

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
September 2022, Number of
Twenty-one
ISSN 2564-1069



من می‌خواهم این عبارت را به
این گونه بیان کنم که در عصر
حاضر وقت و انرژی بالاترین
سرمایه است...

کتاب تجارت با / از / در کانادا به
نویسنده «محمد وحیدی راد» با
حضور جمعی از اساتید دانشگاه،
اقتصاددانان، تجار و بازرگانان
رونمایی شد

ماهنامه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

شماره بیست و یکم - سپتامبر ۲۰۲۲



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

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

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

استفاده از طرح‌های شتاب دهنده
وام های کم بهره

مشاوره جهت:
طراحی استراتژی افزایش درآمد
استفاده از کمک‌های دولتی

WWW.CANADAIRAN.INFO

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

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



Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
September 2022, Number of
Twenty-one
To contact the editors:
contact@canirn.com

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

Published language: Persian
Signatures is published Monthly,
online

ISSN 2564-1069



- سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا..... ۴
- معرفی اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا..... ۸
- حضور مدیرعامل انجمن بازرگانی ایران و کانادا در نشست
بین المللی ICC در شهر پاریس..... ۹
- کتاب تجارت با / از / در کانادا به نویسندگی «محمد
وحیدی راد» با حضور جمعی از اساتید دانشگاه،
اقتصاددانان، تجار و بازرگانان رونمایی شد..... ۱۰
- نظریه آشوب و کاربردهای آن در بازارهای مالی، روان شناسی و
مدیریت..... ۱۶
- مدیریت بی ثباتی‌ها و ایجاد یک زنجیره تامین
انعطاف پذیر..... ۲۳
- آیا فکر اقتصادی شما برایتان کاربردی خواهد بود؟
در تست ما شرکت کنید تا متوجه شوید..... ۳۰
- چگونه برای رسیدن به تأییدیه تامین مالی بانک،
برای خود یک پرونده مناسب و قابل قبول ایجاد
کنیم؟..... ۳۲
- فرصت‌ها در خانه شما را می‌زنند: چگونه تصمیم
بگیریم که باید به آنها جواب مثبت بدهیم یا
منفی؟..... ۳۶
- اقدامات ۳ مرحله‌ای برای ارتقاء سلامت روان و میزان
تاب آوری و مقاومت شما..... ۴۰
- شهرداری مونترال می‌خواهد ساخت خانه‌های
مقرون به صرفه را تسریع کند اما هنوز تعریف
مشخصی از این خانه‌ها ندارد..... ۴۴
- زودتر خود را بازنشسته کنیم یا تا آخر راه برویم؟..... ۴۷



من می‌خواهم این عبارت را به این گونه بیان کنم که در عصر حاضر وقت و انرژی بالاترین سرمایه است...

شاید بارها شنیده باشید که اطلاعات مهم‌ترین سرمایه است، من می‌خواهم این عبارت را به این گونه بیان کنم که در عصر حاضر وقت و انرژی بالاترین سرمایه است. با میلیون‌ها دلار سرمایه نیز امکان به عقب بردن زمان وجود ندارد و این وقت و انرژی است که برای بدست آوردن اطلاعات سرمایه گذاری میشود و بسیار حائز اهمیت است.



من سال‌هاست که بین ایران و کانادا در حال فعالیت و تلاش هستم و به جرات می‌توانم گفت که در داخل کشور کانادا نیز برای مردم چنین دایره‌المعارفی که مثال یک نقشه راه باشد وجود ندارد. بلکه اطلاعات بصورت بسیار پراکنده با حجم بسیار زیادی وجود دارد که عملاً باعث شده است که کسی نتواند از آن‌ها استفاده کند.

کتاب تجارت با /از/ در کانادا، حاصل چهار سال فعالیت تحقیقاتی و تجربیاتی است که در انجمن بازرگانی ایران و کانادا بدست آمده است. در این کتاب بر خلاف خیلی از کتب تلاش شده که خوانندگان آن به شکلی واضح و مشخص بتوانند یک نقشه راه را برای کسب و کار خود پیاده‌سازی کنند و به مرحله اجرا برسانند، تا حد ممکن از کلی‌گویی پرهیز شده و روی تمامی جزئیات با ذکر مثال‌های مختلف کار شده است.

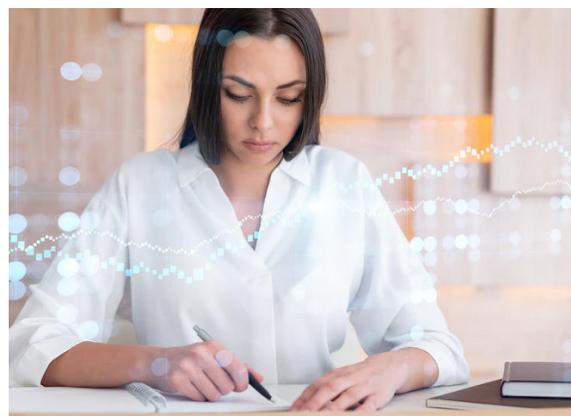
یکی از افرادی که این کتاب را خوانده بود اینطور نقل می‌کند که اگر این کتاب به زبان انگلیسی نیز ترجمه شود در داخل

خصوصی از همین ابزار تبلیغاتی تاثیر پذیری دارد که این رویه‌ای کاملاً اشتباه است. به نظر من عبارت تحریمی که رسانه‌های امریکای شمالی از آن صحبت می‌کنند از چیزیکه در عمل و قوانین بین‌المللی وجود دارد خیلی بزرگتر است و برخی اوقات شاید لازم باشد که بدون توجه به بخش رسانه با واقعیات روبرو شویم و این کاری است که ما هر روز در انجمن بازرگانی ایران و کانادا در حال انجام آن هستیم و خوشبختانه دست آوردهای قابل قبولی نیز در هشت سال گذشته داشته‌ایم. باید به خوبی بدانیم که امروزه تعاریف واژه صادرات بسیار متفاوت نسبت به گذشته است و ساختار جهانی پذیرای روش‌های سنتی نیست، به همین دلیل نقش و جایگاه آموزش و فرهنگ سازی نوین صادرات بیش از گذشته مورد اهمیت واقع شده است. بازارهای بین‌المللی در انتظار ما نیست بلکه این ما هستیم که باید خودمان را روز به روز با روش‌های نوین صادرات همگام سازی کنیم. کشورهای مختلف با شناخت ظرفیت‌های صادرات به کشور کانادا، محصولات خود را صادر می‌کنند و ایران هم می‌تواند سهم قابل توجهی در این صادرات داشته باشد و بعد مسافت گرچه در حمل و نقل بین‌المللی و هزینه تمام شده

کانادا متقاضیان بسیار زیادی خواهد داشت و در حقیقت هزاران اطلاعات پراکنده همه و همه در یکجا متمرکز شده و به شکلی کاملاً کاربردی بیان شده است. اما در حقیقت باید گفت که فلسفه وجودی این کتاب از تورم بالا و گرانی دلار ایجاد شد. گرانی دلار و نسبت آن با ریال به خودی خود اتفاق خوبی نیست ولی از نگاه دیگری نیز یک فرصت است و همچنین شرایط تحریم موجب شده است که تولید کنندگان ایرانی به یک سطح بالاتری به نسبت سال‌های گذشته برسند و به جرات می‌توان گفت که امروزه کالاهای ایرانی از لحاظ کیفیت و زیبایی به مراتب در سطح بالاتری نسبت به موارد مشابه دارند و این روند هر روز در حال بهتر شدن است.

از طرف دیگر ما با قوانین و واقعیات در ارتباط هستیم، یعنی باید توجه بیشتری داشته باشیم که کمتر به دنبال حواشی اخبار باشیم چراکه امروزه نقش و جایگاه رسانه‌ها در امریکای شمالی بیش از آن که با واقعیات سرکار داشته باشد یک ابزار تبلیغاتی است و متأسفانه برخی مواقع دیده می‌شود که جو حاکم در بخش





است فرد یا شرکتی که امروزه در ایران قرار دارد و علاقمند است با کانادا وارد تجارت شود و پس از مدتی این فرد از کانادا با دیگر کشورهای دنیا منجمله ایران نیز وارد تجارت می‌شود. باید توجه داشت که کانادا صنایع و تولیدات بسیار خوبی دارد که امروزه ایران به آن نیاز دارد به عنوان مثال تجهیزات معادن ایران که سال‌هاست مستهلک شده و نیاز به بازسازی دارند و شرکت‌های کانادایی نیز وجود دارند که مدت‌ها پیش نیز با ایران در این زمینه کار می‌کردند و آنها نیز علاقمند به کار هستند. پس در موقعیت فرضی دوم یک فرد و یا

صادرات نیز اهمیت دارد، اما مانع جدیدی نیست؛ به عنوان مثال روزانه میلیون‌ها تن محصول از چین به نقاط مختلف جهان صادر می‌شود.

با جمع‌بندی این جهات تصمیم به انتشار این کتاب گرفتم و پس از چهار سال تلاش نیز موفق شدم کتابی در حدود ۱۴۰۰ صفحه با تمامی این ویژگی‌ها را در اختیار تمامی ایرانیان قرار دهم و اگر این کتاب منجر به ورود یک دلار ارز بیشتر به ایران شود منم شخصا احساس غرور خواهیم کرد.

کما اینکه در انجمن بازرگانی ایران و کانادا نیز هدف نهایی همین است.

این کتاب سه موقعیت فرضی را بیان می‌کند. اما پیش از آن باید به این نکته توجه داشت

که وقتی صحبت از کانادا می‌کنیم منظور بازار حدود ۴۰ میلیون نفری کانادا با اقتصاد قوی

آن فقط نیست، صحبت از آمریکای شمالی و حوزه به اصطلاح نفتا می‌کنیم. سه موقعیت فرضی عبارت





حتی نیاز باشد از کشور خارج شوید و یا سفری به کانادا داشته باشید تمامی این فرایندها را می‌توانید انجام دهید. چنانکه هم اکنون شرکت‌های مختلف ایرانی هستند که توانسته‌اند به این نقطه برسند و ما هم در انجمن توانسته‌ایم تا حد امکان به آنها یاری برسانیم. امیدوارم تمام آنچه که در این سالها آموخته‌ام و تجربه کرده‌ام را در کنار تمامی اطلاعاتی که بصورت منسجم و یکجا و کاربردی جمع آوری کرده‌ام در این کتاب به درستی پیاده شده باشد که آن وقت می‌توان جمله ابتدایی این یادداشت را اینطور اصلاح کرد: اطلاعاتی که در دسترس همگان باشد و همه بتوانند از آن استفاده کننده بالاترین سرمایه است. نه اطلاعاتی که تنها عده محدودی بتوانند از آن بهره ببرند.

بامهر

محمد وحیدی راد

شرکت ایرانی به خوبی می‌آموزد که چگونه از کانادا نیز با دیگر کشورهای دنیا منجمله ایران وارد کار شود و موقعیت فرضی سوم نیز بر می‌گردد به ساختار نوین صادرات در کشور مقصد یعنی زنجیره تامین که حتی در کشورهای پیشرفته نیز حتی رشته دانشگاهی با نام مدیریت زنجیره تامین یا (سپلائی چین) وجود دارد که صادر کننده ایرانی حالا مستقیم در بازار داخلی کانادا ورود می‌کند و حتی براساس قوانین تجارت کانادا این آزادی عمل را دارد که خود مستقیماً به مردم کانادا نیز خدمات و یا کالاهای خود را بفروشد. در این کتاب شما بصورت کاملاً کاربردی در این سه موقعیت فرضی قرار می‌گیرید و بدون آنکه

نگاهی به شبکه اختصاصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا

همانطوریکه مطلع هستید تارنمای اصلی انجمن به آدرس CanadaIran.ca می‌باشد. با هدف توسعه ارتباطات حرفه‌ای میان اعضای محترم و شکل‌گیری کمیسیون‌های تخصصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا، پایگاه خصوصی شبکه ارتباطی میان اعضای خود را ایجاد نمود. اگر شما عضو انجمن هستید و هنوز پروفایل خود را در شبکه اعضای انجمن تکمیل نکرده‌اید، با مراجعه به تارنمای CanadaIran.info و هماهنگی با دفتر تهران می‌توانید نسبت به تکمیل پروفایل خود اقدام نمایید.

معرفی اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا

امیر هادی مشایخ

۴۷ ساله

مدیر توسعه بازار در
شرکت حمل واردات ایران



حوزه فعالیت :

Door to door delivery

Shipping agency

Break Bulk shipment

Sea Freight, Land freight , Air ship-

ment , Rail shipment

X-Stuffing

Customs clearance

Transit

Cargo inspection

خدمات لجستیکی اعم از واردات ، صادرات ،
ترانزیت کالا در تمامی شقوق حمل و نقل
(زمینی ، دریایی ، هوایی و ریلی) .

ارسال محمولات از و به کانادا

عملیات کراس استافینگ محمولات

دارای سابقه اخذ نمایندگی شرکت جیمیسون
کانادا در سالهای ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۰

مهندسی و معماری حمل کالا از مبدا تا مقصد
انجام عملیات فورواردری



حضور مدیرعامل انجمن بازرگانی ایران و کانادا در نشست بین المللی ICC در شهر پاریس



انجمن بازرگانی ایران و کانادا از
اعضای فعال اتاق بازرگانی بین المللی
(ICC) است.

گفتنی است که اتاق بازرگانی بین المللی، مهمترین شریک
تجاری سازمان ملل متحد و آژانس های وابسته به آن است.
دیوان بین المللی داوری اتاق بازرگانی بین المللی
نهادی وابسته به این سازمان است که برای کمک به
حل و فصل اختلافات بازرگانی بین المللی از طریق داوری
ایجاد شده است.
انجمن به واسطه فعالیت در این سازمان توانسته است
بعنوان یک نهاد رسمی داوری بین المللی تجاری بین
ایران و کانادا نیز فعال باشد.

کتاب تجارت با / از / در کانادا به نویسندگی «محمد وحیدی راد» با حضور جمعی از اساتید دانشگاه، اقتصاددانان، تجار و بازرگانان رونمایی شد.



