گزارش

صندوق بین‌المللی پول گزارش داد:

نرخ بیکاری در ایران ۵ درصد کمتر از عربستان

صندوق بین‌المللی پول در جدیدترین گزارش خود نرخ بیکاری جوانان در عربستان را بالای ۳۰ درصد برآورد کرد که یکی از بالاترین نرخ ها محسوب می شود. نرخ بیکاری جوانان در ایران حدود ۲۵ درصد است که جزو نرخ های متوسط در بین کشورهای منطقه محسوب می شود.

صندوق بین الملل پول برنامه ششم توسعه ایران را استراتژی این کشور برای دستیابی به سطوح رشد بالاتر خوانده و افزوده است هدف این برنامه توسعه بخش خصوصی و کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی است. به گزارش اقتصاد آنلاین به نقل از ایسنا، مقامات ایرانی هم چنین می خواهند در چارچوب این سند، جامعه زنان ایرانی را بیشتر به بازار کار وارد کنند. این صندوق ضمن تمجید از توجه بیشتر به بنگاه‌های کوچک و متوسط در ایران، خواستار بهره‌گیری بیشتر از ظرفیت زنان شد.

بیشترین نرخ بیکاری جوانان در منطقه متعلق به لیبی با نزدیک به ۵۰ درصد است و پس از این کشور، فلسطین، عراق، تونس و اردن قرار دارند. کمترین نرخ بیکاری متعلق به قطر است و بحرین در رده بعدی جای گرفته است. نرخ بیکاری جوانان در عربستان نیز بالای ۳۰ درصد است که یکی از بالاترین نرخ ها محسوب می شود. نرخ بیکاری جوانان در ایران حدود ۲۵ درصد است که جزو نرخ های متوسط در بین کشورهای منطقه محسوب می شود.

به نوشته صندوق بین المللی پول، ایران در بین کشورهای منطقه دارای بالاترین میزان دسترسی به به نظام مالی است و جوانان بالای ۱۵ سال در ایران، بیش از هر کشور دیگری در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا دارای حساب بانکی هستند. پس از ایران نیز امارات، بحرین و عمان قرار دارند. از سوی دیگر کمترین دسترسی به نظام مالی نیز متعلق به کشورهای یمن، سومالی و افغانستان است.

ایران؛ بیشترین استفاده از وام‌های بانکی در منطقه

همچنین بیشترین استفاده از تسهیلات بانکی متعلق به ایران است و پس از ایران، امارات، بحرین و کویت قرار دارند. کمترین تقاضا برای وام نیز در سومالی، یمن و افغانستان به ثبت رسیده است.

صندوق بین‌المللی پول، اشتغال زایی را چالشی مهم تر از رشد بالاتر برای کشورهای منطقه دانسته است؛ به گونه‌ای که با وجود اشتغال زایی برای بیش از ۲۷ میلیون نفر در پنج سال گذشته، تعداد بیکاران به ۲۵.۴ میلیون نفر افزایش یافته است. صندوق بین المللی پول پیش‌بینی کرده است که تا پنج سال آینده هر سال ۵.۵ میلیون نفر جذب بازارهای کار این کشورها شوند.

صندوق بین المللی پول در ادامه، وجود فارغ التحصیلان جوان و زنان تحصیل کرده را فرصتی بزرگ برای کشورهای منطقه دانسته و افزوده است که با به کارگیری این ظرفیت ها، کشورهای منطقه سالانه به طور متوسط ۱.۷ درصد رشد بیشتری را تجربه خواهند کرد.

شغل‌یابی؛ یک سوم مردان احتمال اخراج، دو برابر مردان

به نوشته صندوق بین المللی پول، سهم زنان از بازار کار این کشورها از ۲۳.۳ درصد در سال ۲۰۰۰ به ۲۶.۸ درصد در سال ۲۰۱۶ افزایش پیدا کرده است اما احتمال یافتن شغلی برای زنان، یک سوم مردان و احتمال اخراج یا تعدیل آن ها نیز دو برابر مردان است.

سهم زنان قطری و بحرینی از بازار کار بیشتر از مردان است

ایران یکی از کمترین مشارکت‌های زنان را در بین کشورهای منطقه دارد و به جز تونس، زنان ایرانی کمترین میزان مشارکت در بازار کار را دارند. این در حالی است که سهم زنان قطری و بحرینی از بازار کار حتی از مردان نیز بیشتر و بالای ۵۰ درصد است. بیشترین نرخ بیکاری زنان متعلق به عمان است و پس از این کشور، پاکستان و یمن قرار دارند. کمترین نرخ بیکاری زنان در قطر، بحرین و کویت به ثبت رسیده است.

