

ماهnamه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

شماره پانزدهم مارس ۲۰۲۲

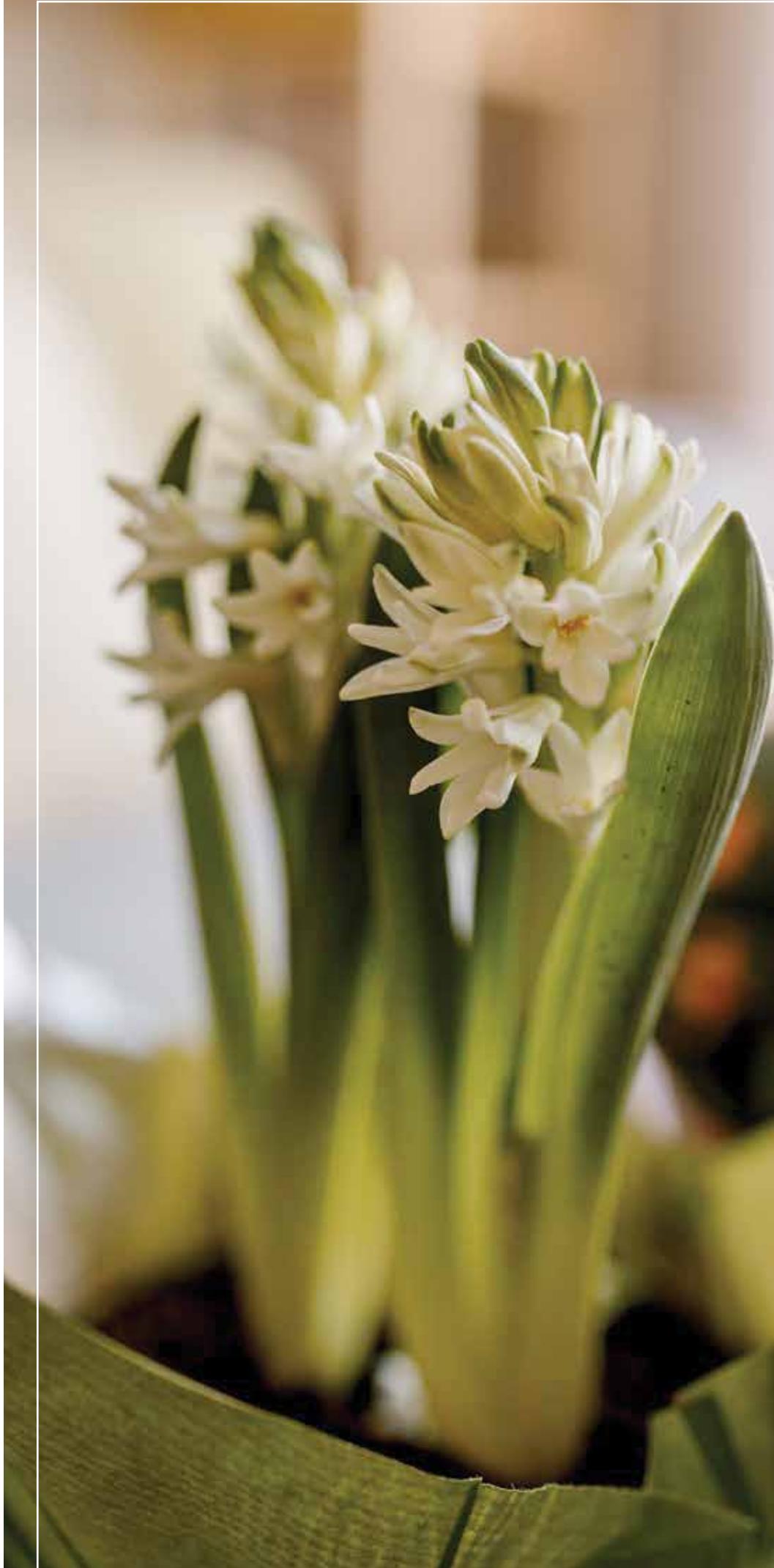
بازاریابی ۳۶۵ روزه - نوشته دکتر سهراب
چینی فروشان

اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا
همزمان با قدردانی از خدمات
پرسوسور اکبر مانوosi در تهران

اقتصاد جهانی زیرفشار ابهام‌های
سال ۲۰۲۲

جنرال موتورز نزدیک به یک قرن
بزرگترین کمپانی خودروسازی آمریکا
بود؛ اما به تازگی توسط شرکت تویوتا از
سلطنت خود کنار رفته است

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
March 2022, Number of Fifteenth
ISSN 2564-1069



خدمات حقوقی

مشاوره امور تجاری

شبکه های اعضای انجمن

کمیسیون های تخصصی

تامین منابع مالی

گسترش کسب و کار شما

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

We are solution

IBA
Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

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

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

مشاوره جهت:

طراحی استراتژی افزایش درآمد
استفاده از کمکهای دولتی
استفاده از طرح های شتاب دهنده
وام های کم بهره

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

فهرست مطالب

۴	لحظهه تحویل سال ۱۴۰۱ در کانادا و ایران
۵	بار سال ۱۴۰۱ بروش برپاست
۵	نگاهی به شبکه اختصاصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا
۶	سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا
۸	بازاریابی ۳۶۵ روزه - نوشتہ دکتر شهراب چینی فروشان
۸	اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا هم زمان با قادر دانی از خدمات
۱۳	پرسور اکبر مانوسی در تهران
۱۸	اقتصاد جهانی زیر فشار ابهام های سال ۲۰۲۲
۸	شهر کانادایی که در آن می توانید به صورت رایگان زمین دریافت کنید
۲۴	آیا برای خود تان کار می کنید؟ تعداد افراد مشابه شمار در کانادا روز به روز در حال کمتر شدن است
۲۸	پرتقاضاترین مهارت هایی که جویندگان کار کانادایی باید به آنها توجه کنند
۳۵	جزال موتور زن زدیک به یک قرن بزرگ ترین کمپانی خودروسازی آمریکا بود؛ اما به تازگی توسط شرکت تویوتا از سلطنت خود کنار رفته است
۴۰	«دانستنی واقعی از رویابی کانادایی»
۴۴	کسی که از پناهندگی به مدیر عاملی رسید و در نهایت موفق به دریافت نشان کانادا شد
۴۶	چرا در اهدافی که برای سال نوبنامه ریزی می کنیم شکست می خوریم

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
March 2022, Number of Fifteenth

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



لحظه تحویل سال ۱۴۰۱ در کانادا و ایران

لحظه تحویل سال ۱۴۰۱ در کانادا و ایران در روز یکشنبه ۲۹ اسفند ماه سال ۱۴۰۰ که مصادف با بیستم مارچ ۲۰۲۲ میلادی است سال جدید شمسی تحویل خواهد شد.

لحظه تحویل سال ۱۴۰۱ در ایران: روز ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۰ ساعت ۱۹ و ۳ دقیقه و ۲۶ ثانیه

لحظه تحویل سال ۱۴۰۱ به وقت تورنتو: روز یکشنبه بیستم مارچ ۲۰۲۲ در ساعت ۱۱ و ۳۳ دقیقه و ۲۶ ثانیه صبح

لحظه تحویل سال ۱۴۰۱ به وقت مونترال: روز یکشنبه بیستم مارچ ۲۰۲۲ در ساعت ۱۱ و ۳۳ دقیقه و ۲۶ ثانیه صبح

لحظه تحویل سال ۱۴۰۱ به وقت ونکوور: روز یکشنبه بیستم مارچ ۲۰۲۲ در ساعت ۸ و ۳۳ دقیقه و ۲۶ ثانیه صبح

لحظه تحویل سال ۱۴۰۱ به وقت کلگری: روز یکشنبه بیستم مارچ ۲۰۲۲ در ساعت ۹ و ۳۳ دقیقه و ۲۶ ثانیه صبح





بار سال ۱۴۰۱ بر دوش ببر است

کسی راحت نیست که در مقابلش تعظیم نکند. ببر عاشق رهبری و فرمانروایی است و اصلاً مطیع نیست. خود را از همه برتر می‌داند که اگر کمی به اطرافیان خود توجه کند موفق تر خواهد بود. شجاعت، جنگجویی و بی باکی از خصوصیات بارز متولدین سال ببر است. او یک فرمانده و سرپرست شایسته است. ببر علاقمند به مال و ثروت زیاد نیست اما ممکن است پول زیادی به دست آورد.

حیوان ببر نماد بی باکی و دلیری و نترس بودن است و کاملاً در عشق و زندگی روزمره خود شتاب زده عمل می‌کند. ببر همواره عاشق رهبری و پیشرو بودن است، ممکن است که شایسته این مقام نباشد. ببر یک طغیان گر ناراضی است. ببر به سردمداری علاقمند است و همیشه اولین کسی است که شعار پویایی را می‌دهد. شخصیت ببر بسیار گیراست و برای هر

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 شکل گیری 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.



سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا

مشکل از سیاست زدگی ماست!

امروز شانزدهم ژانویه ۲۰۱۶ است
ایرانیان خوشحال هستند
تیتر اول تمام رسانه ها
برجام به فرجام رسید...

همه چیز خوب بود
هر کشوری بنا به دیدگاه خود ارزیابی مثبتی از این اتفاق
داشت
اما
بانک ملی ایران اولین بخش نامه خود را صادر
می کند و اعلام آمادگی می کند که مانند اوایل
دهه ۸۰ آماده است که حواله های رویال بانک
کانادا را قبول کند
در نشست پله کنگره مونترال شرکت های بزرگ
نیز حضور دارند
آنها مشتاق تجارت هستن
همه چیز خوب است
من در جلسه اتاق دعوت شدم مشاور وزیر
بازرگانی استان کبک نطق پیش از جلسه را
شروع می کند
حال ماهم خوب است اما تو باور نکن!

واقعیت این است که شش سال از این خاطره
برای نگارنده می گذرد و در ماههای پایانی سال
۱۴۰۰ نشستهای حول محور احیای برجام
همچنان ادامه دارد و هر روز اخبار ضد و نقیض
از پیشرفت یا توقف و انسداد مذاکرات مخابره

همه جا در حال گمانه زنی هستند که چطور سیستم
بانکی با اتصال به شبکه هاب جهانی بر رونق زندگی
ایرانیان و کسب و کارها تاثیر می گذارد
همه خوشحال هستند
و تندروها در امریکا ذره بین کنکاش برای انتقاد را
بلند کردند

دنیا هم خوشحال است و با نام بزرگ ترین
قرارداد بین المللی از برجام نام می برند
شرکت های اروپایی دندان تیز کردند برای
ورود در بازار ۹۰ میلیون نفری ایران
کانادا در حال هزینه کردن برای برجام در
جهت پایداری آن
ایمیل های اتاق بازرگانی مونترال می رسد
هیچی نشده در سالن پله کنگره مونترال
نشستهای شرکت های تجاري کانادا آغاز شد



هموطنان و همزبانان عزیزم باشد و امیدوار هستم سال آینده کمتر اخبار بخوانید و فکری به حال سیاست زدگی در زندگی روزمره خودمان کنیم.

با مهر
محمدوحیدی راد

می شود. بازار ملتهب با بیم و امید پیشرفت مذاکرات را رصد می کند و در انتظار دریافت نشانه های بهبود است.

محدودیت های بین المللی نظام بانکی به حدی زیاد شده که دولت حتی قادر به پرداخت حق عضویت کشور در سازمان ملل

نشد و پس از لغو حق رای ایران، کره جنوبی از محل دارایی های مسدود شده نزد بانک های آن کشور سهم ۱۸ میلیون دلاری ایران را پرداخت کرد.

ای کاش برجام وجود نداشت! ای کاش منظر برجام نمی ماندیم و ای کاش بازار تا این حد دست خوش سیاست زدگی نمی شد!

امیدوار هستم که سال ۱۴۰۱ بهترین سال برای تمامی



درخواست گروپاژ

مبدأ: بندر شهید رجائی

مقصد: بندر ونکوور





بازاریابی ۳۶۵ روزه

نوشه دکتر سهراب چینی فروشان



فروش اف ام سی جی بگذارم و آنها را به دو طیف پتانسیل بالای وفادارسازی و پتانسیل پایین وفادار سازی تفکیک کنم.

برای مثال در زمینه خرید محصولات تند گردش لبنياتی که با تنوع و گوناگونی محصولات به اشباع رسیده (ماست پرچرب، پروبیوتیک، باطعم بادمجان،....) میزان وفاداری مشتریان به لبنيات با برند مشخص کم رنگ است چرا که از یک طرف فرهنگ مصرف گرایی و از سوی دیگر

قصد دارم یکسری مطالب را جهت بهبود عملکرد کسب و کار ها در زمینه تخصصی ام از طریق نیوز لترلینکدین برای شما عزیزان به صورت ماهانه تولید کنم که بیشتر از جنس تجربه و تالیف و کمتر ترجمه منابع مارکتینگ معتبر و البته به روز است.

* وفاداری مشتری از جنس بی وفای!

نگاه به وفاداری مشتری و باشگاه مشتریان نیاز به تغییر نگرش دارد چرا که در سازمان های ما فعالیت باشگاه مشتریان از جنس وفاداری نیست و اصولا در ۴ سطح تکراری و غیر خلاق تخفیف، اعتبار، امتیاز و جایزه دیده می شود.

در حالی که فعالیت های ارتباطی برند باگی است که یکی از میوه های آن برنامه وفاداری مشتریان است یعنی برنامه های وفاداری ذیل فعالیتهای ارتباطی برند هستند.

