

ماهنامه انجمن بازرگانی

ایران و کانادا

سپتامبر ۲۰۲۱ شماره نهم

بهترین حساب های پس انداز با بهره
بالا در کانادا

چهار گام برای مدیریت ریسک نرخ
ارز (FX) در اقتصاد امروز

ذخیره کردن انرژی، چگونه جامعه‌ی
رجینا را تغذیه می‌کند؟

املاک تجاری: پنج چیز که باید قبل از
خرید بدانید

انرژی (هنوز) هم اهمیت دارد

Monthly Online Magazine

Canada Iran Business Association

September 2021 – Number of nine

ISSN 2564-1069



Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا





خدمات حقوقی



مشاوره امور تجاری



شبكة‌های اعضای انجمن



کمیسیون‌های تخصصی



تامین منابع مالی



گسترش کسب و کار شما



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



We are solution



Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

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



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

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

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

وام دارای تنفس است و باز پرداخت چهار درصد سالانه

فهرست مطالب

- سخن مدیرانجمن بازرگانی ایران و کانادا..... ۴
- نگاهی به شبکه اختصاصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا..... ۵
- بهترین حساب‌های پس‌انداز بایه‌ره‌بالا در کانادا..... ۶
- آیا آنچه که برای شروع یک کسب و کار مورد نیاز است را دارید؟..... ۱۳
- ردپنج‌باور رایج غلط درباره‌ی شروع یک کسب و کار..... ۱۷
- چهار گام برای مدیریت ریسک نرخ ارز (FX) در اقتصاد امروز..... ۲۰
- تجارت جهانی در حال ورود به یک عصر جدید است و صادرکنندگان کانادایی
باید از آن استفاده کنند..... ۲۲
- ذخیره کردن انرژی، چگونه جامعه‌ی رچینا را تغذیه می‌کند؟..... ۲۴
- املاک تجاری: پنج چیز که باید قبل از خرید بدانید..... ۲۶
- عواقب بلندمدت ناشی از فارغ‌التحصیلی در بحران اقتصادی بر مشاغل.....
۳۰
- پنج ترفند کار بردی در زمینه شبکه‌های اجتماعی در کانادا برای کسب و
کارهای کوچک..... ۳۶
- طرح سناریوی کسب و کار..... ۴۰
- انرژی (هنوز) هم اهمیت دارد..... ۴۵

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
September 2021 – Number of nine

To contact the editors:
contact@canirn.com

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

Published language: Persian
Signatures is published Monthly,
online

ISSN 2564-1069

آتش کرونا و جغرافیای عدم قطعیت در اقتصاد

عوامل بی‌ربط پیش از کرونا آمده بودند، واضح است که وقتی جهان به شکل فزاینده‌ای مبهم می‌شود، سنبه‌ی استراتژی‌های سنتی دیگر زور نخواهند داشت.



من حین جست‌وجو به مفهوم جالبی برخورد کردم. در واقع برای اینکه بتوانم کلیدواژه‌های مناسبی پیدا بکنم، استراتژی یکی از سازمان‌های موفق ایرانی را مورد مطالعه قرار دادم و از بین کلمات مورد استفاده تصمیم گرفتم در مورد «استراتژی به‌هنگام» بیشتر جست‌وجو کنم.

تصور من این است، تعمق در معنای بعضی واژه‌ها که در نظر ما بدیهی شمرده می‌شوند، می‌تواند بسیاری از پرسش‌های پیچیده را برای ما قابل فهم کند. واژه‌ی «استراتژی» هم یکی از همین موارد است. ریچارد گلد که در زمینه «استراتژی به‌هنگام» تخصص داشته و در لندن به شرکت‌ها مشاوره می‌دهد، استراتژی را ابزاری معرفی می‌کند که به شما کمک می‌کند تصمیماتی برای نیل به مقاصدتان بگیرید.

ریچارد گلد این تعریف را در گفت‌وگویی با نشریه‌ی فوربز پیرامون روش شرکت‌ها در مواجهه با بی‌ثباتی‌ها و عدم قطعیت‌ها مطرح کرده است. جالب است بدانیم

شغل و طرز فکر ریچارد خود چراغ راهی در زمینه‌ی شیوه‌های روبرویی با عدم قطعیت‌هاست. گلد شغل خود را این‌طور معرفی می‌کند که به سازمان‌ها و شرکت‌ها کمک می‌کند تا پتانسیل پنهان افراد و تیم‌های شرکت‌ها را برای مواجهه با دنیای دائماً در حال تغییر شناسایی کنند.

آن‌طور که این استراتژیست عنوان می‌کند، به‌طور سنتی، در برنامه‌ریزی استراتژیک ماجرا از این‌قرار است که سبک سلسله‌مراتبی و از بالا به پایین، استراتژی‌هایی تدوین شده و به کارکنان سازمان تزریق می‌شود تا آن‌ها آن را به کار بندند. برنامه‌های چند ساله حالا دیگر جوابگو نیستند و با نیازهای امروز کار نمی‌کنند. ما اکنون در وضعیتی هستیم که در همان لحظه که شما در حال تدوین برنامه هستید، عواملی دارند تغییر می‌کنند.

اینجاست که «استراتژی به‌هنگام»، در مقابل استراتژی‌های سلسله‌مراتبی و مبتنی بر قانون قرار می‌گیرد. در این سبک و سیاق، افرادی که قرار است تصمیم‌ها را اجرا کنند خودشان کسانی هستند که بر اساس آنچه که دارد اتفاق می‌افتد تصمیم می‌گیرند. استراتژی به‌هنگام در کنار تجربه نیز می‌تواند پیامدهای بهتری داشته باشد، بعنوان مثال اگر تحلیل‌گر اقتصادی به شرایط ایران کاملاً واقف باشد و هم‌زمان در آمریکای شمالی مشغول تحلیل خود باشد به خوبی متوجه می‌شود که ایران فاصله زیادی تا بهبود نسبی وضعیت کرونا ندارد، اما در آمریکای شمالی مشکلات از زمان بازگشایی‌ها آغاز شد، گویی در زمان تعطیلی قرنطینه و اوج کرونا وضعیت اقتصاد بهتر بود اما حالا که به قول خودشان بازگشایی شده تازه سازمان‌ها درگیر چالش‌های بد اقتصادی هستند. براساس آخرین آمار اعلام ورشکستگی شرکت‌ها در کسب و کارهای متوسط ۲۵٪ رشد و در کسب و کارهای کوچک ۳۸٪ در مقایسه با دو سال قبل رشد داشته است.

آیا آتش کرونا روزی خاموش خواهد شد؟

نگاهی به شبکه اختصاصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا

همانطوریکه مطلع هستید تارنمای اصلی انجمن به آدرس Canadalran.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 Canadalran.info و هماهنگی با دفتر تهران می‌توانید نسبت به تکمیل پروفایل خود اقدام نمایید.

اعطای نمایندگی دعوت به همکاری

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

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

بهترین حساب‌های پس‌انداز با بهره بالا در کانادا در سال ۲۰۲۱ معرفی شد

حساب‌های پس‌انداز با بهره بالا یا (High Interest Savings Account) که در این مقاله با مخفف آن یعنی HISA از آن نام می‌بریم، نرخ بهره به طور معمول از کمتر از یک تا ۳ درصد متغیر است. ما حساب‌های پس‌انداز با بهره بالا را که توسط بانک‌های بزرگ کانادا و همچنین بانک‌های مجازی کوچکتر ارائه شده است، مرور کرده‌ایم و گزینه‌هایی را برای حساب‌هایی ارائه می‌دهیم که بهترین نرخ‌ها و شرایط را ارائه می‌دهند.

*بهترین حساب‌های پس‌انداز با بهره بالا در کانادا

حساب بانکی	نرخ بهره پایه	نرخ بهره تبلیغاتی
Savings Plus Account Scotia	1.25%	N/A
Momentum ^{PLUS} Savings Account	تا 1.25%	N/A
Wealth simple Save	0.75%	N/A
Tangerine Savings Account	0.10%	2.10% برای ۵ ماه

*حساب Savings Plus

با ای ترانسفر، انتقال وجوه الکترونیکی (EFT)، انتقال حساب EQ به EQ و پرداخت قبض بهره می‌برند، و این روشی ایده آل برای بهره مندی از نرخ‌های سود بالا همراه با برخی مزایای دیگر است.

حساب Savings Plus یک حساب پس‌انداز انعطاف پذیر با نرخ بهره چشمگیر بالا است تا به شما کمک کند سریعتر به اهداف پس‌انداز خود برسید. نرخ بهره منظم حساب ۱،۲۵٪ و بدون نیاز به حداقل مانده است. با این وجود حداکثر موجودی دویست هزار دلار برای هر مشتری وجود دارد. صاحبان حساب از معاملات روزانه نامحدود (بدون هزینه بانکی روزمره)، انتقال نامحدود جابجایی اینترنتی

چه کسی باید برای این حساب ثبت نام کند؟



کسانی که می‌خواهند یک حساب آنلاین داشته باشند که بتوانند از آن برای پس انداز با بهره بالا و همچنین برخی از اهداف گردش پول مانند پرداخت قبض استفاده کنند. نرخ بهره روزانه بر روی کل موجودی بسته شده، محاسبه شده و ماهانه پرداخت می‌شود نرخ‌ها سالانه هستند و بدون اطلاع قبلی تغییر می‌کنند.

*حساب پس انداز ScotiaBank Momentum PLUS

نرخ بهره منظم: ۰,۱۵٪

ارتقا داری فعلی: به ترتیب نرخ بهره ۱,۸۰٪ یا ۱,۷۵٪ را شامل می‌شوند و به ترتیب در حساب‌های نهایی و بسته ترجیحی واجد شرایط قابل دسترسی هستند. برای واجد شرایط بودن، شرایط خاصی باید رعایت شود. این پیشنهاد در ۳۱ اگوست ۲۰۲۱ به پایان می‌رسد. برای اطلاع از شرایط کامل به این بخش از سایت بانک مراجعه کنید. زمانی که شرایط اعمال می‌شود، نرخ بهره واقعی براساس دوره پس انداز (دوره حق بیمه) که اعمال می‌شود، متفاوت خواهد بود. برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت scotiabank.com/mpsa مراجعه کنید.

حساب پس انداز Scotia's Momentum PLUS دارای نرخ بهره اولیه ۰,۱۵٪ است، اما آنچه آن را برای پس اندازکنندگان جذاب می‌کند، سود پاداش است که می‌توانید کسب کنید. سود پاداش (که اسکوشیا از آن به عنوان بهره دوره ممتاز یاد می‌کند) زمانی پرداخت می‌شود که پس انداز خود را بدون انجام برداشت برای مدت زمان مشخص در حساب خود بگذارید. با خودداری از برداشت ۳۶۰ روز، می‌توانید حداکثر بهره دوره حق بیمه - حداکثر ۱,۱۰٪ اضافی را کسب کنید. همچنین هیچ گونه هزینه ماهانه از شما دریافت نمی‌شود و انتقال سرویس به سایر حساب‌های پس انداز و خرید اسکوشیابانک رایگان و نامحدود است.



- چه کسی باید برای این حساب ثبت نام کند؟

کسانی که امکان دسترسی حضوری به یک بانک سنتی را دارند و مایلند پول خود را در ازای دریافت نرخ سود بالا برای مدت طولانی سپرده گذاری کنند.

* حساب پس‌انداز Wealth simple

Wealth simple می‌توانید حساب شخصی یا مشترک باز کنید.

یکی از بهترین ویژگی‌های Wealth simple این است که می‌توانید حساب پس‌انداز خود را به برنامه‌های پس‌انداز خودکار مانند Roundup و Overflow متصل کنید.

خلاصه هر بار که از کارت اعتباری یا بدهی متصل استفاده می‌کنید، خرید شما را به نزدیکترین دلار جمع می‌کند، وجه اضافی را به حساب پس‌انداز واریز می‌کنید، در حالی که Overflow به شما امکان می‌دهد مبلغ ثابتی را که می‌خواهید در حساب تسویه حساب متصل خود نگه دارید، تعیین کنید و هر ماه بودجه اضافی را به حساب پس‌انداز خود منتقل می‌کند.

البته Wealth simple از طریق حساب Wealth

simple Save خود، پس‌انداز با بهره

بالا را ارائه می‌دهد که ۰.۷۵٪

سود کل موجودی شما را بدون

انواع الزامات محدود کننده

اعمال شده در جای دیگر

پرداخت می‌کند. برای

مثال حداقل موجودی یا

کارمزد کم مانده وجود

ندارد و دارندگان حساب

می‌توانند از برداشت‌های

نامحدود، سپرده‌ها، نقل و

انتقالات و معاملات بدون هزینه

بهره مندر شوند. برای پس‌انداز با



- چه کسی باید برای این حساب ثبت نام کند؟

هرکسی که می‌خواهد مشارکت پس‌انداز خود را تنظیم و سپس آن را فراموش کند. (یعنی دیگر برداشتی نداشته باشد).

* حساب پس‌انداز Tangerine

انداز شما منتقل می‌کند. شما مقادیر انتقال و دوره‌های انتقال را بر اساس جریان نقدی شخصی خود تنظیم می‌کنید و اجازه می‌دهید پس‌اندازهای شما بدون نظارت شما به طور خودکار رشد کنند.

همچنین Tangerine's HISA به دلیل انعطاف پذیری و کمبود هزینه بسیار برجسته است. هر زمان که بخواهید می‌توانید پول خود را پس بگیرید یا جابجا کنید، حداقل موجودی یا هزینه ماهانه وجود ندارد و

البته Tangerine با تعیین هدف پس‌انداز و پیگیری پیشرفت خود در این زمینه، شما را ترغیب می‌کند که به طور منظم به پس‌انداز خود اضافه کنید. این برنامه همچنین یک برنامه پس‌انداز خودکار (ASP) به صورت رایگان ارائه می‌دهد که در فواصل منظم وجهی را از حساب Tangerine شما به حساب پس

انتقال پول رایگان است. نرخ بهره منظم در حال حاضر ۰,۱۰٪ نسبتاً کم است، اما Tangerine نرخ بهره با مدت زمان محدود ۲,۱۰٪ را به مدت ۵ ماه چه کسی باید برای این حساب ثبت نام کند؟

ارائه میدهد. این معامله فقط در مورد مشتریان جدید Tangerine اعمال می‌شود (کسانی که قبلاً از هر نوع حسابی Tangerine داشته‌اند برای این موضوع شانس ندارند).

کسانی که می‌خواهند پس‌انداز خود را بصورت خودکار انجام دهند و یا قبلاً حساب کاربری Tangerine چکینگ را ثبت نام کرده‌اند یا مایل به ثبت نام هستند.

چه مقدار می‌توانی پس‌انداز کنی؟

آیا می‌خواهید بدانید که با یکی از حساب‌های بالا چقدر می‌توانید پس‌انداز کنید؟



* حساب‌های پس‌انداز با بهره بالا در مقابل حساب‌های پس‌انداز منظم

اصلی‌ترین وجه تمایز بین حساب‌های پس‌انداز با بهره بالا و حساب‌های منظم، نرخ بهره است. همانطور که از نام آن حدس می‌زنید، HISA نرخ بهره بسیار بالاتری نسبت به حساب‌های پس‌انداز سنتی ارائه می‌دهند. یک HISA رقابتی در کانادا باید نرخ بهره حدود ۱,۵٪ + را فراهم کند. حساب‌های پس‌انداز منظم نرخ بهره کمتر از آن را ارائه میدهد.

نمایشگاه آنلاین زنجیره تامین هوایی همراه با مجمع تامین کنندگان برای صنعت هوافضا مونتreal کانادا ۲۶ لغایت ۲۸ اکتبر

در این نمایشگاه تولیدکنندگان و تأمین کنندگان تجهیزات حمل و نقل هوایی از طریق جلسات از پیش تعیین شده دور هم جمع می‌شوند و شما می‌توانید بصورت مجازی در این رویداد بین‌المللی مشارکت داشته باشید. این نمایشگاه بصورت حضوری نیز دایر می‌باشد اما برای کسانی که نمی‌توانند شخصاً به مونتreal بیایند، می‌توانند از نمایشگاه به صورت مجازی بازدید کنند، با سایر غرفه داران تعامل کنند و از طریق ویدئو کنفرانس در جلسات کاری از پیش تعیین شده شرکت کنند.

امکان داشتن غرفه بصورت مجازی و هم‌فیزیکی

می‌توانید از غرفه‌های دیگر نمایشگاه مجازی بازدید کنید و از طریق سیستم پیام‌رسانی چت با غرفه داران دیگر تعامل داشته باشید (این علاوه بر جلسات از پیش تعیین شده). همچنین می‌توانید به صورت زنده یا در اتاق پخش در کنفرانس‌های آنلاین شرکت کنید. جهت اطلاعات بیشتر با انجمن بازرگانی ایران و کانادا در ارتباط باشید، انجمن بازرگانی ایران و کانادا امکان حضور شما در این نمایشگاه را فراهم می‌آورد.



