

Monthly Online Magazine

Canada Iran Business Association

June 2023, Number thirty

ISSN 2564-1069



توافق ایران و عربستان / طرح
برون سپاری آمریکا یا انتقال
قدرت به شرق با محوریت چین

همه چیز با یک ایمیل ساده
شروع شد.

۱۰ ترفند هوشمندانه برای مدیریت
پول و امور مالی

ماهنامه انجمن بازرگانی

ایران و کانادا

شماره سی - جون (ژوئن) ۲۰۲۳





Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا



خدمات حقوقی



مشاوره امور تجاری



شبکه‌های اعضای انجمن



کمیسیون‌های تخصصی



تامین منابع مالی



گسترش کسب و کار شما

ثبت شده در استان کبک کانادا

ثبت شده در سطح فدرال کانادا

ثبت شده در کشور ایران

مورد تایید وزارت امور خارجه فدرال
کانادا و ایران



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

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
June 2023, Number thirty
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
بالاخره کدام یک از استراتژی‌های دوگانه، انتخاب بهتری
برای بیزینس ماست؟ ۸
معرفی اعضا / *VINUR group Inc* ۱۳
همزمان با بالا رفتن نرخ تورم، میزان افزایش حقوق در کانادا به چه
صورت خواهد بود؟ ۱۴
رشد اقتصادی کانادا پس از چهار ماه دوباره نزولی شد ۱۸
چگونه برای رسیدن به تأییدیه تامین مالی بانک، برای خود
یک پرونده مناسب و قابل قبول ایجاد کنیم؟ ۲۴
«آزادی، من به زندگی عادی‌ام بازگشتم» ۲۹
این زن با کمردرد شدید به بیمارستان مراجعه کرد و در
همان جا جان باخت ۳۶
راهنمای گام به گام نحوه ایجاد یک پلن بیزینسی خوب
برای کسب و کار خود ۴۲

با شانزده سال تاخیر توصیه مجلس برای مهار تورم؛ حذف ارز دستوری

مرکز پژوهش‌های مجلس ایران در گزارشی، اخیراً به تاریخچه تورم در کشور و چیستی آن اشاره کرده است. در این گزارش ضمن اعلام مهمترین پیامدهای افزایش تورم در کشور به پیشنهادات مهم مهار این شاخص در بازه‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت پرداخته است. از مهمترین راهکارها، حذف هر نوع نرخ ارز دستوری است.

می‌شود، انجام می‌پذیرد. دومین قدم، افزایش هزینه سفته‌بازی در بازار دارایی‌ها از طریق بهبود حکمرانی ریال است که به وسیله‌ی شناسایی روابط اشخاص حقیقی، شناسایی روابط اشخاص حقوقی، تفکیک حساب‌های تجاری و غیرتجاری و شناسه‌دار کردن تراکنش‌های ریالی توسط بانک مرکزی، به اشتراک‌گذاری داده‌ها و استفاده هوشمندانه از اطلاعات انبوه در جهت کشف و مقابله با سفته‌بازی در همکاری با دستگاه قضایی توسط مرکز اطلاعات مالی وزارت امور اقتصادی و

مهار تورم بیان گردیده است که به اختصار به آن اشاره خواهیم کرد.

*** اقدامات کوتاه‌مدت مهار تورم**
اولین قدم، پیشگیری از ایجاد شوک ارزی و حداقل سازی نوسانات نرخ حول روند این شاخص است. این رویکرد از طریق حذف هر نوع نرخ دستوری (به ویژه ۲۸ هزار و ۵۰۰ تومانی)، هدف‌گذاری برای رشد و نوسان نرخ ارز در سال ۱۴۰۲ در دامنه مشخص و همچنین معرفی ابزار مشتقه ارزی برای ایجاد نظام پرداخت که منجر به کاهش تقاضای احتیاطی واردکنندگان

در خلاصه این گزارش آمده است که تا قبل از سال ۱۳۸۶ مهمترین عامل تورم، چاپ پول توسط بانک مرکزی بود اما بعد از آن به مرور، ارز مهمترین عامل تورم شده.

حال نه آنکه عامل نقدینگی بی‌تاثیر باشد اما سهم عمده این شرایط مربوط به ارز است. به صورتیکه نقدینگی در پنج سال اخیر چهار برابر شده اما ارز چهارده برابر و قیمت‌ها بالای ده برابر که در نتیجه اثر ارز بر تورم بیش از نقدینگی است.

با توجه به مطالب فوق، در پژوهش صورت گرفته راهکارهای کوتاه‌مدت و بلندمدتی برای

دارایی صورت می‌گیرد. سومین قدم، تقویت سیاست پولی بانک مرکزی است. این گزاره از طریق اعطای ذخایر مورد نیاز شبکه بانکی صرفاً از طریق عملیات بازار باز یا پرداخت تسهیلات قاعده مند و واکنش بانک مرکزی نسبت به تراکنش‌های کلان مالی دولت که موجب نوسان و انحراف هدف عملیاتی می‌شوند و... صورت می‌گیرد.

*** اقدامات بلند مدت مهار تورم**

۱- کنترل کمیّت نقدینگی و نظارت جدی بر کیفیت توزیع نقدینگی و تسهیلات در اقتصاد؛ این عمل باید با تسویه بخشی از بدهی دولت به بانک‌ها و افزایش سهم تأمین مالی شرکت‌های دولتی از مسیر انتشار اوراق بهادار شرکتی به جای دریافت

تسهیلات از شبکه بانکی صورت گیرد. همچنین باید بر پرداخت تسهیلات اشخاص مرتبط و تسهیلات و تعهدات کلان بانک‌ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی نظارت صورت گیرد. ۲- نظام بانکی باید اصلاح شود که این کار از طریق ارزیابی کیفیت دارایی بانک‌ها و طبقه بندی بانک‌ها براساس نسبت کفایت سرمایه و میزان اضافه برداشت از بانک مرکزی صورت می‌گیرد. همچنین باید از فعالیت بانک‌های شدیداً ناسالم جلوگیری شود.

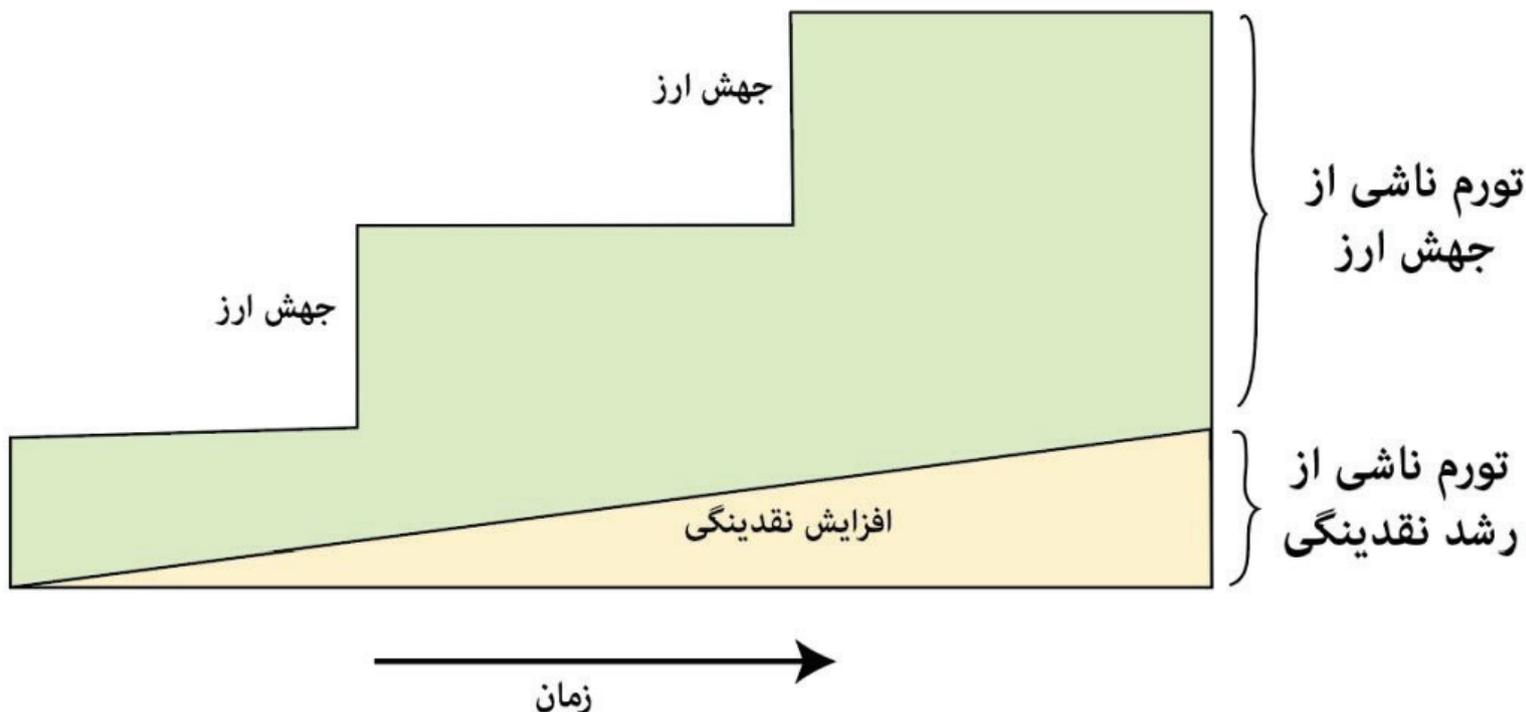
۳- اصلاح ساختار بودجه و بهبود تراز عملیاتی بودجه سال ۱۴۰۲ از طریق افزایش سود بازرگانی به منظور جبران کاهش حقوق گمرکی، اصلاح نرخ تسعیر ارز نفت و گاز و همچنین تأمین منابع یارانه نان و خرید تضمینی گندم

صورت گیرد. سایر اقدامات شامل عدم استفاده از قیمت‌گذاری به عنوان استراتژی مهار تورم، اصلاح ناترازی صندوق‌های بازنشستگی، کاهش حجم نقدینگی موجود و تغییر لنگر اسمی است که باید مورد توجه سیاستگذاران قرار گیرد.