برای انتقال مفهوم وفاداری با نگرش جدید لازم میبینیم که از منظر رفتار مصرف کننده و تقسیم کالا و خدمات به دو دسته اصلی تند فروش و کند فروش خط کشی روی محصولات تند





متوسط استانداردهای بازار فراتر رفته برایشان رقم بخورد به سختی انتخاب خود را تغییر می دهنند.

در ادامه تعریف مشتری وفادار و ۴ روش سنجش وفاداری مشتری را شرح میدهم، اینکه برای ارتقاء میزان وفاداری مشتری راه کار چیست؟ و چگونه فرایند وفاداری را اندازه گیری کنید؟ همه این ها قطعاً به ایجاد و شناخت تمایز شما در فضای رقابتی کمک قابل توجه ای خواهد کرد.

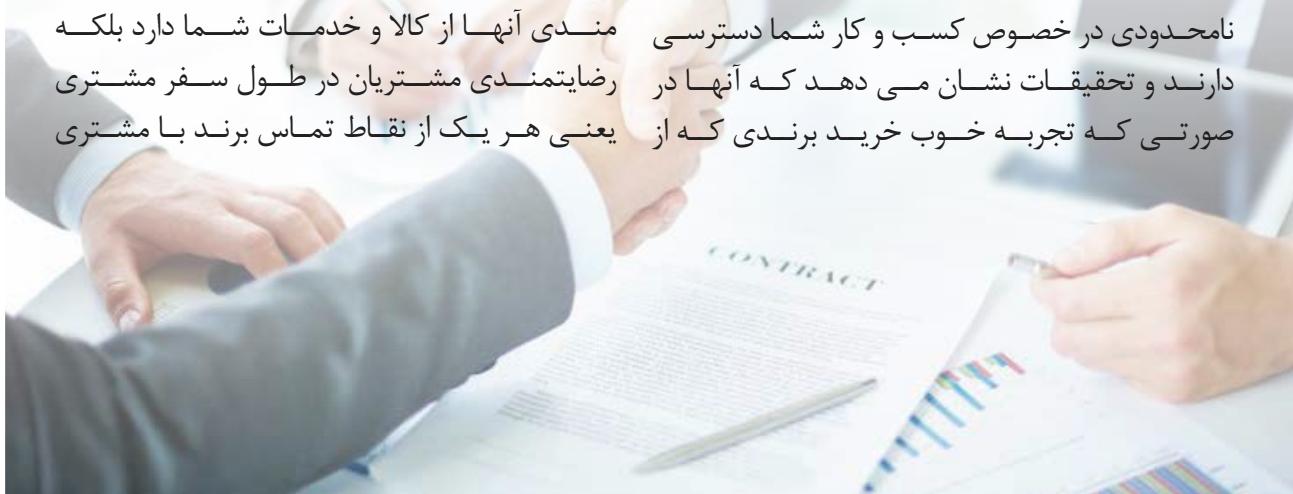
* وفاداری چیست؟

وفاداری مشتری اندازه گیری و سنجش احتمال خرید مجدد مشتریان از برنده شما است. این تکرار خرید نه تنها بستگی به سطح رضایت مندی آنها از کالا و خدمات شما دارد بلکه رضایتمندی مشتریان در طول سفر مشتری یعنی هر یک از نقاط تماس برنده با مشتری

عرضه و لانج پر شتاب محصولات جدید با کمپینهای تبلیغاتی موسع باعث می شود مشتری چسبندگی به برنده مورد نظر لبیتی را نداشته باشد و همیشه نسبت به انتخاب گزینه های جدید موجود علاقه مندی و کنجکاوی داشته باشد. در حالی که در حوزه های دیگر اف ام سی جی شاهد این میزان از اشباع از سمت مشتری نیستیم، وفاداری رنگ و لعاب بیشتری به خود می گیرد.

البته که در حوزه اف ام سی جی و اشباع مصرف کننده، هستند تکنیک هایی که به سمت نه وفادار سازی بلکه هوادارسازی کوچ کرده اند. مثال های مسئولیت اجتماعی برنده ها و یا نهضت سلامتی از این دسته رویکرد ها هستند که مدل های ناموفق و موفقی را رقم زده اند. سازمان ها و شرکت های بزرگتر که فضای رقابت را ملموس تر حس می کنند می دانند که وقتی مشتریان تنها یک کلیک تا خرید از برنده شان فاصله دارند نقش و جایگاه مارکتینگ از اهمیت بالایی برخوردار است.

امروزه در دوران پاندمی کرونا با گرایش بیش از پیش خرید آنلاین مشتریان به اطلاعات نامحدودی در خصوص کسب و کار شما دسترسی دارند و تحقیقات نشان می دهد که آنها در صورتی که تجربه خوب خرید برنده که از



اثرگذار است.

وفادارسازی مشتری این امکان را میسر میسازد تا رابطه انسانی با مشتریان برقرار کنید و وقتی تجربه مشتری را ارتقاء دهید شما به عنصری فراتراز یک وبسایت یا نقطه فروش - درگاه فروش تبدیل می شوید. آنها به شما اعتماد می کنند و قیمت برندهایتان را پرداخت می کنند، به این دلیل که شما ارزش مشترکی را برای این طیف خلق کردید. اجرای تاکتیک های درست بازاریابی وفادارسازی محور باعث ایجاد ارتباط دراز مدت مشتریان می شود و طول عمر مشتری را برای برندهای افزایش می دهد که باعث بهینه شدن چرخه عمر مشتری می شود کمک به جذب مشتریان جدید و تولید سر نخ از طریق دهان به دهان و نهایتا افزایش درآمد سازمان را به دنبال دارد.

* روش های اندازه گیری وفاداری مشتری

نیاز مبرم به آینده پژوهی از این لحاظ که چه محصولاتی را برای فروش و عرضه به بازار روانه کنم چگونه سطح ارائه خدمات به مشتریان را ارتقاء دهم؟

ایجاد مشتریان وفادار به شما کمک می کند تا برنامه های پیش رو را بهبود دهید و سود بیشتری کسب کنید.

در ادامه ۴ روش اندازه گیری وفاداری مشتری را شرح میدهم که به کمک آن می توانید تشخیص دهید میزان مشتریان وفادار شما در چه سطحی است اگر مطلوب است یا حتی بحرانی همین الان اندازه گیری کنید:



که شامل تمامی اجزای آن پی اس می شود ضمن اینکه اطلاعات مربوط به خرید و خریدهای مجدد را در بر می گیرد، مدل امتیازی در مقیاس ۶ است که امتیاز ۱ (کاملاً بله) و ۶ (کاملاً خیر) است و به شما کمک میکند تا پاسخ سوالات زیر داشته باشید.

۱- احتمال اینکه مشتری برنده را به افراد دیگر پیشنهاد و توصیه کند؟

۲- احتمال خرید مجدد از برنده شما؟

۳- احتمال خرید مشتری از دیگر خدمات و کالاهای شما؟

نحوه محاسبه به روش میانگین طبق جدول امتیازی زیراست :

$$0=6 \quad 20=5 \quad 40=4 \quad 60=3 \quad 80=2 \quad 100=1$$

این امتیازات منعکس کننده میزان احتمال توصیه برنده شما به دیگران و یا خرید مجدد است.

با تکمیل جدول به صورت دوره ای ، شما به

Net promoter score- ۱

از شاخص هایی است که به شکلی غیرمستقیم، رضایت و وفاداری مشتریان کسب و کار شما را می سنجد.

امتیاز خالص مروجان به شما امکان را می دهد تا طی فرایندی میزان احتمال توصیه برنده و پیشنهاد مشتریان به دوستان و بستگان را تخمین بزنید.

این روش، مقیاس ۱۱ امتیازی دارد کسانی که بین ۱-۹ دارند مبلغان شما هستند ، وفادار و مشتریان مشعوف

۸-۷ امتیاز مشتریان صرفاً راضی هستند اما نه در سطح رضایتمندی که شما را پیشنهاد دهند.

۶ و به پایین مشتریان ناراضی هستند یعنی افرادی که شما را معرفی و توصیه نمی کنند.

Customer loyalty Index-2

شاخص وفاداری مشتری میزان وفاداری در طول دوره ماندگاری مشتری را می سنجد

اعطای نمایندگی

دعوت به همکاری

تامین فرش ماشینی ابریشم با بهترین کیفیت و نازلترين قیمت در شهرهای ونکوور، تورنتو، مونترال کانادا
فروش از شما

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



و فروش دارد چرا که اطلاعات ارزشمندی در خصوص فعالیت های ارتباطی برنده از منظر مشتریان در اختیار ما قرار می دهد و نهایتاً در صورت تعریف ورودی ها و اطلاعات صحیح قطعاً خروجی منجر به ارتقاء سطح ارتباط با مشتری خواهد شد.

روندهای تغییرات فروش و همچنین تصمیم گیری های موثرتر برای استراتژی و سناریو پلینینگ مطلوب برای وفاداری مشتری یک گام نزدیکتر خواهید شد.



Repeat purchase rate-4

نرخ خرید مجدد

چه تعداد از مشتریان شما خرید مجدد می کنند؟ زمانی که خرید مشتریان را رصد میکنید اگر تعداد خرید مجدد آنها را می دانید می توانید نرخ نگهداشت مشتری را محاسبه کنید و با محاسبه نرخ تکرار خرید وفاداری مشتری را بسنجید.

برای ساده سازی از فرمول زیر استفاده کنید.

نرخ خرید مجدد = تعداد مشتریانی که حداقل یک خرید مجدد در طول سال کرده اند / تعداد کل مشتریان در طول یک سال

اگر زمان را به جای یک سال ماهانه، فصلی و ۶ ماهه منظور کنید گزارشات مختلفی می گیرید.

با محاسبه این شاخص شما قادر به سنجش وفاداری مشتری هستید و میزان خرید مجدد آنها از برندهای را برآورد می کنید.

Customer lifetime value-3

ارزش طول عمر مشتری بر اساس میزان خرید یک مشتری در طول عمر دوره خرید به گردش مالی کل محاسبه می شود. روش های مختلفی برای محاسبه این شاخص وجود دارد که ساده ترین آنها فرمول زیر است.

ارزش طول عمر مشتری: (گردش مالی مشتری در طول یک سال * سالهای نگهداشت مشتری) - هزینه جذب مشتری

برای مثال اگر برندهای لوازم آرایشی که به طور متوسط هر مشتری ۵ میلیون تومان در سال خرید می کند و مشتری تا ۵ سال ارتباط خود را با برنده حفظ کند، هزینه جذب مشتری هم ۲ میلیون تومان باشد، به روش زیر محاسبه می شود.

$$CLV = (5,000,000 * 5) - 2,000,000 \\ CLV = 23,000,00$$

هر چه این شاخص بالاتر باشد میزان وفاداری مشتری بیشتر است.



نقش مهمی در ارتقاء و اثر بخشی کمپین های بازاریابی

نیست اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا همزمان با قدردانی از خدمات پرفسور اکبر مانوسی در تهران

به ایران تردد نداشته، از عشق به هموطنانش گفت و از پیگیری اهداف و برنامه های حقوقی و دیپلماتیک بین ایران و کانادا خبر داد.

گفتنی است که شورای هماهنگی مسلمانان کانادا «MCC NCR» که یک سازمان غیرانتفاعی است در اکتبر سال ۲۰۰۶ تاسیس شده و بیش از ۴۰ سازمان اسلامی را شامل می شود. هدف این سازمان همکاری بین سازمان های عضو خود برای ارتقاء خدمات خود برای رفاه مسلمانان کانادا فعالیت می کند.

ساختمانی که در این نشست نیز با معرفی

با همت انجمن بازرگانی ایران و کانادا نشست صمیمی گروهی از صاحبیین صنایع، فرهیختگان و اساتید حوزه اقتصاد همراه با قدردانی از خدمات پرفسور اکبر مانوسی روز یکشنبه دهم بهمن ماه برابر با سی ام ژانویه ۲۰۲۲ در تهران برگزار شد.

پرفسور اکبر مانوسی استاد اقتصاد و مدیریت دانشگاه کارلتون و رئیس شورای هماهنگی مسلمانان کانادا MCC NCR که سال هاست در عرصه های بین الملل به ویژه ایران و کانادا مشغول فعالیت هستند در این مراسم نسبت به روند مثبت شرایط در روابط این دو کشور ابراز امیدواری کردند.

در این مراسم که با حضور جمعی از فرهیختگان دانشگاهی، تجار، بازرگانان، فرهنگیان و اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا برگزار شده بود، با اهدای کتاب «ایران، سرزمین مهر» و لوح تقدیر از خدمات ارزشمند پرفسور اکبر مانوسی قدردانی به عمل آمد.

پرفسور اکبر مانوسی، نیز در این جلسه با بیان اینکه طی دو سال گذشته به علت شیوع کرونا



نشست اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا هم‌زمان با قدرتانی از خدمات پرسور اکبر مانوسی در تهران



انجمن به دلیل شرایط کرونا و اینکه نیاز به برنامه ریزی چندین ماهه دارد در چندین نوبت در تهران لغو گردیده بود و امید است با بهبود شرایط ناشی از پاندمی جهانی انجمن بازرگانی ایران و کانادا بتواند مجموعه نشست های خود را در تهران و مناطق آزاد ایران با حضور برخی از اساتید برگزار کند.

