



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

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

## 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 می  
توانید 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

### مشاوره جهت:

طراحی استراتژی افزایش درآمد  
استفاده از کمک‌های دولتی

استفاده از طرح‌های شتاب دهنده  
وام‌های کم بهره



Monthly Online Magazine  
Canada Iran Business Association  
March 2023 - Number twenty-seven  
To contact the editors:  
contact@canirn.com

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

Published language: Persian  
Signatures is published Monthly, online

ISSN 2564-1069



سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا ..... ۴

لحظه تحویل سال ۱۴۰۲ در کانادا و ایران ..... ۵

تمایز یا نابودی ..... ۶

تفاوت میان ضمانت نامه های بانکی و Letter of Credit چیست؟ ..... ۱۴

تامین مالی از طریق پیش پرداخت (Prepayment Finance) ..... ۲۱

کارفرمایان کانادایی کارکنانشان را با پست‌هایشان در رسانه‌های اجتماعی ارزیابی می‌کنند ..... ۲۶

مرکز آمار کانادا اعلام کرد: کانادا در دسامبر ۱۶۰ میلیون دلار کسری تجاری داشته است ..... ۲۸

وضعیت مالی یک‌سوم خانوارهای کانادایی در مقایسه با سال گذشته افت کرده است ..... ۳۰

۵ راه برای کمک به ایمن نگه داشتن فرزند شما در فضای اینترنت ..... ۳۲

۵ نکته که قبل از درخواست پشتیبانی مالی خرید خودرو باید بدانید ..... ۳۵

تنوع‌بخشی چیست؟ و چرا سرمایه‌گذاران موفق از آن استفاده می‌کنند؟؟ ..... ۴۰

اندازه اتاقي که در آن فکر می‌کنید، روی تصمیمات شما تاثیر می‌گذارد ..... ۴۲



# نوروز از راه رسید، به همین سرعت یکسال دیگر گذشت!

در یک کلام  
پیام نوروز این است؛  
ساده باشیم!  
همه ساله بخت تو پیروز  
باد / همه روزگار تو نوروز  
باد  
نوروز بر شما مبارک  
پاینده و پیروز باشید

محمد وحیدی راد

درست نیمه ماه فوریه است که در حال نوشتن این مطلب هستم تا به موقع در ابتدای ماه مارچ به دست مخاطبین محترم برسد، هر سال وقتی به ماه مارچ که نگاه می کنیم به یاد نوروز و عید باستانی مان هستیم.

شاید تصور بشود که ما در خارج از ایران هستیم و نوروز آنقدرها که باید برایمان قابل لمس نیست و شاید هم کمی درست به نظر برسد، اما حقیقت این است که نوروز، روزیست نو؛ روز...! روز همان روشنیست. پس نوروز، یعنی تابش آفتابی تازه در زندگی و سرزندگی نو به نوبه انسان و جهان است.





## لحظه تحویل سال ۱۴۰۲ در کانادا و ایران

لحظه تحویل سال ۱۴۰۲ در کانادا به وقت  
مونترال: روز دوشنبه ۲۰ مارچ ۲۰۲۳ در ساعت  
۱۷ و ۲۴ دقیقه و ۲۶ ثانیه خواهد بود.

لحظه تحویل سال ۱۴۰۲ در کانادا به وقت ونکوور:  
روز دوشنبه ۲۰ مارچ ۲۰۲۳ در ساعت ۱۴ و ۲۴  
دقیقه و ۲۶ ثانیه خواهد بود.

در روز سه‌شنبه ۱ فروردین ماه سال ۱۴۰۲ که مصادف با  
۲۰ مارچ ۲۰۲۳ میلادی است سال ۱۴۰۲ هجری شمسی  
تحویل خواهد شد.

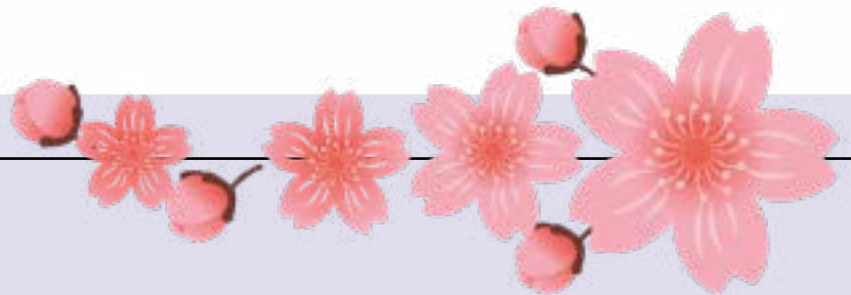
لحظه تحویل سال ۱۴۰۲ در ایران: روز ۱ فروردین ماه  
۱۴۰۲ ساعت ۰۰ و ۵۴ دقیقه و ۲۶ ثانیه بامداد خواهد بود.

لحظه تحویل سال ۱۴۰۲ در کانادا به وقت تورنتو: روز  
دوشنبه ۲۰ مارچ ۲۰۲۳ در ساعت ۱۷ و ۲۴ دقیقه و ۲۶  
ثانیه خواهد بود.

## 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.





## تمایز یا نابودی؟

بیست سال پیش، وقتی اولین بار به چین عنوانی روی جلد یکی از کتاب های معروف مرحوم جک تراوت برخورد، ترسی عجیب سراسر وجودم را فراگرفت. بیزینس من در بازار کاملاً سنتی کاغذ، که نام فامیل بزرگان آن، کاغذچی، کاغذی، کاغذیان، پاکت چی و امثالهم بود، دچار چالش های جدی شده بود. حتی نام فامیلی رقبا، به تنهایی سبب تمایز ایشان نسبت به امثال من (موسوی ها و ...) شده بود، چه برسد به تجارب، امکانات و ارتباطات آنها در چنین بازاری.

اما فقط یک جمله، روزنه ای از امید در من زنده کرده بود.

**It's Not the Big That Eat the Small...It's the Fast That Eat the Slow.**







پس در چی؟ در کجا؟ در کدام بخش؟  
 جواب: در جاها، بخش ها و فرایندهایی که:  
 ۱- از نظر مشتریان هدف تو، اهمیت بیشتری دارند.  
 ۲- تو خودت و محصولات را در آنجا بعنوان یک راه حل معرفی کرده ای ( برند و تصویر ذهنی خودت را بر اون مبنا ساخته و معرفی کرده ای).  
 ۳- در فرایندهایی که بیشترین تاثیر را در رشد (نه صرفا بزرگی) بیزینس تو دارند. (مطابق قانون پارتو یا همان اصل هشتاد بیست).

مفهومش این بود: برای موفقیت در رقابت، ضرورتا نیاز به بزرگتر بودن نیست. باید فرزتتر (سریعتر) باشی. حالا باید بدنبال جواب این سوال مهم می گشتم:  
 چگونه می تونم سریعتر از رقبا (صرفنظر از قدمت و بزرگی آنها) حرکت کنم؟  
 جواب را در همین کتاب بی نظیر یافتم. خیلی مختصر و مفید و در یک کلمه: با "تمایز" بودن.  
 متمایز بودن در چی؟ در همه چی؟ در همه بخش ها؟ جواب: قطعاً خیر، چون امکانش خیلی کمه.

بسیار خوب، تازه رسیدیم به اول داستان. به یک دو راهی خیلی مهم: تمایز یا نابودی. شما کدامش را انتخاب می کنی؟ اگر انتخابت دومیه که از همین جا با هم خداحافظی می کنیم و ما را بخیر و شما را بسلامت. ولی اگر اولیه، "همسفری با شما باعث افتخار بزرگیه." پس پیش بسوی تمایز.  
 اولش می خواستم سه مورد بالا را با مثال های واقعی از بیزینس خودم شرح دهم دیدم که با این کار داغ دل رقبا را تازه می کنم. اصلا چه کاریه؟!!!! همین جوریش موسوی ها مورد غضب هستند ..... پس استثنائاً از دیگران مثال میزنم:

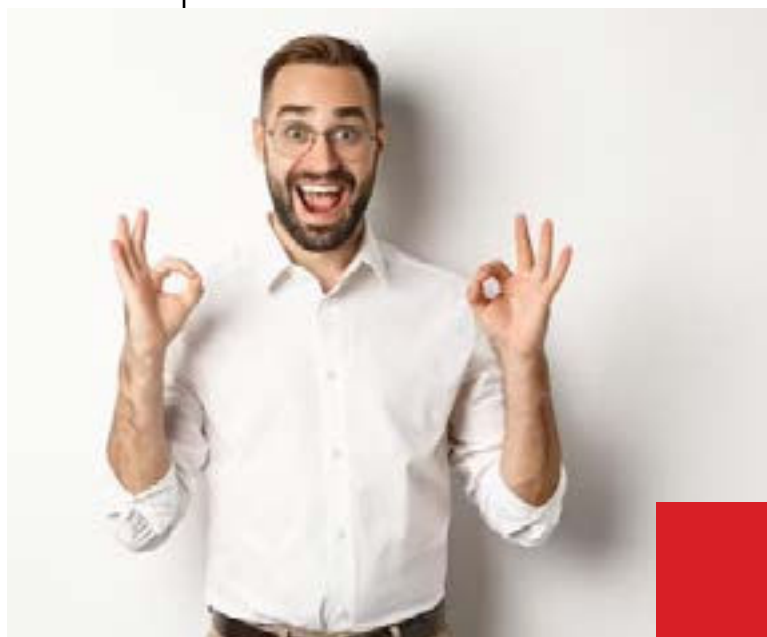




۱- وقتی یک بانک، پیتزا دلیوری، رستوران، کارخانه تولید کننده و امثالهم، وعده ارائه سریعتر خدمات و محصولات خود را نسبت به رقبای خود می دهند و حتی حاضرند جریمه های سنگین بابت خلف وعده به مشتریان خود بپردازند، این یعنی این شرکت ها بدرستی متوجه Perceived Value (ارزش مد نظر محصولات خود از نقطه نظر مشتریان) هدف شده اند. حتی به اندازه سرسوزنی بهتر از رقا بودن سبب تمایز و برتری نسبت به رقا خواهد شد، بشرط اینکه در جای درستش باشه، به گونه درستی (با تضمین و جریمه خلف وعده) و در زمان درستی هم ارائه بشه (با آمادگی کامل).

