



ماهنامه انجمن بازرگانی ایران و کانادا

شماره پنجاه و سوم-مه ۲۰۲۵

تولد یک مجموعه: شورای تجارت و اقتصاد ایران و کانادا

تولد یک جنبش مالی: صندوق سرمایه‌گذاری استراتژیک ایران و کانادا

ملتی که در «برهه حساس» جاودانه شد



سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا.....	۴
تولد یک جنبش مالی:	
صندوق سرمایه گذاری استراتژیک ایران و کانادا.....	۱۰
موج تحولات و فرصت های طلایی در سال ۱۴۰۴.....	۸
معرفی اعضا.....	۱۷
ملتی که در «برهه حساس» جاودانه شد.....	۱۹
زنان در تجارت: توانمندسازی کارآفرینان زن در ایران و کانادا.....	۲۱
به قول دوستی: «این جواب یک معمای بزرگه!».....	۲۹
جنگ تجاری در اوج: پاندای غول پیکر در برابر عقاب ماهیخوار آینده	
اقتصاد جهانی چه خواهد شد؟.....	۳۲
مارک کارنی رهبر جدید حزب لیبرال شد؛ نخست وزیر موقت کانادا تا از	
خودت شروع کن.....	۳۷
راهنمای راه اندازی کسب و کار برای تازه واردان کانادا.....	۳۹
قیمت گذاری هوشمند برای صادرات به کانادا: استراتژی هایی برای حداکثر	
سود و حضور پایدار در بازار.....	۴۰



Exhibition of Export Potential
of the Islamic Republic of Iran



Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

هفتمین نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی جمهوری اسلامی ایران

سالن : B44
غرفه : 11

انجمن بازرگانی ایران و کانادا در نمایشگاه

8 تا 12 اردیبهشت 1404 ساعات بازدید: 8 صبح الی 16 عصر
محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران

April 28th – May 2nd, 2025 Visiting Hours: 8 to 16
Tehran International Permanent Fairground, Iran



ساعت ۱۰ شب روز ۲۲ فروردین ۱۴۰۴ است و من، محمد وحیدی‌راد، در دفتر تهران انجمن بازرگانی ایران و کانادا پشت میز کارم نشسته‌ام. در حالی که این یادداشت را برای شما می‌نویسم، نسیمی خنک از پنجره باز دفتر به داخل می‌وزد و صدای آرام شهر، فضای کارم را پر کرده است. ذهنم پر از ایده‌ها و برنامه‌های پیش‌روست. فردا قرار است سفری سه‌روزه به کشور عمان داشته باشم تا در دیدارهایی با شرکای تجاری، زمینه‌های همکاری‌های

جدید را بررسی کنم. پس از بازگشت، با انرژی مضاعف خود را برای یکی از مهم‌ترین رویدادهای سال آماده می‌کنم:

نمایشگاه بین‌المللی ایران اکسپو ۱۴۰۴.

نمایشگاه ایران اکسپو ۱۴۰۴:

ویرین

توانمندی‌های

ایران

اما این تنها بخشی از داستان است. در این ماهنامه، می‌خواهم شما را با دستاوردها، برنامه‌ها و چشم‌اندازهای جدید انجمن آشنا کنم؛ از تأسیس دو نهاد جدید گرفته تا ویناری آموزشی که خودم افتخار تدریس آن را دارم. شعار ما در انجمن بازرگانی ایران و کانادا، «توانمندسازی تجارت؛ پیوندی به گستره فرهنگ‌ها»، نه تنها یک شعار، بلکه فلسفه‌ای است که ما را به سوی آینده‌ای روشن هدایت می‌کند. ما معتقدیم تجارت، فراتر از مبادلات اقتصادی، راهی برای پیوند فرهنگ‌ها، تبادل دانش و خلق ارزش‌های مشترک است. در این مسیر، هر گام ما با هدف تقویت جایگاه ایران در بازارهای جهانی و ایجاد فرصت‌های پایدار برای فعالان اقتصادی برداشته می‌شود.

نمایشگاه ایران اکسپو ۱۴۰۴: ویرین توانمندی‌های ایران

این رویداد حضور خواهیم داشت و از شما دعوت می‌کنیم تا به غرفه رسمی انجمن تشریف بیاورید.

محل برگزاری: تهران، محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی
زمان: ۸ تا ۱۲ اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۴
سالن: B۴۴، غرفه: ۱۱

یکی از مهم‌ترین رویدادهای پیش‌رو، نمایشگاه بین‌المللی ایران اکسپو ۱۴۰۴ است که از ۸ تا ۱۲ اردیبهشت‌ماه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار می‌شود. این نمایشگاه، فرصتی بی‌نظیر برای نمایش توانمندی‌های صادراتی ایران و ایجاد ارتباطات تجاری با بازارهای بین‌المللی است. ما در انجمن بازرگانی ایران و کانادا با افتخار در

آی‌هیت نه‌تنها فضایی برای نمایش محصولات و خدمات است، بلکه مرکزی برای ارائه مشاوره‌های تخصصی، برگزاری جلسات B2B و توسعه ارتباطات تجاری بین‌المللی است. اگر به دنبال گسترش فعالیت‌های تجاری خود در بازارهای جهانی هستید، بازدید از دفتر دائمی انجمن در آی‌هیت را از دست ندهید. ما در این مرکز، آماده‌ایم تا شما را در مسیر موفقیت همراهی کنیم.

در غرفه انجمن، شما می‌توانید از نزدیک با محصولات و خدمات اعضای محترم انجمن آشنا شوید، با کارشناسان ما درباره فرصت‌های تجاری در بازار کانادا گفت‌وگو کنید و ایده‌های خود را برای همکاری‌های جدید به اشتراک بگذارید. این رویداد، فضایی است برای دیدارهای رو در رو، تبادل دانش و ایجاد شبکه‌های تجاری پایدار. ما مشتاقانه منتظر حضور شما هستیم!



— مرکز نوآوری و فناوری ایران (آی‌هیت):

خانه دائمی صادرات

در کنار نمایشگاه ایران اکسپو، مفتخرم که شما را به بازدید از نمایشگاه دائمی صادراتی انجمن بازرگانی ایران و کانادا در مرکز نوآوری و فناوری ایران (آی‌هیت) دعوت کنم. این مرکز، که در سالن 37A محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران واقع شده است، به‌عنوان خانه نوآوری و صادرات ایران، بستری منحصر به فرد برای نمایش دائمی توانمندی‌های صادراتی اعضای انجمن فراهم کرده است.

دستاوردهای جدید: تأسیس دو نهاد

کلیدی

یکی از مهم‌ترین اخبار این ماه، دریافت مجوز فعالیت دو نهاد جدید از دولت فدرال کانادا است که به‌زودی در کنار انجمن بازرگانی ایران و کانادا، اکوسیستم تجارت بین دو کشور را تقویت خواهند کرد: شورای تجارت و اقتصاد ایران و کانادا و صندوق سرمایه‌گذاری استراتژیک ایران و کانادا. این دو نهاد، نتیجه سال‌ها تلاش و برنامه‌ریزی برای ایجاد زیرساخت‌های لازم برای توسعه روابط اقتصادی بین ایران و کانادا هستند. اجازه دهید کمی مفصل‌تر درباره هر یک توضیح دهیم.

شورای تجارت و اقتصاد ایران و کانادا

نام انگلیسی: **Canada Iran Trade &**

Economic Council

نام فرانسوی: **Conseil Commercial et**

conomique Canada Iran

شورای تجارت و اقتصاد ایران و کانادا با هدف ایجاد بستری برای گفت‌وگوهای سطح بالا بین فعالان اقتصادی، سیاست‌گذاران، کارآفرینان و سرمایه‌گذاران دو کشور تأسیس شده است. این شورا به‌عنوان یک نهاد مستقل، مأموریت دارد تا با شناسایی موانع موجود در مسیر تجارت، راهکارهای عملی برای رفع آن‌ها ارائه دهد و فرصت‌های جدیدی برای همکاری‌های اقتصادی ایجاد کند.

از جمله اهداف کلیدی این شورا می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

■ تسهیل ارتباطات تجاری: ایجاد شبکه‌ای از فعالان اقتصادی در ایران و کانادا برای تبادل دانش، تجربه و فرصت‌های تجاری.

■ توسعه سیاست‌های حمایتی: همکاری با نهادهای دولتی و خصوصی در هر دو کشور برای تدوین سیاست‌هایی که تجارت دوجانبه را آسان‌تر کند.

■ برگزاری رویدادهای بین‌المللی: سازمان‌دهی کنفرانس‌ها، سمینارها و نمایشگاه‌هایی برای معرفی ظرفیت‌های اقتصادی دو کشور.

■ حمایت از نوآوری: پشتیبانی از استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای نوآور در زمینه‌های فناوری، کشاورزی، انرژی و صنایع خلاق.

شورای تجارت و اقتصاد ایران و کانادا در حال حاضر مراحل نهایی ثبت و سازمان‌دهی خود را طی می‌کند و به‌زودی فعالیت‌های رسمی خود را آغاز خواهد کرد. ما یقین داریم که این شورا می‌تواند به‌عنوان یک کاتالیزور، روابط اقتصادی بین دو کشور را به سطحی جدید ارتقا دهد.



صندوق سرمایه‌گذاری استراتژیک ایران و کانادا

نام انگلیسی: **Canada Iran Strategic Investment Fund**

نام فرانسوی: **Fonds d'Investissement Stratégique Canada Iran**



صندوق سرمایه‌گذاری استراتژیک ایران و کانادا، ابتکاری دیگر برای حمایت از کارآفرینان، استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در هر دو کشور است. این صندوق با تمرکز بر پروژه‌های نوآورانه و با پتانسیل رشد بالا، به دنبال تأمین مالی طرح‌هایی است که بتوانند در بازارهای بین‌المللی، به‌ویژه کانادا، رقابت کنند.

اهداف اصلی صندوق عبارت‌اند از:

■ **حمایت مالی از کسب‌وکارها:** ارائه سرمایه اولیه و وام‌های کم‌بهره به کارآفرینانی که ایده‌های خلاقانه‌ای برای حضور در بازار کانادا دارند.

■ **توسعه فناوری و نوآوری:** سرمایه‌گذاری در حوزه‌های کلیدی مانند فناوری سبز، هوش مصنوعی، بیوتکنولوژی و صنایع غذایی.

■ **تقویت همکاری‌های بین‌المللی:** ایجاد شراکت‌های استراتژیک بین شرکت‌های ایرانی و کانادایی برای انتقال فناوری و دانش.

■ **ایجاد اشتغال پایدار:** حمایت از پروژه‌هایی که منجر به ایجاد فرصت‌های شغلی در هر دو کشور شوند.

این صندوق در حال تکمیل مراحل قانونی و جذب سرمایه‌گذاران اولیه است. ما امیدواریم که با راه‌اندازی رسمی این صندوق، بتوانیم گامی بزرگ در جهت توانمندسازی کارآفرینان ایرانی برای حضور موفق در بازارهای جهانی برداریم.

هر دوی این نهادها، با مجوز رسمی از دولت فدرال کانادا، در حال آماده‌سازی برای شروع فعالیت‌های خود هستند.

اساسنامه این نهادها به‌گونه‌ای تدوین شده که شفافیت، کارایی و تأثیرگذاری حداکثری را تضمین کند.

شما می‌توانید با مطالعه اساسنامه‌ها، که در وبسایت رسمی انجمن (www.canadairan.ca) در دسترس قرار خواهد گرفت، با جزئیات بیشتری از مأموریت و اهداف آن‌ها آشنا شوید.

■ **وبینار آموزشی:** راه‌اندازی کسب‌وکار در

کانادا

یکی از برنامه‌های ویژه ما در اردیبهشت ۱۴۰۴، برگزاری وبینار آموزشی راه‌اندازی کسب‌وکار در کانادا است که خودم افتخار تدریس آن را بر عهده دارم. این وبینار، که در تاریخ ۲۷ اردیبهشت ۱۴۰۴ برگزار می‌شود، به‌طور خاص برای کسانی طراحی شده است که قصد دارند کسب‌وکاری موفق در کانادا راه‌اندازی کنند اما نمی‌دانند از کجا شروع کنند.

■ موضوعات وینار:

■ ایده‌های کاربردی و کم‌هزینه: معرفی فرصت‌های تجاری با سرمایه اولیه پایین و بازدهی بالا.

■ مجوزها و قوانین: آشنایی با الزامات قانونی و مجوزهای مورد نیاز برای راه‌اندازی کسب‌وکار در کانادا.

■ استراتژی‌های جذب مشتری: تکنیک‌های عملی برای پیدا کردن و حفظ اولین مشتریان.

■ منابع حمایتی: معرفی برنامه‌های دولتی و غیردولتی کانادا برای حمایت از کارآفرینان.

■ تأمین سرمایه: راهکارهای جذب سرمایه از طریق وام، سرمایه‌گذاران و کرادفاندینگ.

این وینار فرصتی است تا با دانش و تجربه‌ای کاربردی، مسیر موفقیت در بازار کانادا را هموار کنید. اگر رویای راه‌اندازی کسب‌وکار در یکی از پویاترین اقتصادهای جهان را دارید، این رویداد را از دست ندهید!

■ چشم‌انداز ما: آینده‌ای درخشان برای

تجارت ایران و کانادا

انجمن بازرگانی ایران و کانادا در سال‌های گذشته با تلاش‌های بی‌وقفه، توانسته است جایگاه خود را به‌عنوان یکی از پیشگامان توسعه روابط تجاری بین ایران و کانادا تثبیت کند. از برگزاری رویدادهای بین‌المللی و ارائه خدمات مشاوره‌ای گرفته تا تأسیس نهادهای جدید مانند شورای تجارت و صندوق سرمایه‌گذاری، ما همواره در کنار اعضای خود بوده‌ایم تا آن‌ها را در مسیر موفقیت همراهی کنیم.

اما این تنها آغاز راه است. با ابتکارات جدید، حضور فعال در رویدادهایی مانند ایران اکسپو و آی‌هیت، و برنامه‌های آموزشی مانند وینار ۲۷ اردیبهشت، ما در حال ساختن آینده‌ای هستیم که در آن تجارت بین ایران و کانادا نه تنها ممکن، بلکه آسان، سودآور و پایدار باشد. ما به دنبال خلق فرصت‌هایی هستیم که نه تنها به نفع کسب‌وکارها، بلکه به نفع جوامع دو کشور باشد.

