

ماهنامه انجمن بازرگانی

ایران و کانادا

ماهنامه سال پنجم، شماره پنجاه و هشتم اکتبر ۲۰۲۵

شماره استاندارد بین المللی (ISSN): ۱۰۶۹-۲۵۶۴

ثبت در کتابخانه و آرشیو ملی کانادا

این ماهنامه غیرقابل فروش بوده و به صورت داخلی ویژه اعضای

محترم انجمن بازرگانی ایران و کانادا منتشر می شود.



ده سال موفقیت، یک دهه هم افزایی؛ داستان ما و فرصت های درخشان پیش رو

تور آموزشی تخصصی صادرات و واردات؛ تجربه ای ناب از گمرک تا نمایشگاه بین المللی

خام فروشی؛ زخمی که اقتصاد ایران را عقب نگه داشته است..

درباره ما: انجمن بازرگانی ایران و کانادا

بازرگانی، صنایع، کشاورزی و گردشگری تأسیس شده است. ما متعهد به تسهیل ارتباطات تجاری، تبادل سرمایه‌گذاری و گسترش کسب‌وکارها بین ایران و کانادا هستیم. این انجمن به‌عنوان پلی ارتباطی، از طریق ارائه خدمات مشاوره‌ای و تخصصی، به بازرگانان و شرکت‌های تجاری کمک می‌کند تا در بازارهای بین‌المللی به موفقیت دست یابند.

— ساختار و عضویت

ساختار انجمن به‌صورت عضو محور طراحی شده است و اشخاص حقیقی و حقوقی از سراسر جهان می‌توانند به عضویت آن درآیند. اعضای انجمن از خدمات متنوعی از جمله مشاوره‌های تخصصی، دسترسی به شبکه‌های تجاری، فرصت‌های سرمایه‌گذاری و برنامه‌های آموزشی بهره‌مند می‌شوند. برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد خدمات و مزایای عضویت، می‌توانید کد QR موجود در این متن را اسکن کنید.

— دستاوردها و افتخارات

انجمن بازرگانی ایران و کانادا در سال ۲۰۲۴ به انتخاب دانشگاه بریتیش کلمبیا به‌عنوان یکی از ۱۰۰ انجمن برتر در ارائه خدمات حرفه‌ای و تخصصی شناخته شد. همچنین، این انجمن در کانادا به‌عنوان یک Designated Organization و شتاب‌دهنده (Accelerator) برای حمایت از راه‌اندازی و توسعه کسب‌وکارها به رسمیت شناخته شده است.

— گسترش فعالیت‌ها در سال ۲۰۲۵

پس از یک دهه فعالیت مستمر و موفق، انجمن در ابتدای سال ۲۰۲۵ با اخذ مجوز از دولت فدرال کانادا، دو نهاد جدید را تأسیس کرد:

۱. شورای تجارت و اقتصاد ایران و کانادا (Canada Iran Trade & Economic Council):

این شورا با هدف تقویت روابط اقتصادی و تجاری بین دو کشور و ایجاد بستری برای همکاری‌های استراتژیک فعالیت می‌کند.

انجمن بازرگانی ایران و کانادا در سال ۲۰۱۵ با هدف ایجاد بستری تخصصی برای تقویت و گسترش روابط تجاری بین دو کشور ایران و کانادا تأسیس شد. شعار ما، توانمندسازی تجارت؛ پیوندی به گستره فرهنگ‌ها، نمایانگر تعهدمان به ایجاد ارتباطی پایدار و پویا میان کارآفرینان، بازرگانان و سرمایه‌گذاران دو کشور است.

— تاریخچه و ثبت قانونی

این انجمن، نهادی کاملاً خصوصی، غیرانتفاعی و مستقل است که ابتدا در سال ۲۰۱۵ در استان کبک کانادا تحت شماره ثبت ۱۱۷۲۴۷۸۷۵۳ به ثبت رسید و سپس در سطح فدرال کانادا با شماره ۱۰۷۸۹۰۶۲ به‌عنوان یک نهاد حقوقی معتبر شناخته شد. پس از اخذ تأییدیه از وزارت امور خارجه کانادا، این انجمن در ایران نیز با تأیید وزارت امور خارجه به‌عنوان شعبه خارجی با شماره ثبت ۳۳۰۶ فعالیت خود را آغاز کرد. در حال حاضر، انجمن بازرگانی ایران و کانادا با سه دفتر فعال در شهرهای تهران، مونترال و تورنتو به ارائه خدمات تخصصی می‌پردازد. در تهران، علاوه بر دفتر مرکزی، دفتری دیگر در خانه نوآوری و فناوری ایران (iHiT) واقع در نمایشگاه بین‌المللی تهران فعال است.

در سال ۲۰۲۵، با توافق دولت کانادا، نام Canada Iran Business Council به‌عنوان دومین نام رسمی انجمن به تصویب رسید. این نام جدید، بازتاب‌دهنده گسترش فعالیت‌ها و تعهد انجمن به ایفای نقش پیشرو در تضمین منافع تجاری و اقتصادی برای بازرگانان دو کشور است. واژه «شورا» در این نام، بر نمایندگی مؤثر و ایجاد پل‌های ارتباطی بین کارگروه‌های تجاری و سازمان‌های مرتبط تأکید دارد.

— اهداف و مأموریت

انجمن بازرگانی ایران و کانادا به‌عنوان یک نهاد غیرانتفاعی، با استناد به قوانین تجاری ایران و کانادا، با هدف ایجاد بستری مناسب برای همکاری‌های متقابل در حوزه‌های تجارت،



۲. صندوق سرمایه‌گذاری استراتژیک ایران و کانادا (Canada Iran Strategic Investment Fund - CISIF):

این صندوق برای حمایت مالی از پروژه‌های نوآورانه و سرمایه‌گذاری‌های مشترک بین ایران و کانادا تأسیس شده است. هر دو نهاد پس از دریافت تأییدیه‌های لازم از وزارت امور خارجه کانادا، در ایران نیز با تأیید وزارت امور خارجه به فعالیت خود ادامه می‌دهند.

— شرکت اتحاد بین‌المللی تجارت ساین

با توجه به نیازهای رو به رشد اعضای انجمن، در سال‌های گذشته شرکت اتحاد بین‌المللی تجارت ساین (Saina International Trade Union) با شماره ثبت ۶۳۳۹۳۸ بعنوان یک شرکت سهامی خاص در ایران تأسیس شد. شعبه تورنتو این شرکت تحت عنوان Saina International نیز به ثبت رسیده و به صورت مستقل به ارائه خدمات تخصصی تجاری می‌پردازد. این شرکت به اعضای انجمن کمک می‌کند تا پروژه‌های تجاری خود را با سرعت و دقت بیشتری پیش ببرند. منجمله آنکه این شرکت با اخذ مجوز از مرکز آموزش وزارت صنعت، معدن و تجارت در ایران هدف توسعه رشد و جایگاه تجارت ایران را از طریق آموزش دارد و در تلاش برای ایجاد یک مدرسه صادرات در ایران است.

🌐 آدرس تارنما: <https://saina.international>

شبکه‌ها و تارنماهای رسمی

🌐 تارنمای رسمی انجمن: canadairan.ca

این وبسایت اطلاعات جامعی درباره فعالیت‌ها، خدمات و رویدادهای انجمن ارائه می‌دهد.

🌐 شبکه اختصاصی اعضا: canadairan.info

این تارنما به صورت اختصاصی برای اعضای انجمن طراحی شده و امکان مشاهده پروفایل و توانمندی‌های سایر اعضا را فراهم می‌کند. دسترسی به این شبکه صرفاً برای اعضای رسمی انجمن امکان‌پذیر است.

🌐 تارنمای یک مدیر: 1modir.ca

این تارنما برای معرفی دست‌اندرکاران و مدیران انجمن طراحی شده است تا از هرگونه سوءتفاهم یا مذاکره با افراد غیرمسئول جلوگیری شود.

🌐 ایمیل‌های رسمی: تمامی مکاتبات رسمی انجمن از طریق دامنه canirn.com ارسال ۳ می‌شود.

— فعالیت‌های بین‌المللی

خانواده انجمن بازرگانی ایران و کانادا اکنون نیازهای متنوعی را در حوزه تجارت بین‌المللی پاسخ می‌دهد. از راه‌اندازی کسب‌وکارها در کانادا گرفته تا توسعه تجارت بین کانادا و سایر کشورهای جهان، انجمن توانسته است حجم مبادلات تجاری اعضای خود را با کشورهایمانند کشورهای حاشیه خلیج فارس و آفریقا به سطح چشمگیری برساند.

— چرا ما؟

انجمن بازرگانی ایران و کانادا با تکیه بر شبکه گسترده، تجربه یک دهه فعالیت و تعهد به ارائه خدمات تخصصی، به عنوان یکی از پیشروترین نهادهای تجاری در روابط ایران و کانادا شناخته می‌شود. ما نه تنها به اعضا کمک می‌کنیم تا در بازارهای بین‌المللی موفق شوند، بلکه با ایجاد ارتباطات فرهنگی و اقتصادی، به تقویت پیوندهای دوجانبه کمک می‌کنیم.

انجمن بازرگانی ایران و کانادا:

همراه شما در مسیر موفقیت تجاری.



برای کسب اطلاعات بیشتر درباره خدمات و نحوه عضویت، کد QR زیر را اسکن کنید یا با ما از طریق تارنمای رسمی تماس بگیرید.

ما را در صفحات اجتماعی دنبال کنید:



www.canadairan.ca



contact@canirn.com



[canada.iran.business.assoc](https://www.instagram.com/canada.iran.business.assoc)



[CanadalIranCA](https://t.me/CanadalIranCA)



[ciba-association](https://www.linkedin.com/company/ciba-association)



[CanadalIran_ca](https://twitter.com/CanadalIran_ca)



[CanadalIran.ca](https://www.facebook.com/CanadalIran.ca)



[canadairanbusinessassociat3177](https://www.youtube.com/channel/UC3177canadairanbusinessassociat3177)



با ما تماس بگیرید



۶	سخن مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا
۱۱	معرفی اعضا
۱۲	تور آموزشی تخصصی صادرات و واردات؛ تجربه‌ای ناب از گمرک تا نمایشگاه بین‌المللی
۱۵	تأثیر رکود تورمی آمریکا بر کانادا
۲۰	رشد جهانی، اقتصادهای نوظهور و مسیر پیش‌روی ایران
۲۴	خام‌فروشی؛ زخمی که اقتصاد ایران را عقب نگه داشته است...
۲۴	اصول کلیدی مذاکرات تجاری بین‌المللی
۲۹	اصول کلیدی مذاکرات تجاری بین‌المللی
۳۷	چگونه شبکه‌سازی تجاری پل‌های موفقیت می‌سازد؟
	پس از طوفان جنگ ۲۰۲۵: فرصت‌های سرمایه‌گذاری کانادا در بخش نفت و گاز ایران -تحلیل CSIS و
۴۴	راهکارهای غلبه بر تحریم‌ها

Year 5, Issue No. 58 – October 2025

Canada Iran Business Association

International Standard Serial Number

(ISSN): 1069-2564

Registered with Library and Archives

Canada

This monthly magazine is not for sale and is published internally

exclusively for the esteemed **members of the Canada Iran Business Association.**

ماهنامه سال پنجم، شماره پناه‌وهشتم اکتبر ۲۰۲۵

شماره استاندارد بین‌المللی (ISSN): ۱۰۶۹-۲۵۶۴

ثبت در کتابخانه و آرشیو ملی کانادا

این ماهنامه غیرقابل فروش بوده و به‌صورت داخلی ویژه اعضای

محترم انجمن بازرگانی ایران و کانادا منتشر می‌شود.



ده سال موفقیت، یک دهه هم‌افزایی: داستان ما و فرصت‌های درخشان پیش‌رو

اعضای گران‌قدر انجمن بازرگانی ایران و کانادا،

در حالی که به شماره پنجاه‌وهشتم ماهنامه خود می‌رسیم و به پایان سال ۲۰۲۵ نزدیک می‌شویم، با افتخار و اشتیاق نگاهی به یک دهه فعالیت پویا و تأثیرگذار می‌اندازیم و هم‌زمان، افق‌های جدیدی را که پیش روی ماست، با شور و امید کاوش می‌کنیم. ژانویه ۲۰۲۵ نقطه عطفی بزرگ بود؛ جایی که دهمین سالگرد تأسیس انجمن را جشن گرفتیم. اکنون، در اکتبر ۲۰۲۵، با بیش از ۷۳۰ عضو فعال، شبکه‌ای گسترده‌تر از همیشه و دستاوردهایی که نشان‌دهنده قدرت هم‌افزایی ماست، نه‌تنها به گذشته خود افتخار می‌کنیم، بلکه آینده‌ای درخشان و پر از فرصت را پیش روی خود می‌بینیم. این لحظه، فرصتی است برای بازتاب گذشته، تجلیل از حال و ترسیم آینده‌ای که با هم خواهیم ساخت.

— یک دهه هم‌افزایی: داستان موفقیت ما

انجمن بازرگانی ایران و کانادا در سال ۲۰۱۵ با شعار الهام‌بخش «توانمندسازی تجارت؛ پیوندی به گستره فرهنگ‌ها» پا به عرصه گذاشت. آنچه در ابتدا به‌عنوان یک ایده ساده در کبک کانادا شکل گرفت، امروز به یک نهاد پیشرو و معتبر تبدیل شده که هم در سطح فدرال کانادا و هم در ایران به رسمیت شناخته شده است. با سه دفتر فعال در تهران، مونترال و تورنتو و حضور مؤثر در خانه نوآوری و فناوری ایران (iHiT) در نمایشگاه بین‌المللی تهران، ما پلی مستحکم میان کارآفرینان، بازرگانان و سرمایه‌گذاران دو کشور ساخته‌ایم.

دستاوردهای این دهه، گواهی بر مسیر ارزشمند ماست:

■ انتخاب به‌عنوان یکی از ۱۰۰ انجمن برتر جهان در سال ۲۰۲۴ توسط دانشگاه بریتیش کلمبیا، به دلیل ارائه خدمات حرفه‌ای و تخصصی که استانداردهای جدیدی در حوزه تجارت بین‌المللی تعریف کرده است.

■ به رسمیت شناخته شدن به‌عنوان Designated Organization و شتاب‌دهنده (Accelerator) در برنامه ویزای استارت‌آپ کانادا، که به کارآفرینان کمک می‌کند تا با حمایت ما، رویاهای خود را در بازارهای جهانی به واقعیت تبدیل کنند.

