

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
February 2025, Issue 50
ISSN 2564-1069



ماهنامه انجمن بازرگانی

ایران و کانادا

فوریه ۲۰۲۵ - شماره پنجاهم

گزارش تفصیلی نشست تخصصی فرصت‌های بازار و انتقال تجربه؛ آغاز و توسعه تجارت با کانادا

گزارش کامل همایش تجاری‌سازی استارت‌آپ‌های ایرانی و کسب در آمد ارزی

نشست تخصصی: اصول اجرایی تجارت با کانادا - از ایده تا اجرا

تحلیل تأثیرات استعفای جاستین ترودو و نقش عوامل بین‌المللی و داخلی در سیاست کانادا



اشتراک ویژه ماهنامه‌های تخصصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا به صورت چاپ شده

فرصتی بی‌نظیر برای فعالان اقتصادی و تجاری!

ماهنامه‌های تخصصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا، منبعی ارزشمند برای تحلیل‌های اقتصادی، معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری و راهکارهای توسعه کسب‌وکار در ایران و کانادا را به صورت چاپ شده دریافت کنید...

ویژگی‌های اشتراک

۱۲ شماره ماهنامه در یک سال

دسترسی به تحلیل‌های اقتصادی به‌روز

شناسایی فرصت‌های همکاری تجاری

ارتباط مستقیم با شبکه‌های بین‌المللی

هزینه اشتراک سالانه

فقط ۸۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال

هزینه سالانه: ۸/۵۰۰/۰۰۰ تومان

برای ثبت‌نام و اطلاعات بیشتر

☎ 021-22 76 46 72

☎ 0912-194-13 66

🌐 canadairan.ca



سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا ۴

گزارش تفصیلی نشست تخصصی فرصت‌های بازار و انتقال تجربه؛
آغاز و توسعه تجارت با کانادا ۵

معرفی اعضا ۹

گزارش کامل همایش تجاری سازی استارت‌آپ‌های ایرانی و کسب درآمد ارزی ۱۴

نشست تخصصی: اصول اجرایی تجارت با کانادا - از ایده تا اجرا ۱۵

فرصت‌های سرمایه‌گذاری مشترک بین ایران و کانادا در بخش
فناوری‌های پاک ۱۹

تحلیل تأثیرات استعفای جاستین ترودو و نقش عوامل بین‌المللی و
داخلی در سیاست کانادا ۲۰

دیدار خانم فریلند با محمد جواد ظریف وزیر امور خارجه وقت ایران ۲۳

آموزش بهترین روش بازاریابی صادراتی برای سال ۲۰۲۵ با استفاده از
فرصت‌های ریالی و دلاری ۲۶

شرکت‌های کانادایی همزمان با بهبود نرخ تورم نگران بازار فروش
هستند ۳۰

بازار سیاه چیست و وجود آن چه فوایدی برای اقتصاد دارد؟ ۳۴

چند روش ساده برای استفاده درست از دغدغه‌های مالی ۴۲

کم می‌آوریم، زیرا فرصت‌های فراوانی پیش روی انجمن قرار دارد.

در حالی که این مطلب را می‌نویسم، به این فکر می‌کنم که دنیا نیز آستان تغییرات است؛ با وجود ترامپ و جنگ تجاری با چین، استعفای ترودو و انتخابات در کانادا، و مذاکرات ایران، همه و همه نشان‌دهنده این هستند که شرایط مانند گذشته نخواهد بود. خوب یا بد بودن این تغییرات به زمان بستگی دارد، مثلاً تعرفه ۲۵ درصدی بر کالاهای چینی ممکن است برای صادرکنندگان ایرانی به آمریکای شمالی مفید باشد ولی برای ساکنان کانادا و آمریکا به دلیل افزایش تورم کالاها نامطلوب است.

اما آنچه مشخص است، دنیا همواره برای کسانی که با تلاش شبانه‌روزی، عزم راسخ، و امید به پیشرفت تلاش می‌کنند، مکان بهتری خواهد بود.

با مهر،

محمد وحیدی راد

مدیر انجمن بازرگانی ایران و

کانادا

اکنون، در ساعت ۱۱:۲۳ شب، در دفتر تهران انجمن نشست‌ام و در حالی که به اخبار مراسم ریاست‌جمهوری ترامپ گوش می‌دهم، این مطلب را می‌نویسم.

از ۱۹ دسامبر ۲۰۲۴ در ایران هستم و قرار بود پرواز برگشتم ۲۰ ژانویه ۲۰۲۵ باشد، اما توانستم سه روز دیگر اقامتم را تمدید کنم و در نهایت در تاریخ ۲۳ ژانویه ۲۰۲۵ ایران را ترک کردم. در این ۳۵ روز، بی‌وقفه جلسه و کار داشتم و همچنان موارد بسیاری نیمه‌تمام باقی مانده که مرا وادار به بازگشت مجدد به ایران می‌کند.

این سرزمین مادری، مملو از فرصت‌هاست و ما باید این فرصت‌ها را شناسایی و بر روی آن‌ها کار کنیم. در این مدت، کارهای بسیاری انجام شد که اگر بخواهم تمامی آن‌ها را بیان کنم، مجبور به توضیح یک سلسله مطالب طولانی خواهم بود.

اما بگذارید به این نکته بسنده کنم که حتی اگر هر روز با تمام توان با همکارانم کار کنیم و هیچ

کار جدیدی نپذیریم،

باز هم زمان





گزارش تفصیلی نشست تخصصی فرصت‌های بازار و انتقال تجربه؛ آغاز و توسعه تجارت با کانادا

میزبانی سازمان توسعه تجارت ایران: این نشست مهم که در تاریخ ۸ ژانویه ۲۰۲۵ (۱۹ دی ۱۴۰۳) برگزار شد، توسط سازمان توسعه تجارت ایران میزبانی گردید. هدف از برگزاری این رویداد، بررسی و شناسایی فرصت‌های تجاری و تقویت همکاری‌های اقتصادی میان ایران و کانادا بود.

■ تأکید بر همکاری‌ها و توسعه اقتصادی:

محمد وحیدی‌راد در سخنرانی خود بر پتانسیل‌های گسترده برای توسعه روابط تجاری میان ایران و کانادا تأکید کرد و به اهمیت استفاده از راهکارهای مبتکرانه برای دور زدن تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی اشاره نمود. وی همچنین نیاز به توسعه تعاملات غیرمستقیم و استفاده از سیستم‌های مالی جدید را مطرح کرد.

■ روز ملی ایران و کانادا: این رویداد به مناسبت

نامگذاری روز ایران و کانادا در تقویم سازمان توسعه تجارت ایران برگزار گردید و به عنوان نمادی از اهمیت روابط دوجانبه شناخته شد.

■ مشارکت فعال بخش خصوصی: بخش

خصوصی ایران نشان داد که با وجود تحریم‌ها، قادر است مسیرهای نوینی را برای توسعه تجارت با کانادا هموار سازد.

■ حضور سخنرانان برجسته: در این نشست،

سخنرانانی چون دکتر فیروزی، مدیرکل دفتر اروپا و آمریکا سازمان توسعه تجارت، محمد وحیدی‌راد، رئیس انجمن بازرگانی ایران و کانادا، دکتر سعید کاردار، استاد دانشگاه و پژوهشگر توسعه، و دکتر مسعود دانشمند، رئیس هیئت مدیره کانون سراسری شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی، حضور داشتند. آقای قاسمی، مدیرعامل شرکت Renuox Oil کانادا، نیز به عنوان یکی از سخنرانان مطرح در این رویداد شرکت کرد.

