

Lead to Next Level
Smart Business Philosophy

راه اندازی بیزنس در کانادا

Master Steve

سری کتاب‌های آنچه باید بدانید



راه‌اندازی بیزنس در کانادا

سری کتاب‌های آنچه باید بدانید

نام کتاب:	راه اندازی بیزنس در کانادا (سری کتاب‌های آنچه باید بدانید)
نام نویسنده:	مستر استیو
همکاران:	سمیه امیری، تارا کمانگر
صفحه آرا:	کیوان موسویان
ناشر:	Silk Road Publishing (Toronto, Canada)
شابک:	Book: ۹۷۸-۱-۹۲۷۰۶۰-۱۷-۹ EBook: ۹۷۸-۱-۹۲۷۰۶۰-۱۸-۶ نسخه چاپی نسخه الکترونیک
وبسایت:	www.MasterSteve.com



کپی رایت این اثر در سطح بین المللی برای صاحب اثر به ثبت رسیده است.

فهرست مطالب

- پیش‌گفتار ۵
- مقدمه ۷
- قبل از راه‌اندازی ۸
- ارزیابی و تحقیق پیش از راه‌اندازی بیزنس ۹
- خرید یا راه‌اندازی بیزنس؟ ۱۱
- موارد کلیدی برای خرید بیزنس ۱۲
- ارزیابی ارزش بیزنس بر اساس ملک و امکانات ۱۳
- مجوزهای بیزنس ۱۴
- موارد کلیدی در خرید فرانچایز (نماینده‌گی) ۱۴
- اجاره و یا مالکیت محل ۱۵
- نوشتن بیزنس‌پلن ۱۶
- مدل‌های مختلف قانونی بیزنس در کانادا** ۱۸
- انواع مدل‌های مرسوم بیزنس در کانادا ۱۹
- بیزنس یک نفره و یا شراکتی (شرکت حقیقی) ۲۰
- شرکت حقوقی ۲۱
- مزایای ثبت شرکت حقوقی در کانادا ۲۱
- ثبت شرکت در کانادا** ۲۳
- روش‌های ثبت شرکت در کانادا ۲۴
- مراحل ثبت شرکت ۲۶
۱. جست‌وجوی نام ۲۶
- حق مؤلف و تریدمارک ۲۶
۲. پرکردن فرم ۲۶
۳. اخذ مجوزهای لازم ۲۷

۴. دریافت کد مالیاتی ۲۸
- مالیات بر ارزش افزوده ۲۹
- مزایای داشتن TSH ۲۹
- افتتاح حساب بانکی در کانادا ۳۰
- ثبت شرکت و یا نمایندگی برای افراد غیرکانادایی ۳۱
- تأمین سرمایه برای شرکت ۳۲
- نکات جانبی اما مهم در ثبت و نگهداری شرکت ۳۹**
- انتخاب محل شرکت ۴۰
- تیم‌سازی و به کارگیری نیروها ۴۱
- حسابداری و نگهداری مدارک ۴۱
- بیمه ۴۲
- فروش و بازاریابی محصول ۴۲
- واردات و صادرات ۴۳
- مشاغل پردرآمد فعلی در کانادا ۴۴
- لینک‌های مفید ۴۸**

پیش‌گفتار

قصد دارم که به بهانه هر کتاب، از افرادی یاد کنم که در بیش از چهل سال گذشته، با آنها ارتباطی داشتم و یا در پروژه‌ای نقشی مستقیم و یا غیرمستقیم داشتن و در بعضی از موارد، شاید به بحث همان کتاب، نزدیک نباشه.

بیست سال پیش برای اولین قدم بلند - با دید اون زمان - تصمیم به ثبت شرکت در کانادا گرفتم؛ با اینکه نه آنجا زندگی می‌کردم و نه زمان مشخصی برای مهاجرت در اون زمان، معلوم بود.

دایی بزرگم، چند سالی بود به کانادا رفته بود. من رویاساز و پرماجرا، برای جلو بردن پروژه‌هام، ثبت شرکت در کانادا را حرکتی اساسی و درست می‌دیدم؛ برای این کار، نیاز به شریک مقیم کانادا داشتم.

دایی، بدون هیچ اما و اگر و تاملی، مدارک را امضا کرد، با اینکه مسئولیت هر کاری در شرکت قانوناً به او بر می‌گشت اون هم با یک دونده بدون توقفِ دایمِ پروژه، یعنی من.

دایی محمد؛ مهندس شرکت‌نفت، مغز ریاضی، بیزنس من موفق، اساساً آدم مهربونیه و هر کاری که میتونه انجام بده، بدون هیچ حرفی، برای همه انجام میده؛ قطعاً زن دایی مهربون هم که جای خود داره و همه این سال‌های مهاجرت همیشه جويا احوال من بوده.

یه تشکر ویژه برای همه مهربونی‌هاش چه در کودکی که با اون عکس‌های زیر خاکی خاطره‌انگیزش که برام می‌فرسته و چه در همه این سال‌های مهاجرت.

در اون زمان، امکان تحقیق و اینترنت به معنای امروز وجود نداشت و با شناخت صفر از کانادا و حرف گوش نکردن، شرکتی در کانادا ثبت کردم. کسی که ثبت را انجام داد، جز اینکه مبلغی سود از کار ما در اون زمان بسازه، چیز دیگه‌ای برایش مهم نبود و این شد که شرکتی بی‌استفاده با کلی هزینه‌های بعدی، روی دست من ماند و بس؛ و در عمل برای هیچ پروژه‌ای در آن دوران استفاده نشد.

ثبت شرکت، در هر زمانی و در یک دوره زمانی کوتاه در کانادا امکان‌پذیر است، به خصوص با امکانات امروزه با هزینه‌های بسیار پایین، ولی اول باید مطالعات لازم را داشته باشید و با آمادگی و دست پُر به این تصمیم برسید که آیا شما در کانادا می‌توانید بیزنس کنید یا نه. اگر می‌توانید، آیا نقشه بیزنسی شما برای کانادا و زمان فعلی مناسب است؟ و در نهایت چه مدل قانونی، مناسب فعالیت شما است؟

به همین دلیل در این کتاب، کسانی که قصد بیزنس و ثبت شرکت در کانادا دارند، مجموعه‌ای از اطلاعات و تجربیات ریز و درشت را در این زمینه خواهند یافت.

مقدمه

برای راه‌اندازی بیزنس در کانادا باید مجموعه‌ای از موارد را در نظر بگیرید تا هم مسیر مطمئنی را در پیش داشته باشید و هم، آینده بیزنس و سرمایه خود را تا حد زیادی گارانتی کنید.

در این متن، علاوه بر موارد اولیه و اصولی مورد نیاز برای ثبت، راه‌اندازی و مراحل قانونی، نکات کلیدی که در جریان تصمیم و شروع بیزنس باید بدانید و رعایت کنید، در اختیارتان قرار خواهد گرفت.

بنا بر فلسفه بیزنسی من، "اسمارت بیزنس"، هر موضوعی را در بیزنس از زوایای مختلف نگاه می‌کنیم و از هر زاویه، حال و آینده و نتیجه‌های آن را دیده و برای انجام و یا عدم انجام تصمیم می‌گیریم و در صورت تصمیم به انجام، صحیح‌ترین راه را از بین راه‌های بررسی شده، انتخاب می‌کنیم.

به طور کلی، کسانی که قصد سرمایه‌گذاری در کانادا را دارند، دو دسته‌اند؛

◀ کسانی که مقیم کانادا هستند

◀ کسانی که مقیم نیستند و یا خارج از این کشور زندگی می‌کنند.

مسیر راه‌اندازی بیزنس برای هر دو گروه، یکی است و در این میان، تفاوت‌های جزئی وجود دارد که به آن‌ها اشاره خواهیم کرد.

قبل از راه اندازی

ارزیابی و تحقیق پیش از راه اندازی بیزنس

پیش از هر کاری، تحقیق کنید و تنها بر اساس دانسته‌های قدیمی و ذهنی، پیش نروید. پیش از راه اندازی بیزنس در هر کشوری، با تحقیقات اولیه، فضای بیزنس کشور مقصد را شناسایی کنید.

هنگام راه اندازی یک بیزنس در محیط جدید، یک چالش جدی پیش پای مهاجران قرار دارد و آن، نداشتن شناخت کافی از محدوده جغرافیایی کشور مقصد است. هر محدوده جغرافیایی، مدل‌های بیزنس مخصوص به خود را دارد. در این موقعیت، قدم نخست، شناسایی این روش‌ها است.

◀ ابتدا خود را ارزیابی کنید و امکانات خود را بسنجید و ببینید آیا می‌توانید خود را با محیط جدید و مدل‌های بیزنسی خاص آن، تطبیق دهید؟

◀ ببینید آیا توان و امکانات و شرایط راه اندازی بیزنس جدید را دارید؟

◀ بررسی کنید در صنفی که قصد راه اندازی بیزنس دارید، چقدر سررشته دارید و امکانات شما در چه حد است؟

در کانادا، روزانه تعداد زیادی سمینار و کارگاه آموزشی برگزار می‌شود. برای نمونه، شهرداری تورنتو سمینارهایی در زمینه بیزنس برگزار می‌کند که بسیار کاربردی است. ۹۰ درصد این سمینارها مجانی هستند و ۱۰ درصد آن‌ها هزینه اندکی می‌گیرند. با شرکت در این سمینارها، اطلاعات مفیدی به دست می‌آوردید و ایده‌های جالبی به ذهنتان می‌رسد.

حتی به صورت اینترنتی هم، سمینارهایی برگزار می‌شود. سعی کنید آن‌ها را در شهر محل زندگی‌تان پیدا کنید و از آنها بهره ببرید.

وقتی به عنوان کارمند در خارج از کشور، در شرکتی استخدام می‌شوید، مشکلات بسیار کمتری نسبت به زمانی که خودتان بیزنسی راه می‌اندازید، خواهید داشت.

نخستین نیاز شما، منابع اطلاعاتی است. به هر وسیله‌ای اطلاعات، جمع‌آوری کنید. در هر کنفرانس و سمیناری که شرکت می‌کنید، کارت ویزیت هرکسی را که فکر می‌کنید ممکن است کمک‌کننده باشد، بگیرید. اطلاعات افراد، در آینده خیلی به کار شما خواهد آمد. امروزه با وجود اینترنت، این تحقیقات به سهولت انجام می‌شود. در دنیای امروز، ابزارهایی مانند گوگل وجود دارد که روند تحقیق را بسیار راحت کرده است. از گوگل، زیاد استفاده کنید و روش‌های جدید هوشمندانه را به کار بگیرید، چون مدام، روش‌های جست‌وجو را به‌روزرسانی می‌کند و ابزارهای تحقیقاتی زیادی به شما ارائه می‌دهد. یکی از جذابیت‌های جست‌وجو در گوگل، این است که وقتی به دنبال پاسخ یک پرسش می‌گردید از میان گزینه‌های جست‌وجوی دیگران، پیشنهادهایی برای جست‌وجو می‌دهد که برآیند پرسش‌هایی است که دیگران درباره آن موضوع مشخص، پرسیده‌اند و درواقع، روش درست پرسیدن آن سؤال هم است. حتی وقتی فینگلیش هم می‌نویسید، این پیشنهادها را می‌دهد.

