

ماهنامه انجمن بازرگانی

ایران و کانادا

ماهنامه سال پنجم، شماره پنجاه و نهم نوامبر ۲۰۲۵

شماره استاندارد بین‌المللی (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 می‌شود.

چشم‌اندازی برای دیپلماسی اقتصادی پایدار

جایگاه کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در اقتصاد کانادا: فرصت‌های بی‌پایان برای نوآوری،

رشد پایدار و موفقیت جهانی بر اساس داده‌های رسمی دولت کانادا تا ۱۷ اکتبر ۲۰۲۵

هوش مصنوعی: انقلاب خاموش در تجارت جهانی



درباره ما:

انجمن بازرگانی ایران و کانادا

— 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، 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

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.



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

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 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.



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.

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

ساینا

با توجه به نیازهای رو به رشد اعضای انجمن، در سال‌های گذشته شرکت اتحاد بین‌المللی تجارت ساینا (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

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://www.telegram.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/UC3177canadairanbusinessassociat)



با ما تماس بگیرید



- چشم‌اندازی برای دیپلماسی اقتصادی پایدار..... ٦
- فرصت‌های بی‌پایان برای نوآوری، رشد پایدار و موفقیت جهانی..... ٨
- فرصت‌ها و تهدیدها برای سرمایه‌گذاری کانادایی..... ١٩
- چرا زمان مهم‌ترین دارایی نقد شماست؟..... ٢٣
- مدیریت ریسک در قراردادهای بین‌المللی..... ٢٧
- تحول دیجیتال و آینده تجارت بین‌الملل..... ٣١
- گروپاژ کالا در ترخیص و حمل‌ونقل بین‌المللی..... ٣٦
- هوش مصنوعی انقلاب خاموش در تجارت جهانی..... ٣٩

Year 5, Issue No. 59 – November 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 پنجاهونهم نوامبر ٢٠٢٥

شماره استاندارد بین‌المللی (ISSN): ١٠٦٩-٢٥٦٤

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.



چالش‌های تجاری پس از پایان توافق هسته‌ای و اعمال مجدد تحریم‌های کانادا:

چشم‌اندازی برای دیپلماسی اقتصادی پایدار

این تحولات، چالش‌های جدی برای فعالان اقتصادی ایران و کانادا ایجاد کرده است. تحریم‌های snapback کانادا، که در راستای بیانیه G۷ اعمال شده، مستقیماً بر زنجیره تأمین تجاری دوجانبه تأثیر می‌گذارد. صادرات کلیدی ایران به کانادا، از جمله پسته، زعفران و محصولات پتروشیمی، که در سال ۲۰۲۴ بیش از ۳.۷۵ میلیون دلار کانادا ارزش داشته، حالا با موانع مالی و لجستیکی روبرو است. از سوی دیگر، واردات فناوری و تجهیزات کانادایی، که در حوزه‌های کشاورزی و انرژی تجدیدپذیر پتانسیل بالایی دارد، تحت تأثیر محدودیت‌های دوگانه‌استفاده قرار گرفته. این تحریم‌ها نه تنها جریان تجارت را مختل می‌کنند، بلکه اعتماد سرمایه‌گذاران را نیز خدشه‌دار می‌سازند. بر اساس آمار سازمان تجارت جهانی، حجم تجارت دوجانبه در سال‌های اخیر

در حالی که پاییز ۲۰۲۵ با رویدادهای ژئوپلیتیکی پرتلاطم همراه است، پایان رسمی توافق جامع اقدام مشترک (JCPOA) در ۱۸ اکتبر، نقطه عطفی در روابط بین‌المللی ایران به شمار می‌رود. ایران اعلام کرد که دیگر به محدودیت‌های برنامه هسته‌ای خود پایبند نیست و قطعنامه ۲۲۳۱ شورای امنیت سازمان ملل متحد، که این توافق را تضمین می‌کرد، به پایان رسیده است. این رویداد نه تنها فصل‌بندی تاریخی در دیپلماسی هسته‌ای است، بلکه دریچه‌ای برای بازنگری روابط تجاری باز می‌کند، به ویژه با شرکای غربی مانند کانادا. در سایه اعمال مجدد تحریم‌های کانادا در اول اکتبر، که شامل ممنوعیت‌های گسترده بر صادرات و واردات مواد هسته‌ای، دوگانه‌استفاده و موشکی است، نوامبر فرصتی است برای نگاهی به افق‌های روشن‌تر و پایدارتر در دیپلماسی اقتصادی.



به حدود ۲۷۳ میلیون دلار رسیده، اما رکود اقتصادی احتمالی ناشی از این محدودیت‌ها می‌تواند این رقم را تا ۲۰ درصد کاهش دهد.

علاوه بر این، ممنوعیت‌های دیپلماتیک اخیر، مانند محدودیت ورود مقامات ایرانی به کانادا، تنش‌های سیاسی را تشدید کرده و بر مذاکرات تجاری سایه افکنده است. ایران، که از سال ۲۰۱۲ با قطع روابط دیپلماتیک با کانادا روبرو است، حالا با چالش‌های مضاعفی در دسترسی به بازارهای آمریکای شمالی مواجه شده. این وضعیت، کسب‌وکارهای کوچک و متوسط (SMEs) را بیش از پیش تحت فشار قرار می‌دهد، جایی که انجمن بازرگانی ایران و کانادا نقش حیاتی در حمایت از آن‌ها ایفا می‌کند. بدون دیپلماسی اقتصادی فعال، خطر انزوای تجاری افزایش می‌یابد و فرصت‌های بالقوه در حوزه‌های غیردوگانه، مانند محصولات ارگانیک و خدمات دیجیتال، از دست می‌رود. با این حال، در میان این چالش‌ها، افق‌های مثبتی نیز قابل مشاهده است. کانادا، به عنوان یکی از اقتصادهای پیشرو در انرژی‌های تجدیدپذیر و کشاورزی پایدار، به دنبال شرکای جدید در میان تنش‌های جهانی است. ایران با

ذخایر غنی مواد معدنی و نیروی کار ماهر، می‌تواند در این عرصه‌ها نقش‌آفرین باشد. برای نمونه، پتانسیل گسترش تجارت در محصولات کشاورزی ارگانیک - که کانادا سالانه بیش از ۸۵ هزار دلار کانادا از ایران وارد می‌کند - می‌تواند با تمرکز بر معافیت‌های تحریمی، دوجندان شود. انجمن بازرگانی ایران و کانادا، با سابقه‌ای درخشان در تسهیل تجارت غیرتحریمی، می‌تواند پیشگام این تحول باشد. برگزاری وبینارهای مشترک با اتاق‌های بازرگانی کانادا، نمایشگاه‌های مجازی و لابی‌گری برای معافیت‌های خاص، ابزارهایی هستند که ما در اختیار داریم.

تصور کنید: مذاکراتی که نه تنها

موانع را دور می‌زند، بلکه پلی از اعتماد می‌سازد و تجارت دوجانبه را به سطحی جدید می‌رساند - شاید حتی فراتر از ارقام ۲۰۲۴.

در نهایت، نوامبر ۲۰۲۵ را به عنوان شروعی برای دیپلماسی اقتصادی پایدار ببینیم. انجمن بازرگانی ایران و کانادا، به عنوان صدای تجارت، متعهد به ساختن این پل است. از اعضای محترم دعوت می‌کنم تا در رویدادهای آتی ما شرکت کنند و با هم، چالش‌ها را به فرصت‌ها تبدیل کنیم. آینده تجارت ما نه در انزوا، بلکه در همکاری نهفته است. بیایید این فصل جدید را با عزمی راسخ آغاز کنیم.





جایگاه کسب‌وکارهای

کوچک و متوسط در اقتصاد کانادا:

فرصت‌های بی‌پایان برای نوآوری، رشد پایدار و موفقیت جهانی

بر اساس داده‌های رسمی دولت کانادا تا ۱۷ اکتبر ۲۰۲۵

اختصاص داده است، و در سال ۲۰۲۵، با تمرکز بر نوآوری‌های دیجیتال و پایدار، این سهم را به بیش از نیمی از GDP رسانده است. دولت فدرال کانادا، با استراتژی‌های هوشمندانه و برنامه‌های حمایتی هدفمند، SMEs را به عنوان موتور محرکه اقتصاد دانش‌بنیان تقویت کرده و فرصت‌های بی‌شماری برای کارآفرینان، به ویژه متخصصان فنی، مهندسی و پزشکی از جوامع مهاجر مانند ایرانیان، فراهم آورده است. این رویکرد نه تنها موفقیت‌های چشمگیری مانند افزایش ۲۰ درصدی صادرات SMEs در سال جاری را رقم زده، بلکه نشان‌دهنده تعهد عمیق کانادا به ایجاد اکوسیستمی است که در آن هر ایده نوآورانه می‌تواند به یک موفقیت جهانی تبدیل شود.

در دنیای پویای اقتصاد امروز، کانادا به عنوان یکی از پیشروترین کشورهای جهان در حمایت از کارآفرینی و نوآوری شناخته می‌شود. کسب‌وکارهای کوچک و متوسط (SMEs) نه تنها ستون فقرات این اقتصاد قدرتمند را تشکیل می‌دهند، بلکه نماد انعطاف‌پذیری، خلاقیت و راننده اصلی تحولات اقتصادی هستند. بر اساس گزارش‌های رسمی دولت کانادا، SMEs بیش از ۹۸ درصد از کل کسب‌وکارهای کشور را شامل می‌شوند و نقش حیاتی در ایجاد اشتغال و تولید ثروت ایفا می‌کنند. این بخش پویا، حدود ۸۸/۲ درصد از مشاغل بخش خصوصی را تأمین کرده و میانگین ۵۳/۲ درصد از تولید ناخالص داخلی (GDP) را بین سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۱۹ به خود

SMEs

at a glance: CANADIAN EXPORTERS

In 2023,

15.1% of SMEs exported goods or services. Among exporters, **34.3%** exported goods only, **43.6%** exported services only and **22.1%** exported both goods and services.

84.9%
SME non-exporters

43.6%
Exported services only

22.1%
Exported goods and services

34.3%
Exported goods only

15.1%
SME exporters

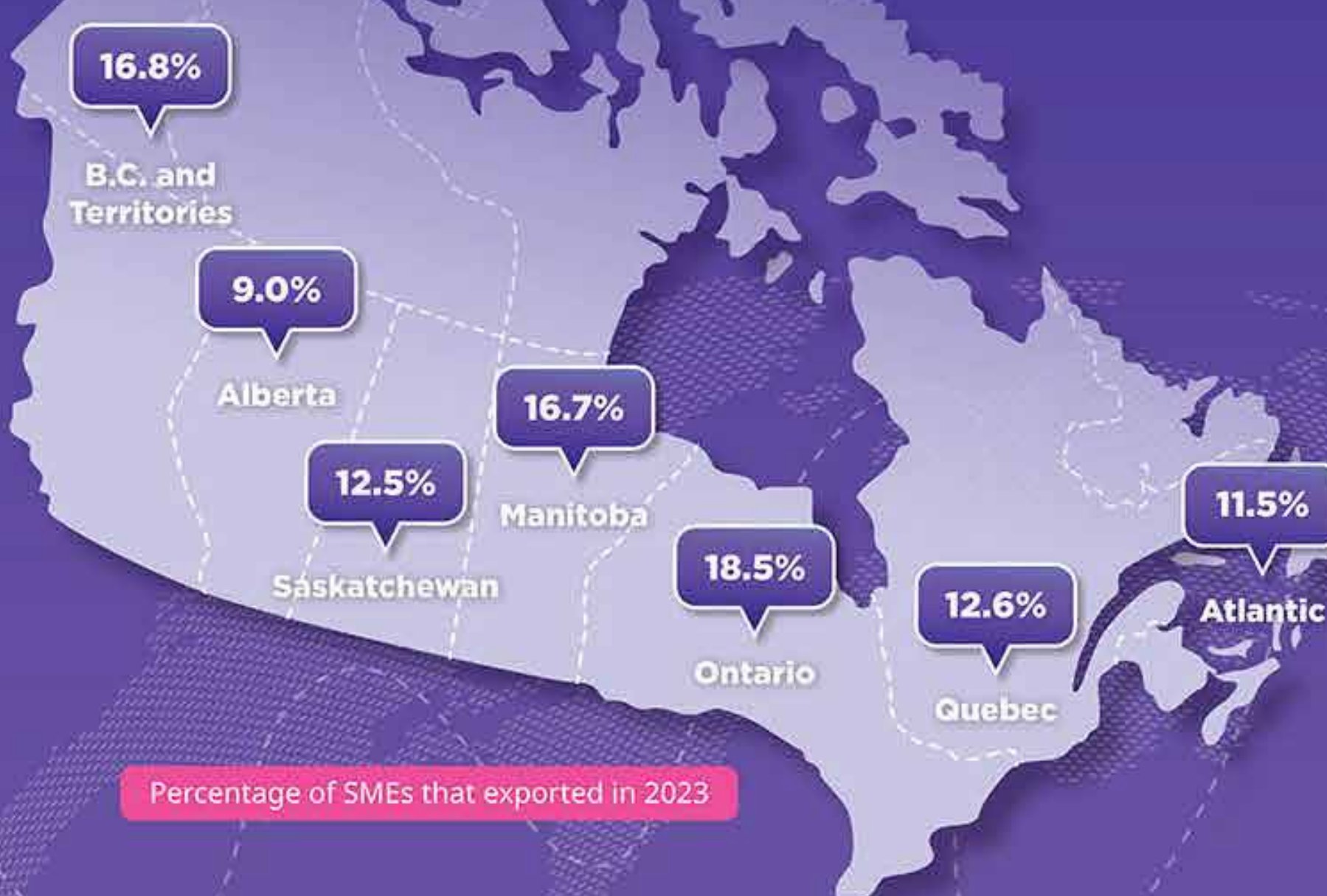
The top 4 destinations are:

85.3%
Exported to the United States

23.3%
Exported to Europe (excluding United Kingdom)

15.3%
Exported to the United Kingdom

12.3%
Exported to China



Percentage of SMEs that exported in 2023

The 3 sectors with the highest proportions of SMEs that exported goods or services in 2023 were:



Manufacturing
40.3%



Wholesale trade
35.8%



Transportation and warehousing
27.5%

In 2023, **14.5%** of majority women-owned SMEs exported goods or services, compared to **15.3%** of majority men-owned SMEs and to **15.2%** for equally-owned SMEs.



In 2023, around **24.3%** of innovative SMEs exported compared to **11.9%** for non-innovative SMEs.



Source : Statistics Canada, *Survey on Financing and Growth of Small and Medium Enterprises*, 2023.
© His Majesty the King In Right of Canada, as represented by the Minister of Industry, 2025

Canada



◀ اهمیت استراتژیک SMEs در اقتصاد

کانادا: آمار و دستاوردها در سال ۲۰۲۵

SMEs در کانادا فراتر از یک بخش اقتصادی، یک نیروی محرکه اجتماعی و نوآورانه هستند. طبق گزارش‌های اخیر، این کسب‌وکارها نه تنها ۹۸ درصد از کارفرمایان را تشکیل می‌دهند، بلکه با سرمایه‌گذاری در نوآوری و ایجاد فشار رقابتی بر شرکت‌های بزرگ، رشد اقتصادی را تسریع می‌کنند. در سال ۲۰۲۵، با چالش‌های جهانی مانند تغییرات تجاری و تعرفه‌ها، SMEs با حمایت‌های دولتی توانسته‌اند انعطاف‌پذیری خود را حفظ کنند و حتی در حوزه‌های کلیدی مانند فناوری‌های سبز، هوش مصنوعی و صادرات، پیشتازی کنند. برای مثال، ابتکارات اخیر دولت برای مقابله با چالش‌های تجاری، SMEs را در حفظ رشد و انطباق با بازارهای جدید یاری رسانده و نتایج مثبتی مانند حفظ هزاران شغل و افزایش بهره‌وری را به همراه داشته است.