### حالا سوالات من از شما همسفر عزیز :

- محصولات و خدماتی که به مشتریان هدف خودتون ارائه می دهید، در بهترین حالت های ممکن، قراره چه ارزش ها یا مزایایی را برای مشتری ایجاد کنند؟ از نظر مشتری کدام یک از فاکتورها ارزش بیشتری دارند؟ سرعت؟ کیفیت؟ قیمت؟ کمیت؟ زیبایی؟ دوام؟ تنوع؟ شیک بودن؟ استفاده آسان؟ منحصر بفرد بودن؟ داغ و تازه بودن؟ مزه؟ اخلاق مدار بودن؟ شما؟ دوستدار محیط زیست بودن؟ پاسخگو بودن؟ تعویض بدون چک و چونه محصول؟ گارانتی؟ ارجاع؟ ریسک فری بودن؟ و .....  
- بعد از تحقیق و درک صحیح چنین







فاکتورهای مهمی و بر مبنای آنها، حالا بفرمایید چگونه نه تنها نسبت به رقبای خود، بلکه حتی فراتر از انتظار مشتریان هدف، محصولات و خدمات خود را ارائه داده یا خواهید داد؟ چه قول و وعده ای را در بوق و کرنا خواهید نمود و چه جریمه ای برای خلف وعده خود در نظر خواهید داشت؟

## و اما مورد دوم . باز هم با مثال شروع می کنیم:

۲- وقتی یک فروشنده مبلمان روی لاکچری بودن محصولات خود تاکید می کند، یک دندانپزشک روی تخصصش در زمینه زیباتر کردن لبخند مشتریان تبلیغ می کند، نویسنده ای صرفاً رمان های جنائی می نویسد، حسابداری فقط مشاوره مالی و مالیاتی شرکت های خاصی را قبول می کند، رستورانی

فقط اکبر جوجه

سرو می کند، بنگاه املاکی فقط روی املاک خاص در جاهای محدود زوم می نماید ، روانشناسی روی درمان کودکان با بیماری های خاص متمرکز می شود و یا خودرو سازی ( ولوو) ایمن ترین خودرو ها را می سازد، زبان مشترک همه اینها یعنی روی ارائه یک راه حل خاص و برای مشتریان خاصش ، متمرکز شده اند. بله متمرکز.

اونها دنبال طیف وسیعتری از مشتریان با علائق و سلائق مختلف باشند و به همه آره بگویند.

## آخر داستان مهمه...

و اما برای اینکه از این ایستگاه دوم سفر هم دست خالی نروی، تا من برم یه لیوان آب بخورم لطفا جواب سوالات زیر را هم بنویس: ( سوال های آسان با جواب های سخت)؛  
- آیا روی ارائه محصولات یا

از آنجایی که نمی توان از همه جهات بهترین بود، پس لازمه حداقل از یک جهت خودمان و محصولات مان را تبدیل به یک برند کنیم. برند ما تصویر واضحی از ما در نزد مشتریان مان خواهد ساخت. برند ما همان نقطه تمایز ما نسبت به رقبای بیچاره ماست. بذار



آخر.

۳- در تمامی مثال های بالا، بیزینس های متمایز ما، ضمن تحقیق، انتخاب، تمرکز و برند سازی، یک کار مهم دیگه هم کرده اند. بازم با مثال توضیح بدهم:

وقتی همون بانک، پیتزا دلیوری، رستوران، تولید کننده و توزیع کننده، برای اثبات وعده سریعتر بودن از رقبا، از تکنولوژی ها، نرم افزارها، خودرو ها، سیستم ها، پرسنل و ابزاری خاص و محدود بیشترین بهره را می برند، وقتی خودروسازی که برند خود را ایمن ترین خودروی سواری دنیا قرار داده، بهترین و بیشترین منابعش را صرف فرایند ها، سیستمها، و منابع مرتبط با ایمن سازی

خدمات خاصی کار می کنید؟ از وجوه یا زوایای خاص محصول استفاده می کنید؟ یا با ارائه تغییرات و ایجاد ارزش افزوده های خاصی روی یک محصول عمومی ( فرض کنیم تیونینگ کردن خودروها) آن را متمایز از هم ردیف های خود می نمایید؟ چگونه؟ - برند و تصویر ذهنی شما در نزد مشتریان هدف تان چی هست؟ از چه نظر بهترین و یا جزو بهترین ها هستید؟ خدا کنه در جوابتون کلمه ” همه ” یا ” هیچ ” نباشه. - برای ایجاد، حفظ و ارتقا این برند و تصویر ذهنی، چه می کنید و چه ها باید بکنید؟ - کی برگشتم تا بریم به ایستگاه

آیا میدانستید اگر شما صاحب یک کسب و کار فعال شوید و از ابتدا ساختار مالی و مالیاتی آن به شکل حرفه ای و صحیحی ایجاد شده باشد پس از گذشت حداقل سه سال می توانید 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 حرفه ای به ویژه فرنجایزهای اثبات شده را ندارند بعنوان متقاضی خرید کسب و کار شما از این فرصت استفاده می کنند. برای درک بهتر کافی است عبارت **Business for sale in Canada** را در موتور جستجوگر گوگل امتحان کنید.

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



\* ثبت شرکت \* قرارداد حقوقی فرنجایز \* تامین نیروی کار حرفه ای و ارزان

\* شروع قیمت فرنجایزها از پانزده هزار دلار کانادا \*  
\* نگهداری از کسب و کار شما \*  
\* از نخستین مرحله تا انتها \*  
\* توسط تیم حرفه ای ما با سال ها تجربه فعالیت \*



داریم، تقریباً بیست درصد چنین فرایندهایی به اندازه هشتاد درصد الباقی، اهمیت دارند، پس تشخیص و بهبود حتی جزئی ولی مداوم آنها یعنی اینکه "کایزن" را بخوبی بلد هستیم. چون احتمالاً زبان آسان ژاپنی را بلد نیستید، کایزن یعنی -Consistent Improvement tent که فارسیش هم میشه "بهبود مستمر".

پس برای تمایز نیازی نیست که همه فرایندها را بهبود ببخشیم. اول مهم‌ترین‌ها را در راستای اهداف مون، شناسایی می‌کنیم و بعد مدام از خودمون می‌پرسیم که چگونه می‌توانم بهتر انجامش بدهم؟ شاید باورتون نشه، ولی مثال‌های زیادی وجود داره که تنها با عوض کردن شکل یک سوال چه در هنگام ورود و چه در هنگام خروج ارباب رجوع، بیزینس‌ها توانسته‌اند حداقل بیست درصد میزان فروش خود را بالا ببرند. و اما سوالات این بخش:

- از سر صبح که بیزینس خود را شروع می‌کنین تا آخر وقت که به منزل بر می‌گردین، خودتون و کارمندان تون در همه بخش‌ها، چه کارهایی را انجام

خودرو می‌کنه، وقتی دندانپزشکی که برند و وعده اش زیبا تر ساختن لبخند مشتریان است، هشتاد درصد منابع، امکانات، وقت و سیستم هاش را متوجه و متمرکز چنین وجه منحصر بفردی می‌کنه و یا همینطور اون حسابدار، بنگاه املاک، نویسنده، رستوراندار و .... همگی از بین پراسس‌ها، فرایندها و کارهای روزمره، الویت وقت و منابع شان را صرف تنها بیست درصد از مهم‌ترین کارهایی می‌کنند که بیشترین نتیجه را در ارائه و تقویت برندشون داره، همه اینها یعنی اینکه

## تمایز حاصل هوشمندانه تر کار کردن است، نه الزاماً سخت تر کار کردن.

بیزینس ما متشکل از بخش‌ها و فرایندهای مختلف و مکمل هم (تحقیق، طراحی، مارکتینگ، تولید یا اوپریشن، فروش، کاستومر سرویس، تحویل، مالی، خدمات پس از فروش، و...) می‌باشد و هر کدام از اینها از پراسس‌های مختلف و گاهی مشابه تشکیل شده‌اند. مطابق قانون پارتو یا اصل هشتاد بیست، بسته به هدف، ماموریت و برندی که







و اما در پایان ضمن عرض پوزش به جهت شوخی ها و بیش از حد محاوره ای و خلاصه بودن مطالب ( بخاطر محدودیت های موجود ) همانگونه که ابتدای این مقاله را با عبارت تمایز یا نابودی آغاز کردم، در انتها نیز یادآور می شوم که ” اگر در حال حاضر بیزینس شما ” رشد ” نمی کند، این معنی دیگری جز ” در حال نابود شدن ” نمی دهد؟ ” آیا می دانید چرا؟  
**تا سفر و دیداری مجدد بدرود همسفر عزیز و محترم .**

**با تقدیم احترام  
حبیب موسوی**

**habib@bcacademy.ca  
001-647-896-7612**

**کارآفرین، مشاور بیزینس، لایف کوچ  
( از جک کنفیلد )، موسس کمپانی های  
مختلف در ایران، کره جنوبی، امارات و  
کانادا در زمینه تجارت بین المللی  
( از سال ۱۹۹۵ تا کنون )، تحصیل کرده  
دانشکده مدیریت شریف، ای ام بی ای از  
دانشگاه ایالتی واشنگتن**

می دین؟ یا به عبارتی بیزینس شما از چه بخش ها و بعد زیر مجموعه و پراسس هایی تشکیل شده و چه کارهایی در آنها انجام می شود؟  
- با توجه به برند تون (و راه حلی که بصورت ویژه ارائه می دهید)، حالا از بین بخش ها و پراسس های بالا، کدامیک از بقیه مهمتر هستند و کمبود کیفیت آنها بیشترین ضربه را به شما خواهند زد؟

- حال از خودتون بپرسید چطور می تونم بصورت مداوم این ها را بهتر، سریعتر، دقیق تر، و نهایتا هوشمندانه تر انجام دهم؟

تکنیک ها، اصول و تولزهای متنوعی برای همه مواردی که تا کنون گفته ام وجود دارند. ترکیبی از روانشناسی، اقتصاد، مارکتینگ و امثالهم. مهمتر از خودشون، نحوه استفاده ازشون هست، تا بما کمک کنند که به جای گام نهادن در جاده نابودی، بسوی تمایز گام برداریم و با ایجاد تغییرات مثبت در خودمون و بیزینسمون، دنیا را محل بهتری برای زندگی کنیم. ان شاءالله.