خود نسبت به ادامه فعالیتهایی که طی سال های اخیر با مجموعه انجمن بازرگانی ایران و کانادا تاکید کردند. در پایان جلسه نیز شرکت کنندگان در رابطه با نحوه تعامل و هم افزایی با یکدیگر به بحث و گفتگو پرداخته و مقرر شد جلسه بطور منظم برگزار شود. لازم به توضیح است پیشتر نشست های





یک شرکت تولید کننده پاستیل های 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



نشست اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا هم‌زمان با
قدرتمندی از خدمات پرسور اکبر مانوسی در تهران





قابلیت نصب برندشما 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)



اقتصاد جهانی زیر فشار ابهام‌های سال ۲۰۲۲

کمتر سالی، در دهه‌های بعد از جنگ جهانی دوم، با ابهام‌هایی به فراوانی آنچه در سال ۲۰۲۲ بر اقتصاد جهانی سنجینی می‌کند، روبرو بوده است.

در سال ۲۰۲۱ به ۴.۱ درصد در سال جاری و ۳.۲ درصد در سال آینده میلادی کاهش خواهد یافت. کاهش نرخ رشد هم در کشورهای پیشرفت‌هه دیده می‌شود و هم در کشورهای در حال توسعه. تفاوت در آنجاست که در گروه اول سطح تولید و سرمایه‌گذاری از دوران پیش از شیوع کرونا پایین‌تر خواهد آمد، حال آنکه گروه دوم با سقوط چشمگیر چرخ فعالیت نسبت به دوران پیش از کرونا روبرو خواهد شد که دستکم تا سال ۲۰۲۳ ادامه خواهد یافت.

بسیاری دیگر از نهادهای اقتصادی بین‌المللی از جمله صندوق بین‌المللی پول، همراه با شمار زیادی از سازمان‌های کارشناسی ملی و منطقه‌ای، همچون بانک جهانی به چشم‌اندازهای اقتصاد جهانی خوشبین نیستند. ریسک‌های پدیدآورنده این بدینی را می‌توان به سه گروه تقسیم کرد: بهداشتی، اقتصادی، ژئopolیتیک.



تحلیلگرانی که در پیش‌بینی تحولات اقتصادی در کوتاه‌مدت و میان‌مدت تخصص دارند، این روزها به دلیل وجود انبوه تردیدها و علامت سؤال‌ها خود را با چالش‌هایی کم‌سابقه روبرو می‌بینند و، به ناجار، در پیش‌گویی‌هایشان سخت احتیاط می‌کنند.

در گزارش مشهور سالانه خود زیر عنوان «چشم‌اندازهای اقتصاد جهانی»، که سه‌شنبه دوازدهم ژانویه منتشر شد، بانک جهانی گرایش خود را به بدینی پنهان نمی‌کند و برای سال جاری و حتی سال آینده چشم‌اندازی تیره‌تر از سال ۲۰۲۱ ترسیم می‌کند. کارشناسان این سازمان می‌گویند که میانگین نرخ رشد اقتصاد جهانی از ۵.۵ درصد

با تکیه بر تکنولوژی‌های داده‌پردازی و ارتباطی به سرعت گسترش یافت، واحدهای صنعتی و خدماتی خود را با واقعیت‌های ناشی از اپیدمی منطبق کردند و جامعه، با امید بستن به خروج کم و بیش سریع از دوران سختی‌ها، پویایی خود را از سر گرفت.

ولی با از سر گرفته شدن موج‌های تازه اپیدمی و پیدایش سویه‌های تازه ویروس (دلتا، اوپیکرون)، نا امیدی بار دیگر قوت گرفت و ابهام‌هایی تازه بر ابهام‌های گذشته افزوده شد. در گزارشی که «مجمع اقتصاد جهانی» (سازمان دهنده نشست معروف «داووس» در سوئیس) با تکیه بر نظرخواهی از ۱۲ هزار نفر از مدیران بخش‌های اقتصادی منتشر کرد، گفته می‌شود که ۸۴ درصد آنها به آینده کره زمین بدین هستند. شیوع اپیدمی کرونا و فراز و نشیب‌های آن یکی از عوامل اصلی این بدینی است.

مدیران شرکت‌کننده در این نظرخواهی، همراه با بخش بزرگی از افکار عمومی جهان، با تلخی در می‌یابند که سویه‌های آتی ویروس کرونا همچنان می‌توانند جهان را غافلگیر کند، به ویژه در شرایطی که در ۵۲ کشور بسیار فقر جهان، که ۲۰ درصد جمعیت کره زمین را در



یک: ریسک‌های بهداشتی

در سال ۲۰۲۱، با گسترش واکسیناسیون در بخش وسیعی از جهان این امید بالا گرفت که اپیدمی کرونا رو به مهار شدن می‌رود و بخش‌های بزرگی از فعالیت اقتصادی (از توریسم گرفته تا صنعت حمل و نقل هوایی و خدمات فرهنگی و تفریحی و غیره...)، که زیر فشار ویروس کووید-۱۹ از نفس افتاده بودند، بار دیگر جان خواهند گرفت. تابش همین نورهای امید در آسمان تیره اقتصاد جهانی چرخ فعالیت را با آهنگی کم و بیش سریع به حرکت در آورد و میانگین نرخ رشد را در مقیاس کره خاک به گونه‌ای چشمگیر بالا برد. در یک فضای کم و بیش خوشبینانه، دور کاری

* سرویس ویژه برای اعضای فعال در انجمن بازرگانی ایران و کانادا

- * مشاوره جهت سرمایه‌گذاری و دایر کردن فرنچایزهای معتبر جهانی همراه با وام بانکی
- * قرارداد حقوقی فرنچایز * 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 فرنچایزها از پانزده هزار دلار کانادا

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

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 فرنچایزهای 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.



بر می‌گیرند، تنها شش درصد از مردم واکسینه شده‌اند.

در این شرایط، با توجه به ابهام‌های ناشی از اپیدمی کرونا و مخاطرات غیر قابل پیش‌بینی آن، شمار زیادی از مسئولان واحدهای تولیدی در رویارویی با پرسش‌های بی‌پاسخ از فشارهای شدید روانی رنج می‌برند و این سردرگمی طبعاً بر آهنگ فعالیت اقتصادی به شدت تأثیر می‌گذارد.



فشار اپیدمی منابع درآمد خود را ز دست داده بودند، وارد میدان شدند.
این روش «مداخله‌جویانه» فصل تازه‌ای را به تاریخ سیاست‌گذاری اقتصادی در کشورهای پیش‌رفته افزود که یادآور توصیه‌های جان مینارد کینز، اقتصاددان مشهور بریتانیایی، در چگونگی مقابله دولتها با بحران‌های اقتصادی



است. در دنیای برآمده از تاخت و تاز یک اپیدمی خطرناک، استدلال چنین بود: با توجه به شرایط اضطراری ناشی از فروریزی فعالیت اقتصادی، دولت نمی‌تواند خود را کنار بکشد و مأموریت بازگشت به وضعیت عادی را به بازار واگذار کند.

دو: ریسک‌های اقتصادی

با آغاز نخستین موج‌های کرونا در اواخر سال ۲۰۲۰ و تکرار و گسترش این امواج در نیمه اول سال گذشته میلادی، اقتصاد جهانی در عمیق‌ترین رکود بعد از جنگ جهانی دوم فرو رفت، نرخ رشد در پیش‌رفته‌ترین کشورهای جهان و بخش بسیار وسیعی از دنیا در حال توسعه به سرعت به زیر صفر فرو غلتید و ده‌ها میلیون نفر مشاغل خود را از دست دادند.

در این شرایط در همه کشورهای پیش‌رفته جهان، دولتها شماری از اصول بنیادی اقتصادی خود را، که در شرایط عادی به شدت به آنها پایبند بودند، کنار گذاشتند و برای پشتیبانی از واحدهای تولیدی و کمک مالی به میلیون‌ها نفر از کسانی که زیر

چشمگیر قیمت دارایی‌ها (سهام، مسکن و غیره...) منجر شده و هم حجم پسانداز و تقاضا را بالا برده است.

حاصل همه این فعل و انفعالات، بالارفتن نرخ تورم است. منطقه یورو و آمریکا با نرخ تورم‌هایی در سطوح پنج تا نزدیک به هفت درصد، هم اکنون بالاترین تنش قیمت‌ها را در سی و چند سال گذشته تجربه می‌کنند.



شماری از کشورهای در حال توسعه و قدرت‌های نوظهور نیز در حال حاضر با نرخ تورم‌های دو رقمی دست به گریبانند.

ایا افزایش نرخ تورم به ویژه در کشورهای پیشرفت‌ههای صنعتی جنبه موقتی دارد یا قرار است ادامه پیدا کند؟ این پرسش بزرگ هم اکنون

در این شرایط دیدیم که کشورهای پیشرفت‌هه در آمریکای شمالی، اروپا و آسیا از راه تزریق هزاران میلیارد دلار به شریان‌های اقتصادی، از فروریزی باز هم بیشتر بنیادهای تولیدی و اجتماعی جلوگیری کردند. جز این هم چاره‌ای نبود. ولی این سیاست ناگزیر بهایی هم دارد که باید پرداخته شود.

در همه کشورهایی که به سیاست‌های مداخله‌جویانه در راستای مقابله با پیامدهای اقتصادی و اجتماعی کرونا روی آوردند، دولتها زیر بار بدھی‌های تازه کمر خم کرده‌اند. ابتکارهای گوناگون برای اعطای کمک‌های اقتصادی و اجتماعی، که در قالب «پول پاشی» به اجرا گذاشته شده‌اند، امواجی از نقدینگی را به اقتصاد تزریق کرده‌اند که هم به افزایش

اعطای نمایندگی فروش

هر روزه با پیشرفت روز افزون بشر و استفاده کمتر از مواد خوارکی 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 آرانس سلامت کانادا

دارای استانداردهای وزارت بهداشت ایالت متحده آمریکا

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



تغییر رابطه قدرت‌ها و ظهور بازیگران تازه، عملانابود شده‌اند و جامعه جهانی هنوز توانایی پایه‌ریزی زیربناهای تازه را ندارد. پیدایش کانون‌های تنش، و ترس از فرو رفتن در کام بحران‌های غیر قابل کنترل، طبعاً فضای مناسبی را برای فعالیت اقتصادی در سطح جهانی به وجود نمی‌آورد. اقتصاد از ابهام وحشت دارد و نبود روش‌نایی لازم برای ترسیم آینده، دستکم در کوتاه‌مدت، سرمایه‌گذاری و بازارگانی را با دشواری‌های جدی روبرو می‌کند.

در حال حاضر سه تنش خطرناک در صدر ریسک‌های ژئopolیتیک



کانون‌های آکادمیک و کارشناسی و نیز محافل مالی را به خود مشغول کرده است. به نظر می‌رسد که بانک‌های مرکزی در این کشورها موضوع را بسیار جدی تلقی می‌کنند و از آن

بیم دارند که تنش‌های تورمی در دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ میلادی بار دیگر تکرار شود. ولی برای مقابله با خطر بازگشت تورم‌های دو رقمی به کشورهای پیشرفت‌چه باید کرد؟ تنها راه ممکن، افزایش نرخ بهره‌هاست. ولی اگر نرخ بهره بالا برود، بازارهای سهام و مسکن فرو نخواهد ریخت و واحدهای تولیدی برای تأمین مالی دچار مشکل نخواهند شد؟ سیر تحول اقتصاد جهانی هم در کوتاه‌مدت و میان‌مدت، و هم در درازمدت، به یافتن

پاسخ برای این پرسش‌ها بستگی دارد. پرسش‌های دیگری هم مطرح می‌شوند، از جمله در رابطه با کند شدن آهنگ رشد در چین و آمریکا. همه دنیا طبعاً به این دو لکوموتیو اقتصاد جهانی چشم دوخته‌اند.

سه: ریسک‌های ژئopolیتیک

در ورای ریسک‌های بهداشتی و اقتصادی، فضای ژئopolیتیک جهان نیز به گونه‌ای چشمگیر دگرگون شده است. زیربناهای تأمین امنیت بین‌المللی که در پی جنگ جهانی دوم به وجود آمده بودند، زیر تأثیر



بین‌المللی قرار دارند:

الف) در اروپا، اوکراین به یک بشکه باروت بدل شده و تحولات آتی آن می‌تواند بر شمار زیادی از متغیرها به گونه‌ای خطرناک تأثیر بگذارد. به نظر می‌رسد که ولادیمیر پوتین رهبر روسیه، بعد از ضمیمه کردن کریمه و تلاش برای فراهم آوردن زمینه تجزیه منطقه دونباس، اکنون به کل اوکراین نظر دارد و کمترین انتظار او این است که این کشور

با پیشرفت‌های خیره‌کننده در عرصه‌های اقتصادی و تکنولوژیک، خواستار بر عهده گرفتن یک نقش تازه در صحنه ژئopolیتیک جهانی است، با تکیه بر اصول و هدف‌هایی که شماری از آنها به شدت با ارزش‌های جهان غرب در تضاد قرار دارند.

تحولات سیاست خارجی «امپراتوری زرد»، که «کارخانه جهان» لقب گرفته و مهم‌ترین قدرت صادراتی جهان است، یکی از مهم‌ترین ابهام‌هایی است که بر اقتصاد جهانی سنگینی می‌کند.

