

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
April 2025 – Issue 52
ISSN 2564-1069



ماهنامه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

شماره پنجاه و دوم - اپریل ۲۰۲۵

طلوعی نو در افق همکاری‌های ایران و کانادا

موج تحولات و فرصت‌های طلایی در سال ۱۴۰۴

جشنواره نوروزی تورنتو با حضور پرشور، از نماینده پارلمان کانادا تا تقدیر رسمی شهرداری
ریچموند هیل در هتل شرایتون برگزار شد...

مارک کارنی رهبر جدید حزب لیبرال شد؛ نخست‌وزیر موقت کانادا تا انتخابات آینده



فراهم سازی بستر املاک توسط انجمن بازرگانی ایران و کانادا



توجه: مسئولیت نهایی هرگونه معامله بر عهده مالک است. نقش انجمن، صرفاً تسهیل و هماهنگی برای معرفی و نمایش ملک شما خواهد بود.

با توجه به درخواست‌های مکرر عزیزانی که در کانادا سکونت دارند و همزمان در ایران املاکی برای فروش دارند، انجمن تصمیم گرفته است بستری مطمئن و حرفه‌ای برای تسهیل این فرایند فراهم آورد.

اگر شما نیز ملکی در ایران دارید و به دلیل بعد مسافت یا محدودیت‌های زمانی، امکان مدیریت مستقیم فروش آن را ندارید، انجمن در کنار شماست. با بهره‌گیری از تیم حقوقی مجرب در ایران و همکاری با متخصصان محلی، تلاش می‌کنیم روند فروش را برای شما آسان‌تر کنیم.

در صورت تمایل، مشخصات کامل ملک خود را به دفتر تهران انجمن ارسال فرمایید. با ما همراه باشید تا تجربه‌ای مطمئن و شفاف در فروش املاک خود داشته باشید.

ارتباط با ما: contact@canirn.com

سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا	۴
طلوعی نو در افق همکاری‌های ایران و کانادا	۵
موج تحولات و فرصت‌های طلایی در سال ۱۴۰۴	۸
معرفی اعضا	۱۲
جشنواره نوروزی تورنتو با حضور پرشور، از نماینده پارلمان کانادا تا تقدیر رسمی شهرداری ریچموند هیل در هتل شرایتون برگزار شد	۱۳
مذاکره تجاری موفق: مهارت‌هایی برای قراردادهای بین‌المللی	۱۹
مالیات در کانادا:	
آنچه کسب‌وکارهای ایرانی باید بدانند	۲۵
پایداری در تجارت: چگونه کسب‌وکار خود را سبز کنیم؟	۳۰
مارک کارنی رهبر جدید حزب لیبرال شد؛ نخست‌وزیر موقت کانادا تا	
انتخابات آینده	۳۶
راهنمای راه‌اندازی کسب‌وکار برای تازه‌واردان کانادا	۳۹
سازمان تعیین‌شده چیست و نقش انجمن بازرگانی ایران و کانادا در این	
حوزه	۴۴

پیام نوروزی: سلام به همه همکاران ارزشمندم

امیدوارم حال دلتون
عالی باشه و این پیام
لبخندی روی لبتون بیاره!

۲۲

می‌خوام از صمیم قلب از
تکتک شما تشکر کنم؛ چون
شما با تلاش، همدلی و انرژی
بی‌نظیرتون، مسیر موفقیت
رو برای همه ما هموار کردید.
هر روز با همراهی و درس‌هایی
که از شما می‌گیرم، احساس
می‌کنم قوی‌تر و مصمم‌تر
می‌شیم.

با تکیه بر همدلی و همراهی
همیشگی‌مون، آماده‌ایم به
سوی اهداف بزرگ‌تر پیش
بریم. شما نه فقط یه تیم
فوق‌العاده‌اید، بلکه افتخار
من هستید و به داشتنتون از
ته دل خوشحالم.

با آرزوی روزهایی سرشار از
انرژی، پیشرفت و موفقیت
برای همه‌مون

با احترام و قدردانی،
محمد وحیدی راد



طلوعی نو در افق

همکاری های ایران و کانادا

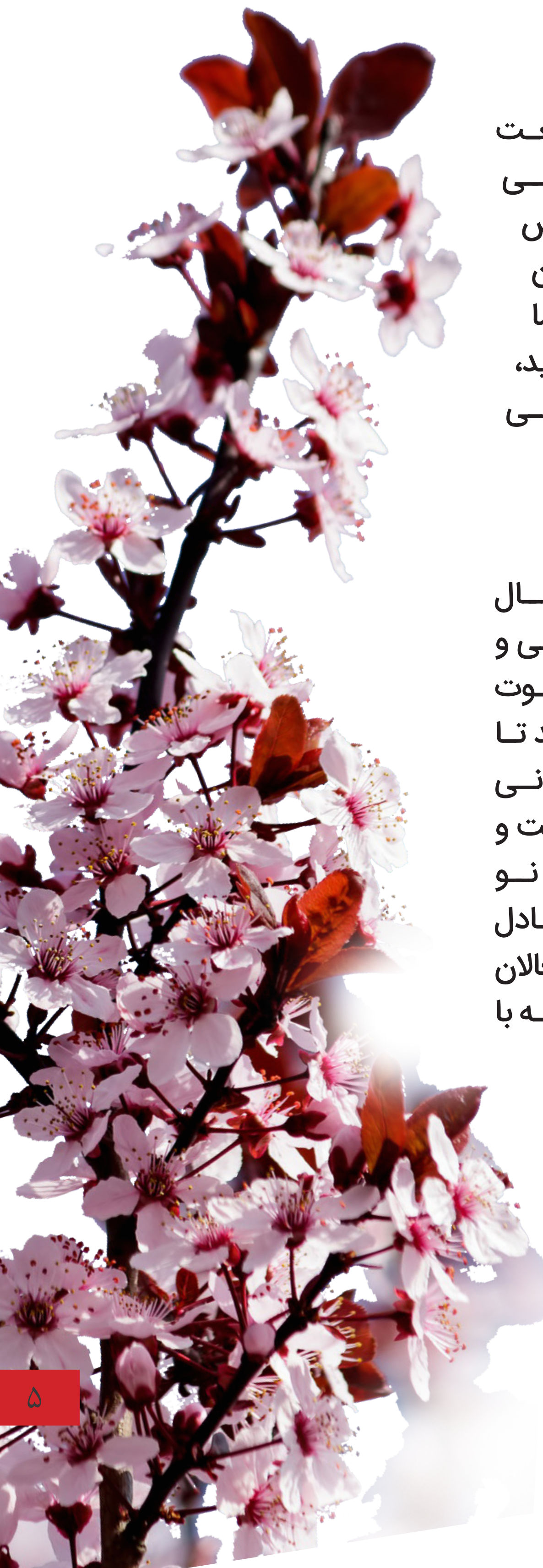
با سلام و درود فراوان به اعضای محترم انجمن بازرگانی ایران و کانادا، شرکای گرانقدر، کارآفرینان خلاق و تمامی همراهانی که با تلاش و همت خود، چرخ های این همکاری ارزشمند را به حرکت درمی آورند.

نوروز ۱۴۰۴ از راه رسیده است؛ فصلی که نه تنها طبیعت با شکوفه هایش به ما لبخند می زند، بلکه فرصتی است برای بازنگری، بازسازی و بازآفرینی آنچه در پیش روی ماست. به عنوان مدیرعامل انجمن بازرگانی ایران و کانادا، افتخار دارم که در این لحظه تاریخی با شما سخن بگویم؛ لحظه ای که نه تنها آغاز یک سال جدید، بلکه طلوع یک دوره نوین در روابط اقتصادی و فرهنگی میان دو ملت بزرگ ایران و کانادا را نوید می دهد.

■ نگاهی به گذشته، پلی به آینده

سال ۱۴۰۳ برای ما سالی پر از چالش و در عین حال دستاورد بود. از یک سو، نوسانات اقتصادی جهانی و محدودیت های بین المللی ما را به آزمونی سخت دعوت کردند؛ اما از سوی دیگر، این چالش ها فرصتی شدند تا توانمندی هایمان را به رخ بکشیم. ما در انجمن بازرگانی ایران و کانادا نشان دادیم که با همدلی، خلاقیت و پشتکار می توان از دل سخت ترین شرایط، راه هایی نو برای پیشرفت ساخت. پروژه های مشترک تجاری، تبادل دانش و فناوری، و تقویت پیوندهای انسانی میان فعالان اقتصادی دو کشور، تنها بخشی از دستاوردهایی بود که با همراهی شما عزیزان به ثمر نشست.

اما گذشته، تنها یک آینه است؛ آینه ای که به ما یادآوری می کند چه هستیم و چه می توانیم باشیم. اکنون که در آستانه سال ۱۴۰۴ ایستاده ایم، زمان آن رسیده که از این آینه به عنوان یک پنجره استفاده کنیم؛ پنجره ای رو به آینده ای که خودمان آن را خواهیم ساخت.





■ ۱۴۰۴: سال فرصت‌های بی‌مرز

جهان در حال تغییر است و سرعت این تحولات گاهی نفس‌گیر می‌شود. فناوری‌های نوظهور، نیازهای جدید بازار و الگوهای نوین تجارت، قواعد بازی را بازنویسی کرده‌اند. در این میان، ایران و کانادا، دو کشوری که از نظر منابع طبیعی، نیروی انسانی متخصص و ظرفیت‌های فرهنگی غنی هستند، می‌توانند نقش‌آفرینانی کلیدی در این صحنه جهانی باشند.

تصور کنید: ایران با تاریخ پرشکوه، نیروی جوان و خلاق، و منابع بی‌نظیرش در کنار کانادا با زیرساخت‌های پیشرفته، محیط کسب‌وکار پایدار و رویکردی پیشرو در نوآوری. این ترکیب، نه یک رویا، بلکه یک ظرفیت واقعی است که ما در انجمن بازرگانی ایران و کانادا مصمم هستیم آن را به فعلیت برسانیم. سال ۱۴۰۴ برای ما سال «فرصت‌های بی‌مرز» خواهد بود؛ فرصتی برای گسترش تجارت در حوزه‌هایی مانند انرژی‌های تجدیدپذیر، کشاورزی هوشمند، فناوری اطلاعات و حتی صنایع خلاق مثل سینما و هنر که می‌تواند پل‌های فرهنگی میان دو ملت را مستحکم‌تر کند.

■ چرا این هدف جذاب است؟

شاید بپرسید چرا باید این مسیر را با این همه اشتیاق دنبال کنیم؟ پاسخ ساده است: چون ما انسان‌هایی هستیم که برای خلق معنا و ارزش به دنیا آمده‌ایم. هر قرارداد تجاری که امضا می‌کنیم، هر محصولی که صادر یا وارد می‌کنیم، و هر ایده‌ای که میان دو کشور رد و بدل می‌شود، چیزی فراتر از یک معامله است؛ این‌ها آجرهایی هستند که بنای آینده‌ای مشترک را می‌سازند. آینده‌ای که در آن جوان ایرانی در تهران بتواند با فناوری کانادایی کسب‌وکاری نو راه بیندازد، و کارآفرین کانادایی در تورنتو از ظرفیت‌های بازار ایران برای رشد خود بهره‌برد.

این چشم‌انداز نه تنها جذاب است، بلکه ضروری است. در جهانی که هر روز بیش از پیش به هم متصل می‌شود، انزوا دیگر گزینه نیست. ما باید با جسارت به سمت همکاری‌های عمیق‌تر قدم برداریم و انجمن بازرگانی ایران و کانادا قرار است پیش‌قراول این حرکت باشد.