* سایر ویژگی‌های متمایز HISA در مقابل حساب‌های پس‌انداز منظم:

در حالی که برخی از بانک‌های سنتی HISA ارائه می‌دهند، بهترین نرخ‌ها معمولاً در بانک‌های مجازی (فقط به صورت آنلاین) یافت می‌شوند. معمولاً محدودیت‌هایی برای تعداد برداشت ماهانه از HISA وجود دارد.

بسیاری از HISA ها فقط انتقال وجوه الکترونیکی، انتقال‌های پویا و سایر انتقال‌های دیجیتال را مجاز می‌دانند. برای برداشت در ABM یا خودپرداز معمولاً هزینه‌ای پرداخت خواهید کرد.



* نحوه انتخاب حساب پس‌انداز با بهره بالا * ماهانه چند معامله رایگان انجام می‌دهید؟

- آیا برای واجد شرایط بودن برای حساب با سود بالا، باید یک حساب چک یا پس‌انداز موجود در بانک داشته باشید؟
- هزینه‌های اضافی برای نقل و انتقالات، و غیره چقدر است؟
- نرخ بهره منظم پس از پایان هر پیشنهاد تبلیغاتی چقدر است؟
- برای استفاده از حداکثر نرخ سود حساب، چه مدت لازم است پول خود را بدون جابجایی در حساب بگذارید؟

با نرخ بهره از ۰,۰۵٪ تا ۳,۰۰٪ در حساب‌های با بهره بالا، خرید و دریافت بهترین نرخ ممکن بسیار ضروری است. اما هنگام شناسایی حساب پس‌انداز با سود بالا در کانادا که مناسب شما است، چه فاکتورهای دیگری را باید در نظر بگیرید؟ پیشنهاد ما این است که سوالات زیر را در نظر بگیرید:



*مزایا و معایب حساب‌های پس انداز با نرخ بهره بالا

مزایا:

سرمایه گذاری ها دارد
- وجوه به اندازه یک حساب چکی قابلیت
نقدینگی ندارند



- نرخ بهره ثابت بالا
- هزینه‌های نسبتاً کم در مقایسه با حساب‌های
پس انداز استاندارد
- نرخ قابل اعتماد از بهره
- دسترسی آسان تر / وجوه بیشتر از وجوه
سرمایه گذاری شده

معایب:

- بهترین HISA ها فقط بصورت آنلاین هستند
که روش‌های واریز و برداشت را محدود می‌کند
- برخی از انواع انتقال و معاملات با کارمزد
بالایی همراه هستند
- به طور کلی بازده کمتری نسبت به سایر

درخواست گروپاژ

مبدأ: بندر شهید رجائی
مقصد: بندر ونکوور



*سوالات متداول

بدون مالیات (TFSA) را باز کنید که نرخ بهره بالایی نیز پرداخت می‌کند، می‌توانید از بهره بدون مالیات بهره‌مند شوید.

دستیابی به پس‌انداز مد نظر چقدر طول

می‌کشد؟

آیا حساب‌های پس‌انداز با بهره بالا ایمن

هستند؟

آیا به دلیل انصراف از HISA جریمه می‌شوم؟

این به قوانین و مقررات بانک شما بستگی دارد. اکثر بانک‌ها به شما اجازه می‌دهند هر ماه تعداد معینی برداشت بدون هزینه را انجام دهید، اگرچه ممکن است مجبور باشید هزینه روش برداشت را پرداخت کنید.

برخی از بانک‌ها، به ویژه بانک‌های آنلاین / مجازی، برداشت‌های نامحدود و بدون مجازات و کسر ارائه می‌دهند. به خاطر داشته باشید که برای صرفه‌جویی در هزینه خود یک HISA باز کرده‌اید و هر بار که برداشتی انجام می‌دهید، مبلغ کل خود را کاهش می‌دهید، بنابراین سعی کنید برداشت‌ها را صرف نظر از هزینه‌های مربوطه به حداقل برسانید.

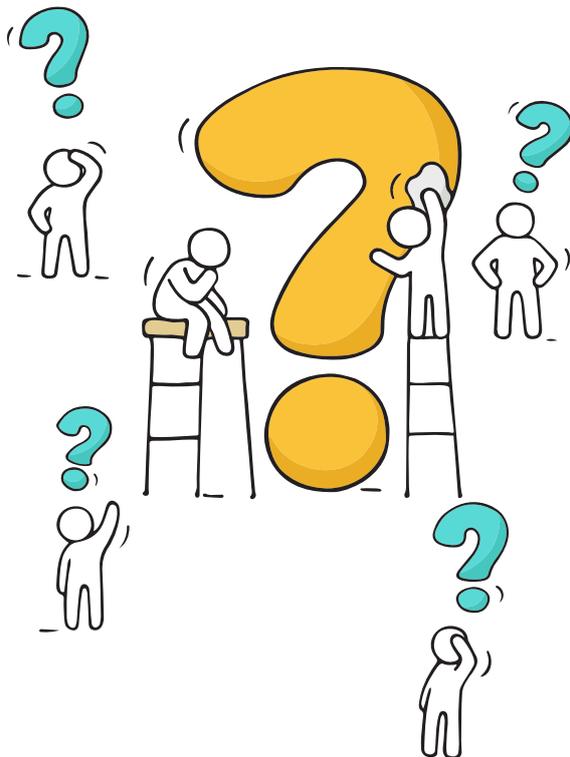
تا زمانی که یک حساب پس‌انداز با بهره بالا از یک بانک یا موسسه مالی معتبر انتخاب کنید، پول شما در جای بسیار بی‌خطر است. برخلاف سرمایه‌گذاری در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، سهام و اوراق قرضه یا خرید ارز رمزنگاری شده، HISA هر ماه نرخ بهره مشخصی را تحویل می‌دهد.

در صورت سقوط ناگهانی بازار سهام، با داشتن HISA ضرر نخواهید کرد. بسیاری از HISA ها نیز برای پوشش CDIC واجد شرایط هستند، این بدان معناست که اگر بانکی که پول شما را نگه دارد از کار بیفتد، مبلغی را که سپرده‌گذاری کرده‌اید، به علاوه بهره‌ای که قبلاً کسب کرده‌اید، بازپرداخت می‌شود.

آیا حساب‌های پس‌انداز با بهره بالا مشمول

مالیات هستند؟

به طور کلی، بله شما باید مالیاتی را برای بهره‌ای که از HISA کسب می‌کنید بپردازید، دقیقاً مانند آنچه برای سود حساب پس‌انداز دیگری پرداخت می‌کنید. توجه داشته باشید که شما فقط مالیات را از سود بهره پرداخت می‌کنید، نه از پولی که به حساب خود واریز می‌کنید و با نرخ عادی خود مالیات دریافت می‌کنید. یک استثنا وجود دارد: اگر حساب پس‌انداز



آیا آنچه که برای شروع یک کسب و کار مورد نیاز است را دارید؟

برای پر کردن خلأ مالی و داشتن یک تجارت پایدار که می تواند شغل زندگی یک فرد باشد، وجود دارد. این نوع از کسب و کار نیازمند خود ارزیابی، اختصاص انرژی و وقت زیاد و تکیه به قدرت روحیات درونی است.



شروع یک کسب و کار چیزی فراتر از انتخاب یک حوزه کاری است، این یک انتخاب برای زندگی است. در یکی از گفتگوهایی که اخیراً انجام شده است، استاد کسب و کار و تجارت خانم شیلا کامنز، تفکرات خود را درباره ی قابلیت هایی که مالکان آینده بایستی داشته باشند و سؤالاتی که می توانند از خود پرسند تا موارد مورد نیاز را کشف کنند، به اشتراک گذاشته است.

برخلاف چالش های فراوانی که توسط کووید-۱۹ ایجاد شده است، کارآفرینی، نوآوری در کسب و کار و خوش بینی به آنها در کانادا همچنان مستحکم باقی مانده است. شهروندان کانادایی خود را به چالش می کشند تا فرصت ها را به دست بیاورند و کسب و کار خود را راه اندازی کنند.

شیلا کامنز کوچ کسب و کار و بنیانگذار سازمان The Road to Seven، که به کارآفرینان از طریق آموزش، کوچینگ و تامین مالی کمک می کند کسب و کار سودآوری داشته باشند، می گوید: «هر شخص می تواند پول ساز شود». این نقل و قول مخصوصاً در فضای امروز که در آن موانع بر سر راه اندازی یک کسب و کار از همیشه کمتر است و اقتصاد گیگی بیش از پیش در حال رشد و شکوفایی است، صحیح است.

با این وجود، یک تفاوت میان شروع یک تجارت به عنوان یک راهکار سریع

از خود می پرسید که آیا آنچه نیاز است را دارید؟ اینجا شش سؤال برای شما وجود دارد تا از خود پرسید که به جواب آن برسید.

۱. آیا درباره ی ایده ی خود مشتاق و پر شور هستید؟

کامنز می گوید: «برای شروع یک کسب و کار باید در محل تقاطع استعداد (آنچه که در آن توانایی دارید)، اشتیاق (آنچه که به آن عمیقاً باور دارید) و نیاز (آن مشکلی که می توانید رفع کنید) قرار بگیرید. هنگامی که آن تقاطع را پیدا کردید، می توانید شروع به ایجاد کسب و کار خود کنید.»

قسمت اشتیاق این پازل، که اغلب هم نادیده گرفته می شود، بسیار مهم است. چرا که اگر مشغول ساخت کسب و کاری باشید که ریشه در اشتیاق و هدف خاصی ندارد، این کسب و کار به سرعت پرزحمت و دشوار خواهد شد. به عبارت دیگر، چنین کسب و کاری صرفاً تبدیل به شغلی می شود که شما مجبور به انجام آن هستید. کامنز می گوید: «اگر یک کسب و کار پایدار می خواهید، چیزی که آن را پیش می برد و به شما کمک می کند

حالا هستید به جایی که می خواهید برسید.»

۳. آیا من به اندازه کافی مقاوم هستم؟

در نظر سنجی کسب و کار رویال بانک کانادا که در سال ۲۰۲۰ برگزار شد، مقاومت و تاب آوری به عنوان مشخصه‌ای کلیدی برای موفقیت شناخته شد. مالکیت یک کسب و کار پاداش‌های بزرگی دارد، اما این پاداش بدون داشتن شجاعت برای مقابله با سختی‌ها به دست نمی‌آید و نیازمند استحکام رفتاری و احساسی است که باید در طول زمان در کنار هم وجود داشته باشند.

پاندمی اخیر یک مثال عالی از میزان استحکام و تاب آوری مورد نیاز در برابر تغییرات محیطی است. کامنز بیان می‌کند: «من کسب و کارهایی را دیدم که با شیوع پاندمی کرونا عملاً یک شبه از بین رفتند اما، صاحبان کسب و کار که از پس این شرایط برآمدند آن‌هایی بودند که توانستند راهی را برای طی کردن گام‌های بعدی و برگشت به مسیر درست پیدا کنند.»

۴. آیا کار آفرین بودن با سبک زندگی، ارزش‌ها و اولویت‌های من



در هنگام سختی ادامه دهید، اشتیاقی است که در پس آن است»

۲. موفقیت برای من چه معنایی دارد؟

موفقیت برای هر فرد معنی متفاوتی دارد. بنابراین لازم است که تعریف مشخص خود را از موفقیت ارائه دهید. به گفته‌ی کامنز «برای بعضی از افراد موفقیت وابسته به درآمد است و برای برخی دیگر موفقیت در گرو عضویت در جوامع و یا تمایل به کار کردن به تعداد ساعات مشخص است». او می‌افزاید: «من کارمندی داشتم که تعریفش از موفقیت این بود که پنج روز در هفته غذای خانگی بپزد.»

کسب و کارها همچنین می‌توانند اندازه و شکل‌های مختلفی داشته باشند و تفاوتی میان مدیر یک کسب و کار با شخص خویش فرما وجود دارد. نمی‌توان گفت کدام یک از دیگری بهتر است و راهی که انتخاب می‌کنید وابسته به این است که شما می‌خواهید انجام دهنده یک کسب و کار باشید و یا گرداننده آن باشید.

دلایل متعددی برای شروع یک کسب و کار وجود دارد. داشتن و حفظ یک چشم انداز روشن از مقصد و معیارهایتایم حیاتی است. کامنز می‌گوید:

«معمولاً این چشم انداز در میان گرفتاری و کارهای روزانه گم می‌شود و مغفول می‌ماند. این خیلی مهم است که برگردید و به طور منظم معیارهای موفقیت را تنظیم نمایید.»

او همچنین صاحبان جدید کسب و کارها را تشویق می‌کند که آینده‌ی خود را تصویرسازی کنند، کسب و کار خود را راه‌اندازی کنند و سپس به سمت مقصد گام بردارند و می‌افزاید: «سریع‌ترین راه، ساخت پل از جایی است که

کنید، ساعت‌های کاری را خودتان تعیین کنید، هدف‌هایتان را خودتان تعیین کنید و برای خودتان پول دربیابید. اما اگر با شرایط شخصی دیگری سر و کار داشته باشید که از نظر احساسی شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد، ممکن است فرصت‌های شما برای ساخت کسب و کار خود به شکلی که مناسب شما باشد را محدود شود. از خودتان بپرسید که آیا ارزش دارد که آن قدر صبر کنید تا جایی که بتوانید تمام تمرکز و تلاش خودتان را بر روی کسب و کاری بگذارید که واقعاً می‌خواهید آن را راه بیندازید؟

۵. آیا به خودم باور دارم؟

همانطور که هنری فورد معروف گفته است، «چه فکر کنی می‌توانی و چه فکر کنی نمی‌توانی حق با تو است». صاحبان کسب و کار باید به توانایی‌های خود، ایده‌ی خود و اثری که می‌توانند حداقل برخی اوقات ایجاد کنند، باور داشته باشند. کامنز می‌گوید: «به عنوان یک کارآفرین همیشه نمی‌توانید احساس اطمینان داشته باشید، اما می‌توانید همیشه شجاع باشید

سازگار است؟

کارآفرینان بلندپرواز می‌توانند یک کار را در هر سنی آغاز کنند. برای شروع یک کسب و کار هیچ زمانی دیر نیست!

افراد زیادی هم در نسل هزاره (Millennials) و هم در بیبی بومرها (Baby Boomers) هستند که ساحل آرام و امن خود را ترک می‌کنند و قدم در مسیر سخت می‌گذارند.

با این وجود، زمان و تعهد برای باز شدن دید فرد مورد نیاز است. طبق گفته‌ی کامنز «شروع و راه‌اندازی یک کسب و کار، کار بسیار سنگینی است و بسیار مهم است که این موضوع به هنگام ورود به عرصه دانسته شود.»

مثلاً اگر در مرحله‌ای از زندگی هستید که در آن زمان کافی برای رسیدن به خواسته‌های خود ندارید، مثلاً اگر یک کودک در خانه خود دارید، کسب و کار تک‌نفره خود را شروع کنید و آن را به گونه‌ای بسازید و با سرعتی پیش ببرید که برای شما مناسب است.»

داشتن کسب و کار خودتان دارای مزایایی است چرا که می‌توانید زمان آن را خودتان تعیین

تبلیغات حرفه‌ای 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 حرفه‌ای ما با سال‌ها 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 | انبارگردانی | حمل و نقل | فروش (همراه با فاکتور رسمی و مالیات)

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

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

آیا آنچه که برای شروع یک کسب و کار مورد نیاز است را دارید؟

یک کسب و کار مورد نیاز است، افراد اغلب بر روی آن چیزهایی تمرکز می‌کنند که باید انجام دهند تا موفق شوند.

کامنز بر اهمیت تمرکز بر روی آنچه تاکید می‌کند که لازم است باشیم تا بتوانیم آن‌ها را انجام دهیم. او می‌گوید: «هنگامی که شما ارزش‌ها و باورهای خود را با آنچه که ممکن است رخ دهد در یک مسیر و راستا قرار می‌دهید، می‌توانید به آن هویتی برسید که شما را به مقصد می‌رساند.»

شروع یک کسب و کار چیزی فراتر از یک انتخاب شغلی است. یک انتخاب برای زندگی است. در حالی که الزاماً این انتخاب آسان نیست، اما تبدیل رویاها به واقعیت را برای شما ممکن می‌سازد. آنچه که لازم است تنها تعدادی از خصوصیات کلیدی شخصیتی و اراده برای به واقعیت رساندن کسب و کار است. شما نیز می‌توانید با پیوستن به اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا عضو شبکه مشاوره و ارتباطی کسب و کار کانادا شوید.