## تجارت با / از / در کانادا

کتاب تجارت با / از / در کانادا که به عنوان اولین مرجع رسمی کسب و کار با کشور کانادا به زبان فارسی گردآوری شده است.

این کتاب نوشته محمد وحیدی راد مدیر عامل (انجمن بازرگانی ایران و کانادا) به قلمی ساده و کاملاً جامع نوشته شده و حاوی تعداد حدودی ۱۴۰۰ صفحه می باشد که توسط انتشارات جاجرمی منتشر شده است.



انجمن بازرگانی ایران و کانادا این امکان را فراهم کرده است که چنانچه از طریق وب سایت [canadairan.ca](http://canadairan.ca) کتاب را به قیمت پشت جلد تهیه کنید، هزینه ارسال آن به سراسر ایران رایگان خواهد بود.

همچنین این کتاب در داخل کشور کانادا نیز موجود است و در کمتر از ۲۴ ساعت به دست تمامی علاقمندان نیز خواهد رسید.





# تفاوت میان ضمانت نامه های بانکی و Letter of Credit چیست؟

هم ضمانت نامه های بانکی و Letters of Credit (LCs) اعتمادی را بین طرفین ایجاد کرده که باعث کاهش ریسک های عدم پرداخت مبالغ بین خریدار (وارد کننده) و تامین کننده (صادر کننده) می شوند. با این حال میان این دو تفاوت هایی جزئی در هدف و کاربردها در تجارت بین الملل وجود دارد.

## Letter of Credit \*

### LC چیست؟

LC نوعی قرارداد بانکی است که تا زمانی که تامین کننده شرایط توافق شده در LC را داشته باشد، کمک به تضمین پرداخت وجوه تامین کننده می کند. در LC، خریدار و فروشنده، قرارداد فروش منعقد کرده و خریدار (وارد کننده) از بانک خود (بانک صادر کننده) تقاضای صدور Letter of Credit می دهد، که این درخواست به بانک تامین کننده (بانک ابلاغ کننده) ارسال می شود.

در صورت پذیرش درخواست، تامین کننده، ضمن تحویل کالاهایی که شرایط لازم و استانداردهای مندرج در LC را دارا باشند، اسناد تأیید کننده را به بانک ابلاغ کننده (بانک ارایه دهنده ی LC) خود ارسال می نماید. بانک ابلاغ کننده، موضوع را به بانک صادرکننده منتقل می کند و خریدار آن را بررسی کرده و پرداخت را انجام می دهد و یا آن را رد می کند.

توانایی انجام وظایف در معامله ی خود استفاده نمایند. چنانچه طرف مقابل قادر به ایفای نقش های مندرج در قرارداد نباشد، نقش بانک را می توان در به حداقل رساندن زیان های وارده به طرفین مشخص نمود.

طرفین می توانند برای صدور ضمانت نامه های بانکی درخواست دهند که این نوع ضمانت نامه ها به اشکال مختلفی ارائه می شوند. معمولاً در این فرآیند، در صورت عدم موفقیت یکی از طرفین، طرف دیگر می تواند با طرح ادعا نزد بانک

**ضمانت نامه ی بانکی (BG)**  
- ضمانت نامه ی بانکی چیست؟  
طرفین معامله تجاری می توانند از ضمانت نامه های بانکی به منظور نشان دادن





### مبتنی بر فعالیت مالی:

چنانچه خریدار (وارد کننده) قادر به پرداخت مبالغ به تامین کننده (صادرکننده) نباشد، تامین کننده می تواند طرح ادعا کند و در نتیجه بانک این مبالغ را به وی پرداخت می کند.

### مبلغ تضمین شده

و آنچه که منجر به انفصال قرارداد می شود در ضمانت نامه ی بانکی قید خواهد شد. مبلغ توافق شده ی قابل پرداخت به عنوان مبلغ تضمین شده تلقی گشته و همیشه به نفع یک فرد ذینفع خواهد بود.

و دریافت مبلغ تضمین شده، به ضمانت نامه ی بانکی استناد نماید. برخی از نمونه های کلی این است که آیا ضمانت نامه های بانکی مبتنی بر عملکرد (اجرا) است یا مبتنی بر فعالیت های مالی.

### مبتنی بر عملکرد

(اجرا): چنانچه تامین کننده قادر نباشد که به تعهدات قراردادی مرتبط با تحویل کالا، به عنوان مثال کیفیت یا کمیت کالا، عمل کند، خریدار می تواند نسبت به ارزش کالایی که تامین کننده به خریدار بدهکار است و یا در ضمانت نامه بانکی توافق شده است، طرح ادعا کند.

## درخواست گروپاژ

مبدأ: بندر شهید رجائی

مقصد: بندر ونکوور





\* کاربرد LC ها و ضمانت نامه های بانکی در تجارت بین الملل

\* چرا یک وارد کننده خواستار LC است؟

نتیجه ی LC این است تا یک اعتمادی حاصل شود که تامین کننده (صادر کننده) کالا را مطابق استانداردها و تاریخ مورد نیاز خریدار (وارد کننده) تحویل خواهد داد (ارسال خواهد کرد). در صورت عدم تایید و عدم پذیرش مستندات صحیح توسط بانک ها و خریدار، هیچ مبلغی به تامین کننده پرداخت نخواهد شد.

- چرا یک صادر کننده خواستار LC است؟

از دید صادر کننده، LC اعتمادی در راستای اعتبار وارد کننده ایجاد می کند چرا که بانک صادر کننده ی LC برای وارد کننده، ارزیابی های بایسته (Due Diligence) را برای

بررسی اعتبار خریدار انجام خواهد داد.

- چرا یک وارد کننده خواستار

ضمانت نامه ی بانکی است؟

ضمانت نامه های بانکی ممکن است در تجارت بین الملل به هنگام مزایده برای قراردادهای

## 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.



# نمایندگی یا سرمایه پذیری

اگر عضو انجمن هستید  
در داخل کانادا و یا ایران هستید...  
و به دنبال موقعیت های مناسب برای  
اخذ نمایندگی و فعالیت های پرسود تجاری  
می باشید.

با انجمن از طریق ایمیل در ارتباط باشید و قرار  
مشاوره بگذارید.

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

ماهنامه انجمن بازرگانی ایران و



تجاری استفاده شود. یک وارد کننده ممکن است  
برای تضمین مزایده، از صادر کننده ضمانت نامه  
بانکی درخواست نماید.

ضمانت نامه ی بانکی برای وارد کننده اعتماد به  
ارمغان می آورد چرا که این ضمانت نامه از سوی  
صادر کننده می تواند به گونه ای تنظیم گردد که  
چنانچه صادر کننده به تعهدات قراردادی مزایده  
عمل نکند، بازپرداخت مبالغ به وارد کننده از سوی  
بانک صورت خواهد گرفت.

همچنین، از دید وارد کننده، این موضوع که تامین  
کننده می تواند ضمانت نامه بانکی دریافت کند  
بدین معنا است که صادر کننده با بانک در ارتباط  
بوده و بیانگر اعتمادی بیشتر است.

## - چرا یک صادر کننده خواستار ضمانت نامه ی بانکی است؟

از دید صادر کننده، تقاضای وارد کننده برای  
ضمانت نامه ی بانکی به حفظ صادر کننده در برابر  
عدم پرداخت مبالغ کمک کرده و در معامله، القای  
اعتماد می کند. این موضوع به این دلیل است  
که بانک وارد کننده پیش از تنظیم ضمانت نامه  
ی بانکی، ارزیابی های بایسته (Due Diligence) را  
انجام می دهد که این امر بدین معنا است که  
بانک، اعتبار وارد کننده را بررسی نموده است.

همچنین، صادر کننده می تواند از وارد کننده ضمانت  
نامه ی بانکی درخواست نماید. این ضمانت نامه





## تفاوت میان ضمانت نامه های بانکی و Letter of Credit چیست؟

بانکی به این معنی است که چنانچه خریدار قادر به پرداخت مبالغ نباشد، تامین کننده مبالغ را از بانک دریافت خواهد کرد.

### - تفاوت های اساسی کدامند؟

در مورد تأخیر در پرداخت ها، با ضمانت نامه های بانکی، بانک تنها در صورتی وارد عمل می شود که طرف قرارداد نتواند قبل از ورود بانک، به تعهدات مندرج در قرارداد عمل کند. بنابراین این موضوع همچنان می تواند منجر به تأخیر در پرداخت مبالغ شود. در حالی که تاریخ پرداخت از قبل در LC تعیین شود، احتمال بیشتری دارد که بانک صادر کننده یا بانک تأیید کننده مبالغ را به موقع پرداخت کند.

در مورد ضمانت نامه های بانکی، چون هر دو طرف می توانند ضمانت نامه های بانکی دریافت نمایند، چنانچه هر یک از طرفین به تعهدات قراردادی خود عمل ننمایند، هر دو طرف محافظت (حفظ) می شوند. افزون بر این، یکی دیگر از تفاوت های متمایز کننده ی بین این دو سند این است که ضمانت های بانکی هزینه بیشتری نسبت به همتای خود (LC) دارند. این موضوع به دلیل توانایی آن در محافظت هر دو طرف در معامله بوده و همچنین به این دلیل است که ضمانت نامه ی بانکی، طیف وسیع تری از معاملات با ارزش بالاتر را پوشش می دهد.

