

# **biz** **Mmigration.**



## **با امیلی لوکوسکی**

مصاحبه با امیلی لوکوسکی مدیرعامل  
Novate Legal

## **موضوع داغ**

جنگ اوکراین و تعهد کانادا

لیست کسب و کارهای  
موجود برای خرید

# ۱۵۵ سالگی کانادا مبارک!

# فهرست مطالب

## سرمقاله

۵ ۱۵۵ سالگی کانادا مبارک!

## موضوع داغ فصل

۸ جنگ اکرابین و تعهد کانادا

## دیدگاه فصل

۱۰ اخراج کارکنان استارت‌آپ‌ها در میان نگرانی‌های فزاینده ناشی از رکود

## خدمات

۱۳ با WIMTACH بدرخشید

## روایت من

۱۵ مصاحبه با امیلی لوکوسکی  
مدیرعامل Novate Legal



# فهرست مطالب

## نگاهی به مجموعه ما

- ۲۱ محاسبه گر امتیاز CRS  
اکسپرس انتری

## کسب و کار

- ۲۲ لیست کسب و کار های  
موجود برای خرید در این ماه

## تابلوی اعلانات

- ۲۷ جهت مشاهده، جهت استفاده،  
جهت مطالعه





## هورا به شماره بعدی رسیدیم



به شماره دوم Bizmmigration خوش آمدید! قدردان بازخورد ارزنده‌ای که نسبت به اولین شماره Bizmmigration و همینطور علاقه‌ایی که به آن نشان داده‌اید هستیم. ضمن فراهم آوردن نیرو و انگیزه لازم جهت ادامه مسیر، براستی همه آن باز خوردها و ابراز علاقه‌ها دلگرم کننده بود. از انجائیکه ثابت شده مهاجران احتمال بیشتری دارد تا به کارآفرین تبدیل شوند، به باور ما، تبیین هرچه بیشتر مفاهیمی چون مهاجرت و کسب و کار و همینطور حوزه‌هایی که این دو همپوشانی دارند، از اهمیت بالایی برخوردار است. برای نیل به این هدف، قرار است Bizmmigration به عنوان بستری برای انعکاس نظرات کارشناسان و نیز به اشتراک گذاری تجربیات کارآفرینان نقش آفرینی کند. امیدواریم استفاده از آن بیشترین لذت و بهره را برای شما به همراه داشته باشد.

فلیکا میران

# ۱۵۵ سالگی کانادا مبارک!

سیاوش شکریان

یکی از بهترین کارهایی که در روز تولد می‌توان انجام داد تأمل در خود است: نگاه کردن در آینه و در حد امکان به خود نگریستن آن هم به صورت عینی. این امر نه تنها به جشن‌های مرسوم شخصیت معنا می‌بخشد بلکه فرصتی صادقانه برای اندیشیدن در مورد آرزوها و انگیزه‌های آتی در سال‌های آینده فراهم می‌آورد.

به عنوان انسانهایی که هیجان‌های قرن بیست و یکم را تجربه می‌کنند، به‌طور باورنکردنی پیچیده و مدام در حال تکامل هستیم (چه آگاهانه و چه ناآگاهانه). شاید گروهی متشکل از ۳۸ میلیون نفر که بر اساس ساختارهای قانونی به عنوان کاندایی شناخته می‌شوند ۳۸ میلیون برابر پیچیده‌تر باشند. بنابراین جای تعجب نیست اگر که امروز سؤال «ما چه کسی هستیم؟» به اندازه دهه ۱۸۰۰ میلادی یک سؤال اساسی و بنیادین باشد. تفاوت تنها در پیچیدگی مضاعف می‌باشد. همانطور که آلیستر هورن حدود ۶۰ سال پیش در کتاب کانادا و کاندایی‌ها: نمایه یک ملت مدرن نوشته:



«او انسان کانادایی مانند بسیاری از موارد در کانادا امروزی، پیچیده شده است. مواقعی وجود دارد که او حتی نمی داند خودش کیست». دیگر نمی توان به هر کانادایی اشاره کرد و بطور قطع و یقین - آنگونه که در سال ۱۸۶۰ میلادی میسر بود- حدس زد که آیا اجداد او از فرانسه آمده اند یا از بریتانیا. در کانادای امروز بیش از ۲۰ درصد از کل جمعیت را مهاجران نسل اول تشکیل می دهند که عمدتاً از کشورهای آسیایی و آفریقایی می باشند. تقریباً ۵۰ درصد جمعیت تورنتو، بزرگترین شهر کانادا، را مهاجران خارجی تشکیل می دهد و این الگو تقریباً در همه جای کانادا جاری است.

**کانادا** در صد و پنجاه و پنجمین سالگرد تولد خود بیشتر از هر زمان دیگری متنوع تر و متفاوت تر گشته اما قطبی تر نیز شده است. کانادا امروز یک ملت متحد با هویت مشترک نیست بلکه به گونه ایی است که اندرو مالکوم آن را در کتاب کانادایی ها تصویر می کند: « جمعی محافظه کار متشکل از تنهایی از مناطق مختلف که از یکدیگر جدا شده اند». امروز موزاییک کانادایی حقیقت دارد و براستی زیبا است اما برای محافظت از آن در برابر مصیبت های حادث بر یک ملت کثرت گرا و با اتحاد کم اقدامات بسیار کمی صورت گرفته است. اتحاد ملی که زمانی شعار مرسوم در سیاست ما بود اکنون به خاطره ها پیوسته است. آرزوهای ما برای تبدیل شدن به کشوری واحد با شهروندی ایی دموکراتیک و واحد در حال محو شدن و تبدیل به مدارا از سر اجبار است.