محمد وحیدی راد مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا و نویسنده کتاب تجارت با / از / در کانادا در این مراسم که در خانه هنرمندان برگزار شد گفت: این کتاب بیشتر کاربردی است و تلاش شده تا نیازهای تجارت در کانادا را پاسخ دهد.

**کتاب تجارت با / از / در کانادا
به نویسندگی «محمد وحیدی
راد» با حضور جمعی از اساتید
دانشگاه، اقتصاددانان، تجار
و بازرگانان رونمایی شد.**



وی با بیان اینکه در نگارش این کتاب ۳ موقعیت در گرفته شده است گفت: موقعیت اول اینگونه فرض شده است که فرد در ایران می‌باشد و می‌خواهد در کانادا تجارت کند. در این بخش تنها کالا برای تجارت مدنظر نیست و برخی از خدمات و سرویس‌هایی که در سایر کشورها به عنوان کالا برای تجارت مورد توجه قرار می‌گیرد بیان شده است. وحیدی راد ادامه داد: موقعیت دوم کتاب تجارت با /از/ در کانادا مربوط به مجموعه‌های تجاری می‌باشد که در کانادا ایجاد شده و مالکین آن در ایران می‌باشند و از داخل کانادا می‌خواهند با سایر کشورها تجارت کنند و از کشور کانادا به عنوان سرپل برای صادرات کالا و محصولات خود استفاده می‌کنند.



وی با بیان موقعیت سوم کتاب تجارت با /از/ در کانادا گفت: موقعیت سوم این کتاب برای افرادی است که می‌خواهند در داخل کانادا با مردم کانادا تجارت کنند. مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا گفت: ۳۰ درصد از مشکلات اقتصادی مربوط به تحریم‌ها است و ۷۰ درصد

تجارت دارو می‌باشد که داروهای تولید شده توسط این کشور بسیار خوب و مورد تایید وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی است.

مسعود دانشمند با بیان اینکه ما هیچ ممنوعیت قانونی برای تجارت با کانادا نداریم گفت: ایران ظرفیت‌های خوبی برای تجارت با کانادا دارد که یکی از این ظرفیت‌ها محصولات پتروشیمی می‌باشد که از کیفیت قابل قبولی برخوردار است. دکتر لطفعلی بخشی، اقتصاددان و عضو هیئت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی در آیین رونمایی از کتاب تجارت با / از / در کانادا گفت: مجموعه حاضر فرصتی خوبی برای تجار و بازرگانان فراهم کرده است تا با شناخت درست و کامل از شرایط اقتصادی و تجاری کانادا اقدام به فعالیت بازرگانی کنند.



مربوط به خود تحریمی و عدم شناخت از نحوه تجارت با سایر کشورها می‌باشد که در این کتاب سعی شده است به صورت کاربردی به آن پرداخته شود. مهندس مسعود دانشمند، عضو هیئت رئیسه اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران در آیین رونمایی از کتاب تجارت با / از / در کانادا گفت: معیارهای اقتصادی جایگاه خود را از دست داده و تجارت با سیاست گره خورده است. وی ادامه داد: باید اقتصاد را از سیاست جدا کنیم که اگر این عمل صورت گیرد قطعاً منجر به رشد اقتصادی و برخورداری از سهم بیشتر در تجارت جهانی خواهیم بود. دانشمند گفت: صاحبان سرمایه می‌ترسند که وارد اقتصاد شوند و با یک سخنرانی و سخن سیاستمداران سرمایه آنها بر باد رود.

عضو هیئت مدیره اتاق ایران و چین گفت: یکی از اساسی‌ترین سرمایه‌های ایران معادن آن است که اگر می‌خواهیم در این راستا استفاده بیشتر و سهم قابل توجه‌ای داشته باشیم باید از تکنولوژی روز دنیا و ماشین آلات مدرن استفاده کنیم که یکی از کشورهای پیش رو در این زمینه کانادا می‌باشد. وی گفت: یکی دیگر از ظرفیت‌های کانادا در حوزه



وی گفت: نقش تجارت خارجی در اقتصاد ایران کم است اما ایران نمی‌تواند اینگونه بماند و باید با سایر کشورها رابطه اقتصادی داشته باشد که یکی از این کشورها کانادا است. بخشی ادامه داد: گروه زیادی از هموطنان در کانادا هستند که بخشی از آن مربوط به بازرگانان می‌باشد که تجربه، دانش و ثروت خود را به این کشور برده‌اند اما بالاخره این افراد ایرانی هستند و در آینده می‌توانند حجم تجارت با کانادا را تقویت کنند که این موضوع برای ایران و کانادا بسیار مفید می‌باشد.

این اقتصاددان گفت: ایرانیان مقیم کانادا یک ثروت هستند که می‌توان از این افراد استفاده کرد و اقدام دکتر وحیدی را در همین راستا و یک وطن دوستی اقتصادی می‌باشد. کتاب تجارت با / از / در کانادا توسط انتشارات " جاجرمی " این روزها در بازار نشر عرضه شده است.

**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**





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

* ثبت شرکت

* تامین نیروی کار حرفه‌ای و ارزان

* نگهداری از کسب و کار شما

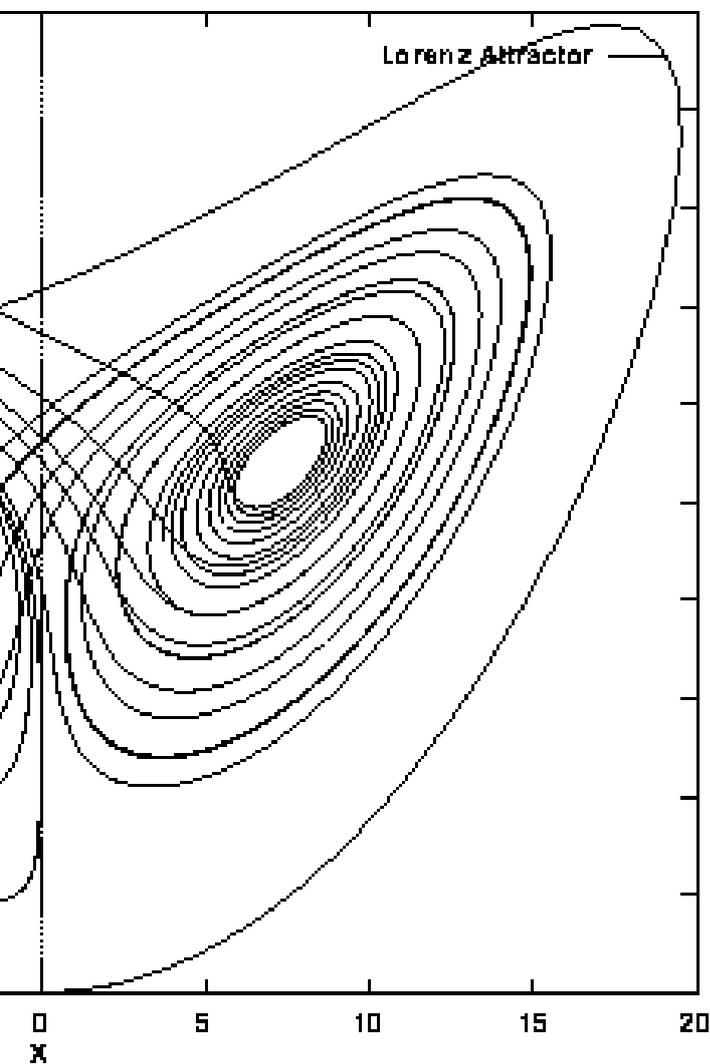
* از نخستین مرحله تا انتها

* توسط تیم حرفه‌ای ما با سال‌ها تجربه فعالیت

* شروع قیمت فرنجایزها از پانزده هزار دلار کانادا

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





نظریه آشوب و کاربردهای آن در بازارهای مالی، روان‌شناسی و مدیریت

شاید شما هم این جمله را شنیده باشید که بال‌زدن یک پروانه در یک نقطه می‌تواند طوفانی عظیم در جایی دیگر ایجاد کند. این یکی از اصول نظریه آشوب است که هرچند نگارشی عوامانه دارد، بیانگر یکی از ویژگی‌های مهم نظریه آشوب است. نظریه آشوب در سال‌های اخیر اهمیت ویژه‌ای در محافل علمی پیدا کرده و به‌عنوان نظریه‌ای زنده مدام در حال تکامل است. در همین سال ۲۰۲۰، جایزه نوبل فیزیک به سه فیزیک‌دانی رسید که کارهایشان کاملاً با نظریه آشوب مرتبط بود. در این مقاله قصد داریم نظریه آشوب و برخی از کاربردهای آن در بازارهای مالی، روان‌شناسی و مدیریت را بررسی کنیم.

* نظریه آشوب چیست؟

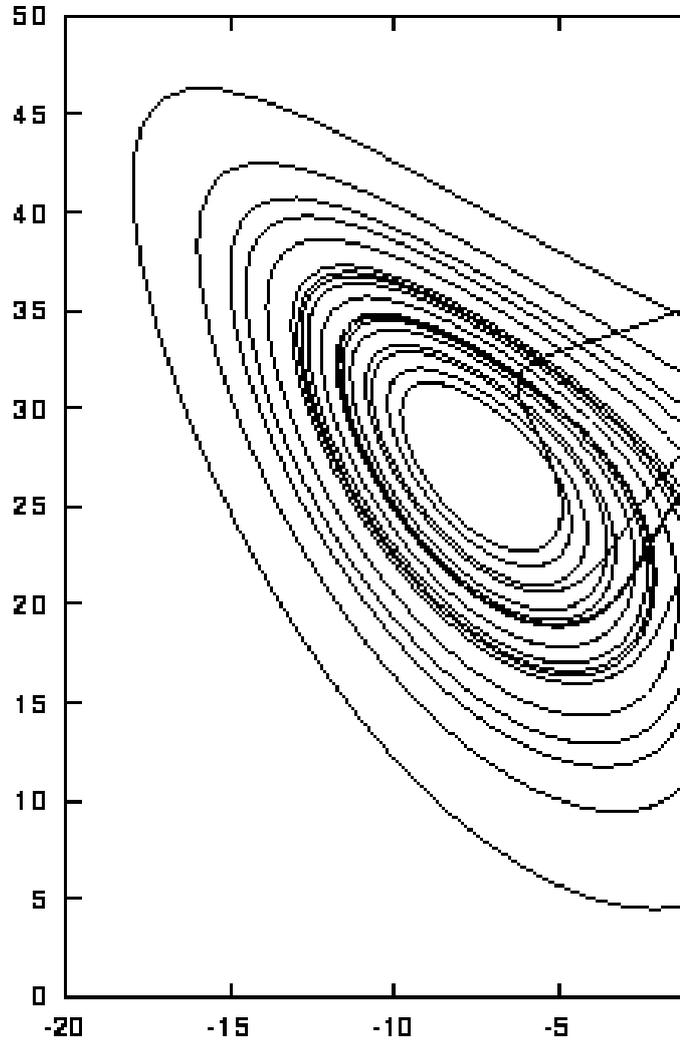
نظریه آشوب، رفتار سامانه‌های آشوبناک را بررسی می‌کند. این نظریه قواعد و اصولی دارد که بیشتر آنها تا اواسط دهه ۸۰ میلادی شناخته شده بودند. بر اساس این نظریه، سامانه‌ها و پدیده‌هایی در اطراف ما مشاهده می‌شوند که اجزای آنها با یکدیگر برهم‌کنش‌های نامنظم داشته و انرژی در آنها کاتوره‌ای توزیع می‌شود، چند نمونه از این پدیده‌های آشوبناک عبارت‌اند از:

◀ آب‌وهوا

◀ زیست‌بوم‌ها

نماینده‌گی یا سرمایه پذیرگی

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 سرمایه گذاری در داخل و یا خارج کانادا هستند.



◀ گاز درون یک محفظه

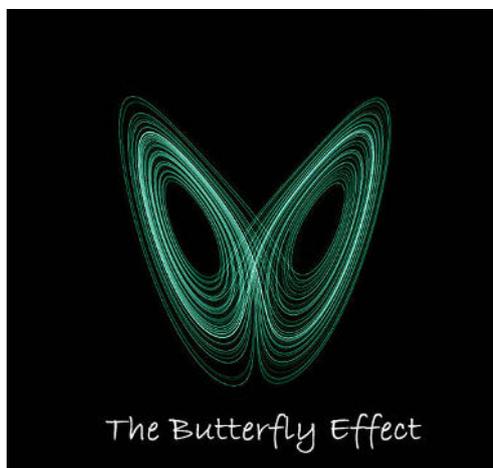
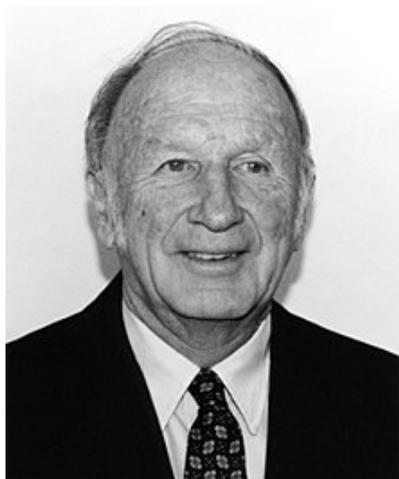
◀ پرواز پرندگان در تعداد زیاد مانند سارها

◀ سازمان‌ها

◀ جوامع شهری

گرچه این سامانه‌ها به ظاهر به هم ریخته و درهم به نظر می‌رسند، با کمک دانش ریاضی و دینامیک سامانه‌های پیچیده (شاخه‌ای از فیزیک) می‌توان الگوی‌های رفتاری را در آنها شناسایی کرد و در دل





بی‌نظمی ظاهری،

نظریه آشوب در نهایت در دهه ۹۰ میلادی به نظریه جامع‌تری به نام نظریه «پیچیدگی» تکامل یافت.

* تاریخچه نظریه آشوب

یکی از اولین کسانی که درباره رفتار سامانه‌های آشوبناک صحبت کرد هنری پوانکاره، ریاضی‌دان اواخر قرن نوزدهم، بود. او ریاضی‌دانی بود که خیلی درباره توپولوژی و دینامیک سامانه‌ها مطالعه می‌کرد. پوانکاره درباره این سامانه‌ها گفته بود: «به نظر می‌رسد که یک تغییر جزئی در این مجموعه‌ها منجر به پیامدهای بزرگ در کل مجموعه می‌شود. خطایی جزئی در یک جزء، خطای بزرگی در آینده

است، تأثیر عوامل کوچک در تغییرات بزرگ را به خوبی بیان می‌کند.