و اقداماتی انجام دهید که شما را به جایی که می‌خواهید برساند. اولین چیزی که به کسانی که اعتماد به نفس کافی برای شروع کار ندارند، می‌گویم این است که چرا که نه؟ اگر شما انجام ندهید فرد دیگری انجام می‌دهد.»

او همچنین معتقد است که صاحبان مشاغل می‌توانند این اطمینان را از طریق جوامع کارآفرینی و سامانه‌های حمایت شخصی بدست بیاورند به خصوص در زمانی که اعتماد به نفس در حال از بین رفتن است. «یافتن جمعی که در آن احساس حمایت و امنیت کنید، حیاتی است.»

۶. آیا من توانایی حل مسئله را دارم؟

هنگامی که صاحب یک کسب و کار هستید، شما رئیس هستید. این بدین معنی است که شما برای تمام تصمیمات، تمام موفقیت‌ها و همه‌ی مشکلات مسئول هستید.

قطعاً تمام امور در تمام زمان‌ها به خوبی پیش نمی‌رود و گاهی اوقات لازم است که خلاقیت داشته باشید تا بتوانید از پس مشکلات برآیید.

اگر یک پاندمی مدل کسب و کار شما را برهم زند و نیازی که شما برای رفع آن تلاش می‌کردید دیگر وجود نداشته باشد، نیاز دیگری را پیدا کنید و با استفاده از نبوغ و علاقه‌ی خود در آن زمینه فعالیت کنید. تدبیر (توانایی تغییر مسیر، تصاحب فرصت‌ها و یافتن ضعف‌ها) می‌تواند شما را نجات دهد.

هنگامی که مردم می‌پرسند چه چیزی برای شروع



رد پنج باور رایج غلط درباره‌ی شروع یک کسب و کار

در هنگام شروع کسب و کار کمتر از آنچه که فکر می‌کنید مانع بر سر راه شما وجود دارد. البته که شروع یک کسب و کار، نیازمند برنامه‌ریزی، تعهد، تاب‌آوری و خلاقیت است، اما به توانایی‌های فوق بشری و منابع نامحدود نیازی ندارد.

مثال بزرگتری می‌خواهید؟ در سال ۱۹۷۶، استیو جابز و استیو وزنیاک شرکت اپل را با ۱۵۰۰ دلار تأسیس کردند که در آن به ساخت کامپیوتر در یک گاراژ قرضی مشغول بودند. **رد این باور غلط:** راه‌های زیادی برای کسب پول وجود دارد.

راه‌های زیادی برای تأمین مالی کسب و کارتان وجود دارد. ببینید که چگونه تأمین مالی در دسترس است.

تسهیلات دولتی برای رشد کسب و کارها، برآورده کردن نیازهای جاری و حل مشکلات جهانی تعریف شده‌اند. یاد بگیرید که چگونه از تسهیلات مناسب برخوردار شوید.

SheEO خدماتی را در حوزه سرمایه‌گذاری، منتورینگ و پشتیبانی شبکه‌ای، به زنانی ارائه می‌دهد که در حال ایجاد مشاغل هستند که در لیست جهانی کارهایی که باید انجام شوند قرار دارند.

باور غلط ۲: من بسیار جوان یا پیر هستم

کارآفرینان در تمام سنین و تمام مراحل زندگی ظهور می‌کنند. جوانان صاحب کسب و کار به شما خواهند گفت که شروع یک کسب و کار در سنین

برخلاف چالش‌های فراوانی که توسط کووید ۱۹ ایجاد شده است، کارآفرینی، نوآوری در کسب و کار و خوشبینی به آنها در کانادا همچنان مستحکم باقی مانده است. شهروندان کانادایی خود را به چالش می‌کشند تا فرصت‌هایی بدست بیاورند و کسب و کار خود را راه اندازی کنند.

یک ایده فوق العاده برای کسب و کار خود دارید؟ در آستانه دست به کار شدن و شروع ماجرا جویی بیزینسی خود هستید و صد در صد مطمئن نیستید؟ در اینجا ما پنج باور غلط و رایج را بیان می‌کنیم که معمولاً مانع از شروع کسب و کار جدید توسط صاحبان کسب و کار می‌شوند:

باور غلط ۱: من برای شروع کسب و کار پول بسیار زیادی می‌خواهم

نیاز، نوآوری ایجاد می‌کند و تعداد زیادی از کسب و کارهای بسیار موفق با منابع مالی محدود شروع به کار کرده‌اند.

مثلاً بنیانگذار Mutluks، ماریان برنارد می‌گوید: «اگر ۵۰۰ دلار بیشتر در بانک داشتم، کمپانی خود را تأسیس نمی‌کردم. هرگز مجبور نمی‌شدم دنبال یک راه خلاقانه برای بدست آوردن پول مورد نیاز برای پرداخت قسط بعدی وام مسکنم بگردم.»



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

شده، تقریباً نصف صاحبان کسب و کارها افرادی هستند که سابقه کسب و کار نداشتند.

باور غلط ۳: من اهل ریسک نیستم

راه اندازی کسب و کار نیازی به یک جهش بزرگ ندارد. گام‌هایی وجود دارد برای این که متوجه شوید که آیا ایده‌ی شما قابل عرضه و طرح کسب و کار شما سازمان یافته هستند و اینکه آیا حمایت مالی مناسبی وجود دارد. اگر بلندپروازید و به ایده‌ی خود باور دارید، ریسک بزرگتر می‌تواند این باشد که فرصت کم‌نظیر راه‌اندازی کسب و کار خود را با فکر کردن به اگر و اماها از دست بدهید.

رد این باور غلط: تاب‌آوری بر ریسک غلبه می‌کند.

هنگامی که کسب و کار جدیدی راه می‌افتد، ویژگی‌های متعددی وجود دارد که صاحبان آن‌ها پس از مدتی به آنها گرایش پیدا می‌کنند. جسور و اهل ریسک بودن از این ویژگی‌ها نیست.

از یک کوچ کسب و کار بیاموزید که یک کارآفرین آینده باید چه ویژگی‌هایی داشته باشد و سؤال‌هایی از خودتان بپرسید تا بفهمید چه چیزهایی لازم است.

باور غلط ۴: من ویژگی

شخصیتی لازم را ندارم

صاحبان مشاغل، همگی متخصصان فروش ماهر با شخصیت‌های بزرگ نیستند. قطعاً بعضی از آن‌ها کاسب زاده شده‌اند ولی کارآفرینان با موارد مختلفی انگیزه‌مند می‌شوند.

شاید اشتیاق یا مهارتی دارید که می‌خواهید با جهان به اشتراک بگذارید یا شاید می‌خواهید کسب و کاری را راه اندازی کنید که تعادل بیشتری در زندگیتان ایجاد کند.

پایین عالی است چون راه زیادی پیش رو دارید. اسکات بومن، رییس بخش اوتاریو، دشت‌ها و شمال کانادا در سازمان Futurpreneur، می‌گوید: «جوانان می‌آیند تا هر چه بیشتر یاد بگیرند و اگر در اولین نوبت موفق نشوند، فرصت آن را دارند که چیز دیگری را امتحان کن.» کارآفرینان مسن‌تر، می‌توانند از تجربه‌ی زندگی خود برای شروع، رشد و گسترش کسب و کار خود استفاده کنند. و اکنون این همان کاری است که آنها انجام می‌دهند. کارآفرینان ملقب به ENCORE، کانادایی‌هایی بازنشسته یا در آستانه‌ی بازنشستگی هستند که اغلب هنگامی که فرزندان‌شان به خانه‌ی خودشان می‌روند با تکیه بر تجربه‌ی غنی خود یک کسب و کار جدید راه‌اندازی می‌کنند.

رد این باور غلط: می‌توانید در هر

سنی یک کسب و کار راه بیندازید.

سری Rock My Business سازمان Futurpreneur یک کارگاه ۳ مرحله‌ای است که برای هدایت کسب و کارهای راه‌اندازی شده توسط جوانان به سمت مرحله‌ی بعدی، طراحی شده‌است.

در اثنای شیوع کووید-۱۹، جوانان به سمت شروع کسب و کار جدید کشیده شده‌اند. بفهمید که عوامل انگیزشی کدام‌ها هستند! براساس یک نظرسنجی انجام



طولانی مدت کسب و کارتان باشد در حالی که حاشیه امنیت به دلیل شغل جانبی و دوم شما و درآمد حاصل از آن وجود دارد. در این حالت هر موقع که آماده بودید می‌توانید به سمت تمام وقت کردن کارآفرینی خود حرکت نمایید. راه حل این موضوع بدست آوردن یک برنامه زمانی مناسب است که بهتان اجازه بدهد وقت کافی به هر دو کار اختصاص دهید، در حالی که شبها هم خواب کافی داشته باشید.

رد این باور غلط: یک شغل پاره وقت به شما اجازه می‌دهد که قبل از ورود کامل به کسب و کار خود، آن را بسنجید.

بینید این کسب و کارها چگونه ایجاد شدند:
- صاحبان Green Beaver یک سرگرمی را به یک کسب و کار پررونق تبدیل کردند
- Blast off Fireworks به عنوان یک دبیرستان پاره وقت شروع به کار کرد.
- کتیلین کویینلان صاحب Fiore Botanics وقتی که به عنوان ماساژور مشغول کار بود، در آشپزخانه‌ی خود مخلوط کردن محصولات مراقبت پوستی را آغاز کرد.
اگر هر کدام از این موانع ذکر شده شما را از کارآفرینی دور می‌کند، تصور کنید که چگونه می‌توانید آن‌ها را از بین ببرید تا به رویای خود برای شروع یک کسب و کار برسید.

رد این باور غلط: کسب و کارها بر اساس اشتیاق، نبوغ و نیاز ساخته می‌شوند نه خصوصیت‌های جذاب شخصیتی. ببینید این افراد چرا و چگونه کسب و کار خود را راه انداختند.

لیلی تیزی، به دلیل نیاز به افشای حقایق در پشت صحنه‌ی صنعت زیبایی Think Dirty را بنیان‌گذاری کرد.

کاترین متریکسکی، بعد از شناسایی یک خلأ در بازار، Callia Flowers را تأسیس کرد.
برای حل چالش‌های میان والدین و فرزندان، رون اسپریونبرگ HiMama را ایجاد کرد.

باور غلط ۵: من قبل از شروع

کسب و کار جدید باید کار فعلی خود را ترک کنم

از آن جایی که بسیاری از کارآفرینان راهی برای انجام دادن کار روزانه و شغل دوم خود به طور همزمان یافته‌اند، شغل پاره‌وقت هیچ وقت به اندازه امروز محبوب نبوده است. مثلاً بازار آنلاین Etsy Canada می‌گوید که در طول سه ماهه‌ی سوم سال ۲۰۲۰ افتتاح فروشگاه‌های جدید در مقایسه با زمان مشابه سال قبل بیش از ۲۵۰ درصد رشد داشته است.
یک نکته عالی درباره‌ی شغل پاره‌وقت این است که می‌تواند یک راه زیرکانه برای تست کردن بقای

قابلیت نصب برند شما بر روی بسته بندی

تحویل

کالا با بهترین

کیفیت در ونکوور، تورنتو و

مونترال از ما

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



چهار

گام برای

مدیریت ریسک نرخ

ارز (FX) در

اقتصاد امروز

حتی در بهترین زمان‌ها، نوسانات ارزی یکی از بزرگترین ریسک‌هایی است که شرکت‌ها در هنگام تجارت بین‌المللی با آن مواجه می‌شوند. در دوران یک همه‌گیری، وقتی که عدم قطعیت‌های فراوان در سرتاسر جهان وجود دارد، قیمت ارزها می‌تواند بیشتر دچار نوسان شوند و بیشتر در معرض تغییرات قرار گیرند.

سود کم
می‌کنند،
اغلب بدون
کسر مالیات
و امکان بازیابی.

بنابراین درک ریسک ارزی می‌تواند تفاوت بین یک معامله تجاری خوب و یک معامله بد را ایجاد کند.

درک ریسک‌ها با شناسایی جایی که شرکت با تلاطمات ارزی خارجی مواجه خواهد شد، شروع می‌شود. به عنوان مثال، اگر کالاهایی را در خارج از کانادا خریداری می‌کنید یا می‌فروشید، تجهیزات را در خارج از کشور خریداری می‌کنید یا فعالیت‌های خود را در خارج از کشور انجام می‌دهید، ممکن است با مشکلات ارزی مواجه شوید.

۲. بر روی آنچه که می‌توانید کنترل کنید، تمرکز کنید

هیچکس نمی‌تواند با اطمینان کامل نرخ ارز را پیش‌بینی کند. در واقع آلن گرینسپن، رییس سابق بانک مرکزی ایالات متحده آمریکا اظهار داشت که: «موفقیت در پیش‌بینی نرخ ارز بیشتر از موفقیت در پیش‌بینی شیر یا خط نخواهد بود» به همین ترتیب چونگ توصیه می‌کند که با کمک ابزار و خدمات موجود برای ارزهای خارجی بر روی حصول اطمینان در بردن قمار نرخ ارز تمرکز کنند. او می‌گوید: «بازارها آن چه را انجام می‌دهند که می‌خواهند. مدیریت ریسک ارز به این معنا نیست که اطمینان حاصل کنید که ضرر نمی‌کنید، بلکه باید مطمئن شوید که طی یک، دو یا چند ماه آینده نرخ دلار چقدر خواهد بود.»

۳. بدانید کسب و کارتان به کجا می‌رود

داشتن برنامه‌ای آینده‌نگر که هر تجارت بین‌المللی را در

عوامل متعددی وجود دارد که می‌تواند بر روی نرخ ارز در سراسر جهان تأثیر گذار باشد که هیچ کدام از آن‌ها قابل کنترل نیستند و در حالی که هیچ کدام از مشاغل نمی‌توانند بر روی نرخ ارز تأثیر بگذارند یا حتی آن را پیش‌بینی کنند، می‌توانید گام‌هایی برای مدیریت ریسک کسب و کار خود بردارید.

در یک بحث اخیر، رودریک چونگ، مدیر بخش تجاری نرخ ارزهای خارجی در RBC، تعدادی از دیدگاه‌ها و توصیه‌های خود را برای کسب و کارها در خرید و فروش در سطح جهانی به اشتراک گذاشته است.

چهار گام برای مدیریت و کاهش ریسک ارزهای خارجی:

۱. ریسک‌ها را بیابید

زیان‌های ارزی مستقیماً از

در انتخاب شریک مالی برای مشاغل بین‌المللی خود، همچنین لازم است در نظر بگیرید که چه مدت طول می‌کشد تا پول از یک مکان به مکان دیگر برسد و زمان‌های تسویه حساب استاندارد چه موقع است. این جزئیات می‌تواند به طور قابل توجهی بر گردش وجه و توانایی شما در اداره‌ی کسب و کارتان تأثیر بگذارد.

همچنین مهم است که تشخیص دهید تبادلات ارزی فقط یکی از عناصر یک معامله‌ی معین است. چونگ یادآوری می‌کند: «ارز خارجی دقیقاً مانند سایر محصولات یا خدمات مرتبط با تجارت شماس است. این فقط یک بخش از مدل کسب و کار بزرگ است. بنابراین هنگام انتخاب شریک ارزی، باید با کسی کار کنید که بتواند طیف گسترده تری از نیازهای تجاری شما را پشتیبانی کند.»

تعدادی از محصولات و خدمات وجود دارد که می‌توانند در هنگام تجارت بین‌المللی به شما در مدیریت و کاهش ریسک تبادلات ارزی کمک کنند. بسیاری از آن‌ها برای در نظر گرفتن نوسان‌های بازارهای امروز سازگار شده‌اند. یک مشاور مالی تجاری می‌تواند کمک کند تا ریسک‌های خود را به حداقل برسانید، گزینه‌های خود را درک کنید و جریان نقدی خود را درامروز و آینده بهینه کنید.



نظر بگیرد، برای توانایی در مدیریت ریسک FX ضروری است. چونگ توصیه می‌کند: «به یک برنامه‌ی زمانی نیاز دارید. مهم است که نه تنها بدانید که امروز در خارج از کانادا چه کار می‌کنید و ریسک‌های ارزی چیست بلکه باید بدانید که در آینده می‌خواهید چه کار کنید. در حال رشد هستید، وارد بازارهای جدید می‌شوید؟ بازارها را عوض می‌کنید؟ برای این که بتوانید ریسک را به طور مؤثر مدیریت کنید، این چشم انداز بلند مدت به اندازه‌ی کاری که امروز انجام می‌دهید مهم است.»