فرض کنید شما می‌خواهید یک رستوران، راه‌اندازی کنید. به محض اینکه واژه رستوران را در بخش جست‌وجو وارد کردید، ده‌ها پرسش در زیر این واژه قرار می‌گیرد که نشان می‌دهد دیگران درباره آن واژه، چه پرسش‌هایی را طرح کرده‌اند. می‌توانید بررسی کنید که اگر در کانادا یک رستوران لوکس، تأسیس کنید سود بیشتری نصیب‌تان می‌شود یا یک مغازه غذای فوری؟

با طرح این پرسش، شما به نتیجه تجربیات کسانی که این بیزنس‌ها را در کانادا تأسیس کرده‌اند، دست پیدا می‌کنید. همچنین آمار و ارقامی را که درباره این بیزنس، توسط نهادهای دولتی مانند شهرداری‌ها ارائه شده است، پیدا خواهید کرد.

برخی اوقات، قصد فعالیت در صنف مشخصی را ندارید و می‌خواهید بدانید که چه بیزنس‌هایی در کانادا، رونق دارد تا یکی از آن‌ها را راه‌اندازی کنید. در این صورت، نحوه جست‌وجو، متفاوت خواهد بود و کماکان، آمارهای متنوع و کارا پیدا خواهید کرد.

توجه ۱:

هنگام تحقیقات برای راه‌اندازی بیزنس، حتماً از افراد مطلع و منابع قابل اعتماد، مشاوره و کمک بگیرید. بسیاری از مهاجرین مقیم کانادا، حتی درباره سیستم‌های روتین بانکی این کشور هم، اطلاعاتی ندارند و شهروند بودن کانادا و صرفاً قدیمی بودن، دلیل خوبی نیست که فرد موردنظر، مشاور مناسبی برای شما باشند.

توجه ۲:

قبل از راه‌اندازی بیزنس در یک کشور دیگر، وضعیت کالا یا خدمات مورد نظر خود را در آن کشور، بررسی کنید.

خرید یا راه‌اندازی بیزنس؟

پس از ارزیابی خودتان، تصمیم بگیرید چگونه وارد بیزنس جدید شوید. بررسی کنید که آیا بهتر است:

➤ یک بیزنس مستقل را خریداری کنید؟

➤ فرانچایز (حق امتیاز) یک بیزنس را خریداری کنید؟

➤ بیزنس خود را راه بیندازید؟

برای نمونه، بررسی کنید که اگر به فرض، یک رستوران راه‌اندازی کنید، احتمال موفقیت شما بیشتر است یا اگر فرانچایز یک رستوران زنجیره‌ای را خریداری کنید؟

نکته ۱:

اگر فرانچایز یک برند را خریداری کنید، طرفداران آن برند از روز نخست، به رستوران شما مراجعه خواهند کرد در واقع نگرانی شما بابت جذب مشتری کمتر خواهد بود ولی باید تابع قوانین آن برند باشید چون به هر حال، برند متعلق به دیگری است.

هدف هر بیزنسی، درآمدزایی است. با این معیار، همراه با وضعیت شخصی، امکانات و نقشه کاری، یکی از این دو روش خرید یا راه‌اندازی بیزنس را انتخاب کنید. هنگام راه‌اندازی بیزنس، افزون بر اینکه باید در مسیر ایده‌هایتان حرکت کنید، فرهنگ آن محدوده جغرافیایی را نیز در نظر بگیرید. در بسیاری از کشورها بهتر است شما فرانچایز بیزنس خریداری کنید، مگر اینکه ایده‌ای بسیار خاص داشته باشید و توانایی تأمین سرمایه را برای ایده خود، داشته باشید.

ممکن است بیزنس موردنظر شما در آن محدوده جغرافیایی به صورت فرانچایز راه‌اندازی نشده باشد، با این حال، ممکن است یک "بیزنس مستقل"، آن بیزنس را تا جایی پیش برده باشد و مشتریان محدودی داشته باشد. در این صورت، شما به صورت تضمین شده می‌دانید که این بیزنس، مشتریان خود را دارد، پس بهتر است آن را خریداری کرده و ایده‌های خودتان را اجرا کنید و آن را گسترش دهید.

برای نمونه، ممکن است بتوانید یک بیزنس را با ۲۰۰ هزار دلار راه‌اندازی کنید، اما قیمت خرید فرانچایز آن، ۱ میلیون دلار باشد. تفاوت این دو رقم، ۸۰۰ هزار دلار است، اما باین حال، روش دوم بهتر است، زیرا موفقیت این روش، تضمین شده است، اما اگر خودتان کاری را راه‌اندازی کنید، ممکن است تمام سرمایه خود را از دست بدهید.

نکته ۲:

اگر ایده شما به هیچ وجه با بیزنس‌های موجود، منطبق نبود، با مطالعه کافی و در نظر گرفتن نیازهای بازار و امکانات خود، به خودتان اعتماد داشته باشید و بیزنستان را راه‌اندازی کنید.

موارد کلیدی برای خرید بیزنس

- آینده آن بیزنس را براساس پیشرفت فناوری‌های جدید، بررسی کنید. برای نمونه در گذشته مجوز تاکسی در کانادا قیمتی حدود ۳۰۰ تا ۵۰۰ هزار دلار بود، اما با رشد فناوری و ورود شرکت‌هایی مانند اوبر، این ارزش به طرز چشمگیری افت کرد و عملاً بی ارزش شد.
- بررسی کنید که آیا آن بیزنس، بدهی دارد یا نه و اگر بدهکار است، میزان آن چقدر

است؟ به خصوص بدهی به دولت را در نظر بگیرید. بدهی به دولت به هیچ عنوان، راه اغماض ندارد.

بدهی بیزنس می‌تواند هم به شهرداری باشد، هم دولت استانی و هم دولت فدرال. با مشاوره وکیل، هر سه نوع بدهی را بررسی کنید.

- بررسی کنید که در هیچ دادگاهی شکایتی علیه این بیزنس، وجود نداشته باشد که بعدها مسئولیت آن به عهده شما نباشد.

بنا به دلایل ذکر شده، پیشنهاد می‌شود خرید و فروش شما با مشورت یک مشاور حرفه‌ای انجام شود. گرچه لازم است هزینه خدمات این افراد را بپردازید، اما در عمل، جلوی زبان‌های هنگفتی گرفته می‌شود.

توجه ۱:

در کانادا بسیاری از استعلام‌ها را وکلا انجام می‌دهند و مردم عادی به آن منابع، دسترسی ندارند.

توجه ۲:

وقتی می‌خواهید یک بیزنس را خریداری کنید، مشخصه‌های بیزنس مورد نظر را بررسی کنید که آیا با خصوصیات شخصیتی شما متناسب است؟

ارزیابی ارزش بیزنس بر اساس ملک و امکانات

هنگام خرید یک بیزنس، مبنای خرید خود را ارزیابی کنید. آیا براساس ارزش ملک، آن بیزنس را خریداری می‌کنید یا براساس تجهیزات یا دیگر موارد؟ در بسیاری از مواقع، یک بیزنس را به دلیل امکانات داخل آن می‌خرید نه به خاطر محل جغرافیایی آن. مثلاً یک رستوران را می‌خرید که ۲۰۰ هزار دلار تأسیسات و امکانات در داخل خود دارد و شما بابت آن، ۵۰ هزار دلار می‌پردازید، در اینجا به دلیل امکانات داخل رستوران، ۱۵۰ هزار دلار سود می‌کنید. اگر هم به جای دیگری نقل مکان کنید، وسایل را با خود خواهید برد.

مجوزهای بیزنس

هنگام خرید یک بیزنس، بررسی کنید که آیا همه مجوزهای لازم را دارد یا خیر؟ مثلاً آیا یک رستوران، مجوز تمام موارد مرتبط با نوع فعالیت خود را دارد؟ آیا تقصی در مدارک و مستندات مربوطه وجود دارد؟ ممکن است مجوزهای مورد نیاز، وجود داشته باشد اما به دلایلی، لغو شده باشد. زمان اعتبار مجوزها و نحوه تمدید آنها را بررسی کنید.

موارد کلیدی در خرید فرانچایز (نماینده)

در راه اندازی بیزنس از طریق خرید فرانچایز، قراردادی بین نمایندگی و دفتر مرکزی وجود دارد. این قرارداد، شامل درصدهای پرداختی و تعهدات طرفین است. این قراردادها معمولاً یک دفترچه حدود ۵۰ تا ۱۵۰ صفحه‌ای است و جزئیات زیادی در آن، ذکر شده است.

مهم‌تر از همه، این است که آیا دفتر مرکزی اجازه می‌دهد این معامله انجام شود یا نه؟ گاهی مبلغی را پیش‌پرداخت می‌کنید، اما دفتر مرکزی با انعقاد قرارداد انتقال فرانچایز (نماینده) مخالفت می‌کند.

۱۴

راه اندازی بیزنس در کانادا

نکته ۱۴

اکثر اوقات دفتر مرکزی فرانچایز، وجهی جداگانه بابت انتقال نمایندگی به شخص جدید (شما به عنوان خریدار) طلب می‌کند، در این صورت لازم است مشخص شود مسئولیت پرداخت آن پول، با چه کسی است؟

با وجود همه این موارد، خریداری فرانچایز، یکی از امن‌ترین مدل‌های معامله است. ریسک این کار، بسیار کم است، چون افراد زیادی هستند که از شما پشتیبانی می‌کنند.

به همین نسبت، حواشی آن زیاد است. این حواشی باید توسط وکلای خبره، بررسی شود و بعد، معامله انجام شود از جمله استعمال گرفتن قبل از خرید.

وقتی می‌خواهید فرانچایز یک بیزنس را خریداری کنید، باید در نظر بگیرید:

➤ آن بیزنس، چقدر معروف است؟

➤ چقدر باید سرمایه‌گذاری کنید؟

➤ چقدر باید به فروشنده پرداخت کنید؟

➤ چه تاریخچه‌ای دارد؟

➤ آینده آن بیزنس، چگونه است؟

➤ چقدر از آن بیزنس، حمایت می‌شود؟

➤ درآمد خالص سالانه^۱ آن بیزنس، چقدر است؟

برای فهمیدن میزان درآمد خالص، ساده‌ترین کار، این است که میزان مالیات پرداختی

در سال گذشته را جویا شوید.

با این محاسبه، از وضعیت درآمدی آن بیزنس، می‌توانید با صاحب بیزنسی (نمایندگی

فرانچایز) که قصد خرید امتیاز آن را دارید، پای معامله بنشینید.

نکته ۲:

این موضوع، درباره بیزنس‌های مستقل هم صادق است و کماکان، موارد گفته شده، نیاز به بررسی دارد.

اجاره و یا مالکیت محل

امتیاز نمایندگی، وابسته به یک دفتر مرکزی است، پس باید قراردادهای شعبه با دفتر

مرکزی را بررسی کنید و دوره زمانی اجاره ملک را بدانید.

برخی نمایندگی‌ها برای مکان بیزنس، قرارداد موقت دارند و در زمانی خاص، این

قرارداد به اتمام می‌رسد. اگر صرفاً فرانچایز را می‌خرید و مکان، اجاره‌ای است، مدت

باقی‌مانده از قرارداد اجاره را بررسی کنید. برخی از مالکان به هر دلیلی پس از پنج سال،

عذر مستأجر را می‌خواهند. ممکن است تنها یک سال از مدت اجاره، باقی‌مانده باشد و

شما در آن زمان، مجبور به تخلیه شوید، در حالی که یکی از دلایل خریداری فرانچایز

بیزنس، سرفقلمکان است. در این صورت باید ببینید آیا آن فرانچایز، باز هم ارزش

خریداری کردن را دارد؟

1. Annual Net Income

نوشتن بیزنس پلن

بعد از تصمیم به راه‌اندازی بیزنس، یک بیزنس پلن، طراحی کنید. نوشتن برنامه (پلن)، لازمه هر بیزنسی است. بیزنس پلن، به شما نظم می‌دهد و به نوعی نقشه راه شما است. دست‌کم یک مسیر سه تا پنج ساله را برای خودتان تعریف کنید. نتیجه تمام تحقیقاتتان را در بیزنس پلن، پیاده کنید.

