

هفته نامه

# تجارت ایران و کانادا

هفته نامه تخصصی تجارت ایران و کانادا

شماره ۱۹ - هفته ۳ اردیبهشت ۱۴۰۲



ممکن است نرخ بهره در کانادا دوباره افزایش یابد

بهترین منابع در آمد غیر فعال برای کانادایی ها

فضای متاورس تا سال ۲۰۳۰ شاهد یک رونق مالی بزرگ خواهد بود

رشد تجارت ایران در پایین ترین سطح خود

آشنایی با کتاب تجارت با / از / در کانادا

## ممکن است نرخ بهره در کانادا دوباره افزایش یابد



اگرچه نرخ تورم در کانادا از چند ماه پیش پیوسته رو به کاهش بوده، اما اگر همچنان بالای نرخ مورد نظر بانک مرکزی بماند، این بانک ممکن است مجدداً آن را افزایش دهد

## بهترین منابع درآمد غیرفعال برای کانادایی‌ها

درآمد غیرفعال یا پس‌وی نوعی از درآمد است که شما برای حفظ آن نیاز به تلاش مداوم دارید. این نوع از درآمد اغلب به عنوان راهی برای رسیدن به آزادی مالی شناخته می‌شود، چرا که می‌تواند بدون نیاز به کار مداوم یا مداخله‌ی مستقیم، برای شما یک جریان مالی ثابت را به ارمغان بیاورد. با این حال، ایجاد و رشد این جریان مالی در درجه اول معمولاً به هزینه و زمان کافی بستگی دارد





## فضای متاورس تا سال ۲۰۳۰ شاهد یک رونق مالی بزرگ خواهد بود

متاورس، الدورادو جدید در حال ساخت

فضای متاورس می‌تواند به یک شهر خیالی پر رونق تبدیل شود.

شرکت «سیتی گروپ» می‌گوید که متاورس می‌تواند تا سال ۲۰۳۰ بازاری بین ۸ تا ۱۳ تریلیون دلاری داشته باشد. «گلدمن ساکس» معتقد است که یک سوم بازار دیجیتال جهانی می‌تواند به سمت متاورس حرکت کند، زیرا افراد بیشتری تراکنش خود را به آنجا منتقل خواهند کرد



## رشد تجارت ایران در پایین ترین سطح خود

روند صادرات و واردات ایران در مقایسه با کشورهای در حال توسعه‌ای همچون ترکیه، عربستان در پایین‌ترین سطح قرار دارد. در سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۱ متوسط رشد سالانه صادرات در ایران ۶/۳ درصد و رشد سالانه واردات ۶/۵ درصد گزارش شده است.





## فقط ویژه اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا

کسب و کار خودتان را به رایگان  
در هفته نامه و ماهنامه  
انجمن بازرگانی ایران و کانادا  
تبلیغ کنید ...



## ممکن است نرخ بهره در کانادا دوباره افزایش یابد



برای مدتی، این نرخ را همچنان در همین رقم بالا نگه دارد. بانک مرکزی نرخ بهره پایه را در فاصله مارچ سال گذشته تا ژانویه امسال هشت بار بالا برد و به رقم ۴/۵ درصد رساند اما از ماه ژانویه به این سو، آن را در همین رقم ثابت نگه داشته از سوی دیگر نرخ تورم نیز به ۴/۳ درصد کاهش پیدا کرده.

اگرچه نرخ تورم در کانادا از چند ماه پیش پیوسته رو به کاهش بوده، اما اگر همچنان بالای نرخ مورد نظر بانک مرکزی بماند، این بانک ممکن است مجدداً آن را افزایش دهد

بانک مرکزی در آخرین بازنگری نرخ بهره در ماه گذشته، آن را در رقم ۴/۵ درصد ثابت نگه داشت و این را هم گفت که ممکن است



تیم مکلم روز پنجشنبه پیش‌بینی کرد که نرخ تورم در ماه‌های تابستان به سه درصد کاهش یابد اما پس از آن با سرعت کمتری کاهش یابد و احتمالاً تا آخر سال ۲۰۲۴ به ۲ درصد خواهد رسید. نگرانی اصلی رئیس بانک مرکزی، اوضاع مالی - اقتصادی جهان است که ممکن است بر تصمیمات آئی کانادا تاثیر بگذارد.