(ج) و سرانجام در خاورمیانه، پرونده هسته‌ای ایران و گفت‌وگوهای معطوف به زنده کردن «برجام»، که در وین جریان دارد، از محدوده یک مسئله منطقه‌ای فراتر رفته و ابعاد جهانی به خود گرفته است. بدون وارد شدن در جزئیات فنی و تلاش برای درک آنچه پشت درهای بسته می‌گذرد، بازتاب این گفت‌وگوها و پیامدهای آنها در رسانه‌های بین‌المللی خواه ناخواه جوی از ترس و تردید به وجود آورده و پرسش‌هایی را برانگیخته که طبعاً بر فضای روانی فعالیت‌های اقتصادی تأثیر می‌گذارد:

جدا شده از شوروی سابق را، همانند بسیاری دیگر از جمهوری‌های دوران کمونیسم، به تابعیت مطلق از امر کرملین وادار کرد.

پرسش این است که قدرت‌های غربی به ویژه اتحادیه اروپا تا چه حد حاضر خواهند شد سیاست روسیه را در قبال اوکراین تحمل کنند؟ آیا پوتین خواهد توانست نظام امنیتی تازه‌ای را در اروپای خاوری به وجود بیاورد و منطقه نفوذ شوروی سابق را، این بار زیر سلطه روسیه، دوباره زنده کند؟ آیا اروپا و آمریکا در برابر اراده پوتین عقب خواهند نشست؟

(ب) در آسیا، شی جی پنگ رهبر چین لحن تازه‌ای را در مورد تایوان به کار می‌برد و بازگشت آن را به «دامان وطن»، از جمله با استفاده از زور، به گونه‌ای آشکارتر از گذشته مطرح می‌کند. با توجه به تکرار مانورهای نظامی جمهوری خلق چین در آبهای پیرامون تایوان، به نظر می‌رسد که اشغال این سرزمین در آینده نزدیک در زمرة محلات نیست. اگر تهدیدهای پکن در باز پس گرفتن تایوان به اجرا گذاشته بشود، قدرت‌های غربی و به ویژه آمریکا چه می‌خواهند و چه می‌توانند بکنند؟

در ورای مسئله تایوان، رفتار تازه چین در سطح بین‌المللی نشان می‌دهد که این ابرقدرت تازه،

نمایندگی 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 می‌باشد. 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.



۸ شهر کانادایی که در آن می‌توانید به صورت رایگان زمین دریافت کنید



آن سرزمین‌های شمالی و فادرار که اسمشان کمتر به گوش ماخورده است، شرم بر ماست.

در سال‌های اخیر، در برخی از شهرهای کوچک کانادا، زمین‌های زیادی به صورت رایگان یا با هزینه نسبتاً ارزان واگذار شده است.

کلیت ایده پشت این تاکتیک این است که به شهرهای در حال نابودی

کمک کنیم تا به مسیر رشد و ترقی بازگردند، به این ترتیب تازمانی که افراد مایل به حضور در این شهرها باشند، به صورت رایگان به آنها زمین‌هایی واگذار می‌شود. (البته با چند شرط مضاعف دیگر).

اتخاذ این استراتژی ایده جدیدی نیست، دولت فدرال طرح مشابهی را تا قبل از دهه ۱۹۳۰ اجرایی می‌کرد. این روش در آن

زمان بسیار کاربردی بود و به نظر می‌رسد که در حال حاضر نیز نتیجه بخش باشد. تنها چند سال پس از آنکه این شهرهای ارواح برای فروش گذاشته شدند، جمعیت آنها به سرعت افزایش یافته است. در این متن کلمه «رایگان» با بی‌دقیقی و به صورت سرسری انتخاب شده است زیرا همانطور که همه ما می‌دانیم هیچ چیزی کاملاً رایگان نیست. با این حال، تمام شرایطی که توسط این قبیل شهرها ارائه می‌شود کاملاً معقول بوده



۲۴ قطعه

زمین را در چهار شهرک اصلی خود به فروش برساند. شرایط فروش این قطعات زمین شامل ساخت خانه در مدت یک سال و پیش پرداخت ۱۰۰۰ دلاری (با بازپرداخت ۹۹۰ دلار پس از تکمیل خانه) می‌باشد. امتیازات فوق العاده و عوامل تشویقی دیگر عبارتند از ۶ هزار دلار برای ساخت خانه جدید، ۴ هزار دلار برای خرید خانه موجود و ۳۲ هزار دلار برای شروع یک بیزینس جدید.

۳. اسکارث (Scarth)، منیتوبا

روزگاری اسکارث یک شهرک روستایی پر رونق و در حال رشد در منطقه پایپستون بود.

و معاملات صورت گرفته عملاً نوعی دزدی محسوب می‌شود.

در خصوص شرایط این مکان‌ها، به روزرسانی جدیدی اتفاق نیافتداده است، اما این ۹ شهر کانادایی ممکن است همچنان نیز زمین‌هایی را به صورت رایگان یا با قیمت ارزان به شما واگذار کند:

۱. موندار (Mundare)، آلبرتا

شورای شهر موندار تصمیم گرفته است که زمین‌های تجاری واقع در منطقه مرکزی شهر خود را به ازای یک سکه یک دلاری کانادا به فروش برساند. هدف از این کار تشویق افراد برای راه اندازی کسب وکارهای خود در این شهر می‌باشد. تنها شرط موجود این است که صاحبان مشاغل باید ساخت و ساز خود را ظرف یک سال پس از تاریخ خرید شروع کنند. تاکنون کسب وکارهایی همچون مهدکودک و دفتر مشاورین املاک به واسطه این طرح در شهر راه اندازی شده است.

۲. پایپستون (Pipestone)، منیتوبا

قیمت فروش یک قطعه زمین در پایپستون به طور متوسط ۱۰ دلار می‌باشد. در طی ۵ سال گذشته، شهرداری این منطقه توانسته است

نمایندگی یا سرمایه پذیری

یک کارخانه تولید کننده مصالح ساختمانی از مواد ترمومپلاستیک 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.



متعهد به احیای این قطعات زمین‌های خود باشند.

۵. سنت لوئیس دی بلاندفورد، کبک (Saint-Louis-de-Blandford)

سنت لوئیس دی بلاندفورد شهرک کوچکی در نزدیکی شهر کبک است که منطقه خود را به ۴۰ قطعه زمین تقسیم کرده است. از سال ۲۰۱۳، مسئولان آن به کسانی که



اما اکنون به یک شهر ارواح تبدیل شده است که به دنبال فروش قطعات زمین با قیمت ۱۰ دلار است. شورای آن تنها ده قطعه زمین را برای سنجش میزان تقاضای ایجاد شده در نظر گرفته است. اگر مردم به این طرح علاقه نشان دهند، تقسیم بندی قطعات زمین‌های منطقه ادامه پیدا خواهد کرد.



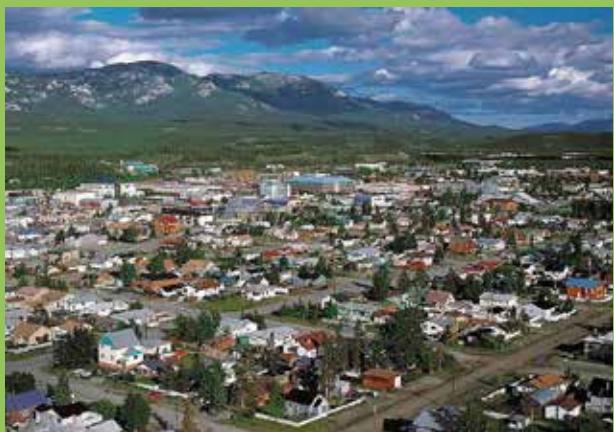
۴. نولزویل جنوبی (South Knowles) - نیوبرانزویک (ville)

شهرک نولزویل جنوبی در حال محو شدن از صحنه روزگار بود، تا اینکه شش سال پیش این شهر به صورت رایگان شروع به واگذاری زمین‌های زیادی کرد. پس از واگذاری پنج قطعه زمین، این شهر در حال حاضر ۲۵ نفر جمعیت دارد و به دنبال واگذاری ۸ قطعه زمین دیگر است. یکی از شرایط واگذاری این است که افراد

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 ایش از ده سال تجربه خرید، حمل و تحویل کالا مشغول به فعالیت است.





متعهد به توسعه این زمین‌ها باشند، مقدار زیادی پول می‌دهد. تنها شرط آن شامل پیش پرداخت ۱۰۰۰ دلاری است که پس از ساخت موفقیت آمیز خانه‌ای به ارزش حداقل ۱۲۵۰۰۰ دلار، به خریدار باز پرداخت می‌شود.

۶. کریک (Craik)، ساسکاچوان

شهرک کریک با فروش زمین‌های خالی ۱ دلاری اش در تلاش است تا روند نابودی منطقه خود را معکوس کند. کسانی که علاقه‌مند به دریافت این زمین‌ها هستند می‌توانند درخواست خود را مبنی بر ایجاد یک خانه دوستدار محیط زیست ارائه دهند. در حال حاضر جمعیت این شهر در حال افزایش است.

۷. کوپار (Cupar)، ساسکاچوان

منطقه کوپار از اوایل دهه ۹۰ قطعه زمین‌های ۱ دلاری اش را به عموم عرضه کرده است و به احتمال زیاد هنوز هم تعداد زیادی از این قطعات برای خرید وجود داشته باشد. به ازای خرید این قطعات، شما به مدت یک سال مشمول طرح عوارض شهری و آب رایگان خواهید شد.

۸. کرون لندز (Crown Lands)، یوکان

در سرزمین‌های کرون لندز شمالی هنوز هم تعدادی زمین خالی موجود است. دولت این قطعات را به افرادی که متعهد به کشاورزی در آن باشند، واگذار می‌کند. تنها شرط چالش برانگیز آن است که شما باید حداقل یک سال ساکن یوکان بوده باشید. اگر این شرط را دارید، می‌توانید درخواست دریافت یک قطعه زمین کشاورزی را تکمیل کنید.

آمده و اگذاری یک فرنچایز سود آور در
زمینه آموزشی در شهرهای
 مختلف کانادا

با حداقل فضای ۶۰۰۰ اسکوآرفیت و سرمایه پانزده هزار دلاری همین
امروز کسب و کار خود را در یکی از سودآور ترین فرنچایزهای کانادا

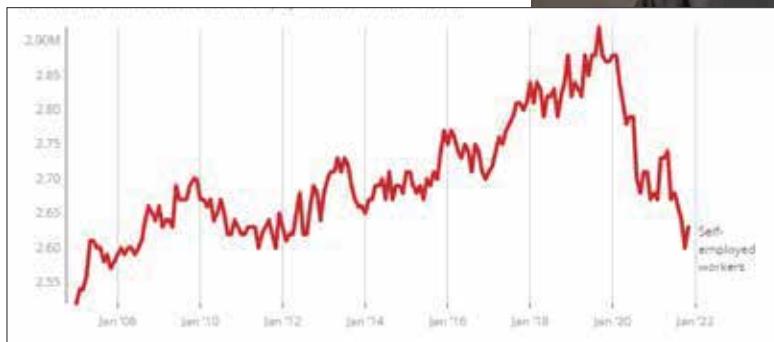
جهت اطلاعات بیشتر مربوط به این آگهی با ایمیل
contact@canirn.com در ارتباط باشید.

آیا برای خودتان کار می‌کنید؟ تعداد افراد مشابه شماره کانادا روز به روز در حال کمتر شدن است. در این مطلب دلایل آن را ذکر می‌کنیم.



در حال حاضر بازار کار کانادا ظاهراً این طور به نظر می‌رسد که در پی از دست دادن تقریباً سه میلیون شغل از زمان آغاز پاندمی، کاملاً به شرایط عادی بازگشته است؛ اما اگر کمی عمیق‌تر کنکاش کنید، مشاهده می‌کنید که این بهبودی برای همه‌ی اقسام، از جمله افراد خوداشتغال کانادایی حاصل نشده است. خوداشتغالی در کانادا برای چندین سال پیوسته، رو به رشد بود، اما در طول پاندمی نرخ آن به پایین‌ترین حد خود داشت اما اکنون رقم آن به کمی بیش از ۲۶ میلیون نفر رسیده است.

در سال ۲۰۲۰، نرخ خوداشتغالی در کانادا به صورت ناگهانی و بسیار سریع کاهش یافته است



نمودار: بیش از یک دهه از زمانی که نرخ خوداشتغالی در کانادا تا این حد پایین بود می‌گذرد

ژاکلین هانسن/CBC منبع: مرکز آمار کانادا

آیا برای خودتان کار می‌کنید؟ تعداد افراد مشابه شما در کانادا روز به روز در حال کمتر شدن است.

در این مطلب دلایل آن را ذکر می‌کنیم. در طول پاندمی، نرخ خوداشتغالی به پایین‌ترین حد خود در بیش از یک دهه گذشته رسیده است.



عکس: میشل پالمر پس از اینکه در طول پاندمی با ضرر مالی در کارش مواجه شده و به عنوان یک مالک انحصاری خوداشتغال در تلاش برای دریافت حمایت‌های فدرال بود، هر روز به این فکر می‌کرد که مرکز اسپای شهر تورنتو، به نام Pause Beauty Boutique را تعطیل کند. (الیور والترز/CBC)

که این شرکت‌ها در مقایسه با مغازه‌داران خرد و کسبوکارهای کوچک ساختار بسیار بهتری را برای عبور از موقعیت‌های دشوار در اختیار دارند.»

* از خوداشتغالی به کارمند حقوق بگیر



نمودار: برخی از صنایع برای جبران کاهش نرخ خوداشتغالی، به تعداد کارمندان خود افزوده‌اند، اما برخی دیگر این کار را نکرده‌اند.