■ نقشه راه ما در ۱۴۰۴

برای تحقق این چشم‌انداز، برنامه‌های مشخصی در پیش داریم. نخست، تمرکز بر تقویت زیرساخت‌های ارتباطی میان فعالان اقتصادی دو کشور است. برگزاری نشست‌های تجاری حضوری و مجازی، نمایشگاه‌های تخصصی و کارگاه‌های آموزشی، بخشی از این تلاش خواهد بود. دوم، توسعه پروژه‌های مشترک در حوزه‌های استراتژیک مانند انرژی پاک و هوش مصنوعی را در اولویت

قرار داده‌ایم. سوم، و شاید مهم‌تر از همه، حمایت از کارآفرینان جوان و استارت‌آپ‌هایی که می‌توانند با ایده‌های نو، ارزش‌آفرینی کنند. اما هیچ‌کدام از این‌ها بدون شما ممکن نیست. شما، اعضای انجمن، شرکا و همراهان، قلب تپنده این حرکت هستید. از شما دعوت می‌کنم که در سال جدید، بیش از پیش با ما همراه شوید؛ ایده‌هایتان را به اشتراک بگذارید، در رویدادهایمان شرکت کنید و با ما در ساختن این آینده سهیم باشید.

■ کلام آخر: بهار، فصل ما است

نوروز، همیشه نماد نو شدن بوده است. در بهار ۱۴۰۴، بیایید نه تنها طبیعت، بلکه روابطمان، کسب‌وکارمان و امیدهایمان را نو کنیم. من به‌عنوان مدیرعامل انجمن بازرگانی ایران و کانادا، به شما قول می‌دهم که با تمام توان برای تحقق این آرمان‌ها تلاش کنم. اما این قول، تنها زمانی رنگ واقعیت می‌گیرد که دست در دست هم، این مسیر را بپیماییم.

سال نو مبارک! باشد که ۱۴۰۴، سالی باشد پر از موفقیت، شکوفایی و افتخار برای همه ما.

با احترام،

محمد وحیدی راد

موج تحولات و فرصت‌های طلایی در سال ۱۴۰۴

با سلام و درود فراوان به اعضای محترم انجمن بازرگانی ایران و کانادا، شرکای گرانقدر، کارآفرینان خلاق و تمامی همراهانی که با تلاش و همت خود، چرخ‌های این همکاری ارزشمند را به حرکت درمی‌آورند.

نوروز ۱۴۰۴ از راه رسیده است؛ فصلی که نه تنها طبیعت با شکوفه‌هایش به ما لبخند می‌زند، بلکه فرصتی است برای بازنگری، بازسازی و بازآفرینی آنچه در پیش روی ماست. به‌عنوان مدیرعامل انجمن بازرگانی ایران و کانادا، افتخار دارم که در این لحظه تاریخی با شما سخن بگویم؛ لحظه‌ای که نه تنها آغاز یک سال جدید، بلکه طلوع یک دوره نوین در روابط اقتصادی و فرهنگی میان دو ملت بزرگ ایران و کانادا را نوید می‌دهد.

■ موج جدید افزایش قیمت‌ها در کانادا:

واقعیتی که نمی‌توان نادیده گرفت کارشناسان اقتصادی در ماه‌های اخیر زنگ خطر را به صدا درآورده‌اند: کانادایی‌ها باید خود را برای موجی جدید از افزایش قیمت‌ها در بخش‌های مختلف آماده کنند. از مواد غذایی که سفره‌های مردم را پر می‌کند تا خودروهایی که خیابان‌ها را به حرکت درمی‌آورند، و از مصالح ساختمانی که خانه‌ها را می‌سازد تا لوازم خانگی که زندگی روزمره را آسان‌تر می‌کند، همه‌چیز در معرض گرانی قرار دارد. اما این افزایش قیمت‌ها از کجا سرچشمه می‌گیرد؟

■ ریشه‌های بحران: تنش‌های تعرفه‌ای

و افت ارزش دلار کانادا

یکی از مهم‌ترین عوامل این موج

جدید، تنش‌های تعرفه‌ای میان کانادا و ایالات متحده است. دولت آمریکا، با وضع تعرفه‌هایی بر فولاد و آلومینیوم کانادا، و تهدید به اعمال تعرفه‌های بیشتر در آینده نزدیک، فشار سنگینی بر اقتصاد کانادا وارد کرده است. در پاسخ، کانادا نیز دست به اقدام متقابل زده و تعرفه‌هایی به ارزش ۶۰ میلیارد دلار بر کالاهای آمریکایی اعمال کرده است؛ رقمی که ممکن است تا ۱۰۰ میلیارد دلار دیگر افزایش یابد. این جنگ تجاری، زنجیره تأمین را مختل کرده و هزینه‌های تولید و واردات را بالا برده است. در کنار این تنش‌ها، افت ارزش دلار کانادا نیز مزید بر علت شده است. کاهش ارزش پول ملی کانادا در برابر دلار آمریکا، هزینه واردات را افزایش داده و این امر به‌ویژه بر قیمت سوخت و کالاهای ضروری اثر گذاشته است. پالایشگاه‌های شرق کانادا که به نفت وارداتی از آمریکا وابسته‌اند، حالا با هزینه‌های

رویای خانه‌دار شدن را برای بسیاری از جوانان کانادایی دورتر می‌کند. این‌ها تنها بخشی از واقعیت‌هایی است که کانادایی‌ها در سال ۱۴۰۴ با آن روبه‌رو خواهند شد.

■ کاهش نرخ بهره: تلاش بانک مرکزی برای نجات اقتصاد

در میان این چالش‌ها، بانک مرکزی کانادا دست به اقدامی جسورانه زده است. در تاریخ ۱۲ مارس ۲۰۲۵، نرخ بهره پایه از ۳ درصد به ۲/۷۵ درصد کاهش یافت؛ دومین کاهش متوالی در سال جاری پس از کاهش مشابه در ژانویه. سال گذشته نیز با پنج نوبت کاهش، نرخ بهره از ۴/۷۵ درصد به ۳/۲۵ درصد رسیده بود. این سیاست انبساطی، تلاشی هدفمند برای تحریک اقتصاد در برابر ضعف تقاضای داخلی و تهدیدات خارجی است.

■ چرا نرخ بهره کاهش یافت؟

بانک مرکزی کانادا این تصمیم را به دلایل زیر اتخاذ کرده است:

- کاهش مصرف خانوارها: مردم به دلیل نااطمینانی اقتصادی، محتاط‌تر خرج می‌کنند.
- افت فروش در بخش‌های کلیدی: صنایع تولیدی، معدن، نفت و گاز با کاهش تقاضا مواجه شده‌اند.
- افزایش هزینه‌های واردات: ضعف دلار کانادا، فشار مضاعفی بر کسب‌وکارها وارد کرده است.

بیشتری روبه‌رو هستند و این گرانی به‌طور مستقیم به جیب مصرف‌کنندگان منتقل می‌شود.

■ کدام صنایع در تیررس هستند؟

صنایعی که بیشترین ضربه را از این تحولات خواهند خورد، شامل موارد زیر هستند:

- مواد غذایی و خرده‌فروشی: افزایش هزینه‌های حمل‌ونقل و مواد اولیه، قیمت محصولات غذایی را بالا می‌برد.
- صنعت خودروسازی: گرانی قطعات وارداتی و تعرفه‌ها، هزینه تولید و خرید خودرو را افزایش می‌دهد.
- ساخت‌وساز: مصالح ساختمانی گران‌تر، پروژه‌های عمرانی و قیمت مسکن را تحت تأثیر قرار می‌دهد.
- تجهیزات صنعتی: وابستگی به مواد اولیه وارداتی، کسب‌وکارهای صنعتی را با چالش مواجه می‌کند.

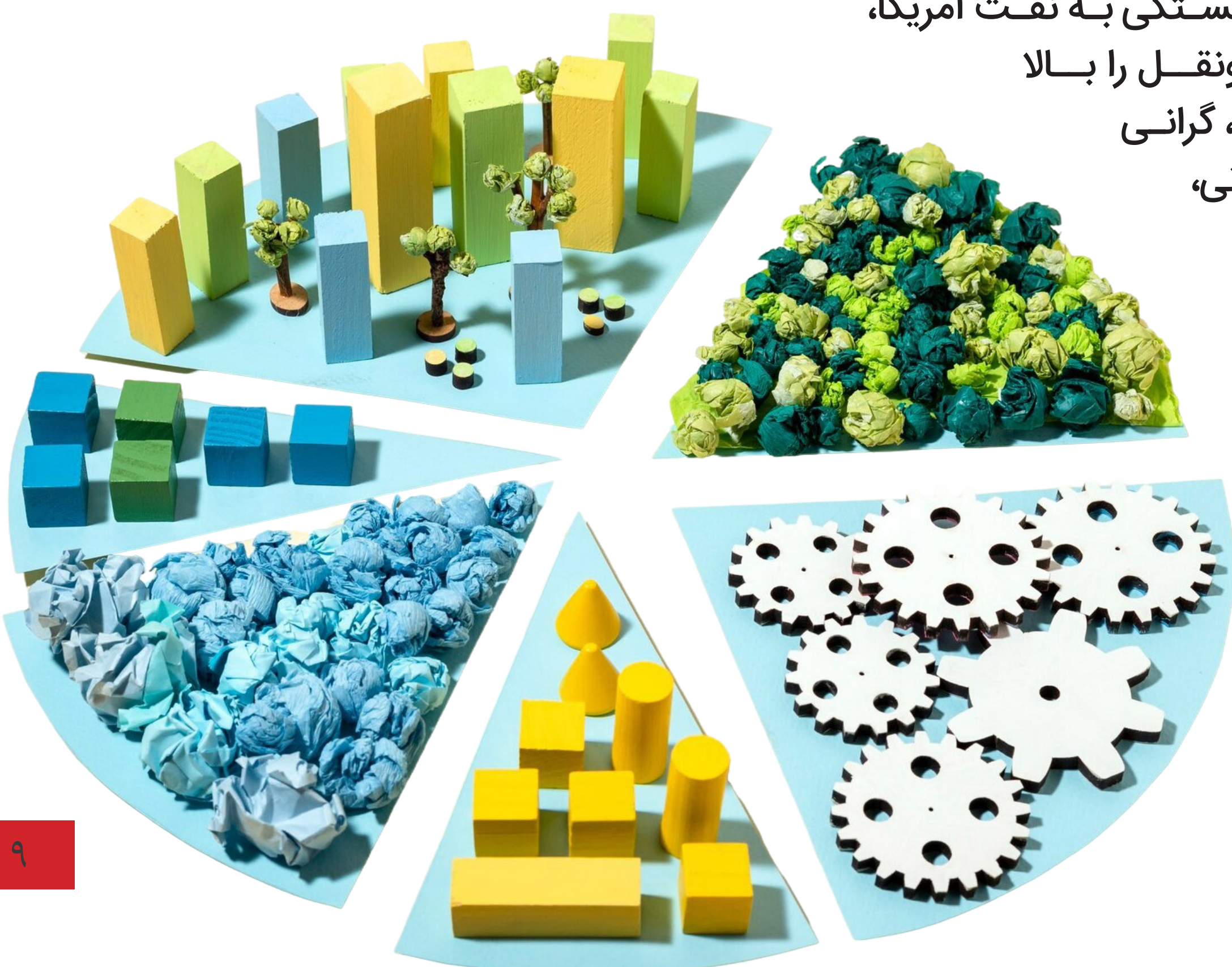
■ تأثیر بر زندگی روزمره کانادایی‌ها

این افزایش قیمت‌ها، زندگی روزمره مردم کانادا را به شکل ملموسی تغییر خواهد داد. خانواده‌ها با بالا رفتن قیمت مواد غذایی، ناچار به بازنگری در بودجه خود خواهند شد. خرید خودروهای وارداتی یا حتی تعمیر خودروهای موجود، پرهزینه‌تر می‌شود. در شرق کانادا، افزایش قیمت بنزین به دلیل وابستگی به نفت آمریکا،

هزینه‌های حمل‌ونقل را بالا

می‌برد. همچنین، گرانی

مصالح ساختمانی،



امر تقاضا برای مسکن را بالا می‌برد؛ اما با توجه به عرضه محدود مسکن در کانادا (به دلیل کمبود زمین و نیروی کار)، قیمت املاک رو به افزایش خواهد گذاشت. برای سرمایه‌گذاران، این یعنی بازده مثبت در میان‌مدت؛ اما برای خریداران کم‌درآمد، دسترسی به مسکن سخت‌تر می‌شود. این یک فرصت طلایی برای سرمایه‌گذاران خارجی، به‌ویژه ایرانیانی است که با ارز قوی وارد بازار کانادا می‌شوند.