■ اهداف نشست: نشست با هدف ایجاد یک

پل ارتباطی بین فعالان اقتصادی دو کشور و بررسی راه‌های جدید برای توسعه همکاری‌های دوجانبه، فرصت‌های تجاری موجود و موانع پیش روی تجارت میان دو کشور برگزار شد.





■ فرصت‌های اقتصادی و تجاری:

دکتر سعید کاردار فرصت‌های موجود برای همکاری‌های میان ایران و کانادا، به ویژه در زمینه‌هایی چون تولید محتوا توسط اینفلوئنسرها، را مورد بررسی قرار داد. او بر اهمیت توسعه تجارت بر اساس کیفیت بالای محصولات ایرانی تأکید کرد.



■ تعاملات بین‌المللی و امکانات

صادراتی: دکتر مسعود دانشمند نیز بر لزوم انتخاب رایزن‌های اقتصادی از میان بخش خصوصی تأکید کرد و گفت این اقدام می‌تواند منافع بازرگانان را به طور مؤثرتری تامین کند. او همچنین پیشنهاد داد که یک روز در سال به عنوان روز ایران و کانادا نامگذاری شود تا به تقویت ارتباطات تجاری و فرهنگی بین دو کشور کمک کند.

این گزارش تلاش می‌کند تا تصویری کامل و دقیق از نشست تخصصی فرصت‌های بازار و انتقال تجربه آغاز و توسعه تجارت با کانادا ارائه دهد، و امیدوار است که بتواند به عنوان مرجعی برای آینده تجارت میان دو کشور مفید واقع شود.









Afshin H. Livar is an engineer with a Master's and Doctorate in Business Administration and a certified PMP.

He worked as a project manager before moving to Hong Kong, where he ran an import-export business for 15 years.

Afshin founded the Iranian Chamber of Commerce in Hong Kong and served as its first chairman. He was also part of a Hong Kong government delegation headed by the Finance Minister to Iran, where they signed several memorandums of understanding.

After relocating to Canada, Afshin began teaching management and business courses at Centennial College and Durham College.

He joined Schooley Mitchell because he believes in its business model and its ability to help companies save on costs and improve efficiency. At Schooley Mitchell, we specialize in helping businesses reduce their operational costs through customized strategies. By analyzing everything from telecom and shipping to energy and merchant services, we identify opportunities to save and improve efficiency. Our goal is simple: to help businesses unlock significant cost savings that directly impact their bottom line. I look forward to sharing more insights during the full presentation on how we've helped businesses achieve average savings of 28%.



**SCHOOLEY
MITCHELL**



فرصتی استثنایی برای اعضای محترم انجمن بازرگانی ایران و کانادا

با توجه به برگزاری جام جهانی فوتبال ۲۰۲۶ به صورت مشترک در کشورهای عضو نفتا (کانادا، ایالات متحده و مکزیک)، انجمن بازرگانی ایران و کانادا در نظر دارد کارگروه تخصصی‌ای تشکیل دهد تا در نمایشگاه‌ها و فستیوال‌های مرتبط در این کشورها شرکت کرده و محصولات اعضای خود را به نمایش بگذارد.

در همین راستا، انجمن موفق به رزرو چهار غرفه اختصاصی در فستیوال **Host City ۲۰۲۶ Vancouver FIFA World Cup** شده است. این فستیوال فرصتی بی‌نظیر برای معرفی محصولات و خدمات شما به بازاری جهانی و متنوع فراهم می‌کند.

از اعضای علاقمند دعوت می‌شود تا آمادگی خود را برای عضویت در این کارگروه تخصصی از طریق ایمیل زیر اعلام نمایند:

contact@canirn.com

مهلت ثبت‌نام محدود است؛ فرصت را از دست ندهید!

با تشکر، انجمن بازرگانی ایران و کانادا





برپهره‌ی گل نسیم نوروز خوش است
درصحن چمن روی دل افروز خوش است



فرستی بی نظیر برای حضور در
بزرگترین جشنواره نوروزی کانادا!

محل: هتل شرایتون، تورنتو
تاریخ: نوروز ۱۴۰۴

انجمن بازرگانی ایران و کانادا چندین
غرفه ویژه در پایون ورودی این رویداد
بزرگ برای اعضای خود در نظر گرفته است.

اگر عضو انجمن هستید و می‌خواهید غرفه‌ای
برای معرفی محصولات یا خدمات خود داشته
باشید، همین حالا اقدام کنید.

کسب و کارهای داخل ایران نیز می‌توانند با
ارسال محصولات خود در این نمایشگاه
شرکت کنند.

برای ثبت نام و اطلاعات
بیشتر با ما تماس بگیرید.

+1(647)968-7168

نوروز را در قلب کانادا جهانی کنید!



نوروز ۱۴۰۴ را در بزرگ‌ترین بازار نوروزی ایرانیان کانادا جشن بگیرید!

انجمن بازرگانی ایران و کانادا افتخار دارد که در بزرگ‌ترین مراسم نوروزی ایرانیان کانادا در هتل شرایتون تورنتو، پاریون بخش ورودی این هتل را به صورت انحصاری برای اعضای خود رزرو کرده است. این بازار نوروزی که در چهار شبانه‌روز برگزار می‌شود، میزبان هزاران بازدیدکننده است که بارها و بارها از محل غرفه‌های انجمن عبور خواهند کرد.

ویژگی‌های منحصر به فرد این فرصت استثنایی:

● غرفه‌های انحصاری فقط برای اعضای انجمن:

حتی اگر در شهرهای دیگر کانادا یا ایران هستید، ما تمامی مدیریت غرفه شما را بر عهده می‌گیریم. هزینه غرفه‌ها حتی پایین‌تر از قیمت ارائه شده توسط برگزارکنندگان اصلی این رویداد است.

● بخش لاجستیک نوروزی:

ارسال کالاها و محصولات از ایران با هزینه کمتر و برنامه‌ریزی دقیق‌تر توسط انجمن انجام می‌شود. این بخش به صورت اختصاصی برای اعضای انجمن طراحی شده است تا محصولات شما در بهترین شرایط ممکن به نمایش گذاشته شوند.



● نمایش لوگو و برند شرکت شما:

انجمن با طراحی و اجرای هفت‌سین بزرگ ایرانیان تورنتو، فضایی را فراهم کرده تا لوگو و اطلاعات کسب‌وکارهای عضو پشت این هفت‌سین به نمایش گذاشته شود. این فرصت ویژه، برند شما را در مرکز توجه قرار خواهد داد.

چرا این فرصت استثنایی را از دست ندهید؟

● دیده شدن در یک رویداد بی‌نظیر:

غرفه‌های شما در محلی قرار می‌گیرند که تمامی بازدیدکنندگان این مراسم چندین بار از آن عبور خواهند کرد.

● پشتیبانی کامل از سوی انجمن:

از مدیریت غرفه‌ها تا ارسال کالاها و طراحی دکوراسیون، همه چیز توسط تیم حرفه‌ای انجمن انجام می‌شود.

● فرصتی برای رشد و گسترش کسب‌وکار:

این بازار نوروزی فرصتی طلایی برای ارتباط با مشتریان جدید، نمایش محصولات شما، و گسترش شبکه ارتباطی‌تان در کانادا است.