### \*خلاصه ای از انواع ضمانت نامه های بانکی و LC ها

#### - ضمانت نامه ی بانکی

ضمانت نامه ی شرکت در مزایده: در این حالت، اوراق

#### - ضمانت نامه ی پیش پرداخت:

چنانچه صادر کننده نتواند به تعهدات

شرکت در مزایده نشانگر این است که تامین کننده دارای اعتبار است و چنانچه خریدار وجوه کالا را پرداخت کرده باشد و تامین کننده نتواند موضوع قرارداد را تحویل دهد، از طریق ضمانت نامه، مبالغ به خریدار باز پرداخت می شود.

#### - ضمانت نامه ی حسن اجرا:

چنانچه تامین کننده نتواند به تعهدات خود ذیل قرار عمل نماید، در این صورت بانک وارد عمل شده و مبالغ را به خریدار مجدد پرداخت می کند.

نکرده باشد، وارد کننده می تواند ضمانت نامه ی  
حملی را که توسط بانک صادر شده درخواست  
نماید. آنها می توانند این ضمانت نامه را  
بدون ارائه ی بارنامه برای انتقال کالا به  
خارج از بندر ارائه دهند که در نتیجه  
باعث افزایش سرعت عبور از بندر و  
کاهش هزینه های از دست دادن  
ارزش کالاهای فاسد شدنی و هزینه  
های تاخیر (دموراژ) خواهد شد.

### -ضمانت نامه ی جبران خسارت

:(LOI)

این ضمانت نامه در صورتی که  
بارنامه قبل از ورود کالا به بندر  
دریافت نشده باشد، منعقد می شود  
(صادر می شود). معمولاً متصدیان  
حمل کالا، LOI را درخواست می کنند.  
بدون LOI ممکن است حاملان کالا تحت  
پوشش بیمه حفاظت و غرامت (P&I) نباشند.  
LOI را می توان از یک بانک یا شرکت بیمه  
دریافت نمود. LOI رافع مسوولیت های حاملین  
کالا نخواهد بود.

### Letters of Credit\*

LC-**واردات**: این نوع از LC ها تضمین کننده ی  
میانگین (means of payment) پرداخت از طریق  
بانک صادر کننده ی LC به تامین کننده است  
و تنها پس از ارائه مدارک مندرج در LC توسط  
تامین کننده، پرداخت باید از سوی خریدار انجام  
شود. همچنین می توانید با تأمین کننده، برای  
مثال با استفاده از LC نسبه یا مدت دار (یوزانس)،  
در جهت پرداخت های طولانی تر مذاکره نمایید.

LC - **نسبه یا مدت دار (یوزانس)**:

پرداخت مبالغ از سوی بانک صادر کننده ی خریدار

قراردادی خود عمل نماید، بانک، ضمن  
پرداخت مبالغ پرداخت شده از سوی خریدار  
به تامین کننده، وجوه را به وارد کننده نیز  
پرداخت می نماید.

### -ضمانت نامه ی تاخیر در پرداخت:

پرداخت ظرف تعداد معینی از روزهای پس  
از یک رویداد تعریف شده در معامله صورت  
می پذیرد و تاریخ و رویداد نیز در ضمانت  
نامه قید می شود.

### -ضمانت نامه ی حمل دریایی:

این موضوع معمولاً تحت LC منعقد می  
شود. چنانچه وارد کننده ای، بارنامه (BL)  
را در زمانی که کالا در بندر است دریافت



به تامین کننده در تاریخ بعدی مقرر در قرارداد انجام خواهد پذیرفت. این امر به خریدار زمان می دهد تا از کالاها به شکلی سودمندانه استفاده کرده و مبالغ را واریز نماید.

**LC-صادرات:** بانک صادر کننده یا بانک تأیید کننده پرداخت ها را در صورت رعایت شرایط مندرج در LC و ارائه ی سند تأیید توسط صادر کننده، تضمین می نماید. LC غیرقابل برگشت: خریدار می تواند تا زمانی که طرفین موافق باشند، LC را لغو و یا آن را اصلاح نماید. این امر به آنها اجازه می دهد تا در صورت تغییر قرارداد فروش یا شرایط معامله، یک LC

وارد می آورد که وابسته به ریسک اعتباری بانک صادر کننده است.

**LC-تأیید نشده:** چنانچه شرایط مندرج در LC رعایت شود، بانک صادر کننده ی خریداران مسؤل پرداخت وجوه به تامین کننده است. همچنین ریسک عدم پرداخت به عهده ی بانک صادر کننده است که معمولاً یک بانک خارجی است. این نوع LC هزینه ی کمتری نسبت به نوع تأیید شده ی آن به همراه دارد.

جدید تنظیم نمایند. همچنین بانک صادر کننده نمی تواند LC را بدون رضایت فرد ذینفع باطل نماید.

LC تأیید شده: تامین کننده می تواند از بانک خود بخواهد که مسؤلیت ریسک عدم پرداخت را در LC بپذیرد. هنگامی که بانک مدارک مورد نیاز را جهت احراز شرایط موجود در LC دریافت کرده باشد، وجه از سوی بانک به تامین کننده ارسال می شود، حتی اگر خریدار یا بانک صادر کننده نتواند مبلغ مقرر در LC را پرداخت نماید. این امر معمولاً هزینه ای که توسط بانک بوده را برای تامین کننده



## تامین مالی از طریق پیش پرداخت (Prepayment Finance)



شمای کلی

اغلب، تولید کنندگان با مشکلات تامین مالی به ویژه در کشوری با مقررات کنترل کننده ی مبادلات (مبادله ی مالی) رو به رو می شوند. پیش پرداخت راه حلی ساده برای عبور از این وضع ارایه می دهد که تولید کنندگان را قادر ساخته تا برای ارایه ی کالاهای خود پیش پرداخت دریافت نمایند.

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

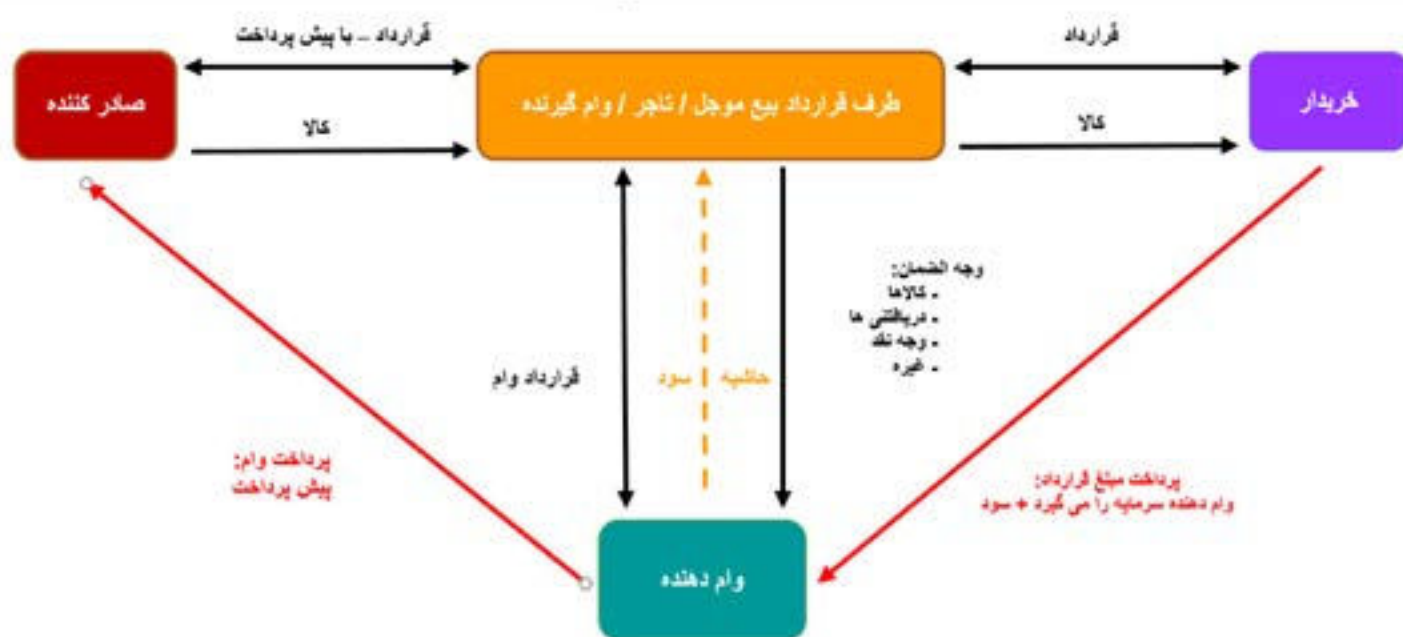
دارای استانداردهای وزارت بهداشت ایالات متحده آمریکا  
برندی شناخته شده همراه با تاییدیه ها و استانداردهای آژانس  
سلامت کانادا

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

پیش پرداخت ها شامل مواردی همچون پرداخت صورتحساب، هزینه های عملیاتی / هزینه های غیرعملیاتی یا تسویه بدهی ها قبل از سررسید آنها است.

## \* این کار چگونه انجام می پذیرد؟

با امضای قرارداد پیش پرداخت، وام گیرندگان این امکان را دارند تا مبالغی را برای کالاها و دارایی هایی که تولیدکنندگان خود ارائه کرده اند از پیش پرداخت نمایند. طرفین درگیر، توافقنامه ی پیش پرداخت و بیع مؤجل را امضا می کنند که بر اساس آن



پیش پرداخت را انجام دهند و نکته ی قابل توجه در این مورد این است که فرآیند حسابداری به شکل قابل ملاحظه ای ساده تر می باشد. برای نمونه، یک

\* انواع دیگری از تامین مالی از طریق پیش پرداخت سه نوع اصلی تامین مالی از طریق پیش پرداخت وجود دارد: -پیش پرداخت از سوی افراد: افراد نیز می توانند

استرداد اضافه پرداخت مالیاتی (باز پرداخت مالیاتی - Tax Refund) می شوند.



