

روییای پول آسان و واقعیت بازار

تبلیغات پرزرق و برق مجازی درباره ایجاد مشاغل خانگی و کارآفرینی سریع با استفاده از تکنیک‌های روانی، راهی برای زدن جیب مشتاقان شده است

همان کسب و کار کمک کند. به عبارت دیگر شاید این مقطع کوتاه چند ماهه خیلی زمان مناسبی نباشد که بخواهیم خیلی در زندگی تحول ایجاد کنیم و احتمالاً راهکار درست‌تر آن است که در این برهه کمی مهارت‌های خود را ارتقا دهیم.»

به گفته این فعال کسب‌وکارهای اینترنتی، این روزها در بازار کسب‌وکاری نداریم که بیش از ۶ تا ۷ درصد سود داشته باشد و این رقم در نهایت خوش‌شانسی به ۱۰ درصد سرمایه افراد می‌رسد. حال اگر فردی با خرید یک دستگاه به دنبال آن است که از آن درآمد چند ده یا چند صد میلیونی داشته باشد خوب است این نکات را هم مد نظر داشته باشد. اگر فردی در شرایط فعلی بازار به شما چنین وعده‌هایی می‌دهد جا دارد به این حرف‌ها شک کنید.

دادخواه ادامه می‌دهد: «در مورد تردید یا بازار سهام هم همین وضعیت حاکم است و کسب سودهای سرشار از این فضاها داستانی است که منسوخ شده است. در این بازارها هم ۱۰ درصد افراد سود و ۹۰ درصد ضرر می‌کنند. حال فرد چطور انتظار دارد از همان ابتدای فعالیت آنقدر شانس و مهارت داشته باشد که از ۹۰ درصد سرمایه‌گذاران آن عرصه پیشی گیرد و همین روند را برای بلند مدت هم ادامه دهد.» این کارآفرین می‌گوید: «اکنون یکی از کسب‌وکارهایی که در بازار گفته می‌شود سود بسیار خوبی دارد، واردات کالا از چین است؛ چرا که عده‌ای بر این باورند که شما هر باری از این کشور وارد کنید با دو برابر قیمت خواهید فروخت؛ چرا که استعلام قیمت عمده محصولات در چین و مقایسه با قیمت آنها در بازار ایران نشان می‌دهد واردات آنها ۸۰ تا ۱۰۰ درصد سود به همراه دارد. اما حتی در همین فضا هم اگر دقت کنید نهایت سود ماهانه به بیش از ۱۰ درصد نخواهد رسید.»

او ادامه می‌دهد: «برخی حوزه‌ها مانند واردات تلفن همراه این روزها چنان شرایطی دارند که حتی ممکن است سود واردات آنها به پنج درصد رسیده باشد. حال اگر فردی یک دوره گوشی وارد می‌کند و بعد بر حسب اتفاق قیمت دلار یکباره بالا می‌رود و این سود به ۲۰ درصد می‌رسد؛ قاعده نیست، واقعیت آن است که بسیاری بازارها بسیار به هم ریخته است. اما بازارهایی مانند لوازم خانگی، بازار فناوری‌ها و گجت‌های جدید و مواردی از این دست هم چنانچه بررسی شوند حتی با اینکه تصور سود ۱۰۰ درصدی از آنها وجود دارد، فراتر از حد بازار نیست. اگر فردی شرکتی اقدام به واردات در این حوزه کند، با طی روند ثبت سفارش، حمل‌ونقل دریایی، ترخیص و غیره در بهترین حالت دو تا دو ماهه‌ونیم زمان صرف می‌شود.»

دادخواه می‌افزاید: «پس از رسیدن این بار نیز حدود یک تا یک ماه و نیم زمان لازم است تا این کالاها در انبار مرتب و دسته بندی شوند و بدین ترتیب از لحظه‌ای که تصمیم به واردات گرفته شده تا فروش حدود چهار ماه زمان لازم است. در گام بعدی وقتی شما قصد فروش کالا را دارید در بازار رقابت چنان زیاد شده که دیگر کسی بار شما را نقد خرید نمی‌کند و همه با چک‌های دو تا چهار ماهه خرید می‌کنند. بنابراین هشت ماه زمان صرف می‌شود تا سرمایه شما بازگشت داشته باشد و در این مدت حتی اگر این محموله سود ۸۰ درصدی هم داشته باشد سود ماهانه آن به ۱۰ درصد می‌رسد. این در حالیست که شما هزینه‌های متعددی مانند گمرکی، حمل و نقل، انبار و غیره هم دارید که تمام این موارد سود شما را کاهش می‌دهد.»