بسیاری از افراد، اهل نوشتن برنامه (پلن) نیستند. گرچه این کار، اشتباه است، اما دست‌کم لازم است فهرستی از مسائلی که باید رعایت کنید، بنویسید. اگر نمی‌خواهید برنامه (پلن) بیزنسی بنویسید، دست‌کم از خود بپرسید که:

- ◀ چه جایگاهی در بازار دارید؟
- ◀ رقبای شما چه کسانی هستند؟
- ◀ سرمایه را چگونه تأمین خواهید کرد؟
- ◀ آیا به مکانی برای شرکت، نیاز دارید؟ در این صورت، آن مکان باید در چه نقطه‌ای از شهر باشد؟
- ◀ چه مشکلاتی احتمالاً سر راه، قرار خواهد گرفت و با آن مشکلات، چگونه برخورد خواهید کرد؟
- هر پرسشی که به ذهنتان می‌رسد روی کاغذ بیاورید. هرچقدر، پرسش‌های بیشتری بپرسید و پاسخ آن‌ها را برای خودتان روشن کنید، در عمل، موفقیت بیشتری کسب خواهید کرد.
- این متن، سیاهه کارهای انجام‌شدنی^۲ خواهد بود. این فهرست را از بالا تا پایین چک کنید و جلوی هر کدام، روند انجام آن را شرح دهید.

توجه:

یادتان باشد که همه کارها را نمی‌توانید خودتان انجام دهید، باید از مشاوره و کمک گروه‌های متخصص، بهره ببرید و حتی برخی امور را برون‌سپاری کنید.

تهیه سیاهه و لیست کارهای انجام‌شدنی به شما کمک می‌کند که ذهنتان را متمرکز کنید. حتی اگر اهل مکتوب کردن نیستید، یک چرک‌نویس همراه داشته باشید. بدون چرک‌نویس و نوشتن، هیچ‌کاری نکنید. با این کار، می‌توانید یک نقشه کلی برای راهنمای مشخص کنید و مسیر را برای خود تعریف کنید.

یک بیزنس پلن، پاسخ تمام پرسش‌های بالا را به صورت طبقه‌بندی شده و استاندارد در دل خود دارد. هنگام پاسخ دادن به پرسش‌های بیزنس پلن، در واقع برای خودتان، نقشه راه دقیقی طراحی می‌کنید که باعث می‌شود از رفتن در مسیرهای انحرافی و اشتباه، پرهیز کنید.

بیشتر افراد، در میانه نوشتن بیزنس پلن، از وارد شدن به آن، پشیمان می‌شوند، چون می‌فهمند تحقیقاتی که درباره خود و بازار انجام داده بودند، اشکال داشته و نکات زیادی را از قلم انداخته‌اند. این موضوع، از مزیت‌های اصلی داشتن یک بیزنس پلن است.

نکته:

هنگام طراحی بیزنس پلن، نیازهایتان را بشناسید و به دنبال تحقیق درباره آن بروید.

بیزنس پلنی که برای کار در کانادا تهیه می‌کنید با بیزنس پلنی که برای یک کشور دیگر تهیه می‌کنید، متفاوت است. حتماً از نمونه‌های بیزنس پلنی استفاده کنید که مربوط به کانادا است، نه حتی آمریکا. با این روش، نگاه واقعی‌تری پیدا می‌کنید.

**مدل‌های
مختلف
قانونی
بیزنس در
کانادا**

انواع مدل‌های مرسوم بیزنس در کانادا

پس از مرحله ارزیابی و تحقیقات، باید نوع بیزنس خود را از منظر میزان همکاری با دیگران معلوم کنید. سه روش برای راه‌اندازی بیزنس وجود دارد:

الف) بیزنس یک‌نفره^۳ و یا شراکتی (اشتراکی)^۴: در این مدل شما به تنهایی یا با شراکت یک یا چند نفر، بیزنسی را راه‌اندازی می‌کنید. این مدل بیزنس، تحت هویت حقیقی فعالیت می‌کند.

ب) تعاونی^۵: مدلی از بیزنس برای افراد مقیم کانادا، تعاونی است که در آن، گروهی از افراد برای راه‌اندازی یک بیزنس، اقدام می‌کنند. البته درصد خیلی محدودی از افراد، این روش راه‌اندازی بیزنس را انتخاب می‌کنند.

شرکت‌های تعاونی اصولاً توسط انجمن‌ها و اتحادیه‌ها و گروه‌های بزرگ برای تأمین نیازهای اعضایشان تأسیس می‌شود.

برای ثبت تعاونی، فرم ۳۰۰۱ و ۳۰۰۲ را پر کرده و مبلغ ثبت ۲۵۰ دلار می‌باشد.

پ) شرکت حقوقی^۶: در این مدل، یک شرکت رسمی، ثبت می‌کنید و تحت هویت حقوقی، فعالیت می‌کنید.

3. Sole

4. Partnership

5. Cooperative

6. Corporation

بیزنس یک نفره و یا شراکتی (شرکت حقیقی)

در این نوع بیزنس، در واقع شما تحت عنوان شخص حقیقی، فعالیت می‌کنید و نیازی به ثبت شرکت ندارید. در صورت شراکت، چند نفر با هم، قرارداد مشارکت را امضا می‌کنند. نمونه‌های استانداردی برای قرارداد مشارکت وجود دارد ولی هر گروهی بر اساس نیاز خود، در آن، تغییرات اعمال می‌کنند. در بیزنس یک نفره و یا شراکتی، شما بر روی تمام بیزنس، کنترل کامل دارید و درگیری‌های حقوقی کمتری دارید و در نتیجه، برای کارهای ثبتی نیازی به مشاوران ثبت بیزنس، نخواهید داشت.

در مجموع، حواشی کمتری دارد، اما ارزش افزوده کمتری هم ایجاد می‌شود. در بیزنس یک نفره، مالیات به صورت شخصی محاسبه می‌شود و مالیات شرکتی پرداخت نمی‌کنید. همچنین نیاز به سامانه‌های پیچیده حسابداری نیست. ممکن است برخی از تشریفات را که در شرکت رعایت می‌کنید، اینجا جدی نگیرید، مانند طراحی سربرگ.

در فعالیت تجاری شخصی تک نفره می‌توانید برای انجام امور بانکی و تجاری، با مراجعه به «سرویس انتاریو»، مستر لایسنس و یک شماره ثبت^۷ دریافت کنید. این مجوز، پنج ساله است و هر پنج سال باید آن را تمدید کنید.

اخذ شماره ثبت، ۶۰ دلار هزینه دارد و شرکت‌هایی هستند که با ۱۰۰ دلار این کار را برای شما انجام می‌دهند. اخذ شماره ثبت برای فعالیت تجاری انفرادی در برخی از مراکز شهرداری و یا ادارات اباتی هم امکان‌پذیر است و معمولاً ۵ سال اعتبار دارد. هزینه تمدید نیز ۶۰ دلار است که می‌توانید این روند را به صورت آنلاین هم طی کنید. پس از گرفتن مستر لایسنس، می‌توانید حساب بانکی بیزنسی با نامی که در مستر لایسنس ثبت کرده‌اید، باز کنید.

معمولاً هنگام ثبت یک بیزنس، رشته فعالیت‌تان پرسیده می‌شود، اما در کانادا این گونه نیست که با اعلام آن زمینه فعالیت، نتوانید در زمینه‌های دیگر کار کنید. چه در بیزنس یک نفره و چه در شرکت حقوقی، شما می‌توانید در زمینه‌های مختلف فعالیت کنید. مسئله مهم این است که به دلیل مسائل مالیاتی، نباید هیچ فعالیتی را مخفی کنید.

بیزنس تک نفره، ایراداتی دارد از جمله اینکه تمام مسئولیت‌ها به عهده یک نفر است. اگر ضرر و زیان ایجاد شود یا شکایتی صورت گیرد، همان یک نفر، مسئول رفع و رجوع و جبران است.

توجه ۱:

بر اساس قانون، کسی که شهروند کانادا نیست، نمی‌تواند این مدل بیزنس را داشته باشد و یا ثبت کند.

توجه ۲:

کسب و کار به روش انفرادی، از نام بیزنس، محافظت نمی‌کند. برای حفظ نام تجاری خود، باید آن را در قالب تریدمارک یا تحت عنوان یک شرکت حقوقی به ثبت برسانید.

بیزنس شراکتی، حالتی مابین بیزنس تک‌نفره و شرکت حقوقی است، اما عملاً شبیه بیزنس تک‌نفره است و مشکلات مشابه آن را دارد. مسئولیت‌ها به عهده شرکا است و نیازی به ثبت رسمی آن نیست. هر کسی مقدار مشخصی از سهام را دارد. از نظر حقوقی و نظام مالیاتی نیز، قواعد بیزنس یک‌نفره در آن اعمال می‌شود.

شرکت حقوقی

برای فعالیت به صورت شرکت حقوقی، لازم است شرکت ثبت کنید. مدل ثبت شرکت در کانادا به عبارتی، همان شرکت مسئولیت محدود است. فقط تفاوت‌هایی در نحوه عرضه سهام وجود دارد.

مزایای ثبت شرکت حقوقی در کانادا

ثبت شرکت، مزایای متعددی دارد.

➤ نخستین مزیت آن این است که تمام مسئولیت‌ها به عهده شخص شما نیست. زیان‌ده و مقروض شدن شرکت، به اعتبار شخصی شما لطمه وارد نمی‌کند. این موضوع، مهم‌ترین جذابیت راه‌اندازی شرکت است. وقتی کسی از شرکت شکایت می‌کند، تقریباً همه مشکل به عهده شرکت است.

البته وقتی شرکتی کلاهبرداری می‌کند، افراد هم باید پاسخگو باشند، اما اگر کسی قصدی برای عمل مجرمانه نداشته باشد و حسب اتفاق، دچار مشکل شود، او تحت تعقیب قرار نمی‌گیرد. در کانادا تعقیب کیفری در زمینه مالی بی‌معنی است، مگر اینکه موضوع کلاهبرداری و خیانت در امانت و ... در میان باشد.

