

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
November 2024 – Issue 47
ISSN 2564-1069



ماهنامه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

نوامبر ۲۰۲۴ – شماره چهل و هفت



زنگ‌های خطر به صدا در آمد!

اطلاع‌رسانی‌های انجمن بازرگانی ایران و کانادا

بحران‌های اقتصادی و تأثیرات آن بر امنیت روانی جامعه

وضعیت دلار در دو ماه پایانی سال ۲۰۲۴: فرصت‌ها و چالش‌ها



Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا



نشست هم اندیشی مدیران

بدین وسیله از جنابعالی دعوت می شود تا در نشست پاییز انجمن بازرگانی ایران و کانادا، سال ۲۰۲۴ در شهر تورنتو به منظور توسعه تعاملات بین المللی مدیران و ایجاد حلقه های ارتباطی حضور به هم رسانید.



Mohammadreza Fathi
Director,
InnovEconomy



Mahdi Behzadi
Director,
Lishaam



Mohammad Vahidirad
CEO, Canada Iran
Business Association



Babak Vosooghi
Vosooghi Law



Farid Ghasemasad
CEO, Pixelman



Parham Nassiri
CSA, CSM



Behdad Soodbakhsh
CFP, CIM, PFP



Neda Azizi
Director of
ForeverInsure



Saturday, November 23 at 4 p.m

**Improve Canada
7250 Keele St, Concord,
ON L4K 1Z8**



سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا	۴
اطلاع‌رسانی‌های انجمن بازرگانی ایران و کانادا	۷
بحران‌های اقتصادی و تأثیرات آن بر امنیت روانی جامعه	۱۰
وضعیت دلار در دو ماه پایانی سال ۲۰۲۴: فرصت‌ها و چالش‌ها	۱۴
بحران‌های اقتصادی و تأثیرات آن بر امنیت روان آینده ارزهای دیجیتال و نقش آن‌ها در تجارت جامعه جهانی	۱۸
بررسی کامل استانداردها و مقررات واردات به کانادا: راهنمای جامع کسب‌وکارها	۲۲
از بین مدل‌های ODM، OEM، و یا OBM، کدام مدل تولیدی برای تجارت شما مناسب‌تر است؟	۲۷
حقایق درباره راه‌اندازی بیزینس در کانادا	۳۲
اگر با کانادایی‌ها کار می‌کنید، این مطلب برای شماست	۳۶
آداب و رسوم و فرهنگ رایج در حوزه تجارت و بازرگانی کانادا	۴۰
اندازه اتاقی که در آن فکر می‌کنید، روی تصمیمات شما تاثیر می‌گذارد	۴۴

زنگ‌های خطر به صدا در آمد!

زنگ خطری که هر سال در ابتدای ماه نوامبر به صدا در می‌آید، ما را یادآور می‌شود که تنها دو ماه تا پایان سال باقی مانده است. با وجود ده‌ها کار ناتمام و اهدافی که در ابتدای سال ۲۰۲۴ تعیین کرده بودیم، اکنون زمان بازنگری و ارزیابی عملکرد ما فرا رسیده است. امسال، سالی پیچیده و غیرمنتظره بود. هنوز برای قضاوت نهایی زود است؛ ایرانیان حتی در مسابقات فوتبال هم معروف هستند که در دقایق آخر نتیجه را تغییر می‌دهند، اما تا این لحظه که در حال نوشتن این مطلب هستم، نمی‌توان سال جاری را یک سال موفق دانست.

این سال پر از جنگ‌ها، اتفاقات ناگوار و خونریزی‌هایی بوده که سراسر جهان را تحت تأثیر قرار داده است. ما در انجمن بازرگانی ایران و کانادا نیز یک‌صد جنایات وحشیانه اسرائیل را محکوم می‌کنیم. فرقی نمی‌کند که در حوزه تجارت، فرهنگ یا هر حوزه دیگری فعالیت کنید؛ باید صدای خود را در برابر بی‌عدالتی بلند کنید. این جنایات‌های غیرانسانی را برای

صدمین بار محکوم می‌کنیم. اما علاوه بر این مسائل، باید به پیامدهای ناگوار اقتصادی این شرایط نیز توجه داشته باشیم.

■ **تورم جهانی و تأثیر آن بر کسب‌وکارها**
تحولات ژئوپلیتیک و جنگ‌های منطقه‌ای باعث شده‌اند که تورم جهانی به شکل افسارگسیخته‌ای حرکت کند. وقتی اقتصاد جهانی تحت تأثیر تنش‌ها و جنگ‌ها قرار می‌گیرد، رکود و تورم دو روی یک سکه می‌شوند. برخلاف تبلیغات دولتی مبنی بر کاهش نرخ تورم، حقیقت آن است که رکود شدید اقتصادی خود منجر به کاهش مصنوعی تورم شده است.

■ **چرا با افزایش درآمد فقیرتر می‌شوم؟**
بسیاری از صاحبان کسب‌وکار این سؤال را مطرح می‌کنند: «چرا با وجود افزایش درآمد، همچنان احساس فشار مالی داریم؟»

این موضوع به چندین عامل کلیدی وابسته است که در ادامه به آن‌ها اشاره می‌کنم:

۱. **افزایش هزینه‌های زندگی:**
یکی از مهم‌ترین دلایل، افزایش سریع هزینه‌های زندگی است. حتی با افزایش درآمد، هزینه‌های

مسکن، غذا و خدمات اساسی با سرعت بیشتری رشد می‌کنند. این تناقض باعث می‌شود که به‌رغم افزایش درآمد، فشار مالی همچنان احساس شود.

۲. عدم همراستایی درآمد با ارزش واقعی:

تورم جهانی و افزایش هزینه‌های تولید باعث می‌شود که ارزش واقعی درآمد کسب‌وکارها کمتر از حد انتظار باشد. به عبارت دیگر، سود خالص شما به‌طور مستقیم تحت تأثیر هزینه‌های بیشتر تبلیغات، نیروی کار و توسعه کسب‌وکار قرار می‌گیرد.

۳. مدیریت ناکارآمد زمان و انرژی:

بسیاری از کارآفرینان زمان و انرژی خود را به درستی مدیریت نموده. آن‌ها بیشتر وقت خود را صرف جزئیات می‌کنند و زمان کمتری برای تدوین استراتژی‌های بلندمدت باقی می‌گذارند. این مسئله می‌تواند منجر به کاهش بهره‌وری و در نهایت افزایش فشار مالی شود.



■ راه‌حل‌ها برای بهبود شرایط

برای بهبود وضعیت مالی و جلوگیری از احساس فقر به‌رغم افزایش درآمد، چند راه‌حل کلیدی وجود دارد:

- بهینه‌سازی منابع و مدیریت هزینه‌ها: تمرکز بر کاهش هزینه‌های غیرضروری و بهینه‌سازی سرمایه‌گذاری‌ها می‌تواند به افزایش سود منجر شود.

- افزایش ارزش پیشنهادی:

به جای تمرکز صرف بر افزایش درآمد، تلاش کنید تا ارزش بیشتری به مشتریان ارائه دهید. این امر می‌تواند به افزایش قیمت محصولات و خدمات منجر شده و سودآوری را افزایش دهد.

- مدیریت بهتر زمان:

تمرکز بر بهره‌وری و مدیریت صحیح



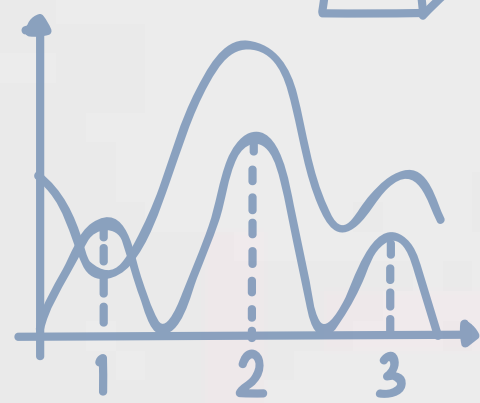
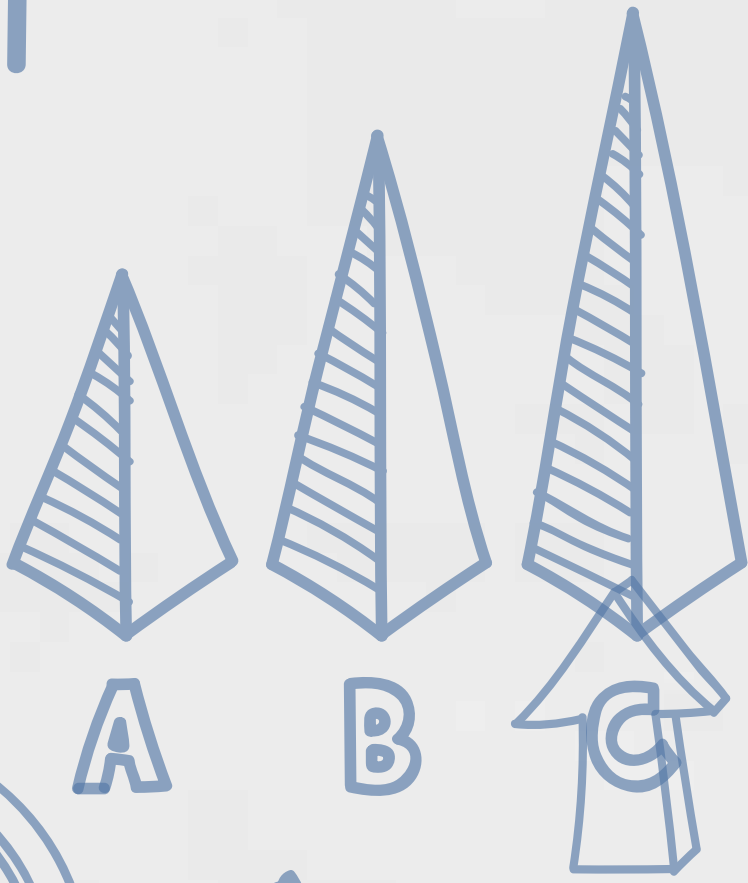


زمان، می‌تواند به کاهش فشار کاری و افزایش درآمد منجر شود. ایجاد یک سیستم کارآمد برای مدیریت وظایف روزمره به کارآفرینان کمک می‌کند تا به جای غرق شدن در جزئیات، بر روی اهداف بلندمدت تمرکز کنند.

- برنامه‌ریزی مالی جامع:

تدوین یک برنامه مالی بلندمدت که شامل اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدت است، می‌تواند به صاحبان کسب‌وکار کمک کند تا در برابر تغییرات بازار مقاومت نموده و رشد پایدار را تجربه کنند.

در پایان، باید به یاد داشته باشیم که موفقیت در کسب‌وکار تنها به افزایش درآمد بستگی ندارد؛ بلکه به مدیریت هوشمندانه منابع و زمان نیز مرتبط است. امیدوارم این مقاله به شما کمک کند تا در مسیر بهبود وضعیت مالی و دستیابی به اهداف خود گام بردارید.





اطلاع رسانی های انجمن بازرگانی ایران و کانادا

پوزش بابت عدم حضور در ایران

دوستان عزیز، قرار بود در آخر آبان ماه به ایران سفر کنم تا از نزدیک با برخی از اعضای انجمن و پروژه های آنها آشنا شوم، اما به دلیل تعهدات فراوان و پروژه های در دست اجرای انجمن، این سفر به زمان دیگری موکول شد. تعهد من نسبت به مسئولیت هایم در انجمن به حدی است که در حال حاضر نمی توانم از کانادا خارج شوم. امیدوارم در آینده نزدیک بتوانم این سفر را به انجام برسانم و از همراهی و همکاری همه شما قدردانی می کنم.



رویدادهای دپارتمان آموزش انجمن

دپارتمان آموزش انجمن بازرگانی ایران و کانادا همچنان به بهترین شکل ممکن در حال برگزاری دوره های آموزشی خود است. با افزایش روزافزون علاقمندان، هر روز به جمع شرکت کنندگان این دوره ها افزوده می شود. این دوره ها فرصتی بی نظیر برای کسب و کارها فراهم می کنند تا مهارت های خود را ارتقا دهند و در بازارهای جهانی موفق تر عمل کنند.



پویش باشگاه بیست هزار دلاری های اول

یکی دیگر از فعالیت های برجسته انجمن، پویش باشگاه بیست هزار دلاری های اول است که هر هفته با استقبال گسترده ای برگزار می شود. شرکت کنندگان در این دوره ها با تحلیل بازارهای صادراتی و استراتژی های کسب و کار بین المللی آشنا می شوند و بسیاری از آنها در حال حاضر در مسیر رسیدن به اولین ۲۰ هزار دلار درآمد صادراتی خود قرار دارند. برای افرادی که موفق به شرکت در این دوره نشده اند، باشگاه دوم نیز به زودی آغاز خواهد شد و علاقه مندان می توانند در لیست انتظار قرار گیرند.