کانادا مانند هر کشور دیگری متشکل از مجموع شهروندان خود می باشد. زمانی کانادا کشوری متشکل از سه قوم بومیان، فرانسوی ها و بریتانیایی ها بود اما اکنون خانه بیش از ۲۵۰ قومیت است. در حال حاضر، دلیل بیش از ۸۰ درصد رشد جمعیت ما مهاجرت می باشد و تعداد مهاجران هر ساله در حال رکورد زدن است. امروزه، کانادا بیش از گذشته از یک ملت مهاجر تشکیل شده است بنابراین سیاست مهاجرتی آن (یعنی جذب، انتخاب، ادغام، حفاظت و توانمندسازی) بی شک مهمترین عامل شکل دادن به هویت کانادا می باشد. با این حال، سیاست مهاجرتی ما به یک بازی سیاسی کمی (نه کیفی) تقلیل پیدا کرده که در آن مردم تنها به عنوان واحدهای تولیدی تلقی می شوند که صرفاً برای خدمت به اقتصاد کشور پذیرفته شده اند. اما آیا بندگی اقتصادی رویای کانادایی را تشکیل می دهد؟ دست کم سیاست مهاجرتی ما که اینگونه است (و البته در اجرای آن ناکام).

**جهت** مرتفع شدن این نیاز، تیم تحریریه ما به همراه کارشناسان حقوقی شرکت حقوقی مهاجرتی شکریان برآند تا بستری را فراهم کنند که از طریق آن بتوانند با افرادی که مایل به خرید، شروع و یا انتقال کسب و کار موفق خود به کانادا هستند، آزادانه ارتباط برقرار کنند و با آن ها تعامل موثر داشته باشند. بر اساس سیاست های (مهاجرتی) امروز ما، یک فرد ۲۵ ساله با مدرک کارشناسی ارشد و فارغ التحصیل از تقریباً از هر دانشگاهی در جهان، با تسلط خوب به یکی از زبان های رسمی و با داشتن یک

**نحوه** جذب و انتخاب کانادایی‌های آینده تابعی است از درک ما از کانادا و هویت آن. همچنین، نحوه ادغام و توانمندسازی کانادایی‌های جدید تابعی است از چگونگی درک ما از کانادا به عنوان یک ملت و تصور ما از وحدت. سیاست مربوط به مهاجرت، آنطور که دولت فعلی آن را می‌بیند، صرفاً عدد و رقم نیست. سیاست مهاجرتی در واقع یک سیاست ملت سازی است که لازمه آن گفتگوهای صادقانه و صمیمانه است آن‌هم در سطح ملی و در مورد اینکه کانادا کیست و چه می‌خواهد.

سال تجربه کاری می‌تواند در کمتر از یک سال اقامت دائم کانادا را دریافت کند درحالی‌که یک هنرمند مشهور که چندین جایزه آکادمی هم برده باید دست کم سه سال و نیم در نوبت پذیرش آن‌هم تحت برنامه‌ایی با الزامات غافلگیر کننده و نرخ پذیرش تنها ۸ درصد منتظر بماند و یا یک کارآفرین با یک استارت‌آپ نوآورانه که می‌تواند **Shopify** بعدی کانادا باشد باید دست کم ۲ سال و نیم منتظر بماند آن‌هم تحت برنامه‌ای که در حال حاضر بیش از ۶۰۰۰ تقاضانامه دست نخورده دارد. این را با ویزای **EBI** در ایالات متحده مقایسه کنید که چیزی بیش از ارائه گواهی آکادمی از طرف برنده فرضی جایزه ما جهت اعطای اقامت دائم به وی آن‌هم تنها ظرف چند ماه نیاز ندارد. یا با ویزای فناوری فرانسه مقایسه کنید که کارآفرین فرضی استارت‌آپ ما می‌تواند از آن برای دریافت هزاران یورو بعلاوه مزایای دیگر از قبیل فضای کار و آموزش رایگان آن‌هم تنها ظرف چند ماه استفاده نماید.

# جنگ اُکراین و تعهد کانادا

نیما پویان

**متعاقب** آن، جاستین ترودو نخست وزیر کانادا متعهد شد که سرمایه‌گذاری دولت را جهت بهتر شدن شرایط اُکراینی‌هایی که از وطن خود می‌گریزند افزایش دهد.

با این حال، کانادا چیزهای بیشتری برای ارائه کردن به آوارگان اُکراینی در اختیار دارد. مجوز کانادا-اُکراین جهت سفرهای اضطراری که به CUAET معروف است، به عنوان یک فرآیند سریع، امکان اقامت موقت اُکراینی‌ها و اعضای خانواده آنها را جهت کار و تحصیل در کانادا

از زمان آغاز جنگ ویرانگر در اُکراین، کانادا تعهدات قابل توجهی را برای استقبال از اُکراینی‌ها و کسب‌وکارهای آنها در بازار امن خود پذیرفته است. چون تعداد کسانی که از جنگ فرار کرده‌اند در حال رسیدن به رقم ۴ میلیون نفر می‌باشد، کانادا درهای خود را به روی اتباع اُکراینی و اعضای خانواده آنها باز کرده است. به عنوان بخشی از تعهداتی که دولت کانادا پذیرفته، شان فریزر، وزیر مهاجرت، اعلام کرد کانادا آماده است تا تعداد نامحدودی از پناهندگان اُکراینی را بپذیرد.



با وجود مشقت‌های فراوان، دولت همچنان نسبت به رفع بحران خوش بین است. چند ماه پیش، اداره مهاجرت و شهروندی کانادا (IRCC) اعلام کرد که در سه ماهه اول سال ۲۰۲۲ تعداد ۱۰۰۰۰ درخواست مجوز کار را مورد بررسی قرار داده است. فریزر، وزیر مهاجرت، در همین راستا اظهار داشت که "برای کاهش کمبود نیروی کار، مهاجرت یک امر حیاتی است و هدف از این اقدامات رفع نیازهای فوری همه بخش‌ها در سراسر کشور است تا ضمن فراهم آوردن فرصت‌های بیشتر برای فارغ‌التحصیلان جدید و سایر متقاضیان جهت ساختن زندگی خود در کانادا آنها را قادر سازد تا در بهبود کوتاه مدت شرایط و سعادت بلند مدت کشور مشارکت داشته باشند". کانادا امیدوار است با دادن فرصت برای یک شروع جدید به کسانی که قربانی ظلم و ستم دولت روسیه شده‌اند، اقتصاد خود را بازسازی کند.