برای اطلاعات بیشتر و رزرو غرفه:

همین حالا با شماره زیر تماس بگیرید:

+1(647)968-7168

فرصت محدود است، همین حالا اقدام کنید!
باتشکر، انجمن بازرگانی ایران و کانادا



گزارش کامل همایش تجاری سازی استارت آپ‌های ایرانی و کسب درآمد ارزی

در راستای توسعه و تجاری سازی استارت آپ‌های ایرانی با هدف کسب درآمد ارزی، همایشی تخصصی تحت عنوان «همایش تجاری سازی استارت آپ‌های ایرانی و کسب درآمد ارزی» توسط هلدینگ گام برگزار گردید. این رویداد در سالن انجمن مهندسين مشاور ايران واقع در ولنجک، تهران برگزار شد و فرصتی برای گفتگو و تبادل نظر درباره فعالیت‌های کانادا، به ویژه در حوزه استارت آپ‌ها فراهم آورد.

۳. ورکشاپ‌های عملی: جلسات تخصصی با حضور کارشناسان بین‌المللی برگزار شد تا شرکت‌کنندگان را با فرآیندها و استانداردهای لازم برای ورود به بازار کانادا آشنا سازند.

همایش با استقبال چشمگیری از سوی جامعه استارت‌آپی و فعالان اقتصادی روبرو شد و توانست بستری برای شکل‌گیری شراکت‌های تجاری جدید و انتقال دانش و تجربه بین فعالان ایرانی و کانادایی فراهم آورد. همچنین، رویداد موجب شد تا بسیاری از شرکت‌های نوپا از مشاوره‌های ارزشمند و تجربیات ارائه شده بهره‌مند شوند و گام‌های محکم‌تری به سوی توسعه و تجاری‌سازی بردارند.



■ **اهداف همایش:** هدف از برگزاری این همایش، ارائه دیدگاه‌ها و تجربیات موفق بین‌المللی و همچنین فراهم آوردن بستری برای ایجاد ارتباط مؤثر بین فعالان عرصه تکنولوژی و بازار کانادا بود. این همایش همچنین به دنبال ارائه راهکارهای عملی برای ورود استارت‌آپ‌های ایرانی به بازارهای جهانی و به خصوص کانادا بود.

■ محورهای اصلی برنامه:

۱. پانل تجاری‌سازی و رشد: مباحثی پیرامون چگونگی تبدیل یک ایده به یک کسب‌وکار پایدار و سودآور مطرح شد.

۲. پانل تجربه‌های موفق: تجربیات موفق استارت‌آپ‌هایی که موفق به ورود به بازار کانادا شده‌اند، به اشتراک گذاشته شد.



نشست تخصصی: اصول اجرایی تجارت با کانادا – از ایده تا اجرا

■ محل برگزاری: تهران، مرکز آموزش بازرگانی وزارت صنعت، معدن و تجارت

■ تاریخ: یکشنبه، ۱۹ ژانویه ۲۰۲۵

■ سخنرانان:

• دکتر محمد وحیدی راد

■ مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا

• مهندس قاسمی

صادرکننده محصولات روغن موتور رینوکس کانادا

• مهندس قهرمانی

مدیرکل گمرک غرب تهران

• دکتر قدمیاری

معاون کل شرکت سرمایه‌گذاری خارجی وزارت اقتصاد (ایفیک)

• مهندس سلمانی

مدیر بازاریابی صندوق ضمانت صادرات ایران



این نشست فرصتی استثنایی برای آشنایی با تجربیات و دانش تخصصی سخنرانان در زمینه تجارت با کانادا، از مرحله ایده‌پردازی تا اجرا بود



رویداد «فرصت‌های تجاری ایران و آمریکای شمالی» در مشهد با همکاری مرکز آموزش بازرگان وزارت صمت استان خراسان با همکاری انجمن بازرگانی ایران و کانادا و صندوق ضمانت صادرات ایران در تاریخ ۲۰ دی ماه ۱۴۰۳ برگزار شد.







فرصت‌های سرمایه‌گذاری مشترک بین ایران و کانادا در بخش فناوری‌های پاک

دانش فنی می‌تواند به توسعه فناوری‌های نوآورانه کمک کند که هر دو کشور را در مسیر توسعه پایدار قرار دهد.

این همکاری‌ها می‌توانند به شکل‌گیری بازارهای جدید و ایجاد شغل در هر دو کشور منجر شوند، به خصوص در مناطقی که بیشترین نیاز را به کاهش اثرات زیست‌محیطی دارند. از طریق تقویت بنیه فناوری و ایجاد زیرساخت‌های لازم، ایران و کانادا می‌توانند نقش پیشرو در بازار جهانی فناوری‌های سبز ایفا کنند.

در دنیای امروز که مسائل زیست‌محیطی به یکی از دغدغه‌های اصلی تبدیل شده‌اند، ایران و کانادا می‌توانند با بهره‌گیری از فرصت‌های سرمایه‌گذاری مشترک در بخش فناوری‌های پاک، همکاری‌های مؤثری را ایجاد کنند. کانادا که پیش‌تاز در تکنولوژی‌های محیط زیستی مانند تولید انرژی پاک و فناوری‌های کاهنده کربن است، می‌تواند با ایران که دارای منابع عظیم انرژی و پتانسیل بالا در تولید انرژی‌های تجدیدپذیر است، تبادل دانش و فناوری داشته باشد. سرمایه‌گذاری مشترک در پروژه‌های تحقیق و توسعه، ایجاد استارت‌آپ‌های مشترک، و انتقال



تحلیل تأثیرات استعفای جاستین ترودو و نقش عوامل بین‌المللی و داخلی در سیاست کانادا

استعفای جاستین ترودو، نخست‌وزیر کانادا، در پس‌زمینه‌ای از چالش‌های بین‌المللی و داخلی رقم خورده است که برای فهم دقیق آنها، باید به تحلیل دقیق‌تری از نقش عوامل مختلف پرداخت. ابتدا، اعلام حمایت ترودو از رأی دادگاه کیفری بین‌المللی برای بازداشت بنیامین نتانیاهو، نخست‌وزیر اسرائیل، و موشه یعلون، وزیر دفاع سابق این کشور، نقطه آغازین بحران برای او بود. این اقدام واکنش شدید لابی اسرائیل در کانادا و آمریکا را به همراه داشت و هزینه‌های سیاسی و رسانه‌ای سنگینی را برای تخریب وی به دنبال داشت.



در داخل، روی کار آمدن دونالد ترامپ در ایالات متحده و سخنان تحقیرآمیز او نیز بر فضای سیاسی کانادا تأثیر گذاشت. گزارش‌های کمیسیون بررسی دخالت خارجی در انتخابات کانادا، که نقش هندی‌های کانادایی را مورد بررسی قرار داد، به فشارهای سیاسی افزود. این شرایط منجر به این شد که جاگمیت سینگ، رهبر حزب نیودموکرات، ائتلاف خود با حزب لیبرال تحت رهبری ترودو را لغو کند، که نهایتاً به برگزاری انتخابات زودهنگام انجامید.

این تحولات باعث شد که نظرسنجی‌ها شانس کمی برای پیروزی لیبرال‌ها نشان دهند، به ویژه با توجه به هزینه‌هایی که لابی اسرائیل برای تخریب ترودو صرف کرده بود و نیز سیاست‌های اقتصادی که منتقدان به عنوان اشتباه توصیف می‌کردند.

در سطح فدرال، بسیاری از امور مهم مانند مرزبانی، اداره مهاجرت بخش صدور روادید یا سیتزین شیپی، بانکداری، و برخی از دیگر جنبه‌های مهاجرت توسط دولت فدرال اداره می‌شود، در حالی که امور مربوط به اجازه کار و مهاجرت

در سطح استانی توسط قوانین هر استان تعیین می‌گردد. این تفاوت در تقسیم قدرت بین فدرال و استانی به معنای آن است که تغییرات دولت فدرال لزوماً تأثیر فوری بر تمام جنبه‌های حکومتی نخواهد داشت.

