

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
September 2024 - Issue 45
ISSN 2564-1069



ماهنامه انجمن بازرگانی

ایران و کانادا

سپتامبر ۲۰۲۴ - شماره چهل و پنج

چرا باید حتماً عضو انجمن بازرگانی ایران و کانادا شوید؟

چرا عضویت در «پوشش صادرات؛ باشگاه ۲۰ هزار دلاری های اول» اهمیت دارد؟

تجربیات موفق شرکت های ایرانی در کانادا: داستان های موفقیت و درس هایی برای یادگیری



پوشش صادرات؛ باشگاه ۲۰ هزار دلاری های اول

تا بدست آوردن اولین

درآمد ۲۰ هزار دلاری،

فقط یک قدم فاصله

داری!!!

ظرفیت محدود!!!

این دوره با سرفصل‌هایی کاملاً کاربردی، همراه با ارائه مدرک رسمی از اسکول برد کبک، ویژه کسانی که می‌خواهند به بازارهای صادراتی آمریکای شمالی وارد بشن:

◆ معرفی بازارهای صادراتی در آمریکای

شمالی

◆ انتخاب محصول و تحلیل بازار هدف

◆ آموزش مراحل عملیاتی صادرات

◆ تحقیقات بازار و تحلیل رقبا

◆ مدیریت مالی و بازاریابی دیجیتال

◆ فرآیندهای قانونی و استانداردهای صادراتی

◆ آماده‌سازی برای ورود به بازار

مدرس: محمد وحیدی راد، رئیس انجمن بازرگانی ایران و کانادا، نویسنده و مؤلف پنج کتاب معتبر در حوزه صادرات به آمریکای شمالی

به علاوه:

◆ کارگاه‌های عملی و منتورینگ دائمی تا نتیجه

◆ عضویت در انجمن بازرگانی ایران و کانادا

◆ دسترسی به شبکه تخصصی و حرفه‌ای

◆ مشاوره و ارتباط دائمی با منتورینگ دائمی

این دوره با ساختار منظم و گام به گام شما را به هدف خود می‌رساند.

اطلاعات بیشتر:

۰۹۱۲-۱۹۴ ۱۳ ۶۶

۰۲۱-۲۲ ۷۶ ۴۶ ۷۲



فهرست مطالب

۴	چرا باید حتماً عضو انجمن بازرگانی ایران و کانادا شوید؟
۱۰	چرا عضویت در «پویش صادرات؛ باشگاه ۲۰ هزار دلاری های اول» اهمیت دارد؟
۱۴	نقش آموزش و توسعه مهارت‌ها در موفقیت تجارت بین‌المللی
۱۹	تجربیات موفق شرکت‌های ایرانی در کانادا: داستان‌های موفقیت و درس‌هایی برای یادگیری
۲۲	منع ورود برنج هندی در کانادا برای این کشور به چه معنا خواهد بود؟
۲۷	جهان ممکن است در ده سال آینده شاهد اولین تریلیونر کل تاریخ باشد
۳۱	مدارک مورد نیاز برای افزایش درآمد در کانادا
۳۶	برای بررسی موفقیت ایده کسب‌وکار باید از خودتان چه سوالاتی بپرسید؟
۴۰	همه چیز درباره آینده بدون کربن
۴۵	بازار سهام و اقتصاد چه ارتباطی با یکدیگر دارند؟

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
September 2024 - Issue 45

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: Per-





چرا باید حتماً عضو انجمن بازرگانی ایران و کانادا شوید؟

تجار، کارآفرینان و متخصصان در ایران، کانادا، ایالات متحده و دیگر کشورها متصل می‌کند. این انجمن با بیش از ۶۲۰ عضو حقیقی و حقوقی، فضایی منحصر به فرد برای ایجاد ارتباطات مؤثر و استفاده از تجربیات دیگران فراهم می‌کند.

■ قدرت شبکه‌سازی و آموزش در دنیای تجارت
در دنیای تجارت امروز، دستیابی به موفقیت پایدار تنها با اتکا به تلاش‌های فردی ممکن نیست. در چنین فضایی، عضویت در نهادهای معتبر و تأثیرگذار مانند انجمن بازرگانی ایران و کانادا می‌تواند به‌عنوان کلیدی طلایی، درهای جدیدی به سوی فرصت‌های جهانی برای شما باز کند. این انجمن، به‌عنوان پلی میان ایران و کانادا، به شما امکان می‌دهد تا از ظرفیت‌های دو کشور بهره‌برداری کرده و جایگاه خود را در بازارهای بین‌المللی تثبیت کنید. در این مقاله، به بررسی اهمیت و مزایای عضویت در این انجمن می‌پردازیم.

■ شبکه‌سازی و ارتباطات مؤثر: ستون فقرات موفقیت تجاری

هیچ‌کس نمی‌تواند اهمیت شبکه‌سازی و ایجاد ارتباطات قوی را در دنیای تجارت بین‌المللی نادیده بگیرد. عضویت در انجمن بازرگانی ایران و کانادا، شما را به شبکه‌ای وسیع و متنوع از





رایج در فرآیندهای صادرات و واردات را پشت سر بگذارید و از فرصت‌های موجود در بازارهای جهانی نهایت استفاده را ببرید. عضویت در این انجمن، نه تنها به شما امکان می‌دهد تا کسب‌وکار خود را به بازارهای جدیدی معرفی کنید، بلکه به شما این امکان را می‌دهد تا از حمایت‌های تخصصی و مشاوره‌های حرفه‌ای برای بهبود عملکرد و ارتقاء سطح رقابت‌پذیری خود بهره‌مند شوید.

ارتباط مستقیم با مقامات دولتی و نهادهای بین‌المللی، یکی از مهم‌ترین مزایای این شبکه است. این ارتباطات، به شما در تسهیل فرآیندهای صادرات و واردات، یافتن شرکای تجاری مناسب و حتی در دستیابی به فرصت‌های سرمایه‌گذاری جدید کمک می‌کنند. انجمن بازرگانی ایران و کانادا با در اختیار گذاشتن این امکانات، شما را قادر می‌سازد تا از فرصت‌های موجود در بازارهای جدید بهره‌مند شوید و جایگاه خود را در عرصه تجارت جهانی مستحکم کنید.

■ دسترسی به بازارهای جدید: فرصت طلایی

برای توسعه کسب‌وکار

یکی از برجسته‌ترین مزایای عضویت در این انجمن، دسترسی به بازار کانادا و سایر بازارهای بین‌المللی است. کانادا، به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین و پیشرفته‌ترین بازارهای جهانی، فرصتی بی‌نظیر برای کسب‌وکارهای ایرانی فراهم می‌کند. انجمن بازرگانی ایران و کانادا با ارائه اطلاعات دقیق و به‌روز در مورد قوانین و مقررات صادرات و واردات، به شما کمک می‌کند تا با اطمینان و آمادگی بیشتری به این بازار وارد شوید.

همچنین، این انجمن از برنامه‌ها و پروژه‌های توسعه صادراتی اعضای خود پشتیبانی می‌کند. این پشتیبانی‌ها، به شما کمک می‌کند تا چالش‌های





■ پشتیبانی و مشاوره‌های تخصصی: سرمایه‌ای برای موفقیت شما

دنیای تجارت بین‌الملل پیچیدگی‌های زیادی دارد و تصمیمات اشتباه می‌تواند عواقب سنگینی به دنبال داشته باشد. عضویت در انجمن بازرگانی ایران و کانادا، شما را از مشاوره‌های تخصصی در زمینه‌های مختلف تجارت و سرمایه‌گذاری بهره‌مند می‌کند. این مشاوره‌ها، به شما کمک می‌کند تا تصمیمات بهتری بگیرید و موانع حقوقی و قانونی را به سرعت و با کارآمدی برطرف کنید.

همچنین، این انجمن با ارائه حمایت‌های حقوقی و قانونی، به شما کمک می‌کند تا در مواجهه با چالش‌های حقوقی و قراردادهای بین‌المللی، بهترین تصمیمات را بگیرید.



کنید و با استفاده از تکنیک‌های مدرن و اثبات‌شده، عملکرد خود را بهبود بخشید.

این انجمن با ارائه گواهینامه‌های معتبر بین‌المللی به شرکت‌کنندگان در دوره‌ها، اعتبار حرفه‌ای شما را افزایش می‌دهد. این گواهینامه‌ها، می‌توانند در جذب شرکای تجاری جدید و تقویت جایگاه شما در بازارهای بین‌المللی بسیار مؤثر باشند.

■ افزایش اعتبار و فرصت‌های تبلیغاتی: نمایان شدن در بازارهای جهانی

عضویت در انجمن بازرگانی ایران و کانادا، علاوه بر فراهم کردن فرصت‌های بی‌نظیر شبکه‌سازی و توسعه مهارت‌ها، به افزایش

علاوه بر این، اعضای انجمن به اطلاعات به‌روز و جامعی درباره تحولات اقتصادی، تجاری و قانونی در ایران و کانادا دسترسی دارند که این اطلاعات می‌تواند در تصمیم‌گیری‌های استراتژیک شما نقش حیاتی ایفا کند.

■ توسعه مهارت‌ها و توانمندسازی: گامی مؤثر به سوی آینده‌ای پایدار

یکی از اهداف اصلی انجمن بازرگانی ایران و کانادا، توانمندسازی اعضا از طریق ارائه دوره‌های آموزشی پیشرفته و کارگاه‌های تخصصی است. این دوره‌ها، به شما کمک می‌کنند تا مهارت‌های لازم برای موفقیت در تجارت بین‌المللی را کسب



اعتبار حرفه‌ای شما نیز کمک می‌کند. عضویت در یک نهاد بین‌المللی و معتبر، به شما امکان می‌دهد تا به‌عنوان یک فعال حرفه‌ای و معتبر در عرصه تجارت جهانی شناخته شوید.

علاوه بر این، انجمن بازرگانی ایران و کانادا فرصت‌های تبلیغاتی ویژه‌ای برای اعضای خود فراهم می‌کند. این فرصت‌ها، به شما کمک می‌کند تا کسب‌وکار خود را به مخاطبان بیشتری معرفی کنید و از شبکه‌سازی با دیگر فعالان این حوزه بهره‌مند شوید. همچنین، انجمن با برگزاری همایش‌ها و رویدادهای تخصصی، فرصتی برای تبادل نظر، یادگیری و همکاری‌های جدید فراهم می‌کند که می‌تواند به توسعه و پیشرفت کسب‌وکار شما کمک کند.

■ جمع‌بندی: چرا باید عضو انجمن بازرگانی ایران و کانادا شوید؟

عضویت در انجمن بازرگانی ایران و کانادا نه تنها به شما کمک می‌کند تا به یکی از بزرگ‌ترین و پیشرفته‌ترین بازارهای جهانی دسترسی پیدا کنید، بلکه شما را به شبکه‌ای از متخصصان، تجار و سرمایه‌گذاران متصل می‌کند که می‌توانند به شما در پیشبرد اهداف تجاری و حرفه‌ای کمک کنند.

با بهره‌مندی از مشاوره‌های تخصصی، حمایت‌های قانونی و حقوقی، دوره‌های آموزشی پیشرفته و فرصت‌های شبکه‌سازی بین‌المللی، شما می‌توانید جایگاه خود را در بازارهای جهانی تقویت کرده و به موفقیت‌های بزرگ دست یابید.

هم‌اکنون زمان آن است که به جمع اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا بپیوندید و از مزایای گسترده‌ای بهره‌مند شوید که این انجمن برای اعضای خود فراهم می‌کند. این فرصتی است که نباید از دست بدهید؛ زیرا با عضویت در این انجمن، شما نخستین گام‌های خود را به سوی موفقیت در تجارت جهانی برمی‌دارید.



مؤسسه راهبردی بشرپژوه

مؤسسه مطالعات راهبردی بشرپژوه در سال ۱۳۸۱ با هدف انجام پروژه های پژوهشی و مطالعاتی، و خدمات مشاوره ای، آموزشی و تجاری سازی در حوزه مدیریت و مدیریت تکنولوژی توسط جمعی از دانش آموختگان دانشگاه های معتبر کشور مانند دانشگاه فردوسی مشهد، دانشگاه تربیت مدرس، دانشگاه شیراز، و دانشگاه آزاد اسلامی علوم و تحقیقات تهران تاسیس شد.