۴. شریک ارزی مناسب انتخاب کنید

این یک شایعه معمول است که بانک‌های بزرگ در مورد تبادلات ارزی آنچنان رقابتی نیستند. در حالی که انجام تحقیقات بخش مهمی از این فرایند است، لازم است که تصویر بزرگتری از پایان این پروسه را بخاطر داشته باشید تا اطمینان حاصل شود که هر تحقیق یک مقایسه‌ی جزء به جزء را ارائه می‌دهد. چونگ توصیه می‌کند:

ممکن است بخواهید به قیمت جامع یک معامله نگاه کنید. اگر می‌خواهید یک معامله‌ی ارزی انجام دهید، احتمالاً صرفاً به دنبال خرید یا تجارت ارز خارجی نباشید. به احتمال زیاد، کار دیگری انجام می‌دهید که نیاز به ارز خارجی دارد، مانند دریافت و پرداخت ارز، کنار گذاشتن پول برای پرداخت آینده یا انتقال پول بین حساب‌ها. در حالی که ممکن است کسی نرخ پایین تری را در یک قسمت خاص از معامله ارائه دهد، هزینه‌های دیگرش شامل چه مواردی است؟

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

* مشاوره جهت سرمایه‌گذاری و دایر کردن فرنجایزهای معتبر جهانی همراه با وام بانکی

* ثبت شرکت * قرارداد حقوقی فرنجایز * تامین نیروی کار حرفه‌ای و ارزان

* نگهداری از کسب و کار شما * از نخستین مرحله تا انتها

* توسط تیم حرفه‌ای ما با سال‌ها تجربه فعالیت

* شروع قیمت فرنجایزها از پانزده هزار دلار کانادا

* قابلیت دریافت تسهیلات تجاری حداکثر تا سقف یکصد هزار دلار همراه با شش ماه تنفسی

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 فرنجایزهای

اثبات شده را ندارند بعنوان متقاضی خرید کسب و

کار شما از این فرصت استفاده می‌کنند. برای درک

بهتر کافی است عبارت **Business for sale in Canada**

را در موتور جستجوگر گوگل امتحان

کنید.

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

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

برای جبران موقعیت‌های از دست رفته برای کانادا وجود دارد. یک استراتژی تجارت قاره‌ای جدید که جای خود را در زنجیره‌های تأمین‌کننده‌ی نوظهور و تغییر شکل یافته‌ی آمریکایی تضمین کند، می‌تواند صادرات کانادا را به عنوان عامل اصلی رشد اقتصادی برقرار کند. همچنین می‌تواند به صنایع در هسته‌ی قدرت صادرات کانادا مانند تأسیسات خودرو، انرژی، فلزات و مواد معدنی که ارزششان بیش از نیمی از صادرات ما یا ۲۲۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۹ بود، کمک کند تا فرصت‌های جدید رشد را در یک اقتصاد سبز ایجاد کند. بازدهی این اقدام قابل توجه خواهد بود و به کانادا کمک می‌کند تا به هدف بلندپروازانه ولی منطقی خود مبنی بر داشتن یک تریلیون دلار صادرات تا سال ۲۰۳۰ برسد. موفقیت اتوماتیک نخواهد بود. دیگر

تعطیلی ناشی از پاندمی کارخانه‌ها، کمبود ماسک و تجهیزات حفاظتی شخصی و ممنوعیت‌های ورود، ضعف‌های خطرناکی را در زنجیره‌ی تأمین جهانی نشان داده است. آمریکا، بزرگترین شریک تجاری کانادا، زمینه را برای مهندسی مجدد زنجیره‌ی تأمین حول اولویت‌های جدید فراهم کرده است:



امنیت ملی، حقوق کارگران، محیط زیست و مسائل ژئوپولیتیک. این خطوط تأمین بازسازی شده در قلب استراتژی صنعتی ایالات متحده هستند و به گونه‌ای طراحی شده‌اند تا تولید را به خاک آمریکا برگردانند، ده‌ها شغل از دست رفته را بازیابند و برای رهبری جهان در تکنولوژی‌های آینده شامل خودروهای برقی، باتری‌ها و نیمه‌رساناها مبارزه کنند. بر اساس Trading Places، گزارش جدیدی از RBC Economics and Thought Leadership، فرصتی

زیرساخت‌ها ایجاد شوند و تحقیق و توسعه و مهارت‌آموزی افزایش یابد. این کشور نیاز به همکاری نزدیک با شرکای اصلی بین‌المللی در اروپا و منطقه هند و اقیانوسیه دارد تا اطمینان حاصل کند که سیاست‌هایش رقابتی و همسو با شرکای تجاری همفکر است.



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

کشورها هم برای داشتن نقشی در خطوط تأمین بزرگترین اقتصاد جهان مبارزه خواهند کرد. اما کانادا می‌تواند از مزایای بزرگی مانند مشارکت گسترده در تأمین قطعات خودرو در آمریکا، پیمان تجارت آزاد با آمریکا و مکزیک، تخصص در تکنولوژی‌های پاک و در اختیار داشتن منابع طبیعی که مواد معدنی مورد نیاز در ساخت باتری‌های EV را شامل می‌شود، بهره‌مند شود.

این امر نیاز به یک بررسی جامع از سیاست‌های تجاری، مالیاتی و نظارتی موجود دارد تا این اطمینان حاصل شود که ترکیب مناسبی برای گرفتن بیش از سهم معقول برای هر پایگاه تولیدی تغییر شکل یافته وجود دارد. این به معنی هماهنگی با دیگر کشورها برای اطمینان از این است که سیاست‌های اقتصادی کانادا رقابتی است. و این به معنای انجام سرمایه‌گذاری‌های جدید در مهارت‌آموزی و مهاجرت استراتژیک برای حفظ جنبه‌های ارزش بالاتر زنجیره‌های تأمین است.

همچنین کانادا باید برای رقابت در سرمایه‌گذاری، ابزارهای سیاست مدرن را برای حمایت از کالاهای استراتژیک مانند ماشین‌های الکتریکی و باتری در نظر بگیرد، مخصوصاً وقتی که سایر کشورها در این زمینه مشوق هستند و یارانه می‌دهند. نیاز است که اولویت‌های سرمایه‌گذاری مشخص شوند.

اعطای نمایندگی فروش

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

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

برندی شناخته شده همراه با تاییدیه‌ها و استانداردهای آژانس سلامت کانادا

دارای استانداردهای وزارت بهداشت ایالات متحده آمریکا

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





بازدهی انرژی طراحی نشده است. اقدامی که در دست برنامه ریزی است این است که این ساختمان به حدی از بهره‌وری انرژی برسد که بجای هزینه‌ی بالای برق، تمام منابع ممکن آن در خدمت جامعه باشد.

افزایش بازدهی انرژی فقط برای محیط زیست خوب نیست، همچنین به سازمان‌ها کمک می‌کند که بر روی آن چیزی که به بهترین شکل انجام می‌دهند تمرکز کنند. برای RFB، این موضوع کمک کردن به تعداد بیشتری از نیازمندان کانادایی است. به همین دلیل است که آنها با GreenWave Innovations که یک شرکت پیشرو در مدیریت انرژی است، برای راه‌اندازی یک سیستم جامع مدیریت انرژی همکاری کرده‌اند. علاوه بر این اقدام که برابر با دریافت کمک‌هزینه Tech for Nature RBC بود، هم RFB و هم GreenWave منابع مالی خود را در این پروژه سرمایه‌گذاری کرده‌اند که این امر نشان دهنده اهمیت این موضوع برای هر سه نهاد است.

کمک به RFB برای صرفه‌جویی در برق به تغذیه جامعه کمک می‌کند. اکنون با تیم مهندسی و تحلیلگران داده‌ی GreenWave و نظارت و بهینه‌سازی مصرف برق، کل ساختمان با بازدهی بالاتری کار می‌کند. ساختمان RFB در طول ۵ ماه ۱۷,۰۲۰ کیلووات ساعت برق کمتری مصرف کرده‌است. این میزان از ذخیره قابل توجه

ذخیره کردن انرژی، چگونه جامعه‌ی رجینا را تغذیه می‌کند؟

بهره‌وری انرژی فقط مربوط به محیط زیست نیست و کاهش مصرف انرژی به تشکیلات محلی مانند بانک‌های غذایی کمک می‌کند تا هزینه‌شان را کاهش داده و به نیازمندان کانادایی بیشتری کمک کنند. در اینجا گفته می‌شود که چگونه کاهش هزینه‌های مصرف انرژی با کمک تکنولوژی به یک بانک غذا کمک کرده است تا به خانواده‌های بیشتری غذا برساند.

بین یک مرکز سردخانه و یک دفتر حمل و نقل شهری در نزدیکی مرکز شهر رجینا، یک ساختمان بزرگ راه وجود دارد که پر از کلاس‌های درس، یخچال، فریزر، فضای اداری و باغ‌های عمودی است.



این ساختمان، بانک غذای رجینا (RFB) یا Regina Food Bank است که یک مرکز حیاتی در شهر است که به تنهایی ۱۱۰,۰۰۰ وعده‌ی غذایی را در سال ۲۰۲۰ تأمین کرد. RFB، بزرگترین بانک غذا در ساسکاچوان است. علاوه بر فراهم کردن غذا، RFB کارگاه‌هایی را ایجاد کرده است تا به مردم هرچیزی که به آن‌ها کمک کند که بر روی پای خود بایستند و پیشرفت کنند، آموزش دهد از باغبانی شهری گرفته تا اطلاعات مالی برای پرداخت مالیات.

مانند بسیاری از زیرساخت‌های ایجاد شده در دهه ۶۰ میلادی، ساختمانی که RFB در آن قرار دارد بر اساس

این که وقتی از چراغ‌ها استفاده نمی‌کنید، آن‌ها را خاموش کنید، طبق گفته‌ی بیلی، تأثیر تکنولوژی GreenWave بسیار سریع و قابل توجه بوده است. زندگی کردن، ساختمان‌هایی که نفس می‌کشند. وسایل با بازدهی انرژی بالا مهم هستند. بر اساس آمار دولت کانادا، ۱۳ درصد از گازهای گلخانه‌ای در کشور توسط خانه‌ها و ساختمان‌ها منتشر می‌شود و اگر دیگر نهادهای غیردولتی و شرکت‌ها، انبارها، کارخانه‌ها و دفاترشان را از منظر مصرف انرژی ارزیابی کنند، ممکن است ردپای کربن به طور قابل توجهی کاهش یابد. مدیر عامل GreenWave، دین کلارک ساختمان را به عنوان موجودی زنده که نفس می‌کشند توصیف می‌کند و می‌گوید: «این وظیفه‌ی ماست تا مطمئن شویم که آن‌ها بازدهی بالایی دارند.» RFB و GreenWave هنوز کار برای از بین بردن ردپای کربن یک انبار در خیابان وینیپگ، که آنچنان به چشم نمی‌آید، را به پایان نرسانده‌اند. هدف بعدی آن‌ها استفاده از تکنولوژی برای کاهش میزان انتشار ماهیانه کربن به مقدار ۳ تن است که این مقدار ذخیره انرژی می‌تواند ماهانه ۲،۷۰۰ وعده غذایی را در دسترس مردم قرار دهد، به عبارتی بیش از ۳۲،۰۰۰ وعده غذایی در سال. این به معنی میوه‌ها و سبزیجات تازه‌ی بیشتر و بالاتر از همه آن‌ها امید بیشتر است.

است. اما بجای محاسبه‌ی این ذخیره بر حسب دلار یا کیلووات، اگر بر حسب تعداد وعده‌های غذایی سرو شده یا زندگی‌های بهتر شده حساب کنیم چه؟ این میزان از ذخیره در طول ۵ ماه برابر با ۷،۱۴۶ وعده‌ی غذایی بیشتر است که حاصل بازدهی انرژی است. این همچنین بدان معناست که والدین سخت‌کوش می‌دانند که وقتی بودجه‌ی خانواده آن‌ها رو به پایان است، فرزندان آن‌ها می‌توانند همچنان غذاهای مقوی دریافت کنند. همچنین سالمندان با درآمد ثابت می‌دانند که غذا برای آن‌ها در هنگام نیاز در دسترس است. ذخیره‌ی انرژی فقط ذخیره‌ی انرژی نیست. این کار هدیه دادن غذا به فرزندان، والدین و سالمندان (تمام یک اجتماع) است. هر دلاری که در هزینه‌ها ذخیره شود، واقعاً مهم است. RFB حمایت دولتی دریافت نمی‌کند. و به همین دلیل است که طبق گفته‌ی مدیرعامل RFB، جان بیلی، حاصل همکاری با GreenWave تا این حد دراماتیک است. در مقایسه با تغییرات تدریجی و معمول مانند گفتن



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.



املاک تجاری: پنج چیز که باید قبل از خرید بدانید

املاک تجاری مانند املاک مسکونی، ارزش املاک و مستغلات تجاری با گذشت زمان افزایش یافته و آن را برای برخی از صاحبان مشاغل جذاب کرده است. مدیر بخش اعطای تسهیلات املاک RBC، بعضی از دیدگاه‌های خود را برای کسانی که قصد خرید محل کار خود را دارند، به اشتراک می‌گذارد.

داشت

در حالی که برخی از اماکن تجاری، ساختمان‌هایی مستقل هستند، اما بسیاری از آنها چنین نیستند. هانت: «اگر یک ساختمان مستقل نمی‌خرید، ممکن است ساختمانی را بخرید که دارای واحدهای تجاری دیگر، مستأجران و هزینه‌های دیگری نیز باشد و یا ممکن است در طبقه‌ی بالا دو واحد دیگر برای اجاره داشته باشید.» علاوه بر مسئولیت مدیریت مستأجران و اطمینان از پر بودن دیگر فضاها، نگهداری یک ملک تجاری با واحدهای متعدد معمولاً هزینه نگهداری بیشتری دارد. به عنوان مثال، اگر به

اگر صاحب یک کسب و کار هستید که می‌خواهید کنترل بیشتری بر روی هزینه‌ها داشته باشید، اگر می‌خواهید در سال‌های پیش رو ارزش سهام خود را بیشتر کنید یا خرید و استفاده از املاک را پس‌انداز مناسبی می‌دانید، خرید جایی که در آن زندگی می‌کنید می‌تواند گزینه‌ی مناسبی باشد.

اما خریدن یک ملک تجاری مثل خریدن یک خانه‌ی مسکونی نیست. هزینه‌های متفاوت، الزامات و اسنادی وجود دارد که باید در نظر گرفته شوند. هانت مدیر بخش اعطای تسهیلات املاک و مستغلات در RBC، اخیراً در یک گفتگو نکاتی را بیان کرده است که صاحبان کسب و کارهای کوچک باید قبل از خریدن ملک تجاری از آن‌ها آگاه باشند.

۱. فضایی را که می‌خواهید بخرید، ممکن است واحدهای دیگری داشته باشد و این موضوع مسئولیت‌هایی را به دنبال خواهد



می گوید: «قیمت گذاری املاک تجاری بر اساس نرخ سرمایه گذاری است.» این نرخ بازدهی است که انتظار می رود در یک سرمایه گذاری در املاک و مستغلات تولید شود. وی می افزاید: «ارزیابی، علاوه بر رویکرد هزینه، هزینه های جانشینی را در نظر می گیرد. ارزیابی تجاری یک سند بزرگ، طولانی و با جزئیات بسیار ریز است و بسیار دقیق تر از سند مشابه برای ساختمان های مسکونی است بنابراین هزینه های آن بسیار بیشتر است.»

۳. ممکن است به گزارش وضعیت ساختمان نیز نیاز داشته باشید

بسته به سن ساختمانی که می خواهید بخرید، ممکن است برای دریافت وام تجاری مورد نیاز، به گزارش شرایط ساختمان نیاز داشته باشید. مشابه بازرسی از منازل مسکونی اما بسیار جامع تر، گزارش تجاری ساختمان شامل بازرسی یک ملک از خارج از خانه است. آن ها یک مطالعه عمیق انجام می دهند تا متوجه شوند که ساختمان در شرایط مناسبی قرار دارد، همه ی نگهداری های لازم را شناسایی کرده و همه ی هزینه های مربوطه را حساب کنند. هانت می گوید: «قبل از اعطای وام و تسهیلات، قرض دهندگان باید بدانند که ساختمان در شکل و شرایط مناسبی قرار دارد.»

سقف جدیدی نیاز داشته باشید، احتمالاً کار بزرگتر و پیچیده تری از آنچه که قبلاً انجام می دادید، باید انجام دهید. مجبور هستید که کل سطح پارکینگ را سنگ فرش کنید بجای آن که فقط مسیر خود را. برای تصمیم گیری باید پیچیدگی های ناشی از فضاهای چندمنظوره و بزرگتر را در نظر بگیرید.