اگر بخواهیم علمی‌تر بگوییم، اثر پروانه‌ای بیانگر تأثیر عوامل جزئی بر رفتار کل سامانه است. آنچه در ابتدا یک تغییر یا ناهنجاری جزئی به نظر می‌آید، می‌تواند در بلندمدت رفتار کل سامانه را تغییر دهد. از سوی دیگر اثر پروانه‌ای این مسئله را نیز روشن می‌کند که بروز رفتارهای تصادفی یا اختلال در سامانه می‌تواند حاصل نوسان‌های جزئی در خود سامانه باشد، نه صرفاً نیروهای خارجی که از بیرون به سامانه وارد می‌شوند.

یکی دیگر از پیشگامان این نظریه، میچل فایگنباوم فیزیک‌دان نظری شاغل در آزمایشگاه ملی لوس آلاموس است. او سال‌های زیادی از عمر خود را وقف مطالعه نظریه آشوب و پیدا کردن مدل‌های

ایجاد می‌کند. پیش‌بینی رفتار مجموعه غیرممکن است.»

متأسفانه پس از مرگ پوانکاره، مطالعه درباره سامانه‌های آشوبناک تا مدت‌ها متوقف شد تا اینکه در اوایل دهه ۶۰ میلادی، دوباره توجه برخی از دانشمندان به این سامانه‌ها جلب شد. یکی از آنها ادوارد لورنز بود. لورنز هواشناس مؤسسه تحقیقات و فناوری ماساچوست بود که روی مدل‌های محاسباتی رفتار جو کار می‌کرد. او در حین کارش یکی از مهم‌ترین و مشهورترین اصول نظریه آشوب را کشف کرد، اصلی که به «اثر پروانه» شهرت یافت. شاید شما هم این جمله را شنیده باشید که بال‌زدن یک پروانه در توکیو می‌تواند منجر به وزش بادهای شدید در شیکاگو شود. گرچه این تعریف از اثر پروانه‌ای عوامانه



پیچیده‌ای که با آنها سروکار داریم استفاده می‌کنند، از جمله:

- ◀ فیزیک
- ◀ زیست‌شناسی
- ◀ شیمی
- ◀ زمین‌شناسی
- ◀ هواشناسی
- ◀ اقتصاد
- ◀ جامعه‌شناسی

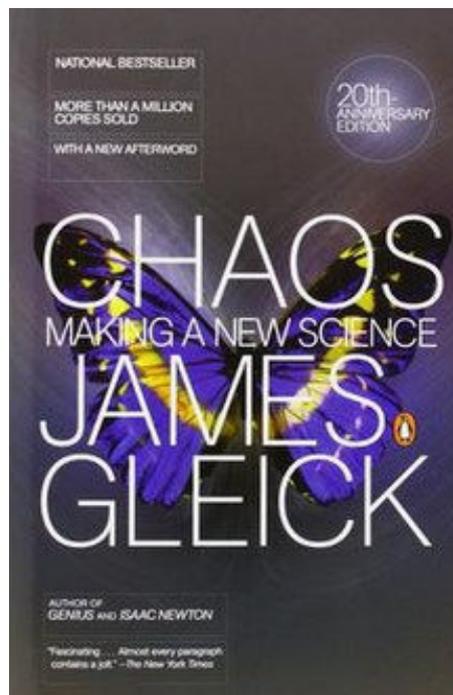
بیاپید نگاهی مختصر به کاربردهای این نظریه در سه بخش متفاوت بیندازیم.

۱- نظریه آشوب در بازارهای مالی

یکی از کاربردهای نظریه آشوب، توضیح رفتار بازارهای مالی مانند بورس است. بورس و سایر بازارهای مشابه سامانه‌های پیچیده‌ای هستند و رفتاری آشوبناک دارند. همه تکنیک‌های تحلیل بازار به نوعی متکی بر یافته‌ها و مدل‌های ریاضی به‌دست‌آمده از نظریه آشوب هستند.

* کاربردهای نظریه آشوب

همان‌طور که جیمز گلیک در کتابش با عنوان «آشوب؛ ساختن علم جدید» گفته است: «نظریه آشوب علم جامع سامانه‌هاست.» از این رو بسیاری از رشته‌های علمی از دستاوردهای این رشته برای توصیف سامانه‌های



ریاضی برای توصیف رفتار این سامانه‌ها کرده است. در دهه ۷۰ میلادی دانشمندان در علوم مختلف روی نظریه آشوب مطالعه می‌کردند، اما جامعه علمی در آن دوره چندان روی خوشی به این مطالعات نشان نمی‌داد. برخی از دانشگاه‌ها و مؤسسات علمی عمداً از بررسی این نظریه اجتناب می‌کردند چراکه چندان درباره کاربردهای آن مطمئن نبودند. اما بعد از دهه ۹۰ میلادی، این نظریه و شکل توسعه‌یافته‌ترش، نظریه پیچیدگی، به تدریج جای خود را به‌عنوان مسئله‌ای بین‌رشته‌ای، مهم و کاربردی باز کرد و امروزه بسیاری از مراکز دانشگاهی و مؤسسات پژوهشی مطرح دنیا به دانشمندان این حوزه فرصت و بودجه مطالعه و پژوهش می‌دهند.

درخواست گروپاژ

مبدأ: بندر شهید رجائی

مقصد: بندر ونکوور



برای مثال یک تغییر مثبت کوچک در یکی از سهام‌ها می‌تواند منجر به تغییرات مثبت پی‌درپی در تمام سهام‌ها و در نتیجه رشد شاخص شود. برعکس این قضیه نیز زمانی است که ریزش یک سهام می‌تواند موجی از ریزش‌های پی‌درپی ایجاد کند. همچنین نظریه آشوب نشان می‌دهد که بازارهای مالی علاوه بر تأثیرات جزئی عوامل خود سامانه، از نیروهای خارج از سامانه نیز مانند وقایع سیاسی، بحران‌های زیست‌محیطی و بلایای طبیعی نیز تأثیر می‌پذیرند.

نظریه آشوب به ما می‌گوید که تمام تحلیل‌های بازار، فقط تا اندازه‌ای درست هستند و نمی‌توانند ۱۰۰ درصد درست باشند چراکه همه مؤلفه‌ها و متغیرهای بازار را نمی‌توان پیش‌بینی کرد.

همان‌طور که لورنز با اثر پروانه‌ای نشان داد، سامانه‌های آشوبناک در برابر تغییرات جزئی آسیب‌پذیرند یعنی می‌توان با اعمال تغییری جزئی، تعادل کل مجموعه را بر هم زد. بازارهای مالی نیز بر مبنای همین اثر ممکن است دچار حباب یا فروریزش شوند.



۲. نظریه آشوب در روانشناسی و جامعه‌شناسی

نظریه آشوب بیشتر برای توصیف پدیده‌های طبیعی یا ساخته دست انسان به کار می‌رود، اما اخیراً دانشمندان حوزه روان‌شناسی درباره کاربردهای آن برای بهبود نظریات این رشته بحث و تبادل نظر کرده‌اند. به گفته ری فورچوناتو: «نظریه آشوب چارچوبی برای شناسایی و درک درست رفتار انسان در اختیار ما قرار می‌دهد. نظریه‌های فرویدی، یونگی و رفتارگرایان، اغلب رفتار انسان را خطی بررسی می‌کنند. این در حالی است که مغز انسان سامانه‌ای پیچیده و غیرخطی است.» بنابراین به‌نظر نویسنده، نگاه طرفداران آدلر به انسان به‌علت نگاه غیرخطی‌اش قابل دفاع‌تر است.

بین تحلیلگران بازار در مورد کاربرد مفید نظریه آشوب در بازارهای مالی اختلاف نظر وجود دارد. برخی از آنها معتقدند که استفاده از اصول این نظریه برای بهبود عملکرد سهام‌داران ضروری است. اما گروهی دیگر درباره کاربردهای مفید این نظریه چندان مطمئن نیستند. یک عامل مهم در تعیین میزان کاربردی بودن این نظریه در بورس و بازارهای مالی، قدرت پردازش رایانه‌هاست. تحلیل متغیرهای آشوبناک تنها با رایانه‌ها امکان‌پذیر است و اگر قدرت رایانه‌های معمولی روزی چنان زیاد شود که بتوانند تمام یا دست‌کم تعداد زیادی از متغیرها را تحلیل کنند، بدون شک پیش‌بینی‌های رفتار بازار بورس و سایر بازارها نیز دقت بیشتر و خطای کمتر خواهد داشت.

با کمک روابط و مدل‌های این نظریه و بازتعریف این مدل‌ها بر مبنای مؤلفه‌های روان‌شناختی، می‌توان توصیف دقیق‌تری از دلایل رفتار انسان‌ها ارائه کرد. به همین شکل نظریه آشوب در جامعه‌شناسی نیز می‌تواند برای مطالعه رفتارهای جمعی انسان به کار برود.



مطرح شده است. تام پیترز، نویسنده کتاب «رونق در آشوب»، اولین کسی بود که به کاربرد این نظریه در مدیریت سازمان‌ها اشاره کرد. او نوشت: «مدیران باید خود را آماده سازگاری با تغییرات محیطی و فناورانه کنند.»

نظریه آشوب به این نکته تأکید می‌کند که رفتار کارکنان یک سازمان یا کسب‌وکار می‌تواند به سامانه‌ای پیچیده تبدیل شود، سامانه‌ای که اختلال در کوچک‌ترین جزئیات می‌تواند به دگرگونی یا اختلال‌های عظیم در کل پیکره سازمان تبدیل شود. بر اساس اصول این نظریه، می‌توان وقایع اتفاقی را در محاسبات ریسک و مدیریت سازمان گنجانده و در نتیجه سازمان را در برابر رویدادهای اتفاقی که کل مجموعه را بهم می‌ریزند آماده کرد.

کاربرد نظریه آشوب در روانشناسی هنوز فراگیر نشده است، اما اصول این نظریه ظرفیت آن را دارند که در این رشته به کار بروند. با استفاده از نظریه آشوب می‌توان رفتار انسان‌ها را بر این اساس توصیف کرد که انسان‌ها موجوداتی غیرخطی با مغزی پیچیده هستند.

۳. نظریه آشوب در مدیریت

شاید نظریه آشوب در مدیریت و رفتار سازمانی کمی عجیب به نظر برسد، چون بیشتر ما مدیریت را با کلماتی مانند کنترل کردن و برقراری نظم به خاطر می‌آوریم. اما نظریه آشوب در مدیریت از دهه ۸۰ میلادی



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.

با تغییرات بازار هماهنگ شوند. به تدریج در سازمان‌ها مدیران تکیه‌زده بر صندلی‌های نرم مدیریت نیز جای خود را به مدیران منعطفی دادند که توانایی رهبری سازمان در بیای تلاطم و آشوب را داشتند. موفق‌ترین مدیران کسانی بوده‌اند و هستند که این نکته مهم را درک کنند که سازمان چیزی نیست جز پدیده‌ای ذهنی که بر مبنای روابط انسان‌ها شکل گرفته است و این روابط نیز همواره در حال تغییر و تحول هستند.



با این حال قانع کردن رهبران سازمان به استفاده از این نظریه کار راحتی نیست، چراکه مدل‌های ذهنی بیشتر افراد، مدیریت را مساوی کنترل و نظم می‌پندارد و گنجانیدن آشوب در تصمیم‌گیری‌ها و محاسبات معمولاً غریب به نظر می‌رسد. پیترز معتقد است که ساختارهای سازمانی هر می و خشک توانایی سازمان را برای سازگاری با شرایط آشوبناک اتفاقی کاهش می‌دهد. از این رو او پیشنهاد کرد که سازمان‌ها و کسب‌وکارها باید خود را برای شرایط آشوبناک که تعادل سامانه (سازمان) را به هم می‌زند، آماده کنند.



اولین کاربردهای عملی نظریه آشوب در مدیریت، در اواخر دهه ۸۰ میلادی مشخص شدند. یعنی وقتی گروه‌های انعطاف‌پذیر شکل گرفتند. این گروه‌ها می‌توانستند بسته به موقعیت پیش‌آمده، نقش اعضای گروه را بازتعریف کنند تا بتوانند در کوتاه‌ترین زمان ممکن

اعطای نمایندگی دعوت به همکاری

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

مونتreal کانادا

فروش از شما

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



مدیریت بی‌ثباتی‌ها و ایجاد یک زنجیره تامین انعطاف پذیر

چالش‌های پیش روی زنجیره تامین کنونی باید در نهایت برطرف شود، اما شرکت‌ها نیز باید خود را برای مواجهه با اختلالاتی که با مشکلات فعلی کاملاً متفاوت است، آماده کنند.



زنجیره تامین جهانی تحت فشارهای

شدیدی قرار گرفته است.

شبکه‌های ارتباطی پیچیده و در هم تنیده کامیون‌ها، کشتی‌ها، بنادر و هواپیماها که کالاها را در سرتاسر جهان جابجا می‌کنند، به دلیل حوادث آب و هوایی مخاطره آمیز همچون آتش‌سوزی و سیل، تعرفه‌های گمرکی مربوط به حمایت‌گرایی، کمبود نیروی کار و توسعه سریع تجارت الکترونیک، تحت فشار قرار گرفته‌اند.

به این موارد، اختلالات تولیدی و لجستیکی ناشی از بیماری پاندمی در دو سال گذشته را نیز اضافه کنید. علاوه بر اینها حمله اخیر روسیه به اوکراین، زنجیره مربوط به تامین کالاهای حیاتی سایر نقاط جهان را قطع کرده است و واضح است که با توجه به این شرایط، زنجیره‌های تامین یکپارچه جهانی فعلی می‌توانند بسیار آسیب پذیر باشند. تصور زمانی که زنجیره تامین همزمان با چالش‌های متعدد روبرو شود، بسیار سخت است.