در نهایت، با توجه به تقابل‌های موجود بین حزب لیبرال و دیگر احزاب مانند حزب محافظه‌کار تحت رهبری پیر پولیور و اختلافات داخلی استانی در مکان‌هایی مانند بریتیش کلمبیا و کبک، مشخص



است که سیاست کانادا همچنان شاهد رقابت‌ها و تغییرات استراتژیک خواهد بود. این وضعیت نشان‌دهنده پویایی دموکراسی و تأثیرات پیچیده بین‌المللی و داخلی است که بر روند سیاسی کانادا حاکم است.

■ پیامدهای کوتاه‌مدت و میان‌مدت استعفای جاستین ترودو

در کوتاه‌مدت، استعفای جاستین ترودو احتمالاً منجر به برگزاری انتخابات زودهنگام خواهد شد، که می‌تواند تغییرات قابل توجهی در ترکیب سیاسی کانادا ایجاد کند. انتخاباتی که در چنین شرایطی برگزار شود، ممکن است نتایج متفاوتی با پیش‌بینی‌های قبلی داشته باشد، زیرا مواضع احزاب در قبال مسائل ملی و بین‌المللی تحت تأثیر این تحولات جدید قرار می‌گیرد. تأثیر لابی‌ها، به‌ویژه لابی اسرائیل، و سیاست‌های دولت آمریکا تحت ریاست جمهوری دونالد ترامپ، می‌تواند بر رأی‌دهندگان و احزاب سیاسی فشار آورد تا مواضع خود را تغییر دهند یا تاکتیک‌های خود را بازبینی کنند.

در میان‌مدت، تغییرات در سیاست‌های داخلی و خارجی

کانادا قابل انتظار است. استعفای ترودو و تغییر احتمالی رهبری لیبرال‌ها می‌تواند منجر به بازنگری در سیاست‌های اقتصادی، مهاجرتی، و بین‌المللی شود. به‌خصوص، سیاست‌های مربوط به تغییرات آب‌وهوایی، تجارت بین‌الملل، و روابط با چین و آمریکا که تحت تأثیر نزدیکی ترودو به دولت‌های پیشین این کشورها بود، ممکن است دستخوش تغییر شود.

همچنین، این استعفا ممکن است تأثیراتی بر روابط فدرال و استانی در کانادا داشته باشد. استان‌هایی مانند کبک و بریتیش کلمبیا که دارای اختلاف‌های سیاسی با دولت فدرال بودند، ممکن است تلاش کنند از این تغییر به نفع خود استفاده کنند و خواسته‌های بیشتری برای افزایش اختیارات استانی مطرح سازند.

به طور کلی، استعفای جاستین ترودو و تحولات بعدی می‌توانند نقطه عطفی در تاریخ سیاسی کانادا باشند که هم سطح ملی و هم بین‌المللی تأثیرات عمده‌ای دارد. این رویداد می‌تواند فرصت‌ها و چالش‌های جدیدی برای کانادا ایجاد کند که تنها با گذشت زمان و از طریق روند دموکراتیک قابل درک و مدیریت خواهد بود.



گریستیا فریلند، وزیر سابق امور مالی کانادا، کمتر از پنج هفته پس از کناره‌گیری از کابینه به دلیل اختلاف نظر با نخست‌وزیر جاستین ترودو، به طور رسمی نامزدی خود را برای رهبری حزب لیبرال اعلام کرد.

کانادا در مذاکرات چالش‌برانگیز یک ساله، موفق به امضای یک قرارداد جدید شد. او سال‌ها به عنوان معاون نخست‌وزیر کانادا تحت رهبری ترودو فعالیت کرده است. حتی پیش از نامزدی برای رهبری حزب لیبرال، به عنوان بهترین گزینه برای این سمت مطرح بوده. با توجه به تجربه و سوابق فریلند، تحلیل می‌کنم که او شانس اصلی برای نخست‌وزیری کانادا است و احتمال دارد که نخست‌وزیر بعدی کانادا یک زن باشد.

تحلیل‌گران سیاسی پیش‌بینی می‌کنند که رقابت اصلی بر سر رهبری حزب لیبرال بین مارک کارنی، رئیس پیشین بانک‌های مرکزی کانادا و بریتانیا، و خانم فریلند شکل خواهد گرفت.

با وجود اینکه در گذشته نام‌های متعددی برای این رقابت مطرح بوده‌اند، بسیاری از چهره‌های شناخته‌شده لیبرال اعلام کرده‌اند که قصد شرکت در این رقابت را ندارند. چاندرا آریا، مهاجر هندی و نخستین فردی که نامزدی خود را برای این مقام اعلام کرده است، تأکید کرده که هدف او پایان دادن به سلطنت در کانادا است.

نامزدها برای شرکت در این رقابت تا تاریخ ۲۳ ژانویه فرصت دارند و هر نامزد باید مبلغ ۳۵۰ هزار دلار پرداخت کند که ۵۰ هزار دلار آن باید بلافاصله واریز شود.

حزب لیبرال تاریخ ۹ مارس را برای انتخاب رهبر جدید خود و نخست‌وزیر آینده کانادا تعیین کرده است.

در دورانی که دولت ترامپ قرارداد نفتا را لغو کرد، خانم فریلند به عنوان نماینده



دیدار خانم فریلند با محمد جواد ظریف وزیر امور خارجه

خانم فریلند دوبار در حاشیه مجمع عمومی سازمان ملل با محمد جواد ظریف، وزیر امور خارجه وقت ایران، دیدار داشته است. یکی از این دیدارها به ویژه در زمینه ایجاد روابط دیپلماتیک میان ایران و کانادا بوده و بسیار حاشیه‌ساز شده است. با اعلام نامزدی خانم فریلند برای رهبری حزب لیبرال، باید دید آیا استعفای اخیر او نوعی حرکت تاکتیکی در کابینه جاستین ترودو بوده است یا خیر.



تصویر: اکتبر ۲۰۱۹

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.



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 تنها یک اتفاق نیست،
بلکه حاصل یک پرایم در اژ 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





آموزش بهترین روش بازاریابی صادراتی برای سال ۲۰۲۵ با استفاده از فرصت‌های ریالی و دلاری

سال ۲۰۲۵ با چالش‌ها و فرصت‌های متعددی در عرصه تجارت بین‌المللی آغاز شده است. یکی از مهم‌ترین مزیت‌های رقابتی ایران در این سال، فاصله زیاد بین ارزش ریال و دلار است که امکان ارائه محصولات و خدمات با قیمت رقابتی در بازارهای بین‌المللی را فراهم می‌کند. این مزیت، در کنار منابع طبیعی، نیروی کار ماهر و دانش فنی، می‌تواند شرایط ایده‌آلی برای توسعه صادرات ایجاد کند.

ترکیه و کشورهای حوزه خلیج فارس به دلیل نزدیکی جغرافیایی و آشنایی فرهنگی، فرصت‌های مناسبی برای صادرات محصولات ایرانی دارند.

*** بازارهای نوظهور آفریقا:**

رشد سریع جمعیت و تقاضا برای محصولات با کیفیت اما ارزان قیمت، آفریقا را به یکی از مهم‌ترین مقاصد صادراتی تبدیل کرده است.

*** کشورهای توسعه‌یافته:**

ارائه محصولات با قیمت رقابتی به اروپا و آمریکای شمالی با تمرکز بر کیفیت و بسته‌بندی مناسب، می‌تواند دسترسی به این بازارها را تسهیل کند.