این بخش، حدود نیمی از مشاغل بخش خصوصی را تأمین می‌کند و حداقل یک سوم از GDP را تولید می‌نماید، که این ارقام در سال ۲۰۲۵ با تمرکز بر پایداری اقتصادی، حتی بیشتر شده است. SMEs همچنین در تنوع‌بخشی اقتصادی نقش کلیدی دارند؛ از روستاهای دورافتاده تا شهرهای بزرگ، این کسب‌وکارها اشتغال‌زایی محلی ایجاد کرده و به کاهش نابرابری‌های منطقه‌ای کمک می‌کنند. دولت کانادا، با برنامه‌های کلان توسعه، SMEs را در اولویت قرار داده و در سال ۲۰۲۵، بیش از ۸/۵ میلیارد دلار بودجه برای حمایت از نوآوری و رقابت‌پذیری این بخش اختصاص داده است. این سرمایه‌گذاری‌ها نه تنها به SMEs کمک می‌کند تا با چالش‌های جهانی مانند تورم و اختلالات زنجیره تأمین مقابله کنند، بلکه فرصت‌های جدیدی برای صادرات و همکاری‌های بین‌المللی ایجاد می‌نماید. در واقع، SMEs کانادایی در سال جاری، سهم خود



صنعتی را بر عهده دارد. این وزارتخانه از طریق شاخه سیاست‌های کسب‌وکار کوچک (Small Business Policy Branch)، تحولات بازار را به طور مداوم رصد کرده و پیشنهادهای استراتژیک برای دولت تهیه می‌کند. در سال ۲۰۲۵، ISED بر برنامه‌های دیجیتال‌سازی، پایداری و رقابت‌پذیری تمرکز ویژه‌ای داشته و با هماهنگی سایر نهادها، اطلاع‌رسانی گسترده‌ای از گزارش‌های تحلیلی ارائه می‌دهد. برای مثال، ابتکارات اخیر ISED در حمایت از SMEs در برابر چالش‌های تجاری، شامل مشاوره‌های رایگان و ابزارهای ارزیابی بازار است که هزاران کسب‌وکار را توانمند ساخته است.

وبسایت رسمی:

<https://ised-isde.canada.ca>
ised-isde.canada.ca.

۲. آژانس‌های توسعه منطقه‌ای (Regional

Development Agencies - RDAs): حمایت

محلی و انعطاف‌پذیر

RDAs، زیر نظر ISED، چهار آژانس اصلی

در تجارت بین‌المللی را افزایش داده و به عنوان صادرکنندگان کوچک اما مؤثر، اقتصاد کشور را تقویت کرده‌اند.

◀ سازمان‌ها و نهادهای کلیدی حمایتی:

شبکه‌ای منسجم برای موفقیت SMEs

دولت کانادا با ایجاد یک شبکه جامع از سازمان‌های فدرال و استانی، حمایت‌های چندجانبه‌ای در حوزه‌های مالی، صادراتی، تحقیقاتی و منابع انسانی ارائه می‌دهد. این نهادها، با تمرکز بر نیازهای خاص هر منطقه و صنعت، از مراحل ایده‌پردازی تا گسترش بازار، همراه SMEs هستند و در سال ۲۰۲۵، نتایج درخشانی مانند افزایش ۱۵ درصدی بهره‌وری در مناطق روستایی را به ثبت رسانده‌اند. در ادامه، به تفصیل به هر یک از این سازمان‌ها می‌پردازیم.

۱. وزارت نوآوری، علوم و توسعه اقتصادی کانادا (ISED):

قلب سیاست‌گذاری‌های حمایتی

ISED، به عنوان نهاد مرکزی دولت فدرال، مسئولیت سیاست‌گذاری و نظارت بر SMEs در تمام مناطق و زیربخش‌های



۳. بانک توسعه کسب‌وکار کانادا (BDC):

بازوی مالی قدرتمند برای کارآفرینان

BDC، به عنوان بانک دولتی تخصصی SMEs، نقش پیشرو در تأمین مالی مکمل بخش خصوصی ایفا می‌کند. در سال مالی ۲۰۲۵، BDC با ارائه بیش از ۱۱/۵ میلیارد دلار و سرمایه‌گذاری جدید، رکورد حمایت از کارآفرینان را شکسته و به بیش از ۱۹۰۰۰ مشتری در حوزه SMEs خدمت‌رسانی کرده است. این بانک، بدون دریافت سپرده، از

را شامل می‌شوند که هر کدام بر توسعه اقتصادی مناطق خاص تمرکز دارند و SMEs را با حمایت‌های مالی و مشاوره‌ای متناسب با شرایط محلی یاری می‌رسانند. این آژانس‌ها با همکاری دولت‌های استانی، برنامه‌هایی مانند ابتکار پاسخ به تعرفه‌های منطقه‌ای (Regional Tariff Response Initiative) را اجرا می‌کنند که در سال ۲۰۲۵، بیش از ۱ میلیارد دلار برای SMEs در مناطق روستایی و شهری سرمایه‌گذاری کرده است. RDAS نه تنها مستقیماً بودجه تخصیص می‌دهند، بلکه با بهره‌گیری از ظرفیت‌های بخش خصوصی، اکوسیستم‌های محلی را تقویت می‌کنند.

آژانس‌های کلیدی عبارتند از:

◀ FedNor (ابتکار توسعه اقتصادی

فدرال در انتاریو شمالی):

تمرکز بر نوآوری‌های شمالی و حمایت از SMEs در برابر تغییرات بازار.

◀ ACOA (آژانس فرصت‌های آتلانتیک

کانادا):

یاری به SMEs در صادرات و تنوع‌بخشی اقتصادی آتلانتیک.

◀ CED (توسعه اقتصادی کانادا برای

منطقه کبک):

حمایت از اکوسیستم‌های SME در کبک با تمرکز بر فناوری و پایداری.

◀ WD (تنوع‌بخشی اقتصادی غرب کانادا):

برنامه‌هایی برای SMEs غربی در حوزه انرژی پاک و دیجیتالی.

این آژانس‌ها در سال ۲۰۲۵، نقش کلیدی در انطباق SMEs با چالش‌های جهانی ایفا کرده و رشد پایدار را تضمین نموده‌اند.

SMES در نوآوری‌های مبتنی بر علم و فناوری کمک می‌کند. در ۲۰۲۵، IRAP با ارائه کمک‌های غیربازگشتی تا ۷۵ درصد هزینه‌ها (حداکثر ۱۰ میلیون دلار)، بیش از ۷۵ سال سابقه خود را با تمرکز بر AI، انرژی پاک و بیوتکنولوژی غنی‌تر کرده است. این برنامه با همکاری دانشگاه‌ها و صنعت، امکان‌سنجی، انتخاب فناوری و بهبود فرآیندها را تسهیل می‌کند و در سال جاری، هزاران SME را در توسعه محصولات جدید یاری رسانده است.

وبسایت:

[\[nrc-canada.ca\]\(https://nrc-canada.ca\)](https://nrc-canada.ca).

۶. مراکز خدمات کسب‌وکار کانادا

(CBSCs) و شرکت‌های توسعه

آینده جامعه (CFDCs): دسترسی

آسان به خدمات

CBSCs، با ۱۲ مرکز در استان‌ها، دسترسی به خدمات دولتی را برای SMEs آسان کرده و به عنوان پلی بین سطوح فدرال و استانی عمل می‌کنند. در سال ۲۰۲۵، این مراکز مشاوره‌های روزانه برای کارآفرینان ارائه داده و برنامه‌های حمایتی را هماهنگ می‌کنند. همچنین، بیش از ۲۵۰ CFDC در مناطق روستایی، با تمرکز بر توسعه محلی، اشتغال‌زایی و مشاوره مدیریتی، SMEs را تقویت می‌کنند. برنامه ملی Community Futures، از

طریق سود عملیاتی و ابزارهای نوین مانند وام‌های انعطاف‌پذیر برای استارت‌آپ‌ها، عمل می‌کند. تمرکز BDC بر نوآوری‌های سبز و دیجیتال، SMEs را برای رقابت جهانی توانمند ساخته و برنامه‌هایی مانند حمایت از فناوری‌های پاک، صدها پروژه را به موفقیت رسانده است.

وبسایت:

[\[bdc.ca\]\(https://www.bdc.ca\)](https://www.bdc.ca).

۴. بانک توسعه صادرات کانادا (EDC):

دروازه صادرات برای SMEs

EDC، زیر نظر وزارت امور خارجه و تجارت بین‌المللی، به صادرکنندگان SME در بازارهای پرریسک یاری می‌رساند. در ۲۰۲۵، این بانک با پوشش ریسک صادرات و مشاوره بازار، صادرات SMEs را ۱۵ درصد افزایش داده است. برنامه‌هایی مانند Trade Impact Program، SMEs در ارزیابی بازارهای هدف، مدیریت ریسک‌های ژئوپلیتیکی و شرکت در هیئت‌های تجاری حمایت می‌کنند. EDC همچنین ابزارهای مالی نوین مانند بیمه صادرات را برای SMEs کوچک ارائه می‌دهد تا بتوانند با اطمینان به بازارهای نوظهور مانند آسیا و اروپا وارد شوند. **وبسایت:**

[\[edc.ca\]\(https://www.edc.ca\)](https://www.edc.ca).

۵. شورای تحقیقات ملی کانادا

(NRC) و برنامه کمک تحقیقاتی

صنعتی (IRAP): پیشران نوآوری‌های

دانش‌بنیان

NRC، به عنوان پیشگام تحقیق و توسعه (R&D)، از طریق IRAP به

می‌کند و نظرات اعضا را به دولت منعکس می‌نماید. در ۲۰۲۵، CFIB در لابی برای اصلاح قوانین مالیاتی و کاهش بوروکراسی، موفقیت‌های چشمگیری داشته و خدمات مشاوره مدیریتی رایگان ارائه می‌دهد.

وبسایت:

<https://www.cfib-fcei.ca>.

طریق CFDCs، محلی و خدمات توسعه را برای SMEs روستایی فراهم می‌آورد و در ۲۰۲۵، نقش کلیدی در حفظ اقتصاد محلی ایفا کرده است.

وبسایت:

[ised-isde.canada.ca/site/canada-business](<https://ised-isde.canada.ca/site/canada-business>).

۷. تشکلهای صنفی:

صدای قدرتمند SMEs در سیاست‌گذاری

اتاق بازرگانی کانادا (CCC)، بزرگ‌ترین تشکل با ریشه در اتاق‌های محلی، SMEs را در تسهیل رقابت و اشتغال حمایت می‌کند. در ۲۰۲۵، CCC با دولت در برنامه‌های AI و پایداری همکاری کرده و شبکه‌ای سراسری برای SMEs ایجاد نموده است.

فدراسیون کسب‌وکارهای مستقل کانادا (CFIB) با بیش از ۷۰ هزار عضو SME، به عنوان مدافع اصلی این بخش عمل

◀ برنامه‌های حمایتی عمده:

از وام‌های تضمینی تا تسهیلات بلاعوض

دولت کانادا با برنامه‌های هوشمندانه، موانع مالی SMEs را برطرف کرده و رشد پایدار را تضمین می‌کند. در ادامه، به تفصیل به کلیدی‌ترین برنامه‌ها می‌پردازیم.

◀ برنامه تأمین مالی کسب‌وکارهای کوچک کانادا (CSBFP):

تضمین وام‌ها برای رشد سریع

CSBFP، وام‌های بانک‌ها و مؤسسات اعتباری را تا ۹۰ درصد (حداکثر ۱/۲۵ میلیون دلار در ۲۰۲۵) تضمین می‌کند. با نرخ بهره رقابتی (بهترین نرخ بانکی + ۳ درصد) و پوشش ۸۵ درصد زیان احتمالی توسط دولت، SMEs می‌توانند تجهیزات، ساختمان و فناوری را تأمین کنند.

بررسی جامع ۲۰۱۹-۲۰۲۴

نشان داد این



arc.gc.ca/txcrdt/sred-rd-eng.html).

◀ ابتکارات دیگر: CanExport، نمایشگاه‌ها و

سایت‌های اطلاع‌رسانی

هرچند CanExport SMEs در ۲۰۲۵ بسته شد، برنامه‌های جایگزین EDC و ISED صادرات را حمایت می‌کنند. نمایشگاه‌های فصلی Small Business Info Fairs و سایت Business Benefits Finder، SMEs را با فرصت‌ها آشنا می‌کنند. همچنین، سایت Strategis (بخشی از ISED) منبعی معتبر برای کارآفرینان است.

◀ فرصتی ویژه برای متخصصان ایرانی:

تسهیلات بلاعوض برای بیزینس‌های دانش‌محور و

موفقیت‌های الهام‌بخش

در کانادا، موفقیت هموطنان ایرانی در حوزه‌های فنی، مهندسی و پزشکی، داستانی الهام‌بخش از استقامت و نوآوری است. بسیاری از این متخصصان، با ثبت شرکت‌های کوچک، ایده‌های خلاقانه خود را در کنار خدمات به شرکت‌های بزرگ پیگیری می‌کنند، اما چالش تأمین مالی پروژه‌های شخصی، مانع بزرگی است.

خوشبختانه، برنامه‌هایی مانند SR&ED و IRAP، کمک‌های بلاعوض از چند هزار تا صدها هزار

برنامه دسترسی به وام را برای SMEs افزایش داده و در ۲۰۲۵، با ساده‌سازی فرآیندها، هزاران وام جدید تصویب شده است. وام‌گیرنده ۲ درصد کارمزد پرداخت می‌کند و نرخ بهره شامل ۱/۲۵ درصد هزینه اداری است.

◀ برنامه تحقیق و توسعه علمی (SR&ED):