جاش نای، اقتصاددان ارشد رویال بانک کانادا، می‌گوید: « قبل از پاندمی، مسائل و چالش‌های مربوط به زنجیره تامین هرگز یکی از دغدغه‌ها و نگرانی‌های اصلی کسب‌وکارها نبوده است و درگیری ایجاد شده در اوکراین، مشکلات مربوط به زنجیره تامین را تشدید کرده است.»

اوکراین یکی تولیدکننده‌های بزرگ در حوزه کشاورزی است و این در حالی است که روسیه نیز یک تولیدکننده عمده کود و روغن است. در نتیجه، این درگیری منجر به افزایش نرخ هزینه‌های انرژی شده و فعالیت‌های زنجیره تامین، مانند تولید و حمل و نقل را گران‌تر کرده است.



چالش‌های روزافزون مربوط به زنجیره تامین، بر پیچیدگی جابجایی کالاها که به نوعی زیربنای اقتصاد جهانی است، تأکید می‌کند. جروم داگناد، مدیر بخش راه حل‌های تجاری داخلی در رویال بانک کانادا، می‌گوید: «این چالش‌ها نشان می‌دهد که جهان امروز چقدر به هم پیوسته است و چگونه سرتاسر جهان به شکلی حقیقی در معرض رویدادها و وقایع بزرگ و مهم قرار می‌گیرند.»

تاثیرپذیری زنجیره تامین از رویدادها و وقایع مهم جهانی، اهمیت ایجاد یک سیستم انعطاف پذیرتر را برای آینده، برجسته می‌کند. *** چگونه می‌توان انعطاف‌پذیری زنجیره تامین را تقویت کرد؟**

یک زنجیره تامین انعطاف پذیر علاوه بر مقاومت در برابر اختلالات و شکاف‌های ایجاد شده می‌تواند به سرعت خودش را بهبود ببخشد. شرکت‌هایی که به نوعی با چالش‌های مربوط به زنجیره تامین درگیر هستند، به یک سیستم قوی مدیریت زنجیره تامین و همچنین برنامه‌ها و طرح‌های اضطراری انعطاف‌پذیر برای مواجهه با موانع و شکست‌ها، نیاز دارند.

داگناد می‌گوید: «شما نمی‌توانید خود را برای مواجهه با تمام خطرهای احتمالی آماده کنید، اما من فکر می‌کنم که رویدادهای اخیر نشان داد که کسب و کارها باید در موضوعات مربوط به زنجیره تامین، مشارکت و نقش پررنگ‌تری داشته باشند. برای اطمینان از ورودی‌های خود و جستجوی فرصت‌ها، باید هوشمندانه عمل کرد.»

بسیاری از کسب و کارها با تنوع بخشیدن به زنجیره تامین خود، از جمله تامین موجودی





مورد نیاز از تامین کنندگان مختلف، این قدم را برداشته‌اند. داگناد می‌گوید: « بعضی از شرکت‌ها در طول پاندمی متوجه این موضوع شدند که کار کردن با یک تامین کننده می‌تواند خطرناک و ریسکی باشد.» صرف نظر از متحمل شدن هزینه‌های بیشتر، برخی از شرکت‌ها اقدام به تامین منابع ورودی خود از طریق تامین کنندگان محلی کرده‌اند. او می‌گوید: « لازم است که به جستجوی راه‌حل‌های جایگزین و شناسایی آنها بپردازید تا در صورت نیاز بتوانید از آنها استفاده کنید.» در برخی موارد، شرکت‌ها تمایل دارند تا موجودی بیشتری را در دسترس خود نگه دارند، زیرا از این

طریق در صورت بروز اختلال در زنجیره تامین، تجارت آنها بلافاصله تحت تأثیر قرار نمی‌گیرد. داگناد می‌گوید: « این به معنای استفاده بیشتر از منابع نقدی خود پیش از بروز هر نوع اختلال و یا افزایش خطوط اعتباریشان در بانک‌های خود می‌باشد. اینها می‌توانند راه‌حل‌هایی کاربردی برای برخی از شرکت‌های فعال در صنایع خاص باشند.»

* پرونده شرکت LH Imports

یکی از شرکت‌های کانادایی که در سال‌های اخیر چالش‌های مربوط به اختلالات زنجیره تامین را با موفقیت پشت سر گذاشته، شرکت LH Imports Inc می‌باشد. این شرکت مستقر در ونکوور، توزیع کننده مبلمان و آیت‌های دکوراسیون در سراسر

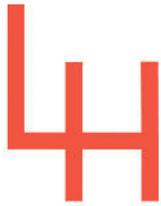
درست است که ذخیره یک موجودی بزرگ می‌تواند یک راه حل کوتاه مدت برای مقابله با اختلالات احتمالی باشد، اما در بلندمدت به دلیل کهنه شدن کالاها و محتوای موجودی، سرقت یا پایین آمدن ارزش موجودی ذخیره شده، می‌تواند اقدامی ریسکی تلقی شود.

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 می‌باشد.

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





LH IMPORTS

آمریکای شمالی می‌باشد. هنگامی که اولین دوره از قرنطینه‌های پاندمی در مارس ۲۰۲۰ آغاز شد، شرکت LH Imports باید چندین تصمیم مهم در خصوص خرید اقلام و ذخیره موجودی خود می‌گرفت: این شرکت باید تصمیم می‌گرفت که سفارشات خود را لغو کند یا خیر، این تصمیم باعث حفظ پول و جریان نقدینگی شده و از ایجاد موجودی بیش از حد جلوگیری می‌کرد. با این حال، لغو سفارشات روابط بلند مدت و مهمی که در طول دو دهه بین این شرکت و تامین کنندگان ایجاد شده، را به خطر می‌انداخت.

در نهایت شرکت LH Imports تصمیم گرفت تا سفارشات خود را لغو نکرده و چندین ماه آینده را صرف انجام حرکتی استراتژیک، همچون تنظیم پویای قیمت‌های حمل و نقل و جابجایی محصولات و تنظیم موجودی بر اساس درخواست مشتری، برای غلبه بر شرایط سخت روزهای اولیه پاندمی کند. چند ماه بعد، نرخ فروش آنها، به ویژه فروش آنلاین، به شدت افزایش یافت.

روند افزایش نرخ فروش کاملاً مورد استقبال قرار

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

قابلیت نصب برنر شما بر روی بسته بندی

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





گرفت، اما شرکت LH Imports با مجموعه‌ای از چالش‌های جدید مواجه شد، برای مثال یکی از مسائل این بود که برای همگام شدن و رسیدگی به رونق تجارت الکترونیک ناشی از شرایط پاندمی، موجودی‌شان باید شامل چه اقلامی می‌شد.

جید مریم‌ن، معاون شرکت LH Imports می‌گوید: «پیش‌بینی شرایط در وضعیت فعلی تقریباً غیرممکن است. شما نمی‌دانید که چه موجودی در چه زمانی وارد شده و به دست شما می‌رسد و با توجه به حرکت به سوی تجارت الکترونیک، تشخیص اینکه فروش کدام محصولات موفقیت‌آمیزتر خواهد بود کاری بسیار دشوار شده است.»

حتی وضعیت زنجیره تامین نیز غیرقابل پیش‌بینی‌تر شده است: شرکت LH Imports می‌گوید که موجودی سفارش داده شده در تاریخ ژانویه ۲۰۲۰ حدوداً هشت ماه بعد وارد شده و این در حالی است که سفارشات ارسال شده در سپتامبر ۲۰۲۰ تقریباً ۱۸ ماه بعد به دست سفارش‌دهنده رسیده است.

شرکت LH Imports به فروشگاه‌های حضوری یا روش‌های تجارت الکترونیکی خود به عنوان دو کسب‌وکار کاملاً مجزا نگاه کرده و از این طریق توانسته چالش‌ها را برطرف کند. با افزایش میزان سفارشات آنلاین، این شرکت برای ذخیره موجودی کالاهای بیشتر، ظرفیت فضای انبار خود را افزایش داده و بر روی مدیریت نرخ‌های صعودی هزینه‌ها تمرکز کرده است.

مریم‌ن می‌گوید: «شما باید انعطاف پذیر بوده و چندین شعبه مختلف داشته باشید و همواره خود را برای فروش آنچه که دارید، آماده نگه دارید.»



GGC

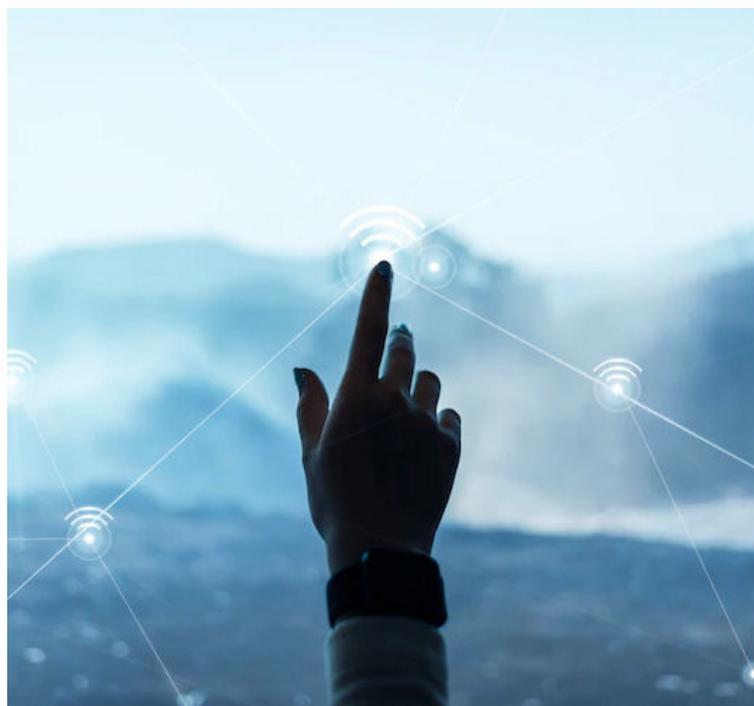
Global Green Construction

www.global-g-c.com

شرکت مک کینزی در یکی از گزارش‌هایش

اینطور توضیح می‌دهد:

«ممکن است دله‌ره آور به نظر برسد، اما با داشتن رویکردهای درست، ارتقای سیستم‌های برنامه‌ریزی زنجیره تامین امکان پذیر خواهد بود. از مزایای بالقوه قابل توجه می‌توان به این موارد اشاره کرد: فرآیند بهتر برنامه‌ریزی، دسترسی به سیستم‌هایی که با نیازهای شرکت‌ها مطابقت دارند و در نهایت، ایجاد یک زنجیره تامین کارآمد و انعطاف پذیرتر.»



* استفاده از تکنولوژی برای کاهش

خطرات و ریسک‌های موجود در زنجیره

تامین

به تدریج شرکت‌های بیشتری به استفاده از تکنولوژی روی می‌آورند، تا به واسطه آن خطرات ناشی از اختلالات موجود در زنجیره تامین که به دلیل دیجیتالی شدن روزافزون اقتصاد جهانی تقویت شده‌را، کاهش دهند. روند دیجیتالی شدن در حال طی کردن یک روند صعودی است و این روند افزایشی منحصر به فرد در طول دو سال گذشته و در دوران پاندمی سرعت بیشتری به خود گرفته، زیرا شرکت‌ها به دنبال ساده سازی روندهای خود هستند. در حال حاضر این شرکت‌ها بسیار بیشتر از دو یا سه سال گذشته با یکدیگر در ارتباطند. داگناد از رویال بانک کانادا می‌گوید: «در حال حاضر داده‌های کلان، هوش مصنوعی و توان یادگیری بالای ماشین‌ها به گرایش‌های اصلی بسیاری از شرکت‌های درگیر در چالش‌های مربوط به

زنجیره تامین پیچیده جهانی تبدیل شده است.» داگناد به عنوان مثال به یک نرم افزار مدیریت زنجیره تامین مبتنی بر هوش مصنوعی اشاره می‌کند، این برنامه به روند برنامه‌ریزی، تامین مواد اولیه، تولید، تحویل و بازگشت کالا کمک می‌کند. علاوه بر این، تکنولوژی می‌تواند داده‌های همزمان و به روز زنجیره تامین را در اختیار شرکت‌ها قرار دهد تا در صورت بروز اختلال، آنها بتوانند از قبل برای آن‌ها برنامه‌ریزی کنند.

گزارش اخیر شرکت McKinsey & Co نشان می‌دهد که شرکت‌های پیشرو، شروع به پذیرش و استفاده از سیستم‌های نسل جدید مربوط به زنجیره تامین کرده‌اند، آنها از مواردی همچون هوش مصنوعی، یادگیری ماشینی و تجزیه و تحلیل داده‌ها برای تسریع تصمیم‌گیری‌ها و هموارسازی مسیر برنامه‌ریزی‌های مستقل استفاده خواهند کرد.

نظرسنجی صورت گرفته توسط شرکت McKinsey از مدیران حوزه زنجیره تامین نشان می‌دهد که ۹۰ درصد شرکت‌کنندگان انتظار دارند که برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته به کمک تکنولوژی، در پنج سال آینده پیاده سازی شوند. علاوه بر آن از هر پنج نفر، چهار نفر انتظار دارند

استفاده کارآمدتر از منابع را برای پایدارتر شدن برداشته‌اند، کمتر در معرض اختلالات ایجاد شده در زنجیره تامین قرار خواهند گرفت. داگناد می‌گوید: «در حال حاضر یک شبکه زنجیره تامین بسیار پیچیده و ناپایدار در جهان ایجاد شده است، اگر شرکت‌های بیشتری بتوانند خود را با آن سازگار کرده و خارج از چارچوب فکر کنند، در درازمدت وضعیت بهتری نصیب همه آنها خواهد شد.»

اختلالات ایجاد شده در زنجیره تامین جهانی اجتناب ناپذیر است. بهترین عملکردی که شرکت‌ها می‌توانند داشته باشند این است که آماده باشند. صاحبان کسب و کارهایی که آماده برداشتن گام بعدی خود در جهت انعطاف‌پذیری زنجیره تامین هستند، می‌توانند از شرکای خود مانند متخصصان حوزه راه‌حل‌های تجاری درخواست کمک و هم‌اندیشی کنند.

فناوری‌های پیشرفته، متنوع‌سازی تامین‌کنندگان و مشتریان، لجستیک کارآمدتر، مدیریت موجودی بهبودیافته و در عین حال مدیریت بهتر هزینه‌های فزاینده.