هنگامی که شرکت شروع به استفاده از دارایی خریداری شده می نماید، این پیش پرداخت به عنوان هزینه ای عادی محسوب می شود.

### \*پیش پرداخت از سوی مودیان مالیاتی:

مودیان مالیاتی بدون اطلاع مالیات را از پیش پرداخت می کنند چرا که برخی از چک های پرداختی آنان نقد نشده است

as some of their pay-check is stuck). برای نمونه، افرادی با مشاغل آزاد (خویش فرما) ملزم به پرداخت مالیات از طریق پیش پرداخت در بازه ی زمانی تقریباً سه ماهه هستند. با این حال، چنانچه مودیان مالیاتی بیش از بدهی مالیاتی واقعی خود را پرداخت نمایند، مشمول

مشتری ممکن است پرداخت صورتحساب مربوط به کارت اعتباری خود را ۳۰ روز به تاخیر بیاورد. فرض کنید یک مشتری ۲۰۰۰ دلار برای کارت اعتباری خود خرج می کند و صورتحساب را در همان روز تسویه می کند. اگرچه او ظرف مدت کوتاهی پس از استفاده از کارت اعتباری خود پرداخت را انجام داده است اما این مبلغ همچنان به عنوان پیش پرداخت تلقی می گردد چرا که صورتحساب واقعاً تا ۳۰ روز دیگر به تاریخ سررسید نمی رسد.

### \*پیش پرداخت از سوی شرکت ها:

شرکت ها هزینه های دارایی هایی که در آینده مورد استفاده قرار می گیرد را از پیش پرداخت می کنند.

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





**\* مزایای تأمین مالی از طریق پیش پرداخت**

- این امر فروشنده ی کالا را قادر می سازد تا در ازای تأمین مالی که از سوی خریدار محصول یا کالا انجام می شود با تولید کنندگان قرارداد های بلند مدت تأمین کالا منعقد نماید. این امر فراهم کننده ی تأمین مالی مورد نیاز تولید کنندگان به منظور تولید کالا است.

- همچنین، پیش پرداخت ممکن است این امکان را به تولید کنندگان بدهد تا به منظور توسعه بخشی پایه ی وام دهی خود و کاهش ریسک های مرتبط با تأمین هزینه، به دنبال

تأمین مالی تجاری بیشتری باشند.

- همچنین، انگیزه ی پرداخت سود کاهش یافته (reduced interest payment) در مبلغ اولیه ی باقی مانده وجود دارد. به عبارتی دیگر، چنانچه در حال پیش پرداخت برای هر وامی هستید، سود پرداختی (interest pay-out) شما کمتر می شود.

- شرکت ها می توانند از طریق پیش پرداخت، هزینه های نیروی کار و همچنین هزینه های خود را پرداخت نمایند.

- افراد نیز با تأمین مالی مجدد بدهی ها می توانند بدهی های گذشته ی خود را از پیش پرداخت نمایند.

**\* معایب تأمین مالی از طریق پیش پرداخت**

- هزینه ی تعرفه های پیش پرداخت، به دلیل هزینه های مرتبط با خدمات رسانی به مشتریان از این طریق، بالاتر از هزینه ی تعرفه های معمولی است.

- ریسک های مرتبط با معاملات را نمی توان

به طور کامل حذف نمود و تاجر به ندرت مجاز به انتقال آنها به بانک است.

- به ویژه در امر تأمین مالی کالاها، مسائل و خطرات بالقوه ی بیشتری حول موضوع پیش پرداخت به تأمین کننده وجود دارد و وام ها نیز باید دقیق نظارت شوند.

### \* مطالعه ی موردی

Duferco یک گروه (شرکت) بسیار متنوع و توانمند است. فعالیت های اصلی آن بر بخش های تجاری انرژی، صنعت و کشتیرانی متمرکز بوده و در ۲۲ کشور جهان فعالیت دارد. HBIS Group Tangsteel نیز شرکت بزرگ فولاد چین و یکی از ارکان HBIS است. این شرکت در مرکز دایره ی اقتصادی «بوهای» واقع شده که پکن، تیانجین و هبی را به هم متصل می کند. در سال ۲۰۱۲، Duferco یک طرح پیش پرداخت را به عنوان بخشی از روابط تجاری و فنی رو به رشد خود با Tangsteel آغاز نمود. Duferco تنها فروشنده ی انحصاری محصولات فولادی صادر شده بود بلکه ضامن ریسک ۱۰ درصدی ذیل قرارداد امضا شده هم بود. این وام توسط شعبه ی شانگهای Deutsche Bank (چین) کارسازی شد که متولیان آن به عنوان عوامل تامین وثیقه (security)

(agent) عمل می کردند. Tangsteel این وام پیش پرداخت فولاد را به منظور گسترش تجارت بین الملل خود استفاده نمود.

### \* سوالات متداول

۱- آیا الزامات افشا برای قرارداد های پیش پرداخت وجود دارد؟  
- بله، یک شرکت بازرگانی معاملات پیش پرداخت را در صورت های مالی سالانه خود افشا می کند.

۲- آیا پیش پرداخت شامل شرکت های غیربانکی که ریسک های اقتصادی می پذیرند و آمادگی مقابله با آن را ندارند نیز می شود؟ اگر بله، پس چنین شرکت هایی چگونه با این ریسک ها مقابله می کنند؟  
- پیش پرداخت واقعاً شامل این امر نیست که شرکت های تجاری ریسک هایی را بپذیرند که نمی توانند از عهده ی آن برآیند (آن را مدیریت

کنند) چرا که باید دانش مطلوبی از شرکت های تولید کننده و روابط خوبی با پالایشگاه ها داشته باشند. این امر همچنین به آنها اجازه می دهد تا از فروش (off-take) / عرضه ی محصول اطمینان حاصل کنند (It also allows them to secure the off-take/supply of product). بنابراین، آنها درکی از اعتبار، مشکلات و چالش های مرتبط با انجام یک معامله را دارند. همچنین، آنها می توانند درصد عمده ای از ریسک های مالی خود را به بانک هایی که وام های پیش پرداخت به آنها اختصاص یافته است، منتقل نمایند. بنابراین، این گونه شرکت ها با تقسیم ریسک های خود با بانک ها، توانایی مقابله با ریسک های اقتصادی بالقوه را دارند.

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

قابلیت نصب برنند شما بر روی بسته بندی

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



# کارفرمایان کانادایی کارکنانشان را با پست‌هایشان در رسانه‌های اجتماعی ارزیابی می‌کنند..



مراقب توئیتهایتان باشید: بیشتر کارفرمایان کانادایی کارکنانشان را با پست‌هایشان در رسانه‌های اجتماعی مورد ارزیابی قرار می‌دهند

محرمانه و ۴۵ درصد به دلیل صحبت آنلاین در مورد مصرف غیرقانونی مواد مخدر اخراج کرده‌اند. این نظرسنجی همچنین نشان داده که ۳۷ درصد از کارفرمایان کانادایی کارمندی را به دلیل نقض خط‌مشی رسانه‌های اجتماعی شرکت و ۳۲ درصد از شرکت‌ها به دلیل بحث در مورد مصرف مشروبات الکلی اخراج کرده‌اند.

بر اساس این نظرسنجی، تنها ۱۴ درصد از مدیران کانادایی گفتند که هیچ کارمندی را بر اساس پست‌های رسانه‌های اجتماعی‌شان اخراج نمی‌کند.

این نظرسنجی همچنین نشان می‌دهد:

نتایج یک نظرسنجی جدید که توسط مؤسسه افکارسنجی هریس انجام شده نشان می‌دهد که ۸۶ درصد از شرکت‌های کانادایی کارکنانشان را به دلیل انتشار پست‌هایشان در رسانه‌های اجتماعی ارزیابی کرده و چنانچه نامناسب باشند اخراج می‌کنند.

انتشار مطالبی که به اعتبار شرکت لطمه می‌زند، برای ۶۳ درصد از کارفرمایان کانادایی عملی غیرقابل‌بخشش است.

بیش از نیمی از شرکت‌ها (۵۸ درصد) نیز کارمندانشان را به دلیل افشای اطلاعات





این نظرسنجی بین ۱ تا ۱۵ دسامبر ۲۰۲۲ به صورت آنلاین از ۵۰۶ فردی که در صدد استخدام در شرکت‌های کانادایی بودند انجام شد.

کارکنان فعلی یا جویندگان کار در کانادا باید مراقب مطالبی که در رسانه‌های اجتماعی پست می‌کنند باشند. زیرا ۶۵ درصد از شرکت‌ها گفته‌اند که کارکنان جدیدشان را بر اساس پست‌های آن‌ها در رسانه‌های اجتماعی گزینش می‌کنند.

۶۴ درصد از این شرکت‌ها این استراتژی را مؤثر می‌دانند و ۴۱ درصد از متقاضیان کار پس از حضور در شبکه‌های اجتماعی، شغلشان را از دست می‌دهند. باین‌وجود اکثر جویندگان کار (۶۱ درصد) اعتقادی به تأثیر رسانه‌های اجتماعی در وضعیت استخدامشان ندارند. و جالب این است که ۸۸ درصد از جویندگان کار معتقد هستند یک کارفرما نباید کارمندان را بر اساس پست‌های رسانه‌های اجتماعی ارزیابی و یا اخراج کند. بر اساس این نظرسنجی، تنها ۱۸ درصد از شرکت‌های کانادایی خط مشی مکتوب و از پیش تعیین شده در رابطه با رسانه‌های اجتماعی برای کارمندان‌شان دارند.