بامهر

محمد وحیدی‌راد

مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا





Canada Iran Business Association

آخرین آمارهای اقتصادی و تجاری
کشور کانادا

بر اساس اداره آمار کانادا تا پایان سال ۲۰۲۲



ترجمه و گردآوری:
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

کتاب آخرین آمارهای اقتصادی کانادا

آخرین آمارهای اقتصادی و تجاری کشور کانادا

بر اساس اداره آمار کانادا تا پایان سال ۲۰۲۲

تعداد صفحات: ۴۴۶ صفحه

ترجمه و گردآوری: انجمن بازرگانی ایران و کانادا

چاپ انتشارات آذرفر

قیمت برای خرید: ۲۴۰ هزار تومان

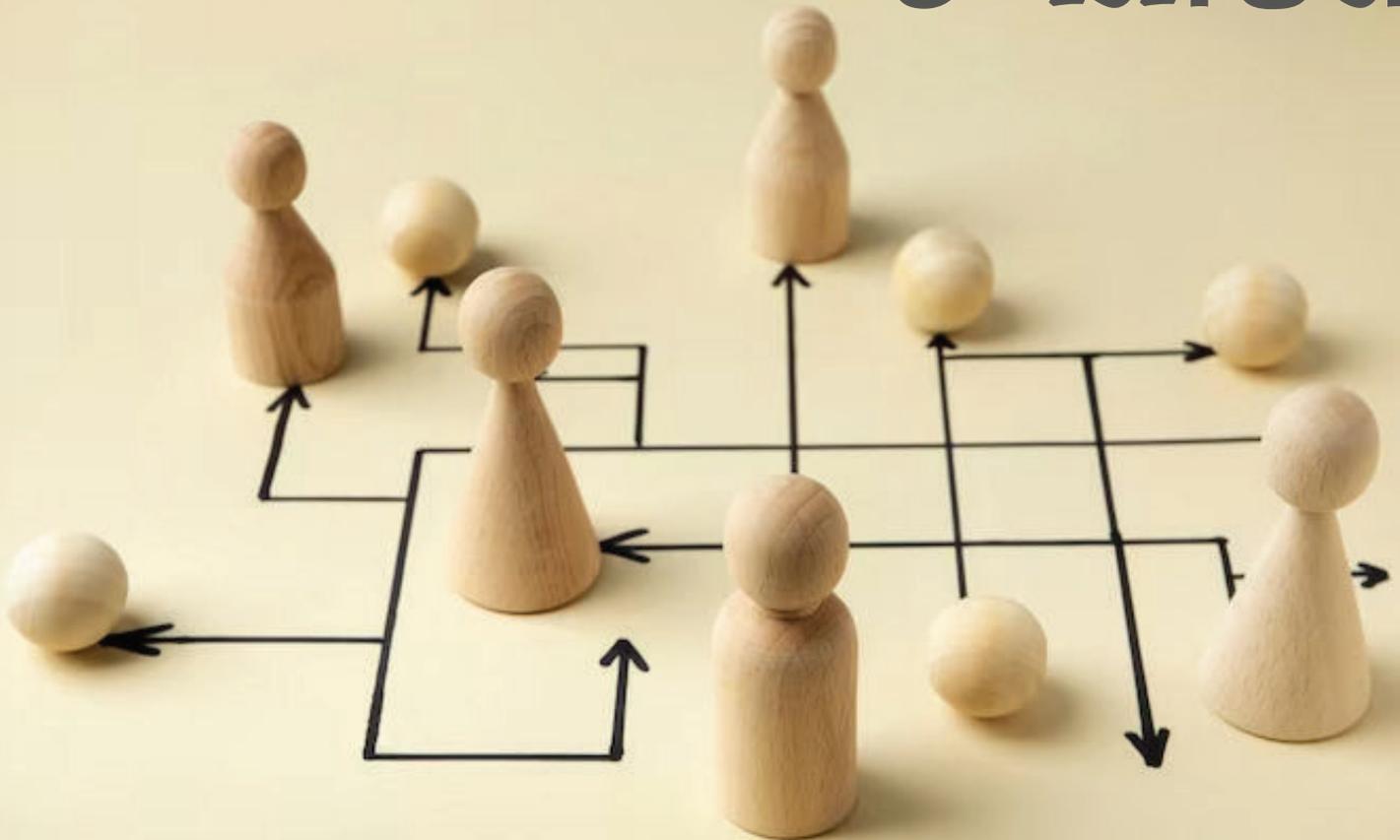


چاپ کارت عضویت اعضای محترم انجمن بازرگانی ایران و کانادا

پیش از این کارت‌های عضویت انجمن بصورت دیجیتالی بود که بعد از این بصورت کاملاً هوشمند هم چاپی است و هم با اسکن کد مربوطه قابلیت بررسی در سایت را نیز دارد.

بالاخره کدام یک از استراتژی‌های دوگانه، انتخاب بهتری برای بیزینس ماست؟

سرعت قطار بیزنس در
این سالها خیلی زیاد شده
و اگر با همان سرعت
حرکت نکنیم، به اصطلاح
به گرد پایش هم نمی
رسیم، چه رسد به آنکه
سوار شویم و پا به پای
آن حرکت کنیم.



سر قلاب می کنی؟ غذای مورد
علاقه خودت را یا غذای مورد
علاقه ماهی ها؟ این چه سوالی
بود پرسیدم؟ معلومه کفایت
غذای مورد علاقه ماهی ها را به
قلاب وصل کنیم و صبر کنیم تا
مشتری نیازمند سمت ما بیاید.
این روشی است که بسیاری از
شرکتهای ایرانی از آن استفاده
می کنند.

اما Hunting Strategy یعنی اینکه
ما مثل شکارچی داخل جنگل
یا شکارگاه برویم. در اینجا دیگر

خوب هم ازش بالا می رویم.
حالا در این مقاله دو تا از چنین
دوگانه ها و انتخاب های حیاتی را
با هم بررسی خواهیم کرد:

۱- استراتژی شکارچی یا ماهیگیر
(Hunting Strategy/Fishing Strategy)

۲- استراتژی کشش یا فشار

(Pulling Strategy/Pushing Strategy)

از شماره یک شروع می کنیم:

فیشینگ استراتژی یعنی مثل یک
ماهیگیر خیلی ریلکس جایی بشینی
تا مشتریان یا به قولی ماهیها در
همانجا به قلاب بیفتند. کدام غذا را

بنابراین باید دائماً حواسمان به بازار
و به تغییر سلیقه مشتری و حرکت
رقبا به خصوص زمان رونمایی از
کالا یا خدمات جایگزین و همچنین
استراتژی‌ها و تاکتیک‌های نوین
تجارت باشد.

در عین حال تنوع چنین استراتژی
ها و مدل های بیزینسی، مخصوصاً
از نوع دو گانه ها، آن چنان زیاد
شده که اگر نوع درستش را برای
بیزینس خودمون انتخاب نکنیم، انگار
که نردبان را روی دیوار اشتباهی تکیه
دادیم و به خیال خودمون خیلی

شکارچی بغل دستی با اسلحه بهتری شکار را از دستمان می رباید. به همین منظور حال می پردازیم به بحث مختصری در ارتباط به دومین استراتژی دوگانه کشش در مقابل فشار، یعنی Pulling Strategy در مقابل Pushing Strategy:

باز هم متأسفانه شرکت‌های ایرانی غالباً از Pushing استراتژی استفاده می‌کنند یعنی در زنجیره تأمین کالا یا همان Supply Chain از تولید گرفته تا مصرف همه عوامل از بالا به پایین همدیگر را پوش می‌دهند و به اصطلاح هل می‌دهند. مثالی که در صنعت کاغذ می‌توان عنوان کرد این است که کارخانه‌های تولیدکننده کاغذ کوره‌ای محصول را به تریدر کوره‌ای معرفی می‌کنند و تریدر به نماینده یا کمیسیونرهای مستقر در ایران معرفی می‌کنند و بعد هم همینطور به واردکننده ایرانی معرفی می‌شوند، وارد کننده به واسطه‌ها و واسطه‌ها به خرده فروش‌ها و باز واسطه‌ها از خرده‌فروشان می‌گیرند و نهایتاً به دست مصرف کننده نهایی می‌رسانند. این چرخه عیب و ایرادات زیادی دارد و سوای هزینه‌هایی که هر یک از حلقه‌های این زنجیره‌های تأمین بابت حق الزحمه خود می‌تراشند، بابت فاصله زیاد بین تولید کننده اول و مصرف کننده نهایی باعث می‌شود، صدای مصرف کننده به صورت صحیح و کامل به گوش تولید کننده نرسد و مشکلات متعاقب آن اثر منفی از نظر کیفی و کمی در بازار بگذارد.

ولی در جهت مقابل کمپانی‌هایی داریم که داروسازها از همان ابتدا پیاده می‌کردند و همانا Pulling Strategy یا همان استراتژی کشش تقاضا نام دارد و به جای اینکه از بالا به پایین زنجیره تأمین همدیگر را هل بدهند، در اینجا تقاضا از سمت پایین به سمت بالا هدایت می‌شود، یعنی چرخه حرکت

منتظر تشریف فرمایی شکار نیستیم. خودمان در تکاپو هستیم و به دنبال مشتریان خواهیم بود. اولین باری که بنده این تعریف را شنیدم، متوجه شدم که چه اشتباه استراتژیک بزرگی را با انتخاب Fishing به جای Hunting مرتکب شده بودم. طبق عادت برای راحتی و حتی نمایش فرمالیته کار، دفتر شرکت را نزدیک محل زندگی و اصطلاحاً بالای شهر قرار داده بودم و منتظر بودم مشتریان و واردکنندگان کاغذ با وقت قبلی به دفتر تشریف بیارند. اما با تمرکز روی استراتژی شکارچی بودن فهمیدم که باید محل دفتر را تغییر بدهم و در دل بازار کاغذ یعنی ظهیرالاسلام بروم تا بیشترین تعامل ممکن را با ارکان اصلی بازار ایجاد کنم. همین یک تغییر ساده اما اساسی نقش بسزایی در توفیقات بیزنسی من داشت. حتی این امر برای مشتریان من هم خیلی خوب شده بود.

*** بسیار خوب می‌رسیم به چند سؤال:**
- سؤال اول این است که کدام استراتژی را در بیزنس خود رعایت می‌کنید؟

Fishing یعنی صبر می‌کنید تا مشتری به سراغ شما بیاید یا **Hunting** یعنی خودتان به سمت مشتری می‌روید؟

- سؤال دوم اینکه دفتر کار و شعبه اصلی خرید و فروش شما تا چه اندازه به جایی که مشتریان در آن حضور دارند فاصله دارد؟

وب سایت، کانال‌های شبکه اجتماعی شما صرفاً نقش فانتزی بودن و معرفی محصولات تان را دارند یعنی نقش تور و قلاب ماهیگیری را بازی می‌کنند یا اینکه مثل یک تفنگ متحرک برای شما به دنبال شکار مشتری هستند؟

- سؤال آخر اینکه برای ارتباط دائم در راستای شکار قلب و فکر و احساس مشتریان، برنامه‌ای مدون و کانالهای ارتباطی دارید یا خیر؟

امیدوارم جواب سؤالات مطرح شده، از نوع خوشایند باشه ولی حتی اگه اینطور نباشه، دلیلی نیست که کار را تمام شده فرض کنیم. چون اگر دیر بجنبیم



وقتی نظر صاحب نشریه جلب شد، قاعدتاً می‌پرسید چطور می‌توانم این نوع کیفیت را که تا به حال در ایران ندیدم و وجود ندارد را تهیه کنم؟ اگر خودش امکان واردات داشت که کار خیلی آسان بود و بی واسطه برای ایشان تأمین می‌کردم اما اگر نداشت، می‌گفتم به زودی با یک سورپرایز برمیگردم و نهایتاً به سراغ بهترین مشتریانی که دیگران از من پروفرم می‌گرفتند می‌رفتم. هم کالا و مزایای آن و هم مشتری حاضر و آماده را بهشون معرفی می‌کردم. دیگر بهتر از این نمی‌شد. حتی می‌توانستند پیش پرداخت دریافت

در کنار معرفی فواید جایگزین کردن کاغذ گلاسه ۸۰ گرمی با ال دبلو سی ۵۰ گرمی، میزان مبلغ صرفه جویی ریالی را هم برای ایشان محاسبه می‌کردم. نکته: بسیار مهم است زمانی که از مزایای مختلف محصول جدید صحبت می‌کنیم، ارزش دلاری این تغییر را هم مطرح کنیم که طرف مقابل متوجه شود که منظور ما چیست. همه ما کانال FM رادیو رو میشناسیم، اما میگویند بهترین کانالی که مشتریان دوست دارند از آن استفاده کنند کانالی به نام WIIFM مخفف What's In It For Me مهم نیست که تو چه قدر بزرگ و معروف هستی یا چه کالایی داری، برای من مهم تر است که بدانم کالا و خدمات تو چه مزایایی برای من دارد؟

معکوس و از نوع کششی خواهد بود. همانطور که عرض کردم کمپانی‌های داروسازی از Pulling Strategy استفاده می‌کنند. دیده‌اید که چطور مثل شرکت فایزر داروهای جدید خود به خصوص OTC (اور د کانتر یا بدون نیاز به نسخه) را از طریق تبلیغات مختلف مثل تلویزیون مستقیم متوجه مشتریان نهایی خود یعنی مردم عادی می‌کند بعد که نیاز شکل پیدا کرد، دارو را به داروخانه‌های طرف قرارداد خودش سوق می‌دهد. بنده زمان شناخت این استراتژی برای امتحان به خصوص برای محصولات جدید در صنف کاغذ چاپ و بسته‌بندی از این روش نهایت بهره را بردم. کاغذی به نام ال دبلو سی یعنی کاغذ سبک وزن کوت شده که مجلات تایمز، روزنامه‌های اماراتی و غیره از آن استفاده می‌کردند خیلی نازک و شیک بود. بعداً صفحات اول روزنامه ایران و بعداً هم مجله سلامت از آن استفاده کردند. همین کاغذ را بهانه کردم و سروقت صاحبان نشریاتی که کارهای شیک و فانتزی خودشان را با استفاده از گلاسه ۸۰ گرمی یا ۹۰ گرم چاپ می‌کردند، رفتم. از قبل هم می‌دانستم که هزینه تمام شده چاپ برای آنها به ازای هر تیراژ چه قدر فی داشته است. بنابراین در حین مذاکره





کنند و اصطلاحاً Indent marketing کنند یعنی قبل از اینکه جنس بخرند، بفروشند. زمانی که رقبا متوجه می‌شدند که چه اتفاقی افتاده است، شرکت ما حجم بسیاری از همین جنس را به هم‌مین طریق یعنی Pulling Strategy فروخته بود. این استراتژی را برای کالاهای معمول بازار هم مورد استفاده قرار می‌دادم. به خصوص وقتی هدفم شنیدن بی‌واسطه یا با کمترین واسطه‌ای ممکن صدای مصرف‌کننده در جهت بهینه‌سازی مصرف، تنوع، سایزها و گرماژها و کاهش هزینه‌ها بود. اصولاً Pulling Strategy نه تنها باعث کاهش فاصله بین تولید کننده و مصرف‌کننده نهایی و حذف واسطه‌های صرفاً هزینه‌افزا می‌شود، بلکه باعث کاهش تحمیلات، تلفات، دوباره‌کاری‌ها و مدت زمان دریافت کالا و نهایتاً فواید کمی و کیفی بسیاری برای مصرف‌کنندگان و الباقی عوامل می‌شود. متأسفانه هنوز ایران جا دارد تا کاملاً از پوشینگ استراتژی به سمت پولینگ استراتژی سوق پیدا کند و جالب است که هنوز هم واسطه‌ها، دلال‌ها و رابطه‌هاشون

در حال نقش‌آفرینی هستند و ای کاش ارزش افزوده این افراد، بیشتر از هزینه‌های متحمل‌ه به بازار بود.