داگناد اینطور توضیح می‌دهد: در حالی که چالش‌های پیش روی زنجیره تامین کنونی به زودی حل شده و یا حداقل کاهش می‌یابد، شرکت‌ها باید خود را برای مواجهه با اختلالات آتی که با اختلالات فعلی کاملاً متفاوت است، آماده کنند.

به عنوان مثال، اثرات تغییرات آب و هوایی مانند سیل، آتش‌سوزی و خشکسالی در حال حاضر زنجیره تامین را مختل کرده و در آینده نیز همچنان باعث ایجاد اختلالاتی خواهند شد. داشتن یک زنجیره تامین انعطاف‌پذیر می‌تواند به کاهش این اختلالات کمک کند. به عنوان مثال، شرکت‌هایی که زنجیره تامین خود را متنوع ساخته‌اند، کمتر در معرض اختلالات ناشی از رویدادهای آب و هوایی که در یک منطقه خاص رخ می‌دهد، قرار خواهند گرفت. همچنین، شرکت‌هایی که گام‌های خاصی همچون

که از هوش مصنوعی و یادگیری ماشینی در برنامه‌ریزی‌ها استفاده کنند.

در حالی که هزینه پیاده‌سازی این فناوری‌ها می‌تواند مانعی برای عملی سازی آنها باشد (۶۰ درصد از مدیرانی که در نظرسنجی شرکت مک‌کینزی شرکت کرده‌اند، بر این باورند که زمان و هزینه پیاده‌سازی آنها بیشتر از آن چیزی است که انتظار می‌رفته)، اما باید توجه داشت که این مدرن‌سازی به انعطاف‌پذیری بیشتر و کارآمدتر شدن زنجیره‌های تامین کمک خواهد کرد.

شرکت مک‌کینزی در یکی از گزارش‌هایش اینطور توضیح می‌دهد: «ممکن است دلهره‌آور به نظر برسد، اما با داشتن رویکردهای درست، ارتقای سیستم‌های برنامه‌ریزی زنجیره تامین امکان پذیر خواهد بود. از مزایای بالقوه قابل توجه می‌توان به این موارد اشاره کرد: فرآیند بهتر برنامه‌ریزی، دسترسی به سیستم‌هایی که با نیازهای شرکت‌ها مطابقت دارند و در نهایت، ایجاد یک زنجیره تامین کارآمد و انعطاف‌پذیرتر.»

* مسیر رسیدن به زنجیره تامین انعطاف‌پذیر

داگناد از رویال بانک کانادا می‌گوید که انعطاف‌پذیری زنجیره به اشکال مختلفی ظاهر می‌شود: از جمله استفاده از

taxation team

سرویس ویژه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

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

دارای تیم مالی حرفه‌ای با تخصص taxation
عضو CPA

تیم تخصصی E-commerce
تیم حقوقی عضو کانون وکلای کبک و فدرال



آیا فکر اقتصادی شما برایتان کاربردی خواهد بود؟ در تست ما شرکت کنید تا متوجه شوید...

۱. کدام یک از توضیحات
زیر به رویکرد مالی حال حاضر شما نزدیک تر
است؟ (یک گزینه را انتخاب کنید)

- ◀ من قصد دارم که پول بیشتری را پس انداز کنم.
- ◀ من مقداری پس انداز دارم، اما در رابطه با گزینه‌های سرمایه گذاری پیش رویم احساس سردرگمی می‌کنم.
- ◀ من سرمایه گذاری را شروع کرده‌ام اما دوست دارم که میزان آن را بیشتر کنم.
- ◀ من مطمئن هستم که اقدامات مالی‌ام در حال حرکت در مسیر درستی است و مرا به نقطه مورد نظرم خواهد رساند.

۲. زمانی که صحبت از سرمایه گذاری به میان
می‌آید، سخت ترین بخش ماجرا می‌باشد:
(یک گزینه را انتخاب کنید)

- ◀ داشتن پول کافی برای سرمایه گذاری پس از رسیدگی به هزینه‌های روزمره زندگی
- ◀ آگاهی از این موضوع که از کجا باید شروع کرد
- ◀ پیدا کردن زمان مناسب برای اقدام کردن یا داشتن دانش کافی برای تصمیم گیری
- ◀ مطمئن شدن از مناسب بودن شرایط سرمایه گذاری برای اهداف بلندمدت

روش‌های زیادی برای مدیریت خوب و هدفمند پول و سرمایه وجود دارد. برخی از ما در پس انداز، برخی دیگر در خرج کردن، برخی در سرمایه گذاری و برخی دیگر نیز در بودجه بندی مهارت داریم. با این حال، اغلب اوقات استفاده از رویکردی که همه این موارد را شامل شود، ما را به نقطه‌ای که می‌خواهیم خواهد رساند. با تعیین خط فکر مالی خود، می‌توان اولین گام هدفمند را در جهت ایجاد یک چارچوب مالی قدرتمند برداشت. در تست ما شرکت کنید تا نسبت به نگرش مالی خود آگاهی کسب کرده و متوجه شوید که چگونه بهبود طرز فکر شما می‌تواند به رشد پول و سرمایه‌تان کمک کند.



۳. از نظر مالی، کدام

یک از سناریوهای زیر احساس امنیت و راحتی بیشتری را در شما القای می‌کند؟ (یک گزینه را انتخاب کنید)

◀ آخر ماه است و میزان خرج و مخارج و پس‌اندازم با آنچه که برنامه‌ریزی کرده‌ام، کاملاً مطابقت دارد.

◀ من مقداری پول پس‌انداز کرده و مطمئن هستم که رقم آن می‌تواند هزینه‌های غیرمنتظره را پوشش دهد.

◀ من می‌دانم که به لطف تصمیمات گرفته شده‌ام در خصوص سرمایه‌گذاری، پول و سرمایه‌ام بسیار کاربردی خواهد بود.

◀ من می‌دانم که در مسیر نزدیک شدن به دوران بازنشستگی‌ام، خیالم راحت خواهد بود.

۴. در جیب کتی که

چندین ماه آن را نپوشیده‌اید، یک اسکناس ۱۰۰ دلاری پیدا می‌کنید. حالا بگویید که در چنین شرایطی چطور آن را خرج می‌کنید؟ شما: (یک گزینه را انتخاب کنید)

◀ اقلام مورد علاقه و همیشگی خود را از خواربارفروشی می‌خرید، ۲۰ دلاری که دیروز از دوستان قرض گرفته‌اید را پس داده و سپس خودتان را به یک فنجان فراپوچینوی گران قیمت دعوت می‌کنید.

◀ در رستوران جدید باز شده در نبش خیابان، هر چه سریعتر برای صرف شام، میز رزرو می‌کنید

◀ آن را پس‌انداز کرده و بعداً تصمیم می‌گیرید که با آن چه کار کنید.

◀ این پول را از جیب‌تان پیدا کرده‌اید،

بنابراین

آن را به گزینه سرمایه‌گذاری‌های خود اضافه کنید. این پول کم‌کم جمع شده و شما را به اهدافتان خواهد رساند.

۵. پول و سرمایه می‌آید و می‌رود، می‌توانید آن را برای روز مبادا ذخیره کرده و یا همچون علف خرس خرج کنید. با توجه به این مفهوم کدام یک از این اصطلاحات مالی درباره شما صادق است؟ (یک گزینه را انتخاب کنید)

◀ یک پنی پس‌انداز برابر است با یک پنی درآمد بیشتر»

◀ «نمی‌توان پول را با خود به گور برد»

◀ «برای پول درآوردن بیشتر، باید پولی که داری را خرج کنی»

◀ «وقت طلاست»

چگونه برای رسیدن به تأییدیه تامین مالی بانک، برای خود یک پرونده مناسب و قابل قبول ایجاد کنیم؟



چگونه برای رسیدن به تأییدیه تامین مالی بانک، برای خود یک پرونده مناسب و قابل قبول ایجاد کنیم؟

شما قصد دارید که به متراژ زمین خود بیافزایید، مجموعه تجهیزات خود را گسترش دهید یا یک وسیله‌ای برای تسهیل کشاورزی بسازید. مسئول بانک شما می‌خواهد که به مزرعه بیاید و به صورت حضوری درخواست تامین مالی شما را بررسی کند. آیا این کار واقعاً لازم است؟ چرا نباید فقط اطلاعات مالی خود را ایمیل کنید و منتظر جواب بله یا خیر بانک بمانید؟

همانطور که جارت اولسون توضیح می‌دهد، این فرآیند به این دلیل است که وام دهنده می‌خواهد از وضعیت و شرایط مالی شما بیشتر بداند.

در پروسه‌ی تأیید اعتبار، زمان درخشش شما همان موقعی است که مسئولین بانک برای بازدید به مزرعه شما می‌آیند. ارزیابی‌های مالی مهم هستند، اما صرفاً در دلارها و سنت‌ها خلاصه نمی‌شوند.



اولسون، مدیر بخش حساب‌های کشاورزی رویال بانک کانادا (RBC) در شهر موردن منیتوبا می‌گوید: «وام‌دهنده ریسک‌های موجود را ارزیابی می‌کند، اما این به خود کشاورز بستگی دارد که چگونه درخواست خود را مطرح کند. مواردی وجود دارد که باعث می‌شود ما تصمیم بگیریم که یک شخص را برای دریافت تامین مالی از بانک توصیه نکنیم یا نکنیم. زمانی که برای دیدن وضعیت شخصی که به تازگی به رویال بانک درخواست داده به آنها سر می‌زنم، به مواردی که باعث پذیرش یا عدم پذیرش درخواست آنها می‌شود، نگاه می‌اندازم.»

در این مطلب به آنچه که اولسون می‌خواهد هنگام بازدید از مزارع در مورد مالک آنها بداند، نگاهی اجمالی می‌اندازیم.

۱. گذشته و حال مزرعه

قبل از هر چیز، تنها با یک نگاه اجمالی در حیات مزرعه و مشاهده سازوکار عملیاتی آن می‌توانید خیلی چیزها را راجع به آنها بفهمید. این موضوع به مسئول بانک کمک می‌کند تا نسبت به نحوه اداره مزرعه آگاهی پیدا کند. اولسون می‌گوید: «ما با صحبت درباره مسائل کلی، از جمله تاریخچه مزرعه و چگونگی توسعه و پیشرفت آن در طول سال‌ها، شروع می‌کنیم. به نظرم خیلی مهم است که درباره تاریخچه مزرعه اطلاعات داشته باشیم و سپس به آنچه که اخیراً در حال رخ دادن در مزرعه است بپردازیم.»

۲. چشم اندازهای مزرعه برای همگام

شدن با صنعت در حال تغییر و تحول

اغلب اوقات، درخواست‌های تامین مالی مربوط به بزرگ کردن زمین یا خرید تجهیزات است. اولسون می‌خواهد بداند که چگونه این درخواست‌ها می‌تواند با چشم انداز کلی مزرعه برای آینده مطابقت داشته باشد.

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

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

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

۳. هزینه‌های پیشین و پیش بینی شده
معمولاً برای یک مزرعه با سابقه (ممکن است در حال راه اندازی نیز باشد) ارائه یک طرح کسب و کار رسمی مورد نیاز نیست، اما اولسون قصد دارد که از امور مالی مزرعه اطلاعات کسب کند. وی به حساب و کتاب‌های گذشته نگاهی انداخته و سپس می‌سنجد که هزینه کردن برای موارد جدید، چگونه بر درآمد آتی، جریان نقدینگی و سودآوری تأثیر می‌گذارد. بسیاری از کشاورزان صفحات حسابرسی گسترده‌ای را آماده خواهند کرد تا اطلاعات دقیقی را ارائه دهند. برای اولسون، این عملکرد یک نشانه عالی محسوب می‌شود.

اولسون می‌گوید: «آیا آنها قلم و کاغذ برداشته و روی این سؤالات کار کرده‌اند؟ این موضوع واقعاً حائز اهمیت است.» ما می‌توانیم بر روی نسبت‌های مالی کار کنیم تا متوجه شویم در صورت موافقت با این تأمین مالی، چگونه اعداد و ارقام آنها تحت تأثیر زمین بزرگتر یا تجهیزات جدیدتر قرار می‌گیرند. ما دوست داریم ببینیم که یک مدیر مزرعه به جای کار کردن «در» کسب و کارش، در حال کار

اولسون می‌گوید: «صنعت کشاورزی در حال تغییر است. من فکر می‌کنم تنها راهی که می‌تواند کمک کند که همچنان پابرجا بمانید و یک مزرعه موفق باشید، تمرکز روی این موضوع است که چگونه می‌توانید در مقابل تغییرات در حال وقوع پاسخگو باشید. من می‌خواهم متوجه شوم که آیا آنها می‌دانند که صنعت کشاورزی در حال حرکت به کدام جهت است؟ و آیا برای همگام‌سازی خود با آن برنامه‌ای دارند؟»



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.



همکاری با متقاضیان و کمک به آنها همان عاملی است که صبح‌ها به خاطرش از خواب بیدار می‌شویم و به سر کار می‌آییم. اینکه بتوانید با افراد رابطه برقرار کنید و برای رسیدن به اهدافی که برای مزرعه خود تعیین کرده‌اند، به آنها توصیه‌های کمک کننده‌ای را ارائه دهید، بسیار لذت‌بخش است.»



«بر روی» کسب و کارش باشد. ما می‌خواهیم شاهد این باشیم که آنها در حال تلاش برای قرار گیری در رده‌های بالای صنعت خود هستند.»

۴. سوابق تولیدی

آیا متقاضی، تولیدکننده کارآمد و باکفایتی است؟ اولسون در خصوص معیارهای تولیدی که وابسته به بخش تولید کننده است سوالاتی خواهد پرسید. میانگین بازدهی تولید دانه کلزا در ۱۰ سال گذشته چقدر بوده است؟ در پنج سال گذشته چند درصد از ظرفیت تولید لینیات خود را به بازار وارد کرده‌اید؟ دانستن این موضوعات می‌تواند وام دهنده را از خطرات و سودهای احتمالی آگاه سازد، برای مثال آنها می‌سنجند که اراضی زمین بیشتر یا افزایش انبارهای لینیات جدید می‌تواند کاربردی باشد یا

خیر.