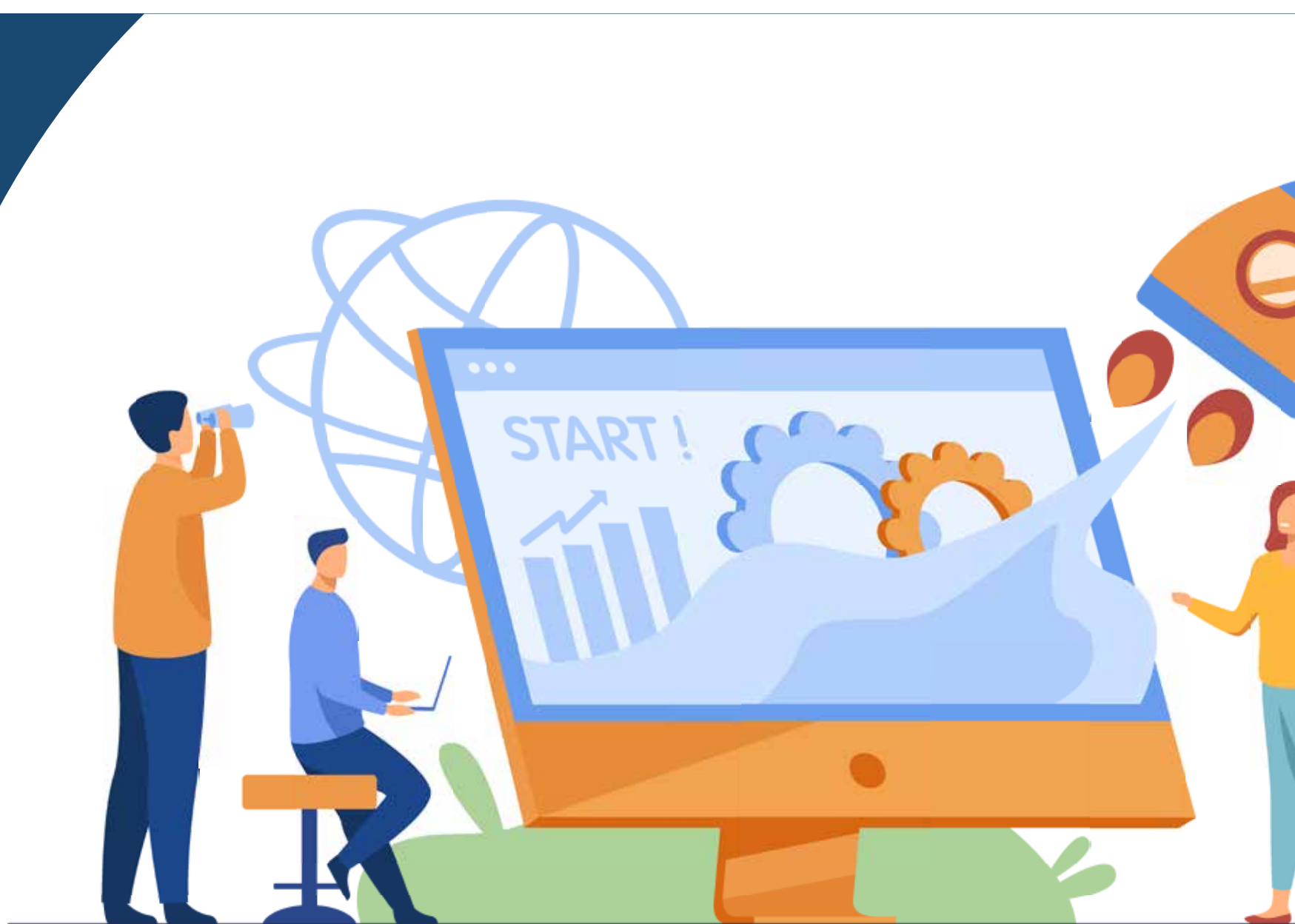
کلام آخر

در پایان، از همه شما دعوت می‌کنم تا در نمایشگاه ایران اکسپو ۱۴۰۴ (غرفه B۴۴، شماره ۱۱) و دفتر دائمی آی‌هیت (سالن 37A) به ما بپیوندید، در وینار ۲۷ اردیبهشت شرکت کنید و در کنار ما، بخشی از این سفر هیجان‌انگیز برای پیوند فرهنگ‌ها و توانمندسازی تجارت باشید. حضور شما، بزرگ‌ترین سرمایه ماست.

با آرزوی موفقیت و سربلندی،

محمد وحیدی‌راد

مؤسس و مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا



آیا قصد دارید یک کسب و کار

موفق در کانادا راه اندازی کنید

اما نمی دانید از کجا باید شروع کنید؟

به دنبال ایده هایی با سرمایه

کم و بازدهی بالا هستید؟

**ثبت نام فقط از
طریق واتس اپ:
0912 194 1366**

در وینار ویژه ی ما،

گام به گام با مسیر راه اندازی

بیزینس در کانادا آشنا شوید:

ایده های کاربردی و کم هزینه

مجوزها و قوانین مورد نیاز در کانادا

استراتژی های جذب اولین مشتری ها

معرفی منابع حمایتی و راه های تامین سرمایه

محمد وحیدی راد

مؤسس انجمن بازرگانی ایران و کانادا

نویسنده ۵ کتاب تخصصی در زمینه تجارت با کانادا



**تاریخ برگزاری: شنبه ۱۷ مه
محل برگزاری: به صورت آنلاین
در بستر اسکای روم**

زمان بندی وینار:

ساعت ۱۲:۳۰ ظهر به وقت

مونترآل و تورنتو

ساعت ۹:۳۰ صبح به وقت ونکوور

و ساعت ۸ شب به وقت ایران

**این یک فرصت طلایی برای ساختن آینده شغلی تان در کانادا است
همین حالا ثبت نام کنید و قدم اول را محکم بردارید!**





تولد یک جنبش مالی: صندوق سرمایه‌گذاری استراتژیک ایران و کانادا

در جهانی که اقتصادها بیش از پیش به هم وابسته‌اند و چالش‌هایی مانند تغییرات اقلیمی، نابرابری اقتصادی، و نیاز به نوآوری‌های پایدار به دغدغه‌های مشترک تبدیل شده‌اند، نیاز به نهادهایی که بتوانند سرمایه‌ها را هوشمندانه هدایت کنند و همکاری‌های بین‌المللی را تقویت کنند، بیش از هر زمان دیگری احساس می‌شود. صندوق سرمایه‌گذاری استراتژیک ایران و کانادا (CISIF) با همین چشم‌انداز متولد شده است. این نهاد، که به‌تازگی مجوز فعالیت خود را از دولت فدرال کانادا دریافت کرده، نه تنها یک صندوق مالی، بلکه یک جنبش تحول‌آفرین است که هدفش بازتعریف همکاری‌های اقتصادی بین ایران و کانادا و گسترش فرصت‌های سرمایه‌گذاری در مقیاس جهانی است. در این مقاله، به معرفی این صندوق، اهداف بلندپروازانه آن، ساختار نوآورانه‌اش، و نقش آن در توانمندسازی کارآفرینان و ایجاد ارزش پایدار می‌پردازیم.

ریشه‌های یک رویا: تاریخچه تأسیس

صندوق سرمایه‌گذاری استراتژیک ایران و کانادا (CISIF) در سال ۱۴۰۴، تحت نظارت انجمن بازرگانی ایران و کانادا و شورای تجارت و اقتصاد ایران و کانادا، و با رهبری محمد وحیدی‌راد تأسیس شد. این صندوق به‌عنوان یک نهاد غیرانتفاعی، مستقل، و بی‌طرف طراحی شده است که هیچ‌گونه وابستگی به احزاب سیاسی، دولت‌ها، یا گروه‌های خاص ندارد. با دریافت مجوز رسمی از دولت فدرال کانادا (شماره ثبت مرتبط با شورای تجارت و اقتصاد: ۶-۱۶۸۶۷۹۳ و انجمن بازرگانی: ۲-۱۰۷۸۹۰۶)، CISIF گامی بزرگ در جهت تحقق آرمان ایجاد یک اکوسیستم مالی پویا و فراگیر برداشت.

تأسیس CISIF پاسخی به نیاز فزاینده برای ایجاد بستری بود که بتواند منابع مالی را از سراسر جهان جمع‌آوری کند، آن‌ها را به پروژه‌های سودآور و پایدار هدایت کند، و همزمان پیوندهای اقتصادی بین ایران و کانادا را تقویت نماید.

به گفته محمد
وحیدی‌راد، بنیان‌گذار و مدیر
این ابتکار:
«CISIF بیش از یک صندوق
سرمایه‌گذاری است؛ این یک پلتفرم جهانی
برای پیوند ایده‌ها، منابع، و آرمان‌های
مشترک است. ما می‌خواهیم کارآفرینان،
سرمایه‌گذاران، و جوامع را توانمند کنیم
تا آینده‌ای مرفه و پایدار برای ایران،
کانادا، و جهان بسازند.»

مأموریت و چشم‌انداز: خلق ارزش پایدار
مأموریت CISIF بر سه رکن اصلی استوار
است: جمع‌آوری منابع مالی از منابع
متنوع، تخصیص هوشمندانه این منابع
به پروژه‌های قانونی و سودآور در ایران،
کانادا، و سراسر جهان، و ایجاد ارزش
پایدار برای سرمایه‌گذاران، کارآفرینان،
و جوامع. این صندوق با ارائه سود به
سرمایه‌گذاران یا دعوت از آن‌ها برای
مشارکت در پروژه‌ها، مدلی منحصربه‌فرد
از همکاری مالی را پیاده‌سازی می‌کند که
هم سودآوری مالی را تضمین می‌کند و
هم تأثیرات اجتماعی و زیست‌محیطی
مثبت را در اولویت قرار می‌دهد.

چشم‌انداز CISIF، تبدیل شدن به یک
الگوی جهانی برای همکاری‌های مالی
بین‌المللی است. این صندوق نه تنها به
دنبال تقویت اقتصادهای ایران و کانادا،
بلکه به دنبال ایجاد شبکه‌ای جهانی از
سرمایه‌گذاری‌های پایدار است که از طریق
نوآوری، شفافیت، و مسئولیت‌پذیری، رفاه
مشترک را ترویج می‌کند. با مشارکت در
رویدادهای بین‌المللی مانند مجمع جهانی
اقتصاد و همکاری با نهادهایی مانند
سازمان ملل متحد، CISIF خود را به‌عنوان



یک بازیگر کلیدی در اقتصاد جهانی معرفی می‌کند.

اهداف کلیدی: توانمندسازی و تحول

CISIF با اهدافی چندوجهی و آینده‌نگر طراحی شده است که هر یک به تحقق مأموریت آن کمک می‌کند. این اهداف عبارت‌اند از:

۱. جمع‌آوری و تخصیص استراتژیک سرمایه: CISIF منابع مالی را از سرمایه‌گذاران خرد، شرکت‌های کوچک و متوسط (SMEs)، و سرمایه‌گذاران نهادی جمع‌آوری می‌کند و آن‌ها را به پروژه‌های با پتانسیل بالا در حوزه‌های فناوری، انرژی سبز، زیرساخت، و کشاورزی پایدار هدایت می‌کند. این سرمایه‌گذاری‌ها یا سود مالی تولید می‌کنند یا مشارکت‌کنندگان را به‌عنوان شریک پروژه وارد می‌کنند.

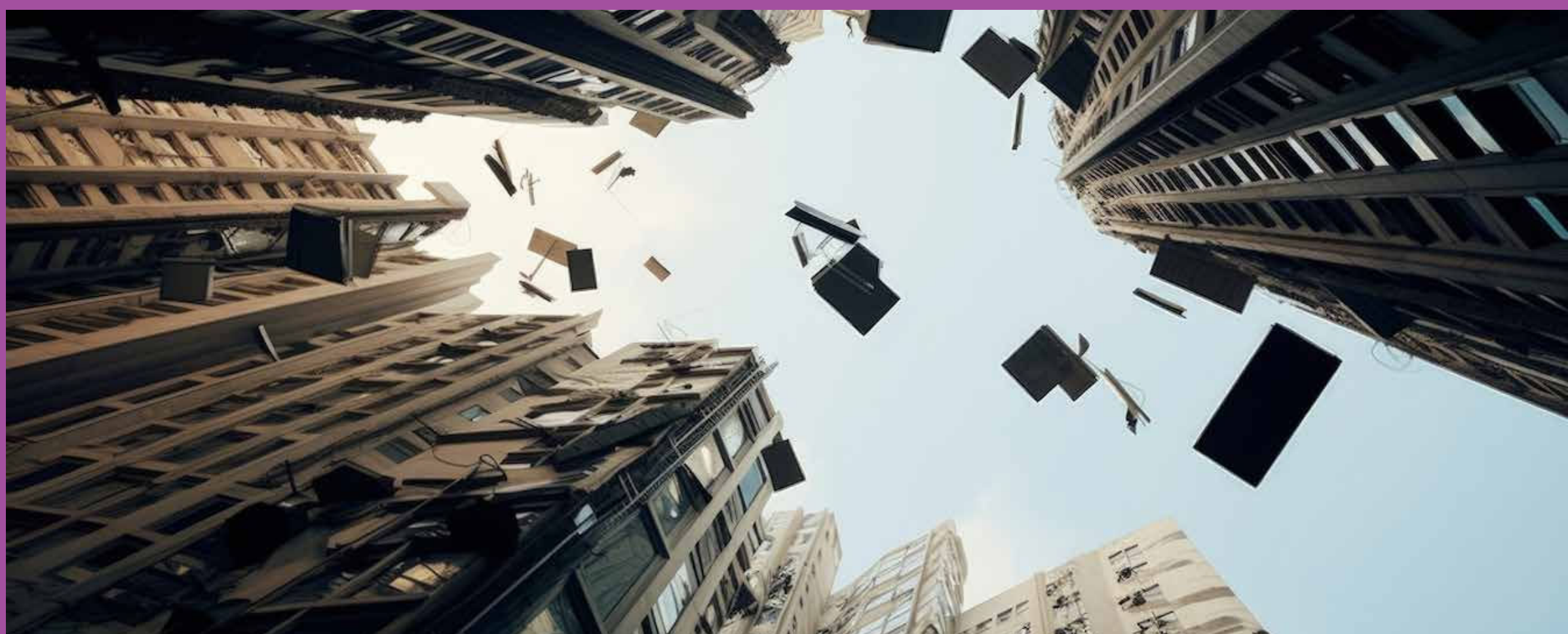
۲. حمایت از کارآفرینان و نوآوران: CISIF با ارائه سرمایه اولیه، مربیگری تخصصی، و دسترسی به بازارهای جهانی، کارآفرینان و استارت‌آپ‌های نوآور را توانمند می‌کند تا ایده‌های خود را به کسب‌وکارهای موفق تبدیل کنند.

