

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
July 2023, Number Thirty-one
ISSN 2564-1069



نفوذ نرخ بهره به جریان نقدی،
عامل اصلی افزایش سطح بدهی
خانوارها

رقیب یا رفیق، از کدام یک بهتر
میشه به نفع بیزینسمن استفاده
کنیم؟

آیا افزایش هزینه‌های دولت
قرار است نرخ تورم را از این هم
بیشتر کند؟

ماهنامه انجمن بازرگانی

ایران و کانادا

شماره سی و یک - جولای (ژوئیه) 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
July 2023, Number Thirty-one
To contact the editors:
contact@canirn.com

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

Published language: Persian
Signatures is published Monthly, online

ISSN 2564-1069



- سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا ۴
- معرفی اعضا / VINUR group Inc ۷
- رقیب یا رفیق، از کدام یک بهتر میشه به نفع بیزینسمون
استفاده کنیم؟ ۸
- آیا افزایش هزینه‌های دولت قرار است نرخ تورم را از این
هم بیشتر کند؟ ۱۴
- تفاوت میان ضمانت نامه های بانکی و Letter of Credit
چیست؟ ۱۸
- ۱۲ نکته طلایی در مدیریت منابع انسانی برای مدیران تازه
کار ۲۶
- صحبت‌های صلاح باچیر در خصوص هنر، کار آفرینی و
کنشگری ۳۴
- اقدامات ۳ مرحله‌ای برای ارتقاء سلامت روان و میزان تاب
آوری و مقاومت شما ۳۸
- سرمایه گذاری ۱ میلیارد دلار استان کبک در حوزه سلامت
روان ۴۴

نفوذ نرخ بهره به جریان نقدی، عامل اصلی افزایش سطح بدهی خانوارها

واقعیت این است که افزایش هزینه‌ها و کاهش درآمد به همراه نرخ بیکاری موجب شده است که بار دیگر سرمایه‌های راگد در کانادا از بازار خارج و به سمت ملک روانه شوند.

هرچند این وضعیت موجب شده که با چاشنی افزایش نرخ بهره، مردم برای خرید مسکن پول را با نرخ بالاتری تهیه کنند.

بازار مسکن در کانادا همیشه نشانه رکود صنعت بوده و نگرانی مردم از افزایش قیمت‌ها که خود موجب رشد تورمی مسکن خواهد شد.

مرکز آمار کانادا گزارش داد که عامل اصلی افزایش سطح بدهی خانوارها، افزایش نرخ بهره توسط بانک مرکزی بوده است. نرخ بهره هم اکنون به بالاترین میزان خود در دهه‌های اخیر رسیده است. همزمان با تعدیل فصلی حساب‌های مالی در سه ماهه اول سال جاری، اعتبار دریافتی خانوارها به عنوان نسبتی از درآمد قابل تصرفشان به ۱۸۴/۵ درصد افزایش یافت. گفتنی است که این رقم در سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۲، ۱۸۱/۷ درصد بوده است. این رقم به ازای هر دلار از درآمد قابل تصرف خانوار، ۱/۸۵ دلار به بازار اعتباری است.

«ماریا سولوویوا»، اقتصاددان صندوق TD Canada گفت: «انتظار می‌رود که هزینه‌های خدمات بدهی به سرعت در طول سال جاری افزایش یابد و در نیمه دوم سال ۲۰۲۴



اعتباری مصرفی هم ۱۱/۴ درصد افزایش یافت. این در حالی بود که میانگین مانده وام مسکن نیز به ۷/۱ درصد افزایش پیدا کرد.

بدهی تعدیلی خانوارها به بازار اعتباری سهم کل بدهی تعدیلی خانوارها به بازار اعتباری که شامل اعتبار مصرفی، وام‌های رهنی و غیررهنی است در سه ماهه اول سال ۲۰۲۳ به ۲/۸۴ تریلیون دلار رسید و به نسبت سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۲، ۰/۶ درصد افزایش یافت. گفتنی است که ۲/۱۱ تریلیون دلار از این مبلغ شامل بدهی وام مسکن بوده است.

سولووویا در این باره گفت: «بانک مرکزی کانادا باید نظارت دقیقی بر عملکرد اعتباری خانوارها داشته باشد. روشن است که افزایش نرخ بهره قطعاً قرار است در سال جاری آنها را تحت تاثیر قرار دهد.»

بانک مرکزی کانادا پس از اولین افزایش نرخ بهره در ماه ژانویه، هفته‌ی گذشته به دلیل وجود تورم، مجدداً آن را افزایش داد. نرخ بهره این بانک یک شبه ۰/۲۵ درصد بالاتر رفت و به ۴/۷۵ درصد رسید. جانزن در نهایت اعلام کرد که بانک مرکزی همچنان پیشبینی می‌کند که با بهبود وضعیت بازار کار و داده‌های تولید ناخالص داخلی، نیمه دوم سال جاری شرایط بهتری را تجربه کرد.

بامهر

محمد وحیدی‌راد

مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا



به اوج خود برسد. نرخ بهره بانک مرکزی مدتی قبل به ۴.۷۵ درصد رسید و به نظر می‌رسد که تا اطلاع ثانوی هم در همین مقدار باقی بماند. این امر فشار زیادی به خانوارهای حساس به نرخ بهره وارد کرده است. وام مسکن بعضی از این خانوارها نرخ متغیری دارد و همین ممکن است منجر به نرخ‌های معوقه‌ی بالاتری در آینده شود.»

نسبت بدهی خانوار به درآمد که در کل پرداخت‌های تعهدی اصلی و سود بدهی بازار اعتباری به عنوان نسبتی از درآمد قابل تصرفشان در نظر گرفته می‌شود، در سه ماهه اول سال ۲۰۲۳، ۱۴/۹ درصد بود که به نسبت نرخ ۱۴/۴ درصدی سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۲ دچار افزایش شده است.

افزایش نرخ بهره، افزایش بدهی خانوار «تاتان جانزن»، دستیار اقتصاد ارشد رویال بانک کانادا نیز در یادداشتی اعلام کرد از آنجایی که نرخ بهره بالاتر موجب بالا رفتن هزینه‌های معوقه می‌شود، این رقم احتمالاً در سه ماهه دوم سال جاری به اوج خود خواهد رسید و بدهی خانوارها از این هم بیشتر خواهد شد.

وی همچنین افزود: «ترکیب تورم و پرداخت بدهی در سال گذشته تمام درآمد خالص خانوارها را پس از کسر مالیات گرفت و به نظر می‌رسد که این اتفاق دوباره در سال ۲۰۲۳ هم رخ دهد.» این افزایش متعلق به زمانی بود که خانوارها در پی تعدیل حساب‌های خود در سه ماهه اول سال ۱۶/۵ میلیارد دلار وام گرفتند. گفتنی است که ۱۱/۲ میلیارد دلار از این وام‌ها برای پرداخت بدهی وام مسکن بود.

TransUnion نیز دو هفته پیش گزارش داد که مجموع بدهی معوق کانادایی‌ها در سه ماهه اول سال جاری به رکورد جدیدی رسید و مرز ۲/۳۲ تریلیون دلار را رد کرد. میانگین موجودی بیشتر خدمات

راهنمای کامل لیبلینگ محصولات در کانادا

آخرین محصول انجمن بازرگانی ایران و کانادا به صورت رایگان برای شما تهیه شده است ویژه اعضای انجمن



مریم صرافیان

هیئت مدیره (خانوادگی صرافیان) شرکت صنعتی تولیدی الیاف زاگرس پیمان در مشهد می باشد.

فوق لیسانس معماری از دانشگاه تهران و آغاز به فعالیت از سال ۱۳۸۴

در سال های ۸۸ الی ۹۲ پروژه های برج تجاری اداری البان و مجتمع فرش البان را طراحی و به کمک تیم فنی اجرا نموده است

اکنون بیش از ده سال است که مشغول به صادرات انواع فرش و موکت و ژئوتکستایل (که همگی از محصولات کارخانه صنعتی و تولیدی الیاف زاگرس هستند) به کشورهای خاورمیانه می باشد.

و هم اکنون شرکت جدید خود را با هدف گسترش محصولات فوق الذکر در حوزه صادرات به کانادا و آمریکا ثبت نموده است.