۵. اهداف مدیریتی

اولسون به هنگام صحبت درباره خط تولید، امور مالی و برنامه‌های آینده مزرعه متوجه می‌شود که مالک، چه نوع مدیری است. یکی از موضوعات فرعی در حوزه مدیریت، مدیریت ریسک‌ها و خطرات احتمالی است. آیا این کشاورز با روش‌های مدیریت خطرات و ریسک‌ها مانند بیمه محصولات و طرح AgriStability آشنایی دارد و از آنها استفاده می‌کند؟

بیشتر افراد دوست ندارند که مسئولین بانک از مزارع آنها بازدید کنند، اما اولسون می‌گوید که این بخش مورد علاقه کار او است. او می‌گوید: «اکثریت مشتریان ما در گروه مدیران خوب و کارآمد مزارع جای می‌گیرند.



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

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

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

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

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

مور با تکیه بر طرح‌های تجاری بی‌عیب و نقص کسب و کارهای





مشتریان، چهار سوال که قبل از تصمیم گیری باید در نظر گرفت را مطرح می کند.

* آیا این خرید را به دلایل

مالیاتی انجام می دهید؟

کشاورزی یکی از معدود صنایع کانادا است که در آن می توان از روش حسابداری نقدی به جای حسابداری تعهدی استفاده کرد. متأسفانه، این نوع عملکرد می تواند منجر به خریدهایی شود که آنچنان ایده آل به نظر نمی رسد.

مور می گوید: «معمولاً در بین کشاورزان رایج است که برای استفاده از طرح کسر از مالیات، خریدهای بزرگ خود را در پایان سال انجام می دهند. این کار می تواند جنبه های منفی نیز داشته باشد. اصطلاحی وجود دارد که حسابداران از آن استفاده می کنند، آیا «دم»

مالیات یک کسب و کار را «سگ» آن تکان می دهد؟ (این اصطلاح بدان معناست که بسیاری از افراد استراتژی های مالی یا مالیاتی خاصی را برای کسب و کار خود اجرا می کنند، مثلاً صرفاً به این دلیل که نمی خواهند متحمل مالیات شوند، هزینه های غیرقابل برگشتی انجام می دهند یا حتی گاهی اوقات حاضر به فروش موارد ریسک پذیری که در آنها سرمایه گذاری کرده اند نیستند. بنابراین سگ شما

* این خرید چه تاثیری بر امور مالی

شما خواهد گذاشت؟

برای یک مزرعه با متراژ متوسط (۵۰۰ هکتار یا بیشتر، در منطقه تحت فعالیت مور)، یک خرید بزرگ و سریع می تواند تأثیرات قابل توجهی را بر امور مالی مزرعه داشته باشد. تصمیم

برنامه مالی کلی تان) باید دوش را تکان دهد. قبل از اینکه به دلایل مالیاتی اقدام به خرید چیزی کنید، باید برای خود یک پرونده تجاری تشکیل دهید.

بهترین سرویس تبلیغاتی

تبلیغات موثر در جامعه فارسی زبان

کانادا

● ایجاد فروشگاه آنلاین و فروش آنلاین

محصولات شما

● ۳۰ درصد تخفیف ویژه برای اعضای

انجمن بازرگانی ایران و کانادا



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

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

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

هنگامی که قرار است تصمیمات بزرگی گرفته شود، یک طرح تجاری قاعده‌مند می‌تواند چارچوب‌های مفیدی را فراهم آورد. اگر به کاربردی بودن طرحی که برای کسب و کار خود ایجاد کرده‌اید باور داشته باشید، می‌توانید راحت‌تر تصمیم بگیرید که به این خرید جدید و هزینه‌های لازم برای آن واقعا احتیاج

گیری در خصوص خرید یا عدم خرید، مستلزم اطلاعات دقیق از وضعیت امور مالی جاری مزرعه است. بسیاری از کشاورزان به این اطلاعات دسترسی راحتی دارند، اما برخی نیز ندارند.

او می‌گوید: «بله، درست است که شما اپراتورهایی را در مزرعه دارید که به حساب و کتاب‌هایتان رسیدگی میکنند، اما برخی از آنها اطلاعی از داده‌های مربوط به امور مالی فعلیتان ندارند. زمانی که می‌خواهید تصمیمات بزرگی بگیرید، باید از موقعیت مالی خود در مقاطع زمانی مختلف اطلاع داشته باشید.»

* این خرید بر خانواده شما چه تاثیری خواهد گذاشت؟

فرض کنید که شما یک کشاورز ۳۵ ساله هستید و در کنار والدین ۶۰ ساله خود مشغول به فعالیت

می‌باشید. در آینده مسئولیت کنترل موارد گوناگون و اداره مزرعه بر عهده شما خواهد بود، اما هنوز چیزی در این خصوص امضا نشده است. به طور ناگهانی، نسل قبلی شما (والدینتان) خرید بزرگی انجام می‌دهند و کارایی این اقدام، ذهن شما را کاملا مشغول می‌کند. اگر بخواهیم متانت به خرج دهیم، شما واقعا نگران این موضوع هستید.

مور می‌گوید: «یکی از چالش‌هایی که همواره خانواده‌های مزرعه‌دار با آن دست و پنجه نرم می‌کنند این است که کارها و اقدامات باید برای کسب‌وکار و خانواده مفید و کاربردی باشد. تنها یک تصمیم، می‌تواند روند مذاکرات موجود در خصوص انتقال مالکیت و مدیریت مزرعه در آینده را، چه برای بچه‌هایی که در مزرعه مشغول به کارند و چه برای آنهایی که نیستند، تغییر دهد.» چگونه میتوان از این مشکل جلوگیری کرد؟ مور رویکرد





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

او می‌گوید: «کاتالیزور این تغییرات، انتقال آن به نسل جوان است. این نسل به مدرن‌سازی این صنعت خواهد پرداخت. من به شدت بر این باورم که اگر برای کسب و کار خود یک طرح تجاری مناسب تعیین کنید و آن را با فناوری‌های نوین همگام کنید، نسبت به سایر مزارع مزیت رقابتی پیدا خواهید کرد.»

اگر خرید پیشنهادی شما برای مزرعه خوب باشد، از طرف کل خانواده مورد استقبال قرار گرفته، با طرح کسب و کار شما مطابقت پیدا کرده و به طور ناخواسته از مالیات معاف خواهد شد. در نهایت تصمیم گیرنده شما هستید و خودتان مسئول پیامدهای آتی خواهید بود.

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

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

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

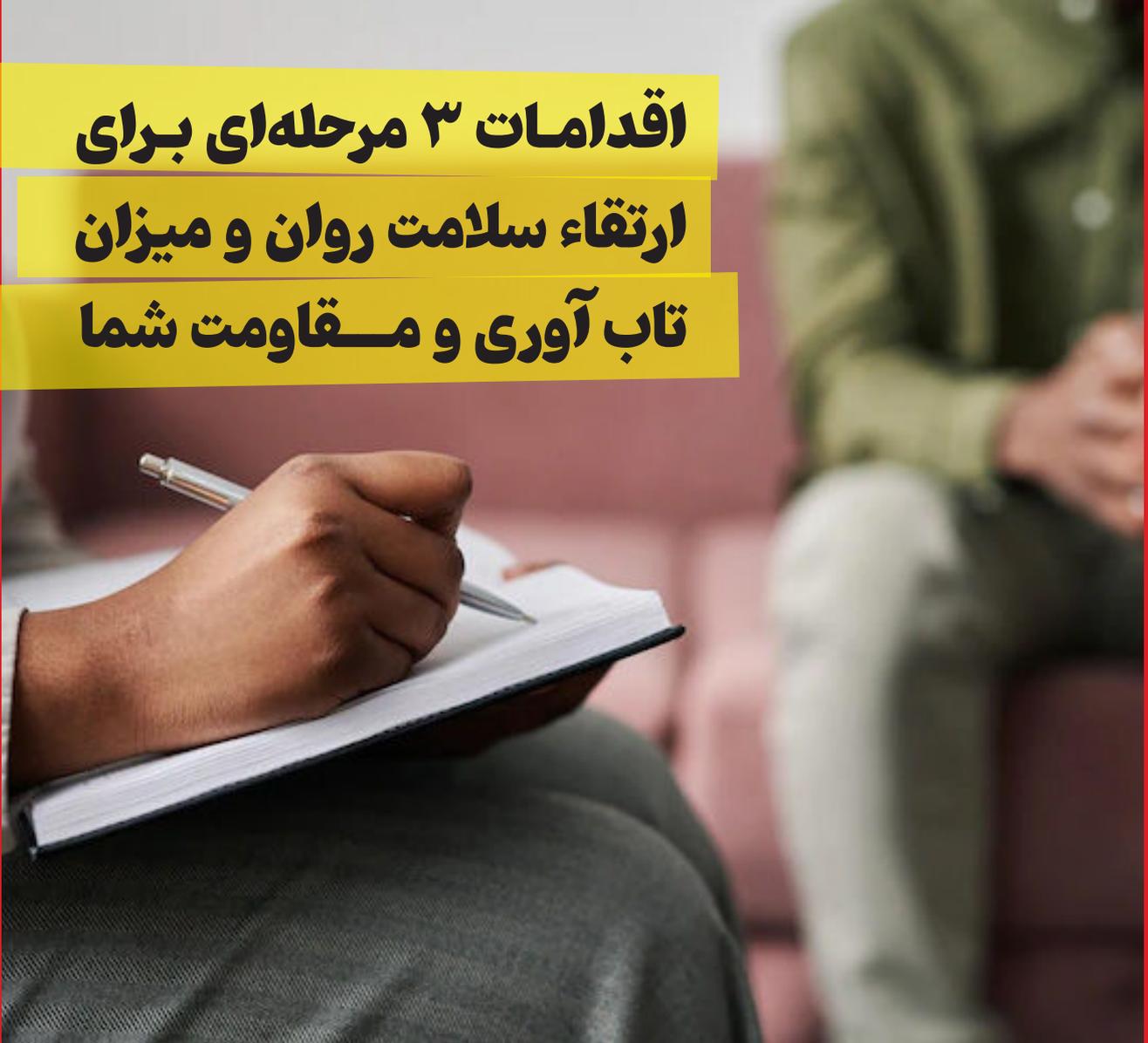
کارگروه تخصصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا در زمینه امور کمک‌های دولتی و تامین منابع مالی

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!



اقدامات ۳ مرحله‌ای برای ارتقاء سلامت روان و میزان تاب‌آوری و مقاومت شما



کشاورزی همواره شغلی پر استرس بوده است، از مواجهه با بازارهای بی ثبات و آب و هوای غیرقابل پیش‌بینی گرفته تا نگرانی‌های مالی و چالش‌های خانوادگی. دهه‌هاست که کشاورزان به سه دلیل عمده در سکوت خود به تنهایی رنج می‌کشند:

کشاورزان برای مدت زمانی طولانی، مجبور بوده‌اند که به تنهایی با چالش‌های مربوط به بهداشت روان خود دست و پنجه نرم کنند. اما امروزه این موضوع بیشتر مورد بحث قرار گرفته و کمک‌های لازم در این زمینه به راحتی قابل دسترس می‌باشند.



۱. بسیاری از آنها به سادگی پذیرفته‌اند که این استرس زیاد، بخشی از کار آنهاست و نمی‌توان برای آن کاری انجام داد.
۲. کشاورزانی که درباره مشکلات خود صحبت می‌کردند یا به دنبال کمک بودند، همواره با این ترس مواجه بودند که توسط جامعه‌شان طرد شوند.
۳. در حوزه بهداشت روان کشاورزان و مزرعه‌داران، منابع اطلاعاتی و پشتیبانی‌های اندکی وجود داشته است.

امروزه، همه‌ی این سه نگرانی در تمام نقاط به نفع کشاورزان و تولیدکنندگان بهبود یافته است. کشاورزان بیشتری در حال قبول کردن این واقعیت هستند که استرس‌های طاقت فرسا و ناتوان کننده فقط مختص آنها و کسب و کارشان نیست. شواهد موجود نشان می‌دهد که این نگرش‌های منفی موجود در حوزه مسائل مربوط به سلامت روان در حال کمرنگ شدن

است. منابع کاربردی و روش‌های درمانی مربوط به سلامت روانِ قشر کشاورزان نیز به طور فزاینده‌ای در دسترس قرار گرفته‌اند. در سال ۲۰۲۰، سازمان مدیریت مزارع کانادا، یک مطالعه تحقیقاتی برجسته را تحت عنوان ذهن سالم، مزرعه سالم منتشر کرد. نتایج این تحقیقات نشان می‌داد که اکثر کشاورزان کانادایی سطوح قابل توجهی از استرس را متحمل می‌شوند. علاوه بر تأثیری که بر شخص کشاورزان گذاشته می‌شود، چالش‌های مربوط به سلامت روان می‌تواند خطری جدی در مسیر موفقیت و آینده صنعت کشاورزی باشد. هدر واتسون، مدیر اجرایی سازمان مدیریت مزارع کانادا، می‌گوید:

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

بخش وبینار و دوره را مشاهده کنید.

۱. برای کسب و کار کشاورزی خود یک طرح تجاری ایجاد کنید:

یک طرح تجاری، هم بر موفقیت تجاری و هم بر سلامت روان کشاورز تأثیر می‌گذارد. در واقع مطابق با نتایج مطالعه تحقیقاتی ذهن سالم، مزرعه سالم، ۸۸ درصد از کشاورزانی که از یک طرح تجاری مکتوب پیروی کرده‌اند، اذعان می‌دارند که این طرح به بهبود آرامش ذهنی آنها کمک کرده است. فهمیدن دلیلش آن قدرها هم پیچیده نیست. برای کشاورزان، استرس‌ها اغلب ناشی از عواملی هستند که خارج از کنترل آنهاست. یک طرح تجاری به آنها اجازه می‌دهد تا به کمک بهترین روش‌ها، عوامل مختلفی را تحت کنترل خود بیاورند. این روش واقعا کارساز خواهد بود.