■ تأسیس دو نهاد کلیدی در سال ۲۰۲۵: شورای تجارت و اقتصاد ایران و کانادا، که بستری برای همکاری‌های استراتژیک فراهم کرده، و صندوق سرمایه‌گذاری استراتژیک ایران و کانادا (CISIF)، که حمایت مالی از پروژه‌های نوآورانه را ممکن ساخته است.

■ راه‌اندازی شرکت اتحاد بین‌المللی تجارت ساینا، که با اخذ مجوز از مرکز آموزش وزارت صنعت، معدن و تجارت ایران، در مسیر تأسیس یک مدرسه صادرات قرار دارد تا نسل جدیدی از بازرگانان ایرانی را برای رقابت در بازارهای جهانی آماده کند.

این موفقیت‌ها تنها به لطف شما، اعضای گران‌قدر، ممکن شده است. شبکه پویای ما، متشکل از بیش از ۷۳۰ عضو فعال - از کارآفرینان نوپا تا شرکت‌های بزرگ - قلب تپنده این انجمن است. شما با ایده‌های نوآورانه، پشتکار بی‌وقفه و اشتیاق بی‌حدتان، داستان موفقیت ما را نوشته‌اید.

هر قرارداد تجاری، هر پروژه موفق و هر همکاری بین‌المللی که در این دهه شکل گرفته، نتیجه تلاش جمعی شماست.

فرصت‌های جدید: بازارهای آفریقا و خلیج فارس

به آینده که می‌نگریم، یکی از هیجان‌انگیزترین افق‌های پیش‌رو، گسترش فعالیت‌های تجاری در بازارهای نوظهور آفریقا و کشورهای حاشیه خلیج فارس است. این مناطق، با جمعیت رو به رشد، اقتصادهای پویا و نیازهای متنوع، فرصت‌های بی‌نظیری برای اعضای انجمن فراهم می‌کنند.

جمعیت و پتانسیل بازار

بر اساس گزارش‌های معتبر بین‌المللی، کشورهای شورای همکاری خلیج فارس (GCC) شامل عربستان سعودی، امارات متحده عربی، قطر، کویت، بحرین و عمان در پایان سال ۲۰۲۴ جمعیتی حدود ۶۱.۲ میلیون نفر داشتند، که نسبت به سال ۲۰۲۳ رشدی ۳۶ درصدی را نشان می‌دهد. این منطقه با ۴۵ میلیون نفر در سن کار (۱۵ سال و بالاتر) و نرخ شهرنشینی بالا (پیش‌بینی ۸۵ درصد تا سال ۲۰۳۰)، بازاری جوان، پویا و با قدرت خرید قابل توجه است.

از سوی دیگر، قاره آفریقا با جمعیتی بیش از ۱/۴ میلیارد نفر در سال ۲۰۲۵، یکی از سریع‌ترین بازارهای در حال رشد جهان است. توافق‌نامه منطقه آزاد تجاری قاره آفریقا (AfCFTA)، که از سال ۲۰۲۱ اجرایی شده، دسترسی به بازاری یکپارچه با ارزش مصرفی تخمینی ۶/۷ تریلیون دلار تا سال ۲۰۳۰ را فراهم کرده است. آفریقا با

منابع طبیعی غنی، نیروی کار جوان و افزایش تقاضا برای زیرساخت، فناوری و محصولات مصرفی، مقصدی ایده‌آل برای سرمایه‌گذاری و تجارت است.

نیازهای بازار و مزیت رقابتی اعضای انجمن

کشورهای خلیج فارس به دلیل وابستگی بالا به واردات، در حوزه‌های کلیدی مانند مواد غذایی (به‌ویژه محصولات با استاندارد حلال)، فناوری‌های نوین، انرژی‌های تجدیدپذیر و زیرساخت‌های شهری به دنبال شرکای تجاری قابل اعتماد هستند. آفریقا نیز با شکاف زیرساختی ۱۵۰ میلیارد دلاری، نیازهای جدی در بخش‌های کشاورزی، هوشمند، بهداشت و درمان، انرژی پایدار و کالاهای مصرفی دارد.

اعضای انجمن بازرگانی ایران و کانادا از یک مزیت منحصر به فرد برخوردارند: استانداردهای کانادایی. کالاها و خدماتی که تحت این استانداردها تولید یا ارائه می‌شوند، نه تنها دارای کیفیت و ایمنی بالایی برخوردارند، بلکه در بازارهای جهانی از اعتبار بی‌نظیری هستند.



این استانداردها به معنای:

■ امنیت و کیفیت تضمین شده برای مصرف کنندگان، که اعتماد مشتریان را جلب می کند.

■ عبور آسان تر از موانع نظارتی و گمرکی، که فرآیند صادرات را تسریع می کند.

■ امکان قیمت گذاری منصفانه، به جای رقابت صرفاً قیمتی، که سودآوری را افزایش می دهد.

به عنوان مثال، محصولات غذایی با استانداردهای کانادایی (مانند گواهی های حلال) در خلیج فارس تقاضای بالایی دارند و در آفریقا، تجهیزات کشاورزی هوشمند و دستگاه های پزشکی با استانداردهای کانادایی جایگاه ویژه ای در بازار پیدا کرده اند.

انجمن با ارائه خدمات مشاوره ای تخصصی، شبکه سازی هدفمند و دسترسی به منابع مالی از طریق صندوق سرمایه گذاری استراتژیک، به اعضای خود کمک می کند تا این فرصت ها را به بهترین شکل بهره برداری کنند. در سال گذشته، حجم مبادلات تجاری اعضای ما با کشورهای خلیج فارس و آفریقا به سطحی چشمگیر رسیده است.

نمونه های موفق شامل پروژه های مشترک در حوزه فناوری های کشاورزی در آفریقا و صادرات مواد غذایی با کیفیت به خلیج فارس است که نشان دهنده پتانسیل بی حد این بازارها برای اعضای ماست.

— نقطه عطف: ۷۳۰ عضو فعال و بیشتر در طول این ده سال:

-تعداد اعضای محترم انجمن به بیش از ۷۳۰ نفر رسیده است - افرادی از ایران، کانادا و کشورهای دیگر که همگی در مسیر توسعه تجارت بین کشوری فعال اند.

■ این اعضا شامل شرکت های کوچک، متوسط و بزرگ در صنایع گوناگون (تولید، واردات و صادرات، فناوری، خدمات و کشاورزی) هستند.

■ بسیاری از این اعضا با پشتیبانی انجمن وارد بازارهای خارجی شدند، قراردادهای بین المللی بستند، استانداردهای کانادا را اخذ کردند و برند خود را تقویت نمودند.



بیایید با هم، آینده‌ای بسازیم که نه تنها تجارت، بلکه فرهنگ و همکاری بین ایران و کانادا را به اوج برساند. ما در کنار شما هستیم تا هر ایده‌ای را به واقعیت و هر فرصتی را به موفقیتی پایدار تبدیل کنیم. آینده از آن ماست، و ما با هم آن را خواهیم ساخت!

F U T U R E



تا ایده‌های خلاقانه به واقعیت تبدیل شوند.

— دعوت به همکاری و مشارکت

اعضای محترم، شما نیروی محرکه این حرکت بزرگ هستید. هر گام شما، از مشارکت در رویدادها و کارگاه‌های آموزشی گرفته تا به اشتراک گذاشتن تجربیاتتان، به رشد این خانواده بزرگ کمک می‌کند. از شما دعوت می‌کنم تا با حضور فعال‌تر در برنامه‌های انجمن، نقش خود را در این مسیر موفقیت‌آمیز پررنگ‌تر کنید.

بیایید با هم، آینده‌ای بسازیم که نه تنها تجارت، بلکه فرهنگ و همکاری بین ایران و کانادا را به اوج برساند. ما در کنار شما هستیم تا هر ایده‌ای را به واقعیت و هر فرصتی را به موفقیتی پایدار تبدیل کنیم. آینده از آن ماست، و ما با هم آن را خواهیم ساخت!

با احترام و آرزوی موفقیت بی‌حد،
محمد وحیدی راد
مدیر انجمن بازرگانی ایران و کانادا

— آینده‌ای روشن با هم‌افزایی بیشتر

ده سال گذشته تنها آغاز راه بود. اکنون که در آستانه سال ۲۰۲۶ هستیم، چشم‌اندازمان روشن‌تر از همیشه است. ما متعهد به تحقق اهداف کلیدی زیر هستیم:

— گسترش شبکه اعضا:

با جذب اعضای جدید از صنایع و جغرافیاهای متنوع، تنوع و پویایی انجمن را تقویت می‌کنیم.

— تقویت آموزش و انتقال دانش:

از طریق مدرسه صادرات ساین، نسل جدیدی از بازرگانان ایرانی را برای رقابت در بازارهای جهانی آماده می‌کنیم.

— برگزاری رویدادهای شبکه‌سازی

بین‌المللی:

با ایجاد فرصت‌های مستقیم برای ارتباط اعضا با شرکای تجاری در آفریقا، خلیج فارس و فراتر از آن، همکاری‌های جدید را تسهیل می‌کنیم.

— حمایت از نوآوری:

با استفاده از ظرفیت شتاب‌دهنده و صندوق سرمایه‌گذاری، از استارت‌آپ‌ها و پروژه‌های نوآورانه حمایت می‌کنیم



بهرام مظلومی



حامی فن آوران یکتا

با سلام،

◀ بدین وسیله احتراماً رزومه شرکت حامی فن آوران یکتا تقدیم می گردد:

شرکت حامی فن آوران یکتا در سال ۱۳۷۹ با توجه به تجربه قبلی ده ساله مدیریت و کارکنان آن در زمینه خدمات فنی دستگاه های متال آنالیزر ، اسپکترومتر (کوانتومتر) ثابت و پرتابل با هدف گسترش فعالیت و ارائه ایده و دستگاه هایی با تکنولوژی جدید تأسیس گردید. از سال ۱۳۸۰-۱۳۸۱ تا کنون این شرکت نمایندگی رسمی و انحصاری کمپانی آلمانی WAS- System Analytical Wide World بوده که در گذر زمان با تغییر نام به شرکت OXFORD INSTRUMENTS ، و در نهایت از سال ۲۰۱۷ میلادی تحت نام Tech-High Hitachi با نوآوری و ارائه دستگاه هایی به فعالیت خود در کشور آلمان ادامه میدهد، و همچنین این شرکت از سال ۱۳۹۱ نمایندگی رسمی کمپانی FPI چین و از سال ۱۳۹۵ نمایندگی رسمی کمپانی OBLF آلمان در ایران را دارا می باشد.

◀ در طی ۲۲ سال فعالیت شرکت حامی فن آوران یکتا تا کنون نزدیک به ۵۰۰ دستگاه از مدل های مختلف از محصولات سه شرکت فوق را به مراکز مختلف و واحد های صنعتی ارائه نموده است که به تعدادی از آنها به شرح زیر اشاره می شود.

گواهینامه ISO 9001:2008

◀ شرکت حامی فن آوران یکتا با بهره گیری از کادر مجرب کارآزموده در بخش فروش و بخش سرویس و اخذ گواهینامه ایزو ISO 9001-2008 افتخار دارد که همیشه بعنوان یک همراه در کنار مشتریان خود حضور داشته و با افزایش توانایی فنی و امکانات خود همانند گذشته در تأمین کالا و خدمات فنی مورد نیاز آنان در راستای بهبود کیفیت و رضایتمندی مشتریان تلاش نماید.

◀ با آرزوی موفقیت برای شما و همکاران محترمتان ، خواهشمند است در صورت نیاز به دریافت اطلاعات بیشتر با این شرکت تماس حاصل فرمائید.

تور آموزشی تخصصی صادرات و واردات؛ تجربه‌ای ناب از گمرک تا نمایشگاه بین‌المللی



محمدی، معاون محترم بخش صادرات گمرک غرب تهران، بابت همراهی و توضیحات ارزشمندشان قدردانی شد.

— روز دوم؛ کارگاه ویژه در نمایشگاه بین‌المللی تهران

ادامه برنامه در روز دوم، پنجشنبه ۲۷ شهریور، در سالن VIP نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار شد. در این روز کارگاه تخصصی «صفر تا صد صادرات و واردات از نگاه گمرک» با تدریس مدیرکل محترم گمرک برگزار گردید.

این بخش از تور آموزشی فرصتی طلایی برای شرکت‌کنندگان بود تا در محیطی رسمی اما صمیمی، با جزئیات قوانین، چالش‌ها و راهکارهای اجرایی صادرات و واردات از زبان عالی‌ترین مقام اجرایی گمرک آشنا شوند.



تور آموزشی تخصصی صادرات و واردات با همت شرکت اتحاد بین‌المللی تجارت ساینا و با حمایت و اسپانسری انجمن بازرگانی ایران و کانادا برگزار شد. این رویداد با هدف انتقال دانش کاربردی و تجربه میدانی برای فعالان حوزه تجارت بین‌الملل طراحی شده بود و توانست فضایی منحصربه‌فرد برای یادگیری و شبکه‌سازی ایجاد کند.

— روز اول؛ آموزش در قلب گمرک غرب تهران

شرکت‌کنندگان در روز نخست از بخش‌های مختلف گمرک غرب تهران بازدید کردند و از نزدیک با فرآیندهای واقعی صادرات و واردات آشنا شدند. این آموزش میدانی فرصتی بود تا روندهای عملی ترخیص کالا، کنترل اسناد و رویه‌های اجرایی را در محیط واقعی مشاهده کنند.

به دلیل ملاحظات داخلی، امکان ثبت کامل تصویری وجود نداشت، اما بخش‌هایی از این بازدید مستندسازی و در گروه اختصاصی دوره منتشر شد. در پایان روز نیز از جناب

— اهمیت و پشتوانه آموزشی

شرکت اتحاد بین‌المللی تجارت ساینا دارای مجوز رسمی آموزش و گسترش صادرات از سوی مرکز آموزش بازرگانی وزارت صنعت، معدن و تجارت است و مأموریت دارد «مدرسه صادرات» را برای تربیت نیروهای متخصص راه‌اندازی کند. از سوی دیگر، انجمن بازرگانی ایران و کانادا نیز پیش‌تر تفاهم‌نامه‌ای با همان مرکز برای ایجاد مدرسه صادرات به آمریکای شمالی منعقد کرده بود. ترکیب این ظرفیت‌ها سبب شد تا دوره‌ای جامع با دو پشتوانه ملی و بین‌المللی شکل گیرد.