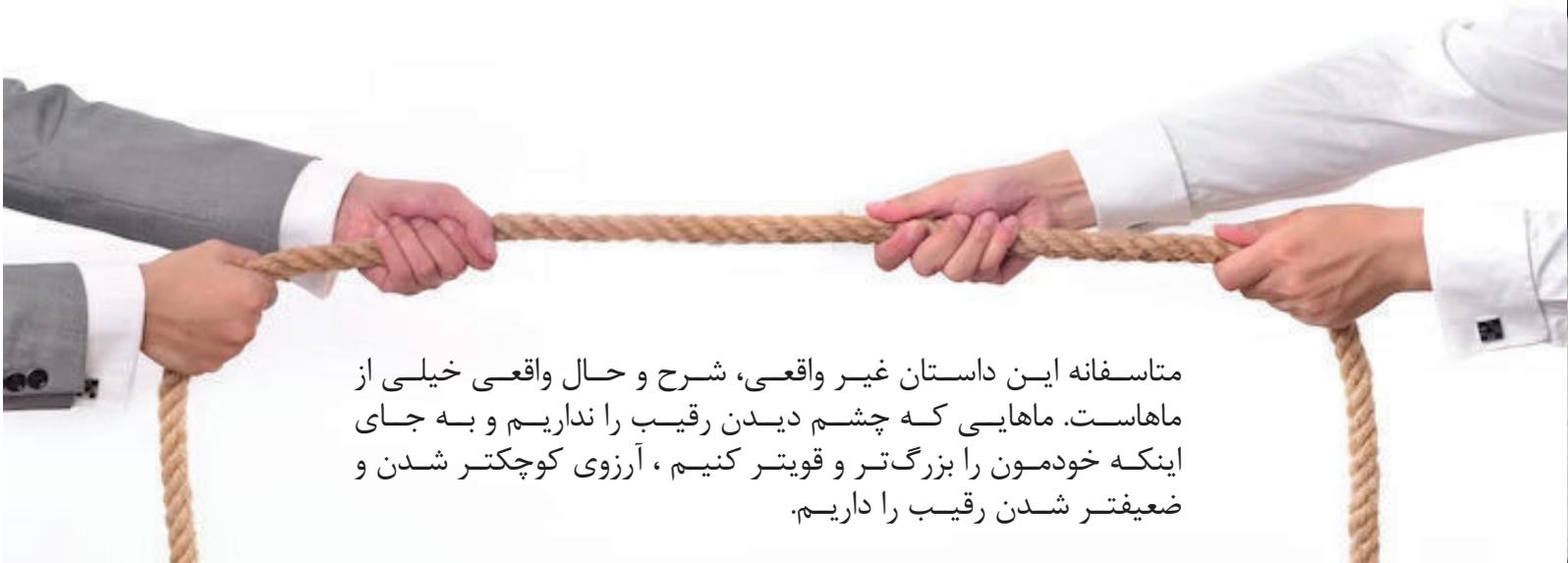


[/https://peymanmq.com](https://peymanmq.com)



رقیب یا رفیق، از کدام یک بهتر همیشه به نفع بیزینسمون استفاده کنیم؟

روزی روزگاری ، فردی در هنگام بازسازی منزل خودش، چراغ جادویی را پیدا کرد
و خلاصه غول چراغ ظاهر شد و گفت:
”قربان امر بفرمایید تا یک آرزوی شما را برایتان برآورده کنم. فقط یک پیش
شرط داره . هر چه که برای خودت بخواهی، دو برابرش را به همسایه ات میدهم.“
عجب پیش شرط شوک آوری؟
حدس بزنید که نهایتا چه از غول چراغ خواست؟!!!
”حالا که این طوره، پس بزن و یکی از چشمهای من را کور کن“ 🙌



متاسفانه این داستان غیر واقعی، شرح و حال واقعی خیلی از ماهاست. ماهایی که چشم دیدن رقیب را نداریم و به جای اینکه خودمون را بزرگتر و قویتر کنیم، آرزوی کوچکتر شدن و ضعیفتر شدن رقیب را داریم.

نمی کنند....

۸- بابا جنس هاشون همش تقلبیه. گول ظاهرشون را نخورین. مثلا اینجا را نگاه کنین....
۹- اگه دفعه دیگه جلوی من از کیفیت و قیمت رقیب صحبت کنی، دیگه نه من و نه تو. برو از همون بخر.

۱۰- ای خدا، چرا من این قدر بدبخت و بد شانسم. آخه چرا من؟ آخه مگه من چه بدی در حق تو و مشتری هام کردم که چرا جای حق ننشستی؟ (استغفرالله 😭)

لابد میگین، این آقای موسوی چقدر دلش از دست رقباش پر بود، حالا با این بهونه داره دق و دلش را خالی می کنه...

از شوخی گذشته، وقتی برای اولین بار وارد بازار کاغذ در ایران شدم، همین نام فامیل رقبای خوشنام موجود گواه خیلی چیزها بود. آقایان، کاغذی، کاغذیان، کاغذچی، دفتری، دفترچی،....

پس اصلا حتی فکر بدنام کردن و ضربه زدن به چنین رقبای نازنینی، اشتباه محض بود، چه برسه به کوچکترین اقدامی در این جهت.

به جای صرف وقت برای رقابت ناسالم، بنا را بر رفاقت گذاشته و درسها از تک تک شون آموختم. درسهایی حتی فراتر از آموزش های دانشگاههای معتبری همچون شریف و واشنگتن. البته که در هر تعاملی هیچ جاده یک طرفه ای شما را به سر منزل مقصود نخواهد رساند. پس هر آنچه از تجارب حضور در بازار

وقتی فکر، وقت و انرژی خودمون را صرف ضربه زدن، بدنام کردن و سنگ انداختن جلوی پای رقبا کنیم، انگار به دست خودمان یکی از چشم هامون را کور کرده ایم تا هر دو چشم رقیب را کور کنیم.

*** بیاییم با خودمون صادق باشیم و اعتراف کنیم که بسته به موقعیت و جایگاهمون، وقتی موفقیت های یک رقیب را می بینیم، کدام یک از جملات یا سوالات زیر مدام ذهنمون را اشغال می کنند؟**

۱- چی می شد، این رقیب ... (جای نقطه چین همون بیب را بزاریم بهتره) نبود و الان من جاش همه این موفقیت ها را داشتم؟

۲- کاش بشه یه راهی پیدا کنم و توی بازار، خرابش کنم تا دیگه جرات رقابت به سرش نزنه.
۳- بابا اینها همه شون از رانت، پارتی بازی، و طرق نامشروع پولدار شده اند و من اصلا دوست ندارم اینجوری پولدار بشم و گرنه

۴- خدا بده شانسم. این تا همین دیروز از خود من کمک فکری می گرفت، حالا ببین به کجا رسیده. اصلا با پول و کمک های من و امثال من به اینجا ها رسیده.

۵- حالا صبر کن بین تا کجا بالا میره. بهر حال هر سر بالایی، سر پایینی هم داره. بععله

۶- راستی توی دارایی آشنا نداری تا بدیم حال این را بگیرن؟

۷- الو تعزیرات؟ می خواستم گزارش خلاف شرکت ... را خدمت تون بدهم. آقا مسئولین چرا رسیدگی



رقیب خود (اجازه دهید نام نبرم) تعریف می‌کردیم و می‌گفتیم که برند ... که معرف حضور شماست، از کیفیت خوبی برخورداره ولی طبق این اسناد و مدارک، خوشبختانه در بازارهای مشترک، بنا به دلائل زیر، برند ما سهم بیشتری از بازار را به خود تخصیص داده. آیا شما هم دوست دارید تا علت را بدانید؟...

بسیار خوب، بقیه مقاله را به ارائه لیستی از توصیه‌های مختلف در باب، بهترین رویه‌های بهره‌مندی از رقبای موجود ادامه می‌دهم. توصیه‌هایی که برای هر کدامشان می‌شود یک مقاله چند صفحه‌ای نوشت: **۱- به قویترین رقبای موجود خود، بیشتر به چشم فرصتی برای یادگیری و رشد نگاه کنید.** آنها بیشتر و حتی قبل از شما، در باره بازار تحقیق و اقدام کرده‌اند. پس وب سایت‌ها، سو شال‌مدیاها و تبلیغات آنها را به دقت بررسی کنید و ببینید که در کجاها عالی هستند و چرا؟ آیا شما می‌توانید به گونه‌ای متفاوت در همان جاها بهتر عمل کنید؟ حتماً جاهایی را هم

بین المللی امارات و تجارت خارجی آموخته بودم را در طبق اخلاص گذاشتم و یک رابطه برد-برد-برد ایجاد شد (حتماً می‌دونین که برنده سوم مشتریان هستند). همواره مدیون نصایح، همکاری‌ها و کمک‌های آقایانی چون محمود کاغذچی و هاشم کاغذی بوده و خواهم بود. خدا در کمال سلامت و موفقیت حفظ شون کند. الهی آمین.