ایران چهارمین دولت فربه منطقه است

اندازه بزرگ دولت یکی دیگر از مسائل مهم اقتصادی پیش روی این کشورها قلمداد شده است و کویت، مصر و مراکش، بیشترین سهم از اشتغال زایی دولتی را در بین کشورهای منطقه دارند. ایران در رده چهارم و قطر و اردن در رده‌های پنجم و ششم قرار گرفته است. به نوشته صندوق بیشترین پول، اشتغال در اقتصاد غیر رسمی متعلق به نوار غزه با ۶۰ درصد، اردن با ۴۰ درصد و تونس با ۳۷ درصد است.

گزارش توسعه ایرانی از بازاریابی شبکه‌ای

یک شغل دوم مناسب

PDF Compressor Free Version



امین قلعه‌ای

گفته بود که برای حرف زدن در مورد یک شغل تازه به دیدارش بروم. رو به رویم که نشست به او یادآور شدم که اهل فعالیت در شرکت‌های هرمی نیستم. خندید. پرسیدم اصلا مگر هنوز شرکت‌های هرمی در ایران فعال هستند؟ پاسخش منفی بود. گفت: «شرکت های هرمی خیلی وقت است که بساط خود را از ایران جمع کرده‌اند.

حالا شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای، تحت نظارت دولت و مجوز قانونی وزارت صنعت، معدن و تجارت مشغول فعالیت هستند.». فرهاد حالا با خیال راحت به معرفی شرکتی که برای آن «بازار سازی» می کند، مشغول شد.

بازاریابی شبکه‌ای چیست؟

بازاریابی شبکه‌ای (Network Marketing) یا بازاریابی چند سطحی نوعی بازاریابی مبتنی بر بازاریابی دهان به دهان است. به زبان ساده و عمومی، بازاریابی دهان به دهان روشی از فروش است که افراد، خودشان یک محصول را به یکدیگر توصیه می کنند. در این نوع بازاریابی، شما تعدادی از اجناس را از یک شرکت می خرید و به هر کس، در هر جا که می توانید، به فروش می رسانید و بابت این فروش، پورسانت دریافت می کنید. تفاوت این روش با ویزیتوری معمولی این است که شما می توانید چند نفری را به عنوان زیر مجموعه انتخاب کنید، تا آن‌ها هم تعدادی از محصولات آن شرکت را بفروشند. شما بابت فروش زیرمجموعه‌های خود، به صورت جداگانه پورسانت دریافت می کنید. در نت‌ورک مارکتینگ هر چه زیرمجموعه‌های فعال- بیشتری داشته باشید، بیشتر سود می کنید.

تفاوت بازاریابی شبکه‌ای با فروش هرمی در چیست؟

فرهاد در مورد تاثیر منفی تجربیات مربوط به شرکت‌های هرمی در اذهان عمومی و تفاوت‌های عمده میان این دو می گوید:«در جامعه ما با به دلیل تجربه‌های تلخ مثل گولد کوئست، به صورت طبیعی یک نوع مقاومت ذهنی در مورد کلمه بازاریابی شبکه‌ای وجود دارد. اصلی‌ترین تفاوت میان شرکت‌های Network Marketin در قانونی بودن آنهاست. این شرکت‌ها دارای مجوز قانونی از وزارت صنعت، معدن و تجارت هستند و الان خود من به عنوان یک بازارساز در این شرکت یک کد ثبت شده دارم. دومین فرق میان این دو در نوع محصول است. ما یک محصول واقعی داریم که در ارائه آن همه ترتیبات قانونی نظیر مالیات و استانداردهای رسمی کشور رعایت شده است. این در حالی است که در تجربیات قبلی یا اصولا محصولی وجود نداشت و یا ارزش واقعی کالا به اندازه بهایی که فرد می‌پرداخت، نبود. آنها در توضیح این موضوع می گفتند که ضرر ناشی از پرداخت گزاف برای یک کالای کم ارزش باید از محل جذب عضو جدید به شبکه جبران شود.»