۳. تقویت تجارت دوجانبه: با ارائه خدمات مالی مانند ضمانت‌نامه‌های مالی و همکاری با صندوق‌های ضمانت صادرات، CISIF به بازرگانان و صادرکنندگان کمک می‌کند تا با اطمینان به بازارهای بین‌المللی وارد شوند.

۴. ترویج پایداری زیست‌محیطی: CISIF به‌ویژه بر پروژه‌های انرژی سبز، مانند تولید انرژی خورشیدی و بادی و سیستم‌های مدیریت آب، تمرکز دارد تا به چالش‌هایی مانند خشکسالی و تغییرات اقلیمی پاسخ دهد. این پروژه‌ها با همکاری سازمان ملل متحد و نهادهای بین‌المللی اجرا می‌شوند.

۵. ایجاد اشتغال و رفاه: سرمایه‌گذاری‌های CISIF به ایجاد فرصت‌های شغلی پایدار، کاهش فقر، و بهبود استانداردهای زندگی در جوامع محلی کمک می‌کنند.

۶. شفافیت و پاسخگویی: با ارائه گزارش‌های منظم و پایبندی به استانداردهای مالی بین‌المللی، CISIF اعتماد سرمایه‌گذاران و ذی‌نفعان را جلب می‌کند.



■ حوزه‌های سرمایه‌گذاری: نوآوری در قلب فعالیت‌ها

CISIF منابع مالی خود را در سه حوزه جغرافیایی اصلی تخصیص می‌دهد، با تمرکز بر بخش‌هایی که پتانسیل رشد و تأثیرگذاری بالایی دارند:

۱. ایران:

■ انرژی سبز: سرمایه‌گذاری در پروژه‌های تولید انرژی‌های تجدیدپذیر و سیستم‌های مدیریت منابع آب برای مقابله با چالش‌های زیست‌محیطی. این ابتکارات با همکاری نهادهای بین‌المللی، از جمله سازمان ملل، اجرا می‌شوند.

■ فناوری: حمایت از استارت‌آپ‌ها در زمینه‌های نوآورانه مانند هوش مصنوعی و بیوتکنولوژی.

■ زیرساخت: توسعه شبکه‌های حمل‌ونقل و زیرساخت‌های تجاری برای اتصال ایران به بازارهای جهانی.

■ کشاورزی پایدار: سرمایه‌گذاری در فناوری‌های کشاورزی برای افزایش بهره‌وری و امنیت غذایی.

۲. کانادا:

■ فناوری سبز: حمایت از توسعه فناوری‌های مرتبط با انرژی‌های پاک و سیستم‌های پایدار.

■ زیرساخت‌های شهری: سرمایه‌گذاری در پروژه‌های توسعه شهری هوشمند.

■ صنایع خلاق: پشتیبانی از بخش‌هایی مانند رسانه‌های دیجیتال و فناوری‌های خلاق.

■ منابع طبیعی: سرمایه‌گذاری در بهره‌برداری مسئولانه و پایدار از منابع.

۳. جهانی:

■ پروژه‌های فرامرزی: توسعه زیرساخت‌های تجاری و اقتصادی برای اتصال بازارهای منطقه‌ای و جهانی.

■ ابتکارات اقلیمی: حمایت از پروژه‌های کاهش اثرات زیست‌محیطی که با اهداف توسعه پایدار سازمان ملل هم‌راستا هستند.

■ فناوری جهانی: سرمایه‌گذاری در نوآوری‌های پیشرفته مانند بلاک‌چین و سلامت دیجیتال.



خدمات مالی: توانمندسازی بازرگانان و سرمایه‌گذاران

CISIF مجموعه‌ای از خدمات مالی را برای حمایت از فعالان اقتصادی ارائه می‌دهد:

۱. ضمانت‌نامه‌های مالی: صدور ضمانت‌نامه برای کاهش ریسک معاملات تجاری و تقویت اعتماد در قراردادهای بین‌المللی.

۲. صندوق‌های ضمانت صادرات: همکاری با صندوق‌های ضمانت صادرات برای حمایت از صادرکنندگان و پوشش ریسک‌های مالی و سیاسی.

۳. تسهیلات مالی: ارائه وام‌های بدون بهره یا با شرایط انعطاف‌پذیر برای تأمین نقدینگی بازرگانان.

این خدمات، اعتماد و امنیت را در معاملات بین‌المللی تقویت می‌کنند و به بازرگانان امکان می‌دهند با اطمینان به بازارهای جهانی وارد شوند.

نمونه‌های جهانی: درس‌هایی از موفقیت صندوق‌های مشابه CISIF در جهان موفقیت‌های چشمگیری داشته‌اند و الگویی برای این ابتکار هستند:

این تنوع در سرمایه‌گذاری، ریسک را کاهش می‌دهد و بازده پایداری برای سرمایه‌گذاران فراهم می‌کند، در حالی که تأثیرات اجتماعی و زیست‌محیطی مثبت را تقویت می‌کند.

فرآیند جذب و تخصیص سرمایه

CISIF یک سیستم چندسطحی و شفاف برای جمع‌آوری و تخصیص منابع مالی ایجاد کرده است:

۱. سرمایه‌گذاری خرد: افراد عادی، خانواده‌ها، و کارآفرینان کوچک می‌توانند از طریق پلتفرم‌های دیجیتال سرمایه‌گذاری کنند و سود دریافت کنند یا در پروژه‌ها شریک شوند.

۲. سرمایه‌گذاری SMEs: شرکت‌های کوچک و متوسط با مشارکت در پروژه‌ها به زنجیره ارزش جهانی متصل می‌شوند.

۳. سرمایه‌گذاری نهادی: شرکت‌های بزرگ، صندوق‌های بازنشستگی، و بنیادهای خیریه سرمایه‌های کلان تزریق می‌کنند.

۴. جمع‌آوری سرمایه بین‌المللی: CISIF با مشارکت در رویدادهای جهانی مانند مجمع جهانی اقتصاد، سرمایه‌گذاران از سراسر جهان را جذب می‌کند.

فرآیند تخصیص شامل ارزیابی دقیق پروژه‌ها از نظر ریسک، بازده، و تأثیرات اجتماعی و زیست‌محیطی است. گزارش‌های دوره‌ای به سرمایه‌گذاران ارائه می‌شود و سود یا فرصت مشارکت در پروژه‌ها به‌صورت عادلانه توزیع می‌گردد.



۱. صندوق‌های سرمایه‌گذاری دولتی: برخی کشورها با سرمایه‌گذاری در پروژه‌های جهانی، سود پایداری برای اقتصاد خود ایجاد کرده‌اند. CISIF از رویکرد شفاف و پایدار این صندوق‌ها الهام گرفته است.

۲. صندوق‌های توسعه منطقه‌ای: این صندوق‌ها با حمایت از زیرساخت‌ها و انرژی سبز، توسعه پایدار را ترویج کرده‌اند. CISIF از این مدل برای پروژه‌های زیست‌محیطی استفاده می‌کند.

۳. صندوق‌های کشاورزی پایدار: این صندوق‌ها با سرمایه‌گذاری در کشاورزی، به کاهش فقر کمک کرده‌اند. CISIF از این رویکرد برای حمایت از کشاورزی هوشمند بهره می‌برد. این نمونه‌ها نشان می‌دهند که با مدیریت هوشمند و تمرکز بر پایداری، CISIF می‌تواند تأثیرات مشابهی در مقیاس جهانی ایجاد کند.

شعبه ایران: قلب عملیات محلی

شعبه ایران CISIF، تحت مدیریت محمد وحیدی‌راد، نقش محوری در اجرای اهداف صندوق در ایران دارد. این شعبه، که به‌عنوان یک نهاد خارجی تحت قوانین ایران ثبت شده است، مسئولیت‌های زیر را بر عهده دارد:

■ جمع‌آوری سرمایه: جذب منابع مالی از بازرگانان و سرمایه‌گذاران ایرانی برای پروژه‌های داخلی و بین‌المللی.

■ خدمات مالی: صدور ضمانت‌نامه‌ها و همکاری با صندوق ضمانت صادرات ایران.

■ پروژه‌های انرژی سبز: اجرای ابتکارات زیست‌محیطی با مشارکت سازمان ملل برای مقابله با چالش‌های اقلیمی.

■ مدیریت مالی: افتتاح حساب‌های بانکی و نظارت بر معاملات محلی.

شعبه ایران با رعایت قوانین محلی و استانداردهای بین‌المللی، به‌عنوان پلی بین اقتصاد ایران و بازارهای جهانی عمل می‌کند.

چشم‌انداز: ایجاد اشتغال و انتقال فناوری

CISIF با سرمایه‌گذاری در پروژه‌های نوآورانه، به ایجاد فرصت‌های شغلی پایدار در ایران و کانادا کمک می‌کند. پروژه‌های انرژی سبز می‌توانند اشتغال را در زمینه‌های مهندسی و فناوری تقویت



از سراسر جهان، ارائه خدمات مالی نوآورانه، و سرمایه‌گذاری در پروژه‌های تحول‌آفرین، CISIF پلی بین ایران، کانادا، و اقتصاد جهانی می‌سازد. از کارآفرینان، سرمایه‌گذاران، و بازرگانان دعوت می‌کنیم تا به این جنبش بپیوندند و در ساختن آینده‌ای مرفه سهیم باشند.

برای اطلاعات بیشتر و مشارکت، به وبسایت رسمی انجمن بازرگانی ایران و کانادا (www.canadairan.ca) مراجعه کنید. آینده سرمایه‌گذاری از امروز آغاز می‌شود و CISIF در قلب این تحول قرار دارد.

کنند، در حالی که سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های شهری، استعدادهای بین‌المللی را جذب می‌کند. علاوه بر این، CISIF با تسهیل انتقال فناوری بین دو کشور، به توسعه اقتصادی کمک می‌کند. فناوری‌های پیشرفته از کانادا می‌توانند بهره‌وری بخش‌های کلیدی در ایران را افزایش دهند، در حالی که نوآوری‌های ایرانی به بازارهای جهانی راه می‌یابند.

■ ساختار و حاکمیت: شفافیت در قلب عملیات

CISIF تحت نظارت شورای تجارت و اقتصاد ایران و کانادا و انجمن بازرگانی ایران و کانادا اداره می‌شود. این دو نهاد سیاست‌ها را تدوین می‌کنند، رهبری را انتخاب می‌کنند، و شفافیت را تضمین می‌نمایند. اعضای صندوق به دو دسته تقسیم می‌شوند:

۱. اعضای مشارکت‌کننده:

سرمایه‌گذاران خرد، SMEs، و نهادهای بزرگ که با تأیید بنیان‌گذاران پذیرفته می‌شوند و دارای حقوق رأی در مجامع عمومی هستند.

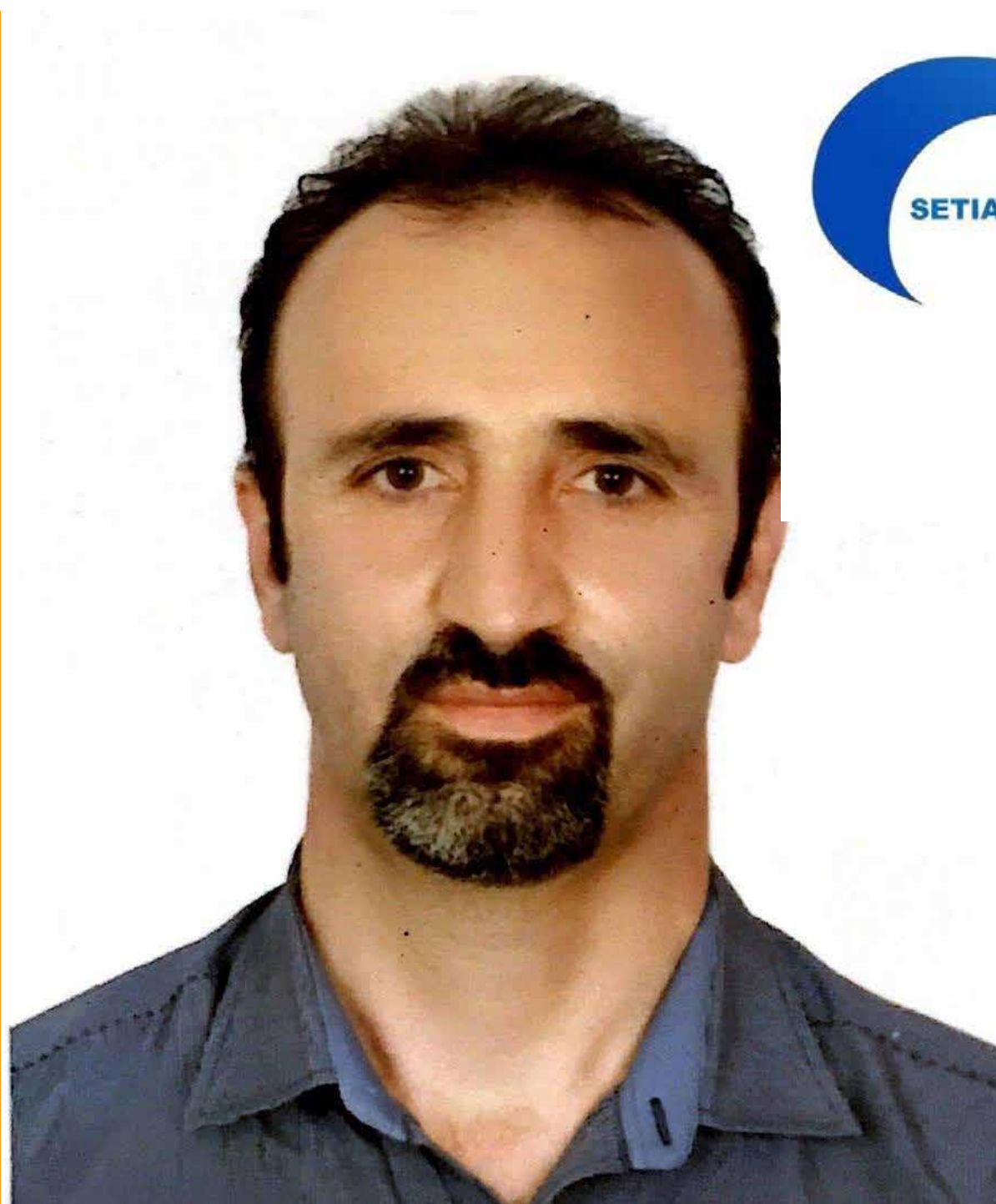
۲. اعضای افتخاری: افراد یا نهادهای

برجسته که به‌صورت مشورتی فعالیت می‌کنند و حقوق رأی ندارند.