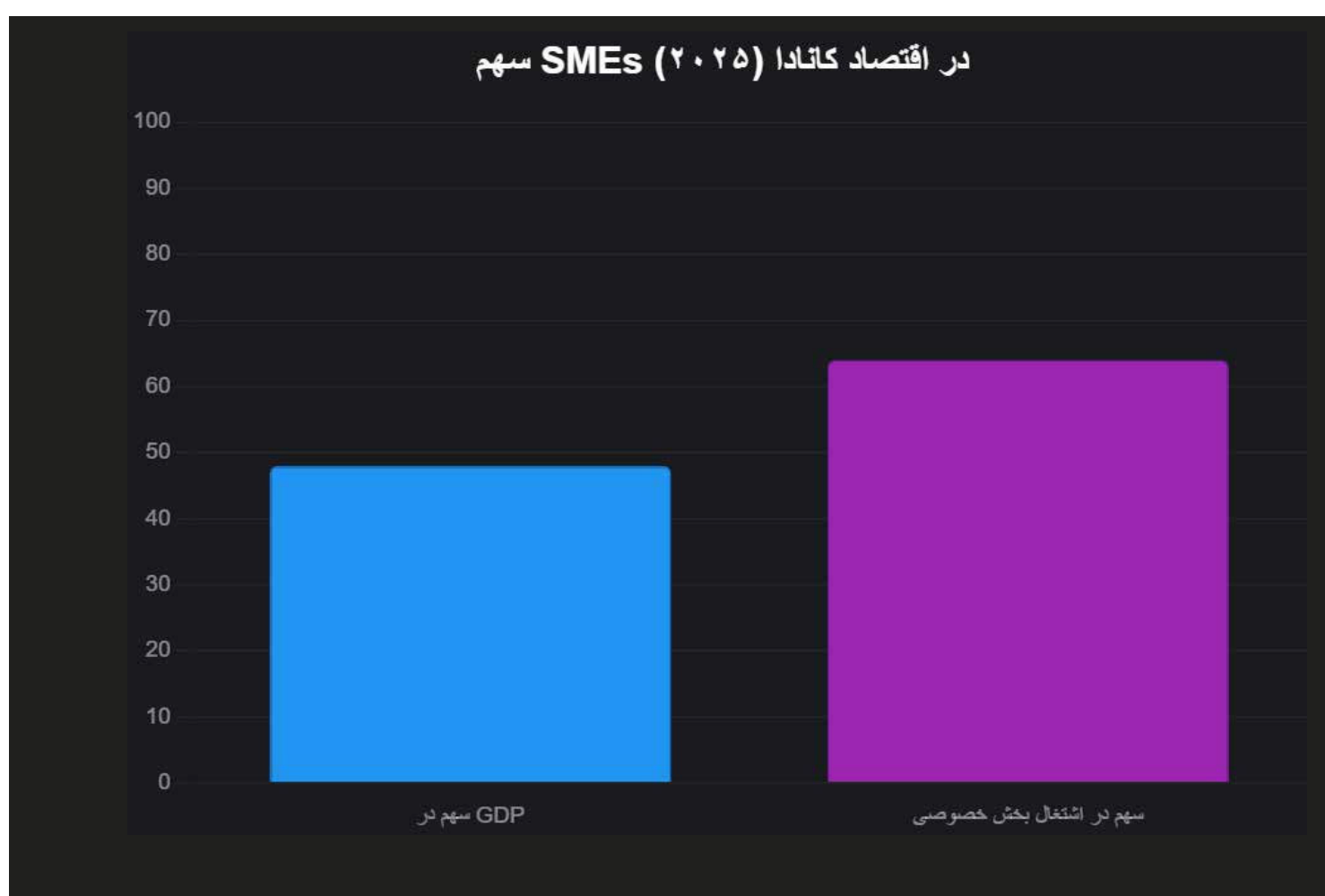
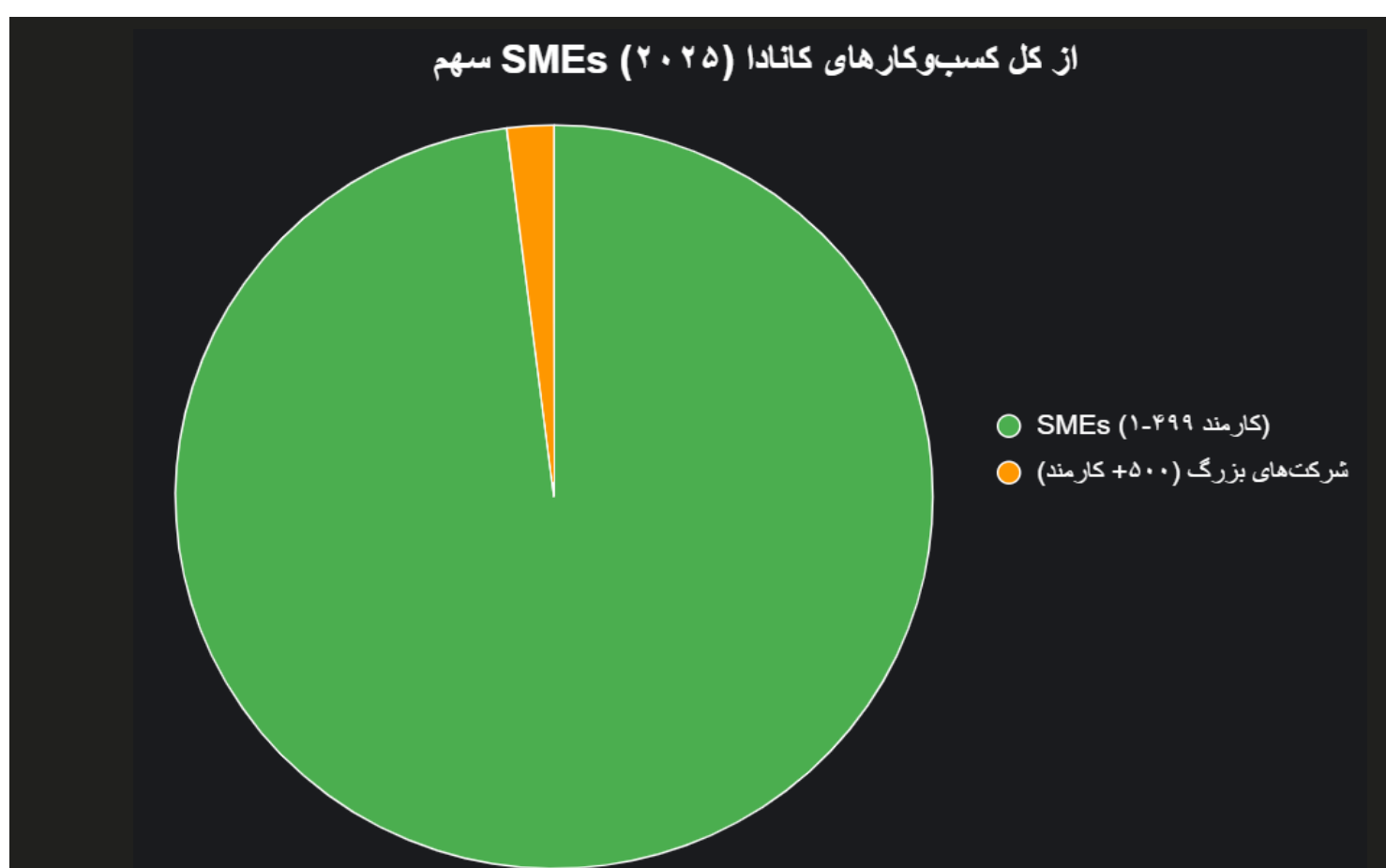
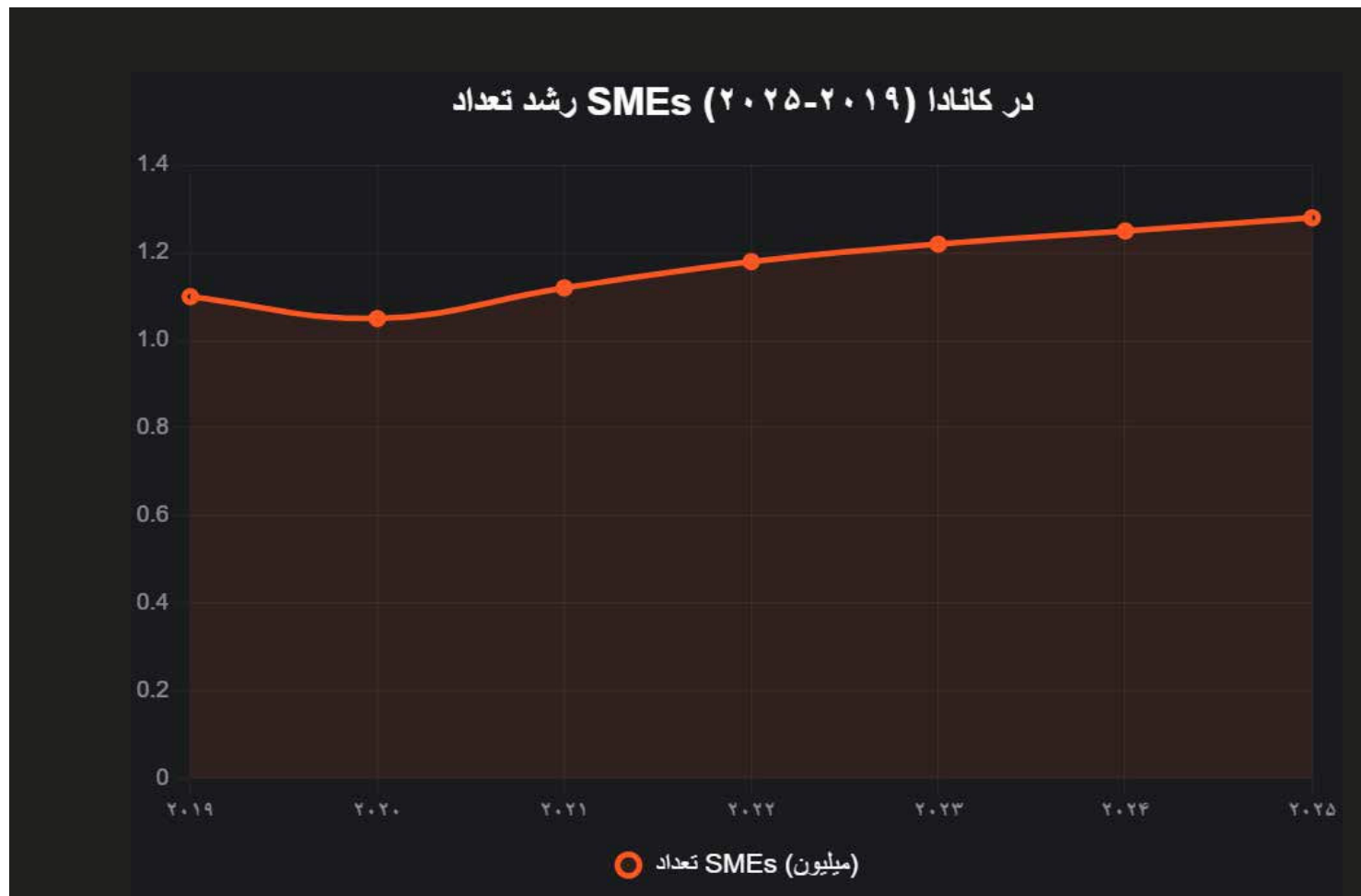
تسهیلات بلاعوض برای نوآوران

SR&ED، بزرگ‌ترین برنامه حمایتی، سالانه بیش از ۵ میلیارد دلار اعتبار مالیاتی بلاعوض به SMEs در حوزه‌های دانش‌محور مانند نرم‌افزار، الکترونیک، پزشکی و کشاورزی ارائه می‌دهد. در ۲۰۲۵، با تغییرات مانند گسترش واجد شرایط بودن و بهبود جریان نقدی، SMEs می‌توانند ۳۵ درصد هزینه‌های R&D را بازپس گیرند (تا ۱۵ درصد غیرقابل انتقال). میانگین ادعا حدود ۵۰ هزار دلار است و تضمینی برای مدارک کامل وجود دارد؛ رد شدن طرح، شانس موقت را سلب می‌کند. این برنامه SMEs را برای جذب استعدادهای تجاری‌سازی ایده‌ها توانمند می‌سازد.

وبسایت:

[\[cra-arc.gc.ca/sred\]\(https://www.cra-](https://www.cra-arc.gc.ca/sred)





وبسایت انجمن بازرگانی ایران و کانادا:

[\[www.CanadaIran.ca\]](http://www.CanadaIran.ca)

<https://www.canadairan.ca>

دلار ارائه می‌دهند تا هزینه‌های R&D پوشش داده شود و محصولات High-Tech سریع‌تر به بازار برسند. برای مثال، یک متخصص نرم‌افزار ایرانی می‌تواند با SR&ED، سیستم نرم‌افزاری نوین خود را تکمیل کند و با همکاری متخصصان سخت‌افزار، به بازار جهانی وارد شود. انجمن بازرگانی ایران و کانادا، با تجربه در راهنمایی هزاران مورد، این راهکارها را برای شما روشن می‌کند و موفقیت‌های واقعی را تضمین می‌نماید - کانادا، خانه‌ای ایده‌آل برای ایده‌آل شماست!

◀ نتیجه‌گیری: کانادا، مقصدی برای

شکوفایی بی‌حدود SMEs

SMEs در کانادا نه تنها بخشی از اقتصاد، بلکه نماد نوآوری، پایداری و موفقیت جمعی هستند. با حمایت‌های دولتی هوشمندانه، شبکه‌ای از نهادها و برنامه‌های بلاعوض اثبات‌شده، این کشور فرصت‌های بی‌نظیری برای کارآفرینان فراهم کرده است. در سال ۲۰۲۵، با تمرکز بر رشد پایدار و مقابله با چالش‌ها، SMEs کانادایی در مسیر رهبری جهانی گام برمی‌دارند. اگر متخصص فنی یا مهندسی هستید، اکنون زمان اقدام است کانادا منتظر ایده‌های خلاقانه شماست!

با ما در ارتباط باشید:

contact@canirn.com



آموزش تخصصی لینکدین

- ✓ ساخت و تکمیل اکانت شخصی
- ✓ ایجاد و تکمیل پروفایل سازمانی و دپارتمانی
- ✓ جذب، استخدام و کاریابی
- ✓ معرفی محصول و خدمات
- ✓ ایجاد و مدیریت گروه‌های تخصصی
- ✓ انتشار محتوا
- ✓ شبکه‌سازی
- ✓ ابزارها و امکانات

همراه با مدرک معتبر از مرکز آموزش بازرگانی



مدرس : محمد امین تقوی

۲۶ آبان



۱۴-۱۰



+989924009714



02122764672



www.infinitygalaxy.org

[@infinitygalaxyco](https://www.instagram.com/infinitygalaxyco)

احمد رضا یوسفی

Ahmad Reza Yousefi

Infinity Galaxy is renowned as a committed supplier of bitumen and petroleum products with more than 10 years of experience. Since our mission is to assist our customers to have the best purchasing experience, we publish weekly market analyses for our clients to help them buy at

the best time and condition. We will accompany you from the moment you place an order until you receive it to ensure you have a safe, prompt, and without any issue journey.

Responsibility:

We have the responsibility for our customer's satisfaction, cargo quality and our commitment and promises to the client

Full Customer

Support:

We provide complete guidance and 24/7 support through every step of your purchase process, ensuring a perfect buying experience

A Decade of Expertise:

With years of experience in exporting bitumen, we collaborate with trusted shipping lines and top refineries in the Middle East

اینفی نیتی گلکسی با بیش از ۱۰ سال تجربه به عنوان تامین کننده متعهد قیر و فرآورده های نفتی مشهور است. از آنجایی که ماموریت ما کمک به مشتریانمان برای داشتن بهترین تجربه خرید است، تجزیه و تحلیل بازار هفتگی را برای مشتریان خود منتشر می کنیم تا به آنها کمک کنیم در بهترین زمان و شرایط خرید کنند ...

مسئولیت:

ما مسئولیت رضایت مشتری، کیفیت بار و تعهد و وعده های خود به مشتری را بر عهده داریم.

پشتیبانی کامل مشتری:

ما در هر مرحله از فرآیند خرید شما، راهنمایی کامل و پشتیبانی ۲۴ ساعته ارائه می دهیم و یک تجربه خرید بی نقص را تضمین می کنیم .

یک دهه تخصص:

سال ها تجربه در صادرات قیر، ما با خطوط کشتیرانی معتبر و پالایشگاه های برتر خاورمیانه همکاری می کنیم.



بحران اقتصادی ایران در سایه تحریم‌ها: فرصت‌ها و تهدیدها برای سرمایه‌گذاری کانادایی

کاهش یافته - نشانه‌هایی از رکودی عمیق که می‌تواند به «دهه از دست رفته» منجر شود.

این بحران، که ریشه در جنگ‌های منطقه‌ای، کاهش درآمدهای نفتی و تورم سرسام‌آور دارد، تهدیدی مستقیم برای سرمایه‌گذاران کانادایی است.

اما در دل این تاریکی، فرصت‌هایی نهفته:

پتانسیل‌های عظیم در بخش نفت و گاز، معافیت‌های احتمالی برای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط (SMEs)، و نقش کلیدی انجمن بازرگانی ایران و کانادا در لابی‌گری برای گشایش‌ها. در این تحلیل، به کاوش تهدیدها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری کانادایی می‌پردازیم نگاهی که نه تنها هشداردهنده، بلکه راهگشا است.