- یکی دیگر از جذابیت‌های ثبت شرکت، این است که مالیاتی که بر شرکت اعمال می‌شود^۸ کمتر از سایر مالیات‌ها است.
- می‌توانید هزینه‌های متعددی را برای شرکت، محاسبه کنید و سود و به تبع آن، مالیات کمتر شود.
- با داشتن شرکت و استخدام کارمندان، می‌توانید از برخی تخفیف‌های مالیاتی استفاده کنید.
- با داشتن شرکت، به سرمایه دسترسی پیدا می‌کنید. جذب سرمایه توسط یک فرد، راحت نیست، اما وقتی هویت حقوقی داشته باشید و یک سال از تأسیس شرکت گذشته باشد، می‌توانید از بانک‌ها وام بگیرید و از کمک‌های دولتی بهره‌مند شوید. اولین شرط دریافت کمک‌های دولتی در اکثر کمک‌ها، داشتن شرکت ثبت شده است.
- با داشتن ملک برای شرکت، می‌توانید روی موضوع تخفیف‌های مالیاتی، مانور خوبی دهید و وام‌های خوبی از بانک‌ها دریافت کنید.
- یکی دیگر از جذابیت‌های ثبت شرکت، ماندگاری آن است. چندی پیش، شرکتی را دیدم که در سال ۱۸۶۴ تأسیس شده بود. **عمر شرکت، طولانی است، اما حیات بیزنس تک‌نفره به عمر افراد، وابسته است.**
- جواز ثبت شرکت، دائمی است اما مجوز بیزنس تک‌نفره (مستر لایسنس) را باید هر پنج سال یک‌بار، تمدید کنید.
- برتری دیگر شرکت به بیزنس تک‌نفره این است که مالکیت شرکت را می‌توان منتقل کرد.
- در شرکت، می‌توان، ترکیب شرکا را تغییر داد.
- در کانادا برخلاف بسیاری از کشورها، یک فرد به تنهایی می‌تواند شرکت ثبت کند که این هم از جذابیت‌های تأسیس شرکت در کانادا است. یعنی شرکت تک سهام دار ثبت کنید که ۱۰۰ درصد سهام آن، متعلق به شما باشد.
- یک شرکت در طول زمان برای شما اعتبار کسب می‌کند، اما بیزنس یک‌نفره، اعتباری در مقایسه با شرکت، برای شما نخواهد داشت.
- یک شرکت در بلندمدت، ارزشی پیدا می‌کند که می‌توانید آن را بفروشید، چه سهام را بفروشید و چه کل شرکت را. در شرکت، تعداد کسانی که می‌توانند سهام‌دار باشند محدودیت ندارد. چنین چیزی در بیزنس یک‌نفره معنا ندارد.
- می‌توانید بیزنسی را راه بیندازید و اگر سودده نبود، بلافاصله صفتان را تغییر دهید. هیچ منعی برای این کار، وجود ندارد.
- در مبحث بعدی، روش‌های ثبت شرکت در کانادا بیان می‌شود.

ثبت شرکت در کانادا

روش‌های ثبت شرکت در کانادا

برای ثبت شرکت در کانادا، دو روش وجود دارد؛ روش نخست، استانی^۹ است و دوم فدرال.

بیشتر افراد، شرکت‌های استانی ثبت می‌کنند. باین‌حال، انتخاب بین این دو روش، یکی از دغدغه‌های همیشگی است.

وقتی یک شرکت را در یک استان ثبت می‌کنید، نام شرکت، تنها در آن استان، متعلق به شما است. شخص دیگری می‌تواند همان نام را در استان دیگری داشته باشد، اما در ثبت فدرال، یک نام را در تمام کشور، برای خودتان ثبت می‌کنید. جذابیت ثبت فدرال، همین حفظ نام شرکت در سطح کشور است.

نکته ۱:

اما برای حفظ نام، می‌توانید با ثبت نام و نشان تجاری (تریدمارک) آن را بهتر و قوی‌تر، حفظ کنید.

نکته ۲:

در کانادا بخشی از قوانین، فدرال است و هر استان، قوانین خاص خود را دارد. پیش از راه‌اندازی بیزنس، به قوانین محدوده بیزنس، آگاه باشید.

زمانی که شرکتی را به صورت فدرال ثبت می کنید، باید جداگانه در هر استان، یا ایالت که فعالیت دارید نیز، آن را ثبت کنید. به همین دلیل، بسیاری از افراد، شرکت خود را به صورت استانی ثبت می کنند. در ثبت استانی، قوانین محلی اعمال می شود و مالیات ها به صورت استانی محاسبه می شود، اما در ثبت فدرالی باید مالیات استانی و مالیات فدرال را جداگانه محاسبه کنید.

نکته ۳:

هر شرکت، چنانچه قصد فعالیت در استانی دیگر را داشته باشد، باید یک روند اضافی ثبت استانی^{۱۰} را طی کند. این کار با روند ثبت اولیه، متفاوت است. حتی اگر یک شرکت خارجی داشته باشید، برای فعالیت در هر استان، لازم است یک روند ثبت اضافی را در هر استان، پیش بگیرید.

نام شرکت، اهمیت زیادی ندارد، آنچه مهم است نام محصولات شما است. از مشاوران خبره در این زمینه استفاده کنید تا به فرض با نام گذاری اسامی ثبت شده، دچار مشکلات حقوقی نشوید. شرکت های بزرگ، گروه حقوقی کارآمدی دارند و ممکن است از شما شکایت کنند.

برای ثبت شرکت، نیاز به:

- نتیجه جست و جوی نام شرکت در ادارات ثبت دارید.
- نیاز به اساسنامه دارید. بخشی از این اساسنامه، مسائل عمومی همه شرکت ها و بخشی دیگر، مشخصات اعضای هیئت مدیره است.

ثبت شرکت در فدرال به صورت آنلاین، ۲۰۰ دلار و به صورت حضوری ۲۵۰ دلار هزینه دارد. شرکت های خدماتی با دریافت ۱۰۰ تا ۲۰۰ دلار این روند را انجام می دهند.

نکته ۴:

ثبت شرکت در کانادا، پنج تاده دقیقه طول می کشد، به همین دلیل است که راه اندازی بیزنس در کانادا آسان است.

نکته ۵:

برای میزان سرمایه گذاری، سقفی وجود ندارد، اما به دلیل قوانین ضد پولشویی باید منشأ پول مشخص باشد.

مراحل ثبت شرکت

۱. جست‌وجوی نام

قدم اول ثبت شرکت، انتخاب نام است. نام مورد نظر خود را جست‌وجو کنید تا مطمئن شوید مشابه آن، ثبت نشده است. شرکت‌هایی هستند که به این اسامی، دسترسی دارند و با اخذ ۵۰ تا ۱۵۰ دلار به شما گزارشی درباره نام موردنظرشان می‌دهند.

توجه:

زمان انتخاب نام، توجه داشته باشید که دامنه اینترنتی آن نام با پسوند com. پیش از آن، ثبت نشده باشد. پسوندهای دیگر، اعتبار چندانی ندارند. مهم، پسوند com. است. نام بیزنس، برای بیزنس‌های بزرگ و آینده‌دار اهمیت زیادی دارد. البته در بیزنس با فعالیت محلی در کانادا، ca. هم کافی است.

حق مؤلف^{۱۱} و تریدمارک

اگر بیزنس‌تان در زمینه امور هنری است، مسائل حقوقی مربوط به حقوق مؤلف را در نظر بگیرید تا در بلندمدت و پس از صرف هزینه‌های زیاد، دچار مشکل نشوید. وقتی قصد دارید یک نام را ثبت کنید، اداره مربوطه، آن نام را در میان نام‌های ثبت شده، جست‌وجو می‌کند تا مطمئن شود به عنوان تریدمارک ثبت نشده است. ممکن است نام یک شرکت را برای خودتان در نظر بگیرید، ولی هیچ‌گاه نمی‌توانید عنوان تریدمارک ثبت شده یک شرکت دیگر را به کار بگیرید، زیرا آن شرکت به سهولت می‌تواند از شما شکایت کند.

۲. پرکردن فرم

در قدم بعدی، فرم شماره یک را که مربوط به اطلاعات شرکت است، پر می‌کنید. این فرم، درواقع اساسنامه شرکت^{۱۲} است.

نکته ۱:

پر کردن اساسنامه شرکت را بسیاری از حسابداران انجام می‌دهند. شرکت‌های خدمات ثبت شرکت نیز به دلیل تسلط به این روند، با اخذ مبالغی این امور را انجام می‌دهند.

11. Copy right

12. Article of Corporation

پس از پر کردن فرم، یک صفحه ابتدایی^{۱۳} تهیه کنید که خلاصه مشخصات شرکت مانند آدرس و شماره تلفن، مشخصات فرد پیگیری کننده فرآیند ثبت شرکت، در آن نوشته شده باشد. این صفحه را روی صفحه اول مدارک بگذارید و به اداره ثبت شرکت‌ها^{۱۴} مراجعه کنید. ثبت شرکت در استان انتاریو حدود ۳۶۰ دلار هزینه دربردارد، به اضافه هزینه جست‌وجوی نام.

نکته ۲:

همه این موارد درباره فردی صادق است که شهروند کانادا باشد و قصد ثبت شرکت را داشته باشد.

۳. اخذ مجوزهای لازم

قدم بعدی، بررسی مجوزهای مورد نیاز بیزنسی است که قصد راه‌اندازی آن را دارید. این موضوع را در تحقیقات اولیه، مشخص کرده‌اید. مثلاً یک پزشک می‌خواهد در کانادا، مطب داشته باشد، باید مراحل دریافت مجوز در کانادا را طی کند و اجازه فعالیت بگیرد. کسانی که کارهای امنیتی و حفاظتی انجام می‌دهند، باید مجوز داشته باشند. کسانی که در زمینه تهیه وام، فعالیت دارند، باید مجوز بگیرند. بخش زیادی از فعالیت‌ها در کانادا، نیاز به مجوز دارند، زیرا باید عضوی از اتحادیه‌ای باشید تا بر فعالیت شما، نظارت داشته باشند.

مثلاً کسی که کار اخذ وام انجام می‌دهد، می‌تواند بسیاری از فعالیت‌ها را انجام دهد که کلاهبرداری محسوب می‌شوند، بنابراین باید تحت نظارت، فعالیت داشته باشد. همچنین کسانی که در زمینه خرید و فروش ملک، فعالیت می‌کنند، باید دوره‌هایی را آموزش ببینند و مجوزهای مربوطه را دریافت کنند. بیشتر مجوزها در شهرداری داده می‌شود، برخی از امور مانند گرفتن وام مسکن در سطح دولت استانی هستند و برخی در حد دولت فدرال.

نکته ۱:

کانادا در سه سطح دولتی اداره می‌شود: فدرال، استانی و شهرداری.

13. Cover Letter

۱۴. آدرس اداره ثبت شرکت استان انتاریو: خیابان یونیورسیتی، شماره ۳۹۳، طبقه دوم، سوئیت ۲۰۰.

راه اندازی بعضی از بیزنس‌ها در برخی محله‌ها، ممنوع است. برای راه اندازی بیزنس‌هایی مانند پمپ‌بنزین و رستوران و مدرسه باید به بخش منطقه‌بندی در شهرداری مراجعه کنید و آن‌ها پس از بررسی، پاسخ درخواست شما را خواهند داد.

اخذ مجوز، نیاز به برخی استانداردها دارد. فرض کنید می‌خواهید خدمات آموزشی ارائه دهید. در این صورت، مکان شما باید از نظر مقابله با آتش‌سوزی، امنیت داشته باشد. احتمالاً چنین استانداردهایی در منزل شما نیست و نمی‌توانید این کار را در خانه انجام دهید، اما بسیاری از امور تجاری را می‌توانید از خانه پیگیری کنید.

نکته ۲:

داشتن ملک تجاری و مسکونی برای ثبت شرکت، اهمیتی ندارد، اما اگر رفت‌وآمد زیاد باشید، همسایه‌ها می‌توانند از شما شکایت کنند.

۴. دریافت کد مالیاتی

قدم بعدی، این است که از اداره مالیات، شماره بیزنس^{۱۵} بگیرید. هم‌اکنون کار، بسیار آسان‌تر شده است و این شماره به آدرس شما ارسال می‌شود. این شماره، با شماره‌ای که هنگام ثبت به شما داده شده است، متفاوت است.