واتسون می‌گوید: «به این ترتیب، به احتمال زیاد این کشاورزان مکانیسم‌های رویارویی و سازگاری مؤثر، مانند حساب و کتاب‌های کاربردی و ایجاد برنامه‌های اضطراری برای تاب‌آوری در موقعیت‌های سخت و زمانی که نتایج تصمیم‌گیری‌ها مبهم می‌شود، را اتخاذ خواهند کرد.» همچنین به احتمال زیاد باعث می‌شوند که آنها به حمایت احتیاج پیدا نکنند.

۲. سلامت روان را به عنوان بخشی از کسب و کار خود به رسمیت بشناسید:

«مطالعات ما نشان داده است که ۷۵ درصد از کشاورزان کانادایی از میزان استرس متوسط تا شدید رنج می‌برند. همچنین ثابت شده است که استرس طولانی مدت بر ظرفیت فکری ما در خصوص تفکر روشن‌بینانه، تصمیم‌گیری به موقع و آگاهانه و اولویت بندی مؤثر تأثیر می‌گذارد. این موضوع بر ثبات عاطفی ما نیز تأثیرگذار خواهد بود. همه این عوامل بر توانایی ما در اداره درست و یکپارچه یک کسب و کار فعال در حوزه کشاورزی تأثیر منفی می‌گذارد.

همانطور که کشاورزان در این مطالعه عنوان کرده‌اند، سه عامل اصلی استرس‌زا عبارتند از: غیر قابل پیش بینی بودن وضعیت صنعت کشاورزی، فشار حاصل از حجم کاری زیاد و فشار مالی. این سه عامل به این زودی‌ها از بین نخواهند رفت. با این حال، واتسون معتقد است که کشاورزان کانادایی توانایی بهبود سلامت روان خود و مقاومت و تاب‌آوری را دارند.



آنلاین هستند که در آن کشاورزان می‌توانند صحبت کنند، نظراتشان را به اشتراک بگذارند یا فقط شونده باشند. انجمن‌های تولیدکنندگان، آگاهی بخشی در حوزه سلامت روان را به عنوان بخشی از وظایف خود به رسمیت شناخته است.

واتسون می‌گوید: «در گذشته‌ای نه چندان دور، برای صحبت در خصوص سلامت روان در جلسات و کنفرانس‌های کشاورزی تحت فشار قرار می‌گرفتید. اما در حال حاضر این موضوع کاملاً عادی شده است. کشاورزان بیشتری از طریق این رویدادها و رسانه‌های اجتماعی حرف‌هایشان را می‌زنند و با صحبت آشکار در خصوص مسائل مربوط به سلامت روان خود و تشویق و الهام بخشی به سایر کشاورزان، به کاهش این تفکرات منفی کمک می‌کنند. ما در مسیر درستی قرار گرفته‌ایم و این اتفاق مایه دلگرمی است.»

باید به این نکته مهم توجه کرد که استرس تنها توسط صاحبان مزارع احساس نمی‌شود. این استرس یک تاثیر هرمی داشته و کارمندان را نیز تحت تاثیر قرار می‌دهد. بنابراین باید موضوع سلامت روان و تاب‌آوری و مقاومت شخصی را به موضوعات پر اهمیت برنامه کاری مزرعه و بخشی از روال کار روزانه تبدیل کرد. واتسون می‌گوید: «من شنیده‌ام که برخی از مزارع روزهایی را برای رسیدگی به سلامتی و رفاه شخصی در نظر گرفته و تابعیت از آن را برای کارمندان خود اجباری کرده‌اند، برخی دیگر نیز آموزش و مشاوره در خصوص سلامت روان را به عنوان بخشی از طرح مزایای خود ارائه می‌دهند و از این طریق از این موضوع حمایت می‌کنند. ایجاد یک فرهنگ شرکتی که سلامت روانی مثبت را بشناسد و از آن حمایت کند، بسیار حائز اهمیت است.»

۳. سلامت روان را در برقراری ارتباط با افراد جامعه جستجو کنید:

فعالیت‌هایی به سادگی یک تماس تلفنی یا ارسال پیام به یک دوست یا همکار کشاورز می‌تواند تاثیر زیادی بر روحیه فرد داشته باشد. سازمان‌هایی مانند Do More Ag میزبان سری جلسات

منظم



Canadian
Lifestyle

www.canadian-l.ca

شهرداری مونترال می خواهد ساخت خانه های مقرون به صرفه را تسریع کند اما هنوز تعریف مشخصی از این خانه ها ندارد...

خانم والری پلانت، شهردار مونترال، از پاسخ دادن به سوال خبرنگاران درباره تعریف شهرداری از «خانه مقرون به صرفه» طفره رفت و حاضر نشد درباره قیمت این خانه ها مبلغ مشخصی را ذکر کند.

«احداث محله»، رئیس شرکت توسعه آنگوس Angus و مدیر کل شرکت مسکن و توسعه مونترال SHDM است.

* یک تیم تاکتیکی

والری پلانت، شهردار مونترال، به این «تیم تاکتیکی» ماموریت داده است تا امکان اجرای چهار پروژه خاص در بخش مسکن را که انتظار می رود به روند ساخت خانه های ارزان قیمت در شهر مونترال سرعت بیشتری ببخشد، بررسی نماید.

اعضای این گروه تاکتیکی ماموریت دارند در ماه های آینده استراتژی شهرداری مونترال را در زمینه املاک

قیمت بررسی کند. این گروه وظیفه دارد ضمن بررسی مشکل کمبود مسکن در مونترال، مفاهیم نوآورانه ای را به منظور کمک به شهرداری برای تحقق هدف خود یعنی ساخت ۶۰ هزار واحد مسکونی ارزان قیمت طی ده سال آینده، ارائه نماید.

این کمیته شامل توسعه دهندگان مسکن از جمله روزه پلاموندون، رئیس گروه املاک و مستغلات بروکلینی Broccolini و همچنین نمایندگان شرکت ها یا سازمان های اقتصاد اجتماعی مانند ادیت سیر Édith Cyr، مدیر کل گروه

به گزارش پایگاه اینترنتی نشریه لودووار، در حالی که کلانشهر مونترال نیز مثل بسیاری از شهرهای کانادا در سال های اخیر با معضل کمبود شدید مسکن روبرو بوده است، شهرداری مونترال با هدف سرعت بخشیدن به احداث خانه های مقرون به صرفه به عنوان یک راه حل موثر برای حل مشکل کمبود مسکن، کمیته ای متشکل از توسعه دهندگان مسکن و سازمان هایی که در این بخش فعالیت می کنند، تشکیل داده و آن را مامور کرده است تا راهبردهای جدید را برای تسریع ساخت خانه های ارزان



تامین مسکن نسل های آینده که قرار است شهروند مونترال باشند، باید از همین حالا و قبل از این که خیلی دیر شود، دست به کار شویم.

شهرداری مونترال برای گسترش خانه های مقرون به صرفه در شهر، ابزارهای حقوقی و قانونی متعددی مثل «مقررات یک کلانشهر مختلط» (که به مقررات ۲۰-۲۰-۲۰ نیز معروف است) در اختیار دارد. این مقررات توسعه دهندگان بخش مسکن در کلانشهر مونترال را ملزم می کند در پروژه های املاک و مستغلات خود، ساخت خانه های اجتماعی (مسکن اجتماعی خانه ای است که در ساخت آن از یارانه برنامه مسکن اجتماعی شهرداری مونترال یا دولت کبک استفاده شود)، خانه های مقرون به صرفه (این خانه ها که متمایز از خانه های اجتماعی هستند برای تامین نیاز خانوارهایی ساخته می شوند که نیازهای آنها در بازار خصوصی کمتر تامین می شود) و خانه های خانوادگی (خانه خانوادگی به خانه ای گفته می شود که حداقل دارای ۵ اتاق شامل ۳ اتاق

و اراضی مورد مطالعه قرار دهند، امور مالیاتی و تامین مالی پروژه ها را بررسی کنند، تمهیدات و ترتیبات نظارتی جدیدی را به منظور تسهیل در اجرای پروژه های مسکن به شهرداری پیشنهاد کنند و نقشی را که شرکت مسکن و توسعه مونترال SHDM در این عرصه ایفا می کند، تجزیه و تحلیل نمایند. شهرداری مونترال امیدوار است بتواند در چارچوب پروژه های آزمایشی دستورالعمل های جدیدی را امتحان کند.

خانم پلانت بر این عقیده است که برای حفاظت از مقرون به صرفه بودن زندگی در مونترال که یکی از ویژگی های این شهر محسوب می شود و همچنین برای

* اما مسکن ارزان قیمت یا مقرون به صرفه کدام است؟

والری پلانت، شهرداری مونترال، از پاسخ دادن به سوالی درباره تعریف شهرداری از «خانه مقرون به صرفه» طفره رفت و از ذکر مبلغ مشخصی برای قیمت این خانه‌ها خودداری کرد. خانم پلانت فقط تاکید کرد: «کاری که ما می‌خواهیم اکنون انجام دهیم، باید ده سال پیش انجام می‌شد.»

با این حال لازم به یادآوری است که طبق آئین نامه «کلانشهر مختلط» که از سال گذشته به اجرا گذاشته شده است، یک خانه مقرون به صرفه باید به قیمت ۱۰ درصد زیر قیمت بازار ارائه شود.

مسئولان جناح مخالف در شهرداری مونترال می‌گویند زمان برای حل بحران مسکن شهر روز به روز تنگ تر می‌شود. عارف سالم، رئیس «آنسامبل مونترال» Ensemble Montréal تاکید کرد با توجه به بحران مسکن که کلانشهر مونترال را به شدت تحت تاثیر قرار داده است، شهرداری فرصتی برای تردید و تعلل ندارد.

رهبر آنسامبل مونترال تاکید کرد: «بسیار ناامیدکننده است که می‌بینیم مسئولان «پروژه مونترال» (حزب والری پلانت) به جای این که برای مقابله با بحران مسکن و ساخت سرپناه برای شهروندان بکوشند، هنوز در مرحله گفتگو و بحث هستند. پروژه مونترال پنج سال است که زمام امور کلانشهر مونترال را در دست دارد و ما از تشکیلات خانم پلانت برای مرتفع کردن بحران مسکن، انتظار داشتیم به جای تشکیل کمیته، گروه و کارگروه اقدامات ملموس انجام دهد. خانم شهردار ساخت هزاران خانه ارزان قیمت را به شهروندان مونترالی وعده داده است با این حال هنوز هم نمی‌تواند تعریف مشخصی از یک خانه مقرون به صرفه به شهروندان بدهد. با این حساب این احتمال وجود دارد که والری پلانت صرفاً برای این که نشان دهد به وعده‌های خود عمل کرده است، هر خانه‌ای را خانه مقرون به صرفه قلمداد کند.



خواب و فضای کافی برای یک خانواده باشد) را مد نظر قرار دهند. علاوه بر این شهرداری مونترال از حق تقدم مالکیت بهره می‌برد که به لطف آن می‌تواند زمین‌های مورد نظر در شهر را برای ساخت مسکن خریداری نماید.

با این حال مقامات شهرداری مونترال با آگاهی از ابعاد و عمق بحران مسکن که این کلانشهر در آن گرفتار شده است، به این نتیجه رسیده‌اند که باید برای ساخت خانه‌های مقرون به صرفه با سرعت بیشتری عمل کنند.

شهرداری همچنين امیدوار است بتواند مقرون به صرفه بودن مسکن در این شهر را در یک دوره حداقل چهل ساله حفظ کند.

بونوا دوره، مسئول بخش مسکن در کمیته اجرایی شهرداری مونترال، از امکان توسل به ودیعه‌های مسکن و تسهیل مقررات بخش مسکن به منظور تسریع اجرای پروژه‌های این بخش سخن گفته است.

زودتر خود را بازنشسته کنیم یا تا آخر راه برویم؟

به گزارش پایگاه اینترنتی لاپرس، طبیعی است که وقتی در جستجوی شغلی هستیم، با دقت و وسواس زیاد مزایای اجتماعی ارائه شده در آن شغل را مورد ارزیابی قرار می دهیم و همه جوانب کار را سبک و سنگین می کنیم. اما وقتی چند سال در یک حرفه مشغول می شویم دیگر به راحتی راضی نمی شویم که آن را رها کنیم حتی اگر از شرایط کار و میزان درآمد خود هم راضی نباشیم. اگر در چنین موقعیتی قرار گرفتیم، راه های ممکن برای برون رفت از این وضعیت آن هم بدون تحمل ضرر و زیان چیست؟

ماری کلود معلم یک دبیرستان در یکی از مناطق بسیار محروم مونترال است. خانم کلود اکنون که ۵۱ ساله شده است احساس می کند که از نظر کار به پایان خط رسیده است. او می گوید: «کار کردن در این مدرسه برایم بسیار سخت شده است و بعد از ۲۷ سال کار کردن، احساس می کنم که هر روز انرژی و انگیزه ام در حال کاهش است. من دوست دارم کارم را در یک شرایط خوب و مثبت به پایان برسانم و دوره بازنشستگی ام را با مرخصی استعلاجی و بیماری و درد شروع نکنم.»

به همین علت خانم کلود این روزها در حال بررسی گزینه های مختلف مثل فروش خانه اش و خرید خانه ای جدید در زادگاهش گاسپه یا در منطقه ای دیگر و پس از آن کار در یک مدرسه خصوصی یا در یک مرکز خدمات تحصیلی است. اما دست زدن به این اقدامات و تغییرات به معنای آن است که دست کم بخشی از سابقه و امنیت شغلی خود را از دست خواهد داد. در عین حال او فکر می کند که اگر بخواهد کار دیگری



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





در موسسه **Optimum Investment Management** می گوید بسیاری از معلمان و کارمندان شاغل در سیستم دولتی در سال های پایانی خدمت خود در موقعیتی مشابه ماری کلود قرار می گیرند.

خانم پاکن می گوید چند سال اخیر با توجه به محدودیت ها و مشکلات ناشی از همه گیری کووید ۱۹ شرایط به هیچ وجه آسان نبوده است و کارمندان برای تصمیم گیری سؤالات و تردیدهای زیادی داشته اند. اما در عین حال، آنها با توجه به مزایای اجتماعی خود، احساس می کنند در قفسی طلایی قرار دارند که خارج شدن از آن پیامدهای مالی زیادی برای آنها به همراه خواهد داشت. به همین علت بسیاری از آنان حفظ وضعیت موجود را به قیمت از دست دادن یک زندگی بهتر و سلامت بیشتر ترجیح می دهند.

