

Monthly Online Magazine  
Canada Iran Business Association  
February 2024 - Number thirty eight  
ISSN 2564-1069



# ماهنامه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

شماره سی و هشت - فوریه ۲۰۲۴

ویژه نامه گزارش سفر مدیرانجمن  
بازرگانی ایران و کانادا به ایران که موجب  
رویدادهای بسیاری شد...

رونمایی از کتاب  
**استراتژی و تئوری های فروش**  
در آمریکای شمالی

گفتگو با  
پیمان کیانیان، کارآفرین برتر  
انجمن بازرگانی ایران و کانادا



۲۸ روز طلایی همه رویدادها  
را جور دیگری رقم زد، برای  
توسعه تجارت پتانسیل  
ایران فراتر از تصور است.





بیست و هشت روزی که به بهانه  
نشست سالانه انجمن بازرگانی  
ایران و کانادا به ایران رفتم  
موجب رویدادهای بسیاری شد.  
در این شماره تلاش شده است  
تا گزارش کاملی از این موارد به  
اطلاع شما برسد...



بامهر  
محمد وحیدی راد  
مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا





دوره‌می تمامی همکاران انجمن بازرگانی ایران و کانادا و شرکت های تابعه با حضور محمد وحیدی راد - تهران ۲۹ دسامبر ۲۰۲۳





salam ANZALI

سازمان منطقه آزاد انزلی - جلسه  
انجمن بازرگانی ایران و کانادا با حضور  
محمد وحیدی راد - ۳۰ دسامبر ۲۰۲۳

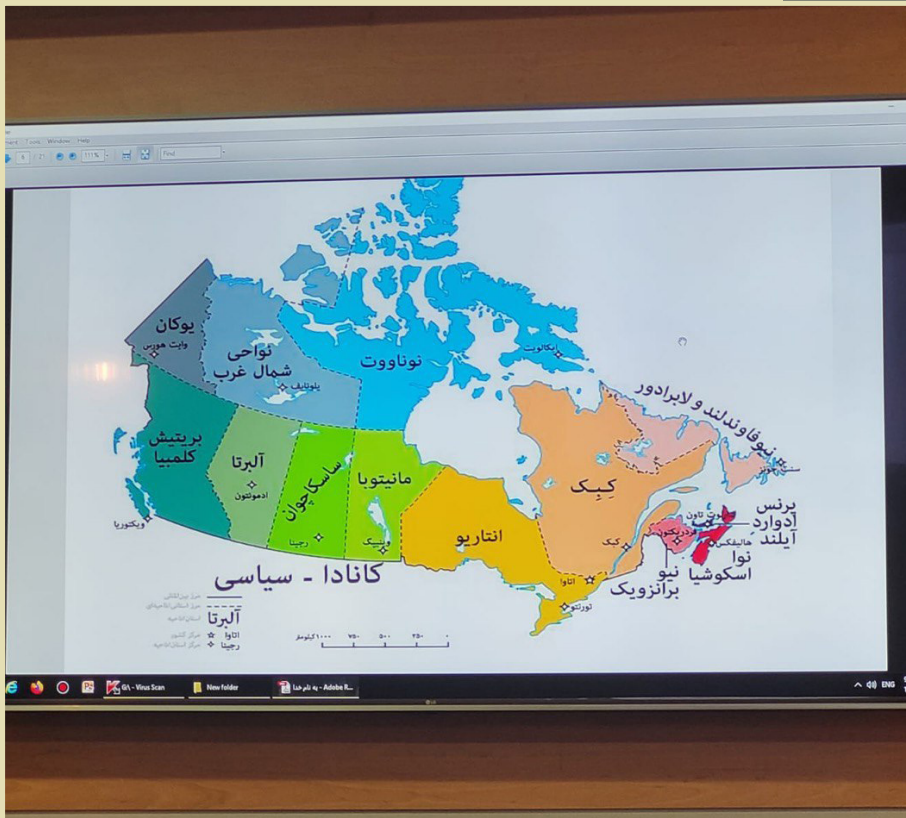






سازمان منطقه آزاد انزلی - ۳۰ دسامبر ۲۰۲۳





سازمان  
جهاد دانشگاهی  
استان کرمانشاه  
با حضور  
محمد وحیدی راد  
هشتم ژانویه ۲۰۲۴







نشست آموزشی تجارت با آمریکای  
شمالی - مدرس محمد وحیدی راد -  
۹ ژانویه ۲۰۲۴ هتل اسپینانس پلاس تهران