در تمام سال‌هایی که الحمدالله در رده‌های بالای تجارت خارجی (صدور پروفورم، واردات، صادرات، توزیع، توسعه تجارت و ...) مشغول بودم و می‌آموختم، همیشه رقبای بزرگ و قوی را موهبتی برای پیشرفت و حرکت رو به جلوی خودم و مجموعه‌های مرتبط با خودم می‌دانستم. هیچ‌گاه رقیبی را نکوبیدم. هیچ‌گاه دست روی نقاط حساسیت برندهای رقیب و مجموعه‌های مرتبط با آنها (واردکنندگان و توزیع‌کنندگان و ذینفعان آن برندها) نگذاشتم. برعکس همه جا ضمن تعریف از کیفیت و مقبولیت برندهای رقیب، بیشتر روی تمایزات و برتری‌های برندهای خودمان نسبت به برندهای رقیب تکیه می‌کردیم. اینجوری حتی توزیع‌کنندگان برندهای رقیب، هم کنجکاو برای تست برندهای ما شده و لااقل ما را دشمن و رقیب نمی‌دونستند.

برای نمونه، در برنامه‌های تبلیغاتی برای یکی از برندهای کره‌ای که نماینده انحصاری آن بودیم، از نزدیکترین

در جایگاه سازی ، نوع آوری ، به روز ماندن و بهبود مستمر (کایزن) ربط داره نه به بزرگی رقیب.

۳- خیلی جاها می توانید بی خیال رقابت در جوهی شوید که رقیبتان در آنها از شما فاصله بسیار زیادی گرفته است. در عوض می توانید بطور تخصصی وجوه دیگر را هدف قرارداده و در آن بهترین شوید. در چنین صورتی ، حتی می توانید با چنین رقیبی همکاری مشترک داشته ، تکمیل کننده یکدیگر شده و به



همدیگر بازار و مشتری قرض دهید. بی نهایت مثال عینی از خرد تا کلان برای چنین اتحادهای استراتژیک (استراتژیک الاینس یا جویت ونچرز) وجود دارد.

۴- اگر نیاز مشتری را مقدم بر خود ، شهرت و محصولات خود بدانید، پس به جای از گود به در نمودن رقبا ، تمام زوم خود را معطوف ایجاد تمایز، جایگاه سازی و نهایتا اخذ رضایت مشتری خواهید کرد . اینجاست که سر و کله استراتژی های نابی همچون استراتژی اقیانوس آبی (بلو اوشن استراتژی) پیدا می شود. جایی که می توان حتی با صرف هزینه کمتر و ارائه محصولات ساده تر، از روش های نوین و متمایز بهره گرفت و در جایی حضور داشت که کمتر رقیبی حضور دارد و اثری از خون و خونریزی و رقابت شدید (اقیانوس قرمز) نیست. اینجاست که به جای سخت تر کار کردن، هوشمندانه تر کار می کنید.

۵- کیفیت در اثر رقابت بوجود می آید. ای کاش متولیان صنعت خودروسازی ما ، این اصل بسیار مهم را گوشه ذهن خود کرده بودند. ای کاش.

پیدا می کنید که ضعف دارند. بخصوص آنجاها که مشتریانشان گله مند بوده و ریویوی منفی گذاشته اند. همان جاها بهترین فرصت برای شماست. البته نه برای در بوق و کرنا کردن ضعف و کوباندن رقیب. بلکه برای تبلیغ و تضمین ارائه خدمات و سرویسی که برآورده نمودن چنین نیازهای برآورده نشده ای را ، در بوق و کرنا می کند.

۲- بقول جیم ران فقید ”هرگز نگوئید که ای کاش رقیب، مسئله یا چالش من کوچکتر بود. در عوض بگوئید ، ای کاش من بزرگ تر و قویتر بودم .” پس با بزرگ تر و قویتر کردن خودتان، کاری کنید که رقبا در مقایسه با شما کوچکتر بنظر آیند. نه اینکه در عوض وقت و انرژی ارزشمند خودتان را صرف کوچکتر کردن رقیب کرده و خودتان هم کوچکتر از قبل شوید. برنده چنین جنگی، یک بازنده تمام عیار خواهد بود. به جای اینکه مدام بد رقیب خود را بگوئید، در عمل ثابت کنید که چگونه بهتر از هر رقیبی ، به مشتریان خود کمک خواهید نمود. خود مشتری کم کم شما را به هر رقیبی ترجیح خواهد داد. پس ابتدا روی شناخت سؤال ها، اهداف ، دردها و نیازهای برآورده نشده مشتریان سخت کار کنید و بعد روی توانمند سازی خودتان برای ارائه بهترین راه حل ها در بهترین زمان ممکن و روش ممکن. همین یعنی هشتاد درصد راه. بقیه اش به استراتژی های شما



زمانی فرارسد که حتی چنین رقبایی شما را الگوی پیشرفت خود قرار دهند. مراقب صرف انرژی های خود باشید. راستی اگر شما عینا جای آن فرد اول داستان بودید، چه چیزی از غول چراغ جادو می خواستید؟ تا مبحثی دیگر، خدا نگهدار.

اصلا ملاحظه بفرمایید که همین قهرمانی های استقلال در آسیا، چقدر باعث ایجاد انگیزه در تیم های دیگر مثل پرسپولیس شده. 🏃🏃🏃🏃🏃🏃
اکی با این جمله آخر، دیگر نیازی به ارائه ششمین توصیه ندیده 😊😂 و از خداوند متعال برای شما آرزوی رقبایی قوی و قدر نموده تا

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





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 ...

آیا افزایش هزینه‌های دولت قرار است نرخ تورم را از این هم بیشتر کند؟

تلاش «پیر پولیور»، رهبر حزب محافظه‌کار کانادا، برای جلوگیری از تصویب لایحه بودجه دولت فدرال در اوایل ماه جاری داستان جدید مخارج دولت است که در بحبوحه تورم توجه همگان را به خود جلب کرده و معتقدند که هزینه‌های دولت باعث افزایش نرخ تورم می‌شود. با این حال، تحقیقات اقتصادی حاکی از آن است که ارتباط بین این دو مسئله پیچیده‌تر از اینهاست.



قابل توجه شرکت‌های محترم عضو انجمن بازرگانی ایران و کانادا

امکان خرید گندم کانادا و تحویل دبی توسط یکی از شرکت‌های عضو انجمن مهیا شد...
از علاقمندان خواهشمندیم که با انجمن بازرگانی ایران کانادا در تماس باشند ...

پولیور در پی ارائه این لایحه از دولت فدرال خواست تا برای تعادل در بودجه فعلی خود طرح جدیدی را ارائه کند، در غیر این صورت مجبور به اصلاح لایحه خواهد شد. وی در این باره اعلام کرد که دولت با کسری بودجه تورم را افزایش می‌دهد و بانک مرکزی هم در پی همین اتفاق مجبور است که نرخ بهره خود را بالا نگه دارد. گفتنی است که درخواست پولیور در نهایت رد شد و لایحه بودجه سرانجام در مجلس به تصویب رسید.

با این حال، مخارج دولت همچنان تحت نظارت بسیاری از افراد قرار دارد. از آنجایی که نرخ تورم همچنان بالاست و بانک مرکزی هم نرخ بهره خود را در اوایل ماه جاری به ۴/۷۵ درصد افزایش داده، خطر بروز مجدد این اتفاق همچنان در کمین است. اقتصاددانان هم معتقدند که مخارج دولت ممکن است بر عرضه و تقاضای بازار تاثیر بگذارد و درک تاثیر کلی آن بر تورم را دشوار کند.