باز از معضلات بازار کاغذ عرض کنم که به واسطه همین موانع، بازار ایران متأسفانه بسیار مورد سؤاستفاده فروشندگان خارجی قرار گرفته است. چون وارد کننده کاغذ به طور مثال هزار تن کاغذ را یک جا وارد می‌کند چون نوع استراتژی فروش خود از نوع پوشینگ استراتژی است و در نهایت با قیمت بالاتری در مقایسه با قیمتی که به کشورهای دیگر می‌دهند مجبور است این کالا را از خارج وارد کند. در حالی که در کانادا، آمریکا،

استرالیا و حتی کشورهای خاورمیانه مثل امارات و پاکستان و خیلی جاهای دیگر که سیستم پولینگ استراتژی دارند مثلاً چاپخانه برای مصرف خودش حداکثر ۱۰۰ تن سفارش، آن هم با سایز و گرماژهای خاص خودش و بدون پرت سفارش می‌گذارد و وارد می‌کند.

جالب است بدانید کارخانه‌های جدید کاغذسازی در چین که به تازگی تأسیس می‌شوند، به این فکر افتاده بودند که بی‌واسطه‌ترین ارتباط ممکن را به مصرف‌کننده داشته باشند از نوع Fully integrated می‌شوند، یعنی فقط کاغذ تولید نمی‌کنند بلکه پالپ و خمیر کاغذ



کانال‌های شبکه‌های اجتماعی و یا ابزاری برای ارتباط دائم و مستمر برای درک بهتر نیازمندی‌های آنها دارید یا نه؟

و سؤال آخر اینکه آیا در راستای حرکت به سمت پولینگ استراتژی و کوتاه کردن زنجیره تأمین باید از شرکت دیگری هم کمک بگیرید یا اصطلاحاً تقسیم وظیفه کنیم تا حتی Outsource کنید؟ گزینه‌های موجود شما کدامند؟

ضمن آرزوی موفقیت برای تمامی شما عزیزان امیدوارم در همه دو راهی‌های زندگی شخصی و بیزینسی خودتون، بهترینش را انتخاب کرده و سلامتی، آرامش و آسایش را برای خودتون و عزیزانتون فراهم نمایید. انشالله
تا مبحثی دیگر، خدا نگهدار.

حتی چاپخانه هم در انتهای خط اضافه کردند و سفارش را از مصرف‌کننده نهایی دریافت می‌کنند و از A تا Z داخل همان کارخانه محصولات چاپ شده مثل مثلاً کتاب یا مجلات را برای مصرف‌کننده نهایی ارسال می‌کنند. لذا هر کدام از شرکت‌های ایرانی که غافل از حرکت آینده بازار ایران به سمت Pulling استراتژی و حرکت رقبا به سمت نیازهای مصرف‌کننده نهایی بشوند، دچار مشکل می‌شوند، در پایان چند سؤال از شما می‌پرسم:

سؤال اول اینکه آیا در تجارت خودتون بیشتر از پوشینگ استراتژی استفاده می‌کنید یا پولینگ استراتژی یا هر دو؟
سؤال دوم اینکه آیا احتمال اینکه به صورت کاملاً مستقیم و یا با کمترین واسطه ممکن از نوع ارزش آفرین نه صرفاً هزینه افزا به مصرف‌کننده وصل شوید وجود دارد یا نه؟
چه تمهیداتی برای این کار باید بچینیم؟
سؤال سوم صدای مشتریان نهایی از چه طریقی به گوش شما میرسد؟ آیا وب سایت،

با تقدیم احترام
حبیب موسوی
habib@bcacademy.ca
001-647-896-7612
www.bcacademy.ca

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



محمد رضا فرجی

پزشک عمومی

بنیانگذار و مدیرعامل *VINUR group Inc*

در کانادا و پالاپال پویا در ایران



ماده ی موثره این محصول، *FMRE یا همان عصاره پوست ریشه توت سفید می باشد که به روش اختراعی- انحصاری شرکت فوجی سانگیو ژاپن توسط ایشان تهیه میگردد. اثر بخشی عالی، سرعت در حصول نتیجه ی قابل لمس و بدون عارضه بودن از ویژگیهای غیرقابل انکار این ماده ی نوظهور می باشد.

Fuji Mulberry Root Extract*

Www.Vinur.store

Info@vinur.store

Www.pooyapalalpal.com

Info@pooyapalalpal.com

زمینه ی فعالیت؛ آرایشی بهداشتی گروه وینور بر آن است تا گلچینی از بهترین مواد موثره اولیه از کشورهای صاحب نام در صنعت آرایشی- بهداشتی را در قالب برند **vinur** در اختیار مصرف کنندگان پیشرو در اقصی نقاط جهان قرار دهد. هدف اول ما ارائه محصولات منحصر به فرد با عملکرد بالا در زمینه ی تقویت و رویش مو، مژه و ابرو به شرح زیر می باشد:

.Anti-hair Loss Tonic (for men) -

.Anti-hair Loss Tonic (for women) -

.lash Amplifying Serum -

eyebrow Growth Enhancement Serum -

شعار ما:

Luxurious growth, naturally



Vinur



Vinur

همزمان با بالا رفتن نرخ تورم، میزان افزایش حقوق در کانادا به چه صورت خواهد بود؟

آیا به درخواست افزایش حقوق فکر می‌کنید؟ آیا آخرین افزایش حقوقی که در کانادا داشته‌اید کمتر از حد انتظاراتتان بوده است و می‌خواهید بدانید که میزان استاندارد افزایش حقوق چقدر است؟ این مطلب برای شماست.

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 فرنیچایزهای 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.

*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.



* ثبت شرکت * قرارداد حقوقی فرنیچایز * 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

موجود در کانادا خبر می دهد. تنها بر اساس همین آمار می توان گفت که تقریباً تمامی افراد شاغل کانادا باید انتظار افزایش حقوق بین ۳ تا ۴ درصد در سال را داشته باشند.

*** بهترین منابع در آمد غیرفعال برای کانادایی ها**
تأثیر نرخ تورم بر افزایش حقوق در کانادا

تورم می تواند نقش مهمی در افزایش دستمزد شما داشته باشد. در حالت ایده آل، اگر حقوق ثابت شما سالانه هیچ تغییری نمی کند نرخ تورم حداقل چیزی است که بخاطر آن می توانید درخواست افزایش حقوق دهید همین است که تضمین می کند

بیاندازیم.

میانگین افزایش حقوق برای افراد بین ۲۵ تا ۵۴ سال در تمام حوزه ها در سال های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۲، ۲/۲۷ دلار بود (یعنی از ساعتی ۳۲/۲۸ دلار به ۳۴/۵۵ دلار) که به گفته مرکز آمار کانادا حاکی از افزایش ۷ درصدی میانگین دستمزد است. حقوق ساعتی افراد بین ۲۵ تا ۵۴ سال در تمامی حوزه ها بین سال های ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۲، ۴/۵ درصد (۱/۵ دلار) افزایش یافته است. به گفته ی مرکز آمار کانادا، کارگران ۱۵ تا ۲۴ ساله بین سال های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۲ شاهد افزایش میانگین حقوق ۸/۴ درصدی بوده اند که همین نشان دهنده این است که مشاغل سطوح پایین تر حقوق اولیه مناسب تری را ارائه می دهند. کارگران زن بین ۲۵ تا ۵۴ سال در سال های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۲ شاهد افزایش دستمزد ۶.۴

درصدی بوده اند. این در حالیست که کارگران مرد در همین گروه سنی افزایش حقوق ۷/۶ درصدی داشته اند که همین مسئله از شکاف جنسیتی

افزایش حقوق همزمان با بالاتر رفتن هزینه های غذا و زندگی ممکن است منصفانه به نظر برسد. اما چه میزان حقوق برای نرخ تورم فعلی کافی خواهد بود؟ ما در این مقاله برخی از آمارهای کلیدی افزایش حقوق را با شما به اشتراک می گذاریم و توضیح می دهیم که تورم چگونه می تواند بر افزایش دستمزد شما تأثیر بگذارد و عوامل اصلی افزایش درآمد چه چیزهایی هستند.

* میانگین افزایش حقوق در کانادا

افزایش حقوق می تواند به فاکتورهای مانندی مانند موارد زیر بستگی داشته باشد:

- موقعیت مکانی و هزینه های زندگی
- صنعتی که در آن مشغول به کار هستید
- نوع شرکتی که در آن کار می کنید
- نرخ تورم
- عملکرد شغلی
- خدمات اضافی

به همین دلیل است که افزایش حقوق ممکن است برای افراد نسبی باشد. بنابراین طبیعی است اگر برای بعضی از افراد کافی باشد و برای برخی کم به نظر برسد. قبل از اینکه به جزئیات این مسئله بپردازیم، بیایید به برخی از آمار فعلی کانادا نگاهی



قانع کننده‌ای به حساب می‌رود.

* عوامل کلیدی افزایش حقوق در کانادا

۱. مکان و هزینه زندگی: مکانی که شما در آن مشغول به کار هستید می‌تواند تاثیر چشمگیری بر میزان و افزایش دستمزدها داشته باشد. به عنوان مثال، افرادی که در شهرهایی مانند تورنتو و ونکوور مشغول به کار هستند باید انتظار حقوق بالاتری را داشته باشند تا بتوانند از پس هزینه‌های زندگی خود بر بیایند. کسانی که در شهرهای کوچکتر زندگی می‌کنند ممکن است درآمد کمتری داشته باشند و افزایش حقوق کمتری هم داشته باشند، این بدان دلیل است که هزینه زندگی در این شهرها به اندازه‌ی شهرهای بزرگتر

طبقه‌ی کارگران قدرت خرید یکسانی دارند. به گفته‌ی مرکز آمار کانادا، نرخ تورم در سال ۲۰۲۲، ۶/۸ درصد افزایش یافته است. شما نیز با توجه به این مسئله برای حفظ قدرت خرید خود باید ۶/۸ درصد افزایش حقوق داشته باشید. اگر افزایش درآمد شما کمتر از این مقدار باشد، یعنی قدرت خریدتان هم به نسبت سال قبل دچار کاهش شده است.

اگر افزایش حقوق شما با نرخ تورم فعلی مطابقت ندارد، می‌توانید جدیدترین نرخ‌های تورم را بررسی کنید و به کارفرمای خود ارائه دهید. هیچ تضمینی برای این روش وجود ندارد، با این حال، استدلال



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.





تغییر نمی‌کند.

۲. صنعتی که در آن مشغول به کار هستید: با اینکه میانگین افزایش حقوق برای تمام صنایع در سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۲، ۷ درصد بوده است، طبق گزارش مرکز آمار کانادا، دو صنعت شاهد افزایش قیمت قابل توجهی بوده‌اند:

امور مالی، بیمه و املاک با افزایش حقوق ۹/۳۴ درصد (از ساعتی ۳۶/۹۳ دلار به ۴۰/۳۸ دلار)

خدمات حرفه‌ای، علمی و فنی با افزایش حقوق ۱۰/۳۵ درصد (از ساعتی ۳۸/۸۳ دلار به ۴۲/۸۵ دلار) این دو صنعت در مقایسه با صنایع مدیریت دولتی و خدمات آموزشی که کمترین میزان افزایش دستمزد را داشته‌اند توجه بسیاری را به خود جلب کرده‌اند:

مدیریت دولتی با افزایش حقوق ۲/۸۲ درصد (از ساعتی ۴۰/۴۹ دلار به ۴۱/۶۳ دلار)

خدمات آموزشی با افزایش حقوق ۲/۷۴ درصد (از ساعتی ۳۷/۲۵ دلار به ۳۸/۲۷ دلار)

۳. عملکرد شغلی: اگر اخیراً در محل کارتان عملکرد خوبی نداشته‌اید یا تویخ شده‌اید، باید انتظار افزایش

دریافت سود مرخصی با حقوق

این خدمات ممکن است بیشتر از یک افزایش حقوق استاندارد ارزش داشته باشند. سایر شرکت‌ها ممکن است هر ساله علاوه بر افزایش دستمزد، این خدمات را هم به شما پیشنهاد دهند.