## از رونمایی یک کتاب در حوزه تجارت ایرانی‌ها در کانادا تا هدای تندیس برای ترویج زبان و ادب فارسی



جمعه ۲۲ دی ماه برابر ۱۲ ژانویه ۲۰۲۴  
جلسه سالانه انجمن بازرگانی ایران و کانادا در تهران به همراه مراسم رونمایی  
از چهارمین کتاب محمد و حیدری راد  
در خانه هنرمندان ایران



صمت ادامه پیدا کرد. محمد وحیدی راد، مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا با اشاره به چهارمین کتابش که در دسترس قرار گرفته است، گفت: «در انجمن بازرگانی مبحثی داریم که تعریف آن می‌تواند این باشد که به «ریال هزینه کن، به دلار درآمد داشته باش» و ما بر روی این مبحث داریم، کار می‌کنیم. کتاب اول من «تجارت با، از، در کانادا» بود که سال گذشته رونمایی شد و حاصل چهار سال زحمت من بود. کتاب دوم آخرین آمارهای تجاری کانادا بود. کتاب سوم اینترنتی که در آن آموزش لیبلینگ محصول، ارائه شد. امروز هم کتاب چهارم با نام «استراتژی و تئوری‌های فروش در آمریکای شمالی» رونمایی می‌شود.

همزمان با رونمایی از کتاب «استراتژی و تئوری‌های فروش در آمریکای شمالی» نوشته محمد وحیدی راد، تندیس‌های انجمن بازرگانی ایران و کانادا به مسعود دانشمند، پیمان کیانیان اهدا شد و همچنین در این تشکل با وزارت صمت یک تفاهم‌نامه آموزشی امضاء شد و اعلام گردید که تندیس سوم در سال آینده بصورت ویژه به منظور ترویج زبان و ادبیات فارسی اهدا خواهد شد.

شامگاه ۲۲ دی ماه در هوای برفی تهران جمعی از فعالان حوزه اقتصادی و بازرگانی در تهران، دورهم جمع شدند تا به بهانه رونمایی از جدیدترین کتاب محمد وحیدی راد (مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا)، با هم در زمینه تجارت و صادرات بحث و تبادل نظر کنند.

این مراسم که با حضور چهره‌های شناخته شده حوزه بازرگانی و اقتصادی کشور برگزار شد، با رونمایی کتاب مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا، اهدای تندیس از سوی انجمن و امضای تفاهم‌نامه همکاری میان انجمن بازرگانی و وزارت







وحیدی راد در ادامه با اشاره به مفهوم صادرات افزود: «این بحث از این نقطه نظر مهم است که باید کالای ایرانی در آمریکای شمالی به فروش برود. مفهوم صادرات فقط به معنی صادرات کالا نیست، شامل خدمات هم می‌شود. ما در جایی (ایران) زندگی می‌کنیم که فراوانی و ارزانی در آن موج می‌زند و به عبارتی ثروتمند است. هیچ جای دنیا مثل ایران انرژی ارزان نیست. کشور ما پتانسیل بالایی دارد که در این راستا همه را تشویق می‌کنیم که این کار شدنی است و این گردهمایی‌ها بهانه‌ای است که این مهم را به اجرا برسانیم.» در ادامه این برنامه که اجرای آن را علیرضا بهرامی برعهده داشت، از دکتر لطفعلی بخشی، استاد دانشگاه در حوزه اقتصاد دعوت شد تا درباره کتاب منتشر شده، صحبت کند.

او گفت: «به نظر می‌رسد یکی از بزرگترین دردهای کشور ما نداشتن تشکل است و گویا مسئولان با آن مخالف هستند و هرکدام از شما عضو هر تشکلی باشید، می‌بینید که چقدر سربازان سنگ می‌اندازند. متأسفانه پدیده‌ای که جهان نو به شدت از آن استفاده کرده و ما نکردیم.»

او با اشاره به فعالیت‌های انجمن بازرگانی ایران و کانادا گفت: این انجمن کار فوق‌العاده‌ای دارد انجام می‌دهد، موقعی این کار زیباتر می‌شود که کتاب چاپ کند. ما متأسفانه اسیر فرهنگ شفاهی هستیم و خیلی کتاب‌خوان نیستیم.

