان را به شما می‌دهد تا تصمیمات درستی بگیرید که در نهایت به روزهای پربار و شب‌های آرام ختم می‌شوند.»

آسایش روانی مثبت برای سلامت زندگی شخصی و شغلی شما بسیار حائز اهمیت است. اگر احساس درماندگی می‌کنید، شاید زمان آن رسیده که از حمایت یک شخص متخصص کمک بگیرید.

۵- آنچه که حالتان را خوب می‌کند انجام دهید

و اگر احساس اضطراب کردید؟ به همه چیزهایی که باعث خوشحالی‌تان می‌شود فکر کنید. حتی می‌توانید با نوشتن تمام مواردی

شمانه انتظار بی‌نقصی دارید، و نه قصدش را. در نهایت، یک رابطه صریح و صادقانه با کارمندان (و خودتان) می‌تواند منجر به گسترش یک شرایط آرام‌تر و همدلانه‌تر شود که هدایت و مدیریتش در زمان‌های دشوار، آسان‌تر است.

پس دست به کار شوید، یک روز صبح با شلوار خانگی سرکار بروید، اجازه دهید کودک دو ساله‌تان در یک جلسه در Zoom روی پاهایتان بپرد و فراز و نشیب‌های زندگی خود را با دیگران به اشتراک بگذارید. رهایی از این فرض که همه چیز یانرمال هست، یا باید باشد می‌تواند تا حد زیادی، هر بار



اضافی‌ای که بر دوش‌تان سنگینی می‌کند را کاهش دهد.

۴- علائم استرس را بشناسید

علائم اضطراب هم در ظاهر و هم در باطن می‌تواند به سمت دیگران سوق داده شوند.

انجامش بدی

فرضیه ”انقدر اداش رو در بیار تا واقعا بتونی انجامش بدی“ دهه‌ها توسط دانشمندان مورد مطالعه قرار گرفته است. آن‌ها می‌گویند تظاهر به اینکه می‌دانید دارید چه کار می‌کنید (مثل لباس پوشیدن مطابق با شغلی که دوستش دارید) می‌تواند برای شما مفید واقع شود. این ایده همچنین برای تظاهر به داشتن اعتماد به نفس، خوشحالی و در کنترل داشتن همه چیز، آنهم زمانی که لزوماً همین احساسی را ندارید به کار می‌رود. کلاسن می‌گوید: «حتی در مواقعی که خیلی احساس اضطراب می‌کنید، اگر از خودتان اعتماد به نفس نشان دهید و در مسیری پر بار و آینده‌دار تصمیم بگیرید، ممکن است مغزتان متقاعد شود که به شما پیوندد».

به بیانی دیگر، هر چقدر بیشتر باور داشته باشید که می‌توانید کسب و کار خود را در طول این پاندمی مدیریت کنید، واقعا شاید بیشتر موفقیت را ببینید.

این روزها داشتن استرس طبیعی است. در حقیقت، یک تحقیق اخیرا نشان داده که در مقایسه با قبل از پاندمی، بیش از دو برابر مردم کانادا در طول همه‌گیری کووید ۱۹ یا به طور ثابت یا به طور مداوم فشار روانی را تجربه کرده‌اند. به عنوان صاحب یک کسب و کار، استرس در واقع می‌تواند باعث پیشرفت شما شود، اما همچنین

توانایی این را دارد که شما را از داشتن یک سبک زندگی سالم، ذهن پاک و مسیر پرکار در زمان بحران دور کند. مراقبت از خودتان در مقابل فرسودگی شغلی به شما کمک می‌کند تا از کسب و کار، کارمندان و افرادی که برایتان مهم هستند، مراقبت کنید.

که باعث خوشحالی شما می‌شود، آمادگی قبلی داشته باشید تا هر وقت که احساس اضطراب کردید بتوانید به لیست خوشحالی‌های خود مراجعه کنید. درست کردن یک پلی لیست شاد یا انجام یک کار با حال مانند برنامه ریزی برای یک شام مجازی را هم در نظر بگیرید. در طول این اوقات، داشتن چیزی که بدان علاقه و اشتیاق داشته باشید، بسیار مهم است.