— دستاوردهای ویژه شرکت‌کنندگان

این تور آموزشی دو روزه، علاوه بر تجربه عملی و آموزشی، دستاوردهای مهمی نیز برای شرکت‌کنندگان داشت:

□ دریافت گواهی‌نامه رسمی مرکز آموزش بازرگانی وزارت صنعت، معدن و تجارت ایران
□ دریافت گواهی‌نامه انجمن بازرگانی

ایران و کانادا که مدارک آن در School Board کبک به ثبت رسیده است به این ترتیب، دانش‌پذیران نه تنها در ایران، بلکه در کانادا نیز مدارک معتبر آموزشی دریافت کردند؛ فرصتی کم‌نظیر برای ارتقای رزومه بین‌المللی.

تور آموزشی صادرات و واردات، از گمرک غرب تهران تا نمایشگاه بین‌المللی، تجربه‌ای متفاوت و ماندگار برای فعالان حوزه تجارت بود. یادگیری مستقیم از مدیران و اساتید برجسته گمرک، لمس نزدیک فرآیندهای واقعی و دریافت مدارک معتبر ملی و بین‌المللی، همه نشان داد که آموزش وقتی با تجربه عملی پیوند می‌خورد، بیشترین اثرگذاری را خواهد داشت.

دپارتمان آموزش شرکت اتحاد بین‌المللی تجارت ساینا اعلام کرده است که این تنها آغاز مسیر است و دوره‌های تخصصی دیگری نیز در تقویم آموزشی هفتگی این مجموعه قرار دارد.



دوره تخصصی زبان تجاری:

اگر در دنیای تجارت فعال هستید یا می‌خواهید وارد بازارهای بین‌المللی شوید، این دوره برای شماست!

مناسب برای:

مدیران، کارشناسان، کارآفرینان، جویندگان شغل

دانشجویان و علاقه‌مندان به بازارهای جهانی

تعداد جلسات: ۴۵ جلسه

شروع: مرداد ۱۴۰۴

نحوه برگزاری: آنلاین در بستر اسکای روم

برگزارکننده: دپارتمان آموزش شرکت ساینا

+ انجمن بازرگانی ایران و کانادا

ارائه مدرک بین‌المللی معتبر و قابل ترجمه

ویژه ایرانیان داخل کشور، فارسی‌زبانان

مقیم کانادا و سایر کشورها

همراه با بازخورد منظم و پشتیبانی آموزشی

Learn
English

مدرس: چستا دانشمند

با بیش از ۱۰ سال تجربه

تدریس زبان تجاری،

کانادا TESL دارای مدرک



ثبت‌نام و اطلاعات بیشتر:



+98 9924009714

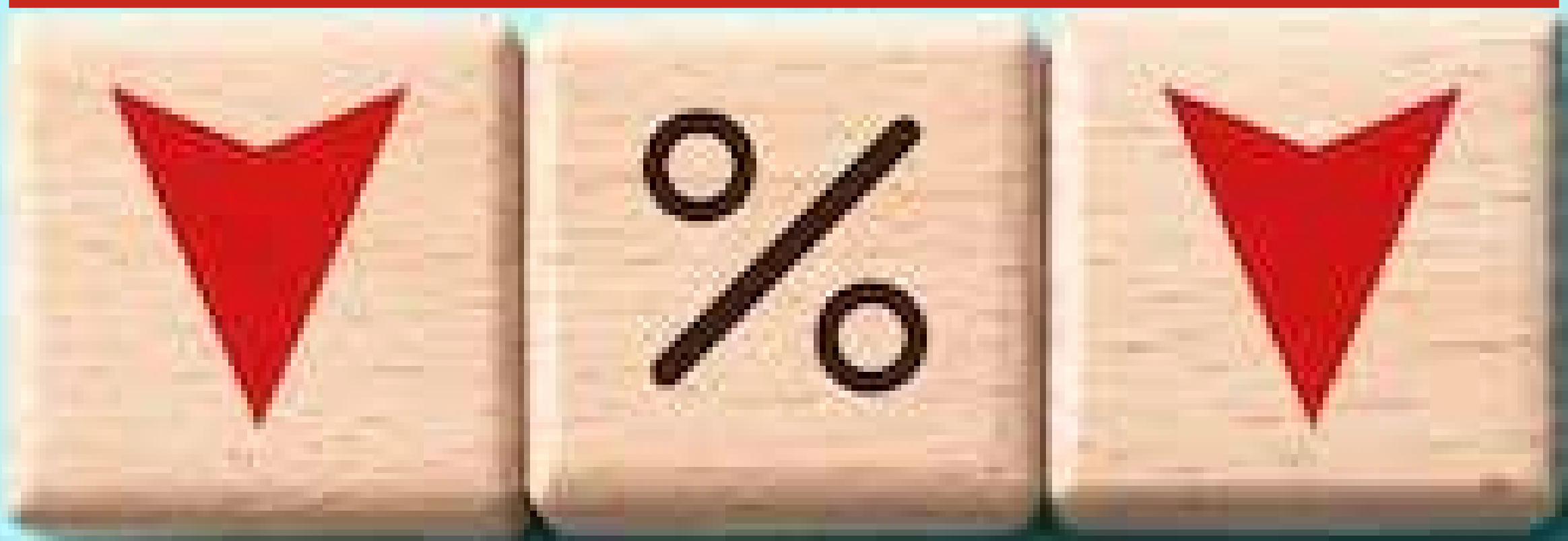


021 22764672



تأثیر رکود تورمی آمریکا بر کانادا

اقتصاد ایالات متحده آمریکا، به‌عنوان شریک استراتژیک اول کانادا و بزرگ‌ترین مقصد صادراتی آن، در آستانه ورود به یک وضعیت خاص از رکود تورمی قرار گرفته که می‌توان آن را «رکود تورمی سبک» (Stagflation Lite) نام‌گذاری کرد؛ وضعیتی که در آن نرخ تورم با وجود رشد اقتصادی کند، در سطوح میانه تثبیت شده و فضای تصمیم‌گیری سیاست‌گذاران پولی و مالی را به‌شدت تنگ می‌کند.



اقتصاد ایالات متحده آمریکا، به عنوان شریک استراتژیک اول کانادا و بزرگ‌ترین مقصد صادراتی آن، در آستانه ورود به یک وضعیت خاص از رکود تورمی قرار گرفته که می‌توان آن را «رکود تورمی سبک» (Stagflation Lite) نام‌گذاری کرد؛ وضعیتی که در آن نرخ تورم با وجود رشد اقتصادی کند، در سطوح میانه تثبیت شده و فضای تصمیم‌گیری سیاست‌گذاران پولی و مالی را به شدت تنگ می‌کند.

بر اساس داده‌های هفته دوم سپتامبر ۲۰۲۵ و تحلیل نهادهایی چون JPMorgan، IMF و بانک فدرال رزرو، این وضعیت عمدتاً ریشه در اختلالات ساختاری زنجیره تأمین، سیاست‌های حمایتی تجاری نظیر بازگشت به تعرفه‌های سنگین ترامپی، و تردیدهای ژئوپولیتیک در شرق آسیا دارد.

با توجه به اینکه بیش از ۷۵٪ صادرات کانادا به آمریکا وابسته است، کانادا ناگزیر از تطبیق‌پذیری اقتصادی و اتخاذ رویکردی مبتنی بر تاب‌آوری و فرصت‌یابی هوشمندانه است. این مقاله با نگاهی چندبُعدی، به تحلیل تهدیدها، فرصت‌ها، و مسیرهای بالقوه برای تقویت اقتصاد ملی در بستر رکود تورمی آمریکا می‌پردازد.

— به روزرسانی واقعیت‌های اقتصاد آمریکا

تحولات کلان اقتصاد ایالات متحده از ژانویه تا سپتامبر ۲۰۲۵ نشان می‌دهد: ■ نرخ تورم نقطه‌به‌نقطه به واسطه اعمال تعرفه‌های جدید بر کالاهای وارداتی از چین، اتحادیه اروپا و برخی کشورهای آسیای جنوب شرقی، به حدود ۳/۹٪ رسیده است. این نرخ در سطحی است که فدرال رزرو را از کاهش نرخ بهره بازمی‌دارد.

■ نرخ بیکاری از ۳/۶٪ به ۴/۵٪ افزایش یافته که بیشترین ضربه را به نیروی کار اقلیت‌ها و مشاغل نیمه‌ماهر وارد کرده است.

■ شاخص اعتماد مصرف‌کننده به پایین‌ترین سطح از سال ۲۰۲۰ رسیده و سرمایه‌گذاری داخلی نیز با شیب منفی در حال کاهش است.

■ پیش‌بینی رشد اقتصادی توسط JPMorgan و Bank of America برای کل سال ۲۰۲۵، حدود ۱/۳٪ است که عملاً پایین‌تر از نرخ طبیعی رشد برای یک اقتصاد توسعه‌یافته محسوب می‌شود.



تمام این شاخص‌ها، ترکیبی از رکود ملایم با تورم ساختاری را تأیید می‌کنند.



— پیامدهای مستقیم و غیرمستقیم

برای کانادا

۱. آسیب به بخش صادرات محور

کاهش تقاضای آمریکا برای محصولات کلیدی کانادا - از جمله مواد خام، انرژی، چوب و فلزات صنعتی - می‌تواند منجر به افت ۰/۷٪ تا ۱٪ در تولید ناخالص داخلی (GDP) شود. تأثیر این شوک منفی، به‌ویژه در استان‌هایی مانند آلبرتا، بریتیش کلمبیا و نیوفاندلند، که اقتصاد آن‌ها متکی به صادرات منابع است، محسوس‌تر خواهد بود.

۲. تورم وارداتی و افزایش فشار هزینه‌ای بر خانوارها

با افزایش هزینه تمام‌شده کالاهای آمریکایی و کاهش ارزش دلار کانادا در برابر دلار آمریکا، هزینه‌های زندگی در بخش‌هایی نظیر مسکن، انرژی و مواد غذایی بالا خواهد رفت. نرخ تورم داخلی ممکن است از هدف ۲٪ بانک مرکزی به حدود ۳/۲٪ برسد.

۳. تنش در بازار کار

صنایعی مانند خودروسازی، تجهیزات صنعتی و تجارت خرده‌فروشی که به واردات، قطعات و بازار مصرف آمریکا متکی هستند، در خطر کاهش استخدام و تعدیل نیرو قرار دارند. نرخ بیکاری کانادا می‌تواند تا پایان ۲۰۲۵ به ۷/۵٪ افزایش یابد.

■ فرصت‌های راهبردی برای اقتصاد کانادا

در کنار تهدیدات فوق، چند فرصت تاریخی برای بازآرایی ساختار اقتصاد ملی پیش روی کانادا است:

۱. تنوع بخشی جغرافیایی به صادرات

بازتعریف اولویت‌های تجاری و تمرکز بر توافق‌نامه‌هایی نظیر CETA (با اتحادیه اروپا)، CPTPP (با کشورهای آسیا-پاسفیک) و توسعه روابط با مکزیک، آمریکای لاتین و حوزه منا (MENA)، می‌تواند سهم صادرات غیرآمریکایی را از ۲۵٪ فعلی به ۳۵٪ در میان‌مدت برساند.

برنامه‌ریزی برای صادرات محصولات با ارزش افزوده، نظیر فناوری پاک، انرژی تجدیدپذیر و محصولات کشاورزی با برند کانادایی، در این راستا حیاتی است.

۲. افزایش جذابیت سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI)

با افزایش ریسک سیاسی و تجاری در آمریکا، بسیاری از سرمایه‌گذاران بین‌المللی به دنبال پناهگاه‌های امن اقتصادی هستند. کانادا با ثبات سیاسی، نیروی کار تحصیل‌کرده و

دسترسی به بازارهای بزرگ از طریق توافقنامه‌های تجارت آزاد، گزینه‌ای جذاب است.

پیش‌بینی می‌شود FDI به کانادا تا پایان ۲۰۲۶ حدود ۲۰ تا ۲۵٪ رشد کند، به‌ویژه در حوزه‌های فناوری سبز، انرژی نو، بیوتکنولوژی و املاک مقرون به صرفه.

۳. سیاست پولی مستقل و منعطف‌تر

بانک مرکزی کانادا با توجه به استقلال سیاست‌گذاری و وضعیت بهتر تراز پرداخت‌ها، قادر است در صورت نیاز نرخ بهره را سریع‌تر از فدرال رزرو کاهش دهد. کاهش نرخ بهره به ۲/۵٪ تا پایان ۲۰۲۵ می‌تواند موجب تسهیل اعتبارات، رونق مسکن و افزایش قدرت خرید طبقه متوسط شود.

۴. افزایش نقش صنایع مقاوم و صادرات خدمات

در شرایط رکود کالا محور، صادرات خدمات (به‌ویژه فناوری اطلاعات، آموزش، مشاوره مالی و مهندسی) می‌تواند درآمد ارزی پایدارتری ایجاد کند. بخش فناوری کانادا با حمایت دولت و دسترسی به بازار جهانی، مستعد جهش صادراتی در حوزه SaaS و FinTech است. همچنین صنایع

انرژی، خصوصاً LNG و نفت سبک، همچنان تقاضای بالا در آسیا و اروپا دارند.

۵. تقویت بازار داخلی و بازتوزیع ثروت

برنامه‌هایی نظیر ساخت مسکن مقرون به صرفه، سرمایه‌گذاری در حمل‌ونقل عمومی، و توسعه صنایع باتری، هوش مصنوعی و فناوری پاک، نه تنها رشد درون‌زا ایجاد می‌کنند، بلکه می‌توانند شکاف درآمدی را کاهش دهند و انسجام اجتماعی را تقویت کنند.

رکود تورمی در ایالات متحده نه صرفاً یک تهدید، بلکه زنگ هشدار برای بازنگری در مدل رشد اقتصادی کانادا است. شرایط فعلی فرصتی نادر برای عبور از وابستگی تاریخی به آمریکا، توسعه پایه‌های اقتصاد دانشی، تنوع‌بخشی تجاری و تقویت توان درون‌زای اقتصاد ملی فراهم کرده است.