حقوق کمتری را داشته باشید. با اینکه ممکن است با در نظر گرفتن افزایش نرخ تورم حقوقتان کمی افزایش یابد، اما نباید انتظار داشته باشید که حقوقتان به اندازه‌ی کسانی که عملکرد مناسبی داشته‌اند افزایش پیدا کند.

۴. خدمات اضافی: برخی از صنایع مانند فروش ممکن است حقوق پایه یا دستمزد ساعتی شما را افزایش ندهند و در عوض جور دیگری برایتان جبران کنند. این موارد عبارتند از:

کمیسیون فروش بالاتر
امکان خرید سهام شرکت با قیمت کمتر

*** داشتن سهم در شرکت و**



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 ...



رشد اقتصادی کانادا پس از چهار ماه دوباره نزولی شد

مرکز آمار کانادا اعلام کرد که اقتصاد در ماه فوریه ۰/۱ درصد رشد کرده است. برآوردهای اولیه نشان می‌دهد که تولید ناخالص داخلی واقعی با نرخ سالانه ۲/۵ درصد در سه ماهه اول رشد داشته و در ماه مارس دچار کاهش شده است.

ناتان جانزن، دستیار اقتصاددان ارشد رویال بانک کانادا گفت رشد اقتصادی کانادا در سه ماهه اول مالی در مقایسه با دهه گذشته، "سرعت رشد خوبی" داشته است، اما باید نسبت به آن مراقب بود. جانزن گفت: «اگر به جزئیات

به نظر می‌رسد بازگشت قوی و رشد اقتصادی کانادا در آغاز سال کوتاه مدت بوده است. داده‌های جدید نشان می‌دهد رشد اقتصادی پس از گذشت چهار ماه دوباره وارد روند نزولی شده است.

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.



ماهانہ نگاہ کنید، متوجہ می شوید
کہ تمام این افزایش از ماہ ژانویہ
بودہ است.»

پس از کاهش رشد موجودی های
تولید کہ رشد کلی را در سه ماہہ
چهارم بہ صفر رساند، اقتصاد کانادا
با افزایش ۰/۶ درصدی دوبارہ در ژانویہ
بازگشت.

در همین حال، از آنجایی کہ رشد
بخش عمدہ فروشی، خردہ فروشی و
تولید تماما دچار کاهش شد، میزان
کاهش رشد از ماہ فوریه با پیش بینی
مرکز آمار کانادا دچار مغایرت شد.
افزایش تولید ناخالص داخلی در واقع
ناشی از رشد بخش عمومی، خدمات
تخصصی، علمی و فنی، ساخت و ساز
و امور مالی و بیمہ می شد.

مدت ہاست کہ انتظار می رود رکود
اقتصادی با افزایش نرخ بہرہ کاهش
یابد. همچنین با اینکہ برخی از
اقتصاددانان پیش بینی کردہ بودند
کہ این روند نزولی زودتر از اینہا
ظاہر شود، نشانہ های رکود حالا
پس از گذشت ۴ ماہ از سال بیشتر
خودشان را نشان می دهند.

اندرو گرانتان، اقتصاددان CIBC،
نوشت: «دیری نپایید کہ اقتصاد
کانادا درست کمی پس از شروع
سال ۲۰۲۳، دوبارہ در ماہ مارس
دچار افول شد.»

* رشد نزولی

بر آورد اولیہ آژانس فدرال برای ماہ
مارس نشان می دہد کہ اقتصاد ۰/۱
درصد کاهش یافته است. کاهش
مورد انتظار در تولید ناخالص داخلی
واقعی ناشی از کاهش مداوم رشد
عمدہ فروشی و خردہ فروشی، کار در
معدن و استخراج مواد بودہ است.



با این حال، او گفت که داده‌های جدید نباید تغییر چندانی در چشم‌انداز بانک مرکزی کانادا داشته باشد. این بانک نرخ بهره اصلی خود را در ۴/۵ درصد ثابت نگه داشته که بالاترین میزان خود را از سال ۲۰۰۷ داشته است.

گرانتام گفت: «بانک کانادا تا زمانی که

آن در ماه مارس به ۴/۳ درصد رسیده است. بانک مرکزی کانادا پیش‌بینی می‌کند که نرخ کل تا اواسط امسال به سه درصد کاهش یابد، اما تا پایان سال ۲۰۲۴ طی روندی آرام‌تر به دو درصد برسد.

با در نظر گرفتن این موضوع، خلاصه مذاکرات بانک کانادا که در اوایل هفته منتشر شد، نشان داد که شورای اداری آن در اوایل ماه جاری افزایش نرخ مجدد را در نظر گرفته است.

نرخ تورم کانادا به پایین‌ترین سطح از آگوست ۲۰۲۱ رسید

* بازار کار

با ادامه کند شدن روند رشد اقتصادی کانادا، انتظار می‌رود بازار کار هم از این قائله بی‌نصیب نماند و دچار آسیب شود. قدرت این بازار تا همین الان هم با وجود نرخ بیکاری پنج درصدی ماه مارس همه را شگفت‌زده کرده است. جانزن اعلام کرد که کاهش روند رشد ممکن است دو تا سه ماه طول بکشد تا بر سطح اشتغال تأثیر بگذارد.

انتظار می‌رود که بیکاری در سال جاری افزایش یابد، زیرا کسب‌وکارهایی که با کاهش فروش مواجه هستند، ممکن است برنامه‌های نیروی کار خود را تغییر دهند.

نشانه‌های واضح تری مبنی بر اینکه کند شدن رشد به کاهش تورم اصلی کمک می‌کند، نداشته باشد، به افزایش نرخ‌های بهره ادامه می‌دهد. این گزینه حتی در صورت عدم لزوم هم برای بانک کانادا روی میز خواهد ماند. اگر چه به نظر می‌رسد عملی نکردن آن تا سال ۲۰۲۴ دور از ذهن باشد.»

تیف مکلم، رئیس کل بانک مرکزی، در آخرین نشست بانک کانادا در مورد نرخ بهره، پیامی روشن به بازارهای مالی داد که نباید انتظار کاهش نرخ در سال ۲۰۲۳ را داشته باشند. او در ۱۲ آوریل در یک کنفرانس مطبوعاتی گفت: «کاهش نرخ بهره در سال جاری برای ما محتمل به نظر نمی‌رسد.» با اینکه به نظر می‌رسد بانک مرکزی مطمئن است که تورم تا اواسط امسال به سه درصد کاهش می‌یابد، اما همچنان نگران است که با وجود هزینه بالای خدمات، بازگشت به تورم دو درصدی زمان زیادی به طول انجامد.

زایش تورم از تابستان گذشته به طور قابل توجهی کاهش یافته و نرخ سالانه

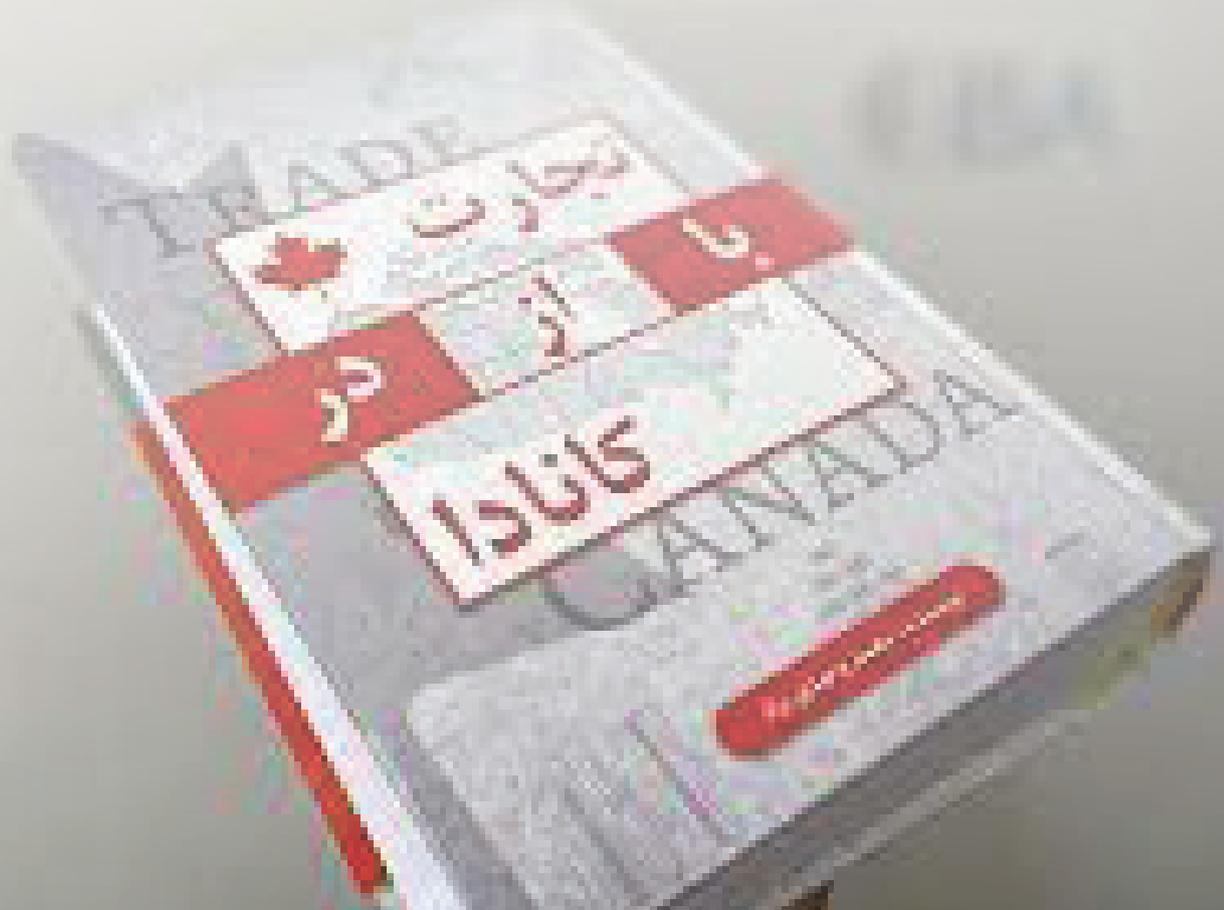
تجارت با / از / در کانادا

انجمن بازرگانی ایران و کانادا این امکان را فراهم کرده است که چنانچه از طریق وب سایت 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.

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.

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





Omid Malek
InXpress Aurora
Franchise Owner
Phone: +1 (647) 668 -2989
Email: info151@inxpress.com

هموطنان گرامی،

با درود و افتخار به استحضار میرساند شرکت InXpress Canada با بهره گیری از نرم افزار اختصاصی خود مبتنی بر تکنولوژی های پیشرفته و با توجه به حجم عظیم خرید و تعهدات دو جانبه با شرکت های بزرگ حمل داخلی و بین المللی از قبیل :

Purolator, Canpar, Apex, Day & Ross, DHL ...

و تعدادی دیگر از بازیگران این بازار بزرگ که سهم قابل توجهی از مراسلات پستی ، حمل جاده ای بصورت خرده بار یا تریلر کامل (LTL or FTL)، حمل هوایی و دریایی را در اختیار دارند، میتواند امکانات خود را به منظور کاهش هزینه و زمان در اختیار هموطنان عزیز قرار دهد. ضمناً بنا به درخواست و راهنمایی انجمن بازرگانی ایران و کانادا ، سرویس واردات و صادرات از / به بنادر جنوبی ایران عزیز بصورت گروپاژ (LCL) و کانتینر کامل (FCL) در سایزهای استاندارد 40' و 20' وجود دارد. جهت اطلاع از آدرس انبارها در تهران و بندرعباس و تعرفه های مرتبط و هزینه و شرایط حمل ، تقاضای خود را به ایمیل زیر ارسال یا از طریق تلفن تماس حاصل فرمائید.