■ کارمندان ■ خوداشتغالها

تغییر شغل، در بازه نوامبر ۲۰۱۹ تا نوامبر

ژاکلین هانسن/CBC منبع: مرکز آمار کانادا

مرکز آمار کانادا، خوداشتغالی را به چند دسته تقسیم می‌کند، از جمله افرادی که صاحب یک کسبوکار ثبت‌شده یا غیرشرکتی، یک مزرعه یا یک کار حرفه‌ای هستند، یا افرادی که صاحب یک کسبوکار مشخص نیستند،

براساس گزارشات مرکز آمار کانادا، برخی از زیان‌های رخ داده در حوزه خوداشتغالی با افزایش نرخ اشتغال در همان صنایع جبران شده است. این موارد شامل خدمات تخصصی، علمی و فنی می‌شود.

اما در سایر صنایع، مانند کشاورزی، ساخت و ساز و خدماتی همچون مراقبت‌های شخصی، کاهش نرخ خوداشتغالی هنوز جبران نشده است.

ریچارد دیاس، بنیانگذار و مسئول تحقیقات Acorn Macro Consulting کاهش را ناشی از سیاست‌گذاری‌های دولت در خصوص پاندمی می‌داند؛ چرا که طرح‌های آنها برای حمایت از پیشرفت افراد خوداشتغال کانادا طراحی نشده بودند. این سیاست‌گذاری‌ها شامل تعطیلی گسترده و عمومی کسب و کارها، محدودیت ظرفیت‌های آنها، طرح‌های کاربردی پیچیده برای ارائه حمایت‌های مالی و الزامات PPE می‌شود.

دیاس می‌گوید: «این سیاست‌گذاری‌ها در راستای موفقیت شرکت‌ها و کسب و کارهای کلان در نظر گرفته شده است و بدیهی است

به زودی با محصولاتی در سراسر آمریکای شمالی

خودتان بازسازی منزلتان را انجام می‌دهید



آیا برای خودتان کار می‌کنید؟ تعداد افراد مشابه شماره کانادا روز به روز در حال کمتر شدن است. در این مطلب دلایل آن را ذکر می‌کنیم.



مانند پیک روزنامه رسان یا پرستار بچه. اکثر کانادایی‌های خوداشتغال معمولاً صاحب یک کسب و کار هستند، اما تنها حدود یک سوم آنها افراد دیگر را استخدام می‌کنند. دیاس همچنین نگران آن دسته از کانادایی‌های خوداشتغالی است که برای جان سالم به در بردن از این بیماری پاندمی، از نظر مالی شدیداً تحت فشار قرار گرفته‌اند.

کاری اش دچار تردید شود. Boutique Pause می‌شل پالمر، صاحب اسپای Beauty، امیدوار است که همچنان بتواند کسب و کار خود بگرداند.

پالمر می‌گوید: «در دو سال گذشته بارها و بارها این فکر به سرم زده که کسب و کارم را تعطیل کنم، آمار تعداد دفعاتی که این فکر در سرم آمده دیگر از دستم در رفته است.»

از دو سال گذشته او مجبور شده است که به دلیل قرنطینه‌های مرتبط با بهداشت عمومی، اسپای خود را به مدت ۱۰ ماه تعطیل کند.

علی‌غم ارائه درخواست برای دسترسی به تمام کمک‌های مالی که می‌توانست دریافت کند، باز هم با بدھی‌های زیادی مواجه شده است.

رقم بدھی‌های ما در حال حاضر شش رقمی شده است و این بدھی‌ها یک شبه صاف نخواهد شد.

او می‌گوید: «بعد از اینکه تمام مراحل لازم را به درستی طی کردند، پس انداز آنها کاملاً سوخت شد و بر باد رفت. اگر بخواهم رک و پوست کنده صحبت کنم، هیچ شناختی نسبت به خطاهای عمیق سیستماتیک و تأثیرات طولانی مدتی که بر اقتصاد ما خواهد داشت، وجود ندارد.»

***کسب و کارهای لب مرزی**

می‌شل پالمر هشت سال است که به عنوان یک فرد خود اشتغال به فعالیت می‌پردازد. اما این صاحب اسپای Boutique Pause در تورنتو می‌گوید که بیماری پاندمی باعث شده است که او در خصوص ادامه روند



* عدم توجه *

آن در وهله نخست باید نشان می‌دادند که در سال ۲۰۱۹ حداقل حقوق سالانه پرداختی به کارکنانشان ۵۰,۰۰۰ دلار بوده است. کارکنان خوداشتغال، واجد شرایط دریافت خدمات از سازمان مزایای واکنش اضطراری کانادا (CERB) و جایگزین آن و همچنین طرح مزایای بازیابی کانادا (CRB) بودند، اما کلی استدلال می‌کند که درآمد حاصله از این طرح‌های حمایتی برای سروسامان دادنِ ادامه روند فعالیت یک کسب و کار کافی نبوده است.

پالمر می‌گوید که طرح حمایتی پشتیبانی شخصی او امسال قطع شده است، زیرا مالیات‌های سال ۲۰۲۰ او نشان می‌دهد که وی درآمد ۵۰۰۰ دلاری لازم که برای واجد شرایط دریافت حمایت‌های سازمان‌های CRB و CERB شدن لازم است را کسب نکرده است. از علل آن می‌توان به این موضوع اشاره کرد که او یک مالک انحصاری

است، یعنی مالیات شخصی و کسب و کار وی به صورت مشترک ثبت می‌شود و به دلیل تعطیلی‌های مربوط به پاندمی، کسب و کار پالمر چهار ضرر و زیان شده است.

کلی می‌گوید: «در طی دو سال گذشته، پیامی که از طرف ما به کارآفرینان القا شده است دارای مفهومی منفی بوده است.»

به گفته دن کلی، رئیس فدراسیون کانادایی کسب و کارهای مستقل، برخی از کانادایی‌هایی که به خوداشتغالی مشغول هستند، در استفاده از برنامه‌ها و طرح‌های حمایتی دولت با مشکل مواجه شده‌اند.

کلی می‌گوید: «من با هزاران نفر از افرادی که مشغول به خوداشتغالی هستند صحبت کرده و متوجه شده‌ام که آنها واقعاً هیچگونه حمایتی را از طریق نهادهای اضطراری مرتبط با کووید دریافت نکرده‌اند.

او می‌گوید بسیاری از آنها واجد شرایط استفاده



از برنامه‌ها و طرح‌هایی که همتایان بزرگ یا متوسط آنها در حال بهره بردن از آنها هستند نمی‌باشند. به عنوان مثال، سازمان حساب تجاری اضطراری کانادا وام‌های ۴۰۰۰۰ دلاری بدون بهره‌ای را ارائه می‌داد، اما متقاضیان برای دسترسی به

آیا برای خودتان کار می‌کنید؟ تعداد افراد مشابه شماره کانادا روز به روز در حال کمتر شدن است. در این مطلب دلایل آن را ذکر می‌کنیم.



فرداسیون کانادایی کسب و کارهای مستقل (CFIB) پیش‌بینی می‌کند که با پایان یافتن طرح‌های حمایتی فدرال مرتبط با پاندمی، در سال ۲۰۲۲ با موجی از تعطیلی‌های مشاغل مواجه خواهیم بود. کلی می‌گوید: «من فکر می‌کنم که بسیاری از صاحبان کسب و کارها، راهی برای بازگشت به روند سوددهی پیدا نخواهند کرد.»

* گروه بالقوه جدید کارآفرینان

اما موج جدیدی از خوداشتغالی می‌تواند در راه باشد. بر اساس یک نظرسنجی که اخیراً صورت گرفته، ۳۰٪ از کانادایی‌هایی که به طور سنتی به کار گرفته شده‌اند، پیش‌بینی می‌کنند که در طی دو سال آینده به سمت خوداشتغالی پیش بروند. این نظرسنجی آنلاین در ماه آگوست و سپتامبر ۲۰۲۱، توسط شرکت داده-Dyna ta برای شرکت حسابداری ابری-Fresh books، از ۳۰۰۰ نفر که به طور تمام وقت مشغول به کار هستند انجام شده است. نتایج این نظرسنجی با داده‌های موجود در مرکز آمار کانادا در زمینه سن، جنسیت و صنعت همخوانی داشته است.

چنین تغییری به سمت خوداشتغالی، خبری خوشایند برای کلی خواهد بود، چرا که او دوست دارد شاهد



رشد گروه‌های کانادایی خوداشتغال باشد نه کوچک شدن آنها. او می‌گوید: «اینها گروه‌هایی هستند که ما برای جایگزینی بسیاری از مشاغلی که اکنون تعطیل شده‌اند روی آنها حساب می‌کنیم. علاوه بر این ما روی آنها در زمینه ایجاد اشتغال برای سایر کانادایی‌ها نیز حساب باز کرده‌ایم.»



عکس: شانون مولیگان، که دارای دو فرزند خردسال است، شغل آزاد خود را با یک موقعیت کاری تمام وقت در یک شرکت فناوری در حال توسعه، تعویض کرده است. (تینا مکنری / CBC)

کمتر به فکر کارآفرینی هستند. این نشانه‌ای است مبنی اینکه بهبود وضعیت بازار کار ادامه داشته و روز به روز نیز قوی‌تر خواهد شد.»

* در جستجوی امنیت شغلی

این روند ممکن است در زمینه‌های حرفه‌ای، علمی و فنی، در جهت مخالف حرکت کند: بین نوامبر ۲۰۱۹ تا نوامبر ۲۰۲۱، حرکت به سمت موقعیت‌هایی شغلی با حقوق ماهیانه ثابت، نزدیک به ۲۲٪ افزایش یافته است. سازمان آمار کانادا اظهار می‌کند که این روند افزایشی نشانه‌ای است مبنی بر اینکه تغییرات حاصله از این بیماری پاندمی می‌تواند به سمت اشکال استانداردتری از اشتغال حرکت کند.

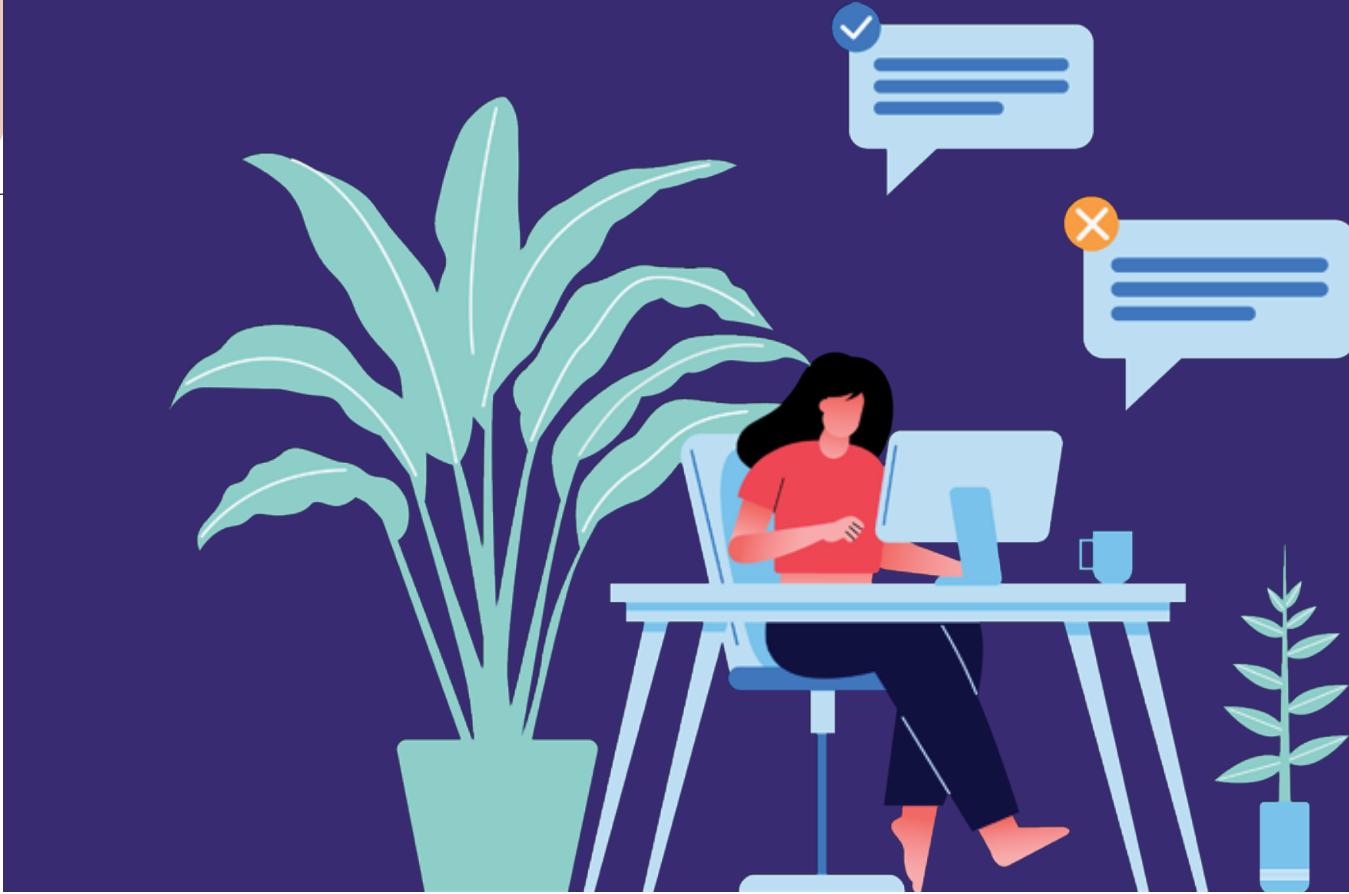
به گفته برت هاووس، اقتصاددان و معاون ارشد شرکت Scotiabank، به احتمال زیاد بسیاری از این کارمندان تازه استخدام شده، خواهان دریافت یک حقوق ماهیانه ثابت هستند. هاووس می‌گوید: «این عامل نشانه‌ای مبنی بر این نیست که کانادای‌ها

taxation team

اگر صاحب کسب و کار و یا ایده تجاری هستید در کوتاه‌ترین زمان ممکن و با برنامه تامین منابع مالی و سیستم بازاری ایجاد کنید. انجمن توسطه‌نیروهای متخصص کسب و کار خود را رونق دوباره بخشید.
دارای تیم مالی حرفه‌ای با تخصص taxation
CPA
عضو
E-commerce
تیم تخصصی
تیم حقوقی عضو کانون وکلای کبک و فدرال



سرمیس ویژه انجمن بازرگانی ایران و کانادا



دورکاری نیز بهرهمند شوم، من را بیشتر به سمت امضای قرارداد با آنها سوق داد.»