اما هدف بانک مرکزی رساندن نرخ تورم به ۲ درصد است. در همین رابطه است که تیم مکلم رئیس بانک مرکزی روز پنجشنبه گفت که اگر نرخ تورم همچنان بالای نرخ هدف (۲ درصد) باقی بماند، ممکن است نرخ بهره را دوباره بالا ببرد. انتظار بانک مرکزی این است که نرخ تورم در ماه‌های تابستان به سه درصد کاهش یابد.

## بهترین منابع درآمد غیرفعال برای کانادایی‌ها

چرا که می‌تواند بدون نیاز به کار مداوم یا مداخله‌ی مستقیم، برای شما یک جریان مالی ثابت را به ارمغان بیاورد. با این حال، ایجاد و رشد این جریان مالی در درجه اول معمولاً به هزینه و زمان کافی بستگی دارد.

درآمد غیرفعال یا پس‌پس‌پس نوعی از درآمد است که شما برای حفظ آن نیاز به تلاش مداوم دارید. این نوع از درآمد اغلب به عنوان راهی برای رسیدن به آزادی مالی شناخته می‌شود،

## \* خرید سهام

شما با سرمایه‌گذاری در سهام برخی از شرکت‌ها می‌توانید بخشی از درآمد آنها را دریافت کنید. سعی کنید شرکت‌هایی که در پرداخت سود سهام سابقه‌ی مناسبی دارند را انتخاب کنید. سود سهام معمولاً در پایان هر فصل مالی پرداخت می‌شود و

همین به شما یک جریان مالی ثابت و مطلوب را ارائه می‌دهد.

## \* سرمایه‌گذاری در املاک

این نوع از سرمایه‌گذاری به شما این امکان را می‌دهد که بدون نیاز به خرید ملک از سهم خود سود دریافت کنید. سود این سرمایه‌گذاری از طریق اجاره‌بها و نگهداری مناسب از ملک صورت می‌گیرد و به صورت ماهانه پرداخت می‌شود. شما می‌توانید سهام مورد نظر خود را بر اساس معیارهایی مانند بازده سود سهام، نرخ رشد، ارزش بازار و نسبت پرداخت بسنجید. وبسایت‌هایی مانند Yahoo Finance و Finviz می‌توانند در این زمینه مفید باشند که شما می‌توانید از طریق آنها اخبار مربوط به سهام خود را دنبال کنید.

## \* اوراق قرضه

در این نوع از سرمایه‌گذاری، اوراق قرضه‌ی دولتی و شرکت‌های معتبر به طور منظم به شما سود پرداخت می‌کنند و پس از اتمام مهلت دوره، سرمایه اصلی‌تان را به شما باز می‌گردانند. شما از طریق همکاری با شرکت‌های مختلف می‌توانید در درآمد غیرفعال خود ریسک کمتری را تجربه کنید.





## \* اجاره ملک

شما با اجاره دادن ملک خود و افزایش درآمد غیرفعالان می‌توانید ارزش ملک خود را بالا ببرید. در این نوع از سرمایه‌گذاری شما یا می‌توانید خودتان همه چیز را مدیریت کنید یا این کار را به شرکت‌های املاک بسپارید.

## \* کسب‌وکار آنلاین

این نوع از سرمایه‌گذاری شامل فروشگاه‌های آنلاین و وبسایت‌های بازاریابی وابسته به آن می‌شود. شما با راه‌اندازی وبسایت آنلاین خود می‌توانید از طریق فروش، تبلیغات یا کمیسیون درآمد غیرفعال داشته باشید. شروع این کار نیاز به تلاش زیادی دارد؛ اما پتانسیل کسب درآمد و انعطاف‌پذیری

آن ارزش امتحان کردنش را دارد.