پس از این، با شماره‌ای که اداره مالیات به شما می‌دهد، همه‌جا شناخته می‌شود. در انتهای کد، عددهایی وجود دارد که معرف نحوه فعالیت است.

برای نمونه، کسانی که صادرات انجام می‌دهند با کسانی که واردات می‌کنند، در انتهای کد، دو شماره مختلف دارند. درواقع، پسوندهای کد، تعیین کننده نوع فعالیت شما است.

نکته:

واردات و صادرات به جز در برخی محصولات خاص، نیاز به مجوز ندارد و هرکسی می‌تواند، آن کار را انجام دهد.

مالیات بر ارزش افزوده

در گذشته وقتی می‌خواستید در کانادا خرید کنید، برخی محصولات، مالیات بر ارزش افزوده استانی داشتند، برخی دیگر، مالیات بر ارزش افزوده فدرال و برخی هر دو. هم‌اکنون سامانه تلفیقی مالیات بر ارزش افزوده وجود دارد که به آن HST گفته می‌شود و هرکسی هر چیزی می‌خرد - به‌جز نان و مایحتاج اولیه - ۱۳ درصد مالیات بر خرید، باید پرداخت کند.

باید شماره بیزنس مخصوصی (HST) را از اداره مالیات بگیرید تا اجازه داشته باشید آن ۱۳ درصد را از مردم بگیرید.

کسانی که بیشتر از ۳۰ هزار دلار در سال، گردش مالی دارند، باید شماره HST داشته باشند، حتی کسانی که بیزنس تک‌نفره دارند.

توجه:

۱۳ درصد مالیات بر خرید، متعلق به شما نیست و باید آن را مستقیماً به دولت پرداخت کنید.

مزایای داشتن HST

هر شرکت، مانند یک شهروند، هزینه‌هایی دارد. حسابدار، محاسبه می‌کند که به فرض شرکت "ای بی سی" در سال گذشته ۱۰۰ هزار دلار، خرید کرده است و بابت این خرید، ۱۳ هزار دلار مالیات بر ارزش افزوده داده است. از طرفی محاسبه می‌کند که ۲۰۰ هزار دلار فروش داشته است و بنابراین ۲۶ هزار دلار مالیات بر ارزش افزوده از مردم گرفته است. ۱۳ هزار دلاری را که پرداخت کرده است از ۲۶ هزار دلار کم می‌کند و در نهایت، ۱۳ هزار دلار به دولت می‌پردازد. دولت می‌پذیرد که مبلغی که پرداخت کرده‌اید از رقم دریافتی، کسر شود. این سامانه بسیار جالب و از مزایای داشتن شرکت است.

یک شخص حقیقی باید برای هر خرید خود، مالیات ارزش افزوده، پرداخت کند اما برای اشخاص حقوقی مشوقی وجود دارد که مالیات‌ها را پرداخت نکنند.

پس HST را افراد یا مردم، هنگام خرید پرداخت می‌کنند و در واقع، شرکت‌هایی که شماره بیزنس دارند، آن را دریافت و به دولت پرداخت می‌کنند و طبق این فرمول، خود، غیر مستقیم از پرداخت آن، معاف هستند.

افتتاح حساب بانکی در کانادا

پس از اخذ مجوزهای لازم برای راه اندازی بیزنس خود برای افتتاح حساب شرکت در بانک‌های کانادا، اقدام کنید. برای این کار، مدارک زیر را با خود به بانک همراه داشته باشید:

- اصل اساسنامه شرکت و اصل گواهی ثبت آن
- دو مدرک شناسایی از همه اعضای هیئت‌مدیره
- مدارک شناسایی معتبر در کانادا، شامل گواهینامه، کارت ملی یا مدرکی که نشان دهنده اقامت دائم شما در کانادا (PR)^{۱۶} و گذرنامه است.
- حضور همه شرکا در بانک، الزامی است. پیش از این می‌توانستید با وکالت‌نامه، این کار را انجام دهید، اما هم‌اکنون این مسئله، امکان‌پذیر نیست.

در کانادا، مبالغی را برای کارمزد تعداد تراکنش‌ها از حساب، کسر می‌کنند. می‌توانید حداقل‌های مبالغ را انتخاب کنید و در صورت نیاز، بعدها آن را ارتقاء دهید.

وقتی شرکت سابقه پیدا می‌کند، می‌توانید از بانک‌ها اعتبار و تسهیلات بگیرید. مثلاً حساب اعتباری واردات داشته باشید. این اعتبار را باید ایجاد کنید و با گذشت زمان، ایجاد می‌شود و تنها با ردوبدل کردن پول در زمانی کوتاه به دست نمی‌آید. عامل زمان، اهمیت زیادی دارد، دقت کنید از شما شکایتی در جریان نباشد و اقدامات کلاه‌بردانه از شرکت سر نرزد.

بانک‌ها، هزینه تجهیزات را به بیزنس‌ها پرداخت می‌کنند. یکی از هزینه‌های اصلی کارخانه‌ها، دستگاه‌های آن است. بانک‌ها گاهی تا صد درصد هزینه‌های دستگاه را پرداخت می‌کنند. میزان سهم پرداختی این هزینه‌ها توسط بانک‌های مختلف برای بیزنس‌های مختلف، متفاوت است. گاهی ۵۰ تا ۶۰ درصد است. بیزنس‌های مختلف، رتبه‌بندی‌های متفاوت دارند. برای نمونه برای دستگاه‌های چاپ، صد درصد مبلغ را پرداخت می‌کنند، چون این بیزنس، بازدهی تضمین شده‌تری دارد.

نکته:

کانادا یکی از بهترین کشورها برای تولید در زمینه کشاورزی و دام و طیور است و حمایت‌های دولتی هم دارد.

ثبت شرکت و یا نمایندگی برای افراد غیرکانادایی

کسی که شهروند و مقیم کانادا نیست، برای ثبت بیزنس در کانادا باید شریک کانادایی داشته باشد. اگر شما شریک کانادایی نداشته باشید، نمی‌توانید در بیشتر استان‌های کانادا فعالیت کنید.

نکته ۱:

لازم نیست شریک بیزنسی شما، پاسپورت کانادایی داشته باشد، همین که شهروندی اولیه را گرفته باشد، کافی است.

نکته ۲:

کسانی که شریک بیزنسی کانادایی ندارند، تنها در چند استان، مانند بریتیش کلمبیا و کبک می‌توانند شرکت ثبت کنند.

نکته ۳:

لازم نیست شریک کانادایی به عنوان مدیرعامل معرفی شود، اما نام او در تمام برگه‌ها ثبت می‌شود و باید ۵۱ درصد سهام را داشته باشد. میزان سرمایه اولیه مالکان شرکت به توافق بین طرفین بستگی دارد.

نکته ۴:

به عنوان یک شرکت خارجی، اگر قصد احداث شعبه‌ای را در هر استان کانادا دارید، به یک کارپرداز^{۱۷} کانادایی احتیاج دارید که به سن قانونی رسیده باشد و در آن استان کانادایی، آدرس مشخص داشته باشد.

نکته ۵:

شعبه و یا نمایندگی شرکت را می‌توانید در استان‌های کبک و بریتیش کلمبیا ثبت کنید و به عنوان یک شرکت کانادایی در هر جای این کشور، فعالیت کنید.

نکته ۶:

اگر یک بیزنس آنلاین داشته باشید و بخواهید از بازار کانادا استفاده کنید، دلیلی ندارد شرکت را در کانادا ثبت کنید. برخی مسائل مالیاتی را باید در نظر بگیرید. البته وقتی بیزنس شما از یک حدی، بیشتر توسعه پیدا کند، باید آن را در کانادا ثبت کنید. این مسئله به دلیل دریافت مالیات بر ارزش افزوده است.

تأمین سرمایه برای شرکت

روش‌های مختلفی برای تأمین سرمایه شرکت وجود دارد. روش تأمین سرمایه بیزنس خود را باید در بیزنس پلن تعریف کنید.

راه نخست، استفاده از سرمایه شخصی است. منظور، پولی است که در حساب پس انداز کوتاه مدت یا بلندمدت خود دارید یا سرمایه‌ای همچون ملک را می‌فروشید و صرف سرمایه‌گذاری، می‌کنید.

روش دوم، تأمین سرمایه از طریق شرکت‌های سرمایه‌گذار یا بانک‌ها است. بانک‌ها بسته به میزان اعتبارتان به شما وام می‌دهند، مثلاً به جای اینکه ملکتان را بفروشید، آن را گرو می‌گذارید و وام می‌گیرید. این نوع وام، بر اساس دارایی‌ها و وثیقه‌های شما همچون ملک یا سهام پرداخت می‌شود.^{۱۸} کارمزد این وام‌ها زیر ۱۰ درصد است. اگر بخواهید فرانچایز یک بیزنس معروف را خریداری کنید، ممکن است تا هفتاد درصد سرمایه‌گذاری، به شما، وام تعلق گیرد.

بسیاری از بانک‌ها بابت خرید تجهیزات، وام‌های با شرایط بسیار مناسب، به شما ارائه می‌کنند. به فرض می‌خواهید یک چاپخانه احداث کنید، می‌توانید یک دستگاه یک میلیون دلاری را با پیش پرداخت پنج هزار دلار و اقساط ماهیانه بیست هزار دلار خریداری کنید.

روش سوم، جذب سرمایه از افراد مختلف^{۱۹} به روش‌های مختلف است. جذب سرمایه‌گذار شخصی، کار بسیار مشکلی است. لازم است مدام در رویدادهای مربوط به بیزنس و سمینارهای کارآفرینی، حضور پیدا کنید. دارد. افراد زیادی هستند که روی بیزنس، سرمایه‌گذاری می‌کنند.

نکته اه

یادتان باشد زمانی که یک ایده به ذهن شما خطور می‌کند، به ذهن صدها هزار نفر دیگر هم می‌رسد. از این تعداد، ده‌ها هزار نفر، آن را جدی‌تر دنبال کرده‌اند و از آن میان، صدها نفر آن را پیش می‌برند؛ بنابراین، این تصور که شما یک ایده یگانه دارید، تقریباً امکان ندارد.

18. Equity Finance

19. Crowd Funding

یک برنامه تلویزیونی هست که در آن، افراد، ایده‌های خود را برای سرمایه‌گذاران مطرح می‌کنند تا مشارکت آن‌ها را جلب کنند. در آنجا، سرمایه‌گذاران به طرز بی‌رحمانه‌ای، آن افراد را نقد می‌کنند و تمام ماهیت ایده‌شان را زیر سؤال می‌برند.

آن افراد، بی‌دلیل، میلیونر نشده‌اند و بهتر از هرکسی می‌دانند چه کاری درآمدزا است! در بسیاری از مواقع، ما درگیر ایده خودمان می‌شویم و ایرادات را متوجه نمی‌شویم. گفتیم که در بسیاری از مواقع، در میانه راه نوشتن بیزنس پلن و چرک‌نویس‌ها متوجه می‌شویم که تصوراتمان اشتباه است و متوقف می‌شویم.

دلیل دیگر ناتوانی در جذب سرمایه، پرزنتیشن نامناسب است. نحوه پرزنت کردن، بسیار اهمیت دارد. اگر شما بهترین ایده دنیا را داشته باشید، اما نتوانید آن را درست پرزنت کنید، نتیجه‌ای نمی‌گیرید؛ مانند این است که برخی افراد، یک لطیفه خوب را با بدترین بیان خراب می‌کنند!