کلاسن همچنین گوشزد می‌کند که با ورزش و انجام یک کار خوب برای دیگری، اندورفین تولید کنید. دویدن یا پیاده روی، بردن کیسه خرید همسایه یا حمایت مالی از چیزی که الساعه به کمک نیاز دارد در ذهن‌تان داشته باشید. و بعد از آن ممکن است که این سطوح خوشحالی، بهبودی لازم را بدست آورده باشید.

۶- نگرانی‌های خود را دور بریزید

اگر از همه مسئولیت‌هایی که در زندگی دارید، خسته شده‌اید و فکر می‌کنید که نگرانی‌ها را از یک احساس آزار دهنده به چیزی غیر قابل کنترل تر تبدیل می‌شود، به دور ریختن دغدغه‌هایتان فکر کنید. کلاسن ما را به این تشویق می‌کند که: «کمی از روز را وقت بگذارید و بگویید: خب، این زمانی است که می‌خواهم راجع به نگرانی‌ها و دغدغه‌هایم صحبت کنم. خارج از آن، من قرار است که روبه جلو حرکت کنم».

با مهار کردن اضطراب در یک بازه زمانی، بیشتر می‌توانید روی کسب و کار خود تمرکز کنید و در جهت دستیابی به اهداف روزانه خود تلاش کنید.

۷- انقدر اداش رو در بیار تا واقعا بتونی



چگونه استراتژی مالیاتی صحیح می‌تواند به شما کمک کند پول بیشتری وارد تجارت خود کنید؟

چه از سال‌ها قبل صاحب کسب و کار خود باشید و چه یک کارآفرین جدید باشید، نحوه برخورد با مالیات کسب و کارتان ممکن است بر گردش پول تأثیر بگذارد و اهداف بلند مدت شما را تحت تأثیر قرار دهد. مشاغل کوچک و در حال رشد در

کانادا در مورد مدیریت امور مالیاتی خود سوالات زیادی دارند، از جمله اینکه تصمیمات اتخاذ شده و استراتژی مالیاتی می‌تواند بر جریان نقدی روزمره و در موفقیت طولانی مدت آن‌ها تأثیر بگذارد.

کلیه درآمد، صرف نظر از منبع آن، توسط CRA مشمول مالیات می‌شود. عدم اطمینان برای بیشتر مشاغل این است که چه هزینه‌هایی می‌تواند از درآمد کسب و کار شما کسر شود. معمولاً صاحبان مشاغل یک یا دو دسته هستند. آن‌ها یا فکر می‌کنند به همه چیز مالیات تعلق می‌گیرد، یا بسیار محافظه کارانه عمل می‌کنند و از ترس جلب توجه CRA پول کمی بابت مالیات می‌گیرند. واقعیت این است که کسریات مالیات چیزی است در این بین. هزینه‌های معقول خودرو، برخی هزینه‌های دفتر خانه، تلفن همراه، هزینه‌های قانونی سفر و سرگرمی نمونه‌هایی از کسریات واجد شرایط است. اینکه چه اسنادی برای نگهداری در صورت تصمیم دولت برای بررسی هزینه‌های شما لازم می‌باشد، مهم است. به

چه از سال‌ها قبل صاحب کسب و کار خود باشید و چه یک کارآفرین جدید باشید، نحوه برخورد با مالیات کسب و کارتان ممکن است بر گردش پول تأثیر بگذارد و اهداف بلند مدت شما را تحت تأثیر قرار دهد. مشاغل کوچک و در حال رشد در کانادا در مورد مدیریت امور مالیاتی خود سوالات زیادی دارند، از جمله اینکه تصمیمات اتخاذ شده و استراتژی مالیاتی می‌تواند بر جریان نقدی روزمره و در موفقیت طولانی مدت آن‌ها تأثیر بگذارد.

چند نمونه از سوال‌های پرتکرار در ادامه برای شما آماده شده است:

سوال: صاحبان مشاغل جدید با شروع کار چه چیزی را باید در مورد استراتژی مالیاتی بدانند؟

جواب: به عنوان یک صاحب کسب و کار، اولین چیزی که باید درک کنید این است که

هزینه‌های خودرو. به عنوان مثال، مردم فکرمی‌کنند وقتی با ماشین به دفتر می‌آیند می‌توانند این هزینه را کسر کنند، اما این رانندگی شغلی نیست - این‌ها رانندگی شخصی محسوب می‌شوند.