استفاده این بچه‌ها قرار می‌گیرد. اینها می‌توانند هرکدام صاحب اپل آینده باشند. همچنین اگر تمرکزی کنید بروی اینکه آماری داشته باشیم از اینکه چه کالاهایی بین ایران و کانادا صادر و وارد می‌شود و کجاها هنوز کار نشده، خیلی خوب است، البته کار سختی است اما شدنی است. بنده از آقای راد تشکر می‌کنم که ابعاد مختلفی را باز کردند، همچنین این انجمن را انجمنی موفق می‌دانم، مخصوصاً که تاکنون ۴ کتاب چاپ کردند.» در ادامه سخنان دکتر بخشی، آیین رونمایی از کتاب توسط دکتر بخشی، محمد راد و دکتر دانشمند انجام شد. «مسعود دانشمند»، عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران، سخنانش را اینگونه آغاز کرد، «بیباید گریزی بزنییم به اوضاع و احوال شاخص‌هایی که در دنیا برای کشورها قائل هستند و ببینیم با این شاخص‌ها ما در

هرکسی که کتاب چاپ می‌کند، کار زیبایی می‌کند. کتاب اول، رفرنس فوق‌العاده خوبی بود. با نگاهی که به کتاب چهارم انداختم، چیزهایی از آن یاد گرفتم.»

دکتر بخشی در ادامه به ایده‌هایی اشاره کرد و افزود: «این کتاب به درد شرکت‌های بزرگ می‌خورد. در ایران هنوز داریم گام‌های آرام برمی‌داریم. در امریکا صاحبان شرکت‌های بزرگی که همه با آنها سروکار داریم از گاراژ شروع کردند؛ استیو جابز، ایلان ماسک و... همه از یک شرکت یکی دونه شروع کردند، طبیعتاً بچه‌های ایرانی که به کانادا می‌روند، با یک ایده کوچک باید شروع کنند. خوب است دکتر راد که در کانادا بر مسایل اشراف دارند، درباره این مبحث کتابی بنویسند.»



بخشی همچنین به افزایش مهاجرت دانشجویان از ایران اشاره کرد و گفت: «شما مرتب می‌بینید بچه‌های دانشگاه‌های خوب ما دارند می‌روند و یکی از مقاصدشان کاناداست، آنها می‌خواهند بیزینسی شروع کنند، در این زمینه اگر کتابی باشد خیلی مورد







ثروت‌هایمان استفاده کنیم.» از نگاه دانشمند، شاخص بعدی؛ بدهی خارجی سرانه بود که در مورد ایران این عدد پایین بود.

او در این خصوص گفت: «خیلی خوشحال نباشیم که بدهی‌هایمان کم است، این یعنی ما زندگی کارمندی داریم، هیچ نوع سرمایه‌گذاری و حرکت رو به آینده‌ای نداریم، هر چه در می‌آوریم را می‌خوریم و می‌پوشیم، تمام می‌کنیم. کشورهای که بدهکارند، توانسته‌اند از منابع جهان استفاده کنند. در ۲۰ سال گذشته متوسط جذب سرمایه خارجی در ایران ۲ میلیارد دلار در سال است و نکته غم‌انگیز اینجاست که در سال ۱۰ میلیارد دلار فرار سرمایه داریم.»

دانشمند در خصوص ارتباط با کانادا گفت: «حال که ما کانادا را می‌شناسیم، کارخانه‌هایی که در کانادا هست را باید ببینیم، کدامش می‌تواند بیاید در ایران کار کند. برند را بدهیم به بازار، این تولید به نحوی باشد که ارزش افزوده هم به آن برند کانادایی بدهد. از آن طرف هم ما کالاهایی داریم که می‌شود آنجا عرضه کنیم و برای مصرف‌کننده ارزان‌تر می‌شود. ما انرژی، نیروی انسانی، تکنولوژی و ماشین‌آلات را داریم و می‌توانیم تولید را ارزان‌تر انجام دهیم و بازار مستمر دائمی در اختیار آن کارخانه بگذاریم. از نظر قانونی هیچ مشکلی برای تجارت با کانادا نداریم، در زنجیره تولید ارزش می‌توانیم با کانادا شروع کنیم و یک الگو

کجای جهان قرار گرفته‌ایم. یکی از شاخص‌هایی که صندوق بین‌المللی پول و سازمان ملل آن را در نظر می‌گیرند، درآمد سرانه است. در حوزه منا (خاورمیانه و شمال آفریقا) درآمد سرانه کشورها به این ترتیب است: قطر، ۸۲ هزار دلار، امارات ۵۱ هزار دلار و... تا می‌رسیم به عراق ۶ هزار دلار، لیبی ۶ هزار دلار و ایران ۵ هزار دلار.»