سیاست‌گذاران کانادایی باید با رویکردی ترکیبی از انضباط مالی، تحریک سرمایه‌گذاری بخش خصوصی، و سیاست‌های حمایتی هدفمند، مسیر حرکت به سوی یک اقتصاد تاب‌آور، نوآور و کم‌ریسک را هموار کنند. برای خانوارها و کارآفرینان نیز، این دوره بهترین زمان برای تمرکز بر مهارت‌آموزی پیشرفته، توسعه کسب‌وکارهای صادرات‌محور، و سرمایه‌گذاری بلندمدت در بخش‌هایی با رشد بالا است.





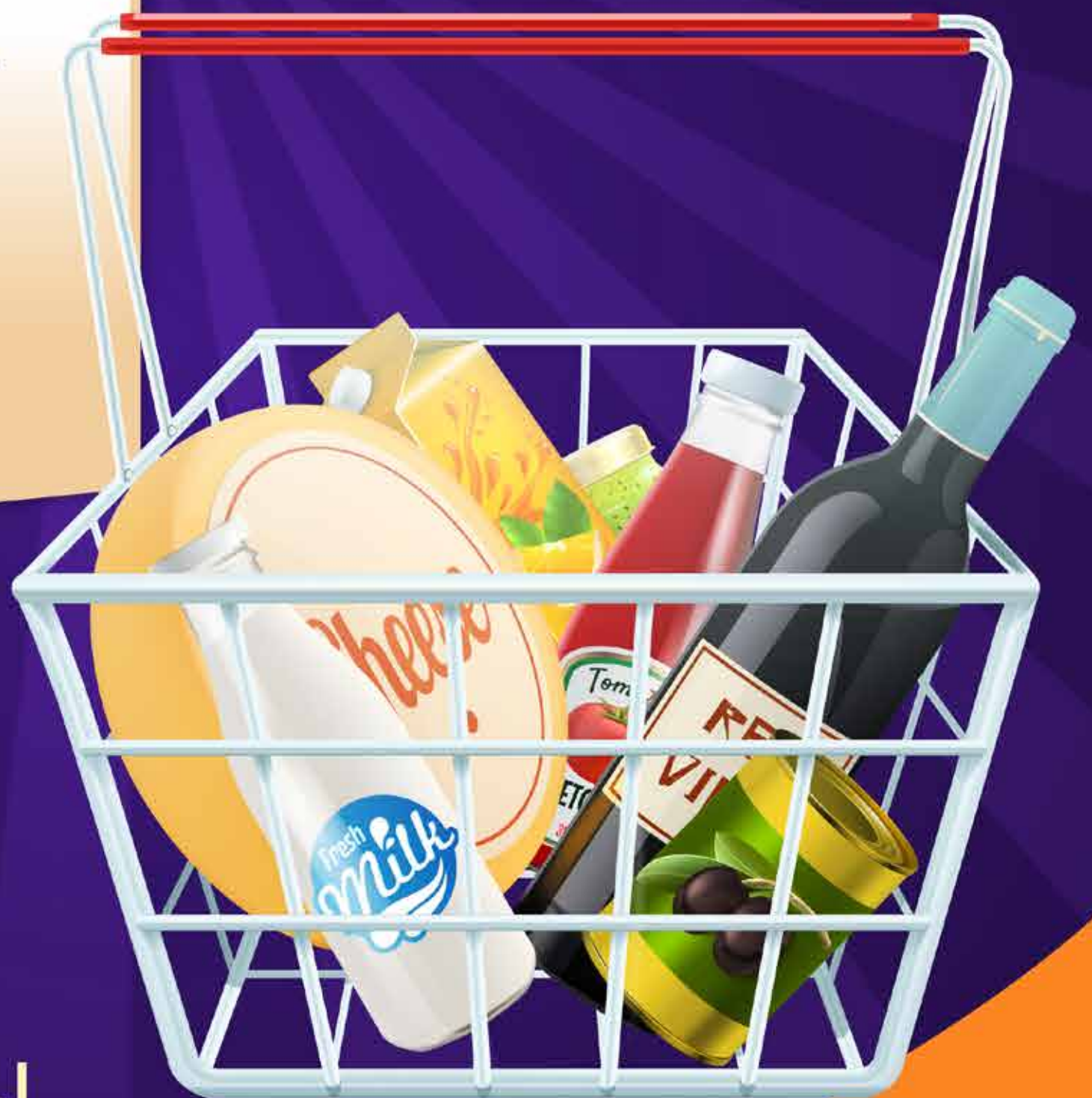
سوپر ایرانی لیشام

با افتخار در خدمت شماست...

جایی که می‌تونید انواع کالاهای
موردنیاز خودتون رو با بهترین کیفیت
و قیمت منصفانه تهیه کنید.

چرا لیشام؟

کیفیت برتر
قیمت رقابتی و منصفانه
طعم واقعی و اصیل ایرانی



ساعات کاری:

هر روز از ۱۰ صبح تا ۱۰ شب

آدرس:

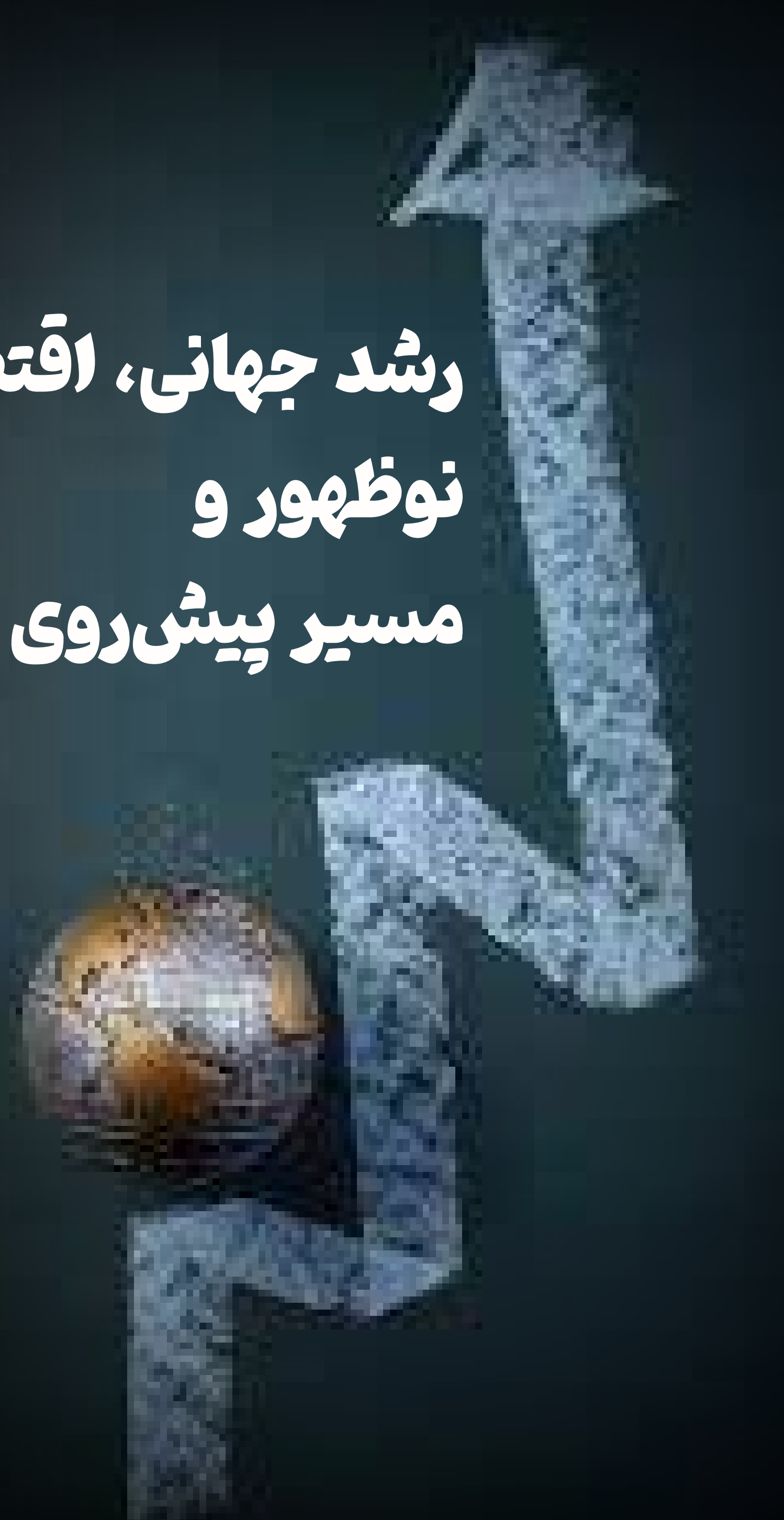
4701 Boul. Saint-Jean, Unite J
Dollard-Des Ormeaux, H9H 2A7

پلتفرم **Lishaam.ca**

تنها پلتفرمی است که زیر نظر انجمن بازرگانی ایران و کانادا فعالیت می‌کند و با
فروشگاه‌های بزرگ کانادا نظیر Costco، Loblaws و Metro قرارداد همکاری دارد.
این پلتفرم امکان عرضه و پخش محصولات غذایی شما را با استانداردهای کانادایی و
لیبل‌های دوزبانه (انگلیسی و فرانسوی) فراهم می‌کند.
فروشگاه فعلی، اولین شعبه لیشام در مونترال است.

اطلاعات بیشتر:

sales@lishaam.ca



رشد جهانی، اقتصادهای نوظهور و مسیر پیش روی ایران

در آستانه‌ی پاییز ۲۰۲۵، اقتصاد جهانی در حال عبور از یک دوران بازتنظیم و بازچینش بزرگ است؛ رقابت‌های جدید، مهاجرت سرمایه به شرق، و تغییر نقش قدرت‌های اقتصادی، هم‌زمان تهدید و فرصت برای کشورهای مانند ایران ایجاد کرده‌اند.

بر اساس آخرین گزارش‌های صندوق بین‌المللی پول (IMF)، بانک جهانی و نهادهای معتبر بین‌المللی، رشد جهانی ادامه دارد، اما با ریتمی کندتر و با تمرکز بر آسیا. در چنین فضایی، بخش خصوصی ایران باید هوشمندانه مسیر خود را بازتعریف کند.

— افزایش نرخ بهره جهانی

تأمین مالی دشوارتر، نوسانات ارزی

■ **نتیجه:** بالا رفتن هزینه واردات تجهیزات و ماشین آلات

— رقابت شدیدتر در آسیا

■ رشد هند، ویتنام، اندونزی با فضای کم‌ریسک

■ **نتیجه:** کاهش اولویت ایران برای سرمایه‌گذاران خارجی

— فشار بر ارز و واردات واسطه‌ای

■ محدودیت منابع ارزی و ضعف تولید داخل

■ **نتیجه:** افزایش هزینه تمام‌شده تولید داخلی

— مسیر پیشنهادی برای بخش

خصوصی ایران

۱. تنوع بازار صادراتی

حرکت از بازارهای راکد به سمت هند، چین، آسیای میانه، آفریقا و آمریکای شمالی.

۲. قراردادهای تجاری منعطف

استفاده از ارزهای جایگزین مثل درهم. گنجاندن بندهای تعدیل نرخ ارز و پیش‌پرداخت.

وضعیت جهانی - سپتامبر ۲۰۲۵

— رشد اقتصاد جهانی:

پیش‌بینی IMF برای سال ۲۰۲۵ برابر با ۳/۰٪ است- مقداری پایین‌تر از سطح قبل از کرونا و ناکافی برای تحریک اقتصادهای در حال توسعه.

— اقتصادهای نوظهور آسیایی:

- **هند:** رشد اقتصادی ۶/۹٪ طبق پیش‌بینی فیچ

- **چین:** از رشد ۵/۴٪ در ابتدای سال به حدود ۴/۵٪ کاهش یافته

- **شرق آسیا (بدون چین):** رشد متوسط ۴/۲٪

— تحولات ساختاری:

مهاجرت سرمایه‌گذاری از غرب به شرق شکل‌گیری زنجیره‌های تأمین بومی‌شده افزایش نرخ بهره جهانی و کاهش دسترسی به منابع مالی بین‌المللی

— پیامدهای مستقیم برای ایران

■ **چهار چالش کلیدی اقتصادی برای ایران در ۲۰۲۵:**

- کاهش تقاضا در اروپا و آمریکا

- رکود مصرف‌کننده، افت واردات

■ **نتیجه:** کاهش صادرات غیرنفتی



۳. ورود به زنجیره تأمین

همکاری در مونتاژ، برندسازی، بسته‌بندی، یا خدمات دیجیتال برای اقتصادهای رو به رشد.

۴. تمرکز بر صادرات کوچک و هوشمند

محصولات فرآوری‌شده، بسته‌بندی‌شده، دانش‌بنیان، یا B2B قابل صادرات با ارزش افزوده داخلی.

۵. استفاده از ظرفیت ایرانیان خارج از کشور

برای بازاریابی، جذب سرمایه و کانال‌های توزیع، از شبکه ایرانیان در کانادا، ترکیه، امارات و اروپا استفاده شود.

جهان در حال حرکت است؛ کند، اما هدفمند. بازی اقتصاد تغییر کرده و ایران اگر بخواهد

سهمی در آینده داشته باشد، باید:

■ بازار هدف را بازتعریف کند

■ به جای خام‌فروشی، صادرات ارزش‌افزوده داشته باشد

■ و در زنجیره‌های اقتصادی آسیا جای بگیرد

فرصت هست؛ اما برای آن‌هایی
که ریسک را می‌فهمند و تصمیم
را عقب نمی‌اندازند.



وقتی مدیرکل گمرک غرب تهران با 27 سال تجربه، شخصاً رازهای کارت بازرگانی و کارت کارگزاری کامل را با شما به اشتراک می‌گذارد، یعنی با یک **فرصت طلایی روبه‌رو** هستید!

می‌دانید اولین قدم برای ورود حرفه‌ای به تجارت بین‌الملل، داشتن کارت بازرگانی است؟

قصد دارید به‌عنوان ترخیص‌کار رسمی گمرک فعالیت کنید؟



وبینار تخصصی:

آموزش صفر تا صد اخذ
کارت بازرگانی و کارت کارگزاری
گمرک

تاریخ برگزاری: 9 مرداد 1404
ساعت: 17 تا 20

ثبت‌نام و اطلاعات بیشتر:



+98-9924009714
021-22764672

مدرس: سیروس قهرمانی،

مدیرکل گمرک غرب تهران
با 27 سال سابقه اجرایی در امور
گمرکی و تجارت خارجی

خام‌فروشی؛ زخمی که اقتصاد ایران را عقب نگه داشته است...