چگونه می توان در بازاریابی شبکه‌ای موفق شد؟

در بازاریابی شبکه‌ای، شخص بازاریاب علاوه بر این که مستقیماً محصول را با استفاده از نمونه کالاها و خدمات به مشتری نهایی می‌فروشد، باید مشتریان دیگر را هم در فروش خود دخیل کند. در واقع باید دیگران را به تبلیغ کالای مورد نظر تشویق کنند. اساس کار بازاریابی شبکه‌ای، فروش و ارائه محصول توسط مشتریان راضی از محصول است. مهم ترین مسئله در بازاریابی شبکه‌ای، رضایت مشتری از محصول و تبلیغ سینه به سینه محصول توسط مشتری است. در بازاریابی شبکه‌ای، برای راضی نگه داشتن همیشگی مشتریان، لازم است محصولاتی که به فروش می‌رسد کیفیت بالایی داشته باشد. از لحاظ تئوری، اگر یک شرکت در بازاریابی شبکه‌ای موفق باشد، می‌تواند با استفاده از رضایت مشتریان، فروش بسیار بالایی را تجربه کند.

راه‌های گسترش فروش شبکه‌ای

فرهاد در مورد نحوه فروش محصولات توسط شبکه‌ای که شرکت محل کارش ساخته می گوید:« ما دو مدل بازار داریم. بازار گرم و بازار سرد. بازار گرم متشکل از کسانی است که ما را می شناسند. و بازار سرد در حقیقت مربوط به کسانی است که با ما آشنایی ندارند. مشتریان ناشناس عمدتاً به دو روش جذب شبکه می شوند. اول از طریق شبکه های اجتماعی ودعوت از آنها به گروه ها و صفحات و ارائه مشاوره در مورد نحوه مصرف محصولات است . روش دوم فروش حضوری است در این روش بازار سازها از طریق اجاره کانتر در فروشگاه ها، نمایشگاه ها، رویدادهای فرهنگی و هنری اقدام می کنند. البته یک گروه دیگر استفاده کنندگان محصولات ما سازمان ها و شرکت های دولتی هستند.» او در ادامه به نکته جالبی اشاره می کند.«فروش خارج از کشور» او در این مورد می گوید: «جالب است بدانی که بازارسازان ما محصولات شرکت را در خارج از کشور هم به فروش می رسانند و اتفاقا مشتریان خوبی هم دارند. مشتریانی در اربیل کردستان، کشورهای اروپایی و حوزه خلیج فارس و حوزه خلیج فارس. کار به نحوی پیش رفته است که شرکت تصمیم به تاسیس ایجاد مکانی خاص در اروپا برای دپوی محصولات گرفته است تا بتواند آنها را با سرعت مناسب تری به دست مشتریان برساند.»

چند شرکت در ایران مجوز دارند؟

دانستن این موضوع کار چندان دشواری نیست . با یک سرچ ساده در اینترنت صفحه مربوط به شرکت های دارای مجوز فعالیت در وب سایت وزات صنعت، معدن و تجارت را می توان یافت. بر اساس آنچه در این صفحه درج شده، ۲۸ شرکت در ایران هم اکنون محصولات خود را به صورت بازاریابی شبکه‌ای به فروش می‌رسانند و یا دستکم برای این نوع فروش مجوز دریافت کرده‌اند. در این فهرست، نام شرکت‌ها، تاریخ صدور مجوز، مدت اعتبار مجوز، آدرس وب سایت، آدرس محل شرکت، وضعیت فعالیت، لیست کالا و شعب شرکت‌ها درج شده است. در بالای این صفحه، بخش مخصوص قوانین و مقررات بازاریابی شبکه‌ای نیز قابل مشاهده است. در این بخش مواردی همچون اساسنامه شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای، فهرست گروه‌های کالایی قابل عرضه توسط شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای و آیین نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف کنندگان نیز به چشم می خورد.

ساعات کاری و درآمد بازارسازان

از فرهاد در مورد میزان ساعتی که برای این کار در روز اختصاص داده می‌پرسم.او می گوید:«در سیستم بازاریابی شبکه‌ای بازارساز خود مشتری سیستم است و نه کارمند رسمی آن. افراد بسته به نیاز و علاقه‌ای که دارند در این سیستم مشغول به کار می‌شوند. حال یا به صورت تمام وقت یا به صورت شغل دوم. در این سیستم درآمد ثابت وجود ندارد. ممکن است یک ماه چهار میلیون داشته باشیم، یک ماه یک میلیون.» او در ادامه در مورد طیف‌های علاقه‌مند به فعالیت در این شبکه می گوید:«دانشجوها، خانم های خانه‌دار و حتی کارمندانی که به دنبال شغل دوم هستند بیشتر جذب این سیستم می‌شوند. یکی از قابلیت خوب شرکت‌های نت‌ورک مارکتینگ نسب به شرکت‌های باینری (هرمی) عدم محدودیت در ساختن شبکه است. در مدل باینری فرد به محض عضویت باید دو نفر را در سمت چپ و راست بنشاند. در این سیستم ما یک فروش فردی داریم و یک سیستم تیمی. در فروش تیمی سر گروه باید مدام از افراد عضو تیم خود پشتیبانی و حمایت کند. این حمایت هم شامل پشتیبانی‌های لجستیکی مثل کمک به اخذ مجوز برای فروش حضوری توسط اعضای تیم در مکان‌های خاص است و هم آموزش‌های اولیه و حین کار است. این حمایت‌ها منجر به افزایش فروش کل تیم می شود.»