در پاییزی که بادهای سرد ژئوپلیتیک بر خاورمیانه می‌وزد، اقتصاد ایران همچون کشتی‌ای در طوفان تحریم‌ها، در آستانه غرق شدن قرار گرفته است. پایان رسمی توافق برجام در ۱۸ اکتبر و اعمال مجدد تحریم‌های snapback توسط کانادا در اول اکتبر، نه تنها درهای دیپلماتیک را بسته، بلکه زنجیره‌های تولید صنعتی را نیز به لرزه درآورده. طبق گزارش بانک جهانی، اقتصاد ایران در سال ۲۰۲۵ با انقباض ۱/۷ درصدی GDP روبرو خواهد شد، که این رقم بالاترین سطح از دهه‌های اخیر است. در بخش صنعتی، افت تولید بر اساس شاخص شرکت‌های بورسی در می ۲۰۲۵ به ۹ درصد رسیده، و مصرف فولاد خام در نیمه اول سال ۶ درصد

بیایید ابتدا به عمق بحران بنگرید. اقتصاد ایران در بهار ۲۰۲۵، پس از چهار سال رشد شکننده، با انقباض شدیدی مواجه شد. صادرات نفت، که ستون فقرات درآمدهای دولتی است، به دلیل تحریم‌ها و آسیب‌های جنگی به زیر ۱/۴ میلیون بشکه در روز سقوط کرده - ۲۰ درصد کمتر از سال قبل. این رکود، بخش صنعتی را فلج کرده: کارخانه‌های فولاد، خودروسازی و پتروشیمی، که ۲۵ درصد GDP را تشکیل می‌دهند، با کمبود مواد اولیه و اختلال در زنجیره تأمین دست و پنجه نرم می‌کنند. گزارش NCRI هشدار می‌دهد که این وضعیت، همراه با تورم ۴۰ درصدی و افزایش ۲۵ درصدی فقر، به ناآرامی‌های اجتماعی دامن می‌زند. برای سرمایه‌گذاران کانادایی، که پیش از این در حوزه‌های معدنی و انرژی فعال بودند، این تهدیدها ملموس است. تحریم‌های کانادا، که شامل ممنوعیت معاملات مالی و صادراتی است، مستقیماً بر شرکت‌های کانادایی تأثیر می‌گذارد.

طبق تحلیل Global Affairs Canada، این محدودیت‌ها می‌تواند سرمایه‌گذاری‌های دوجانبه را تا ۳۰ درصد کاهش دهد، به ویژه در SMEs که انعطاف‌پذیری کمتری دارند. تصور کنید یک شرکت کوچک کانادایی در آلبرتا، که به دنبال بازارهای جدید برای فناوری‌های استخراج است، ناگهان با مسدود شدن حساب‌های بانکی و ممنوعیت انتقال فناوری روبرو شود. این نه تنها ریسک مالی، بلکه شهرت جهانی را هم به خطر می‌اندازد. جایی که «تحریم» به مثابه سم برای برندها عمل می‌کند.

با این حال، تهدیدها تنها نیمه داستان‌اند.

در سایه این ابرهای تیره، بخش نفت و گاز ایران همچون گنجی پنهان می‌درخشد.

گزارش سرویس اطلاعات امنیتی کانادا (CSIS) در ژوئیه ۲۰۲۵، با عنوان «ارزیابی پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری ایران: نفت، گاز و فراتر از آن»، تأکید می‌کند که ایران می‌تواند تا ۹ میلیارد دلار سرمایه خارجی در توسعه میادین گازی جذب کند. ICOFC (شرکت نفت مرکزی ایران) اخیراً ۱۱ بسته سرمایه‌گذاری به ارزش ۹ میلیارد دلار را برای میادین گازی فاز ۱۱ پارس جنوبی عرضه کرده - فرصتی که کانادا، با expertise در فناوری‌های استخراج از شیل و LNG، می‌تواند از آن بهره‌برد. CSIS هشدار می‌دهد که بدون سرمایه‌گذاری خارجی، تولید گاز ایران تا ۲۰۳۰ ۱۵ درصد افت خواهد کرد، اما با ورود شرکای غربی، این بخش می‌تواند به هاب انرژی منطقه تبدیل شود.



می‌تواند الگویی برای SMEs باشد. مثلاً، یک استارت‌آپ کانادایی در حوزه کشاورزی هوشمند می‌تواند بدون نقض تحریم‌ها، تجهیزات به ایران صادر کند فرصتی که حجم تجارت دوجانبه را از ۲۷۳ میلیون دلار فعلی به سطوح بالاتر بکشد.

اما چالش، پیچیدگی‌های بوروکراتیک است: SMEs اغلب فاقد منابع برای پیمایش این labyrinth هستند، جایی که یک اشتباه می‌تواند به جریمه‌های سنگین منجر شود.

اینجاست که نقش انجمن بازرگانی ایران و کانادا، همچون فانوس دریایی، برجسته می‌شود.

از سال ۲۰۱۶، انجمن در لابی‌گری با دولت کانادا برای حذف تحریم‌های تجاری پیشتاز بوده، و اخیراً با تمرکز بر JCPOA، برای معافیت‌های SMEs فشار آورده. در نوامبر ۲۰۲۵، انجمن می‌تواند با برگزاری سمینارهای مشترک با اتاق بازرگانی کانادا، صدای SMEs را به اوتاوا برساند.

برای کانادا، که در حال تنوع‌بخشی به صادرات انرژی خود است (با ریسک ۶۶ درصدی سرمایه‌گذاری‌های ۲۰۲۵-۲۰۴۰ طبق گزارش Environmental Defence)، ایران بازاری استراتژیک است. درس‌های CSIS از درگیری‌های اخیر ایران مانند اختلال در تنگه هرمز نشان می‌دهد که تنوع‌بخشی به منابع، کلیدی برای امنیت انرژی جهانی است. تصور کنید: یک کنسرسیوم کانادایی-ایرانی که با فناوری‌های سبز، استخراج را پایدارتر کند، و سود دوجانبه‌ای به ارمغان آورد.

حالا به SMEs بپردازیم، که قلب تپنده تجارت دوجانبه‌اند. تحریم‌های کانادا، هرچند گسترده، معافیت‌هایی برای فناوری‌های غیردوگانه (مانند ابزارهای حفاظت آنلاین و کشاورزی) پیش‌بینی کرده. طبق تغییرات اخیر در مقررات SEMA (Special Economic Measures Act) در مارس ۲۰۲۵، SMEs کانادایی می‌توانند برای معافیت‌های موردی درخواست دهند، به ویژه در حوزه‌های بشردوستانه و فناوری. این معافیت‌ها، که در گذشته برای هشت کشور (از جمله کانادا) در واردات نفت اعمال شد،



تهدیدهای رکود و تحریم‌ها واقعی‌اند، اما فرصت‌های نفت و گاز، معافیت‌های SMEs و لابی‌گری انجمن، نویدبخش افق‌های روشن‌ترند. سرمایه‌گذاران کانادایی، بیایید این طوفان را به فرصتی برای نوآوری تبدیل کنیم. اقتصاد ایران نه در انزوا، بلکه در همکاری شکوفا می‌شود - و انجمن بازرگانی، راهنما و شریک این سفر است. نوامبر را به شروعی برای سرمایه‌گذاری جسورانه بدل سازیم.

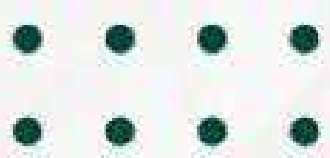
تصور کنید: یک کمپین لابی‌گری که بر اساس گزارش CSIS، پتانسیل‌های انرژی را برجسته کند و معافیت‌های جدیدی برای فناوری‌های سبز جلب نماید. این نقش، نه تنها حمایتی، بلکه استراتژیک است - پلی برای بازسازی اعتماد و گشایش درهای بسته شده.

در نهایت، بحران اقتصادی ایران در ۲۰۲۵، آزمون سختی برای روابط تجاری با کانادا است.



شرکت اتحاد بین‌المللی تجارت ساین با مجوز رسمی از مرکز آموزش بازرگانی وزارت صنعت، معدن و تجارت برگزار میکند:

وبینار تخصصی بیزینس اتیکت



اتیکت حرفه‌ای؛ هنر ماندگار شدن در ذهن شرکای تجاری



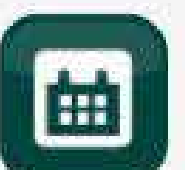
آنچه در این وبینار می‌آموزید:

- ✓ آداب حضور، معرفی و محل نشستن در جلسات کاری و تجاری
- ✓ پوشش، آداب ارائه کارت ویزیت و حرفه‌ای‌گری
- ✓ توصیه‌هایی برای مدیریت دست و تماس چشمی در جلسات
- ✓ آداب عناصر فیزیکی (میز، صندلی، درب و...)

مدرس: دکتر کامبیز طهرانی

با ارائه مدرک قابل ترجمه از مرکز آموزش بازرگانی

۱۴۰۴ ماه ۱۸ آبان



۲۱ - ۱۷



+989924009714



02122764672

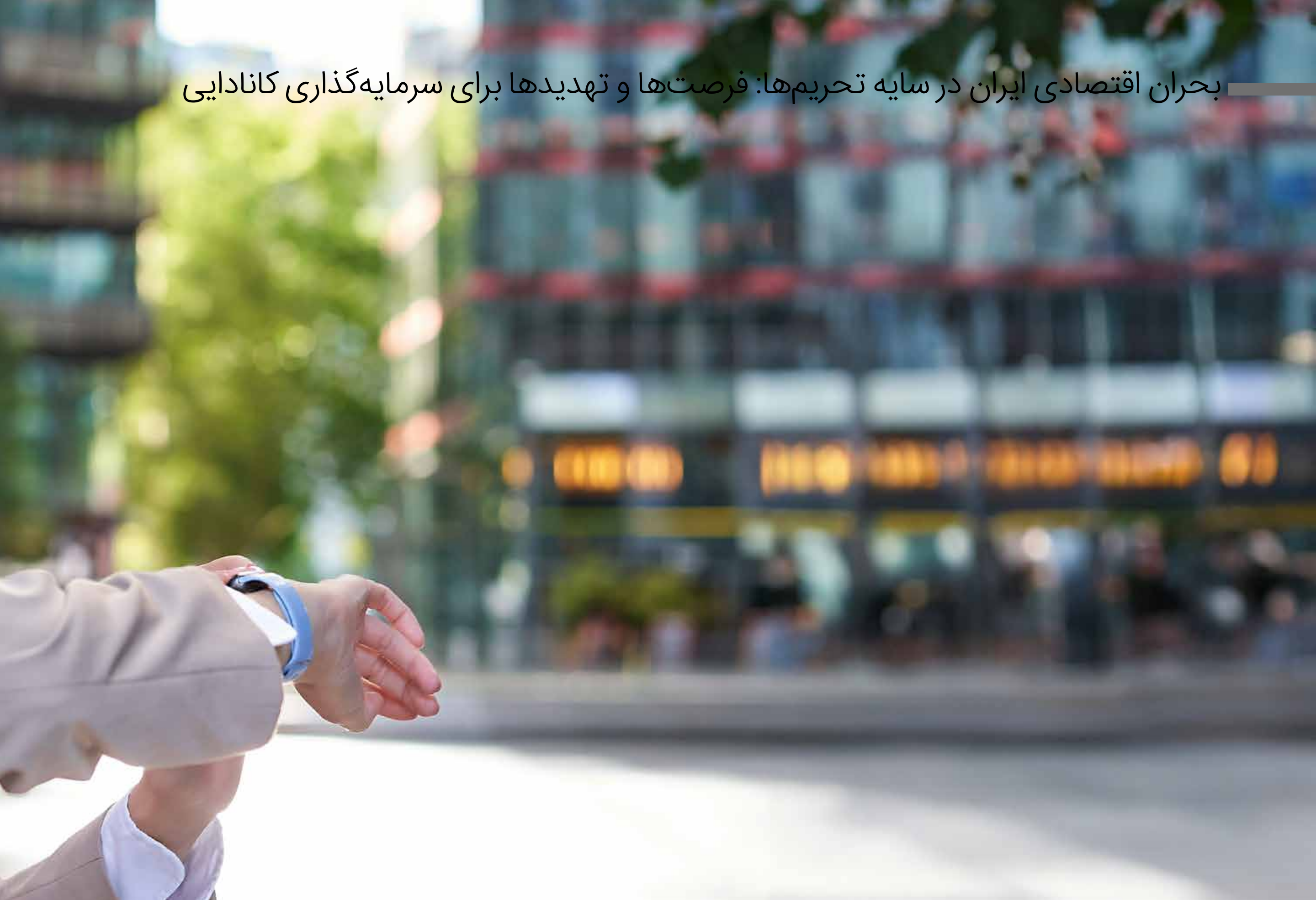
مدیریت زمان برای مدیران و کارآفرینان پرمشغله

چرا زمان مهمترین دارایی نقد

شماست؟

پول را می‌شود جذب کرد و نفرات را می‌شود اضافه کرد؛ اما ظرفیت زمانی شما سقف همه نتایج است. هر ساعت باید یا به رشد تبدیل شود یا به کاهش ریسک و گرنه هزینه فرصت آن بسیار بالاست.





◀ چارچوب «معماری هفته» (Time Architecture)

۱- سبد زمانی ۲۰/۴۰/۴۰

■ ۴۰٪ رشد: توسعه بازار، محصول جدید، جذب شریک/سرمایه.

■ ۴۰٪ اجرا: عملیات، فروش جاری، تحویل تعهدات.

■ ۲۰٪ توان‌بخشی:

یادگیری، سیستم‌سازی، استخدام، سلامت.

۲- تقویم صفریایه (Zero-Based Calendar)

به‌جای پر کردن تقویم با «میراث هفته قبل»، از صفر بچینید:

■ دو بلوک «کار عمیق» ۹۰ دقیقه‌ای در هر روز (صبح‌ها).

■ پنجره ثابت جلسات (مثلاً ۱۳:۰۰-۱۶:۰۰) برای کاهش پراکندگی.

■ **DNM**: دو ساعت «No-Meeting» روزانه برای تصمیم‌های دشوار.

■ «روز بدون جلسه» هفتگی (مثلاً چهارشنبه).

۳- خط‌کش تصمیم (Eisenhower × ROI)

◀ فوریت/اهمیت را با ROI زمانی جمع کنید :

■ اری که ۱ ساعت شما ≤ ۵ ساعت دیگران ارزش می‌سازد

■ اولویت ۱.

■ کاری که قابل واگذاری است، حتی اگر ۸۰٪ کیفیت شما را بدهد - واگذار کنید.

◀ پروتکل جلسات با بازده بالا

■ **ورود**: دستور جلسه ۵ خطی + خروجی مورد انتظار + تصمیم‌گیر نهایی.

■ **ساختار ۵۰/۲۵**: جلسات ۲۵ یا ۵۰ دقیقه‌ای (نه ۶۰/۳۰) تا زمان تنفس داشته باشید.

■ **قانون دو سند**: بدون «یادداشت تصمیم» و «گزینه‌های A/B/C» جلسه برگزار نشود.

■ **خروج**: MOM یک‌صفحه‌ای (تصمیم، مسئول، موعد، وابستگی) تا ۲ ساعت بعد.

◀ **مدل چهارگانه DARE برای مدیریت ورودی‌ها**
■ **Delete**: نه گفتن محترمانه با جایگزین منبع.

■ **Automate**: پاسخ‌های استاندارد، فرم‌ها، امضای الکترونیک، زمان‌بندی خودکار.

■ **Refer**: ارجاع به شخص درست با معرفی دوطرفه.

■ **Execute**: اگر زیر ۲ دقیقه حل می‌شود، همین الان.

◀ **سیستم «کار عمیق» (Deep Work) برای مدیران**

■ **حفاظت محیطی**: تلفن سایلنت، اعلان‌ها خاموش، یک برگه «هدف جلسه با خودم».

■ **ورود سریع**: ۳ دقیقه نوشتن «تعریف موفقیت این بلوک چیست؟»

▪ **خروج شفاف:** اسکرین‌شات/یادداشت و برنامه قدم بعدی.

▪ **جعبه‌ابزار روزانه (Ready-to-Use)**

▪ «یک صفحه‌ای روز» با سه بخش:

- ۱.۳ نتیجه حتماً باید (Must-Wins)

- ۲.۳ تماس/پیگیری کلیدی

- ۳.۳ کار ۱۵ دقیقه‌ای

▪ «قانون ۳×۳»: سه بلوک تمرکز، سه گفت‌وگوی باارزش، سه کار خرد.

▪ **ریسک‌زدایی از خودِ مدیر**

▪ حلقه تنفس:

۱۰ دقیقه بین جلسات برای تصمیم‌نهایی و ثبت در CRM.

▪ **مدار نمایندگی:**

هر تصمیم تکراری را تبدیل به «سیاست» کنید تا تیم بدون شما پیش برود.