**وی ادامه داد: تنها کشورهایی که از ایران عقب‌ترند مراکش و مصرند با ۴ هزار دلار. درآمد سرانه کشورها نشان می‌دهد کشورهای نفت‌خیز حوزه خلیج فارس منهای ایران و عراق درآمدی بالای ۲۰ هزار دلار سرانه دارند.»**

دانشمند با اشاره به تولید ناخالص ملی گفت: «شاخص بعدی تولید ناخالص داخلی است؛ سوییس اولین کشور با ۸۰ هزار دلار برای هر نفر، بعد در لیست پایین‌تر به قطر می‌رسیم با ۶۰ هزار دلار، بعد از آن به آمریکا می‌رسیم با ۵۹ هزار دلار، کانادا با ۴۵ هزار دلار، بعد در لیست به کویت با ۲۷ هزار تا می‌رسیم، بعد به ترکیه با ۱۰ هزار تا و در نهایت به ایران در ردیف ۹۵ ام با ۵ هزار دلار. ما کشور ثروتمندی هستیم، اما بلد نیستیم از



ایجاد کنیم، در ادامه می‌توانیم با استرالیا، با آلمان و کشورهای دیگر وارد همکاری شویم.» در ادامه تندیس انجمن بازرگانی ایران و کانادا از سوی محمد راد به مسعود دانشمند عضو اتاق ایران و پیمان کیانیان، کارآفرین در حوزه لوازم آرایشی بهداشتی اهدا شد.

همچنین تفاهم‌نامه آموزشی میان انجمن و وزارت صمت؛ بین محمد وحیدی راد، مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا و محمد وحیدی؛ مدیرعامل مرکز آموزش بازرگانی وزارت صمت امضا شد. علیرضا بهرامی شاعر و نویسنده کتاب اکسپوهای جهانی هم که اجرای برنامه را برعهده داشت درباره تندیس سوم توضیح داد: نشان سوم خبر مهم امروز ماست که به پیشنهاد اینجانب و دوستان فرهنگی مطرح شده است و از طرف ریاست محترم انجمن مورد پذیرش قرار گرفت و قرار شد که ۲۵ اردیبهشت ماه که روز بزرگداشت ابوالقاسم فردوسی و پاسداشت زبان فارسی است، انجمن بازرگانی ایران و کانادا با افتخار نشان سفیر فرهنگی گسترش زبان فارسی در جهان را هر ساله بصورت آکادمی اهدا کند که با رای چند صد نفر از فعالان این حوزه در ۲۵ اردیبهشت ماه اهدا خواهد شد، به هر حال آنچه ما را گردهم می‌آورد، ایرانیت و زبان فارسی است. (روند چگونگی رای‌گیری بزودی اطلاع رسانی خواهد شد.)







کارگرييس هيات مديره مركز آموزش بازرگاني وزارت صمت بعنوان نماينده اين وزارتخانه در اين مراسم با اشاره به فعاليت‌هاي انجمن گفت: «در سال ۷۴ مديران وقت وزارت بازرگاني تصميم گرفتند نهادي ايجاد کنند که کار آموزش بازرگاني انجام دهد. اين شد که در کنار دو نهاد ديگر، به شکل موازي، مرکز آموزش بازرگاني را در اين وزارتخانه تاسيس کردند. اين مرکز در مراکز استان‌ها از طريق بخش خصوصي در قالب نمايندگي فعاليت دارد.» به گفته کارگر، محتوای آموزشی در اين مرکز، مهارتي و برپايه تجارب است و مباحث آکادميک ندارد. دوره‌هاي مختلف صادرات محصولات مختلف برگزار می‌شود. همچنين هر انجمن، شرکت و تشکلي که بخواهد در حوزه آموزش فعاليت کند، می‌تواند با اين مرکز همکاري کند. همچنين اين مرکز تمايل دارد کساني که تجربيات تجاري ارزشمندی دارند، در قالب انتقال تجربه و آموزش در اين مرکز وارد شوند.