۲. تورم: چالش اصلی اقتصاد کانادا

افزایش نقدینگی ناشی از کاهش نرخ بهره، می‌تواند تورم را تحریک کند. بر اساس معادله مقداری پول ($MV = PY$)، رشد حجم پول بدون افزایش تولید واقعی، به بالا رفتن قیمت‌ها منجر می‌شود. این فشار با کاهش ارزش دلار کانادا و افزایش هزینه‌های وارداتی (تورم cost-push) تشدید می‌شود. تعرفه‌های تجاری آمریکا نیز این روند را تقویت می‌کند و بانک مرکزی را در دوراهی تحریک اقتصاد یا مهار تورم قرار داده است.

۳. فرصت‌های تجاری برای ایران

ضعف دلار کانادا و افزایش قیمت کالاهای وارداتی، مصرف‌کنندگان کانادایی را به سمت گزینه‌های ارزان‌تر و باکیفیت سوق می‌دهد. این یک فرصت بی‌نظیر برای تولیدکنندگان و تجار ایرانی است تا با صادرات محصولات مثل مواد غذایی، پوشاک، مصالح ساختمانی

■ پیامدهای این تصمیم چیست؟

کاهش نرخ بهره، وام‌گیری را ارزان‌تر می‌کند و می‌تواند تقاضا را در بخش‌هایی مثل مسکن و سرمایه‌گذاری تحریک کند. اما این سیاست، شمشیری دو لبه است. از یک سو، نقدینگی بیشتر می‌تواند تورم را تشدید کند؛ به‌ویژه در شرایطی که تعرفه‌ها و ضعف دلار، هزینه‌ها را بالا برده‌اند. از سوی دیگر، این فرصت را برای خرید خانه یا سرمایه‌گذاری فراهم می‌کند. بانک مرکزی هشدار داده که تعادل بین رشد اقتصادی و مهار تورم، شکننده است و داده‌های تورمی باید به‌دقت پایش شوند.

■ تحلیل اقتصادی: فرصت‌ها و تهدیدها

در افق ۱۴۰۴

بیاپید این تحولات را از منظر اقتصاد کلان بررسی کنیم و ببینیم چه در انتظار کانادایی‌ها و شرکای تجاری آن‌ها، از جمله ایران، است.

۱. رونق بازار مسکن: فرصتی برای

سرمایه‌گذاری

کاهش نرخ بهره، هزینه استقراض را پایین می‌آورد و نقدینگی خانوارها را افزایش می‌دهد. این



حضور تجار ایرانی و کانادایی، بستری برای تبادل ایده‌ها و انعقاد قراردادها فراهم خواهد کرد.

● مشاوره تخصصی ارائه دهیم: از تحلیل بازار گرفته تا راهنمایی برای سرمایه‌گذاری در املاک، در کنار شما خواهیم بود.

و کالاهای خانگی، سهمی از بازار کانادا را به دست آورند. این اقدام نه تنها تراز تجاری ایران را بهبود می‌بخشد، بلکه می‌تواند فشار تورمی در کانادا را نیز تعدیل کند.

۴. سرمایه‌گذاری در املاک: یک گزینه طلایی نرخ بهره پایین و تقاضای رو به رشد، بازار املاک کانادا را به گزینه‌ای جذاب برای سرمایه‌گذاری تبدیل کرده است. تحلیل هزینه-فایده نشان می‌دهد که با توجه به محدودیت عرضه و رشد قیمت‌ها، این حوزه به‌ویژه برای سرمایه‌گذاران خارجی با ارز قوی، سودآور خواهد بود. انجمن بازرگانی ایران و کانادا آماده است تا با ارائه مشاوره و تسهیل فرآیندها، این فرصت را برای اعضای خود هموار کند.

■ نقش انجمن بازرگانی ایران و کانادا در این تحولات
انجمن ما در این برهه حساس، نقشی کلیدی در تقویت همکاری‌های تجاری میان ایران و کانادا ایفا خواهد کرد. ما متعهد هستیم که:

- فرآیندهای صادرات را تسهیل کنیم: با همکاری نهادهای کانادایی، دریافت استانداردهای لازم برای ورود محصولات ایرانی به این بازار را تسریع می‌کنیم.
- رویدادهای تجاری برگزار کنیم: نشست‌های حضوری و مجازی با

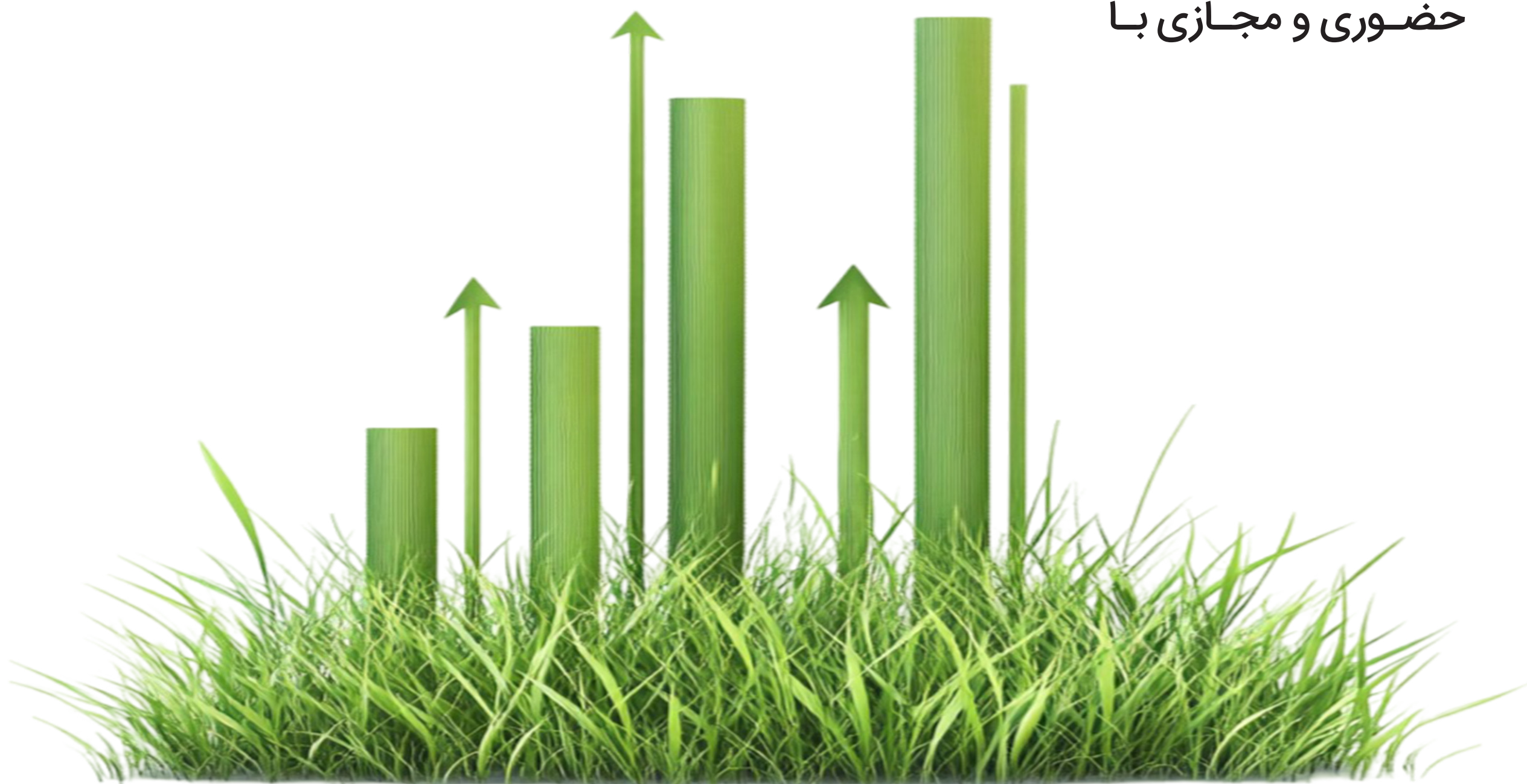
■ کلام آخر: ۱۴۰۴، سال ما برای درخشش

نوروز ۱۴۰۴، بیش از هر زمان دیگری، فرصتی است برای نو شدن و ساختن آینده‌ای بهتر. کانادا درگیر چالش‌هایی چون افزایش قیمت‌ها و تنش‌های تجاری است، اما همین چالش‌ها، درهای جدیدی را به روی ما گشوده‌اند. ما در انجمن بازرگانی ایران و کانادا، مصمم هستیم که از این فرصت‌ها بهره ببریم و با همکاری شما، پل‌های محکم‌تری میان دو ملت بسازیم.

از شما دعوت می‌کنم که در این مسیر با ما همراه شوید؛ ایده‌هایتان را به اشتراک بگذارید، در رویدادهایمان شرکت کنید و با ما در خلق این آینده سهم بگیرید. سال نو مبارک! باشد که ۱۴۰۴، سالی پر از موفقیت، شکوفایی و افتخار برای همه ما باشد.

با احترام،

محمد وحیدی راد





محصولی از شرکت مهر گستران طعم ساز

شرکت مهر گستران طعم ساز

شرکت مهر گستران طعم ساز از سال ۱۳۹۶ فعالیت خود را در زمینه تولید انواع ترشک و لواشک بهداشتی تهیه شده از مرغوب ترین میوه های تازه باغات آذربایجان آغاز کرده و با برند انحصاری «ترش طعم راناس» به تولید محصولات با کیفیت بالا و بهبود مستمر در طعم و استانداردهای بهداشتی پرداخته است. این مجموعه با بهره گیری از کارشناسان مواد غذایی، به تولید محصولات متنوعی همچون انواع لواشک و ترشک در ۵ طعم اصلی و بیش از ۴۰ مدل بسته بندی پرداخته و در راستای حمایت از تولید ملی و نیروی کار ایرانی تلاش می کند. تمامی محصولات این شرکت تحت نظارت سازمان غذا و داروی ایران و با رعایت استانداردهای جهانی HACCP، GMP، HALAL، ISO۲۲۰۰۰ تولید می شوند و محصولات این شرکت به کشورهای سوئد، فرانسه، بلغارستان، اسپانیا، امارات متحده عربی، عمان، آفریقای جنوبی و آمریکا صادر میگردد. همچنین، این شرکت امکانات ویژه ای برای تجار داخلی و خارجی فراهم کرده تا بتوانند محصولات خود را با برند شخصی تولید و در سطح جهانی عرضه نمایند. قابل ذکر است کلیه بسته بندی های محصولات ترش طعم بدون دخالت دست و با ماشین آلات بهداشتی روز دنیا بسته بندی میگردد.