نمونه‌های دیگری از هزینه‌هایی که آژانس درآمد کانادا دقیقاً بررسی می‌کند شامل برنامه‌های بهداشت شخصی و بیمه عمر، سرگرمی شخصی، هزینه‌های سفر و حرفه‌ای است. در صورت تعیین هزینه‌های شخصی بیش از حد توسط شرکت شما، CRA مجازات‌های قابل توجهی در نظر گرفته شده است که شامل پرداخت مالیات شخصی است.

سوال: در مورد مالیات فروش، صاحبان مشاغل چه چیزهایی را باید بدانند؟
جواب: مالیات فروش دومین نکته مهمی است که باید هنگام راه‌اندازی تجارت خود

عنوان مثال، بیانیه کارت اعتباری کافی نیست - شما باید برگه‌هایی با جزئیات هزینه را داشته باشید. یا اینکه اگر پرداخت کارت اعتباری شما برای یک پمپ بنزین به مبلغ ۵۰ دلار است، فرض نمی‌شود که صورت حساب کاملاً مربوط به بنزین باشد - این هزینه می‌تواند غذا، نوشیدنی و سایر هزینه‌هایی باشد که ممکن است کسر مالیات نداشته باشد. لازم است که رسیدهای خود را برای بعد از CRA آن‌ها را از شما می‌خواهند نگه دارید. توجه داشته باشید که رسیدهای الکترونیکی به عنوان مدرکی برای تأیید کسر قابل قبول هستند، اما باید واضح و حاوی تمام جزئیات نسخه اصلی مقاله باشد.

سوال: برخی از هزینه‌های تجاری که آژانس درآمد کانادا (CRA) هدف قرار می‌دهد چیست؟

جواب: هزینه‌های خاصی وجود دارد که تحت فشار آژانس درآمد کانادا است، زیرا آنها اغلب مورد سواستفاده قرار می‌گیرند، به ویژه

دعوت به همکاری

کارخانه ساخت شلتر (کانکس) در شرق کانادا با جدیدترین تکنولوژی کامپوزیت (ساندویچ پنل) عایق سرما و گرما، مناسب برای تمامی مناطق، سبک و راحتی حمل و قیمت رقابتی به نسبت انواع فلزی آن.

انجمن بازرگانی کانادا و ایران از شما دعوت می‌کند تا بعنوان نماینده فروش در شهرهای مختلف کانادا و آمریکا فعالیت داشته باشید. بدین منظور چنانچه تمایل به دریافت اطلاعات بیشتر دارید با ما از طریق آدرس ایمیل contact@canirn.com در ارتباط باشید.



بدهکار خواهید بود و باید آن را پرداخت کنید». **سوال: کمک اعضای خانواده را چگونه باید ثابت کرد؟**

جواب: اساساً، شما باید برای آن عضو خانواده شرح شغلی ایجاد کنید، از جمله حقوق و دستمزد برای موقعیت آن‌ها. سپس باید ثابت کنید که فعالیت‌های تجاری در جریان است. مثلاً از همسر خود بخواهید نامه‌های الکترونیکی را دریافت و ارسال کند، مطمئن شوید که آن‌ها درگیر روند کار هستند و نه فقط جمع‌آوری فیش حقوقی. آن‌ها باید اثبات کنند که نقشی در تجارت کوچک شما دارند».

بهره‌وری مالیاتی و برنامه تجاری چه از سال‌ها قبل صاحب مشاغل خود باشید و چه یک کارآفرین جدید باشید، یک طرح تجاری مدون که نیازهای مالیاتی شما را برطرف می‌کند می‌تواند استراتژی مالیاتی درستی به شما بدهد و به شما در دستیابی به اهدافتان کمک کند. علاوه بر یک بررسی مداوم از برنامه کسب و کار خود، مشورت منظم با یک حسابدار ممکن است یک گام اساسی برای موفقیت مداوم شما باشد.

در نظر بگیرید. مالکان باید بدانند که اگر کسب و کارشان در یک سال ۳۰ هزار دلار یا بیشتر کسب کند، لازم است پرداخت GST/HST را شروع کنند.