سخنرانی در نهمین همایش بانوان کارآفرین

در کنار موفقیت‌های پویش، به سخنرانی اینجانب در نهمین همایش بانوان کارآفرین اشاره می‌کنم که در تاریخ بیست و ششم مهرماه برگزار شد. این همایش فرصتی بود تا تجربیاتم در زمینه توسعه کسب‌وکار و رشد اقتصادی را با بانوان کارآفرین به اشتراک بگذارم. در این سخنرانی، از اهمیت شبکه‌سازی و بهره‌گیری از فرصت‌های موجود برای رشد اقتصادی صحبت کردم

و تأکید نمودم که چگونه کارآفرینان می‌توانند با استفاده از ابزارهای نوین تجاری، به اهداف خود در بازارهای بین‌المللی دست یابند.



رویدادهای آتی

۱. دوره استانبول:

در تاریخ ۲۴ آبان ماه در شهر استانبول برگزار خواهد شد و فرصتی برای کسب مهارت‌های جدید و آشنایی با فرصت‌های تجاری بین‌المللی است.

۲. کارگاه حضوری مونترال:

در تاریخ پنج‌شنبه، ۷ نوامبر ۲۰۲۴ در شهر مونترال و با حضور اینجانب برگزار خواهد شد. این کارگاه برای کارآفرینان تازه‌وارد به کانادا طراحی شده است تا با اصول اساسی ایجاد و اداره یک کسب‌وکار کوچک آشنا شوند و با چالش‌ها و فرصت‌هایی که در این مسیر با آن روبرو خواهند شد، آشنایی پیدا کنند. این کارگاه به زبان فرانسوی برگزار می‌شود.

۳. سمینار سالانه انجمن در کلان‌شهر تورنتو:

در تاریخ ۲۳ نوامبر برگزار می‌شود. این رویداد بزرگ‌ترین گردهمایی اعضای انجمن و کارآفرینان ایرانی در کانادا است که به بررسی چالش‌ها و فرصت‌های تجاری در سال آینده اختصاص دارد.

با سپاس فراوان،

محمد وحیدی راد

مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا





معرفی اعضا

احسان نصرتی

عنوان نامی معتبر در صنعت بهداشت و درمان شد. طی سال‌ها، این شرکت مجوزهای لازم برای ارائه حمایت‌های مالی به مشتریان خود را به دست آورد و موقعیت خود را به عنوان ارائه‌دهنده جامع راهکارهای بهداشت و درمان بیشتر تقویت کرد.

با دیدگاه دسترسی به خدمات بهداشتی با کیفیت برای همه، «اعتماد هرمس نوین» سفری از توسعه را آغاز کرد و در تمام استان‌های کانادا شعبه‌هایی افتتاح کرد. تعهد این شرکت به رشد بین‌المللی نیز باعث شد که در چندین کشور حضور خود را تثبیت کند و به چشم‌انداز جهانی سلامت و رفاه کمک کند.

امروز، «اعتماد هرمس نوین» به عنوان گواهی بر تعهد و دیدگاه بنیان‌گذاران خود، مجموعه‌ای گسترده از محصولات و خدمات بهداشتی را ارائه می‌دهد و در عین حال به کاوش در راه‌های نوآورانه برای حمایت از رفاه جوامع در داخل و خارج از کشور ادامه می‌دهد.

شرکت ایرانی دکتر نصرتی فارمادی در ابتدا ۴۰ سال پیش در شهر ساری استان مازندران توسط دکتر حشمت نصرتی تأسیس شد و پس از دهه‌ها خدمت به هموطنان عزیزمان، با توجه به اینکه این کار به عنوان یک کسب‌وکار خانوادگی محسوب می‌شد، به یک هلدینگ خانوادگی تبدیل شد. این شرکت توسط پسر ایشان، مهندس احسان نصرتی، که به دلیل علاقه فراوان به این حرفه، فعالیت این شرکت را ادامه داد و پس از بازنشستگی دکتر حشمت نصرتی، به دلیل علاقه مهندس احسان نصرتی، مجبور به خرید شرکت و تمام اموال منقول و غیرمنقول شرکت شدند (در این مسیر، به دلیل هزینه‌های بالا، زمان بسیار سختی را پشت سر گذاشتند، اما به گفته ایشان، نباید زمان سختی را در نظر گرفت، موفقیت حتی برای یک لحظه نیز بی‌معناست) و هلدینگ نصرتی تحت نام داروخانه علمی دکتر نصرتی به فعالیت خود در همان مکان ادامه داد.

تعهد «اعتماد هرمس نوین» به برتری، پایبندی به استانداردهای قانونی، و شراکت‌های قوی با تأمین‌کنندگان جهانی به زودی منجر به ظهور آن به



بحران‌های اقتصادی و تأثیرات آن بر امنیت روانی جامعه



در کشورهای خاورمیانه، زندگی در میان اتفاقات غیرمنتظره به یک امر عادی تبدیل شده است. هر روز با اخبار تازه‌ای از جنگ، بحران‌های سیاسی و اقتصادی بیدار می‌شویم که مسیر زندگی را به کلی تغییر می‌دهد. این واقعیت باعث می‌شود که افراد نتوانند برای آینده برنامه‌ریزی کنند و با حس ناامنی روانی به زندگی روزمره خود ادامه دهند. در حالی که شهروندان کشورهای دیگر نیز از تحولات جهانی متأثر می‌شوند، تأثیرات روانی و اجتماعی این تحولات در ایران، به دلیل وضعیت خاص اقتصادی و اجتماعی کشور، به مراتب شدیدتر است.

■ بحران‌های چندگانه و فشار روانی در ایران

در شش ماه گذشته، اتفاقات بزرگی برای مردم ایران رخ داده که تأثیرات روانی آن‌ها غیرقابل انکار است. تغییرات سیاسی، تورم شدید، و بحران‌های اقتصادی موجب افزایش سطح استرس در جامعه شده است. مفهوم «امنیت روانی» به احساس آرامش و اعتماد نسبت به خود و محیط اطراف اشاره دارد، اما این امنیت در شرایط فعلی به شدت تضعیف شده است.

بر اساس هرم نیازهای مازلو، پس از نیازهای اولیه مانند غذا و آب، امنیت یکی از مهم‌ترین نیازهای بشر است. اما در ایران، این نیاز اساسی با بحران‌های مداوم اقتصادی و اجتماعی به خطر افتاده است. نتایج پژوهش‌های انجام شده طی سه دهه اخیر نشان می‌دهند که میزان اختلالات روانی در کشور از ۲۱ درصد در سال ۱۳۷۸ به بیش از ۲۹ درصد در سال ۱۳۹۸ رسیده است. این افزایش، تنها نمایانگر وخامت کلی سلامت روانی مردم نیست، بلکه ترکیبی از مشکلات اقتصادی، بیکاری، و فشارهای معیشتی است که به وخامت اوضاع دامن زده است.

پدیده‌ای که در این میان خود را نشان می‌دهد، «مهاجرت معیشتی» است؛ افراد به دلیل افزایش هزینه‌های زندگی و اجاره‌خانه مجبور به تغییر محل زندگی خود هستند و یا به کارهای متعدد و ناپایدار روی می‌آورند.

این مشکلات تنها به محدودیت‌های مالی محدود نمی‌شود. کاهش فرصت‌های تفریحی، عدم دسترسی به کالاهای فرهنگی، و کوچک شدن سفره خانوارها، همه نشان‌دهنده یک بحران جدی معیشتی و روانی است. این فشارها باعث می‌شود که افراد جامعه به تدریج احساس امنیت و رفاه خود را از دست بدهند و کیفیت زندگی به طور کلی کاهش یابد.

■ نقش فقر و نااطمینانی در امنیت روانی

در بحث‌های اقتصادی، نااطمینانی یکی از ابرچالش‌های بزرگ است که در کنار فقر به عنوان عامل اصلی در کاهش کیفیت زندگی مطرح می‌شود. اقتصاددانان بر این باورند که نااطمینانی اقتصادی باعث می‌شود افراد و کسب‌وکارها نتوانند برای آینده برنامه‌ریزی کنند. این نااطمینانی تأثیرات مخربی بر امنیت روانی دارد و به مرور زمان، جامعه را به سمت افزایش اختلالات روانی سوق می‌دهد.

■ مشکلات اقتصادی و فشارهای

معیشتی

اقتصاددانان معتقدند که عوامل متعددی در تنزل امنیت روانی نقش دارند. از جمله این عوامل می‌توان به فقر، بیکاری، و نابرابری اقتصادی اشاره کرد. کاهش قدرت خرید، افزایش قیمت‌ها، و فاصله زیاد بین درآمد و هزینه‌ها باعث شده تا طبقات متوسط و پایین جامعه تحت فشارهای سنگینی قرار گیرند.



CRISIS

در نهایت، آنچه که وضعیت فعلی ایران را بحرانی‌تر می‌کند، همزمانی مشکلات اقتصادی با بحران‌های اجتماعی و سیاسی است. این بحران‌ها نه تنها فشار روانی شدیدی به جامعه وارد کرده‌اند، بلکه مسیر رشد و توسعه فردی و جمعی را نیز مختل کرده‌اند. برای مقابله با این بحران‌ها، نیاز به برنامه‌ریزی بلندمدت و اصلاحات عمیق در سیاست‌های اقتصادی و اجتماعی احساس می‌شود.

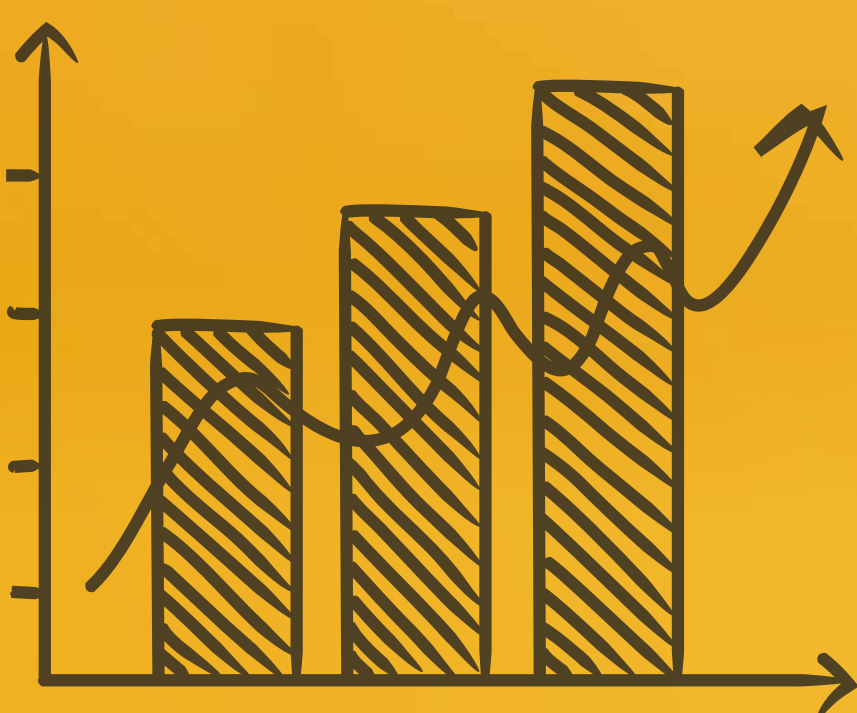


BUSINESS

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.





بوت کمپ آموزشی، تجاری **IRAN** **TURKEY CANADA**



14 NOVEMBER 2024

انجمن بازرگانی ایران و کانادا برگزار میکند

با حضور مدیر عامل انجمن محمد وحیدی راد



کانون آگهی و تبلیغات برتر

مؤلف پنج کتاب در زمینه تجارت بین ایران و کانادا است
با بیش از پندین سال تجربه در زمینه‌های مختلف بازرگانی و فرهنگی
راهنمای کامل لیبلینگ محصولات در کانادا، "استراتژی و تئوری‌های
فروش در آمریکای شمالی" و "راهنمای توسعه کسب و کارهای
کانادایی در ایالات متحده آمریکا

استاد بشیر کمال اوستاوگلو

استاد دانشگاه BAU

اقتصاددان، کارآفرین، مدیر، مربی، نویسنده پندین
کتاب در حوزه‌های مدیریت استراتژیک در ترکیه
نماینده و مشاور اقتصادی بسیاری از شرکت‌های بین
المللی در ترکیه و آمریکا
بنیانگذار و مدیر در بسیاری از انجمن‌های اقتصادی،
فرهنگی و تخصصی در ترکیه و آمریکا



www.atigroup.ir

@atigroup.event

09120034253

۲۴ آبان ۱۴۰۳



وضعیت دلار در دو ماه پایانی سال ۲۰۲۴: فرصت‌ها و چالش‌ها

در دو ماه پایانی سال ۲۰۲۴، پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که دلار آمریکا همچنان با نوسانات قابل توجهی روبه‌رو خواهد بود. چندین عامل کلیدی در تعیین روند ارزش دلار نقش خواهند داشت، از جمله تصمیمات فدرال رزرو، وضعیت اقتصادی جهانی و تغییرات ژئوپلیتیک.

