

# ماهنامه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

شماره یازدهم نوامبر ۲۰۲۱

شبکه سازی؛ نحوه شبکه سازی موثر  
برای موفقیت در کسب و کار

اینکوترمز چیست؛ اهداف، کاربرد و  
مجموعه قواعد آن

کسب و کارهای تاثیرگذار مهاجران  
کانادا در دوران پاندمی

راه‌های تشخیص دلار تقلبی و دلار اصلی

Monthly Online Magazine  
Canada Iran Business Association  
November 2021 - Number of Eleven  
ISSN 2564-1069





We are solution



- ◆ 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

## امکان تامین منابع مالی برای حمایت از کسب و کارها

اگر فکر می‌کنید 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 طرح‌های شتاب دهنده
- وام‌های کم بهره

توجه: این طرح ویژه اعضای انجمن است، چنانچه شما عضو انجمن نیستید می‌توانید با تکمیل فرم عضویت در تارنمای [CanadaIran.ca](http://CanadaIran.ca) جزو شبکه اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا شوید.



## فهرست مطالب

- سخن مدیرانجمن بازرگانی ایران و کانادا..... ۴
- نگاهی به شبکه اختصاصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا..... ۹
- شبکه سازی؛ نحوه شبکه سازی موثر برای موفقیت در کسب و کار..... ۱۰
- چگونه می توان بهترین طرح کسب و کار را برنامه ریزی کرد؟..... ۱۱
- اینکوترمز چیست؛ اهداف، کاربرد و مجموعه قواعد آن..... ۱۴
- کسب و کارهای تاثیرگذار مهاجران کانادا در دوران پاندمی..... ۲۴
- ساختن یک کسب و کار موفق بای ریزی قوی آغاز می شود..... ۲۷
- نقش یادگیری آنلاین در زندگی یک کار آفرین جوان کانادایی..... ۳۲
- ۱۰ نکته برتر تخصصی برای پیشرفت در کسب و کار..... ۳۴
- ۹ نشانه کلاهبرداری اینترنتی که اشتباه از آب در نخواهد آمد..... ۴۲
- راه های تشخیص دلار تقلبی و دلار اصلی..... ۴۷
- چگونه از مالیات سالانه، پشتوانه ای برای باز نشستگی خود بسازیم؟..... ۴۹

Monthly Online Magazine  
Canada Iran Business Association  
November 2021 - Number of Eleven  
To contact the editors:  
contact@canirn.com

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

Published language: Persian  
Signatures is published Monthly,  
online

**ISSN 2564-1069**

## سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا

# در جستجوی متهم ردیف اول؛ همه فقیرتر می‌شویم! آیا باید آماده باشیم؟

ویروس جهش‌یافته‌ای که به خاطر ویژگی‌های عجیب و پیشرفته خود به راحتی قابلیت منتقل شدن را دارد و هر نوع تجمع یا تراکم انسانی می‌تواند به شدت و حدت آن بیفزاید و درصدی از مبتلایان را به سرعت به پایان زندگی نزدیک کند. همین ویژگی‌ها کافی بود که تقریباً تمامی مناسبات اجتماعی - اقتصادی کشورهای به صورت بی‌سابقه‌ای تحت تأثیر قرار بگیرد و علاوه بر یک بحران سلامت، بحران اقتصادی بزرگی را پیش روی کل دنیا قرار دهد. بسیاری در ابتدا به این فکر می‌کردند که کدام بخش‌های اقتصاد بیشتر ممکن است با آسیب روبه‌رو شوند و تحت‌الشعاع قرار گیرند اما به مرور سؤال اصلی این‌طور تغییر کرد که کدام بخش‌ها ممکن است در امان بمانند. از صنایعی مثل گردشگری و حمل‌ونقل گرفته که اولین قربانیان این ویروس بودند

تعریف فقر با توجه به شرایط و واقعیت‌های زندگی در کشورهای مختلف متفاوت است ولی معمولاً برای تعیین خط فقر توانایی تهیه نیازهای اولیه زندگی را ملاک قرار می‌دهند. مثلاً در کشورهای اروپایی کسی که توانایی پرداخت ماهانه ۷۶۴ یورو برای رفع نیازمندی‌های روزانه‌اش داشته باشد فقیر محسوب می‌شود. البته سازمان ملل تعریف‌های دیگری برای فقر دارد. به عنوان مثال دسترسی به آب پاک، دسترسی به اینترنت، دسترسی به امکانات آموزشی و یا آزادی فعالیت‌های سیاسی را جزو عوامل شناسایی فقر در جامعه در نظر می‌گیرد.

آخرین آمارهای جهانی نشان می‌دهند که ۲۲ درصد جمعیت جهان یعنی حدود ۱.۳ میلیارد نفر در ۱۰۷ کشور در شرایط فقر و از این میان ۶۸۹ میلیون نفر

در فقر مفرط به سر می‌برند. این آمارها فقط به کشورهای در حال توسعه یا توسعه نیافته مربوط نمی‌شود. در ایالات متحده ۳۸ میلیون نفر زیر خط فقر زندگی می‌کنند. البته تعریف خط فقر در یک کشور آفریقایی درآمد روزانه ۱.۹ دلار و در آمریکا درآمد روزانه ۳۳.۲۶ دلار است. آمارهای بانک جهانی برآورد می‌کند که اپیدمی کرونا بین ۱.۵ تا ۸ درصد به جمعیت فقرای جهان خواهد افزود.

وقتی برای اولین بار خبر شیوع یک بیماری ویروسی جدید در یکی از شهرهای چین شنیده شد، کمتر کسی ابعاد آن را به شکلی که اکنون با آن مواجه هستیم تصور می‌کرد.



چاه‌هایی در امریکا که به انبارهای دارای ظرفیت و قابلیت ذخیره‌سازی نفت دور بودند، حکم زباله صنعتی را پیدا کرد. لذا تولیدکننده حتی باید مبلغی را پرداخت می‌کرد تا کسی راضی شود آن نفت را برای خودش ببرد و جایی انبار یا استفاده کند. این اتفاق نادر اگرچه برای مدت کمی و برای نوع خاصی از نفت طول کشید اما درس‌های اقتصادی فراوانی برای بازار داشت.

اما حالا در روزهای پایانی سال ۲۰۲۱ شرایط به شکل دیگری رقم می‌خورد و تقاضا برای نفت به قدری افزایش پیدا کرده که در زمان تهیه این مطلب قیمت به نزدیک ۸۲ دلار رسیده است. پیشبینی کارشناسان از روند افزایشی قیمت نفت نیز خبر میدهد.

### \*متهم ردیف اول تورم؟

به هر حال تورم پدیده‌ای پولی است و افزایش پایه پولی و نقدینگی مهم‌ترین دلایل ایجاد تورم میباشد و در حالت عادی بانک مرکزی متهم ردیف اول ایجاد تورم است.

سیاست‌های پولی و ارزی در بانک مرکزی تنظیم می‌شوند و لذا بانک مرکزی باید با استفاده از ابزار مناسب، نرخ تورم را به هدف‌گذاری تورمی نزدیک کند.

اما در کانادا این اتفاق در سال ۲۰۲۰ به گونه دیگری رقم خورد و مشخص شد که سیاست‌گذاری نقدینگی بصورت کامل تحت اختیار بانک مرکزی کانادا نیست، بلکه افزایش نقدینگی و کمک‌های



تا ساختمان‌سازی و صنایع غذایی و حتی مسابقات ورزشی همه ضررهای هنگفت و آسیب‌های جدی دیدند.

این ویروس موجبات برخی اتفاقات اقتصادی را فراهم آورد که پیش از این تجربه نشده بود و یا حداقل بسیار نادر بود. یکی از این اتفاقات عجیب در بازار نفت رخ داد. صنایعی که نفت خام را به عنوان ماده اولیه استفاده می‌کردند تحت تأثیر شیوع کرونا آن قدر تضعیف شده بودند که نیاز آن‌ها به نفت به کمترین میزان خود در دهه‌های اخیر رسیده بود و لذا تقاضا برای نفت به شدت افت کرد. اما از طرف دیگر تولید و عرضه نفت به خاطر ماهیتی که دارد امکان توقف و کاهش سریع نداشت بنابراین تعادل بازار آن چنان به هم خورد که در اواخر ماه آوریل سال ۲۰۲۰ قیمت نفت تگزاس برای لحظاتی به منفی ۴۰ دلار رسید. در واقع چون برای مدتی تقاضایی برای نفت نبود و امکان بستن چاه‌های نفت و راه‌اندازی مجدد آن‌ها هم تقریباً وجود نداشت، نفت

سیاست‌گذار بودجه‌ای هم به معضل تورم باز شود و یکی از اصلی‌ترین دلایل مزمن بودن تورم در ایران را رقم بزند. در اقتصاد ایران، مهم‌ترین و اصلی‌ترین متغیر اقتصاد سیاسی، نقدینگی و عامل اصلی افزایش آن، کسری بودجه دولت است. اخیراً حجم نقدینگی ایران در کمتر از دو و نیم سال دو برابر شده و با کاهش قابل توجه درآمدهای ارزی و کمبود ارز در کشور، تأثیر نقدینگی بر ایجاد تورم بیشتر و فاصله زمانی آن کوتاه‌تر شده است.

### \* چشم‌انداز تورم در آینده نزدیک

صندوق بین‌المللی پول با اشاره به شیوع نوع دلتای کرونا در جهان نسبت به تنش در زنجیره تامین، افزایش تورم، هزینه‌های مواد غذایی و سوخت در کشورها نیز هشدار داد.

### رشد اقتصادی کانادا (بر حسب تولید ناخالص

### داخلی واقعی که بر حسب تورم تعدیل

می‌شود)

نرخ مثبت شده سال قبل: منفی ۵.۳ درصد

نرخ پیش‌بینی شده برای سال جاری: ۵.۷ درصد

دولتی از یک طرف و توقف یکساله چرخه صنعت و کمبود نیروی کار از سوی دیگر با چاشنی گرانی نفت موجب بروز تورم بی‌سابقه‌ای در کانادا شد.

از طرف دیگر عدم تنظیم عرضه و تقاضا در بازار موجب پدیدار شدن موج حباب گونه تورمی نیز شده است. فارغ از ماجرای مسکن که خود مستلزم نگارش ده‌ها صفحه است میزان رشد حباب گونه قیمت‌ها را حتی می‌توان در کالاهای اساسی مانند مواد خوراکی نیز جستجو کرد!

در ایران نیز سال‌هاست همه با پدیده تورم آشنایی دارند؛ اقتصاد ایران شاید از معدود اقتصادهایی باشد که در یک دوره طولانی چند ده ساله تورم دو رقمی را تجربه کرده است و کماکان بدون پیدا کردن یک راه‌حل پایدار به راه خود ادامه می‌دهد.

در ایران هم کنترل ابزارهای سیاست‌گذاری پولی و ارزی به طور کامل در اختیار بانک مرکزی نیست که باعث می‌شود پای



با توجه به تمامی این آمارها سال ۲۰۲۲ را می‌توان سال تورمی و فشار سنگینی که بر مردم کانادا ایجاد خواهد کرد دانست که در پس این اتفاقات سال بسیار خوبی نیز برای عرضه کنندگانی که می‌دانند تقاضای بازار به کدام سمت است پیش خواهد رفت.

### \* وضعیت در ایران

ریشه‌های تورم در ایران را باید گفت که تورم قیمت‌ها در ایران در کوتاه‌مدت به دو عامل مهم وابسته است: از یک طرف تیم جدید تصمیم‌سازان و سیاست‌گذاران حوزه پولی و بودجه‌ای، شامل اعضای شورای پول و اعتبار و همچنین تمامی مسئولین دارای نقش در بودجه‌ریزی و از طرف دیگر مسائل سیاسی مرتبط با تحریم‌های بین‌المللی.

خطرناک‌ترین سناریو این است که اگر تیم تصمیم‌گیری جدید روند بهتری را شروع نکنند و همچنان دغدغه تورم برای



نرخ پیش‌بینی شده برای سال آینده: ۴.۹ درصد  
- **نرخ تورم کانادا (متوسط شاخص بهای مصرف کننده):**

نرخ ثبت شده سال قبل: ۰.۷ درصد  
نرخ پیش‌بینی شده برای سال جاری: ۳.۲ درصد  
نرخ پیش‌بینی شده برای سال آینده: ۲.۶ درصد  
\* **نرخ بیکاری در کانادا**

نرخ ثبت شده سال قبل: ۹.۶ درصد  
نرخ پیش‌بینی شده برای سال جاری: ۷.۷ درصد  
نرخ پیش‌بینی شده برای سال آینده: ۵.۷ درصد

## درخواست گروپاژ

مبدأ: بندر شهید رجائی

مقصد: بندر ونکوور



قیمت ارز و بازگشت تورم‌های بالا  
باشیم.

### \* صندوق بین المللی پول چه می گوید؟

کاهش بهبود اقتصاد جهان به ویژه  
کشورهای کم درآمد موجب کاهش  
دسترسی آن‌ها به واکنس کرونا نیز  
شده است.

گیتا گوپینات، مدیر تحقیقات  
اقتصادی این صندوق، در مقدمه  
گزارش جدید این صندوق آورده  
است: به طور کل خطرات چشم  
اندازهای اقتصادی جهان افزایش  
یافته و سیاست‌های تجاری  
پیچیده تر شده است. در عین  
حال تغییر شرایط، چشم اندازهای  
اقتصادی کشورها را مبهم کرده  
است.

این وضعیت نشان‌دهنده روزهای  
سخت اقتصادهای کوتاه مدت  
کشورهای توسعه یافته است که  
بخشی از دلایل آن به اختلال در  
زنجیره توزیع مربوط است.

بامهر

محمد وحیدی‌راد

آن‌ها وجود نداشته باشد و علاوه بر آن تحریم‌ها نیز پا بر  
جا بمانند و درآمدهای ارزی افزایش قابل توجهی پیدا نکنند.  
در این صورت با توجه به کسری بودجه نگران کننده دولت  
می‌توان تورم‌های سنگین تجربه نشده‌ای را انتظار داشت  
که عواقب نگران کننده‌تری دارد. در واقع این احتمال  
وجود دارد که اقتصاد ایران در چرخه‌ای قرار گیرد که در  
آن خلق نقدینگی، کسری بودجه دولت و تورم به صورت  
خودفزاینده افزایش یابند و همدیگر را تقویت کنند. انتهای  
این چرخه معیوب ابرتورم‌های ویران‌گر است که به  
سختی می‌شود از گرداب آن در آمد.