زمینه های فعالیت مؤسسه عبارتند از:

حاکمیت شرکتی و هیات مدیره

مطالعات راهبردی در حوزه علوم و تکنولوژی

استراتژی و برنامه ریزی استراتژیک

مدیریت تکنولوژی، نوآوری و تحقیق و توسعه

ارزیابی و ممیزی در حوزه های صنعتی و فناوری

خدمات تجاری سازی فناوری

خدمات کارگزاری صندوق نوآوری و شکوفایی

مطالعات ترازیبی

علی اصغر صادق پور مدیر شرکت بشرپژوه

www.boshrapajoooh.ir

تبلیغات و فروش آنلاین خود را به ما بسپارید...

به نام آن که در جان و روان است توانایی ده هر ناتوان است

تبلیغات، فروش آنلاین و راه اندازی
فروشگاه در آمریکای شمالی به همراه
مدیریت شبکه های اجتماعی را به
شرکت های عضو انجمن بسپارید و
موفقیت را تجربه کنید. با خدمات
جامع ما، کسب و کار شما در بازارهای
جدید شکوفا خواهد شد.



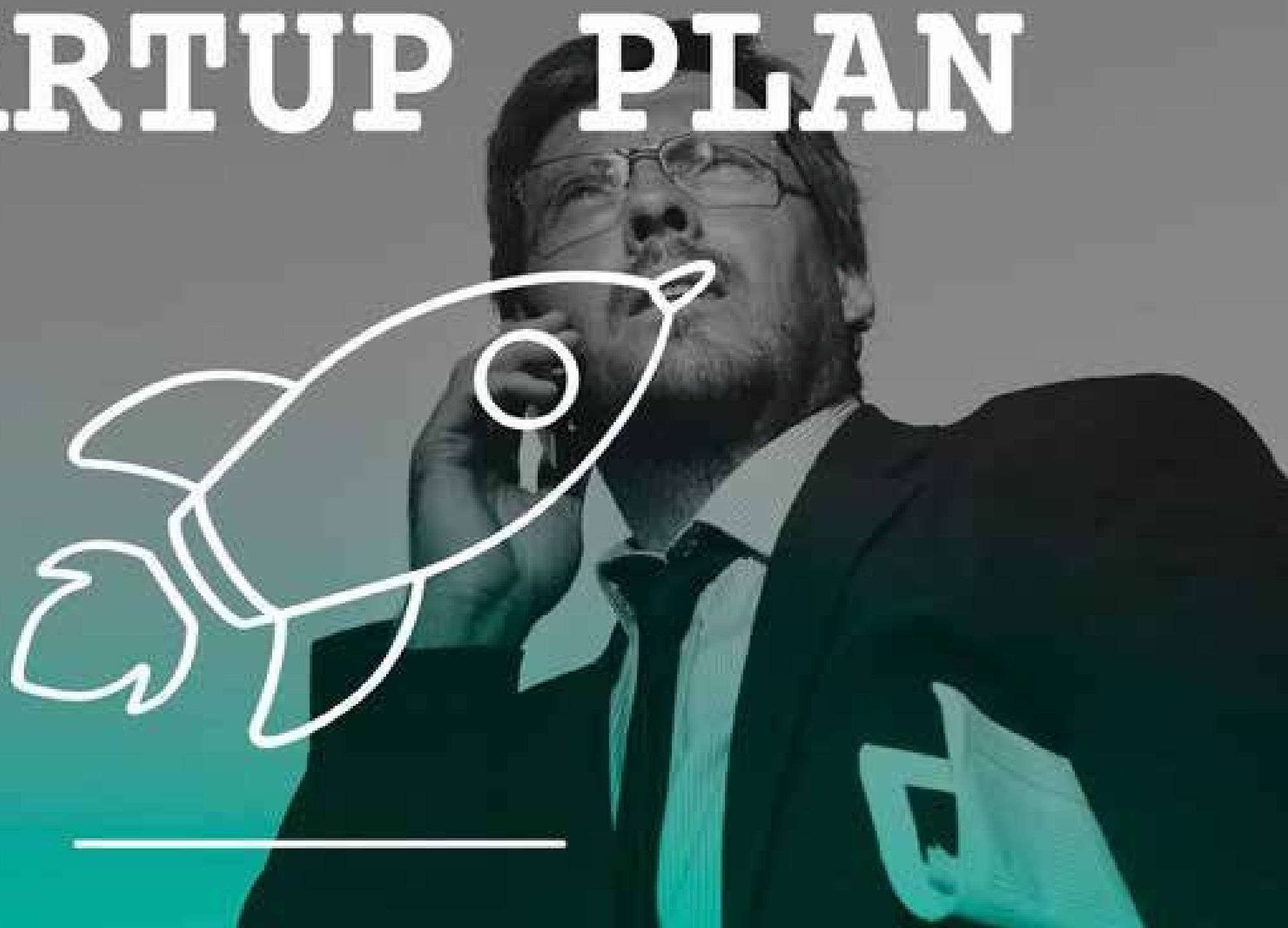
با انجمن در ارتباط باشید...

ورک پرمیت به پی آر تنها یک اتفاق نیست
بلکه حاصل یک پراپنند در از مدت خرواشه بوده...

انجمن آمادگی کامل خود را در حوزه راه اندازی، استارت آپ و دیگر راه حل های موجود برای
کمک به شما در جهت تبدیل وضعیت اقامتی خود را دارد، مسئولیت تبدیل ورک پرمیت به
پی آر شما با ماست.

برای دریافت این سرویس، لطفاً با ایمیل contact@canirn.com تماس بگیرید.

STARTUP PLAN



چرا عضویت در «پویش صادرات؛ باشگاه ۲۰ هزار دلاری‌های اول» اهمیت دارد؟



در دنیای پیچیده و به‌سرعت در حال تغییر امروز، موفقیت در عرصه‌های تجاری نیازمند ترکیبی از دانش، مهارت، و ارتباطات است. صادرات به‌عنوان یکی از مهم‌ترین بخش‌های تجارت بین‌المللی، به دلایل متعددی از جمله نیاز به درک عمیق از بازارهای هدف، شناخت دقیق فرآیندها و قوانین بین‌المللی، و داشتن ارتباطات قوی با متخصصان و تجار حرفه‌ای، به آموزش و راهنمایی مستمر نیاز دارد. اینجاست که اهمیت عضویت در برنامه‌های تخصصی و دوره‌های آموزشی همچون «پویش صادرات؛ باشگاه ۲۰ هزار دلاری‌های اول» برجسته می‌شود.

■ اهمیت شبکه‌سازی و ارتباطات

شبکه‌سازی و ارتباطات موثر، نقش کلیدی در موفقیت‌های حرفه‌ای ایفا می‌کنند. در عرصه تجارت بین‌الملل، ارتباطات نه تنها به عنوان یک ابزار مفید، بلکه به عنوان یک ضرورت محسوب می‌شوند. داشتن شبکه‌ای از متخصصان و تجار معتبر، می‌تواند فرصت‌های بی‌شماری را برای شما به ارمغان بیاورد؛ از دسترسی به اطلاعات و دانش روز دنیا گرفته تا دریافت حمایت و مشاوره در مواجهه با چالش‌های پیچیده.

بازارهای جدید وارد شوید، با افراد کلیدی آشنا شوید و از تجربیات و دانش آن‌ها بهره‌مند گردید. به‌ویژه در صادرات، که بسیاری از موانع و چالش‌ها از طریق ارتباطات قابل حل هستند، اهمیت شبکه‌سازی دوچندان می‌شود.

■ اهمیت آموزش در موفقیت صادرات

یکی از اصلی‌ترین دلایل موفقیت در صادرات، داشتن دانش کافی و به‌روز از بازارهای هدف و فرآیندهای عملیاتی است. بازارهای بین‌المللی، به دلیل تفاوت‌های فرهنگی، اقتصادی، و قانونی، نیازمند درکی عمیق و دقیق از شرایط و فرصت‌های موجود هستند. بدون داشتن این دانش، ورود به بازارهای خارجی می‌تواند با ریسک‌های بزرگی همراه باشد که ممکن است به شکست پروژه‌های صادراتی منجر شود.

شبکه‌سازی به معنای ایجاد روابطی مستحکم و پایدار با افرادی است که می‌توانند در پیشبرد اهداف تجاری شما نقش مهمی ایفا کنند. این ارتباطات، به شما این امکان را می‌دهند که در

بازارهای صادراتی آمریکای شمالی را آموزش می‌دهد، بلکه شما را به یک شبکه قوی از تجار و متخصصان متصل می‌کند. این دوره با رویکردی کاملاً کاربردی و عملیاتی، شما را برای مواجهه با چالش‌های واقعی آماده نموده و به شما کمک می‌کند تا با اطمینان بیشتری در بازارهای بین‌المللی فعالیت کنید.

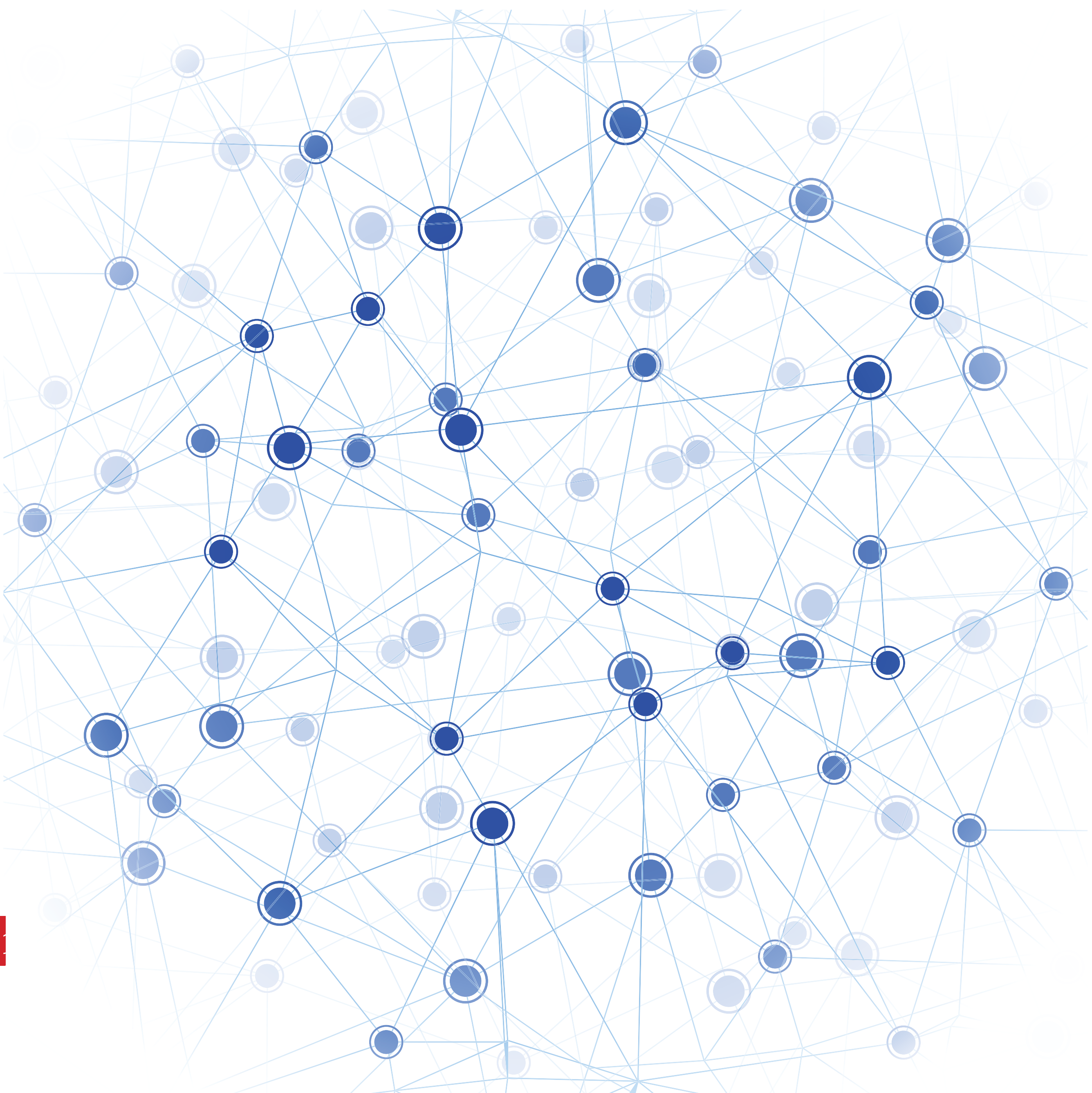
■ اهمیت این دوره برای شرکت‌کنندگان

آموزش‌های کاربردی و حرفه‌ای: یکی از بزرگترین مزایای این دوره، ارائه آموزش‌های کاملاً کاربردی و حرفه‌ای است. این دوره، تمامی مراحل ورود به بازارهای صادراتی را پوشش می‌دهد؛ از انتخاب محصول و تحلیل بازار هدف گرفته تا مدیریت مالی و بازاریابی دیجیتال. شما با بهره‌گیری از این آموزش‌ها، توانایی لازم برای ورود به بازارهای جهانی را کسب خواهید کرد. این دوره با تمرکز بر نیازهای واقعی صادرکنندگان

آموزش‌های تخصصی به شما این امکان را می‌دهند که با اطمینان بیشتری وارد بازارهای جهانی شوید. این آموزش‌ها، شما را از خطرات و چالش‌هایی که ممکن است در طول مسیر با آن‌ها مواجه شوید، آگاه می‌سازند و به شما کمک می‌کنند تا تصمیم‌گیری‌های استراتژیک و مبتنی بر واقعیت‌های بازار داشته باشید. به عبارت دیگر، آموزش‌های کاربردی، شما را مجهز به ابزارهایی می‌کنند که برای موفقیت در صادرات به آن‌ها نیاز دارید.