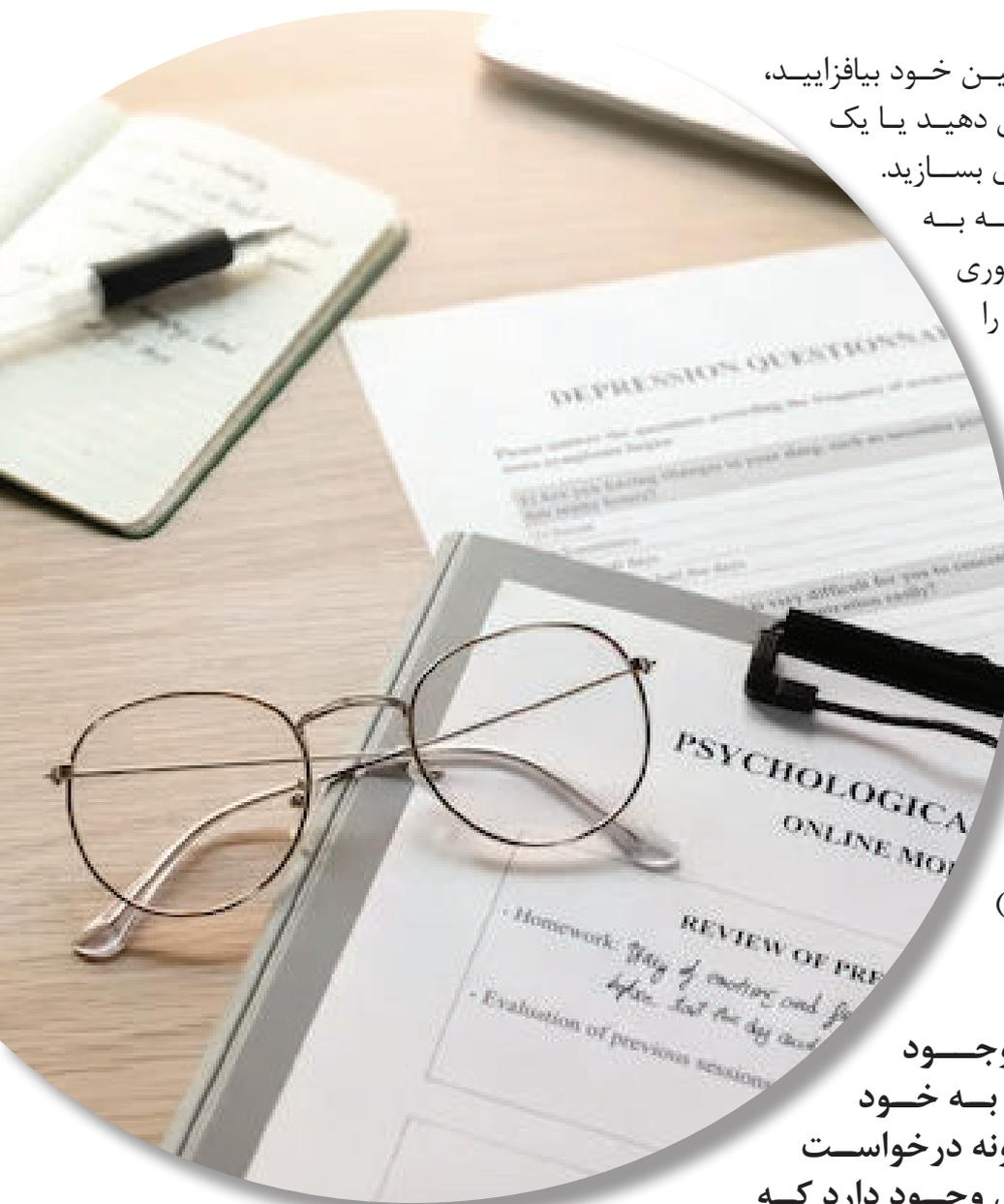
info151@inxpress.com

Tel: 647 668 2989 - 647 882 4407 - 647 581 6294

InXpress Canada
55 Commerce Valley Dr W
5th floor ,Suite 4
Thornhill, ON L3T 7V9

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

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.



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. اولسون، مدیر بخش حساب‌های کشاورزی رویال بانک کانادا (RBC) در شهر موردنِ مینتوبا 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 بکنیم 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.»

مالک آنها بدانند، 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

* در این مطلب به آنچه که اولسون می‌خواهد هنگام بازدید از مزارع در مورد



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 «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.»

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؟»

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

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 تأمین 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.

اولسون می‌گوید: «صنعت کشاورزی در حال تغییر است. من فکر می‌کنم تنها راهی که می‌تواند کمک کند که همچنان پابرجا بمانید و یک



www.Global-G-C.com

Global Green Construction

همراه با گارانتی تعویض پوسیدگی، تغییر شکل و عدم حفظ رنگ به مدت 25 سال

تولید کننده finishing products
کامپوزیت در صنعت ساختمان

ارزان تر از چوب و یا موارد مشابه
سبک تر از هر مصالح دیگری
با دوام در حفظ رنگ

امکان شرایط فاینانس برای پروژههای بزرگ و پرداخت
اقساطی با کارت اعتباری برای پروژههای کوچک

تحويل فوری با تنوع انتخاب رنگ بالا 

نصب آسان 

عایق سرمایش و گرمایش 

بازدید از محل، ارائه نقشه و برآورد هزینه
در شهر مونترال رایگان می باشد

همچنین این شرکت نماینده فعال فروش و نصب در
دیگرهای شهرهای کانادا نیز می پذیرد

انواع کفپوش
ساختمانی

نمای ساختمان

انواع فنس وال
Fence Wall

دارای مجوز ارائه فرانچایز از انجمن فرانچایزهای کانادا

دارای تاییدیه موقعیت سودآور توسط بانک توسعه مشاغل کانادا جهت دریافت وام بانکی



Capital Code Technology

شرکت کاریابی Capital Code Technology

با ریال زندگی کنید و با دلار کسب در آمد داشته باشید
◆ استخدام انواع نیروهای دورکار ساکن در خارج از آمریکای شمالی
برای شرکت‌های داخل کانادا و امریکا
◆ حتی اگر در داخل ایران ساکن هستید، شرط لازم فعالیت شما
دسترسی به اینترنت مناسب است

ویژه اعضای Service provider and commercial
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

همچنین این شرکت آمادگی کامل دارد تا در زمینه

تبلیغات

بازاریابی

انبارداری

نگهداری شرکت شما در کانادا خدمات خود را ارائه دهد



Capital Code Technology

Find Your way Fast



”آزادی...“ من به زندگی عادی ام بازگشتم

جوزف عطار ۱۵ سال از عمر خود را پشت میله‌های زندان گذرانده و معتقد است که بی گناه بوده است.

یک کانادایی پس از گذراندن ۱۵ سال حبس در مصر به اتهام جاسوسی به خانه خود بازگشت

جوزف عطار که در یکی از صبح‌های سرد ژانویه از پنجره اتاق هتل تورنتو به بیرون خیره شده است، غرق در احساسات خود می‌باشد. پس از گذراندن نزدیک به ۱۵ سال حبس در یکی از زندان‌های مصر، او هرگز مطمئن نبوده است که دوباره بتواند خنکی هوای زمستانی کانادا را تجربه کند.

او در حال اشک ریختن می‌گوید: «باورم نمی‌شود که دوباره در خانه خودم هستم. آزادی... من به زندگی معمولی خودم بازگشتم، بله من به زندگی بازگشتم.»

عطار، که پیش از روی آوردن به مسیحیت با نام محمد العطار شناخته می‌شد، صبح جمعه به سلامت در فرودگاه

پیرسون تورنتو فرود آمد. او از ژانویه سال ۲۰۰۷، زمانی که در ۳۱ سالگی و در طول تعطیلاتی که برای دیدن خانواده‌اش رفته بود در قاهره دستگیر شد، پا به کانادا نگذاشته بود.

اکنون، در سن ۴۵ سالگی، او در خانه است و خود را در جهانی می‌بیند که بسیار متفاوت از آن چیزی است که از تمام آن سال‌ها به خاطر می‌آورد؛ او یک سوم از زندگی‌اش را پشت میله‌های زندان گذرانده است. مادر و پدرش فوت کرده‌اند و هیچ یک از اعضای خانواده‌اش در کانادا زندگی نمی‌کنند.

او درباره دوران زندان به سی‌بی‌سی نیوز می‌گوید: «خودت را در یک اقیانوس بسیار عمیق تصور کن که تا ۱۵ سال نمی‌توانی در آن نفس بکشی. تو

هر روز داری می‌میری.»
اتهامات جاسوسی عطار که در یک خانواده مسلمان مصری به دنیا آمده است، از کشور خود فرار کرده و به کانادا پناه آورده است. او می‌گوید که به خاطر اعتقاد به دین مسیحیت و همجنسگرا بودنش، با آزار و اذیت‌های زیادی روبرو شده است.

عطار در تورنتو به عنوان یک تحویل‌دار بانک برای بانک تجارت سلطنتی کانادا (CIBC) کار می‌کرد. مقامات مصری ادعا کرده‌اند که او از موقعیت خود در این بانک، برای به دست آوردن اطلاعاتی درباره حساب‌های اسرائیل استفاده کرده است، زیرا آنها مدعی بوده‌اند زمانی که وی در سال ۲۰۰۱ در ترکیه زندگی

تحویل 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)





می کرده، او را به خدمت خود در آورده‌اند. محاکمه او در فوریه ۲۰۰۷ آغاز شد و در آوریل همان سال، او بر اساس اعترافاتی که بعداً گفت تحت فشار و شکنجه انجام داده، به سرعت به ۱۵ سال حبس محکوم شد.

او در سال ۲۰۰۷ گفته است: «از لحاظ روحی و جسمی بسیار تحت فشار بودم، به طوری که به چیزهایی که هرگز نگفته بودم اعتراف کردم و این‌ها کاملاً خلاف واقعیت بود.»

روز جمعه، عطار به سی‌بی‌سی نیوز گفته است که مصیبت‌های وی به محض ورود به فرودگاه قاهره آغاز شده بود. او می‌گوید که آنها بلافاصله او را به مکانی بردند که می‌دانست مربوط به تشکیلات اطلاعاتی مصر است.

او ادامه می‌دهد که در آنجا نه تنها او، بلکه خانواده‌اش از جمله برادرانش که در ارتش مصر بودند را نیز تهدید کردند.

عطار روز جمعه در پاسخ به این سوال که از نظر خودش چرا به جاسوسی متهم شده است، اینگونه اظهار می‌کند پرونده‌ای که علیه او ساخته بودند کاملاً بی اساس بوده و او هرگز از موقعیت خود در بانک سوء استفاده نکرده و کانادا یا مصر را فریب نداده است. عطار ادعا می‌کند که شکنجه شده است

بخش اعظم پرونده مصر بر پایه این اعتراف شکل گرفته است که عطار و گروه‌های حقوق بشر ادعا کرده‌اند که او در مصر شکنجه شده است.

در سال ۲۰۱۵، الکس نیو، از سازمان عفو بین‌الملل، به سی‌بی‌سی نیوز گفته است که اعتقادات مذهبی و گرایش جنسی عطار او را در مصر بسیار آسیب‌پذیر کرده است.

سرویس ویژه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

taxation team

اگر صاحب کسب و کار و یا ایده تجاری هستید

در کوتاه‌ترین زمان ممکن و با برنامه تامین منابع مالی و

سیستم بازاریابی انجمن توسط نیروهای متخصص کسب

و کار خود را رونقی دوباره ببخشید.

دارای تیم مالی حرفه‌ای با تخصص taxation

عضو CPA

تیم تخصصی E-commerce

تیم حقوقی عضو کانون وکلای کبک و فدرال



که از سوی دولت کشورم نادیده گرفته شده‌ام. من فکر می‌کردم که کانادا کشور بزرگی است، محض رضای خدا، کانادا یکی از کشورهای پیشرفته G7 در جهان است و یکی از باارزش‌ترین پاسپورت‌ها را دارد... اما با خود می‌گفتم که چه خبر است؟»

عطار تشریح می‌کند که زمانی که لیبرال‌ها در سال ۲۰۱۵ قدرت را در دست گرفتند، او مستقیماً به نخست وزیر وقت یعنی جاستین ترودو نامه نوشت. در عرض چند ماه، او پاسخ‌هایی دریافت کرده که از طریق آنها به او گفته شده بود دولت در تلاش است تا او را به خانه بازگرداند.

است که علیرغم زندانی شدن به دلیل ادعاهای دروغین، او کسانی که باعث زندانی شدن او شده‌اند را می‌بخشد.

«**خداوند به من آموخته است که کاری انجام دهم. من کسانی که مرا به خاطر کاری که هرگز انجام نداده‌ام به زندان انداختند را بخشیده‌ام. من همه آنها را می‌بخشم.**»

احساس می‌کردم که از سوی دولت کشورم نادیده گرفته شده‌ام عطار به سی‌بی‌سی نیوز گفته است که او فکر می‌کند مقامات کنسولی کار خود را تمام و کمال انجام داده‌اند، اما درخواست‌هایش از دولت محافظه‌کار استفان هارپر، نخست‌وزیر وقت کانادا، بی‌پاسخ مانده است.