*** افزایش هزینه‌های دولت و کاهش نرخ تورم**
«استفان ویلیامسون»، استاد

اقتصاد دانشگاه وسترن در این باره گفت: «بیشتر مردم تصور می‌کنند که افزایش هزینه‌های دولت باعث افزایش تورم می‌شود. اما این داستان بسیار پیچیده‌تر از اینهاست. باید در نظر بگیریم که این مسئله با ادبیات اقتصاد کاملا متفاوت است.» وی همچنین به یکی از مطالعات جدید بانک مرکزی کانادا اشاره کرد که به داده‌های ایالات متحده در مورد تورم و هزینه‌های دولت می‌پرداخت و نشان می‌داد که افزایش مخارج دولت در واقع می‌تواند تورم را کاهش دهد.

این مطالعه که در اوایل این ماه توسط دانشکده ملی سنگاپور منتشر شد به طور خاص بر هزینه‌های دولت بر کالا و خدمات تمرکز داشت و هزینه‌های پرداختی به مردم و مشاغل را در نظر نگرفت. نویسندگان این تحقیق نوشتند: «نتایج ما بر خلاف باور اکثر مردم است. ما متوجه شدیم که تورم ممکن است به دنبال افزایش مخارج دولت کاهش پیدا کند و اثر نسبتا پایداری هم دارد.»

محققان این پروژه طی تحقیقات خود اعلام کردند که افزایش هزینه‌های دولت می‌تواند همزمان با افزایش سطح اشتغال در واقع باعث کاهش تورم شود و در نهایت عرضه را در بازار اقتصاد بالاتر ببرد.

«ترور تامب»، استاد اقتصاد دانشگاه کلمبری، در این باره گفت که بر اساس این نظریه، مردم با افزایش هزینه‌های دولت بیشتر کار می‌کنند، زیرا به نظر می‌رسد که مالیات هم در پی این اتفاق ممکن است افزایش پیدا کند. وی همچنین افزود: «این مسئله ممکن است به نظر بسیاری از افراد منطقی به نظر نرسد، با این حال، نمی‌توان گفت که قطعاً رخ خواهد داد.»

ویلیامسون ضمن اعلام موافقت با تامب خاطرنشان کرد که مسائلی مانند نقل و انتقالات دولتی در طول همه‌گیری کووید در این مسئله نمی‌گنجد. با این حال، نتایج این مطالعه چیز جدیدی نیستند.

«استفان پولوز»، رئیس سابق بانک مرکزی کانادا، در این باره گفت: «بودجه فدرال تا کنون به شدت بر رشد اقتصاد سبز متمرکز بوده است و همین می‌تواند با افزایش ظرفیت تولید اقتصادی به کاهش تورم کمک کند.»

«کریستیا فریلند»، وزیر دارایی نیز سخنان پولوز را تایید کرد. تامب هم در نهایت درباره علت تورم فعلی کانادا و نقش هزینه‌های دولت گفت که این مسئله به تحقیقات بیشتری نیاز دارد.





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.



هم ضمانت نامه های بانکی و (LCs) Letters of Credit 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

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

میان این دو تفاوت هایی جزئی در هدف و کاربردشان در تجارت بین الملل وجود دارد.

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.

* 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

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.

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.

ضمانت نامه بانکی (BG)

* ضمانت نامه بانکی چیست؟

طرفین معامله تجاری می توانند از ضمانت نامه
های بانکی به منظور نشان دادن 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 و دریافت مبلغ تضمین شده، به ضمانت
نامه 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
تحويل 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.

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 بانکی قید
خواهد شد. مبلغ توافق شده قابل پرداخت به
عنوان مبلغ تضمین شده تلقی گشته و همیشه
به نفع یک فرد ذینفع خواهد بود.



مبلغی به تامین کننده پرداخت نخواهد شد.

* چرا یک صادر کننده خواستار LC است؟

از دید صادرکننده، 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 یا مناقصه برای قراردادهای تجاری استفاده شود. یک وارد کننده ممکن است برای تضمین مزایده یا مناقصه، 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



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





کننده به تعهدات قراردادی مزایده یا مناقصه 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 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

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.





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 بانکی**
ضمانت نامه شرکت در مزایده یا مناقصه: در این حالت، اوراق شرکت در مزایده نشانگر این است که

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 نمایند، هر دو طرف محافظت (حفظ) می شوند.

افزون بر این، یکی دیگر از تفاوت های متمایز کننده ی

نامه بانکی درخواست نماید. این ضمانت نامه 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. لذا این موضوع همچنان می تواند منجر به تأخیر در پرداخت مبالغ شود. در حالی



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

ضمانت نامه پیش پرداخت: چنانچه صادر کننده نتواند به تعهدات 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 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 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 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 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 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 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

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

LC تایید شده: تامین کننده می تواند از بانک خود بخواهد که مسولیت 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 وارد می آورد که وابسته به ریسک اعتباری بانک صادر کننده است.

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

توسط تامین کننده، پرداخت باید از سوی خریدار انجام شود. همچنین می توانید با تامین کننده، برای مثال با استفاده از LC نسیه یا مدت دار (یوزانس)، در جهت پرداخت های طولانی تر مذاکره نمایید.

LC نسیه یا مدت دار (یوزانس): پرداخت مبالغ از سوی بانک صادر کننده ی خریدار 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 غیر قابل 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

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 فرنیچایزهای 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 در ارتباط باشید.



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

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

* توسط تیم حرفه ای ما با سالها تجربه فعالیت



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



نکته طلایی در مدیریت منابع انسانی برای مدیران تازه‌کار



سخت‌کوشی شما نتیجه داده است و اکنون مدیر شده‌اید. رسیدن شما به این مقام علاوه بر مزایای فراوان، مسئولیت‌های سنگین‌تری را نیز به همراه می‌آورد. حالا شما نه فقط مسئولیت کارهای خود، بلکه مسئولیت راهنمایی دیگران و نظارت بر کارشان را نیز بر عهده دارید. استفاده از نکات آموزنده در این زمینه می‌تواند راهگشا باشد. در این مقاله ۱۲ نکته کاربردی را برای مدیرانی بیان می‌کنیم که به تازگی به این سمت منصوب شده‌اند. دانستن این نکات شما را یک قدم از دیگر مدیران تازه‌کار جلو می‌اندازد.

۱. خوب بشنوید

این مهارت‌ها را داریم:
نگاه کردن به شخص هنگام صحبت؛

بیشتر ما فکر می‌کنیم مهارت خوب‌شنیدن فقط موقع گفت‌وگو کاربرد دارد، مثلاً همه ما

یادداشت‌برداری؛

تکان دادن سر.

البته همه اینها جزو مهارت‌های ضروری هم‌شنوی هستند و باید تمرینشان کنیم، اما آنچه کمتر کسی می‌داند این است که مهارت خوب‌شنیدن پیش از شروع گفت‌وگو، در ذهن ما آغاز می‌شود.

وقتی قرار است در جایگاه مدیر با کارمند خود صحبت کنید:

تصور نکنید که همه پاسخ‌ها را می‌دانید؛

درباره آنچه قرار است گفته و شنیده شود پیش‌داوری نکنید؛ فکر نکنید که می‌دانید کارمندان می‌خواهد چه چیزی بگویند یا چه فکری در سرش دارد.

حتی اگر مسئله واضح به نظر برسد، مدیر خوب با پرسش و پاسخ آن را واکاوی می‌کند. اینها بخشی مهم از مهارت خوب‌شنیدن هستند.

۲. تفویض اختیار کنید

احتمالا برایتان وسوسه‌انگیز است که همه کارها را خودتان انجام دهید، به‌خصوص اگر در گذشته آن کارها را بارها و بارها انجام داده باشید. با این حال در جایگاه مدیر باید با تفویض اختیار کارها را تقسیم کنید و اجازه بدهید کارمندان آنها را انجام بدهند. این مسئله فقط ضرورتی مدیریتی نیست؛ شما با این کار نشان می‌دهید که به توانایی‌های آنها اعتماد دارید.

۳. جایگاهتان را درک کنید

اگر به‌تازگی مدیر شده‌اید، لازم است بایدها و نبایدهای جایگاه خود را درک کنید. شاید شما در یک سازمان رشد کرده و به این سمت رسیده باشید. این یعنی همکار و رفیق دیروز، حالا زیردست شماست. از این رو نمی‌توانید همان رابطه قبلی را ادامه بدهید، مثلاً برخی داده‌ها محرمانه هستند و نباید در اختیار کارمندان قرار داده شوند.