■ نقش سیاست‌های فدرال رزرو در ارزش دلار

یکی از مهم‌ترین عوامل تأثیرگذار بر ارزش دلار، تصمیمات فدرال رزرو آمریکا در مورد نرخ بهره است. در سال ۲۰۲۴، انتظار می‌رود که فدرال رزرو در مواجهه با کاهش نرخ تورم و بهبود نسبی بازار کار، به سمت کاهش نرخ بهره حرکت کند. این اقدام ممکن است باعث کاهش ارزش دلار شود. زیرا نرخ‌های بهره بالاتر معمولاً سرمایه‌گذاران خارجی را جذب می‌کند و منجر به تقویت دلار

می‌شود، در حالی که کاهش نرخ بهره می‌تواند این جذابیت را کاهش دهد. همچنین، سیاست‌های تسهیل کمی (Quantitative Easing) یا انقباض کمی (Quantitative Tightening) فدرال رزرو، می‌تواند تأثیر زیادی بر ارزش دلار بگذارد. اگر فدرال رزرو به سمت تزریق پول بیشتر به اقتصاد برود (تسهیل کمی)، این امر می‌تواند منجر به کاهش ارزش دلار شود. برعکس، اگر به سمت انقباض کمی حرکت کند و نقدینگی را از بازار خارج کند، ممکن است باعث تقویت دلار شود.

■ چالش‌های جهانی و تأثیر آن بر دلار

در سطح جهانی، بحران‌های اقتصادی در سایر مناطق، از جمله اروپا و چین، می‌تواند به تقویت دلار منجر شود. در دوران عدم اطمینان اقتصادی جهانی، سرمایه‌گذاران معمولاً به دلار به عنوان یک «پناهگاه امن» روی می‌آورند. این اتفاق می‌تواند باعث افزایش تقاضا برای دلار



شده و ارزش آن را در سطح جهانی حفظ کند. با توجه به مشکلات اخیر در اروپا از جمله بحران انرژی و کاهش رشد اقتصادی در چین، احتمال تقویت دلار در کوتاه‌مدت وجود دارد.

■ پیش‌بینی‌های بلندمدت: آیا دلار ضعیف‌تر خواهد شد؟

در بلندمدت، برخی تحلیلگران معتقدند که دلار ممکن است به تدریج ضعیف‌تر شود. این تحلیل بر اساس این فرض است که رشد اقتصادی آمریکا ممکن است در نیمه دوم سال ۲۰۲۴ کندتر شود. همچنین بانک‌های مرکزی بزرگ مانند بانک مرکزی اروپا و بانک مرکزی ژاپن ممکن است سیاست‌های پولی خود را تغییر دهند و به سمت کاهش نرخ بهره حرکت کنند که این امر می‌تواند منجر به کاهش ارزش دلار نسبت به یورو و ین ژاپن شود. با این حال، نقش دلار به عنوان ارز ذخیره جهانی همچنان به تقویت جایگاه آن کمک می‌کند. حتی با وجود تنش‌های ژئوپلیتیکی و تحولات در اقتصاد جهانی، دلار همچنان حدود ۶۰٪ از ذخایر جهانی را تشکیل می‌دهد که این امر به ثبات نسبی آن کمک می‌کند.

■ تحولات ژئوپلیتیکی و تأثیر آن بر دلار
تحولات ژئوپلیتیکی مانند گسترش اتحاد BRICS و تلاش کشورهای عضو این گروه برای کاهش وابستگی به دلار در تجارت بین‌المللی، می‌تواند بر ارزش دلار تأثیر بگذارد. اگر کشورهایمانند عربستان سعودی و آرژانتین از دلار در معاملات نفتی خود فاصله بگیرند، این امر ممکن است منجر به کاهش تقاضا برای دلار در سطح جهانی شود. به همین ترتیب، تنش‌های بین‌المللی می‌تواند جریان

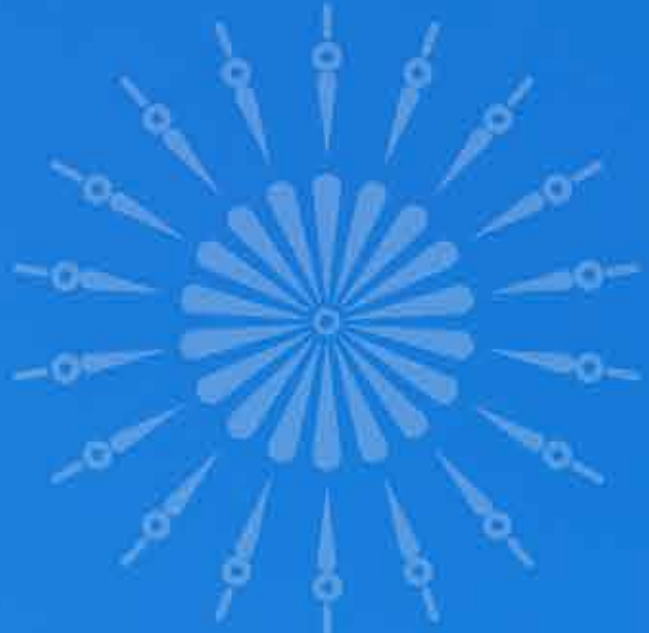
سرمایه‌گذاری‌ها به سمت دلار را تغییر دهد.

■ نتیجه‌گیری

در مجموع، پیش‌بینی می‌شود که دلار آمریکا در دو ماه پایانی سال ۲۰۲۴ با نوسانات زیادی مواجه شود. تصمیمات فدرال رزرو، وضعیت اقتصادی جهانی و تحولات ژئوپلیتیکی عوامل کلیدی در تعیین ارزش دلار خواهند بود. از یک سو، سیاست‌های پولی آمریکا و کاهش نرخ بهره می‌تواند به کاهش ارزش دلار منجر شود. از سوی دیگر، بحران‌های اقتصادی در سایر نقاط جهان ممکن است به تقویت دلار به عنوان یک پناهگاه امن منجر شود.

با این حال، در بلندمدت ممکن است دلار به تدریج ضعیف‌تر شود، زیرا بانک‌های مرکزی بزرگ به سیاست‌های تسهیل پولی روی خواهند آورد و رشد اقتصادی آمریکا کندتر خواهد شد.





**CAI 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



بحران‌های اقتصادی و تأثیرات آن بر امنیت روان آینده ارزهای دیجیتال و نقش آن‌ها در تجارت جهانی جامعه



مقدمه

در سال‌های اخیر، ارزهای دیجیتال یا رمزارزها به یکی از پرطرفدارترین موضوعات در دنیای اقتصاد و فناوری تبدیل شده‌اند. از بیت‌کوین به عنوان اولین و معروف‌ترین رمزارز گرفته تا صدها نوع ارز دیجیتال دیگر، این دارایی‌های جدید به سرعت در حال گسترش و تکامل هستند. ارزهای دیجیتال نه تنها به عنوان ابزاری برای سرمایه‌گذاری شناخته می‌شوند، بلکه در حال شکل‌دهی دوباره به دنیای تجارت جهانی نیز هستند.

این مقاله به بررسی آینده ارزهای دیجیتال و نقش آن‌ها در تجارت جهانی می‌پردازد و به چالش‌ها و فرصت‌هایی که این فناوری در پیش روی اقتصاد جهانی قرار می‌دهد، می‌پردازد.



۱. ارزهای دیجیتال چیستند؟

ارزهای دیجیتال یا رمزارزها، واحدهای پولی دیجیتالی هستند که از فناوری بلاکچین برای انجام تراکنش‌های امن و غیرمتمرکز استفاده می‌کنند. برخلاف ارزهای سنتی که تحت نظارت بانک‌های مرکزی قرار دارند، ارزهای دیجیتال بر پایه فناوری بلاکچین طراحی شده‌اند و توسط شبکه‌ای از کاربران مدیریت می‌شوند. معروف‌ترین ارز دیجیتال، بیت‌کوین، در سال ۲۰۰۹ توسط فرد یا گروهی ناشناس به نام ساتوشی ناکاموتو معرفی شد و به سرعت جایگاه خود را در بازارهای مالی پیدا کرد.

۲. تاریخچه ظهور ارزهای دیجیتال

ارزهای دیجیتال در پاسخ به نیازهای مالی نوین و برای برطرف کردن برخی از مشکلات نظام بانکی سنتی ایجاد شدند. بحران مالی ۲۰۰۸، نشان‌دهنده ضعف‌های موجود در سیستم بانکی جهانی بود و این موضوع باعث شد تا ایده‌ای جدید برای ایجاد ارزهای غیرمتمرکز و بدون وابستگی به دولت‌ها و نهادهای مالی مطرح شود. از آن زمان، بازار رمزارزها به شدت رشد کرد و ارزهایی همچون اتریوم، ریپل، و لایت‌کوین به این حوزه وارد شدند.

۳. فناوری بلاکچین و اهمیت آن در تجارت جهانی

فناوری بلاکچین، زیربنای اصلی ارزهای دیجیتال است. بلاکچین به عنوان یک دفتر کل دیجیتال عمل می‌کند که تمام تراکنش‌های انجام شده در شبکه را به صورت عمومی و غیرقابل تغییر ثبت می‌کند. یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های بلاکچین، شفافیت و امنیت بالای آن است که باعث می‌شود تجارت‌های بین‌المللی بتوانند با اطمینان بیشتری از این فناوری برای انجام معاملات استفاده کنند.

در تجارت جهانی، یکی از مشکلات اساسی، زمان‌بر بودن و پیچیدگی فرآیندهای مالی و قانونی است. بلاکچین این امکان را فراهم می‌کند تا معاملات به صورت فوری و با هزینه‌های کمتر انجام شود، زیرا نیازی به وجود واسطه‌ها مانند بانک‌ها یا



بحران‌های اقتصادی و تأثیرات آن بر امنیت روان آینده ارزهای دیجیتال و نقش آن‌ها در تجارت جهانی جامعه

مؤسسات مالی نمی‌باشد. این امر به ویژه در تجارت بین‌المللی بسیار مفید است، زیرا می‌تواند موانع مالی و زمانی موجود در این حوزه را برطرف کند.

۴. نقش ارزهای دیجیتال در تجارت الکترونیک

یکی از حوزه‌هایی که ارزهای دیجیتال تأثیر عمیقی بر آن گذاشته است، تجارت الکترونیک است. شرکت‌های بزرگی مانند آمازون، ای‌بی و تسلا ارزهای دیجیتال را به عنوان یک روش پرداخت پذیرفته‌اند. این تغییر نه تنها به شرکت‌ها اجازه می‌دهد که مشتریان بین‌المللی بیشتری جذب کنند، بلکه باعث کاهش هزینه‌های تراکنش و افزایش سرعت پرداخت‌ها نیز می‌شود.

با پذیرش ارزهای دیجیتال توسط این شرکت‌های بزرگ، تجارت الکترونیک به سمت یک اقتصاد جهانی‌تر حرکت می‌کند. مشتریان از سراسر جهان می‌توانند با استفاده از ارزهای دیجیتال به سرعت و با هزینه‌های کمتری خریدهای خود را انجام دهند. این امر به ویژه در کشورهایی که سیستم‌های بانکی محدود یا دسترسی به خدمات مالی کم دارند، اهمیت ویژه‌ای دارد.

۵. چالش‌ها و موانع قانونی ارزهای دیجیتال در تجارت جهانی

با وجود تمامی مزایای ارزهای دیجیتال، چالش‌های زیادی نیز در مسیر پذیرش کامل آن‌ها وجود دارد. یکی از اصلی‌ترین موانع، مقررات قانونی است. بسیاری از دولت‌ها و نهادهای مالی هنوز قوانین مشخصی برای تنظیم و مدیریت ارزهای دیجیتال ندارند. در برخی کشورها، استفاده از رمزارزها حتی ممنوع است، زیرا دولت‌ها نگران کاهش کنترل خود بر سیستم‌های مالی و اقتصادی هستند.

نوسانات بالای ارزهای دیجیتال نیز یکی دیگر از چالش‌های بزرگ است. قیمت بیت‌کوین و سایر رمزارزها ممکن است در عرض چند ساعت به شدت تغییر کند، که این امر باعث عدم اعتماد برخی از کسب‌وکارها و افراد به استفاده از آن‌ها در معاملات روزانه می‌شود.