۲. به یک ارزیابی مخصوص املاک تجاری نیاز خواهید داشت

اگرچه ممکن است با ارزیابی منزل مسکونی آشنا باشید، ارزیابی تجاری بسیار پیچیده تر است، زیرا روش اساسی ارزیابی املاک و مستغلات تجاری متفاوت است.

هانت



نمایندگی یا سرمایه پذیری

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

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



۴. ممکن است یک گزارش محیط زیستی کامل مورد نیاز باشد

بسته به صنعتی که در آن مشغول به کار هستید، ممکن است نیاز داشته باشید که یک گزارش محیط زیستی کامل

محیط زیستی ممکن است مورد نیاز باشد یا اطمینان حاصل شود از این که مواد شیمیایی به درون خاک نشت نکرده است. یا اگر در کنار آن یک پمپ بنزین وجود دارد، وام‌دهنده باید اطمینان داشته باشد که در خاک هیچ روغن، نفت یا آب زیرزمینی سمی و... وجود ندارد.»

۵. هزینه‌های حقوقی بیشتر است

سرانجام، اگرچه جمع کردن وام مسکونی کاملاً ساده است، اما وام تجاری به مراتب پیچیده تر خواهد بود بنابراین هزینه‌های حقوقی بالاتر میباشد.

• جمع بندی

اگر به طور جدی قصد خرید محل کسب و کار خود را دارید، قبل از تصمیم‌گیری حتماً باید درک کاملی از هزینه‌ها و فرآیندهای مربوط به املاک تجاری داشته باشید. همچنین می‌خواهید درک کاملی از نیازهای آینده‌ی کسب و کار خود داشته باشید.

- آیا با رشد کسب و کار به فضای بیشتری نیاز دارید؟
- آیا پیش‌پرداخت ملک در توانایی



تنظیم نمایید.

در واقع ممکن است این گام زمانی هم که صاحب قبلی کسب و کار یا یک مستأجر با فعالیت خود به محیط زیست صدمه زده است، مورد نیاز باشد. هانت می‌گوید: «اگر مالک یا مستأجر سابق خشکشویی بود، یک بازرسی

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.



کار خود را برای موفقیت تنظیم کنید تا از انجام کار اضافی هزینه‌هایی که برای آن برنامه‌ریزی نکرده‌اید، غافلگیر نشوید.

شما برای سرمایه‌گذاری در شرکت اختلال ایجاد می‌کنند؟
- آیا می‌توانید مسئولیت اضافی مدیریت دیگر مستأجرین را بر عهده بگیرید.
هنگامی که تصمیم خود را می‌سنجید، به این سؤالات و نکات بالا بیندیشید و کسب و



آماده واگذاری یک فرنچایز سود آور در

زمینه آموزشی در شهرهای

مختلف کانادا

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

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

عواقب بلند مدت ناشی از فارغ التحصیلی در بحران اقتصادی بر مشاغل

این یک واقعیت است: رکود اقتصادی به شدت به جوانان و علی الخصوص افراد با مهارت‌های کمتر توسعه یافته آسیب می‌رساند.

می‌دهد:

- دستمزد این افراد در دهه اول اشتغال خود نسبت به گروه‌هایی که قبل از بحران اقتصادی وارد بازار کار شده بودند، رشد کندتری داشته است.
- در سنین ۳۴-۳۰ سالگی، احتمال قرارگیری این افراد در جایگاه مدیریتی نسبت به گروه‌های قبل از بحران اقتصادی، کمتر است.
- در سنین ۳۴-۳۰ سالگی، احتمال داشتن جایگاه حرفه‌ای توسط این افراد نسبت به گروه‌های قبل از بحران اقتصادی، کمتر است.

درس‌هایی از بحران اقتصادی

پیشین

در سه ماه آخر سال ۲۰۰۸، کانادا به بدترین رکود اقتصادی خود، بعد دهه ۸۰ میلادی، رسید. رشد مجدد اقتصاد کانادا، یک سال دیگر به طول انجامید. با اینکه کانادا نسبت به دیگر کشورها وضعیت بهتری داشت، تاثیرات ناشی از این بحران

بسیار چشمگیر بود. و در میان افرادی که بیشترین آسیب متوجه آنها شده، نام کانادایی‌هایی که تازه

آنچه که در این میان کمتر بدان توجه شده، این است که تاثیرات فارغ التحصیلی در دوران رکود اقتصادی تا مدت‌ها پس از بهبودی کامل از پاندمی ادامه خواهد یافت. این تاثیرات می‌توانند مشاغل افرادی که در بحبوحه شرایط وخیم اقتصادی، زمان اشتباهی را برای شروع کسب‌وکار خود انتخاب کرده‌اند را تحت پیامدهای طولانی مدت و منفی قرار دهند.

این عواقب شامل رشد زمان‌بر دستمزد و تاخیر در پیشرفت شغلی در مقایسه با گروه‌هایی است که در شرایط اقتصادی بهتری فارغ التحصیل می‌شوند. با وجود بیش از ۱ میلیون دانشجو در دانشگاه‌های کانادا و اقتصاددانانی که احتمال ادامه رکود اقتصادی در ۱۲ ماه پیش‌رو را نزدیک به ۳۰٪ پیش‌بینی می‌کنند، ارزشش را دارد تا نگاهی به تجربه افرادی که بین سال‌های ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۱ وارد بازار کار شده‌اند، بیاندازیم.

وارد بازار کار شده بودند، به چشم

می‌خورد.

شواهد حاکی از آن هستند که در آغاز زندگی شغلی هر فرد، سلامت اقتصادی می‌تواند باعث تسریع و یا تاخیر در کل شغل او شود. دوره‌هایی که در بیکاری و یا کم‌کاری



پژوهشی درباره فارغ التحصیلان دوران رکود اقتصادی نشان

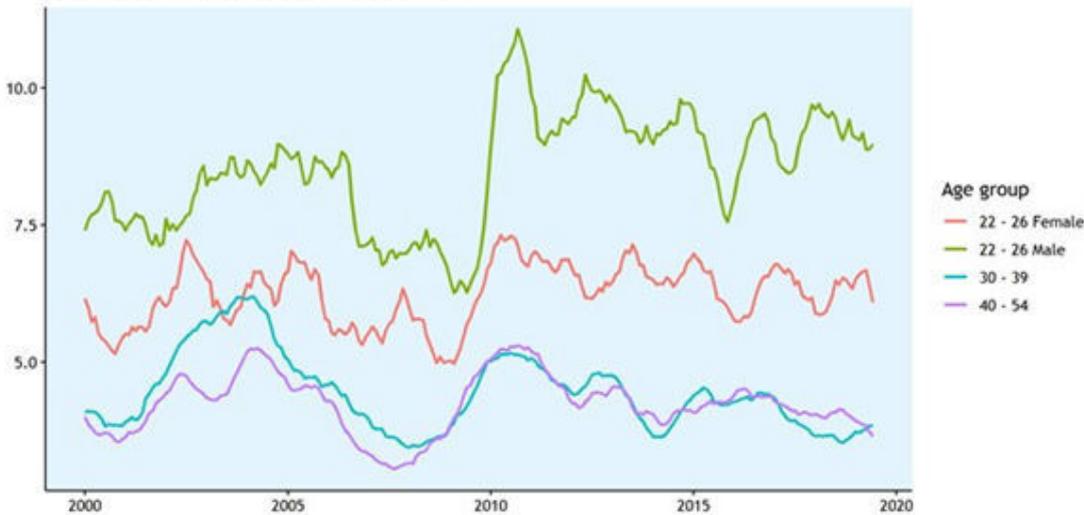
۹ درصد در سال ۲۰۰۸، به بیش از ۱۲ درصد در سال ۲۰۰۹ افزایش یافت و ۵۵۰۰۰ نفر را به لیست بیکاران اضافه کرد. این نرخ برای مردان جوان به بیش از ۱۵ درصد رسید. بسیاری ترجیح دادند که با این شرایط در محیط‌های آموزشی دست و پنجه نرم کنند: نرخ ثبت‌نام در دوره‌های نیمه وقت و تمام وقت تحصیلات تکمیلی از ۳۹ درصد در سال ۲۰۰۸ (که در آن زمان در پایین‌ترین سطح ممکن خود بود) به ۴۳ درصد در سال ۲۰۱۲ افزایش یافت.

سپری می‌شوند، می‌توانند منجر به زوال مهارت‌های کسب شده در محیط آموزشی، منع کسب مهارت‌های مهم و جدید و تاخیر در فرصت‌های مربوط به پیشرفت به سمت جایگاه‌های تخصصی و یا مدیریتی شوند. جبران این تاثیرات ممکن است سال‌ها طول بکشد.

مانند دیگر رکودهای اقتصادی، بحران اقتصادی بزرگ کانادا بیشترین ضربه را به جوانان وارد کرد. نرخ بیکاری افراد ۲۰ تا ۲۴ ساله از حدود

Unemployment rates of university bachelor educated workers by age group

(%) unemployment rate (12 month moving average)



Sources: Statistics Canada, RBC Economics

نمودار:

نرخ بیکاری
افراد شاغل
فارغ‌التحصیل
دوره کارشناسی
بر اساس گروه
سنی
میانگین بین
۱۲ ماه

نمایشگاه بین المللی انرژی‌های خورشیدی کانادا

۳۰ و ۳۱ آگوست در شهر تورنتو
هزینه شرکت در نمایشگاه بصورت حضوری: ۵۰ دلار
هزینه شرکت در نمایشگاه بصورت مجازی: ۴۳ دلار
هزینه تهیه غرفه: ۳ هزار دلار



حتی پس از ورود به بازار کار، نرخ بیکاری برای این گروه سنی همچنان تا مدت‌ها پس از آنکه اوضاع برای شاغلان مسن‌تر بهبود یافت، با بالاترین میزان خود ادامه داشت. و مردان به نسبت بسیار بیشتری تحت تاثیر قرار گرفتند. زنان جوان لیسانسه وضعیت بهتری داشتند. بیشتر به دلیل اینکه احتمال استخدامشان در مشاغل مربوط به خدمات بهداشتی و درمانی وجود داشت که همین تا حد زیادی از بروز هرگونه شوک منفی شغلی در آنها جلوگیری کرد.

تاثیر رکود اقتصادی بر مشاغل که در نهایت به آنها مشغول می‌شویم

در شرایطی که بازار کار با سرعت کندی پیش می‌رود، شروع به کار می‌تواند بر نوع شغلی که در آن مشغول به فعالیت هستید تاثیر بگذارد. پس از بحران اقتصادی بزرگ کانادا، جوانان تحصیل کرده در آموزش عالی خود را مشغول به انجام کاری یافتند که با سطح تحصیلاتشان، به ویژه در مقایسه با افرادی که در اوایل دهه ۲۰۰۰ وارد کار شدند، مطابقت نداشت. آنها بیشتر به صورت نیمه وقت کار می‌کردند، اما نه به انتخاب خودشان. کمتر در جایگاه‌های مدیریتی، حرفه‌ای و تخصصی فعالیت می‌کردند و بیشتر مشغول به کار در زمینه‌های غیرتخصصی بودند.

اشتغال غیر مجاز یا دشواری در یافتن کار مرتبط با رشته خود به دلیل دریافت دستمزد و یا حقوق ناچیز، هزینه‌بر است. این تاثیر ممکن است طولانی مدت باشد.

رشد دستمزد معمولا در ابتدای فعالیت حرفه‌ای سریع‌ترین اتفاق ممکن است، چرا که در این زمان فرد شروع به کسب مهارت‌هایی می‌کند که باب میل بازار هستند. تحقیقات نشان می‌دهند که حدود نیمی از کل افزایش درآمد یک فرد در طول مسیر حرفه‌ای خود، در دهه اول اتفاق می‌افتد.

ایجاد سابقه صلاحیت برای ترفیع درجه در آینده یا تغییر محل اشتغال بسیار اهمیت دارد. اشتغال مداوم نیز یک فاکتور مهم به حساب می‌آید. همانطور که بانک ملی کانادا خاطر نشان کرده است، بخش قابل توجهی از کل مبلغ درآمدی که یک فرد در طول زندگی کاری خود بدست می‌آورد از تغییر جایگاه شغلی در هنگام اشتغال حاصل می‌شود، بنابراین دوره‌هایی که به بیکاری سپری می‌شوند، امکان مهم چانه‌زنی در مذاکره برای حقوق بالاتر را از بین می‌برند. بیکاری مداوم یا کم‌کاری می‌تواند مهارت‌های تخصصی بدست آمده در دانشگاه را از بین ببرد و باعث افزایش ضرر ناشی از عدم دریافت یا کاهش دستمزد شوند. همچنین می‌تواند باعث تاخیر در کسب و توسعه مهارت‌های قابل انتقال و نرم شود. زمینه‌ای که به دلیل اهمیت بیش از اندازه‌ای که معتقدیم بر نیروی کار پیش‌رو دارد، در مرکز تحقیقات اقتصادی رویال بانک کانادا تمرکزمان را وقف آن کرده‌ایم.

تجربه نسل هزاره نشانگر این تاثیر است

عواقب ناشی از فارغ التحصیلی در دوره رکود اقتصادی در افراد ۳۰ تا ۳۴ ساله امروز، که در بحران اقتصادی سال ۲۰۰۸، بین ۱۹ تا ۲۳ سال سن داشتند، در حال بروز است. کمتر از ۱۰ درصد از این افراد در جایگاه‌های مدیریتی قرار دارند. در طول بازه ی ۲۰۰۸-۲۰۰۰، کارگران در همین گروه سنی، ۱۲ درصد از سمت‌های مدیریتی را به خود اختصاص داده‌اند. در این میان، ۳۷ درصد از افراد بین ۳۰ تا ۳۴ سال امروزه به صورت حرفه‌ای مشغول به کار هستند؛ سهم این افراد در دوره

۲۰۰۸-۲۰۰۰، ۴۱ درصد بود. آنها در مقایسه با گروه‌های قبل از رکود اقتصادی، بیشتر به صورت غیر حرفه‌ای در حال فعالیت هستند.

نمودار:

آن دسته از گروه‌های سنی که در دوران رکود اقتصادی فارغ‌التحصیل شده‌اند کمتر به عنوان مدیر کار می‌کنند و بیشتر در مشاغل غیر حرفه‌ای مشغول به فعالیت هستند.

-درصد اشتغال

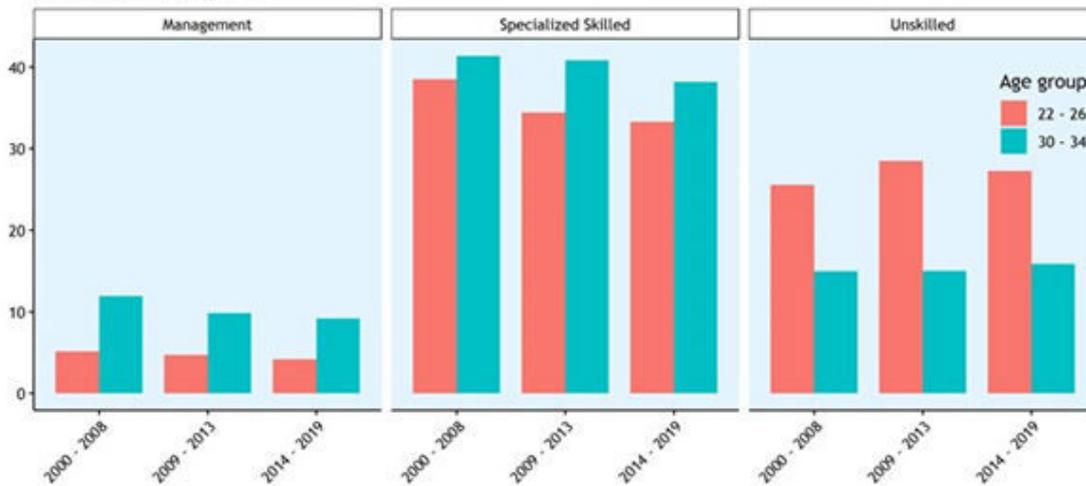
* مدیریت / مهارت‌های تخصصی / مشاغل غیر حرفه‌ای

* گروه سنی: ۲۶-۲۲ / ۳۴-۳۰

* منابع: آمار کانادا، مرکز تحقیقات اقتصادی رویال بانک کانادا

Those age groups that graduated around the recession less likely to work as managers and more likely to work in unskilled occupations

percent (%) of employment



Sources: Statistics Canada, RBC Economics

درآمد فارغ‌التحصیلان بحران اقتصادی بزرگ نیز از دیگر گروه‌ها عقب مانده است. متوسط دستمزد ساعتی افرادی که احتمالاً بین سال‌های ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۱ وارد بازار کار شده‌اند، طی ده سال اول مسیر شغلی‌شان حدود ۶۰ درصد رشد داشته است، در حالی که این مبلغ برای افرادی که از سال ۲۰۰۶ تا ۲۰۰۸ شروع به کار کرده‌اند، ۷۱ درصد افزایش یافته است. ما تازه شاهد یک تصویر نه‌چندان واضح از کسانی هستیم که در سال ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۵ شروع به فعالیت حرفه‌ای کرده‌اند، اما به نظر می‌رسد که آنها حقوق بیشتری داشته باشند.