■ معرفی دوره «پویش صادرات؛ باشگاه ۲۰ هزار دلاری‌های اول»

در راستای اهمیت آموزش و شبکه‌سازی در دنیای تجارت، انجمن بازرگانی ایران و کانادا، دوره ویژه‌ای را با عنوان «پویش صادرات؛ باشگاه ۲۰ هزار دلاری‌های اول» برگزار می‌کند. این دوره، نه تنها به شما مهارت‌های ضروری برای ورود به



منتورینگ دائمی است. این ویژگی، به شما کمک می‌کند تا آنچه را که آموخته‌اید، به صورت عملی تجربه کنید و برای چالش‌های واقعی آماده شوید. کارگاه‌های عملی این دوره، شما را در محیط‌های شبیه‌سازی شده قرار می‌دهند که شما را برای مواجهه با چالش‌های واقعی در صادرات آماده می‌کند.

مدرک معتبر: یکی از مزایای شرکت در این دوره، دریافت مدرک رسمی از اسکول برد کبک است. این مدرک، به عنوان تاییدیه‌ای معتبر از دانش و مهارت‌های شما در زمینه صادرات به شمار می‌آید و می‌تواند به شما در تقویت رزومه و اعتبار حرفه‌ای‌تان کمک کند.

و تجار، تمامی ابزارهای لازم برای موفقیت در بازارهای صادراتی را در اختیار شما قرار می‌دهد.

شبکه‌سازی و ارتباطات: شرکت در این دوره به شما این فرصت را می‌دهد که به شبکه‌ای از تجار، کارشناسان و متخصصان دسترسی پیدا کنید. این ارتباطات، نه تنها در طی دوره، بلکه پس از آن نیز به عنوان یک منبع پشتیبانی و مشاوره در دسترس شما خواهند بود. شبکه‌ای که از طریق این دوره ایجاد می‌شود، می‌تواند به شما در یافتن شرکای تجاری، مشتریان جدید، و فرصت‌های کسب‌وکار جدید کمک کند.

تجربه‌ی عملی: در کنار آموزش‌های تئوری، این دوره شامل کارگاه‌های عملی و



اطلاعات دوره و عضویت در باشگاه

تا مدیریت مالی و بازاریابی دیجیتال را پوشش می‌دهد.

مدرک رسمی از اسکول برد کبک: این مدرک، اعتبار شما را در حوزه صادرات افزایش می‌دهد. کارگاه‌های عملی و منتورینگ دائمی: تجربه عملی در کنار آموزش تئوری، به شما کمک می‌کند تا برای چالش‌های واقعی آماده شوید.

عنوان دوره: پویش صادرات؛ باشگاه ۲۰ هزار دلاری‌های اول

مدرس: محمد وحیدی راد، رئیس انجمن بازرگانی ایران و کانادا

ویژگی‌های دوره:

سرفصل‌های کاربردی و جامع: این دوره تمامی جنبه‌های صادرات، از معرفی بازارها

مهارت و ارتباطات خود در عرصه صادرات هستید، این دوره فرصتی است که نباید از دست بدهید.

دسترسی به شبکه تخصصی و حرفه‌ای: عضویت در این باشگاه، شما را به شبکه‌ای از متخصصان و تجار متصل می‌کند که می‌توانند در مسیر موفقیت به شما کمک کنند.

در نهایت، عضویت در «پویش صادرات؛ باشگاه ۲۰ هزار دلاری‌های اول» فرصتی بی‌نظیر برای تمامی کسانی است که به دنبال دستیابی به موفقیت در بازارهای صادراتی هستند. این دوره، با ارائه آموزش‌های کاربردی، شبکه‌سازی با متخصصان و تجار حرفه‌ای، و تجربه عملی، به شما کمک می‌کند تا با اطمینان بیشتری وارد بازارهای جهانی شوید و به موفقیت‌های بزرگ دست یابید. اگر به دنبال افزایش دانش،

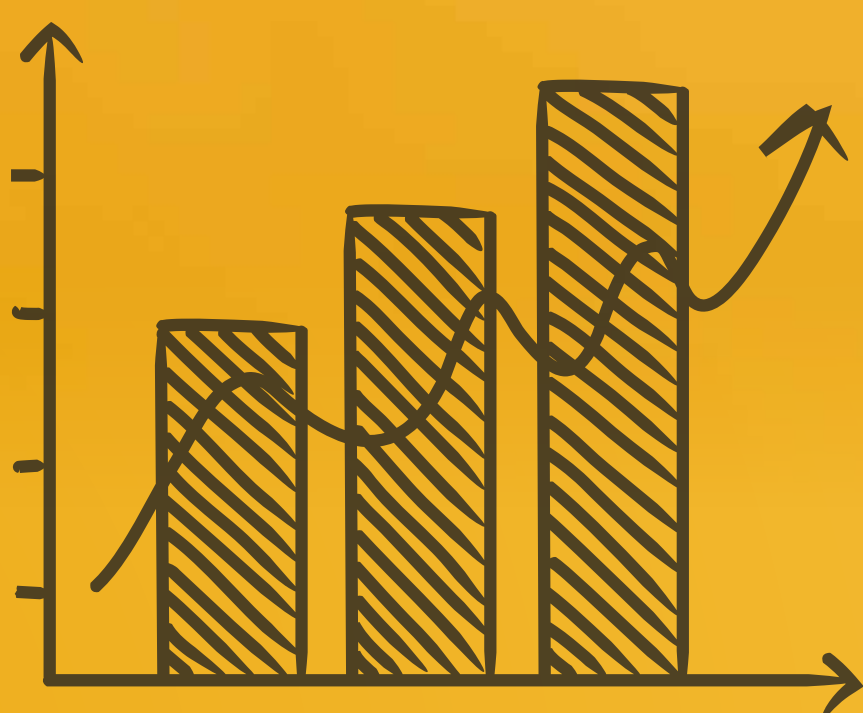


BUSINESS

به زودی

مارکتینگ و فروش محصولات شما در سراسر کانادا

توسط چندین استارت آپ راه اندازی شده زیر نظر انجمن بازرگانی ایران و کانادا آغاز میگردد.



نقش آموزش و توسعه مهارت‌ها در موفقیت تجارت بین‌المللی



چکیده

مختلفی دارای اهمیت است. نخستین جنبه آن، افزایش دانش تخصصی و فنی است که به مدیران و کارآفرینان این امکان را می‌دهد تا با چالش‌ها و فرصت‌های موجود در بازارهای جهانی آشنا شوند. آموزش‌های مرتبط با قوانین و مقررات بین‌المللی، تحلیل بازارهای خارجی، مدیریت ریسک‌های ارزی و مالی، و همچنین استراتژی‌های بازاریابی بین‌المللی، از جمله مواردی هستند که هر کسب‌وکار باید به آن‌ها مسلط باشد.

بخش دوم: توسعه مهارت‌های تجاری

علاوه بر دانش فنی، مهارت‌های نرم نیز در تجارت بین‌المللی از اهمیت ویژه‌ای برخوردارند. مهارت‌هایی مانند مذاکره، مدیریت بین‌فرهنگی، حل‌وفصل منازعات، و مدیریت زمان و استرس از جمله مهارت‌هایی هستند که می‌توانند موفقیت یا شکست یک معامله تجاری

در دنیای تجارت بین‌المللی که به سرعت در حال تغییر است، آموزش و توسعه مهارت‌های تجاری به‌عنوان یکی از ارکان اساسی موفقیت در این عرصه شناخته می‌شود. کسب‌وکارها برای رقابت و موفقیت در بازارهای جهانی نیازمند توانمندی‌های ویژه‌ای هستند که از طریق آموزش‌های هدفمند و توسعه مهارت‌های خاص کسب می‌شود. در این مقاله به بررسی اهمیت آموزش و توسعه مهارت‌ها در موفقیت تجارت بین‌المللی پرداخته و همچنین به معرفی دوره‌های آموزشی و کارگاه‌های تخصصی که توسط انجمن بازرگانی ایران و کانادا برگزار می‌شود، خواهیم پرداخت.

بخش اول: اهمیت آموزش در تجارت

بین‌المللی

آموزش در تجارت بین‌المللی از جنبه‌های

را تعیین کنند. توسعه این مهارت‌ها از طریق کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی می‌تواند به کسب‌وکارها کمک کند تا در تعاملات بین‌المللی خود موفق‌تر عمل کنند.

■ بخش سوم: معرفی دوره‌های آموزشی و کارگاه‌های تخصصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا

انجمن بازرگانی ایران و کانادا با درک اهمیت آموزش و توسعه مهارت‌ها در موفقیت تجارت بین‌المللی، اقدام به برگزاری دوره‌های آموزشی و کارگاه‌های تخصصی در این زمینه کرده است. این دوره‌ها با هدف ارتقای دانش و مهارت‌های اعضای انجمن و سایر علاقه‌مندان به تجارت بین‌المللی طراحی شده‌اند. از جمله دوره‌های ارائه شده توسط انجمن می‌توان به دوره‌های مدیریت ریسک‌های تجاری، قوانین و مقررات بین‌المللی تجارت، مدیریت منابع انسانی در محیط‌های بین‌المللی و دوره‌های مرتبط با تحلیل بازارهای خارجی اشاره کرد.

موفقیت‌های چشمگیری در عرصه بین‌المللی دست یابند، خواهیم پرداخت. این نمونه‌ها نشان‌دهنده تأثیر مثبت آموزش‌های هدفمند و توسعه مهارت‌ها بر عملکرد کلی کسب‌وکارها در بازارهای جهانی هستند.

■ بخش چهارم: بررسی موردی موفقیت‌های حاصل از آموزش و توسعه مهارت‌ها

در این بخش به بررسی نمونه‌های موفق از کسب‌وکارهایی که با استفاده از آموزش و توسعه مهارت‌های تجاری توانسته‌اند به



■ بخش پنجم: چالش‌ها و فرصت‌های پیش رو در آموزش و توسعه مهارت‌های تجاری

در این بخش به چالش‌هایی که کسب‌وکارها در فرآیند آموزش و توسعه مهارت‌های خود با آن مواجه هستند، پرداخته و همچنین به فرصت‌هایی که می‌توانند از طریق به‌کارگیری آموزش‌های نوین و روش‌های یادگیری جدید به دست آیند، اشاره خواهیم کرد. با توجه به سرعت تغییرات در بازارهای جهانی، به‌روز نگه داشتن دانش و مهارت‌ها یکی از مهم‌ترین چالش‌هایی است که کسب‌وکارها با آن روبرو هستند.

■ بخش ششم: نقش انجمن بازرگانی ایران و کانادا در حمایت از آموزش و توسعه مهارت‌ها

انجمن بازرگانی ایران و کانادا با ارائه برنامه‌های آموزشی متنوع و فراهم کردن فضای مناسب برای تبادل دانش و تجربه میان اعضا، نقش مؤثری در توسعه مهارت‌ها و افزایش توانمندی‌های تجاری ایفا می‌کند. در این بخش به فعالیت‌ها و برنامه‌های انجمن در زمینه حمایت از آموزش و توسعه مهارت‌ها و همچنین نقش آن در ارتقای سطح دانش اعضا خواهیم پرداخت.