محتمل‌ترین سناریو این است که بهبود چندانی در تیم  
اقتصادی و سیاست‌گذاران پولی و بودجه‌ای ایران ایجاد  
نشود، اما در پی مذاکرات شدت تحریم‌ها و محدودیت‌های  
بین‌المللی کاهش پیدا کند. در این حالت به شرایطی  
برمی‌گردیم که اقتصاد ایران بارها تجربه کرده و در پی  
آن حل مشکلات به تعویق افتاده است. در این شرایط  
دولت جدید می‌تواند با استفاده از تثبیت مصنوعی قیمت  
ارز، یک ثبات موقت را رقم بزند. ثباتی که البته با توجه  
به وضعیت بسیار بد بودجه و ناترازی‌های موجود در نظام  
بانکی پایداری آن بسیار کوتاه‌تر از گذشته خواهد بود و  
اتفاقاً مزیت‌ها رقابتی به وجود آمده در سال‌های اخیر را  
از بین می‌برد. در این سناریو باید انتظار یک رکود نسبی  
در بازار دارایی‌ها و افزایش شدید واردات را داشت، اما در  
نهایت پس از یک دوره کوتاه باید شاهد افزایش شدید



## نگاهی به شبکه اختصاصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا



همانطوریکه مطلع هستید تارنمای اصلی انجمن به آدرس [CanadaIran.ca](http://CanadaIran.ca) می باشد. 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](http://CanadaIran.info) و هماهنگی با دفتر تهران می‌توانید نسبت به تکمیل پروفایل خود اقدام نمایید.

### taxation team

اگر صاحب کسب و کار و یا ایده تجاری هستید در کوتاه‌ترین زمان ممکن و با برنامه تامین منابع مالی و سیستم بازاریابی انجمن توسط نیروهای متخصص کسب و کار خود را رونقی دوباره ببخشید. دارای تیم مالی حرفه‌ای با تخصص **taxation** عضو **CPA** تیم تخصصی **E-commerce** تیم حقوقی عضو کانون وکلای کبک و فدرال



سرویس ویژه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

## شبکه سازی؛ نحوه شبکه سازی موثر برای موفقیت در کسب و کار



شبکه سازی، یکی از مهم ترین کارهایی است که می توانیم برای گسترش و تقویت کسب و کار خود انجام دهیم. البته شبکه سازی به تنهایی کافی نیست، بلکه نحوه ی شبکه سازی نیز اهمیت دارد. برای ایجاد شبکه ای از سازمان ها و افراد تأثیرگذار در کسب و کار، این توصیه ها را در نظر بگیرید:

نهایت نتیجه ی مطلوب را نمی گیریم و به شبکه ی مورد نظر که موجب پیشرفت کسب و کارمان شود، دست پیدا نمی کنیم.

برای موفقیت در کار، باید شبکه ای کارآمد داشته باشید؛ افرادی که بتوانند اطلاعات ارزشمندی در اختیارتان بگذارند، شما را با افراد دیگر آشنا کنند، به شما کمک نمایند که کار خود را به بهترین نحو به انجام برسانید، از شما طرفداری کنند، چیزی به شما بیاموزند یا حمایت مالی کنند. برای اینکه به چنین شبکه ای دست پیدا کنید، فعالیت های شبکه سازی تان باید استراتژیک و هدفمند باشد. برای ایجاد شبکه ای که شما را به آرزوهایتان برساند، باید تلاش هایتان کاملاً با برنامه ریزی و هدفمند باشد.

### \* چه عاملی مانع موفقیت شما می شود؟

#### ۱- ذهنیت تان اشتباه است

اولین مانع شما برای ساخت یک شبکه ی استراتژیک ذهنیت شما است که ممکن است فکر کنید شبکه سازی، مفهومی یک طرفه میباشد و فقط برای یک طرف سود خواهد داشت. وقتی معتقدیم که هر گونه تلاش برای ایجاد روابط، فقط برای بهره برداری ما است، تمایل کمتری

همه ی ما زیاد شنیده ایم که شبکه سازی برای کسب و کارمان بسیار اهمیت دارد. صرف نظر از اینکه در چه زمینه ای یا در چه صنعت و محیطی فعالیت می کنید، شبکه سازی یکی از مهم ترین مسائلی است که باید مد نظر قرار دهید. اگر می خواهید موفق باشید، باید برای شبکه سازی وقت بگذارید. این توصیه ای عالی است، ولی به تنهایی کافی نیست؛ آنچه که در مورد شبکه سازی بسیار اهمیت دارد، نحوه ی انجام این کار است.

### \* چطور باید شبکه سازی کنیم؟

وقتی برای کاری به اندازه کافی تلاش کنید و وقت بگذارید، بدون تردید به نتیجه می رسید. بنابراین برای شبکه سازی که برای موفقیت کسب و کارها بسیار ضرورت دارد، باید به اندازه کافی تلاش کنید و حسابی وقت بگذارید. برای این کار معمولاً زیاد تلاش می کنیم، تا بهترین نتیجه را بگیریم. در کنفرانس ها و رویدادهای شبکه سازی شرکت می کنیم و صدها کارت تبلیغاتی و کارت بیزینس را جمع آوری و دسته بندی می کنیم. در فضای مجازی حضور پیدا می کنیم و دنبال کنندگان زیادی به دست می آوریم. متأسفانه با همه ی این تلاش ها، در

برای ما ایجاد کنند و ایده‌های نویی داشته باشند.

### ۳ - در شبکه سازی استراتژیک نیستید

گاهی برای شبکه سازی تلاش زیادی می‌کنیم و وقت زیادی در نظر می‌گیریم، ولی این کار بدون هدف انجام می‌شود و در نتیجه شبکه‌ای که ایجاد کرده‌ایم، با تمرکز بر اهداف کاری و آرزوهای ما شکل نمی‌گیرد. گاهی برای ملاقات با افراد به‌طور اتفاقی وقت می‌گذاریم و امیدواریم که این تلاش، به برقراری یک ارتباط سودمند منجر شود؛ در صورتی که بدون هدف و به‌طور اتفاقی، فردی را برای برقراری ارتباط پیدا کرده‌ایم.

### ۴ - پیش‌کنشگر (proactive) نیستید

پیش‌کنشگری یعنی قبل از اینکه در هر

شرایطی  
قرار



با افرادی که می‌شناسیم و دوست داریم، شبکه سازی کنیم. بنابراین معمولاً افرادی با پیش‌زمینه و اهداف و نظرات یکسان را دور خود جمع می‌کنیم. تحقیقات نشان می‌دهد که این نوع شبکه‌های بسته، فرصت آشنایی ما با افراد دیگر را محدود می‌کند؛ افرادی که می‌توانند ارتباطات جدیدی

برای دنبال کردن این روابط داریم. بسیاری از افراد فکر می‌کنند شبکه‌سازی فقط به نفع خودشان است و دوست ندارند از کسی درخواست کمک کنند. در حالی که این طرز فکر، اشتباه است.

یک شبکه‌ی قدرتمند، برای همه، روابطی سودمند به دنبال دارد و هر دو طرف، از آن بهره‌مند می‌شوند. در فرایند آشنایی با دیگران، شما خواهید فهمید که چگونه می‌توانید به این رابطه، ارزش اضافه کنید و به دیگران کمک کنید و در مقابل، دیگران هم برای کمک به شما مشتاق خواهند بود.

### ۲ - شبکه‌ی خود را محدود می‌کنید

راحت‌ترین کار این است:



بگیرید، خود را برای آن آماده کنید یا کنترل شرایط را قبل از اینکه اتفاق بیفتند، به دست بگیرید؛ به جای اینکه منتظر باشید تا شرایطی پیش بیاید و سپس نسبت به آن واکنش نشان دهید. ما معمولاً صبر می‌کنیم تا زمانی

### ۶ - از روابط خود به نحو احسن استفاده نمی‌کنید

ما افراد زیادی را ملاقات و کارت بیزینس آنها را جمع‌آوری و حتی قرارهای ملاقات اولیه را برنامه‌ریزی می‌کنیم، چند باری همدیگر را می‌بینیم، ولی این روابط ادامه پیدا نمی‌کنند. این افراد را به خوبی نمی‌شناسیم و آنها هم فرصت کافی برای آشنایی با ما پیدا نمی‌کنند. در مورد روابطمان باید با برنامه عمل کنیم و برای شناخت بیشتر و بهتر افراد وقت بگذاریم تا بتوانیم از مزایای دوطرفه‌ی این روابط، بهره‌مند شویم.

### \* چطور یک شبکه‌ی استراتژیک بسازیم؟

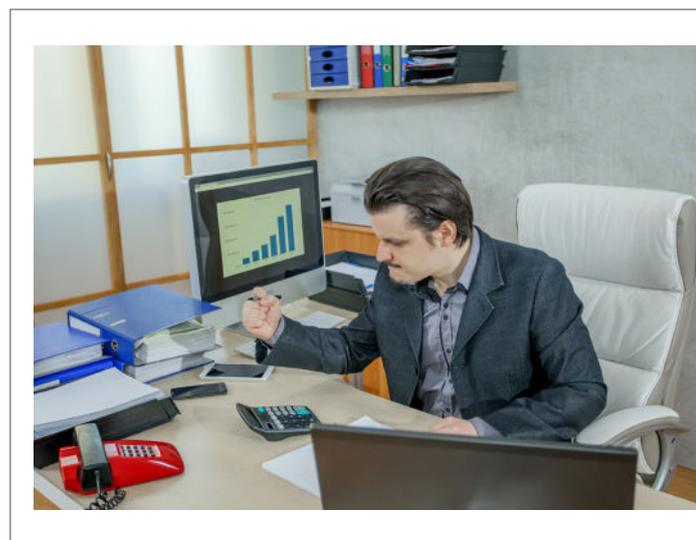
#### ۱- با اهداف کاری خود شروع کنید

برای ۳ تا ۵ سال آینده، چه برنامه و اهدافی برای کار خود دارید؟ بعد از پاسخ به این سؤال، از خودتان بپرسید چه کسانی را می‌شناسید و برای اینکه به اهدافتان برسید، لازم است با چه افرادی ارتباط برقرار کنید؟

#### ۲- گزاره‌ی ارزش (value proposition) خود را بشناسید

شبکه‌ای که ساخته‌اید، چطور در نتایج مثبت کسب و کار شما مشارکت خواهد کرد؟ گزاره‌ی ارزش، شما را به‌عنوان فردی معتمد معرفی می‌کند و به شما کمک می‌کند که در شبکه، تأثیرگذار باشید.

که شغل جدیدی ایجاد شود یا ایده‌ای جدید مطرح شود. آن قدر صبر می‌کنیم تا به کمک دیگران نیاز پیدا کنیم و سپس به دنبال ایجاد یک شبکه‌ی حمایتی می‌رویم. همین باعث می‌شود تا به کمک افرادی که هنوز فرصت آشنایی کامل نداشته‌ایم و روابطمان را با آنها تقویت نکرده‌ایم، نیاز پیدا نموده و مجبور باشیم از آنها تقاضای کمک کنیم.



#### ۵- برای شبکه سازی وقت نمی‌گذارید

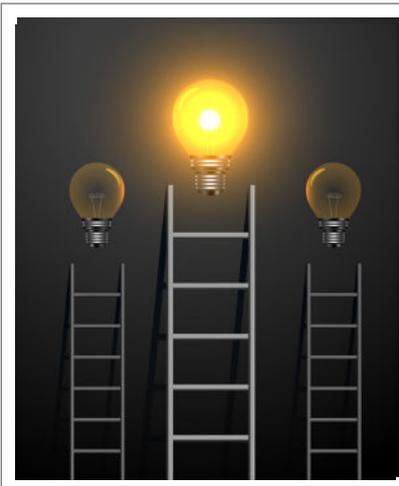
معمولاً اکثر زنان بهانه می‌آورند که برای شبکه سازی وقت کافی ندارند. چون بسیاری از آنها نمی‌توانند شبها در رویدادهای مختلف شرکت کنند و خود را به قرارهای ملاقات شبانه بعد از وقت کاری برسانند. پیشنهاد ما به این دسته از افراد که محدودیت زمانی دارند این است که در طول هفته و در برنامه‌ی کاری خود حتماً زمانی برای شرکت در جلسات آشنایی و رویدادهای شبکه سازی در نظر بگیرند. مثلاً وعده‌ی ناهار را برای قرار ملاقات خود انتخاب کنند یا بخشی از ساعات کاری خود را به این بازدیدها اختصاص دهند. در مورد اینکه کدام رویداد شبانه را برای شرکت کردن انتخاب کنید،

به فروش برسانید و وضعیت خود را برای فرصت‌های جدید ارتقاء ببخشید. وقتی با دیگران ارتباط برقرار کنید و به آنها پیشنهاد کمک بدهید تا به اهدافشان نزدیک‌تر شوند، مخاطبان شما نیز زمانی که به کمک نیاز دارید، در کنارشان خواهند بود.

### ۵ - استراتژیک عمل کنید

در مورد اینکه چه کسانی در شبکه‌ی شما حضور دارند فکر کنید و بهترین راه برای برقراری ارتباط با آنها را پیدا کنید. برای تمرکز بر این روابط و تقویت آنها در طول زمان، وقت بگذارید. در مورد سازمان‌هایی که با آنها در ارتباط هستید و رویدادهایی که قصد شرکت در آن را دارید، حساب‌شده عمل کنید. رویدادهایی را انتخاب کنید که شما را به افراد موردنظرشان می‌رسانند.

چالش‌ها برپایید؟ به این ترتیب می‌توانید روابطی قدرتمند ایجاد کنید.



### ۴ - متحدانی پیدا کنید

شبکه‌ای قدرتمند حامی شما است و از شما در شرایط مختلف طرفداری می‌کند. به شما کمک می‌کند که ایده‌های خود را در سازمان‌ها

گزاره‌ی ارزش باعث می‌شود که بتوانید روابط سودمند متقابل ایجاد کنید، چون کاملاً می‌دانید که چطور به دیگران کمک کنید. وقتی بفهمید چطور می‌توانید به دیگران کمک کنید، طرز فکرتان در مورد اینکه شبکه‌سازی، یک کار سودمند یک‌طرفه است، تغییر خواهد کرد.