مزیت‌های رسمی شدن در ایران

برخی کارشناسان حوزه بازاریابی اقدام دولت در ارائه تنظیم مقررات مربوط به فعالیت در حوزه بازاریابی شبکه‌ای را امری مثبت ارزیابی کرده‌اند. آنها معتقدند یکی از مزیت‌های این تصمیم گرایش طبیعی به تولید محصولات در داخل توسط این شرکت‌ها است که در صورت ثبات شرایط سیاسی و اجتماعی کمک شایان توجهی به اقتصاد کشور خواهد کرد. قرارگیری بازاریابی شبکه‌ای ایران در مسیر استاندارد جهانی، خروج کامل شرکت‌ها از پروسه دلالی، تمرکز بر روی افزایش کیفیت کالاهای تولیدی، انقراض شرکت‌های سودجو و دشواری اخذ مجوز فعالیت شرکت‌های جدید، ظهور شرکت‌های دانش بنیان در صنعت بازاریابی شبکه‌ای ایران از دیگر مزیت‌های رویکرد جدید در به رسمیت شناختن بازاریابی شبکه‌ای است.

بازارسازان چگونه آموزش می‌بینند؟

طبیعتاً هر شرکت برای آموزش بازارسازان خود روشی مجزا از دیگران را در پیش گرفته است. از فرهاد در مورد آموزش‌های لازم برای یک بازارساز می‌پرسم. او می گوید: «در مجموعه ما چهار گروه برای فروش محصولات در حال فعالیت هستند. این گروه ها مجموعاً بیست هزار نفر عضو دارند. طبیعت کار در بازاریابی شبکه‌ای به گونه‌ای است که اعضا یا در حال آموزش دادن هستند و یا در حال آموزش دیدن. من در مدت فعالیت در این شغل نزدیک به ۱۰۰ آموزش دریافت کرده‌ام و البته موارد آموزش دیده را به دیگران منتقل کرده‌ام. کار ما یک کار حمایتی است. یعنی ما موظف به حمایت از افرادی هستیم که در زیرمجموعه ما مشغول فعالیت هستند. به همین دلیل آموزش‌های آنی در حین انجام کار از اهمیت بالایی برخوردار است.»

او در مورد سطوح آموزش اولیه در شرکتی که در آن مشغول فعالیت است نیز می گوید:«بازارسازان در چند سطح آموزش می‌بینند. سطح نخست مربوط به چرایی بازاریابی شبکه‌ای است، سطح دوم در مورد خواص محصول است و سطح سوم در مورد فروش محصول است. البته در همان مراحل اولیه مدرس به تشخیص خود می‌تواند دوره‌های خاص را برای افرادی که جذب سیستم کرده است در نظر بگیرد. مثلا نحوه فعالیت صحیح و بهینه در اینستاگرام.»

نه شغلی رویایی و نه کم اهمیت

دریافت من از توضیحات دوستم، این بود که بازاریابی شبکه‌ای یک فرصت مناسب برای همه کسانی است که در جستجوی کار هستند اما به دلیل مشکلات موجود در جامعه از یافتن شغل مناسب برای خود ناامید شده‌اند. این شغل دستکم در ماه‌ها و حتی سال‌های نخست درآمد رویایی ندارد. موفقیت در آن مثل هر شغل دیگری نیازمند ممارست و کار ویژه است. در این شغل می‌توان سازمانی از افراد توانمند را در اطراف خویش تشکیل داد و از آنها چیزهای مفید آموخت و با آنها رابطه ای دوستانه برقرار کرد. این شغل همچنین برای کسانی مفید است که به دنبال یک شغل دوم برای کسب درآمدهای مکمل هستند. درآمدی که در شرایط نامساعد اقتصادی امروز قطعا به کمک خانواده می آید.

تحلیل

نماینده ایران در هیأت عامل اوپک:

ترامپ از افزایش تولید نفت مایوس شده است



نماینده ایران در هیأت عامل اوپک گفت: قیمت‌های بالای نفت که در پی سیاست‌های تحریمی آمریکا علیه بنیانگذاران اوپک پدید آمده است سبب کند شدن روند رشد اقتصادی جهان می‌شود.