## \* حساب پس‌انداز با بهره بالا

این حساب‌ها که توسط بانک‌ها و اتحادیه‌های اعتباری ارائه می‌شوند، نسبت به حساب‌های پس‌انداز معمولی نرخ سود بیشتری به شما می‌پردازند. کفایت پول خود را سرمایه‌گذاری کنید و شاهد رشد درآمد غیرفعال خود از طریق سود بهره باشید و در عین حال هم استرس و ریسک کمتری را تجربه کنید.

## \* حق تالیف

شما با ثبت کتاب، موسیقی، نرم‌افزار و یا اختراع می‌توانید حق امتیاز کسب کنید. این حق تالیف با هر بار استفاده از اثرتان به شما یک منبع مناسب از درآمد غیرفعال می‌دهد.





اساس نیازهای خود تعیین کنید.

### \* صندوق درآمد ثابت EFT

این نوع از سرمایه‌گذاری ترکیبی از سهام، اوراق قرضه یا سایر دارایی‌هاییست که شما در اختیار دارید. این صندوق مانند بورس اوراق بهادار عمل می‌کنند. شما با سرمایه‌گذاری در EFTها می‌توانید از طریق سود سهام و افزایش سرمایه‌ی بالقوه درآمد غیرفعال خود را افزایش دهید.

### \* مشاوران ROBO

این پلتفرم‌های سرمایه‌گذاری خودکار برای ایجاد و مدیریت پرتفوی شما از الگوریتمی بر اساس ریسک و اهداف مالی‌تان استفاده می‌کنند. شما با این نوع از سرمایه‌گذاری از طریق سود سهام، بهره و افزایش

### \* وبلاگ‌نویسی

شما با راه‌اندازی وبلاگ از موضوعی که دوست دارید می‌نویسید و دانش خود را با دیگران به اشتراک می‌گذارید. اگر وبلاگتان مورد توجه مردم قرار بگیرد، می‌توانید از طریق تبلیغات از آن کسب درآمد کنید. درست است که این کار مقداری زمان می‌برد، اما اگر در آن موفق باشید می‌تواند برایتان یک منبع درآمد مناسب باشد.

### \* مستمري سالانه

مستمری‌ها محصولات مالی شرکت‌های بیمه هستند که برای یک دوره معین یا حتی مادام‌العمر جریان درآمدی شما را تضمین می‌کنند. شما می‌توانید به صورت یکجا یا دوره‌ای این مستمری‌ها را تهیه کنید و بازپرداخت آن را بر



برای شما خواهد بود.

### \* عکاسی و فیلمبرداری

اگر استعداد عکاسی یا فیلمبرداری دارید، می‌توانید تصاویر و فیلم‌های خود را در پلتفرم‌های استوک بفروشید. هر بار که شخصی کار شما را دانلود یا خریداری می‌کند، شما حق امتیاز کسب می‌کنید و می‌توانید درآمد غیرفعال خود را افزایش دهید. این کار ممکن است در ابتدا به تلاش زیادی نیاز داشته باشد.

سرمایه درآمد غیرفعال خود را افزایش خواهید داد و در عین حال هم از مدیریت حرفه‌ای پورتفولیو و کارمزدهای کم این پلتفرم‌ها استفاده خواهید کرد.

دستگاه فروش خودکار درست است که داشتن این ماشین‌های فروش خودکار هزینه خرید، اجاره، مراقبت و تعمیرات دارد، اما شما با هر خرید از دستگاهتان درآمد غیرفعال خود را افزایش خواهید داد.