WWW.TORSHTAEM.COM



جشنواره نوروزی تورنتو با حضور پر شور، از نماینده پارلمان کانادا تا تقدیر رسمی شهرداری ریچموند هیل در هتل شرایتون برگزار شد...

جشنواره نوروزی تورنتو در تاریخ ۱۴ تا ۱۷ مارچ ۲۰۲۵ در هتل شرایتون ریچموند هیل با استقبال چشمگیر بازدیدکنندگان برگزار شد. این رویداد که با حضور چهره‌های برجسته‌ای همچون آقای مجید جوهری، نماینده لیبرال پارلمان فدرال کانادا، همراه بود، به یکی از مهم‌ترین گردهمایی‌های فرهنگی تبدیل شد.

انجمن بازرگانی ایران و کانادا در این جشنواره با اختصاص پایونی ویژه، توجه بسیاری را به خود جلب کرد. استقبال گسترده مردم به حدی بود که در برخی ساعات، راهبندان شدیدی در اطراف پایون این انجمن شکل گرفت. در همین راستا، آقای گودوین چان، به نمایندگی از شهرداری ریچموند هیل، با اعطای لوح تقدیر به انجمن بازرگانی ایران و کانادا، از تلاش‌های این مجموعه قدردانی کرد.

این جشنواره نه تنها فرصتی برای جشن گرفتن نوروز بود، بلکه بستری برای تقویت پیوندهای فرهنگی و تجاری میان جوامع ایرانی و کانادایی فراهم آورد و حضار را با برنامه‌های متنوع و فضای پرانرژی خود تحت تأثیر قرار داد.

انجمن بازرگانی ایران و کانادا همچنین مراتب قدردانی خود را از زحمات آقای پیمان خسروی، برنامه‌ریز اصلی جشنواره نوروزی تورنتو، سرکار خانم پریا ونارجی از شرکت فرسان دیزاین برای خلق فضایی حرفه‌ای با تلاش‌های بی‌وقفه، و همچنین دکتر حمیدرضا رضاقلی از شرکت راه آسمان آبی و دکتر بهزادی از شرکت لیشام که نقش بسزایی در موفقیت این رویداد داشتند، ابراز می‌دارد.



جشنواره نوروزی تورنتو با حضور پرشور، از نماینده پارلمان کانادا تا
تقدیر رسمی شهرداری ریچموند هیل در هتل شرایتون برگزار شد...



Scanned with
CamScanner

Scanned with
CamScanner





جشنواره نوروزی تورنتو با حضور پرشور، از نماینده پارلمان کانادا تا
تقدیر رسمی شهرداری ریچموند هیل در هتل شرایتون برگزار شد...







Veendel Accounting
PRECISION IN TAX, EXCELLENCE IN ACCOUNTING

*Veendel
Accounting*



گروه حسابداری **Veendel**

◀ با بیش از یازده سال تجربه در خدمت
مشاغل کوچک و متوسط کانادا

خدمات ما شامل:

◀ ثبت و مدیریت مالیات شرکتی

◀ آماده سازی مدارک مالیاتی جهت

دریافت وام های تجاری

◀ تهیه صورت های مالی برای بانک ها و

سرمایه گذاران

◀ حسابرسی معاملات روزانه

◀ ثبت الکترونیکی مالیات فروش

◀ مدیریت حقوق و دستمزد کارمندان

با مدیریت ناهید نصیری

**با Veendel
دقیق و حرفه ای
باشید!**

تلفن تماس از سراسر کانادا:

📞 18884848449

🌐 www.veendel.ca



مذاکره تجاری موفق: مهارت‌هایی برای قراردادهای بین‌المللی

راهنمای جامع برای بستن قراردادهای مؤثر با شرکای کانادایی

مذاکره تجاری، هنری است که می‌تواند سرنوشت یک قرارداد بین‌المللی را تعیین کند. برای کسب‌وکارهای ایرانی که با شرکای کانادایی همکاری می‌کنند، تسلط بر مهارت‌های مذاکره نه تنها به انعقاد قراردادهای سودآور منجر می‌شود، بلکه پایه‌ای برای روابط بلندمدت و پایدار می‌سازد. در این مقاله، تکنیک‌های کلیدی مذاکره با شرکای کانادایی را از مرحله آماده‌سازی تا بستن قرارداد بررسی می‌کنیم و با تأکید بر تفاوت‌های فرهنگی و قانونی، راهکارهای عملی برای موفقیت ارائه می‌دهیم.



در تورنتو، متوجه شد که آن‌ها به بسته‌بندی پایدار اهمیت می‌دهند. با پیشنهاد بسته‌بندی سبز، قرارداد را به نفع خود بست.

● عبارات کلیدی: «ما تحقیق کردیم و متوجه شدیم که اولویت شما کیفیت است؛ چطور می‌توانیم این را تضمین کنیم؟»

نکته عملی:

یک چک‌لیست آماده‌سازی تهیه کنید و حداقل یک هفته قبل تکمیلش کنید.

۲. ایجاد ارتباط اولیه: اعتمادسازی شروع خوب، نیمی از راه را هموار می‌کند.

● راهکار:

- لحن دوستانه: با یک سلام و احوال‌پرسی ساده شروع کنید و از عجله بپرهیزید.
- ارزش مشترک: به نقاط مشترک (مثلاً علاقه به تجارت پایدار) اشاره کنید.
- گوش دادن: اجازه دهید طرف مقابل ابتدا صحبت کند تا نیازهایش را بشناسید.

● سناریو واقعی: یک شرکت ایرانی در مذاکره با یک تولیدکننده کانادایی، با

■ چرا مذاکره با کانادایی‌ها متفاوت است؟

کانادایی‌ها به شفافیت، احترام متقابل و پایبندی به قوانین اهمیت زیادی می‌دهند. فرهنگ تجاری آن‌ها بر پایه اعتماد و صراحت استوار است و انتظار دارند مذاکرات به‌صورت حرفه‌ای و بدون فشار بیش‌ازحد پیش برود. شناخت این تفاوت‌ها، کلید موفقیت در قراردادهای بین‌المللی است.

۱. آماده‌سازی: پایه موفقیت

مذاکره موفق قبل از ورود به اتاق شروع می‌شود.

● راهکار:

- تحقیق: درباره شرکت کانادایی (اندازه، محصولات، ارزش‌ها) و بازار آن‌ها اطلاعات جمع‌آوری کنید.
- اهداف: خواسته‌های خود (حداقل و حداکثر) و خطوط قرمزتان را مشخص کنید.
- قوانین: با اصول قانونی کانادا مثل قانون قراردادهای (Canada Contract Law) و مقررات تجارت بین‌الملل آشنا شوید.

● سناریو واقعی: یک صادرکننده زعفران ایرانی قبل از مذاکره با یک توزیع‌کننده



پرسیدن «چشم‌انداز شما برای این همکاری چیست؟»، اعتماد طرف مقابل را جلب کرد و بحث را به نفع خود پیش برد.

● عبارات کلیدی: «خوشحالم که امروز با شما صحبت می‌کنم؛ چه چیزی برایتان در این پروژه مهم است؟»

● نکته عملی:

از زبان بدن مثبت (لبخند، تماس چشمی در صورت حضوری) استفاده کنید تا حس صمیمیت منتقل شود.

۳. ارائه پیشنهاد: شفاف و منعطف
پیشنهاد شما باید جذاب و قابل بحث باشد.

● راهکار:

- شفافیت: قیمت، زمان تحویل و شرایط را واضح بیان کنید.
- انعطاف: گزینه‌های مختلف (مثلاً تخفیف برای سفارش بزرگ‌تر) پیشنهاد دهید.
- ارزش‌افزوده: چیزی فراتر از قیمت عرضه کنید (مثلاً تحویل سریع‌تر).
- سناریو واقعی: یک تولیدکننده فرش ایرانی به یک خرده‌فروش کانادایی گفت: «اگر سفارش را تا پایان مارچ ثبت کنید، ۱۰٪ تخفیف می‌دهیم.» این انعطاف، قرارداد را قطعی کرد.
- عبارات کلیدی: «این پیشنهاد اولیه ماست؛ چطور می‌توانیم آن را با نیازهای شما هماهنگ کنیم؟»

● نکته عملی:

پیشنهاد مکتوب را همراه داشته باشید تا در صورت نیاز ارائه دهید.

۴. مدیریت اختلافات: هنر مصالحه

اختلاف در مذاکره طبیعی است؛ مهم نحوه حل آن است.

• راهکار:

- تمرکز بر هدف مشترک: به جای بحث، روی منافع دوجانبه تأکید کنید.
- پیشنهاد جایگزین: اگر در قیمت توافق نشد، شرایط پرداخت یا حجم سفارش را تغییر دهید.
- آرامش: با لحن محترمانه پاسخ دهید، حتی اگر فشار بالا باشد.

• سناریو واقعی: یک شرکت کانادایی خواستار کاهش ۲۰٪ قیمت بود، اما طرف ایرانی با پیشنهاد ارسال رایگان به جای تخفیف، هر دو را راضی نگه داشت.

• عبارات کلیدی: «می‌فهمم که هزینه برایتان مهم است؛ آیا راه‌حل دیگری مثل تحویل سریع‌تر کمک می‌کند؟»

• نکته عملی:

قبل از مذاکره، سه گزینه جایگزین آماده کنید تا دستتان خالی نماند.

۵. بستن قرارداد: حرفه‌ای و محکم

پایان مذاکره باید قاطع و روشن باشد.

• راهکار:

- خلاصه توافق: نکات اصلی (قیمت، زمان، شرایط) را مرور کنید.

- مکتوب کردن: از طرف مقابل بخواهید توافق را تأیید کند و سریعاً قرارداد را آماده کنید.

- تشکر: با قدردانی، حس مثبت را تقویت کنید.

- سناریو واقعی: یک شرکت ایرانی پس از توافق شفاهی، همان روز ایمیلی با عنوان «تأیید توافق امروز» فرستاد و قرارداد را ظرف ۴۸ ساعت امضا کرد.

- عبارات کلیدی: «خوشحالم که به توافق رسیدیم؛ آیا می‌توانیم جزئیات را مکتوب کنیم؟»

• نکته عملی:

یک نسخه پیش‌نویس قرارداد (با کمک وکیل آشنا به قوانین کانادا) آماده داشته باشید.



■ تفاوت‌های فرهنگی و قانونی با کانادایی‌ها

● فرهنگی:

- کانادایی‌ها از چانه‌زنی شدید خوششان نمی‌آید؛ پیشنهاد منطقی بدهید.
- وقت‌شناسی حیاتی است؛ تأخیر در پاسخگویی اعتماد را تضعیف می‌کند.

● قانونی:

- قراردادها باید با قوانین فدرال و استانی (مثلاً Ontario Contract Law) سازگار باشد.
- بند حل اختلاف (Arbitration Clause) را در قرارداد بگنجانید.

- مثال: یک شرکت ایرانی با رعایت وقت‌شناسی و شفافیت قانونی، ظرف یک ماه قرارداد ۵۰,۰۰۰ دلاری با یک واردکننده کانادایی بست.

■ نمونه مذاکره: سناریوی واقعی

- فرض کنید یک صادرکننده پسته با یک توزیع‌کننده کانادایی مذاکره می‌کند:
- آماده‌سازی: تحقیق نشان داد مشتری به تحویل سریع اهمیت می‌دهد.