بهترین روش‌های بازاریابی صادراتی برای سال ۲۰۲۵ بررسی می‌شود تا کسب‌وکارهای ایرانی بتوانند از این فرصت استثنایی برای گسترش حضور خود در بازارهای جهانی بهره‌برداری کنند.

۱. تحلیل فرصت‌های بازارهای هدف

الف. شناسایی بازارهای مستعد صادرات یکی از اولین گام‌ها در بازاریابی صادراتی، انتخاب بازارهای هدف مناسب است. در سال ۲۰۲۵، بازارهای زیر به‌طور ویژه فرصت‌های جذابی ارائه می‌کنند:

*** کشورهای همسایه:**

بازارهایی مانند عراق، افغانستان،



ب. تحلیل نیازها و سلیقه مصرف‌کنندگان

هر بازار هدف نیازها و سلیقه‌های خاص خود را دارد. تحقیقات بازار باید به شناسایی این ویژگی‌ها کمک کند:

* محصولات مصرفی:

کیفیت بالا و بسته‌بندی جذاب.

* محصولات صنعتی:

دوام، کارایی و تطابق با استانداردهای جهانی.

۲. استفاده از مزیت قیمتی ریال در صادرات

الف. ارائه قیمت رقابتی

تفاوت ارزش ریال با دلار و سایر ارزهای جهانی به صادرکنندگان ایرانی امکان می‌دهد محصولات خود را با قیمت‌هایی بسیار رقابتی در بازارهای جهانی عرضه کنند. این مزیت در بخش‌های زیر قابل استفاده است:

* صنایع دستی:

محصولات با ارزش افزوده بالا.

* مواد غذایی:

زعفران، پسته، خرما و محصولات کشاورزی ارگانیک.

* محصولات صنعتی: مانند قطعات یدکی و

محصولات پتروشیمی.

ب. تمرکز بر زنجیره تأمین کم‌هزینه

برای بهره‌برداری کامل از مزیت قیمتی، مدیریت کارآمد زنجیره تأمین ضروری است. صادرکنندگان باید هزینه‌های تولید، حمل‌ونقل و توزیع را بهینه کنند.

۳. بهره‌برداری از ابزارهای دیجیتال در بازاریابی صادراتی

الف. استفاده از پلتفرم‌های بین‌المللی

پلتفرم‌هایی مانند Alibaba، Amazon و سایر بازارهای B2B می‌توانند به صادرکنندگان ایرانی در دسترسی به مشتریان جهانی کمک کنند.

ب. بازاریابی دیجیتال

* وبسایت‌های چندزبانه: ایجاد وبسایتی با قابلیت نمایش به زبان‌های مختلف برای معرفی محصولات.

* شبکه‌های اجتماعی:

استفاده از پلتفرم‌هایی مانند LinkedIn و Instagram برای تبلیغات هدفمند.

* ایمیل مارکتینگ: برقراری ارتباط مستقیم

با مشتریان بالقوه و اطلاع‌رسانی درباره محصولات جدید.

۴. توسعه روابط تجاری و شبکه‌سازی بین‌المللی

الف. شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی

حضور در نمایشگاه‌های تخصصی، فرصت‌های بی‌نظیری برای معرفی محصولات، ملاقات با مشتریان و عقد قراردادهای جدید فراهم می‌کند.

ب. همکاری با واسطه‌ها و

توزیع‌کنندگان محلی

توزیع‌کنندگان محلی با شناخت دقیق از بازارهای هدف، می‌توانند فرآیند ورود محصولات ایرانی به این بازارها را تسهیل کنند.

۵. رعایت استانداردهای بین‌المللی و بسته‌بندی حرفه‌ای

الف. تطابق با استانداردها

محصولات صادراتی باید با استانداردهای بین‌المللی تطابق داشته باشند. این شامل استانداردهای کیفیت، بهداشت، و محیط زیست است.

ب. بسته‌بندی جذاب و حرفه‌ای

بسته‌بندی نقش مهمی در جلب توجه مشتریان و افزایش فروش دارد. توجه به طراحی، اطلاعات محصول و استفاده از مواد قابل بازیافت می‌تواند ارزش افزوده ایجاد کند.

۶. مدیریت ریسک‌های صادراتی

الف. تنوع‌بخشی به بازارها

تمرکز بر چندین بازار مختلف به کاهش وابستگی به یک بازار خاص و کاهش ریسک‌های سیاسی و اقتصادی کمک می‌کند.

ب. استفاده از بیمه صادراتی

بیمه صادراتی می‌تواند از صادرکنندگان در برابر ریسک‌های مالی مانند نكول مشتری محافظت کند.

سال ۲۰۲۵ فرصتی استثنایی برای صادرکنندگان ایرانی فراهم کرده است تا با استفاده از مزیت قیمتی ریالی، ابزارهای دیجیتال، و رعایت استانداردهای بین‌المللی، حضور خود را در بازارهای جهانی تقویت کنند. با برنامه‌ریزی دقیق، تحقیقات بازار و بهره‌برداری از فرصت‌های موجود، می‌توان آینده‌ای روشن برای صادرات ایران رقم زد.



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 نظران 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.

شرکت های کانادایی همزمان با بهبود نرخ تورم نگران بازار فروش هستند

بانک مرکزی کانادا پس از انتشار گزارش
نظرسنجی سه ماهه چهارم مالی خود گفت:
«شرکت های کانادایی پیشبینی کرده‌اند
که همزمان با افزایش نگرانی‌ها و توقع
کارمندان نسبت به دستمزد و کاهش نرخ
بهره هزینه‌های مصرف‌کننده و نرخ تورم،
بازار فروش احتمالاً تحت تاثیر قرار خواهد
گرفت.»

MAKE IT HAPPEN



زندگی است.» در نظر داشته باشید که متوسط رشد دستمزد ساعتی کارکنان دائمی در ماه دسامبر با سریع‌ترین سرعت سالانه خود در سه سال گذشته سربه فلک کشید و بالاترین میزان ممکن خود را به ثبت رساند.

البته نرخ بهره بانک مرکزی کانادا هم در این بین بی‌تاثیر نبوده و تعداد زیادی از افراد را به کارهای عجیب و غریبی وا داشته است. این بانک سال ۲۰۲۳ نرخ بهره خود را به بالاترین میزان ممکن در ۲۲ سال گذشته یعنی ۵ درصد افزایش داد و از ماه ژوئیه آن را ثابت نگه داشته است. تورم هم در ماه نوامبر ۳.۱ درصد اعلام شد که نسبت به نقطه اوجی که در سال ۲۰۲۲ به ثبت رسانده بود به طرز چشمگیری بهبود یافته است. با این حال، نرخ تورم هنوز هم با نرخ هدف بانک مرکزی بسیار فاصله دارد.

گفتنی است که جلسه تصمیم‌گیری بعدی بانک مرکزی در تاریخ ۲۴ ژانویه برگزار خواهد شد. البته باید اضافه کنیم که بسیاری از افراد این بار هم

این گزارش همچنین افزود که در حال حاضر حدود ۳۸ درصد از کسب‌وکارهای کانادایی انتظار رکود اقتصادی را در سال جاری دارند و ۶۱ درصد از مصرف‌کنندگان هم دیدگاه مشابهی دارند. این آمار بدان معناست که کسب‌وکارهای کانادایی شاهد کاهش میزان سفارشات خود بوده‌اند و بسیاری از شرکت‌ها هم انتظار دارند که دستمزدها در سال جاری نسبت به سه ماهه مالی قبل افزایش پیدا کند.