او می‌گوید: «احساس می‌کردم

نیو می‌گوید: «برای این که دولت کانادا این پرونده را بسیار جدی بگیرد دلایل زیادی وجود دارد، اما ما هرگز نشانه‌ای از سمت دولت کانادا ندیده‌ایم.»

یکی از آخرین چیزهایی که عطار در جریان محاکمه‌اش از سلول دادگاهش به طور علنی گفته است این بود که به او شوک الکتریکی وارده کرده‌اند و او مجبور شده است که ادرار خودش را بنوشد.

سی‌بی‌سی نیوز در سال ۲۰۱۵ گزارش داده است که عطار در یک سلول سه در دو متری در زندان توره مصر، که به دلیل شرایط سختش بسیار بدنام است، نگهداری می‌شود.

عطار به سی‌بی‌سی نیوز گفته



”
من دقیقا می دانم که او چه
چیزی را پشت سر گذاشته است.
من درد او را می فهمم، من
زخم های او را درک می کنم...“

بود مبنی بر اینکه او آزاد شده است. اینر می گوید: «سوالات بسیاری در مورد این پرونده و شخص او وجود دارد.» کانادا می توانست عملکرد بهتری داشته باشد ماجد الشفیع، بنیانگذار و رئیس سازمان بین المللی One Free World، یک سازمان بین المللی حقوق بشر مستقر در تورنتو، از جمله کسانی بود که از آزادی عطار حمایت کرد. الشفیع ۲۰ سال پیش به عنوان پناهنده به کانادا مهاجرت کرده است و می گوید که او نیز در مصر زندانی شده و به خاطر اعتقادات مسیحی اش شکنجه

می گیرد که نامه ای دست نویس را از طریق خدمات کنسولی کانادا برای عطار ارسال کند. ماه ها گذشت تا اینکه بالاخره اینر نامه ای را از سمت عطار دریافت کرد. از همان زمان، این دو نفر به طور منظم برای یکدیگر نامه می نوشتند و تبادلات آنها به مدت ۱۱ سال ادامه داشت. اینر توضیح می دهد: «نامه های او سرشار از ناامیدی از این موضوع بود که او احساس می کرد هیچ کس، چه در دولت مصر و چه در دولت کانادا، پرونده او را جدی نمی گیرد و این احساسات با داستان های زندگی روزمره او در زندان درهم آمیخته بود.» پنجشنبه شب، اینر نامه ای از خدمات کنسولی دریافت می کند که پیامی از عطار ضمیمه آن شده

عطار می گوید که در حوالی اجلاس سران گروه ۲۰ در ژاپن در سال ۲۰۱۹، نامه هایی را از وزیر امور خارجه کانادا در مورد دیدارهای خصوصی با عبدالفتاح السیسی، رئیس جمهور مصر، دریافت کرده است که در آنها نوشته شده بود آنها در مورد پرونده عطار به گفتگو پرداخته اند.

سوالات زیادی که در خصوص این پرونده موجود است

استوارت اینر، تهیه کننده بازنشسته سی بی سی، پیش از بازگشت عطار گفته بود که در طی سال ها، اطلاعات کمی در مورد وضعیت پرونده عطار وجود داشته است. در سال ۲۰۱۱، اینر تصمیم

شده است.

او درباره سختی‌هایی که عطار کشیده است اینچنین می‌گوید: «من دقیقا می‌دانم که او چه چیزی را پشت سر گذاشته است. من درد او را می‌فهمم، من زخم‌های او را درک می‌کنم». الشفیع می‌گوید که با آزادی عطار، او و سازمانش به وی کمک می‌کنند تا زندگی خود را سر و سامان داده و دوباره آن را سر پا کند. آنها در یافتن مسکن و یک مشاور فعال در حوزه تروما به وی یاری می‌رسانند.

او ادامه می‌دهد: «او باید روی پای خود بایستد، برای خود کار پیدا کند و سلامت روح و روان خود را به دست آورد. او باید به یک روستا سر بزند و زمانش را در آنجا سپری کند.»

الشفیع ادامه می‌دهد، علیرغم تمام آن سال‌هایی که در زندان از دست رفته‌اند، عطار خوش شانس است، زیرا در حال حاضر مردم از مصیبت‌هایی که او با آنها دست و پنجه نرم کرده مطلع هستند. تعداد بیشماری از کانادایی‌های دیگر در زندان‌های سراسر جهان وجود دارند و داستان‌های خیلی از آنها هنوز

شنیده نشده است.

او با اشاره به مایکل اسپاور و مایکل کوریگ که هر دو در دسامبر ۲۰۱۸ در چین بازداشت شده‌اند، می‌گوید: «برای مثال ما داستان سرگذشت این دو مایکل را شنیده‌ایم و واقعاً متوجه شده‌ایم که این فشارها چه کارها که نمی‌تواند انجام دهد.»

او اضافه می‌کند که اگر داستان‌های آنها در صفحه اول اخبار نبود، مردم هرگز از پرونده آنها مطلع نمی‌شدند. «ما باید بهتر از این عمل کنیم. کانادا می‌تواند عملکرد بهتری داشته 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 سودآورترین فرنچایزهای کانادا آغاز کنید.

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



صادرات به کانادا آسان‌تر از همیشه است

- ◆ امکانی ویژه برای اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا
- ◆ برای اولین بار در تاریخ حمل و نقل بین ایران و آمریکای شمالی
- ◆ گروپاژ خصوصی از طریق حمل دریایی
- ◆ کالای خود را در داخل ایران تحویل دهید و در هر یک از شهرهای کانادا که می‌خواهید بصورت ترخیص شده تحویل بگیرید.
- ◆ فقط ویژه کالاهای صادراتی از مبداء ایران به مقصد کانادا و ایالات متحده امریکا
- ◆ دارای انبار خصوصی جهت تجمع کالا در حومه تهران
- ◆ دارای بارانداز اختصاصی در حومه شهر تورنتو
- ◆ حداقل بار مجاز یک پنجم کانتینر چهل فوتی

توجه: بار شما حتما می‌بایست بصورت پالت لیفتراک باشد

جهت اطلاعات بیشتر با انجمن بازرگانی ایران و کانادا در ارتباط باشید

📍 4388 St Denis, Suite 200 #100, Montreal
QC H2J 2L1
☎ +1 (514) 812-1744

📍 1370 Don Mills Rd, Toronto, ON M3B 3N7
☎ +1 (647) 619-0868

📍 تهران - پاسداران خیابان شهید کلاهدوز بعد
از چهار راه کاوه پلاک ۳۱۵ واحد ۱۴ طبقه پنجم
☎ +۹۸ (۹۱۲) ۱۹۴-۱۳۶۶

☎ +۹۸ (۲۱) ۹۱۰۳۵۶۹۵

🌐 WWW.CANADAIRAN.CA



این زن با کمردرد شدید به بیمارستان مراجعه کرد و در همان جا جان باخت...

اکنون خانواده اش از سیستم درمانی نیاگارا هِلث
می‌خواهند که در این باره پاسخگو باشد.





اعضای خانواده او می‌گویند که واحد بهداشت عمومی محلی به آنها گفته است که دخترشان بر اثر عفونت خونی استرپتوکوک گروه A در گذشته است. این خبر زمانی به آنها داده شد که پس از مرگ وی برای پیگیری احتمال در تماس بودن با استرپتوکوک گروه A به بیمارستان فراخوانده شدند.

در حال حاضر در ذهن خانواده هدر، سوالات زیادی در رابطه با مرگ دخترشان در تاریخ ۱۰ دسامبر موج می‌زند، از جمله اینکه آیا هدر مراقبت درمانی مناسبی را دریافت کرده است یا خیر، یا اینکه آیا اعتیاد او به مصرف مواد مخدر یا بومی بودنش ممکن است به نوعی در روند درمان او نقش داشته باشد یا خیر!

شیمیزو می‌گوید: «او بسیار دوست داشتنی و بخشنده بود.» وی اضافه می‌کند که دخترش در

در شب سال نو میلادی، تقریباً سه هفته می‌شد که فرانسین شیمیزو دخترش را از دست داده بود.

خانواده او می‌گویند که در تاریخ ۹ دسامبر، هدر وینترستاین به دلیل کمردرد شدید به تنهایی به بخش اورژانس بیمارستان عمومی سنت کاترینز در انتاریو مراجعه کرده است. مادرش به سی‌بی‌سی گفته است که در اوایل آن هفته، او از پله‌های خانه پدری‌اش که در آن زندگی می‌کرد، پایین افتاده و درد زیادی را در ناحیه کمرش تحمل می‌کرد.

این جوان ۲۴ ساله کمتر از ۴۸ ساعت بعد، جان خود را از دست می‌دهد.

خانواده او می‌گویند که در ابتدا بیمارستان، هدر را همراه با داروی تایلنول به خانه فرستاد، اما روز بعد او مجدداً به بیمارستان بازگشت و در اتاق انتظار جان خود را از دست داد.

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.



تشییع جنازه و جشن یادبود زندگی او در اواخر این ماه هستند.

شیمیزو می‌گوید: «من هرگز اجازه نمی‌دهم که فرزند شخص دیگری درحالی که به کمک نیاز دارد، تنها بماند... خدای من... این موضوع قلب من را فشرده میکند و فکر کردن به آن من را می‌کشد. این که بدانم او در حال رنج کشیدن بوده است من را ویران می‌کند.»

در مصاحبه با سی‌بی‌سی نیوز، نه پزشک قانونی و نه سیستم درمانی نیاگارا هلت توانستند علت مرگ هدر را تایید کنند و عواملی که ممکن است در بروز آن نقش داشته باشند هنوز هم ناشناخته باقی مانده‌اند. با این حال، نیاگارا هلت گفته است: «یک تحقیق داخلی در خصوص کیفیت پروسه درمانی وی برای درک کامل تجربه بیمار در حال انجام است و خانواده وی نیز در جریان این فرآیند خواهند بود.»

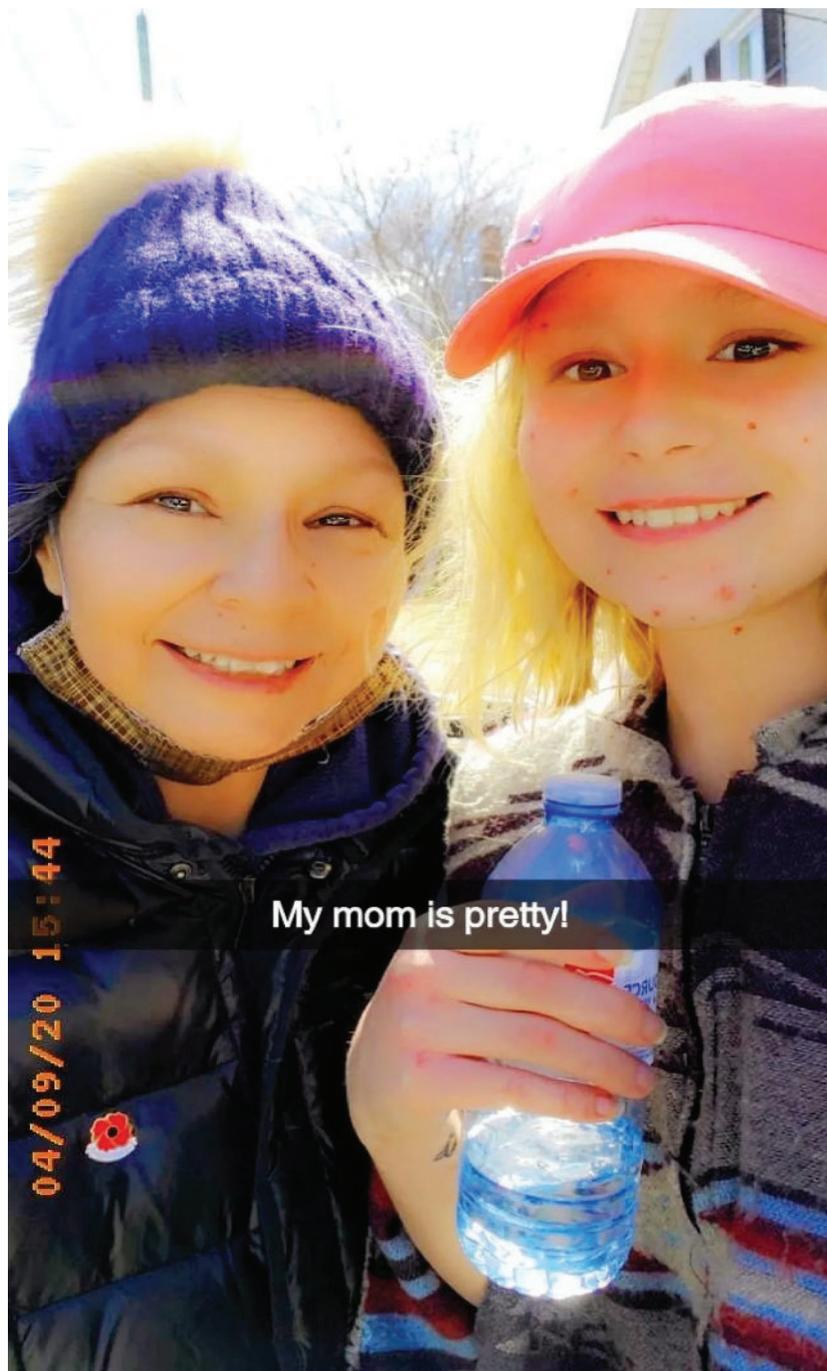
لین گوریرو، رئیس نیاگارا هلت و مدیر اجرایی آن در بیانیه‌ای به سی‌بی‌سی گفته است که به خاطر نگرانی‌هایی که با مرگ هدر ایجاد شده، عمیقاً ناراحت است.