۶. آینده ارزهای دیجیتال در اقتصاد جهانی
با وجود چالش‌های موجود، پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که ارزهای دیجیتال در آینده نقش بسیار مهم‌تری در اقتصاد جهانی ایفا خواهند کرد. بسیاری از کشورها در حال بررسی ایجاد ارزهای دیجیتال ملی هستند که تحت نظارت بانک‌های مرکزی باشد. به عنوان مثال، چین در حال توسعه یوان دیجیتال است که می‌تواند به عنوان یک ابزار مالی جدید در تجارت بین‌المللی استفاده شود.

علاوه بر این، با پیشرفت فناوری‌های مرتبط با بلاکچین، انتظار می‌رود که مشکلات موجود مانند نوسانات قیمتی و مقررات ناکافی به تدریج حل شوند و ارزهای دیجیتال به عنوان یک روش پرداخت استاندارد در تجارت جهانی پذیرفته شوند.

۷. نتیجه‌گیری

ارزهای دیجیتال در چند سال گذشته تأثیرات زیادی بر تجارت و اقتصاد جهانی گذاشته‌اند. اگرچه چالش‌های قانونی و نوسانات بازار همچنان وجود دارند، اما روند حرکت به سمت پذیرش گسترده‌تر رمزارزها غیرقابل انکار است. شرکت‌ها و دولت‌ها باید خود را برای آینده‌ای آماده کنند که در آن ارزهای دیجیتال نقش بیشتری در سیستم مالی جهانی بازی خواهند کرد.

در نهایت، ارزهای دیجیتال با افزایش شفافیت، کاهش هزینه‌های تراکنش و بهبود امنیت، می‌توانند تحولی عظیم در تجارت جهانی ایجاد کنند.

**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...



بررسی کامل استانداردها و مقررات واردات به کانادا: راهنمای جامع کسب و کارها

مقدمه: چرا واردات به کانادا
به رعایت دقیق استانداردها
نیاز دارد؟

واردات به کانادا یکی از
مهم‌ترین روش‌های توسعه
کسب و کارهای بین‌المللی
است. اما برای موفقیت در
این زمینه، آشنایی با مقررات
و استانداردهای وارداتی ضروری
است. این مقاله با هدف
ارائه یک راهنمای جامع برای
کسب و کارها نوشته شده
است تا آن‌ها بتوانند با تمامی
مراحل و الزامات مربوط به
واردات به کانادا آشنا شوند.

مرحله اول: آماده‌سازی
قبل از واردات به کانادا
**۱. تحقیق بازار و انتخاب
محصول مناسب**
اولین قدم در واردات
موفق به کانادا، تحقیق
کامل بازار است. شناخت
نیازهای مصرف‌کنندگان
کانادایی و تقاضای بازار
برای محصول شما اهمیت
زیادی دارد. به عنوان
مثال، محصولات مرتبط
با تکنولوژی و محصولات
سازگار با محیط زیست
معمولاً در کانادا بازار خوبی
دارند.

**۲. دریافت شماره وارداتی
(Business Number)**
قبل از واردات، هر
کسب و کاری باید از سازمان
خدمات مرزی کانادا
(CBSA) شماره وارداتی
دریافت کنید. این شماره
به عنوان شناسه کسب و کار
شما در فعالیتهای
وارداتی عمل می‌کند.

۳. تهیه قرارداد وارداتی: از
مشکلات حقوقی جلوگیری
کنید
تدوین قرارداد وارداتی



مرحله سوم: فرآیندهای گمرکی و تعرفه‌های وارداتی

۱. ترخیص کالا: چه مدارکی نیاز دارید؟

یکی از مراحل حیاتی در واردات، ترخیص کالا از گمرک است. مدارک مهمی که باید به همراه کالا ارائه شوند شامل فاکتور تجاری، بارنامه، و گواهی مبدا (Certificate of Origin) است. این مدارک باید به دقت تهیه و به مراجع مربوطه تحویل داده شوند.

۲. تعرفه‌ها و مالیات‌های وارداتی

تعرفه‌های وارداتی بر اساس Harmonized System (HS) مشخص می‌شوند. برای هر کالایی یک کد HS اختصاص داده می‌شود که بر اساس آن تعرفه مربوطه محاسبه می‌گردد. همچنین مالیات بر واردات نیز باید به صورت دقیق محاسبه و پرداخت شود.

مرحله چهارم: واردات از کشورهای خاص و تفاوت‌ها در تعرفه‌ها

۱. واردات از کشورهای دارای قرارداد تجاری آزاد

کانادا با برخی از کشورها قراردادهای تجاری آزاد دارد که تعرفه‌های وارداتی را کاهش می‌دهد. NAFTA یکی از این قراردادهاست که برای کسب‌وکارهایی که

دقیق و قانونی برای جلوگیری از مشکلات بعدی اهمیت فراوانی دارد. قراردادهای شامل تمامی جزئیات مربوط به قیمت، شرایط تحویل، مسئولیت‌ها و حقوق قانونی هر دو طرف باشند.

مرحله دوم: آشنایی با استانداردهای محصول و برچسب‌گذاری

۱. رعایت استانداردهای کیفی و ایمنی

محصولات وارداتی به کانادا باید با استانداردهای کیفی و ایمنی دقیق کانادا سازگار باشند. برخی از محصولات مانند لوازم الکترونیکی، محصولات غذایی و دارویی تحت نظارت‌های سختگیرانه قرار دارند. سازمان‌هایی مانند Health Canada و Canadian Standards Association (CSA) مسئول اجرای این استانداردها هستند.

۲. مقررات برچسب‌گذاری و بسته‌بندی

تمامی محصولات وارداتی باید دارای برچسب‌گذاری صحیح و مطابق با قوانین کانادا باشند. اطلاعات مهم مانند منشأ کالا، ترکیبات، دستورالعمل‌ها و هشدارها باید به وضوح روی بسته‌بندی ذکر شوند. زبان رسمی برچسب‌ها باید به دو زبان انگلیسی و فرانسوی باشد.



قصد واردات از آمریکا و مکزیک دارند، مزایای زیادی به همراه دارد.

۲. تفاوت واردات از کشورهای مشمول تعرفه‌های اضافی

در برخی موارد، کالاهایی که از کشورهایی بدون قرارداد تجاری با کانادا وارد می‌شوند، مشمول تعرفه‌های اضافی هستند. برای واردکنندگان، اطلاع از این تعرفه‌ها می‌تواند به کاهش هزینه‌ها کمک کند.

مرحله پنجم: مسائل محیط زیستی و مقررات حفاظت از محیط زیست

۱. مواد شیمیایی و مقررات محیط زیستی

محصولاتی که حاوی مواد شیمیایی یا محصولات مضر برای محیط زیست هستند، باید با مقررات محیط زیستی کانادا سازگار باشند. همچنین، برخی محصولات باید قبل از ورود به کانادا مورد ارزیابی زیست‌محیطی قرار بگیرند.

مرحله ششم: تأمین مالی واردات و روش‌های پرداخت

۱. چالش‌های تأمین مالی واردات

تأمین مالی واردات یکی از مشکلات عمده کسب و کارهای کوچک است. روش‌های متنوعی برای تأمین مالی وجود دارد که هر کدام مزایا و معایب خاص خود را دارند. به عنوان مثال، استفاده از روش LC برای ایران به دلیل تحریم‌های بانکی امکان‌پذیر نیست، بنابراین باید به روش‌های جایگزین توجه کرد.

مرحله هفتم: بیمه و حمل و نقل کالا

۱. انتخاب بهترین روش حمل و نقل

یکی از تصمیمات مهم در واردات، انتخاب روش حمل و نقل است. حمل و نقل دریایی، هوایی یا زمینی هر کدام مزایا و معایب خاص خود را دارند و بسته به نوع کالا و مقصد انتخاب می‌شوند.

۲. اهمیت بیمه حمل و نقل

بیمه حمل و نقل به عنوان یک پوشش حیاتی برای واردکنندگان عمل می‌کند. این بیمه‌ها در صورت وقوع حوادث غیرمنتظره مانند خرابی یا سرقت کالاها، خسارات وارده را پوشش می‌دهند.

مرحله هشتم: استانداردها و مقررات مربوط به واردات محصولات خاص

۱. مقررات واردات مواد غذایی و دارویی



نیز باید با استانداردهای CSA مطابقت داشته باشند و قبل از ورود به بازار کانادا آزمایش‌های لازم را پشت سر بگذارند.

نتیجه‌گیری: نکات کلیدی برای موفقیت در واردات به کانادا

موفقیت در واردات به کانادا مستلزم آشنایی کامل با تمامی استانداردها و مقررات است. رعایت نکات ذکر شده در این مقاله می‌تواند به کسب‌وکارها کمک کند تا از مشکلات قانونی و مالی جلوگیری کنند و فرآیند واردات خود را به صورت مؤثرتر انجام دهند.

این مقاله جامع با پوشش تمامی جوانب واردات به کانادا، به عنوان یک راهنمای کامل برای کسب‌وکارها عمل می‌کند و به آن‌ها کمک می‌کند تا با موفقیت وارد بازار کانادا شوند.



واردات مواد غذایی و دارویی به کانادا تحت نظارت شدید سازمان‌هایی مانند CFIA و Health Canada است. تمامی محصولات باید دارای مجوزهای لازم باشند و با استانداردهای کیفی و ایمنی کانادا مطابقت داشته باشند.

۲. واردات لوازم الکترونیکی و تجهیزات صنعتی
لوازم الکترونیکی و تجهیزات صنعتی

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 راه‌اندازی فروشگاه در آمریکای شمالی به همراه مدیریت شبکه‌های اجتماعی را به شرکت‌های 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...



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.

از بین مدل‌های OEM، ODM و یا OBM، کدام مدل تولیدی برای تجارت شما مناسب‌تر است؟



در دنیای تولید، انواع مختلفی از مدل‌های تجاری وجود دارد که شرکت‌ها برای تولید کالا از آنها بهره می‌برند. سه مدل تولیدی متداول عبارتند از OEM، ODM و OBM. این اصطلاحات ممکن است تا حدی برای شما گیج کننده باشند، اما هر یک به سطوح مختلف مشارکت در فرآیند تولید اشاره دارند. درک تفاوت‌های بین مدل‌های OEM، ODM و OBM، می‌تواند به شما در تصمیم‌گیری آگاهانه‌تر در خصوص اتخاذ استراتژی کسب و کار مناسب کمک کند.

بادوام مصرفی تولید می‌کند. این دستگاه‌ها با نام تجاری ال جی به فروش می‌رسند و در کارخانه‌های خود شرکت ال جی تولید می‌شوند.

۲. (Original Design Manufacturer) ODM

ODM به تولید کننده‌ای اشاره دارد که محصولات را بر اساس طراحی‌ها و نیازهای شرکت سفارش‌دهنده تولید می‌کند. شرکت سفارش‌دهنده، ایده‌ها، مشخصات فنی و طرح‌های محصول را ارائه می‌دهد و تولید کننده مسئولیت تولید و اجرای طرح‌ها را بر عهده می‌گیرد. این شرکت‌ها به‌طور معمول در زمینه‌های فناوری و الکترونیکی فعالیت دارند. شرکت‌های ODM دارای تخصص و زیرساخت لازم برای تولید محصول به صورت کارآمد و مقرون به صرفه هستند.

۱. (Original Equipment Manufacturer) OEM

به شرکت یا تولیدکننده‌ای اطلاق می‌شود که محصولاتی را برای شرکت دیگری تولید می‌کند. شرکت OEM به‌طور معمول به عنوان متعهد به تولید محصولات به صورت انحصاری برای شرکت سفارش‌دهنده (برند) عمل می‌کند، بنابراین برند سفارش‌دهنده بر روی محصول موجود در بازار، لوگو و نشان خود را قرار می‌دهد. این مدل معمولاً به منظور کاهش هزینه‌های تولید و افزایش انعطاف‌پذیری برند استفاده می‌شود در این مدل، شرکت OEM مسئول طراحی، تولید و کنترل کیفیت محصول است، در حالی که شرکت دیگر مسئول بازاریابی، فروش و توزیع می‌باشد.

برای مثال، شرکت ال جی یک OEM است که لوازم الکترونیکی مصرفی و کالاهای

از بین مدل‌های ODM، OEM و یا OBM، کدام مدل تولیدی برای تجارت شما مناسب‌تر است؟



به عنوان مثال، اپل به واسطه طراحی محصولات خود بسیار شناخته شده است، اما از ODM‌ها نیز برای تولید آنها کمک می‌گیرد. فاکسکان، یک تولید کننده لوازم الکترونیکی تایوانی، یکی از ODM‌هایی است که اپل برای تولید آیفون، آی‌پد و سایر دستگاه‌ها از تولیدات آنها استفاده می‌کند.