هیئت‌مدیره هر دو سال یکبار از میان اعضای فعال انتخاب می‌شود و جلسات ماهانه برگزار می‌کند. شعبه مرکزی در کانادا و شعبه ایران با هماهنگی کامل عمل می‌کنند.

■ کلام آخر

صندوق سرمایه‌گذاری استراتژیک ایران و کانادا (CISIF) بیش از یک نهاد مالی است؛ این یک جنبش برای توانمندسازی کارآفرینان، تقویت تجارت، و خلق آینده‌ای پایدار است. با جمع‌آوری منابع مالی



SEYED KAZEM HOSSEINI

EDUCATION

Master's degree in physical education (Sports Biomechanics) 2013-2015

Islamic Azad University of Karaj

Bachelor's degree in physical education and Sports Science 1995-1998

The University of Guilan

EMPLOYMENT

entrepreneur with profound business and project management skills, and an expert in using high quality sports facilities particularly water sports such as indoor and outdoor swimming pools. Provided desirable sports services to people and athletes and also identifying talents and forming cities sports teams.

SETIA SWIM SAFE MAINTENANCE & TRAINING INC- BC, Canada

Executive Director - Remotely This corporation is established to give the best services to its clients by employing sports professionals with many years of expertise who can contribute to the growth of sports by giving basic sports training to teens and young people. As an Executive Director, I would be responsible for the following matters upon receiving my work permit:

- Obtain all permits that required by the provincial and federal governments to provide services.
- Perform executive director's duties of the established business in BC Canada on daily basis.
- Allocate human and financial resources to implement organizational policies and plans; establish financial and administrative controls; formulate and approve promotional campaigns and approve overall personnel planning.
- Represent the corporation or delegate representatives to act on behalf of the company, in its official functions.

Moje Nilgon ("Blue wave" Company) Sports Services Cooperative Company- Tehran- Iran
October 2012-present

Founder and Managing Director (part Time)

The company has leasing contracts ranging from one to several years in length and provides sports services as well as adequate maintenance of various sports venues.

The following are the duties performed as a Managing Director:

- Utilization of water places and pools.
- Hiring coaches and lifeguards and pool staff- Creating a lively and hygienic environment for pool users.
- Forming swimming and water polo teams and participating in competitions.
- Preparing financial documents and estimating and financing expenses.
- Participating in auctions for the transfer of swimming pools and water places.

Address: NO4, SAHEBALZAMAN DEATHEND, SABOKROO ST, DARABAD SQ, TEHRAN, IRAN

TEL: +989335308342

EMAIL: KAZEM4237@GMAIL.COM

LINKEDIN: KAZEM-HOSSEINI



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



ملتی که در

«برهه حساس» جاودانه

شد...

Mumbai

دیروز، روزی بود که تاریخ انگار دوباره تکرار شد؛ صحنه‌ای آشنا از سیاست، اقتصاد و مردمی که میان وعده‌های رنگین و واقعیت‌های تلخ سرگردان مانده‌اند. بگذارید از خاطره‌ای شروع کنم، از روزهایی که هنوز طعم امید و انتظار در کامان تازه بود.

با پس‌اندازهای کوچکی، سراسیمه دلارهایشان را فروختند و رانت‌خواران، با جیب‌های پر از اطلاعات پنهان، خریدند و نوسان گرفتند. کسری بودجه‌ها پر شد، اما از جیب چه کسانی؟ از جیب همان مردمی که سال‌هاست در «برهه حساس کنونی» صبر پیشه کرده‌اند. سکه‌های پیش‌فروش شده برای خرداد، روی دلار ۱۱۰ هزار تومانی قیمت خورده‌اند و انگار این چرخه‌ی دلالی و وعده هیچ‌گاه قرار نیست بایستد.

می‌گویند صبر کنید. کار نکنید، تولید نکنید، تجارت نکنید، مواد اولیه نخرید. فقط صبر کنید تا این مذاکرات جدید با آمریکا هم به جایی برسد. صبر کنید تا ببینیم این «برهه حساس» بالاخره کی به پایان می‌رسد. اما مگر ما از این برهه‌ها بیرون آمده‌ایم؟ سال‌هاست که در این برهه گیر کرده‌ایم، مثل ملتی که تاریخ را نه می‌خواند و نه از آن درس می‌گیرد.

یادم می‌آید در دولت پیشین، مردم هر روز چشم به اخبار دوخته بودند. آقای ظریف گاه‌به‌گاه از بالکن هتلی در وین برایمان دست تکان می‌داد و ما، با قلب‌هایی پر از امید و تردید، منتظر بودیم تا شاید خبری، وعده‌ای، توافقی، سفره‌هایمان را رنگین‌تر کند. گروهی می‌گفتند سیاست هیچ ربطی به نان و معیشت ندارد؛ گروهی دیگر قسم می‌خوردند که با امضای برجام، دلار فرو می‌ریزد و برکت به خانه‌ها بازمی‌گردد. اما چه شد؟ برجام امضا شد، امضاها خشک شد، اما نه گروه اول حرفشان را ثابت کردند و نه گروه دوم سفره‌ای پربارتر برایمان آوردند. چرا؟ چون برجام فقط کاغذی بود، مشروط به تعهدی که هیچ‌گاه به تمامی اجرا نشد، در زمینی که زیرساختش آماده نبود، در کشوری که ثباتش را به خواب دیده بودیم.

حالا به امروز نگاه کنید. دیروز دلار تا ۷۹ هزار تومان سقوط کرد و امروز، انگار به سخره، به ۸۹ هزار تومان پر کشید. مردم عادی،

ما ملت صبر هستیم. صبورانه تماشا می‌کنیم که اقتصاد بخش خصوصی و تولیدمان هر روز نحیف‌تر می‌شود. نگران بدنه اقتصاد دولتی نباشید؛ تا وقتی مردمی هستند که پس‌اندازشان را در نوسان‌گیری‌ها می‌بازند و کسری‌ها را پر می‌کنند، سیستم جان می‌گیرد. اما مردم؟ بخش خصوصی؟ آن‌ها هر روز زیر بار فشارهای تازه‌تر له می‌شوند.

تصور کنید دلار حتی به ۷۰ هزار تومان برسد. چه می‌شود؟ تولیدکننده‌ها چه کنند با جیره‌بندی برق و قانونی که می‌گوید ۲۵ درصد انرژی را خودتان تأمین کنید؟ چه کنند با جیره‌بندی آب که گلگاه تولید را تنگ‌تر کرده؟ من به دوستان تولیدکننده‌ام خواهم گفت تا جایی که می‌توانند، هزینه‌های این فشارها را روی قیمت کالاها نکشند. چرا؟ چون ما ملت صبوریم. چون می‌دانیم گرانی آب و برق و انرژی، مثل همیشه، روی دوش خانوارها می‌افتد و ما باز هم صبر می‌کنیم، با امیدی که انگار تنها دارایی‌مان شده.

ما ملت صبوریم، ملتی که در برهه‌های حساس تاریخش جاودانه شده
صبر....

زنان در تجارت: توانمندسازی کارآفرینان زن در ایران و کانادا



در جهانی که اقتصادهای جهانی بیش از پیش به هم پیوسته‌اند و نوآوری به‌عنوان موتور محرک توسعه پایدار شناخته می‌شود، نقش زنان در تجارت بین‌المللی بیش از هر زمان دیگری برجسته شده است. زنان کارآفرین، با خلاقیت، پشتکار، و دیدگاه‌های منحصر به فرد خود، نه تنها کسب‌وکارهای موفق ایجاد می‌کنند، بلکه به تحول جوامع و اقتصادها کمک می‌کنند. در این میان، انجمن بازرگانی ایران و کانادا با تعهد به تنوع جنسیتی و فراگیری، برنامه‌های گسترده‌ای برای توانمندسازی زنان کارآفرین در ایران و کانادا طراحی کرده است. این مقاله به بررسی مشارکت زنان در اقتصاد دو کشور، چالش‌های پیش‌روی آن‌ها، حمایت‌های انجمن، داستان‌های الهام‌بخش زنان موفق، و نقش تنوع جنسیتی در تقویت نوآوری و رشد اقتصادی می‌پردازد. همچنین، از زنان کارآفرین دعوت می‌کند تا در کارگاه‌ها و رویدادهای آتی انجمن مشارکت کنند و بخشی از این جنبش تحول‌آفرین باشند.

مواجهه هستند که مانع از تحقق کامل پتانسیل آن‌ها می‌شود.

ایران: قدرت در حال ظهور

در ایران، زنان کارآفرین در دهه‌های اخیر پیشرفت‌های چشمگیری داشته‌اند. از

مشارکت زنان در اقتصاد ایران و کانادا: فرصت‌ها و چالش‌ها

زنان در ایران و کانادا نقش مهمی در شکل‌دهی به اقتصادهای ملی و بین‌المللی ایفا می‌کنند، اما همچنان با چالش‌هایی



مدیریت استارت‌آپ‌های فناوری گرفته تا رهبری کسب‌وکارهای سنتی مانند صنایع دستی و کشاورزی، زنان ایرانی نشان داده‌اند که می‌توانند در محیط‌های رقابتی و پیچیده موفق شوند. بر اساس گزارش‌های اخیر، زنان حدود ۲۰ درصد از نیروی کار رسمی ایران را تشکیل می‌دهند و تعداد فزاینده‌ای از آن‌ها در بخش‌های فناوری، تجارت الکترونیک، و صنایع خلاق فعال هستند. با این حال، موانعی مانند دسترسی محدود به منابع مالی، شبکه‌های تجاری بین‌المللی، و آموزش‌های تخصصی، همچنان چالش‌هایی جدی برای زنان کارآفرین ایرانی ایجاد می‌کنند. علاوه بر این، هنجارهای فرهنگی و انتظارات اجتماعی گاهی اوقات مانع از پیشرفت زنان در نقش‌های رهبری می‌شوند.

کانادا: تنوع و نوآوری

در کانادا، زنان کارآفرین ستون فقرات اقتصاد متنوع این کشور هستند. حدود ۱۶ درصد از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط (SMEs) در کانادا توسط زنان

اداره می‌شوند، و این عدد در حال افزایش است. زنان کانادایی در بخش‌هایی مانند فناوری سبز، سلامت دیجیتال، و صنایع خلاق پیشرو هستند و از حمایت‌های دولتی و برنامه‌های مالی بهره‌مند می‌شوند. با این حال، حتی در کانادا، زنان کارآفرین با چالش‌هایی مانند دسترسی نابرابر به سرمایه‌گذاری‌های کلان، تبعیض جنسیتی در برخی صنایع، و نیاز به تعادل بین کار و زندگی مواجه هستند. تنوع فرهنگی کانادا، که مهاجران از سراسر جهان را در خود جای داده، فرصت‌هایی بی‌نظیر برای زنان ایرانی‌تبار فراهم کرده است، اما آن‌ها همچنان نیاز به شبکه‌سازی و حمایت‌های هدفمند دارند.

چالش‌های مشترک

علی‌رغم تفاوت‌های فرهنگی و اقتصادی بین ایران و کانادا، زنان کارآفرین در هر دو کشور با چالش‌های مشترکی مواجه هستند:

- دسترسی به منابع مالی: زنان اغلب با موانع بیشتری در تأمین سرمایه اولیه یا جذب سرمایه‌گذاران مواجه می‌شوند.
- شبکه‌سازی محدود: دسترسی به



صندوق سرمایه‌گذاری استراتژیک ایران و کانادا (CISIF) یکی از ابزارهای کلیدی انجمن برای حمایت از زنان کارآفرین است. این صندوق، که به‌عنوان یک نهاد غیرانتفاعی و مستقل فعالیت می‌کند، منابع مالی را از سرمایه‌گذاران خرد و کلان جمع‌آوری می‌کند و آن‌ها را به پروژه‌های سودآور و پایدار در ایران، کانادا، و سراسر جهان هدایت می‌کند. زنان کارآفرین می‌توانند از طریق CISIF به موارد زیر دسترسی پیدا کنند:

■ **سرمایه اولیه:** تأمین مالی برای راه‌اندازی یا گسترش استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای کوچک.

■ **مشارکت در پروژه‌ها:** فرصت پیوستن به پروژه‌های بزرگ‌مقیاس به‌عنوان شریک، به‌جای دریافت سود مالی.

■ **مشاوره مالی:** راهنمایی تخصصی برای تهیه طرح‌های تجاری و جذب سرمایه‌گذاران.

CISIF با اولویت‌دادن به پروژه‌های پایدار، مانند فناوری سبز و کشاورزی هوشمند، فرصت‌های ویژه‌ای برای زنان کارآفرین در بخش‌های نوآورانه فراهم می‌کند.

شبکه‌های تجاری بین‌المللی برای زنان، به‌ویژه در ایران، دشوارتر است. ■ **تعادل کار و زندگی:** فشارهای اجتماعی و خانوادگی می‌توانند مانع تمرکز کامل بر توسعه کسب‌وکار شوند.

■ **تبعیض و کلیشه‌ها:** در برخی صنایع، زنان همچنان با پیش‌داوری‌های جنسیتی مواجه هستند که مانع پیشرفت آن‌ها می‌شود.

انجمن بازرگانی ایران و کانادا با درک این چالش‌ها، برنامه‌هایی جامع برای رفع آن‌ها و توانمندسازی زنان کارآفرین طراحی کرده است.

■ **برنامه‌های انجمن برای حمایت از زنان کارآفرین**

انجمن بازرگانی ایران و کانادا متعهد به ایجاد فضایی فراگیر است که در آن زنان کارآفرین بتوانند پتانسیل خود را به‌طور کامل محقق کنند. این انجمن از طریق نهادهای وابسته، مانند شورای تجارت و اقتصاد ایران و کانادا و صندوق سرمایه‌گذاری استراتژیک ایران و کانادا (CISIF)، مجموعه‌ای از خدمات و فرصت‌ها را برای زنان کارآفرین ارائه می‌دهد.