سناریوی بدتر برای یک صاحب کسب و کار این است که متوجه نمی‌شود باید برای مالیات فروش ثبت نام کند و بنابراین از مشتریان خود مبلغی بابت آن دریافت نمی‌کند. صاحبان مشاغل یا باید برای جمع‌آوری مالیات به صورت عطفی به عقب برگردند به مشتریان خود (که احتمالاً چندان خوب نخواهد بود)، یا باید مالیات فروش را از جیب خود پرداخت کنند.

باید به صاحبان کسب و کارها گفت: «شما باید به عنوان یک تجارت کوچک برای داشتن یک استراتژی مالیاتی درست، میزان فروش خود را ثبت کنید و هنگامی که به درآمد سالانه ۳۰۰۰۰ دلار نزدیک شدید، باید برای ثبت مالیات فروش ثبت نام کنید. اگر این قانون را فراموش کنید یا به آن توجه نکنید، چه مالیات را از مشتریانانتان دریافت کرده باشید و چه نکرده باشید مالیات فروش را به دولت



وام مسکن ۱۰۱: پیش پرداخت اولیه و دیگر هزینه‌های خانه‌ی جدید را کاهش دهید.



کنید.

تعیین اهداف و قرار دادن پول در حساب پس انداز جداگانه یکی از راه‌های ایجاد انگیزه در هنگام پس انداز برای پرداخت پیش پرداخت خانه‌ی جدید است. یک حساب جداگانه می‌تواند به شما کمک کند تا هدف خود را همواره در ذهن داشته باشید و مبلغ ذخیره شده را برای مصارف دیگر خرج نکنید.

۲. بررسی کنید که آیا خانواده می‌تواند کمک کند.

با توجه به هزینه بالای املاک و مستغلات در بسیاری از مناطق کشور، برخی والدین و پدر بزرگ‌ها و مادر بزرگ‌ها به نسل بعدی در خرید خانه اول کمک می‌کنند. اگر خانواده شما وجوه اضافی در دسترس دارند، در مورد قرض گرفتن با آن‌ها صحبت

پس انداز برای پیش پرداخت کار سختی است و ممکن است بیش از آنچه انتظار دارید زمان ببرد. مخصوصاً اگر از نظر ذهنی اکنون آماده‌ی خرید باشید. بعضی اوقات برای جمع‌آوری پیش پرداخت به کمی کمک نیاز دارید و گاهی ممکن است نیاز به خلاقیت داشته باشید.

پس انداز برای پیش پرداخت اولیه یکی از بلندترین گام‌ها برای خرید خانه است. میزان پرداخت اولیه، بر مقدار وام و بهره‌ای که باید در طول زمان پرداخت کنید، تأثیر می‌گذارد و حتی می‌تواند در پیش‌تأیید رهن کمک کند.

چگونه می‌توانم پس انداز پیش پرداخت را شروع کنم؟

۱. یک حساب پس انداز مختص به خرید خانه باز

برنامه‌ی Home Buyer's Plan دولت فدرال استفاده می‌کنند. از طریق این طرح، خانه‌ی اولی‌ها می‌توانند از ۳۵,۰۰۰ دلار پس انداز RRSP (۷۰,۰۰۰ دلار برای هر زوج)، برای پیش پرداخت استفاده کنند. پس از آن، ۱۵ سال فرصت دارند که RRSP خود را پرداخت کنند. به خاطر داشته باشید که اگرچه استفاده از RRSP برای پیش پرداخت ممکن است به شما کمک کند زودتر خانه بخرید، اما همچنین می‌تواند به معنای از دست دادن برخی از رشدهای کم‌مالیات باشد. برای حصول اطمینان، حتماً از متخصص وام خود بپرسید که آیا این استراتژی منطقی است یا خیر.

آیا پیش پرداخت می‌تواند بر روی صلاحیت من تأثیرگذار باشد؟

پیش پرداخت شما بر بسیاری از عناصر خرید خانه تأثیر می‌گذارد. آن می‌تواند بر روی صلاحیت من که می‌توانید پرداخت کنید بر موارد زیر تأثیرگذار

کنید که این مبلغ می‌تواند به شما در قبال پیش پرداخت وام کمک کند. هر خانواده‌ای متفاوت است، بنابراین با آن‌ها در مورد گزینه‌ها، از جمله برنامه‌های بازپرداخت و بازگشت سرمایه‌ی آن‌ها صحبت کنید.