۳. (Original Brand Manufacturer) OBM

OBM به شرکتی اطلاق می‌شود که محصولات خود را با نشان تجاری (برند) خود عرضه می‌کند و مسئول تبلیغات، بازاریابی و فروش آن محصولات است. این شرکت‌ها برند خود را توسعه داده و برای محصولات خود استفاده می‌کنند. آنها ممکن است تولید محصولات خود را به شرکت‌های OEM یا ODM بسپارند، اما همچنین می‌توانند به صورت مستقل محصولات خود را تولید کنند.

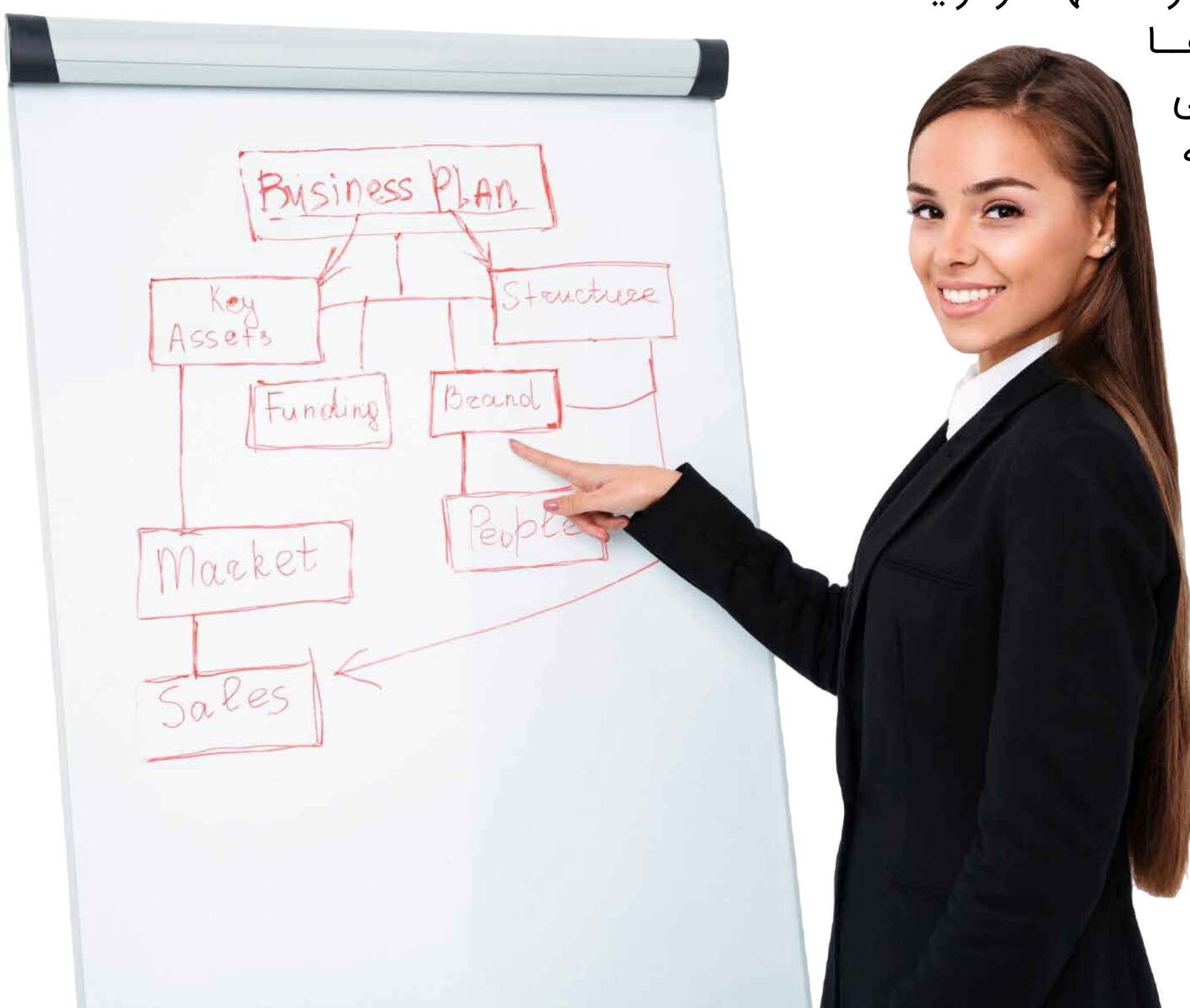
برای مثال، تسلا یک شرکت OBM است که خودروهای الکتریکی را با نام تجاری خود طراحی، تولید و به فروش می‌رساند. آنها بر همه فرایندها، از طراحی ماشین‌ها گرفته تا نرم‌افزاری که آنها را اجرا می‌کند، کنترل دارند. تفاوت‌های کلیدی

تفاوت اصلی بین مدل‌های ODM، OEM و OBM در سطح مشارکت آنها در فرآیند تولید است. OEM

محصولاتی را طراحی و تولید می‌کنند که با نام تجاری شرکت

دیگری فروخته می‌شوند، در حالی که ODM‌ها محصولاتی را بر اساس طرح‌ها و مشخصات ارائه شده توسط شرکتی دیگر تولید می‌کنند. شرکت‌های OBM محصولات را با نام تجاری خود طراحی کرده و تحت برند خود آنها را به تولید و فروش می‌رسانند.

تفاوت اصلی دیگر آنها، میزان کنترل داشتن هر یک از این مدل‌ها بر فرآیند تولید است. OEM‌ها کمترین کنترل را دارند، زیرا تنها مسئول طراحی و تولید محصول هستند. ODM‌ها کنترل بیشتری دارند، زیرا صرف نظر از برندسازی، تنها مسئولیت فرآیند تولید را بر عهده دارند. شرکت‌های OBM بیشترین کنترل را بر فرآیند تولید دارند، زیرا آنها مسئول



* افزایش کنترل بر فرآیند تولید

معایب

- * وابستگی به مشتری برای بیزینس و درآمد
- * کنترل محدود بر محصول نهایی، که ممکن است به طور کامل با دیدگاه ODM هماهنگ نباشد.
- * خطر تقلید محصول و کالایی شدن

■ OBM (تولید کننده برند اصلی)

مزایا

- * کنترل کامل بر محصول، از طراحی تا توزیع
- * قوی بودن هویت و بالا بودن نرخ آگاهی از برند
- * ایجاد فرصتی برای تولید محصولات منحصر به فرد و متمایز شدن از رقبا
- * وجود پتانسیل برای حاشیه سود بالاتر

معایب

- * وجود ریسک و مسئولیت بالاتر در زمینه برندسازی، بازاریابی و فروش
- * هزینه‌های اولیه بالاتر برای طراحی، تولید و بازاریابی
- * انعطاف پذیری محدود برای انطباق



کل فرآیند، از طراحی گرفته تا بازاریابی و فروش هستند.

■ مزایا و معایب هر یک از انواع این مدل‌های کسب و کار

■ OEM (سازنده تجهیزات اصلی)

مزایا

- * کاهش هزینه‌های تولید به دلیل صرفه جویی در مقیاس تولید
- * توانایی تمرکز بر توانایی‌های اصلی و برون‌سپاری وظایف غیر اصلی
- * ایجاد فرصت برای همکاری با برندها و صنایع مختلف
- * کاهش ریسک و مسئولیت‌های مربوط به برندسازی و بازاریابی

معایب

- * وابستگی به صاحب برند برای بیزینس و درآمد
- * کنترل محدود بر محصول و برند آن
- * عدم تمایز از رقبایی که ممکن است از همان OEM استفاده کنند

■ ODM (تولید کننده طرح اصلی)

مزایا

- * تولید مقرون به صرفه به واسطه داشتن تخصص و کارایی
- * امکان سفارشی‌سازی و انطباق با نیازهای مختلف مشتری
- * ایجاد فرصتی برای همکاری با مشتریان و صنایع مختلف



■ با تغییرات بازار یا نیازهای مشتری

کدام مدل بهتر است؟

هیچ پاسخ قطعی برای این سوال وجود ندارد، زیرا بسته به نیازها و اهداف هر شرکت، مدل انتخابی می‌تواند متفاوت باشد و هر مدل کسب و کار مزایا و معایب خاص خود را دارد.

OEM‌ها این مزیت را دارند که می‌توانند برای چندین شرکت محصول تولید کنند، که همین امر می‌تواند منجر به صرفه‌جویی در تولید انبوه و کاهش هزینه‌های تولیدی شود. با این حال، این شرکت‌ها کنترل کمتری بر فرآیند برندسازی و بازاریابی محصول دارند.

ODM‌ها این مزیت را دارند که می‌توانند محصولات را به طور کارآمد و مقرون به صرفه تولید کنند، با این حال، کنترل کمتری بر محصول نهایی دارند و ممکن است با سایر ODM‌ها وارد رقابت شوند.

شرکت‌های OBM از مزیت کنترل کامل بر فرآیند تولید برخوردار هستند که همین امر برای آنها این امکان را فراهم می‌کند تا محصولات منحصربه‌فرد ایجاد کنند و هویت برند خود را قوی‌تر کنند. با این حال، آنها با ریسک بیشتری مواجه هستند، زیرا مسئول کل فرآیند هستند.

در نتیجه، ODM، OEM و OBM انواع مختلفی از مدل‌های تولیدی با سطوح مختلف مشارکت در فرآیند تولید هستند. OEM‌ها محصولاتی را برای سایر شرکت‌ها طراحی و تولید می‌کنند تا با نام تجاری آنها به فروش برسند. ODM‌ها محصولاتی را بر اساس طرح‌ها و مشخصات ارائه شده توسط شرکت دیگری تولید می‌کنند و شرکت‌های OBM محصولات را با نام تجاری خود طراحی و تولید کرده و به فروش می‌رسانند. هر مدلی مزایا و معایب خاص خود را دارد و انتخاب اینکه کدام یک از آنها برای یک کسب و کار کارآمدتر است، به نیازها و اهداف شرکت بستگی دارد.



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



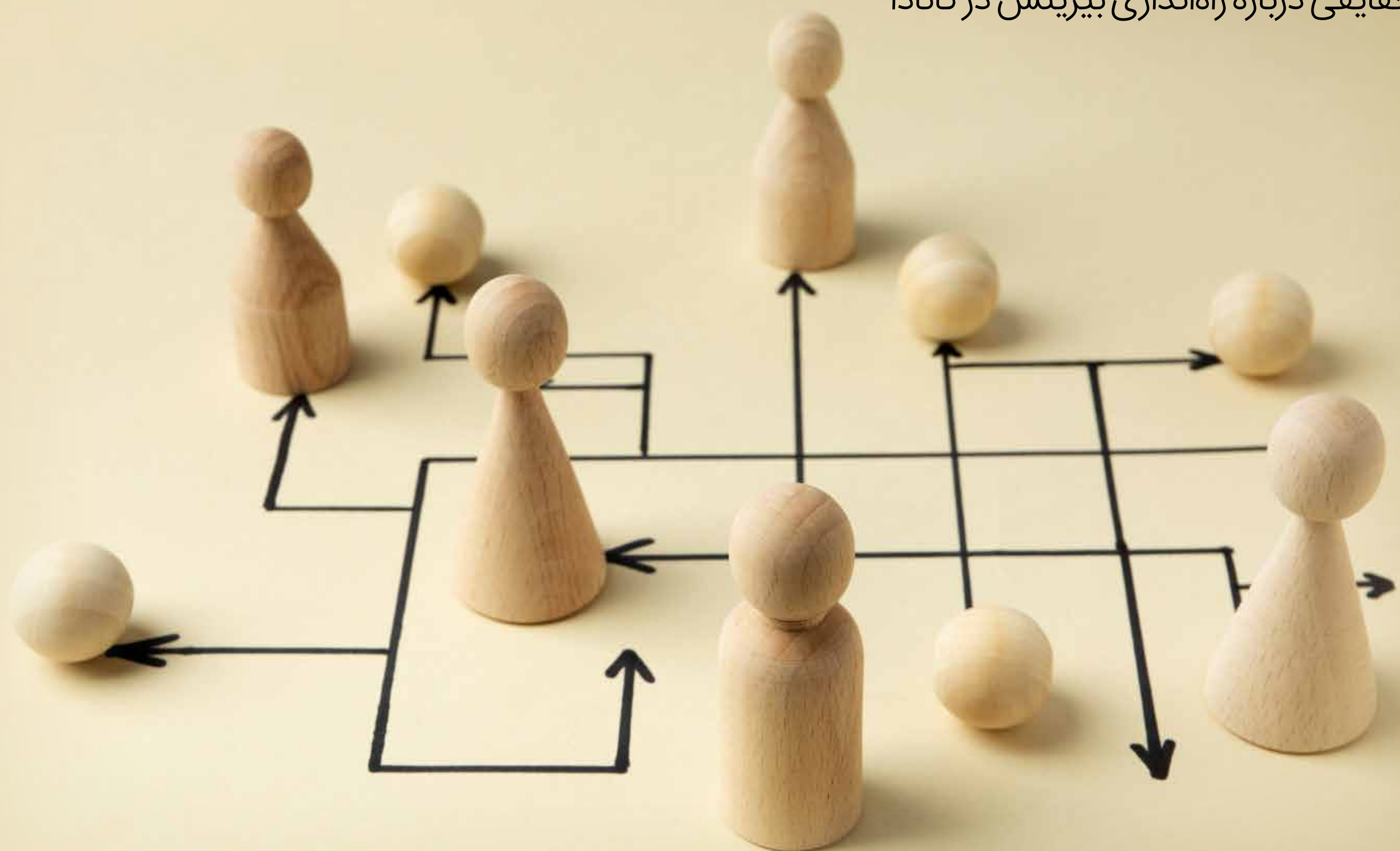
ورک پرمیت به پی آر تیهایک اتفاق نیست
بلکه حاصل یک پرایند دراز مدت خردمندانه است...