فراهم می‌سازد. در واقع این یک ویزای ده ساله است که استفاده از آن تا سه سال اعتبار دارد و به اُکراینی‌ها اجازه می‌دهد تا خلأ نیروی کار در کانادا را پر کنند. بر اساس نظرسنجی که اخیراً توسط **Globe Newswire** صورت گرفته، یک چهارم کارفرمایان در کانادا دست کم یک کارمند را استخدام کرده‌اند که اگر کمبود کارمند در کشور نبود، به طور معمول آنرا استخدام نمی‌کردند. بنا به اعلام مرکز آمار کانادا، در سه ماهه آخر سال ۲۰۲۱، ۹۱۵۵۰۰ موقعیت شغلی وجود داشته که پر نشده است. این اعداد نشان دهنده این واقعیت است که بیزنس‌های کانادایی در استخدام با مشکلات زیادی روبرو هستند و اینکه آنهایی هم که استخدام می‌شوند فاقد استانداردهای لازم هستند. این موضوع بیشتر از هر مورد دیگری بر **SME**ها یا همان کسب و کارهای کوچک تأثیر گذاشته است. کورین پولمن، معاون ارشد امور ملی در **CFIB**، اخیراً اظهار داشت که "به واسطه در اختیار داشتن نیروی کار یا سایر ابزار مناسب جهت جبران کمبود نیروی کار، وضعیت کسب و کارهای کوچک رو به بهبودی سریع نهاده است".

# اخراج کارکنان استارت‌آپ‌ها در میان نگرانی‌های فزاینده ناشی از رکود

سام ویلیانفر

عمدتاً در اکوسیستم استارت‌آپ‌های فناوری در حال وقوع است به دلیل تغییر پارادایم در سیاست‌های اقتصادی شرکت‌ها باشد، به نظر می‌رسد رکود اقتصادی نیز در وقوع آن نقش داشته باشد. با از سرگیری اخراج‌ها، آسیب‌های اقتصادی نیز رو به فزونی گذاشته است. در این نوشته نگاهی دقیق‌تر به این رخداد ناخوشایند خواهیم انداخت.

**موج** اخراج استارت‌آپ‌ها در ماه‌های اخیر شتاب بیشتری گرفته است و این پیامی نگران‌کننده برای کارشناسان به همراه دارد. بسیاری از شرکت‌های تازه کار پیشاپیش اخراج کارکنان خود را آغاز کرده‌اند و این وضع بنا به باور متصدیان استعدادیابی می‌تواند در ماه‌های آینده شکل بدتری به خود بگیرد. دلایل متعددی برای تصمیم این شرکت‌ها مبنی بر کاهش کارکنان وجود دارد. اگر چه ممکن است بخشی از این اخراج‌ها که

آنگونه که بسیاری از بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها عنوان می‌کنند، کاهش هزینه‌ها دلیل اصلی اخراج کارکنان است. با این حال این تمام ماجرا نیست.

به نظر می‌رسد که اقتصاد جهانی که به طور جدی تحت تأثیر همه‌گیری و جنگ اوکراین قرار گرفته است وارد فاز نزولی شده است و گمان می‌رود این دو عامل مقصر اصلی نرخ نگران‌کننده تورم باشند. شوربختانه، حمله گسترده روسیه به اوکراین نیز وضعیت را تشدید کرده است. حتی اوکراین پیش از تهاجم روسیه به اوکراین، قیمت‌ها رو به افزایش گذاشته بودند اما جنگ این روند را تسریع کرد. به دلیل افزایش ناشی از جنگ قیمت انرژی و مواد غذایی، بسیاری از افراد در میان ترس ناشی از نگرانی فزاینده در مورد امنیت غذایی و ثبات سیاسی احساس ناامنی می‌کنند. به دلیل وام‌هایی که بسیاری از کشورها برای مواجهه با پاندمی دریافت کرده‌اند، تورم پیشتر از اینها حضور خود را اعلام کرده بود. اما برای مبارزه با تورم فزاینده در ایالات متحده، فدرال رزرو نرخ

بر اساس داده‌های به دست آمده از وب‌سایتی که وضعیت اشتغال در بخش فناوری را دنبال می‌کند ([Layoffs.fyi](https://www.layoffs.fyi)) ۹۳۰۰ مورد اخراج در حوزه فعالیت استارت‌آپ‌ها در سه ماهه اول سال ۲۰۲۲ رخ داده است. جالب اینکه تعداد اخراج‌ها در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۲ نشان دهنده روند صعودی است که حدود ۸۷۰۰ مورد تا نیمه ماه می (اردیبهشت) می‌باشد. شاید به دلیل این اعداد فزاینده و اخراج‌های گسترده است که مجله فوربز تابستان بی‌رمقی را برای سرمایه‌گذاری‌های پرریسک پیش بینی می‌کند. برخلاف ابراز علاقه‌ایی که بنیان‌گذاران استارت‌آپ، بنا به گفته فوربز، حدود دو سال پیش از طرف سرمایه‌گذاران بیزنس‌های پرریسک دریافت می‌کردند، این جشن ابراز علاقه ظاهراً به پایان رسیده است. همچنین، تمامی ارقام نشان دهنده تعداد اخراجی‌ها که توسط کارشناسان گردآوری شده است پایان این جشن را تایید می‌کنند. علاوه بر شرایط ناپایدار بازار، وضعیت آشفته کنونی در حوزه اقتصاد بسیاری از افراد شاغل در استارت‌آپ‌ها را بی‌کار کرده است.

علاوه بر شرایط ناپایدار بازار، وضعیت آشفته کنونی در حوزه اقتصاد بسیاری از افرادی شاغل در استارت‌آپ‌ها را بی‌کار کرده است.