دسترسی به صندوق سرمایه‌گذاری استراتژیک (CISIF)

برنامه‌های آموزشی و کارگاه‌ها

انجمن بازرگانی ایران و کانادا برنامه‌های آموزشی متنوعی برای توانمندسازی زنان کارآفرین طراحی کرده است. این برنامه‌ها شامل کارگاه‌های حضوری و وبینارهای آنلاین است که موضوعاتی مانند مدیریت مالی، بازاریابی بین‌المللی، و استفاده از فناوری‌های دیجیتال را پوشش می‌دهند. وبینار ۲۷ اردیبهشت ۱۴۰۴، با موضوع «راه‌اندازی کسب‌وکار در کانادا»، یکی از این رویدادها است که به‌طور خاص برای زنان کارآفرین طراحی شده است. این وبینار به شرکت‌کنندگان کمک می‌کند تا با الزامات قانونی، فرصت‌های بازار، و استراتژی‌های موفقیت در کانادا آشنا شوند.

شبکه‌سازی و دسترسی به بازارهای

جهانی

انجمن از طریق مرکز آی‌هیت (مرکز نوآوری و تجارت ایران و کانادا) و رویدادهایی مانند نمایشگاه ایران اکسپو، بستری برای شبکه‌سازی زنان کارآفرین فراهم می‌کند. این رویدادها به زنان امکان می‌دهند تا با شرکای تجاری، سرمایه‌گذاران، و مشتریان بین‌المللی ارتباط برقرار کنند. علاوه بر این، جلسات B2B که

توسط انجمن سازمان‌دهی می‌شوند، فرصت‌هایی برای تبادل ایده‌ها و ایجاد همکاری‌های استراتژیک ارائه می‌دهند.

مربیگری و مشاوره تخصصی

انجمن برنامه‌های مربیگری اختصاصی برای زنان کارآفرین ارائه می‌دهد که در آن مدیران ارشد و کارآفرینان باتجربه، راهنمایی‌های عملی برای توسعه کسب‌وکار ارائه می‌کنند. این برنامه‌ها به زنان کمک می‌کنند تا چالش‌هایی مانند مذاکره با سرمایه‌گذاران، مدیریت ریسک، و گسترش بازار را با اطمینان بیشتری پشت سر بگذارند.

حمایت از زنان ایرانی‌تبار در کانادا

انجمن به‌طور ویژه از زنان ایرانی‌تبار در کانادا حمایت می‌کند که اغلب با چالش‌های مهاجرت و ورود به بازار جدید مواجه هستند. از طریق خدمات مشاوره‌ای، معرفی به شبکه‌های تجاری کانادایی، و دسترسی به منابع مالی، انجمن به این زنان کمک می‌کند تا کسب‌وکارهای خود را در محیط رقابتی کانادا توسعه دهند.

داستان‌های الهام‌بخش: زنان پیشرو در

تجارت

زنان کارآفرین در ایران و کانادا با پشتکار و خلاقیت خود، داستان‌هایی الهام‌بخش خلق کرده‌اند که نشان‌دهنده قدرت و پتانسیل آن‌ها در تجارت بین‌المللی است.



در اینجا به چند نمونه کلی از موفقیت‌های زنان اشاره می‌کنیم:

■ رهبری در فناوری سبز: یک کارآفرین ایرانی با تأسیس یک استارت‌آپ در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر، پروژه‌هایی برای تولید انرژی خورشیدی در مناطق محروم ایران راه‌اندازی کرد. او با حمایت مالی از نهادهای بین‌المللی و شبکه‌سازی در رویدادهای انجمن، کسب‌وکار خود را به بازارهای منطقه‌ای گسترش داد.

■ نوآوری در صنایع خلاق: یک زن ایرانی‌تبار در کانادا یک شرکت تولید محتوای دیجیتال تأسیس کرد که در زمینه بازی‌سازی و رسانه‌های تعاملی فعالیت می‌کند. او با استفاده از مشاوره‌های انجمن و حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی، توانست شرکای تجاری در اروپا و آسیا پیدا کند.

■ تجارت پایدار: یک کارآفرین ایرانی در بخش کشاورزی هوشمند، با توسعه فناوری‌های نوین آبیاری، به افزایش بهره‌وری مزارع در ایران کمک کرد. او از طریق CISIF سرمایه لازم برای گسترش فعالیت‌های خود را تأمین کرد و اکنون با شرکت‌های کانادایی در زمینه انتقال فناوری همکاری می‌کند.

این داستان‌ها نشان‌دهنده توانایی زنان در غلبه بر موانع و ایجاد تأثیرات مثبت در اقتصاد و جامعه هستند. انجمن بازرگانی ایران و کانادا با افتخار از چنین زنانی حمایت نموده و داستان‌های آن‌ها را به‌عنوان الگویی برای نسل‌های آینده ترویج می‌کند.

■ نقش تنوع جنسیتی در تقویت نوآوری و رشد اقتصادی تنوع جنسیتی نه تنها یک ارزش اخلاقی، بلکه یک ضرورت اقتصادی است. پژوهش‌ها نشان می‌دهند که شرکت‌هایی با حضور زنان در نقش‌های رهبری، عملکرد مالی بهتری دارند و نوآوری بیشتری از خود نشان می‌دهند. دلایل این امر عبارت‌اند از:

■ دیدگاه‌های متنوع: زنان اغلب دیدگاه‌های جدیدی به فرآیندهای تصمیم‌گیری می‌آورند که به خلاقیت و حل مسئله کمک می‌کند.

■ افزایش اعتماد مصرف‌کنندگان: کسب‌وکارهای فراگیر، اعتماد مشتریان و شرکای تجاری را جلب می‌کنند.

■ تقویت اقتصاد محلی: زنان کارآفرین با ایجاد شغل و سرمایه‌گذاری در جوامع، به توسعه اقتصادی کمک می‌کنند.

زنان در تجارت: توانمندسازی کارآفرینان زن در ایران و کانادا

در ایران، حضور زنان در بخش‌هایی مانند فناوری و صنایع دستی به تنوع اقتصادی کمک کرده است.

در کانادا، زنان با رهبری در بخش‌های فناوری سبز و سلامت دیجیتال، این کشور را به یکی از پیشروترین اقتصادهای جهان تبدیل کرده‌اند. انجمن بازرگانی ایران و کانادا با ترویج تنوع جنسیتی، به ایجاد

دعوت به مشارکت: کارگاه‌ها و

رویدادهای آتی

انجمن بازرگانی ایران و کانادا از زنان کارآفرین دعوت می‌کند تا در رویدادها و برنامه‌های آتی آن مشارکت کنند و از فرصت‌های بی‌نظیر برای رشد و موفقیت بهره‌مند شوند. برخی از این رویدادها عبارت‌اند از:

■ **وبینار ۲۷ اردیبهشت ۱۴۰۴:** این وبینار با موضوع «راه‌اندازی کسب‌وکار در کانادا» به زنان کارآفرین کمک می‌کند تا با الزامات قانونی، فرصت‌های بازار، و استراتژی‌های موفقیت در کانادا آشنا شوند. این رویداد بستری برای شبکه‌سازی با کارشناسان و کارآفرینان موفق فراهم می‌کند.

■ کارگاه‌های حضوری در مرکز

آی‌هیت: این کارگاه‌ها موضوعاتی

مانند مدیریت مالی، بازاریابی

دیجیتال، و توسعه مهارت‌های مذاکره را

پوشش می‌دهند و به‌طور خاص برای زنان طراحی شده‌اند.

■ **نمایشگاه ایران اکسپو:** زنان کارآفرین می‌توانند در غرفه انجمن در این نمایشگاه شرکت کنند، محصولات و خدمات خود را به نمایش بگذارند، و با شرکای تجاری بین‌المللی ارتباط برقرار کنند.

برای ثبت‌نام در این رویدادها و کسب اطلاعات بیشتر، به وبسایت رسمی انجمن (www.canadairan.ca) مراجعه کنید. همچنین، زنان



کارآفرین می‌توانند با عضویت در انجمن، از خدمات مشاوره‌ای، مالی، و شبکه‌سازی بهره‌مند شوند.

تعهد انجمن به تنوع و فراگیری
انجمن بازرگانی ایران و کانادا باور دارد که تنوع جنسیتی کلید موفقیت در تجارت مدرن است. این انجمن با ایجاد فضایی فراگیر، زنان را به‌عنوان رهبران، نوآوران، و تصمیم‌گیرندگان کلیدی در اقتصاد ایران و کانادا به رسمیت می‌شناسد. از طریق نهادهایی مانند شورای تجارت و اقتصاد ایران و کانادا و صندوق سرمایه‌گذاری استراتژیک، انجمن متعهد به رفع موانع و ایجاد فرصت‌های برابر برای زنان است. این تعهد نه تنها به زنان کارآفرین قدرت می‌بخشد، بلکه به توسعه اقتصادی پایدار و تقویت روابط دوجانبه بین ایران و کانادا کمک می‌کند.

کلام آخر

زنان کارآفرین، با خلاقیت، شجاعت، و تعهد خود، آینده تجارت بین‌المللی را شکل می‌دهند. انجمن بازرگانی ایران و کانادا افتخار می‌کند که در کنار این زنان ایستاده و از آن‌ها در مسیر موفقیت حمایت می‌کند. از زنان کارآفرین در ایران، کانادا، و سراسر جهان دعوت می‌کنیم تا به این جنبش بپیوندند، در رویدادهای آتی انجمن مشارکت کنند، و داستان‌های موفقیت خود را با جهان به اشتراک بگذارند. آینده تجارت در دستان شماست و انجمن بازرگانی ایران و کانادا آماده است تا شما را در این سفر همراهی کند.

برای پیوستن به برنامه‌های توانمندسازی زنان و بهره‌مندی از فرصت‌های بی‌نظیر انجمن، امروز به www.canadairan.ca مراجعه کنید. بیایید با هم جهانی مرفه‌تر و فراگیرتر بسازیم.



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

به قول دوستی:

«این جواب
یک معمای
بزرگه!»

شاید این عکس‌ها برای شما فقط چند فایل ساده به نظر بیایند، اما برای من نتیجه سال‌ها تلاش، پشتکار و پاسخ به یک سؤال میلیون دلاری است!

بله، روغن موتور خودرو در کلاس‌های مختلف، صادرشده به کانادا، با رعایت تمامی استانداردهای این کشور، تحت برند کانادایی و مهم‌تر از همه با برچسب «Made in Canada».

طبق قانون Competition Act کانادا، این برچسب فقط به محصولاتی تعلق می‌گیرد که حداقل ۵۱٪ فرآیند تولیدشان در خاک کانادا انجام شده باشد. در مقابل، عنوان «Product of Canada» (مثل شیر افرا) نیازمند ۹۰٪ تولید در کانادا است.

این همان موضوعی بود که در سمینار ۱۹ دی ۱۴۰۳ در نمایشگاه بین‌المللی مطرح کردم:

می‌توان با روش‌هایی هوشمندانه، ضمن حفظ استانداردها، تولید را از کانادا به کشور دیگری برون‌سپاری کرد و همچنان تأییدیه Consumer Packaging and Labelling Act، استانداردهای جهانی کانادا و حتی تأییدیه محیط‌زیست این کشور را گرفت؛ چیزی که برای خیلی‌ها غیرممکن به نظر می‌رسید!



تلاش و اخذ نمایندگی‌های استاندارد و تمام تکنیک‌های حقوقی مورد نظر حل کردید، اما گمرک ایران، ستاد مبارزه با قاچاق کالا و اداره استاندارد چه می‌شود؟ که با این لیبیل اجازه خروج بدهند»

حالا تصور کنید: هزینه‌ها به ریال، درآمد به دلار! صادرات به آمریکا با اختلاف نرخ ارز (حداقل ۱.۳ برابر ارزش افزوده) سودآوری شگفت‌انگیزی دارد. حتی اگر بازار آمریکا را کنار بگذاریم و بگوییم کانادا و آمریکا درگیر جنگ تجاری هستند، این مدل همچنان دروازه‌ای به بازارهای جهانی است؛ آن هم با برند کانادایی و تمام مزیت‌هایش!

■ حالا فراتر بروید: تصور کنید این کالا و برند به دیگر کشورهای دنیا هم صادر شود.

همیشه در جمع‌های ایرانی، همه پر از ایده‌های بزرگ هستند. اما سؤال اصلی اینجاست آیا حاضرید برای چیزی که روی کاغذ شدنی‌ست، آستین بالا بزنید، صدها هزار دلار

سرمایه‌گذاری کنید و سال‌ها وقت و انرژی صرف کنید؟

پاسخ را در این ویدیوها و عکس‌ها ببینید!

حالا ارزش شرکت و برند مورد نظر در کانادا و ایران شاید ۱۰ یا حتی ۱۰۰ برابر شده باشد. این همان ارزش افزوده‌ای است که ما در انجمن خلق می‌کنیم. به همین دلیل، به همه اعضای محترم تبریک می‌گوییم!

شاید پرسید: «کانادا را با چند سال

پاسخ این است: این‌ها چالش‌هایی هستند که با تلاش، پیگیری و حرفه‌ای‌گری حل می‌شوند. ارزش چنین روز شیرینی، به همین سختی‌هاست. شعار ما فقط حرف نیست، باید در عمل ثابت شود.

یکی از دوستان می‌گفت: «غول آخر خط، روغن موتور بود که شما جرأت کردید سراغش برید!»

جوابم اینه: تفاوت تئوری و عمل همینجاست! اگر عمل‌گرا هستید و ذهنتون دقیق و اجراییه، انجمن جای شماست. اما اگر فقط دنبال تئوری و یادگیری بدون عمل هستید، شاید اینجا مناسب شما نباشه. یاد گرفتن هم فقط با عمل و تجربه ممکنه.