- ارتباط: «خوشحالم که با شما همکاری می‌کنم؛ اولویت شما چیست؟»
- پیشنهاد: «هر کیلو ۱۰ دلار، تحویل ۱۵ روزه؛ یا ۹.۵ دلار با ۲۰ روز.»

- اختلاف: مشتری ۹ دلار خواست؛ پاسخ: «با سفارش ۵۰۰ کیلو، ۹.۲ دلار ممکن است.»
- بستن: «توافق را مکتوب کنیم؟ متشکرم از همکاری‌تان.»
- نتیجه: قرارداد ۴,۶۰۰ دلاری با سود ۲۰٪.

■ جمع‌بندی: مذاکره، کلید موفقیت بین‌المللی

مذاکره تجاری موفق با شرکای کانادایی نیازمند آماده‌سازی دقیق، ارتباط مؤثر، انعطاف‌پذیری، مدیریت اختلافات و نهایی‌سازی حرفه‌ای است. با درک فرهنگ و قوانین کانادا و استفاده از عبارات کلیدی، می‌توانید قراردادهایی ببندید که هم سودآور باشد و هم پایدار. از همین امروز تمرین کنید و توان مذاکره خود را تقویت کنید هر گفت‌وگو، قدمی به‌سوی موفقیت است!

- پیشنهاد نهایی: تجربیات مذاکره خود را با انجمن به اشتراک بگذارید تا در شماره بعدی، داستان شما را روایت کنیم. به امید قراردادهای موفق!



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

هزینه اشتراک سالانه
فقط ۸۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال

هزینه سالانه: ۸/۵۰۰/۰۰۰ تومان

۱۲ شماره ماهنامه در یک سال

دسترسی به تحلیل‌های اقتصادی به‌روز

شناسایی فرصت‌های همکاری تجاری

ارتباط مستقیم با شبکه‌های بین‌المللی

برای ثبت‌نام و اطلاعات بیشتر

☎ 021-22 76 46 72

☎ 0912-194-13 66

🌐 canadairan.ca



مالیات در کانادا: آنچه کسب و کارهای ایرانی باید بدانند...

راهنمای جامع برای انطباق با قوانین مالیاتی و بهینه‌سازی عملکرد مالی

این مقاله آموزشی با هدف پیشگیری از مشکلات قانونی و مالی طراحی شده و شامل مروری بر قوانین مالیاتی، نکات کلیدی معافیت‌ها، جدول زمان‌بندی تسلیم مالیات و معرفی مشاوران مالیاتی است:

الزامات مالیاتی خاصی می‌شوند. عدم آگاهی از این قوانین می‌تواند به جریمه‌های سنگین، تأخیر در پروژه‌ها یا حتی از دست دادن فرصت‌های تجاری منجر شود. هدف این مقاله، ارائه راهنمایی روشن و کاربردی برای انطباق با این سیستم است.

۱. مروری بر قوانین مالیاتی کانادا برای شرکت‌های خارجی

شرکت‌های خارجی در کانادا ممکن است مشمول مالیات بر درآمد، مالیات بر ارزش افزوده (GST/HST) یا مالیات‌های غیرمستقیم شوند، بسته به نوع فعالیتشان.

ورود به بازار کانادا برای کسب و کارهای ایرانی فرصتی بی‌نظیر برای رشد و توسعه است، اما همراه با آن، رعایت قوانین مالیاتی این کشور نیز به یک ضرورت تبدیل می‌شود. سیستم مالیاتی کانادا پیچیدگی‌های خاص خود را دارد و برای شرکت‌های خارجی، از جمله کسب و کارهای ایرانی، آگاهی از این قوانین می‌تواند از مشکلات قانونی و مالی جلوگیری کند. در این مقاله، مروری بر قوانین مالیاتی کانادا برای شرکت‌های خارجی ارائه می‌دهیم، معافیت‌های کلیدی را بررسی می‌کنیم و با ارائه جدول زمان‌بندی تسلیم مالیات و معرفی مشاوران مالیاتی، شما را برای موفقیت مالی در سال ۲۰۲۵ آماده می‌کنیم.

■ چرا مالیات در کانادا برای کسب و کارهای ایرانی مهم است؟

کانادا با اقتصادی قوی و قوانین شفاف، مقصدی جذاب برای تجارت بین‌المللی است. اما شرکت‌های خارجی که در این کشور فعالیت می‌کنند، چه به صورت مستقیم (مانند تأسیس شعبه) یا غیرمستقیم (مانند صادرات کالا)، مشمول





■ **مالیات بر درآمد (Income Tax):** اگر یک شرکت ایرانی در کانادا «فعالیت تجاری» (Carrying on Business) انجام دهد - مثلاً فروش مستقیم کالا یا ارائه خدمات - باید اظهارنامه مالیاتی T۲ را تسلیم کند. حتی اگر معافیت معاهده‌ای (Tax Treaty) وجود داشته باشد، ثبت اظهارنامه الزامی است.

■ **مالیات غیرمستقیم (Withholding Tax):** بر پرداخت‌هایی مثل سود سهام، اجاره یا خدمات به شرکت‌های غیرمقیم، معمولاً ۲۵٪ مالیات کسر می‌شود، مگر اینکه معاهده مالیاتی بین ایران و کانادا نرخ را کاهش دهد (هرچند در حال حاضر معاهده‌ای مستقیم وجود ندارد). GST/HST: اگر فروش کالا یا خدمات در کانادا بیش از ۳۰,۰۰۰ دلار در سال باشد، ثبت‌نام برای مالیات کالا و خدمات ضروری است.

■ **مثال عملی:** یک شرکت صادرکننده زعفران ایرانی که محصولاتش را به خرده‌فروشان کانادایی می‌فروشد، اگر انبار یا نمایندگی در کانادا داشته باشد، مشمول مالیات بر درآمد می‌شود و باید اظهارنامه T۲ را تا ۶ ماه پس از پایان سال مالی تسلیم کند.

۲. **معافیت‌های مالیاتی کلیدی**
کانادا معافیت‌هایی برای کاهش بار مالی شرکت‌های خارجی ارائه می‌دهد: معاهده‌های مالیاتی: اگرچه ایران و کانادا معاهده مالیاتی دوجانبه ندارند، شرکت‌های ایرانی که از طریق کشور ثالثی (مثلاً امارات) با معاهده فعال می‌شوند، می‌توانند از نرخ‌های کاهش‌یافته مالیات غیرمستقیم بهره‌مند شوند.

■ **معافیت فعالیت محدود:** اگر فعالیت شما «دائم‌الحضور» (Permanent Establishment) نباشد - مثلاً فقط صادرات بدون دفتر محلی - از مالیات بر درآمد معاف هستید، اما همچنان باید اظهارنامه اطلاعاتی ثبت کنید.
اعتبار مالیاتی خارجی (Foreign Tax Credit): مالیات پرداختی در ایران می‌تواند در برخی موارد برای کاهش مالیات کانادایی محاسبه شود، مشروط به ارائه مدارک دقیق.

■ نکته عملی:

قبل از شروع فعالیت، با یک مشاور مالیاتی بررسی کنید که آیا فعالیت شما «دائم‌الحدود» تلقی می‌شود یا خیر؛ این می‌تواند هزاران دلار در مالیات صرفه‌جویی کند.

۳. مراحل تسلیم اظهارنامه مالیاتی

اظهارنامه‌ها باید به‌موقع و با دقت تسلیم شوند تا از جریمه‌ها جلوگیری شود.

■ اظهارنامه T2: برای شرکت‌هایی که در کانادا فعالیت تجاری دارند، حداکثر ۶ ماه

پس از پایان سال مالی (مثلاً ۳۰ ژوئن ۲۰۲۵ برای سال مالی پایان‌یافته در ۳۱ دسامبر ۲۰۲۴).

■ اظهارنامه GST/HST: معمولاً سه‌ماهه یا سالانه، بسته به حجم فروش؛ مهلت سالانه ۳۱ مارچ سال بعد است.

■ فرم T1135 (دارایی خارجی): اگر ارزش دارایی‌های خارجی شرکت بیش از ۱۰۰,۰۰۰ دلار کانادایی باشد، تا ۳۰ آوریل ۲۰۲۵ برای افراد و ۱۵ ژوئن برای خوداشتغال‌ها.

جدول زمان‌بندی تسلیم مالیات (۲۰۲۵):

نوع اظهارنامه	مهلت تسلیم	توضیحات
(مالیات شرکت) T2	ماه پس از پایان سال مالی 6	اجباری حتی در صورت معافیت معاهده‌ای
GST/HST (سالانه)	مارچ 31 2025	برای فروش بالای 30,000 دلار
(دارایی خارجی) T1135	آوریل 30 2025	برای افراد: 15 ژوئن برای خوداشتغال‌ها
پرداخت مالیات بدهی	آوریل 30 2025	برای جلوگیری از جریمه و بهره

■ جریمه‌ها:

تأخیر در T2: ۵٪ جریمه اولیه + ۱٪ به‌ازای هر ماه تأخیر (حداکثر ۱۲ ماه).

عدم ثبت T1135: تا ۲,۵۰۰ دلار جریمه + ۵۰۰ دلار به‌ازای هر ماه تأخیر عمدی (حداکثر ۲۴ ماه).

۴. نقش مشاوران مالیاتی

مشاوران مالیاتی حرفه‌ای می‌توانند از پیچیدگی‌های قانونی و مالی شما را نجات دهند.

چرا مشاور لازم است؟ قوانین کانادا مدام تغییر می‌کنند (مثلاً افزایش نرخ مالیات بر سود سرمایه از ژانویه ۲۰۲۵) و یک مشاور می‌تواند شما را با آخرین به‌روزرسانی‌ها هماهنگ کند.



■ چه کسی را انتخاب کنیم؟

● **حسابداران رسمی (CPA):** مثل اعضای CPA Canada که تجربه کار با شرکت‌های خارجی دارند.

● **وکلا مالیاتی:** برای مسائل پیچیده‌تر مثل اختلاف با CRA (آژانس درآمد کانادا).

● **شرکت‌های بین‌المللی:** مانند KPMG Canada یا PwC که تخصص در تجارت ایران کانادا دارند.

■ معرفی مشاوران پیشنهادی:

● **Stern Cohen:** در تورنتو، با سابقه کار با کسب‌وکارهای بین‌المللی.

● **Serbinski Accounting:** متخصص مالیات مرزی ایران و کانادا.

● **Taxback.com:** برای گزارش درآمد خارجی و انطباق ساده‌تر.

■ نکته عملی:

قبل از انتخاب مشاور، رزومه و تجربه آن‌ها در حوزه تجارت بین‌المللی را بررسی کنید و یک جلسه مشاوره اولیه رایگان بخواهید.

۵. راهکارهای پیشگیری از مشکلات

● **ثبت دقیق مدارک:** تمام فاکتورها، قراردادهای و پرداخت‌های مالیاتی را نگه دارید.

● **استفاده از نرم‌افزار:** ابزارهایی مثل QuickBooks یا Wave برای مدیریت مالی و آماده‌سازی اظهارنامه توصیه می‌شود.

● **مشاوره پیش از فعالیت:** قبل از ورود به بازار، ساختار تجاری خود (مثلاً شعبه یا شرکت مستقل) را با مشاور مالیاتی هماهنگ کنید.

● **به‌روزرسانی مداوم:** وبسایت CRA (Canada.ca) را برای تغییرات قوانین دنبال کنید.

■ مثال عملی:

یک شرکت ایرانی که قصد صادرات پسته به کانادا داشت، با مشاوره پیش از شروع، ساختار خود را به‌عنوان یک نهاد غیرمقیم بدون «دائم‌الحدود» تنظیم کرد و از مالیات بر درآمد معاف شد، اما همچنان GST/HST را به‌موقع پرداخت کرد.