بهره را افزایش داده است که این امر علاوه بر جنگ در اروپا، به فشارهای تورمی نیز منجر شده است. به دلیل آنچه که در جریان است سرمایه‌گذاری نیز متوقف گشته و در نتیجه پول نقد کمتری در دسترس استارت‌آپ‌ها خواهد بود.

**این** آشفستگی اقتصادی که پیشتر در مورد آن صحبت شد، بر سرمایه‌گذاران و استراتژی‌های بیزنسی صاحبان استارت‌آپ تأثیر خود را گذاشته است. همچنین به نظر می‌رسد دسترسی به سرمایه در آینده‌ای نه چندان دور به دلیل ترس از رکود اقتصادی قریب‌الوقوع در ماه‌های آینده کمتر امکان‌پذیر باشد. بر این اساس، سرمایه‌گذاران خطرپذیر، برخلاف زمانی که از هیچ تلاشی برای نهایی کردن قرارداد سرمایه‌گذاری فروگذار نمی‌کردند، در حال حاضر هیچ علاقه‌ای به سرمایه‌گذاری بخصوص در استارت‌آپ‌های نوپا نشان نمی‌دهند و معتقدند اکنون زمان آن رسیده است که کمی دست نگهدارند. بنابراین آنها دیگر به اندازه گذشته‌های نه چندان دور سخاوتمند نیستند. در پاسخ به وضعیت پیش آمده، صاحبان استارت‌آپ‌ها به نوبه خود، در عین حال که برای جذب سرمایه رقابت می‌کنند، احتیاط بیشتری به عمل می‌آورند و محافظه کارانه‌تر هزینه می‌کنند.

به بیان دیگر، آنها به این نتیجه رسیده‌اند که زمان آن فرارسیده تا عذر کارمندان خود را بخواهند زیرا در حال حاضر قادر نیستند همچون چند سال پیش به طور گسترده نیرو استخدام کنند تا در جنگ استعداد یابی پیروز شوند. آنها که دو سال پیش از فرازها خوشحال بودند، اکنون باید آمادگی مواجهه با فرودها را داشته باشند و کمربندهای خود را سفت کنند تا بتوانند با شرایط غم‌انگیز فعلی مبارزه کنند.

## با WIMTACH بدرخشید

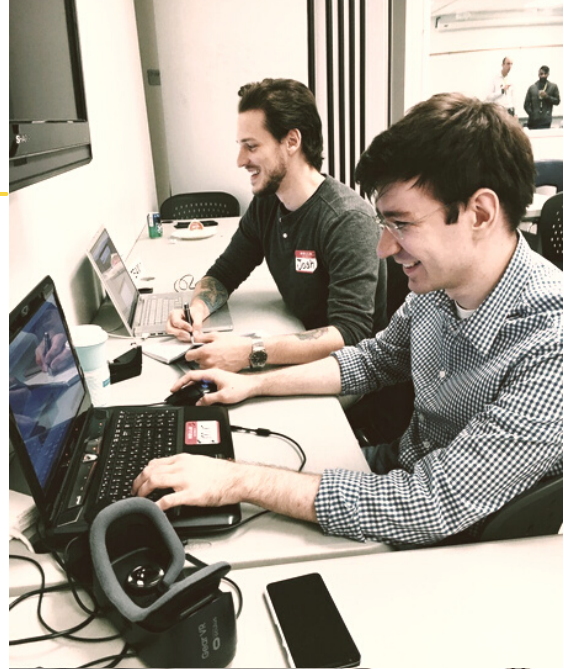
WIMTACH که مخفف عبارت

Wearable, Interactive and Mobile Technology

Access Centre in Health می‌باشد، یک مرکز دسترسی به فناوری است که به کالج Centennial مستقر در تورنتو وابسته است. این مرکز با فراهم آوردن دسترسی به فناوری، تجهیزات و دانش تخصصی، طیف گسترده‌ای از خدمات را به شرکت‌های تجاری کوچک و متوسط ارائه می‌دهد که اینها موارد لازم برای پیشرفت در عرصه تجارت به شمار می‌روند. با تاسیس آن در سال ۲۰۱۵، WIMTACH همواره رکورددار موفقیت و دستاورد بوده است و به عنوان یکی از ۳۰ مرکز دسترسی به فناوری شناخته می‌شود که بودجه آن توسط شورای تحقیقات علوم طبیعی و مهندسی کانادا (NSERC) تامین می‌گردد.

WIMTACH به شرکت‌ها، سازمان‌ها و مراکز فعال در بخش سلامت دیجیتال در انجام پروژه‌های تحقیقاتی کاربردی یاری می‌رساند. به عبارت دیگر، نقش WIMTACH نقش یک کاتالیزور است برای اکوسیستم رو به رشد نوآوری سلامت دیجیتال.

WIMTACH از یک رویکرد چند رشته‌ای برای ارائه دانش، تجهیزات و فناوری تخصصی برای حمایت از تحقیق و توسعه در بخش فناوری سلامت دیجیتال استفاده می‌کند.



**آنها** همچنین مالکیت معنوی ایده‌هایی را که با کمک WIMTACH خلق می‌کنند به دست خواهند آورد. به واسطه کار با WIMTACH، آنها همچنین این شانس را خواهند داشت تا از راه‌حل‌های انعطاف پذیر و رویکردهای چند رشته‌ای برای مواجهه با چالش‌های خود بهره ببرند. این کسب و کارها بواسطه خدماتی که از WIMTACH دریافت می‌کنند می‌توانند پروژه‌های تحقیقاتی کاربردی خود را به طور موثرتری به انجام برسانند و شانس بیشتری را برای موفقیت آینده کسب و کار خود تضمین کنند.

در واقع این شرکت به شرکت‌های فعال در این حوزه کمک می‌کند تا ایده‌های نوآورانه خود را فعال کرده و آنها را به موفقیت تجاری تبدیل کنند. به طور کلی، این شرکت مجموعه‌ای از خدمات در زمینه‌های توسعه فناوری، تجاری سازی، شبکه سازی، کسب بودجه، آموزش سفارشی و تحقیقات کاربردی ارائه می‌دهد.