دوم اپریل ۲۰۲۵



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





جنگ تجاری در اوج: پاندای غول‌پیکر در برابر عقاب ماهیخوار آینده اقتصاد جهانی چه خواهد شد؟

تشدید تنش‌های تجاری بین ایالات متحده و چین، که اکنون به یک جنگ تمام‌عیار تعرفه‌ای تبدیل شده، اقتصاد جهانی را در آستانه تحولی عظیم قرار داده است. اعلام اخیر کاخ سفید مبنی بر افزایش تعرفه‌ها بر کالاهای چینی به ۱۴۵ درصد، که شامل تعرفه‌های متقابل، تعرفه‌های مرتبط با موضوع فنتانیل، و تعرفه‌های امنیت ملی می‌شود، نقطه عطفی در این نبرد اقتصادی است. در مقابل، چین با اعمال تعرفه ۱۲۵ درصدی بر کالاهای آمریکایی پاسخ داده و اعلام کرده که در برابر «بازی اعداد تعرفه‌ای» تسلیم نخواهد شد. این جنگ تجاری چه تأثیری بر اقتصاد آمریکا، چین، و جهان خواهد گذاشت؟ بیایید با نگاهی دقیق و کاربردی این موضوع را بررسی کنیم.



تأثیر بر اقتصاد آمریکا: فشار بر مصرف‌کننده و فرصت‌های پنهان افزایش تعرفه‌ها به ۱۴۵ درصد هزینه واردات از چین را برای آمریکا به‌شدت بالا برده است. در سال ۲۰۲۴، آمریکا ۴۳۹ میلیارد دلار کالا از چین وارد کرد، در حالی که تنها ۱۴۳/۵ میلیارد دلار به این کشور صادر نمود. این شکاف ۲۹۵ میلیارد دلاری، که به‌عنوان کسری تجاری شناخته می‌شود، هدف اصلی سیاست‌های تعرفه‌ای رئیس‌جمهور دونالد ترامپ است. با این حال، این تعرفه‌ها قیمت کالاهای مصرفی مانند لوازم الکترونیکی، پوشاک، و محصولات آرایشی را در بازار آمریکا به‌طور چشمگیری افزایش خواهد داد. به‌ویژه، پایان معافیت تعرفه‌ای برای محموله‌های زیر ۸۰۰ دلار از چین و هنگ‌کنگ از دوم مه ۲۰۲۵، که اکنون مشمول تعرفه ۳۰ درصدی یا ۲۵ دلار به ازای هر کالا (۵۰ دلار پس از اول ژوئن) می‌شوند، فشار بیشتری بر مصرف‌کنندگان وارد می‌کند. این امر می‌تواند به تورم دامن بزند و تقاضای داخلی را در اقتصادی که شکنندگی‌هایی از خود نشان داده، تضعیف کند.

با این حال، این سیاست فرصت‌هایی برای تولیدکنندگان داخلی ایجاد می‌کند. تشویق به سرمایه‌گذاری در تولید داخلی و تنوع‌بخشی به شرکای تجاری، مانند ویتنام یا هند، می‌تواند وابستگی به چین را در میان‌مدت کاهش دهد. اما این انتقال هزینه‌بر و زمان‌بر است. در کوتاه‌مدت، بخش‌هایی مانند خرده‌فروشی، که به کالاهای ارزان چینی وابسته‌اند، ممکن است با کاهش فروش و حتی از دست دادن مشاغل مواجه شوند. به‌عنوان مثال، کسب‌وکارهای تجارت الکترونیک گزارش داده‌اند که حاشیه سود آن‌ها به دلیل تعرفه‌ها تا ۳۳ درصد کاهش یافته است.

واکنش چین: پاندای غول‌پیکر ضربه می‌زند

چین با اعمال تعرفه ۱۲۵ درصدی بر کالاهای آمریکایی، به‌ویژه در بخش‌های کشاورزی (مانند سویا) و انرژی، نشان داده که آماده عقب‌نشینی نیست. این اقدام مستقیماً ایالت‌های کشاورزی و انرژی‌محور آمریکا را هدف قرار می‌دهد. پکن همچنین از اهرم‌های غیرتعرفه‌ای استفاده می‌کند، مانند محدود کردن صادرات مواد معدنی کمیاب که آمریکا برای صنایع پیشرفته خود به آن‌ها وابسته است، یا اعمال محدودیت‌های نظارتی بر شرکت‌های آمریکایی مانند اپل و تسلا. وزارت بازرگانی چین اعلام کرده که در برابر فشارهای آمریکا «تا آخر خواهد جنگید» و این کشور را به



اقتصاد جهانی: از هم‌گسیختگی زنجیره‌ها و بلوک‌بندی جدید

این جنگ تجاری فراتر از دو بازیگر اصلی، کل سیستم تجارت جهانی را تحت تأثیر قرار می‌دهد. سازمان تجارت جهانی پیش‌بینی کرده که حجم تجارت جهانی در سال ۲۰۲۵ به دلیل تعرفه‌های آمریکا و اثرات سرریز آن، ۲٪ درصد کاهش خواهد یافت، که در مقایسه با سناریوی بدون تعرفه، تقریباً ۳ درصد افت را نشان می‌دهد. اگر تعرفه‌های متقابل تا جولای ادامه یابند، تجارت جهانی ممکن است تا ۱/۵ درصد کاهش یابد، که به‌ویژه به کشورهای صادراتی کمتر توسعه‌یافته آسیب می‌رساند.

زنجیره‌های تأمین جهانی، که دهه‌ها بر پایه تجارت آزاد و بهینه‌سازی هزینه شکل گرفته‌اند، در حال فروپاشی هستند. شرکت‌های چندملیتی، مانند بوئینگ که تحویل جت‌های MAX 737 به چین را متوقف کرده، با اختلالات جدی مواجه شده‌اند. افزایش استفاده از مناطق تجارت خارجی (FTZs) در آمریکا، که امکان ذخیره کالاها بدون پرداخت تعرفه را فراهم می‌کنند، نشان‌دهنده تلاش شرکت‌ها برای مدیریت این بحران است. اقتصادهای نوظهور مانند ویتنام و مالزی ممکن است در کوتاه‌مدت از انتقال زنجیره تأمین سود ببرند، اما بی‌ثباتی تجاری در بلندمدت آن‌ها را نیز تهدید می‌کند.

از منظر ژئوپلیتیک، این تنش‌ها به تشکیل بلوک‌های اقتصادی جدید سرعت می‌بخشد. چین روابط خود را با آسیای جنوب شرقی و آفریقا تقویت می‌کند، در حالی که آمریکا به دنبال احیای پیوندها با متحدان سنتی

نقض قوانین سازمان تجارت جهانی متهم کرده است.

چین با تقویت روابط خود با دیگر مناطق، مانند اتحادیه اروپا و آسیای جنوب شرقی، و از طریق ابتکاراتی مانند «کمربند و جاده»، تلاش می‌کند جایگاه خود را به‌عنوان مدافع تجارت آزاد تثبیت کند. سفر اخیر شی جین‌پینگ به کشورهای جنوب شرقی آسیا، از جمله ویتنام، مالزی، و کامبوج، نشان‌دهنده تلاش چین برای تقویت پیوندهای منطقه‌ای در برابر سیاست‌های حمایت‌گرایانه آمریکا است. این استراتژی نه تنها فشار را بر آمریکا افزایش می‌دهد، بلکه نفوذ جهانی چین را گسترش خواهد داد.



■ **برای فعالان اقتصادی، توصیه می‌شود:**

■ **تنوع‌بخشی به زنجیره تأمین:**
همکاری با کشورهای جایگزین مانند ویتنام، هند، یا مکزیک را از همین حالا آغاز کنید.

■ **توجه به بازارهای نوظهور:**
فرصت‌های تجاری در آسیای جنوب شرقی و آفریقا را بررسی کنید.

■ **مدیریت ریسک تورمی:**
اثرات افزایش قیمت‌ها را در برنامه‌ریزی‌های مالی خود لحاظ کنید.

برای سیاست‌گذاران، گفت‌وگو و یافتن راه‌حل‌های چندجانبه تنها راه جلوگیری از یک فاجعه اقتصادی جهانی است. چین هشدار داده که هر کشوری که در ازای معافیت تعرفه‌ای با آمریکا علیه چین همکاری کند، با «اقدامات متقابل قاطع» مواجه خواهد شد. این تهدید، همراه با فشارهای آمریکا بر دیگر کشورها برای محدود کردن تجارت با چین، پیچیدگی‌های این جنگ تجاری را افزایش می‌دهد.

■ **کلام آخر**

جنگ تجاری بین پاندای غول‌پیکر و عقاب ماهیخوار اقتصاد جهانی را به لرزه درآورده است. تعرفه‌های ۱۴۵ درصدی آمریکا و پاسخ ۱۲۵ درصدی چین نه تنها روابط دوجانبه را مختل کرده، بلکه تجارت جهانی را در معرض خطر قرار داده است. در حالی که نشانه‌هایی از مذاکره و کاهش تنش وجود دارد، آینده این نبرد به توانایی دو طرف در یافتن توازن بستگی دارد. فعالان اقتصادی باید با چابکی و هوشمندی عمل کنند تا در این طوفان تجاری دوام بیاورند. جنگ تجاری واقعی اینجاست و پیامدهای آن برای همه ما ملموس خواهد بود.



مانند کانادا و مکزیک است. چین به‌عنوان شریک تجاری بزرگ‌تر برای ۱۱۲ اقتصاد در سال ۲۰۲۳، نسبت به ۹۲ اقتصاد در سال ۲۰۱۸، نفوذ قابل‌توجهی دارد و این وابستگی، توانایی آمریکا برای منزوی کردن چین را محدود می‌کند. این بلوک‌بندی یادآور دوران جنگ سرد است، اما در جهانی به‌هم‌پیوسته‌تر، هر اختلالی اثرات موجی گسترده‌تری خواهد داشت.

■ **برنده کیست؟ پیش‌بینی و توصیه‌ها**

در کوتاه‌مدت، هیچ‌یک از طرفین برنده مطلق نخواهند بود. آمریکا با تورم و کاهش قدرت خرید مصرف‌کنندگان مواجه می‌شود، در حالی که چین با از دست دادن بازار بزرگ آمریکا ضربه می‌بیند. با این حال، نشانه‌هایی از کاهش تنش وجود دارد. وزیر خزانه‌داری آمریکا، اسکات بسنت، در نشست خصوصی با سرمایه‌گذاران اعلام کرد که انتظار دارد جنگ تجاری با چین از سطح ناپایدار کنونی کاهش یابد، که باعث افزایش سهام آمریکا شد. با این حال، چین با انعطاف‌پذیری اقتصادی و توانایی یافتن بازارهای جایگزین، ممکن است در بلندمدت دست برتر را داشته باشد.



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



از خودت شروع کن...

یک روز تصمیم گرفتم تنها برم یه کافه دنج. روزهایی که همیشه خودمو غرق کار و مسئولیت‌ها کرده بودم، این یه لحظه کوچک برای خودم بود. من، که همیشه در دنیای تجارت و مدیریت غرق بودم، این بار دنبال آرامش بودم. کافه یه میز کنار پنجره داشت، با منظره‌ای که انگار همه‌ی شهر رو توی یه قاب نقاشی نشان می‌داد.

هوا خنک بود، نور غروب روی ساختمان‌ها می‌افتاد، و من با یه فنجان قهوه و دوربینم نشستم تا یه لحظه برای خودم باشم.

”بفرمایید، راحت باشید.“ وسایلمو جمع کردم، کنار رفتم و بهشون اجازه دادم. اونا ذوقزده رفتن سر میزم و شروع کردن به عکس گرفتن. منم همون‌طور ایستاده، نگاهشون کردم. پنج دقیقه، ده دقیقه، شایدم بیشتر. نه چیزی گفتم، نه اخم کردم. فقط صبر کردم، مثل همیشه، مثل وقتی که توی تجارت ازم می‌خواستن بیشتر از حد توانم بدم و من می‌گفتم ”چشم.“

همین‌طور که مشغول عکس گرفتن از منظره بودم، یه زوج اومدن سمت من. یه کیسه خرید دستشون بود و با لبخند گفتن: ”ببخشید، می‌شه چند دقیقه سر جای شما عکس بندازیم؟ منظره‌ش خیلی قشنگه.“

نگاهشون کردم. مشکلی نداشت. خودمم برای همین منظره اونجا بودم. گفتم:



یه لحظه گارسون اومد، انگار دلش برام سوخته بود. با لبخند گفت: ”اون طرف یه میز خالیه، با گل و شمع تزئین شده، منظره‌شم خوبه. دوست دارید برید اونجا بشینید؟“

گفتم: ”چرا نه؟“ وسایلمو برداشتم و رفتم. نشستم، دوربینو برداشتم که از خودم و اون لحظه یه عکس بگیرم. هنوز دکمه رو نزده بودم که سایه‌ی دو نفر افتاد روم. برگشتم. همون زوج بودن. خانومه با لحن جدی گفت: ”ببخشید، این میز مال ماست. ما برای اینجا رزرو داشتیم. شما نباید اینجا باشید.“

یه لحظه انگار دنیا دور سرم چرخید. ما نباید اینجا باشیم؟ همونایی که یه ربع سر جای من بودن و من با حوصله صبر کرده بودم، حالا برای یه لحظه‌ی من این‌جوری می‌گفتن؟

با آرامش بلند شدم و گفتم: ”ببخشید، نمی‌دونستم مال شماست.“ و رفتم. ولی توی ذهنم مونده بود. تمام راه برگشت داشتم فکر می‌کردم. من که توی تجارت همیشه برای مشتری‌ها، تیمم، و حتی رقبام از خودم گذشته بودم، همیشه فکر می‌کردم این یعنی حرفه‌ای بودن، این یعنی مهربونی. وقتی یه مشتری پروژه

رو دیر تحویل می‌داد، من

جورشو می‌کشیدم.

وقتی تیمی‌ها کم

می‌داشتن، خودم

ساعت‌ها اضافه

می‌موندم.

فکر می‌کردم اینطوری بیزینسم رشد می‌کنه .

اما اون روز توی کافه یه چیز مهم یاد گرفتم. مهربونی واقعی یعنی چی؟ یعنی اینکه اول از خودت مراقبت کنی. یعنی وقتی به خودت وقت میدی، می‌تونی انرژی و توجه بیشتری هم به دیگران بدی. یعنی اینکه توی تجارت، اگر یک مشتری یا همکار ازت چیزی می‌خواد، تو باید مرزهای خودت رو بدونی. باید بتونی تصمیم بگیری که چه زمانی باید از خودت گذشت، و چه زمانی باید با قاطعیت بگی: ”این حد منه.“

اون لحظه‌ای که از کافه بیرون اومدم، حس خیلی خوبی داشتم. دیگه تنها در تلاش برای راضی کردن همه نبودم. می‌دونستم که برای موفقیت واقعی، باید هم به خودم احترام بذارم و هم به دیگران کمک کنم. همون‌طور که به موفقیت و راحتی بقیه اهمیت می‌دادم، حالا می‌خواستم به موفقیت خودم هم اهمیت بدم.