یکی از عادت‌های من اینه که شب‌ها تیترو روزنامه‌های ایران رو می‌خونم...

امشب به گزارشی برخوردم که دقیقاً حرف دل من رو می‌زنه؛ موضوعی که بارها در جلسات مختلف هم گفته‌ام و همچنان روی اون تأکید دارم.

من همیشه معتقد بوده‌ام که باید از تمام کسانی که محصول نهایی (Finished Product) صادر می‌کنند یا برای رسیدن به این مرحله تلاش می‌کنند، تقدیر و حمایت بشه...

چون این افراد هستند که به رشد واقعی اقتصاد کشور کمک می‌کنن و ارزش افزوده پایدار می‌سازن.

می‌کنه، محکومه که همیشه چند قدم عقب‌تر از دنیا حرکت کنه.

اما متأسفانه در ایران، این بحث‌ها هر بار که داغ میشه، خیلی زود فراموش میشه!

■ **خام‌فروشی؛ هدر دادن منابع و فرصت‌ها**

در مقابل، خام‌فروشی یعنی هدر دادن منابع و از بین بردن فرصت‌های توسعه.

کشوری که منابع طبیعی و معدنی خودش رو بدون ارزش‌افزوده صادر

الان با فعال شدن مکانیسم ماشه و محدودیت‌های جدید در صادرات مواد خام مثل نفت و گاز، همه صحبت از حمایت از تولید و توسعه صادرات محصول نهایی می‌کنن...

اما کافی‌ست چند ماه دیگه یک راه میان‌بُر، مجوز موقت یا معافیت پیدا بشه؛ دوباره در خام‌فروشی باز میشه و تمام این شعارها به تاریخ می‌پیونده.

■ مشکل اصلی: نبود مدیران شجاع

مشکل ما اینه که مدیر شجاع کم داریم؛

مدیری که جرأت داشته باشه تابوشکنی کنه، ساختارها رو تغییر بده و تصمیم‌های بزرگ بگیره.

بیشتر مدیران ما ترجیح میدن چند سالی که بر مسند مدیریت هستن، همون مسیر مدیر قبلی رو ادامه بدن و دنبال حاشیه امن باشن؛ نه اینکه برای اصلاحات ساختاری و جهش اقتصادی تصمیم‌های سخت بگیرن.

■ محصول نهایی = کلید تحول اقتصادی

واقعیت اینه که هیچ محصول خوب و تجاری‌سازی‌شده‌ای که به‌درستی برای بازارهای بین‌المللی آماده شده باشه و ساختار B2C واقعی داشته باشه، روی زمین نمی‌مونه.

بازار جهانی تشنه محصولاتی با ارزش‌افزوده بالاست.

این نکته رو بارها به دوستانی هم عرض کرده‌ام که می‌پرسن:

"مگر حجم صادرات محصول نهایی چقدر می‌تونه باشه؟"

پاسخ ساده است: کافیه به کشورهایی نگاه کنید که این مسیر رو رفتن.

۱. کره جنوبی KR

کشورهایی که اقتصاد خودشون رو با صادرات محصول نهایی متحول کردند..

تا دهه ۱۹۶۰ یکی از فقیرترین کشورهای آسیا بود و عمدتاً زغال‌سنگ و مواد خام کشاورزی صادر می‌کرد. با سرمایه‌گذاری روی تولید محصول نهایی و توسعه برندهای ملی، مسیر اقتصادش تغییر کرد.

تولید ناخالص داخلی از ۲/۷ میلیارد دلار در ۱۹۶۰ رسید به ۱/۸ تریلیون دلار امروز.

۲. مالزی MY

■ **قبل:** صادرکننده مواد خام مثل روغن پالم و قلع.

■ **بعد:** سرمایه‌گذاری گسترده روی صنایع الکترونیک، داروسازی و محصولات حلال.

■ **امروز:** صادرات مالزی بیش از ۳۷۰ میلیارد دلار در سال است.

۳. ویتنام VN

■ **قبل:** کشوری فقیر که برنج و مواد خام می‌فروخت.

■ **بعد:** جذب سرمایه‌گذاری خارجی، توسعه زیرساخت تولید و صادرات محصول نهایی.

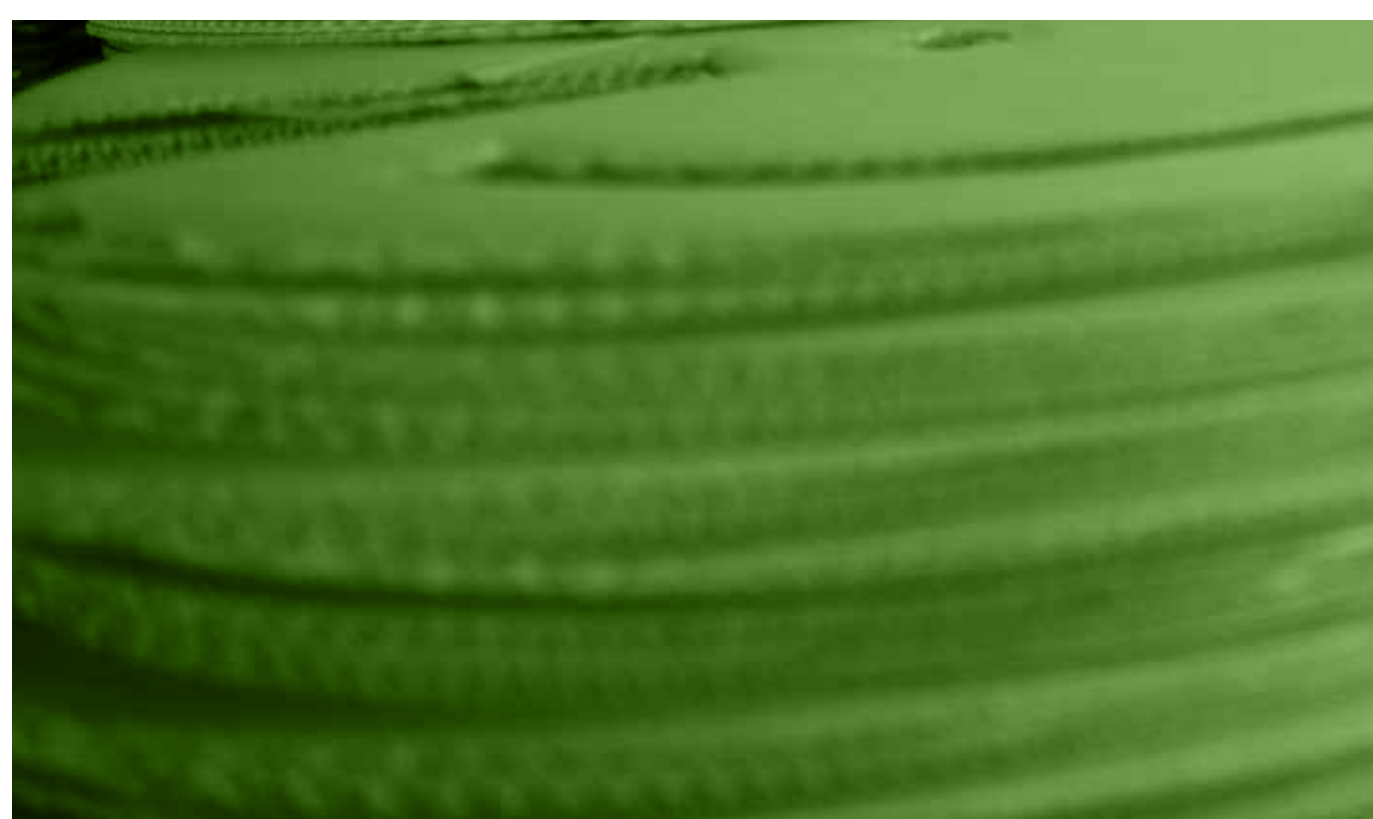
■ **نتیجه:** صادرات ویتنام از ۱۶ میلیارد دلار در ۲۰۰۶ به ۴۰۰ میلیارد دلار در ۲۰۲۴ رسید.

۴. شیلی CL

در دهه‌های ۱۹۶۰ تا ۱۹۷۰ بیش از ۶۰٪ از صادرات شیلی را مس خام تشکیل می‌داد.

در دهه ۱۹۷۰، این عدد حتی به ۸۰٪ کل صادرات هم می‌رسید.

اما با سرمایه‌گذاری روی صنایع پایین‌دستی و فرآوری مس، امروز صادرات شیلی از ۷۶ میلیارد دلار در ۲۰۱۸ به ۹۷/۱ میلیارد دلار در ۲۰۲۳ افزایش



وضعیت ایران؛ درس بزرگ خام‌فروشی IR
براساس آمار رسمی، ارزش کل صادرات خام
ایران در سال گذشته شامل:

نفت خام و گاز طبیعی: حدود ۴۰ میلیارد دلار
مواد معدنی خام: حدود ۱۳/۷ میلیارد دلار

یعنی در مجموع، حدود ۵۳/۷ میلیارد دلار
صادرات خام داشته‌ایم!

این در حالی است که بخش بزرگی از
این منابع می‌توانست در داخل کشور به
محصول نهایی با ارزش افزوده چندبرابری
تبدیل شود.

یافته و بخش مهمی از آن به محصولات
فرآوری‌شده اختصاص دارد.

بیش از ۳۵ کشور این مسیر را رفته‌اند...

از آلمان DE، سوئیس CH، هلند NL،
ترکیه TR، سنگاپور CG، تایوان TW،
دانمارک DK، چین CN، هند IN و ده‌ها
کشور دیگر می‌توان نام برد که به‌جای
خام‌فروشی، ارزش افزوده ایجاد کردند و
امروز اقتصادشان چند برابر ایران رشد
کرده است.



RSM Capital

شریک شما در موفقیت تجاری کانادا

از ایده تا
موفقیت،
با شما
هستیم

مهاجرت به کانادا یک
اتفاق نیست، یک برآیند پنج
ساله است! رد شدن از مرز تنها
۵٪ مسیر است.

۹۵٪ موفقیت از کسب درآمد دلاری
در کانادا شروع می‌شود.
چقدر آماده‌اید؟

درآمد دلاری با بیزینس‌های پایدار
پشتیبانی کامل برای اقامت دائم
۱۲ سال تجربه در کنار شما



+1-514 8121744

www.rsmcapital.ca

همین حالا تماس بگیرید:

اصول کلیدی مذاکرات تجاری بین‌المللی...

راهنمای کاملاً عملی، جزئی‌نگر و مرحله‌به‌مرحله برای مدیران و کارآفرینان



خلاصه مدیریتی

مذاکره بین‌المللی فقط چانه‌زنی قیمت نیست؛ سیستمی برای کاهش عدم قطعیت، مدیریت ریسک، خلق ارزش مشترک و تبدیل آن به قرارداد قابل اجرا است. این راهنما از «آماده‌سازی پیش از تماس» تا «حاکمیت پس از امضا» را به صورت اجرایی و نمونه‌محور پوشش می‌دهد.

۱. ذهنیت درست: از چانه‌زنی به معماری معامله

■ **معماری ارزش Deal Architecture:** به جای یک متغیر قیمت، با چندین اهرم هم‌زمان کار کنید: شرایط پرداخت، Incoterms، ضمانت، سرویس، برنامه تحویل، انحصار/قلمرو، بازگشت‌پذیری، شاخص‌گذاری قیمت، تضمین کیفیت، آموزش و مارکتینگ مشترک.

■ **همترازی منافع:** هدف مذاکره فقط «برد شما» نیست؛ برد پایدار دوطرفه ریسک اجرا را کاهش می‌دهد.

■ قابلیت‌سنجی اجرا:

هر بند پیشنهادی باید پاسخ سه سؤال را بدهد: «چه کسی؟ چه زمانی؟ با چه منبعی؟»

۲. چارچوب «۱۴×۱۴» برای آماده‌سازی مذاکرات

برای هر مذاکره، این ۱۴ پرسش را پیش از جلسه پاسخ دهید و برای هر کدام ۱۴۰ کاراکنتر خلاصه بنویسید

■ اجبار به شفافیت:

۱. هدف نتیجه‌محور SMART

۲. حد نهایی/رزرویشن Reservation Point

۳. BATNA بهترین گزینه خارج از مذاکره و WATNA بدترین حالت

۴. ZOPA بازه توافق ممکن - برآورد دوطرفه

۵. اهرم‌های ارزش حداقل ۵ اهرم غیرقیمتی

۶. ریسک‌های کلیدی حقوقی، عملیاتی، مالی، تحریم/تطبیق

۷. الزامات انطباق گواهی‌ها، برچسب‌گذاری، استانداردها

۸. ساختار تصمیم‌گیری طرف مقابل کسی که امضا می‌کند کیست؟

۹. ذی‌نفعان پنهان مشاور، وکیل، بانک، دولت/ناظر

۱۰. نقاط حساس فرهنگی/ارتباطی

۱۱. نقشه قدرت Power Map و حامیان داخلی/خارجی

۱۲. استراتژی امتیازدهی و امتیازگیری Logrolling

۱۳. برنامه جلسات و دستور جلسه‌ها Agenda

۱۴. برنامه A/B/C طرح جایگزین فوری اگر مسیر اصلی گیر کرد

خروجی این مرحله یک «یک‌صفحه‌ای آماده‌سازی» است که تیم شما قبل از هر جلسه مرور می‌کند.

■ بسته‌های هم‌ارزش هم‌زمان MESO:

به جای یک پیشنهاد، ۲-۳ بسته با ارزش تقریبی برابر ارائه کنید تا ترجیحات طرف مقابل آشکار شود.

■ امتیازدهی چندمعیاره: به هر اهرم قیمت،

زمان پرداخت، انحصار، خدمات، حجم، مدت قرارداد... وزن و امتیاز بدهید تا تصمیم کیفی به عدد تبدیل شود.

■ انکرینگ Anchoring حرفه‌ای:

شروع مذاکره با چارچوب و مرجع معتبر Benchmark، گزارش بازار، استاندارد صنفی نه عددی بی‌پشتوانه.

۳. طراحی استراتژی: عددها را قبل از اتاق

مذاکره ببرید

■ نقطه آرمانی Aspiration Point: سقفی

که می‌خواهید به آن برسید؛ بلندپروازانه اما واقع‌گرایانه.