**برای** شرکت‌های تجاری کوچک و متوسط تعامل و کار با WIMTACH چیزی جز مزیت به همراه ندارد چرا که به این واسطه این شرکت‌ها به خدمات مقرون به صرفه و دانش تخصصی دسترسی خواهند داشت.

---

اگر می‌خواهید موانع خود را به فرصت‌ها تبدیل کنید و اگر علاقمند به درخشش کسب و کارتان هستید، فرصت تماس با WIMTACH را از دست ندهید. برای اطلاعات بیشتر، می‌توانید به این وبسایت مراجعه کنید:

[www.wimtach.centennialcollege.ca](http://www.wimtach.centennialcollege.ca)

---



در این بخش از مجله، با افرادی که به کانادا مهاجرت کرده‌اند، کسب‌وکاری را در این کشور راه‌اندازی نموده‌اند و در فعالیت‌های کارآفرینی یا تجاری خود موفق بوده‌اند، مصاحبه خواهیم کرد. امیدواریم خوانندگان ما بتوانند با خواندن «روایت من»، تصور درستی در مورد چگونگی ادغام با جامعه میزبان و فرهنگ کسب و کار آن به منظور تبدیل شدن به یک کارآفرین یا صاحب کسب و کار موفق در کانادا به دست آورند. قرار است مصاحبه شونده‌گان ما در این قسمت از نشریه بیشتر در مورد چالش‌ها، دستاوردها و سختی‌هایی که برای راه‌اندازی کسب و کار خود و رسیدن به موفقیت در جامعه کانادا متحمل شده‌اند، صحبت کنند. امیدواریم که این بخش بتواند کمکی باشد تا شما در مورد تفاوت‌های فرهنگی به خصوص در حوزه کسب و کار در کشور توسعه یافته‌ای مانند کانادا بیشتر بیاموزید. چنانچه نتوانید این تفاوتها را در هنگام شروع یک کسب و کار در کانادا لحاظ کنید، ممکن است در آینده شما و کسب و کارتان دچار نوعی هرج و مرج شوید.



به عنوان وکیلی موفق در زمینه مهاجرت و تجارت، او یک موسسه حقوقی را اینجا در شهر تورنتو اداره می‌کند. امیلی لوکاوسکی کارآفرینی است که تاکنون دستاوردهای بسیاری داشته است. وی همچنین برای مدتی در کسوت یک مردم شناس فرهنگی مشغول خدمت رسانی بوده و در کل آدم دنیا دیده‌ای است. امیلی با تکیه بر تجربیاتش، طی یک مصاحبه و با صبر و حوصله پاسخگوی سوالات ما در مورد چالش‌های پیش روی مهاجران به کانادا بود. همچنین برای ما از جاه طلبی‌ها، پروژه‌ها و امیدهای خود برای آینده گفت. گزیده‌ای از این مصاحبه را در ذیل می‌خوانید.



## مدیر عامل Novate Legal امیلی لوکاوسکی

**۱ . لطفاً برای خوانندگان ما توضیح دهید چه عاملی، امیلی را از رشته مردم شناسی به حقوق سوق داد و چه چیزی او را از نیوفاندلند و لابرادور به تورنتو کشاند؟**

قبل از ورود به دانشکده حقوق، به عنوان یک انسان شناس فرهنگی فعالیت می‌کردم. تمرکز من بر انسان شناسی پزشکی بود و تحقیقاتی نیز در زمینه تاثیر سیاست، اقتصاد و فرهنگ بر سلامت افراد و جوامع انجام داده‌ام. بیش از یک ماه در کامبوج بودم و با جامعه محلی کار کردم و به ترکیه، ویتنام و هنگ‌کنگ نیز سفر کرده‌ام. در تحقیقاتی که انجام دادم متوجه شدم که قانون و سیاست چقدر می‌توانست بر موضوعاتی که بر روی آنها تحقیق می‌کردم و افرادی که با آنها کار می‌کردم موثر باشد. بنابراین، برای اینکه مدافعی تاثیرگذار و ایجاد کننده تغییر باشم، پس از اتمام دوره کارشناسی ارشدم، وارد دانشکده حقوق شدم.



**بعد** از دانشکده حقوق، با اینکه اهل تورنتو هستم تصمیم گرفتم نزد دولت نیوفاندلند و لابرادور کارآموزی کنم. به جای اینکه تیم‌های حقوقی جداگانه‌ای در دپارتمان‌های مختلف داشته باشند، رسیدگی به کلیه خدمات عمومی به عهده دپارتمان حقوقی دولت استانی بود. لذا توانستم مستقیماً درگیر پرونده‌هایی بسیار متنوع و پرمخاطب شوم. از مذاکرات توافق تجاری کانادا و اتحادیه اروپا گرفته تا حقوق بشر و مسائل قانون اساسی تا پروژه‌های بزرگ انرژی. پس از دوره کارآموزی، از یکی از بزرگترین شرکت‌های منطقه‌ای در ساحل شرقی سر درآوردم، جایی که در آن در گروه حقوق تجارت و به عنوان کارشناس مقیم در قانون مهاجرت تجاری مشغول به کار شدم.

**استان** نیوفاندلند و لابرادور یکی از بهترین اسرار نهفته کانادا است، استانی با محیطی جذاب مملو از افراد باهوش، خلاق و صادق. ولی تورنتو را دوست دارم، از جمله تنوع اقوام، زبان‌ها، غذاها و فرهنگ‌هایش را. مهم نبود به کجای دنیا سفر کردم یا کی به خانه برگشتم همیشه می‌توانستم تکه‌ای از آنجایی که به آن سفر کردم را در آن بیابم. همچنین سفرهایم به من نشان داد که تورنتو چقدر منحصر به فرد است. نمونه‌ای از تصویری که کانادا سعی دارد برای خود نمایش دهد - نمادی از چندفرهنگی سالم. می‌دانم این تصویری ایده‌آل از واقعیت برای یک شهر و کانادا است، اما برای من، تورنتو واقعیتی از این ایده‌آل است.