### ۳ - روابط سودمند دوطرفه ایجاد کنید

وقتی با دیگران ملاقات می‌کنید، از آنها در مورد کسب‌وکار و اهداف شغلی‌شان سؤال نمایید. اینکه در چه زمینه‌ای فعالیت می‌کنند، چالش‌های فعلی که با آن مواجه شده‌اند چیست؟ آیا شریطی وجود دارد که بتوانید آنها را با افراد و منابع مختلف آشنا کنید تا از پس این

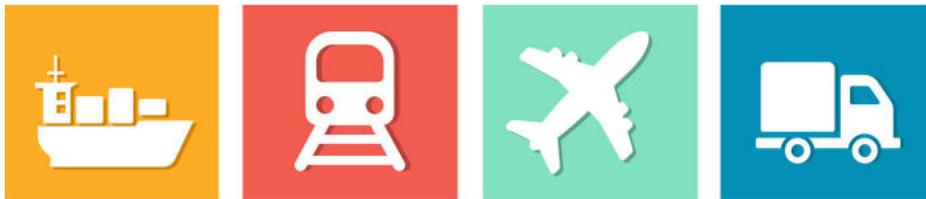
## اعطای نمایندگی

## 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 سرمایه‌گذاری همین امروز در یک پروژه سود آور شریک شوید.

## اینکوترمز چیست؛ اهداف، کاربرد و مجموعه قواعد آن

اینکوترمز (incoterms) کلمه‌ای انگلیسی و به معنای اصطلاحات بین‌المللی بازرگانی است. معمولاً از گذشته تاکنون بازرگانان در مراحل مختلف خرید و فروش خود با یکدیگر و قراردادهای خود دچار اختلافات و سوء تفاهماتی می‌شدند، به همین دلیل اتاق بازرگانی بین‌المللی به مرور مجموعه قوانینی را تدوین کرد تا این مشکلات برطرف شود. در این مقاله با ما همراه باشید تا شما را با اینکوترمز، روند تدوین و تشریح مجموعه قوانین، اصطلاحات، ویژگی‌ها و اهداف آن آشنا کنیم.



خودشان لازم داشتند از آنها بگیرند؛ از طرفی هم حمل و نقل کالاها از جایی به جای دیگر با دشواری‌هایی روبه‌رو بود، به همین دلیل، راه‌ها و جاده‌ها اهمیت یافتند و کارگران و خدمه برای جابه‌جایی کالاها و نگهداری از آنها، به کار گمارده شدند.

حقوق تجارت و تجارت بین‌المللی در دهه‌های اخیر، همواره در حال رشد و پیشرفت دائمی بوده است و اکنون از اهمیت روزافزونی برخوردار است. تسلط بر قوانین داخلی و بین‌المللی برای موفقیت در تجارت و اجتناب از اشتباهات، امری بسیار مهم و حیاتی است. در این بین، اینکوترمز از اهمیت و حساسیت بسیار بالایی برخوردار است و بدون اغراق می‌توان گفت که اغلب معاملات بین‌المللی، به نحوه‌های مختلفی از آن بهره می‌برند.

بازرگانی یا تجارت یکی از کهن‌ترین و پرمجاثرترین فعالیت‌های بشری است. شاید در شروع و پیدایش آن نتوان تاریخ دقیقی را تعیین کرد، اما یقیناً این کار از نیازهای بشری سرچشمه گرفته است. بازرگانان، جان بر کف می‌گرفتند و زحمات زیادی متحمل می‌شدند تا آنچه را مورد نیاز دیگران بود به آنها برسانند و در عوض لوازم اساسی را که مردم کشور

درواقع، اینکوترمز راه‌حل‌های استاندارد را در هر معامله مشخص نموده و وظیفه هر طرف معامله را به شکل استاندارد تشریح کرده، اینکوترمز به مسائل مربوط به حمل کالا از فروشنده به خریدار؛ همچون حمل کالاها، ترخیص کالاها، واردات و صادرات کالاها، تعیین مسئول پرداخت و عهده‌دار ریسک جابه‌جایی و انتقال کالا در مراحل مختلف حمل پاسخ می‌دهد. اصطلاحات مختلف اینکوترمز معمولاً با ذکر مکان‌های جغرافیایی، مورد استفاده قرار می‌گیرند. عناوین مرتبط با جابه‌جایی، اینکوترمز توسط اتاق بازرگانی بین‌المللی international chamber



### ICC (of commerce)

تهیه و تدوین شده است. در سال ۱۹۳۶ میلادی، اتاق بازرگانی (ICC) که صادر کننده کارت بازرگانی است، مطالعاتی را در زمینه بین الملل انجام داد که به اینکوترمز شهرت پیدا کرد. اینکوترمز که دربر گیرنده اصطلاحات بازرگانی بین الملل است. در واقع تعیین کننده ضوابط بین خریدار و فروشنده در معاملات تجاری است.

از آنها برداشت های متفاوتی می شد. از دهه ۱۹۲۰، اتاق بازرگانی بین الملل فعالیتی را مبنی بر تعیین و تفسیر دقیق معانی این عبارات و اصطلاحات آغاز کرد. در این زمان حمل و نقل ریلی در تجارت خارجی اهمیت یافته بود و برای این روش حمل، ایجاد قاعده های ضروری بود. بنابراین در اینکوترمز ۱۹۵۳، دو قاعده ای FOT و FOR برای

تبلیغات حرفه ای و بازاریابی در شهرهای مختلف آمریکای شمالی مانند تورنتو، نیویورک و مونترال

قرارداد مدیریت زنجیره حمل و نقل جهت تحویل به موقع به مصرف کننده

توسط تیم حرفه ای ما با سال ها تجربه فعالیت

تهیه و تولید با شما



### سرویس VIP انجمن بازرگانی ایران و کانادا ویژه

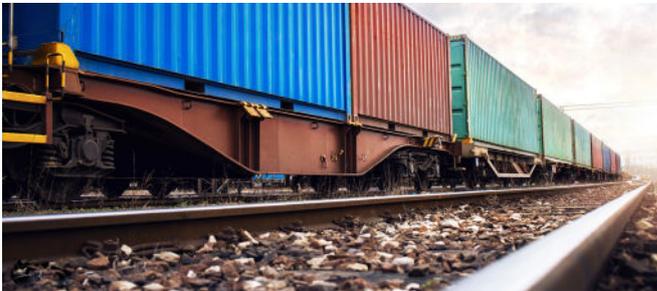
### اعضاء داخل ایران یا کانادا

ثبت برند شما | اخذ تمامی استانداردها (در صورت نیاز)

گمرک | انبار گردانی | حمل و نقل | فروش (همراه با فاکتور رسمی و مالیات)

دریافت وجه از خریداران با انواع کارت های اعتباری | تبدیل وجه دریافتی و واریز به حساب شما (دلاری یا ریالی)

جهت اطلاعات بیشتر مربوط به این آگهی با ایمیل [contact@canirn.com](mailto:contact@canirn.com) در ارتباط باشید.



با توجه به وجود قواعدی چون CIF و CPR که برای حمل دریایی کاربرد داشتند و در آن زمان C&F نامیده می‌شدند، دو قاعده‌ی جدید برای حمل غیردریایی استفاده می‌شدند. در این تجدید نظر، برای اولین بار قاعده‌ی FCA نیز مطرح گردید.



در تجدید نظر اینکوترمز در سال ۱۹۹۰، قاعده‌ی FCA که در ۱۹۸۰ اضافه شده بود، اهمیت زیادی پیدا کرد و بیشتر مورد استفاده قرار گرفت؛ به گونه‌ای که جای قواعدی را که در این تجدید نظر حذف شدند را گرفت. قواعد حذف‌شده عبارت بودند از (POT-FOR-FOB AIR PORT)، به نظر می‌رسید که اینکوترمز سال ۲۰۰۰ میلادی، به ساختار تکمیلی خود نزدیک شده



حمل ریلی طراحی شد و مقررات آنها تدوین گردید و تعداد قواعد به ۸ قاعده رسید.

بازنگری بعدی اینکوترمز در سال ۱۹۶۷ توسط اتاق بازرگانی بین‌الملل انجام شد که طی آن دو قاعده DDP و DAF به اینکوترمز اضافه شد و تعداد قواعد به ۱۰ قاعده رسید. در این دو قاعده، امکان تحویل کالا قبل و بعد از گمرک در مقصد، توسط فروشنده پیش‌بینی و برای مخاطرات و پرداخت هزینه‌های آن وضع مقررات شده بود.

هرچند که در قواعد دیگر، فروشنده هزینه‌های حمل تا مقصد را می‌پرداخت، ولی مسئولیتی در قبال خطرات و هزینه‌های غیرمترقبه در جریان حمل تا مقصد نداشت. اما فروشنده در قاعده‌ی DAF دارای چنین مسئولیتی تا نقطه‌ی تحویل در مقصد قبل از گمرک، یعنی تا مرحله‌ی تحویل کالا توسط وسیله‌ی حمل به خریدار است و در قاعده‌ی DDP تا پس از ترخیص وارداتی از گمرک مقصد، این مسئولیت را برعهده دارد.

در بازنگری بعدی اینکوترمز در سال ۱۹۷۶ تا ۱۹۸۰ میلادی، حمل غیردریایی کالاهای تجاری افزایش یافت و بیمه نیز اهمیت زیادی پیدا کرد. در نتیجه در اینکوترمز ۱۹۸۰ قواعد CIP و CPT طراحی شدند و نکته‌ی مهم آن، نحوه‌ی استفاده از این دو قاعده بود.

اصطلاحاتی چون DAF, DES, DEQ, DDM از اینکوترمز ۲۰۱۰ حذف شده‌اند و اصطلاحاتی مانند ADT, DAP به آن اضافه شده است. اینکوترمز ۲۰۰۰ شامل ۴ گروه مختلف E, F, C, D بود اما نسخه‌ی ۲۰۱۰ تنها از ۲ گروه تشکیل شده است.



## \* قواعد مرتبط با انواع حمل و نقل و آبی داخلی

### گروه اول

(CIP) پرداخت کرایه‌ی حمل و بیمه‌ی کالا تا مقصد، (CPT) پرداخت کرایه‌ی حمل کالا تا مقصد، (DAP) تحویل کالا در محل مقرر در مقصد، (DAT) تحویل در ترمینال مقرر در مقصد، (DDD) تحویل کالا در محل مقرر در مقصد با ترخیص کالا و پرداخت حقوق و عوارض گمرکی، (EXW) تحویل کالا در محل مقرر در مبدأ و (FCA) تحویل کالا در محل مقرر به حمل‌کننده است.

### گروه دوم

(CFR) حمل تا بندر مقصد، (CIF) بیمه و کرایه‌ی حمل تا بندر مقصد، (FAS) تحویل کالا در کنار کشتی

است و این مهم از استقبال بازرگانان در سطح بین‌الملل برای حاکم ساختن مقررات آن بر قراردادهای خود کاملاً مشهود است. با این حال، اینکوترمز ۲۰۰۰ در سال ۲۰۱۰ میلادی مورد تجدید نظر قرار گرفت.

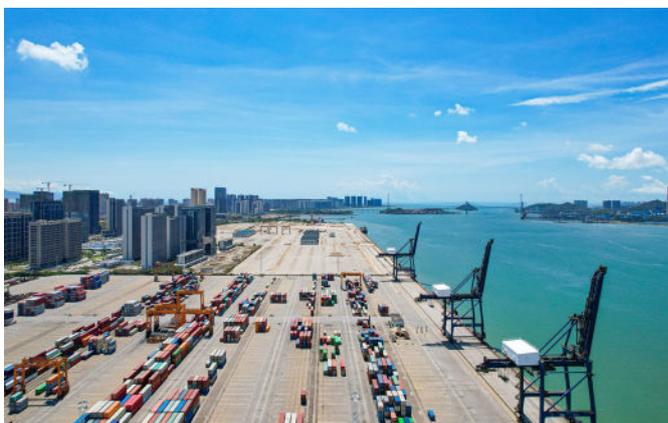
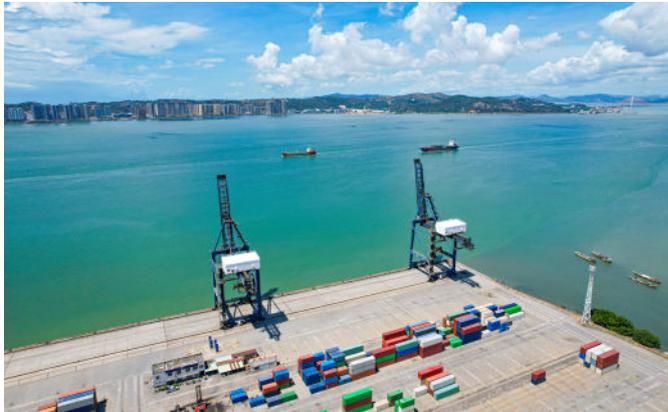
در مقایسه با نسخه‌ی ۲۰۰۰ اینکوترمز، تغییرات متعددی در نسخه‌ی جدید اینکوترمز (۲۰۱۰) مشاهده می‌شود، به طوری که در نسخه‌ی جدید، امکاناتی مانند افزایش و ارتقای اصول امنیتی حمل بار از طریق جایگزین کردن اسناد الکترونیکی به جای اسناد فیزیکی و کاغذی فراهم شده است. در حقیقت، این تغییر پاسخی مثبت به تحولات نوین در عرصه‌ی تجارت الکترونیکی است. نسخه‌ی جدید شامل ۱۱ بازنویس است که جایگزین ۱۳ بازنویس مقرر در نسخه‌ی قدیمی اینکوترمز ۲۰۰۰ شده است. ولی از آنجا که برای درک بهتر قواعد و طبقه‌بندی قواعد اینکوترمز جدید (۲۰۱۰) میلادی) شناخت دقیق اینکوترمز ۲۰۰۰ ضروری است، مواردی را که از گروه آن حذف شده‌اند نیز مورد بررسی قرار می‌دهیم.

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



و (FOB) تحویل کالا روی عرشه‌ی کشتی نسخه‌ی جدید اینکوترمز به شفاف‌سازی تعهدات طرفین و همچنین امنیت توجه خاصی نموده که استفاده از آن را در تجارت داخلی و بین‌المللی موجه‌تر کرده است.

### هدف اینکوترمز

هدف از اینکوترمز ارائه‌ی مجموعه‌ای از مقررات بین‌الملل برای تفسیر رایج‌ترین اصطلاحات بازرگانی در تجارت خارجی است. بدین ترتیب، چندگانگی تفسیر این اصطلاحات در کشورهای مختلف از میان می‌رود یا حداقل به میزان قابل توجهی تقلیل می‌یابد.

از طرفی، طرفین قرارداد اغلب از روش‌های تجاری مختلف کشورهای مربوطه اطلاعی ندارند و ممکن است که این موضوع موجب برداشت‌های ناصحیح یا بروز اختلافات، دعاوی حقوقی و در نتیجه تلف شدن وقت و پول شود.

برای رهایی از این مسائل، اتاق بازرگانی بین‌الملل در سال ۱۹۳۶، برای اولین بار مجموعه‌ای از مقررات بین‌الملل را برای تفسیر اصطلاحات بازرگانی منتشر کرد.