در پايان مراسم مهمانان با امضاء بئر کتاب «**استراتژی و تئوری‌های فروش در آمریکای شمالی**» و عکس‌هاي يادگاري اين گردهمائي را به پايان بردند. (ادامه عکس‌ها در صفحه بعد)



جمعه ۲۲ دی ماه برابر ۱۲ ژانویه ۲۰۲۴  
 جلسه سالانه انجمن بازرگانی ایران و کانادا در تهران به همراه مراسم رونمایی از چهارمین کتاب محمد  
 وحیدی راد - در خانه هنرمندان ایران









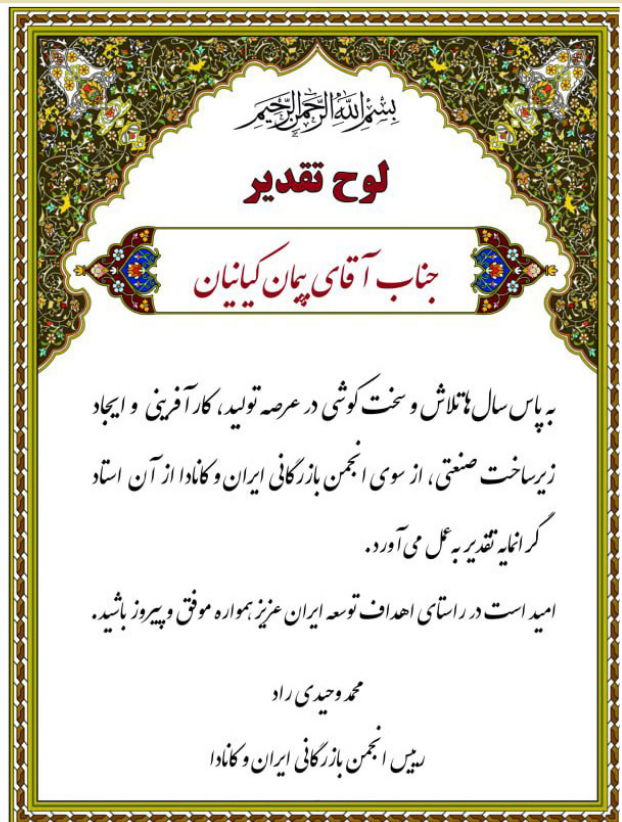
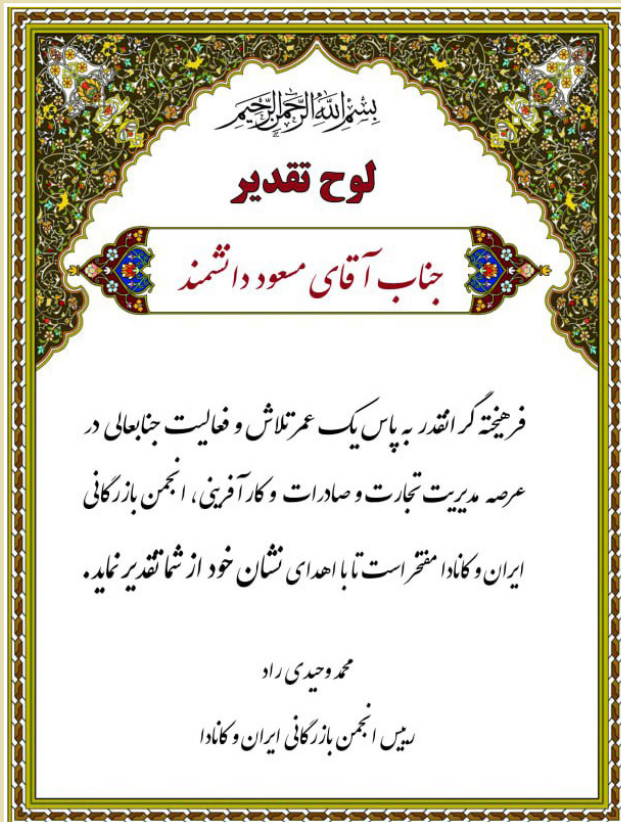












### واکنش و بازتاب مطبوعات و خبرگزاری‌ها

اعتمادآنلاین | همزمان با رونمایی از کتاب «استراتژی‌ها و تئوری‌های فروش در آمریکای شمالی» نوشته محمد وحیدی‌راد، تندیس‌های انجمن بازرگانی ایران و کانادا به مسعود دانشمند، پیمان کیانیان اهدا شد و همچنین این تشکل با وزارت صمت یک تفاهم‌نامه آموزشی امضاء کرد و اعلام شد که تندیس‌ها در سال آینده به دست‌خوش مدیران نظام