۴- فرهنگ، ارتباط و زبان: ظرافت‌های مرزها

■ **زمان‌مندی:** برخی فرهنگ‌ها زمان را خطی و سخت On-Time، برخی انعطاف‌پذیر می‌بینند؛ برنامه‌ریزی و یادآوری را متناسب کنید.

■ **لحن و مستقیم‌گویی:** در برخی کشورها نقد مستقیم عادی است؛ در برخی باید غیرمستقیم و با «زمینه» بیان شود.

■ **صورتح جلسه و جمع‌بندی:** پس از هر جلسه، Summary of Understanding کوتاه ۲-۳ بند بفرستید تا سوءبرداشت فرهنگی به حداقل برسد.

■ **چندزبانه و دوواحدی:** اعداد، واحدها، تاریخ‌ها و اعشار را محلی‌سازی کنید DD-MM-YYYY vs YYYY-MM-DD؛ /، .

۵- اهرم‌های تجاری و فرمول‌های کاربردی

۵/۱ قیمت و تعدیل

■ **نردبان قیمتی حجمی:** تخفیف بر اساس آستانه‌های حجم Tiered نه درصد ثابت.

■ شاخص‌گذاری قیمت:

- فرمول نمونه: $Price = Base \times \alpha \times$

$Index_FX + \beta \times Index_Raw + \gamma$

- سقف/کف نوسان Cap/Floor + بازه بازنگری Quarterly/半年

■ **چندارزی Multi-Currency:** بند

پوشش ریسک ارزی Hedging + ارز مرجع پرداخت.

۵/۲ پرداخت و تامین مالی

■ **LC دیداری/مدت‌دار، Escrow، SBLC،**

DA/DP؛ انتخاب ابزار بر اساس ریسک کشور/بانک.

■ **پاداش پرداخت زود هنگام:** ۱٪ تا ۲٪ برای

پرداخت ≥ 10 روز به‌جای تخفیف عمومی.

۵/۳ لجستیک و تحویل

■ **Incoterms 2020:** تفاوت‌های

کلیدی EXW/FCA/CIF/DDP را دقیقاً در قرارداد تعریف کنید.

■ **بیمه بار:** پیشنهاد «Institute Cargo

Clauses A» + نام‌بردن ذینفع بیمه.

■ **بازرسی شخص ثالث SGS/BV/TÜV**

برای کیفیت/کمیت قبل از حمل.



۵/۴ خدمات و پشتیبانی

- SLA برای زمان پاسخ، قطعات یدکی، آموزش، نصب، راه‌اندازی.
- KPIs مشترک بازاریابی/توزیع: نرخ دسترسی قفسه، چیدمان VMD، بودجه تبلیغ مشترک Co-Op.

۶ حقوق و تطبیق: بندهایی که قرارداد را نجات می‌دهند

این بخش «مشاوره حقوقی اختصاصی» نیست؛ چک‌لیست عملی برای گفت‌وگو با وکیل محلی در هر کشور است.

■ قانون حاکم و مرجع حل اختلاف:

Governing Law & Dispute Resolution دادگاه محلی یا داوری ICC/LCIA/SIAC، محل داوری، زبان، تعداد داوران.

■ تحریم‌ها و انطباق: بند Sanctions/

Export Controls/AML/Anti-Bribery؛ تعهد به رعایت قوانین ضدفساد مانند FCPA/CFPOA و مبارزه با پولشویی.

■ مالیات و عوارض: مشخص کردن صریح

مسئولیت‌ها، VAT/GST، Withholding، Duties.

■ مالکیت فکری: علامت تجاری، طرح

صنعتی/کپی‌رایت، لایسنس استفاده، ممنوعیت ثبت در کشور مقصد بدون اجازه.

■ قوه قاهره Force Majeure: دامنه،

اطلاع‌رسانی، مدت، حق تعلیق/فسخ.

■ انحصار/قلمرو/کانال‌ها: تعریف دقیق،

حداقل عملکرد Minimum Performance و حق بازپس‌گیری در صورت عدم تحقق.

■ ضمانت و مسئولیت: محدوده Warranty،

استثنائات، سقف مسئولیت Liability Cap،

Liquidated Damages برای تأخیر/کیفیت.

■ بازگشت/جایگزینی RMA: فرایند و

زمان‌بندی شفاف برای کالاهای معیوب.

■ محرمانگی و عدم‌دورزدن: NDA + Non-

Circumvention با مدت و قلمرو مشخص.

■ زنجیره تأمین مسئولانه:

منشاء مواد، استانداردهای محیط‌زیستی/کار، ممیزی طرف ثالث.

۷ - تاکتیک‌ها: حرفه‌ای، مؤثر، اخلاقی

۷/۱ تاکتیک‌های سازنده

■ سؤال‌محور کردن فریم: «اگر پرداخت

۳۰ روزه شود، می‌توانیم سقف حجم را

۲۰٪ بالا ببریم؟»



۸. مدیریت فرایند و صورتجلسه

■ Agenda سه بخشی:

۱. مرور اهداف و دستور جلسه.
۲. مسائل اولویت دار با زمان بندی، ۳ جمع بندی و گام بعدی.

■ **نقش ها:** لیدر مذاکره، نویسنده صورتجلسه، ناظر ریسک/حقوقی، کارشناس فنی.

■ صورتجلسه استاندارد MoM:

تصمیم ها، مسئول ها RACI، مهلت، وابستگی ها، موارد باز. ■ SOL خلاصه مفاهمه کوتاه بعد از هر جلسه برای جلوگیری از اختلاف تفسیر.

۹. ترمشیت فروش/توزیع بین المللی اسکلت پیشنهادی

■ محصول/سرویس + مشخصات فنی/استانداردها

■ کیفیت، نمونه مرجع Golden Sample، بازرسی

■ قیمت واحد/ارز/واحد اندازه گیری + فرمول تعدیل

■ حجم/برنامه تحویل/بسته بندی و لیبل مقرراتی

■ Incoterm، بند بیمه و ریسک

■ اسناد: فاکتور، پکینگ لیست، گواهی مبدأ، بهداشت/استاندارد

■ شرایط پرداخت و ابزار تضمین LC/ SBLC/Escrow

■ تعهدات بازاریابی/قفسه/آموزش

■ انحصار/قلمرو/کانال ها + حداقل عملکرد

■ خدمات و SLA

■ گارانتی/بازگشت/قطعات یدکی

■ قانون حاکم/حل اختلاف/زبان

■ پیشنهاد مشروط/وابسته Contingent

Contracts: «اگر X KPI محقق شد، تخفیف Y اعمال می شود.»

■ تقسیم مسئله Issue Splitting:

دشوارترین موضوع را به خُرده مسائل حل پذیر تقسیم کنید.

■ آزمایش واقعیت Reality Testing:

سناریوهای اجرا را با طرف مقابل شبیه سازی کنید.

۷/۲ شناسایی و خنثی سازی ترندهای مخرب

■ Deadline مصنوعی، Good Cop/Bad Cop، فریب کمیابی، اطلاعات نامتقارن.

■ پاسخ استاندارد: «برای تصمیم گیری

مسئولانه، به بررسی داخلی زمان بندی/

ریسک نیاز داریم. می توانیم موعد را X

تعیین کنیم و در عوض Y را جلو بیندازیم؟»



۱۱ نمونه‌های آماده قابل کپی/پیست

۱۱/۱ ایمیل تعیین دستور جلسه

■ **موضوع:** پیشنهاد دستور جلسه برای

گفت‌وگوی همکاری

سلام...

برای کارآمدی جلسه، این دستور جلسه را

پیشنهاد می‌کنیم:

۱. معرفی و اهداف ۱۰ دقیقه

۲. مشخصات محصول/استانداردها ۱۵

۳. شرایط تجاری ۲۰

۴. ریسک‌ها و تطبیق ۱۰

۵. گام‌های بعدی و زمان‌بندی ۵

در صورت تمایل، موارد مدنظر شما را نیز

اضافه می‌کنیم. سپاس.

۱۱/۲ جمع‌بندی پس از جلسه SoU

امروز توافق کردیم:

■ محدوده: ... / حجم سال اول: ...

■ Incoterm: ... / برنامه تحویل: ...

■ قیمت پایه و فرمول تعدیل: ...

■ بازرسی شخص ثالث: ...

■ پیش‌نویس ترم‌شیت تا تاریخ ...

توسط ...

اگر نکته‌ای نیاز به اصلاح دارد، لطفاً ظرف

۲۴ ساعت اطلاع دهید.

■ مدت، تمدید، فسخ، فورس ماژور

■ محرمانگی، تحریم‌ها، ضدفساد،

مالکیت فکری

■ **توصیه:** ترم‌شیت را «غیربالاگیر»

اما با تاریخ انقضا تنظیم کنید تا

ریتم مذاکره حفظ شود.

۱۰ - پس از امضا: حاکمیت و اجرای

قرارداد

■ Kickoff رسمی با چک‌لیست

آماده‌سازی افراد، سیستم‌ها،

دسترس‌ها، SOPها.

■ **دفترچه حاکمیت قرارداد Contract**

Governance Handbook: تقویم

جلسات، KPIها، تغییرات Change

Control، نقشه ریسک.

■ **داشبورد مشترک:** SLA، کیفیت،

مرجوعی، موجودی، فروش/سهم

قفسه، بودجه Co-Op.

■ **سازوکار حل اختلاف سطح‌بندی‌شده:**

تیم اجرایی - مدیر ارشد - میانجی/

داوری.

■ **بازنگری دوره‌ای:** فصلی/نیم‌سال، با

صورتحساب تصمیمات اصلاحی.



۱۱/۳ جمله استاندارد پاسخ به «تخفیف فوری»

«می‌توانیم به‌جای کاهش مستقیم قیمت، پرداخت ۳۰ روزه + آغاز برنامه مشترک معرفی را ارائه دهیم تا هر دو طرف زودتر به حجم هدف برسیم.»

۱۲- خطاهای رایج و راه‌حل‌های کوتاه

- ورود به جلسه بدون BATNA عددی
- پیش از جلسه بسازید و مستند کنید.
- تمرکز تک‌بعدی روی قیمت → بسته چنداهرم MESO طراحی کنید.
- کلی‌گویی حقوقی → بندها را با مسئول، موعد و فرایند بنویسید.
- بی‌توجهی به Incoterms/بیمه/بازرسی
- از ابتدا در ترم‌شیت قفل کنید.
- صورت‌جلسه مبهم → SoU کوتاه و شفاف، همان روز ارسال شود.
- نبود سازوکار تغییرات → Change Control با فرم استاندارد.

۱۳- برنامه ۹۰/۶۰/۳۰ برای ساخت قابلیت مذاکره در سازمان

- ۳۰ روز: الگوی «یک‌صفحه‌ای آماده‌سازی»، بانک ترم‌شیت، فهرست

اهرم‌ها، دو سناریوی MESO، قالب Agenda/SoU.

■ ۶۰ روز: آموزش تیم، تعریف KPI های مذاکره نرخ تبدیل ترم‌شیت- قرارداد، زمان چرخه، امتیاز چندمعیاره، انتخاب ابزار CRM/CLM.

■ ۹۰ روز: اجرای ۳ پایلوت مذاکره، مرور پساکنفرانس After-Action Review، بهبود کتابچه مذاکره سازمان.

مذاکرات بین‌المللی زمانی «نتیجه‌محور و کم‌ریسک» می‌شوند که شما:

۱. آماده‌سازی عددی و سناریویی انجام دهید،
۲. بسته‌های چنداهرم MESO بسازید،
۳. تطبیق حقوقی/عملیاتی را از روز اول در ترم‌شیت قفل کنید،
۴. فرایند را با MoM، Agenda، SoU حرفه‌ای مدیریت کنید،
۵. و پس از امضا با حاکمیت شفاف قرارداد ریسک اجرا را مهار کنید.



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

چگونه شبکه‌سازی تجاری پل‌های موفقیت می‌سازد؟

راهنمای جامع، عملی و مرحله‌به‌مرحله برای مدیران و کارآفرینان شبکه‌سازی (Business Networking) فقط "جمع‌کردن کارت ویزیت" نیست؛ یک سیستم خلق ارزش است که از «آشنایی» شروع می‌شود، با «اعتماد» ادامه پیدا می‌کند و به «همکاری سودآور و پایدار» ختم می‌شود. هرچه شبکه شما هدفمندتر، متنوع‌تر و زنده‌تر باشد، مسیر دسترسی به منابع (مشتری، سرمایه، دانش و شرکا) کوتاه‌تر و مطمئن‌تر می‌شود. این مقاله یک نقشه راه اجرایی به شما می‌دهد تا شبکه‌سازی را از حالت تصادفی به فرایندی سنجش‌پذیر و تکرارپذیر تبدیل کنید.



۱- شبکه‌سازی دقیقاً چیست؟

■ **رابطه ارزش‌محور:** رابطه‌ای که دو طرف در آن «مسئله/هدف» و «ارزش مبادله‌شده» روشن است.

■ **سه نوع پیوند کلیدی:**

- **oBonding درون‌گروهی:**

افراد مشابه (صنعت/قومیت/محل) - اعتماد عمیق ولی دامنه محدود.

- **oBonding بین‌گروهی:**

افراد/اکوسیستم‌های متفاوت - فرصت‌های نو و راه‌های میان‌بُر.

- **oLinking ارتباطات عمودی:** دسترسی به افراد اثرگذار/نهادهای تنظیم‌گر.

- **پیوندهای ضعیف و قوی:** پیوندهای ضعیف اغلب در فرصت‌های تازه را باز می‌کنند؛ پیوندهای قوی برای اجرای سریع و اعتماد بالا ضروری‌اند.

- **شکاف‌های ساختاری:** جایی که بین دو خوشه هیچ پل ارتباطی نیست؛ اگر شما پل بزنید، مزیت اطلاعاتی دارید.

۲- چرا شبکه‌سازی «مسئله اول رشد» است؟

■ **کاهش هزینه جست‌وجو و یادگیری:** دستیابی سریع به پاسخ‌های درست و افراد درست.

■ **تبدیل عدم قطعیت به قرارداد:** اعتماد حاصل از شبکه ریسک معامله را پایین می‌آورد.

■ **افزایش نرخ موفقیت مذاکرات:** معرفی درست در زمان درست، مقاومت اولیه را می‌شکند.

■ **اثر مرکب:** هر ارتباط موفق، به چند ارتباط جدید منجر می‌شود و شبکه شما «برف‌غلتان» می‌شود.