این مقررات به اینکوترمز ۱۹۳۶ معروف شدند. در سال‌های ۱۹۵۳، ۱۹۷۶، ۱۹۸۰، ۱۹۹۰، ۲۰۰۰ و ۲۰۱۰ به‌مرور اصطلاحات و نکات جدیدی به اینکوترمز اضافه شد تا این مقررات را با روش‌های جاری بازرگانی بین‌الملل منطبق سازد. علاوه‌بر مسائل فوق، می‌توان اطلاع از حدود وظایف و مسئولیت‌ها، نحوه‌ی تقسیم هزینه‌ها و نقطه انتقال ریسک از فروشنده به خریدار را از دیگر اهداف اینکوترمز برشمرد.

### تعریف اینکوترمز

اینکوترمز عبارت است از قواعد استاندارد بین‌المللی تدوین شده در اتاق بازرگانی، که چگونگی تقسیم و

بازرسی، بیمه و عقد قرارداد حمل نیز در این قواعد وجود دارند. به بیان ساده، اینکوترمز قصد دارد تا چگونگی تقسیم مسئولیت‌ها، تعهدات، هزینه‌ها و خطرات این فرایند را بین فروشنده و خریدار، به‌شکل استاندارد روشن نماید. در واقع قواعد اینکوترمز، مجموعه‌ای از راه‌حل‌های از پیش اندیشیده‌شده برای سامان دادن و استاندارد نمودن

تسهیم هزینه‌ها، تعهدات قراردادی و ریسک‌ها را در معاملات بین فروشنده و خریدار مشخص می‌کند. همچنین مراحل متعدد دیگری از جمله مسائل بانکی و پرداخت،



تعیین محل مورد توافق معطوف داشت و محل مورد نظر را به صورت کاملاً دقیق تعریف نمود.

اغلب، طرفین قرارداد از روش‌های تجاری مختلف کشور مقابل بی‌اطلاع هستند و این موضوع می‌تواند موجب سوء تفاهم، اختلاف و دعوی حقوقی و همچنین اتلاف وقت و پول شود. بنابراین مطالب مزبور، می‌توان اهداف و کارکردهای زیر را برای اینکوترمز متصور شد:

### اینکوترمز چیست و چه کاربردی دارد؟

مبادله‌ی بازرگانی بین‌المللی شامل مراحل زیادی است. ابتدا کالای موضوع معامله از محل مبدأ حمل و به مرز و گمرک کشور مبدأ می‌رسد، بعد روی وسیله حمل اصلی بارگیری می‌شود. حمل و نقل بین‌الملل انجام می‌شود و کالا به مرز و گمرک کشور مقصد می‌رسد. در آنجا، کالا ترخیص وارداتی می‌شود و تا انبار خریدار در داخل کشور حمل می‌شود.

### \* قواعد و مبنای اساسی برای تفسیر روابط تجاری؛

مشخص کردن مسئولیت‌های خریداران و فروشندگان در انجام معاملات و چگونگی شرایط اساسی معاملات؛ ایجاد رویه و ضوابط معین در نظام مبادلات بین‌المللی؛ برقراری و حاکم نمودن قواعد و قوانین یکسان در محاکم

### \* چگونگی استفاده از قواعد اینکوترمز

گنجانیدن قواعد اینکوترمز در قرارداد فروش؛ اگر لازم می‌دانید که



رابطه‌ی فروشنده و خریدار می‌باشد. نکته‌ی قابل توجه این است که اینکوترمز ۲۰۱۰ را در معاملات داخلی نیز می‌توان مورد استفاده قرارداد و منعی برای به کار بردن آن در معاملات داخلی وجود ندارد. در این موارد، باید دقت بسیار زیادی را برای

قابلیت نصب برنند 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)





قواعد اینکوترمز ۲۰۱۰ برای قرارداتان اجرا گردد، باید این موضوع را به طور واضح با افزودن عباراتی شامل قاعده‌ی اینکوترمز انتخابی، نام محل و متعاقب آن اینکوترمز ۲۰۱۰ را در قرارداد فروش بیان کنید.

### ۱. انتخاب قاعده‌ی اینکوترمز مناسب

لازم است که قاعده اینکوترمز انتخابی با کالا، وسیله‌ی حمل آن و مهم‌تر از همه قصد طرفین قرارداد برای ذکر تعهدات اضافه‌ای مانند تعهد به سازماندهی حمل با بیمه برای فروشنده یا خریدار، تناسب داشته باشد. توضیحات راهنمای

که طرفین از محل یا بندر موردنظر نام ببرند و در صورتی بهترین نتیجه را خواهد داد که طرفین، محل یا بندر را تا آنجا که ممکن است دقیق تعیین کنند.

### ۲. به خاطر داشته باشید که قواعد

### اینکوترمز، قرارداد فروش کاملی نیستند

قواعد اینکوترمز بیان می‌کنند که در قرارداد فروش، کدام طرف برای انجام حمل یا بیمه کالا تعهد دارد یا اینکه



فروشنده چه زمانی کالا را به خریدار تحویل می‌دهد و هر یک از طرفین قرارداد فروش، مسئول کدام هزینه‌ها می‌باشند؛ به هر حال قواعد اینکوترمز چیزی در مورد قیمت قابل پرداخت، روش پرداخت و همچنین موضوع انتقال مالکیت کالا و نتایج ناشی از نقض قرارداد، بیان نکرده‌اند. به طور معمول، این موضوعات با درج عبارات صریح در قرارداد فروش یا در قانون حاکم بر قرارداد می‌آیند. همچنین طرفین باید آگاه باشند که قواعد محلی لازم‌الاجرا، ممکن است که هر جنبه‌ای از قرارداد فروش از جمله قاعده اینکوترمز انتخابی را کنار بگذارند و تحت تأثیر قرار دهند.

### \*ویژگی‌های اصلی قواعد اینکوترمز

هر قاعده اینکوترمز در بر گیرنده‌ی اطلاعاتی است که در هنگام تعیین، برای این انتخاب سودمند است. طرفین قرارداد باید با انتخاب هر قاعده اینکوترمز، آگاه باشند که تفسیر قراردادشان ممکن است کاملاً تحت تأثیر عرف رایج در بندر یا محل موردنظر برای تحویل کالا قرار گیرد.

### ۲. تعیین نام محل یا بندر حتی الامکان به

### دقیق‌ترین شکل ممکن

قاعده‌ی اینکوترمز انتخاب‌شده، تنها هنگامی می‌تواند نتیجه‌بخش باشد



برای تخلیه است مشابه با DDU، DAF، DEQ سابق، با توجه به قواعد جدید در اینکوترمز ۲۰۱۰، قواعد DES، DEQ در اینکوترمز ۲۰۰۰ به حالت غیرضروری در آمده است. همچنین وسیله نقلیه‌ی آورنده‌ی کالا در قاعده‌ی DAP حق دارد یک کشتی و محل مقرر آن در مقصد، یک بندر

۲۰۰۰ ثبت شده است. طبق دو قاعده‌ی جدید، تحویل کالا در مقصد مقرر صورت می‌گیرد: در قاعده‌ی DAT، کالا به صورت تخلیه شده در اختیار خریدار قرار می‌گیرد مشابه به قاعده‌ی DEQ سابق، در قاعده‌ی DAP نیز کالا به ترتیبی مشابه در اختیار خریدار گذاشته می‌شود، با این تفاوت که تنها آماده

در اینکوترمز ۲۰۱۰، قواعد از ۱۳ به ۱۱ کاهش یافتند و دو قاعده‌ی جدید یعنی DAT (تحویل کالا در پایانه‌ی تعیین شده در مقصد) و DAP (تحویل کالا در محل مقرر در مقصد) جایگزین قواعد DAF (تحویل کالا در مرز)، DES (تحویل کالا روی عرشه‌ی کشتی در بندر مقصد)، DEQ (تحویل کالا روی اسکله در بندر مقصد، DDU (تحویل کالا در محل مقرر در مقصد بدون پرداخت حقوق و عوارض گمرکی) در اینکوترمز

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

**\* مشاوره جهت سرمایه گذاری و دایر کردن فرنچایزهای معتبر جهانی همراه با وام بانکی**

**\* ثبت شرکت \* 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 حداکثر تا سقف یکصد هزار دلار همراه با شش ماه تنفسی**

**جهت دریافت مشاوره در این زمینه با ایمیل [contact@canirn.com](mailto: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.

## ۲. قواعد قابل استفاده برای حمل و نقل کالای دریایی و حمل و نقل از طریق آبراه‌های داخلی

تحویل کالا در کنار کشتی (ذکر نام بندر مقرر برای بارگیری) FAS  
تحویل کالا روی عرشه کشتی (ذکر نام بندر مقرر برای بارگیری) FOB  
قیمت کالا و کرایه حمل تا بندر مقصد (ذکر نام بندر مقصد) CFR  
قیمت کالا، بیمه و کرایه حمل تا بندر مقصد (ذکر نام بندر مقصد) CIF

**گروه اول:** شامل هفت قاعده در اینکوترمز ۲۰۱۰ است که می‌تواند بدون

توجه به روش حمل انتخابی و بدون توجه به استفاده از یک یا چند روش حمل، به کار رود. قواعد EXW، FC، CPT، CIP، DA، DAP، DDP، به این گروه تعلق دارند. از قواعد مزبور می‌توان حتی در مواردی که از

حمل و نقل دریایی استفاده نمی‌شود نیز استفاده کرد. به هر حال، به خاطر داشته باشید که می‌توان این قواعد را حتی در مواردی که از کشتی تنها برای بخشی از جریان حمل استفاده می‌شود نیز به کار برد.

**گروه دوم:** شامل ۴ قاعده‌ی اینکوترمز ۲۰۱۰ است که طبق آن، نقطه‌ی تحویل و محلی که کالا از آنجا برای فروش حمل می‌شود، بندر است و از این رو، دارای برچسب قواعد (حمل و نقل از طریق آبراه‌های داخلی)

باشد. در نتیجه اینک قاعده‌ی DAP می‌تواند در مواردی که سابق بر این از قاعده DES استفاده می‌کردند، مورد استفاده قرار گیرد. قواعد جدید مانند قواعد پیشین جزو قواعد تحویل هستند. به این ترتیب که فروشنده (به جز مخارج مربوط به ترخیص کالا جهت ورود) کلیه‌ی هزینه‌ها و خطرات مربوط به ارسال کالا به محل مقرر را به عهده می‌گیرد.

**\* طبقه‌بندی قاعده اینکوترمز ۲۰۱۰**  
**یازده قاعده‌ی اینکوترمز ۲۰۱۰ در دو گروه متمایز به شرح زیر ارائه می‌شوند:**

### ۱. قواعد قابل استفاده برای هر شیوه یا انواع شیوه‌های حمل و نقل

تحویل کالا در محل کار (ذکر نام محل مقرر برای تحویل) EXW  
تحویل کالا در محل مقرر به حمل‌کننده (ذکر نام محل مقرر برای تحویل) FCA  
پرداخت کرایه‌ی حمل کالا تا مقصد (ذکر نام محل مقرر در مقصد) CPT

پرداخت کرایه‌ی حمل و بیمه کالا تا مقصد (ذکر نام محل مقرر در مقصد) CIP

تحویل کالا در پایانه تعیین‌شده در مقصد (ذکر نام پایانه در بندر یا در محل مقرر در مقصد) DAT

تحویل کالا در محل مقرر در مقصد (ذکر نام محل مقرر در مقصد) DAP

تحویل کالا در محل مقرر در مقصد با ترخیص و پرداخت حقوق و عوارض گمرکی (ذکر نام محل مقرر در مقصد) DDP



بین‌المللی و هم برای قراردادهای فروش داخلی تحقق می‌بخشد. به همین دلیل در قواعد اینکوترمز ۲۰۱۰ در برخی از موارد که تعهد و الزام به انجام تشریفات صادرات یا واردات وجود دارد، تنها عبارت (در صورت لزوم) ذکر شده است.

دو رویداد، اتفاق بازرگانی بین‌المللی را متقاعد کرد که انجام حرکتی در این جهت به موقع است. نخست اینکه، بازرگانان عموماً از قواعد اینکوترمز صرفاً برای قراردادهای فروش داخلی استفاده می‌کردند و دوم اینکه، در ایالات متحدهی آمریکا تمایل زیادی برای به کارگیری قواعد اینکوترمز در تجارت داخلی به جای شرایط قبلی حمل و تحویل در قانون متحدالشکل تجاری (UCC)، وجود دارد.

است. قواعد FOB، CFR، CIF به این گروه تعلق دارند. در سه قاعدهی آخر این گروه، همه اشارات به نرده کشتی، به عنوان نقطه‌ی تحویل، حذف گشته است و ترجیح داده شده است که تحویل کالا هنگامی انجام پذیرد که (روی عرشه) کشتی قرار می‌گیرد.

**\* قواعد اینکوترمز برای تجارت داخلی و بین‌المللی**  
قواعد اینکوترمز به‌طور سنتی در قراردادهای فروش بین‌المللی، جایی که کالا از مرزهای ملی عبور می‌کند، مورد استفاده قرار می‌گیرد. با این وجود، در مناطق مختلف جهان، از جمله بلوک‌های بزرگ بازرگانی مانند اتحادیهی اروپا، که در آن تشریفات گمرکی در مرز بین کشورهای عضو نامحسوس شده است، این امر از معنای کمتری برخوردار است. در نتیجه عنوان فرعی قواعد اینکوترمز ۲۰۱۰ به‌طور رسمی قابلیت استفاده از قواعد مزبور را، هم برای قراردادهای فروش



## اعطای نمایندگی فروش

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

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

برندی شناخته شده همراه با تاییدیهها و استانداردهای آژانس سلامت کانادا

دارای استانداردهای وزارت بهداشت ایالات متحده آمریکا

جهت اطلاعات بیشتر مربوط به این آگهی با ایمیل [contact@canirn.com](mailto:contact@canirn.com) در ارتباط باشید.



می گوید هیچ راه حلی ارائه نشده بود. من واقعاً نگران بودم و مجبور شدم کاری انجام دهم.

کارگر سابق فناوری اطلاعات، که در سال ۲۰۱۰ از استونی به کانادا مهاجرت کرد، با چند دوست صحبت نمود و به سرعت یک سرویس تحویل مواد غذایی غیررسمی را برای سالمندان راه اندازی کرد. اما بعد از اینکه فهمید آنها برای تسهیل خرید، بازپرداخت داوطلبانه، پردازش پرداخت و تحقق سفارشات به ابزارهای مناسبی نیاز دارند، تصمیم گرفت که گروه کوچک اما قدرتمند خود را به یک نهاد رسمی تر ارجاع بدهد.