*چسبیدن به خوداشتغالی

اما گروهی دیگر از افراد هستند که هنوز هم حاضر نیستند وضعیت خوداشتغالی خود را رها سازند.

پالمر می‌گوید که علیرغم فکرهايی که در خصوص تعطیل کردن اسپای Pause در سرشنashtه، تاکنون آن را عملی نکرده زیرا با وجود استرس و هزینه‌های مالی، هنوز هم شغلش را دوست دارد.

«در بین فعالیت‌هایی که تاکنون انجام داده‌ام، کار کردن برای خودم بیش از هرچیزی من را توانمند ساخته است... و حاضر نیستم آن را به این راحتی‌ها کنار بگذارم.»

شانون مولیگان، که یک نویسنده آگهی‌های تجاری و تبلیغاتی است نیز در گروه این افراد قرار می‌گیرد. در طول پاندمی، فریلنسری راه نجات وی محسوب می‌شد، اما اخیراً او در یک موقعیت شغلی مربوط به یک استارت‌آپ حوزه فناوری واقع در تورنتو مشغول به کار شده است.

مولیگان می‌گوید: «من خودم را برای کنار گذاشتن شغل آزاد و مشغول شدن در یک موقعیت شغلی تمام وقت آماده نکرده بودم، اما این موقعیت کاری یک فرصت بسیار هیجان انگیز محسوب می‌شد.»

شغل جدید او دارای شرایطی منعطف بوده و امکان دورکاری را نیز برایش فراهم کرده است. پیش از پاندمی، دورکاری موقعیتی محسوب می‌شد که برای فریلنسرها رایج تر از کارمندان حقوق بگیر بود.

مولیگان می‌گوید: «این که بتوانم از شرایط



پرتفاصلاترین مهارت‌هایی که جویندگان کار کانادایی باید به آنها توجه کنند

طبق پیش‌بینی شغلی سالانه شرکت رندستاد کانادا برای سال ۲۰۲۲، کووید-۱۹ تنها عامل تاثیرگذار بر اولویت‌های کارفرمایان به هنگام استخدام کارمندان جدید نیست.

شرکت خدمات منابع انسانی می‌گوید که مواردی همچون فشارهای اقتصادی، اولویت‌های در حال تحول مشتری، بازارهای رقابتی و الزامات نظارتی شرکتها را مجبور کرده است تا کارآمدتر شده و مدل‌های کسب‌وکار خود را مجدداً ارزیابی کنند. پاتریک پولین، رئیس گروه شرکت رندستاد کانادا، در بیانیه‌ای مطبوعاتی گفته است: «برای امسال نیز

از آنجایی که بازار کار در بحبوحه پاندمی کووید-۱۹ در حال توسعه تدریجی است، گزارشی جدید حاکی از آن است که در حال حاضر کارفرمایان مهارت‌هایی را مدنظر دارند که تا قبل از سال ۲۰۲۰ آنچنان مطرح نبوده است و به دنبال گزینه‌هایی هستند که مجهرز به مهارت‌هایی از جمله تجربه ارائه خدمات مجازی به مشتریان بوده و به موارد ایمنی و بهداشتی پایبند باشند.

Learning

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

فهرست کامل شرکت رندستاد کانادا از موقعیت‌های شغلی که سریع ترین رشد را در سال ۲۰۲۲ داشته‌اند شامل موارد زیر می‌شود:

۱. نمایندگان خدمات مشتریان
۲. متخصصان برنامه‌ریزی
۳. نمایندگان فروش
۴. متخصصان امور نظافت
۵. کارگران تعمیر و نگهداری
۶. متخصصان امور مالی
۷. مدیریت پروژه
۸. متخصصان کنترل کیفیت
۹. دستیاران اداری
۱۰. حسابداران

مطابق با این گزارش، در حالی که درخواست نیرو در موقعیت‌های شغلی



ما مجدداً پیش‌بینی می‌کنیم که با توجه به مهارت‌هایی که کارفرمایان به دنبال آن هستند، کارجویان از انتخاب شدن برای یک موقعیت شغلی به خصوص نالمید‌شوند».

رندستاد می‌گوید که مهارت‌هایی همچون رسیدگی به امور مالی، حسابداری و کنترل کیفیت برای کارفرمایانی که در تلاشند تا یک کسبوکار موفق را در طول پاندمی راهاندازی کنند، از اهمیت بالایی برخوردار شده است.

بر اساس این گزارش، مطلوب ترین موقعیت‌های شغلی در سال ۲۰۲۲، علاوه بر حوزه امور مالی و حسابداری، نمایندگان خدمات مشتری، فروشنده‌گان و متخصصان برنامه‌ریزی، هستند.

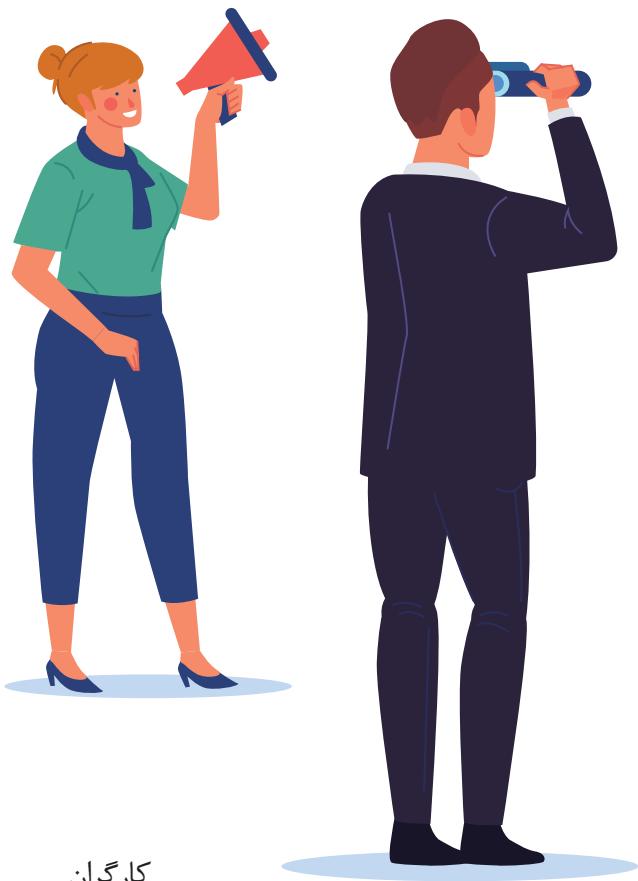


بهترین سرویس تبلیغاتی

تبلیغات موثر در جامعه
فارسی زبان کانادا

سرویس نگهداری و تولید محتوای شبکه‌های اجتماعی بصورت ویدیو، پوستر و نوشته به زبان‌های انگلیسی و فرانسوی

- ✳️ ایجاد فروشگاه آنلاین و فروش آنلاین محصولات شما
- ✳️ ۳۰ درصد تخفیف ویژه برای اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا



کارگران

خردهفروشی‌ها و صندوقداران در سال ۲۰۲۱ با تقاضای زیادی روبرو بوده، در حال حاضر برای مشاغل مختلف، داشتن نمایندگان خدمات مشتریان مهم‌تر از همیشه می‌باشد.

با توجه به تمرکز بیشتر مصرف کنندگان به خرید آنلاین، رندستاد می‌گوید که شرکت‌ها متوجه شده‌اند که تنها یک تجربه خرید بد در مواجهه با یک برنده، خریداران را به سمت دیگر بازار سوق خواهد داد.

بر اساس این گزارش، به همین دلیل است که موقعیت‌های شغلی مانند نمایندگان خدمات مشتریان و دستیاران اداری در خط مقدم تقاضا قرار گرفته‌اند. رندستاد خاطرنشان کرد که متخصص برنامه‌ریزی، شغل جدیدی است که به دلیل افزایش نیاز کسب و کارها در خصوص رسیدگی به پروتکلهای



بودجه‌شان می‌باشد».

او افزود: «از دید کارمندان، این شرایط فرصتی را برای کانادایی‌ها فراهم می‌کند تا مهارت‌هایی را که در موقعیت‌های شغلی سابق از آنها استفاده کرده‌اند را ارتقاء داده، آنها را اصلاح کنند و مجددًا از آنها استفاده کنند.»

آخرین داده‌های نشان می‌دهد که کارمندان به احتمال زیاد از این مزیتها استفاده خواهند کرد.

براساس آخرین نظرسنجی گروه Indeed Job Search، تعداد کانادایی‌هایی که با جدیت جویای کار هستند در ماه دسامبر افزایش یافته است و چه افراد شاغل و چه غیر شاغل بیش از پیش به دنبال پیدا کردن کار هستند.

از میان کانادایی‌هایی که مورد بررسی

ایمنی در بحبوحه کووید-۱۹، به فهرست امسال اضافه شده است.

این گزارش می‌گوید که برای اطمینان از این بودن محیط کار، کارفرمایان بیشتری از نرم‌افزار برنامه‌ریزی هوشمند استفاده می‌کنند تا به اقدامات بهداشت عمومی پایبند بوده و همچنان بتوانند به مصرف‌کنندگان پاسخ دهند.

پولن در یک مطلب منتشر شده گفته است: «سازمان‌ها در ابتدا، بر این موضوع تمرکز داشتند که اطمینان حاصل کنند تا نیروی کارشان از فناوری مورد نیاز و امنیت لازم برای داشتن بهره وری مناسب برخوردار باشند، اما اکنون تمرکز آن‌ها بر نیاز بلندمدت به منظور افزایش فروش، ارائه بهترین خدمات به مشتریان ثابت و فراهم کردن محیطی امن برای کارکنان و مشتریان و مدیریت موثر

کارگروه تخصصی انجمان بازرگانی ایران و کانادا در زمینه امور کمکهای دولتی و تامین منابع مالی

کارگروه تخصصی انجمان در حال تکمیل شدن است. اعضای انجمان 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 انجمان مناسبترین گزینه برای شماست!



قرار گرفتند، ۳۴ درصد گفته‌اند که با جدیت به دنبال کار هستند و اقتصاددانی به نام براندون برنارد، آن را یک افزایش آماری قابل توجه، در مقایسه به ۲۸ درصد گزارش شده در ماه نوامبر خواند.

علاوه بر آن، نظرسنجی گروه Indeed نشان داد که هم متقدضیان کار شاغل و هم متقدضیان بیکار به مهارت‌های خود اعتماد بیشتری داشته و فکر می‌کنند در ماه دسامبر در مقایسه با ماه نوامبر هر چه سریع‌تر کار پیدا خواهند کرد.

برنارد می‌گوید: «سوال ما در خصوص ماههای آینده این است که آیا تلاش‌های افراد جویای کار و اعتماد به نفس آنها می‌تواند در مواجهه با ضربه اقتصادی کوتاه‌مدت ناشی از افزایش موارد جدید ابتلا به کووید-۱۹ در اواخر سال، همچنان قوی باقی بماند یا خیر.»

جنرال موتورز نزدیک به یک قرن بزرگترین کمپانی خودروسازی آمریکا بود؛
اما به تازگی توسط شرکت تویوتا از سلطنت خودکنار فته است



شرکت تویوتا برای اولین بار در زمینه
فروش خودرو در ایالات متحده
پیشتاز شد و عنوانی را که
جنرال موتورز برای
نزدیک به یک قرن در
اختیار داشت را از آن
خود کرد.



جنرال موتورز نزدیک به یک قرن بزرگترین کمپانی خودروسازی آمریکا بود؛ اما به تازگی توسط شرکت تویوتا از سلطنت خودکنار فته است

این نشانه دیگری
مبنی بر این است
که خودروسازان
آمریکایی سلطه خود
بر بازار داخلی را از
دست داده‌اند.

همگی در رتبه‌های جلوتر از او بودند و در
مجموع ۵۷ درصد از کل میزان فروش ایالات
متحده متعلق به آنها بود. اما در سال ۲۰۲۱،
جنرال موتورز، فورد و استلاندیس، شرکت
خودروسازی اروپایی که مالک کرایسلر است،
تنها ۳۸ درصد از بازار ایالات متحده را در ۹
ماه اول سال در اختیار داشتند. حتی اضافه
کردن تسلا به این مجموعه، تنها باعث شد



رتبه چهارم میزان فروش در ایالات متحده تا
سال ۲۰۰۵، متعلق به تویوتا بود و شرکت‌هایی
همچون جنرال موتورز، فورد و آنچه که در آن
زمان با نام دایملر کرایسلر شناخته می‌شد،

فروش جنرال موتورز ۴۳ درصد بوده و همین موضوع به تویوتا اجازه داده است تا همچنان به پیشتازی خود ادامه دهد.