پیدا کردن تعادل همه چیز

به قول دوستی که میگفت من هر زمان یک کاری برای فردی ارزون تر انجام دادم و بیشتر از انتظارش براش مایه گذاشتم اون کسی بود که بیشتر توقع داشت و آخرش هم ناراضی بود.

نظر شما چیه؟



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





قیمت‌گذاری هوشمند برای صادرات به کانادا: استراتژی‌هایی برای حداکثر سود و حضور پایدار در بازار

صادرات به کانادا، با اقتصاد پویا و بازار متنوع آن، فرصتی بی‌نظیر برای کسب‌وکارهای ایرانی فراهم می‌کند تا از اختلاف نرخ دلار و ریال بهره‌مند شوند و سود قابل‌توجهی به دست آورند. اما موفقیت در این بازار رقابتی تنها به عرضه کالا وابسته نیست؛ قیمت‌گذاری هوشمند نقشی تعیین‌کننده در کسب سود طلایی، ایجاد مزیت رقابتی، و تضمین حضور بلندمدت در بازار دارد. قیمت‌گذاری نادرست می‌تواند این فرصت را به یک شکست تجاری تبدیل کند، در حالی که یک استراتژی حرفه‌ای، برند شما را به‌عنوان یک بازیگر قدرتمند در کانادا تثبیت می‌کند. این مقاله به بررسی جامع فرآیند قیمت‌گذاری هوشمند برای صادرات به کانادا می‌پردازد، با تمرکز بر محاسبه دقیق هزینه‌ها، تحلیل بازار، انتخاب استراتژی‌های قیمت‌گذاری، مدیریت ریسک‌های ارزی، و ایجاد ارزش افزوده برای مشتریان کانادایی. هدف ما ارائه یک راهنمای عملی و مبتنی بر اصول اقتصادی است که صادرکنندگان ایرانی را به حداکثر سود و پایداری در بازار کانادا برساند.



۱. چرا قیمت‌گذاری هوشمند حیاتی است؟

کانادا، با تولید ناخالص داخلی ۱/۷۹ تریلیون دلار در سال ۲۰۱۵ و یکی از بالاترین نرخ‌های واردات سرانه در جهان، بازاری جذاب برای صادرکنندگان است. این کشور سالانه بیش از ۸۴ میلیارد دلار کالا وارد می‌کند، از جمله محصولات کشاورزی، مواد شیمیایی، و کالاهای مصرفی. حضور گسترده ایرانیان در کانادا و تقاضای روبه‌رشد برای محصولاتمانند خشکبار، فرش، و صنایع دستی، فرصت‌های ویژه‌ای برای صادرکنندگان ایرانی ایجاد کرده است. با این حال، موفقیت در این بازار نیازمند درک عمیق از رفتار مصرف‌کننده، رقابت شدید، و پیچیدگی‌های هزینه‌ای است.

قیمت‌گذاری نادرست می‌تواند به یکی از سه سناریوی زیر منجر شود:

- **قیمت بیش‌ازحد پایین:** کاهش حاشیه سود، ایجاد تصور کیفیت پایین، و خطر اتهام دامپینگ (فروش زیر قیمت بازار) از سوی رقبا.

- **قیمت بیش‌ازحد بالا:** از دست دادن مشتریان به دلیل عدم رقابت‌پذیری و کاهش سهم بازار.

- **عدم تطبیق با نوسانات ارزی:** ضرر مالی ناشی از تغییرات نرخ دلار کانادا (CAD) به ریال.

قیمت‌گذاری هوشمند، که ترکیبی از تحلیل هزینه‌ها، ارزیابی بازار، و استراتژی‌های رقابتی است، نه تنها سودآوری را تضمین می‌کند، بلکه به ایجاد یک تصویر برند قوی و حضور پایدار در بازار کمک خواهد کرد. در ادامه، این فرآیند را مرحله‌به‌مرحله بررسی می‌کنیم.

۲. محاسبه دقیق هزینه‌ها: پایه

قیمت‌گذاری

قیمت‌گذاری هوشمند با محاسبه جامع و دقیق تمام هزینه‌های مرتبط با صادرات آغاز می‌شود. این مرحله،

که به‌عنوان تحلیل هزینه تمام‌شده (Total Cost of Ownership) شناخته می‌شود، شامل تمام هزینه‌های مستقیم و غیرمستقیم است که بر قیمت نهایی کالا تأثیر می‌گذارند.

الف) هزینه‌های تولید (به ریال)

- **مواد اولیه:** هزینه مواد خام، که ممکن است تحت تأثیر نوسانات قیمت‌های داخلی یا جهانی باشد.

- **دستمزد نیروی کار:** شامل حقوق کارگران، مدیران، و سایر پرسنل تولید.

- **بسته‌بندی:** هزینه بسته‌بندی استاندارد و مطابق با الزامات بازار کانادا، از جمله برچسب‌گذاری دوزبانه (انگلیسی و فرانسوی) و اطلاعات تغذیه‌ای یا ایمنی.

- **هزینه‌های سربار:** انرژی، اجاره کارخانه، و سایر هزینه‌های عملیاتی.

ب) هزینه‌های صادرات از ایران



استفاده از کارگزار گمرک، هزینه‌های اضافی برای ترخیص کالا اعمال می‌شود.

■ **هزینه‌های بازرسی:** برای برخی کالاها، مانند مواد غذایی یا شیمیایی، هزینه‌های بازرسی CBSA نیز باید در نظر گرفته شود.

د) هزینه‌های جانبی

■ **بازاریابی و تبلیغات:** هزینه‌های حضور در نمایشگاه‌ها، تبلیغات دیجیتال، و توسعه برند در کانادا.

■ **انبارداری و توزیع:** هزینه‌های ذخیره‌سازی و انتقال کالا به خرده‌فروشان یا مشتریان.

■ **خدمات پس از فروش:** ارائه گارانتی، پشتیبانی مشتری، و خدمات تعمیر، که برای مشتریان کانادایی اهمیت بالایی دارد.

نکته کلیدی: مدیریت ریسک ارزی با توجه به نوسانات نرخ دلار کانادا (CAD) به ریال، که در تاریخ ۲۷ فروردین ۱۴۰۴ به ۶۳۷,۵۰۰ ریال رسید، صادرکنندگان باید بدترین سناریو (پایین‌ترین نرخ دلار) را در محاسبات خود در نظر بگیرند. به‌عنوان مثال، اگر نرخ دلار کانادا در ماه گذشته ۱۶/۹۴٪ کاهش یافته است، باید حاشیه سود کافی برای پوشش این نوسانات در نظر گرفته شود. استفاده از ابزارهای مالی مانند قراردادهای آتی (Forward Contracts) یا هجینگ ارزی می‌تواند ریسک نوسانات را کاهش دهد.

■ فرمول پایه هزینه تمام‌شده

$$\text{[هزینه تمام‌شده (به دلار کانادا)]} = \frac{\text{هزینه تولید (ریال)}}{\text{نرخ تبدیل CAD/IRR}} + \text{[هزینه‌های گمرک و مالیات (CAD)]} + \text{[هزینه‌های جانبی (CAD)]}$$

■ **حمل‌ونقل داخلی:** انتقال کالا از کارخانه به بندر یا فرودگاه.

■ **هزینه‌های گمرکی ایران:** عوارض صادراتی (در صورت وجود) و هزینه‌های ترخیص کالا.

■ **بیمه حمل‌ونقل:** برای پوشش ریسک‌های احتمالی در مسیر صادرات.

■ **هزینه‌های حمل بین‌المللی:** بسته به روش حمل (دریایی، هوایی، یا ترکیبی)، هزینه‌ها متفاوت است. به‌طور متوسط، حمل دریایی برای هر تن کالا بین ۱۰۰ تا ۲۵۰ دلار هزینه دارد، اما برای کالاهای حساس یا فاسدشدنی، حمل هوایی گران‌تر است.

ج) هزینه‌های ورود به کانادا

■ **تعرفه‌های گمرکی:** تعرفه‌ها بر اساس کد HS (Harmonized System) کالا تعیین می‌شوند. به‌عنوان مثال، محصولات کشاورزی ممکن است تعرفه‌های متفاوتی نسبت به کالاهای صنعتی داشته باشند. صادرکنندگان باید به آژانس خدمات مرزی کانادا (CBSA) مراجعه کنند تا تعرفه دقیق را محاسبه کنند.

■ **مالیات فروش (GST/HST):** مالیات کالاها و خدمات (GST) معمولاً ۵٪ است، اما در برخی استان‌ها مالیات هماهنگ‌شده (HST) تا ۱۵٪ اعمال می‌شود. این مالیات بر عهده واردکننده است، اما در قیمت نهایی به مصرف‌کننده منتقل می‌شود.

■ **هزینه‌های کارگزاری گمرکی:** در صورت

۳. تحلیل بازار کانادا: درک رقابت و رفتار مصرف‌کننده کانادا بازاری رقابتی با حضور صادرکنندگان از سراسر جهان است. موفقیت در این بازار نیازمند تحلیل دقیق رقبا، رفتار مصرف‌کننده، و جایگاه محصول در بازار است.

الف) تحلیل رقبا

□ قیمت محصولات مشابه: قیمت کالاهای مشابه را در پلتفرم‌هایی مانند Amazon.ca، eBay.ca، و فروشگاه‌های محلی بررسی کنید. به‌عنوان مثال، قیمت خشکبار ایرانی در کانادا ممکن است با محصولات ترکیه یا آمریکا رقابت کند.

■ کیفیت و ویژگی‌ها: آیا محصول شما مزیت رقابتی مانند کیفیت بالاتر، بسته‌بندی جذاب، یا گواهینامه‌های بین‌المللی (مانند ISO یا ارگانیک) دارد؟

■ استراتژی‌های رقبا: برخی رقبا با قیمت پایین وارد بازار می‌شوند، در حالی که دیگران روی برندینگ لوکس تمرکز دارند. تحلیل این استراتژی‌ها به انتخاب رویکرد مناسب کمک می‌کند.

ب) رفتار مصرف‌کننده کانادایی

■ کیفیت بیش از قیمت: مشتریان کانادایی به کیفیت، دوام، و خدمات پس از فروش اهمیت زیادی می‌دهند. به‌عنوان مثال، آن‌ها حاضرند برای فرش دستباف ایرانی با کیفیت بالا هزینه بیشتری پرداخت کنند.

■ حساسیت به پایداری: مصرف‌کنندگان کانادایی به محصولات پایدار و دوستدار محیط‌زیست توجه دارند. استفاده از مواد بازیافتی یا فرآورده‌های تولید سبز می‌تواند مزیت رقابتی ایجاد کند.

■ ترجیح برای برندهای معتبر: داشتن نمایندگان فیزیکی، گواهینامه‌های کیفیت، و حضور فعال در بازار آنلاین به جلب اعتماد مشتریان کمک می‌کند.

ج) تقاضای بازار

■ محصولات پرتقاضا: خشکبار، فرش، صنایع دستی، و محصولات کشاورزی مانند زعفران و پسته در کانادا تقاضای بالایی دارند، به‌ویژه در میان جامعه ایرانی‌تبار.



■ مناسب برای: کالاهای مصرفی
با رقابت شدید، مانند محصولات
غذایی (نبات، کشمش) یا لوازم
خانگی ارزان.

■ مزایا: جذب سریع مشتریان،
افزایش حجم فروش، و ایجاد
شناخت برند.
■ ریسک‌ها:

■ کاهش حاشیه سود، به‌ویژه با
توجه به هزینه‌های بالای صادرات.

■ ایجاد تصور کیفیت پایین در ذهن
مشتریان.

■ خطر اتهام دامپینگ، که می‌تواند منجر
به جریمه‌های تجاری شود.

■ مثال کاربردی: یک صادرکننده نبات می‌تواند
قیمت را ۱۰٪ پایین‌تر از رقبای ترکیه‌ای تنظیم
کند، اما باید با بسته‌بندی جذاب و تحویل
سریع، کیفیت را تضمین کند.

ب) قیمت‌گذاری ممتاز (Premium Pricing)

■ توضیح: قیمت را برابر یا بالاتر از رقبای قرار
دهید و روی کیفیت، برندینگ، و خدمات
متمایز تمرکز کنید.

■ مناسب برای: محصولات لوکس یا خاص،
مانند فرش دستباف، زعفران ارگانیک، یا
صنایع دستی.

■ مزایا: حاشیه سود بالاتر، ایجاد تصویر برند
قوی، و جذب مشتریان حرفه‌ای.

■ ریسک‌ها: نیاز به سرمایه‌گذاری در بازاریابی
و برندینگ، و خطر از دست دادن مشتریان
حساس به قیمت.

■ مثال کاربردی: یک صادرکننده فرش ایرانی
می‌تواند با ارائه گواهینامه اصالت و گارانتی
طولانی‌مدت، قیمت را ۲۰٪ بالاتر از رقبای تنظیم
کند و مشتریان مرفه را هدف قرار دهد.

■ نیازهای خاص: کانادا در برخی
بخش‌ها، مانند مواد شیمیایی خالص،
کسری تجاری ۲ میلیارد دلاری دارد که
فرصت‌هایی برای صادرکنندگان ایرانی
ایجاد می‌کند.

ابزارهای تحلیل بازار

■ پلتفرم‌های آنلاین: استفاده از
Amazon.ca و TradeMap.org برای
بررسی قیمت‌ها و حجم واردات.

■ نمایشگاه‌ها و رویدادها: حضور در
نمایشگاه‌هایی مانند ایران اکسپو برای
درک نیازهای مشتریان و رقبا.

■ مشاوره با انجمن بازرگانی ایران و
کانادا: این انجمن می‌تواند داده‌های
بازار و خدمات شبکه‌سازی ارائه دهد.

۴. استراتژی‌های قیمت‌گذاری: انتخاب مسیر سودآوری

انتخاب استراتژی قیمت‌گذاری به نوع
کالا، جایگاه بازار، و اهداف بلندمدت
صادرکننده بستگی دارد. در ادامه، سه
استراتژی کلیدی بررسی می‌شوند:

الف) قیمت‌گذاری تهاجمی (Penetration Pricing)

■ توضیح: قیمت را پایین‌تر از رقبای
تنظیم کنید تا سریعاً سهم بازار را به
دست آورید.



ج) قیمت‌گذاری روان‌شناختی (Psychological Pricing)

■ مزایا: حداکثر کردن

سود در زمان‌های اوج تقاضا.