در اواسط ماه مارس، آسترید «Fondation Aide Outremont» «Covid-19» را ساخت.

از خطوط مقدم تا چمنهای جلوی خانهها، کاناداییها در طول دوران شیوع کووید ۱۹، اقدامات فداکارانه‌ای را برای خانواده، همسایگان و غریبه‌ها انجام داده‌اند. این اعمال دلسوزانه محدودیت سنی، رنگ، جنسیت و موانع اجتماعی نمی‌شناسد و جوامع را به هم نزدیک کرده است.

رویال بانک کانادا برای کمک به انتشار برخی از خبرهای خوب در این اوقات دشوار، «Random Acts of Ca-»

«nadian» را راه اندازی کرد، یک فراخوان ملی برای به نمایش گذاشتن روش‌هایی باورنکردنی که کانادایی‌ها با استفاده از آنها در این دوران سخت از یکدیگر و جوامع خود حمایت می‌کنند. مهاجران کانادا و همچنین مهاجران تازه وارد تأثیر منحصر به فرد خود را در جوامع خود گذاشته‌اند که تلاش‌های آنها را در ادامه این مطلب که از طریق «Random Acts of Canadian» منتشر

## کسب و کارهای تاثیرگذار مهاجران کانادا در دوران پاندمی

شده است می‌خوانید.  
\* کسب و کار مهاجران کانادا؛ آسترید آرومی:  
«Fondation Aide Outremont»

آسترید آرومی در هنگام صدور دستورالعمل اقامت در خانه برای افراد بالای ۷۰ سال، نیاز به کمک داشت. او از خودش پرسید «مردم چه کاری باید انجام دهند؟» «سالمندان چگونه مواد غذایی، دارو یا سایر ملزومات را تهیه می‌کنند؟». او





از طرف وی، این بنیاد همچنان یک کار عاشقانه است. این روزها مطمئناً داستان‌های باورنکردنی

وی یک وب سایت راه اندازی و یک خط تلفن دائمی برقرار کرد، بیش از ۶۰ داوطلب را استخدام و سرمایه جمع کرد. او «Moneris» را به عنوان حامی مالی تامین نمود که ده ماشین برای فروش در اختیارش قرار داد و برای کمک به کاهش هزینه‌های عملیاتی آسترید، از هزینه‌ها صرف نظر کرد.

از آن زمان این بنیاد یک چشم انداز و یک هیئت مدیره تشکیل داده است و بیش از ۶۰۰ مورد تحویل مواد غذایی، بازدید از مراقبت‌های بهداشتی، چک لیست و داروخانه را به پایان رسانده است. آن‌ها همچنین اخیراً بودجه‌ای از صندوق‌های



از کار خوب و سخاوت وجود دارد. اما آسترید آرومی احساس مسئولیت شخصی خود را به سطح دیگری رسانده و اطمینان حاصل کرده است که هرچه بیشتر افراد بتوانند در مواقع دشوار

اضطراری محلی «Outremont Borough»، صندوق حمایت از جامعه اضطراری فدرال و RBC دریافت کرده‌اند که به آسترید اجازه می‌دهد حقوق کارکنان را که وظیفه تمام وقت خود را بر عهده گرفته‌اند پرداخت کند. با این حال،

از کمک‌های لازم برخوردار شوند.  
**\*کسب و کار مهاجران کانادا؛ استیو کیدرون: آشپزخانه ۲۴**  
استیو کیدرون می‌داند گرسنه بودن چگونه است. او وقتی در سال ۱۹۹۰ از اسرائیل به کانادا

## نمایندگی یا سرمایه پذیری

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.





کمپین «Go Fund Me» را شروع کرد، زیرا می‌دانست نیازهای جامعه بیشتر است.

به گفته استیو: «۵۰۰ وعده در روز کافی نیست. تأسیسات ما می‌توانند ۲۴ ساعت شبانه روز و هفت روز هفته غذای بیشتری تولید کنند. ما قصد داریم تا زمانی که دهان‌هایی برای تغذیه در این بیماری همه گیر وجود دارد ادامه دهیم».

به لطف کمک‌های سخاوتمندانه سایر کانادایی‌ها و داوطلبان فداکار وی، استیو و تیمش از ماه مارس تاکنون به بیش از ۴۰ سازمان جامعه کمک کرده و بیش از ۶۰ هزار وعده غذایی به نیازمندان ارائه کرده‌اند. فداکاری استیو برای کمک به افراد آسیب پذیر باعث

آمد بسیار پول کمی داشت. او اولین ماه‌های خود را در کانادا در خیابان‌ها می‌گذراند و گاهی اوقات مجبور بود برای تهیه غذا سطل‌های زباله را بگردد. با این وجود او با تلاش و زحمت فراوان توانست شرایط خود را تغییر دهد و سازمانی به نام «Kitchen 24» را تأسیس کند که فضای حرفه‌ای آشپزخانه، منابع و کلاس‌های آشپزی را فراهم می‌کند. در طی سال‌های گذشته، استیو اغلب از فضای ۳۵۰۰۰ فوت مربعی خود برای کمک به تغذیه گرسنگان جامعه خود استفاده کرده است. در آغاز شیوع کووید ۱۹، بسیاری از سازمان‌های جامعه و مشاغل در حال تعطیلی بودند و نیازمندان منابع مهم محلی را از دست می‌دادند. در این زمان استیو وارد عمل شد. با کمک داوطلبان شروع به اهدای روزانه ۵۰۰ تا ۷۰۰ وعده غذایی پخته کرد. وعده‌های غذایی به خانه‌های سالمندان و پناهگاه‌های سراسر جامعه

می‌رفت.  
او سپس

شده است که هزاران نفر در سراسر تورنتو در طی همه گیری گرسنه نمانند. او می‌داند احساس گرسنگی یعنی چه، می‌داند یک وعده غذایی چقدر می‌تواند به فرد نیازمند کمک کند. کانادایی‌ها از هر طیف زندگی، اعمال انسانی و سخاوتمندی خارق العاده‌ای را در سراسر بیماری همه گیر کووید ۱۹ نشان داده‌اند و مهاجران کانادا برای رفع نیازهای جوامع خود به چالش‌های امروز قدم گذاشته‌اند.



## ساختن یک کسب و کار موفق با پی‌ریزی قوی آغاز می‌شود

همه چیز از ساخت خانه گرفته تا بازسازی آشپزخانه و باهم پیش بردن مسائل شغلی و خانوادگی برای آن دسته از افرادی که برایان و سارا بایوملر را در شبکه تلویزیونی HGTV می‌بینند، آسان به نظر می‌رسد. اما پس از صحبت با خانواده بایوملر فهمیدیم که چقدر مسیر ساختن کسب و کار موفق آن‌ها طولانی بوده است.

یک پیمانکار اختصاصی مشغول به کار شد. تمام تمرکز او بر ایجاد پایگاه داده مشتری، پیدا کردن پروژه‌های کوچک و بهره‌گیری از کمک همسرش (سارا) و مادرزنش در توزیع خانه به خانه آگهی‌های تبلیغاتی بود. موفقیت این کسب و کار مانند اکثر مشاغل، یک شبه اتفاق نیفتاد. سال‌ها و ساعت‌های بسیار درازی طول کشید تا «Baeumler Construction» از یک تیم اجرایی کوچک به یک



برایان بایوملر، ستاره کانادایی شبکه HGTV، در حالی که فقط ۱۴ سال داشت صاحب کسب و کار شد. او به همراه تعدادی از دوستانش بیزینسی به نام «Moon River Handymen» را در خلیج جورجیای انتاریو افتتاح کردند. آنها چمن‌زنی می‌کردند، زباله جابجا می‌کردند و برای همسایگان خود چاه حفر می‌کردند تا اینکه سرانجام، در کار خود با ساخت ایوان و ایجاد طبقات اضافی، پیشرفت نمودند.

برایان بعد از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه و فهمیدن اینکه با وجود دانش سیاسی و برنامه‌هایش برای دانشکده حقوق، تمام آنچه که واقعا می‌خواست انجام دهد، ساختن چیزها بود؛ این بار به عنوان

### نمایندگی یا سرمایه‌پذیری

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

جهت اطلاعات بیشتر مربوط به این آگهی با ایمیل [contact@canirn.com](mailto:contact@canirn.com) در ارتباط باشید.





کسب و کار موفق با بیش از ۱۰۰ کارمند برسد. در طول این مسیر، سارا و بریایان پذیرای فرصت‌های جدید بیزینسی بوده‌اند که به چندین نمایش جذاب در شبکه HGTV کانادا و آخرین پروژه‌شان بازسازی مهیج یک هتل در باهاما انجامیده است.

می‌کند. ما به نوبه خود، چندین اشتباه بزرگ داشته‌ایم. در حقیقت، ما یک مدیر کل استخدام کردیم تا به رشد ما کمک کند اما در آخر کارمان به اشتباهاتی به ارزش ۱ میلیون دلار رسید. ما یاد گرفتیم که افراد بهتری را استخدام کنیم و اشتباهاتی که او مرتکب شده است را تکرار نکنیم!

### \* زمان‌هایی وجود خواهند داشت که شما در آنها عملکرد کندی داشته باشید

گسترش کسب و کار شما در گرو یک مسیر مستقیم رو به اوج نیست. بالعکس، برخی اوقات وجود دارند که در آنها



ما با سارا و بریایان صحبت کردیم و آن‌ها فراز و نشیب‌های سفر خود در راه اندازی، رشد بیزینس و کشف نکات آموزنده در طول مسیرشان را با ما به اشتراک گذاشتند.

### \* اشتباهات قطعاً رخ می‌دهند

ساختن کسب و کار موفق با انجام کامل همه کارها در بار اول اتفاق نمی‌افتاد. موفقیت بدین شکل نیست. برعکس، اشتباه کردن، یادگیری از اشتباهات و استفاده از آنچه که آموخته اید به شما در ساخت یک بیزینس سالم کمک

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



بدان نیاز دارد. مواردی وجود داشته است که ما در اواسط دو پروژه خاص ساختمانی، برای تمام کردن کارها به مقدار زیادی از پول نقد نیاز داشته‌ایم. این یک موقعیت استرس زا است.

داشتیم. اما شگفت‌آور است که چقدر در مسیر بین دو راهی می‌مانید و چطور مجبورید که روش‌های خود را تغییر دهید. برنامه همزمان با پیشروی شما، بچه‌هایتان و تاریخ بازنشستگی‌تان تغییر می‌کند.

واقعا سرتان شلوغ باشد، و در برخی آهسته آهسته حرکت کنید. مهم این است که برای رکود آماده باشید. ما همیشه در مواقعی که عملکرد کندی داشته‌ایم ضربه خورده‌ایم، اما همچنان کارمندان خود را نگه



مواردی بوده که در آنها سقف استفاده از کارت‌های اعتباریمان به حداکثر رسیده، به اندازه کافی روی سند خود وام گرفته ایم و مجبور شده‌ایم برای کمک به مامان و بابا روی بیاوریم.

هنر این است که با افراد درست دور و برتان در پیچ‌وخم‌های جاده حرکت کنید.

### **\* جریان نقدی بیشترین قدرت را دارد**

جریان نقدی مهمترین چیزی است که یک کسب و کار موفق

داشتیم؛ چرا که این مسئله برای ما در اولویت بوده است.

### **\* تغییرات دائما اتفاق می‌افتند**

وقتی ۱۵ سال پیش شروع به کار کردیم، یک برنامه عالی

**آماده واگذاری یک فرنچایز سود آور در**

**زمینه آموزشی در شهرهای**

**مختلف کانادا**

با حداقل فضای ۶۰۰ اسکوارفیت و سرمایه پانزده هزار دلاری همین

امروز کسب و کار خود را در یکی از سودآورترین فرنچایزهای کانادا

آغاز کنید.

جهت اطلاعات بیشتر مربوط به این آگهی با ایمیل

در ارتباط باشید. [contact@canirn.com](mailto:contact@canirn.com)

با گرسنگی سر کنید، در نهایت وقتی بیرون می روید، یک مزرعه سرشار از محصول می بینید. اگر وقت و تلاش خود را صرف این کار نکنید، حرفی برای گفتن راجع به دانه های خود نخواهید داشت.

### \*فداکاری باعث گسترش قدرت شما می شود

سارا وقتی که یک استودیوی رقص داشت، شبها و آخر هفته ها مشغول به تدریس بود. من روزها مشغول به کار بودم. ما مستقل از هم کار می کردیم و در مسیرهای بسیار متفاوتی پیش می رفتیم. تصمیم گرفتیم که اگر قرار است ازدواج و خانواده خود را به نتیجه برسانیم، باید

اگر بتوانید برای جلوگیری از این نوع فشارها جریان نقدی خود را ثابت کنید، وضعیتان خوب می شود.

### \*هویت بصری شما حائز اهمیت است

هویت بصری و بازاریابی همیشه بخش بزرگی از برنامه بیزینسی ما بوده است. کامیون ها را تمیز نگه دارید، سایت را مرتب کنید، کارمندان ماهر و متعهد را استخدام کنید، طبق گفته خود سر پروژه حاضر شوید، آنچه که حرفش را می زنید انجام دهید، سخت کار کنید و مالیات خود را پرداخت کنید. صرف هزینه برای شگردهای مناسب نیز، بخشی از پروسه ساخت یک تصویر قوی است. شما باید برای درآمدزایی هزینه کنید.

### \*شانس هیچ ربطی به موفقیت ندارد

ما راجع به موفقیت در کارمان حرف هایی مثل "قشنگ بنظر می رسد و شما خیلی خوش شانسید" را شنیده ایم. اما واقعیت این است که ما به مدت ۱۵ سال ۱۹ ساعت در روز کار کرده ایم.

من همیشه می گویم این مسئله مثل ماهی گیری و کشاورزی است. شما باید وقت بگذارید، مسیر را دنبال کنید و وقتی که طعمه می آید، آماده باشید. در همین زمان هم باید کشاورزی کنید. باید دانه های خود را عاقلانه بکارید، آبیاریشان کنید و از آنها مراقبت کنید. و گرچه ممکن است شش ماه را



همسرم ۵ درصد، پسر ۱۰ درصد و کارم ۸۵ درصد می‌گیرد. پذیرش عدم وجود تعادل باعث نتیجه دادن همه اینها می‌شود. روزهایی هستند که می‌گویید: "شاید بهتر باشد امروز باهم باشیم، یا وقت بیشتری را با بچه‌ها بگذرانیم." هر روز متفاوت است و برای نتیجه بخشی همه این موارد، دائماً نیاز به اصلاح و اولویت‌بندی مجدد دارید.