▪ **شاخص‌های فرسودگی:**

افت تمرکز بعدازظهر، تعویق تصمیم‌های سخت، رشد کارهای نیمه‌تمام- سیگنال بازطراحی هفته است.

▪ **سنجه‌های سلامت زمان**

▪ نسبت زمان عمیق/کل (هدف $\leq 30\%$).

▪ نرخ تحقق Must-Wins (هدف $\leq 80\%$).

▪ تعداد جلسات بدون خروجی مکتوب (هدف - صفر).

▪ ساعت/هفته صرف‌شده روی رشد (هدف ≤ 12 ساعت).

▪ **نمونه برنامه هفتگی (قابل**

سفارشی‌سازی)

▪ **دوشنبه:**

برنامه‌ریزی رشد، هماهنگی تیمی، جلسه فروش‌های کلیدی.

▪ **سه‌شنبه:**

دو بلوک عمیق + قرارداد/مالی + یک جلسه استراتژیک.

▪ **چهارشنبه (روز بدون جلسه):**

محصول/استراتژی/نوشتن.

▪ **پنج‌شنبه:**

شرکاء، بازار جدید، جذب منابع.

▪ **جمعه:**

مرور هفتگی، بستن چرخه‌های باز، برنامه هفته بعد.

▪ **برنامه ۹۰/۶۰/۳۰**

▪ **۳۰ روز:**

تقویم صفریایه + قالب جلسات + یک صفحه‌ای روز.

▪ **۶۰ روز:**

اتوماسیون سه فرایند پرتکرار؛ تفویض دو حوزه کامل.

▪ **۹۰ روز:**

اندازه‌گیری سنجه‌ها، بازطراحی معماری هفته، اضافه‌کردن «روز بدون جلسه».

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 ساین

+ انجمن بازرگانی ایران و کانادا

ارائه مدرک بین‌المللی معتبر و قابل ترجمه

ویژه ایرانیان داخل کشور، فارسی‌زبانان

مقیم کانادا و سایرکشورها

همراه با بازخورد منظم و پشتیبانی آموزشی

Learn
English

مدرس: چیستا دانشمند

با بیش از ۱۰ سال تجربه

تدریس زبان تجاری،

کانادا TESL دارای مدرک



ثبت‌نام و اطلاعات بیشتر:



+98 9924009714



021 22764672





مدیریت ریسک در قراردادهای بین‌المللی

لحن: حقوقی، دقیق، با چک‌لیست و بندهای نمونه

این متن راهنمای عمومی است و جایگزین مشاوره حقوقی اختصاصی در هر حوزه قضایی نیست.

نقشه ریسک

- **تحویل و خطر:** Incoterms ۲۰۲۰، انتقال ریسک، بیمه «Institute Cargo Clauses (A)».
- **بازرسی/قبول:** بازرسی ثالث (SGS/BV)، دوره قبول/رد، Remedy.
- **گارانتی:** دامنه، مدت، استثنایها، قطعات یدکی، SLA خدمات.
- **محرم‌انگی/عدم‌دورزدن:** مدت، قلمرو، استثنائات قانونی.
- **انحصار/قلمرو:** شرط حداقل عملکرد + حق خاتمه در صورت عدم تحقق.
- **مسئولیت/LDs:** سقف مسئولیت، خسارت مقطوع تأخیر/کیفیت.
- **قانون حاکم/حل اختلاف:** دادگاه محلی یا داوری (ICC/LCIA/SIAC)، محل، زبان.
- **فورس ماژور:** تعریف، اطلاع‌رسانی، حق تعلیق/فسخ.
- **تغییرات:** فرآیند Change Control و فرم استاندارد.
- **انطباق:** تحریم‌ها/ضدفساد/AML/حمایت داده.
- **فسخ:** برای دلیل و بدون دلیل (با اخطار)، اثرات پس از فسخ.

۱. **قانونی/مقرراتی:** قانون حاکم، مجوزها، تحریم/کنترل صادرات، ضدفساد/AML.
۲. **تجاری:** قیمت‌گذاری، نوسان ارز/مواد، تأخیر پرداخت، نکول.
۳. **عملیاتی/لجستیک:** Incoterms، بیمه، بازرسی، بسته‌بندی/برچسب.
۴. **کیفیت/گارانتی:** استاندارد، نمونه طلایی، RMA، قطعات یدکی.
۵. **مالکیت فکری/داده:** علامت تجاری، طرح صنعتی، محرم‌انگی، حفاظت داده.
۶. **مالیاتی:** VAT/GST، عوارض، کسر مالیات در مبدأ.
۷. **فورس ماژور/ژئوپلیتیک:** جنگ، تحریم، بحران حمل، اپیدمی.

◀ اسکلت ترم‌شیت/قرارداد (Minimum Viable Contract)

- **موضوع و دامنه:** مشخصات فنی + استانداردها + نمونه مرجع.
- **قیمت و تعدیل:** فرمول شاخص‌گذاری + سقف/کف نوسان + بازه بازنگری.
- **پرداخت:** LC/SBLC/Escrow/Net D، جریمه تأخیر، پاداش پرداخت زودهنگام.

◀ **بندهای نمونه (نمونه‌های خلاصه‌شده) تعدیل قیمت**

«قیمت پایه بر مبنای شاخص‌های FX و Raw-Material طبق فرمول پیوست A تعدیل می‌شود؛ دامنه تغییر هر فصل حداکثر $\pm 8\%$ خواهد بود.»

◀ **بازرسی و قبول**

«خریدار ظرف ۷ روز کاری از تحویل، نسبت به بازرسی و اعلام عیوب اقدام می‌کند؛ در غیر این صورت کالا پذیرفته‌شده تلقی می‌گردد.»

◀ **سقف مسئولیت**

«مسئولیت کل فروشنده در قبال این قرارداد، فارغ از مبنای ادعا، از مجموع مبالغ

دریافتی بابت سه ماه اخیر تجاوز نخواهد کرد؛ به‌استثنای تقلب/نقض عمدی/نقض مالکیت فکری.»

◀ **تحریم‌ها و ضدفساد**

«هر طرف تضمین می‌کند که در اجرای قرارداد، قوانین تحریم، کنترل صادرات و ضدفساد قابل اعمال را رعایت کند؛ نقض اساسی این بند، حق فسخ فوری برای طرف مقابل ایجاد می‌کند.»

◀ **حل اختلاف-داوری**

«کلیه اختلافات ناشی از یا مرتبط با این قرارداد مطابق قواعد [ICC] توسط سه داور، محل داوری [پاریس/لندن/سنگاپور] و زبان [انگلیسی/فرانسوی/فارسی] حل‌وفصل خواهد شد.»

ابزار مهار	ریسک	پیش‌فرض
قیمت‌گذاری ارزی + هج/کپ	مشترک	نوسان ارز
Incoterm مناسب + LDs + بیمه	فروشنده	تأخیر حمل
نمونه طلایی + بازرسی ثالث + RMA	فروشنده	کیفیت
LC/SBLC/Escrow + وثایق	خریدار	نکول پرداخت
بند انطباق + خروج اضطراری	مشترک	تحریم/مقررات
لایسنس محدود + ممنوعیت ثبت محلی بدون مجوز	فروشنده	IP/برند

◀ فرآیند اجرای بی خطر قرارداد

۱. DD حقوقی/مالی:

بررسی طرف مقابل، مالکیت، دعاوی، اعتبار بانکی.

۲. PQC:

کنترل پیش کیفیت-نمونه طلایی، تست های الزامی.

۳. RACI: Kick-off، نقاط کنترل، KPI مشترک.

۴. حاکمیت:

جلسات ماهانه، صورت جلسه، داشبورد.

۵. تغییرات:

کمیته تغییر و فرم CCF.

۶. خروج ایمن:

برنامه خاتمه و انتقال، نگهداری داده/اسناد.

◀ خطاهای پرتکرار

- ابهام در دامنه و استانداردها - پیوست فنی دقیق + نمونه مرجع.
- بی توجهی به Incoterms/بیمه - تعریف شفاف + ذکر ذینفع بیمه.
- نبود سقف مسئولیت/LDs - عددگذاری منطقی.
- غفلت از انطباق تحریم/ضد فساد - بند صریح + حق فسخ.
- ◀ عدم پیش بینی تغییرات - فرآیند Change Control.

◀ برنامه ۹۰/۶۰/۳۰

▪ ۳۰ روز:

ترمشیت استاندارد شرکت + چک لیست انطباق + الگوی SoU/MoM.

▪ ۶۰ روز:

پایلوت دو قرارداد با بازرسی ثالث و داشبورد KPI.

▪ ۹۰ روز:

بازنگری بازی نامه مذاکره، آموزش تیم، بهبود بندهای نمونه.



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**



تحول دیجیتال و آینده تجارت بین‌الملل

لحن: آینده‌نگر، استراتژیک، با نقشه راه اجرایی

تصویر کلان

تحول دیجیتال دیگر «پروژه IT» نیست؛ زیرساخت رقابت در تجارت فرامرزی است: داده‌های استاندارد، فرآیندهای خودکار، کانال‌های چندسکویی و تصمیم‌گیری مبتنی بر تحلیل.

زیرساخت رقابت در تجارت فرامرزی است: داده‌های استاندارد، فرآیندهای خودکار، کانال‌های چندسکویی و تصمیم‌گیری مبتنی بر تحلیل.

◀ پشته دیجیتال تجارت (Trade Tech Stack)

۱. هویت و امضا:

KYC/KYB، امضای الکترونیک، دسترسی نقش‌محور.

۲. داده و استاندارد:

GS1/HS، مستندات استاندارد صادرات/واردات، مستندسازی API.

۳. فرآیند و اتوماسیون:

سفارش تا تحویل (Order-to-Cash)، تدارکات تا پرداخت (Source-to-Pay).

۴. ردیابی و اعتماد:

IoT/Track-&-Trace، گواهی‌های

دیجیتال، سوابق بازرسی.

۵. پرداخت و تسویه:

چندارزی، برنامه‌های پرداخت، تطبیق صورتحساب خودکار.

۶. تحلیل و تصمیم:

داشبوردهای زنده، پیش‌بینی تقاضا، شناسایی ریسک.

◀ پنج حرکت برنده در ۱۸ ماه

۱. نقشه فرایندها (As-Is/To-Be):

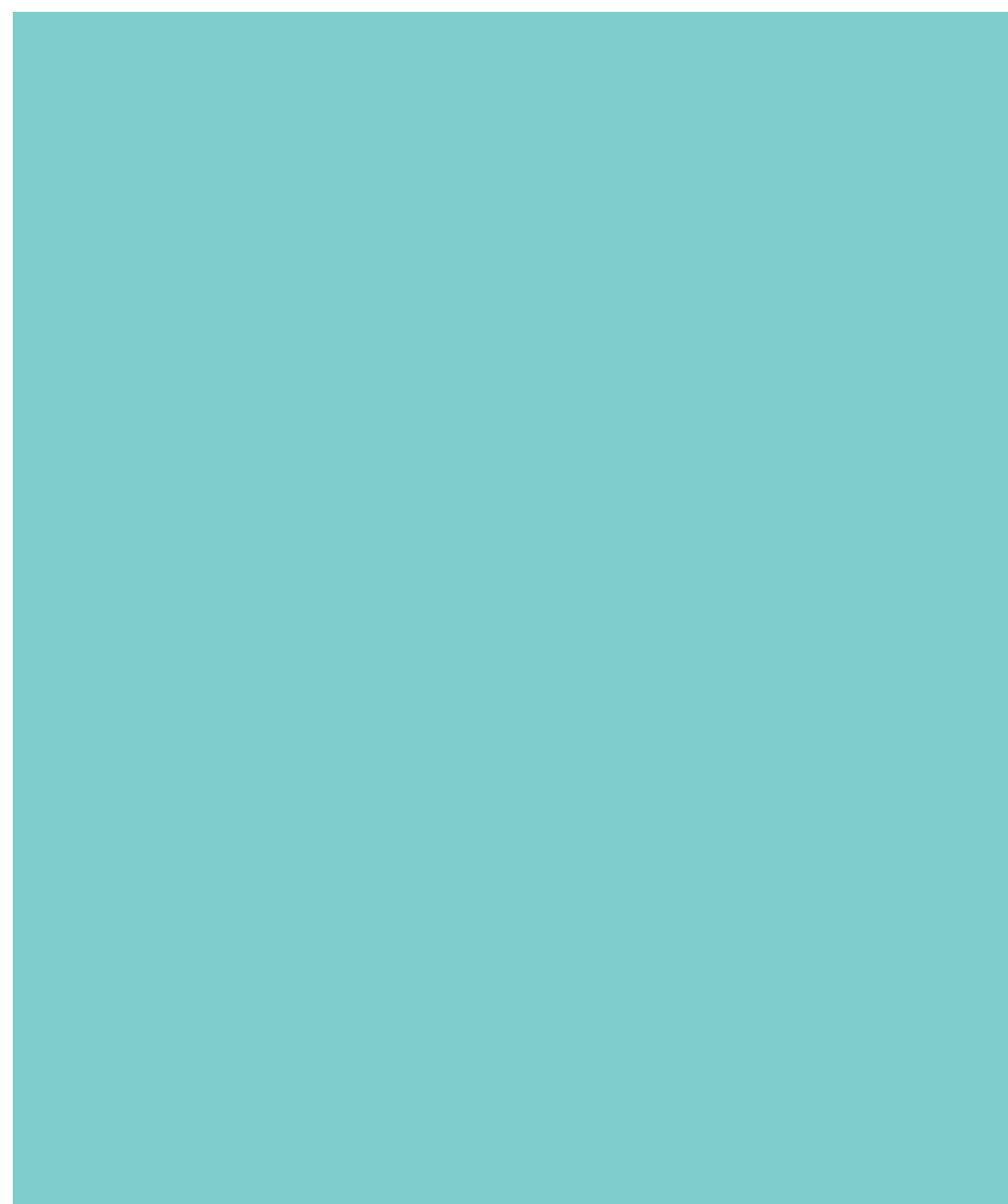
سه گلوگاه زمان/هزینه را انتخاب کنید.

۲. یکپارچگی داده:

کاتالوگ محصول استاندارد، بارکد، کدهای گمرکی، بانک اسناد.

۳. اتوماسیون قیچی‌کننده زمان:

۳ گردش کار پرتکرار (پیش‌فاکتور، برچسب‌گذاری، پیگیری حمل).



۴. قابلیت مشاهده زنجیره تأمین:

KPI زمان عبور، نرخ آسیب، وفاداری
تأمین کننده.

۵. کانال های دیجیتال درآمد:

وبسایت B2B، مارکت پلیس ها، قیمت گذاری
پویا.

◀ ریسک ها و راه های مهار

- پیچیدگی بیش از حد → شروع از یک فرایند
با ارزش بالا.
- داده های کثیف → استانداردسازی + مالک
داده.
- مقاومت تیم → پیروزی های سریع قابل
لمس، مشارکت کاربران کلیدی.
- امنیت و انطباق → پایش مداوم، ارزیابی های
دوره ای، تفکیک وظایف.

◀ برنامه ۹۰/۶۰/۳۰

- ۳۰ روز: نقشه فرآیند، KPI پایه، انتخاب
پایلوت.
- ۶۰ روز: پیاده سازی پایلوت، داشبورد اولیه،
آموزش.
- ۹۰ روز: تعمیم به دو فرآیند دیگر، سیاست
داده، ارزیابی ROI.

◀ رازهای ایجاد اعتماد در روابط

تجاری بین المللی
(لحن: انسانی، روایی، مبتنی
بر تجربه های میدانی)

◀ اصول طراحی (Design Principles)

- ارزش قبل از فناوری: هر ابتکار باید خروجی
عددی داشته باشد (TAT، OTD، DSO).
- چابکی ترکیبی: پایلوت کوچک ۸-۱۲ هفته ای،
سپس مقیاس.
- قابل جایگزینی بودن: معماری مبتنی بر API/
ماژول؛ پرهیز از قفل شدن به فروشنده.
- امنیت در طراحی: کنترل دسترسی، لاگ فعالیت،
پشتیبان گیری و بازیابی.