## ۲. لطفاً در مورد پروژه‌ها، بلندهمتی‌ها و امیدهای خود برای آینده برای ما بگویید؟

**بلندهمتی** من در حال حاضر ارائه خدمات حقوقی است که در دسترس‌تر، انسانی‌تر و موثرتر باشد. با بازگشت به تورنتو، متوجه شدم که فرهنگ حقوقی در اینجا فرهنگی است که رقابت و سود در آن حرف اول را می‌زند. برای من، این یک هدف خود ویرانگر است و قطعاً دلیل رفتن من به دانشکده حقوق این نبوده چرا که ترجیح می‌دهم بر روی رویکردی سازنده و مشارکتی تمرکز کنم. برای نیل به این هدف تلاش می‌کنم که ارتباط با مشتری را محور اصلی کار خود قرار دهم. تمام تلاش من این است که به نیازها و شرایط مشتری‌انم توجه کنم و آنها را درک کنم، استراتژی‌های خلاقانه‌ای را به آنها ارائه دهم که با منابع و اهداف آنها سازگار باشد. همچنین برای تحقق این هدف تلاش می‌کنم با سایر وکلای دفاتر حقوقی همچون *Goodlawyer, Lawbroker* یا *Immisight* راه‌های جدیدی برای انجام امور وکالت و ارائه خدمات حقوقی بیابم. شاید در این میان امکانی برای راه‌اندازی استارت‌آپ فناوری ویژه مهاجرت خودم نیز در آن ترکیب وجود داشته باشد.

**برای** آینده، قصد دارم به توسعه فعالیت خود و خدماتی که به مشتریان ارائه می‌دهم پردازم. هدف من ارائه راه‌حل‌های فناورانه‌ایی است که به مشتریانم کمک کند خود را توانمند سازند و هدایت سیستم کاری خود را راحت‌تر انجام دهند، به طور ایده‌آل از هزینه‌های غیرضروری حرفه‌ای اجتناب کنند و یا حداقل بتوانند به طور معناداری با نماینده مهاجرتی حرفه‌ای خود تعامل داشته باشند. در نهایت، به دنبال این هستم که انسان شناسی را در عمل با استفاده از روش‌های قوم شناسی و علوم اجتماعی برای درک تجربه مهاجرت و ارائه خدماتی که بر اساس این تجربه شکل گرفته است، وارد خدمات حقوقی خود کنم.

### **۳. با توجه به تجربیات شما به عنوان یک وکیل مهاجرت که به افرادی که از سراسر جهان برای اقامت به این کشور مهاجرت می‌کنند بزرگترین چالش‌های پیش روی مهاجران بالقوه چیست؟**

**سیستم.** اول سیستم مهاجرت. کانادا سیستم مهاجرتی منحصر به فرد منعطفی ایجاد کرده است که پاسخگوی نیازهای مختلف کشور است اما در اجرای آن تعدادی از مشکلات نیز وجود دارد. این سیستم گاهی مبهم و پیچیده، مدام در حال تغییر و اغلب دلخواه است. یافتن استراتژی مهاجرتی مناسب و اجرای آن به گونه‌ای که برای شما و منابع شما مفید باشد، کلیدی است. صبر هم همینطور.

**چالش** دوم، عادت کردن به سیستم کانادایی است آن هم پس از آن که فرآیند مهاجرت را با موفقیت پشت سر گذاشتند. آشنایی با عملکرد سیستم‌های بانکی، مسکن، استخدام، آموزش یا سایر سیستم‌های کاربردی کانادا نیازمند زمان و منابع است. جدای از سر و کله زدن با امور روزمره زندگی و مسائل مهاجرت، مجموعه این چالش‌ها می‌تواند برای مشتریان مهاجرتی من خسته کننده و مایوس کننده باشد.

**برای** آینده، قصد دارم به توسعه فعالیت خود و خدماتی که به مشتریان ارائه می‌دهم پردازم. هدف من ارائه راه‌حل‌های فناورانه‌ایی است که به مشتریانم کمک کند خود را توانمند سازند و هدایت سیستم کاری خود را راحت‌تر انجام دهند، به طور ایده‌آل از هزینه‌های غیرضروری حرفه‌ای اجتناب کنند و یا حداقل بتوانند به طور معناداری با نماینده مهاجرتی حرفه‌ای خود تعامل داشته باشند. در نهایت، به دنبال این هستم که انسان شناسی را در عمل با استفاده از روش‌های قوم شناسی و علوم اجتماعی برای درک تجربه مهاجرت و ارائه خدماتی که بر اساس این تجربه شکل گرفته است، وارد خدمات حقوقی خود کنم.

## ۴ - اگر مشاور ویژه نخست‌وزیر در سیاست مهاجرت بودید، چه تغییراتی را توصیه می‌کردید؟

چند تغییر را توصیه می‌کردم که مهمترین آنها افزایش میزان شفافیت و کارایی است. جعبه سیاهی که اتباع خارجی در معرض آن قرار می‌گیرند غیر ضروری است. تغییراتی در ارتباط با سیستم ردیابی جدید اسپانسر همسر به آرامی در حال وقوع است اما در اکثر موارد دسترسی به کسی در اداره مهاجرت (جهت پیگیری وضعیت) غیرممکن است و این باعث می‌شود افراد هفته‌ها، ماه‌ها و گاهی اوقات سال‌ها منتظر بمانند تا اخباری درباره درخواست خود دریافت کنند. عدم شفافیت و کارایی نیز باعث شده مشتریان من نتوانند استخدام شوند، مانع پیوستن آنها به خانواده‌هایشان در کانادا شده و باعث شده کسب و کارشان را از دست بدهند و متحمل هزینه‌های زیادی بشوند.