در یک مسیر حرکت کنیم. چیزی باید اتفاق می‌افتاد و فداکاری‌هایی باید صورت می‌گرفت. در همان زمان بود که تصمیم گرفتیم استودیوی رقص را بفروشیم و اوتمرکز را بر «Baeumler Construction» گذاشت.

این یک فداکاری بود که به ثمر نشست، چرا که بیزینس ما با وجود تمام وقت هر دویمان قوی‌تر است و افراد خانواده وقت بیشتری را با یکدیگر می‌گذارند. اما این تصمیم در آن زمان سخت بود.

**\* شما فقط می‌توانید ۱۰۰ درصد خود را برای ساختن کسب و کار موفق وقف کنید**

نمی‌توانید ۱۱۰ درصد بدهید. یا ۱۲۰ درصد. فقط ۱۰۰ درصد وجود دارد که می‌توانید با آن کار کنید، بنابراین اولویت‌بندی روزانه، هفتگی و سالانه شما بسیار مهم است. ممکن است یک روز مجبور شوید بگویید: "امروز



**به زودی با محصولاتی در سراسر آمریکای شمالی**

**خودتان بازسازی منزلتان را انجام می‌دهید**





## نقش یادگیری آنلاین در زندگی یک کارآفرین جوان کانادایی

یادگیری آنلاین راه حل فرار از فشارهای  
قرنطینه یا سکوی پرتاب؟

یوسف می‌گوید: «روز من بیشتر شامل بیدار شدن، ساعت‌ها خواندن و کار کردن با خودم از طریق یادگیری چیزهایی است که همیشه به آن‌ها توجه داشته‌ام».

این موارد شامل فیلمسازی، برند تجاری شخصی، طراحی UX / UI و ژورنالیسم بود. یوسف می‌گوید: «بیشتر ساعات کاری من، به من تحمیل شده بود».

علاوه بر راه اندازی کانال «YouTube» خود، او همچنین در یک برنامه یادگیری آنلاین ثبت نام کرد.

طی هشت هفته آینده، او در دوره بنیاد لیگ مبتکران برای کارآفرینان جوان شرکت کرد. او در مکالمات مربیگری گروهی شرکت می‌کرد که توسط سخنرانان مهمان موفق برگزار می‌شد و در آنجا یاد گرفت که چگونه یک محصول مناسب تولید کند.

**تفکر کارآفرینی هرگز متوقف نمی‌شود، حتی وقتی دنیا خیلی متفاوت به نظر می‌رسد.**

در آغاز سال، یوسف گندی کارآفرین جوان کانادایی، یک جوان ۱۷ ساله بسیار شلوغ بود. صبح‌ها ترم آخر دبیرستان را می‌گذراند. بعد از ظهرها می‌خواست به کارآموزی دانشجویی خود در «Deloitte» برسد. و بقیه روزهای او با مشق شب، دوستان و کار بر روی ایده‌های جدید راه اندازی کسب و کار سپری شد.

سپس دوران قرنطینه آغاز شد. اکنون هیچ کلاس حضوری برای شرکت کردن نداشت. دفتری برای کارآموزی وی باز نبود. در عوض، یوسف تمام روز را با خانواده در خانه‌اش در اوکویل، انتاریو می‌گذراند.

کار می کند. اما بزرگترین کمکی که کارگاه لیگ نوآوران به این کارآفرین جوان کانادایی کرد، در خلق آن چیزی است که وی «ذهنیت درست برای دوست داشتن مسئله و نه راه حل» می نامد. اگر تغییرات ناگهانی در محصول مشخصی توسط تیم او ایجاد شود، یوسف برای آن کاملاً آماده است.

زندگی ممکن است همچنان برای جوانان کشور پیچ و خم داشته باشد. یوسف به تازگی متوجه شده است که ترم اول دانشگاهش در دانشگاه «Western Ontario» کاملاً به صورت مجازی و آنلاین برگزار می شود. اما مانند بسیاری از جوانان کانادایی، او برای هر اتفاق بعدی آماده می شود. او انعطاف پذیر است و امیدوار. او در حال کسب مهارت های دیجیتالی است که به او کمک می کند تا برای آینده آماده شود، صرف نظر از اینکه چه طور به نظر می رسد.



### یوسف می گوید که یادگیری آنلاین از طریق کارگاه های دیجیتال هیچ مانعی و مرزی ندارد. نسل Z از نظر اتصال به آموزش از راه دور آگاه می شود.

یوسف دریافت که یادگیری از راه دور در ارتباط با دیگران، ارتباط واقعی با سایر کارآفرینان جوان از سراسر کشور، هم مفید و هم لذت بخش است. او می تواند به راحتی از کسانی که «هم گروهش» هستند درباره سرتیترهای مهم دوره های آنلاین بپرسد. از زمان شرکت در دوره لیگ نوآوران، یوسف، مایکل هانا، و دو کارآموز در حال آماده شدن برای راه اندازی «TagTeach» هستند «TagTeach». بستری است که معلمان را قادر می سازد که وقت گیرترین وظایف خود را انجام دهند. مانند ایجاد موضوعات جدید تدریس، مشخص کردن تکالیف و برنامه ریزی دروس، همه در یک پلتفرم که به طور مستقیم به کلاس درس گوگل «Google Class room» آنها متصل است. بنابراین معلمان می توانند وقت بیشتری را صرف تمرکز بر مهم ترین موضوع کنند: آموزش. شرکت در یک دوره یادگیری آنلاین به یوسف کمک کرده است تا یک کارآفرین دیجیتالی باشد که از راه دور با تیم «TagTeach»

## ۱۰ نکته برتر تخصصی برای پیشرفت در کسب و کار

هستند که توسط تونی چاپمن Tony Chapman اجرا می‌شوند و شامل بهترین نکات برای پیشرفت در کسب و کار از زبان متخصصان و کارآفرینان موفق است.

### ۱- برای خود هویت بسازید

امروزه عوامل مختلفی باعث ایجاد انگیزه و اشتیاق در مصرف‌کنندگان می‌شود و یک برند مناسب و مرتبط با ارزش‌های آن‌ها، محرک توجهشان خواهد بود. یک محصول با کیفیت همیشه کافی نیست. طبق گفته متخصصان برندسازی و مد، تولید یک شخصیت جذاب و روایت داستان مخصوص به خود می‌تواند یک برگ بنده مطلوب به حساب بیاید. جین بکر یکی از اشخاص شناخته شده در زمینه مد و استایل به کتی چنگ از برند «Redwood Classics» توصیه می‌کند که خلق یک شخصیت جذاب «به افراد، دلیلی برای بازگشت می‌دهد.» «فضایی برای کمی خلاقیت هست که می‌تواند کمپانی را به سطح بالاتری ببرد.»

دوک مک کنزی، مدیر عامل کمپانی «re61» برای ارنستو گومز که صاحب یک رستوران است نیز توصیه‌های مشابهی دارد: «توجه، مخصوصاً برای کسب و کارهای کوچک و

رستوران‌ها، اصلی‌ترین

منبع درآمد است؛ چرا

که مردم می‌خواهند

با مکان‌هایی که از

آن‌ها خرید می‌کنند،

ارتباط برقرار کنند.»

درباره ارنستو، او

می‌گوید: «او از قدرت

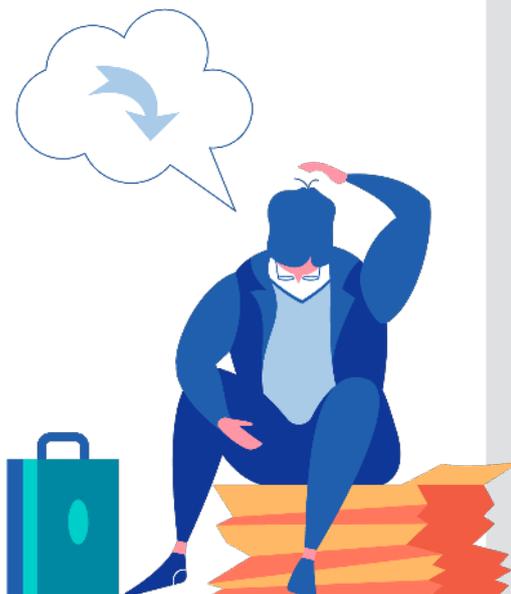
داشتن هویت، برخوردار

است.» مهم این است

که داستان‌های خود

را بیشتر روایت کند،

کارمندان خود را بیشتر



کسب و کارهای کوچک، بنیان اقتصاد کانادا و جوامع کانادایی را تشکیل می‌دهند. از آنجایی که این مشاغل هر بار با بحران‌های جدید و منحصر به فردی روبرو می‌شوند؛ برای پیشروی در قلمروهای نامعلوم در حوزه مربوطه از طرف شرکای صنعت خود و رهبران تجاری نیاز و لیاقت حمایت شدن دارند. کارآفرینان با خواندن این مطلب به اطلاعات ارزشمندی دسترسی پیدا می‌کنند که هر کسب و کاری را می‌توانند سرمشق خود قرار دهند. نکات موجود در این مقاله چکیده مطالب پادکست

«SmallBusinessMatters»



به تصویر بکشد و بیشتر از قبل در شبکه‌های اجتماعی تولید محتوا کند.

## ۲- کسب و کار خود را قابل فهم کنید

با وجود اینکه یک اسم، لوگو و یا تبلیغات هوشمندانه همگی حرفی برای گفتن دارند، سادگی طرفدار بیشتری دارد. زمانی که ایده اصلی کسب و کار شما فوراً و به راحتی درک می‌شود، شما در واقع شرایط را برای هیجان‌زده شدن مشتری در رابطه با محصول و در نتیجه خرید آن، راحت تر می‌کنید.

بورلی هاموند، مدیر ارشد امور بازرگانی کمپانی «Broken heart love affair»، به لیزا تیلور، مدیر عامل شرکت «Challenge Factory» پیشنهاد می‌دهد: «Challenge Factory اسم هوشمندانه‌ای است اما حسن نیت شما را نشان نمی‌دهد. اگر بتوانید اسم شرکت خود را به نحوی تغییر دهید که نمایانگر حسن نیتان باشد، پیشرفت در کسب و کار خودتان را مشاهده می‌کنید. اگر نمی‌توانید، باید به فکر یک شعار باشید که به سادگی مزایا و

خدماتی که می‌توانید ارائه دهید را برای مخاطبین شما به تصویر بکشد.»

## ۳- برای مصرف‌کنندگان محلی تبلیغ کنید

جو ابریان مدیر کمپانی «O'Brien Boat Tours» است. یک شرکت اکوتوریسم قایق سازی واقع در نیوفاندلند سنت جان که بسیار معتبر به حساب می‌آید. با توجه به متوقف شدن سفرهای جهانی، دغدغه جو نگه داشتن

### taxation team

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



سرویس ویژه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

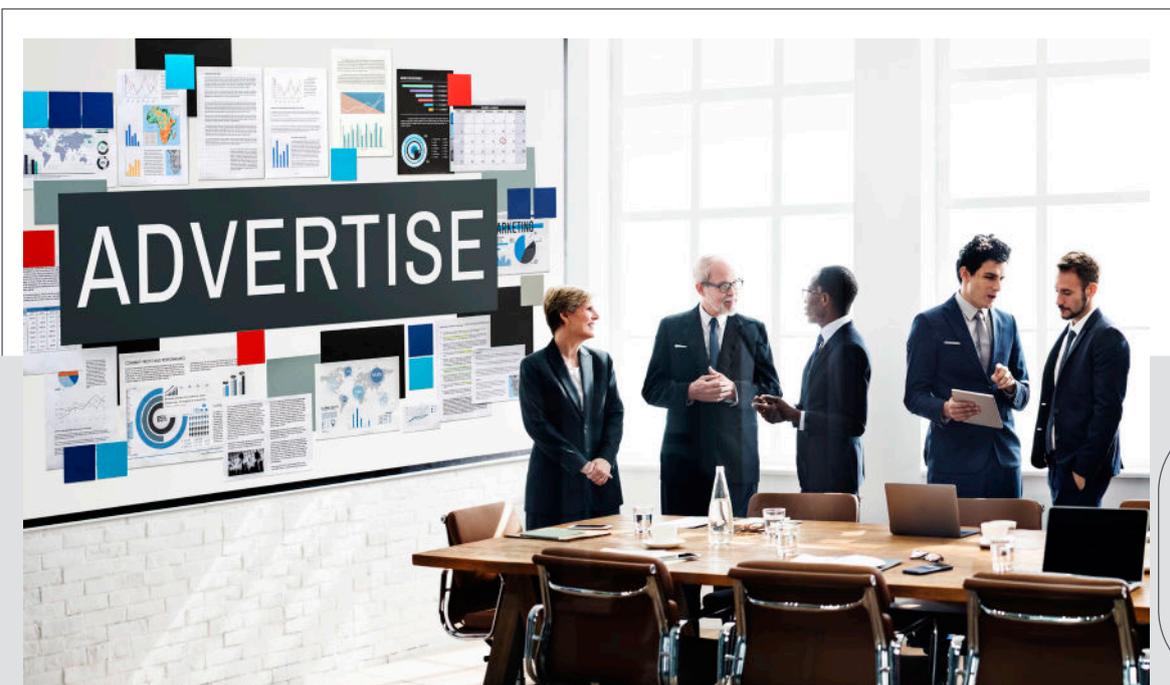
دشوار برای پیشرفت در کسب و کارهای کوچک که با رقبای بزرگتری سروکله می‌زنند، سخت است. چه بحث تعیین قیمت جاری باشد، چه بحث تحویل محصولاتان به دست مشتری؛ مثل تجربه کریستی نولز در کمپانی «Mother Raw». از آنجایی که این کسب و کار غذای گیاهی سعی در رقابت در یک فضای شلوغ دارد؛ نانسی رونی، معاون بازاریابی مصرف‌کنندگان جهانی در «PepsiCo» به

به علاوه، ۷۵ درصد از مردم کانادا شغل خود را به دلیل ویروس کووید از دست دادند. لذا این افراد در هزینه‌های خود صرفه‌جویی می‌کنند. او در این باره توضیح می‌دهد: «مصرف‌کننده با ارزش خالص دارایی بالا احتمالاً به همان نقطه اول باز می‌گردد.» که به کسب و کارهایی مثل کسب و کار جو این امکان را می‌دهد که مشتریان خاص خود را داشته باشند.