۳. بایک دوست شریک شوید.

اگر شما بایک و یا دو نفر از دوستانتان به فکر خریدن خانه به جای اجاره‌ی آن هستید اما هر کدامتان به تنهایی پس انداز کافی ندارید، چرا پول هایتان را با هم جمع نکنید و با هم یک خانه بخرید؟ به‌طور طبیعی، شما باید در مورد آنچه برای شما مهم است و چگونگی تقسیم خانه، هزینه‌ها و در نهایت برابری حقوق همسو باشید، بنابراین انتخاب شرکای خرید مسکن که با شما دیدگاه مشترک دارند، بسیار حیاتی خواهد بود.

۴. از RRSP خود استفاده کنید.

بسیاری از کسانی که برای اولین بار خانه می‌خرند، از پس انداز RRSP خود برای کمک به افزایش پیش پرداخت از طریق



پیش پرداخت خود را فراهم می‌کنید، فراموش نکنید که مقداری پول نقد برای تأمین هزینه‌هایی که هنگام جابجایی به خانه جدید خود نیاز دارید، ذخیره کنید، از جمله:

- هزینه‌های انجام معامله: مبلغی که برای هزینه‌های انجام معامله پرداخت خواهید کرد، تا حدی به رهن و منطقه‌ای که در آن خانه می‌خرید، بستگی دارد. وکیل یادفتر اسناد رسمی می‌توانند هزینه‌های انجام معامله را برای شما مشخص کنند.

- هزینه‌های جابجایی: برای جابجایی به خانه جدید، چه خودتان همه‌ی کارها را انجام دهید یا افرادی را برای انجام کار استخدام کنید، هزینه‌هایی را باید پرداخت کنید. - هزینه‌های خانه‌ی جدید: به تمام چیزهایی فکر کنید که نیاز دارید تا آن محل جدید حس خانه‌برایتان داشته باشد. از تمیز کردن لوازم تاتیه‌ی ماشین چمن‌زنی هزینه‌هایی هستند که اضافه خواهند شد.

پس‌انداز برای پیش‌پرداخت کاری نیست که به تنهایی انجام دهید. ایده‌ی خوبی است که از یک ماشین حساب پرداخت وام برای محاسبه کردن برخی از اعداد اولیه خود استفاده کنید. در عین حال، مشاوره گرفتن از یک متخصص وام مسکن و گرفتن توصیه‌های ارزشمند برای حرکت روبه جلو ضروری ندارد.

است: محدوده‌ی قیمت: به‌طور کلی هر چه بیشتر به عنوان پیش‌پرداخت بپردازید، می‌توانید مبلغ بیشتری برای خانه هزینه کنید. مبلغی وام می‌گیرید: از آنجایی که پیش‌پرداخت و مبلغ گروبی برای تأمین مالی خرید خانه باهم مرتبط هستند، افزایش پول پیش پرداخت باعث کاهش بازپرداخت وام خواهد شد.

نرخ بهره‌ی وام: هر چه مبلغ وام کمتر باشد، در طولانی مدت باید بهره‌ی کمتری پرداخت کنید. بیمه‌ی پیش‌فرض وام: اگر پیش‌پرداخت کمتر از ۲۰ درصد قیمت خرید شما باشد، باید حق بیمه‌ی پیش‌فرض وام را پرداخت کنید. اگر ۲۰ درصد یا بیشتر کنار بگذارید، از این هزینه جلوگیری می‌کنید.

چه هزینه‌های دیگری را باید در هنگام پس‌انداز برای

پیش‌پرداخت در

نظر داشته

باشم؟

هنگامی که



سیستم مهاجرتی کانادا: برطرف کردن چالش‌ها و تداوم

تحلیل: در طول تاریخ، کانادا با چالش‌های زیادی مواجه شده و از آن‌ها با موفقیت عبور کرده



گریبان بوده و با موفقیت اونا رو پشت سر گذاشته. در این مورد سیستم مهاجرتی کانادا یک نمونه است.