### \* کانال یوتیوب

راه‌اندازی کانال یوتیوب به معنای ساخت و اشتراک محتوای ویدئویی درباره موضوعی است که به آن علاقه دارید. شما با بالارفتن بینندگان خود می‌توانید از طریق تبلیغات و دریافت حمایت مالی و یا حتی بازاریابی وابسته کسب درآمد کنید. درست است که رشد کانال یوتیوب به زمان و تلاش زیادی نیاز دارد، اما اگر در آن موفق شوید منبع درآمد خوبی



## فضای متاورس تا سال ۲۰۳۰ شاهد یک رونق مالی بزرگ خواهد بود



نشده است. فیس‌بوک با استفاده از این مفهوم هنگام انتخاب نام جدید خود یعنی متا در سال ۲۰۲۱، روی فضای متاورس شرط بندی بزرگی انجام داد. اگر پیش‌بینی سیتی‌گروپ درست باشد، این شرکت می‌تواند از این تغییر نام بسیار سود برد، اما در همین بین، بخش متاورس این شرکت در سال ۲۰۲۲ حدود ۱۳/۷۲ میلیارد دلار ضرر کرد.

### \* توسعه کسب و کارها

«برایان پترسون» از شرکت EY کانادا می‌گوید که از نظر او متاورس

متاورس، الدورادو جدید در حال ساخت

فضای متاورس می‌تواند به یک شهر خیالی پر رونق تبدیل شود. شرکت «سیتی گروپ» می‌گوید که متاورس می‌تواند تا سال ۲۰۳۰ بازاری بین ۸ تا ۱۳ تریلیون دلاری داشته باشد. «گلدمن ساکس» معتقد است که یک سوم بازار دیجیتال جهانی می‌تواند به سمت متاورس حرکت کند، زیرا افراد بیشتری تراکنش خود را به آنجا منتقل خواهند کرد.

با این حال هنوز چیزی قطعی



دهد. او می‌گوید که مردم فکر می‌کنند که این تکنولوژی خیلی پیچیده است، اما اینطور نیست. این فقط ابزاری جدید برای تماس و ایجاد ارتباطات است.

### \* **حدود قانونی**

با این وجود، حداقل تا این لحظه نمی‌توان برخی از موارد حقوقی را در بستر متاورس به راحتی پیاده سازی کرد.

وکلا باید قوانین سختگیرانه‌ای را در این زمینه رعایت کنند. به عنوان مثال، آنها باید هویت مشتریان بالقوه را قبل از ایجاد قراردادی که به آنها اجازه مشاوره حقوقی می‌دهد، تأیید کنند. آقای گرینهوس توضیح می‌دهد که برخی از پلتفرم‌های دیجیتال این اجازه را می‌دهند، اما این به وکیل



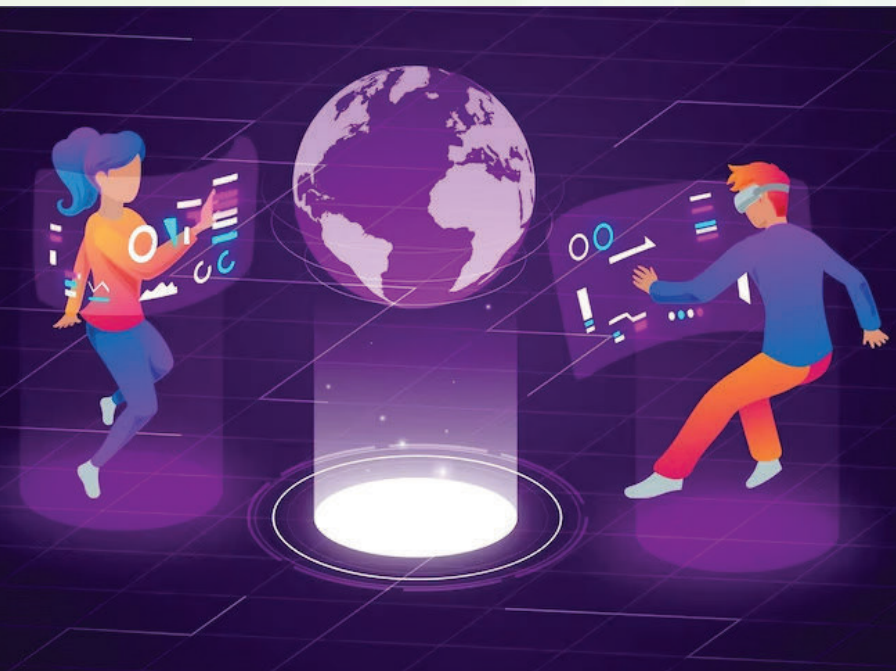
سرزمین فرصت‌هاست. ما با برگزاری جلسات مجازی و انجام گفتگوهای مجازی بسیار راحت هستیم. او می‌گوید که قرار دادن افراد بیشتر در معرض تجربیات مجازی می‌تواند روشی برای توسعه طبیعی کسب و کار این شرکت باشد.