نکته ۲:

بخش مهم پرزنتیشن، این است که سرمایه‌گذاران به صورتی واضح، متوجه شوند از سرمایه‌گذاری در کار شما چه منفعتی به دست می‌آورند.

بدین منظور، حتماً باید بیزنس پلن داشته باشید. با یک جست‌وجوی ساده در گوگل می‌توانید سایت‌های زیادی در این زمینه، پیدا کنید. در مجموع، این روش، روش خوبی برای جذب سرمایه است و راه‌های مختلفی برای اجرای آن، وجود دارد.

روش چهارم تأمین سرمایه، مراجعه به سازمان‌های مختلف است. درآمد این سازمان‌های سرمایه‌گذار^{۲۰} از راه سرمایه‌گذاری است. در اینجا نیز پرزنتیشن خوب، اهمیت زیادی دارد. برخی از این سازمان‌ها آن قدر حرفه‌ای هستند که برای این کار، اپلیکیشن دارند و افراد متقاضی جذب سرمایه در آنجا ایده‌هایشان را وارد می‌کنند و در صورت تأیید، سرمایه‌گذار، برای پرزنت حضوری دعوت می‌شوند.

این سازمان‌ها، ریسک بیشتری را می‌پذیرند و به همان نسبت، از شما خواسته‌های بیشتری دارند. بسیاری از استارت‌آپ‌های بزرگ دنیا با این سازمان‌های سرمایه‌گذار وارد بازار شده‌اند. حتی گوگل و مایکروسافت هم با این گونه سرمایه‌گذاری‌ها رشد کرده‌اند. این سازمان‌ها را نیز می‌توانید با جست‌وجو در گوگل در استان‌های مختلف کانادا بیابید.

نوع قرارداد شرکت با سرمایه‌گذار و درصد سود مشارکت، بستگی به بیزنس پلن شما دارد.

- ممکن است سرمایه‌گذار در ازای مبلغی که پرداخت می‌کند، بخشی از سهام را مطالبه کند.
- روش دیگر، دریافت بخشی از مبلغ فروش تا زمان بازگشت سرمایه است. در این روش، سرمایه‌گذار پس از برگشت مبلغ اولیه سرمایه‌گذاری، صاحب بخشی از سهام خواهد شد.

من شخصاً ترجیح می‌دهم یک درصد از سهام یک کارخانه صد میلیون دلاری داشته باشم تا صد درصد از سهام یک شرکت ۱۰۰۰۰۰ دلاری! با منیت به هیچ جایی نخواهید رسید.

سرمایه در بیزنس، بسیار مهم است و برای تأمین سرمایه، باید به هر دری بزیند. باید بتوانید افراد را جذب کنید، گروه بسازید و سرمایه جذب کنید. صرفاً داشتن ایده، کافی نیست.

روش پنجم، در استان‌های مختلف، سازمان‌هایی هستند که ارقامی در حدود ۵ تا ۱۰ هزار دلار به صاحبان ایده کمک می‌کنند که بیزنس‌شان را راه بیندازند. مثلاً در انتاریو سازمانی به نام Community Access است که می‌توانید درخواست بدهید و تا ۵ هزار دلار کمک بگیرید. سازمان‌های زیادی هستند که با جست‌وجو در اینترنت، می‌توانید آن‌ها را پیدا کنید.

همه این سازمان‌ها، سازمان‌های غیردولتی هستند و از شما وثیقه، درخواست نمی‌کنند. با بررسی بیزنس پلن شما، مبالغی در حدود ۵ تا ۱۰ هزار دلار می‌دهند که بلاعوض است. البته گزینه‌های سختی دارند و نخست باید مشخصاتتان را در اپلیکیشن وارد کنید تا احتمال موفقیت شما را ارزیابی کنند.

نکته ۳:

هر ایده‌ای را باید به سازمان خاصی عرضه کنید. برخی از این سازمان‌ها فقط در زمینه‌های تخصصی سرمایه‌گذاری می‌کنند. مثلاً روی تولید، سرمایه‌گذاری می‌کنند و اگر می‌خواهید در زمینه کار خدماتی فعالیت کنید، ممکن است برخی سازمان‌ها علاقه‌ای به سرمایه‌گذاری نشان ندهند. برخی از این سازمان‌ها هم تنها به خانم‌ها کمک می‌کنند.

روش ششم جذب سرمایه، استفاده از سایت‌هایی است که برای این منظور طراحی شده است. شما ایده‌تان را در آن سایت، مطرح می‌کنید و هر فرد علاقه‌مند، بخشی از سرمایه لازم برای شما را تأمین می‌کند. فرض کنید، شما به یک میلیون دلار سرمایه احتیاج دارید و یک نفر ۱۰۰ دلار سرمایه‌گذاری کند و یک نفر ۵۰۰۰ دلار و مجموع این افراد ۵۰۰۰ نفر باشد. هر کس به فراخور سرمایه خود، مالک درصدی از سهام می‌شود. در این روش هم، میزان موفقیت شما به ایده و نحوه پرزنتیشن شما بستگی دارد. بسیاری افراد به تناوب زمان توانسته‌اند ۲ تا ۳ میلیون دلار سرمایه، جذب کنند.

روش هفتم، کمک‌های دولتی^{۲۱} است. چرا سازمان‌ها و دولت، چنین کمک‌هایی می‌کنند؟ حمایت‌های دولتی برای ایجاد شغل و کارآفرینی انجام می‌شود. وقتی اشتغال بیشتر شود، گردش مالی در کشور و در نتیجه، درآمد مالیاتی دولت افزایش می‌یابد. وقتی بیزنسی راه می‌افتد، مالیات می‌پردازد و این کمک‌ها جبران می‌شود. یک فرد بیکار، سربار جامعه است و هزینه‌ای که دولت برای ایجاد اشتغال می‌پردازد، در قیاس با هزینه‌ای که برای جلوگیری از آسیب‌های اجتماعی باید بپردازد، مبلغ ناچیزی است. با چنین حمایت‌هایی، از مشکلات و مسائلی که بیکاری به دنبال دارد، دوری می‌شود. برای دولت، به صرفه است که برای ایجاد اشتغال، هزینه کند، اما روش پرداخت پول از روی حساب و کتاب است.

صدها روش برای دریافت کمک از دولت وجود دارد. برای نمونه، تنها در یکی از منابعی که دولت در آن هزینه می‌کند، ۸۳۲ برنامه وجود دارد، از جمله کار کشاورزی، کارهای هنری و بسیاری از بیزنس‌های دیگر.

- برخی کمک‌های دولتی، بلاعوض هستند.
 - برخی دیگر، وام‌های با بهره کم و یا بدون بهره.
 - همچنین ممکن است کمک به صورت معافیت‌های مالیاتی باشد.
- برای گرفتن کمک دولتی، باید بررسی کنید که در صنف موردنظر شما چه برنامه‌هایی وجود دارد. هزاران مدل، پرداخت کمک دولتی وجود دارد. وزارتخانه‌های مختلف، کمک‌های مالی مختلف دارند. همچنین هرکدام از سه سطح اداره حکومتی، کمک‌های مالی جداگانه دارند، اما بیشتر اعتبارها در اختیار دولت استانی و دولت فدرال و سپس در اختیار شهرداری است.

این کمک‌ها بر اساس سیاست‌های سه سطح حکومتی تقسیم می‌شود. برای نمونه، قصد دولت، ایجاد رونق در بخش‌های شمالی و شرقی ایالت انتاریو است، برای همین،

برنامه‌های ویژه‌ای برای حمایت از بیزنس‌ها و ایجاد اشتغال در آن مناطق، وجود دارد. کسانی که می‌خواهند بیزنسی راه بیندازند، معیار کمک‌های دولتی در مناطق مختلف را در نظر می‌گیرند.

یکی از اولویت‌های پرداخت کمک دولتی برای بیزنس‌هایی است که باعث رونق صنعت گردشگری می‌شوند.

برای نمونه، دولت، بخشی از هزینه تبلیغات در این زمینه را متقبل می‌شود.

همچنین در زمینه‌های مانند انرژی پاک و فناوری، حمایت‌هایی صورت می‌گیرد.

از جوانان زیر سی سال، حمایت‌های ویژه صورت می‌گیرد. با جست‌وجوی اینترنتی می‌توانید برنامه‌های کمک به جوانان را پیدا کنید.

بخش مهمی از کمک‌ها نیز به امور هنری، همچون نگارش کتاب و ساخت موسیقی و فیلم، تعلق می‌گیرد.

به عنوان مثال، در زمینه موسیقی برای برگزاری کنسرت و در زمینه کتاب برای رفتن به نمایشگاه‌ها سرمایه‌گذاری می‌شود تا افراد بتوانند کتابشان را در خارج از کشور معرفی کنند.

نوع دیگر کمک، اختصاص مبالغی برای کارهای تحقیقاتی است.

نکته ۴:

برای استفاده از کمک‌های دولتی مانند هر کار دیگری باید در مرحله اول، تحقیق کنید که چه برنامه‌هایی برای پرداخت کمک دولتی به صنعت شما وجود دارد و هر کدام از این برنامه‌ها چقدر هزینه دارد.

به هر حال، دریافت کمک‌های دولتی ساده نیست.

قدم بعدی این است که ببینید چقدر واجد شرایط هستید؟ بررسی کنید آیا کمک دولتی به شما تعلق می‌گیرد یا نه؟ بسیاری از این کمک‌ها به بیزنس‌های عام‌المنفعه تعلق می‌گیرد. هر شرکت را می‌توانید به دو صورت انتفاعی و غیرانتفاعی (عام‌المنفعه) ثبت کنید. وقتی

شرایط دریافت کمک‌ها را بررسی کنید، متوجه می‌شوید که بسیاری از آن‌ها شامل سمن‌ها^{۲۲} (سازمان‌های مردم‌نهاد) و خیریه‌ها می‌شود، بنابراین وقتتان را برای تلاش در آن زمینه، تلف نکنید.

گاهی برای درخواست کمک دولتی به مبلغ سه میلیون دلار، شرط سرمایه‌گذاری این است که یک و نیم میلیون دلار را خودتان تأمین کنید. ممکن است در همین مرحله، به دلیل نداشتن پول کافی، کار را متوقف کنید. نباید در برنامه‌ای که مربوط به بیزنس شما نیست، وارد شوید، چون تنها وقتتان را تلف می‌کنید.

مرحله بعد، درخواست دریافت کمک مالی از دولت است که با پر کردن فرم‌ها و ارسال آن‌ها انجام می‌شود. مدارک و بیزنس پلن خود را در اپلیکیشن مربوطه وارد می‌کنید. این کار، بسیار پیچیده است و نیاز به افرادی خیره دارد. هر برنامه، یک شماره تماس برای راهنمایی دارد. باید مدام با فردی که راهنمایی می‌کند، در ارتباط باشید. خیلی وقت‌ها این افراد، حتی در به کار بردن جمله‌بندی‌های درست هم به شما کمک می‌کنند.

آخرین مهلت زمانی ارائه درخواست و پرکردن فرم‌ها را در نظر بگیرید. یکی از مسائل مهم این است که بدانید برای پر کردن فرم، چقدر فرصت دارید. بخش مربوط به ارائه کمک‌های دولتی، اپلیکیشن‌های هوشمندی دارند و با پر کردن آن اپلیکیشن‌ها، شما را ارزیابی می‌کنند. به فرض، ممکن است حداقل نمره برای رفتن به مراحل بعدی ارزیابی ۷۵ از ۱۰۰ باشد. اگر نمره‌ای کمتر از ۷۵ کسب کنید، اصلاً مدارک شما بررسی نمی‌شود. اگر نمره بالاتری کسب کنید، کارشناسان نظر خودشان را درباره پرداخت کمک، اعلام می‌کنند.