کمبود تراشه‌های کامپیوتتری که تولید و عرضه وسایل نقلیه را محدود می‌کند، عامل اصلی کاهش نرخ فروش در پایان سال بود. مطابق با گزارش شرکت Cox Automotive، پیش‌بینی می‌شود که در سه ماه آتی، نرخ فروش در تمام سطوح صنعتی ایالات متحده ۲۴ درصد کاهش یابد. در ایالات متحده اکثر خودروسازان میزان فروش خود را در روز سه شنبه گزارش می‌دهند اما قرار است که فورد در روز چهارشنبه نرخ فروش را گزارش کند.

به گفته کارشناسان، اینکه آیا تویوتا بتواند در سال‌های آینده نیز در صدر جدول فروش آمریکا باشد یا خیر هنوز مشخص نیست.

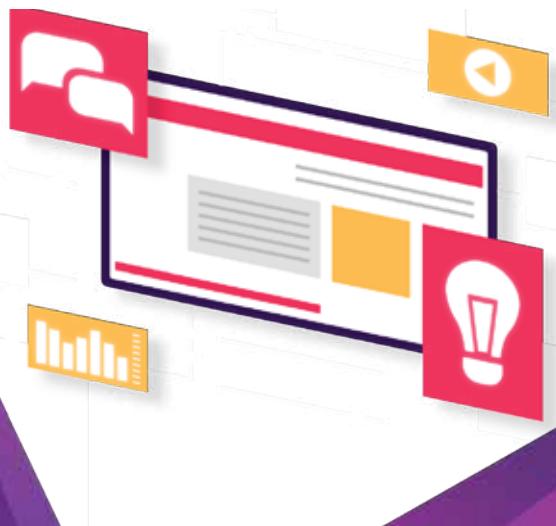


که سهم خودروسازان آمریکایی به بیش از ۴۰ درصد فروش بررسند.

تویوتا و جنرال موتورز هر دو فهرست میزان فروش پایان سال خود را در روز سه شنبه گزارش داده‌اند. جنرال موتورز فروش کل سالیانه خود در آمریکا را ۲۲ میلیون خودرو اعلام کرد که در ۱۱۴.۰۰۰ خودرو یا ۵ درصد از تویوتا کمتر است. جنرال موتورز در میزان فروش سه ماهه دوم، تنها کمی از تویوتا عقب‌تر بود اما در سه ماهه سوم این اختلاف بسیار بیشتر شد. فروش سه ماهه چهارم تویوتا در مقایسه با سه ماه آخر سال ۲۰۲۰، ۳۰ درصد کاهش یافته است، اما کاهش

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 بخش وبینار و دوره Canadalran.ca مشاهده کنید.



جنرال موتورز نزدیک به یک قرن بزرگترین کمپانی خودروسازی آمریکا بود؛
اما به تازگی توسط شرکت تويوتا از سلطنت خودکنار رفته است



مجموعه شرایط بی سابقه‌ای را در سال ۲۰۲۱ ایجاد کرد. با این وجود، جنرال موتورز پرچم‌داری خود در حوزه پیکاپ‌های فول سایز و شاسی بلندها را گسترش داده است. سال ۲۰۲۲ با بهبود تدریجی زنجیره تامین آغاز می‌شود و این موضوع در طول سال ۲۰۲۲ منجر به رشد خواهد شد، زیرا ما چندین وسیله نقلیه جدید از جمله خودروهای برقی و پیکاپ‌های با طراحی جدید را به بازار عرضه خواهیم کرد.

کمبود تراشه کمبود تراشه‌های کامپیووتری باعث شده است که میزان تولید هر دو شرکت خودروسازی در بسیاری از کارخانه‌ها کند یا موقتاً متوقف شود. این موضوع باعث شده است که یا سهمیه موجودی خودروهای موجود در نمایندگی‌ها قطع شود و یا قیمت خودروها به سطوح بی سابقه‌ای برسد.

ادامه عرضه محدود تراشه‌ها در سال ۲۰۲۲، می‌تواند هم خودروسازان و هم سایر حوزه‌های صنعت را مجبور کند تا نسبت به میزان تولید لازم برای تامین تقاضا، خودروهای کمتری تولید کنند.

میشل کربس، تحلیلگر ارشد شرکت Cox Auto-motive می‌گوید: «تراشه‌ها هنوز هم مسئله غیر قابل کنترل امسال هستند».

کربس می‌گوید که بخشی از مزیت فروش جنرال موتورز در سال‌های گذشته این بوده است که عموماً بیشتر خودروهای خود در فروش ناوگان به شرکت‌های تجاری، مانند شرکت‌های اجاره خودرو را با قیمتی کمتر از قیمت خرده‌فروشی که مصرف‌کنندگان می‌پردازند، عرضه کرده است. او می‌گوید که با عرضه محدود خودرو، فروش ناوگان در سال جاری تقریباً از بین رفته است.



جسیکا کالدول، مدیر اجرایی بخش شناخت صنعت در شرکت Edmunds می‌گوید: «من فکر نمی‌کنم که تويوتا لزوماً بتواند این برتری را حفظ کند. جنرال موتورز در تمام این سال‌ها کار خیلی خاصی انجام نداده است. آنها صرفاً کانال‌های فروش و برندهای بیشتری را در اختیار دارند».

جنرال موتورز اظهار می‌کند که آنها انتظار دارند به زودی دوباره در صدر جدول قرار گیرند. این شرکت اعلام کرده است: «کمبود نیمه هادی‌ها و همچنین موارد دیگر،

موقت یا دائم بسیاری از کارخانه‌های ایالات متحده را تعطیل کرده، برندهای ضعیفتر خود را متوقف ساخته و بیش از ۱۰۰۰ نمایندگی را کنار گذاشته است، می‌شود.

کالدول می‌گوید که چشم اندازهای جنرال موتورز از مشکلات فعلی اش روشن‌تر به نظر می‌رسد. این شرکت روی آیندهای تمام الکتریکی شرط‌بندی می‌کند و تویوتا نیز با طرح‌های خود برای تولید خودروهای برقی به پیش خواهد رفت.

کربس می‌گوید که این رقابت دیوانه‌وار موجود در بین خودروسازان، چیزی است که در صنعت بسیار مورد توجه قرار می‌گیرد، اما از سمت خریداران خودرو چندان مورد اهمیت نیست.

او می‌گوید: «نمی‌توانم به شما بگویم که چند نفر از خریداران حتی نمی‌دانند که شرکت چوی زیر مجموعه جنرال موتورز و یا لکسوس از زیر شاخه‌های تویوتا است.» تویوتا در سال ۲۰۰۷ گوی سبقت جهانی در



او می‌گوید: «اگر خودروهای برقی و خودران نسل آینده را تشکیل می‌دهند، باید بدانیم که جنرال موتورز به خوبی خود را برای آن آماده کرده است یا خیر.»

تویوتا که ۷۰ درصد از خودروها و کامیون‌هایی که در ایالات متحده به فروش می‌رساند را در پنج کارخانه مستقر در همین کشور تولید می‌کند، بیانیه‌ای را صادر و اعلام کرده است: «از مشتریان وفادار خود که به خودروهای تویوتا و لکسوس اعتماد داشته و اینمی خود را به آنها می‌سپارند بسیار سپاسگزاریم.» این شرکت گفته است که برای آنها، رتبه بندی فروش هرگز یک اولویت و نقطه تمرکز نبوده است.

تویوتا می‌گوید: تمرکز این شرکت همواره بر این بوده و خواهد بود که از نظر ایمنی و کیفیت در ذهن مشتریان بهترین برنده باشد.

فروش خودرو را از جنرال موتورز گرفت و این دو برای چندین سال در حوزه فروش جهانی با هم در رقابت بودند و تویوتا اخیراً در سال ۲۰۱۲ از جنرال موتورز جلو زد. اکنون این رقابت در زمینه فروش جهانی بین تویوتا و فولکس واگن برقرار است.

اما جنرال موتورز که در سال ۱۹۲۷ جایگاه برتر فروش را از فورد گرفته بود، توانسته است پیش روی فروش خود را در ایالات متحده در تمام دوران‌های سخت دیگر حفظ کند. این دوره‌ها شامل سال ۲۰۱۹، یعنی زمانی که اعضای اتحادیه کارگران متحد بخش اتومبیل‌سازی، شرکت جنرال موتورز را با یک اعتراض تقریباً شش هفته‌ای تعطیل کردند و سال ۲۰۰۹، زمانی که جنرال موتورز مجبور به اعلام ورشکستگی شده و به طور

سلامت در طول پاندمی کووید-۱۹ می‌شود. او همچنین در بحبوحه بحران پناهجویان سوری به بیش از ۱۰۰ پناهندگی کار داده است.

فکیه می‌گوید زمانی که در سن ۱۶ سالگی به عنوان پناهندگی از لبنان به کانادا آمده، تنها ۱۰۰۰ دلار در جیبیش پول داشته است و شباهایی را از سر گذرانده که غذایی برای خوردن یا پولی برای تهییه غذا نداشته است. اما اکنون، با اعطای یکی از بالاترین افتخارات کشوری از او تجلیل می‌شود.

او می‌گوید: «من این کشور را دوست دارم و برایم یک دنیا اهمیت دارد. به هر مهاجری که با یک رویای کانادایی به اینجا آمده است، باید بگوییم که رویای شما واقعی و برآورده شدنی است.»

فکیه می‌گوید که در طول جنگ داخلی لبنان بود که برای اولین بار اهمیت حمایت از جامعه خود را آموختم. این جنگ از سال ۱۹۷۵ تا ۱۹۹۰ به طول انجامیده است.

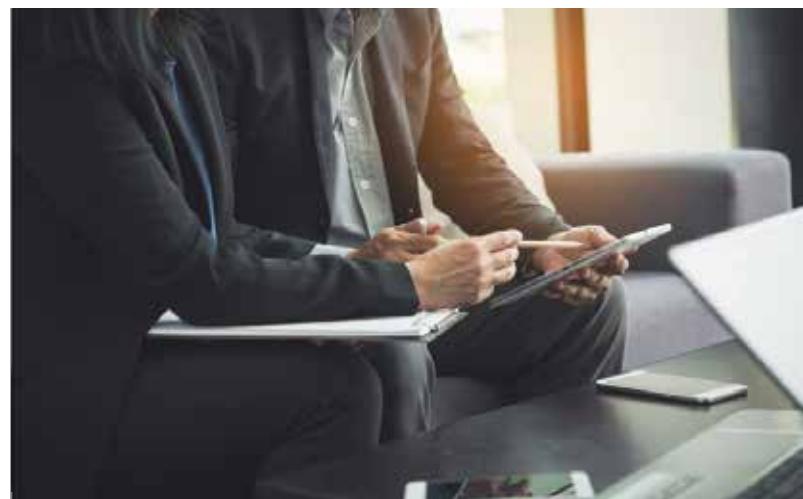
او می‌گوید: «من والدینم را می‌دیدم که در سخت ترین زمان ممکن بیرون می‌رفتند و به مردم کمک می‌کردند. شما تنها زمانی که در شرایط آسایش و راحتی هستید نباید دین خود را به جامعه ادا کنید، بلکه باید در زمان سختی‌ها و زمانی که مردم جامعه به آن نیاز دارند، این کار را انجام دهید.»

«داستانی واقعی از رویایی کانادایی»

کسی که از پناهندگی به مدیر عاملی رسید و در نهایت موفق به دریافت نشان کانادا شد

محمد فکیه، تاجر و خیر لبنانی-کانادایی، که در روز چهارشنبه نشان کانادا را دریافت کرد، می‌گوید که او برای مهاجران یک نمونه خوب و حی و حاضر از دستیابی به یک رویای کانادایی است. فکیه در روز چهارشنبه به کanal خبری CTV گفته است:

«این یک داستان واقعی از رویایی کانادایی است.»



نام فکیه به دلیل تاثیرگذاری در حوزه‌های تجاری و اجتماعی و همچنین کمک‌های بشردوستانه‌اش، در میان لیست ۱۳۵ نفری که برای دریافت نشان کانادا معرفی شده بودند، به چشم می‌خورد.

او بنیانگذار و مدیر عامل، رستوران‌های زنجیره‌ای خاورمیانه‌ای مستقر در انتاریو به نام Paramount Fine Foods است که ده‌ها شعبه در سه کشور مختلف دارد. فعالیت‌های خیریه او شامل جمع آوری میلیون‌ها دلار کمک مالی، پس از انفجار ویرانگر لبنان در سال ۲۰۲۰ و ارائه هزاران وعده غذایی رایگان به کارکنان بخش مراقبت‌های بهداشتی خط مقدم

فکیه صاحبان کسب و کارهای سراسر کشور که تلاش می‌کنند شرکت‌های خود در طول پاندمی سرپا نگه دارند را تشویق کرده و به آنها پیشنهاد می‌کند تا فرهنگی را در مجموعه خود پرورش دهند که در آن اعضاً یک تیم همگی مراقب یکدیگر و جوامع خود باشند.