با این حال، پترسون می‌گوید که سازمان‌ها باید با دقت در نظر داشته باشند که در این محیط جدید چگونه می‌خواهند به موضوعات مختلف، مانند دسترسی‌ها و هویت افراد رسیدگی کنند. اینها چیزهایی هستند که در حال حاضر آزمایشگاه شرکت EY در زمینه متاورس در حال مطالعه آنهاست.

«اگر سازمان‌ها بدون داشتن استراتژی دقیق و شفاف و آگاهی‌های لازم دفتری را در متاورس ایجاد کنند، ممکن است که کارمندان در این فضای جدید احساس انزوا و جدایی را تجربه کنند.»

### – **نقل قول از بریان پترسون، شرکت EY کانادا**

اگرچه بستر فضای متاورس هنوز برای برخی از افراد مصنوعی و غیر واقعی به نظر می‌رسد. اما گرینهوس معتقد است که این فضا می‌تواند به ابزار مهمی برای بیزینس‌های مختلف تبدیل شود. حتی اگر به درستی انجام شود، می‌تواند امکانات و دسترسی‌ها را افزایش



بستگی دارد که تشخیص دهد آیا هویت مشتری واقعا تأیید شده است یا خیر.

**«من خیلی زود پیش‌داوری نمی‌کنم. این فضا یک وسیله ارتباطی برای بهبود ارتباطات است.»**

**– نقل قولی از آرون گرینهوس، وکیل مستقر در تورنتو**

آقای گرینهوس اضافه می‌کند که قوانین مشابهی برای نرخ هزینه‌ها در این فضا

وضع شده است. شرکت او از سال ۲۰۱۶ ارزش دیجیتال را برای پرداخت‌های مالی می‌پذیرد و صرف نظر از ارزش مورد استفاده، تأیید هویت در هر تراکنش مالی بسیار مهم است.

پیترسون می‌گوید که سودمندی متاورس به نوع تجارت شرکت‌ها بستگی دارد. با پیشرفت تکنولوژی، کاربرد فضای متاورس واضح‌تر می‌شود. او معتقد است که شرکت‌ها باید در مورد آنچه که می‌خواهند در این فضا به انجام برسانند، فکر کنند.

«برای رشد و توسعه در این فضا، باید در یک محیط مجازی گرد هم آمده و سعی کنیم که مشکلات را برطرف کنیم.»

**– نقل قولی از بریانی پترسون، شرکت EY کانادا**

برخی از شرکت‌ها در حال امتحان رویکردهای عملی‌تری هستند. در ماه ژوئن، شرکت KPMG اولین مرکز همکاری

در متاورس را برای کارمندان و مشتریان خود در ایالات متحده و کانادا راه اندازی کرد. «کریم سادک»، یکی از رهبران گروه متاورس و خدمات مرتبط با دارایی‌های رمزنگاری شده و بلاک چین، می‌گوید که برخلاف دفتر شرکت گرینهوس، این دفتر بر روی یک پلت‌فرم غیرمتمرکز واقع نشده است. بلکه بر روی یک پلت‌فرم خصوصی دارای مجوز قرار دارد و به عنوان یک کسب و کار می‌تواند مجوزهای زوم یا تیم‌های مایکروسافت را به دست آورد. بنابراین برای امکان کنترل بهتر و داشتن اختیارات بیشتر، برای ورود نیاز به دعوت نامه خواهید داشت.