■ جمع‌بندی: موفقیت با برنامه‌ریزی مالیاتی هوشمند

رعایت قوانین مالیاتی کانادا برای کسب‌وکارهای ایرانی نه تنها از مشکلات قانونی و مالی جلوگیری می‌کند، بلکه به شما امکان می‌دهد از فرصت‌های این بازار بزرگ بهره‌مند شوید. با شناخت قوانین، استفاده از معافیت‌ها، تسلیم به‌موقع اظهارنامه‌ها و همکاری با مشاوران مالیاتی حرفه‌ای، می‌توانید پایه‌ای محکم برای فعالیت‌هایتان در سال ۲۰۲۵ بسازید. بهار، زمان نو شدن است با مدیریت مالی هوشمند، کسب‌وکار خود را برای شکوفایی آماده کنید!

■ **پیشنهاد نهایی:** سؤالات یا تجربیات مالیاتی خود را با انجمن به اشتراک بگذارید تا در شماره بعدی، راهکارهای بیشتری ارائه دهیم. سال نو و موفقیت مالی‌تان مبارک!



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!

باتشکر، انجمن بازرگانی ایران و کانادا



پایداری در تجارت: چگونه کسب و کار خود را سبز کنیم؟

راهنمای جامع برای پیاده‌سازی شیوه‌های پایدار
در کسب و کارهای ایرانی-کانادایی

در جهانی که تغییرات اقلیمی و مسئولیت‌پذیری زیست‌محیطی به اولویت‌های اصلی تبدیل شده‌اند، پایداری در تجارت دیگر یک انتخاب نیست، بلکه یک ضرورت است. برای کسب و کارهای ایرانی فعال در کانادا کشوری که به مسائل زیست‌محیطی اهمیت ویژه‌ای می‌دهد پیاده‌سازی شیوه‌های سبز نه تنها می‌تواند حمایت بازار را جلب کند، بلکه هزینه‌ها را کاهش داده و مزیت رقابتی ایجاد کند. در این مقاله، راهکارهای عملی برای سبز کردن کسب و کارتان را با تأکید بر اولویت‌های زیست‌محیطی کانادا بررسی می‌کنیم و پروژه‌های کوچک قابل اجرا را به همراه مزایای آن‌ها ارائه می‌دهیم.

داده‌اند. این موضوع، همراه با قوانین سخت‌گیرانه زیست‌محیطی کانادا، فرصت بی‌نظیری برای کسب و کارهای ایرانی فراهم می‌کند تا با سبز شدن، هم بازار را تسخیر کنند و هم هزینه‌های عملیاتی را کاهش دهند.

۱. کاهش ضایعات: گامی ساده اما مؤثر کاهش ضایعات، یکی از آسان‌ترین راه‌ها برای شروع پایداری است.

■ چرا پایداری برای تجارت در کانادا مهم است؟

کانادایی‌ها به‌طور فزاینده‌ای از برندهایی حمایت می‌کنند که به محیط‌زیست احترام می‌گذارند. بر اساس نظرسنجی Environics در سال ۲۰۲۴، ۷۲٪ مصرف‌کنندگان کانادایی ترجیح می‌دهند از شرکت‌هایی خرید کنند که پایداری را در اولویت قرار



■ راهکار:

- بازیافت: مواد قابل بازیافت (کاغذ، پلاستیک، شیشه) را جدا کنید و با مراکز بازیافت محلی همکاری کنید.

- کاهش بسته‌بندی: از بسته‌بندی‌های حداقلی یا قابل استفاده مجدد استفاده کنید.

- مدیریت موجودی: سفارشات را بر اساس تقاضا تنظیم کنید تا از انباشت و دورریز جلوگیری شود.

■ پروژه کوچک قابل اجرا: یک فروشگاه خشکبار ایرانی می‌تواند کیسه‌های پارچه‌ای قابل شست‌وشو را جایگزین پلاستیک کند و به مشتریان تخفیف کوچکی برای استفاده از آن‌ها بدهد.

■ مزایا: کاهش هزینه دفع زباله (حدود ۵۰-۱۰۰ دلار ماهانه) و جلب مشتریانی که به پایداری اهمیت می‌دهند.

■ نکته عملی:

- با یک ممیزی ساده ضایعات (Waste Audit) شروع کنید تا ببینید بیشترین زباله از کجاست.

۲. استفاده از انرژی پاک: سرمایه‌گذاری هوشمند

- انرژی پاک، محور اصلی سیاست‌های زیست‌محیطی کاناداست.

■ راهکار:

- پنل‌های خورشیدی: برای کسب‌وکارهای کوچک، نصب پنل‌های خورشیدی روی پشت‌بام (با یارانه‌های دولتی) امکان‌پذیر است.

- لامپ‌های LED: جایگزینی لامپ‌های قدیمی با LED، مصرف برق را تا ۷۵٪ کاهش می‌دهد.

● برق سبز: از شرکت‌های تأمین‌کننده برق پاک (مثل Bullfrog Power در کانادا) استفاده کنید.

■ پروژه کوچک قابل اجرا: یک رستوران ایرانی در تورنتو می‌تواند لامپ‌های LED نصب کند و ماهانه ۳۰-۵۰ دلار در قبض برق صرفه‌جویی کند.

■ مزایا: کاهش هزینه انرژی (تا ۲۰٪ سالانه) و دریافت تخفیف مالیاتی از دولت کانادا برای پروژه‌های سبز.

■ نکته عملی:

با شرکت برق محلی تماس بگیرید و از برنامه‌های یارانه‌ای (مثل Save on Energy) مطلع شوید.

۳. بسته‌بندی پایدار: جذب بازار سبز بسته‌بندی، اولین چیزی است که مشتری می‌بیند و می‌تواند پیام پایداری شما را منتقل کند.

■ راهکار:

● مواد قابل بازیافت: از کارتن یا کاغذ به جای پلاستیک استفاده کنید.

● بسته‌بندی زیست‌تخریب‌پذیر: موادی مثل نشاسته ذرت برای بسته‌بندی مواد غذایی انتخاب کنید.

● برندینگ سبز: روی بسته‌بندی بنویسید «۱۰۰٪ قابل بازیافت» تا توجه مشتریان را جلب کنید.

● پروژه کوچک قابل اجرا: یک تولیدکننده شیرینی نروژی می‌تواند جعبه‌های کاغذی جایگزین پلاستیک کند و با هزینه اولیه ۲۰۰ دلار، رضایت مشتریان را ۳۰٪ افزایش دهد.

■ مزایا: افزایش فروش به مشتریان حساس به محیط‌زیست (تا ۱۵٪ بر اساس مطالعات بازار).

نکته عملی:

تأمین‌کنندگان بسته‌بندی سبز را از پلتفرم‌هایی مثل PackSavvy Solutions در کانادا پیدا کنید.

۴. حمل‌ونقل کم‌کربن:

بهینه و سبز

حمل‌ونقل، بخش بزرگی از ردپای کربنی کسب‌وکارهاست.

راهکار:

● حمل ترکیبی: از ترکیب حمل دریایی و ریلی برای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای استفاده کنید.

● تحویل محلی: با شرکت‌های حمل‌ونقل سبز (مثل Purolator Green) در کانادا همکاری کنید.



■ **پروژه کوچک قابل اجرا:** یک کافه ایرانی می‌تواند کارکنان را تشویق کند تا ضایعات مواد غذایی را جدا کنند و هفته‌ای ۵ کیلوگرم زباله کمتری تولید کند.

■ **مزایا:** افزایش تعهد کارکنان و کاهش هزینه‌های عملیاتی از طریق همکاری تیمی.

■ **نکته عملی:**

از ایده‌های کارکنان در خبرنامه داخلی یا شبکه‌های اجتماعی کسب‌وکار قدردانی کنید.

■ **مزایای رقابتی پایداری**

● **جذب مشتری:** ۶۰٪ کانادایی‌ها حاضرند برای محصولات سبز بیشتر هزینه کنند (Nielsen, ۲۰۲۴).

● **کاهش هزینه‌ها:** صرفه‌جویی سالانه ۵۰۰-۲۰۰۰ دلار با پروژه‌های کوچک (بسته به اندازه کسب‌وکار).

● **پشتیبانی دولتی:** تخفیف‌ها و یارانه‌های فدرال و استانی (مثلاً Ontario Green Grants).

● **تصویر برند:** تمایز از رقبای افزایش وفاداری مشتری.

■ **مثال عملی:**

یک تولیدکننده زعفران ایرانی در ونکوور با استفاده از بسته‌بندی قابل بازیافت و تبلیغ آن در اینستاگرام، فروش نوروزی‌اش را در سال ۲۰۲۴، ۲۵٪ افزایش داد و هزینه بسته‌بندی را ۱۰٪ کاهش داد.

● **بهینه‌سازی مسیر:** نرم‌افزارهایی مثل RouteMe برای کاهش مسافت و سوخت به کار ببرید.

■ **پروژه کوچک قابل اجرا:** یک صادرکننده صنایع‌دستی می‌تواند با تجمیع سفارشات ماهانه، تعداد سفرها را از ۴ به ۲ کاهش دهد و ۱۰۰ دلار در هزینه سوخت صرفه‌جویی کند.

■ **مزایا:** کاهش هزینه حمل (تا ۱۰٪) و تقویت تصویر برند به‌عنوان کسب‌وکار سبز.

■ **نکته عملی:**

ردپای کربنی حمل‌ونقل خود را با ابزار رایگان Carbon Footprint Calculator محاسبه کنید.

۵. **آموزش و مشارکت کارکنان**

پایداری بدون همراهی تیم ممکن نیست.

■ **راهکار:**

● **آموزش کوتاه:** جلسات ۱۵ دقیقه‌ای برای آموزش بازیافت یا صرفه‌جویی در انرژی برگزار کنید.

● **تشویق:** به کارکنانی که ایده‌های سبز پیشنهاد دهند، پاداش کوچک (مثلاً کارت هدیه) بدهید.

● **فرهنگ‌سازی:** تابلویی با شعار «ما سبز فکر می‌کنیم» در محل کار نصب کنید.



جمع‌بندی: سبز شوید، بدرخشید

پایداری در تجارت، مسیری است که هم به نفع محیط‌زیست است و هم به نفع سودآوری شما. با کاهش ضایعات، استفاده از انرژی پاک، بسته‌بندی سبز، حمل‌ونقل کم‌کربن و مشارکت کارکنان، می‌توانید کسب‌وکار خود را با اولویت‌های زیست‌محیطی کانادا همسو کنید. از پروژه‌های کوچک شروع کنید- یک قدم ساده امروز، می‌تواند شما را به رهبر بازار فردا تبدیل کند. بهار ۲۰۲۵ را با پایداری آغاز کنید و شاهد رشد سبز کسب‌وکارتان باشید!

پیشنهاد نهایی:

پروژه‌های سبز خود را با انجمن به اشتراک بگذارید تا در شماره بعدی، داستان موفقیت‌تان را منتشر کنیم. آینده سبزتان مبارک!



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 پرایند دراز مدت خواهد بود...

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





مارک کارنی رهبر جدید حزب لیبرال شد؛ نخست‌وزیر موقت کانادا تا انتخابات آینده

■ اتاوا (۹ مارس ۲۰۲۵)

پس از برگزاری رای‌گیری داخلی حزب لیبرال کانادا، مارک کارنی با کسب اکثریت آرا، به عنوان رهبر جدید این حزب انتخاب شد و به این ترتیب، جایگزین جاستین ترودو گردید. این تغییر رهبری، که روز یکشنبه به طور رسمی اعلام شد، پایان دوره ۱۲ ساله نخست‌وزیری ترودو را رقم زد.