این فعال بازار کسب‌وکار همچنین به گروهی که ممکن است از رانت‌های مختلف و تسهیلاتی مانند وام‌های کلان بانکی برخوردار می‌شوند، اشاره کرده و می‌گوید: «اگر شما ۱۰ میلیارد سرمایه داشته باشید با معادلات مذکور ماهانه حدود ۳۰۰ میلیون سود به شما می‌دهد که اگر همین پول را در بانک هم بگذارید ماهانه ۲۵۰ میلیون تومان سود دارد که اگر هزینه‌های سرمایه را هم کسر کنید، می‌بینید در نهایت حدود همان هفت درصد سود ماهانه خواهد بود.»

دادخواه در پایان می‌گوید: «در نظر داشته باشیم که برخی کسب‌وکارها نیاز به گارانتی و خدمات پس از فروش هم دارند که آن نیز هزینه‌های خاص خود را به فرد تحمیل می‌کند. برخی محصولات نیز ممکن است نیاز به مرجوع کردن داشته باشند. کالاهایی که گارانتی ندارند مانند پوشاک هم سال‌هاست واردات رسمی ندارند و هر آنچه در بازار مشاهده می‌شود، واردات قاچاق است.»



پیشرفت با توسعه مهارت
میشم دادخواه، کارآفرین و بنیانگذار چندین شرکت استارت‌آپی در گفتگو با آتی‌نو به ارائه توضیحاتی در این باره پرداخته که اگر چه به طور مشخص این مشاغل را خطاب قرار نداده، اما تصویری واضح از این روزهای بازار و کسب‌وکارها به دست می‌دهد. او در این باره می‌گوید: «برای کسب درآمدها اولین موضوع آن است که فرد مهارت‌های خود را ارتقاء دهد و در گام اول به دنبال توسعه فردی باشد.»

دادخواه ادامه می‌دهد: «به ویژه در این دوره فضای کسب‌وکار نسبت به همیشه مهیم‌تر شده و در این وضعیت شاید داشتن مهارت بتواند فرصت‌های خوبی برای فرد ایجاد کند.» این کارآفرین با اشاره به رویکردی که برخی در این آگهی‌ها دنبال کرده و به طور مثال می‌گویند با خرید یک دستگاه، سفارش کار را ما برای شما تأمین می‌کنیم، اشاره کرده و می‌گوید: «طبق همان ضرب‌المثل قدیمی اگر به فردی ماهیگیری یاد دهیم به مراتب بهتر از آن است که به او ماهی داده باشیم. در اقتصاد یک ضرب‌المثل وجود دارد که می‌گویند هیچ ناهار مجانی‌ای وجود ندارد. مادر هر مسیری در حرکت باشیم شیوه‌های دیگری نیز برای ایجاد درآمد وجود دارد و به همین دلیل هم هست که اگر به طور مثال فردی به دنبال آن است که با یک دستگاه درآمد ایجاد کند، فرد دیگر به این فکر می‌کند که چگونه از طریق فروش همان دستگاه برای خود درآمد داشته باشد.»

سود واقعی کسب‌وکار
دادخواه با تأکید مجدد بر مختصات اقتصادی این مقطع خاص تاریخی، تصریح می‌کند: «شاید در این دوران بهتر این باشد که هر فردی در هرجا مشغول شش تا هفت ماه به

پلاستیکی یا کاغذی، تولید اسکاج و سیم ظرفشویی، بسته‌بندی خشکبار یا حبوبات در خانه، دستگاه تولید دستمال کاغذی، چاپ روی تیشرت یا لیوان، تولید جوراب یا دستگاه‌های خانگی و غیره.» شما می‌توانید جستجویی کوتاه در فضای مجازی داشته باشید و با عبارت مشاغل پردرآمد به بررسی بپردازید تا ببینید چه حجمی از مطلب و چه میزان شغل به شما پیشنهاد می‌شود. یکی بهترین شغل‌های پردرآمد با سرمایه کم را معرفی می‌کند، دیگری از مشاغل پردرآمد با سرمایه کم برای آقایان در روستا می‌گوید. یکی مدعی معرفی ۱۷ شغل پردرآمد است و دیگری روی ۲۰ و ۲۱ آورده و ۲۰ شغل پولساز معرفی می‌کند؛ یکی آقایان را مخاطب می‌دهد و دیگری به خانم‌ها اشاره دارد. برخی هم لیست را سال به سال به روز کرده و در هر سال مشاغل خاص همان دوره را معرفی می‌کنند.