او همچنین گفته است که با خانواده هدر صحبت کرده و در آینده نیز با رهبران بومی انجمن به صحبت خواهد پرداخت.

گوریرو می‌گوید: «من پیشنهاد میکنم که این تحقیقات و بررسی‌های مستقل به طور گسترده‌تری انجام شده و به تجربیات بیماران بومی در خصوص نحوه دریافت مراقبت‌های درمانی و همچنین نگرانی‌های آنها پردازد.»

نیاگارا هلت گفته است که برای کمک به تحقیقات انجام شده توسط اداره پزشکی قانونی انتاریو، کاملاً با آنها همکاری می‌کند.

۲ روز همراه با درد و سردرگمی مارک، پدر هدر، در خانه خود در سنت کاترینز



حال تلاش برای گرفتن دیپلم دبیرستان خود بود و امید داشت که همانند مادرش در رشته پرستاری به تحصیل پردازد. او سزاوار چنین رفتاری نبود.

سوالات خانواده هدر همچنان بی‌پاسخ است در حال حاضر شیمیزو و مارک وینترستاین، پدر هدر، هر یک به نوبه خود، به دنبال پاسخ سوالات خود می‌باشند زیرا آنها در حال برنامه ریزی مراسم



کرده است که مشکل جدی وجود ندارد، ما فقط می‌خواهیم بفهمیم که مشکل از کجاست و چگونه می‌توانیم آن را از بین ببریم. مارک می‌گوید که در آن شب، هنگام ورود به بیمارستان، از پزشکان شنیده که دخترش مرده است. بخش خدمات پزشکی اورژانسی نیاگارا در صحبت با سی‌بی‌سی تأیید کرده است که آنها در تاریخ ۱۰ دسامبر به تماس اورژانسی هدر با ۹۱۱ پاسخ داده‌اند و همچنین متعهد شده‌اند که به طور کامل وقایعی که منجر به مرگ خانم وینترستاین شده است را بررسی کنند؛ از جمله تعهدات آنها می‌توان به حضورشان در تحقیقات یک شخص ثالث اشاره کرد. با این حال نمی‌توان در مورد این پرونده اظهار نظر بیشتری کرد.

روزهای دردناک قبل از مرگ دخترش را به یاد می‌آورد.

او به سی‌بی‌سی نیوز گفته است شبی که وی پس از اولین مراجعه‌اش به بیمارستان همراه با داروی تایلنول به خانه آمد، تمام تلاشش را کرده است تا کاری کند که او بتواند راحت بخوابد.

او به یاد می‌آورد که وقتی صبح روز بعد، هدر از خواب بیدار شد، به او گفته است که هنوز هم درد شدیدی دارد و از او خواسته است که با آمبولانس تماس بگیرد.

مارک می‌گوید که امدادگرانی که به آنجا آمده‌اند به هدر گفتند که آنها او را به مرکز مراقبت‌های فوری در فوریت ایری خواهند برد، اما به احتمال زیاد او مجبور خواهد بود که حدود هشت ساعت را در اتاق انتظار بگذراند.

مارک می‌گوید: «به نظر می‌رسید که آنها نمی‌خواستند او را با خود به مرکز درمانی ببرند و حدس می‌زنم که با خود فکر می‌کردند که درد او ناشی از سقوط از پله‌ها است. نظر آنها این بود که او تنها نیاز به استراحت دارد.»

در نهایت او به تشخیص امدادگران اعتماد کرد.

زمانی که پس از گذشت چند ساعت مارک با بیمارستان فوریت ایری تماس گرفت تا به دخترش ملحق شود، به او گفتند که این فرد ۲۴ ساله در واقع در بیمارستان سنت کاترینز جنرال می‌باشد. مارک معتقد است که احتمالاً هدر اصرار کرده است که امدادگران او را به بخش اورژانس آنجا ببرند.

در حالی که مارک و همسرش در تاریخ ۱۰ دسامبر در حال حرکت به سمت بیمارستان بوده‌اند، او با خود فکر می‌کرد که چه مشکلی می‌تواند وجود داشته باشد!

مارک به یاد می‌آورد که از پیش شنیده بوده است که اثرات آسیب‌های وارده به کمر گاهی اوقات می‌تواند مادام‌العمر باشد... و او با خود فکر



لیشام فقط یک برند معمولی نیست

LishAAM یعنی سالها تجربه کار صادرات از ایران به آمریکای شمالی

- ۱ پخش، بسته بندی و فروش انواع مواد غذایی وارداتی از ایران به آمریکای شمالی
- ۲ ترخیص مواد خوراکی و غذایی از گمرک کانادا در تخصص ماست
- ۳ ارائه برنامه PCP محصول به همراه مجوزات CFIA و SFCR
- ۴ ارتباط مستقیم با صدها فروشگاه زنجیره‌ای

لیشام نماینده فعال فروش در سراسر آمریکای شمالی می‌پذیرد

ویژه اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا

www.Lishaam.ca





گروه سرمایه گذاری کپیتال آیده آل هلدینگ کانادا

Capital Ideal Holdings

گروه سرمایه گذاری کپیتال آیده آل هلدینگ کانادا

- ◆ با ده سال سابقه فعالیت مستمر تجاری در آمریکای شمالی
- ◆ سرمایه پذیری دلاری همراه با تضمین بانکی برای اصل و سود سرمایه
- ◆ سپرده 3 ساله، با سود سالانه 5%
- ◆ سپرده 5 ساله، با سود سالانه 7.5%

خرید بیزینس و اداره بیزینس
شما همراه با وام بانکی جهت
سهولت در پرداخت

سرویس ویژه برای اعضای
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

راهنمای گام به گام نحوه ایجاد یک پلن بیزینسی خوب برای کسب و کار خود

فرقی نمی‌کند که به تازگی کار خود را شروع کرده باشید یا یک کسب و کار قدیمی و با سابقه را مدیریت کنید، در هر صورت داشتن یک پلن بیزینسی آپدیت شده و به روز، برای پیشبرد اهداف آتی کسب و کارتان سودمند خواهد بود. یک دستورالعمل بیزینسی متشکل از اهداف، اولویت‌ها، فرصت‌های رشد و پلن بیزینسی کسب و کارتان، به شما کمک می‌کند تا مسیری رو به جلو و موفقیت‌آمیز را برای خود ترسیم کنید.

همان‌سند پویایی است که باید با پیشرفت و توسعه کسب و کارتان به طور منظم اهداف و شرایط آن را به روزرسانی و تکمیل کنید. برخی از صاحبان کسب و کارها، تدوین پلن بیزینسی را یک گام طاقت‌فرسا می‌دانند، اما لزوماً اینطور نیست. برای ایجاد بهترین پلن بیزینسی ممکن، باید چند گام مختلف برای آن تعیین کرده و سپس یکی یکی آنها را انجام دهید. هفت گام لازم برای ایجاد یک پلن

کارآفرینانی که کسب و کار خود را با کمک یک پلن بیزینسی مکتوب شروع می‌کنند، نسبت به کسانی که پلن بیزینسی ندارند موفق‌تر عمل می‌کنند. اگر به عنوان یک صاحب کسب و کار نوپا در حال ایجاد یک راهبرد کلی برای پیشبرد اهداف هستید، یا می‌خواهید سرمایه‌گذاران را مجاب کنید و یا حتی برای تعامل با سهامداران نیاز به سند و مدرک دارید، یک پلن بیزینسی

ایجاد یک پلن بیزینسی برای هر کسب و کاری واجب است. شما باید متفکرانه به مسیر کسب و کار خود بیاندیشید، مهمترین اهداف خود را در نظر بگیرید و روش‌های دستیابی به آنها را پیش‌بینی کنید. یک پلن بیزینسی منسجم موفقیت شما را تضمین می‌کند و حتی برخی از خلاها و ریسک‌های موجود را آشکار می‌سازد. مطالعات انجام شده نشان می‌دهد که



BUSINESS PLAN

بخش یک پلن بیزینسی محسوب می‌شود اما از آنجا که محتوای آن خلاصه‌ای است از تمام مواردی که قرار است در یک پلن بیزینسی نوشته شود، بسیاری از صاحبان کسب و کارها آن را به صفحه آخر انتقال می‌دهند.

نکات مهمی که باید به عنوان یک صاحب کسب و کار نوپا در نظر بگیرید:

- آیا در حال راه اندازی یک کسب و کار جدید هستید؟ جفری هرد، مدیر بخش گزارش‌های تجاری و بیزینسی رویال بانک کانادا (RBC) این پیشنهادات را ارائه می‌دهد: از آنجایی که شما یک صاحب کسب و کار نوپا محسوب می‌شوید، بانک و سرمایه گذاران بالقوه شما قادر به بررسی سوابق و داده‌های مربوط به اطلاعات گذشته‌تان نخواهند بود. بنابراین پلن بیزینسیتان باید استراتژی‌ها، قابلیت‌ها و دلایل سرمایه گذاری موفقیت آمیز در کسب و کار شما را به وضوح بیان کند.

- پیش بینی‌های مالی دقیق و سنجیده شده، بخش مهمی از پلن

بیزینسی ۱. پروپوزال

محتوای بخش معرفی نامه شما (به جز صفحه جلد و فهرست مطالب) خلاصه اجرایی و مدیریتی کسب و کار شماست. خلاصه اجرایی باید مشخص سازد که کسب و کار شما دقیقاً به چه فعالیتی می‌پردازد و شامل موارد زیر می‌شود:

- صنعت و بازار هدف شما
- مزیت رقابتی شما
- نوع کسب و کار شما: مالکیت انحصاری، مشارکتی یا شرکتی ثبت شده
- وضعیت فعلی کسب و کار شما: شرکت استارت-آپی یا سابقه دار
- تجربیات

و اعتبار تیم شما

- عملکرد مالی پیش بینی شده

خلاصه اجرایی شما قرار است تاثیرگذار و کاربردی باشد، بنابراین باید واضح و دقیق نوشته شده، توجه خواننده را به خود جلب کرده و آنها را ترغیب به خواندن ادامه مطلب کند. یک قانون کلی وجود دارد که می‌گوید این بخش باید نهایتاً در یک صفحه خلاصه شود. از لحاظ ساختاری، خلاصه اجرایی اولین

مشخص می‌سازد؛ برای مثال توضیح می‌دهد که شما چه چیزی می‌فروشید و یا اینکه چگونه یک مشکل یا نیاز موجود در بازار را رفع می‌کنید. اگر کسب و کار شما از قبل تأسیس شده است، باید اینطور بنویسید که از کجا شروع کرده و چگونه به موقعیت فعلی رسیده‌اید. اگر در حال راه‌اندازی یک کسب‌وکار جدید هستید، حتماً تحقیقاتی را که از قبل بر روی بازار انجام داده‌اید و یا آزمایش‌هایی که نشان می‌دهد طرح و ایده شما اجرایی و موفقیت‌آمیز خواهد بود را در این بخش بگنجانید.

علاوه بر اینها باید ترندهای صنعت، چشم‌انداز رشد و نحوه انطباق کسب و کارتان با شرایط فعلی وضعیت بازار را برجسته کنید. شناسایی رقبا و وجه تمایزتان، به شما کمک می‌کند تا جایگاه خود را در صنعت تعیین کنید.