کارنی، که سابقه ریاست بر بانک‌های مرکزی کانادا و بریتانیا را در کارنامه دارد، رسماً کار خود را به عنوان سی‌ودومین نخست‌وزیر کانادا آغاز کرد. وی در یکی از حساس‌ترین برهه‌های تاریخ معاصر این کشور، هدایت دولت را بر عهده گرفت؛ زمانی که کانادا درگیر تنش‌های اقتصادی و دیپلماتیک با ایالات متحده است.

■ واکنش‌ها به پیروزی مارک کارنی

مارک کارنی عصر یکشنبه در اتاوا، طی سخنرانی پیروزی خود به چالش‌های پیش روی کانادا پرداخت. وی با اشاره به تنش‌های فزاینده با دولت دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور جدید آمریکا، گفت: «کانادا در حال ورود به روزهای دشواری است که توسط کشوری برایمان رقم خورده که دیگر نمی‌توانیم به آن اعتماد کنیم.»

وی همچنین بر تعرفه‌های متقابل که کانادا در پاسخ به سیاست‌های تجاری آمریکا وضع کرده، تأکید کرد و هشدار داد که دولت او در برابر فشارهای اقتصادی از سوی واشنگتن عقب‌نشینی نخواهد کرد. جاستین ترودو نیز در آخرین سخنرانی خود به عنوان نخست‌وزیر، نسبت به چالش‌های پیش روی کشور هشدار داد و از کانادایی‌ها خواست تا در برابر تهدیدات



اقتصادی آمریکا متحد بمانند. وی با اشاره به تعرفه‌های ۲۵ درصدی اعمال‌شده از سوی دولت ترامپ بر کالاهای کانادایی، گفت:

«کشور ما اکنون با یک تهدید جدی از سوی همسایه جنوبی خود روبه‌رو است. اما من به آنچه که با هم ساختیم افتخار می‌کنم و زمان آن رسیده که مشعل را به نسل بعدی بسپارم.»

■ چالش‌های پیش روی دولت جدید

انتخاب مارک کارنی در حالی صورت گرفته که کانادا در میانه یک جنگ تجاری تمام‌عیار با آمریکا قرار دارد. در هفته‌های اخیر، تعرفه‌های تلافی‌جویانه ۳۰ میلیارد دلاری کانادا بر کالاهای آمریکایی، واکنش شدید دولت ترامپ را به همراه داشته و روابط دو کشور را به یکی از پرتنش‌ترین دوره‌های خود رسانده است.

کارنی، که به دلیل مدیریت بحران‌های اقتصادی در دوران ریاست خود بر بانک مرکزی شناخته می‌شود، اکنون وظیفه سنگینی در حفظ ثبات اقتصادی کانادا بر عهده دارد. وی در کارزار انتخاباتی‌اش، بر کاهش هزینه‌های زندگی، توسعه مسکن، و کاهش وابستگی تجاری به آمریکا تأکید کرده بود.

با این حال، ورود او به سیاست از جایگاهی غیرانتخابی و بدون داشتن کرسی در پارلمان، سوالاتی را درباره توانایی او در مدیریت دولت مطرح کرده است. برخی تحلیلگران معتقدند که او ممکن است برای کسب مشروعیت مردمی، انتخابات زودهنگام برگزار کند.

با کسب بیش از ۸۵ درصد آرای اعضای حزب لیبرال، کارنی حمایت قاطع حزب را پشت سر خود دارد، اما چالش واقعی او در جلب اعتماد عمومی و مدیریت بحران اقتصادی است؛ چالش‌هایی که آینده سیاسی او و کانادا را رقم خواهند زد.

■ انتخابات چه زمانی برگزار می‌شود؟

طبق قوانین کانادا، دولت کارنی می‌تواند تا انتخابات اجباری اکتبر ۲۰۲۵ در قدرت بماند، مگر اینکه خودش تصمیم بگیرد انتخابات زودهنگام برگزار کند. بسیاری از تحلیلگران معتقدند که او برای جلب مشروعیت مردمی و تثبیت قدرت، انتخابات را زودتر برگزار خواهد کرد.



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.



راهنمای راه‌اندازی کسب‌وکار برای تازه‌واردان کانادا

توضیح متا: کارآفرینی و مدیریت کسب‌وکار برای افرادی که به تازگی وارد کانادا شده‌اند ممکن است بهترین شغل ممکن به نظر برسد. با این حال، به خاطر داشته باشید که این کار مستلزم سخت‌کوشی، ریسک‌پذیری و نظم و انضباط است.

اگر 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.



توضیح متا: کارآفرینی و مدیریت کسب‌وکار برای افرادی

که به تازگی وارد کانادا شده‌اند

ممکن است بهترین شغل ممکن به

نظر برسد. با این حال، به خاطر داشته

باشید که این کار مستلزم سخت‌کوشی،

ریسک‌پذیری و نظم و انضباط است.

اگر 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 قطعا برای شما هم مفید

خواهند بود. پس با ما همراه باشید.

۱. شبکه‌سازی کنید

شبکه‌سازی حرفه‌ای در کانادا، مخصوصا هنگام

راه‌اندازی کسب‌وکار، بسیار حائز اهمیت است.

شما برای انجام این کار باید با مقامات

اتاق بازرگانی محلی و سایر کارآفرینان شروع

به شبکه‌سازی کنید تا نسبت به بهترین

شیوه‌های راه‌اندازی کسب‌وکار موفق در کانادا

اطلاعات کسب کنید. البته باید اضافه کنیم

۲. مشتریان و رقبای خود را درک کنید

شما به عنوان یک فرد تازه‌وارد در کانادا باید

قبل از راه‌اندازی کسب‌وکار خود با بازار محلی

آشنا شوید. همچنین بهتر است نسبت به

پایگاه مشتریان خود هم اطلاعات کسب

کنید و ببینید که مشتریان کانادایی شما چه

کسانی هستند، عادات خرید آنها چگونه

است و چه چیزی

بر تصمیمات خرید

آنها تاثیر می‌گذارد.

توجه داشته باشید

که استراتژی‌های

تجاری موفق سایر

بازارها ممکن است

لزوما با صنعت

شما سازگار نباشد



و باید متناسب با فرهنگ کانادا طراحی شود. ما علاوه بر این موارد پیشنهاد می‌کنیم که زمانی را هم صرف یادگیری و کسب اطلاعات بیشتر درباره رقبا، قیمت‌ها، موقعیت و پیشنهادات فروشتان کنید. سعی کنید درباره چالش‌ها و موانع موجود نیز تحقیق کنید تا بتوانید از بروز اشتباهات تا حد امکان جلوگیری کنید.

۳. اشتیاق و علاقه خود را در اولویت قرار دهید

توجه داشته باشید که سود کسب‌وکار تنها عامل انتخاب آن نیست. در واقع، کلید راه اندازی یک کسب‌وکار کوچک موفق یافتن جایگاهی است که به آن علاقه دارید. سعی کنید کمی خلاقیت و نوآوری به خرج دهید و برای حل کردن مشکلات مخاطبان خود راه‌حل‌های مناسبی طراحی کنید و در نهایت چیزی را بسازید که زندگی مصرف‌کنندگان شما را دچار تغییر کند. اگر محصول یا خدماتی را می‌فروشید که خودتان به آن باور دارید، همین مسئله قطعا فروش شما را بالاتر خواهد برد.

۴. در طراحی بیزینس پلن خود دقت کنید

مهم نیست که ایده کسب‌وکار شما چقدر عالی است و چه تعدادی از مصرف‌کنندگان را به سوی شما سوق خواهد داد، شما در هر صورت باید یک بیزینس پلن مناسب طراحی کنید تا مطمئن باشید که ایده‌تان قابل اجرا است. بیزینس پلن شما باید شامل مواردی مانند تجزیه و تحلیل رقبا، برنامه بازاریابی، نیازهای افراد و اطلاعات مالی کلیدی برای سرمایه‌گذاری پیشنهادی از جمله هزینه‌ها، قیمت گذاری و سود پیش‌بینی شده باشد.

روشن است که بیزینس پلن در وهله اول باید تا حد امکان دقیق باشد. با این حال، توجه داشته باشید که تمام طرح‌های تجاری پس از ورود به بازار دچار تغییر خواهند شد. به همین دلیل است که اگر زمانی کسب‌وکارتان نیاز به سرمایه‌گذاری داشت، بهتر است ارزیابی هزینه و فواید آن را هم به بیزینس پلن خود اضافه کنید.





۵. قوانین مربوط به مشاغل کوچک را مطالعه کنید

شما قبل از شروع یک کسب‌وکار باید با قوانین فدرال و استانی یا حتی منطقه‌ای خود آشنا شوید. همچنین بهتر است که در مورد ساختارهای تجاری، فرآیندهای ثبت‌نام، مجوزها و گواهینامه‌هایی که در صنعت یا تجارت شما لازم هستند هم تحقیق کنید. مقررات مشاغل کوچک در نهایت به صنعت، استان و شهر محل سکونت بستگی دارد. به همین ترتیب بهتر است برای دریافت مشاوره و راهنمایی بیشتر با اتاق بازرگانی محلی خود مشورت کنید.

۶. مراقب وضعیت مالی خود باشید

اگر به تازگی کسب‌وکار خود را شروع کرده‌اید یا مدتی است که فعالیت خود را در بازار پیش برده‌اید، باید هزینه‌های عملیاتی، فروش، سود و سرمایه در گردش خود را دائماً پیگیری کنید. همچنان بهتر است به عنوان یک کارآفرین تازه‌وارد هزینه‌های عمومی خود را در ابتدا پایین نگه دارید و با رشد کسب‌وکار سرمایه‌گذاری بیشتری انجام دهید.

یکی از رایج‌ترین منابع حمایت مالی، گرفتن وام از بانک است. به محض ورود به کانادا شروع به کسب امتیاز اعتباری کنید تا بتوانید در صورت نیاز وام تجاری دریافت کنید. برخی از مشاغل همچنین ممکن است واجد شرایط دریافت برنامه‌ها و کمک‌های دولتی مانند برنامه تامین مالی مشاغل کوچک کانادا (CSBFP) یا تامین مالی از طریق سازمان‌های غیرانتفاعی باشند. بهترین روش برای بررسی گزینه‌های پیش رو در چنین مواقعی در نهایت مراجعه به یک مشاور امور مالی است.

۷. از دیجیتال مارکتینگ درست استفاده کنید

دیجیتال مارکتینگ امروزه در محیط کسب و کار بسیار حائز اهمیت است و در مقایسه با کانال‌های بازاریابی سنتی می‌تواند ارزان‌تر و هدفمندتر باشد. داشتن وبسایت، حضور در رسانه‌های اجتماعی و تبلیغات آنلاین می‌تواند به شما در افزایش آگاهی مخاطب از برند، تبلیغ کسب‌وکار و جذب مشتریان جدید کمک کند. شما به عنوان یک تازه‌وارد کانادایی ممکن است برای شناسایی مخاطبانتان نیاز به کمی

آزمون و خطا داشته باشید. با این حال، دیجیتال مارکتینگ در نهایت به شما انعطاف‌پذیری لازم را می‌دهد تا بتوانید کمپین‌های خود را بر اساس نتایج تنظیم کنید. این کانال‌ها همچنین راهی برای مشتریان شما فراهم می‌کنند تا با شما در تماس باشند و بازخوردهای ارزشمندی را به اشتراک بگذارند.