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





حقایق درباره راه‌اندازی بیزینس در کانادا

توضیح متا: کشور کانادا به دلیل اقتصاد پویا و ارتباط بین‌المللی قدرتمند با کشورهای سراسر جهان همواره گزینه ایده‌آلی برای راه‌اندازی بیزینس توسط اتباع خارجی به حساب می‌آید. رسانه هدهد در این مقاله فرصت را غنیمت شمرده تا شما را با برخی از نکات مهم این امر آشنا کند.

۱. ارزش خود را درک کنید
اگر دوست دارید با راه‌اندازی بیزینستان به فروش خدمات یا محصول بپردازید، باید زمانی که صرف این کار می‌کنید را در نظر بگیرید. این مورد یکی از مهم‌ترین فاکتورهای بیست که می‌تواند در فرآیند قیمت‌گذاری به شما کمک کند. بسیاری از کارآفرینان تازه‌وارد برای محاسبه قیمت هزینه مواد خام و سایر هزینه‌های اضافی را مقایسه می‌کنند و حاشیه سود را هم به آن اضافه می‌کنند. اما در نهایت، سعی کنید برای انجام این کار زمان و تخصصی که صرف خدمات یا محصول خود کرده‌اید را در نظر بگیرید و آنها را هم لحاظ کنید. به خودتان ایمان داشته باشید و سهم خود را در کسب‌وکار دست کم نگیرید.

۲. بر یادگیری و آموزش سرمایه‌گذاری کنید
شما به عنوان یک کارآفرین تازه‌وارد باید هنگام راه‌اندازی بیزینستان چیزهای زیادی یاد بگیرید. به همین دلیل بهتر است که زمان و

راه‌اندازی بیزینس در کانادا فرصت‌های بی‌نظیری برای کارآفرینان و متخصصان کسب‌وکار به همراه دارد. شما برای تاسیس تجارت در کانادا مزایای بی‌شماری را در این کشور در اختیار دارید که دسترسی به متخصصان کسب‌وکارهای مختلف و حمایت شرکت‌های سرمایه‌گذاری از مهم‌ترین آنهاست. به علاوه، متقاضیان راه‌اندازی بیزینس همچنین می‌توانند با ارائه یک طرح تجاری مناسب فرصت اخذ اقامت دائم کانادا را در اختیار داشته باشند و از مزایای آن استفاده کنند.

اگر شما هم به دنبال خوداشتغالی هستید یا دوست دارید در کانادا کسب‌وکار خودتان را داشته باشید، ما در ادامه به ۷ نکته مهم درباره این کار پرداخته‌ایم که قطعاً برای شما هم مفید خواهند بود. پس با ما همراه باشید.



منابع خود را برای یادگیری و پیشرفت سرمایه‌گذاری کنید. سعی کنید بر مهارت‌هایی که برای گسترش کسب‌وکار خود نیاز دارید تسلط پیدا کنید. این مهارت‌ها عبارتند از بازاریابی، شبکه‌سازی، مهارت‌های مذاکره یا فروش. به علاوه، بهتر است به دنبال دوره‌هایی باشید که به شما در یادگیری مهارت‌های ضروری کمک می‌کنند، همچنین در کارگاه‌های آموزشی ثبت‌نام کنید یا از کتاب‌هایی استفاده کنید که بر پیشرفت فردی

تمرکز دارند. در نهایت، ارتقای مداوم دانش تضمین می‌کند که شما از جدیدترین ابزارها و فناوری‌های مورد نیاز برای اجرای یک کسب‌وکار موفق آگاه هستید.

بهتر است که از یک مشاور کمک بگیرید. البته منتورهایی که تجربه کارآفرینی دارند و می‌توانند درباره راه‌اندازی بیزینس در کانادا شما را راهنمایی کنند نیز گزینه‌های مناسبی هستند.

۴. از سرمایه‌گذاری مجدد درست استفاده کنید

سرمایه‌گذاری مجدد به زبان ساده به معنی دریافت سود از سود است. به عبارت دیگر، سرمایه‌گذاری مجدد سودی است که هم به اصل پول سرمایه‌گذار و هم به سودهای آن تعلق می‌گیرد. یکی از اشتباهاتی که بسیاری از کارآفرینان به آن مرتکب می‌شوند این است که تمام سود خود را دوباره در کسب‌وکار سرمایه‌گذاری می‌کنند و فکر می‌کنند که سودشان در طول زمان چند برابر خواهد شد. با این حال، توجه داشته باشید همانطور که گسترش کسب‌وکار حائز اهمیت است، کار و زمان شما هم مهم است و باید آن را هم در نظر بگیرید. همچنین سعی

۳. محدودیت‌های خود را بشناسید و از دیگران کمک بگیرید

داشتن تخصص در تمام جنبه‌های اداره یک بیزینس موفق از لحاظ منطقی غیرممکن است. شما باید نقاط قوت و محدودیت‌های خود را بشناسید و انرژی خود را بر حوزه‌هایی متمرکز کنید که در آنها تخصص دارید. به علاوه، اگر بتوانید برای امور مختلف افراد متخصصی را استخدام کنید که بتوانید از آنها کمک بگیرید و مهارت‌های خودتان را تکمیل کنید، کسب‌وکارتان موفق‌تر خواهد بود.

به خاطر داشته باشید که اگر از شکاف‌های مجموعه خود آگاه هستید،





خود را برای مخاطبان کانادایی فراهم کنید. بهتر است در صورت امکان به دنبال بازخورد سازنده از مشتریان، تامین‌کنندگان و شرکای خود باشید. در نهایت، سازگاری کلید راه‌اندازی یک بیزینس موفق در کانادا است، بنابراین سعی کنید از بازخوردهایی که از مشتریان خود می‌گیرید درست استفاده کنید.

۷. ذهن خود را باز نگه دارید

هر کسب‌وکاری دارای فراز و نشیب‌های خاصی است که ممکن است مانع و یا باعث رسیدن به اهداف شما شود. با این حال، نباید اجازه دهید که شکست شما را متوقف کند. کارآفرینان موفق سعی می‌کنند خودشان را با شرایط سازگار کنند، ذهن بازی داشته باشند و از اشتباهات خود درس بگیرند. شما هم سعی کنید به تجربیات خود به عنوان فرصتی برای تامل در تصمیماتتان نگاه کنید و برنامه و اهداف تجاری‌تان را دوباره مرور کنید. اگر حس کردید که بیزینستان به اندازه کافی نتیجه‌بخش نیست، به خودتان سخت نگیرید و در عوض سعی کنید رویکرد متفاوتی را انتخاب کنید.

بسیاری از کسانی که به دنبال راه‌اندازی بیزینس در کانادا هستند در زمینه کسب‌وکار تجربه‌های زیادی دارند. با این حال، راه‌اندازی کسب‌وکار موفق اصلاً کار آسانی نیست و اصول کارآفرینی در کشور و صنایع مختلف متفاوت است. این نکات در نهایت تنها چند مورد از نکاتی هستند که می‌توانند به راه‌اندازی بیزینس در کانادا کمک کنند و شما را به موفقیت برسانند. بنابراین، سعی کنید تا حد امکان ذهن خود را برای تمام منابعی که ممکن است در مسیر شما تاثیرگذار باشند، باز نگه دارید.

کنید همیشه حقوق خود را در بیزینس پلن لحاظ کنید و آن را با استانداردهای صنعت تطبیق دهید. این کار امنیت مالی شما را تضمین می‌کند و در عین حال، شما را برای حرکت‌های بزرگ‌تر آماده می‌کند.

۵. خودتان را به چالش بکشید

متقاضیان راه‌اندازی بیزینس در کانادا باید ضمن تعیین اهداف خاص خودشان واقع‌بین بوده و در اوایل مسیر خود بلندپرواز نباشند. بیزینس پلن شما در نهایت باید شامل اهداف گام به گامی باشد که باعث افزایش تخصص شما و رشد بیزینستان می‌شود. اهداف گام به گام بیزینس پلن به شما این امکان را می‌دهند که خود و تیمتان را به چالش بکشید، پیروزی‌های کوچک را جشن بگیرید و در هر سه ماهه مالی اهداف بزرگتری تعیین کنید. به خاطر داشته باشید که شما به عنوان صاحب کسب‌وکار نباید برای بیزینستان اهداف دست نیافتنی تعیین کنید، این کار ممکن است کارمندانان را بی‌انگیزه کند. البته باید اضافه کنیم که بهتر است انعطاف‌پذیری را در اهداف خود حفظ کنید تا بتوانید آنها را بر اساس عملکرد گذشته بازبینی کنید.

۶. شکایات و انتقادات را جدی بگیرید

بازخورد مشتری برای کسانی که در ابتدای مسیر راه‌اندازی بیزینس در کانادا هستند منبع بسیار ارزشمندی است. با اینکه برخی از این شکایات و انتقادات می‌توانند دردناک باشند، اما نقاط ضعف بیزینستان را به شما نشان می‌دهند. بازخورد مشتریان همچنین به شما کمک می‌کند تا زمینه بهبود محصولات



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

اگر با کانادایی‌ها کار می‌کنید، این مطلب برای شماست

توضیح متا: کانادا یکی از محبوب‌ترین کشورهای جهان برای نیروی کار خارجی است که اتفاقاً بسیاری از این افراد در تلاشند تا بتوانند کسب‌وکار خودشان را در این کشور راه‌اندازی کنند و با کانادایی‌ها کار کنند. به همین دلیل هم رسانه هدهد در ادامه این مقاله به بررسی جزئیات کار با کانادایی‌ها پرداخته است.

قبل از جلساتتان به طور کامل آمادگی داشته باشید.

ارتباط تجاری در کانادا کاملاً مستقیم و صریح انجام می‌شود. به همین دلیل هم شما دیگر نیازی به رمزگشایی و خواندن پیام‌های عجیب

کانادا یکی از پیشرفته‌ترین و امن‌ترین کشورهای جهان است. این کشور با ثبات اقتصادی چشمگیر خود به یکی از بهترین مکان‌های دنیا برای تجارت و کسب‌وکار تبدیل شده است و وجود طیف گسترده‌ای از فرصت‌های تجاری متنوع با درآمد باورنکردنی به جذابیت این کشور افزوده است. با این حال، اگر به راه‌اندازی کسب‌وکار در کانادا فکر می‌کنید، بهتر است قبل از مقایسه این کشور با سایر کشورها مانند آمریکا به نکات زیر توجه کنید:

■ فرهنگ کار با کانادایی‌ها

فرهنگ کار با کانادایی‌ها در تمام استان‌های مختلف کانادا متفاوت است.

به همین ترتیب، ساختار کسب‌وکارهای مختلف هم با یکدیگر متفاوت است. بنابراین، بهتر است قبل از برقراری ارتباط با شرکت مورد نظر خود کمی درباره آن جست‌وجو کنید تا



و غریب نخواهید داشت. ایمیل‌ها و تماس‌های تلفنی نیز باید صریح و مختصر باشند. توجه داشته باشید که احترام به نظرات تمام افراد از اهمیت زیادی برخوردار است. مردم کانادا صرف نظر از رتبه و مقامشان دوست دارند که شنیده بشوند. در نهایت، ساعات کاری این کشور معمولاً از ۹ صبح تا ۵ بعدازظهر روزهای دوشنبه تا جمعه است که زمان ترجیحی قرار ملاقات هم صبح‌ها است.

در جلسات کاری بهتر است با طرف مقابلتان برای سلام و احوالپرسی دست بدهید و تماس چشمی برقرار کنید. تماس چشمی در طول جلسات کاری کانادا بسیار حائز اهمیت است. عدم تماس چشمی ممکن است به طرف مقابلتان این تصور را بدهد که شما خجالتی هستید یا احساس ناامنی می‌کنید. به طور کلی، زمانی که کانادایی‌ها بتوانند در چشمان شما نگاه کنند، احساس راحتی بیشتری در صحبت کردن خواهند داشت. البته در نظر داشته باشید که فاصله معمول بین دو نفر باید دو فوت باشد. با این حال، فرانسوی‌های کانادا تمایل دارند که این فاصله را کمی کمتر کنند.