در دنیای پیچیده و پویای تجارت بین‌المللی، آموزش و توسعه مهارت‌های تجاری نه تنها یک ضرورت، بلکه یک مزیت رقابتی برای کسب‌وکارها محسوب می‌شود. سرمایه‌گذاری در آموزش و توسعه مهارت‌ها می‌تواند راهگشای موفقیت‌های بزرگ در عرصه جهانی باشد. انجمن بازرگانی ایران و کانادا با ارائه دوره‌ها و کارگاه‌های تخصصی، به‌عنوان یک نهاد حمایتی نقش مهمی در این زمینه ایفا می‌کند و با ارتقای دانش و مهارت‌های اعضای خود، آن‌ها را برای مواجهه با چالش‌ها و بهره‌برداری از فرصت‌های بین‌المللی آماده می‌سازد.



CA اولین تور تخصصی تجاری کشور کانادا،
ویژه مهندسين و فعالين صنعت ساختمان سازی

جایگاه خاص خود را در بازار جهانی پیدا کنید!

انجمن بازرگانی ایران و کانادا،
با 9 سال فعالیت در زمینه
توسعه کسب و کارهای ایرانی در
آمریکای شمالی، تور ویژه‌ای را
برای فعالین صنعت ساختمانی
برگزار می‌کند.

فرصت‌های استثنایی:
اخذ ویزای تجاری 5 ساله مالتی
دعوت‌نامه رسمی تجاری از انجمن بازرگانی
جلسات آموزشی و کارگاه‌های تخصصی
شبکه‌سازی با هم‌تایان کانادایی
مشاوره و منتورینگ تجاری دائمی
دریافت عضویت یک‌ساله در انجمن بازرگانی ایران و کانادا
بازدید از نمایشگاه‌ها و پروژه‌ها در تورنتو، ونکوور و مونترال
پیگیری دقیق و صحیح پرونده‌ها تا اخذ روادید
خدمات حقوقی و وکیل همراه برای مذاکرات و قراردادهای

عودت 100% وجه در صورت عدم صدور ویزا
شماره تماس برای دریافت اطلاعات:

02122764672

09123183616

فرصتی استثنایی برای مدیران حوزه بهداشت و درمان، تولیدکنندگان محصولات بهداشتی، زیبایی و آرایشی

انجمن بازرگانی ایران و کانادا، پیشرو در توسعه کسب و کارهای
ایرانی در آمریکای شمالی، اولین تور تخصصی تجاری در کشور
کانادا را در حوزه آرایشی و بهداشتی برگزار می کند.

شماره تماس برای دریافت اطلاعات

۰۹۱۲۳۱۸۳۶۱۶

۰۲۱۲۲۷۶۴۶۷۲





تجربیات موفق شرکت‌های ایرانی در کانادا: داستان‌های موفقیت و درس‌هایی برای یادگیری

ورود به بازار کانادا برای بسیاری از شرکت‌های ایرانی یک هدف بلندمدت و استراتژیک بوده است. بازار کانادا با دارا بودن محیطی پایدار، اقتصادی پویا و تنوع فرهنگی گسترده، فرصتی بی‌نظیر برای کسب‌وکارهایی است که به دنبال گسترش فعالیت‌های خود در سطح بین‌المللی هستند. با این حال، موفقیت در این بازار نیازمند شناخت دقیق نیازها و شرایط بازار، برنامه‌ریزی استراتژیک و تطبیق با محیط جدید است. در این مقاله به معرفی چند شرکت ایرانی که توانسته‌اند در این مسیر به موفقیت دست یابند و درس‌هایی که می‌توان از تجربیات آن‌ها آموخت، خواهیم پرداخت.

بخش اول: شرکت تهویه پایدار

شرکت «تهویه پایدار» یکی از پیشگامان در صنعت تهویه مطبوع در ایران است که تصمیم گرفت فعالیت‌های خود را به بازار کانادا گسترش دهد. این شرکت با تکیه بر تجربه سال‌ها فعالیت در بازار داخلی و بهره‌گیری از تکنولوژی‌های روز دنیا، وارد بازار کانادا شد.

داستان موفقیت:

تهویه پایدار با تحلیل دقیق بازار کانادا و شناسایی نیازهای خاص این بازار، به سرعت توانست جایگاه خود را در این صنعت پیدا کند. آن‌ها با ایجاد یک شبکه توزیع قوی و همکاری با شرکت‌های



محلی، محصولات خود را با کیفیت بالا و قیمت رقابتی عرضه کردند. علاوه بر این، شرکت با ایجاد دفاتر خدمات پس از فروش در چندین شهر بزرگ کانادا، به مشتریان خود اطمینان داد که در صورت بروز هرگونه مشکل، به سرعت می‌توانند از خدمات حرفه‌ای برخوردار شوند.

■ درس‌های آموخته شده:

تحلیل بازار: شناخت دقیق نیازهای بازار هدف و تطبیق محصولات با این نیازها، اولین گام برای موفقیت است.

خدمات پس از فروش: ارائه خدمات پشتیبانی قوی می‌تواند به ایجاد اعتماد و وفاداری مشتریان کمک کند.

شبکه توزیع: همکاری با شرکت‌های محلی و ایجاد شبکه توزیع قوی، راهی مؤثر برای نفوذ به بازارهای جدید است.



■ بخش دوم: شرکت «سبز پردازش»

شرکت «سبز پردازش»، فعال در حوزه فناوری اطلاعات و نرم‌افزار، با تمرکز بر توسعه نرم‌افزارهای سفارشی برای صنایع مختلف، فعالیت خود را در کانادا آغاز کرد. این شرکت با بهره‌گیری از نیروی انسانی متخصص و نوآوری‌های مستمر، توانست جایگاه خود را در بازار فناوری کانادا مستحکم کند.

داستان موفقیت:

«سبز پردازش» با ارائه نرم‌افزارهایی که به‌طور خاص برای نیازهای شرکت‌های کانادایی طراحی شده بود، به سرعت مورد توجه قرار گرفت. این شرکت با حضور در نمایشگاه‌های تخصصی و برگزاری کارگاه‌های آموزشی برای مدیران شرکت‌ها، محصولات خود را معرفی کرده و شبکه‌ای از مشتریان وفادار ایجاد کرد.

درس‌های آموخته شده:

نوآوری: ارائه محصولات و خدمات منحصربه‌فرد



درس‌های آموخته شده:

کیفیت محصولات: تمرکز بر کیفیت بالا و استفاده از مواد اولیه با استانداردهای بین‌المللی، کلید موفقیت در بازارهای رقابتی است.

بسته‌بندی: بسته‌بندی جذاب و متناسب با فرهنگ مصرف‌کنندگان محلی می‌تواند به افزایش فروش کمک کند. دوستدار محیط‌زیست: توجه به مسائل محیط‌زیستی و ارائه محصولات پایدار، می‌تواند یک مزیت رقابتی مهم باشد.

موفقیت در بازار کانادا برای شرکت‌های ایرانی، حاصل برنامه‌ریزی دقیق، تحلیل بازار، نوآوری و تطبیق با شرایط جدید است. شرکت‌های «تهویه پایدار»، «سبز پردازش» و «فوداکو» نمونه‌های برجسته‌ای از شرکت‌هایی هستند که با بهره‌گیری از این اصول، توانسته‌اند در این بازار به موفقیت دست یابند. داستان‌های این شرکت‌ها نشان می‌دهد که با استفاده از تجربه‌های گذشته و به‌کارگیری استراتژی‌های مناسب، می‌توان در بازارهای بین‌المللی به موفقیت رسید و مسیر رشد و توسعه را هموار کرد. اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا می‌توانند با بهره‌گیری از این درس‌ها، به تقویت فعالیت‌های خود در بازار کانادا بپردازند و به موفقیت‌های مشابه دست یابند.

که متناسب با نیازهای مشتریان طراحی شده باشد، می‌تواند عامل موفقیت باشد.

شبکه‌سازی: حضور فعال در رویدادهای صنعتی و شبکه‌سازی با دیگر شرکت‌ها، فرصتی برای معرفی محصولات و جذب مشتریان جدید است.

آموزش: برگزاری کارگاه‌های آموزشی و ارائه مشاوره به مشتریان، می‌تواند به تقویت رابطه با آن‌ها و افزایش فروش کمک کند.

■ بخش سوم: شرکت «فوداکو»

«فوداکو»، تولیدکننده محصولات غذایی ارگانیک، یکی دیگر از شرکت‌های ایرانی است که در بازار کانادا موفقیت‌های قابل توجهی کسب کرده است. این شرکت با تاکید بر کیفیت بالا و استفاده از مواد اولیه ارگانیک، توانسته است جایگاه خود را در میان برندهای معتبر غذایی کانادا پیدا کند.

داستان موفقیت:

فوداکو با بهره‌گیری از مواد اولیه با کیفیت و پیروی از استانداردهای بین‌المللی، محصولات خود را به یکی از پرفروش‌ترین برندهای غذایی ارگانیک در کانادا تبدیل کرد. این شرکت همچنین با ایجاد بسته‌بندی‌های جذاب و دوستدار محیط‌زیست، توانست توجه مشتریان کانادایی را جلب کند.

Foodoko
فودوکو



منع ورود برنج هندی در کانادا برای این کشور به چه معنا خواهد بود؟

هند پس از یک فصل رشد اقتصادی ضعیف در ماه ژوئن و جولای، صادرات برنج خود را به برخی از شرکای تجاری اش ممنوع کرد. به گزارش رسانه هدهد به نقل از رویترز، دولت هند این اطلاعیه را در روز پنجشنبه منتشر کرد و توضیح داد که شروع دیر هنگام باران‌های موسمی به محصولات زراعی آسیب رسانده و در حال حاضر نگران کمبود تولید است.





این ممنوعیت تمام برنج‌های خارجی از جمله برنج‌های دانه کوتاه و متوسط مانند Sona Masoori، Jeera Matta و Samba را تحت تاثیر قرار خواهد داد. جالب است بدانید که در پی این اتفاق، دیدگاه‌های مختلفی در سرتاسر کانادا وجود دارد. بسیاری از فروشگاه‌های مواد غذایی بریتیش کلمبیا و نیوفاندلند اعلام کرده‌اند که به دلیل انبوه برنجی که در انبار دارند، مجبورند خرید مشتریان را محدود کنند تا مانع احتکار شوند. به گفته کارشناسان، این ممنوعیت باعث شده تا برخی از کانادایی‌ها به احتکار روی بیاورند و همین ممکن است قیمت انواع برنج را افزایش دهد.

البته کانادا به اندازه آمریکا شاهد این اتفاق نبوده است. گزارشات اخیر حاکی از آن است که محدودیت برنج در این کشور باعث شده تا برخی از مردم برای خرید این محصول صف ببنند و با یکدیگر وارد دعوای لفظی و فیزیکی شوند. Rice of India، شرکت صادرکننده برنج‌های هندی در وبسایت خود گفته است که هند بیش از ۱۰ هزار نوع برنج دارد و برنج باسماتی تنها یک درصد از تولید این کشور را در بر می‌گیرد.

«مالیش لیمبایا»، مالک سوپرمارکت هندی Namaste، در میسیساگا انتارو گفت: «فروش برنج باید در برخی از نواحی محدود شود تا شهروندان آن را احتکار نکنند. من به شخصه خودم باید مراقبت مشتریانم باشم و به هر خانواده فقط یک کیسه برنج بدهم تا همه آنها را پوشش دهم. من در حال حاضر در فروشگاهم مقداری برنج Soona Masoori و Idly دارم که هر دو مشمول ممنوعیت هستند.»
وحشت نکنید!

یکی از متخصصین اقتصادی در این باره گفت که فصل رشد ضعیف نباید باعث ایجاد وحشت در بین



مصرف‌کنندگان شود؛ اما همه‌گیری دو سال گذشته موجب شده تا بسیاری از افراد به احتکار روی بیاورند و همین ممکن است منجر به کمبود تولید شود. «مرشد چاودری»، استاد اقتصاد دانشگاه نیوبرانزویک در این باره افزود: «این مسئله تا قبل از کووید آنچنان رایج نبود و ما این روزها بیشتر از قبل شاهد آن هستیم. کمبود کالا در طول همه‌گیری ذهنیت بسیاری از افراد را تغییر داده است. درست مانند زمانی که دستمال توالت بیشتر می‌خریدند تا مبادا کم بیاید. البته باید اضافه کنم که کانادا هم به شدت به این واردات وابسته است و همین باعث وحشت مردم می‌شود.»