**گام** و یا تغییر بعدی من به رسمیت شناختن ارزش کارآفرینان مهاجر در کانادا خواهد بود چرا که بسیاری از مشتریان من صاحبان مشاغل کوچکی هستند که کسب و کار خود را راه‌اندازی می‌کنند، می‌خرند یا اداره می‌کنند. بواسطه از دست دادن **Owner-Operator LMIA**، عدم به رسمیت شناختن صاحبان مشاغل تحت سیستم امتیاز اکسپرس اینتری و واگذاری برنامه‌های مهاجرت کارآفرینان به بخش خصوصی (ویزای استارت آپ) و استان‌ها (برنامه‌های کارآفرینی استانی یا PNP) برای بسیاری از صاحبان مشاغل کوچک مهاجران که اساساً به اقتصاد و فرهنگ کانادا کمک می‌کنند، گزینه‌های مناسب کمی وجود دارد. بسیاری از افراد صرفاً به خاطر اینکه احساس می‌کنند به وجودشان در کانادا نیازی نیست، یا اساساً این کشور را برای مهاجرت انتخاب نمی‌کنند یا اینکه قبل از دریافت اقامت دائم، این کشور را ترک می‌کنند.

## ۵ - توصیه شما برای خوانندگان ما که می‌خواهند کسب و کار خود را به کانادا انتقال داده و در آن رشد دهند چیست؟

قبل از هر چیز اطمینان حاصل کنید که مشاوره (مهاجرتی و حقوقی) مناسبی را دریافت کرده‌اید تا بتوانید یک استراتژی موثر و کارآمد در پیش بگیرید. نه فقط مشاوره حقوقی، بلکه مشاوره مناسب از متخصصان مالیات، نقل و انتقال و تجارت. به این ترتیب شما بامشکلاتی که باید بر آنها غلبه کنید آشنا خواهید شد، خواهید دانست پس از مهاجرت به کانادا چگونه با نظم و نظام آن تعامل کنید، و نیز برنامه‌های جایگزین مناسبی برای موارد غیرمنتظره در اختیار خواهید داشت.

*Emily Lukaweski*



# محاسبه‌گر امتیاز CRS اکسپرس انتری

از سوی دیگر، سیستم رتبه بندی جامع (CRS) یک سیستم مبتنی بر امتیاز است که کانادا از آن برای ارزیابی و امتیازدهی پروفایل‌ها در استخر اکسپرس انتری استفاده می‌کند و آنها را بر اساس آن رتبه‌بندی می‌نماید. اساساً امتیاز CRS شما شانس شما را برای کسب اقامت دائم از طریق اکسپرس اینتری مشخص می‌کند.

در همین ارتباط، شرکت حقوقی مهاجرتی شکران ابزاری رایگان برای محاسبه امتیازات CRS تحت برنامه اکسپرس اینتری تهیه و تنظیم کرده است. این ابزار همچنین آمارهای زنده برگرفته از منابع ارائه شده توسط IRCC را ارائه می‌دهد تا به کاربران تصویری واضح در مورد شانس آنها برای مهاجرت به کانادا تحت این برنامه مهاجرتی مبتنی بر داده‌ها و بر اساس آنچه که روی داده ارائه دهد.

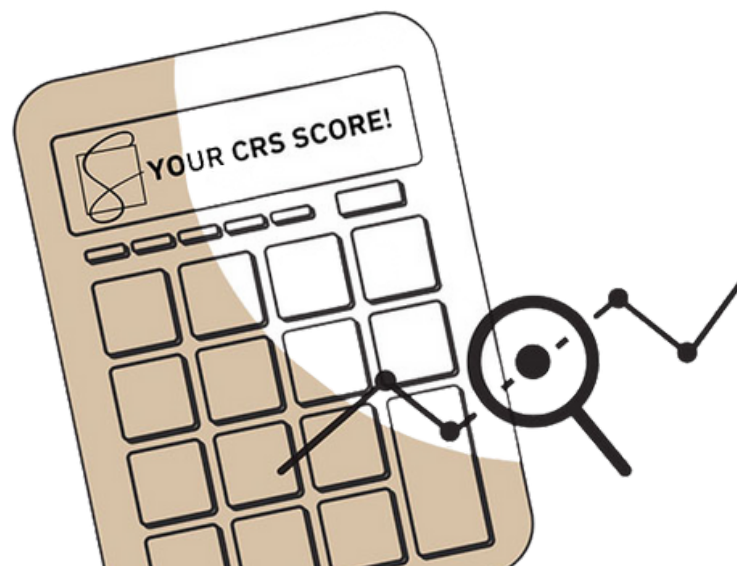
حال، امتیاز خود را در

<https://shekarian.ca/en/crs-calculator>

محاسبه و درصد شانس خود را مشاهده کنید .

در این بخش از مجله، نگاهی خواهیم انداخت به بخشی مهم از فعالیت‌های حرفه‌ای یکی از اسپانسرهای نشریه ما یعنی شرکت حقوقی مهاجرتی شکران.

**اکسپرس انتری** سیستمی است آنلاین که دولت کانادا از آن برای مدیریت درخواست‌های اقامت دائم کانادا استفاده می‌نماید. اگرچه اکسپرس انتری تنها راه برای کسب اقامت دائم کانادا نیست، با این وجود همچنان محبوب‌ترین گزینه می‌باشد. به طور خلاصه، کارگران ماهر یا همان **Skilled Workers** (منظور از کارگر ماهر نیروی کار متخصص می‌باشد) می‌توانند تحت سه جریان مختلف درخواست خود را ارائه نمایند و در صورت انتخاب شدن در این سیستم که مبتنی بر امتیاز است اقامت دائم کانادا به آنها اعطا می‌گردد.



## لیست کسب و کارهای

## موجود برای خریداران

## محلی و بین‌المللی

این بخش از مجله را، با حمایت شرکت Bay & Co، به ارائه لیستی از کسب و کارهای موجود در استان اونتاریو جهت خرید اختصاص داده‌ایم تا کارآفرینانی که تمایل دارند، از آن استفاده نمایند. مجله بیزمیگريشن هیچگونه مسئولیت و تعهدی در قبال اطلاعات مندرج در جداول را نمی‌پذیرد.