همچنین در نظر داشته باشید که کانادا دارای دو زبان رسمی انگلیسی و فرانسوی است. به همین دلیل، بهتر است خودتان را آماده کنید که از هر دوی این زبان‌ها در جلسات کاری خود استفاده کنید و در صورت نیاز از مترجم کمک بگیرید. توجه داشته باشید که در استان‌هایی مانند استان کبک، تمامی فعالیت‌های تجاری با استفاده از زبان فرانسه انجام می‌شوند. با این حال، مهم‌ترین نکته‌ای که باید حتماً به خاطر داشته باشید این است که صحبت کردن به زبان خارجی در حضور افراد دیگری که به آن زبان تسلطی ندارند بی‌ادبی تلقی می‌شود. اگر دوست دارید با کانادایی‌ها وارد مکالمه شوید، از موضوعات محبوبی مانند ورزش هاکی، فوتبال، بیسبال، بسکتبال، گلف و تنیس استفاده کنید. کانادایی‌ها در مواجهه با این مسائل اعتماد به نفس زیادی دارند و تا دلتان بخواهد راجع به آنها صحبت می‌کنند. این نکته را حتماً در نظر داشته باشید که

اگر با کانادایی‌ها کار می‌کنید،
این مطلب برای شماست



کانادایی‌ها از بوی زیاد خوششان نمی‌آید. پس به هیچ وجه از عطر یا اسپری مو که بوی زیادی دارد استفاده نکنید. این کار می‌تواند آسم یا آلرژی که در میان کانادایی‌ها بسیار رایج است را تحریک کند. البته باید اضافه کنیم که زبان بدن فرهنگ کسب‌وکار یک نکته

جالب دیگر هم دارد که به انگشت اشاره شما مربوط می‌شود. شما می‌توانید خودتان را با انگشت اشاره نشان دهید، اما اگر از آن برای اشاره به شخص دیگری استفاده کنید بی‌ادبی تلقی خواهد شد. همچنین، سعی کنید از به کار بردن علامت V خودداری کنید؛ چرا که این کار هم نشان‌دهنده یک جنایت بزرگ است.

پوشش مناسب و خوش لباسی برای کانادایی‌ها بسیار حائز اهمیت است. به علاوه، آنها قبل از اینکه از خانه خارج شوند آب و هوا را بررسی می‌کنند و مطابق آن لباس می‌پوشند. پس بهتر است که شما هم این کار را انجام دهید تا برای سرمای شدید این کشور آماده باشید.

همچنین در نظر

داشته باشید که هدایای بیزینسی بعد از بستن معامله ارائه می‌شوند. این هدایا معمولاً بلافاصله باز و به همه نشان داده می‌شوند. اگر شما هم دوست دارید به شرکای بیزینسی خود هدیه بدهید، پیشنهاد می‌کنیم که سوغات کشور خودتان را انتخاب کنید. با این حال، اگر دوست دارید گل ببرید، مراقب باشید که نیلوفر سفید و رز قرمز را انتخاب نکنید. نیلوفر سفید در کانادا اصولاً برای تشییع جنازه و گل رز قرمز هم برای قرارهای عاشقانه استفاده می‌شود.

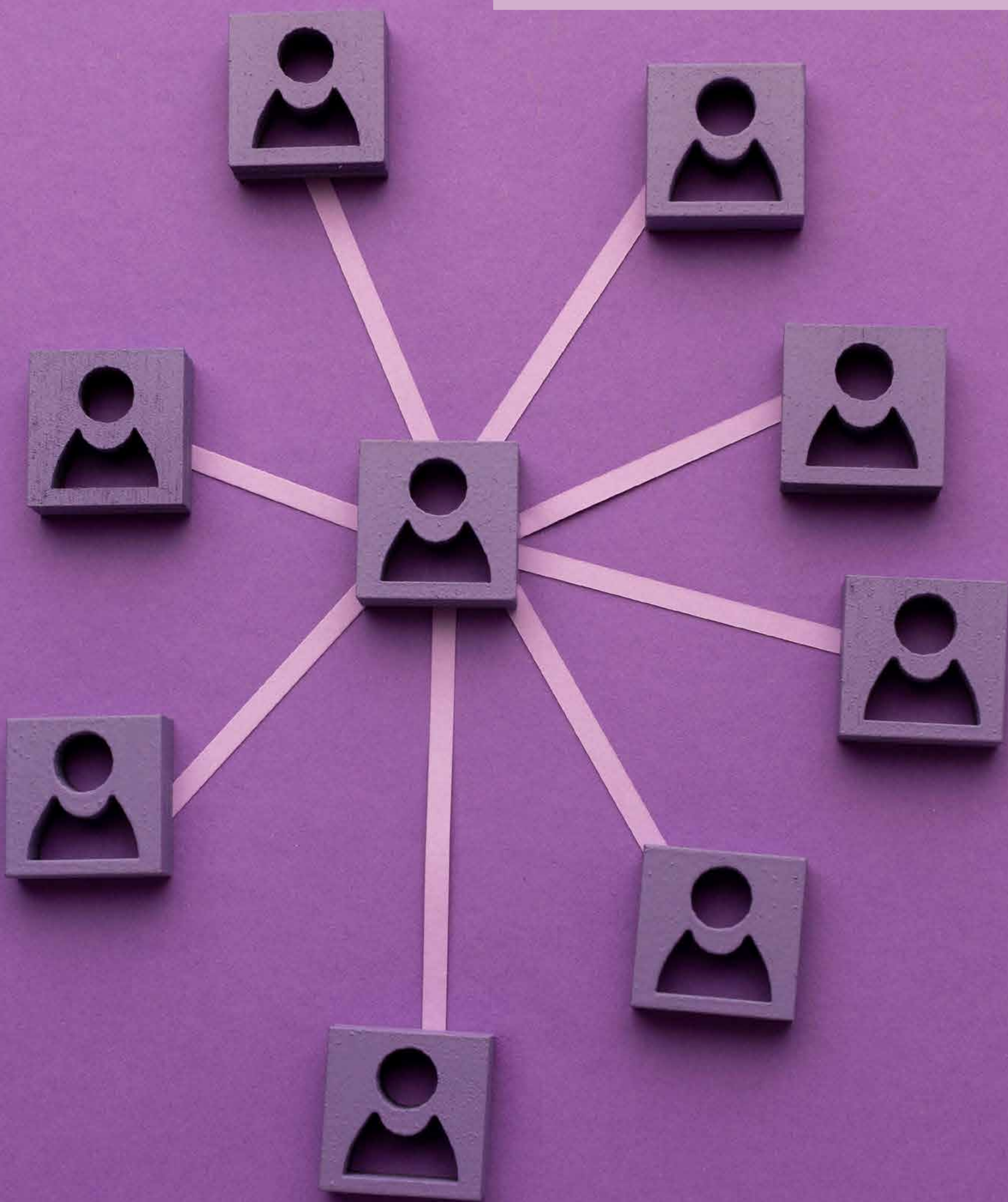
اگر دوست دارید شرکت مورد نظران را به ناهار دعوت کنید در نظر داشته باشید که قرارهای ناهار کاری معمولاً کوتاه هستند و بدون الکل برگزار می‌شوند. البته اگر از طرف همتای کانادایی خود به صرف نوشیدنی دعوت شدید، بهتر است که در آن شرکت کنید؛ چرا که رد این دعوت ممکن است بی‌ادبی تلقی شود و به علاوه می‌تواند در عین حال ارتباطات شما را گسترش دهد.

در نهایت، میزان مزیت‌های کشور کانادا برای شروع یک کسب‌وکار موفق و درآمدزا بسیار بیشتر از معایب آن است. به همین دلیل هم بهتر است به

نکاتی که در این مقاله به آنها اشاره کردیم توجه داشته باشید تا در این مسیر با کانادایی‌ها ارتباط بیشتری برقرار کنید.

به یاد داشته باشید که وقت‌شناسی در کانادا از اهمیت زیادی برخوردار است. با این حال، با توجه به ترافیک شهرهای بزرگ کانادا، ۱۵ دقیقه تاخیر بلامانع است، اما تاخیر بیش از ۳۰ دقیقه قابل قبول نیست. نکته دیگری که باید به آن اشاره کنیم این است که اگر دوست دارید کسب‌وکار خود را در کانادا راه‌اندازی کنید، کارت ویزیت شما باید دارای ترجمه فرانسوی و انگلیسی باشد.

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.

آداب و رسوم و فرهنگ رایج در حوزه تجارت و بازرگانی کانادا

کانادایی‌ها به طور کلی مردمان مودبی هستند و نسبت به همسایگان جنوبی خود کمی محتاط تر عمل می‌کنند. از ارزش‌های مورد اهمیت کشور نیز می‌توان تا حد زیادی به احترام، صلح و حکومت خوب اشاره کرد. با یادگیری اصول آداب معاشرت کانادایی، می‌توانید اطمینان حاصل کنید که به یک همکار تجاری توهین نکرده و یا شانس خود را برای تضمین یک معامله از بین نمی‌برید. توجه داشته باشید که بهترین کار ممکن این است که در ارتباط با همه افراد، به ویژه افراد مهم و بانفوذ، با ادب و احترام رفتار کنیم. با این حال، در نظر داشته باشید که نباید بیش از حد متواضعانه رفتار کنید.



■ ملاقات و احوالپرسی

✱ در اولین ملاقات با یک همکار تجاری، دست دادن محکم یک روش ارتباطی معمول و رایج است. چه خانم‌ها و چه آقایان، هر دو با دست دادن احوالپرسی می‌کنند؛ اگرچه گاهی ممکن است که خانم‌ها به جای دست دادن، با تکان دادن سر با شما سلام و احوالپرسی کنند.

✱ در موقعیت‌های اجتماعی نیز برای اولین ملاقات‌ها، می‌توان از دست دادن استفاده کرد. خانم‌ها و آقایان معمولاً هنگام ملاقات یکدیگر، در صورتی که با هم فامیل یا دوستان نزدیکی باشند، یکدیگر را بغل کرده و به آرامی گونه‌های یکدیگر را می‌بوسند. مردان نیز می‌توانند به طور رسمی دوستان قدیمی یا خانواده خود را در آغوش بگیرند.

✱ در کبک نیز، دوستان یا آشنایان هنگام ملاقات و یا خداحافظی با یکدیگر، هر دو گونه یکدیگر را می‌بوسند. این روش می‌تواند بین دوستان زن و یا بین یک

زن و یک مرد اتفاق بیافتد، اما معمولاً بین دوستان مرد رایج نیست.

✱ در محیط‌های غیررسمی، مانند مهمانی‌ها یا بارها، اکثر جوانان به سادگی با یکدیگر احوالپرسی می‌کنند مانند استفاده از جملاتی مانند «سلام!» یا «حالت چطوره؟».

■ معرفی

✱ در حوزه تجارت افراد را بر اساس مقام و رتبه معرفی کنید، نه جنسیت.

✱ در کانادا، اعتبار و قدرت یک فرد با موقعیت اجتماعی، جایگاه و مسئولیت‌هایش رابطه مستقیم دارد. خانم‌ها نیز مانند آقایان دارای جایگاه‌ها و مناصب مشابهی هستند و از همان میزان اعتبار برخوردارند. این طور نیست که مردم فقط به خاطر اسم و رسم، موقعیت زندگی، طبقه اجتماعی یا جنسیتشان صاحب نفوذ و اقتدار شوند.

■ چند پیشنهاد دیگر

رفتارهایی که باید آنها را در ارتباطات مربوط به معاملات تجاری و یا به طور کلی در

زندگی در نظر گرفت:



* در حین انجام فعالیت‌های تجاری و بازرگانی داشتن ارتباط چشمی بسیار مهم است، هنگام صحبت با دیگران حتما باید با آن فرد تماس چشمی برقرار کرد، اما مراقب باشید که به افراد خیره نشوید. نداشتن تماس مستقیم چشمی، می‌تواند نشان دهنده خستگی یا بی‌علاقگی شما نسبت به شرایط یا گفتگو باشد.

* در حین مکالمه، اغلب تماس فیزیکی خیلی کمی بین افراد ایجاد می‌شود و اکثر مردم هنگام گفتگو تقریباً نیم متر از هم فاصله می‌گیرند.

* مردم هنگامی که در انتظار آمدن اتوبوس یا خرید بلیط هستند همچون موقعیت‌های مربوط به قرار داشتن در فروشگاه‌ها یا بانک، در صف ایستاده و نوبت رعایت می‌کنند. رعایت نکردن صف یا جلو زدن از کسی که قبل از شما آنجا بوده، بسیار بی‌ادبانه تلقی می‌شود.