داده‌های مرکز آمار کانادا حاکی از آن است که این کشور مقادیری از برنج وحشی را در پریوری، انتارو و ماریتایمز کشت می‌کند و برخی از آن را به آمریکا، آلمان، چین و تایوان صادر می‌کند. طبق گزارشات این مرکز، هند یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان برنج غیرباسماتی در سراسر جهان است و از ژانویه تا مه سال جاری حدود ۳ میلیون دلار به کانادا برنج صادر کرده است.



این مقدار ۶۳ برابر کل برنج وارداتی کانادا است. بخش عمده برنج کانادا از کشورهایی مانند آمریکا، تایوان و تایلند هم تامین می‌شود.

با این حال، چاودری می‌گوید:

« مصرف‌کنندگان دوست ندارند عادت و برند مصرفی خود را تغییر دهند و دلیل احتکار برنج غیرباسماتی هند ممکن است همین باشد. دلیل خرید دیوانه‌وار مردم در حال حاضر همین است؛ اما من فکر نمی‌کنم که خیلی طول بکشد.»

کشاورزان هند سالی دو بار برنج می‌کارند؛ اما کشت تابستانی اخیر آنها



غذایی کانادا تا کنون هیچ واکنشی به این اتفاق نشان نداده است. او در این باره افزود: «با نگاهی به بازار جهانی می‌توانید بفهمید که قیمت برنج در واقع از هفته گذشته دچار کاهش شده است. این بدان معناست که برنج بدون توجه به آنچه که در هند می‌گذرد، راه خود را به بازار پیدا خواهد کرد. به نظر می‌رسد که احتکار فروشگاه‌ها در نقاط مختلف جهان از جمله کانادا عمدتاً ناشی از ترس مصرف‌کنندگان است. مسئولان این فروشگاه‌ها می‌توانند خرید خانوارها را محدود کنند تا مانع ادامه این جریان بشوند. این وضعیت حداقل در حال حاضر بیشتر یک حباب است که به زودی از بین خواهد رفت.»

به دلیل تغییرات آب و هوایی محصول زیادی را به همراه نداشته است. رویترز در این باره گزارش داد که هند کشت دوم خود را در پاییز انجام خواهد داد. چاودری هم اعلام کرد که این کشت دوم می‌تواند احتکار فعلی را به پایان برساند. اگر هند در فصل آینده برداشت خوبی داشته باشد، این ممنوعیت هم به سرعت لغو خواهد شد.

■ تاثیرات ممنوعیت برنج هندی بر بازار کانادا

کارشناسان در این باره می‌گویند که اگر برنج غیرباسماتی محدود شود، قیمت برنج باسماتی هم ممکن است افزایش پیدا کند. اما به گفته «سیلوین چارلبوا»، استاد دانشگاه دالهوزی و مدیر آزمایشگاه تجزیه و تحلیل کشاورزی و مواد غذایی، بازار مواد

قدر یک مشاور خوب را باید دونست!

◀ گسترش کسب و کار و راه اندازی کسب و کار شما در آمریکای شمالی به ویژه کانادا در تخصص ماست
◀ ویژه تازه مهاجرین به کشور کانادا با بیش از ده سال تجربه کاری





از هم اکنون تمام سرویس ها و خدمات خود را به آمریکای شمالی صادر کنید...

با افتخار به اطلاع می‌رسانیم که انجمن بازرگانی ایران و کانادا با سرویس جدید خود برای همه اعضای محترم، امکاناتی را فراهم آورده است که امیدواریم برای شما مفید باشد.

حالا شما می‌توانید خط تلفن خود را با پیش شماره مورد نظرتان برای شهرهای تورنتو، مونترال و ونکوور در سرتاسر ایران داشته باشید و به راحتی شماره تلفن خود را انتخاب کنید.

با این سرویس، شما می‌توانید:

۱. تماس‌های دریافتی در ایران (بدون هزینه اضافی) را دریافت کنید.
۲. به رایگان از ایران با کانادا تماس بگیرید.
۳. با هر تلفنی در ایران با کانادا تماس بگیرید، اما شماره کانادایی شما بر روی تلفن گیرنده نمایش داده می‌شود.
۴. قابلیت دریافت و ارسال پیامک، راه‌اندازی واتساپ و تلگرام را داشته باشید.
۵. تعریف تلفن گویا و سانترال، همراه با پیغام‌گیر و سرویس کال ریکوردینگ را داشته باشید.

همچنین، با این سرویس امکانات زیر را نیز دارید:

پشتیبانی دائم ۲۴ ساعته به زبان فارسی.
قابلیت استفاده حتی برای افرادی که هنوز به کانادا سفر نکرده‌اند.
کار با اینترنت، بنابراین تلفن شما در ایران باید دسترسی به اینترنت داشته باشد.
هزینه این سرویس برای افراد غیرعضو ماهیانه یک میلیون و هفتصد هزار تومان و برای اعضای عزیز انجمن بازرگانی ایران و کانادا ماهیانه هفتصد هزار تومان می‌باشد.

برای دریافت این سرویس، لطفاً با ایمیل contact@canirn.com تماس بگیرید.
این سرویس از کانادا به هیچ وجه با خط کانادایی شما ارتباط ندارد، حتی اگر شما در ایران هستید و تا به حال به کانادا سفر نکرده‌اید.
این سرویس با استفاده از اینترنت کار می‌کند، بنابراین گوشی شما در ایران باید دسترسی به اینترنت داشته باشد.

در صورت داشتن هرگونه سؤال یا ابهام، لطفاً با ما تماس بگیرید.

با این سرویس، می‌توانید حتی بخش کاستمر سرویس شرکت کانادایی خودتان را در ایران مستقر نموده و تجارت خود را اداره کنید. تیم بازاریابی تلفنی شما می‌تواند در ایران مستقر شده و شما می‌توانید از داخل ایران با کانادا تماس بگیرید. همچنین می‌توانید شماره کانادایی خود را بر روی وبسایت خود قرار دهید تا تماس‌گیرنده با یک شماره کانادایی تماس گرفته و حضور شما در کشور دیگری را متوجه نشود. بنابراین اکنون صادرات انواع خدمات به آمریکای شمالی نیز با کمک انجمن میسر شد.



جهان ممکن است در ده سال آینده شاهد اولین تریلیونر کل تاریخ باشد

سازمان مبارزه با فقر آکسفام اینترنشنال چندی پیش در جلسه ارزیابی سالانه خود از نابرابری‌های جهانی که با گردهمایی نخبگان سیاسی و تجاری در پیست اسکی داووس سوئیس برگزار شد، گفت: «جهان ممکن است ظرف ده سال آینده شاهد اولین تریلیونر کل تاریخ باشد.»

آکسفام که سال‌ها تلاش کرده است در طول نشست سالانه مجمع جهانی اقتصاد به تفاوت‌های فزاینده بین افراد فوق ثروتمند و عوام مردم جهان بپردازد، بر این باور است که این شکاف از زمان همه‌گیری کووید-۱۹ بسیار بیشتر شده است.

این گروه همچنین خاطرنشان کرد که ثروت واقعی پنج تن از ثروتمندترین مردان جهان یعنی، «ایلان ماسک»، مدیر عامل تسلا، «برنارد آرنو» و خانواده‌اش از شرکت لوکس LVMH، «جف بزوس»، بنیانگذار آمازون، «لری الیسون»، بنیانگذار اوراکل و سرمایه‌گذار وارن بافت، از سال ۲۰۲۰، ۱۱۴ درصد افزایش یافته است.

به همین ترتیب هم مدیر عامل موقت آکسفام گفت که این گزارش نشان می‌دهد جهان در حال ورود به یک «دهه از شکاف» است. وی افزود: «ما پنج میلیارد برتر داریم که دارایی خود را دو برابر کرده‌اند و در مقابل، تقریباً ۵ میلیارد نفر از جمعیت کل جهان فقیرتر شده‌اند. طبق پیشبینی ما، جهان تا ده سال آینده شاهد اولین تریلیونر تاریخ خواهد بود. این در حالی است که ما برای مبارزه با فقر به بیش از ۲۰۰ سال زمان نیاز داریم.»

جالب است بدانید که طبق این گزارش، کسی به آن نقطه عطف تریلیون دلاری می‌رسد ممکن است فردی باشد که در حال حاضر در هیچ یک از لیست‌های افراد ثروتمند دنیا نیست. البته باید اضافه کنیم که این نقطه ارزشی معادل ارزش کل عربستان سعودی نفت‌خیز خواهد داشت.

در نظر داشته باشید که اولین میلیارد تاریخ بشریت «جان دی راکفلر» است که در سال ۱۹۱۶ با شرکت Standard Oil به این درجه رسید. بر اساس گزارش آکسفام که از آمار فوربس استفاده کرده است، ماسک در حال حاضر ثروتمندترین مرد روی کره زمین است که دارایی شخصی وی چیزی حدود ۲۵۰ میلیارد دلار است. در مقابل، به گفته این سازمان حدود ۵ میلیارد نفر از جمعیت زمین از زمان همه‌گیری کووید فقیرتر شده‌اند. علت این مسئله هم این است که کشورهای در حال توسعه در آن زمان قادر به ارائه حمایت‌هایی که در کشورهای





توسعه یافته وجود داشت، نبودند. به علاوه، حمله روسیه به اوکراین در فوریه ۲۰۲۲ هم از جمله اتفاقاتی بود که هزینه انرژی و غذا را افزایش داد و کشورهای فقیر را شدیداً تحت تاثیر خود قرار داد. **آکسفام همچنین در اجلاس کشورهای گروه ۲۰ که در برزیل برگزار شد گفت: «اقداماتی که برای از بین بردن این شکاف می‌توانند انجام شوند عبارتند از: اعمال مالیات دائمی بر ثروتمندترین افراد هر کشور، افزایش مالیات شرکت‌های بزرگ و تلاش برای جلوگیری از دور زدن قوانین مالیاتی.»**

همانطور که پیشتر اشاره کردیم، آکسفام برای مشخص کردن پنج میلیارد برتر دنیا از آمار فوربس استفاده کرد و در نهایت ثروت این افراد را ۸۶۹ میلیارد دلار تخمین زد. گفتنی است که مجموع ثروت این افراد در مارس ۲۰۲۰ حدود ۳۴۰ میلیارد دلار بود که حالا ۱۵۵ درصد افزایش یافته است.

آیا بر اساس قوانین جدید اداره مهاجرت این ورک پر میت شدید، حالا چی؟

آیا به اقامت دائم و گرفتن کارت پی آر فکر کرده‌اید؟

پاسخ شما در دستان متخصصین تجارت و کاریابی است! انجمن بازرگانی ایران و کانادا این امکان را برای تمامی اعضای خود فراهم کرده است...



معرفی پنج کتاب منتشر شده در انجمن بازرگانی ایران و کانادا



کتاب پنجم (کتاب راهنمای توسعه کسب و کارهای کانادایی در ایالات متحده آمریکا) در حقیقت تکمیل کننده کتاب های قبلی در آمریکای شمالی است که بعنوان هدیه نوروزی انجمن بازرگانی ایران و کانادا در اختیار همه قرار گرفت.

کتاب اول

کتاب تجارت با / از / در کانادا حاوی تعداد حدودی ۱۴۰۰ صفحه، انتشارات جاجرمی



کتاب دوم

آخرین آمارهای اقتصادی و تجاری کشور کانادا براساس اداره آمار کانادا تا پایان سال ۲۰۲۲ انتشارات آذرفر، ۴۴۶ صفحه



کتاب سوم

راهنمای کامل لیبلینگ در کانادا

نحوه انتشار: آنلاین

کتاب چهارم

استراتژی و تئوری های فروش

در آمریکای شمالی

تعداد صفحات ۳۲۶

انتشارات آذرفر

کتاب پنجم:

کتاب راهنمای توسعه کسب و کارهای

کانادایی در ایالات متحده آمریکا

نحوه انتشار: آنلاین



مدارک مورد نیاز برای افزایش درآمد در کانادا

کانادا به دلیل بازار کار قوی و اقتصاد متنوع خود شهرت زیادی دارد. این کشور همچنین مجوزها و مدارک مختلفی را ارائه می‌دهد که برای افزایش درآمد در کانادا ضروری به نظر می‌رسند. رسانه هدهد در ادامه این مقاله به معرفی مدارک مورد نیاز برای افزایش درآمد شما در کانادا پرداخته است.

جوشکاری به کار می‌رود. این مدرک نه تنها باعث افزایش درآمد شما در کانادا می‌شود، بلکه اداره مهاجرت کانادا نیز از آن حمایت می‌کند و یک مسیر آسان برای دریافت اقامت دائم در کانادا است. داشتن این گواهینامه نشان‌دهنده درجه بالایی از مهارت و شایستگی در صنایع دستی است. افراد دارای این مدرک هم اغلب در بازار رقابتی کانادا حقوق ساعتی دارند.