شامگاه ۲۲ دی ماه در هوای برفی تهران جمعی از فعالان حوزه اقتصادی و بازرگانی در تهران، دورهم جمع شدند تا به بهانه رونمایی از جدیدترین کتاب «استراتژی‌ها و تئوری‌های فروش در آمریکای شمالی» نوشته محمد وحیدی‌راد، تندیس‌های انجمن بازرگانی ایران و کانادا به مسعود دانشمند، پیمان کیانیان اهدا شد و همچنین این تشکل با وزارت صمت یک تفاهم‌نامه آموزشی امضاء کرد و اعلام شد که تندیس‌ها در سال آینده به دست‌خوش مدیران نظام





**کوکب شدن اراضی، مانع اساسی افزایش کشت گندم است**

سید محمد حسینی

سید محمد حسینی، مدیر عامل انجمن بازرگانی ایران و کانادا، در نشست خبری مشترک با خبرنگاران در کانادا، به بررسی چالش‌های تولید گندم در ایران پرداخت. او اظهار داشت که کوکب شدن اراضی یکی از مانع‌های اصلی برای افزایش تولید گندم در کشور است. او همچنین به موضوع صادرات گندم به کشورهای مختلف و همکاری با کانادا در زمینه کشاورزی اشاره کرد.

**وزارت کار، نرخ بیکاری روند کاهش دارد**

سید محمد حسینی، مدیر عامل انجمن بازرگانی ایران و کانادا، در نشست خبری مشترک با خبرنگاران در کانادا، به بررسی وضعیت بازار کار در ایران پرداخت. او اظهار داشت که نرخ بیکاری در ایران روند کاهش دارد و این امر نشان‌دهنده بهبود اقتصاد کشور است. او همچنین به موضوع اشتغال‌زایی و همکاری با کانادا در زمینه سرمایه‌گذاری اشاره کرد.

**مشگنی برای وزارت خوارهای دست دوم وجود ندارد**

سید محمد حسینی، مدیر عامل انجمن بازرگانی ایران و کانادا، در نشست خبری مشترک با خبرنگاران در کانادا، به بررسی موضوع خوارهای دست دوم پرداخت. او اظهار داشت که وجود خوارهای دست دوم برای وزارت خوارها وجود ندارد و این امر نشان‌دهنده اهمیت کیفیت و استانداردهای صادراتی است. او همچنین به موضوع همکاری با کانادا در زمینه صادرات اشاره کرد.

**رونمایی از کتاب جدید انجمن بازرگانی ایران و کانادا**

کیتک مسعود دانشمند افزود: دانش بازرگانی ایران و کانادا وجود دارد و می‌تواند به تجارت و صادرات گندم ایرانی علاقه‌مند به حضور در بازار کانادا فراوانی در آن سکونت دارند، کمک موثری کرده و مسائل مختلف آنان را از جمله چالش نقل و انتقال مالی و بازاریابی حل کند.

در این مراسم همچنین تقاضنامه همکاری میان انجمن بازرگانی ایران و کانادا و موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی دوره‌های آموزشی با موضوع تجارت و صادرات و بازاریابی در کشور کانادا منعقد شد.

همچنین اعلام شد انجمن بازرگانی ایران و کانادا با همکاری انجمن بازرگانی آمریکا و موسسه تحقیقاتی و آموزشی در آمریکا، کتاب «استراتژی و تئوری‌های فروش در آمریکای شمالی» را به چاپ رسانده است. این کتاب به بررسی چالش‌های بازاریابی در آمریکای شمالی و ارائه راهکارهای عملی برای موفقیت در این بازار می‌پردازد.

**استراتژی و تئوری‌های فروش در آمریکای شمالی**

کتاب «استراتژی و تئوری‌های فروش در آمریکای شمالی» نوشته محمد وحیدی است. این کتاب به بررسی چالش‌های بازاریابی در آمریکای شمالی و ارائه راهکارهای عملی برای موفقیت در این بازار می‌پردازد. کتاب شامل مباحثی مانند شناخت بازار، تعیین هدف، برنامه‌ریزی، اجرا و ارزیابی است.

**پیشنهاد اهدا نشان سفیر فرهنگی گسترش زبان فارسی و رونمایی از کتاب در یک انجمن بازرگانی**

انجمن بازرگانی ایران و کانادا با افتخار نشان سفیر فرهنگی گسترش زبان فارسی در جهان را هر ساله بصورت آکادمی اهدا کند.

**کتاب «استراتژی‌ها و تئوری‌های فروش در آمریکای شمالی» نوشته محمد وحیدی راد رونمایی شد.**

این بخش شامل تصویر کتاب «استراتژی و تئوری‌های فروش در آمریکای شمالی» نوشته محمد وحیدی راد است. کتاب به زبان فارسی و انگلیسی درج شده است. تصویر شامل لوگوی انجمن بازرگانی ایران و کانادا و لوگوی سفیر فرهنگی گسترش زبان فارسی است.