کانادا پیش از این بارها با بحران‌های جهانی مقابله کرده که به طرز قابل توجهی امکان پذیرش مهاجران جدید رو ازش گرفته. در دوران جنگ جهانی اول مهاجرت به کانادا شدیداً کاهش داشت: در سال ۱۹۱۵ ورودی به کانادا فقط ۳۴,۰۰۰ نفر بود در حالی که دو سال پیش از آن این عدد برابر با ۴۰۰,۰۰۰ نفر بود.

در سال‌های پرشور دهه‌ی ۲۰ میلادی، تعداد مهاجران به طرز

چگونه جهان و بعدش کانادا رو به سمت شرایط سخت بی‌سابقه‌ای سوق داده و آینده‌ای رو رقم زده که اصلاً مورد انتظار نخواهد بود.

حتماً در نتیجه‌گیری قبلی، حقیقت قابل توجهی وجود داره، اما در عین حال، ما میتونیم وضعیت و راه حل‌های موجود را در یک بستر گسترده‌تر و تاریخی قرار بدیم و مشاهده کنیم که کانادا قبلاً با چالش‌ها (و فرصت‌های) مختلف و بزرگی دست به

plus c'est la même chose

این عبارت مربوط به سال ۱۸۴۹ است که به فرانسوی که یکی از دوزبان رسمی کانادا است، این نگرش رو بیان میکنه که هر چیزی بیشتر تغییر کنه، بیشتر ثابت می‌مونه. همه دیدیم که پاندمی و ویروس کرونا

۱۹۴۶، کمتر از ۱۳ میلیون نفر بوده، میزان این مهاجرت و کیفیت پذیرش افراد چیز قابل توجهی نیست. چیزی که در ادامه رخ داد، یک رشد قابل توجه در اقتصاد کانادا، بالارفتن استانداردهای زندگی و حضور در صحنه‌ی جهانی بود.

ما الان کجاییم؟ کانادا در میان یک جنگ جهانیه و آن هم نه در مقابل یک دشمن نظامی بلکه در مقابل یک ویروس وحشتناک. ماضی‌های بسیاری رو متحمل شدیم: هزاران نفر رو از دست دادیم، اقتصاد ما مختل شده و نرخ تولد فرزندان از این مقدار کمی هم که الان هست، کمتر شده.

با این وجود، کانادا همچنان مقاوم و برقراره. در حالیکه مانند بسیاری از کشورها کانادا چالش‌هایی رو پیش روده، اما هنوز به عنوان چراغ صلح و ثبات باقی مونده. برخلاف ایالات متحده‌ی آمریکا، کانادا هرگز یک جنگ داخلی رو تجربه نکرده. اعتراضات در طول سال گذشته کاملاً مسالمت‌آمیز و امن بوده و به طور قابل توجهی شرایط متفاوتی با آمریکا داشته.

خیلی زود نیست که درباره‌ی بهبود اوضاع اقتصادی و اجتماعی صحبت کنیم. همانند گذشته مهاجرت نقش کلیدی رو داره.

قابل توجهی بالارفت ولی دوباره با پیدایش رکود بزرگ کاهش یافت و در ادامه با جنگ جهانی دوم کاهش آن شدت یافت. بنابراین کاهش مهاجرت ناشی از ویروس کرونا در تاریخ کانادا بی سابقه نیست.

کانادا همچنین موج‌های مهاجرتی بزرگی رو دیده. مخصوصاً مهاجرت‌هایی که به عنوان پاسخ به بعضی چالش‌ها و بهبود شرایط انجام می‌شد. در حدود یک دهه پس از تأسیس ساسکاچوان و آلبرتا به عنوان استان، صدها هزار مهاجر به کشور سرازیر شدند که بسیاری از آنها به سمت غرب بودند. برخلاف بسیاری از کشورهای اروپایی که بیش از حد جمعیت داشتن و زمین کافی برای آنها نداشتن، مشکل کانادا برعکس بود.