دامنه این مشاغل هم بسیار گسترده است؛ از مباحث مرتبط با اقتصاد دیجیتال و فناوری‌های نو گرفته تا بورس و ارز دیجیتال، کسب درآمد از یوتیوب، دستگاه جوراب بافی، پرورش قارچ، پرورش زالو، طراحی داخلی، دستگاه سبزی خردکنی، ساخت زیورآلات دست‌ساز، بازار یابی، تولید محتوای متنی، تولید کتاب‌های «پی‌دی‌اف» و صوتی تا بسیاری موارد دیگر که حتی ممکن است بسیاری از ما در همان لحظه خواندن آگهی در اطراف خود آشنایانی را داشته باشیم که به این موارد مشغول هستند و اتفاقاً وضع مالی چندان خوبی هم ندارند.

اما آنچه در نهایت اتفاق می‌افتد به نوعی رویافروشی و استفاده از تکنیک‌های روانشناسانه است، برای اینکه فرد قانع شود که حالا وقت آن رسیده که زندگی‌اش را متحول کند. شکی نیست که به هر حال وقتی فرد کسب‌وکاری ایجاد می‌کند از محل آن درآمدی هم خواهد داشت، اما اینکه این درآمدها تا چه اندازه ممکن است با آنچه وعده داده شده منطبق باشد، موضوع دیگری است.

روای داشتن شغل پردرآمد محدود به یک کشور و یک گستره جغرافیایی و حتی یک دوره زمانی خاص نبوده و همواره در تمام قرن‌ها و سراسر جهان این رویکرد پردازان خاص خود را داشته است. در این گوشه دنیا هم وضعیت مشابه تمام جاهای دیگر است و شاید به همین دلیل هم هست که همواره عده‌ای از رویافروشی به درآمد‌های نجومی می‌رسند. کافی است سری به اینستاگرام یا سایر نرم‌افزارها بزنید تا با حجمی نه‌چندان کم از تبلیغات مشاغل پردرآمد و معجزات پولساز آشنا شوید. اصلاً برای بسیاری همین شیوه راهی شده تا به معنای واقعی کلمه پردرآمد شوند.

حال در این اشفته بازار یکی از طریق یک پیچ و صفحه در فضای مجازی کسب درآمد می‌کند و دیگری با متدهایی که در ادامه به آنها پرداخته شده است. به هر صورت همواره جمعیت قابل توجهی سودای ثروتمند شدن در سر دارند و حتی اگر خودشان به این رویا نرسند می‌توانند مسیر را برای عده‌ای دیگر هموار کنند تا پا بر گرده آنها گذاشته و بالا روند.

حتماً شما هم دیده‌اید که عده‌ای با استفاده از جملات انگیزشی مختلف و معرفی چند نمونه موفق دستیابی به درآمد‌های میلیاردی را کاری بسیار ساده می‌دانند و همگان را به شرکت در دوره‌های موفقیت و ثروت دعوت می‌کنند.

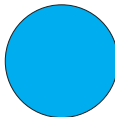
طبیعی است که برای حضور در این دوره‌ها نیز میالغی هنگفت دریافت می‌کنند، اما آیا ضمانتی هم برای موفقیت وجود دارد؟

مشاغل پولساز با سرمایه اندک
جدا از بحث دوره‌های پولسازی، بسیاری هم هستند که به معرفی مشاغلی می‌پردازند که ممکن است برای برخی با سرمایه ناشناخته باشد؛ مشاغلی که گفته می‌شود با سرمایه اندک درآمدی سرشار دارند.

بعضی از نمونه‌های رایج این مشاغل عبارتند از: «تولید سفره یک‌بار مصرف، تولید لیوان و ظروف

در بازار پرقاب‌ت امروز، تبلیغات درآمد آسان اغلب واقعیات سخت کسب‌وکار را پنهان می‌کند؛ موفقیت پایدار تنها با توسعه مهارت، شناخت ریسک‌ها و صبر طولانی‌مدت حاصل می‌شود، نه وعده‌های سریع و سودهای عجیب‌وغریب