گفتنی است که شاخص چشم‌انداز کسب‌وکار در سه ماهه پایانی سال اندکی مثبت‌تر شد و از ۳.۴۵- به ۳.۱۵- رسید. البته علت اصلی این مسئله هم این بود که توقع بازار برای قیمت ورودی و تولید در آن زمان کاهش یافته بود.

در این نظرسنجی آمده است: «رفتار قیمت‌گذاری شرکت‌های کانادایی آرام آرام در حال بازگشت به حالت عادی است. با این حال، انتظار می‌رود که رشد دستمزدها به طور متوسط در ۱۲ ماه آینده بالاتر از حد نرمال باشد که بیشتر مربوط به تعدیل هزینه‌های

کرد که انتظارات تورمی در حال طی کردن یک روند نزولی هستند.

با این حال، شرکت های کانادایی انتظار دارند که تورم به دلیل رشد دستمزد، قیمت کالاهای، غذا و مسکن همچنان بالا بماند. یکی از نظرسنجی های دیگر بانک مرکزی هم نشان داد که مصرف کنندگان در سال ۲۰۲۵ انتظار افزایش نرخ بهره را ندارند و به همین ترتیب هم می توان گفت که آنها تصور می کنند تورم کاهش یافته و به همین دلیل هم انتظارشان برای رشد قیمت برخی از کالاهای کلیدی مانند غذا و گاز کاهش یافته است.

انتظار دارند که نرخ بهره این بانک همچنان ثابت ماند. بازارهای مالی و اقتصاددانان هم بر این باورند که این بانک از نیمه اول سال ۲۰۲۵ نرخ بهره را کاهش خواهد داد.

در نهایت، این گزارش اعلام کرد که ۳۹ درصد از شرکت های کانادایی اذعان داشته اند که حجم فروش آنها در سال گذشته کاهش یافته است و علت اصلی این اتفاق هم نرخ بهره بالا و تورم شدید بوده است. به علاوه، ۵۴ درصد از کسب و کارها هم انتظار دارند که تورم در دو سال آینده بالاتر از ۳ درصد باشد و ۴۲ درصد هم آن را زیر ۳ درصد پیش بینی کرده اند. همچنین، ۲۷ درصد نیز پیش بینی می کنند که بازگشت تورم به نرخ هدف ۲ درصد بانک مرکزی کانادا بیش از چهار سال طول می کشد. بانک مرکزی کانادا پیش از این پیش بینی کرده بود که تورم تا پایان سال ۲۰۲۵ به ۲ درصد خواهد رسید. با این حال، «تیم مالکم» رئیس این بانک، در آخرین مصاحبه رسمی خود با خبرنگاران در سال ۲۰۲۳ گفت که نرخ تورم احتمالاً تا پایان سال ۲۰۲۴ به هدف نزدیکتر خواهد شد. این نظرسنجی همچنین خاطرنشان





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

MARKET ECONOMY

بازار سیاه چیست و وجود آن چه فوایدی برای اقتصاد دارد؟

توضیح متا: وجود بازار سیاه آنقدر هم که به نظر می‌رسد برای اقتصاد مضر نیست. علت این مسئله هم این است که چنین بازارهایی می‌توانند در طول بحران‌های اقتصادی به عنوان یک سوپاپ ایمنی عمل نموده و دسترسی به کالاها و خدمات را در محیط‌های محدود امکان‌پذیر کنند. به همین ترتیب هم دولت‌ها در بسیاری از کشورها به دنبال راهی برای رسمی کردن بازار سیاه هستند.

احتمالا بارها برایتان پیش آمده که شدیداً دنبال کالایی بوده‌اید و نتوانسته‌اید آن را در بازار یا مغازه‌های مختلف پیدا کنید. اینجاست که یک اصطلاح قدیمی دوباره به گوشتان می‌خورد. بازار سیاه در شرایطی که یک کالا کمیاب است و تقاضا برای آن وجود دارد، یکی از گزینه‌های مراجعه برخی افراد است. بازار سیاه یا بازار زیرزمینی در واقع فعالیتی اقتصادی است که در خارج از کانال‌های تحت نظارت دولت انجام می‌شود. برخی از تراکنش‌ها و معاملاتی که در بازارهای غیرقانونی صورت

هیچ تعریف مشخصی از پول سیاه در ادبیات یا تئوری اقتصاد وجود ندارد.

اغلب ما زمانی که اصطلاح بازار سیاه به گوشمان می‌خورد، به کالاها و خدمات غیرقانونی فکر می‌کنیم که در بازار معامله می‌شوند. نمونه‌هایی از این موارد عبارتند از کالاهای تقلبی، مواد مخدر، سلاح، اعضای بدن انسان و یا حتی حیوانات کمیاب. تمام این‌ها به صورت قاچاق از مرزهای جغرافیایی عبور می‌کنند و به بخشی از تجارت اقتصاد سیاه تبدیل می‌شوند. با این حال، جالب است بدانید که اصطلاح بازار سیاه همچنین به چگونگی پرداخت هزینه کالا و خدمات نیز اشاره دارد.

یک مثال عینی مفهوم دیگر بازار سیاه زمانی است که شما به جای مراجعه به یک رستوران معتبر از یک اغذیه‌فروشی در خیابان همبرگر می‌خرید. این فروشنده محلی پول نقد شما را قبول می‌کند و با پرداخت مقدار ناچیزی از مالیات کسب و کار خودش را اداره می‌کند.

می‌گیرند، در چارچوب پول‌های «زیرمیزی» و رشوه قرار می‌گیرند تا شرکت کنندگان در این بازارها بتوانند از موانعی مانند کنترل‌های قیمتی، بازرسی یا مالیات فرار کنند. با اینکه اندازه واقعی بازار سیاه برای هیچکس مشخص نیست، اما می‌توان گفت که بازارهای سیاه به طور کلی هنوز هم بخش قابل‌توجهی از تولید ناخالص داخلی یک اقتصاد را تشکیل می‌دهند. بر اساس گزارشات وزارت فدرال سنت لوئیس در سال ۲۰۱۵، بازار سیاه ۳۶ درصد از تولید ناخالص داخلی اقتصاد کشورهای در حال توسعه و ۱۳ درصد از تولید ناخالص داخلی کشورهای توسعه‌یافته را در بر گرفته است.

برآورد حجم و اندازه این اقتصاد برای رسیدن به دستاوردهای موثر از سیاست‌های پولی و مالی ضروری است. به همین دلیل هم اقتصاددانان برای محاسبه اندازه حدودی اقتصاد بازار سیاه از متغیرهای جایگزین استفاده کرده‌اند. با این حال، هنوز هم



این معامله چیزی است که طبق آنچه که پیشتر گفتیم، در گروه معاملات بازار سیاه قرار می‌گیرد.

بنابراین، بازار سیاه لزوماً به کالاهای و خدمات غیرقانونی اطلاق نمی‌شود، بلکه بر خلاف باور عموم، نحوه پرداخت هزینه کالا یا خدمات مورد نظر را هم در بر می‌گیرد. از این رو، یک کالا یا خدمات قانونی نیز می‌تواند به بخشی از بازار سیاه تبدیل شود. البته این در صورتی است که صاحب درآمد آن را به صورت رسمی اعلام یا قوانین مالیاتی را رعایت نکند.

پس با این وجود، اگر بازارهای سیاه شامل کالاهای قانونی نیز باشند، درک چگونگی تکامل آنها نیز بسیار حائز اهمیت است. علت اصلی این مسئله هم این است که در واقع تمام کالاهای امروزی می‌توانند همین فردا بخشی از بازار سیاه بشوند.