**خبرگزاری دانشجویان ایران**

**متوسط جذب سرمایه خارجی در ایران؛ ۲ میلیارد دلار در سال**

تصویری از دست‌هایی که پول را در دست می‌گیرند، نمادی از سرمایه‌گذاری و جذب سرمایه خارجی.



پارک علم و فناوری خراسان - با حضور محمد وحیدی راد و دکتر شاهین غازی بیات -  
شهر مشهد ۱۴ ژانویه ۲۰۲۴















**پیمان کیانیان، کارآفرین برتر انجمن بازرگانی ایران و کانادا:**

**انجمن بازرگانی ایران و کانادا، حلقه مفقوده توسعه صادرات ایران به آمریکای شمالی است**

انجمن بازرگانی ایران و کانادا در راستای معرفی کارآفرینان ایران به بازارهای جهانی بخصوص آمریکای شمالی اقدامات زیادی انجام داده است.

کیانیان متولد کرمانشاه و ۴۷ ساله است. تحصیلات او فوق لیسانس مهندسی شیمی گرایش مهندسی پزشکی از دانشگاه صنعتی شریف است. بر همین اساس گفتگویی با ایشان انجام داده و جویای برنامه‌هایش در بازار کشورهای آمریکای شمالی شده‌ایم، آنچه در پی می‌آید حاصل این گفت‌وگو است.

اولین تندیس بلورین «سیبا» (انجمن بازرگانی ایران و کانادا) نیز به مهندس «پیمان کیانیان»، مالک هلدینگ نفیس اهدا شد. این هلدینگ دارای شش شرکت تابعه و محصولات بهداشتی و آرایشی متنوع و متعددی است که تاکنون جوایز زیادی دریافت کرده است.





## \* شما مالک هلدینگ نفیس هستید، شرکت های تابعه هلدینگ شما چه شرکت هایی اند؟

بنده مالک هلدینگ نفیس هستم که دارای شش شرکت و به شرح ذیل است:

- خورشید فناوران نفیس واحد تولید محصولات مراقبت شخصی و پوست و مو در شهرک صنعتی اشتهارد

- زیبارویان نفیس واحد تولید عطر، ادکلن و محصولات آرایشی در منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان

- میراث نفیس دستها شرکت بازاریابی شبکه ای سلامت آوران بزدان نفیس فروش اینترنتی محصولات آرایشی و بهداشتی

- بزدان بار نفیس شرکت پست و لجستیک سرمایه گذاری نفیس شرکت سرمایه گذاری مالی

## تاکنون چه تعداد کارآفرینی کردید؟

کار اصلی ما تولید، بازاریابی و فروش و توزیع محصولات آرایشی و بهداشتی است و در حال حاضر بیش از ۱۱۰ نفر در هلدینگ نفیس مشغول به کار هستند.

## چگونه با انجمن بازرگانی ایران و کانادا آشنا شدید؟ چه کاری با انجمن در دست اجرا دارید؟

بنده از طریق آقای دکتر راد با انجمن ایران و کانادا آشنا شدم. در حال ثبت شرکت و برند و آماده کردن زیرساخت های لازم جهت صادرات کالا و ورود به بازار کانادا و آمریکای شمالی هستیم.



## آیا فکر می کنید محصولات هلدینگ نفیس در بازار آمریکای شمالی توان رقابت با نمونه های مشابه را دارد؟

مجموعه ما به جرات جزو بهترین و بزرگترین تولیدکنندگان محصولات حوزه آرایشی، بهداشتی و مراقبت شخصی است. همانطور که پیش تر گفتم، در حال حاضر بیش از هزار و ۱۰۰ نفر در هلدینگ نفیس مشغول به کار هستند و سیستم فروش و بازاریابی شبکه ای یا بازاریابی چند سطحی (MLM) از نقاط قوت مجموعه است که در این سیستم هم بیش از ۲۵ هزار نفر بازاریاب ماهیانه پورسانت دریافت می کنند و



بیش از ۸ هزار نفر پورسانت‌های بالای ۸ میلیون تومان در ماه دریافت می‌کنند. این بدان معنی است که ما در مجموع بیش از ۹ هزار نفر کارآفرینی ایجاد کردیم و به جرات مدعی هستیم که محصولات تولیدی آرایشی و بهداشتی در هلدینگ نفیس از نظر کیفی قابل رقابت با کالاهای جهانی است.