◀ تحول فرهنگ و مهارت

- نقش های جدید: مالک فرآیند، تحلیل گر



آغاز داستان

در تجارت جهانی، فاصله زمانی و فرهنگی باعث می‌شود اعتماد ارزشمندترین ارز مبادله شود. معامله‌ای که روی کاغذ عالی است، بدون اعتماد اجرا نمی‌شود. پس سؤال: این اعتماد چطور ساخته و نگهداری می‌شود؟

◀ هفت «لحظه حقیقت» در مسیر اعتماد

۱. **اولین سیگنال:** وبسایت/پروفاایل حرفه‌ای، اطلاعات تماس معتبر، نمونه کار واقعی.

۲. **پاسخ اول:** زمان و کیفیت پاسخ شما معیار «قابلیت اتکا» می‌شود.

۳. **جلسه اول:** شفافیت درباره «چه می‌دانید/چه نمی‌دانید»، نه اغراق.

۴. **اولین سند رسمی:** دقت در جزئیات (نام‌ها، اعداد، تاریخ‌ها).

۵. **اولین اختلاف:** نحوه مدیریت اختلاف کوچک، پیش‌نمایش بحران‌های بزرگ است.

۶. **اولین تحویل:** انطباق با وعده؛ حتی «زودتر/تمیزتر از انتظار».

۷. **پس از تحویل:** پیگیری کیفیت و گارانتی، نه ناپدیدشدن.

◀ سه ستون اعتماد

▪ **صلاحیت:** تخصص و شواهد آن (گواهی‌ها، کیس استادی، ارجاع مشتری).

▪ **قابلیت اتکا:** پیش‌بینی‌پذیری رفتاری؛ قول کم بده، بیشتر تحویل بده.

▪ **صمیمیت حرفه‌ای:** شنیدن فعال، احترام

به محرمانگی، مرزبندی روشن.

◀ **تکنیک‌های ساده اما تعیین‌کننده**

▪ **پیش‌قرارداد شفاف:**

Summary of Understanding یک صفحه‌ای بعد هر جلسه.

▪ **نمایه ریسک مشترک:**

فهرست ریسک‌ها + اقدام طرفین برای مهار آنها.

▪ **سیاست «بدون سورپرایز»:**

خبر بد را زود، دقیق و با راه‌حل بگویید.

▪ **حافظه سازمانی:**

همه توافقات در CRM/مخزن مشترک ثبت شود.

◀ **میان‌فرهنگی عمل‌گرایانه**

▪ مفهوم «بله» در فرهنگ‌های مختلف.

▪ **زبان و عدد:** دوبله زبانی برای موارد حساس + یکنواختی نوشتار تاریخ/واحد‌ها.

▪ **هدایا و آداب:** سیاست شفاف و از پیش اطلاع‌رسانی‌شده.

◀ **خطاهای قاتل اعتماد**

▪ وعده‌های مبهم، اعداد بی‌پشتوانه، تغییرات بی‌اطلاع.

▪ نادیده گرفتن صورتجلسه‌ها و پیگیری‌ها.

▪ دفاع از خطا به جای پذیرش و ترمیم.

◀ **حفظ اعتماد در بلندمدت**

▪ **بازبینی‌های دوره‌ای:** جلسات سلامت همکاری با KPI مشترک.

▪ **حافظه روابط:** نقل و انتقال دانش هنگام جابه‌جایی افراد.

▪ **نقشه راه مشترک:** برنامه ۱۲ ماهه با نقاط عطف و معیارهای موفقیت.



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



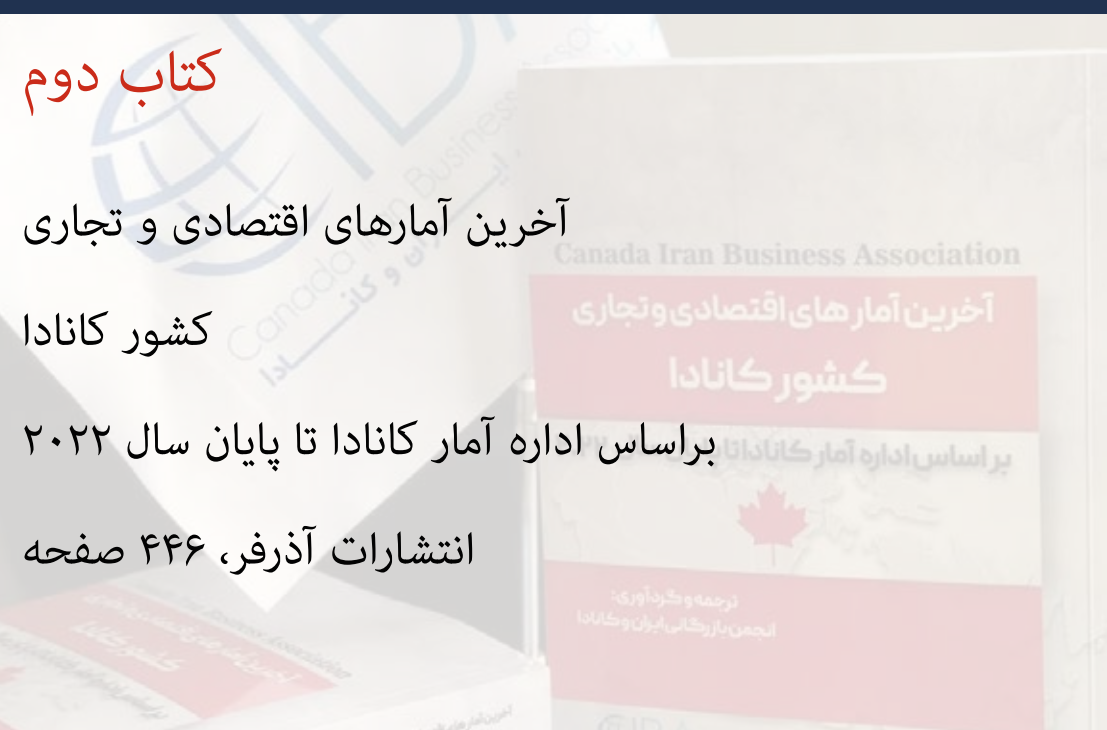
کتاب دوم

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



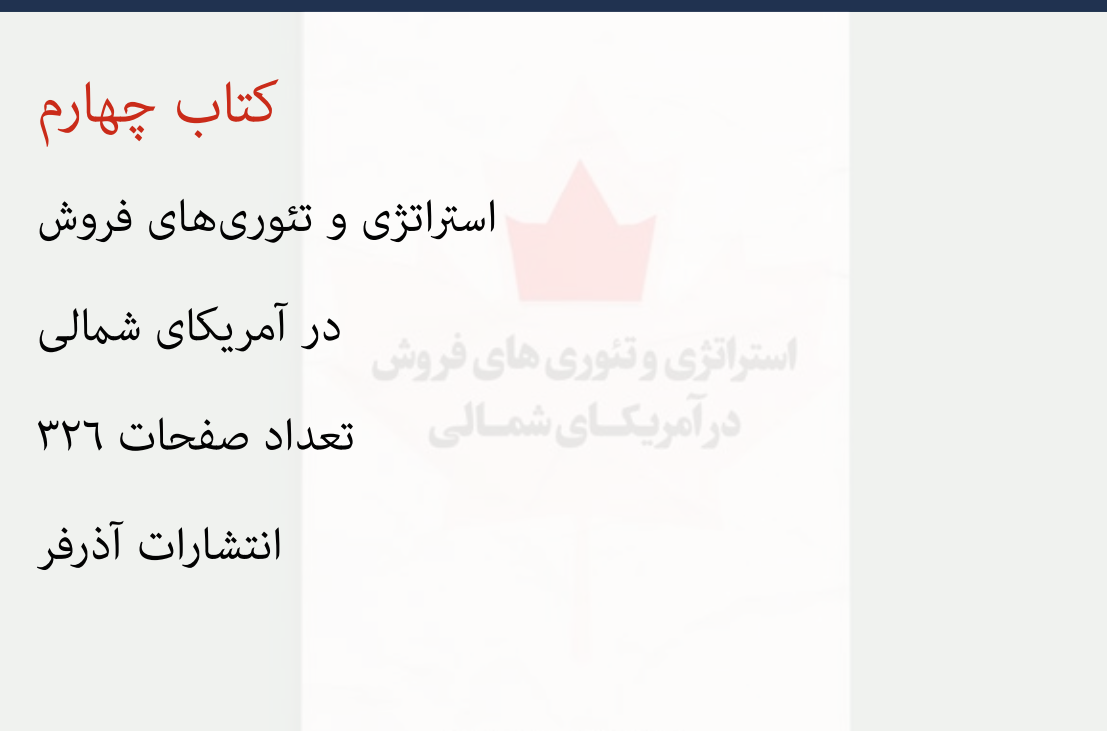
کتاب چهارم

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





گروپاژ کالا در ترخیص و حمل و نقل بین‌المللی: راهنمایی جامع برای بازرگانان

از ایران به کانادا. هدف ما نه تنها انتقال دانش فنی، بلکه الهام‌بخشی به شما برای بهره‌برداری حداکثری از این ابزار قدرتمند است. بیایید با هم سفری آموزشی را آغاز کنیم که دانش شما را به سطحی حرفه‌ای ارتقا دهد.

◀ گروپاژ کالا چیست و چرا در ترخیص کالا حیاتی است؟

گروپاژ کالا، یا همان حمل گروهی محموله‌های کوچک، فرآیندی است که در آن چندین بار کم‌حجم از صادرکنندگان یا واردکنندگان مختلف، در یک کانتینر یا وسیله نقلیه واحد ادغام می‌شود. این روش، برخلاف حمل Full Container Load (FCL) که کل کانتینر را اشغال می‌کند، برای محموله‌هایی ایده‌آل است که حجم یا وزن‌شان کمتر از ظرفیت استاندارد یک کانتینر (معمولاً ۲۰ یا ۴۰ فوت) باشد. در ترخیص کالا از گمرک، گروپاژ نقش کلیدی ایفا می‌کند زیرا اجازه می‌دهد تا هزینه‌های لجستیکی تقسیم شود و ریسک‌های مرتبط با حمل انفرادی کاهش یابد.

در دنیای پویای تجارت جهانی، جایی که هر محموله‌ای می‌تواند پلی به سوی فرصت‌های اقتصادی نوین باشد، مفهوم گروپاژ کالا (Groupage یا LCL - Less than Container Load) به عنوان یک استراتژی هوشمندانه و اقتصادی برجسته می‌شود. این روش، که اغلب نادیده گرفته می‌شود، نه تنها هزینه‌های حمل و نقل را بهینه می‌سازد، بلکه انعطاف‌پذیری بی‌نظیری را برای بازرگانان کوچک و متوسط فراهم می‌کند. اگر شما یک تاجر ایرانی هستید که به دنبال ورود به بازار کانادا هستید، یا یک شرکت کانادایی که به تأمین‌کنندگان ایرانی نیاز دارید، درک عمیق از گروپاژ می‌تواند تفاوت بین یک معامله سودآور و یک تجربه پرهزینه را رقم بزند.

در این مقاله جامع و آموزشی، که بر اساس استانداردهای SEO بهینه‌سازی شده است، به بررسی دقیق گروپاژ در ترخیص کالا می‌پردازیم. از تعریف و کاربردهای آن در انواع بارهای خاص، تا زمان‌بندی حمل از مبادی کلیدی به کانادا، و در نهایت عوامل مؤثر بر هزینه‌های حمل دریایی LCL

از منظر قانونی و عملی، گروپاژ تحت مقررات بین‌المللی مانند کنوانسیون‌های INCOTERMS و استانداردهای سازمان بنادر و دریانوردی (مانند IMO) مدیریت می‌شود. در ایران، این فرآیند توسط گمرک جمهوری اسلامی ایران (IRICA) و شرکت‌های فورواردینگ معتبر نظارت می‌شود، در حالی که در کانادا، آژانس خدمات مرزی کانادا (CBSA) بر ترخیص و انطباق با استانداردهای بهداشتی و امنیتی تأکید دارد. نکته کلیدی: همیشه اسناد مانند بارنامه گروهی (Groupage Bill of Lading)، فاکتور تجاری، و گواهی مبدأ را آماده کنید تا از تأخیر در ترخیص جلوگیری شود.

حال، بیایید به بررسی دقیق انواع بارهایی که گروپاژ برای آن‌ها اعمال می‌شود بپردازیم. این دسته‌بندی‌ها بر اساس تجربیات عملی من در بیش از هزاران معامله بین ایران و کانادا تدوین شده و به شما کمک می‌کند تا استراتژی حمل خود را شخصی‌سازی کنید.

۱. وسایل شخصی و خریدهای فردی تاجران یا مسافران

تصور کنید یک تاجر ایرانی، در سفری به کانادا، یک دستگاه تجهیزات اداری یا وسیله‌ای شخصی مانند لپ‌تاپ پیشرفته را خریداری می‌کند. حجم کم این کالا (کمتر از ۱ متر مکعب) اجازه نمی‌دهد تا هزینه سنگین یک کانتینر کامل (حدود ۵۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰ دلار بسته به مسیر) را توجیه کند. در چنین مواردی، گروپاژ نجات‌دهنده است: محموله شما با بارهای مشابه از دیگر مسافران یا تاجران در یک کانتینر شریک می‌شود.

۲. خریدهای کم‌حجم بازرگانان از کالاهای خاص

بسیاری از بازرگانان، به ویژه در صنایع niche مانند قطعات الکترونیکی یا مواد خام ارگانیک، تنها مقادیر محدودی (مثلاً ۲۰۰ کیلوگرم) خریداری می‌کنند. گمرک ایران یا کانادا، بر اساس مقررات حجم حداقل، این بارها را در کانتینر انحصاری قرار نمی‌دهد. نتیجه؟ اجبار به گروپاژ.

۳. مزایای پنهان: این روش نه تنها هزینه را تا ۷۰٪ کاهش می‌دهد، بلکه امکان تنوع‌بخشی به محموله را فراهم می‌کند. مثلاً، یک تاجر ایرانی می‌تواند نمونه‌های پسته یا زعفران را با بارهای دیگر ترکیب کند. در کانادا، این رویکرد با برنامه‌های حمایتی مانند Canada Border Services Agency's Simplified Procedures زمان ترخیص را از ۷ روز به ۲-۳ روز می‌رساند.

۱. وسایل شخصی و خریدهای فردی تاجران یا مسافران

تصور کنید یک تاجر ایرانی، در سفری به کانادا، یک دستگاه تجهیزات اداری یا وسیله‌ای شخصی مانند لپ‌تاپ پیشرفته را خریداری می‌کند. حجم کم این کالا (کمتر از ۱ متر مکعب) اجازه نمی‌دهد تا هزینه سنگین یک کانتینر کامل (حدود ۵۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰ دلار بسته به مسیر) را توجیه کند. در چنین مواردی، گروپاژ نجات‌دهنده است: محموله شما با بارهای مشابه از دیگر مسافران یا تاجران در یک کانتینر شریک می‌شود.

۲. خریدهای کم‌حجم بازرگانان از کالاهای خاص

بسیاری از بازرگانان، به ویژه در صنایع niche مانند قطعات الکترونیکی یا مواد خام ارگانیک، تنها مقادیر محدودی (مثلاً ۲۰۰ کیلوگرم) خریداری می‌کنند. گمرک ایران یا کانادا، بر اساس مقررات حجم حداقل، این بارها را در کانتینر انحصاری قرار نمی‌دهد. نتیجه؟ اجبار به گروپاژ.

۳. مزایای پنهان: این روش نه تنها هزینه را تا ۷۰٪ کاهش می‌دهد، بلکه امکان تنوع‌بخشی به محموله را فراهم می‌کند. مثلاً، یک تاجر ایرانی می‌تواند نمونه‌های پسته یا زعفران را با بارهای دیگر ترکیب کند. در کانادا، این رویکرد با برنامه‌های حمایتی مانند Canada Border Services Agency's Simplified Procedures زمان ترخیص را از ۷ روز به ۲-۳ روز می‌رساند.