■ بازار سیاه چگونه به وجود می‌آید؟

پول سیاه از منابع مختلفی تولید می‌شود. به علاوه، این فرآیند تولید پول از بخشی به بخش دیگر نیز متفاوت است. برخی از بخش‌ها در مقایسه با سایر بخش‌ها آسیب‌پذیرتر هستند. به طور مثال، بازارهای املاک، کالاهای لوکس، شمش و جواهرات در مقایسه با سایر بخش‌ها جذب پول راحتی دارند. پول سیاه در تمام این موارد به دلیل وجود مبالغ هنگفت پول رسمی بدون هیچگونه مشکلی تولید می‌شود و بعضاً به پولشویی هم می‌رسد.





یکی از راه‌های دیگر ایجاد بازار سیاه جعل است. در حال حاضر میزان فروش سرسام‌آور کالاهای تقلبی، جعل را به دهمین اقتصاد بزرگ جهان تبدیل کرده است. کالاهای جعلی با توجه به اینکه با نسخه اصلی‌شان مو نمی‌زنند، از طریق کانال‌های غیررسمی به فروش می‌رسند و همین هم فرار مالیاتی را بسیار آسان می‌کند. به همین ترتیب هم هیچ یک از طرفین معامله مجبور به پیروی از هیچ استانداردی نیستند و مالیات خاصی هم پرداخت نمی‌کنند.

این پدیده هم یکی از دیگر مواردی است که به تولید پول سیاه ختم می‌شود.

جدای از این دو منبع، دخالت دولت نیز یکی از مواردی است که ممکن است منجر به ایجاد بازار سیاه شود. ما اغلب قوانین را به عنوان نوشدارویی برای نوسانات قیمت می‌دانیم. با این حال، محدودیت‌های قیمتی که در بازه‌های مختلف تورم توسط دولت اعمال می‌شوند، اغلب منجر به احتکار کالا توسط فروشندگان می‌شود. احتکار هم باعث ایجاد یک کمبود حباب‌مانند در بازار شده و قیمت‌ها را از چیزی که بودند هم بالاتر می‌برند. از آنجایی که کالاهای ضروری همیشه میزان تقاضای ثابتی دارند، فروشندگان آنها را به سمت بازارهای سیاه هدایت می‌کنند تا بتوانند قیمت‌های بالاتری را روی آنها اعمال کنند. به همین ترتیب هم





می‌توان گفت که درآمد حاصل از این رویکرد جزئی از اقتصاد سیاه محسوب می‌شود.

تمامی مثال‌های بالا نشان می‌دهند که کالاهای کاملاً قانونی هم می‌توانند به تولید پول سیاه ختم شوند! به همین دلیل هم می‌توان گفت که جنایت، قاچاق، برنامه‌های مخارج دولتی و جرایمی مانند رشوه‌خواری و آدم‌ربایی تنها منابع تولید پول سیاه نیستند. به عبارت دیگر، تا زمانی که تقاضا در بازار وجود دارد، بخش‌های مختلف می‌توانند عمداً با قطع عرضه کالاها برای بالاتر رفتن قیمت با یکدیگر رقابت کنند.

با این حال، دولت‌ها هم باید حتماً مراقب باشند که خودشان وارد بازی این بازار سیاه نشوند؛ زیرا علیرغم تمام اقداماتی که در بالا به آنها اشاره کردیم، تولید پول



با این حال، درآمد به دست آمده از طریق بازار سیاه منجر به زیان قابل توجهی از خزانه عمومی می‌شود. این امر بیشتر به سیاست‌های کلان اقتصادی ناکارآمد و کاهش کیفیت کالاهای عمومی منجر می‌شود. علت اصلی این مسئله هم این است که این پدیده بار پرداخت مالیات را بر دوش افرادی می‌اندازد که استطاعت مالی کمتری دارند. از آنجایی که حدود و اندازه بازار سیاه از کشوری به کشور دیگر نیز متفاوت است، جمع‌آوری داده‌های دقیق درباره بیکاری، نقل و انتقالات اجتماعی و درآمد سرانه هم تقریباً غیرممکن خواهد بود و همین امر کیفیت مداخلات دولتی را بدتر می‌کند.

از این طریق به طور کلی جذاب است. پول سیاه هزینه‌های کلی را کاهش می‌دهد و به دلیل کانال‌های توزیع غیررسمی قوی که دارد، گردش مالی سریع‌تری را رقم می‌زند.

■ بازار سیاه چه تاثیری بر اقتصاد کشورها دارد؟

با توجه به اینکه هیچ تعریف مشخصی از پول سیاه در ادبیات اقتصاد وجود ندارد، می‌توان گفت که تولید آن روش‌های مختلفی دارد. هر روش نتیجه متفاوتی دارد و هیچ یک از آنها با یکدیگر نقطه مشترکی ندارند. به عبارت دیگر، هیچ روش استاندارد برای اندازه‌گیری ابعاد اقتصاد سیاه وجود ندارد و به همین دلیل هم تاثیرات آن نامشخص است.



این امر در یک بازه زمانی مشخص ممکن است به ضرر خود دولت و آن کشور تمام شود، زیرا کاهش کیفیت مداخله باعث بدتر شدن وضعیت شاخص‌های اجتماعی-اقتصادی می‌شود و بیشتر مردم را مجبور به ورود به بازارهای غیررسمی می‌کند.

اما در نهایت، با اینکه به نظر می‌رسد بازار سیاه برای دولت‌ها و اقتصاد کشورهای مختلف درست مانند یک زالو عمل می‌کند و از جانشان تغذیه می‌کند، فواید خاص خودش را هم دارد. اقتصاد سیاه فقط با مجرمان سر و کار ندارد و افرادی که در بخش‌های غیررسمی مشغول به فعالیت هستند را هم در بر می‌گیرد. با اینکه درآمدی که آنها کسب می‌کنند گزارش یا اعلام نمی‌شود، اما همین به آنها اجازه می‌دهد سرپا بمانند و به عنوان یک شبکه ایمنی عمل می‌کند.

جالب است بدانید که بازار سیاه برای مصرف‌کنندگانی که در گروه‌های کم‌درآمد قرار دارند هم به دلیل عدم وجود مالیات جایگزین‌های ارزان‌تری را فراهم خواهد کرد. این مسئله به آنها اجازه می‌دهد تا به جای استفاده از کمک‌های دولتی از درآمد خودش استفاده کنند. به عنوان مثال، یک لوله‌کش که ساکن آمریکاست، برای دریافت

مجوز خود باید هزینه زیادی را بپردازد و به همین دلیل هم بدون مجوز به فعالیت مشغول می‌شود. اما اگر بازار سیاهی برای این کار وجود نداشت، همین فرد ممکن بود با کوپن‌های غذا زندگی خودش را بگذراند. این بازار غیررسمی در واقع باعث شده تا افراد بدون مجوز هم بتوانند کاری که در حیطه تخصصشان است را انجام دهند و از این طریق امرار معاش کنند. البته با اینکه این لوله‌کش بدون مجوز از نظر اقتصادی به عنوان یک فرد متقلب شناخته می‌شود که مالیات نمی‌پردازد و درآمد خود را هم گزارش نمی‌دهد، می‌توان گفت که وی بر اقتصاد فعلی کشور تاثیر خاص خودش را دارد.

بنابراین، با اینکه بازار سیاه برای اقتصاد تمام کشورها هزینه‌های خاص خودش را دارد، اما نمی‌توان فواید و مزایای آن را نادیده گرفت. این فواید با توجه به زمان لازم برای اجرای قوانین سختگیرانه برای نظارت بر درآمد در اقتصاد، به ویژه در کشورهای در حال توسعه، به مرور زمان پذیرفته شده‌اند و در جوامع مختلف دیده می‌شوند.