همه ما می‌دانیم که تلاش برای بهبود استعداد و دریافت مدارک مختلف می‌تواند چشم‌انداز شغلی ما را به میزان قابل توجهی بهتر کند و درآمدمان در کانادا را افزایش دهد. ما در این پست به مدارک مورد نیاز برای افزایش درآمد پرداخته‌ایم که هر یک از آنها می‌توانند موقعیت شغلی شما را به طور کلی تغییر دهند. با ما همراه باشید.

■ گواهی Trade Red Seal

این گواهی که به عنوان یک استاندارد ملی شناخته می‌شود برای بسیاری از صنایع دستی از جمله نجاری، لوله‌کشی و

■ گواهینامه رانندگی تجاری (CDL)

دریافت این گواهینامه برای افرادی که می‌خواهند در صنعت حمل و نقل کار



کنند، ضروری است. این مدرک به متقاضیان اجازه می‌دهد تا از وسایل نقلیه تجاری مانند کامیون و اتوبوس استفاده کنند. مشاغلی که به CDL نیاز دارند اغلب حقوق ساعتی زیادی دارند. البته باید اضافه کنیم که این حقوق برای رانندگانی که کالاهای خطرناک حمل می‌کنند بیشتر است. در نظر داشته باشید که کانادا در حال حاضر تقاضای زیادی برای رانندگان این چینی دارند و این مسیر هم یکی از روش‌هایی است که مهاجرت شما به کانادا را آسان خواهد کرد.

■ مدرک پرستاری عملی (LPN)

مجوز پرستار عملی مدرکی است که دسترسی کامل شما به حوزه مراقبت‌های بهداشتی کانادا را فراهم می‌کند. افراد دارای این مجوز با پرستاران و پزشکان معتبر کانادا برای ارائه مراقبت‌های ضروری همکاری می‌کنند. برخی از استان‌های کانادا مانند نوا اسکوشیا در حال حاضر برای صدور مجوز متقاضیان شرایط خوبی دارند. افراد دارای LPN به دلیل تقاضای فزاینده متخصصان مراقبت‌های بهداشتی در منزل می‌توانند دستمزد ساعتی خوبی داشته باشند که اغلب بیشتر از درآمد معمولشان است.



■ گواهی برقکاری

کارگران ماهر، به ویژه آنهایی که در زمینه برقکاری تخصص دارند، در کانادا مورد تقاضای زیادی قرار می‌گیرند. به همین دلیل هم می‌توان گفت که کسب مجوز برقکاری از طریق برنامه‌های کارآموزی و دیگر طرح‌های موجود می‌تواند به موقعیت‌های شغلی پردرآمدی منجر شود. افرادی که در این زمینه تخصص دارند می‌توانند در نهایت در ساختمان، تعمیر و نگهداری و تولید لوازم برقی فعالیت کنند و درآمد خوبی داشته باشند.



■ پروانه املاک

مجوز املاک و مستغلات به مردم این امکان را می‌دهد که به عنوان مشاور املاک یا دلال فعالیت کنند. این مجوز در بازار پررونق املاک و مستغلات کانادا همچنین به شما این امکان را می‌دهد که کمیسیون هم دریافت کنید. مشاوران املاکی که در این زمینه عملکرد خوبی داشته باشند در نهایت می‌توانند کار کارمندی را کنار بگذارند و آزادی مالی زیادی داشته باشند.



■ مدرک آرایشگری

دریافت مدرک آرایشگری برای کسانی که به صنعت زیبایی علاقه دارند می‌تواند یک سرمایه‌گذاری بلندمدت باشد. آرایشگران ماهر همیشه مورد تقاضا هستند و داشتن مدرک حرفه‌ای هم نشان‌دهنده تخصص و حرفه‌ای بودن افرادی است که در این زمینه فعالیت می‌کنند. بسیاری از آرایشگرهای کانادا در حال حاضر بیش از ۲۵ دلار در ساعت درآمد دارند و کسانی که مشتریان وفاداری دارند درآمد بیشتری کسب می‌کنند.

■ مجوز نگهبانی

بسیاری از مشاغل امنیتی نیاز به مجوز نگهبانی دارند. البته در نظر داشته باشید که گسترش نگرانی‌های ایمنی و امنیتی در سراسر کانادا هم یکی از دلایلی است که این شغل تقاضای زیادی دارد. موقعیت‌های شغلی نگهبانی در فروشگاه‌ها، رویدادها و سازمان‌های امنیتی خصوصی ممکن است حقوقی معادل بیش از ۲۱ دلار داشته باشد و داشتن این مدرک هم یکی از روش‌های افزایش درآمد شما در کانادا خواهد بود.



■ پروانه مهندسی

اخذ گواهینامه مهندسی یک گام مهم در پیشرفت شغلی مهندسان است. افرادی که دارای این مدرک هستند پروژه‌های پیچیده را مدیریت، تجزیه و تحلیل می‌کنند. مهندس‌های دارای پروانه مهندسی می‌توانند درآمد خود را در کانادا افزایش دهند. البته این اتفاق در مهندسی عمران که تقاضای فزاینده‌ای دارد به طور چشمگیری دیده می‌شود.



■ مجوز کار با لیفتراک

مجوز کار با لیفتراک یکی دیگر از مواردی است که در عملیات لجستیک و انبارداری به شدت مفید و کاربردی است. اپراتورهای لیفتراک برای جابجایی کارآمد مواد بسیار مفید هستند و مهارت خاصشان باعث افزایش درآمد در کانادا می‌شود. در نظر داشته باشید که گسترش کسب‌وکارهای اینترنتی و افزایش بیزینس‌های زنجیره تامین هم یکی دیگر از دلایل تقاضای فزاینده این شغل است.

■ مجوز ثبت‌شده ماساژدرمانگر

خدمات سلامت و تندرستی از جمله مواردی است که این روزها در کانادا بازار داغی دارد و به همین دلیل هم دریافت این مجوز می‌تواند شما را در این صنعت به موفقیت نزدیک کند. افرادی که دارای این

مدرک هستند باید در ایجاد آرامش و کاهش استرس توانایی خاصی داشته باشند. بسیاری از افراد دارای این مدرک درآمدی معادل بیش از ۲۵ دلار در ساعت دارند که به نوبه خودش بسیار مبسوط است.

■ کلام آخر

داشتن یک مدرک معتبر در کانادا می‌تواند برای بسیاری از افراد یک حرکت استراتژیک در جهت پیشرفت شغلی و افزایش درآمدشان باشد. مجوزهایی که در بالا به آنها اشاره کردیم طیف گسترده‌ای از صنایع را پوشش می‌دهند که نشان‌دهنده فرصت‌های مختلف و قابل دسترسی در بازار کار کانادا هستند.

دریافت مجوز و مدرک معتبر در نهایت در هر صنعتی که باشد می‌تواند باعث افزایش درآمد شما در کانادا شود و امنیت مالی فوق‌العاده‌ای را برای شما به ارمغان بیاورد. پس هر یک از این مجوزها را به دقت بررسی کنید تا مسیر موفقیت را برای خودتان هموار کنید .





سرویس ویژه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

taxation team

اگر صاحب کسب و کار و یا ایده تجاری هستید ...
در کوتاه ترین 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



برای بررسی موفقیت ایده کسب‌وکار باید از خودتان چه سوالاتی بپرسید؟

آیا برای کسب‌وکارتان یک ایده عالی دارید اما از موفقیتش مطمئن نیستید؟ یکی از مربیان کسب‌وکار قرار است در این مقاله به بررسی پنج سوال ضروری بپردازد تا به کارآفرینان در مسیر موفقیتشان کمک کند.

اگر نسبت به مسیر پیش‌روی کسب‌وکارتان مطمئن نیستید و قبل از ترک کردن شغل فعلی خود به دنبال تایید کسی می‌گردید، «شلاق کامینز»، بنیانگذار The Road to Seven اینجاست تا تمام گره‌های ذهنی شما را رفع کند. در ادامه، به پنج سوالی می‌پردازیم که قبل از شروع کسب‌وکار باید از خودتان بپرسید.

۱. آیا شخص دیگری هم این کار را انجام می‌دهد؟

یکی از اولین چیزهایی که باید برای بررسی دوام کسب‌وکارتان به آن پردازید این است که ببینید آیا شخص دیگری قبل از شما محصول یا خدمات مشابهی به بازار ارائه کرده است یا خیر. یک جست‌وجوی آنلاین ساده می‌تواند این مشکل را حل کند و به شما بگوید که در بازار چه می‌گذرد. اگر کسی هم قبل از شما این ایده را داشته باشد، بهتر است سوال بعدی شما این باشد: «من چگونه می‌توانم متفاوت باشم؟» کامینز در این باره می‌گوید: «بسیاری از مردم وقتی رقابت بازار را می‌بینند به این فکر می‌کنند که چگونه باید خودشان را از دیگران متمایز کنند. اما این راه خطرناکی است و من فکر می‌کنم این در واقع این تمایز کسب‌وکار شماست که افراد درست را به سوی شما جذب خواهد کرد.»

۲. ایده من چه مشکلی را حل خواهد کرد؟

بسیاری از کارآفرینان کسب‌وکار خود را به دلیل نیازی که در ذهنشان داشتند، شروع کرده‌اند. این افراد پیش از این مشکل خاصی داشته‌اند که نمی‌توانستند راه‌حل مناسبی برایش پیدا کنند و همین

باعث شده تا راه‌حل پیشنهادی خودشان را به افراد دیگر معرفی کنند و به جذب سرمایه پردازند. پس بهتر است از خودتان بپرسید که ایده شما در نهایت قرار است چه مشکلی را حل کند؟ کامینز در این باره می‌گوید: «زمانی که توانایی بیان و توضیح مشکلی که می‌خواهید حل کنید را داشته باشید یعنی ۵۰ درصد مسیر را رفته‌اید. شما در قدم بعد می‌توانید کارهای خود را گام به گام پیش ببرید تا ببینید که حل مشکل چگونه باعث بهبود زندگی افراد می‌شود.» او در ادامه گفت: «به طور مثال، زمانی که فکر می‌کنید هیچ خودکار آبی خوبی در بازار وجود ندارد، می‌توانید با ساخت خودکار آبی مطلوبتان و ارائه آن به مشتری کسب‌وکار خود را پیش ببرید. همین قلم آبی می‌تواند به آنها کمک کند تا کتاب خود را تمام کنند، پروفایل خودشان را بسازند و حتی بیزینسشان را هم گسترش دهند.»

در نهایت، درک اینکه ایده شما چگونه می‌تواند بر اطرافیان تاثیرات خاص خودش را داشته باشد می‌تواند در مسیر قدرت و موفقیت کسب‌وکارتان بسیار حائز اهمیت و تعیین‌کننده باشد.

۳. مخاطبین کسب‌وکار من چه کسانی خواهند بود؟

یکی از گام‌های بزرگ درک پتانسیل ایده کسب‌وکار این است که از دیگران هم تایید





بگیرید.
کامینز در این
باره توضیح
می‌دهد که کلید
این کار، کسب اعتبار از
افراد مناسب است. او می‌گوید:

«البته در این مرحله واقعا باید مراقب باشید که با چه کسانی صحبت می‌کنید. اگر از کسی که مشکل مورد نظر شما را ندارد بپرسید که آیا این ایده خوب است یا نه احتمالا جواب مثبتی نخواهید شنید. به همین دلیل بهتر است مسئله مورد نظر خودتان را به افرادی که به آن درگیر هستند معرفی کنید. البته باید اضافه کنم که بهتر است سعی کنید به دنبال تنوع سنی، پیشینه‌های مختلف، اعتقادات و نیازهای متفاوت باشید تا طیف وسیعی از مخاطبین خود به دست بیاورید. شما بعد از این مرحله خیلی سریع به جایگاه خودتان در بازار می‌رسید و استراتژی بازاریابی‌تان را متوجه می‌شوید.»