رشد کند دستمزد افراد دوره رکود اقتصادی می‌تواند نشانگر این باشد که این گروه در مقایسه با دیگر گروه‌ها با سرعت کمتری به مشاغل مدیریتی و تخصصی انتقال یافته‌اند. پنج سال آینده به ما خواهند گفت که آیا این تاخیر شغلی ادامه خواهد داشت یا خیر.

نمودار:

رشد دستمزد برای گروهی که در بحران اقتصادی شروع به فعالیت کرده‌اند، کاهش یافته است

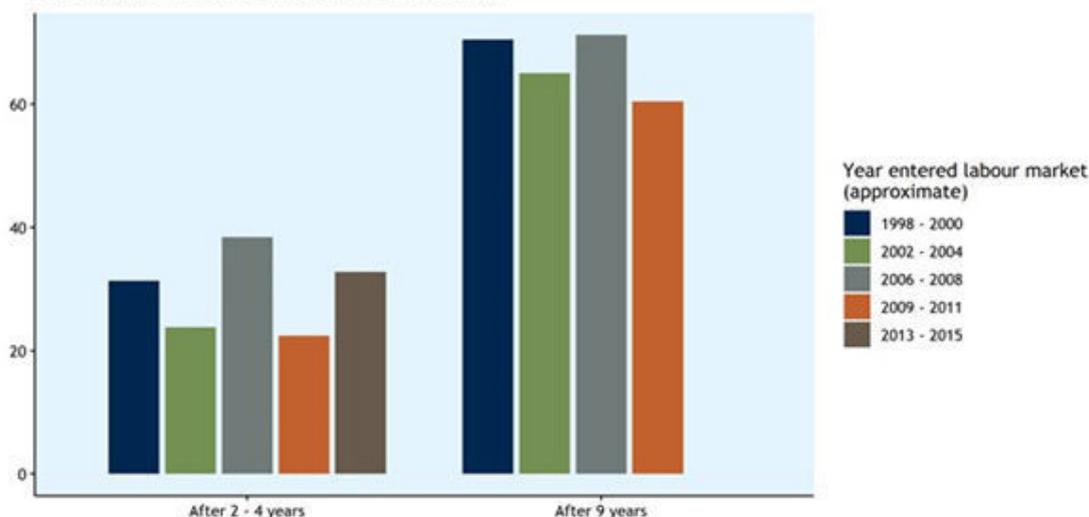
درصد رشد درآمد حاصل از ورود به بازار کار

*** سال ورود به بازار کار (به صورت تقریبی)**

*** منابع: آمار کانادا، مرکز تحقیقات اقتصادی رویال بانک کانادا**

Growth in wages slowed for the cohort that entered during the recession

percent (%) growth from earnings at labour market entry



Source: Statistics Canada, RBC Economics

فارغ‌التحصیلی‌شان در دوران بحران اقتصادی را مورد بررسی قرار داده است. جریمه‌های ضمن درآمد آنها طی ۱۰ سال اول فعالیت حرفه‌ای‌شان به طور متوسط ۵ درصد بوده، که بعد از آن جبران شده است.

یافته‌های ما با سایر تحقیقات دانشگاهی درباره این موضوع همخوانی دارد. اخیراً یک پژوهش به رهبری استاد دانشگاه تورنتو، Philip Oreopoulos، نحوه کارکرد فارغ‌التحصیلان کانادایی در دهه‌های ۱۹۷۰، ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ بر اساس



می‌تواند برای فرد و کل اقتصاد انبوهی از پیامدها را به همراه داشته باشد. طولانی شدن زمان بازپرداخت بدهی دانشجویی یا پس‌انداز برای پیش‌قسط خانه دو مورد از این تأثیرات هستند. سرمایه‌گذاری زود هنگام برای بازنشستگی یکی دیگر است. زمان‌بندی همه چیز نیست، اما نمی‌توان آن را نادیده گرفت.

یک شروع کاری آهسته می‌تواند نتایج مبسوط قابل توجهی داشته باشد

ما برخی از عواقب حاصل از فارغ‌التحصیلی در شرایط رکود اقتصادی را از لحاظ ضرر دستمزد در کوتاه و بلند مدت، بیان کردیم. این خسارات

taxation team

اگر صاحب‌کسب و کار و یا ایده‌تجاری هستید در کوتاه‌ترین زمان ممکن و با برنامه‌تأمین 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

پنج ترفند

کاربردی در زمینه شبکه های اجتماعی در کانادا برای کسب و کارهای کوچک :

۶۳ درصد از مردم کانادا شرکت ها، برند ها یا صفحات محصولات را حداقل از طریق یکی از شبکه های اجتماعی دنبال می کنند. این آمار برای کسب و کار کوچک شما چه معنا و مفهومی می تواند داشته باشد؟

پنج نکته برای حداکثر بهره وری از شبکه های اجتماعی در کانادا

روش های زیادی برای ارتقاء کسب و کار کوچک شما در شبکه های اجتماعی وجود دارد؛ همچنین در این زمینه تکنیک ها، رویکردها و تعاملات مختلفی را نیز باید در نظر گرفت. برای متمرکز ساختن تلاش ها و منابعتان، در اینجا پنج نکته در جهت کمک به شما برای به حداکثر رساندن حضور کسب و کارتان در شبکه های اجتماعی، آورده شده است.

۱. برنامه ریزی داشته باشید

بخش عمده ای از تلاش های شما در شبکه های اجتماعی، به تولید محتوا برای پلتفرم هایی که قصد استفاده از آنها را دارید - مانند پست های نوشتاری یا ویدیویی در فیس بوک، به آپدیت های توئیتری، عکس های اینستاگرام یا مقالات «Google+» اختصاص داده خواهد شد. اگر می خواهید محتوای شما همواره برای مخاطبان جذاب، مفید، قوی و گیرا به نظر برسد، باید با تأمل و به صورت کاملاً استراتژیک در

وقتی بحث میزان استفاده از شبکه های اجتماعی در کانادا پیش می آید آماری که که با آن مواجه می شویم بسیار شوکه کننده و تعجب آور خواهد بود: تقریباً ۲۳ میلیون نفر از مردم کانادا از شبکه های اجتماعی استفاده می کنند و از این تعداد، ۶۳ درصد شرکت ها، برند ها یا صفحات محصولات را از طریق یکی از این شبکه های اجتماعی دنبال می کنند.

به عنوان یک فرد صاحب کسب و کار، این موضوع برایتان به چه معناست؟ فعال بودن در شبکه های اجتماعی می تواند نشانگر پویایی، به روز و اجتماعی بودن و همچنین علاقمندی و اشتیاق شما به کاری

که انجام می دهید، باشد. همچنین می تواند تا حد زیادی باعث ارتقاء اصالت و هویت شرکت شما، بالا بردن تعداد بازدیدها (به صورت آنلاین یا حضوری) و توسعه مخاطبان متعهد و وفادار بشود.



هستم؟ یا می خواهیم روی کدام یک از پلتفرم از شبکه های اجتماعی تمرکز کنیم؟

چند نکته وجود دارد که باید هنگام

برنامه ریزی در نظر بگیرید:

• فیس بوک محبوب ترین شبکه اجتماعی در کانادا است و ۷۶ درصد از کانادایی ها به طور منظم از آن بازدید و یا در آن محتوایی را پست می کنند.

• شبکه های اجتماعی محبوب بعدی لینکدین ۴۸ درصد، اینستاگرام ۳۴ درصد، توییتر ۳۴ درصد و پینترست ۳۳ درصد هستند.

• هر شبکه برای کاربران جذابیت خاص خودش را دارد - به عنوان مثال، اینستاگرام عمدتاً بستری برای محتوای بصری است، لینکدین مرکز اصلی متخصصان است و کاربر پینترست در محتویات جذاب گستره اش در بسیاری از جنبه های سبک زندگی است.

به گفته کارشناسان شبکه های اجتماعی در Buffer، بهتر است بر روی دو تا سه پلتفرم تمرکز کنید و با یک ریتم منظم محتوای خود را در آنها قرار دهید. اگر بیش از تعداد محدودی را انتخاب کنید، برایتان این ریسک را به دنبال خواهد داشت که رشدتان در شبکه های اجتماعی بسیار جزئی و کم بوده و یا



مسیر رسانه های اجتماعی قدم گذاشته و پیش بروید. هنگام شروع، اهداف و عملکردهایتان در مسیر پیش رو را در نظر بگیرید. به عنوان مثال، آیا می خواهید درباره برند خود اطلاع رسانی کنید؟ یا می خواهید وب سایت خود ترافیک اضافه کنید (بازدید و سایتتان را بالا ببرید)؟ شاید هم بخواهید که تعامل کاربران را افزایش دهید؟ یا هدفتان ارائه خدمات به مشتری هاست؟

باید بودجه، مخاطبین، پلتفرم ها و زمان بندی تان را به عنوان بخشی از برنامه ریزی نیز تعیین کنید. از خودتان بپرسید: چند وقت به چند وقت می توانم محتوای جدید پست کنم؟ من به دنبال جذب چه نوع مخاطبی

فرصتی متفاوت

نمایشگاه بین المللی فرصت های فر نچاپز

یازدهم و دوازدهم سپتامبر در تورنتو

همراه با مشاهده تمامی فرصت ها و سمینارهای رایگان انجمن بازرگانی ایران و کانادا این امکان را برای اعضای خود فراهم می آورد تا بصورت آنلاین در این نمایشگاه شرکت داشته باشند. حداکثر زمان ثبت نام برای شرکت در این نمایشگاه تا پایان ماه آگوست می باشد.



پنج ترفند کاربردی در زمینه شبکه های اجتماعی در کانادا برای کسب و کارهای کوچک:

حضورتان کمرنگ تلقی شود.

۲. پیش قدم و خلاق باشید

برای یک حضور موفق در شبکه های اجتماعی، این هدف را دنبال کنید: قرار دادن مطالب جدید و محتوای تازه و به روزی که نه تنها مورد علاقه مخاطبانتان بوده، بلکه باعث ایجاد تعامل مداوم نیز می شود. شما نیاز دارید که مردم برای اشتراک گذاری، لایک کردن یا نوشتن کامنت درباره اطلاعاتی که احساس می کنند برایشان ارزشمند، جالب یا سرگرم کننده است، تلاش کنند و زمان بگذارند.

مطمئن نیستید که چه چیزی را باید پست کنید؟ به رقبای خود نگاهی بیندازید و ببینید که تعاملات آنها چگونه است. آیا محتوایی که آنها به اشتراک می گذارند، لایک و کامنت دریافت می کند؟ هیچ ضرری ندارد که شما استراتژی ای را طراحی کنید که متفاوت بوده و کاملاً در مقابل چیزی که به عینه کارکردش را دیده اید باشد.

به خاطر داشته باشید، شما حتی می توانید

پست های موجود در شبکه های اجتماعی، که احساس می کنید ممکن است برای مخاطبان شما جالب باشد را، ری توییت یا لایک کنید و یا حتی آنها را دوباره به اشتراک بگذارید. لازم نیست که همواره محتوای دست اول تولید کنید.

۳. در اسرع وقت، پاسخگوی مشتریان باشید

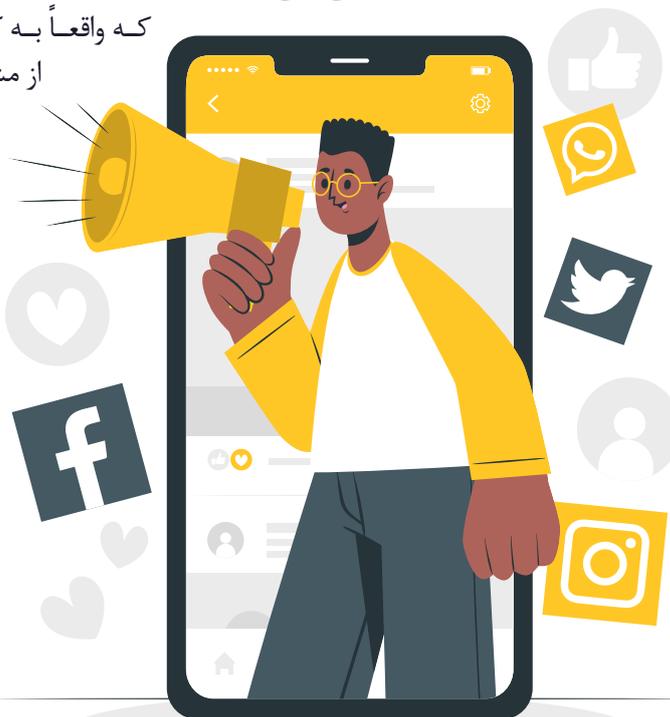
طبق تحقیقات اخیر، ۳۲ درصد از کاربران شبکه های اجتماعی که سعی کرده اند از طریق شبکه های اجتماعی با یک برند ارتباط برقرار کنند، انتظار دارند که ظرف ۳۰ دقیقه پاسخشان داده شود و ۴۲ درصد از کاربران انتظار پاسخی در عرض ۶۰ دقیقه را دارند. به علاوه به نظر نمی رسد که این افراد به اینکه بازه انتظارشان برای پاسخی در طول شب یا آخر هفته و تعطیلات باشد، اهمیتی بدهند.

اگرچه چنین پاسخ های سریعی همیشه ممکن نیست، پاسخ به موقع به کامنت ها و سوالات می تواند یکی از مهمترین راه های ارتباطی با مخاطبان و مشتریان شما باشد. به آنها نشان دهید که واقعاً به کار و درخواستشان اهمیت می دهید. از مشتریان به خاطر نظرات مثبت تشکر کنید و هرگونه بازخورد منفی را

با روش هایی که بتوانید مشتری را راضی کنید، پاسخ دهید.

۴. در صورت امکان از عکس و فیلم استفاده کنید

بیش از ۶۹ درصد از فعالیت تعاملی کانادایی ها در شبکه های اجتماعی از طریق تماشای اشتراک گذاری یا آپلود ویدیوها است. فرقی نمی کند که افراد از چه پلتفرمی استفاده می کنند، کاربران اغلب پست هایی را به اشتراک می گذارند که دارای



باشید، شخصیت خود را نشان داده و علاقه و اشتیاق خود را در پلتفرم‌هایی که انتخاب کرده‌اید به نمایش بگذارید. خود واقعی‌تان باشید، اینگونه می‌توانید راحت‌تر با مخاطبان‌تان ارتباط برقرار کنید، همچنین این امکان را خواهید داشت تا محتوایی تولید کنید که به دل مخاطبانی که در تلاش برای جذبشان هستید، بیشتر بنشیند. با اینکه برخی از پلتفرم‌ها این امکان را برای شما فراهم می‌آورند تا از فضای آنها برای فروش یا تبلیغات استفاده کنید، به خاطر داشته باشید که اگر تمام محتوای شما مبنی بر ترغیب افراد به خرید باشد، به احتمال زیاد آن ارتباطی را که می‌خواهید با مخاطبان‌تان برقرار کنید، ایجاد



نخواهد شد. اگر یکی از اهداف شما فروش فوری است، ایجاد تعادل بین گفت و گوی قابل اعتماد و تبلیغ محصول را در نظر بگیرید.

اگر هنوز اقدامی برای ورود به فضای شبکه‌های اجتماعی نکرده‌اید، این کار می‌تواند برایتان کمی گیج‌کننده و طاقت‌فرسا به نظر بیاید. اما به یاد داشته باشید که باید یک برنامه ریزی درست داشته باشید، به یک یا دو شبکه اصلی بچسبید، مرتباً در حال اشتراک گذاری محتوای جذاب باشید، به پیام‌ها در کوتاه‌ترین زمان ممکن پاسخ دهید و از پلتفرم‌ها برای به اشتراک گذاری علاقه و اشتیاقی که به کسب و کار کوچک خود دارید استفاده کنید.