همچنین در نظر گرفتن رفاقت‌های گذشته هنگام تصمیم‌گیری، اوضاع را به هم می‌ریزد. شما در جایگاه مدیر وظیفه دارید بهترین تصمیم را بگیرید، هرچند این تصمیم خلاف میل دوست شما باشد.

۴. ناامید و سرخورده نشوید

اگر در کار مدیریت مشکلاتی پیش آمد و اشتباهاتی از شما سر زد، سریع سرخورده نشوید. پذیرای انتقادهای سازنده باشید و اگر چیزی را بلد نیستید، آن را بیاموزید. از تجربیات درس بگیرید و به یاد داشته باشید شما مهارت‌هایی داشته‌اید که به این سمت منصوب شده‌اید.

۵. اعتماد متقابل ایجاد کنید

تحقیقات نشان داده‌اند وقتی کارمندان به مدیران خود اعتماد داشته باشند، بیشتر تلاش می‌کنند. پس اولین اقدام شما در جایگاه مدیر، باید ایجاد اعتماد متقابل باشد.

با هریک از کارمندان جلسه‌ای برگزار کنید و اجازه بدهید شما و اولویت‌های کاری‌تان را بهتر



بشناسند. در مقابل، شما هم به آنها اجازه بدهید که خودشان را به شما بشناسانند. هرچه شناخت شما از آنها بیشتر شود، تصمیم‌های مناسب‌تری می‌گیرید که به نفع همه است.

۶. از مدیران باتجربه کمک بگیرید

احتمالاً شما اولین کسی نیستید که در حوزه مدیریتش با مشکلی مواجه می‌شود و دقیقاً نمی‌داند چگونه باید آن را حل کنید. در این وضعیت، آشنایی با مدیران باتجربه و بازنشسته و مشورت گرفتن از آنها روشی مؤثر برای

یافتن راه‌حل است.

۷. مشکلات شخصی را از مسائل کاری جدا کنید

در محیط کار، اغلب می‌توان مشکلات را به دو دسته تقسیم کرد: مشکلات شخصی کارکنان؛ مشکلات سازمانی.

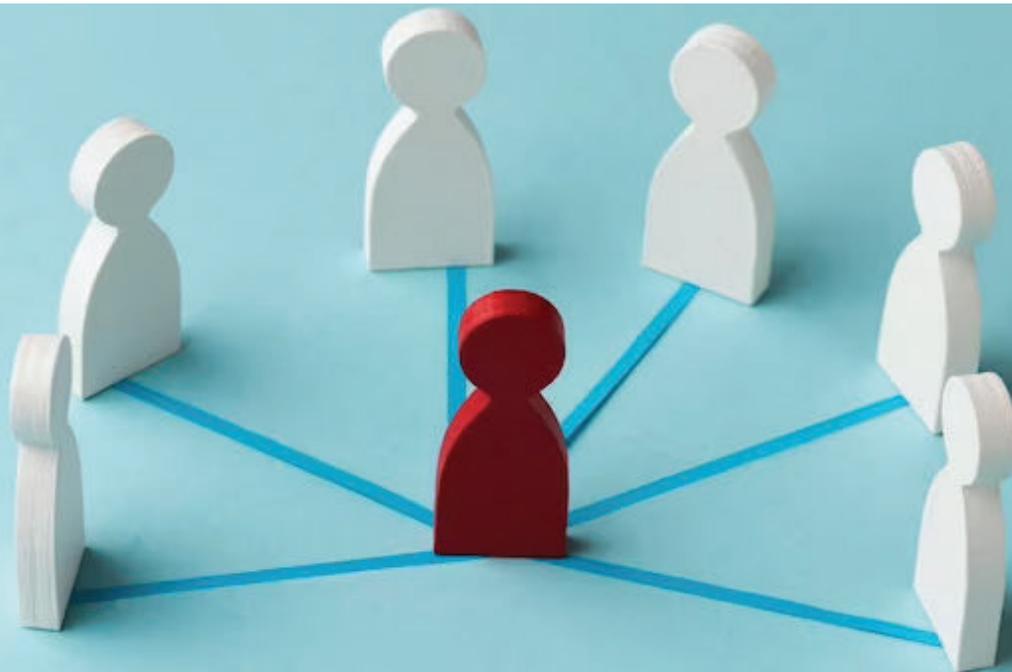
وقتی با یک یا چند کارمند صحبت کنید، ممکن است نشانه‌های این دو نوع مشکل یکسان به نظر برسد، اما مهم است که متوجه تفاوت‌هایشان بشوید. درک نکردن صحیح مشکل منجر به راه‌حل‌های نامناسب خواهد شد. در ادامه تفاوت‌های این دو نوع مشکل را دقیق‌تر بررسی می‌کنیم: مشکلات شخصی

حجم زیاد کار کارمند؛ مشکل کارمند در انجام وظایف شغلی؛ نارضایتی کارمند از سایر اعضای گروه یا عملکرد آنها؛ نارضایتی بودن کارمند از کارش به این دلیل که قصد تغییر شغل یا موقعیتش را دارد.

وقتی این مشکلات برای یک یا تعداد اندکی از کارکنان رخ بدهد، به راحتی می‌توان آنها را با استفاده از مهارت‌های مدیریت افراد حل و فصل کرد.

مشکلات سازمانی

حجم کار کل گروه خیلی زیاد شده است؛ مشکلات مختلف در روند کارها باعث تأخیر مدام شده است؛ بی‌اعتمادی و تنش گسترده بین





اعضای گروه ایجاد شده است؛ نظارت بر عملکرد کارکنان ضعیف است.

مشکلاتی مانند اینها را نمی‌توان با تغییر یک یا دو کارمند رفع کرد. چنین مشکلاتی ریشه در ساختار معیوب سازمان داشته و حل آنها نیاز به تغییر این ساختار دارد. اصلاح مشکلات ساختاری زمان‌بر است، پس مدیر موفق می‌کوشد کارکنان را در این شرایط دشوار به‌نحوی مدیریت کند که از کوران مشکلات به سلامت عبور کنند.

۸. اهداف کارمندان را درک کنید

یکی از وظایف بسیار مهم مدیر درک اهداف و نیازهای کارمندان است. این امر ضرورتی سازمانی بوده و مدیران باید به وضع زیردستان خود آگاه باشند تا بتوانند بهترین تعامل و همدلی را با آنها داشته باشند و مناسب‌ترین تصمیمات را بگیرند. برای درک بهتر مسئله، به این مثال توجه کنید:

دو مهندس را در یک شرکت در نظر بگیرید. هر دوی آنها در پیشبرد پروژه خود دچار مشکل شده‌اند. یکی از آنها به کل پروژه علاقه‌ای ندارد و دل به کار نمی‌دهد، اما دیگری کاملاً به پروژه خود علاقه‌مند است و فقط با یکی از اعضای گروهش دچار مشکل شده است. اگر شما در جایگاه مدیر تصور کنید که باید هر دو نفر را به پروژه دیگری منتقل کنید، یعنی مشکل آنها را درست درک نکرده‌اید، چون به‌خوبی متوجه نیازها و اهدافشان نشده‌اید. بهترین

۹. بین تشویق و انتقاد تعادل ایجاد کنید

تصمیم این است که نفر اول را به پروژه‌ای دیگر منتقل کنید و برای نفر دوم هم‌گروهی جدیدی پیدا کنید که همراه و همدلش باشد.

تشویق کردن از انتقاد کردن راحت‌تر به نظر می‌رسد، اما پژوهشی نشان داد که ۴۰ درصد مدیران هرگز کارمندان خود را تشویق نمی‌کنند.

پس برای درک بهتر مسئله و اتخاذ تصمیمی که هم برای فرد و هم برای سازمان مفید باشد، فهم هدف‌ها و انگیزه‌های کارکنان لازم است.



بداند چه زمانی تشویق کند و چه زمانی انتقاد. اگر شما فقط از ابزارهای تشویقی استفاده کنید، شما را مدیریت ساده لوح خواهند نامید که توانایی تشخیصش اندک است. اگر هم مدام در حال انتقاد کردن باشید، کارکنان را از خود متنفر می کنید. چه زمانی باید تشویق کنید؟ تشویق کردن به معنی دروغ گفتن به کارمندان نیست. وقتی او با تلاش کاری را به خوبی انجام می دهد، شایسته تشویق است. پس زمانی تشویق کنید که عملکرد مثبتی می بینید و کارمندان شایستگی اش را دارد.