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





سازمان تعیین شده چیست و نقش انجمن بازرگانی ایران و کانادا در این حوزه

■ ضرورت شفافسازی

با سلام و درود به اعضای محترم انجمن بازرگانی ایران و کانادا، کارآفرینان، فعالان اقتصادی و تمامی افرادی که به دنبال توسعه کسب و کار خود در سطح بین‌المللی هستند. به‌عنوان مدیرعامل انجمن بازرگانی ایران و کانادا، بارها با این پرسش مواجه شده‌ام که «سازمان تعیین‌شده یا Designated Organization به چه معناست؟» و «انجمن ما در این موضوع چه نقشی ایفا می‌کند؟». این سؤالات که به‌ویژه از سوی متقاضیان برنامه‌های مهاجرتی و تجاری مطرح می‌شود، مرا بر آن داشت تا یک‌بار برای همیشه، توضیحی جامع و روشن ارائه دهم. این مقاله نه تنها به تعریف این مفهوم می‌پردازد، بلکه جایگاه انجمن ما را به‌عنوان یک نهاد رسمی و مورد اعتماد در پل ارتباطی میان ایران و کانادا تبیین می‌کند.

■ سازمان تعیین‌شده چیست؟

«سازمان تعیین‌شده» یا Designated Organization اصطلاحی است که در سیستم‌های قانونی و اجرایی کانادا به کار می‌رود و به نهادها یا سازمان‌هایی اشاره

دارد که از سوی دولت این کشور برای انجام وظایف مشخصی در حوزه‌های مهاجرتی، تجاری یا ارزیابی مدارک تأیید شده‌اند. این سازمان‌ها به‌عنوان واسطه‌هایی معتبر عمل می‌کنند که اطمینان می‌دهند اطلاعات، مدارک و طرح‌های ارائه‌شده توسط افراد یا شرکت‌ها، با استانداردهای مورد نظر کانادا هم‌راستاست.

این سازمان‌ها در زمینه‌های مختلفی فعالیت می‌کنند:

۱. ارزیابی مدارک تحصیلی: سازمان‌هایی مانند WES (World Education Services) یا ICAS (International Credential Assessment Service) مدارک تحصیلی افراد را بررسی می‌کنند تا معادل‌سازی آن‌ها با سیستم آموزشی کانادا انجام شود.

۲. حمایت از کسب و کارها: در برنامه‌هایی مانند استارت‌آپ ویزا (Start-up Visa Program)، صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر (Venture Capital Funds)، گروه‌های سرمایه‌گذار فرشته (Angel Investor Groups) و مراکز رشد کسب و کار (Business Incubators) به‌عنوان



■ ما دقیقاً چه می‌کنیم؟

نقش انجمن در این حوزه، چندوجهی و متمرکز بر پشتیبانی از متقاضیان و کسب‌وکارهاست. در ادامه، این وظایف را به‌صورت گام‌به‌گام توضیح می‌دهم:

۱. ارزیابی و تأیید سوابق تجاری:

- ما سوابق فعالیت تجاری افراد در ایران، از جمله شرکت‌ها، املاک یا معاملات بین‌المللی را بررسی می‌کنیم.
- این ارزیابی برای اطمینان از این است که فرد یا شرکت، تجربه و سرمایه‌ای واقعی برای انتقال به کانادا دارد.

۲. صدور نامه‌های حمایتی (Letter of Support):

- پس از بررسی طرح‌های تجاری (بیزینس پلن‌ها)، در صورت تأیید، نامه‌ای رسمی صادر می‌کنیم که نشان‌دهنده حمایت ما از طرح یا کسب‌وکار متقاضی است.
- این نامه‌ها برای برنامه‌هایی مانند انتقال درون‌شرکتی (- Intra-Company Transfer)، برنامه‌های کارآفرینی استانی (Provincial Nominee Programs) یا مجوز کار (Work Permit) تحت کدهای C۱۰، C۱۱ و C۱۲ ضروری هستند.

سازمان‌های تعیین‌شده شناخته می‌شوند که طرح‌های تجاری را تأیید و از آن‌ها حمایت می‌کنند.

۳. توسعه تجاری و کارآفرینی: برخی سازمان‌ها، از جمله انجمن بازرگانی ایران و کانادا، به‌عنوان نهادهایی برای پشتیبانی از برنامه‌های مهاجرتی مبتنی بر کارآفرینی یا انتقال کسب‌وکار به کانادا فعالیت می‌کنند.

به بیان ساده، سازمان تعیین‌شده یک «مُهر اعتماد» است که دولت کانادا به آن تکیه می‌کند تا از صحت و سقم اطلاعات ارائه‌شده توسط متقاضیان اطمینان حاصل کند.

■ نقش انجمن بازرگانی ایران و کانادا

انجمن بازرگانی ایران و کانادا طی دو سال گذشته به‌عنوان یک سازمان تعیین‌شده از سوی دولت کانادا برای توسعه کسب‌وکارها و تسهیل همکاری‌های تجاری میان دو کشور به رسمیت شناخته شده است. این جایگاه، ما را به یک پل رسمی و معتبر تبدیل کرده که نه تنها در خدمت فعالان اقتصادی ایران و کانادا قرار دارد، بلکه در برنامه‌های مهاجرتی و تجاری نیز نقشی کلیدی ایفا می‌کند.



۳. تسهیل ورود به بازار کانادا:

- ما به عنوان یک شتاب‌دهنده یا حامی، به کسب‌وکارها کمک می‌کنیم تا شعبه‌ای در کانادا راه‌اندازی کنند یا فعالیت خود را گسترش دهند.

- این شامل ارائه مشاوره، تدوین بیزینس پلن و هماهنگی با نهادهای کانادایی است.

۴. همکاری با شرکت‌های مهاجرتی:

- بسیاری از شرکت‌های مهاجرتی معتبر در کانادا با ما قرارداد دارند تا مدارک و پشتیبانی لازم برای موکلان خود را از طریق انجمن تأمین کنند.

■ مثال‌های عملی

برای درک بهتر، چند نمونه از فعالیت‌های ما را مرور می‌کنیم:

- برنامه ICT: فرض کنید یک مدیر ایرانی صاحب شرکتی فعال در ایران است و می‌خواهد شعبه‌ای در کانادا راه‌اندازی کند. ما بیزینس پلن او را بررسی می‌کنیم، سوابقش را تأیید می‌کنیم و نامه‌ای صادر می‌کنیم که نشان می‌دهد از این طرح حمایت می‌کنیم. این نامه به اداره مهاجرت کانادا ارائه می‌شود.

- ورک پرمیت C11: یک کارآفرین می‌خواهد با سرمایه‌گذاری در کانادا مجوز کار بگیرد. ما سوابق تجاری او را آنالیز می‌کنیم و تأییدیه‌ای ارائه می‌دهیم که نشان‌دهنده نیت جدی او برای فعالیت اقتصادی است.

■ چرا این نقش حیاتی است؟

دولت کانادا به هر فرد یا نهادی اعتماد نمی‌کند. سازمان‌های تعیین‌شده مانند انجمن ما، به عنوان یک فیلتر معتبر عمل می‌کنند تا اطمینان حاصل شود که مدارک و طرح‌های ارائه‌شده واقعی، دقیق و قابل اعتماد هستند. این موضوع هم به نفع متقاضیان است که مسیرشان هموار می‌شود، هم به نفع دولت کانادا که از ورود افراد غیرجدی یا طرح‌های غیرواقعی جلوگیری می‌کند. به همین دلیل، هر هفته دست‌کم سه طرح تجاری برای بررسی به دست ما می‌رسد که پس از تأیید، به مرحله بعدی راه پیدا می‌کنند.

■ تفاوت ما با شرکت‌های مهاجرتی

یک نکته مهم را باید روشن کنم: انجمن بازرگانی ایران و کانادا خدمات مهاجرتی ارائه نمی‌دهد. ما در «این سوی رودخانه» هستیم؛ یعنی وظیفه ما بررسی، تأیید و پشتیبانی از طرح‌های تجاری است، نه انجام فرآیند مهاجرت. این تمایز گاهی برای متقاضیان گنگ است و برخی انتظار دارند که با عضویت در انجمن، کل فرآیند مهاجرتشان را بر عهده بگیریم. اما نقش ما، تخصصی‌تر و متمرکز بر جنبه‌های تجاری است.



■ الزامات و توصیه‌ها برای متقاضیان

برای همکاری موفق با انجمن، متقاضیان باید به چند اصل توجه کنند:

۱. ارائه مدارک واقعی: طرح‌های تجاری که با هوش مصنوعی یا بدون پشتوانه واقعی تهیه شده باشند، قابل قبول نیستند. ما به دنبال کسب‌وکارهای فعال و برنامه‌های دقیق هستیم.

۲. اثبات نیت تجاری: فرد باید نشان دهد که قصد واقعی او توسعه کسب‌وکار در کانادا است، نه صرفاً استفاده از این مسیر به‌عنوان بهانه‌ای برای مهاجرت.

۳. مصاحبه اجباری: از این پس، طبق سیاست جدید انجمن، با هر متقاضی مصاحبه‌ای برگزار می‌کنیم. این اقدام به این دلیل است که گاهی شرکت‌های مهاجرتی بدون اطلاع کامل متقاضی، طرح‌هایی ارسال می‌کنند که خود فرد از جزئیات آن بی‌خبر است. ما می‌خواهیم مطمئن شویم فرد در جریان طرح خود قرار دارد و نیت جدی برای فعالیت تجاری دارد.

■ یک درخواست صریح

اگر هدف شما از عضویت در انجمن صرفاً دریافت نامه حمایتی بدون علاقه واقعی به تجارت است، لطفاً وقت خود و ما را تلف نکنید. ما به دنبال کارآفرینان و تاجران هستیم که واقعاً قصد دارند کسب‌وکار خود را گسترش دهند و از ظرفیت‌های بازار کانادا بهره ببرند. عضویت در انجمن به‌تنهایی تضمین‌کننده دریافت نامه حمایتی نیست؛ این فرآیند نیازمند بررسی دقیق و تعهد متقابل است.

■ تغییرات جدید و چشم‌انداز پیش رو

ما در انجمن بازرگانی ایران و کانادا متعهد هستیم که با به‌روزرسانی فرآیندها، شفافیت و کارایی را افزایش دهیم. مصاحبه با متقاضیان، گامی در این جهت است تا از سوءتفاهم‌ها جلوگیری کنیم و کیفیت خدماتمان را بالا ببریم. همچنین، برنامه داریم تا با توسعه همکاری‌ها با نهادهای کانادایی، فرصت‌های بیشتری برای ورود محصولات و خدمات ایرانی به این بازار فراهم کنیم.

■ کلام آخر: پل اعتماد میان دو ملت

انجمن بازرگانی ایران و کانادا به‌عنوان یک سازمان تعیین‌شده، نه تنها یک نهاد تجاری، بلکه یک پل اعتماد میان ایران و کانادا است. ما افتخار می‌کنیم که در این جایگاه، به کارآفرینان ایرانی کمک می‌کنیم تا رویاهایشان را در سطح بین‌المللی دنبال کنند و همزمان، به اقتصاد کانادا ارزش افزوده‌ای واقعی ارائه دهیم. امیدوارم این مقاله، ابهامات را برطرف کرده باشد و از این پس، هرگاه پرسشی در این زمینه مطرح شد، این متن مرجعی جامع برای پاسخگویی باشد.

با احترام،

محمد وحیدی راد

مدیرعامل انجمن بازرگانی 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

April 2025 – Issue 52

To contact the editors:

contact@canirn.com