*نکاتی برای صاحبان کسب و کارهای با سابقه و پرتجربه

اگر مدیریت یک کسب‌وکار را بر عهده دارید، جاشوا مورواتس، مدیر ارشد بخش روابط، نکات زیر را به شما گوشزد می‌کند:

- طرح کسب و کار شما باید مشخص کند که چه عواملی کسب و کار شما را از دیگران متمایز می‌کند، فعالیتتان در چه حوزه‌هایی کارآمد است (و در چه چیزهایی نیست) و همچنین باید هزینه‌ها، کارایی‌ها، رقبا و اهداف را مشخص سازد.
- پلن بیزینسی شما، به عنوان ابزاری کاربردی برای کمک به تأمین بودجه، باید شامل پیش‌بینی جریان نقدینگی و اهداف تیم مدیریتی، از جمله فرصت‌های توسعه، نحوه افزایش ارزش دارایی و پیش‌بینی نیازهای مربوط به تأمین مالی باشد.
- همانطور که در حال تدوین یا تجدید نظر در پلن بیزینسی خود هستید، تیم حمایتی خود، کانال ارتباطیتان با استعدادهای، طرح‌های جانمایی و برنامه خود برای رقابت در یک محیط رقابتی فزاینده را شناسایی کنید.

بیزینسیتان را به خود اختصاص می‌دهد. شما باید ثابت کنید که چگونه می‌توانید بدهی‌هایتان را تأمین کرده و درآمدهای خود را افزایش دهید و علاوه بر آن باید جزئیات هزینه‌های ثابت و متغیر را نیز ارائه دهید.

• در حین تدوین پلن بیزینسی، بر مزیت رقابتی خود تمرکز کنید؛ چه چیزی شما را از سایر کسب و کارها متمایز می‌کند، عوامل کلیدی موفقیت شما چیست، وضعیت تیم و فرصت‌های کاری شما چگونه خواهد بود و در شش تا هجده ماه آینده قرار است بر روی چه اهدافی متمرکز شوید.

۲. وضعیت کسب و کار شما

این بخش، جزئیات سابقه و تاریخچه و همچنین خلاصه‌ای کلی از محوریت کسب و کار شما را





۳. طرح بازاریابی و مارکتینگ - می خواهید به چه

نقطه‌ای برسید و چگونه به آنجا خواهید رسید

طرح بازاریابی شما نشان می‌دهد که قرار است چگونه مشتریان خود را به خرید محصولات یا دریافت خدمات ترغیب کنید. بخشی از این فرآیند شامل شناسایی بازار هدف، یعنی گروهی از مشتریان که قصد فروش محصولات به آنها را دارید، می‌شود. این طرح باید موارد زیر را نیز در بر بگیرد:

- محصولات، خدمات و پیشنهاد فروش منحصر به فرد شما: ویژگی محصولات یا خدمات شما چیست و چه چیزی آنها را منحصر به فرد می‌کند؟ خدمات و محصولات شما، چه تفاوتی با آنچه که رقبایتان ارائه می‌دهند دارند؟

- استراتژی قیمت گذاری: تعیین قیمتی که می‌خواهید به مشتری ارائه دهید سخت به نظر می‌رسد، شما باید بتوانید به رقابت با دیگران پردازید و در عین حال سود معقولی نیز کسب کنید. محاسبه هزینه‌های خود، تخمین سود مشتریان و مقایسه قیمت پیشنهادی خود با دیگران، می‌تواند در رسیدن به قیمت نهایی به شما کمک کند.

• استراتژی فروش و تحویل شما: محصولات یا خدمات

شما چگونه به دست مشتریان خواهد رسید؟ و هزینه رساندن آن به دست مشتری چقدر خواهد بود؟ چگونه موجودی کالاها و فرآیند معاملات و تراکنش‌های خود را مدیریت خواهید کرد؟

- استراتژی تبلیغاتی: در اینجا باید نشان دهید که قرار است چگونه پیشنهاد فروش منحصر به فردتان را به مشتریان احتمالی خود ارائه دهید. به محتوای پیامی که می‌خواهید ارسال کنید و یا تاکتیک‌های تبلیغاتی که بیشترین تاثیر را بر مخاطبین خواهد داشت (وبسایت، رسانه‌های اجتماعی، ایمیل‌ها، رادیو، مجلات) فکر کنید. فعالیتهای تبلیغاتی خود را اولویت بندی کرده و بر این اساس بودجه‌ای را برای هر مورد در نظر بگیرید.

۴. بخش عملیاتی کسب و کار شما

بخش عملیاتی پلن بیزینسی شما، عملکردهایی را که از نظر فیزیکی برای کسب و کار شما ضروری است، توضیح خواهد داد.

این بخش شامل دو قسمت اصلی می‌شود:

مرحله توسعه: این بخش باید نشان دهد که برای عملیاتی کردن برنامه‌های کسب و کار خود، تا به امروز چه فعالیتهایی



انجام داده‌اید. بعد از آن شما باید ذکر کنید که از این پس چه کارهایی باید انجام شود و چه مواردی هنوز عملی نشده است. فرآیند تولید: این بخش، جزئیات عملکردهای روزانه کسب و کار شما، از جمله ساعت کاری، موجودی کالاها، هزینه‌ها و هرگونه جزئیات مربوط به تولید، مانند امکانات، تجهیزات و مواد مورد نیاز را به نمایش می‌گذارد.

۵. برنامه ریزی برای تامین مالی و جریان نقدینگی

بخش مالی این فرصت را در اختیار شما قرار می‌دهد تا نشان دهید توان مالی کسب و کار شما چقدر است. نکته حائز اهمیت این است که در مورد هزینه‌ها و درآمدهای پیش بینی شده خود، کاملاً واقع بین باشید. در این صورت می‌توانید در کوتاه‌ترین زمان ممکن، به درستی امنیت مالی کسب و کار خود را ارزیابی کنید.

اگر یک کسب و کار با سابقه را اداره می‌کنید، در این بخش باید سه صورت مالی اصلی را ارائه دهید:

- صورت مالی جریان نقدینگی: این مورد نشان می‌دهد که میزان نقدینگی کسب و کار شما در یک مقطع زمانی به خصوص، چقدر است.
- صورت مالی درآمد: این مورد سود و زیان شما در یک دوره زمانی مشخص را نشان می‌دهد.
- ترازنامه: این مورد از وضعیت مالی کسب و کار شما یک خلاصه کلی ارائه خواهد داد.

برای ارائه این موارد باید هزینه‌های خود را محاسبه کنید: هزینه‌های عملیاتی یک‌باره و مداوم به اضافه درآمد خود. اگر هنوز کسب و کار خود را راه اندازی نکرده‌اید، فقط می‌توانید هزینه‌های خود را ارائه دهید. اما پیش‌بینی و محاسبه سایر هزینه‌ها نیز مهم است زیرا نشان می‌دهد که برای راه‌اندازی و پیشبرد کسب و کارتان به چه میزان سرمایه اولیه نیاز دارید.

۶. منابع انسانی و تیم

برای عملی کردن ایده‌های بزرگ، به تیم‌های بزرگ نیاز خواهید داشت، بنابراین در این بخش به معرفی تیم فعلی خود و همچنین کسانی که ممکن است در آینده برای تکمیل کادر شرکت استخدام شوند، پردازید. در مورد مهارت‌ها و نقاط قوت خود و سایر افراد تشکیل دهنده تیمتان، اعتبار و سوابق هیئت مشاوران خود (اگر دارید) و شرکای حرفه‌ای که با آنها در ارتباط هستید، صحبت کنید.

همچنین یک نگاه اجمالی به فرآیندهای مربوط به بخش منابع انسانی خود، که به مواردی همچون نیروی کار، طرح

جبران خدمات، آموزش و سایر جنبه‌های عملیاتی مدیریت افراد می‌پردازد، می‌تواند اطلاعات این بخش را کامل‌تر کند.

۷. ریسک‌ها، خطرات و نتیجه‌گیری

هر کسب و کاری با ریسک‌هایی مواجه خواهد بود؛ از این رو بهتر است که از حالا برای مقابله با این ریسک‌ها آماده باشید تا در شرایط اضطراری، شما را غافلگیر نکنند. در این بخش، تمام خطرات احتمالی که ممکن است کسب و کارتان با آن مواجه شود، مانند وضعیت اقتصادی، جایگاه رقابتی شما، بیماری یکی از اعضای کلیدی تیم یا دریافتی‌های معوقه، را بگنجانید. سپس باید برنامه‌ریزی خود برای به حداقل رساندن یا رسیدگی به این خطرات را به تفصیل توضیح دهید و نشان دهید که برای مقابله با آنها کاملاً آماده می‌باشید.

کنید. نتیجه گیری شما نیز باید همچون خلاصه اجرایی، مختصر و واضح باشد و تأثیر مثبتی بر خواننده بگذارد. صرف نظر از اینکه کسب و کار خود را به تازگی راه اندازی کرده‌اید یا یک کسب و کار با سابقه را مدیریت می‌کنید، به خاطر داشته باشید که پلن بیزینسی شما یک سند پویاست و باید مرتباً مورد بازبینی قرار گیرد.

جفری هرد، مدیر بخش گزارش‌های تجاری و بیزینسی رویال بانک کانادا (RBC) توصیه می‌کند: «هر چیزی که فکرش را بکنید تغییر می‌کند، جهان تغییر می‌کند، پس پلن بیزینسی شما نیز باید همراه با همه آن‌ها تغییر کند. پلن بیزینسی سندی نیست که پس از تدوین و نگارش بایگانی شود، سازگاری کلید موفقیت هر کسب و کاری است و اگر مسیرتان ذره‌ای تغییر کند، پلن شما نیز باید متناسب با آن آپدیت شود.»

پلن بیزینسی خود را مرور کنید و اهداف، اولویت‌ها، فضای رقابتی و مدل عملیاتی‌تان را کنار یکدیگر بچینید و از آنها برای رسیدن به بلندپروازی‌هایتان استفاده کنید. اگر بتوانید برنامه‌ریزی و پیش‌بینی میزان فروش به بخشی از روال کسب و کارتان تبدیل شود، برای اتخاذ تصمیم‌های استراتژیکی که منجر به نتایج مطلوبتان می‌شود، آمادگی بیشتری خواهید داشت. نتیجه‌ی همه اینها چیزی نیست جز اعتماد به نفس بالاتر و انعطاف پذیری بیشتر برای مواجهه با چالش‌ها و فرصت‌های جدید.



در بخش نتیجه گیری، اهداف خود را مجدداً بیان کنید. اگر هدف پلن بیزینسی شما تامین مالی است، باید به وضوح توضیح دهید که رقم مورد نیازتان چه قدر است و قصد دارید آن را برای چه مقاصدی استفاده

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!





آیا علاقمند به ورود در یک تجارت سود آور هستید؟



www.01Learning.ca

با بهترین شرایط می توانید صاحب یکی از پرسودترین کسب و کارهای کانادا شوید

- ◆ می توانید بدون سرمایه گذاری صاحب نمایندگی یکی از بهترین فرانچایزهای کانادا شوید که در آینده ای نزدیک حق امتیاز آن رشد چشمگیری خواهد داشت
- ◆ آموزش برنامه نویسی و کدینگ زیر نظر دانشگاه ام آی تی آمریکا ویژه کودکان 5 تا 16 ساله
- ◆ آموزش رباتیک ویژه کودکان ده سال به بالا
- دارای مجوز ارائه فرانچایز از انجمن فرانچایزهای کانادا
- دارای تاییدیه موقعیت سودآور توسط بانک توسعه مشاغل کانادا جهت دریافت وام بانکی



Canadian
Lifestyle



پذیرش نماینده فعال فروش در شهرهای مختلف
کانادا، آمریکا و خاورمیانه

دارای استانداردهای بهداشت کانادا و سازمان غذا و داروی ایالات متحده آمریکا

تولید کننده انواع قرص‌های ویتامینی و تقویت قوای جنسی در شهر مونترال کانادا

لیست محصولات ما را در سایت زیر مشاهده کنید
www.canadian-l.ca



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:

در صورتیکه انجمن بازرگانی ایران و کانادا آگاهی کاملی از نحوه تعاملات شما با اعضایمان نداشته باشد متعاقباً مسئولیتی نیز در این خصوص متوجه انجمن نخواهد بود. موفقیت روز افزون شما را آرزومندیم

* 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 معاملات 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 حتما از دفتر انجمن در مورد صحت عضویت افراد استعلام بگیرید تا مورد سو استفاده افراد سودجو واقع نشوید.

WWW.CANADAIRAN.INFO

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

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

June 2023, Number thirty

To contact the editors:
contact@canirn.com