۳- چارچوب اجرایی چرخه شبکه‌سازی (Flywheel)

۱. **هدف‌گذاری:** دقیق مشخص کنید چه می‌خواهید مشتری B2B؟ شریک توزیع؟ سرمایه‌گذار؟

۲. **سیگنال‌دهی:** هویت حرفه‌ای شما در وب‌سایت، لینکدین، کارت ویزیت، ایمیل و محتوای تولیدی باید یک پیام واحد بدهد.

۳. **اتصال:** رویدادها، انجمن‌ها، گروه‌های تخصصی و معرفی دو نفره (double opt-in).

۴. **تحويل ارزش:** حل یک مسئله کوچک، معرفی کاربردی، یا ارائه منبع/دانش خاص.

۵. **ترکیب و تداوم:** پیگیری، ثبت در CRM، زمان‌بندی ارتباطات دوره‌ای، و توسعه همکاری.

۴- طراحی نقشه شبکه شما

■ **پرسونا و ICP:** مشتری/شریک ایده‌آل را دقیق توصیف کنید (اندازه شرکت، صنعت، استان/استاندارد، بودجه، معیار موفقیت).

■ **نقشه مجاورت:** تأمین‌کنندگان،

مشاوران، رسانه‌ها، نهادهای تنظیم‌گر، انجمن‌ها و شتاب‌دهنده‌ها را کنار مشتری نهایی قرار دهید.

■ لایه‌بندی شبکه (A/B/C):

oA: ۲۵ نفر کلیدی (حامیان، تصمیم‌گیران).

oB: ۱۰۰ نفر اثرگذار.

oC: بقیه اکوسیستم.

■ تقویم تماس: A (هر ۳۰ روز)، B (هر ۶۰ روز)، C (هر ۹۰ روز).

۵- بازی‌نامه رویدادها (قبل، حین، بعد) قبل از رویداد

■ فهرست شرکت‌کنندگان/سخنرانان را جذاب‌سازی کنید؛ ۱۰ نفر اولویت A را انتخاب کنید.

■ برای هر نفر یک سؤال خاص و یک ارزش پیشنهادی آماده کنید.

■ پیچ ۳۰ ثانیه‌ای خود را تمرین کنید (نمونه در بخش ۱۰).

در رویداد

■ گفت‌وگوی ۵ دقیقه‌ای: معرفی کوتاه - پرسش دقیق - شنیدن فعال - جمع‌بندی.

■ یادداشت فوری: کلمه کلیدی + تعهد/ نکته (روی موبایل یا پشت کارت).



■ چگونه شبکه‌سازی تجاری پل‌های موفقیت می‌سازد؟

■ **معرفی دوطرفه:** اگر دو نفر می‌توانند به هم کمک کنند، همان‌جا اجازه بگیرید و بعد از رویداد ایمیل معرفی بزنید.

بعد از رویداد

■ **در ۲۴ ساعت:** پیام تشکر + یک «ارزش کوچک» (لینک گزارش/ابزار/ارتباط).

■ **در ۷۲ ساعت:** پیشنهاد قدم بعدی مشخص (تماس ۱۵ دقیقه‌ای با دستور جلسه).

■ **در ۱۴ روز:** پیگیری محترمانه با گزینه «نه» (آزادسازی طرف مقابل، حفظ احترام).

۶ شبکه‌سازی دیجیتال LinkedIn/ایمیل/انجمن‌ها

■ **پروفایل لینکدین = Landing Page شما:** تیتَر شفاف، خلاصه نتیجه‌محور، نمونه کار، Call-to-Action.

■ **قاعده ۱-۲-۳ هفتگی:** ۳ پست آموزشی

کوتاه، ۲ نظر تحلیلی زیر پست دیگران، ۱ معرفی/داستان موفقیت.

■ **پیام‌های درخواست اتصال:** کوتاه، شخصی‌سازی‌شده، بدون «درخواست سنگین» در اولین پیام.

■ **گروه‌های تخصصی و وبینارها:** حضور مستمر، پاسخ مستند و منبع‌دار، ذخیره پاسخ‌های پرکاربرد برای استفاده مجدد.

۷- چگونه اعتماد بسازیم؟ (معادله اعتماد)

■ **صلاحیت (Credibility):** رزومه و نمونه‌کار واقعی، داده و منبع.

■ **قابلیت اتکا (Reliability):**

وقت‌شناسی، پیگیری دقیق، «قول کم بده، بیشتر تحویل بده».





■ صمیمیت/امنیت (Intimacy): شنیدن فعال، محرمانگی، احترام به مرزها.
 ■ کاهش خودمحوری: اول ارزش بدهید، بعد درخواست کنید.

۸- نکات بین فرهنگی ایران- کانادا

■ شفافیت و دقت قراردادی: در کانادا شفافیت، مستندسازی و پایبندی به زمان بندی حیاتی است.
 ■ زبان و لحظه تماس: اختلاف ساعت، تعطیلات رسمی، و حساسیت های فرهنگی (لحن محترمانه و مختصر).
 ■ نتورک چندزبانه: فارسی/انگلیسی/فرانسه؛ خلاصه های دو زبانه برای اسناد کلیدی.
 ■ اخلاق حرفه ای: تضاد منافع، هدایا، و تعارضات را از ابتدا روشن کنید.

۹- داشبورد شبکه

■ ورودی ها: تعداد رویدادهای هدف، پیام های شخصی سازی شده، معرفی های دوطرفه انجام شده.
 ■ فرایندی: نرخ پاسخ، نرخ تنظیم جلسه، زمان پاسخ، کیفیت مکالمه (نمره ۱-۵).
 ■ خروجی ها: فرصت های واجد شرایط (SQL/QL)، قراردادهای منعقد شده، ارزش مادام العمر ارتباط (LTV).
 ■ سلامت شبکه: تنوع صنعتی/جغرافیایی، نسبت A/B/C، نسبت «ارزش داده شده به گرفته شده».

۱۰- تمپلیت های آماده (کپی/پیست) ۱۰/۱- معرفی ۳۰ ثانیه ای (Elevator Pitch)

«ما به شرکت های X کمک می کنیم ظرف ۷ هفته، Z را بدون ریسک Q به دست بیاورند. نمونه کار اخیر: اگر موافق باشید، در یک گفت و گوی ۱۵ دقیقه ای، تناسب نیاز شما را بررسی کنیم.»

۱۰/۲ پیام درخواست اتصال (LinkedIn)
 «سلام آقای/خانم ...

سخنرانی تان درباره ... برای من بسیار آموزنده بود. روی پروژه های کار می کنیم که با حوزه تخصصی شما همپوشانی دارد. خوشحال می شوم در لینکدین در ارتباط باشیم. اگر مفید دیدید، یک خلاصه یک صفحه ای برایتان می فرستم.»

۱۰/۳ معرفی دوطرفه (Double Opt-In)

۱. **به نفر اول:** «می توانم شما را به ... معرفی کنم؟ اگر اوکی داد، ایمیل مشترک می زنم.»

۲. **به نفر دوم:** «دوستی دارم که در ... دقیقاً به درد پروژه شما می خورد. تمایل دارید معرفی تان کنم؟»

۳. **ایمیل مشترک:** دو خط درباره هر طرف + «پیشنهاد می کنم ۱۵ دقیقه هماهنگ کنید. من از اینجا به بعد کنار می روم.»

۱۰/۴ پیگیری پس از رویداد (24h)

«دیدار امروز برای من مفید بود. همان‌طور که قول دادم، لینک گزارش/ابزار ... را می‌فرستم. اگر مناسب دیدید، سه‌شنبه آینده ۱۵ دقیقه درباره [موضوع مشخص] صحبت کنیم. این لینک زمان‌بندی من است: ...»

۱۰/۵ درخواست معرفی به شخص سوم

«اگر در شبکه شما فرد/شرکتی هست که با چالش ... روبه‌روست، خوشحال می‌شوم معرفی مختصری انجام دهید. برای راحتی، دو جمله معرفی پیوست است.»

۱۱- ریزنمونه‌ها (Mini-Cases)

■ **صادرات‌محور:** یک تولیدکننده ایرانی از طریق یک وینار مشترک با انجمن، به توزیع‌کننده‌ای در انتاریو وصل شد؛ نمونه محصول و تطبیق برچسب‌گذاری طی ۳۰ روز نهایی شد و قرارداد سالانه بست. عامل موفقیت: معرفی درست + پیگیری ۱۴ روزه + حل یک مسئله کوچک رایگان.

■ استارت‌آپ B2B: بنیان‌گذار با ۱۰ پست

آموزشی تخصصی و ۵ مصاحبه کوتاه با مشتریان بالقوه، نرخ پاسخ را از ۸٪ به ۳۱٪ رساند. عامل موفقیت: سیگنال‌دهی تخصص + درخواست‌های کوچک و مشخص.

■ سرمایه‌گذاری: یک صندوق کانادایی

پس از سه معرفی دوطرفه و یک جلسه بازدید، روی طرح مشترک ایران-کانادا سرمایه‌گذاری کرد. عامل موفقیت: معرفی معتبر + مستندسازی شفاف.

۱۲- خطاهای رایج و راه‌حل

■ درخواست زودهنگام (Ask First) - اول ارزش بدهید.

■ پیام‌های عمومی و کپی‌پیست- شخصی‌سازی سه‌جزئی (علاقه مشترک، مسئله مشترک، ارزش پیشنهادی).

■ نبود سیستم پیگیری - CRM ساده و تقویم تماس.

■ وعده‌های مبهم - نتیجه و زمان‌بندی مشخص.

■ نادیده‌گرفتن تفاوت‌های فرهنگی- راهنمای بین‌فرهنگی و بازبینی متن قبل از ارسال.



۱۳ اخلاق و انطباق

- **حریم خصوصی:** اطلاعات تماس را با اجازه ذخیره و به اشتراک بگذارید.
- **تعارض منافع:** شفاف کنید؛ در معرفی‌ها جانب‌داری نکنید.
- **ضد فساد/هدایا:** سیاست هدایا و دعوت‌ها را از پیش روشن کنید.
- **محرمانگی:** اسناد، قیمت‌ها و فرمول‌ها را بدون توافق افشا نکنید.

۱۴- جعبه ابزار شبکه‌سازی

- **CRM سبک:** HubSpot/Notion/Sheet با فیلدهای: نام، نقش، صنعت، سطح A/B/C، آخرین تماس، اقدام بعدی.
- **شیوه یادداشت RIC: Reason** (علت تماس) - **Insight** (نکته کلیدی) - **Commitment** (تعهد بعدی).
- **کتابخانه پیام‌ها:** تمپلیت‌های بالا را بومی‌سازی کنید و در تیم به اشتراک بگذارید.
- **شبکه انجمن:** از پروفایل اعضا (canadairan.info) برای یافتن پل‌های ارتباطی استفاده کنید.

۱۵ برنامه ۹۰/۶۰/۳۰ روزه

- **۳۰ روز:** هدف‌گذاری، تکمیل پروفایل، نقشه شبکه، ۲ رویداد هدف، ۲۰ پیام شخصی‌سازی‌شده، راه‌اندازی CRM.
 - **۶۰ روز:** تولید محتوای هفتگی (۳-۱-۲)، ۱۰ مکالمه کیفی، ۵ معرفی دوطرفه، ۳ جلسه کشف نیاز.
 - **۹۰ روز:** ۲ پایلوت/همکاری کوچک، یک وبینار مشترک، ارزیابی سنجه‌ها، اصلاح پیام‌ها و کانال‌ها.
- شبکه‌سازی موفق تصادفی نیست؛ یک فرایند طراحی‌شده است که با هدف روشن، سیگنال حرفه‌ای، اتصالات هوشمندانه، تحویل ارزش و پیگیری منظم اثر مرکب می‌سازد. اگر این چرخه را به‌طور پایدار اجرا کنید، هر ماه قوی‌تر و پُرفرصت‌تر می‌شوید.

■ پیشنهاد عملی:

همین امروز «فهرست ۲۵ نفر لایه A» را بنویسید، برای هر کدام یک اقدام کوچک ارزش‌آفرین تعریف کنید و در ۲۴ ساعت آینده تماس اول را بگیرید.





پس از طوفان جنگ ۲۰۲۵:

فرصت‌های سرمایه‌گذاری کانادا در بخش نفت و گاز ایران - تحلیل CSIS و راهکارهای غلبه بر تحریم‌ها

جنگ کوتاه ایران-اسرائیل در ژوئن ۲۰۲۵، که به عنوان "جنگ دوازده‌روزه" شناخته می‌شود، تأثیرات عمیقی بر بخش نفت و گاز ایران گذاشته است. با این حال، گزارش‌های مرکز مطالعات استراتژیک و بین‌المللی (CSIS) نشان می‌دهد که این بحران می‌تواند به فرصتی برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی، از جمله از کانادا، تبدیل شود. این مقاله، بر اساس تحلیل گزارش‌های CSIS تا اوت ۲۰۲۵، به بررسی پتانسیل سرمایه‌گذاری کانادایی در این بخش می‌پردازد، با تمرکز بر تحریم‌ها، ریسک‌ها و راهکارهای آموزشی. ترجمه و تحلیل منابع اصلی مانند گزارش "Iran Conflict: Four Lessons Learned for the Oil Market" (ژوئیه ۲۰۲۵) و "Damage to Iran's Nuclear Program - Can It Rebuild?" (اوت ۲۰۲۵)، نشان‌دهنده چشم‌انداز امیدوارکننده‌ای است، هرچند با چالش‌های جدی.

■ زمینه جنگ ۲۰۲۵ و تأثیر بر بخش نفت و گاز ایران

جنگ ژوئن ۲۰۲۵، که با حملات ایالات متحده و اسرائیل به تأسیسات ایران همراه بود، منجر به کاهش موقتی صادرات نفت ایران شد. CSIS در گزارش خود چهار درس کلیدی استخراج کرده: (۱) بازار نفت به اختلالات کوتاه‌مدت مقاوم است؛ (۲) ایران می‌تواند تولید را سریع بازسازی کند؛ (۳) تحریم‌ها همچنان مانع اصلی هستند؛ (۴) فرصت برای سرمایه‌گذاری پس از جنگ وجود

دارد. ایران با ذخایر اثبات‌شده ۲۰۸ میلیارد بشکه نفت (۹٪ جهانی) و ۳۳ تریلیون مترمکعب گاز (۱۷٪ جهانی)، پتانسیل عظیمی دارد. پس از جنگ، صادرات نفت ایران از فوریه تا ژوئن ۲۰۲۵ به ۱/۶۷ میلیون بشکه در روز رسید، ۳۷٪ افزایش نسبت به ژانویه. اما آسیب به تأسیسات، نیاز به سرمایه‌گذاری خارجی برای بازسازی را افزایش داده.