**سرویس ویژه انجمن بازرگانی ایران و کانادا**

## taxation team

اگر صاحب‌کسب 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

# مرکز آمار کانادا اعلام کرد: کانادا در دسامبر ۱۶۰ میلیون دلار کسری تجاری داشته است...

اداره آمار کانادا به تازگی اعلام کرد که در ماه دسامبر ۲۰۲۲ کشور ۱۶۰ میلیون دلار کسری تجاری داشته؛ زیرا هم صادرات و هم واردات در مقایسه با نوامبر ۲۰۲۲ کاهش یافته است.

برابر گزارش مرکز آمار کانادا صادرات کشور در ماه دسامبر ۱/۲ درصد نسبت به ماه قبل کاهش داشته و به ۶۳ میلیارد دلار رسیده است. صادرات انرژی نیز در دسامبر با ۷/۶ درصد کاهش به ۱۴/۳ میلیارد دلار رسیده است. هم‌زمان صادرات محصولات کشاورزی، ماهیگیری و مواد غذایی نیز با ۹/۹ درصد کاهش به ۵/۳ میلیارد دلار رسیده است.

در همین حال، در ماه دسامبر پارسال واردات کشور با ۱/۳ درصد کاهش به ۶۳/۱ میلیارد دلار رسید. زیرا واردات کالاهای مصرفی با ۶/۴ درصد کاهش به ۲۱/۱ میلیارد دلار و واردات وسایل نقلیه موتوری و قطعات آنها



شلی کاوشیک، اقتصاددان BMO Capital Markets، در این رابطه گفت که کانادا در ماه دسامبر برای دومین ماه متوالی دچار کسر بودجه شده؛ زیرا کاهش قیمت انرژی بر صادرات تأثیر داشته است. کاوشیک با انتشار گزارشی افزود:

با این حال، جریان‌های تجاری واقعاً دلگرم‌کننده‌تر هستند و نشان می‌دهند که روند تجارت کشور به طور معناداری در سه‌ماهه چهارم سال ۲۰۲۲ رشد کرده است.

رسید که در مقایسه با ۷/۱ میلیارد دلار در نوامبر کاهش داشته و صادرات به ایالات متحده ۰/۱ درصد کاهش و واردات ۰/۲ درصد افزایش یافته است.

اداره آمار کانادا اعلام کرد که برای کل سال ۲۰۲۲، مازاد تجاری کالایی کشور ۲۰/۱ میلیارد دلار بوده است که نسبت به مازاد تجاری ۴/۶ میلیارد دلاری در سال ۲۰۲۱ افزایش یافته است.

در گزارشی جداگانه، این آژانس اعلام کرد کسری تجارت بین‌المللی کانادا در خدمات ۱/۲ میلیارد دلار در دسامبر بوده و در مقایسه با ۱/۴ میلیارد دلار در نوامبر کاهش یافته است.

در دسامبر سال ۲۰۲۲، صادرات خدمات نیز با ۱/۱ درصد افزایش به ۱۴/۲ میلیارد دلار رسید، درحالی‌که واردات خدمات با ۰/۶ درصد کاهش به ۱۵/۴ میلیارد دلار رسید.

بنا بر گزارش اداره آمار کانادا، مجموع تجارت بین‌المللی کالا و خدمات کشور نیز حاکی از کسری ۱/۳ میلیارد دلاری تجاری کشور با جهان در دسامبر است که در مقایسه با ۱/۶ میلیارد دلار در نوامبر کاهش یافته است.



در مقایسه با ۷/۳ میلیارد دلار در نوامبر، کاهش داشته است. زیرا واردات از کشورهای غیر از ایالات متحده ۳/۸ درصد افزایش و صادرات به همان کشورها ۴/۵ درصد کاهش داشته است.

در همین حال، مازاد تجارت کالای کانادا با ایالات متحده در دسامبر به ۷ میلیارد دلار

با ۶ درصد کاهش به ۹/۹ میلیارد دلار رسید.

از نظر حجمی نیز، کل صادرات کانادا در دسامبر ۰/۹ درصد افزایش داشته درحالی‌که حجم واردات ۱/۹ درصد کاهش یافته است.

#### \* برابر اعلام مرکز آمار کانادا:

کسری تجاری کانادا با سایر کشورها (به‌غیر از ایالات متحده) در دسامبر ۷/۱ میلیارد دلار بوده و



## وضعیت مالی یک سوم خانوارهای کانادایی در مقایسه با سال گذشته افت کرده است...



نتایج یک نظرسنجی جدید نشان می‌دهد که یک سوم خانوارهای کانادایی معتقدند وضعیت مالی‌شان در مقایسه با سال گذشته افت کرده است.

درصد افراد اذعان داشته‌اند اکنون درآمدشان ۱۰۰ هزار دلار یا بیشتر است. جدواب با بیان اینکه بانک مرکزی کانادا برای جلوگیری از افزایش سریع قیمت‌ها، از ماه مارس با هشت افزایش متوالی، نرخ بهره را به شدت افزایش داد افزود: تأثیرات تورم و نرخ‌های بهره بالاتر و مواردی از این دست، سختی بیشتری را بر اقشار کم‌درآمد تحمیل می‌کند. سال گذشته تورم بالا و افزایش نرخ بهره باعث فشار مالی زیادی بر کانادایی‌ها شد.

که وضعیت مالی آنها بهبود یافته است. جک جدواب، رئیس انجمن مطالعات کانادایی، گفت که جالب‌ترین یافته در این نظرسنجی چالش نابرابر کانادایی‌ها در طول سال گذشته است و اقشار ضعیف بیش از بقیه این احساس را داشته‌اند. در میان خانوارهای کانادایی که کمتر از ۴۰ هزار دلار درآمد دارند، ۴۲ درصد گزارش کردند که امسال وضعیت مالی آنها بدتر شده است. این در حالی است که در این نظرسنجی ۲۵

بر اساس این نظرسنجی که توسط مؤسسه افکارسنجی لگر و انجمن مطالعات کانادایی انجام شده است: ۳۴ درصد از خانواده‌های کانادایی شرکت‌کننده در آن اذعان داشتند که وضعیت مالی‌شان در مقایسه با یک سال گذشته خراب شده است. اکثر پاسخ‌دهندگان (۵۸ درصد) نیز گفتند که وضعیت مالی آنها تقریباً مشابه سال قبل است. در همین حال، ۹ درصد شرکت‌کنندگان گزارش دادند



در این نظرسنجی همچنین مستأجران بیشتر از صاحبان خانه نگران بد شدن وضعیت مالی‌شان بوده‌اند. این نظرسنجی طی ۲۳ تا ۲۵ ژانویه امسال به طور آنلاین از ۱۵۵۴ کانادایی انجام شده است.

کبکی‌ها خوش‌بین‌ترین و بریتیش کلمبیایی‌ها بدبین‌ترین این نظرسنجی همچنین نشان می‌دهد که کبکی‌ها کمترین احتمال را در رابطه با افت مالی‌شان می‌دادند و ساکنان بریتیش کلمبیا برعکس، بیشترین. به گفته جدواب تنوع در پاسخ‌ها در سراسر کشور ممکن است به بازار و تفاوت در قیمت مسکن نیز مربوط باشد.

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

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

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



## ۵ راه برای کمک به ایمن نگه داشتن فرزند شما در فضای اینترنت...

بچه‌های امروز در فضای دیجیتال رشد می‌کنند. آنها قرار است که بخشی از زمان خود را با گشت و گذار در اینترنت، اشتراک‌گذاری در رسانه‌های اجتماعی و دریافت محتوای ارسال شده توسط دوستان و اینفلوئنسرها در فضای آنلاین سپری کنند.

با این وجود، خطرات سایبری به معنای آن نیست که شما برای در امان بودن فرزندان نیاز به آفلاین نگه داشتنشان داشته باشید. نرخ جرائم سایبری در کانادا در حال افزایش است و افراد، خانواده‌ها و مشاغل را به طور یکسان تحت تاثیر قرار می‌دهد. این خبر بدی است، اما خبر خوب این است که ایمن بودن از این خطرات سایبری زحمت زیادی نمی‌طلبد. فقط کافیست تا بدانید برای دور نگه داشتن هکرها و کلاهبرداران از سیستم و حساب‌های خود چه کاری باید انجام دهید. برنامه‌ی Cyber Safety ۱۰۱ ما به گونه‌ای طراحی شده که ابزارها و نکات اساسی را در اختیار شما قرار می‌دهد تا بتوانید از خود، خانواده و داده‌هایتان در دنیای دیجیتال محافظت کنید. آیا فرزندان شما زمان زیادی را در





اینترنت می گذرانند؟ یا اینکه زمان محدودی را به آن اختصاص می دهند؟ در هر صورت، می توانید اقدامات مشابهی را انجام دهید تا از محتوای مضر، زورگویان سایبری، شکارچیان و سایر خطرانی که ممکن است سلامت روان و آبروی فرزندان را تحت تاثیر قرار دهد، در امان بمانید.

در این مقاله، پنج نکته برای کمک به حفظ امنیت سایبری فرزند شما آمده است.

#### ۱. درباره فعالیت آنلاین آنها به طور صریح و واضح صحبت کنید

زمانی که صحبت از سایتها و برنامه هایی میشود که مورد استفاده فرزندان هستند به

است به سایتها و برنامه هایی برسد که شما آنها را برای فرزندان مناسب نمی دانید. گزینه های کنترل والدین و کنترل محتوا می توانند به شما کمک کنند تا آنچه را که فکر می کنید برای خانواده تان مناسب است مدیریت کنید. می توانید از برنامه های رایگان برای دستگاه های

میان می آید، مهم است که با آنها دائما حرف بزنید. با یکدیگر به فعالیت آنلاین فرزندان نگاهی بیاندازید و درباره مناسب بودن و یا نبودن محتوا بحث کنید و به آنها بگویید که چگونه ممکن است که این موضوع با افزایش سن تغییر کند.