برخی از این برنامه‌ها نیز محدودیت مالی ندارند، یعنی اگر پنجاه شرکت هم موفق به کسب تأییدیه شوند، کمک دولتی را دریافت خواهند کرد.

برخی دیگر، هر ساله می‌توانند تا سقف مشخصی هزینه کنند.

هر ساله، بخش زیادی از ارقام تخصیص‌یافته، استفاده نمی‌شود و به صندوق دولت، بازگردانده می‌شود.

خلاصه اینکه روند دریافت کمک از دولت، سه مرحله اصلی دارد:

- تحقیق و بررسی انواع کمک‌های مالی و هزینه‌های آن

- بررسی میزان واجد شرایط بودن

- درخواست دادن با پرکردن فرم‌های مربوطه

دولت در قبال کمک‌های خود از شما سهام، طلب نمی‌کند. شما باید طی گزارش‌های سالیانه، نحوه هزینه کردن پول را شرح دهید. دولت، این پول را به‌عنوان مشوق و تحت شرایطی خاص، اعطا می‌کند و شما باید به قواعد توافق شده، پایبند باشید. این کمک‌ها، غالباً بلاعوض است، اما گاهی باید عودت داده شود، مانند زمانی که دولت شما را ضمانت می‌کند تا بتوانید از بانک، وام بگیرید.



**نکات جانبی
اما مهم
در ثبت و
نگهداری
شرکت**

انتخاب محل شرکت

در کانادا، بسیاری از شرکت‌ها، حتی شرکت‌های بزرگ تجاری، مکان دفتر خود را اجاره می‌کنند. برخی نیز مکانی را خریداری می‌کنند تا جزو سرمایه‌های شرکت باشد. این مسئله نیز باید در بیزنس پلن در نظر گرفته شود.

به این موضوع، توجه کنید که آیا خرید آن ملک، در آینده بیزنس، تأثیری دارد؟ برخی اوقات، یک ملک به فرض به عنوان یک کلینیک، براساس محل جغرافیایی آن، در بازار جای خود را باز می‌کند و می‌توانید آن را به قیمت بیشتری بفروشید، در صورتی که اگر آن را اجاره کرده باشید، پس از اتمام زمان اجاره، باید آنجا را ترک کنید.

قراردادهای اجاره در کانادا ۵ تا ۱۰ ساله است و برندهای مطرح، قراردادهای ۲۵ ساله منعقد می‌کنند، چون قرار است برای آن مکان، سرمایه‌گذاری کنند.

نکته:

هزینه اجاره دفتر در کانادا از ۵۰۰ دلار تا ۵۰ هزار دلار و بیشتر در ماه، متغیر است. این موضوع به محل اجاره و نوع بیزنس شما مربوط است. تنها لازم است یک آدرس داشته باشید تا نامه‌ها به دستتان برسد. بقیه مسائل، اهمیتی ندارد. حتی اگر ۲۰۰ نفر دیگر، آدرس آنجا را داده باشند، مهم نیست.

تیم‌سازی و به‌کارگیری نیروها

دو روش برای همکاری با افراد، وجود دارد:

- استخدام
 - انعقاد قراردادهای پیمانکاری بر حسب پروژه‌های مشخص.
- درباره کارمندان، باید تمام قوانین کار را رعایت کنید، با آن‌ها قرارداد منعقد کنید و به دولت، مالیات پرداخت کنید، در غیر این صورت، ممکن است کارمندان از شما شکایت کنند و تبعات قانونی داشته باشد.
- کار با نیروهای غیراستخدامی، راحت‌تر است و مشکلات این‌چنینی را ندارد. در تحقیقات اولیه، مشخص کنید که در چه بخش‌هایی نیاز به استخدام کارمند دارید و چه اموری را می‌توانید برون‌سپاری کنید.
- قوانین مربوط به حقوق و دستمزد^{۲۳} کارگر را بدانید و کسورات قانونی مانند بازنشستگی و پزشکی را در نظر بگیرید.
- مسائل جانبی استخدام کارگر را بدانید و بر اساس آن، فرد مناسب را استخدام کنید.
- شرکت‌های بزرگ، وکیل دارند، اما شرکت‌های کوچک به‌صورت موردی و در صورت لزوم، می‌توانند از مشاوره وکیل بهره‌مند شوند.

حسابداری و نگهداری مدارک

همه شرکت‌ها موظف‌اند تمام مدارک مالی از جمله پرداخت‌ها و حساب بانکی را به مدت شش سال، نگه دارند تا در صورت درخواست اداره مالیات، آن را ارائه کنند. سال هفتم می‌توانند مدارک سال اول را از دسترس خارج کنند و این روند، به همین ترتیب برای سایر سال‌ها ادامه پیدا می‌کند.

برای انجام این امور، باید سامانه حسابداری داشته باشید. حسابداری به دو روش، صورت می‌گیرد:

روش اول، استفاده از نرم‌افزارهای حسابداری است که در این صورت، برای نوشتن دفاتر مالیاتی به یک حسابدار حرفه‌ای نیاز دارید. اگر نرم‌افزارهای حسابداری خوبی داشته باشید، هزینه حسابداری شما به نحو چشمگیری کاهش می‌یابد، زیرا حسابدار، زمان بسیار کمتری را صرف خواهد کرد.

روش دوم، استفاده از حسابدار است که هزینه بسیار بیشتری نسبت به روش نخست دارد.

بیمه

آیا به عنوان یک شرکت، نیاز به بیمه دارید یا خیر؟ بیمه در بزنگاه‌های خطر، نیاز ضروری شما است، بنابراین، لازم است شرکت خود را بیمه کنید. بیمه مناسب بیزنس خود را پیدا کنید. برخی بیمه‌ها تنها آتش‌سوزی یا سرقت را پوشش می‌دهند ولی با مطالعه، بیمه‌های متنوعی پیدا خواهید کرد که بخش‌های مختلف بیزنس شما را پوشش می‌دهند.

فروش و بازاریابی محصول

هر محصول، روش بازاریابی مخصوص به خود را دارد و باید برای فروش آن، برنامه بازاریابی طراحی کنید.

در بازاریابی، نخست به این نکته فکر کنید که می‌خواهید این کالا را به چه کسی بفروشید. برخی افراد با خود می‌گویند در کانادا، جامعه ایرانیان گسترده است و به آن‌ها، آجیل می‌فروشند. این نکته را در نظر نمی‌گیرند که تعداد زیادی واردکننده خرد در کانادا وجود دارد که رقیب آن‌ها هستند، حتی مغازه‌داران هم، آجیل وارد می‌کنند.

نکته بعدی اینکه، عده‌ای توزیع‌کننده خرد هم هستند که شما باید بتوانید با آن‌ها ارتباط برقرار کنید. یک توزیع‌کننده مناسب پیدا کنید یا با فروشگاه‌های زنجیره‌ای کار کنید. وقتی تأمین‌کننده‌ی فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگ باشید، دریافت وجه، تضمین شده است. نکته مهم این است که شما باید توان تأمین اجناس این فروشگاه‌ها را داشته باشید. برای نمونه، خرما در کانادا، فروش زیادی دارد؛ اما هنگام عقد قرارداد با فروشگاه‌های زنجیره‌ای باید بتوانید مقدار زیادی از محصول را تأمین کنید و یک برهه زمانی شش ماهه را تحمل کنید تا به پולتان برسید.

فروش به دولت یکی از روش‌های فروش در کانادا است و دولت، یکی از مهم‌ترین مشتریان است. دولت، تقریباً در همه بیزنس‌ها، خریدار خدمات و محصولات است. گفتیم که در کانادا، سه رده حکومتی وجود دارد. تمام نهادهای حکومتی، ملزم هستند خدمات و کالاهای موردنیاز خود را از طریق سامانه‌ای شفاف، اعلام کنند.

بهتر است فردی را تعیین کنید که مزایده‌ها و مناقصه‌های دولتی مربوط به صنف شما را شناسایی کند و قیمت مناسب را ارائه کند. همه این مزایده‌ها و مناقصه‌ها، آنلاین هستند و شرکت‌های بزرگ و کوچک به یک اندازه به آن اطلاعات، دسترسی دارند. اطلاعات ارائه شده را به دقت، مطالعه کنید و با توجه به آن، قیمت خود را اعلام کنید. برای هر کدام از این پروژه‌ها، اطلاعات تماس وجود دارد و می‌توانید پرسش‌های خود را از آن‌ها بپرسید.

واردات و صادرات

واردات و صادرات در کانادا، کار پیچیده‌ای نیست، در عین حال شما می‌توانید برای تسهیل در این روند، با دو گروه از شرکت‌ها کار کنید؛

- شرکت‌های ترخیص کالا از گمرک
- شرکت‌های بزرگ حمل و نقل

غالباً این شرکت‌ها بخشی از امور قانونی را نیز برای شما انجام می‌دهند. گمرک، ۲۴ ساعته فعال است. بار اول که برای این کار رفتیم، با اینکه با آن روند، آشنایی نداشتیم کارم بیشتر از نیم ساعت طول نکشید و به من گفتند فردا بار خود را از انبار، تحویل بگیریم. تمام انبارها به وسیله شبکه‌های رایانه‌ای به گمرک، متصل هستند. تنها اگر آن کالا از مبدأ مشکوکی آمده باشد، زمان کوتاهی برای بررسی آن، صرف می‌شود. به دلیل همین سهولت فعالیت است که کشورهایی مانند کانادا، رشد اقتصادی چشمگیری دارند.

مدارک لازم شامل مشخصات فرستنده، فهرست و مبلغ کالاها است و افزون بر این، برای برخی کالاها، گواهی کیفیت لازم است. هنگام مراجعه به گمرک، پشت یک رایانه می‌نشینید و با وارد کردن اطلاعات، مبلغ تعرفه گمرکی خود را متوجه می‌شوید. این مبلغ، بسته به نوع کالا از صفر درصد شروع می‌شود و تا مبالغ بیشتر، بالا می‌رود.

نکته:

در کانادا باید تمام مدارک حسابداری و واردات و صادرات را به مدت شش سال نگه دارید. در این کشور اساس بر اعتماد است، اما اگر به هر دلیلی، اداره گمرک شک کند، به شما مراجعه می‌کند و مدارک را دوباره بازرسی می‌کند.

برای اینکه، کالایی را به کانادا بفرستید، در قدم نخست باید از وب‌سایت گمرک کانادا، کد آن کالا را پیدا کنید. با وارد کردن آن کد، متوجه می‌شوید که چقدر از آن محصول و از چه مبدایی وارد کانادا می‌شود.

نکته دیگری که بهتر است بدانید این است که این کالا به صورت هوایی، دریایی یا زمینی وارد می‌شود.

مسئله بعد این است که به کالای مورد نظر شما از آن مبدأ، چقدر مالیات تعلق می‌گیرد، همچنین اینکه آیا تحریم‌هایی درباره آن کشور، لحاظ می‌شود؟ با در نظر گرفتن این شرایط، تصمیم می‌گیرید آن کالا را صادر کنید یا خیر.

مشاغل پردرآمد فعلی در کانادا

تعدادی از مشاغل پردرآمد در کانادا بدون رعایت ترتیب، در اینجا معرفی می‌شوند.