### به نظر شما مشکل محصولات ایرانی برای راهیابی به این بازارها چیست؟

دولتی مربوط می‌شود که قوانین و آیین‌نامه‌های دست و پاگیر دارند و اینجا هم متأسفانه چون درآمد کشور از فروش نفت بوده، هیچ سازمانی به فکر آزرآوری از طریق محصولات غیر از نفت و پتروشیمی نبوده است. سومین موضوع بحث عدم شناخت از بازارهای هدف و قوانین و مقررات بازار هدف و ارزیابی رقبا است.

به نظر بنده اولین موضوع این است که تولیدکننده ایرانی، تولید را بر اساس فروش داخلی شروع کرده، یعنی استراکچر تولید و ذهنیت بازاریابی و فروش بر اساس صادرات نبوده است. دومین موضوع به سازمان‌ها و نهادهای



### به نظر شما راه حل رفع این مشکلات چیست؟

انجمن علاوه بر آماری که از سایت‌های مختلف در خصوص حجم بازار، حجم واردات و ... در کانادا و آمریکای شمالی استخراج کرده، با توجه به تجربیات گرانبهایی که دارد خیلی می‌تواند به تولیدکنندگان کمک کند.

بنده معتقد هستم که انجمن بازرگانی ایران و کانادا تا حد زیادی توانسته است با ریشه‌یابی، این موانع و مشکلات آنها را برطرف کند و به نوعی انجمن بازرگانی ایران و کانادا، حلقه مفقوده توسعه صادرات ایران به آمریکای شمالی است.



## معرفی اعضاء

### کاظم صیرفی

دیپلم در رشته ریاضی فیزیک، از دبیرستان های البرز و هدف. تحصیلات دانشگاهی؛ فوق لیسانس فارغ التحصیل در رشته فیزیک، از دانشگاه شیراز.

### تجارب کاری:

۱۳۵۵-۱۳۵۵؛ مسئول برنامه نویسی در شرکت دیتا اکونومی .

۱۳۵۵-۱۳۶۰؛ فعالیت شخصی صنفی در رشته مصالح بهداشتی و تاسیسات ساختمان، بعلاوه امور بازرگانی واردات کالای ساختمانی .

۱۳۶۰-۱۳۶۳ فعالیت شخصی صنفی در رشته مصنوعات چرمی .

۱۳۶۳-۱۳۷۸؛ همزمان با فعالیت صنفی ایجاد واحد تولیدی صنایع بسته بندی دارو در رشته P.P.CAP . سمت رئیس هیئت مدیره و مدیر فنی؛

۱۳۷۸-۱۳۸۷؛ ادامه فعالیت صنفی و فعالیت در واحد تولیدی مونتاژ کامیون های برند MAZ. سمت عضو هیئت مدیره و مدیر برنامه ریزی .



۱۳۸۷-۱۳۹۲ فعال در مسئولیت مدیریت پروژه و بازرگانی واحد تولید دکل های مخابراتی.

۱۳۹۲-۱۴۰۲ فعالیت در گروه ساختمانی: شامل طراحی و معماری، اجرای سازه ابنیه، و طراحی داخلی ساختمان و صادرات خدمات ساختمانی،

**Arseh Studio**

Architect, Furnish & Landscape

موسسه معماری: "استودیو آرصه"

با سایت [www.arsehstudio.com](http://www.arsehstudio.com)

## قابل توجه اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا

انجمن مانند سال‌های گذشته با داشتن بیش از چهار غرفه اختصاصی در فستیوال نوروز مونترال و بازار بزرگ نوروزی تورنتو محصولات و خدمات خود را به بیش از یکصد هزار بازدید کننده از جامعه ایرانی کانادایی معرفی می‌کند.

با حضور شرکت‌های پرویگو (لاب‌لاز)، کاستکو، ترکیش ایرلاین، بانک‌های رویال بانک، اسکوشیا، نشنال بانک، بیمارستان تندیس و صدها شرکت معتبر دیگر از جمله شرکت‌های ایران که نمایندگی فعال خود را در کشور کانادا دارند.

قبول نمونه محصولات  
از ده کیلو تا یکصد کیلوگرم در تهران.  
حداکثر مهلت جهت ارسال نمونه‌های  
محصولات به دفاتر انجمن در مونترال و  
تورنتو پنجم مارچ می‌باشد.





## 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 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 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

February 2024 -Number thirty eight

To contact the editors:  
contact@canirn.com