**چنانچه** مایلید به لیست کامل این کسب و کارها دسترسی داشته باشید و یا تصمیم به درج آگهی جهت فروش کسب و کار خود را دارید، لطفاً درخواست خود را به نشانی زیر ارسال نمایید:

[services@bayandco.ca](mailto:services@bayandco.ca)



## Wood Stair Manufacturer and Installer



**Location:** Peel, Ontario

**Asking Price:** \$900,000.00

**Property Information:** Lease – 6000 Sq Foot workshop + machinery

### **Business Operation:**

- Sales Revenue: \$1,027,779
- Sellers Discretionary Earnings: \$362,000
- Inventory/Stock value: \$50,000
- Employees: 4
- Support and Training for Buyer: yes
- This is a custom wood stair manufacturer and installer with a strong client base consisting of a network of developers, architects, and other installers. On average this business does 90 installations per year

## Day Spa



**Location:** York, Ontario

**Asking Price:** \$680,000.00

**Property Information:** Lease

### **Business Operation:**

- Sales Revenue: \$ 1,022,000
- Sellers Discretionary Earnings: \$187,000
- Inventory/Stock value: \$70,000
- Employees: 3
- Support and Training for Buyer: Yes
- This spa has been in business for more than 25 years and owners are selling to retire.

## Custom Furniture Manufacturer & Distributor



**Location:** Ontario

**Asking Price:** \$15,000,000.00

### Property Information

Lease – 120,000 sq. ft facility including a 9,000 sq. ft showroom located on a 6.8 acres of industrial land.

### Business Operation

- Sales Revenue: \$14,975,651
- Cash Flow: \$6,404,609
- Inventory/Stock value: included in asking price
- Employees: 35
- Pre-pandemic revenue exceeded \$17 million. This business has been established for 27 years.

## 200 Acres Golf Course



**Location:** Tiny, Ontario

**Asking Price:** \$4,100,000.00

### Property Information

- Total Area: 200 acres
- Private 3 Bedroom Residence + 2 Maintenance Buildings Retail + 1 Large Golf Cart Garage + Pro/Snack Shop

### Business Operation

- Sales Revenue: TBD
- Cash Flow: TBD
- Inventory/Stock value: Fleet of Power Carts and course maintenance machinery
- Employees: TBD



## Rabbit Fox Restaurant



**Location:** Waterloo, Ontario

**Asking Price:** \$790,000.00

**Property Information :** Lease – on year 4 of a 10-year lease

### Business Operation

- Sales Revenue: TBD
- Cash Flow: TBD
- Inventory/Stock value: TBD
- Employees: TBD
- Support and Training for Buyer: Yes
- Well-Established Pub. Have two locations and in business for 12 years.

## Watch Sale & Repair Shop



**Location:** Orillia, Ontario

**Asking Price:** \$200,000.00

**Property Information:** Leased – 1350 Sq. Ft

### Business Operation

- Sales Revenue: TBD
- Employees: 3
- Support and Training for Buyer: Yes
- Located in high visibility and traffic area. No license is required to operate. Price includes inventory. In business for 26 years. The owner is retiring.

# تابلو اعلانات

در این بخش آخرین مطالب تهیه شده توسط اسپانسرهای مجله یعنی، شرکت حقوقی مهاجرتی شکریان و شرکت بی اند کو، که شامل پادکست‌ها، ویدیوها، مقالات و سایر موارد می‌شود معرفی می‌گردد.



## جهت شنیدن:

## جهت مشاهده:

## جهت استفاده:

### مهاجرت به کانادا به عنوان کارآفرین

در این پادکست که توسط Ayo Owodunni میزبانی می‌شود، سیاوش شکریان ضمن روشنگری در مورد برخی از تنگناهای امر مهاجرت شنوندگان را در مورد راه‌های مختلفی که از طریق آنها مهاجران بالقوه می‌توانند به عنوان کارآفرین به کانادا مهاجرت کنند آگاه می‌سازد.

برای شنیدن [اینجا کلیک کنید](#).

### قسمت‌های جدید "فصل"

#### کانادایی"

- اپیزود 13: مالیات در کانادا
- اپیزود 14: بازبینی قضایی - قسمت دوم
- اپیزود 15: بازبینی قضایی - قسمت سوم
- اپیزود 16: قانون رقابت در کانادا

قسمت‌های جدید فصل کانادایی را

در کانال یوتیوب [Shekarian Law](#)

تماشا کنید.

### محاسبه گر امتیاز CRS:

برای مشاهده شانس موفقیت خود در برنامه اکسپرس انتری، شما می‌توانید از ماشین حساب امتیازات اکسپرس انتری شرکت حقوقی شکریان که توسط Bay & Co. تهیه شده و رایگان می‌باشد استفاده نمایید:

برای استفاده [اینجا کلیک کنید](#).

# هيئت تحريره

سرديبر  
سام ويليانفر

کميته تصميم گير  
سياوش شكريان  
مليکا ميران  
اديب طلوعی

طراحی  
Bay & Co.

## حاميان

SHEKARIAN LAW PC – [www.shekarian.ca](http://www.shekarian.ca)

BAY & CO CONSULTING INC – [www.bayandco.ca](http://www.bayandco.ca)

## ارتباط با ما

[contact@bizmmigration.ca](mailto:contact@bizmmigration.ca)

©2022 SHEKARIAN LAW PC

All rights reserved by SHEKARIAN LAW PROFESSIONAL CORPORATION.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means without the written permission of the copyright holder for which an application should be mailed to SHEKARIAN LAW PC and also sent by email to [cr@bizmmigration.ca](mailto:cr@bizmmigration.ca).

Bizmmigration is an online magazine which is published seasonally in Canada and under the authority of SHEKARIAN LAW PC.



SHEKARIAN LAW  
PROFESSIONAL CORPORATION



BAY & CO.  
Business Consulting

# **biz** **Immigration.**

The First Business Immigration E-magazine

*Stay with us!*