■ تحلیل گزارش CSIS: پتانسیل جذب سرمایه خارجی

CSIS در "Too Soon to Rule Out Middle"



East Energy Disruption" (ژوئن ۲۰۲۵) هشدار می‌دهد که اختلالات پس از جنگ می‌تواند ادامه‌دار باشد، اما در "Oil Market Interventions and Consequences" (ژوئیه ۲۰۲۴، به‌روزرسانی ۲۰۲۵) تأکید می‌کند که تحریم‌ها ابزار قدرتمندی برای انکار درآمد هستند، اما ایران توانسته با "ناوگان سایه" صادرات را حفظ کند. پتانسیل جذب FDI: ایران نیاز به ۱۶۰ میلیارد دلار سرمایه در بخش انرژی تا ۲۰۳۰ دارد. کانادا، با expertise در فناوری‌های استخراج (مانند fracking)، می‌تواند نقش کلیدی ایفا کند. گزارش CSIS پیش‌بینی می‌کند که با کاهش تنش‌ها، سرمایه‌گذاری خارجی تا ۲۰٪ افزایش یابد، به شرط مذاکرات هسته‌ای موفق.

■ چالش‌ها و ریسک‌ها

تحریم‌های کانادا تحت Special Economic Measures (Iran) Regulations در مارس و ژوئیه ۲۰۲۵ گسترش یافته، شامل افراد و نهادهای مرتبط با برنامه‌های موشکی. این تحریم‌ها، هماهنگ با G۷، سرمایه‌گذاری مستقیم را ممنوع می‌کنند. ریسک‌ها: نوسان قیمت نفت (پس از جنگ، قیمت‌ها پایدار ماندند اما ریسک افزایش ۲۰-۳۰ دلاری وجود دارد). تحلیل CSIS: تحریم‌ها ۶۰ میلیارد دلار سرمایه خارجی را از بخش نفت ایران خارج کرده، اما پس از جنگ، فرصت برای معافیت‌های خاص وجود دارد. راهکارهای آموزشی برای غلبه بر موانع

■ برای سرمایه‌گذاران کانادایی، راهکارها عبارتند از:

۱. استفاده از واسطه‌های ثالث: سرمایه‌گذاری از طریق شرکت‌های اروپایی یا آسیایی که تحت تحریم‌های کمتری هستند.
۲. تمرکز بر فناوری سبز: کانادا می‌تواند فناوری‌های کاهش متان را به ایران صادر کند، که با اهداف پایداری همخوانی دارد.
۳. آموزش ریسک‌مدیریت: کارگاه‌هایی برای ارزیابی ریسک‌های ژئوپلیتیکی، بر اساس مدل‌های CSIS.

■ افق روشن با برنامه‌ریزی دقیق

گزارش CSIS نشان می‌دهد که بخش نفت و گاز ایران، علی‌رغم جنگ ۲۰۲۵، پتانسیل بالایی برای سرمایه‌گذاری کانادایی دارد. با تمرکز بر راهکارهای آموزشی و غلبه بر تحریم‌ها، می‌توان به جذب FDI دست یافت. انجمن بازرگانی ایران و کانادا آماده حمایت از این فرآیند است.

معرفی پنج کتاب منتشر شده در انجمن

بازرگانی ایران و کانادا

کتاب پنجم (کتاب راهنمای توسعه کسب و کارهای کانادایی در ایالات

متحده آمریکا) در حقیقت تکمیل کننده کتاب های قبلی در آمریکای

شمالی است که بعنوان هدیه نوروزی انجمن بازرگانی ایران و کانادا در

اختیار همه قرار گرفت.



کتاب اول

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

جاجرمی



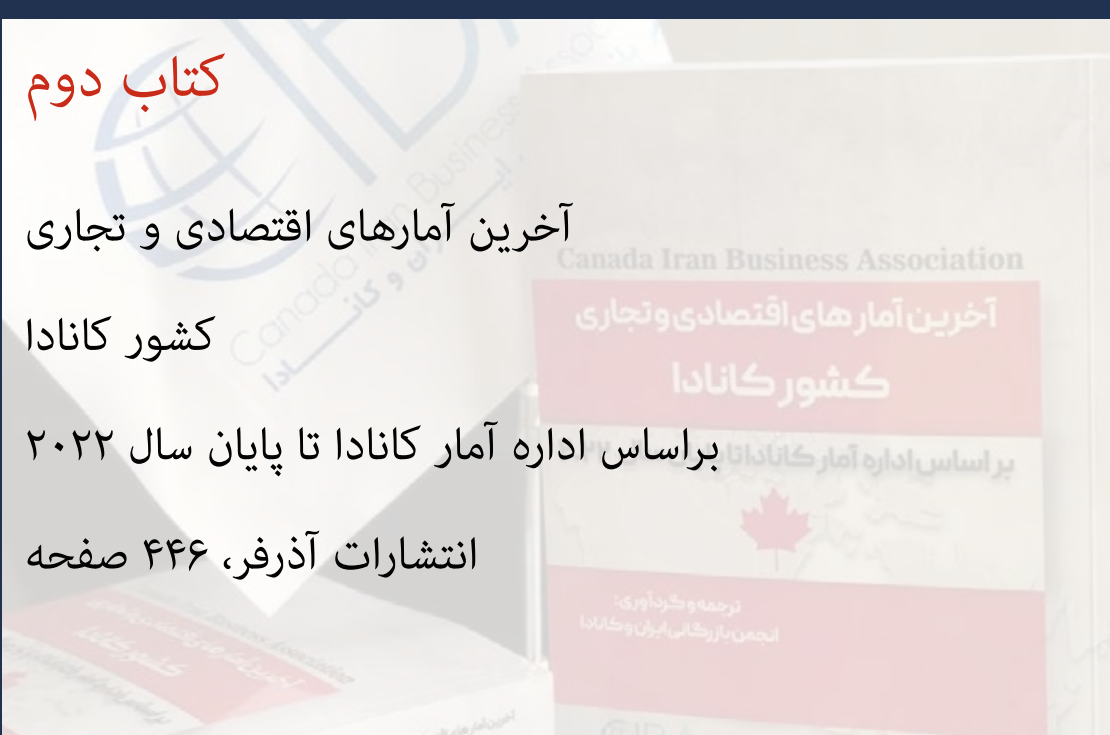
کتاب دوم

آخرین آمارهای اقتصادی و تجاری

کشور کانادا

براساس اداره آمار کانادا تا پایان سال ۲۰۲۲

انتشارات آذرفر، ۴۴۶ صفحه



کتاب سوم

راهنمای کامل لیبلینگ در کانادا

نحوه انتشار: آنلاین



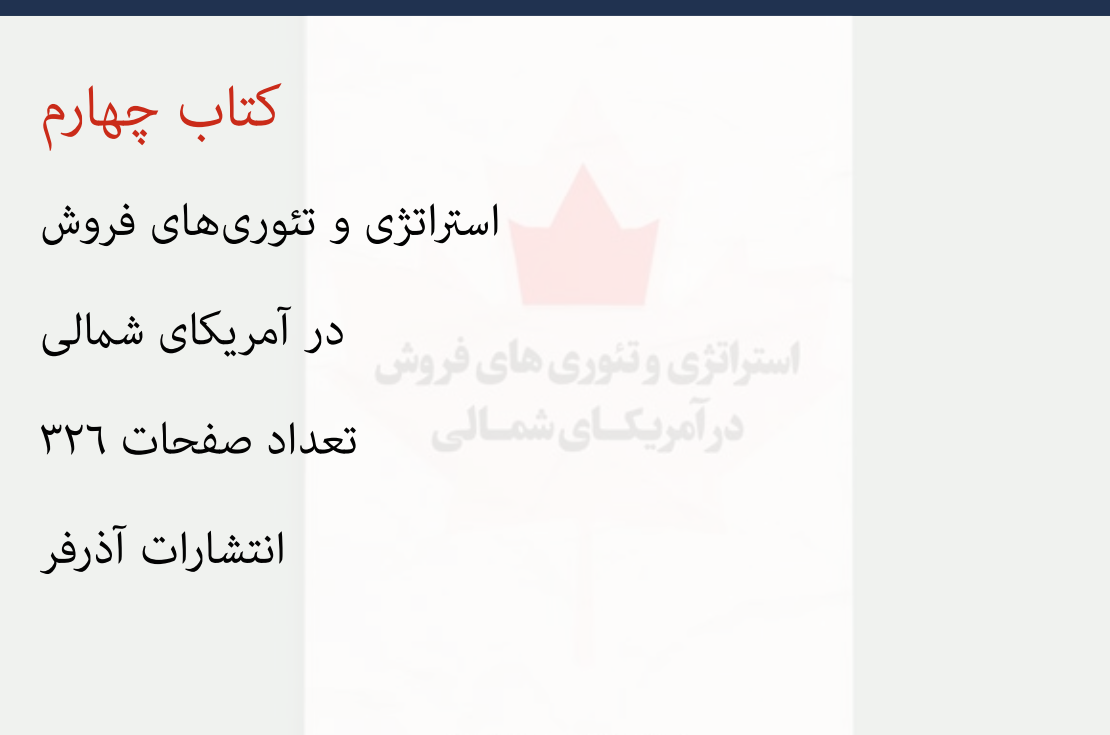
کتاب چهارم

استراتژی و تئوری های فروش

در آمریکای شمالی

تعداد صفحات ۳۲۶

انتشارات آذرفر



کتاب پنجم:

کتاب راهنمای توسعه کسب و کارهای

کانادایی در ایالات متحده آمریکا

نحوه انتشار: آنلاین



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 ۶۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال

هزینه سالانه: ۶/۰۰۰/۰۰۰ 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

Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
December 2024, Issue 48
ISSN 2564-1069



ماهنامه انجمن بازرگانی
ایران و کانادا

دسامبر ۲۰۲۴ - شماره چهل و هشت

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



من بازرگانی
کانادا

۲۰۲۴ - شماره چهل و هفت

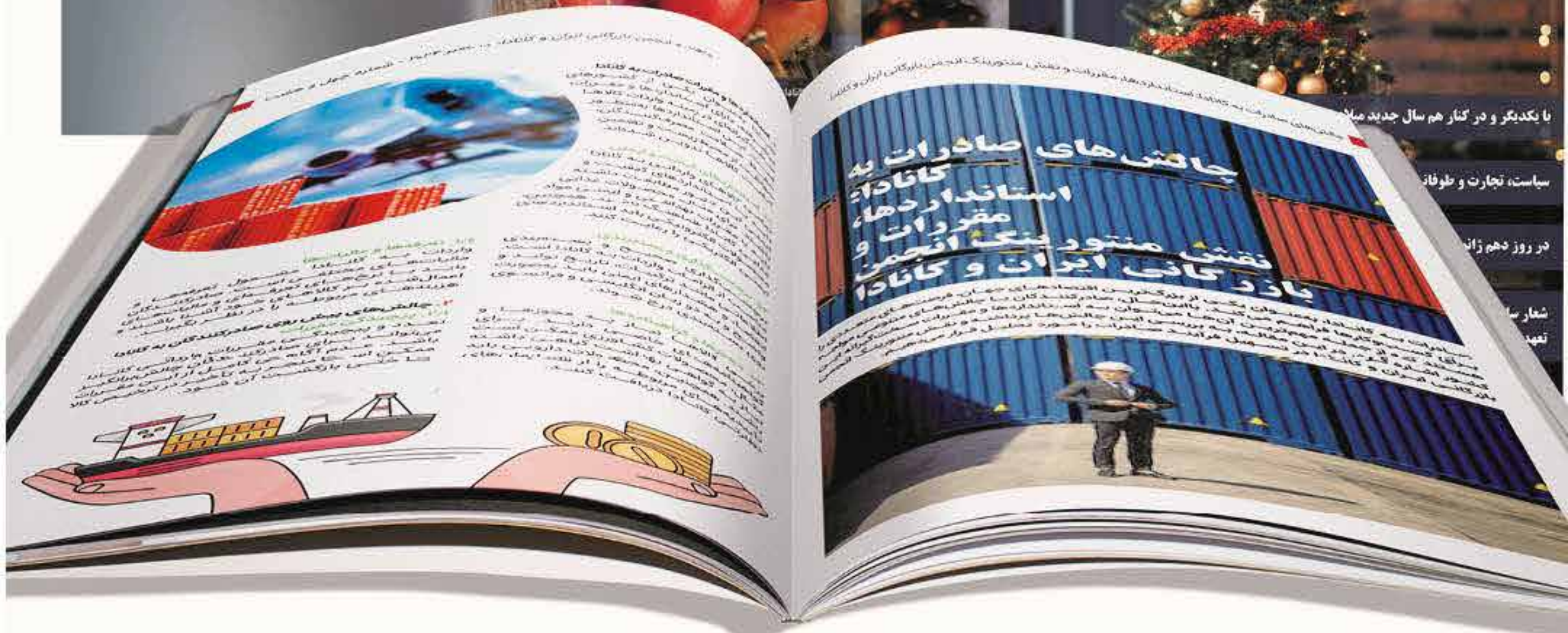


Monthly Online Magazine
Canada Iran Business Association
January 2025, Issue 49
ISSN 2564-1069



ماهنامه انجمن بازرگانی
ایران و کانادا

ژانویه ۲۰۲۵ - شماره چهل و نهم



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 سرمایه‌گذاری در سال ۲۰۱۶ تاسیس شده است.

ارتباط با ما

📍 تهران - پاسداران خیابان شهید کلاهدوز بعد از چهار راه کاوه پلاک ۳۱۵ واحد ۱۴ طبقه پنجم

📍 Montreal: 2020 Trans Canada Route #107, Pointe-Claire , QC H9P 2N4

📍 Toronto: 7030 Woodbine Ave, #500, Markham, ON L3R 6G2

📍 iHIT: Hall 37A, Tehran International Exhibition, Seoul St., Chamran Highway, Tehran, Iran

☎ +1(514)812-1744

☎ +1(647)619-0868

☎ +98(912)194-1366

Publisher: Canada Iran Business Association
www.CanadalIran.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
Year 5, Issue No. 58 – October 2025
To contact the editors:
contact@canirn.com