#### ۴- با برندهای بزرگ شریک شوید

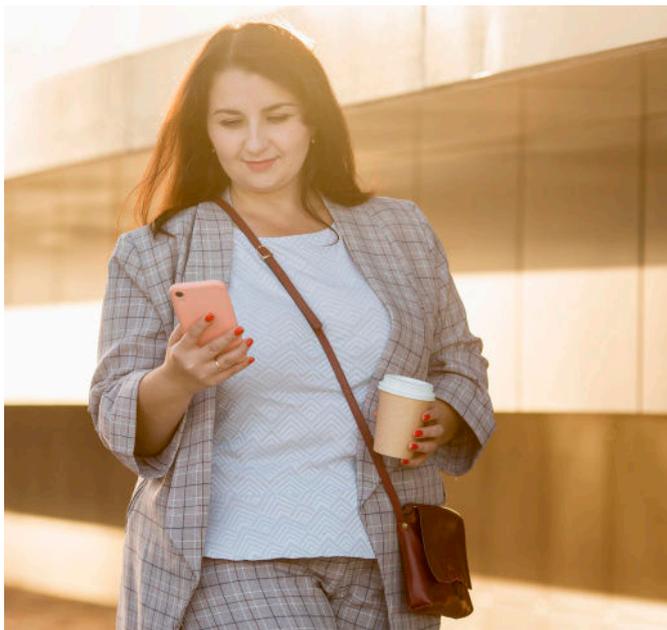
کسب موفقیت با وجود شرایط

کشتی‌هایش در آب است. الکساندرا بلوم، بنیانگذار کمپانی «Silver Lining Marketing» به او پیشنهادی ارائه می‌دهد که مشاغل مربوط به سفر و گردشگری می‌توانند از آن استفاده کنند. او می‌گوید: «مصرف‌کننده آمریکای شمالی در مقابل مصرف‌کننده جهانی، جامعه هدف محسوب می‌شود. مورد هدف قرار دادن آن‌ها هزینه کمتری دارد و تبلیغ آن‌ها در مقایسه با مصرف‌کنندگان جهانی کمی آسان‌تر است.»



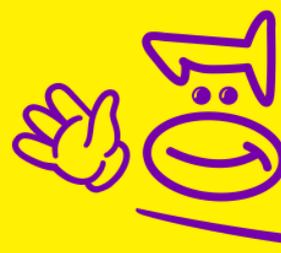
## ۵- روابط بلند مدت خود را با مشتریان افزایش دهید

«Hoot Reading» یک شرکت تدریس خصوصی آنلاین است که به طور ویژه بر کتابخوان‌های در حال رشد تمرکز دارد. از آنجایی که کارلی شولر بنیان‌گذار و مدیر عامل، به دنبال تامین مالی و پیشرفت در کسب و کار خود است، لیزا کیمبل، رئیس و مدیر اجرایی کمپانی «Edelman» کانادا و آمریکای لاتین به او پیشنهاد می‌دهد که تمرکز و پایگاه اطلاعاتی مشتریان خود را گسترش دهد.



او پیشنهاد می‌دهد تا چند راه برای گسترش دامنه فعالیت‌های خود پیدا کند. او تایید می‌کند که: «خدمات غذایی کار ساده‌ای نیست. باید راه‌های پیچیده‌ای پیدا کنید که شما را بزرگ جلوه دهند و برندگان را تا آنجا که ممکن است، در دسترس همگان قرار دهند.»

او برای انجام این کار به کریستی توصیه می‌کند که با کسب‌وکاری مطابق با خودش شریک شود. شما می‌توانید از طریق مشارکت با جاهایی مثل «Chipotle» و «Panera» که با آن‌ها رسالت و اهداف مشترک دارید، دیده شوید. تثبیت ذهنی برند مکمل، می‌تواند موجب موفقیت شما در بازار شود. او همچنین سفارش می‌کند تا پی ایجاد روابط با ون‌های فروش غذا، تجمع‌کنندگان و رستوران‌های محلی باشید. چرا که در رابطه با آن‌ها فرصت فروش چاشنی و مخلفات وجود دارد.

 Learning

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



”با این میزان از تمرکز شما فقط قرار است والدینی را جذب کنید که کودکان در سنی است که در آن سواد اولیه حائز اهمیت است، و بعد از آن همیشه باید به دنبال مشتریان جدید باشید.“ ”کارلی باید به طور مداوم از پایگاه اطلاعاتی خود استفاده کند.“ و همانطور که کیمل توضیح می‌دهد: ”خیلی خیلی سخت است که دائماً در جست‌وجوی مشتری جدید بود.“

گزینه‌های زیادی برای انتخاب دارد، به دنبال راهی است تا با همین شیوه کمپانی خود را برجسته کند. جو جکمن، متخصص برندینگ، یک برند قدرتمند و یک استراتژی واضح و منحصر به فرد را پیشنهاد می‌دهد که به او کمک می‌کند تا در میان کمپانی‌های دیگر، متمایز باشد.

او می‌گوید: ”اگر نمی‌توانید در یک صنف اولین باشید، دور یک صنف جدید خط بکشید، راهی پیدا کنید که آن را متفاوت از بقیه انجام دهید و در آن زمینه اولین شوید.“ برای پیدا کردن برگ برنده خود، صاحبان کسب و کار باید به دنبال تفاوت‌هایی باشند که به نظر مشتریان هدفمند باشد.

چیزی که



**بنابراین، وی توصیه می‌کند که کارلی تمرکز خود را در زمینه‌های دیگر مانند علوم، تکنولوژی، مهندسی و ریاضیات افزایش دهد تا روابط خود با مشتریان را در طولانی مدت گسترش دهد.**

## ۶- برگ برنده خود را پیدا کنید

جنیفر منارد، بنیانگذار و مدیر عامل کمپانی «Staff Shop» در طول شیوع ویروس کووید ۱۹ مجبور شد سریعاً تغییر رویه دهد. با وجود اینکه تمرکز شرکت او قبلاً بر رویدادهای کارگزینی در سراسر آمریکای شمالی و کارآییب بود، مجبور شد تمرکز خود را بر استخدام خدمات سوق دهد. فضای که از قبل

# 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



ممکن است آن‌ها را تشویق کند تا شما را به جای دیگری انتخاب کنند. جکمن می‌گوید: «و بعد از آن شما فقط دو کار برای انجام دادن دارید. مورد اول آنکه حتما این وجه تمایز را به صورت مداوم و بدون نقص ارائه دهید و مورد دوم آنکه مطمئن شوید برای داشتن این وجه تمایز، در بازار اعتبار کسب می‌کنید.»

## ۷-همزمان با رشد کسب و کارتان، اوضاع را پیش بینی کنید

شیناراسل، بنیان‌گذار کمپانی «Made With Local»، به دنبال پیشرفت کسب و کار خود و گسترش فروش آن به بازارهای جدید است. او بلندپرواز است و نگرانی‌هایی مبنی بر حرکت خیلی سریعش وجود دارد. کلی سائورویل معاون محلی خدمات مالی بازرگانی رویال بانک کانادا به شینا توصیه می‌کند که همزمان با رشد خود، بر سرمایه در گردش و محدودیت‌های جریان نقدی نیز تمرکز کند. او می‌گوید: «راه انجام این



کار، پیش‌بینی کردن است. “ شما با حسابداران، بانکداران و تیم مالی خود کار می‌کنید و نه تنها در فهم فرصت‌ها، بلکه در در فهم خطرات نیز به وضوح و روشنی دست پیدا می‌کنید.”

## ۸- یک رویکرد چندگانه ابداع کنید

از آنجایی که شینا به دنبال رشد کسب و کار خود است، اندرو بلک، بنیان‌گذار و شریک مدیریت شرکت «Brand Project» به او پیشنهاد می‌دهد که یک رویکرد چندگانه ایجاد کند که به او نه تنها امکان رشد در بازار خرده‌فروشان را می‌دهد، بلکه می‌تواند به صورت مستقیم محصولات

خود را به مشتریان بفروشد. او می‌گوید: “داشتن ترکیب ارتباطات گوناگون به ساخت بیزینس در طولانی مدت کمک می‌کند.”

## ۹- افراد با استعداد را استخدام کنید

مزرعه گیاهان سنت فرانسیس در یک محله کوچک به مدت ۳۲ سال تحت مالکیت خانوادگی بوده و مشغول به فعالیت است. از آنجایی که مالک این مزرعه پاول ربوت کارنک به دنبال پیشرفت در کسب و کار خود است، بر این باور است که احاطه کردن خود با بهترین افراد با استعداد مرتبط با شغلش، بسیار حائز اهمیت است. اما استخدام افراد، به ویژه

خارج از بازارهای بزرگ، می‌تواند کمی ریسکی به نظر برسد. آنجلا دونلی، بنیان‌گذار شرکت «Corethentic» نسبت به استخدام افراد با توجه به مهارت‌های نوشته شده در رزومه هشدار می‌دهد. او می‌گوید: “این مسئله ربطی به این ندارد که هر کس چه کاری را انجام می‌دهد، بلکه به این مربوط است که هر کس توانایی انجام چه کاری را دارد.” برای اینکه افرادی را پیدا کنید که مطابق با ارزش‌های شما باشند و شایستگی شخصیت فردی را درک کنند، باید با متقاضیان صحبت و مکالمه

## 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!



داشته باشید، نه فقط مصاحبه.

#### ۱۰- رقبای خود را بشناسید

«Codezilla Kids» سازمانی است که به کودکان چهار تا چهارده ساله نحوه کدگذاری را آموزش می‌دهد. «مارمولک بزرگ» شری الن اخیراً در حال بررسی این است که آیا باید بیزینس خود را در این فضای شلوغ تدریس خصوصی و آموزشی، ارائه دهد یا خیر. برای اطمینان حاصل کردن از اینکه او از دیگران متمایز است و برای خودش کسی است، پاول داسیلوا معاون ملی عرضه مالی رویال بانک کانادا به او توصیه می‌کند که بفهمد چه کسان دیگری واقعا آنجا هستند. او پیشنهاد می‌دهد «رقبای خود را بشناسید. آن‌ها در چه چیزی مهارت دارند؟ در چه کاری ضعیف هستند؟ چه کاری را درست انجام نمی‌دهند؟» سپس می‌توانید یک مسیر برای متمایز بودن از آن‌ها تعیین کنید.



فرستاده می‌شود، کلیک می‌کنند. یک کلیک کوچک می‌تواند عواقب جدی را به دنبال داشته باشد: تلاش بیشتر برای کلاهبرداری و دزدی بیشتر، که هدف آنها از تمام اینها چیزی نیست جز سرقت پول یا هویت شخصی شما.

خوشبختانه نکاتی وجود دارد که می‌تواند در شناسایی این کلاهبرداری‌ها و یا تلاش‌های صورت گرفته برای دزدیدن اطلاعات شخصیتان به شما کمک کند. با در نظر داشتن این ۹ مورد، در برابر جرایم سایبری گوش به زنگ باشید.

### ۱- اشتباهات گرامری و املائی

کلاهبرداران معمولاً نویسندگان خوبی نیستند. به نوع نگارش محتوا توجه کنید: غلط‌های املائی، گرامر اشتباه، ساختار عجیب و غریب جملات، استفاده ناشیانه از علائم نگارشی،

## ۹ نشانه کلاهبرداری اینترنتی که اشتباه از آب در نخواهد آمد

یاد بگیرید که چگونه از خود در برابر کلاهبرداری اینترنتی و دزدی‌های سایبری محافظت کنید

در این متن، تاکتیک‌هایی که کلاهبرداران روز به روز، بیشتر و بیشتر از آن برای بدست آوردن اطلاعات شخصی شما استفاده می‌کنند را به شما خواهیم آموخت.



بر اساس یک گزارش جهانی در خصوص نشانه‌های کلاهبرداری‌های اینترنتی، که توسط شرکت Terranova Security و میکروسافت انجام و در سال ۲۰۲۰ منتشر شده است، ۲۰٪ از کاربران به احتمال زیاد روی لینک‌هایی که در ایمیل‌های جعلی برایشان

فاصله‌های اضافی یا نقص بین جملات و ترجمه‌های بد، همگی شواهدی بر عدم توجه به جزئیات می‌باشند. یک موسسه قانونی و معتبر، که برای خود و کاربران‌ش احترام قائل است، به خود اجازه نمی‌دهد که این موارد را نادیده بگیرد.

## ۲- طراحی گرافیکی بی کیفیت

درست مانند محتوای نگارشی، محتوای بصری قرار داده شده در ایمیل‌های جعلی و کلاهبرداری نیز معمولاً از کیفیت بالایی برخوردار نیستند. اغلب، لوگوهای قدیمی، نامرتبط، مبهم و یا با وضوح پایین در

آنها به چشم می‌خورد. گاهی اوقات ممکن است که یک ایمیل فقط حاوی تصاویر یا چیدمان نامرتب باشد؛ به این موارد نیز توجه

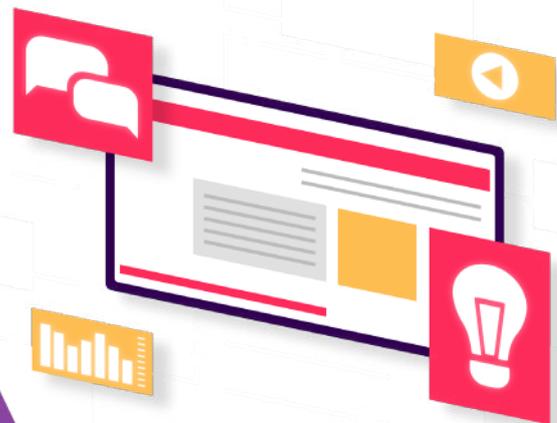
داشته باشید.

## ۳- وعده‌ی پول، مسافرت یا ارث و میراث

این تاکتیک، با وجود قدیمی بودن،

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 [CanadaIran.ca](http://CanadaIran.ca) بخش وبینار و دوره را مشاهده کنید.





## ۵- تهدید یا ایجاد احساس ضرورت

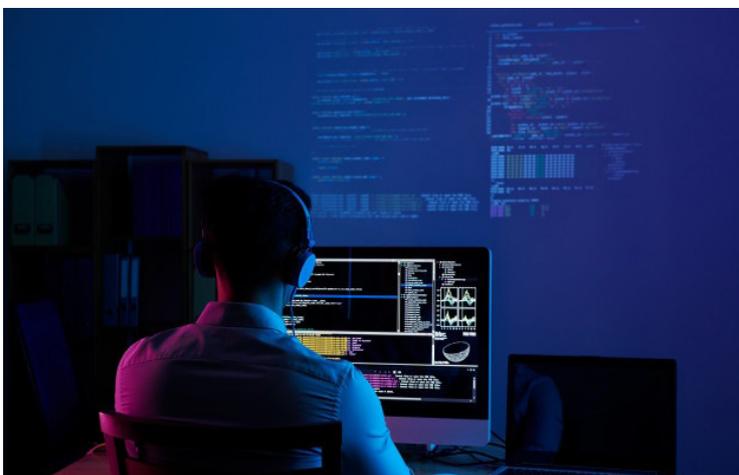
”حساب شما مسدود شده است!“ هرگز نگران نشوید، حساب شما مسدود نشده است. هنگامی که یک ایمیل در شما این احساس را ایجاد می‌کند که باید بلافاصله به آن پاسخ دهید یا فوری به

## دست شما می‌رسند

اگر ایمیلی دریافت کردید که می‌گوید بسته‌ای برایتان ارسال شده یا اطلاعات بسته‌ای که سفارش نداده‌اید را پیگیری کنید: آن را مستقیماً به سطل زباله انتقال دهید. اگر شک داشتید، سعی کنید به کمک روش‌های دیگر با فرستنده ارتباط برقرار کنید.