بعد از فاجعه‌ی جنگ جهانی دوم، کانادا برعکس بسیاری از ملت‌ها، قدرت مند و پایدار ظاهر شده بود. ولی شدیداً در داشتن نیروی کار و تخصص مورد نیاز برای بهبود اقتصاد و داشتن اقتصاد قدرتمند پس از جنگ دچار کمبود بود. بین سال‌های ۱۹۴۶ تا ۱۹۵۳ ۷۵۰,۰۰۰ نفر در خانه‌ای توی کانادا ساکن شدند. با توجه به اینکه کل جمعیت کانادا در سال

دعوت به همکاری برای نمایندگی پخش و فروش در شهرهای آمریکای شمالی

کارخانه تولید گز در شهر مونترال

محصول کانادا

دارای تاییدیه‌های اداره بهداشت آمریکای شمالی



پذیرش کرد. این روند ادامه خواهد داشت. اخیراً کانادا در پی اقدامات سرکوبگرانه‌ی فزاینده در هنگ‌کنگ، اقدامات ویژه‌ای رو برای تسهیل مهاجرت و پذیرش مردم هنگ‌کنگ اعلام کرده.

همچنین کانادا به دنبال افزایش توان کشاورزی خود و افزایش سکونت در مناطق کم جمعیت. برنامه‌ی RNIP به جوامع کوچکتر و دورافتاده در کانادا این اجازه رو میدهد که مهاجران برای کار و اقامت در این

مکانها پذیرفته بشن. در عین حال **Agri-Food Immigration Pilot** از ورود کشاورزان، دامداران و افراد دارای دیگر مشاغل حوزه‌ی کشاورزی یا صنعت غذایی، استقبال میکند و بهشون تسهیلات میدهد.

البته که بسیاری از چیزها به سمت بهتر شدن تغییر کرده. فرم‌های کاغذی با پروسه‌های قرعه‌کشی زمانبر به پروسه‌های دیجیتال بسیار سریعتر تبدیل شدن.

یک سیستم مهاجرتی که نژاد و ملیت رو برای مهاجرت‌های اقتصادی، ترجیح میداد به یک سیستم هدفمند برپایه‌ی شایستگی تبدیل شده.

استان‌ها و ایالت‌ها درش ایجاد و توسعه‌ی جریان‌های نوآورانه جهت جذب بهترین‌ها و درخشان‌ترین‌ها پیشقدم شدن. به‌طور ویژه برنامه‌هایی که برای تجار و کارآفرینان و کسانی که توی کانادا تحصیل کردن تعریف شده، تحول‌های قابل توجهی هستن.

دولت کانادا هدفی تعیین کرده که براساس اون پذیرش بیش از ۱,۲۰۰,۰۰۰ شهروند با اقامت دائم در کانادا طی سال‌های ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۳ مدنظر هست. نیازهای اقتصادی و جمعیتی، انگیزه‌ی این برنامه‌ی بلندپروازانه هست. مارکو مندیسینو، وزیر فعلی مهاجرت، این اهداف رو شرح میدهد: «برای بازسازی و بهبود اقتصاد ما در کوتاه مدت و رشد بلندمدت آن مهاجرت ضروریه.



تازه‌واردها ایجاد شغل میکنند نه فقط از طریق خرج کردن مهارت‌های خودشون توی کسب و کارهایی که مانیا داریم بلکه با شروع کسب و کار خودشون.»

کانادا مدت‌هاست که پناهگاه کسانی که از آزار و شکنجه در کشورهای خودشون فرار میکنند. علاوه بر نظامیان طی سال‌های ۱۹۴۷ تا ۱۹۵۳، کانادا در سال‌های ۱۹۵۶-۱۹۵۷ از هزاران مجارستانی و در اواخر دهه ۱۹۷۰ از هزاران پناهنده‌ی قایق سوار ویتنامی و از سال ۲۰۱۰ به بعد، از سوری‌های زیادی

WWW.CANADAIRAN.INFO

شبکه اختصاصی اعضای محترم انجمن بازرگانی ایران و کانادا تحت محیط
وب راه اندازی شده است
اگر شما جزو اعضای انجمن هستید و هنوز ایمیلی دریافت نکرده‌اید لطفا اطلاع دهید

**اعطای نمایندگی فروش و اجاره در تمام
ایالت های آمریکا**

محصول تولیدی کارخانه موتترال
دارای استاندارد های ایمنی



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، میدان آرژانتین، خیابان زاگرس، نبش کوچه ۲۹، پلاک ۱۳ واحد ۹

 +1(514)812-1744

 +1(647)619-0868

 +98(912)194-1366

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
July 2021 - Number of Seven

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