۴. این افراد واقعا راجع به ایده من چه فکری می‌کنند؟

شما تا این مرحله با در دست داشتن مشکل و مشتریان خود پیش رفته‌اید و

حالا باید بازخورد

مشتریان احتمالی‌تان را

در نظر بگیرید. بهترین راه برای انجام این کار درست کردن یک نمونه اولیه از محصول است. به جای اینکه هزینه و وقت خود را صرف ساخت ۱۰ هزار واحد محصول و آزمایش آنها کنید بهتر است که یک نمونه اولیه داشته باشید و رضایت مشتریان خود را بسنجید. البته باید اضافه کنیم که بهتر است در این روند تعداد کمی از افراد را وارد فرآیند آزمایش کنید. کامینز در این باره می‌گوید: «همه کارآفرینان در نهایت به دنبال بازخورد صادقانه مشتریان خود هستند و دوست ندارند با کسی تعارف داشته باشند. بازخورد سازنده برای شما در این مرحله بسیار حائز اهمیت است. البته شما می‌توانید از شبکه‌های اجتماعی هم برای انجام این کار استفاده کنید و با افراد مناسب ارتباط برقرار کنید و جویای نظراتشان شوید.»

۵. ایده من چه تاثیراتی خواهد داشت؟

این سوال در نهایت شاید مهم‌ترین سوالی

کلام آخر

البته باید اضافه کنیم که شما در این راه اصلا تنها نیستید. اگر نیاز به مشورت داشتید می‌توانید با شبکه‌های اجتماعی و پلتفرم‌های مختلف همراه شوید تا ایده‌های خود را به اشتراک بگذارید و حتی آنها را به چالش بکشید. تعریف ایده کسب‌وکار در نهایت هیجان‌انگیزترین بخش راه‌اندازی کسب‌وکار است که استرس زیادی را به همراه دارد. تنها چیزی که باعث نجات شما خواهد شد، پذیرا بودن نسبت به بازخوردهای سازنده، توانایی انعطاف‌پذیری و ریشه‌یابی هدف‌تان است که ممکن است نسبت به تمام چالش‌هایی که در فرآیند عملیاتی با آنها مواجه خواهید شد، سخت‌تر به نظر برسد.

باشد که باید از خودتان بپرسید. نتیجه ایده بسیار مهم است و باعث می‌شود تا شما بتوانید با وجود تمام فراز و نشیب‌های پیش‌رو اشتیاق خودتان را حفظ کنید. زمانی که کسب‌وکار شما هدف خاصی داشته باشد و صرفاً به فروش محدود نباشد، نه تنها نسبت به آن تعهد بیشتری خواهید داشت، بلکه مشتریان بیشتری نیز پیدا خواهید کرد. کامینز در این باره می‌گوید: «کسب‌وکارهایی که در نهایت به موفقیت می‌رسند همان‌هایی هستند که در جهت صلاح جامعه کار می‌کنند. تاثیر ایده برای مشتریان هم به شدت حائز اهمیت است و برای گام‌های پیش‌روی شما هم محرک مناسبی خواهد بود.»



بازگشایی دفتر خدمات حقوقی انجمن بازرگانی ایران و کانادا



خدمات حقوقی داوری بین المللی
قراردادهای بین الملل
و پیگیری امور حقوقی در ایران و کانادا

مفهوم چرخه زیاده آرپنده بدون کربن



تغییرات اقلیمی مدت‌هاست که موضوع بحث بسیاری از افراد است و به همین دلیل هم مسئله آینده بدون کربن توجهات زیادی را به خود جلب کرده است. اما این مفهوم تازه به چه معناست و چگونه می‌تواند بر سرمایه‌گذاری‌های شخصی شما تاثیر بگذارد؟

دولت کانادا متعهد شده است که تا سال ۲۰۵۰ انتشار گازهای گلخانه‌ای را به صفر برساند. این مفهوم اصلی آینده بدون کربن است. اما این موضوع دقیقاً به چه معناست؟ کلمه Net zero دقیقاً به چه معنی است و چرا سال ۲۰۵۰؟ آیا دولت کانادا به این هدف خواهد رسید و اصلاً چه تغییراتی برای تحقق آن لازم خواهد بود؟ ما در این مقاله به تمام این سوالات پاسخ خواهیم داد.

آینده بدون کربن دقیقاً به چه معناست؟

اصطلاح Net zero به معنای رساندن میزان انتشار تمام گازهای گلخانه‌ای اعم از دی اکسید کربن و متان به صفر و ایجاد تعادل در آنها است. این مفهوم به طور کلی دو جنبه متفاوت دارد.

*** از بین بردن کلی انتشار گازهای گلخانه‌ای
کربن‌زدایی***

کربن‌زدایی یکی از عناصر مهمی است که در از بین بردن انتشار گازهای گلخانه‌ای برای کانادا و سایر کشورهای جهان بسیار حائز اهمیت است و در تمام بخش‌ها، صنایع و مناطق

جغرافیایی نقش پررنگی خواهد داشت. این مفهوم هم به طور کلی دو وجه متفاوت دارد: تولید کربن کمتر و از بین بردن کربن بیشتر. بخش اول این معادله شامل کاهش سطح کلی انتشار گازهای گلخانه‌ای تولیدی است که می‌توان از طریق طیف وسیعی از استراتژی‌ها مانند افزایش بهره‌وری انرژی و گسترش استفاده از منابع انرژی پاک مانند انرژی باد، خورشیدی، برق آبی و زمین‌گرمایی به آن رسید. بخش دوم این فرآیند هم شامل جبران انتشار گازهای گلخانه‌ای است که عمدتاً از طریق کاشت درخت و افزایش استفاده از

است. هدف اصلی این توافق جلوگیری از افزایش دمای جهانی به میزان ۲ درجه و رساندن آن به ۱/۵ درجه سانتی‌گراد بوده است.

طبق گزارشات پنل بین‌المللی تغییرات اقلیمی، رساندن افزایش دمای جهانی به ۱/۵ درجه سانتی‌گراد تنها و تنها به رساندن میزان انتشار گازهای گلخانه به صفر بستگی دارد. این گازها باید تا سال ۲۰۳۰ تقریباً دچار یک کاهش ۴۵ درصدی شوند و تا سال ۲۰۵۰ یا زودتر هم به صفر خالص برسند.

این اتفاق برای سرمایه‌گذاران چه معنایی خواهد داشت؟

تیم مدیریت دارایی جهانی رویال بانک کانادا در این باره می‌گوید: «از آنجایی که تغییرات اقلیمی مستقیماً شرکت‌های مختلف را تحت تاثیر قرار می‌دهند، رساندن میزان انتشار گازهای گلخانه‌ای به صفر مطلق از اهمیت زیادی برخوردار است و بازارهای مالی را هم به شدت تغییر خواهد داد.» این اتفاق ذهن بسیاری از سرمایه‌گذاران کانادایی را هم به خود مشغول کرده است. یکی از نظرسنجی‌های انجمن Responsible Investment Association در سال ۲۰۲۱ نشان می‌دهد که ۸۵ درصد از سرمایه‌گذاران کانادایی می‌خواهند که با این مسیر هم‌گام شوند و تقریباً از هر ده نفر، ۸ نفر تمایل دارند که بخشی از سبد سهام خود را به شرکت‌هایی ارائه دهند که برای کاهش انتشار کربن تلاش می‌کنند.

البته این اتفاق برای سرمایه‌گذاران ممکن است ابعاد مختلفی داشته باشد. به طور مثال، اگر شما یک سرمایه‌گذار

جذب کربن صورت می‌گیرد. البته ما در این مقاله به فناوری‌های جذب کربن یا انرژی پاک نخواهیم پرداخت، با این حال، درک اهداف مفهوم آینده بدون کربن، دلایل پشت پرده و چگونگی برخورد مناطق، صنایع و شرکت‌های مختلف برای سرمایه‌گذاران بسیار حائز اهمیت بود که در ادامه از آنها بیشتر گفته‌ایم. تصویر زیر نشان‌دهنده بخش‌های اصلی است که کربن‌زدایی باید در وهله اول، در آنها صورت بگیرد.

چرا آینده بدون کربن و چرا سال ۲۰۳۰؟

اگر دقت کنید، می‌بینید که رواید محیطی و تغییرات اقلیمی مدتهاست که سرتیتر خبرهای روز دنیا شده است. آتش‌سوزی‌های جنگلی، موج گرما، خشکسالی، سیل و کمبود برق و تغییرات اقلیمی همگی مواردی هستند که امروزه مناطق زیادی را با خود درگیر کرده‌اند. روشن است که این اتفاقات افراد زیادی را تحت تاثیر قرار می‌دهند و ممکن است در بلندمدت خسارات اقتصادی زیادی را در سطح جهانی به همراه داشته باشند. با این حال، از آنجایی که انتشار گازهای گلخانه‌ای به عنوان یکی از مهم‌ترین عوامل تغییرات اقلیمی در سراسر جهان شناخته می‌شود، کانادا متعهد شده است که تا سال ۲۰۳۰ میزان تولید آن را به صفر برساند. البته باید اضافه کنیم که دولت کانادا تنها دولتی نیست که این امر را در اولویت‌های خود قرار داده است. اهمیت این مسئله در سطح جهانی تا جایی پیش رفته که در حال حاضر کشورها، شهرها و حتی خانواده‌های زیادی بابت آن دغدغه دارند و برایش تلاش می‌کنند و سازمان ملل هم آن را یکی از بزرگترین چالش‌های بشریت خوانده است. عدد صفر مطلق و سال ۲۰۳۰ هر دو به توافقنامه پاریس برمی‌گردند که در سال ۲۰۱۵ میان کانادا و ۱۹۴ کشور دیگر به ثبت رسیده





مستقیم هستید و اوراق بهادار را خرید و فروش می‌کنید، بهتر است که با بررسی اسناد (گزارش‌های سالانه، گزارش‌های مدیریت شرکت، بیانیه‌های مطبوعاتی و گزارش‌های رسانه‌های معتبر و غیره) مسیر شرکت مورد نظر خود را مشخص کنید تا ببینید که آیا رویکرد آنها با اهداف شما در یک مسیر قرار دارد یا خیر. البته اگر هم در مسیر خود از مشاور امور مالی کمک می‌گیرید، می‌توانید درباره سرمایه‌گذاری سبز و هدفمند با آنها صحبت کنید. در ادامه به مواردی پرداخته‌ایم که می‌توانند در تصمیم‌گیری نهایی به شما کمک کنند و بهتر است آنها را در نظر بگیرید.

* انتشار گازهای گلخانه‌ای فعلی شرکت مورد نظر من چقدر است؟ شدت آلاینده‌های این شرکت در مقایسه با همتایان خودش چقدر است؟

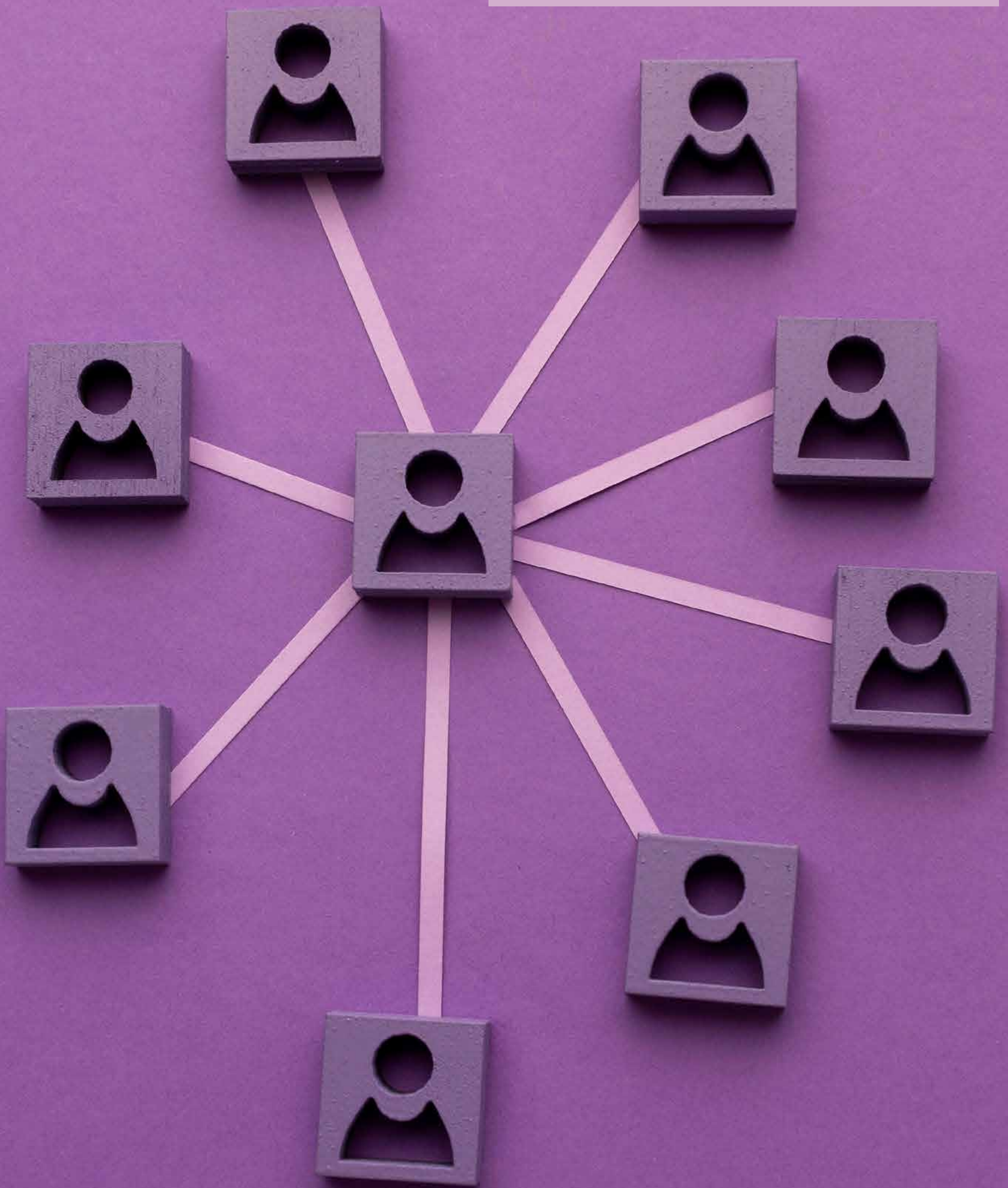
* آیا این شرکت برای مقابله با خطرات مالی ناشی از تغییرات اقلیمی اهداف جامعی تعیین کرده است؟ آیا عوامل این شرکت برای دستیابی به این اهداف برنامه‌ریزی کرده‌اند؟ آیا آنها برای دستیابی به این هدف پیشرفت می‌کنند؟ آیا سیستم مدیریت این شرکت برای برخورد با ریسک‌ها و فرصت‌های ناشی از تغییرات اقلیمی مناسب است؟