او می‌گوید: «می‌دانم که ممکن است در اینجا تک و تنها باشید. می‌توانم به شما بگویم که مهربانی و هدفمندی پاسخی در برابر همه آن دوران سخت خواهد بود. ما ویروس کووید-۱۹ را شکست خواهیم داد. ما از پس تمام کشمکش‌هایی که در کانادا با آن‌ها مواجه هستیم بر خواهیم آمد زیرا این رویای کانادایی به ما قول داده است که همگی با هم و در کنار هم باشیم. ما به تمام اهداف خود خواهیم رسید و من از خود مردم می‌خواهم که این هرم را بگردانند و جامعه و مردم را در اولویت قرار دهند چراکه تنها در این صورت است که منفعت و بهره‌مندی و روزهای بهتر به سراغمان خواهد آمد.»

فکیه خاطرنشان می‌کند که دوست دارد که میراثش فقط منوط به موفقیت‌هایش نباشد، بلکه کارهایی که در جامعه و برای جامعه انجام داده است را نیز به نمایش بگذارد.

او اضافه می‌کند که ادای دین به جامعه بسیار مهم است؛ زیرا زمانی که حق خود را ادا می‌کنید، تنها به افرادی که به آنها بخشش کرده یا برایشان غذا می‌پزید، کمک نمی‌کنید، بلکه به آنها نشان می‌دهید که همگی باید یکدیگر را حمایت کنیم و به این طریق به خودتان نیز کمک کرده و در نهایت می‌توانید برای آنها یک الگو و نمونه باشید.

فکیه می‌گوید که هرگز به تنها یی قادر نبوده است که امپراتوری غذایی خود را بسازد و از تلاش‌های کارکنان خود در جایگاه‌های مختلف و همچنین حمایت دوستان و خانواده‌اش قدردانی می‌کند. او قصد دارد تا نشان کانادای خود را با افرادی که در مسیر رسیدن به این موفقیت او را همراهی کرده‌اند، شریک شود.

او می‌گوید: «هیچ کس نمی‌تواند به تنها یی به موفقیت برسد. من موفقیتم را مدعیون بسیاری از افراد همچون دوستانم، جامعه‌ام و مهمتر از همه تیمی هستم که از مسئول شستن ظرف‌ها گرفته Paramount تا بالاترین مقام اجرا یی مجموعه همواره از من حمایت کرده‌اند. من این موفقیت را مدعیون آنها هستم و در این افتخار با آنها، خانواده، فرزندان و همسرم سهیم هستم.»

به زودی در خاور میانه....



Canadian
Lifestyle

چرا در اهدافی که برای سال نو برنامه ریزی می کنیم شکست می خوریم
(چگونه هدفی را انتخاب کنیم که کارساز باشد)



چرا در اهدافی که برای سال نو برنامه ریزی می کنیم شکست می خوریم (چگونه هدفی را انتخاب کنیم که کارساز باشد)

TO DO	WORK	DONE

سال ۲۰۲۲ هم از راه رسید و این برای بسیاری بدان معنی است که وقت آن رسیده تاسفت و سخت برای تصمیمات سال نویشان برنامه ریزی کند. اما چرا تنظیم یک هدف که برایمان ماندگار باشد انقدر سخت است؟

آنهم وقتی شما معمولاً ساعت ۷ از خواب بیدار می‌شوید، در واقع اهدافی نیستند که من به شخصه برای سال نو برنامه‌ریزیشان کنم.

وی توصیه کرد که اگر می‌خواهید هدفی را تنظیم کنید که ثابت بماند، باید از این کوچکتر و قابل دسترس‌تر باشد.

او پیشنهاد کرد: «مثلاً من تصمیم گرفتم هر روز صبح یک لیوان آب بخورم. اگر معمولاً ساعت ۶:۳۰ از خواب بیدار می‌شوم، حالا ساعت ۶:۲۰ بیدار می‌شوم و اصلاً خودم را هم مجبور نمی‌کنم که بلند شوم و حرکت کنم. فقط زنگ ساعت را روی ۶:۲۰ تنظیم می‌کنم. بجای زنگ ساعت ۶:۳۰ یک آهنگ انگیزشی بگذارید و ببینید که این کار با شما چه خواهد کرد.»

اینها عادات و مراسم روزانه هستند. حتماً بجای تغییر سرخود کامل کل وعده غذایی، به هر یک از وعده‌های خود سبزیجات اضافه کنید. این بدان معنا نیست که اگر هدف بزرگی مانند دویدن در ماراتن را در سر دارید، باید آن را دور بیاندازید.



* برداشت یک وزنهٔ خیلی سنگین

به گفتهٔ پرلوس، اولین اشتباه بزرگ گرفتن تصمیمی است که تغییر بسیار بزرگ یا هدف بسیار بزرگی را با خود به دنبال دارد.

او گفت: «ما اصولاً لقمه بزرگتر از دهانمان برمی‌داریم. بهترین مراسم و تصمیمات سال نو همان چیزی است که در سطح توانایی فعلی شما یا کمی بالاتر از آن باشد.»

او اهداف خیلی بزرگ را به عنوان اهدافی تعریف می‌کند که مارا از مناسک معمولی خود منحرف می‌کنند.

کاهش وزن ۱۵ پوندی، پنج روز در هفته ورزش کردن، دوی ماراتن، هر شب ساعت ۹ خوابیدن، هر روز ساعت ۶ صبح بیدار شدن



آیا آماده واردات انواع مواد غذایی به کشور کانادا هستید
باتوجه 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 استانداردو گمرک
امکان تامین منابع مالی برای شرکت واردکننده

چرا در اهدافی که برای سال نو برنامه ریزی می‌کنیم شکست می‌خوریم
(چگونه هدفی را انتخاب کنیم که کارساز باشد)



داشته باشم. اما وقتی زمان عمل می‌رسد، شما به این کار تعهدی نشان نمی‌دهید.»

تعیین هدف صرفا برای اینکه بگویید شما هم هدف دارید، منجر به رسیدن به آن نمی‌شود. بجای این کار، از سال جدید به عنوان یک سکوی پرش سرشار از انگیزه برای مقابله با تغییر یا پروژه‌های که واقعاً برای خودتان می‌خواهید استفاده کنید.

فکر کردن به اینکه یک هدف چه احساسی را در شما ایجاد می‌کند



اما تلاش برای رسیدن به این هدف بزرگ برای دستیابی به آن نیاز به تغییرات خاص و تدریجی دارد، به طور مثال ۱۵ دقیقه پیاده روی به صورت روزانه.

* تعیین هدف ناشی از جو محیط

پرلوس گفت، برخی هم این اشتباه را مرتكب می‌شوند که غرق در هیجان تصمیم‌گیری می‌شوند و سرشار از انگیزه اولیه‌ای هستند که به سرعت از بین می‌روند.

«همه در اول ژانویه همزمان با سال جدید، اهداف جدید و انگیزه جدید دارند. پس من هم می‌خواهم



چون همه مثل من هستند.» برای شفافسازی این مسئله، اگر در تصمیم سال نو شکست بخورید، شما یک فرد شکست خورده به حساب نمی‌روید. اما برنامه‌ریزی برای یک هدف با پیش‌بینی آنکه تعهدی بدان نخواهد داشت اصلاً برای هدفگذاری موفق کارساز نخواهد بود.

پرلوس گفت که او هم قبلاً در اهداف سال نوی خود شکست خورده و هیچکس کامل نیست. وی قبلاً تصمیم گرفته بود که در فضای مجازی فعال‌تر باشد و در این رابطه شکست خورده است.

او گفت:

«این چیزی است که من به شخصه رویش تمرکز دارم. یکی از مشکلاتی که او داشت این بود که سعی می‌کرد همزمان روى پلتفرم‌های زیادی فعال باشد، در حالی که اکنون بیشتر تمرکز خود را روی یک یا دو پلتفرم دارد.»

* پس چطور یک هدف گذاری ثابت داشته باشیم؟

به گفته پرلوس، کاری که باید انجام دهید آن است که ورق را به نفع خود برگردانید. وقتی برای چیزی هدف گذاری می‌کنیم، به آنچه که می‌خواهیم بدان برسیم فکر می‌کنیم و برنامه‌ریزی می‌کنیم که برای رسیدن به آن

یکی از راههای فهمیدن آن است که آیا واقعاً می‌خواهید این تعهد را قبول کنید یا خیر. در پس این اضطراب یک نوع هیجان به وجود می‌آید و گاهی اوقات هم اعتماد به نفس. اضطراب همان سطح بالای استرس منفی است که در آن احساس می‌کنید که تحت تاثیر قرار گرفته‌اید یا به خودتان شک دارید. اگر در مورد اهداف سال نوی خود احساس اضطراب می‌کنید، پیشنهاد ما این است که برایشان برنامه‌ریزی نکنید. «اگر احساس برآشфтگی دارید، به فکر اهدافتان باشید.»

* پذیرش شکست به عنوان یک امر

اجتناب ناپذیر

به گفته‌ی پرلوس، یکی از مشکلات بزرگی که زیاد در موردش صحبت نمی‌شود، تصمیم‌گیری همراه با تردید و دودلی است، با این ذهنیت که در پس آن هدف، احتمالاً شکستی نهفته است. وی گفت: «ما می‌دانیم که افراد در اهدافی که برای سال نویشان برنامه‌ریزی می‌کنند، شکست می‌خورند. بنابراین اگر من شکست بخورم، اتفاق بزرگی نیوفتاده است، چرا که همه به همین صورت هستند. جنبه ثبات اجتماعی هم کاملاً رعایت می‌شود. من خوبم. این بدان معنا نیست که من یک فرد شکست خورده هستم،

شما نیز به جمع نویسندهای ماهnamه انجمن بازرگانی ایران و کانادا بپیوندید

اگر در زمینه‌های مالی، حقوقی، تجارت بین الملل و... مشغول به فعالیت

هستید دست شما را به گرمی می‌شاریم.

جهت اطلاعات بیشتر با ایمیل

contact@canirn.com

در ارتباط باشید.



چرا در اهدافی که برای سال نو ب برنامه ریزی می‌کنیم شکست می‌خوریم (چگونه هدفی را انتخاب کنیم که کارساز باشد)

او گفت: «من بزرگترین مشتری خودم هستم.» من همیشه در تلاش برای یادگیری و رشد هستم. و هر روز می‌بینم که دارم به نکندها و نمی‌توانم و اما و اگرها فکر می‌کنم. در نهایت از استراتژی‌های خودم برای کمک به خودم استفاده می‌کنم.

وی اذعان کرد که فکر کردن به اهداف مثبت آینده مخصوصاً در این بیماری همه‌گیر که بنظر پایانی ندارد، بسیار دشوار است. اما تمرکز بر الهام گرفتن از افرادی که در حال کسب موفقیت هستند، یا تأمل به دستاوردهایی که در گذشته با وجود سختی‌های فراوان بدست آورده‌اید می‌تواند به تمرکز مجدد شما کمک کند. او پیشنهاد داد: «به جای تمرکز بر همه راه‌ها، دلایل و زمان‌هایی که شکست را تجربه کردید، به موقعی که موفق بوده‌اید فکر کنید و روی آنها تمرکز کنید. سپس شاهد آن خواهید بود که موفقیت به سمتان خواهد آمد.»

بنابراین فقط کافیست تا بجای آنکه برنامه ریزی کنید تا در تمام طول سال در تمام جلساتتان به موقع حضور پیدا کنید، مطمئن شوید که امروز سر وقت می‌رسید. و حالا شما به یک موفقیت رسیده‌اید، بعد چه؟ می‌توانید از آن استفاده کنید. شما قبل این کار را انجام

داده‌اید، الان هم می‌توانید انجامش دهید. و اینگونه می‌توانید از آن استفاده کنید تا فردا هم سر وقت برسید.

در آینده چه کارهایی خواهیم کرد. اما وقتی که زمان اقدام کردن می‌رسد، به راحتی می‌توانیم دلایل را لیست کنیم که چرا امروز زمان مناسبی نیست.

پرلووس گفت: «آیچه که برای انجام یک هدف گذاری ثابت می‌توانید انجام دهید این است که داستانی برای خودتان درست کنید که جلوی تمام اما و اگرها را بگیرد.»

به عنوان مثال، «من قصد دارم که بعد از کارم ورزش کنم، اما خیلی خسته هستم.» این یک مسئله بسیار رایج است. شما باید داستانی از خودتان سر هم کنید که با بهانه‌هایتان مقابله کند. بنابراین سناریو جدید این است که «در حقیقت من تمام روز را پشت کامپیوتر نشسته‌ام و از نظر فیزیکی کار خاصی نمی‌کنم. بدن من خسته نیست. بلکه این ذهن من است که خسته شده. پس بهتر است الان بدنم را حرکت دهم و به ذهنم استراحت بدهم.» اینگونه است که شما به معنی واقعی کلمه یک «بهانه» را به «حقیقت» تبدیل می‌کنید.

تجربه کار پرلووس با ورزشکارانی که برای سرخستی ذهنی از آنها کمک می‌کرد باعث شده تا بتواند روش خودش نیز کار کند.



WWW.CANADAIRAN.INFO

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

اگر شما جزو اعضای انجمن هستید و هنوز ايميلی دريافت نکرده‌اید لطفا اطلاع دهيد

اعطای نمایندگی فروش و اجاره در تمام
ایالت های آمریکا

محصول تولیدی کارخانه موترال
دارای استانداردهای 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 به‌هدف ایجاد و گسترش بسترهای 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
March 2022, Number of Fifteenth

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