نکته آموزشی حرفه‌ای: در ترخیص از گمرک کانادا، وسایل شخصی تحت کد HS



کرده‌ایم، و نرخ رضایت مشتریان ۹۸٪ بوده است. این روش، نه تنها هزینه را کنترل می‌کند، بلکه اعتمادسازی اولیه را تسریع می‌بخشد.

۵. کالاهای حساس و گران‌قیمت: امنیت در اولویت

جواهرات، قطعات الکترونیکی پیشرفته، یا داروهای بیوتکنولوژی □ این کالاها معمولاً در حجم کم وارد می‌شوند و تجار بر امنیت‌شان حساس‌اند. گروپاژ، با امکان بسته‌بندی سفارشی و نظارت دقیق، تضمین‌کننده سلامت محموله است.

◀ نکته طلایی:

حساسیت کالا را بلافاصله به گمرک اطلاع دهید (از طریق فرم CBSA's Advance Commercial Information). بیمه اضافی (تا ۱٪ ارزش کالا) ضروری است. در مسیر ایران-کانادا، که اغلب غیرمستقیم است، این روش ریسک دزدی یا آسیب را تا ۹۰٪ کاهش می‌دهد.

◀ زمان‌بندی حمل گروپاژ به کانادا: عوامل و تخمین‌های واقع‌بینانه زمان ارسال گروپاژ کالا به کانادا به عوامل متعددی وابسته است:

مبدأ بار، حجم/وزن، مسیر (دریایی یا هوایی)، شرکت حمل‌ونقل، و زمان ترخیص گمرکی (که در کانادا معمولاً ۲-۵ روز طول می‌کشد). حمل دریایی LCL، به دلیل ترانشیپینگ، طولانی‌تر از FCL است، اما اقتصادی‌تر.

در نمایشگاه Pack Expo Vancouver شرکت می‌کند و تجهیزات خود را ارسال می‌نماید.

◀ هشدار کلیدی:

بدون پروانه گمرکی موقت (Temporary Admission)، ترخیص به مشکل برمی‌خورد. در ایران، از سامانه EPL استفاده کنید؛ در کانادا، از ATA Carnet بهره ببرید. تجربیات من نشان می‌دهد که ۸۰٪ مشکلات ترخیص در این حوزه به دلیل عدم اطلاع‌رسانی از حساسیت‌های زمانی است. این روش، پلی برای ورود به بازارهای موقت کانادایی مانند نمایشگاه‌های فناوری تورنتو است.

۴. نمونه‌های کاری ارسالی به مشتریان: ارزیابی و اعتمادسازی

شرکت‌های تجاری اغلب نمونه‌های کوچک (کمتر از ۵۰ کیلوگرم) از محصولات خود را برای ارزیابی توسط خریداران کانادایی ارسال می‌کنند. این نمونه‌ها، به دلیل حجم کم، به گروپاژ نیاز دارند □ به ویژه اگر حساسیت‌هایی مانند شکنندگی یا نیاز به کنترل دما (مانند نمونه‌های دارویی) داشته باشند.

◀ استراتژی حرفه‌ای: با شرکت حمل‌ونقل هماهنگ کنید تا محموله در بخش ایزوله کانتینر قرار گیرد. در انجمن بازرگانی ایران و کانادا، ما بیش از ۵۰۰ مورد چنین ارسال‌هایی را مدیریت



برای شفافیت، جدول زیر زمان تقریبی حمل دریایی از مبادی کلیدی به بنادر کانادا (مانند ونکوور یا مونترال) را بر اساس داده‌های ۲۰۲۵ از شرکت‌های معتبر مانند Hapag-Lloyd و MSC نشان می‌دهد:

توضیحات اضافی	زمان تقریبی (روز)	مبدأ بار
مسیر مستقیم، مناسب برای الکترونیک	۳۵ تا ۴۵	چین (شانگهای / شژن / نینگبو)
گزینه اقتصادی برای منسوجات	۳۰ تا ۴۰	هند (بمبئی)
سریع‌ترین برای ماشین‌آلات	۲۰ تا ۳۰	اروپا (آلمان / هلند)
ترانزیت از طریق دریای مدیترانه	۲۵ تا ۳۵	ترکیه (مرسین / استانبول)
هاب کلیدی برای خاورمیانه	۳۰ تا ۴۰	امارات (دبی)
از طریق امارات / ترکیه، با ترانشیپینگ	۴۰ تا ۶۰	ایران (غیرمستقیم)



نکته آموزشی:

در سال ۲۰۲۵، با توجه به تنش‌های ژئوپلیتیکی، مسیرهای جایگزین مانند ایران - عمان - کانادا را در نظر بگیرید. برای حمل هوایی (که ۵-۱۰ روز طول می‌کشد)، فقط برای کالاهای فوری استفاده کنید.



هزینه حمل دریایی گروپاژ (LCL) از ایران به کانادا: برآورد دقیق و عوامل مؤثر

تعیین هزینه دقیق حمل گروپاژ از ایران به کانادا چالش‌برانگیز است، زیرا بیش از ۲۰ متغیر درگیرند. اما با برآورد حدودی (بر اساس نرخ‌های ۲۰۲۵)، هزینه برای یک متر مکعب از بندرعباس به ونکوور حدود ۱۵۰۰ تا ۳۰۰۰ دلار است - بسته به فصل و نرخ سوخت.

عوامل کلیدی مؤثر بر هزینه

- حجم/وزن محموله:** محاسبه بر اساس CBM (Cubic Meter) یا وزن (تا ۱۰۰۰ کیلوگرم/متر مکعب). هر متر مکعب اضافی، ۲۰۰-۵۰۰ دلار اضافه می‌کند.
- مبدأ و مقصد دقیق:** از بندرعباس (جنوبی) ارزان‌تر از انزلی (شمالی) است. مقصد مونترال گران‌تر از ونکوور به دلیل مسیر داخلی.

نوع سرویس: Door-to-Door (شامل ترخیص) ۲۰-۳۰٪ گران‌تر از FOB یا بندر به بندر است. CIF شامل بیمه می‌شود.

نرخ‌های خارجی: نوسانات سوخت (Bunker Adjustment Factor)، نرخ ارز (USD/IRR)، و هزینه‌های ترمینال (THC - Terminal Handling Charges) تا ۱۵٪ تأثیرگذارند.

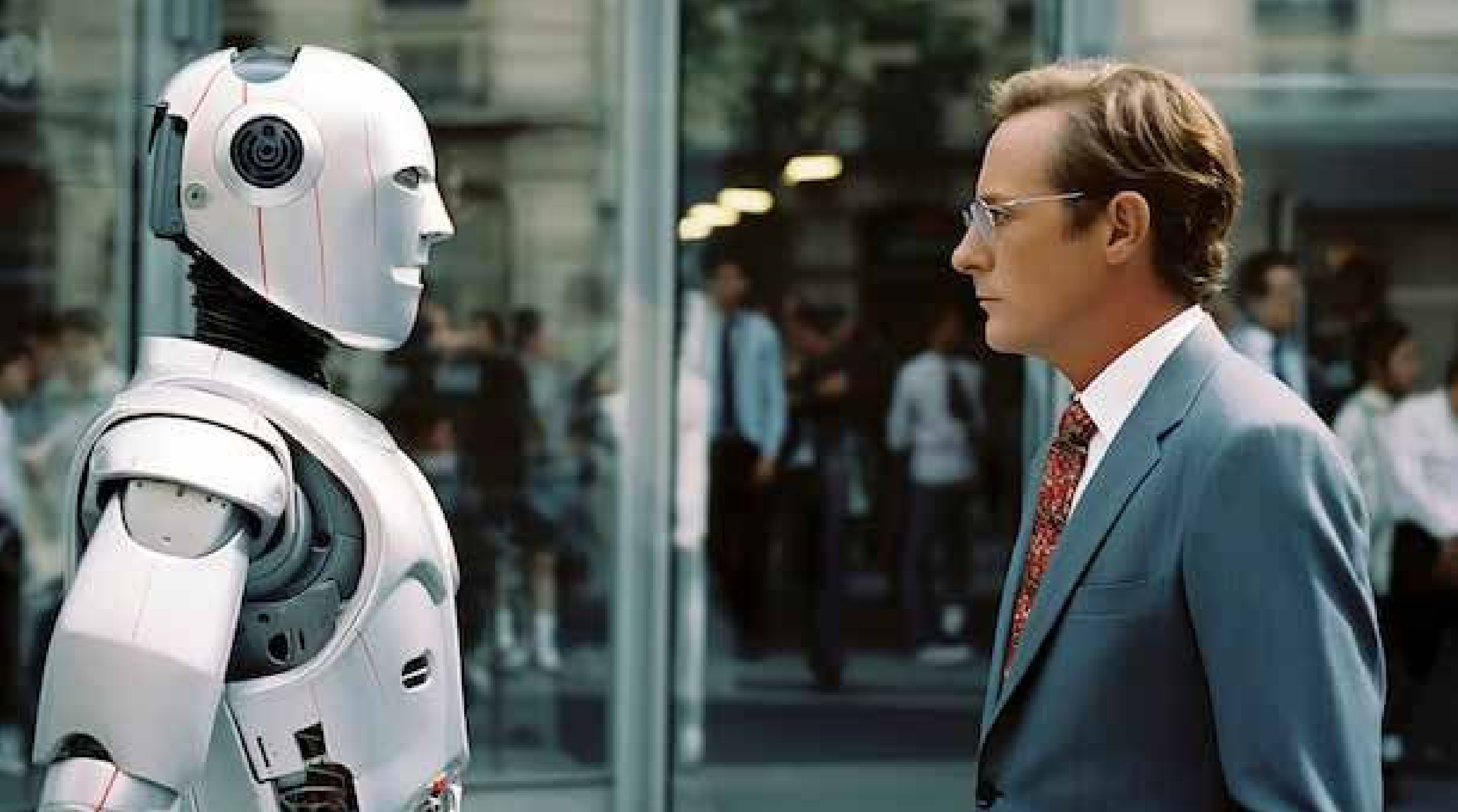
تحریم‌ها و ترانزیت: حمل مستقیم محدود است، پس مسیرهای واسطه (ایران - دبی - کانادا) ۱۰-۲۰٪ هزینه اضافه می‌کنند. جریمه‌های CBSA برای عدم انطباق، تا ۵۰۰۰ دلار است.

راهکار عملی: برای استعلام، مشخصات دقیق (ابعاد، وزن، HS Code، بسته‌بندی) را به شرکت‌هایی مانند DHL Global Forwarding یا انجمن بازرگانی ایران-کانادا ارسال کنید.

نرخ‌ها فصلی‌اند: زمستان (نوامبر-فوریه) ۱۰٪ ارزان‌تر به دلیل تقاضای کم.

گروپاژ، کلید موفقیت در تجارت

گروپاژ در ترخیص کالا ابزاری تحول‌آفرین برای بارهای کم‌حجم، موقت، حساس یا شخصی است که هزینه‌ها را کاهش و کارایی را افزایش می‌دهد. با زمان‌بندی ۴۰-۶۰ روزه از ایران و هزینه‌های ۱۵۰۰-۳۰۰۰ دلاری، این روش برای بازرگانان هوشمند ایده‌آل است. به عنوان عضوی از انجمن بازرگانی ایران و کانادا، توصیه می‌کنم همیشه با مشاوران حرفه‌ای مشورت کنید - موفقیت در تجارت، در جزئیات نهفته است.



هوش مصنوعی: انقلاب خاموش در تجارت جهانی

راهنمای جامع استراتژی، اجرا و سنجش
اثر برای مدیران بازرگانی، لجستیک و
صادرات/واردات

چرا «همین حالا»؟

بازارهای جهانی در ۲۰۲۵/۱۴۰۴ با نوسانات شدید تقاضا، گسست داده‌ها در زنجیره‌های تأمین و فشار فزاینده برای شفافیت و کارایی مواجه‌اند. هوش مصنوعی (AI) پاسخ عملی به این سه‌گانه بحران است: پیش‌بینی دقیق، بهینه‌سازی هوشمند، و کشف ریسک‌های پنهان. اگر تا پارسال «اتومات سازی» مزیت بود، امسال «تصمیم‌سازی مبتنی بر داده و AI» شرط بقاست.

۲. جزیره‌های داده‌ای در زنجیره تأمین
ERP، WMS، TMS، پلتفرم‌های مارکت‌پلیس و اسناد کاغذی هر کدام بخشی از تصویر را دارند. معماری داده‌محور + API/EDI + حکمرانی داده، زمینه ساخت پل واحد حقیقت (Single Source of Truth) را می‌سازد.

۳. فشار برای کارایی، سود و شفافیت
حاشیه سود فشرده، الزامات ESG و ریسک‌های انطباق/تحریم، مدیران را به سمت اتوماسیون تصمیم‌گیری و ممیزی‌پذیری سوق می‌دهد. AI می‌تواند هزینه‌های انطباق، دمووراز و مرجوعی‌ها را ملموس کاهش دهد.

◀ فصل ۱ | نیروهای محرک پذیرش AI در تجارت

۱. نوسان‌پذیری تقاضا و قیمت‌ها
جنگ‌های تعرفه‌ای، تغییرات آب‌وهوا، بحران‌های لجستیکی، و چرخه‌های کوتاه‌مدت سلیقه مصرف‌کننده-همه روی برنامه‌ریزی خرید، تولید و حمل اثر می‌گذارند. AI با ترکیب داده‌های فروش، ترندهای آنلاین، آب‌وهوا، رویدادها و قیمت کالاها، حسگری تقاضا (Demand Sensing) را ممکن می‌کند.

◀ فصل ۲ | نقشه‌راه استقرار AI (از استراتژی تا مقیاس)

مرحله A - انتخاب مسئله و مدل ارزش

◀ مسئله‌های طلایی:

پیش‌بینی تقاضا، قیمت‌گذاری پویا، بهینه‌سازی حمل/انبار، استخراج داده از اسناد، غربال‌گری انطباق، تشخیص تقلب در LC/Invoice، برآورد هزینه تام (TCO).

◀ ارزش‌آفرینی

- **صرفه‌جویی مستقیم:** کاهش هزینه حمل/انبار/دموراژ
- **رشد درآمد:** کاهش Stockout و افزایش تبدیل
- **کاهش ریسک:** پرهیز از جریمه‌ها و نکول طرف مقابل
- مرحله B معماری مرجع
- **لایه جمع‌آوری:** اتصال ERP/WMS/TMS، مارکت‌پلیس‌ها، داده‌های بیرونی (آب‌وهوا/قیمت کالا/تقویم رویداد).
- **کیفیت و حکمرانی:** دیکشنری مشترک SKU/HS Code، اعتبارسنجی خودکار، ماسکینگ PII، لاگ ممیزی.

▪ مدل‌سازی:

- **سری زمانی (Prophet/XGBoost/LSTM)**
- **بهینه‌سازی (MILP/CP-SAT + یادگیری تقویتی)**
- oNLP/OCR برای اسناد (استخراج PI/CI/PL/COO/MSDS/LC)
- تشخیص ناهنجاری (Isolation Forest/Autoencoder)

◀ **سرویس‌دهی:** API داخلی، داشبورد KPI، هشدار بلادرنگ.

مرحله C - استقرار و تغییر

- **MVP ۶-۱۲ هفته‌ای** روی یک خط‌محصول یا یک مسیر حمل.
- **تیم بین‌بخشی:** Supply Chain + Finance + Compliance + IT
- **چرخه بهبود:** بازآموزی ماهانه مدل‌ها، بازبینی فصلی فیچرها، پایش Drift.

◀ فصل ۳ | ۱۲ کاربرد کلیدی AI در تجارت جهانی (با ROI نمونه)

۱. **پیش‌بینی تقاضا:** کاهش ۲۰-۳۰٪ موجودی مرده؛ بهبود Service Level.
۲. **قیمت‌گذاری پویا:** افزایش ۵-۱۵٪ حاشیه سود.
۳. **بهینه‌سازی حمل/ترکیب بار:** صرفه‌جویی ۱۰-۲۵٪ در هزینه لجستیک.
۴. **Demand Sensing** بلادرنگ: کاهش Stockout و بیش‌سفارش‌دهی.