- فعالیت‌های مربوط به **حسابداری**
- مشاغل مربوط به **پخت و توزیع غذا** شامل رستوران‌داری و تهیه غذای میهمانی‌ها^{۳۴} و شرکت‌ها
- فعالیت‌های مربوط به **طراحی و توسعه وب‌سایت‌های اینترنتی**
- فعالیت‌های مربوط به **انواع طراحی گرافیکی**
- **مشاوره بیزنس**: در برخی کشورها برای مشاوره بیزنس، ارزشی قائل نیستند و سعی می‌کنند اطلاعات مربوطه را رایگان کسب کنند، اما در کانادا متقاضیان راه‌اندازی بیزنس، هزینه‌های زیادی را صرف مشاوره می‌کنند تا مانع ضررهای احتمالی کلان بعدی شوند.

چندی پیش، یک گروه تجاری قصد داشت در اونتاریو، مزرعه تولید تخم‌مرغ راه‌اندازی کند. آن‌ها قرارداد هنگفتی با یک شرکت مشاوره، منعقد کردند تا بازار این محصول را بررسی کند. نتیجه این تحقیقات نشان داد که در اونتاریو، بیش از مقدار نیاز، تخم‌مرغ تولید می‌شود و جزئیات مختلفی همچون بازارهای آینده و میزان واردات و صادرات و غیره آن را دریافت کردند. در نتیجه، آن گروه تجاری، از تصمیم خود برای راه‌اندازی آن بیزنس، منصرف شد. در اینجا، هزینه سنگینی صرف تحقیقات شد، با این حال، جلوی میلیون‌ها دلار زیان گرفته شد. به همین دلیل، امروزه شرکت‌های مشاوره شغلی، رونق زیادی دارند.

- شرکت پست خصوصی که شامل جابه‌جایی بسته‌های مختلف به وسیله موتورسیکلت و خودرو است. دلیل رونق این بیزنس این است که امروزه عادت‌های مردم، تغییر کرده و بسیاری از کارهای خود را به وسیله این پیک‌ها انجام می‌دهند.
 - ارائه خدمات مختلف به صورت سیار مانند ارائه خدمات آرایشگری در منزل یا نگهداری از حیوانات خانگی در منزل
 - نظافت منازل: در سال‌های اخیر، گرایش مردم به اینکه برای نظافت منزل، از کارگر استفاده کنند بسیار زیاد شده است. هم‌اکنون در کانادا وقتی با یک شرکت نظافت منزل برای درخواست کارگر تماس می‌گیرید، باید منتظر بمانید تا نوبتتان شود!
 - تدریس خصوصی: امروزه با رشد فناوری، تدریس خصوصی به صورت آنلاین انجام می‌شود. زیرا تفاوتی نمی‌کند که مدرس، کنار دانشجو باشد یا با او هزاران کیلومتر فاصله داشته باشد. همچنین در زمان و هزینه‌ای که صرف رفت‌وآمد خواهد شد، صرفه‌جویی می‌شود.
 - بیزنس معاملات ملکی که در بخش‌هایی از کانادا از جمله تورنتو و ونکوور بسیار پردرآمد است. بخش عمده مهاجرینی که با خود سرمایه‌ای آورده‌اند، با یکدیگر شرکتی را راه‌اندازی کرده و در کار ساخت‌وساز و معاملات ملکی سرمایه‌گذاری کرده‌اند یا برای حفظ ارزش سرمایه خود، ملک خریداری کرده‌اند.
 - انبارداری: نحوه زندگی مردم در آمریکای شمالی این‌گونه است که در جاهایی زندگی می‌کنند که شغل بهتری نصیبشان شود، مهم نیست که دوست دارند در کجا زندگی کنند. ممکن است کسی اهل تورنتو باشد، اما به دلیل کار در یک شرکت نفتی در کلگری^{۲۵}، به آن شهر مهاجرت کند. ممکن است آن فرد، دو سال بعد به تورنتو برگردد. به همین دلیل، انبارهای بزرگی در این کشور، ایجاد شده است که اتاق‌های کوچکی به افراد اجاره می‌دهند تا وسایل خود را در آن نگهداری کنند.
- اگر رقم اجاره یک منزل ۲۵۰۰ دلار در ماه باشد، اجاره این انبارها از ۶۰ دلار تا ۳۰۰ دلار است. این انبارها، بزرگ و چند طبقه است و آسانسورهای حمل بار دارند و اکثراً به صورت زنجیره‌ای اداره می‌شوند.
- این انبارها، مصارف دیگری هم دارند که این بیزنس را به یک بیزنس پرسود، تبدیل کرده است. برخی افراد به جای اینکه ماهیانه ۲۰۰۰ دلار برای اجاره یک مغازه ۱۲

متری هزینه کنند، با ۱۵۰ دلار فضایی را در این مکان‌ها اجاره می‌کنند و بیزنس خود را اداره می‌کنند. مزیت این انبارها این است که در ۲۴ ساعت شبانه روز قابل دسترسی هستند و افراد می‌توانند با ارائه کدهای دسترسی، به بخش مربوط به خود در انبار، مراجعه کنند.

- **تعمیرات ساختمان:** این بیزنس، درآمدی خوب و تضمین شده در همه جای کانادا دارد.
- **تعمیرات ابزارآلات برقی** مانند تلویزیون، رادیو و موبایل: این کار، درآمد سرشاری ندارد و درآمد آن تنها برای اداره یک زندگی معمولی کفایت می‌کند، زیرا بسیاری از لوازم الکترونیکی تعمیر نمی‌شوند. برای نمونه یک آبیوموگیری ۲۵ دلار قیمت دارد، بنابراین وقتی خراب شود یکی دیگر خریداری می‌کنند. البته هنوز ابزارهایی مانند گوشی موبایل، تعمیر می‌شوند.
- **خدمات فناوری اطلاعات** از جمله فروش رایانه، راه اندازی شبکه‌های رایانه‌ای و طراحی سامانه‌های امنیتی. در این بیزنس هم شرکت‌های کوچک با درآمدهای محدود وجود دارند و هم شرکت‌های بزرگ با درآمدهای سرشار.
- افرادی که تخصص‌هایی در زمینه IT داشته باشند، به طور متوسط سالانه ۱۵۰ تا ۲۰۰ هزار دلار درآمد دارند؛ از جمله کسانی که با نرم‌افزارهای مختلف برنامه‌نویسی آشنایی دارند.
- **خدمات بازاریابی:** در دنیای امروز همه شرکت‌ها به دنبال توزیع محصولات خود به مشتریان هستند و بنابراین بازاریابان موفق را با اشتیاق جذب می‌کنند. می‌توانید با استفاده از دانش و توانایی‌هایتان، شرکتی را در این زمینه تأسیس کنید. همه شرکت‌ها مشتری چنین خدماتی هستند. استانداردهای بازاریابی در همه جای دنیا یکی است، اما در اجرا تفاوت‌هایی وجود دارد. برای نمونه ممکن است در یک کشور ارسال پیامک نتیجه‌بخش باشد، اما این روش در کانادا منجر به نتیجه نخواهد شد و در عین حال این کار غیرقانونی هم هست. حتی اگر دانش این کار را دارید باید ببینید در این فضا از پس آن برمی‌آید یا نه.
- **ارائه مشاوره‌های سلامتی:** امروزه همه افراد، درگیر این مسئله هستند که چه تغذیه‌ای داشته باشند و چه ورزش‌هایی را انجام دهند، بنابراین خانوارها بخشی از درآمد خود را به دریافت مشاوره در این زمینه اختصاص می‌دهند. این دست مشاغل را می‌توان هم به صورت فردی انجام داد و هم در آن زمینه، شرکت تأسیس کرد. یکی از منابع اصلی درآمد یکی از شرکت‌های بزرگ که ورزشگاه‌های متعددی در سراسر کانادا دارد، ارائه مشاوره‌های سلامتی است. به غیر از آن، شرکت‌های کوچک زیادی هم هستند که این کارها را انجام می‌دهند.

- **خدمات باغبانی:** کانادا کشور سرسبزی است و همه خانه‌ها باغچه‌های وسیعی دارند. این باغچه‌ها نیاز به رسیدگی دارند و بر اساس قانون همه باید فضای سبز خود را سامان دهند. اگر خودشان از عهده کار برنیايند، باید از خدمات شرکت‌های طراحی فضای سبز استفاده کنند، در غیر این صورت حتی ممکن است همسایه‌ها شکایت کنند.
 - **راه‌اندازی بیزنس آنلاین:** یکی از پر طرفدارترین کارهای امروزه است.
 - **حمل و نقل اثاثیه:** لازم نیست شرکتی خودرو داشته باشد بلکه می‌تواند تعدادی کامیون و ون را به خدمت بگیرد و برای ارائه خدمات از آن استفاده کند. اجاره خودرو برای حمل و نقل در کانادا رواج دارد. هر شرکت می‌تواند نخست، مشتری را پیدا کند و سپس کامیون را اجاره کند. برای نمونه ۱۵۰۰ دلار برای خدمات حمل و نقل دریافت می‌کنند. سپس با ۲۰۰ دلار خودرو را اجاره می‌کنند و با پرداخت حدود ۵۰۰ دلار به هر کارگر، در نهایت چیزی معادل ۸۰۰ دلار نصیب خودشان می‌شود.
- این روش‌ها، درآمدزایی را بسیار راحت کرده است. بر طبق آمار کانادا یکی از کشورهایی است که راه‌اندازی بیزنس در آن آسان است. در این کشور همه زیرساخت‌ها برای راه‌اندازی بیزنس فراهم است.



لینک‌های مفید

▪ اداره مالیات کانادا:

<https://www.canada.ca/en/revenue-agency.html>

▪ صادرات از کانادا:

<https://www.canada.ca/en/services/business/trade/export.html>

▪ اطلاعات واردکنندگان کالا در کانادا:

<https://www.ic.gc.ca/eic/site/cid-dic.nsf/eng/home>

▪ اقلام اصلی صادراتی کانادا:

https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_exports_of_Canada

▪ گمرک کانادا:

www.cbsa-asfc.gc.ca

▪ لیست مجوزها:

<https://services.bizpal-perle.ca/?b=01>

▪ ثبت شرکت در استان‌های کانادا:
۱. آلبرتا

<https://www.alberta.ca/starting-business.aspx>

۲. بریتیش کلمبیا

<https://www2.gov.bc.ca/gov/content/employment-business/business/managing-a-business>

۳. منیتوبا

<http://companiesoffice.gov.mb.ca/forms.html>

۴. نیوبرانزویک

<https://www2.snb.ca/content/snb/en/sites/corporate-register.html>

۵. نورث وست تریتوریز

<https://www.justice.gov.nt.ca/en/business-names/>

۶. نوا اسکوشیا

<https://beta.novascotia.ca/register-business-or-non-profit-registry-joint-stock-companies-step-step>

۷. اونتاریو

<https://www.ontario.ca/page/register-business-name-limited-partnership>

۸. پرنس ادواردز آیلند

<https://www.princeedwardisland.ca/en/topic/requirements-starting-business>

۹. کبک

<http://www.registreentreprises.gouv.qc.ca/en/demarrer/im-matriculer/>

۱۰. ساسکاچوان

<https://www.isc.ca/CorporateRegistry/RegisteringaBusiness/Pages/default.aspx>

۱۱. یوکان

www.community.gov.yk.ca/corp/partnership_business_names.html