به گزارش ایلنا از رویترز حسین کاظم پور اردبیلی اعلام کرد: افزایش قیمت نفت ناشی از سیاست‌های تحریمی آمریکا به رشد اقتصادی چین، اروپا و دیگر مصرف کنندگان آسیب می رساند؛ این اقدام بسیار شبیه به تصمیم‌های اخیر ترامپ در حوزه تجاری است.

وی افزود: مجموع افزایش تولید نفت کشورهای عضو و غیر عضو اوپک پس از فشارهای ترامپ، تنها ۱۷۰ هزار بشکه در روز بوده است و در سال ۲۰۱۹ هم بیش از این افزایش نمی‌یابد؛ همچنین این شرایط رشد اقتصادی جهان را نیز کند می کند.

براساس گزارش رویترز، در حالی که ترامپ اوپک را به افزایش قیمت نفت متهم می کند، ایران، سومین تولید کننده بزرگ نفت اوپک، تحریم‌های آمریکا علیه ایران و ونزوئلا را عامل افزایش قیمت‌های این کالای راهبردی می داند.

نماینده ایران در هیئت عامل اوپک تصریح کرد: افزایش قیمت نفت ناشی از سیاست‌های ترامپ سبب بالا رفتن افزایش هزینه قبض‌های مصرف انرژی در اروپا، ژاپن، چین و هند شده و این شرایط مانند تعرفه‌های تجاری اعمال شده از سوی واشینگتن بر روند رشد اقتصادی این کشورها تاثیر منفی گذاشته است.

وی ادامه داد: این شرایط نیز سبب می شود تا عربستان سعودی و امارات صورتحساب‌های خریدهای نظامی خود از آمریکا را بپردازند.

تردید ترامپ در توان روسیه و عربستان برای افزایش تولید نفت

کاظم پور اردبیلی تصریح کرد: شاید ترامپ اکنون از مقدار افزایش تولید نفت مایوس شده و به توان عربستان و روسیه برای افزایش تولید شک کرده باشد.

وی گفت: عربستان سعودی این روزها از ذخیره‌سازی‌های خود نفت وارد بازار می کند و این ارقام حاصل از افزایش تولید این کشور نیست.

نماینده ایران در هیئت عامل اوپک اعلام کرد: روسیه قادر نیست بیش از ۲۰۰ هزار بشکه در روز تولید خود را افزایش دهد.

کاظم پور اردبیلی تاکید کرد: همه آنها صحبت از بشکه‌های اندکی می کنند و رشد اقتصاد جهانی سال آینده میلادی کند می‌شود و همه شاخص‌های اقتصادی نزول می کند.

وی گفت: اختلاف مجموع تولید کشورهای عضو و غیر عضو اوپک در ماه ژوئن نسبت به ماه مه امسال، تنها ۱۷۰ هزار بشکه بوده است، آقای ترامپ آیا این رقم شما را متعجب کرده است؟!

آژانس بین المللی انرژی هم امروز (پنجشنبه، ۲۱ تیرماه) در تازه‌ترین گزارش چشم‌انداز کوتاه‌مدت انرژی خود، مقدار افزایش تولید اوپک و غیر اوپک را در ماه ژوئن نسبت به ماه مه روزانه ۲۳۰ هزار بشکه اعلام کرد.

کاظم پور اردبیلی گفت: اگر ایران قادر بود طرح‌های تولید گاز طبیعی مایع شده (ال ان جی) خود را توسعه دهد، تهران می‌توانست به کاهش وابستگی اروپا به گاز روسیه، موضوعی که مورد علاقه آمریکاست، کمک کند. نماینده ایران در هیئت عامل اوپک گفت: ترامپ نگران وابستگی اروپا و آلمان به گاز روسیه است، پس چرا شرکت‌های آمریکایی و شرکت‌های اتحادیه اروپا با همکاری یکدیگر در طرح‌های ساخت کارخانه‌های تولید گاز طبیعی مایع شده (ال ان جی) ایران سرمایه گذاری نمی کنند؟! ایران بزرگ‌ترین دارنده ذخایر گاز طبیعی جهان است.

کاظم پور اردبیلی تصریح کرد: ترامپ روز چهارشنبه (۲۰ تیرماه) به دلیل همکاری آلمان با روسیه در پروژه انتقال گاز از دریای بالتیک، به برلین حمله لفظی شدیدی کرد و گفت آلمان به اسارت روسیه درآمده است.