۵. NLP برای اسناد تجاری: نصف شدن زمان پردازش و خطاهای انسانی.

۶. غربال‌گری انطباق/تحریم/گمرک: کاهش ریسک جرمه و توقیف.

۷. Trade Finance هوشمند: پیش‌بینی نکول، کشف تقلب در LC/Invoice.

۸. کنترل کیفیت/مرجوعی: بینایی ماشین برای نقص بسته‌بندی/برچسب.

۹. TCO و سودآوری سفارش: محاسبه دقیق سود خالص هر شپ‌منت.

۱۰. Route Risk Intelligence: بازمسیردهی بر اساس ریسک بندر/آب و هوا / ژئوپلیتیک.

۱۱. MEIO (موجودی چندلایه): تعیین سطح ایمنی بهینه در DC/Hub/Store.

۱۲. شخصی‌سازی فروش B2B: پیشنهاد باندل/ MOQ هوشمند، افزایش AOV.

◀ فصل ۴ | پلی‌بوک‌های اجرایی (آماده استفاده)

۱. پلی‌بوک ۱ - پیش‌بینی تقاضا در ۸ هفته

۱. جمع‌آوری ۲۴-۳۶ ماه فروش + تقویم پروموشن + Lead Time

۲. پاکسازی: یکسان‌سازی SKU/واحد، حذف Outlier

۳. آموزش مدل (Prophet/XGBoost/)

(LSTM) + اعتبارسنجی با MAPE/WAPE

۴. اتصال به MRP/خرید؛ بازخورد ماهانه و تنظیم بایاس

۵. KPI هدف: $WAPE > 20\%$ ، Service Level $< 95\%$

۲. پلی‌بوک ۲ - بهینه‌سازی حمل و ترکیب بار

۱. داده نرخ، ترانزیت، محدودیت (HAZMAT/دما/ابعاد)

۲. تعریف تابع هدف (هزینه+جریمه تأخیر) و قیود ظرفیت

۳. حل MILP/CP-SAT، سناریونویسی Peak Season

۴. اجرای آزمایشی با یک فورواردر؛ قرارداد نرخ پویا

۵. KPI: Cost/kg، On-Time%، Demurrage%

۳. پلی‌بوک ۳ - غربال‌گری انطباق و HS Code

۱. دیکشنری محصول-ویژگی-کاندید HS

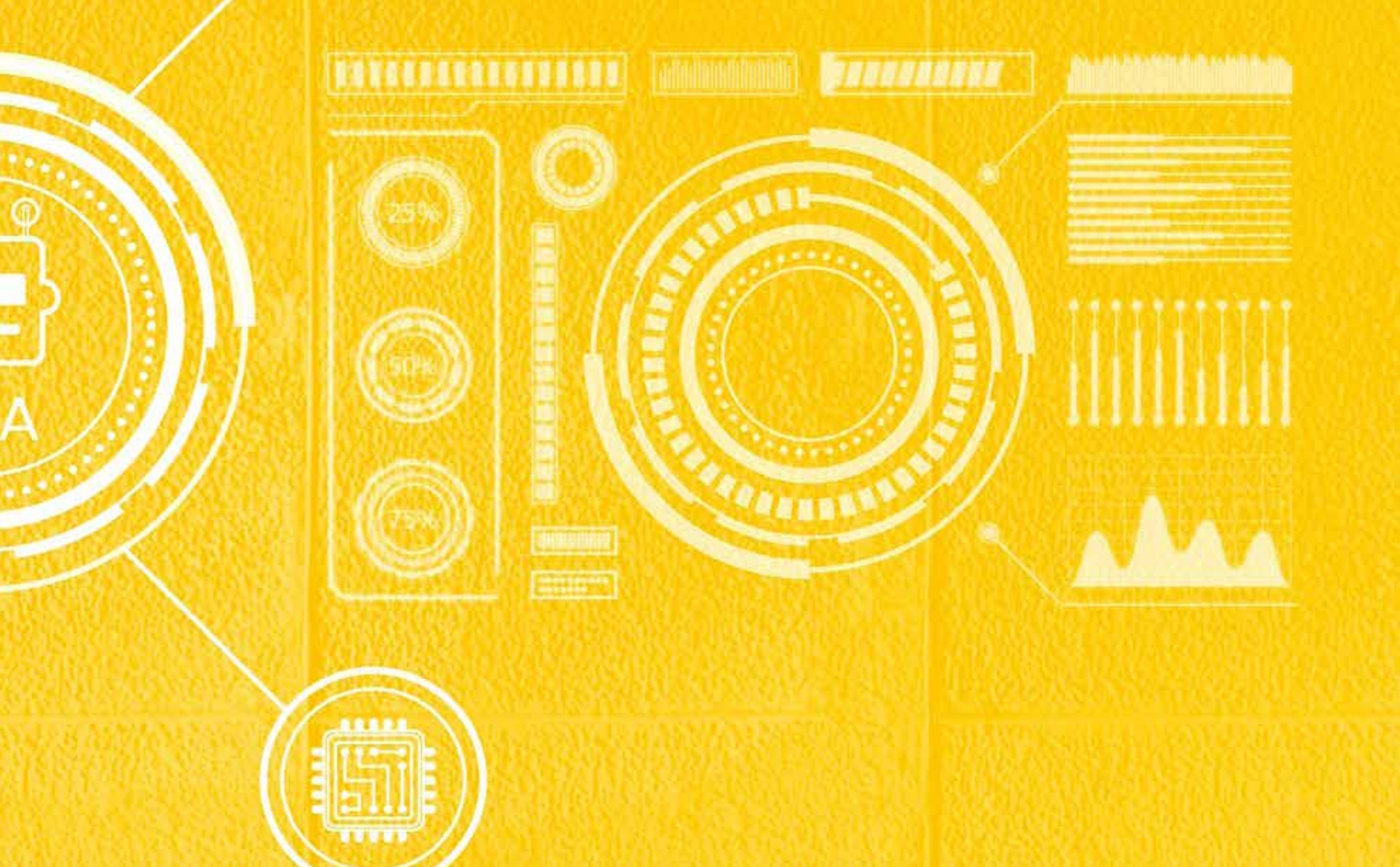
۲. NLP/OCR روی توصیف و اسناد؛ Human-in-the-Loop

۳. اتصال به لیست‌های رگولاتوری؛ هشدار مقصد/نهاد پرریسک

۴. ثبت لاگ تصمیم و ممیزی دوره‌ای

۵. KPI : False Positive/Negative

زمان پاسخ، ممیزی موفق



◀ فصل ۵ | داده‌ها: سوخت موتور AI

- هسته: سفارش/فروش، موجودی، سفارش خرید، هزینه حمل، نرخ ارز، تعرفه و مالیات.
- زمینه: آب‌وهوا، تعطیلات/فستیوال‌ها، رویدادهای بندری/حمل، ترندهای جست‌وجو.
- کیفیت: Validation در ورودی، استانداردسازی واحدها (kg/lb, L/oz)، هم‌ترازی تایم‌زون.
- حکمرانی: مالک داده، خط‌مشی Retention، رمزنگاری، کنترل دسترسی، NDA و ممیزی.
- نمونه اسکیمای سبک سفارش (CSV): OrderID, Date, Market, Channel, SKU, Qty, UnitPrice, Currency, Incoterm, ShipMode, DC, LeadTimeDays, DeliveredDate, ReturnFlag

◀ فصل ۶ | مدل‌ها، متریک‌ها و مانیتورینگ

- Forecast: MAPE/WAPE/Bias/Service Level
- حمل: Cost per kg/CBM، On-Time%، %Damage، Demurrage
- موجودی: DOH، Stockout%، Inventory Turn، Aged Inventory
- فروش: Gross Margin%، Conversion، AOV
- Compliance: نرخ هشدار کاذب/واقعی، SLA پاسخ، ممیزی موفق
- چرخه بهبود: بازآموزی ماهانه، پایش Drift، مستندسازی تغییرات مدل (Model Registry).

◀ فصل ۷ | سناریوهای صنعتی منتخب

- الف) کشاورزی و خوراکی
- Demand Sensing از مارکت پلیس‌ها و خرده‌فروشان

برنامه‌ریزی برداشت با داده‌های هواشناسی/

رطوبت خاک

رهگیری و گواهی‌نامه‌ها با بلاکچین سبک + AI

■ ب) تولیدی و OEM/ODM

MRP هوشمند با ریسک تامین‌کننده

کنترل کیفیت بینایی ماشین در بسته‌بندی/

برچسب

- Digital Twin برای شبیه‌سازی ظرفیت/

جابجایی

■ ج) لجستیک و فورواردینگ

Rate Intelligence و پیشنهاد مود حمل

ETA پیش‌بینی‌شده با ترافیک بندر/آب‌وهوا

هشدار دموراژ/ Detention و برنامه تخلیه بهینه

■ د) خرده‌فروشی و Ecommerce

قیمت‌گذاری/Recommendation، کاهش

مرجوعی با تحلیل متنی

تقویم پروموشن هوشمند و تخصیص بودجه

Performance

■ ه) مالی و Trade Finance

رتبه‌بندی ریسک طرف مقابل، کشف تقلب در LC/

Invoice

زمان‌بندی بهینه پرداخت و پوشش ریسک ارز

◀ فصل ۸ | انطباق، اخلاق و ریسک‌ها

■ سوگیری مدل: تست دوره‌ای برای تبعیض

ناخواسته(منطقه/کانال/مشتری)

■ توضیح‌پذیری: مستندسازی منطق تصمیم(برای

قیمت‌گذاری/انکار سفارش)

■ حریم خصوصی: حداقل‌گرایی داده،

ناشناس‌سازی، گذرگاه‌های امن تبادل

■ وابستگی: Human-in-the-Loop برای

تراکنش‌های حساس و استثناها



- **تاب‌آوری سایبری:** رمزنگاری، ایزوله‌سازی محیط، مانیتورینگ نفوذ
- **بروزرسانی مقررات:** پایش تحولات (مانند EU AI Act) و تطبیق سریع

◀ فصل ۹ | بسته فناوری پیشنهادی (Vendor-Neutral)

- **یکپارچه‌سازی:** iPaaS/API/EDI
- **دریاچه/انبار داده:** Lakehouse/warehouse سازگار با BI
- **مدل‌سازی:** Python (scikit-learn/LightGBM)، AutoML در صورت نیاز
- **NLP/OCR:** ترکیب OCR + مدل‌های استخراج فیلد برای اسناد
- **بهینه‌سازی:** حل‌گرهای MILP/CP-SAT
- **BI و هشدار:** Power BI/Tableau + هشدار ایمیل/پیام‌رسان
- **MLOps:** نسخه‌گذاری داده/مدل، CI/CD، مانیتورینگ Drift

◀ فصل ۱۰ | برنامه ۱۰۰روزه استقرار (نمونه عملی)

- **روز ۱-۱۰:** انتخاب مسئله و KPI، نقشه داده، دسترسی‌ها و SLA
- **روز ۱۱-۳۰:** اینجست و پاکسازی، دیکشنری مشترک، اعتبارسنجی خودکار
- **روز ۳۱-۶۰:** ساخت MVP (Forecast/Optimization/NLP)، تست با داده واقعی
- **روز ۶۱-۸۰:** A/B تست در یک بازار/مسیر، تدوین سیاست تصمیم
- **روز ۸۱-۱۰۰:** رول‌آوت محدود، داشبورد KPI، رویه نگهداری ماهانه

- ◀ فصل ۱۱ | داشبورد مدیریتی (نمونه آماده ارائه)
- KPIهای هفتگی/ماهانه پیشنهادشده:
- Service Level (هدف $\leq 95\%$)
- WAPE Forecast (هدف $\geq 20\%$)
- SKU ۲۰-Stockout Risk (Top
- Shipment ETA Risk Map (تعداد مسیرهای در معرض تأخیر)
- Logistics Cost per kg/CBM
- Compliance Alerts (High/Med/Low
- Working Capital قفل‌شده در موجودی/حمل

◀ فصل ۱۲ | چک‌لیست قراردادهای و فرآیندها

- **بند اشتراک داده:** دامنه، فرکانس، قالب، امنیت، مالکیت
- **SLA تصمیم/پیش‌بینی:** زمان پاسخ، خطای مجاز، جریمه نقض
- **حقوق ممیزی:** دسترسی به لاگ‌ها و نمونه‌های آموزشی
- **Exit Plan:** قابلیت انتقال داده/مدل ظرف ۳۰ روز
- **SOPها:** Incident Response، Data Retention، بازبینی فصلی مدل‌ها
- **آموزش:** دوره‌های بهره‌برداری از داشبورد و تفسیر شاخص‌ها
- **واژه‌نامه سریع**
- **MAPE/WAPE:** خطای درصدی/وزنی پیش‌بینی
- **MEIO:** بهینه‌سازی موجودی چندلایه
- **Drift:** تغییر توزیع داده/مفهوم که دقت را می‌کاهد

- **GenAI:** تولید بینش/متن/خلاصه از داده‌های ساخت‌نیافته
- **TCO:** هزینه تام مالکیت/تحويل یک سفارش یا مسیر

پیوست B | الگوی سیاست داده برای شرکا (Bullet-ready)

- مبدأ-بدون PII
- فرکانس/قالب: روزانه، JSON/CSV؛ SLA کیفیت $\geq 95\%$
- امنیت: رمزنگاری در حال انتقال/حین نگهداری، کنترل دسترسی مبتنی بر نقش
- مالکیت/محرمانگی: NDA، حق استفاده محدود به هدف پروژه
- نگهداری/ممیزی: Retention ۵-۷ سال، ممیزی سالانه شخص ثالث

هوش مصنوعی زمانی ارزش می‌سازد که مسئله‌ی درست انتخاب شود، داده‌ی تمیز فراهم باشد، و فرآیند تصمیم‌مستندسازی و پایش شود. از یک کاربرد با بازگشت سریع شروع کنید (پیش‌بینی تقاضا یا بهینه‌سازی حمل)، ظرف ۶-۸ هفته MVP بسازید، سپس به سایر حوزه‌ها مقیاس دهید. «انقلاب خاموش» با همین چرخه‌های کوچک اما مستمر شکل می‌گیرد.

◀ باکس آماده چاپ | «از کجا شروع کنم؟»

۱. یک مسئله با ROI سریع انتخاب کن (Forecast/حمل).
۲. تیم ۵-۷ نفره بین‌بخشی تشکیل بده.
۳. دسترسی داده + دیکشنری مشترک را نهایی کن.
۴. MVP ۶-۸ هفته‌ای بساز و KPI بگذار.
۵. بازآموزی ماهانه مدل + گزارش KPI به هیئت‌مدیره.

◀ باکس آماده چاپ | KPIهای پیشنهادی صفحه اول داشبورد

- Service Level، WAPE، Cost per kg/CBM
- Stockout Risk (Top-20)، ETA Risk Map
- Compliance Alerts، Working Capital

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

فرصتی بی نظیر برای فعالان اقتصادی و تجاری!

ماهنامه های تخصصی انجمن بازرگانی ایران و کانادا، منبعی ارزشمند برای تحلیل های اقتصادی، معرفی فرصت های سرمایه گذاری و راهکارهای توسعه کسب و کار در ایران و کانادا را به صورت چاپ شده دریافت کنید...

ویژگی های اشتراک

۱۲ شماره ماهنامه در یک سال

دسترسی به تحلیل های اقتصادی به روز

شناسایی فرصت های همکاری تجاری

ارتباط مستقیم با شبکه های بین المللی

هزینه اشتراک سالانه

فقط ۶۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال

برای ثبت نام و اطلاعات بیشتر

021-22 76 46 72

0912-194 13 66

canadairan.ca



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.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
Year 5, Issue No. 59 – November 2025
To contact the editors:
contact@canirn.com