تصویر باشد. به عنوان مثال، HubSpot می‌گوید:

• **توییت‌های دارای تصویر ۱۵۰ درصد بیشتر از توییت‌های بدون تصویر ریتوییت می‌شوند.**

• **در اینستاگرام، عکس‌هایی که در آن چهره افراد مشخص است ۳۰ درصد بیشتر از عکس‌های بدون چهره لایک دریافت می‌کنند.**

• **پست‌های فیس‌بوکی که همراه تصویر هستند ۲.۳ برابر بیشتر از پست‌های بدون تصویر افراد را به خود جذب می‌کنند.**

خوب است که درباره تصاویری که به کسب و کار شما معنای بیشتری می‌بخشند، جدی‌تر فکر کنید. برای مثال اگر یک خرده‌فروشی دارید، به فکر عکس‌هایی از محصولات، موقعیت مکانی و حتی کارمندان خود باشید؛ یا اگر خدماتی را ارائه می‌دهید، برای پاسخگویی به سوالات متداول به فکر ویدیوهایی با مضمون «چگونه فلان کار را انجام دهیم؟» باشید.

۵. **ارزش‌های خود را به نمایش بگذارید و داستان مخصوص به خود را تعریف کنید**

شبکه‌های اجتماعی یک اجتماع عالی است؛ برای نشان دادن اینکه کسب و کار کوچک شما به دنبال چه بوده و چه هدفی را دنبال می‌کند؟ و چگونه به مشتریان و جامعه هدفش کمک می‌رساند؟ حتی می‌توانید از آن برای تعریف اینکه چرا یا چگونه کار خود را شروع کرده‌اید، استفاده کنید. به همین دلیل است که شما باید واقعی و با اصالت

کسب و کارها همیشه تحت درجه مشخصی از عدم ثبات و بلا تکلیفی فعالیت می کنند و برنامه ریزی برای "اگرها" بسیار حائز اهمیت است. اکنون که با بزرگترین اگر زمانه خود روبرو هستیم، طرح سناریوی کسب و کار یک عامل اصلی در آماده سازی بیزینس شما برای آینده است.

طرح سناریوی کسب و کار: ۵ سوال که همین الان باید از خود پرسید تا برای آینده آماده شوید

مدتی است که صاحبان کسب و کار تمرکز خود را بر رفع نیازهای آنی و پاسخگویی به سوالات لحظه ای قرار داده اند. چگونه می توانیم همین الان کسب درآمد کنیم؟ چگونه قبض های خود را پرداخت کنیم؟ آیا می توانیم کارمندانمان را نگه داریم؟ با این حال، این افراد از زمان بازگشایی کشور توجه خود را به آینده معطوف کرده اند. اما وقتی در مسیر پیش رو این همه عدم ثبات وجود دارد، چگونه برای چند ماه یا چند سال آینده برنامه ریزی می کنید؟

برنامه ریزی سناریوی کسب و کار یک ابزار امتحان شده و درست برای صاحبان بیزینس است. طرح سناریوی کسب و کار که اغلب به عنوان برنامه ریزی برای موارد احتمالی تعریف می شود، شامل فرضیه سازی درباره آینده و درک چگونگی تاثیر گذاری شرایط و سناریوهای مختلف بر کسب و کار شما می شود.

به عنوان مثال، اگر نیمی از مشتریان خود را از دست بدهید چه اتفاقی می افتد؟ اگر به موقع مبلغ مقرری خود را دریافت نکنید چه؟ اگر برای اعمال سیاست های امنیتی جدید خود نیاز به استخدام کارمندان اضافی

داشتید چطور؟ اگر نقدینگی تان تمام شود چه می کنید؟

طرح سناریو با دادن مجالی برای شناسایی مشکلات احتمالی یا شکاف های نقدی، قبل از وقوعشان، به شما این امکان را می دهد تا نسخه های مختلف بیزینس خود را در آینده ببینید. این طرح همچنین می تواند برنامه ریزی های شما را در برابر مشکلات گوناگون ارزیابی کند.

همانطور که لوری دارلینگتون، معاون رئیس بخش کسب و کارهای کوچک و شراکت استراتژیک رویال

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!



بانک کانادا، در پادکست Disruptors Small Business's Digital Pivot رویال بانک کانادا می‌گوید: «طرح سناریوی بیزینس همزمان با ما که به دنبال حرکت رو به جلو هستیم اهمیت پیدا خواهد کرد. صاحبان کسب و کار واقعا باید بدانند زمانی که شروع به بازگشایی می‌کنند، منابع مالیشان به چه شکل خواهد بود. بسیاری از مبانی نحوه مدیریت کسب و کار افراد تغییر کرده و مورد چالش قرار خواهد گرفت.»

در حالی که ممکن است در طی یک دوره طولانی از بی ثباتی نتوانید همه جنبه‌های کسب و کار خود را کنترل کنید، این تمرین می‌تواند به شما کمک کند تا حدس بزنید از الان تا شش، دوازده و هجده ماه دیگر کسب و کارتان کجا خواهد بود.

برای کمک به شما در طرح سناریوی کسب و کار و پیش بینی آینده، در اینجا ۵ سوال را باید از خود پرسید:

۱- کسب و کار من امروز کجاست؟

• قبل از آنکه شروع به برنامه‌ریزی کنید، دلتان می‌خواهد جایی که کسب و کارتان اکنون در آن قرار دارد را ارزیابی کنید. و این کار با جریان نقدی آغاز می‌شود.

• برای شروع، یک نگاه اجمالی به جریان نقدی خود بیندازید و ورودی و خروجی مورد انتظار خود را پیش‌بینی کنید.

اگر کسب و کار شما به ارزیابی دقیق تری از جریان نقدی نیاز دارد، می‌توانید با مراجعه به نسبت‌های مالی‌تان یک سنجش مختصر و مفید از ثبات و سلامت بیزینس خود بدست آورید.

۲- محدودیت‌های صنعت چگونه بر درآمد من تاثیر می‌گذارد؟

برخی از صنعت‌ها بیشتر از صنایع دیگر تاثیر کووید ۱۹ را احساس کرده‌اند. طبق نظرسنجی اخیر رویال بانک کانادا از ۲۲۰۰۰ صاحب کسب و کار کانادایی، بیزینس‌های کوچکی که

طرح سناریوی کسب و کار: ۵ سوال که همین الان باید از خود پرسید تا برای آینده آماده شوید



در محورهای بزرگ در پنج بخش خدمات اسکان و غذا، هنر و سرگرمی، خرده فروشی اقلام غیرضروری، معدن و خدمات نفت و گاز و فروش اجاره‌ای املاک تجاری قرار دارند، بیشتر از همه در معرض آسیب هستند.

همزمان با بازگشایی این صنعت‌ها، با اعمال محدودیت‌ها و اقدامات محافظتی، آنها همچنان تاثیر پاندمی را احساس خواهند کرد. برای حفظ محیطی امن برای خودتان، کارمندانان و مشتریانان حتما خود را در جریان مقررات

دولتی و بهترین اقدامات

مربوط به صنعت مورد

نظرتان قرار دهید. اگر

بیزینستان اجازه دارد

فقط با ۵۰ درصد

ظرفیت فعالیت کند،

آیا می‌توانید با ۵۰

درصد درآمد دوران

پیش از کووید جان

سالم به در ببرید؟

۳ - جریان نقدی من

در آینده به چه صورت

خواهد بود؟

جریان نقدی شما بر اساس ظرفیت و درآمدهای ممکنان در شش، دوازده و هجده ماه آینده چگونه خواهد بود؟ اینجا همان جایی است که واقعا می‌توانید طرح سناریوی کسب و کار خود را بررسی کنید.

* اگر با ظرفیت کمتری کار کنید چه می‌کنید؟

* آیا می‌توانید هزینه‌های خود را به همان نسبت کاهش دهید؟

* اگر برای کمک به حفظ اقدامات مربوط به فاصله‌گذاری مجبور به استخدام کارمندان اضافی شدید چگونه؟

* اگر بتوانید بیشتر

بیزینس خود را به

صورت آنلاین هدایت

کنید چگونه؟

* اگر به یک جای

کوچک‌تر و یا گران‌تر بروید چه

می‌کنید؟

موارد احتمالی مربوط به کسب و کار خود را در نظر بگیرید و سه سناریوی مختلف برای شش تا هجده ماه آینده بر اساس پیش‌فرض‌هایی که از بدبینانه گرفته تا خوش‌بینانه می‌روند را طراحی کنید. برگه جریان نقدی دوباره اینجا مفید واقع می‌شود، چرا که شما تاثیر این موارد را بر بیزینستان کاهش می‌دهید:

* جریان نقدی

* هزینه‌های ثابت و متغیر، از جمله هزینه‌های اضافی مربوط به مقابله با کووید مثل خرید تجهیزات محافظت شخصی برای کارکنان

با توجه به پاندمی و یا تغییر در عرضه محصول، فرصت‌های جدیدی برای جلب مشتری وجود دارد؟

* برای کارمندانان تصمیم‌گیری کنید. آیا باید درباره کارکنان تصمیمات سختی بگیرید؟ اگر حفظ تیم فعلی برای شما و دورنمای شراکتان اهمیت دارد، چطور می‌توانید هزینه‌ها را در زمینه‌های دیگر کاهش دهید؟

۴- به تعویق انداختن موعد پرداخت یا گرفتن وام بیشتر چگونه در سودآوری من تاثیر خواهد داشت؟

* اقدامات امدادی زیادی در طول این بحران به کسب و کارهای کوچک ارائه شده است. اما نکته مهم در شناسایی چیزی است که برای بقا هم در امروز و هم در آینده مناسب باشد.

همانطور که لوری دارلینگتون در پادکست

Disruptors Small Business's Digital Pivot

رویال بانک کانادا توضیح می‌دهد:

یکی از چیزهایی که از صاحبان کسب و کار کوچک می‌شنویم، این است که با وجود تمام

* احتیاجات کارکنان

* زنجیره تامین و موجودی کالا

پس از اجرای سناریوهایتان، اگر ریسک عدم بازگشت فعالیت‌های تجاری و درآمد خود به دوران پیش از کوید را مشاهده کردید، ممکن است زمان آن باشد که برای حفاظت از کسب و کارتان در مسیر پیش‌رو، راه‌هایی برای هدایت و یا تغییر آن را در نظر بگیرید.

* بر دنیای دیجیتال ریسک کنید. آیا می‌توانید وب سایت مبتنی بر اطلاعاتتان را به یک موتور تجارت الکترونیکی e-commerce engine تبدیل کنید؟

* هزینه‌های خود را کاهش دهید. آیا می‌توانید هزینه‌های غیر ضروری خود را برای جبران نرخ افت درآمدتان کاهش دهید؟

* محصول خود را ارزیابی کنید. کدام یک از خطوط برای شما خوب عمل می‌کند و کدام یک را کد است؟ کاهش عرضه محصول می‌تواند به کاهش هزینه‌ها کمک کند.

* پایگاه داده مشتریان خود را بررسی کنید. آیا



طرح سناریوی کسب و کار: ۵ سوال که همین الان باید از خود پرسید تا برای آینده آماده شوید

سلامتی طراحی کنید که شامل موارد زیر می شود:

* اگر مریض شدید و به مدت ۶ الی ۸ هفته قادر به کار کردن نبودید چه می کنید؟

* اگر اعضای اصلی تیم شما به دلیل بیماری حضور نداشته باشند چه می کنید؟

* اگر شما یا یکی از اعضای اصلی تیم مجبور شوید به دلیل بیماری، مرگ یا مشکلات شخصی کار خود را برای همیشه ترک کنید چه اتفاقی خواهد افتاد؟

برنامه ریزی سناریوی کسب و کار، فرآیندی است که هر فرد صاحب کسب و کار باید انجام دهد. طرح یک برنامه جامع و گویا، از برنامه ریزی برای سرمایه و مشاوره بیمه گرفته تا رویکردهای مربوط به وکالت و املاک، می توانند به شما این اطمینان را بدهد که از شما، خانواده و کسب و کارتان به درستی محافظت می شود.

صاحبان کسب و کار اغلب به دلیل بودن در زمره خلاق ترین، نوآورترین و استوارترین افراد به حق شناخته شده اند. وقت آن رسیده است که از آن ابرقدرت های منحصر به فرد استفاده کنید و راه هایی برای تصور آینده پیدا کنید و شاید هم زمینه های مختلف کسب و کار خود را دوباره به تصویر بکشید.

قرار نیست آسان باشد. اما برای بسیاری از افراد، دقیقا زمان مناسبی است که به دنبال تغییر باشند.

بی ثباتی هایی که در این بحران داریم، آنها نه به دنبال گرفتن وام هستند و نه با این مسئله احساس راحتی می کنند. همه اینها به این بلا تکلیفی برمی گردد. بحث های زیادی پیرامون این مسئله که آیا هیچوقت تقاضا مثل سابق می شود یا خیر وجود دارد، متعاقبا برای کسب و کارهای کوچک دشوار است که به این مسئله فکر کنند که چگونه می خواهند به بیزینس خود کمک کنند تا از این بحران نجات پیدا کند. اما همزمان هم باید مراقب باشند که وامی بیشتر از آنچه که بعد از این بحران قادر به پرداختش هستند را، نگیرند.



* اما به یاد داشته باشید که در حال حاضر این وام تنها گزینه شما برای کاهش فشار ناشی از نقدینگی نیست. هزینه هایی که پیش از این نمی توانستید برایشان مذاکره کنید، مانند اجاره، قسط وام و آب و برق ممکن است بسته به موجر یا شخص وام دهنده مورد نظرتان به تعویق بیفتد.

* بررسی اینکه چه گزینه هایی هم می توانند امروز شما را نجات دهند هم به تلاش های شما برای بهبود در آینده آسیبی نرسانند، در زمان بازگشایی کار بسیار مهمی است.

۵- اگر اتفاق غیر منتظره ای برای من بیفتد، چه کسی بیزینس من را مدیریت خواهد کرد؟

لازم به ذکر است که پاندمی هم یک بحران بهداشتی و هم یک بحران اقتصادی بوده است و هنوز خطرات بهداشتی و ایمنی بسیاری وجود دارد، البته در برخی از مناطق کشور خیلی بیشتر از دیگر مناطق.

در این زمان بیشتر از هر زمان دیگری مهم است که با اعضای اصلی تیم خود بحث کنید و برنامه هایی بر اساس سناریو

انرژی (هنوز) هم اهمیت دارد

در یک سالی که طرح اهمیت انرژی (Energy Matters) منتشر شده، برآیند اختیارات کانادا برای توسعه‌ی بخش انرژی در دهه ۲۰۲۰ تا کنون به شرح زیر است:

- * سرمایه گذاران بین المللی همچنان در حال خروج از سرمایه گذاری‌های مرتبط با ماسه های نفتی هستند.
- * میزان سرمایه گذاری ثابت در بخش نفت و گاز ۱۵ درصد کمتر از نرخ آن در سال ۲۰۱۶ است.
- * پروژه های اصلی خط لوله غرق در تأخیرهای پی در پی هستند.
- * اجماع و هم آرائی ملی در زمینه توسعه منابع انرژی کماکان دست نیافتنی است.
- * همچنان ۴/۳ از انرژی مصرفی کانادایی‌ها در سال ۲۰۳۰ را سوخت های فسیلی تشکیل خواهند داد.
- * رشد تقاضای انرژی در سطح جهانی، فرصتهایی را برای تولیدکنندگان کانادایی ایجاد خواهد کرد.

ساخت و توسعه خط لوله

ترانس مونتین

لایحه C-۶۹، که باعث تجدید ساختار فرآیند بازدید نظارتی فدرال برای پروژه های بزرگ زیرساختی می شود، تعدیل گشت و به گفته برخی از فعالین این صنعت، این لایحه موافقت با ظرفیت اضافی خط لوله را دشوارتر خواهد کرد و محدودیت های تولیدی که توسط دولت آلبرتا برای حمایت از قیمت نفت خام سنگین ایجاد شده بود، همچنان پابرجا است.