چه زمانی باید انتقاد کنید؟ بدون شک کار هر کارمندی ممکن است ضعف هایی داشته باشد. هنر انتقاد کردن درست یعنی به جای فهرست کردن خطاها و گوشزد کردنشان به کارمند، بازخورد مناسب بدهید و از او بخواهید با استفاده از توانایی هایش آن ضعفها را جبران کند. به این می گویند انتقاد سازنده که منجر به پیشرفت کارمند و کار می شود.

۱۰. پرسش هایی با پاسخ باز مطرح کنید

گاه وبیگاه در پایان جلسات پرسش هایی مانند این برسید: «چیز دیگری نیست که بخواهید درباره اش صحبت کنیم؟» این پرسش ها به کارمند شما فرصت می دهد تا مشکلات و مسائلش را با شما در میان بگذارد. همچنین این امکان را به شما می دهد که از روند پیشرفت کار و وضع کارمندان خود مطلع شوید و زودتر بتوانید به آن رسیدگی کنید. صرف نظر از اینها، چنین پرسشی زمینه همدلی را فراهم می کند و کارمند شما احساس می کند کسی هست که به صحبت هایش گوش بدهد و اعتماد بینتان افزایش پیدا می کند.

۱۱. حتی وقتی همه چیز خوب است، جویای اوضاع شوید

فرض کنید شما کارمندی هستید که همیشه کارش را به خوبی انجام داده است. حال برای اولین بار

مشکلی بزرگ و پیش بینی نشده پیش می آید. در چنین شرایطی ممکن است کارمندان دچار استرس زیادی بشوند و ندانند چگونه با شما مدیر تماس برقرار کنند.

فرصتی که در اختیار شما قرار داده شده است استفاده کنید و با استفاده از توانایی‌های خود، گروه و سازمان را به اهدافشان برسانید. همیشه دنبال یادگیری مهارت‌های جدید مدیریتی یا تقویت آنها باشید.

اگر تجربه مدیریت دارید، چه توصیه‌ای برای مدیران تازه‌کار دارید؟ اگر مدیری تازه‌کار هستید، چه چیزهایی به شما کمک کرده‌اند که در این جایگاه جدید موفق باشید؟



برای پیشگیری از این شرایط پر استرس، کافی است به‌طور متناوب و در بازه‌های زمانی مناسب از روند پیشرفت کارها اطلاع پیدا کنید. جلسات دوره‌ای فرصت مناسبی‌اند که از آخرین پیشرفت‌ها و مسائل مطلع شوید و داده‌های لازم را از کارمندان دریافت کنید.

۱۲. مهارت‌های رهبری را در خود تقویت کنید

واژه رهبر و مدیر معمولاً به‌جای هم به کار می‌روند، اما این دو تفاوت‌هایی با هم دارند. مهارت سازمان‌دهی و توانایی تفویض اختیار از جمله مهارت‌های مدیریتی هستند که شما به‌خاطر کسب آنها به سمت مدیر منصوب شده‌اید.

اما شاید لازم باشد مهارت‌های رهبری را نیز در خود ایجاد یا تقویت کنید، مهارت‌هایی مانند:

هوش هیجانی بالا؛

کوچینگ افراد؛

اراده قوی.

توصیه پایانی

در جایگاه مدیر تازه‌کار از شما انتظار نمی‌رود که همه فوت‌وفن‌های مدیریت را بدانید، بلکه انتظار می‌رود از

تحويل کالا با بهترین کیفیت در ونگوور ، تورتو و مونترال از ما

قابلیت نصب برنند شما بر روی بسته بندی

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



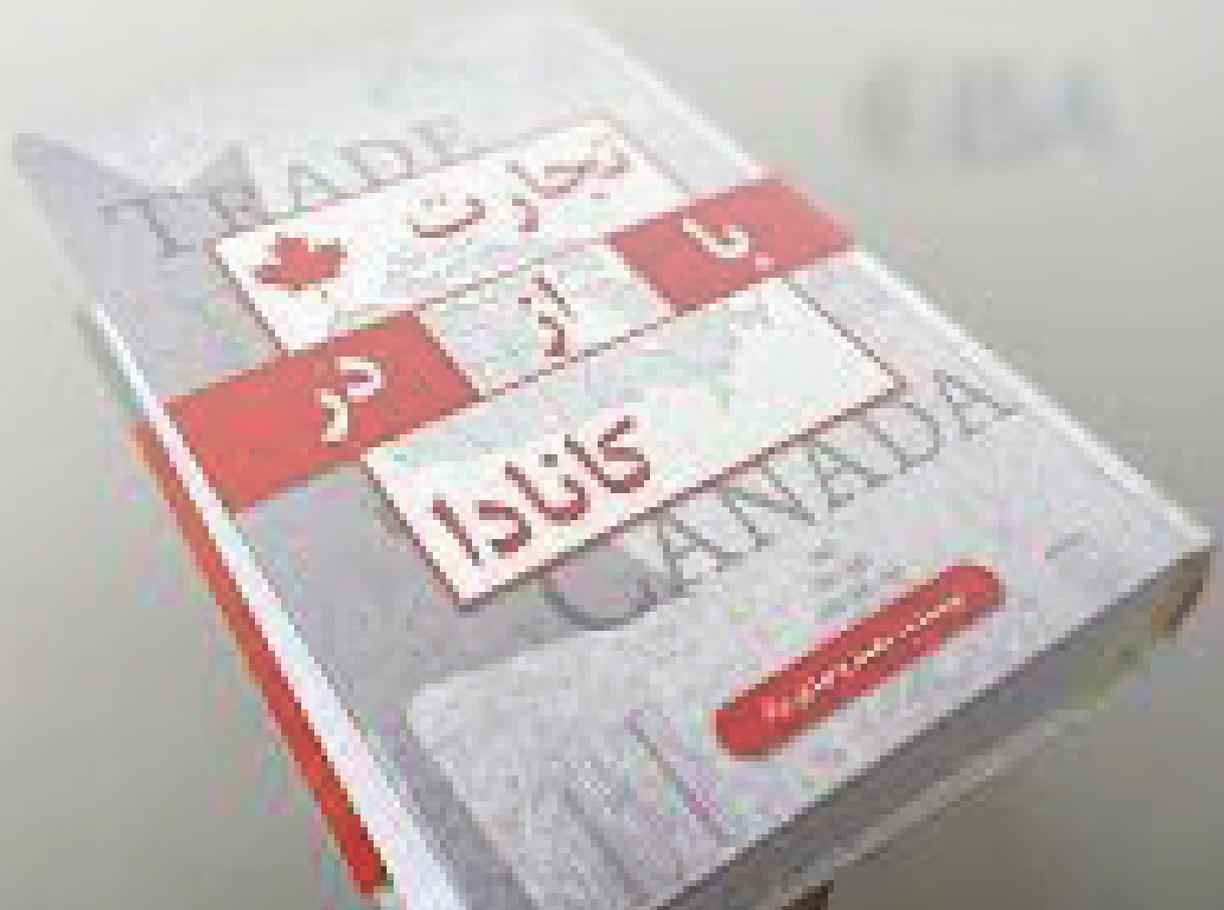
تجارت با / از / در کانادا

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

صحبت‌های صلاح باچیر در خصوص هنر، کارآفرینی و کنشگری

« در اولین ملاقاتم با صلاح باچیر ، احساس می‌کردم که در حضور یک شخصیت پیر و منحصر به فرد قرار گرفته‌ام. چشمانش برق می‌زد، برای هر قدمش در زندگی هدفی تعیین کرده بود و با سخاوت به دیگران گوش می‌داد. او آنجا نبود که یک صحنه را مدیریت کند، بلکه آنجا بود تا به شما کمک کند بر خود مسلط شده و فقط خودتان را مدیریت و کنترل کنید. بعدتر متوجه شدم که من در محضر یکی از سخاوتمندترین شخصیت‌های کانادا بوده‌ام، کسی که زندگی‌اش بر پایه بخشش و ادای دین استوار است.» - تونی چپمن

صلاح باچیر، متولد لبنان، در سن ۱۰ سالگی به کانادا مهاجرت کرده و در آنجا

حامی هنر، کارآفرین، خیر و بشردوست، ناشر مجلات، رئیس شرکت رسانه‌ای Cineplex Media، رئیس دانشگاه هنر و طراحی انتاریو (OCAD) و خیلی سمت‌های دیگر؛ همه‌ی اینها بخشی از افتخارات اوست. تجربیات زندگی صلاح باچیر، درست مانند مجموعه هنری افسانه‌ای او، بسیار باشکوه و متنوع است.