اندرویدی و کنترل داخلی اپل برای والدین استفاده کنید تا محتوا، پرداخت، حریم خصوصی و زمان استفاده از دستگاه فرزند خود را محدود کنید.

۲. موارد نامناسب را بلاک کنید  
هر چقدر هم که فرزند شما در مورد کارهایی که به صورت آنلاین انجام می دهد صادق باشد، فشار و کنجکاوی همسالان ممکن

## گروه بازرگانی

## C.I.H

### با بیش از ده سال تجربه خرید

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.



### ۳. در جریان دوستان آنلاینشان

باشید

همانطور که بعید است به فرزندتان اجازه دهید که دوستی که هرگز ندیده یا نامش به گوشتان نخورده را ملاقات کند، انجام اقدامات احتیاطی مشابه در مواجهه با دستگاه‌های الکترونیکی نیز هوشمندانه به نظر می‌رسد. سایت‌ها و برنامه‌های شبکه‌های اجتماعی، ویدئوها، قسمت چت بازی و پیام رسان‌ها هم توسط کودکان و هم توسط بزرگسالان مورد استفاده قرار می‌گیرند. شما حتی با وجود گزینه‌ی کنترل والدین، همچنان باید استفاده فرزندانتان را زیر نظر داشته باشید.

### ۴. دنیای دیجیتال را با

دنیای آفلاین مقایسه کنید

فرض کنید که فرزند شما دوست دارد اطلاعات، عکس یا نظرات خود را به صورت آنلاین به اشتراک بگذارد. در این صورت، ایده‌ی خوبی است که آنها را تشویق کنید تا از خود بپرسند: آیا می‌توانم این موضوع را با یک غریبه به اشتراک بگذارم؟ با این کار به آنها یادآوری کنید که مطلبی که پست می‌کنند می‌تواند در بین افراد بی‌شماری بچرخد و ممکن است برای همیشه موجودیت خود را به صورت آنلاین حفظ کند. شاید همین به آنها دلیلی بدهد که قبل از پست کردن، مکث کنند و با

دقت فکر کنند.

### ۵. به آنها یادآوری کنید که اطلاعات خود را ایمن نگه دارند

اگر فرزند شما در مدرسه برای خودش کمد دارد، به احتمال زیاد آن را قفل می‌کند تا وسایل خود را ایمن نگه دارد. در دنیای آنلاین حفظ حریم خصوصی و ایمنی اطلاعات به همین اندازه مهم است. در حالی که تنظیمات حریم خصوصی تلفن همراه می‌تواند برای این مهم اقداماتی مانند خاموش کردن مکان‌یابی برای برنامه‌های مورد استفاده فرزندتان انجام دهد، همچنان مهم است که بچه‌ها بدانند نباید اطلاعات شخصی و خانوادگی خصوصی را به صورت آنلاین به اشتراک بگذارند.





## ۵ نکته که قبل از درخواست پشتیبانی مالی خرید خودرو باید بدانید...

درک مفهوم پیش صلاحیت، گزارش‌های اعتباری و جزئیات قرارداد به شما کمک می‌کند تا بهترین معامله ممکن را برای تأمین مالی خودرو انجام دهید. خرید ماشین یک تجربه هیجان‌انگیز است، اما ممکن است برای خریدارانی که برای اولین بار درخواست تأمین مالی می‌کنند پیچیده و گیج‌کننده باشد.



### 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



## ۱. جست و جو در اطراف و

### مقایسه نرخ بهره:

شرایط و نرخ بهره وام خودرو می تواند در نمایندگی های مختلف متفاوت باشد. انجام کمی تحقیقات بیشتر می تواند شما را به بهترین معامله و خرید ممکن برساند. چیزهایی که باید به دنبالشان باشید شامل موارد زیر می شوند:

**- مبلغ وام:** اکثر وام دهندگان برای وامی که ارائه می دهند مقدار حداقل و حداکثری دارند.



**- نرخ بهره:** مراقب باشید که حتما بهترین و کمترین نرخ بهره را برای وام خود انتخاب کنید، زیرا میزان زیاد نرخ بهره می تواند هزینه کلی را افزایش دهد.

**- مدت بازپرداخت:** این زمان معمولا بین ۳۶ تا ۹۶ ماه متغیر است. پرداخت ماهانه

توافق شده خود را به صورت هفتگی، دو هفته ای یا ماهانه پرداخت کنید. همچنین در طول مدت بازپرداخت با پرداخت بهره و سود وام اصلی موافقت می کنید.

**این فرآیند ممکن است در ظاهر ساده به نظر برسد، اما چند اقدام مهم برای شروع وجود دارد:**

**\* نکات اولیه مربوط به وام ماشین**  
وام خودرو، مقدار مشخصی از پول است که شما از موسسه بانکی یا نمایندگی خودرو با نرخ بهره از پیش تعیین شده می گیرید. سپس، در بازه ی معینی از زمان باید آن مبلغ را پرداخت کنید که به آن «term» می گویند. شما قرار است بخشی از وام از پیش

## کارگروه تخصصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا در زمینه امور کمک های دولتی و تامین منابع مالی

کارگروه تخصصی انجمن در حال تکمیل شدن است. اعضای انجمن در این کارگروه تخصصی همراه با کوچ حرفه ای تجاری به خوبی می آموزند که چگونه کمک های دولتی را می توانند 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 مناسب ترین گزینه برای شماست!



(یا هفتگی) و مجموع کل وامی که بازپرداخت می کنید به این مدت بستگی دارد. پرداخت های هفتگی یا ماهانه با مقدار کم که در طول زمان هم طولانی می شوند ممکن است در دراز مدت هزینه بیشتری برای شما داشته باشند. هنگام تصمیم گیری درباره مدت بازپرداخت وام، ارزش کل وامی که می گیرید را در نظر داشته باشید.

## ۲. بررسی گزارش اعتباری:

گزارش اعتباری شما صورتی از وضعیت اعتباری فعلی شماست که شامل میزان بدهی و طول تاریخ اعتبارتان می شود. این اطلاعات نمره اعتباری شما را تعیین می کنند. این امتیاز شامل یک عدد سه رقمی می شود که از ۳۰۰ تا ۸۵۰ متغیر است. هر چه امتیاز شما بالاتر باشد، احتمالاً شانس بیشتری برای تایید وام خودرو خود خواهید داشت. مشتریان رویال بانک کانادا می توانند رتبه اعتباری خود را بدون تاثیر بر امتیازات اعتباری بررسی کنند.



## ۳. شرایط لازم:

بهتر است قبل از شروع خرید خودرو، از آنچه که می خواهید بخرید برآوردی تهیه کنید. پروسه پیش صلاحیت به طور کلی یک فرآیند سریع و ساده است.

شما در این روند اطلاعات مالی خود، از جمله درآمد و تعهدات بدهی جاری را در اختیار فرد وام دهنده قرار می دهید و او بر اساس این اطلاعات، از میزان تمایل خود به شما برای خرید وسیله نقلیه، یک ارزیابی آزمایشی انجام می دهد. پیش صلاحیت به معنای



[www.learning.ca](http://www.learning.ca)

تایید تضمینی وام شما پس از ارسال درخواست رسمی نیست. اما ممکن است به برنامه‌ریزی بودجه کمک کند و احتمال غافلگیری یا ناامیدی ناخواسته ناشی از عدم دریافت وام را کاهش دهد.

#### ۴. شرایط وام:

قرارداد را بخوانید. حتما هنگامی که خود را برای امضای قرارداد وام خودرو آماده می‌کنید، مطمئن شوید که با چه چیزی موافقت می‌کنید. وام دهنده ممکن است شرایطی مانند درخواست برخی



از بیمه‌نامه‌ها یا الزام به پرداخت جریمه برای پرداخت زودهنگام وام به صورت یکجا را به قرارداد اضافه کند

مراقب قراردادهای تقلبی نیز باشید! اگر شرایط وام خیلی خوب به نظر می‌رسد، ممکن است واقعی نباشد. گاهی اوقات کلاهبرداران ادعا می‌کنند که برای وام‌های خودرو «تاییدیه تضمین شده» دارند و نیازی به بررسی اعتبار نیست. گاهی نیز ممکن است نرخ وام بالایی را ارائه کنند و بعداً به فرد وام گیرنده اعلام کنند که دیگر واجد شرایط این نرخ نیستند و





بهره وام را افزایش می دهند. بنابراین بسیار مهم است که قرارداد را بخوانید و از کسی که مورد اعتمادتان است وام دریافت کنید.

#### ۵. بیمه:

قبل از بستن قرارداد، قیمت بیمه وسیله نقلیه ای که می خواهید بخرید یا اجاره کنید را در نظر بگیرید. سال، برند و مدل ماشین ممکن است بر هزینه بیمه تاثیر بگذارند. برخی از خودروها احتمال سرقت یا تصادف بیشتری دارند، بنابراین شرکت های بیمه به ازای بیمه این وسایل هزینه بیشتری دریافت می کنند.

اگر نرخ ها را از قبل بررسی کنید، ممکن است مبلغ

قابل توجهی از بیمه را در طول عمر وسیله نقلیه خود ذخیره کنید. حتما هر سال خط مشی خود را بررسی کنید تا مطمئن شوید که همه ی اطلاعات دقیق و به روز هستند. اگر واجد شرایط دریافت تخفیف از بیمه خود هستید، درباره آن از شرکت سوال بپرسید.