* سیگار کشیدن در ادارات، اکثر رستوران‌ها و حتی بارها (به استثنای استان کبک) مجاز نیست. هنگامی که همراه با یک شخص به یک مکان عمومی می‌روید، قبل از روشن کردن سیگار از همراه خود اجازه بگیرید. زمانی که افراد را در خانه و محیط‌های سر بسته ملاقات می‌کنید، همیشه برای سیگار کشیدن ابتدا از آنها اجازه بخواهید.

* آن تایم باشید! کانادایی‌ها بیش از ۱۰ تا ۱۵

دقیقه منتظر کسی که با آنها قرار ملاقات دارند، نخواهند ماند. اگر همیشه در محل کار خود دیر حاضر شوید، سرپرستان و همکارانتان عصبانی خواهند شد. برای دعوت‌ها و برنامه‌های اجتماعی، مردم انتظار دارند که شما تقریباً نیم ساعت زودتر از زمان اعلام شده به محل قرار برسید. اگر قرار است که دیر از موعد مقرر به قرارتان برسید، با کسی که منتظر شماست تماس گرفته و به آنها تاخیر خود را اطلاع دهید.

* خیلی اوقات پیش می‌آید که مردم قرارهای ملاقاتی را ترتیب دهند. کار درستی نیست که بدون دعوت در آنها حضور پیدا کنید.





✱ در دسترس و خونگرم باشید. تماس‌های تلفنی خود را پاسخ دهید و در راهروها مودب و دوستانه رفتار کنید.

✱ به تعهدات خود پایبند باشید. کاری که می‌گویید انجام می‌دهید را حتماً انجام دهید.

■ آداب و رسوم و پروتکل‌ها

تاجران کانادایی در نوع رفتار، گفتار و پوشش محافظه کار هستند. آداب و رسوم تجاری کانادا دقیقاً مشابه آداب و رسوم ایالات متحده یا بریتانیا است، اما آداب معاشرت برای کانادایی‌ها بسیار حائز اهمیت است. داشتن تماس بیش از حد با بدن افراد، استفاده نا به جا از زبان بدن در احوالپرسی‌ها و یا مکالمه با صدای بلند، عموماً مورد انتقاد قرار می‌گیرد.

برای داشتن عملکردی مطابق با سلیقه کانادایی‌ها و به دست آوردن دل آنها، همیشه در جلسات و قرارهای ملاقات وقت شناس باشید، در تمام مکاتبات از عناوین مناسب استفاده کنید و هنگامی که می‌خواهید برای اولین بار با کسی ملاقات کنید، معرفی نامه خود را همراه داشته باشید.

تاجران آمریکایی باید از این تصور که کانادایی‌ها در همه ابعاد درست شبیه آمریکایی‌ها هستند، بر حذر باشند چرا که برخی کانادایی‌ها این فرضیه را توهین آمیز قلمداد می‌کنند.

■ مذاکرات

تاجران و بازرگانانی که با کانادایی‌ها مذاکره می‌کنند باید از جزئیات پیشنهادات خود آگاه باشند. نظم، دقت و صراحت بسیار

ارزشمند و قابل قدردانی است. معمولاً کانادایی‌ها ارائه پاسخ‌های طفره‌آمیز و مبهم را مثبت تلقی نمی‌کنند.

برای همه افراد فعال در حوزه تجارت مهم است که افراد از اغراق کردن به هنگام صحبت درباره نقاط قوت شرکت یا مزایای محصول خود، اجتناب کنند.

■ بازرگانان و تجار خانم

در بسیاری از کشورها، قرار گیری زنان در موقعیت‌های تجاری و حیطه‌های بازرگانی، استثناً محسوب می‌شود. حال اگر ملیت خارجی خود را نیز به این شرایط اضافه کنید، شاید در برخورد با بازرگانان آقا با مشکلاتی مواجه شوید. در بعضی از شرایط ممکن است که مجبور شوید در مقایسه با همکاران آقا، برای ایجاد سطحی از اعتماد و راحتی کمی سخت‌تر تلاش کنید، همچنین نوع رفتار و سبک کاری شما نیز ممکن است بیشتر از آقایان مورد بررسی قرار گیرد. با هرگونه پیشروی جنسی ناخواسته قاطعانه و شفاف برخورد کنید، بر اوضاع کنترل داشته باشید، اما ادب و احترام را فراموش نکنید.

زنان در دولت و حوزه تجارت کانادا، مورد توجه زیادی قرار گرفته‌اند. برخی از تبعیض‌های جنسی و موانع ظریف هنوز وجود دارند، اما زنان در همه جنبه‌های زندگی، در موقعیت‌های قدرتمندی قرار گرفته‌اند.

ملاقات و دیدار با مدیران خانم باید جدی گرفته شود. زنان کانادایی از همکاران مرد کانادایی خود احترام زیادی دریافت می‌کنند، به همین ترتیب از خارجی‌ها نیز انتظار می‌رود که احترام خانم‌ها را حفظ کنند.

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



اندازه اتاقی که در آن فکر می کنید، روی تصمیمات شما تاثیر می گذارد...

حتما تا حالا این جمله را زیاد شنیده اید: خارج از چارچوب فکر کنید! معنی این جمله این است که پیش فرض ها و پیش دانسته ها را کنار بگذارید و مرزها را بشکنید. اما ظاهرا حتی از نظر فیزیکی هم این جمله معنا دارد.



دریا داشته باشیم اما می توانیم از چراغ های نورانی تر، رنگ های شادتر و خلاقانه تر و تصاویر الهام بخش تر استفاده کنیم.

■ محیط کاری:

۱- هر چند وقت یک بار مکان جلسات خود را تغییر دهید. آن را در بیرون سازمان برگزار کنید. حتما مکانی را انتخاب کنید که سقف بلندی داشته باشد و پنجره های بزرگ رو به بیرون با یک افق دید بسیار مناسب و جایی برای راه رفتن، قدم زدن و گفتگوهای غیر رسمی. گاهی اوقات با تغییر مکان، فضای فکری عوض می شود.

۲- سه فاکتور اتاق جلسات خود را مجدد بررسی کنید: آیا اتاق شما به اندازه کافی نور دارد؟ آیا رنگ اتاق شما مهیج و خلاق است یا مرده و بی روح؟ آیا تصاویری که در اتاق جلسات هست به اندازه کافی جذاب، انرژی بخش و الهام بخش است؟ ما ممکن است برای ویدئو پرژکتور، صندلی و میز اتاق جلسات میلیون ها خرج کنیم بد نیست اندکی از هزینه را به سرمایه گذاری در تغییر فضای فیزیکی تخصیص دهیم.

به نوشته آکادمی تفکر، پژوهشگران دانشگاه میشیگان از دانش آموزان خواستند تا چند مسئله را حل کنند درحالی که یکبار داخل يك اتاقك مقوایی با ابعاد محدود نشستند و بار دیگر خارج از آن. البته در زمانی که دانش آموزان داخل اتاقك مقوایی بودند احساس تنگی نمی کردند. نتیجه این بود که وقتی دانش آموزان در خارج از چارچوب (اتاقك مقوایی) بودند بهتر توانستند مسایل را حل کنند.

در آزمایش دوم، دانش آموزان را در حالیکه یکبار آزادانه و باردیگر در يك مسیر مشخص و تعیین شده راه می رفتند، اقدام به حل مسئله کردند. نتیجه این بود که در حالت راه رفتن آزادانه، دانش آموزان دارای تفکر واگرای بیشتری بودند. تفکر واگرا، شرط لازم برای تفکر خلاق است.

بنا به عقیده پژوهشگران، چنانچه محیط های آموزشی و کاری دارای چار دیواری های کمتری بوده و از سالن ها و فضاهای بازتری استفاده شود، توان خلاقیت دانش آموزان و کارمندان افزایش می یابد.

■ تحلیل و تجویز راهبردی:

اگر کمی به دستاوردهای فکری خود فکر کنیم، به تجربه نیز درخواهیم یافت که فضای فیزیکی کاملاً بر نحوه تفکر ما موثر است. شاید به همین خاطر باشد که بسیاری از ثروتمندان و مدیران بخشی از گفتگوهای خود را در فضاهایی باز مانند زمین گلف انجام می دهند و جالب اینجاست که ایده برخی از کسب وکارهای موفق در زمین گلف استارت خورده است. در همین راستا پیشنهاد می شود این چهار راهکار را تجربه کنید: دو تایش برای زندگی شخصی و دو تایش برای محیط کاری تان:

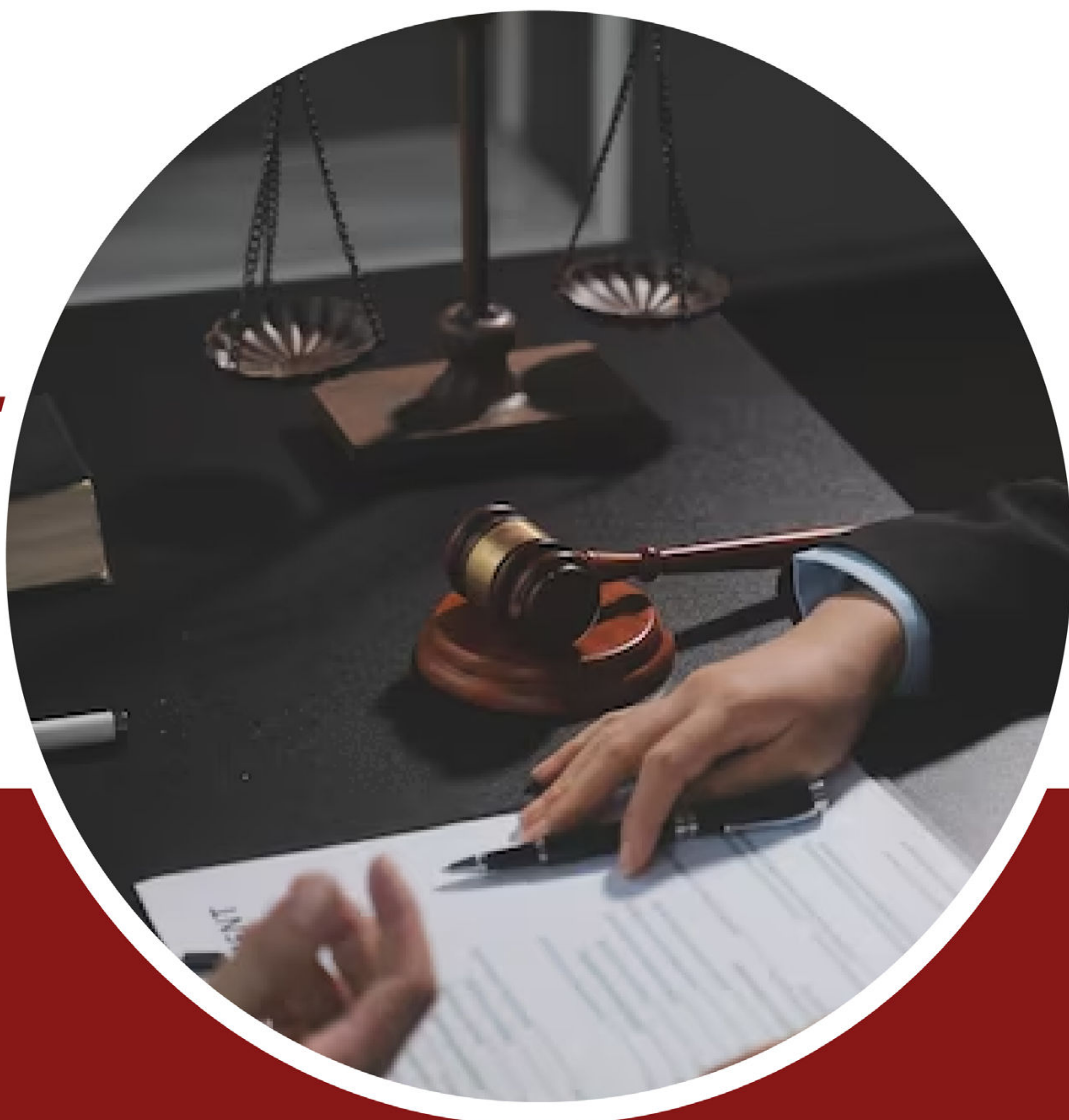
■ زندگی شخصی:

۱- هر از چند گاهی تا مکان های مرتفع پیاده روی کنید و در حین پیاده روی فکر کنید و مدتی از آن جا به پایین و دور دست بنگرید و در راه بازگشت دوباره فکر کنید و اگر به ایده ای رسیدید صدای خود را ضبط کنید.

۲- اتاق نشیمن و خواب خود را برانداز کنید شاید ما پول نداشته باشیم که یک اتاق بزرگ و زیبا و با پنجره هایی بزرگ رو به



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



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
November 2024 -Issue 47

To contact the editors:
contact@canirn.com