همچنان کاربردی است. اگر در هیچ مسابقه‌ای شرکت نکرده‌اید، پس قانداً تا به ایمیل‌هایی که ادعا می‌کنند شما برنده جایزه شده‌اید، نباید اعتماد کنید؛ به خصوص اگر از شما خواسته باشند که هزینه فرستادن آن را برایشان واریز کنید. اگر ایمیلی در خصوص ارث بردن از یکی از اقوام دور یا نوعی باز پرداخت دریافت کردید، این امر در مورد آنها نیز صادق خواهد بود. متأسفانه، احتمال اینکه شما واقعا وارث چیزی باشید بسیار کم است.

## ۴- بسته‌های سفارش داده نشده‌ای که به





کاربری یا دامنه آنها درست به نظر نمی‌رسد، به احتمال زیاد افرادی در حال کلاهبرداری هستند.

### ۸- پیوستها

اگر ایمیل یک فرستنده‌ی مشکوک دارای پیوست باشد،

نظر می‌رسد، مطمئناً در پشت پرده آن تلاشی برای کلاهبرداری صورت گرفته است. برخی از کلاهبرداران از حيله دیگری استفاده می‌کنند: تهدید مستقیم. ایمیل‌هایی که شما را تهدید می‌کنند که اطلاعات شخصیتان را در اختیار دارند، در واقع در تلاش برای به دست آوردن آنها هستند.

### ۶- درخواست اطلاعات شخصی

همانطور که گفتیم، به ندرت پیش می‌آید که یک منبع قابل اعتماد از شما درخواست اطلاعات شخصی یا مالی داشته باشد. هنگام مشاهده لینک‌های ورود به سیستم یا به روزرسانی صفحات، هوشیار باشید.

### ۷- فرستنده‌های مشکوک

به آدرس ایمیل فرستنده توجه زیادی داشته باشید. دولت یا موسسات مالی دارای آدرس ایمیل رسمی هستند و معمولاً از فرمول خاصی پیروی می‌کنند. اگر نام



به زودی در خاور میانه...



Canadian  
Lifestyle

نیفتاده است یاد کنند، یا خود را به عنوان فردی که می‌شناسید، مانند "پاول از بخش حسابداری" معرفی کنند.

یک امضای حرفه‌ای در پایان ایمیل می‌تواند به راحتی شما را گمراه کند. بسیاری از کلاهبرداران حتی تا جایی پیش می‌روند که یک پروفایل جعلی لینکدین یا فیس‌بوک یا حتی یک وب سایت برای شرکتی که وجود ندارد ایجاد کنند. اگر تا به حال نام شرکت یا شخص مورد نظر را شنیده‌اید، هرگز ریسک نکنید.

آیا تا به حال یک یا چند مورد از موارد بالا به چشمتان خورده است؟ قوانین طلایی عبارتند از: هرگز روی لینک موجود در یک ایمیل کلیک نکنید، پیوست‌ها را باز نکنید، هرگز به یک ایمیل جعلی پاسخ ندهید یا آن را برای کسی ارسال نکنید و هرگز ایمیل یا متن آن را حذف نکنید. می‌توانید ایمیل‌ها را تحت عنوان قصد کلاهبرداری در صندوق ورودی خود علامت گذاری کنید یا در صورت دریافت پیامک، شماره تلفن مربوطه را مسدود کنید. در نهایت، به غریزه خود اعتماد کنید. اگر ایمیلی مشکوک به نظر می‌رسد، به احتمال زیاد به این خاطر است که واقعا مشکوک است.

ممکن است یک کلاهبرداری در حال اتفاق افتادن باشد. همیشه از خودتان این سوال را بپرسید که چرا یک شخص ناشناس باید چیزی را برای شما ارسال کند. نام فایل یا منبع آن را بررسی کنید. اگر عجیب به نظر می‌رسند، حواستان را جمع کنید.

## ۹- آشنایی کاذب

یکی از ترفندهای کلاهبرداران این است که به ایمیل‌های خود حس آشنایی کاذب می‌دهند. آنها ممکن است شما را با نام کوچکتان خطاب کنند، از جلسه یا گفتگویی که هرگز اتفاق

تهیه و تنظیم: سمیه میریوسفی  
کارشناس بیمه و سرمایه گذاری  
- جهت هرگونه پرسش و یا  
دریافت مشاوره رایگان با  
تلفن ۴۳۸۹۹۰۱۸۰۸ در  
ارتباط باشید.



**این روزها که در بازار بحث دلار داغ شده، راه تشخیص دلار تقلبی برای عده بسیاری مشخص نیست. در این مطلب راه های تشخیص دلار تقلبی را بخوانید...**

## راه های تشخیص دلار تقلبی و دلار اصلی

به اینکه اخیرا دلار در کشور ایران مساله روز است، احتمال بالا رفتن دلارهای تقلبی، به ویژه دلارهای چینی در بازار هم کم نیست. اما تشخیص دلار تقلبی چگونه است؟

### ۱. وضوح اسکناس

گوشه اعداد در اسکناس اصل، تیز است. در حالی که دلار تقلبی دارای اعدادی با گوشه های گرد است. بنابراین اعداد دلار های تقلبی به شدت اسکناس های اصل واضح نیستند.

### ۲. جنس اسکناس

جنس اسکناس اصل از یک نوع کتان خاص است که در بازار به فروش نمی رسد. به همین دلیل ساده ترین راه تشخیص اصل و فرع بودن اسکناس، لمس آن است.

اگر شغل شما ایجاب می کند که دائما با دلار در تماس باشید، با گذشت زمان می توانید به سادگی و با یک لمس ساده، اسکناس تقلبی را از اصلی تشخیص دهید.

### ۳. شماره سریال تکراری



راهنمای سرویس مخفی کشور آمریکا راه تشخیص دلار اصل از دلار تقلبی را برای مردم به طور کامل شرح داده است. با توجه

آیا آماده واردات انواع مواد غذایی به کشور کانادا هستید با توجه افزایش جهانی قیمت مواد غذایی اکنون زمان آن است که شما با بهترین تولید کنندگان و صادر کنندگان مواد غذایی در ایران ارتباط داشته باشید.

امکان مشاوره استاندارد و گمرک

امکان تامین منابع مالی برای شرکت واردکننده



نواری نامرئی است که با قرار دادن آن در مقابل اسکناس، نمایان می‌شود. شمار اسکناس‌هایی با اعداد چینی یا دیگر الفبای خارجی در بازارهای جهانی ۱۲۰ درصد افزایش یافته است. بنابراین بهتر است علاوه بر روش‌های قبلی، با روش‌های سریع تشخیص دلار تقلبی نیز آشنا شوید: قبل از تا کردن اسکناس و قرار دادن آن در جیب خود، حتماً آنها را بررسی کنید. دقت داشته باشید که به هیچ عنوان در پشت و روی اسکناس‌تان هیچ الفبایی غیر از انگلیسی وجود نداشته باشد (خصوصاً چینی). حتماً بررسی کنید که عبارت چاپی (Replica) و فقط برای استفاده در سینما (use only for motion pictures) ذکر نشده باشد.

در خرید تعداد زیادی دلار می‌توانید از این روش کمک بگیرید. در این روش فقط کافیست که اسکناس‌ها را بر بزنید و شماره سریال‌شان را کنترل کنید. بنابراین خیلی سریع می‌توانید متوجه تکراری بودن شماره آن‌ها شوید. چاپ اسکناس در شماره سریال‌های مختلف کار سختی است. به همین دلیل آن‌ها را بین اسکناس‌های دیگر می‌گذارند تا خریدار متوجه تقلبی بودن آن نشود. دسته اسکناس نو دارای شماره سریال مرتبی از ۰۰ تا ۹۹ است.

#### ۴. درخشندگی یکی از اعداد

چهار گوشه‌ی دلار اصل، اعداد مختلفی دارد که یکی از آنها طلاکوب است. دلار تقلبی این ویژگی را ندارد.

#### ۵. نوشته‌های برجسته

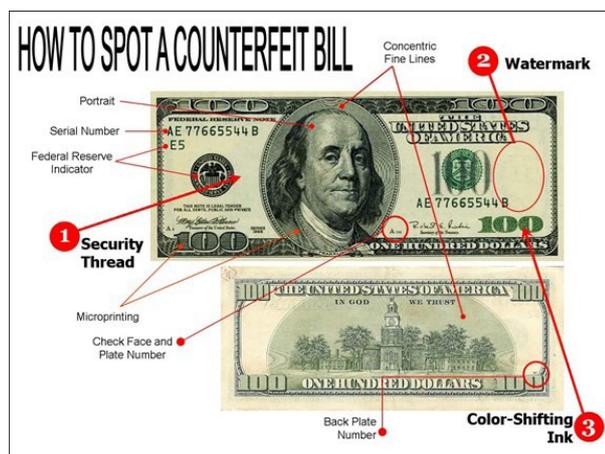
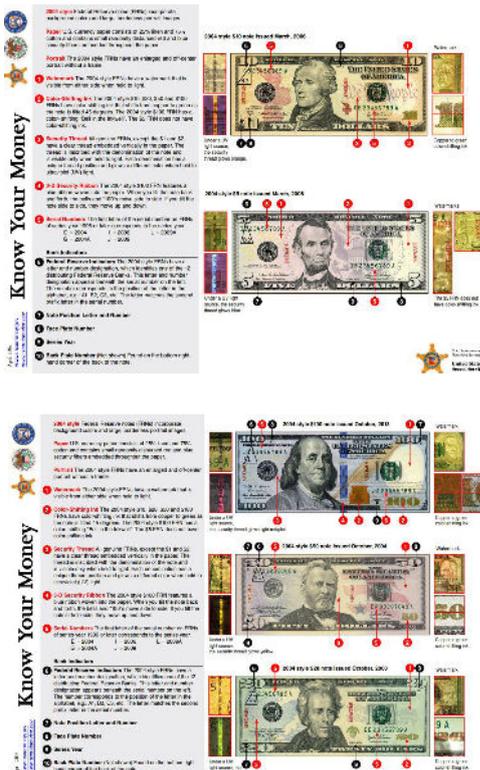
اسکناس‌های ۱۰۰ دلاری دارای نوشته‌های برجسته هستند. مثلاً عبارت «UNITED STATES OF AMERICA» در اسکناس اصل، برجسته است.

#### ۶. تصویر نامرئی

مثل هر اسکناس دیگری، در بخش سفید رنگ دلار نیز تصویری حک شده که با گرفتن اسکناس در مقابل نور، این تصویر نمایان می‌شود.

#### ۷. نوار امنیتی

این اسکناس هم مانند اسکناس‌های دیگر، دارای



۴۸

## چگونه از مالیات سالانه، پشتوانه ای برای بازنشستگی خود بسازیم؟



که افراد در بازنشستگی و بدون درآمد سپری می کنند بین بیست تا چهل سال است. طبق تحقیقات انجام شده، ۷۰٪ درآمد قبل بازنشستگی سالانه برای حفظ سطح زندگی در زمان بازنشستگی مورد نیاز هست. چون فرض بر این است که در زمان بازنشستگی با کاهش هزینه های زیر

**چگونه از مالیات سالانه، پشتوانه ای برای بازنشستگی خود بسازیم؟**  
متوسط سن بازنشستگی در کانادا ۶۵ سالگی می باشد.

با توجه به اینکه میانگین سنی ۸۳ سال برای آقایان و ۸۶ سال برای خانم ها در کانادا است، پیش بینی می شود زمانی

شما نیز به جمع نویسندگان ماهنامه انجمن بازرگانی ایران و کانادا پیوندید

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

هستید دست شما را به گرمی می فشاریم.

جهت اطلاعات بیشتر با ایمیل [contact@canirn.com](mailto:contact@canirn.com)

در ارتباط باشید.



## روبه رو هستید:

۱. کاهش هزینه‌های مرتبط به کار

۲. کاهش مالیات

۳. حذف هزینه‌های مرتبط به حساب‌های بازنشستگی

Registered Retirement Saving Plan امکان‌پذیر است. بدین گونه بخشی از پس‌انداز شما در این حساب بعد از پر کردن فرم‌های مالیاتی به شما بازگردانده می‌شود.

به این ترتیب شما علاوه بر پس‌انداز برای زمان بازنشستگی از میزان مالیات پرداختی می‌کاهید. شما مجاز هستید تا سقف ۱۸٪ از حقوق سالانه خود را در این حساب پس‌انداز کنید. علاوه بر زمان بازنشستگی می‌توانید از حساب RRSP برای پیش پرداخت خانه اول یا برای ادامه تحصیل استفاده کنید. طبق قانون مالیات کانادا شما تا آخر فوریه زمان دارید که حساب RRSP باز نموده و برای مالیات سال قبل از آن استفاده کنید. بعضی از شرکت‌ها از جمله Industrial Alliance امکان دریافت وام برای حساب RRSP با سود خیلی پایین برای افراد بدون نقدینگی کافی، را فراهم کرده‌اند.

منبع درآمد در زمان بازنشستگی از طرف دولت، از برنامه‌های Canada Pension Plan و Old Age Security خواهد بود. اما متأسفانه، برنامه‌های دولت به تنهایی جواب‌گوی تنها ۳۷٪ از درآمد شما در زمان بازنشستگی می‌باشد. برای داشتن زندگی آسوده در زمان بازنشستگی نیاز به یک برنامه‌ریزی درست احساس می‌شود. دولت کانادا امکان ساختن پشتوانه مالی از طریق کاهش مالیات پرداختی به افرادی که درآمد دارند، داده است.

**پشتوانه‌ای برای بازنشستگی:** طبق قانون مالیات کانادا تا آخر فوریه زمان دارید که حساب RRSP باز کنید و برای مالیات سال قبل از آن استفاده کنید. این پس‌انداز از طریق حساب‌های Reg-

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



[WWW.CANADAIRAN.INFO](http://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  
November 2021 - Number of Eleven

To contact the editors:  
[contact@canirn.com](mailto:contact@canirn.com)

Publisher: Canada Iran Business Association  
[www.CanadaIran.ca](http://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**