### \* محیطی همه جانبه‌تر

و گیاهان گرمسیری است. همه اینها در یک منظره صوتی آرامش بخش قرار گرفته است. بولا می‌گوید که از این طریق می‌توانید مرزهای واقعیت فیزیکی را گسترش دهید تا چیزی فراگیرتر را ایجاد کنید. او اضافه می‌کند که فضای متاورس می‌تواند ابزار تعاملی‌تری نسبت به کنفرانس‌های ویدیویی و ارزان‌تر از سایر روش‌های حمل و نقل مردم در سراسر جهان باشد.

«کیتی بولا»، که یکی از مدیران بخش خدمات متاورس است، می‌گوید که در طول هفت ماه گذشته، این بستر میزبان کارگاه‌ها، جلسات، آموزش‌ها، میزگردها و انواع دیگری از تعاملات بوده است. برخی از هدست استفاده می‌کنند، در حالی که برخی دیگر استفاده از کامپیوتر یا تلفن همراه را برای ورود به این فضا ترجیح می‌دهند. وقتی مردم وارد این جهان می‌شوند، اولین چیزی که می‌بینند یک منطقه باز بزرگ است که شامل آبشارها



## رشد تجارت ایران در پایین ترین سطح خود



همین بازه متوسط صادرات ماهانه عربستان در سال ۲۰۰۰ معادل ۶/۵ میلیارد دلار و برای سال ۲۰۲۲ معادل ۳۴/۲ میلیارد دلار برآورد شده است. این رقم برای ترکیه به ترتیب ۲/۳ و ۲۱/۲ میلیارد دلار اعلام شده است. در این مقطع متوسط صادرات ماهانه ایران در ۱۳۷۹ رقم ۲/۴ میلیارد دلار و در سال ۱۴۰۱ رقم ۹۵/۶۲ میلیارد دلار بوده است.

**\* رشد سالانه واردات کلایی ایران ۶/۵ درصد**  
طبق داده های موجود در دو مقطع

روند صادرات و واردات ایران در مقایسه با کشورهای در حال توسعه ای همچون ترکیه، عربستان در پایین ترین سطح قرار دارد. در سال های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۱ متوسط رشد سالانه صادرات در ایران ۶/۳ درصد و رشد سالانه واردات ۶/۵ درصد گزارش شده است.


متوسط رشد سالانه صادرات ایران در سال های ۲۰۰۰ تا ۲۰۲۲ یعنی سال های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۱ معادل ۶/۳، این رقم برای کشوری همچون عربستان ۷/۹ درصد و برای ترکیه ۱۰/۶ درصد اعلام شده است. در

۱۳۷۹ و ۱۴۰۱، متوسط واردات ماهانه ایران به ترتیب ۱/۳ میلیارد دلار و ۵ میلیارد دلار برآورد شده است. در مقابل در دو مقطع ۲۰۲۲ و ۲۰۰۰ متوسط واردات ماهانه به ترکیه به ترتیب ۴/۵ و ۳۰/۳ میلیارد دلار اعلام شده بود. داده‌های موجود نشان می‌دهد، واردات ماهانه عربستان در سال ۲۰۰۰ معادل ۲/۵ میلیارد دلار و در سال ۲۰۲۲ معادل ۱۵/۸ میلیارد دلار است. در این کشور متوسط رشد سالانه واردات طی بازه مورد بررسی ۸/۷ درصد اعلام شده است. این رقم در ترکیه ۹ درصد است، اما در ایران متوسط رشد سالانه واردات در سال‌های ۱۳۷۹ الی ۱۴۰۱ معادل ۶/۵ درصد برآورد شده است.