یادداشت
O P I N I O N



افشین صدر دادرس

مدیرعامل اتحادیه دام سبک

گوشت وارداتی و شکست در تنظیم بازار

واردات یک میلیارد و سیصد میلیون دلاری گوشت قرمز نه تنها بازار را تنظیم نکرد، بلکه ضربهای جدی به تولید داخلی زد. این هزینه هنگفت ارزی، که در شرایط کمبود منابع ارزی کشور انجام شد، به جای تقویت تولید، قیمت دام را در مزارع پایین آورد و انگیزه دامداران را تضعیف کرد، بی‌آنکه در سفره مردم اثر محسوسی بگذارد. تنظیم بازار یعنی کنترل قیمت در تمام نقاط کشور، نه محدود شدن به چند فروشگاه زنجیره‌ای. با وجود واردات سنگین از سال ۱۴۰۱ تا پایان ۱۴۰۳، قیمت دام سبک و سنگین کاهش یافت اما قیمت گوشت برای مصرف‌کننده نهایی همچنان رو به افزایش بود. این شکاف میان مززعه بازار، نشان می‌دهد که نخستین هدف واردات، یعنی ایجاد تعادل قیمتی، شکست خورده است. در عمل، گوشت وارداتی به‌صورت عادلانه توزیع نشد. سهم عمده آن به تهران، کرج و معدودی از شهرهای بزرگ رسید و بسیاری از استان‌ها بی‌بهره ماندند. فروش این گوشت نیز آزاد بود و به جای هدف‌گیری اقشار ضعیف، در دسترس هر خریداری قرار گرفت. حتی رستوران‌داران و خریداران عمده نبود نظارت کافی، راه را برای احتکار و فروش خارج از شبکه باز کرد و گزارش‌های پلیس امنیت اقتصادی از کشف محموله‌های احتکار شده، مهر تأییدی بر این ضعف نظارتی بود.

اگر هدف، کمک به معیشت کم‌درآمدها بود، چرا کمترین مشخصی برای شناسایی و حمایت از این گروه‌ها تعریف نشد؟ این سؤال بی‌پاسخ، مشروعیت تصمیم واردات با چنین هزینه ارزی سنگینی را زیر سؤال می‌برد. در این شرایط، پرسش اساسی این است که آیا نمی‌توانستیم این منابع ارزی را به سمت واردات کالاهای حیاتی‌تری چون دارو برای بیماران خاص سوق دهیم؟ امنیت غذایی پایدار تنها با تقویت تولید داخلی محقق می‌شود، نه وابستگی به واردات. برنامه خودکفایی گوشت قرمز باید به یک راهبرد ملی تبدیل شود که صرفاً محدود به معاونت امور دام نباشد. معاونت زراعت باید به کشت علفه‌های کم‌آب‌بر بپردازد، معاونت بازرگانی تأمین نهاده‌ها را تضمین کند و سازمان ترویج و آموزش کشاورزی نیز آموزش‌های لازم را به دامداران ارائه دهد. این زنجیره هماهنگی، لازمه تحقق تولید پایدار است. بدون آن، هر سیاستی در بهترین حالت، موقتی و شکننده خواهد بود. علاوه بر تولید، نظام توزیع نیز باید اصلاح شود. فاصله چشمگیر قیمت از کشتارگاه تا سفره، که در مواردی به چند صد هزار تومان در هر کیلو می‌رسد، نشانه یک ساختار معیوب است. ایجاد مراکز عرضه مستقیم در سراسر کشور می‌تواند این شکاف را کاهش دهد و دست دلالان را کوتاه کند. اما همه این اقدامات نیازمند پشتیبانی مالی و سیاستی سایر نهادهاست. سازمان برنامه و بودجه باید اعتبارات ریالی و ارزی را تأمین کند و بانک مرکزی باید ارز مورد نیاز را بدون سقف‌های محدودکننده اختصاص دهد. وقتی هدف افزایش تولید از ۹۰۰ هزار تن به ۱.۲ میلیون تن است، باید سرمایه‌گذاری و حمایت متناسب نیز صورت گیرد. در غیر این صورت، هر واردات جدید نه تنها به تولید داخلی لطمه می‌زند، بلکه به هدررفت منابع ملی منجر می‌شود و دور باطل وابستگی را استمرار می‌بخشد.



هشدار درباره آگهی‌ها

در نهایت این سؤال را از هوش مصنوعی هم پرسیدیم که تا چه اندازه می‌توان به این تبلیغات و وعده‌های درآمدزایی سریع دل خوش کرد که شاید خواندن جواب آن هم خالی از لطف نباشد:

پاسخ هوش مصنوعی به این سؤال چنین بود:

- نه می‌تونیم بگیم همه‌شون کلاهبرداریه، نه می‌تونیم بگیم همه‌چی عالیه؛ اما:
- تا وقتی خودت بازار فروش مشخصی نداشته باشی، وارد هیچ کاری نشو.
- به‌جای خرید دستگاه از واسطه، اول از کارگاه‌های واقعی بازدید کن.
- اگر ممکن بود چندروز به‌صورت آزمایشی در کنار کسی که این کار رو داره انجام می‌ده، کار کنی یا حتی مصاحبه بگیری.
- قرارداد کامل بخواه، با ضمانت بازگشت پول یا خدمات پشتیبانی واقعی.
- مراقب باش که «پرداخت سریع و فوری» برای رزرو دستگاه یا مشاوره خصوصی، یکی از ترفندهای رایج کلاهبرداریه.