■ ریسک‌ها: نیاز به داده‌های دقیق بازار و سیستم‌های مدیریت قیمت پیشرفته.

۵. چرا فروش زیر قیمت بازار خطرناک است؟

برخی صادرکنندگان، به‌ویژه تازه‌کارها، تصور می‌کنند که با فروش زیر قیمت بازار می‌توانند سریعاً مشتریان را جذب کنند. این رویکرد، با وجود اختلاف نرخ دلار و ریال، می‌تواند فاجعه‌بار باشد. دلایل این خطر عبارت‌اند از:

■ کاهش سودآوری: با وجود نرخ بالای دلار کانادا (۶۳۷,۵۰۰ ریال در ۲۷ فروردین ۱۴۰۴)، فروش ارزان به معنای از دست دادن سود بالقوه است.

■ تصور کیفیت پایین: مشتریان کانادایی ممکن است قیمت پایین را نشانه کیفیت نازل یا حتی تقلبی بودن کالا بدانند.

■ اتهام دامپینگ: رقبای می‌توانند با شکایت به مقامات کانادایی، صادرکننده

■ توضیح: از تکنیک‌های روانی برای جذاب‌تر کردن قیمت استفاده کنید، مانند قیمت‌گذاری ۹۹/۹۹ دلار به جای ۱۰۰ دلار.

■ مناسب برای: فروش آنلاین و جذب مشتریان حساس به قیمت، به‌ویژه در پلتفرم‌هایی مانند Amazon.ca.

■ مزایا: افزایش جذابیت قیمت بدون کاهش قابل‌توجه سود.

■ ریسک‌ها: ممکن است در بازارهای حرفه‌ای یا B2B تأثیر کمتری داشته باشد.

■ مثال کاربردی: قیمت‌گذاری یک بسته زعفران در ۴۹/۹۵ دلار به جای ۵۰ دلار می‌تواند فروش آنلاین را افزایش دهد.

د) قیمت‌گذاری پویا (Dynamic Pricing)

■ توضیح: تنظیم قیمت بر اساس تقاضا، فصل، یا تغییرات بازار. به‌عنوان مثال، افزایش قیمت خشکبار در آستانه تعطیلات کریسمس.

■ مناسب برای: کالاهای فصلی یا بازارهایی با تقاضای متغیر.



۶۳۷,۵۰۰ ریال بود، اما در ماه گذشته ۱۶/۹۴٪ کاهش یافت. این نوسانات می‌توانند تأثیرات زیر را داشته باشند:

■ افزایش هزینه‌ها: اگر نرخ دلار کاهش یابد، هزینه‌های ریالی تولید و صادرات به دلار گران‌تر تمام می‌شود.

■ کاهش سود: اگر قیمت‌گذاری بر اساس نرخ بالای دلار انجام شود، کاهش نرخ می‌تواند حاشیه سود را از بین ببرد.

استراتژی‌های مدیریت ریسک ارزی

■ قیمت‌گذاری محافظه‌کارانه: همیشه پایین‌ترین نرخ دلار در بازه زمانی موردنظر را در نظر بگیرید.

■ استفاده از ابزارهای مالی: قراردادهای آتی یا گزینه‌های ارزی (Options) می‌توانند نرخ تبدیل را تثبیت کنند.

■ تنوع بازارها: صادرات به بازارهای دیگر (مانند اروپا یا آسیا) برای کاهش وابستگی به دلار کانادا.

■ تطبیق قیمت‌ها: بازنگری دوره‌ای قیمت‌ها بر اساس تغییرات نرخ ارز و تورم کانادا.

۷. تأثیر تعرفه‌های تجاری جدید

از ۴ مارس ۲۰۲۵، دولت آمریکا تعرفه ۲۵٪ بر کالاهای وارداتی از کانادا اعمال کرده و کانادا نیز در پاسخ، تعرفه‌های تلافی‌جویانه‌ای وضع کرده است.

را به دامپینگ متهم کنند، که منجر به جریمه یا ممنوعیت تجاری می‌شود.

■ آسیب به برند: قیمت پایین می‌تواند جایگاه برند را تضعیف کند و امکان تغییر به قیمت‌گذاری ممتاز در آینده را دشوار سازد.

■ راه‌حل: ایجاد ارزش افزوده به جای رقابت صرفاً بر اساس قیمت، صادرکنندگان باید روی ایجاد ارزش افزوده تمرکز کنند:

■ بسته‌بندی حرفه‌ای: برچسب‌گذاری دوزبانه، طراحی جذاب، و اطلاعات تغذیه‌ای یا ایمنی.

■ خدمات پس از فروش: ارائه گارانتی، پشتیبانی مشتری، و خدمات تعمیر.

■ تحویل سریع و مطمئن: همکاری با شرکت‌های حمل‌ونقل معتبر برای تضمین تحویل به‌موقع.

■ گواهینامه‌های کیفیت: اخذ گواهینامه‌های بین‌المللی مانند ISO، ارگانیک، یا Fair Trade.

۶. تأثیر نرخ دلار و مدیریت ریسک ارزی
اختلاف نرخ دلار کانادا و ریال یکی از بزرگ‌ترین مزیت‌های صادرکنندگان ایرانی است. با این حال، نوسانات ارزی می‌توانند سودآوری را تهدید کنند. در تاریخ ۲۷ فروردین ۱۴۰۴، هر دلار کانادا

این تنش‌های تجاری می‌توانند به‌طور غیرمستقیم بر صادرکنندگان ایرانی تأثیر بگذارند:

■ افزایش هزینه‌های زنجیره تأمین: اگر مواد اولیه یا قطعات از کانادا وارد می‌شوند، هزینه‌ها افزایش می‌یابد.

■ فرصت‌های جدید: کاهش صادرات کانادا به آمریکا ممکن است تقاضا برای کالاهای ایرانی را در کانادا افزایش دهد.

■ ریسک بی‌ثباتی: تنش‌های تجاری می‌توانند به نوسانات ارزی و کاهش اعتماد سرمایه‌گذاران منجر شوند.

صادرکنندگان باید این تغییرات را در تحلیل‌های خود لحاظ کنند و از فرصت‌های ناشی از شکاف‌های بازار بهره ببرند.

۸. فرمول پیشنهادی برای قیمت‌گذاری

برای تعیین قیمت نهایی، از فرمول زیر استفاده کنید:

$$\text{قیمت نهایی} = \left(\text{CAD} \right) + \left(\text{CAD} \right) \times \left(\text{مالیات و هزینه‌های جانبی} \right)$$

مراحل محاسبه

۱. هزینه تمام‌شده (CAD): مجموع هزینه‌های تولید، صادرات، گمرک، و جانبی، تبدیل‌شده به دلار کانادا.

۲. حاشیه سود مورد نظر:

معمولاً بین ۲۰٪ تا ۵۰٪، بسته به نوع کالا و استراتژی قیمت‌گذاری.

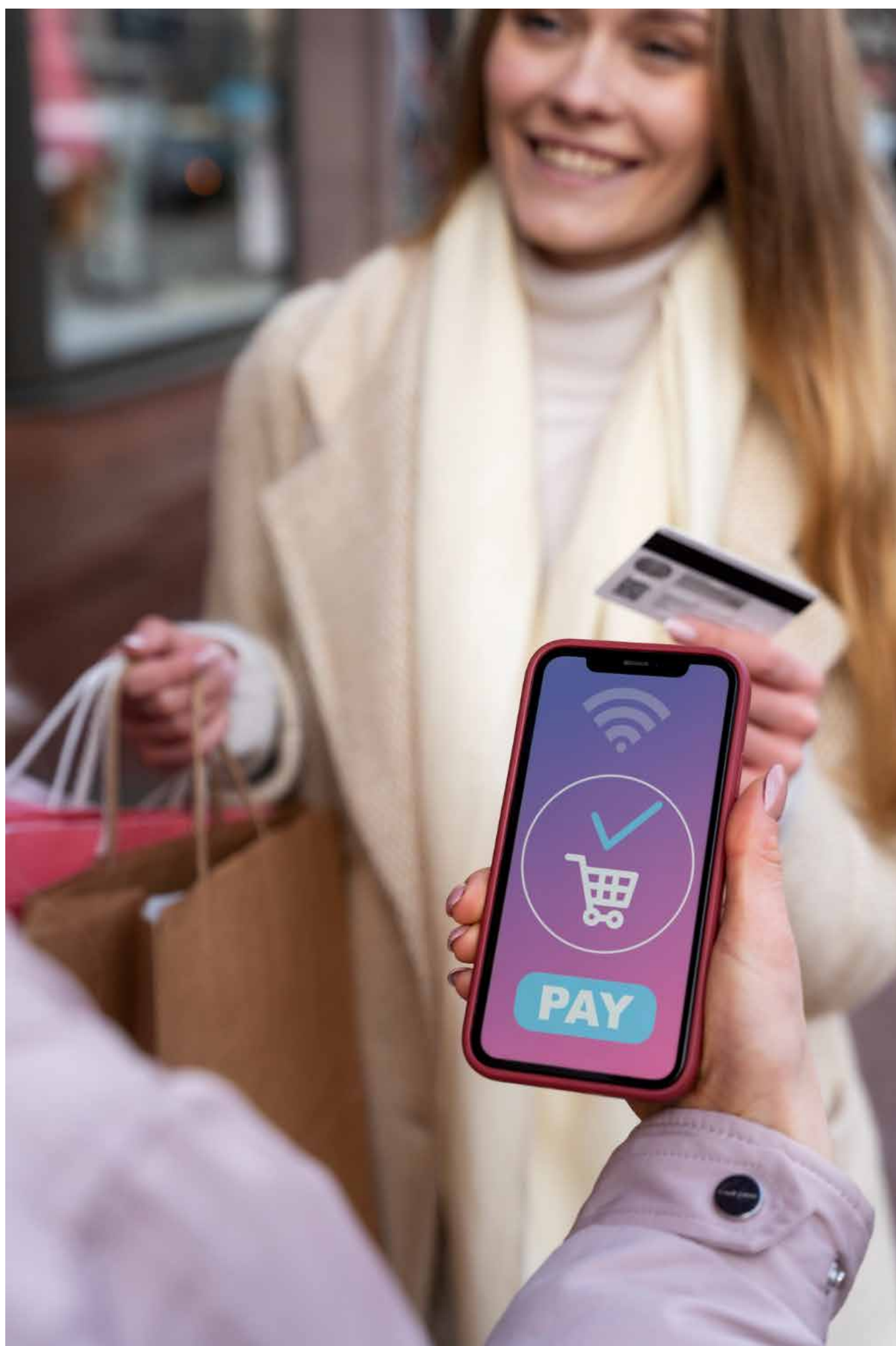
۳. مالیات و هزینه‌های جانبی: شامل GST/HST (۵-۱۵٪) و هزینه‌های توزیع یا بازاریابی.

مثال فرضی

فرض کنید هزینه تولید یک تن کشمش ۵۰ میلیون ریال، هزینه صادرات ۱۰ میلیون ریال، و هزینه گمرک و مالیات در کانادا ۵۰۰ دلار است. با نرخ تبدیل ۶۳۷,۵۰۰ ریال به دلار کانادا:

■ هزینه ریالی کل: ۶۰ میلیون ریال = ۹۴ دلار کانادا

■ هزینه کل (با گمرک): ۹۴ + ۵۰۰ = ۵۹۴ دلار



■ حاشیه سود ۳۰٪: $۵۹۴ \times \frac{1}{3} = ۷۷۲/۲$ دلار

■ با احتساب ۵٪ GST: $۷۷۲/۲ \times ۱/۰۵ = ۸۱۰/۸۱$ دلار
قیمت نهایی پیشنهادی: حدود ۸۱۱ دلار در تن.

۹. جمع‌بندی: استراتژی‌های کلیدی برای موفقیت

برای دستیابی به سود طلایی و حضور پایدار در بازار کانادا، صادرکنندگان باید رویکردی جامع و حرفه‌ای به قیمت‌گذاری اتخاذ کنند.

مراحل زیر خلاصه‌ای از این فرآیند است:

۱. محاسبه دقیق هزینه‌ها: تمام هزینه‌های تولید، صادرات، گمرک، و جانبی را با در نظر گرفتن بدترین سناریوی ارزی محاسبه کنید.

۲. تحلیل بازار و رقبا: قیمت، کیفیت، و استراتژی‌های رقبا را بررسی کنید و جایگاه محصول خود را مشخص کنید.

۳. انتخاب استراتژی قیمت‌گذاری:

■ تهاجمی برای ورود سریع به بازار.

■ ممتاز برای محصولات لوکس و خاص.

■ روان‌شناختی برای فروش آنلاین.

■ پویا برای کالاهای فصلی.

۴. پرهیز از قیمت‌شکنی: به جای فروش ارزان، روی ارزش افزوده مانند بسته‌بندی، خدمات، و گواهینامه‌ها تمرکز کنید.

۵. مدیریت ریسک ارزی: از ابزارهای مالی و تنوع بازارها برای کاهش تأثیر نوسانات ارزی استفاده کنید.

۶. تطبیق با تغییرات تجاری: تأثیر تعرفه‌های جدید و تنش‌های تجاری را در استراتژی خود لحاظ کنید.

۱۰. کلام آخر: به سوی سود طلایی

صادرات به کانادا، با بازار متنوع و تقاضای بالای آن، فرصتی بی‌نظیر برای کسب‌وکارهای ایرانی است. اما این فرصت تنها با قیمت‌گذاری هوشمند به سود طلایی تبدیل می‌شود. با محاسبه دقیق هزینه‌ها، تحلیل عمیق بازار، انتخاب استراتژی مناسب، و تمرکز بر ارزش افزوده، نه تنها می‌توانید از اختلاف نرخ دلار و ریال سود کلانی کسب کنید، بلکه برند خود را به‌عنوان یک بازیگر قدرتمند در کانادا تثبیت خواهید کرد. انجمن بازرگانی ایران و کانادا آماده است تا با ارائه مشاوره، خدمات شبکه‌سازی، و دسترسی به منابع مالی، شما را در این مسیر همراهی کند. برای شروع، به وبسایت رسمی انجمن (www.canadairan.ca) مراجعه کنید و از فرصت‌های بی‌نظیر بازار کانادا بهره‌مند شوید. آینده تجارت شما از امروز آغاز می‌شود!

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





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
May 2025 – Issue 53

To contact the editors:
contact@canirn.com