حقوق دگرباشان جنسی و تجلیل از هنر کرده است. میزان تأثیرگذاری باچیر بر جامعه و فرهنگ کانادا، به اندازه مجموعه هنری و شخصیت او بدیع و بی نظیر است. برای گوش دادن به این برنامه، می‌توانید به سایت chatterthatmatters.ca سر بزنید، یا پادکست Chatter that Matters را از طریق اپلیکیشن I HEART Radio (یا هر اپی که پادکست‌هایتان را از آن دریافت می‌کنید) دانلود کنید

یا هر جمعه ظهر، فرکانس خود را بر روی این ایستگاه‌های رادیویی تنظیم کنید:

Newstalk 1010، تورنتو

CFRA 580، اتاوا

CJAD 800، مونترال

CJBK 1290، لندن

Newstalk 610، سنت کاترینز

CKLW 800، ویندزور

CKFR 1150، کلونا

CFAX 1070 AM، ویکتوریا



فعالیت‌های مادام‌العمر خود در زمینه کنشگری، بشردوستی و هنر را آغاز کرد. در این پادکست، باچیر اولین تجربه جمع‌آوری کمک‌های مالی خود را با ما به اشتراک می‌گذارد. او خرید انگور از فروشگاه مواد غذایی محله خود را تحریم کرد و به واسطه آن ۱۵۰ دلار برای حمایت از سزار چاوز و سایر کارگران مزرعه او کمک جمع‌آوری کرد. او از نتیجه این حرکت متواضعانه درس بزرگی گرفت و در تمام طول عمرش، از این درس برای ادای دین به جامعه استفاده کرد. باچیر صدها میلیون دلار برای اهداف و موسسات خیریه جمع‌آوری کرده است و فعالیت‌هایش عمدتاً در جهت حمایت از جامعه LGBT+، تنوع نژادی، افراد به حاشیه رانده شده و اقلیت‌ها و هنر است.

باچیر که یک کارآفرین بسیار موفق نیز می‌باشد، برای ما توضیح می‌دهد که چگونه یک خبرنگار ویدیویی کوچک را به یکی از بزرگترین پلتفرم‌های رسانه‌ای جهان تبدیل کرده است. مجله Cineplex با ۷۵۰,۰۰۰ نسخه توزیع شده و ۱/۵ میلیون خواننده دیجیتال برای هر شماره، یکی از پرتیراژترین مجلات کشور محسوب می‌شود.

باچیر با داشتن مجموعه‌ای از آثار هنری متشکل از بیش از ۳۰۰۰ اثر اورجینال از هنرمندانی همچون اندی وار هول، بتی گودوین و استفان اندروز، درباره عشق خود به هنر، مجموعه داری و جمع کردن کلکسیون هنری صحبت می‌کند.

این مرد زندگی خود را وقف ادای دین به جامعه، حمایت از افراد به حاشیه رانده شده و اقلیت‌ها، ارتقای

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

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





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



۳ اقدامات مرحله‌ای برای ارتقاء سلامت روان و میزان تاب آوری و مقاومت شما

۲. کشاورزانی که درباره مشکلات خود صحبت می‌کردند یا به دنبال کمک بودند، همواره با این ترس مواجه بوده‌اند

که توسط جامعه‌شان طرد شوند.

۳. در حوزه بهداشت روان کشاورزان و مزرعه داران، منابع اطلاعاتی و پشتیبانی‌های اندکی وجود داشته است.

امروزه، همه‌ی این سه نگرانی در تمام نقاط به نفع کشاورزان و تولیدکنندگان بهبود یافته است. کشاورزان بیشتری در حال قبول کردن این واقعیت هستند که استرس‌های طاقت فرسا و ناتوان کننده فقط مختص

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

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

۱. بسیاری از آنها به سادگی پذیرفته‌اند که این استرس زیاد، بخشی از کار آنهاست و نمی‌توان برای آن کاری انجام داد.



آنها و کسب و کارشان نیست. شواهد موجود نشان می‌دهد که این نگرش‌های منفی موجود در حوزه مسائل مربوط به سلامت روان در حال کم‌رنگ شدن است. منابع کاربردی و روش‌های درمانی مربوط به سلامت روان قشر کشاورزان نیز به طور فزاینده‌ای در دسترس قرار گرفته‌اند.

در سال ۲۰۲۰، سازمان مدیریت مزارع کانادا، یک مطالعه تحقیقاتی برجسته را تحت عنوان ذهن سالم، مزرعه سالم منتشر کرد. نتایج این تحقیقات نشان می‌داد که اکثر کشاورزان کانادایی سطوح قابل توجهی از استرس را متحمل می‌شوند. علاوه بر تأثیری که بر شخص کشاورزان گذاشته می‌شود، چالش‌های مربوط به سلامت روان می‌تواند خطری جدی در مسیر موفقیت و آینده صنعت کشاورزی

رنج می‌برند. همچنین ثابت شده است که استرس طولانی مدت بر ظرفیت فکری ما در خصوص تفکر روشن‌بینانه، تصمیم‌گیری به موقع و آگاهانه و اولویت بندی موثر تأثیر می‌گذارد. این موضوع

باشد. هدر واتسون، مدیر اجرایی سازمان مدیریت مزارع کانادا، می‌گوید: «مطالعات ما نشان داده است که ۷۵ درصد از کشاورزان کانادایی از میزان استرس متوسط تا شدید

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.



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

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

بر ثبات عاطفی ما نیز تأثیرگذار خواهد بود. همه این عوامل بر توانایی ما در اداره درست و یکپارچه یک کسب و کار فعال در حوزه کشاورزی تأثیر منفی می‌گذارد.

همانطور که کشاورزان در این مطالعه عنوان کرده‌اند، سه عامل اصلی استرس‌زا عبارتند از: غیر قابل پیش بینی بودن وضعیت صنعت کشاورزی، فشار حاصل از حجم کاری زیاد و فشار مالی. این سه عامل به این زودی‌ها از بین نخواهند رفت. با این حال، واتسون معتقد است که کشاورزان کانادایی توانایی بهبود سلامت روان خود و مقاومت و تاب آوری را دارند. در ادامه ۳ ایده را به شما پیشنهاد می‌کنیم:

مکانیسم‌های رویارویی و سازگاری مؤثر، مانند حساب و کتاب‌های کاربردی و ایجاد برنامه‌های اضطراری برای تاب آوری در موقعیت‌های سخت و زمانی که نتایج تصمیم‌گیری‌ها مبهم می‌شود، را اتخاذ خواهند کرد.» همچنین به احتمال زیاد باعث می‌شوند که آنها به حمایت احتیاج پیدا کنند.

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

باید به این نکته مهم توجه کرد که استرس تنها توسط صاحبان مزارع احساس نمی‌شود. این استرس یک تأثیر هرمی داشته و کارمندان را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهد. بنابراین باید موضوع سلامت روان و تاب آوری





سازمان‌هایی مانند Do More Ag میزبان سری جلسات منظم آنلاین هستند که در آن کشاورزان می‌توانند صحبت کنند، نظراتشان را به اشتراک بگذارند یا فقط شونده باشند. انجمن‌های تولیدکنندگان، آگاهی بخشی در حوزه سلامت روان را به عنوان بخشی از وظایف خود به رسمیت شناخته‌اند.

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

و مقاومت شخصی را به موضوعات پر اهمیت برنامه کاری مزرعه و بخشی از روال کار روزانه تبدیل کرد.

واتسون می‌گوید: «من شنیده‌ام که برخی از مزارع روزهایی را برای رسیدگی به سلامتی و رفاه شخصی در نظر گرفته و تبعیت از آن را برای کارمندان خود اجباری کرده‌اند، برخی دیگر نیز آموزش و مشاوره در خصوص سلامت روان را به عنوان بخشی از طرح مزایای خود ارائه می‌دهند و از این طریق از این موضوع حمایت می‌کنند. ایجاد یک فرهنگ شرکتی که سلامت روانی مثبت را بشناسد و از آن حمایت کند، بسیار حائز اهمیت است.»