### \* نرخ تورم با محاسبات هانکه ایران در رتبه هفتم تورم جهان بعد از سوریه

Rank	Country	Hanke's Annual Measured Inflation Rate <sup>1</sup>	Date for Last Official Inflation Rate	Last Recorded Official Inflation Rate
1	Venezuela	493% ▼	May 2022	151.00%
2	Zimbabwe	455% ▼	December 2022	243.80%
3	Lebanon	273% ▼	January 2023	189.67%
4	Argentina	132% ▲	January 2023	98.80%
5	South Sudan	112% ▬	January 2023	14.40%
6	Syria	105% ▼	September 2019	34.50%
7	Iran	95% ▲	January 2023	48.50%
8	Sierra Leone	85% ▼	February 2023	42.41%
9	Egypt	74% ▼	March 2023	32.67%
10	Ghana	66% ▲	March 2023	45.00%
11	Malawi	64% ▲	March 2023	27.00%
12	Pakistan	62% ▼	March 2023	35.37%
13	Cuba	62% ▲	February 2023	44.50%
14	Laos	50% ▬	February 2023	41.00%
15	Myanmar	50% ▼	July 2022	19.55%
16	Nigeria	42% ▼	March 2023	22.04%
17	Turkey	38% ▼	March 2023	50.51%
18	Colombia	25% ▼	March 2023	13.34%

Computed by Steve Hanke, The Johns Hopkins University.  
<sup>1</sup> Hanke annual inflation rates are implied using PPP from free and black market exchange rate data.  
 Note: The green (red) arrows indicate weekly increases (decreases) in annual inflation.





جای جهان. 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 پیاده سازی کنند و به مرحله اجرا برسانند، تا حد ممکن از کلی گویی پرهیز

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 چه در کانادا چه در هر



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 آمریکای 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 خصوصی از همین ابزار تبلیغاتی تأثیر پذیری دارد که این رویه‌ای کاملاً اشتباه است. به نظر من عبارت تحریمی که رسانه‌های آمریکای 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

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 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 تولیدکنندگان 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.



چین به نقاط مختلف جهان صادر می‌شود.

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 است فرد یا شرکتی که امروزه در ایران قرار دارد و علاقمند است

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 صادرات نیز اهمیت دارد، اما مانع جدیدی نیست؛ به عنوان مثال روزانه میلیون‌ها تن محصول از

حتی در کشورهای پیشرفته نیز حتی رشته دانشگاهی با نام مدیریت زنجیره تامین یا (سپلای 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 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 ماهم در انجمن توانسته‌ایم تا حد امکان به آنها یاری برسانیم.

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 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





## \* خدمات گسترش کسب و کارهای داخل کانادا

مشاوره و ارائه طرح استراتژیک برای توسعه کسب و کار بعد از آنالیز و بررسی کسب و کار و تجارت یکی دیگر از خدمات تخصصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا برای آن دسته از متقاضیانی که ساکن کانادا بوده و دارای کسب و کار در تمام زمینه‌ها می‌باشند به این شرح است که با دادن مشاوره‌های مناسب و به موقع موجب رونق و سودرسانی بیشتر کسب و کار شما متقاضی محترم می‌شود. این اصل به این گونه صورت می‌پذیرد که کسب و کار شما توسط متخصصین انجمن بازرگانی ایران و کانادا آنالیز شده و در ابتدای کار برنامه ریزی لازم در جهت سودآوری و گسترش کسب و کار شما انجام خواهد شد. در صورت هر گونه سوال با ما در ارتباط باشید:



📍 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

🌐 [www.CanadaIran.ca](http://www.CanadaIran.ca)

✉ [contact@canirn.com](mailto:contact@canirn.com)

📷 [canada.iran.business.association](https://www.instagram.com/canada.iran.business.association)

🐦 [canadalran\\_ca](https://twitter.com/canadalran_ca)