## اعطای نمایندگی فروش و اجاره در تمام

### ایالت های آمریکا

محصول تولیدی کارخانه مونترال

دارای استاندارد های ایمنی





# تنوع بخشی چیست؟ و چرا سرمایه گذاران موفق از آن استفاده می کنند؟؟؟

چرا داشتن سرمایه گذاری های متنوع  
در سبد سهام شما را بهتر برای عبور از  
فراز و نشیب ها آماده می کند؟

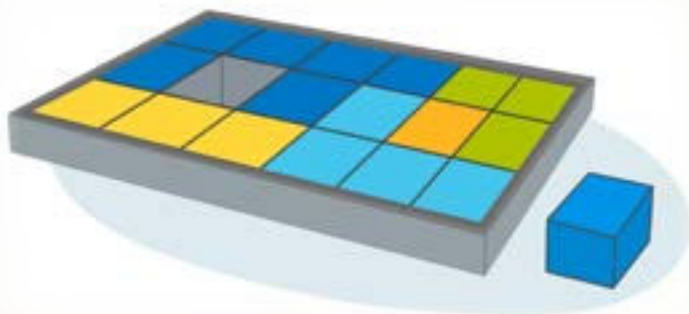
تنوع بخشی به معنای داشتن انواع مختلف سرمایه گذاری در سبد سهام است. از آنجایی که شرکت ها، صنایع و مناطق جغرافیایی در چرخه های مختلف رشد اقتصادی، و اغلب به روش های غیر قابل پیش بینی، حرکت می کنند، داشتن یک سبد سهام متنوع انتخاب هوشمندانه ای برای کمک به شما در فراز و نشیب های بازار است. به عبارت دیگر، دارایی هایی که ارزش آنها در این بازه افزایش می یابد، می تواند تاثیر دارایی هایی که دچار کاهش ارزش می شوند را خنثی کند. این امر می تواند به کاهش ریسک کلی سبد سهام شما کمک کند و در طول زمان، بازدهی شما را تثبیت کند.

## \*نکات کلیدی

تصور کنید که شما صاحب یک کامیون مواد غذایی هستید: اگر فقط یک محصول را از یک تامین کننده می فروختید چه اتفاقی می افتاد؟ ممکن بود که خوراکی های خوشمزه تان بعضی از روزها خوب به فروش برسد، اما اگر عرضه محصولاتتان به تاخیر بیفتند یا تامین کننده تان دست

از کار بکشد چه؟ شاید یک گزارش علمی منفی غیرمنتظره از مواد اولیه محصول شما منتشر شود یا حتی به طور ناگهانی ممنوع شود. داشتن انواع سرمایه گذاری در پورتفولیوی خود به شما کمک می کند تا بهتر از این فراز و نشیب ها عبور کنید. با این حساب، چه نوع سرمایه گذاری هایی باید در ترکیب سبد سهام شما باشد؟ این ترکیب شامل مخلوط مناسبی از بخش های دارایی پایه مانند پول نقد، درآمد ثابت و سهام (یا به طور کلی ترکیب دارایی شما) می شود که به هدف سرمایه گذاری شما و عوامل دیگری مانند بازه زمانی و انعطاف پذیری شما در صورت وجود نوسانات بستگی خواهد داشت.

- سرمایه گذاری های نقدی و وجه نقد می توانند یک پایه اساسی برای سبد سهام و دسترسی آسان به پول نقد برای استفاده در کوتاه مدت را برای شما فراهم کنند. یکی از مشکلات احتمالی این نوع سرمایه این است که بازدهی آن



- **بخش اقتصادی** که ریسک رکود در یک بخش خاص را از بین می‌برد.

- **تعداد و تمرکز دارایی‌های شما که**

با تعداد سرمایه‌گذاری بزرگتر و متنوع‌تر با تمرکز کمتر در هر یک از هلدینگ‌ها می‌تواند باعث کاهش ریسک شود.

تنوع‌بخشی در نهایت یک استراتژی عالی برای کمک به حفظ تعادل سبد سهام و کمک به محافظت از شما در برابر فراز و نشیب‌های اجتناب‌ناپذیر بازار اقتصاد است.

ممکن است با تورم سازگار نباشد.

- **سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت** باعث ایجاد جریان نقدی می‌شود و می‌تواند تا حدودی ثبات سبد سهام شما را فراهم کنند. با این حال، این نوع هم می‌تواند به تغییرات در نرخ بهره حساس باشد.

- **سرمایه‌گذاری در سهام** بیشترین پتانسیل را برای رشد بلندمدت همراه با درجه بالاتری از ریسک به ارمغان می‌آورد.

با اینکه این سه کلاس از مهمترین بخش‌هایی از دارایی هستند که باید در نظر گرفته شوند، راه‌های دیگری نیز برای تنوع‌بخشی وجود دارد:

- **جغرافیا**، که در آن شما به فرصتهایی دسترسی خواهید داشت که در کانادا (آمریکای شمالی) نیستند و دارایی‌تان هم در هیچ کشور یا منطقه‌ای متمرکز نخواهد بود.

- **سرمایه‌گذاری‌های جایگزین**،

مانند فلزات گرانبها یا تراست‌های سرمایه‌گذاری املاک که مانند بازارهای دیگر در موقعیت و زمان مشابه دچار نوسان نمی‌شوند.





# اندازه اتاقی که در آن فکر می کنید، روی تصمیمات شما تاثیر می گذارد...

حتما تا حالا این جمله را زیاد شنیده اید: خارج از چارچوب فکر کنید! معنی این جمله این است که پیش فرض ها و پیش دانسته ها را کنار بگذارید و مرزها را بشکنید. اما ظاهرا حتی از نظر فیزیکی هم این جمله معنا دارد.



چنانچه محیط های آموزشی و کاری دارای چارچوب های کمتری بوده و از سالن ها و فضاهای بازتری استفاده شود، توان خلاقیت دانش آموزان و کارمندان افزایش می یابد.

**\* تحلیل و تجویز راهبردی:**  
اگر کمی به دستاوردهای فکری خود فکر کنیم، به تجربه نیز درخواهیم یافت که فضای فیزیکی کاملاً بر نحوه

بهتر توانستند مسایل را حل کنند.  
در آزمایش دوم، دانش آموزان را در حالیکه یکبار آزادانه و بار دیگر در یک مسیر مشخص و تعیین شده راه می رفتند، اقدام به حل مسئله کردند. نتیجه این بود که در حالت راه رفتن آزادانه، دانش آموزان دارای تفکر واگرای بیشتری بودند. تفکر واگرا، شرط لازم برای تفکر خلاق است. بنا به عقیده پژوهشگران،

به نوشته آکادمی تفکر، پژوهشگران دانشگاه میشیگان از دانش آموزان خواستند تا چند مسئله را حل کنند درحالی که یکبار داخل یک اتاقک مقوایی با ابعاد محدود نشستند و بار دیگر خارج از آن. البته در زمانی که دانش آموزان داخل اتاقک مقوایی بودند احساس تنگی نمی کردند. نتیجه این بود که وقتی دانش آموزان در خارج از چارچوب (اتاقک مقوایی) بودند

چراغ های نورانی تر، رنگ های شادتر و خلاقانه تر و تصاویر الهام بخش تر استفاده کنیم. محیط کاری:

۱- هر چند وقت یک بار مکان جلسات خود را تغییر دهید. آن را در بیرون سازمان برگزار کنید. حتما مکانی را انتخاب کنید که سقف بلندی داشته باشد و پنجره های بزرگ رو به بیرون با یک افق دید بسیار مناسب و جایی برای راه رفتن، قدم زدن و گفتگوهای غیر رسمی. گاهی اوقات با تغییر مکان، فضای فکری عوض می شود.

۲- سه فاکتور اتاق جلسات خود را مجدد بررسی کنید: آیا اتاق شما به اندازه کافی نور دارد؟ آیا رنگ اتاق شما مهیج و خلاق است یا مرده و بی روح؟ آیا تصاویری که در اتاق جلسات هست به اندازه کافی جذاب، انرژی بخش و الهام بخش است؟ ما ممکن است برای ویدئو پرژکتور، صندلی و میز اتاق جلسات میلیون ها خرج کنیم بد نیست اندکی از هزینه را به سرمایه گذاری در تغییر فضای فیزیکی تخصیص دهیم.

تفکر ما موثر است. شاید به همین خاطر باشد که بسیاری از ثروتمندان و مدیران بخشی از گفتگوهای خود را در فضاهایی باز مانند زمین گلف انجام می دهند و جالب اینجاست که ایده برخی از کسب و کارهای موفق در زمین گلف استارت خورده است. در همین راستا پیشنهاد می شود این چهار راهکار را تجربه کنید: دو تایش برای زندگی شخصی و دو تایش برای محیط کاری تان:

### \* زندگی شخصی:

۱- هر از چند گاهی تا مکان های مرتفع پیاده روی کنید و در حین پیاده روی فکر کنید و مدتی از آن جا به پایین و دور دست بنگرید و در راه بازگشت دوباره فکر کنید و اگر به ایده ای رسیدید صدای خود را ضبط کنید.

۲- اتاق نشیمن و خواب خود را برانداز کنید شاید ما پول نداشته باشیم که یک اتاق بزرگ و زیبا و با پنجره هایی بزرگ رو به دریا داشته باشیم اما می توانیم از



Canadian  
Lifestyle

[www.canadian-l.ca](http://www.canadian-l.ca)



زکوی یارمی آید نسیم باد نوروزی  
از این باد ارمد خواهی چراغ دل برافروزی



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 [Canadalran.ca](http://Canadalran.ca)

بخش وبینار و دوره را مشاهده کنید.





در آخر چنانچه مایل بودید با یکی از شرکتهای عضو انجمن بازرگانی ایران و کانادا وارد فعالیت شوید، توصیه میکنیم حتما از دفتر انجمن در مورد صحت عضویت افراد استعلام بگیرید تا مورد سوء استفاده افراد سودجو واقع نشوید.

در صورتیکه انجمن بازرگانی ایران و کانادا آگاهی کاملی از نحوه تعاملات شما با اعضای مان نداشته باشد متعاقبا مسئولیتی نیز در این خصوص متوجه انجمن نخواهد بود.

**موفقیت روز افزون شما را آرزو مندیم**

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 روشهای 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



## 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

February 2023 - Number twenty-seven

To contact the editors:  
contact@canirn.com