(Trans Mountain) که مدت ها به تأخیر افتاده بود، پس از برطرف ساختن برخی از موانع نظارتی، در ماه آگوست مجدداً آغاز شد. تمام شور و اشتیاقی که راه اندازی مجدد این پروژه ممکن بود در صنعت نفت ایجاد کند، با تصویب

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

کارخانه تولید گز در شهر مونترال

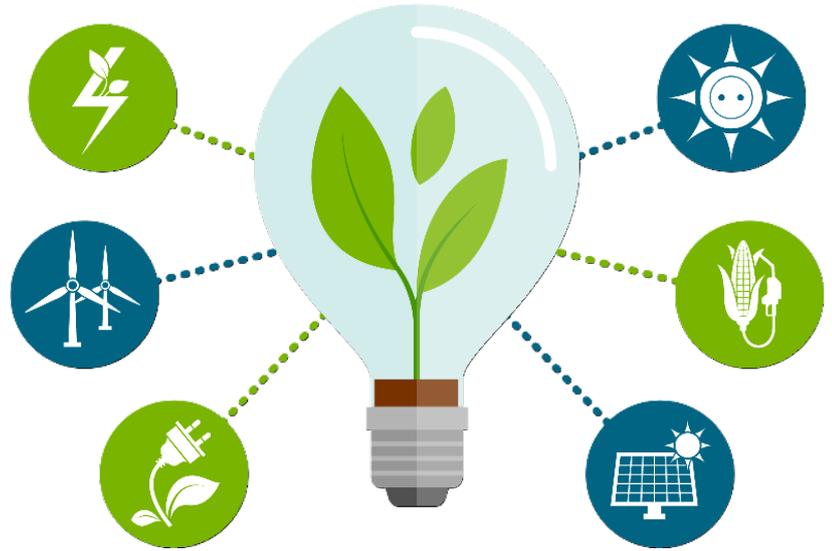
محصول کانادا

دارای تاییدیه های اداره بهداشت آمریکای شمالی



اخیر نانوس (Nanos) نشان داد که تقریباً نیمی از کانادایی‌ها معتقدند که کشور در زمینه ایجاد یک چشم انداز مشترک و بلند مدت در حوزه انرژی، عملکردی ضعیف یا بسیار ضعیف دارد. ۸۰ درصد از افراد فکر می‌کنند که بخش نفت و گاز کانادا در صورت انجام فعالیت‌هایش به شیوه‌ای مسئولانه‌تر در برابر محیط زیست، می‌تواند ایفاگر نقش مهمی باشد.

طرح اهمیت انرژی (Energy Matters) بر پتانسیل کانادا برای باقی ماندن به عنوان یکی از تامین‌کننده‌های اصلی نفت و گاز تاکید می‌کند. با کمک این طرح، زیرساخت‌های جدیدی برای استفاده از بازارهای سریع‌الرشد به کار گرفته خواهند شد و دامنه صادرات به کشورهای بی‌جز ایالات متحده افزایش خواهد یافت. مزایای این امر شامل رشد اقتصادی قدرتمندتر، مشاغل بیشتر و بازده بیشتر حق امتیاز برای حمایت از طرح حرکت به سوی انرژی پاک



عصبانیت و ناامیدی کانادای غربی از تحولاتی که رشد صنعت نفت و گاز کانادا را مختل کرده است، در انتخابات فدرال ۲۱ اکتبر آشکار شد. لیبرال‌های حاکم موفق نشدند که حتی یک نماینده از آلبرتا یا ساسکاچوان را انتخاب کنند، در حالی که احزاب مخالف با ظرفیت اضافی خطوط لوله، حمایت و پشتیبانی انتخاباتی قدرتمندی را از سایر نقاط دریافت کردند. در میان این اختلافات، نظرسنجی



است. همچنین حرکت به سمت منابع تجدیدپذیر در مناطق مختلف مشهود خواهد بود. در حالی که میزان مصرف انرژی پاک در حال افزایش است، اما تقاضا برای سوخت های فسیلی همچنان از بین نرفته است. انتظار می رود که تقاضای جهانی نفت بین سالهای ۲۰۲۰ تا ۲۰۳۰، به اندازه ۳.۶ میلیون بشکه در روز افزایش یابد. تمام این حجم رشد، از تقاضای بالای کشورهای که عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) نیستند حاصل می شود؛ اقتصادهای نوظهور و در حال توسعه آسیا به تنهایی نیاز دارند که عرضه شان را به ۴.۶ میلیون بشکه



نفت در روز برسانند که این معادل کل حجم تولیدی کانادا در سال اخیر است. پیش بینی می شود که تقاضای نفت ایالات متحده، که در حال حاضر مقصد ۹۶ درصد از صادرات نفت کانادا است، روندی رو به کاهش را طی کند.

تر، می شود. هزینه های ناشی از این امر افزایش میزان تولید گازهای گلخانه ای داخلی و با چالش روبرو کردن اهداف عالی و بلند پایه اتاوا در زمینه کاهش تولید این گازهای گلخانه ای تا سال ۲۰۳۰، خواهد بود.

عرضه و تقاضای انرژی در سطح جهانی

چشم انداز بین المللی اداره اطلاعات انرژی (EIA) در سال ۲۰۱۹ بار دیگر بر دو موضوع اصلی تاکید خواهد کرد: تقاضای انرژی در سطح جهانی در حال افزایش است و مخلوط انرژی، پاک تر خواهد شد. "مخلوط انرژی" به ترکیبی از منابع مختلف انرژی اولیه مورد استفاده برای تأمین نیازهای انرژی در یک منطقه جغرافیایی مشخص گفته می شود. این شامل سوخت های فسیلی (نفت، گاز طبیعی و ذغال سنگ)، انرژی هسته ای و بسیاری از منابع انرژی تجدید پذیر (چوب و سایر انرژی های زیستی، آبی، بادی، خورشیدی و زمین گرمایی) است. انتظار می رود که تقاضا برای انرژی های هسته ای و تجدید پذیر در دهه آینده ۳۷ درصد افزایش یابد و تا سال ۲۰۳۰، بیش از ۴/۱ از انرژی مصرفی را این دو گروه از انرژی تشکیل خواهند داد. این رقم از پیش بینی ۲۱ درصدی در چشم انداز اداره اطلاعات انرژی (EIA) در سال ۲۰۱۷ بیشتر

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

انواع آبمیوه های تخم شربتی در شهرهای کانادا

هزینه حمل، ترخیص و تحویل کالا با ما

فروش با شما، دارای تاییدیه آزمایشگاه های

فروشگاه زنجیره ای Loblaws

در استان های انتاریو و کبک



حاصل شود. این کشورها شاهد رشد چشمگیر تولید گاز طبیعی نیز خواهند بود و علاوه بر آنها آفریقا و روسیه نیز در این رشد نقش خواهند داشت. افزایش محموله های گاز طبیعی مایع (LNG) به معنای جهانی تر شدن بازارهای گاز طبیعی است.

عرضه و تقاضای انرژی در کانادا

انتظار می رود که همچون سایر اقتصادهای پیشرفته دنیا، مصرف انرژی در کانادا طی دهه آینده رشدی متوسط را دنبال کند. آخرین پیش بینی های سازمان تنظیم کننده انرژی کانادا (CER) نشان می دهد که بین سال های ۲۰۲۰ تا ۲۰۳۰ میزان تقاضای انرژی در داخل کشور فقط ۳ درصد افزایش خواهد یافت. انتظار می رود که کانادا در بازه مواجهه با اوج میزان تقاضا در سال ۲۰۲۳، میزان مصرف فرآورده های نفتی تصفیه شده را کمی کاهش دهد. اما پیش بینی می شود که گاز طبیعی، سریع ترین منبع رشد انرژی در کشور باشد. این بدان معناست که همچنان ۴/۳ از انرژی مصرفی در سال ۲۰۳۰ از سوخت های فسیلی تامین می شود. همچنین تقاضا برای انرژی برق آبی و سایر انرژی های تجدیدپذیر با سرعت بالایی رشد خواهد کرد، و این در حالی است که احتمالاً منحنی استفاده از انرژی هسته ای خط راست و مسطحی را طی کند.

فرصت های اصلی رشد و توسعه را باید در خارج از کشور جستجو کرد. یکی از بلند پروازی های کانادا این است که در نظر دارد تکنولوژی های مرتبط با انرژی های تجدیدپذیر را به بازارهای دیگر صادر کند و با پرداختن به انتقال انرژی پاک به کشورهایی که بیشترین رشد تقاضا



تولید گاز طبیعی

همچنین شاهد رشدی

سالم خواهد بود، و انتظار می رود که تقاضای جهانی آن در دهه آینده ۱۰ درصد افزایش یابد، این به معنای ۳۶.۶ میلیارد فوت مکعب تولید اضافی در روز است که بیش از دو برابر میزان تولید فعلی کانادا را نشان می دهد. همانند نفت، افزایش تقاضا برای گاز طبیعی نیز بیشتر در بازارهای نو ظهور متمرکز است، هرچند انتظار می رود برخی از اقتصادهای پیشرفته (به ویژه ایالات متحده) نیز مصرفشان را افزایش دهند.

معمولاً رشد عرضه از طریق چند تولید کننده اصلی حاصل خواهد شد. اداره اطلاعات انرژی (EIA) پیش بینی می کند که اکثریت رشد تمام عرضه نفت خام از طریق اوپک و ایالات متحده

توسط راه آهن و خط ۳ انبریج (Enbridge) باعث می شود که کمی خیالمان راحت تر شود. اما صادرکنندگان برای رسیدن به ظرفیت اضافی خط لوله ترانس مونتین (Trans Mountain) حداقل باید تا اواسط سال ۲۰۲۲ منتظر بمانند. ما همچنان پیش بینی می کنیم که تولید نفت کانادا طی سال های آینده، با افزایش طرح ها و پروژه های پیش بینی نشده و تکمیل مراحل توسعه، روندی رو به رشد را طی کند. با این وجود ما انتظار نداریم که بار دیگر در زمینه رشد تولیداتمان، با آنچه که در دو سال گذشته تجربه کرده ایم، مواجه شویم. عدم اطمینان و بلا تکلیفی نسبت به مقررات و مشکلات مداوم حمل و نقل باعث شده است که احتمالاً شاهد رشد تولید و سرمایه گذاری در سناریو پیشنهادی طرح اهمیت انرژی (Energy Matters) یا همان "رشد تهاجمی"، نباشیم.

کانادا همچنین در زمینه توسعه صادرات گاز طبیعی خود به آرامی در حال پیشرفت است. پروژه گاز طبیعی مایع (LNG) کانادا تا اواسط دهه ۲۰۲۰ در دسترس و کاربردی نخواهد بود. در حالی که طی سال گذشته، دو مورد از پروژه های تکمیلی گاز طبیعی مایع (LNG) در روند تنظیم مقررات و اخذ مجوزهای لازم تا حدودی پیش رفته اند، دو مورد از پروژه های دیگر لغو شده اند. گاز طبیعی مایع (LNG) به کانادا کمک خواهد کرد تا صادراتش صرفاً منوط به ایالات متحده که خودش نیز به یک صادر کننده خالص گاز طبیعی تبدیل شده،

دارند، به آنها کمک کند. در این زمینه پیشرفت هایی نیز حاصل شده است، برای مثال کانادا در سال ۲۰۱۷ بیش از ۱۲ میلیارد دلار محصولات و خدمات زیست محیطی و فناوری پاک به کشورهای دیگر صادر کرده است که رقم آن نسبت به یک دهه قبل ۵۰ درصد افزایش یافته است. اما کانادا نمی تواند پتانسیل خود برای صادرات انرژی و نه فقط فناوری انرژی را نادیده بگیرد. همانطور که در طرح اهمیت انرژی (Energy Matters) درباره آن گفتیم، کانادا می تواند به گروه صادرکنندگان سنگین وزن جهان در زمینه تهیه نفت و گاز بیشتر برای بازارهایی سریع الرشد بپیوندد. کانادا چهارمین تولید کننده بزرگ چه در تولید نفت خام و چه در تولید گاز طبیعی در جهان است. تولیدات نفتی در هر دو سال گذشته ۹ درصد رشد کرده است و در سال ۲۰۱۸ این رقم به رکورد ۴,۶ میلیون بشکه در روز رسید. در عین حال، تولیدات گاز طبیعی در سال گذشته ۵ درصد افزایش یافته و برای اولین بار در یک دهه گذشته از مرز ۱۶ میلیارد فوت مکعب در یک روز عبور کرده است.

رشد مصرف مایعات نفتی و گاز طبیعی کانادا بین سال ۲۰۲۰ تا ۲۰۳۰

رشد تولیدات، به ویژه در بخش نفت، به طور فزاینده ای در حال پیشروی از محدودیت های ظرفیت صادرات است. جا به جایی نفت خام

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

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

هستید دست شما را به گرمی می فشاریم.

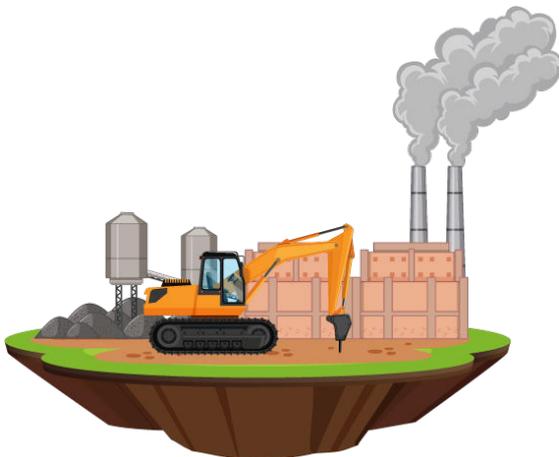
جهت اطلاعات بیشتر با ایمیل contact@canirn.com

com در ارتباط باشید.



• نفت و گاز کانادا ۲۷ درصد کل گازهای گلخانه‌ای کانادا را تولید می‌کند

صنعت نفت و گاز کانادا به عنوان اصلی ترین عامل منتشر کننده گازهای گلخانه‌ای در کشور، که رکورد ۲۷ درصد از کل انتشار گاز کشوری در سال ۲۰۱۷ را داراست، اغلب به عنوان هدفی برای تذکرات مبنی بر کاهش اثرات زیست محیطی کانادا تلقی می شود. وقتی صحبت از اصلاح انتشار گازهای گلخانه ای در میان باشد، کاهش ردپای تولیدکنندگان نفت و گاز لزوماً راحت ترین و در دسترس ترین راه حل نیست؛ بلکه در حوزه هایی مانند حمل و نقل، ساختمان سازی، صنایع سنگین و کشاورزی که می توانند با هزینه اقتصادی پایین تری نسبت به قطع تولید نفت و گاز همراه باشد، پتانسیل بیشتری برای افزایش بهره وری وجود خواهد داشت. این دقیقاً همان هدفی است که مالیات کربن (carbon tax) برای انجام آن طراحی شده؛ یعنی پیدا کردن روش های کم هزینه تر برای کاهش گازهای گلخانه‌ای در بخش‌های مختلف. مالیات کربن، مالیات بر سوخت های فسیلی، به ویژه آنهایی که توسط وسایل نقلیه موتوری استفاده می شود، برای کاهش انتشار دی اکسید کربن است. پیروزی لیبرال‌ها در انتخابات به این معناست که مالیات کربن همچنان روشی اساسی در استراتژی کانادا برای کاهش میزان انتشار گازهای گلخانه‌ای است.



نباشد و صادراتش را به کشورهای دیگر نیز بسط دهد. پیش بینی می‌شود که بین سال های ۲۰۲۰ تا ۲۰۳۰ صادرات خالص خط لوله کانادا به ایالات متحده به ۱ میلیارد فوت مکعب در روز کاهش یابد. برای مقایسه، مرحله اول پروژه گاز طبیعی مایع (LNG) کانادا، تقریباً ۱.۷ میلیارد فوت مکعب در روز به ظرفیت صادرات کشور اضافه خواهد کرد. مرحله دوم احتمالی این پروژه که هنوز منتظر دریافت تصمیمات نهایی در زمینه سرمایه گذاری است، این ظرفیت را تقریباً دو برابر خواهد کرد و به کانادا کمک می‌کند تا به سایر تولید کنندگان بزرگ جهانی بپیوندد.

تولیدات صنعت نفت و گاز کانادا

• انتشار گازهای گلخانه‌ای (GHG)

همانطور که در طرح اهمیت انرژی (Energy Matters) به آن اشاره کردیم، افزایش تولیدات نفت و گاز کانادا برایمان هزینه‌هایی خواهد داشت. میزان گازهای گلخانه‌ای منتشر شده از بخش نفت و گاز کانادا در سال ۲۰۱۷ به ۷ میلیون تن رسیده بود، که کم و بیش علت عمده و اساسی این رقم افزایش یافته در زمینه انتشار گازهای گلخانه‌ای در سطح کشور می‌تواند مربوط به همین بخش باشد. در حالی که طی چند دهه گذشته این بخش میزان انتشار به ازای هر بشکه را، علی‌الخصوص در زمینه ماسه های نفتی، به طور پیوسته کاهش داده است، برای جلوگیری از افزایش تولید گازهای گلخانه‌ای همزمان با تولید، نیازمند دستاوردهای پربازده و اثربخش مداوم خواهیم بود. حتی در پیش بینی‌های ما در زمینه تولیدات پایه، به نظر می‌رسد که تولید گازهای گلخانه‌ای از بخش نفت و گاز که حاصل از افزایش رشد تولید می‌باشد، بیش از جبران هرروزه بهبود بازدهی، خواهد بود.

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
September 2021 – Number of nine

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