* آیا این شرکت در مورد خطرات و فرصت‌های ناشی از تغییرات اقلیمی اطلاعات شفافی را منتشر می‌کند؟ این اطلاعات چگونه در تصمیم‌گیری‌های استراتژیک و مالی شرکت تاثیر خواهند داشت؟

■ برنامه‌ریزی بلندمدت

روشن است که رساندن انتشار گازهای گلخانه‌ای به صفر مطلق اصلاً کار ساده‌ای نیست و به اقدامات زیادی احتیاج دارد. اما همه ما در نهایت مسئولیم و با درک درست این مفهوم می‌توانیم در تحقق این امر سهیم باشیم. همه ما می‌دانیم که تاثیرات تغییرات اقلیمی سیستماتیک بوده و در حال حاضر بی‌سابقه است. با اینکه این وقایع اقتصاد جهانی را به شدت تحت تاثیر قرار می‌دهند، اما تاثیرات آنها بر بازارهای، مناطق و سرمایه‌گذاری‌های مختلف پیچیده و نامشخص است. تمامی دولت‌ها، شرکت‌ها، مصرف‌کنندگان و سرمایه‌گذاران در دستیابی به هدف مورد نظر سازمان ملل در سال ۲۰۵۰ نقش دارند و به همین دلیل است که باید خطرات و فرصت‌های ناشی از آن را در نظر گرفت.

نگاهی به شبکه اختصاصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا



همانطوریکه مطلع هستید تارنمای اصلی انجمن به آدرس Canadalran.ca می باشد. با هدف توسعه ارتباطات حرفه ای میان اعضای محترم و شکل گیری کمیسیون های تخصصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا پایگاه خصوصی شبکه ارتباطی میان اعضای خود را ایجاد نمود. اگر شما عضو انجمن هستید و هنوز پروفایل خود را در شبکه اعضای انجمن تکمیل نکرده اید با مراجعه به تارنمای Canadalran.info و هماهنگی با دفتر تهران می توانید نسبت به تکمیل پروفایل خود اقدام نمایید.



بورس چیست؟

بازار سهام جایی است که خرید و فروش سهام در آن صورت می‌گیرد. هر بازار یک شاخص خاص دارد. این شاخص در واقع گروهی از سهام است که برای نمایش عملکرد کلی آن بازار انتخاب می‌شود. به عنوان مثال، S&P 500 یکی از سهام‌هایی است که نام آن قطعا در اخبار به گوشان خورده است. این شاخص متشکل از 500 شرکت بزرگ است که در صرافی‌های ایالات متحده به خرید و فروش مشغولند و عملکردشان به عنوان نماینده کل بازار سهام آمریکا در نظر گرفته می‌شود. البته باید اضافه کنیم که بسیاری از این شرکت‌ها در مقیاس جهانی به فعالیت می‌پردازند و صرفا به یک کشور محدود نیستند.

اقتصاد چیست؟

اقتصاد به مجموع تمام فعالیت‌هایی اطلاق می‌شود که برای کسب درآمد و خرج بودجه در یک منطقه یا کشور صورت می‌گیرند. این مفهوم به طور کلی از طریق تغییرات تولید ناخالص داخلی یا GDP اندازه‌گیری می‌شود. میزان اشتغال، بازار مسکن، اعتماد مصرف‌کننده و مجموع هزینه از دیگر عواملی هستند که در سنجش اقتصاد تاثیر بسزایی دارند.

بورس و اقتصاد چه ارتباطی با یکدیگر دارند؟

جالب است بدانید با اینکه بورس و اقتصاد ممکن است در بیشتر مواقع در یک جهت حرکت کنند، هرگز ارتباط ثابتی با یکدیگر نداشته‌اند و اغلب به روش‌های متفاوتی عمل می‌کنند. این جنس ارتباط عوامل متفاوتی دارد که در ادامه به آنها می‌پردازیم.

۱. بازار سهام و اقتصاد نقطه نظرهای متفاوتی

دارند

بازار سهام عمدتاً به آینده نگاه می‌کند. هزینه‌ای که شما امروز حاضرید برای یک سهام بپردازید، در واقع همان پیشبینی و انتظاری است که از آن در آینده دارید. در مقابل، برخی از داده‌های اقتصادی آنچه که قبلاً اتفاق افتاده است را در نظر می‌گیرند. به طور مثال، سطح اشتغال که یکی از معیارهای اصلی سنجش اقتصاد است نشان می‌دهد که در یک بازه زمانی مشخص، چند نفر وجود دارند که بیکار هستند و به دنبال شغل می‌گردند. این شاخص در اغلب اوقات تمایل دارد مقیاس بزرگ‌تری را در نظر بگیرد و آنچه که پیش از این رخ داده است را بررسی کند. علت اصلی این مسئله هم این است که کسب‌وکارها معمولاً برای استخدام و تعدیل نیروهای خود به شرایط اقتصادی نگاه می‌کنند. با این حال، می‌توان گفت که به طور کلی، این ماهیت آینده‌نگر بازار سهام است که در بیشتر مواقع چرخه اقتصاد را هدایت می‌کند.

۲. تفاوت‌های جغرافیایی رابطه بین بورس و اقتصاد را پیچیده‌تر می‌کند

همه ما می‌دانیم که روابط بین بازارها و اقتصادها در کشورهای مختلف ممکن است متفاوت باشد و این مسئله تا حدودی به ترکیب بازار سهام کشورها بر می‌گردد. یکی از نمودهای بارز این پدیده بازارهای سهام کانادا و ایالات متحده است که به دلیل ساختار کاملاً متفاوتشان با یکدیگر قابل قیاس نیستند.

۳. پیشبینی‌های بازار بورس، نحوه هضم اخبار اقتصادی توسط سرمایه‌گذاران را تحت

اقتصاد واکنش نشان دهند و همین مسئله در نهایت برای سرمایه‌گذاران بسیار دلگرم‌کننده و امیدبخش خواهد بود.

با این حال، زمانی که اخبار اقتصادی بسیار بدتر از حد انتظار باشد، برخی از سرمایه‌گذاران با خارج کردن سرمایه خود از بازارها نسبت به این مسئله واکنش نشان خواهند داد. اما تاریخ نشان می‌دهد که این مسئله اغلب منجر به از دست رفتن فرصت‌ها می‌شود. روشن است زمانی که اقتصاد وضعیت خوبی نداشته باشد، سهام هم قیمت پایین‌تری خواهد داشت و همین برای سرمایه‌گذارانی که آینده را در نظر می‌گیرند فرصت بسیار خوبی خواهد بود. با این وجود، این تصمیمات در نهایت بهتر است در چارچوب یک برنامه مالی و با دقت کافی گرفته شوند.

■ کلام آخر

در نهایت، شما برای داشتن یک سبد خرید مقاوم در برابر تمام شرایط باید به عنوان یک سرمایه‌گذار درک عمیقی از ارتباط بازار سهام و اقتصاد داشته باشید، اخبار اقتصادی را به دقت بررسی کنید و تمرکز خود را به سرمایه‌گذاری بلندمدت اختصاص دهید. داشتن یک سبد خرید متنوع به شما کمک می‌کند تا در مواجهه با خطرات مرتبط با نوسانات بازار ایمن بمانید و در مسیر درستی حرکت نموده و از اشتباهات رایج سرمایه‌گذاری دوری کنید.

تاثیر قرار می‌دهد

اخبار اقتصادی می‌توانند خوب یا بد باشند. با این حال، چیزی که بیشترین تاثیر ممکن را بر بازار بورس دارد، نحوه هضم این اخبار توسط سرمایه‌گذاران است. به طور مثال، این سناریوها را در نظر بگیرید:

* اخبار مثبت مشاغل و نرخ بیکاری می‌توانند خوش‌بینی سرمایه‌گذاران نسبت به رشد سریع‌تر از حد انتظار را افزایش دهند.

* فعالیت بیش از حد انتظار مصرف‌کننده نیز یکی از مواردی است که به شدت مورد استقبال سرمایه‌گذاران قرار می‌گیرد. علت اصلی این مسئله هم این است که افزایش هزینه‌های مصرف‌کننده در کشورهای توسعه یافته باعث افزایش فعالیت اقتصادی می‌شود و همین به نوبه خود نشان‌دهنده پتانسیل رشد درآمد شرکت‌های با سهام عام خواهد بود.

* گاهی اوقات، کمی خبر بد می‌تواند در واقع برای بازارها مفید باشد. به عنوان مثال، اگر سطح اشتغال به طور غیرمنتظره‌ای کاهش پیدا کند، انتظارات بازار نسبت به بانک مرکزی و دولت‌ها بالا خواهد رفت. بازار در چنین مواقعی توقع دارد که این نهادها نرخ بهره خود را افزایش دهند تا با سیاست‌های پولی و مالی خود به تحریک



انجمن بازرگانی ایران کانادا برگزار می کند
اولین تور تخصصی تجاری کشور

CANADA کانادا



ویژه مهندسين و فعالين
صنعت ساختمان سازی

- اخذ ویزای تجاری 5 ساله مالتی
- دعوت نامه رسمی تجاری از انجمن و اتاق بازرگانی کانادا
- شبکه سازی با بیزینس های 3 شهر بزرگ کانادا
- مشاوره و منتورینگ تجاری سازی فرامرزی
- دریافت عضویت یک ساله در انجمن بازرگانی ایران و کانادا

بازگشت **100%** وجه در صورت عدم صدور ویزا

☎ 02122764672

📧 canada.iran.business.assoc

☎ 09123183616

🌐 www.canadairan.ca



CANADA انجمن بازرگانی ایران
کانادا برگزار می کند

اولین تور تخصصی تجاری کشور کانادا
ویژه مدیران حوزه بهداشت و درمان، تولیدکنندگان
محصولات بهداشتی، زیبایی و آرایشی

- اخذ ویزای تجاری 5 ساله مالتی
- دعوت نامه رسمی تجاری از انجمن و اتاق بازرگانی کانادا
- شبکه سازی با بیزینس های 3 شهر بزرگ کانادا
- مشاوره و منتورینگ تجاری سازی فرامرزی
- دریافت عضویت یک ساله در انجمن بازرگانی ایران و کانادا

بازگشت **100%** وجه در صورت عدم صدور ویزا

📧 canada.iran.business.assoc

🌐 www.canadairan.ca

☎ 09123183616

☎ 02122764672





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
September 2024 - Issue 45

To contact the editors:
contact@canirn.com