اگر ابتدا به امکان بازگشت به گاسپه یا هر جای دیگر در منطقه نگاه کنیم، مزیت آن این است که ماری کلود می تواند به سرعت محل کار خود را تغییر دهد و در عین حال

را شروع کند نخواهد توانست یک کار تمام وقت با حقوق کامل پیدا کند. او می گوید: «من نمی خواهم با این تغییرات بخش زیادی از درآمدم را از دست بدهم یا به مشارکت در برنامه بازنشستگی دولت و نهادهای عمومی پایان دهم.»

خانم کلود دوست دارد تا سال ۲۰۲۹ در شغل فعلی خود باقی بماند تا بتواند بدون جریمه بازنشسته شود با این حال این روزها به بازنشستگی پیش از موعد و تقبل جریمه در سال ۲۰۲۵ یعنی در سن ۵۵ سالگی نیز فکر می کند به امید این که بتواند با برنامه های پس انداز بازنشستگی و حساب های پس انداز معاف از مالیات، کاهش درآمد خود را جبران کند. سوالی که اکنون ذهن او را مشغول کرده این است که در این شرایط از نظر مالی بهترین گزینه برای او کدام است؟

*** نقل مکان به خارج شهر و رفتن به منطقه؟**
ژولی پاکن، برنامه ریز مالی و معاون مدیریت خصوصی



مزایای اجتماعی خودش را هم حفظ کند و حتی به مشارکت خود در برنامه پس انداز بازنشستگی نیز که امتیازاتی را تا پایان عمر برای او تضمین می کند، ادامه دهد.

خانم پاکن با اشاره به این که بخش آموزش نیز مثل بسیاری از بخش های دیگر از کمبود پرسنل رنج می برد، خاطر نشان کرد ماری کلود از همین حالا باید به گاسپه و دیگر مناطقی که برای ادامه کار و زندگی به آنها علاقمند است، به دقت نگاه کند و بررسی کند که آیا می تواند در صورت نقل مکان به این مناطق شغل تمام وقت در مدرسه ای در یک منطقه کمتر محروم نسبت به مدرسه ای که اکنون در مونترال در آن مشغول کار است، پیدا کند و در عین حال پیامدهای از دست دادن سابقه خود را نیز بررسی کند.

اما این برنامه ریز امور مالی در مورد تصمیم احتمالی خانم کلود برای فروش خانه اش در مونترال، می گوید با توجه به بالا بودن قیمت ملک، اکنون زمان خوبی برای فروش خانه است و با پولی که از فروش خانه عایدش می شود، بسته به این که در نهایت چه منطقه ای را برای اقامت انتخاب خواهد کرد، به احتمال زیاد می تواند یک خانه بهتر با همان قیمت یا ارزانتر پیدا کند. اما مسئله مهم این است که او نباید قبل از این که خانه جدیدی قولنامه کند، خانه فعلی اش در مونترال را بفروشد چرا که در وضعیت فعلی بازار مسکن، خانه هایی که برای فروش عرضه می شود، چندان زیاد و متنوع نیست.

تا ۵۵ سالگی به کار کردن ادامه دهد یا ۵۸ سالگی؟

به گفته ژولی پاکن، اگر ماری کلود در نهایت تصمیم بگیرد چند سال دیگر در مونترال بماند و به کار فعلی خود در همان مدرسه ادامه دهد، گزینه های مختلفی برای او وجود خواهد داشت. ابتدا بیاید این فرضیه را بررسی کنیم که این معلم می خواهد به

اعطای نمایندگی فروش و اجاره در تمام

ایالت های آمریکا

محصول تولیدی کارخانه مونترال

دارای استاندارد های ایمنی



کار تمام وقت فعلی خود ادامه دهد و به محض اینکه واجد شرایط شد، نوامبر ۲۰۲۵، بازنشستگی پیش از موعد خود را اعلام کند. خانم پاکن تخمین می زند که ماری کلود، پس از بازنشستگی در سن ۵۵ سالگی، سالانه حدود ۴۱ هزار و ۵۰۰ دلار تا آخر عمر خواهد داشت و خواهد توانست تا سن ۹۵ سالگی یعنی طول عمری که باید طبق استانداردهای موسسه برنامه ریزی مالی کبک در نظر گرفت، سبک زندگی خود را که سالانه حدود ۴۲ هزار هزینه می برد، حفظ کند.

اما اگر فرضیه دوم را بررسی کنیم و فرض را بر این بگیریم که خانم کلود تا سال ۲۰۲۹ به کار فعلی خود در همان مدرسه در مونترال ادامه دهد و کاهشی در حقوق و مستمری بازنشستگی او اعمال نشود، پس از ورود به دوره بازنشستگی هر ساله تقریباً ۵۷ هزار دلار تا پایان عمر دریافت خواهد کرد. این میزان دریافتی سالانه با فرضیه بازنشستگی زود هنگام حدود ۱۵ هزار و ۵۰۰ دلار تفاوت دارد که هنوز هم پول زیادی محسوب

میشود.

*بازنشستگی تدریجی

ماری کلود همچنین این امکان را دارد که اگر بخواهد در سن ۵۵ سالگی خود را بازنشسته کند، از مرکز خدمات مدرسه ای که در آن کار می کند، بخواهد وظایفش را برای چهار سال باقی مانده کاهش دهد. طبق قرارداد جمعی، خانم کلود حداکثر پس از ۶۰ ماه باید بازنشسته شود. با این حال، برای اینکه میزان دریافتی بازنشستگی اش کاهش پیدا نکند، باید به پرداخت حق بیمه خود به گونه ای ادامه دهد که گویی حقوق کامل خود را دریافت می کند.

برنامه ریز مالی موسسه Optimum Investment Management تخمین می زند که اگر خانم کلود ۸۰ درصد حجم کار یا چهار روز فعالیت در هفته را بپذیرد، حدود ۷۳ هزار و ۶۰۰ دلار درآمد خواهد داشت. اما اگر او بر سر ۶۰ درصد حجم کار یا سه روز فعالیت در هفته توافق کند، درآمدی حدود ۵۵ هزار و ۲۰۰ دلار خواهد داشت که نسبت به فرضیه قبلی قابل توجیه نیست.

همراهان گرامی انجمن بازرگانی ایران و کانادا جهت اطمینان از صحت عضویت افرادی که برای انجام معاملات تجاری و بازرگانی، خود را از اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا معرفی مینمایند میتوانند روش های زیر را مد نظر داشته باشید:

* لوگو و برند شرکتهای عضو انجمن در وبسایت قابل مشاهده است و مدام به روز رسانی میشود.
* تمامی اعضای انجمن در

وبسایت

CANADAIRAN.INFO

پروفایل دارند.

* این وبسایت برای تعاملات درون گروهی اعضا فراهم شده و امکان بازدید از آن برای افراد غیر عضو امکان پذیر نیست.

* کارت عضویت دیجیتال به همراه QR code مخصوص به هر عضو

در آخر چنانچه مایل بودید با یکی

از شرکتهای عضو انجمن بازرگانی ایران

و کانادا وارد فعالیت شوید، توصیه میکنیم

حتماً از دفتر انجمن در مورد صحت

عضویت افراد استعلام بگیرید تا مورد سو

استفاده افراد سودجو واقع نشوید.

در صورتیکه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

آگاهی کاملی از نحوه تعاملات شما با

اعضای مان نداشته باشد متعاقباً مسئولیتی

نیز در این خصوص متوجه انجمن نخواهد

بود.

موفقیت روز افزون شما را آرزو مندیم

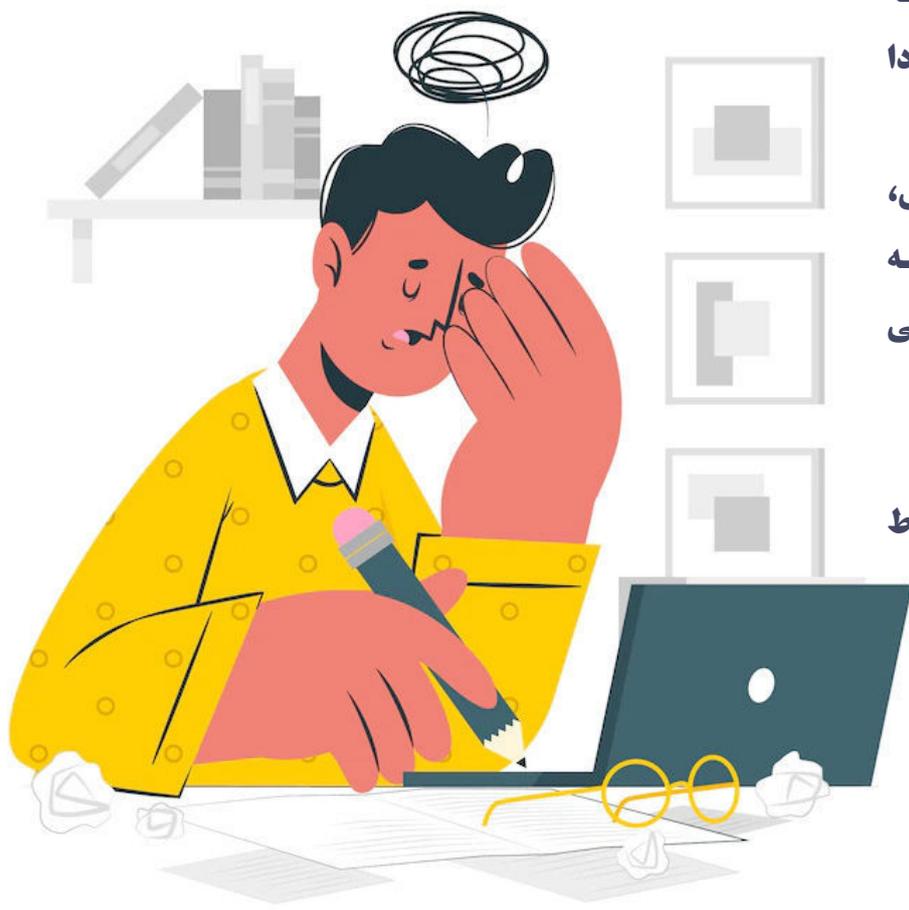
We are solution

IBA
Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

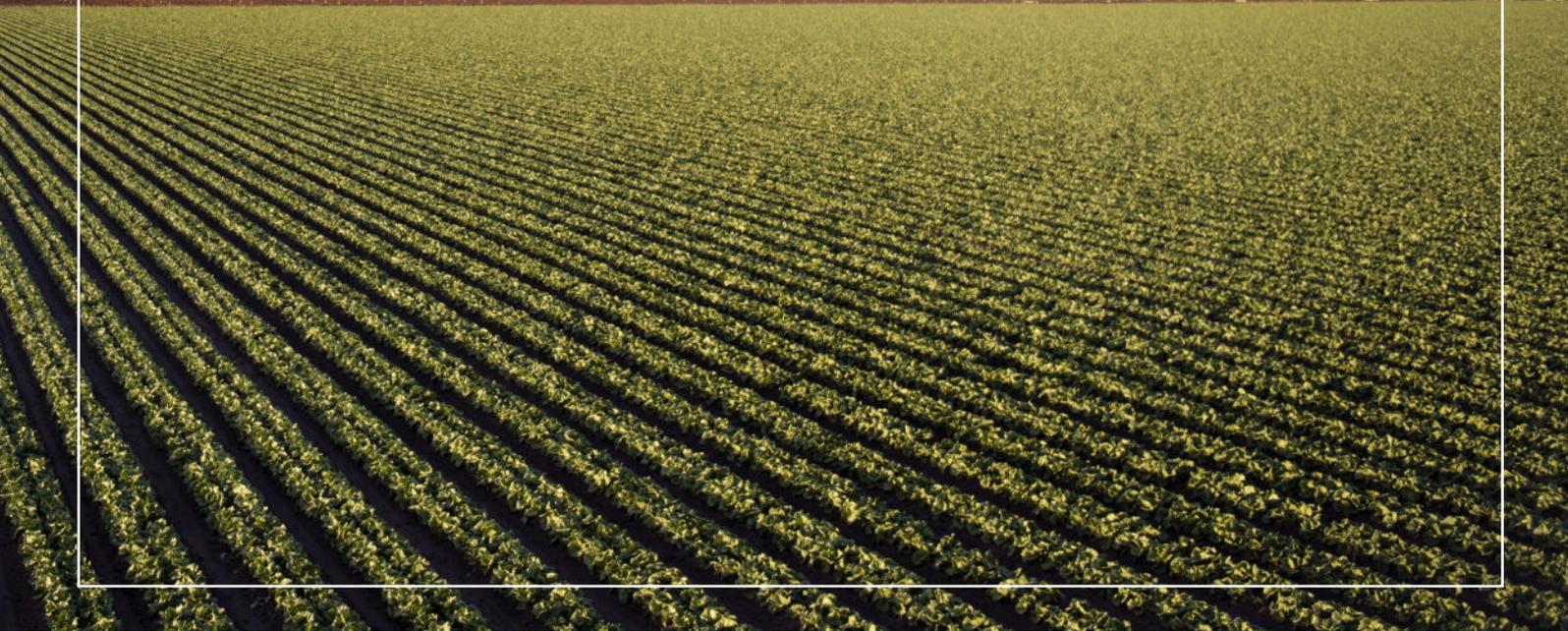
01 خدمات حقوقی
02 مشاوره امور تجاری
03 شبکه‌های اعضای انجمن
04 کمیسیون‌های تخصصی
05 تامین منابع مالی
06 گسترش کسب و کار شما

تهران - پاسداران خیابان شهید کلاهدوز بعد از چهار راه کاوه پلاک ۳۱۵ واحد ۱۴ طبقه پنجم
4388 Saint Denis St Suite 200 #100, Montreal, Quebec H2J 2L1
1370 Don Mills Rd. Toronto, ON M3B 3N7

- ◆ 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



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



انجمن بازرگانی ایران و کانادا

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

ارتباط با ما

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

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

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

 +1(514)812-1744

 +1(647)619-0868

 +98(912)194-1366

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
Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
September 2022, Number of Twenty-one

To contact the editors:
contact@canirn.com