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

فعالیت‌هایی به سادگی یک تماس تلفنی یا ارسال پیام به یک دوست یا همکار کشاورز می‌تواند تأثیر زیادی بر روحیه فرد داشته باشد.

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

با حداقل فضای ۶۰۰ اسکوارفیت 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.





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





Capital Ideal Holdings

گروه سرمایه گذاری کپیتال ایدیه آل هلدینگ کانادا

گروه سرمایه گذاری کپیتال ایدیه 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%

Capital Ideal Holdings

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

سرویس ویژه برای اعضای
انجمن بازرگانی ایران و کانادا



سرمایه گذاری ۱ میلیارد دلار استان کبک در حوزه سلامت روان (و این رقم شامل ۳۶۱ میلیون دلار اضافی است)

کبک برای بهبود نحوه دسترسی به خدمات حوزه سلامت روان، اقدامات جدیدی را اجرایی خواهد کرد.

لیونل کارمانت، وزیر بهداشت، روز سه‌شنبه اعلام کرد که آنها قصد دارند در طی پنج سال، ۱/۱۵ میلیارد دلار در این حوزه سرمایه‌گذاری کنند و ۳۶۱ میلیون دلار آن از پول جدید تامین خواهد شد. یکی از اقدامات اساسی این طرح همکاری بینبخشی در حوزه سلامت روان، استفاده از سرویس ۸-۱-۱ به عنوان دروازه‌ای برای هدایت مردم به سمت خدمات و منابع متناسب با نیازهای آنها است. وزیر بهداشت می‌گوید: «چشم‌انداز ما این است که سازمان‌ها و نهادهای گوناگون را در طرح‌های مربوط به حوزه سلامت جمعیت و سلامت روان مشارکت دهیم.» «در کبک، مردم تمایل زیادی به مراجعه به روانشناس و روانپزشک دارند؛ اما متأسفانه در این حوزه، چه در بخش دولتی و چه در بخش خصوصی، لیست‌های انتظار بسیار طولانی وجود دارد و کاری

امدادگران متخصص و گشت‌های پلیس پیوند ایجاد کند. بودجه ثابت و مداوم سازمان‌هایی که در زمینه سلامت روان کار می‌کنند از یک منبع ۱۰۰ میلیون دلاری تامین می‌شود و در کنار آن یک منبع ۴۷۰ میلیون دلاری برای اقدامات مربوط به جوانان و خانواده‌های آنها برنامه ریزی شده است که شامل ۲۰۰ میلیون دلار برای ارتقای سلامت روان و پیشگیری از اعتیاد در مدارس خواهد شد.



که ما می‌خواهیم انجام دهیم این است که گروه‌های مختلف را وارد میدان کنیم: پرستاران عمومی، پرستاران ارشد و متخصص، پرستاران متخصص حوزه سلامت روان، کاردرمانگران و روانشناسان.» وزیر بهداشت، گفته است که این طرح مستلزم استخدام نیروهای جدید و یکپارچه سازی بسیاری از کارکنان فعال در مشاغل مربوطه، با سیستم دولتی خواهد بود. بنابراین باید در نظر داشت که مبالغ قابل توجهی از بودجه تخصیص یافته، صرف افزودن نیروی انسانی به بخش‌های روانشناسی، روانپزشکی و همکاری با سایر کارمندان متخصص خواهد شد.

* حوزه‌های مختلف فعالیت

کارمانت می‌گوید: «ما قصد داریم تا این امکان را برای خانواده‌ها فراهم کنیم که به راحتی به سازمان‌های اجتماعی که تجربه استفاده از اقدامات جایگزین را دارند، دسترسی داشته باشند؛ برای مثال این سازمان‌ها می‌توانند با پلیس تماس بگیرند تا به جای کادر درمان، نیروهای پلیس فرد مورد نظر را به اورژانس برسانند. اینها روش‌های متفاوتی برای برخورد با فردی است که به مراقبت‌های بحرانی حوزه بهداشت روان نیاز دارد.

یک سرمایه گذاری ۸۵ میلیون دلاری نیز برای تقویت مراکز مداخله در بحران برنامه ریزی شده است، ۱۰ میلیون دلار از این مبلغ برای ایجاد دو مرکز جدید در مناطق سگنه-لاک-سن-ژان (Saguenay-Lac-Saint-Jean) و ایستر تاونشیپ (Eastern Townships) در نظر گرفته شده است، چرا که در این مناطق هیچ مرکزی در این زمینه وجود ندارد.

استان کبک همچنین در نظر دارد که برای کمک رسانی به افراد قرار گرفته در شرایط بحرانی، بین



کارمانت می‌گوید: « یکی از مسائل مهم در این خصوص، مدت زمان دست و پنجه نرم کردن با مشکلات مربوط به حوزه سلامت روان است. اگر این خدمات درمانی را در خانه ارائه دهیم، می‌توانیم به افرادی که تمایلی به درمان ندارند دسترسی پیدا کرده و خدمات پر اهمیت‌تر بیشتر و همچنین خدمات متمرکز و فشرده‌تری را ارائه دهیم.»

به طور کلی، بودجه تخصیص داده شده به طرح اقدامات لازم، شامل بیش از ۳۰۰ میلیون دلار برای بهبود دسترسی به خدمات، ۱۰۰ میلیون دلار برای پیشگیری از بیماری‌ها و اجرای روش‌های جایگزین برای جلوگیری از بستری شدن در بیمارستان‌های روانپزشکی و بیش از ۴۰ میلیون دلار برای گسترش تدریجی رویکرد بستری در منزل خواهد بود.

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!



که با استقرار این برنامه در بهار ۲۰۲۲ و در مناطق مختلف کبک، شاهد پیشرفت قابل توجهی در همه مناطق استان خواهیم بود.

برنامه‌ای به این گستردگی قطعاً با مشکل کمبود نیروی کار روبرو خواهد شد، حوزه سلامت روان هم از این قاعده مستثنی نخواهد بود.

با این حال، وزیر بهداشت، جناب کارمانت، تمایل داشت که به این نکته اشاره کند که دولت در دسامبر گذشته اقدامات مختلفی که قصد دارد در این زمینه اجرایی کند را اعلام کرده است، از جمله این موارد می‌توان به استخدام افراد دارای مدرک لیسانس که در حوزه‌های بهداشت روان و روابط انسانی آنچنان حرفه‌ای نیستند، اشاره کرد. تا سال ۲۰۲۳، بخش سلامت روان نیز از طرح مربوط به آموزش سریع کادر اداری بهره‌مند خواهد شد.

لیونل کارمانت خاطرنشان می‌کند که در بازه زمانی بین فوریه ۲۰۲۰ تا دسامبر ۲۰۲۱، ۷۰۰ نیروی کار جدید به بخش سلامت روان اضافه شده‌اند و آنها انتظار دارند که تا ۵ سال آینده، ۱۰۰۰ شغل تمام وقت جدید نیز ایجاد کنند.

وی اضافه می‌کند که اقدامات آزمایشی موفقیت آمیزی در مونترال و شهر کبک انجام شده و آنها قصد دارند که در ابتدا این طرح‌ها را در شش منطقه عملی سازی کرده و سپس آنها را در سراسر کبک گسترش دهند.

لیست‌های انتظار طولانی

کارمانت توضیح می‌دهد که در حال حاضر حدود ۲۰۰۰۰ نفر در لیست‌های انتظار، منتظر دریافت خدمات مربوط به حوزه بهداشت روان هستند. صحبت‌های او در این زمینه نشان می‌دهد که شبکه مربوط به این بخش چقدر ضعیف است، زیرا این لیست‌های انتظار از ابتدای پاندمی پایدار بوده و افزایش ۳۰ تا ۴۰ درصدی درخواست‌های مشاوره، رقم قابل توجهی را به نمایش می‌گذارد. وی امیدوار است که با تلاش‌های فعلی، تعداد افراد حاضر در لیست‌های انتظار را کاهش دهیم. با وجود شرایطی که در آن زندگی می‌کنیم، در بخش‌هایی که طرح جدید کبک را اجرایی کرده‌ایم، تعداد افراد حاضر در لیست‌های انتظار ۵۳ درصد کاهش یافته است. ما فکر می‌کنیم





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 غیر دولتی و غیر انتفاعی 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 سرمایه گذاری 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 چهار راه 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

July 2023, Number Thirty-one

To contact the editors:
contact@canirn.com