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





چند روش ساده برای استفاده درست از دغدغه‌های مالی

مارلین تاوب شیف»، روانشناس ساکن تورنتو و عضو کمیته مشاوره علمی Anxiety Canada و «برندا سنت لوئیس»، متخصص امور مالی ساکن ونکوور اینجا هستند تا به شما از نکاتی برای رهایی از دغدغه مالی بگویند.

■ اضطراب چگونه عملکرد مالی شما را تحت تاثیر قرار می‌دهد؟ سنت لوئیس در این باره گفت: «اضطراب به شما یک دید محدود می‌دهد و به همین دلیل هم هنگامی که مضطرب هستید نمی‌توانید تصمیمات خوبی بگیرید. مشکل این بازار و جوی که در حال حاضر در جریان است این است که قدم برداشتن را در اولویت قرار نمی‌دهد.

چه یک سرمایه‌گذار باتجربه باشید و چه تازه شروع به کار کرده باشید، بروز دغدغه‌های مالی همیشه طبیعی است، مخصوصاً اخیراً که صحبت از رکود و افزایش قیمت اقلام ضروری در میان است. با این حال، ما در این مقاله می‌خواهیم به شما بگوییم که تنها نیستید. بر اساس یکی از نظرسنجی‌های جدید انجمن روانشناسی آمریکا، ۸۳ درصد از افراد شرکت‌کننده اعلام کردند که تورم یکی از منابع مهم استرس در زندگی آنها بوده و اقتصاد و پول هم در رتبه بالایی قرار گرفته‌اند. اما شجاع باشید! هنوز هم راه‌هایی برای کمک به کاهش دغدغه مالی و حتی تبدیل آن به انگیزه‌ای برای بهبود چشم‌انداز مالی شما وجود دارد.



گاهی اوقات مردم وسوسه می‌شوند که هر کاری انجام دهند تا کنترل شرایط را در دست بگیرند. در چنین موقعیت‌هایی حتی هیچ کاری نکردن ممکن است بهترین اقدام باشد. اما این کار همیشه نتیجه‌ی مورد نظر ما را به همراه نخواهد داشت، مخصوصاً اگر تصمیمات مربوط به سبد خرید خود را صرفاً بر اساس نوسانات شدید بازار بگیرید که ممکن است در بلندمدت ماندگار نباشد.»

تاوب شیف هم در ادامه گفت: «یکی دیگر از پدیده‌های رایج چنین شرایطی نشخوار فکری است. این حالت زمانی ایجاد می‌شود که انگار یک نوار روی یک حلقه بی‌پایان پخش شده و متوقف نمی‌شود. به همین دلیل هم افکار ما مدام در این بین تکرار می‌شوند. مردم گاهی فکر می‌کنند که هر چه بیشتر نگران باشند و مسئله را با خودشان مرور کنند، زودتر به جواب می‌رسند. اما این استراتژی واقعاً مشکل را حل نمی‌کند و فقط اضطراب، افسردگی، عصبانیت یا ترس شما را بیشتر می‌کند.»

■ داشتن اضطراب کاملاً طبیعی است

تاوب شیف در این باره گفت: «البته ما نمی‌خواهیم شما اضطراب را به طور کلی از زندگی خود حذف کنید. همه ما به استرس نیاز داریم. اضطراب یک احساس بسیار طبیعی است، اما وقتی بیش از حد باشد منجر به احساس پانیک یا وحشت می‌شود یا در برخی موارد باعث می‌شود که ما رفتار ناسالمی داشته باشیم. اینها همه نشانه‌هایی هستند که به ما می‌گویند شاید لازم باشد با رویکرد متفاوتی به این مسئله نگاه کنیم. با این حال، در نظر داشته باشید که گاهی اوقات

نمی‌توانید به مرحله بعد فکر کنید و تصمیم بگیرید، به همین دلیل هم سعی کنید برای آرام کردن روانتان با کسی که به او اعتماد دارید صحبت کنید.»

■ واقعیت‌ها را بسنجید

داشتن یک برنامه مالی در شرایط بحرانی بسیار حائز اهمیت است. پس سعی کنید همین حالا برنامه مالی خودتان را مشخص کنید و اگر از قبل آن را تهیه کرده‌اید، مجدداً مرور کنید. تاوب شیف خاطرنشان کرد: «پیگیری و بازنگری کارهایی که باید انجام دهیم به ما کمک می‌کند تا به آنچه که در واقعیت در حال اتفاق افتادن است توجه کنیم و شرایط را با دقت بیشتری بسنجیم.»

■ از منابع قابل اعتماد استفاده کنید

استفاده و مرور اخبار اصلاً کار خوبی نیست، اما اگر از آن برای تحلیل شرایط مالیتان استفاده کنید، اتفاقاً می‌تواند مفید باشد. سنت لوئیس در این باره گفت: «سعی کنید از یک خبرنامه یا پادکست استفاده کنید تا در جریان

کمی اضطراب در واقع می‌تواند به ما انگیزه بیشتری برای انجام کارهایمان بدهد.» بنابراین، به جای اینکه به دنبال راه‌هایی برای رهایی از شر دغدغه مالی باشید، سعی کنید از این استرس درست استفاده کنید. شما با این کار علاوه بر بهبود سلامت روان خود می‌توانید به رفاه مالیتان هم کمک کنید.

■ از اصول اولیه شروع کنید

تاوب شیف می‌گوید: «اولویت ما در این مرحله خواب، انتخاب غذای سالم، ۳۰ تا ۴۵ دقیقه در روز ورزش است. تمام این موارد بخشی از پایه سلامت روان ما را شکل می‌دهد که باید در نظر داشته باشیم. سعی کنید از برنامه‌های تخصصی استفاده کنید و تکنیک‌های آرامش، تنفس و مدیتیشن را هم در برنامه‌های خود بگنجانید. این چیزها به افراد مختلف کمک می‌کند تا با زمان حال ارتباط برقرار کنند و سعی کنند احساسات وحشت و پانیک خود را کاهش دهند. یادتان باشد که اگر احساساتتان تشدید شود، شما هرگز





طبق نتایج آخرین تحقیقات حوزه مالی، داشتن سواد در این زمینه می‌تواند ابزار قدرتمندی باشد. یکی از مطالعات سال ۲۰۲۱ که توسط بنیاد آموزش سرمایه‌گذاران Finra و مرکز بهبود سواد مالی جهانی دانشگاه جورج واشنگتن انجام شده بود نشان داد افرادی که به مسائل مالی تسلط دارند، احساس اضطراب کمتری را تجربه می‌کنند.

در نهایت، با اینکه داشتن دغدغه مالی همیشه رایج است و کاملاً هم طبیعی به نظر می‌رسد، استراتژی‌هایی که در این مقاله به آنها اشاره کردیم به شما کمک می‌کنند تا در مواجهه با شرایط استرس‌زا عملکرد بهتری داشته باشید.

مطالب روز باشید و در عین حال از افراد متخصص در حوزه امور مالی کمک بگیرید.»

■ ارتباطات خود را گسترش دهید یکی از بزرگترین کارهایی که می‌توانید انجام دهید گفتگو است. سنت لوئیس در این باره افزود: «داشتن یک دوست متخصص در حوزه امور مالی که بتواند زمانی را به شما اختصاص دهد واقعا تاثیرگذار خواهد بود. البته همه افراد با چنین مکالماتی راحت نیستند، اما سعی کنید به دنبال کسی باشید که با آن مشکلی نداشته باشد.»

■ به یادگیری ادامه دهید



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
January 2025, Issue 49

To contact the editors:
contact@canirn.com