



دکتر مهدی ناجی اصفهانی
استادیار دانشکده
اقتصاد دانشگاه تهران

سواد مالی و اقتصاد

خرج و پس انداز

مدیریت بدهی

کاریابی و درآمد

سرمایه گذاری

مدیریت ریسک و بیمه

تصمیم گیری های مالی

امنیت مالی

مسئله‌ی امنیت مالی در طول زندگی تاکنون همراه ما بوده و به دلیل عدم وجود اطمینان احتمالاً در آینده نیز همراه ما است. آیا به اندازه‌ی کافی مرفه هستیم؟ مثلاً من ۱۰ سال پیش در چه جایگاهی بودم و تصورم از امسال چه بوده است؟ آیا انتظار جایگاه فعلی را داشته‌ام؟ هر قدر عمل کنیم، همان قدر برنده‌ایم. باید خود را توانمند برای رسیدن به این اهداف کنیم؛ زندگی باید مدیریت شود. این اختیارات برای کنترل زندگی در دست خود ماست. مثل انتخاب از بین دو گزینه‌ی شغلی. این انتخاب‌ها منجر به تحقق اهدافی می‌شود.

در این دوره به دنبال این هستیم که بگوییم می‌توانید فرمان مسیر اقتصادی و مالی زندگی‌تان را خودتان به دست بگیرید. اینکه جاده‌های این مسیر خراب است، قوانین مناسب ندارد و ... همه‌ی این‌ها درست است اما در نهایت فرمان در دست شماست. اگرچه جاده گاردریل ندارد ولی شما هم نمی‌توانید بگویید چون گاردریل نداشت ماشین را به دره انداختم! تصمیمات بهتر برای رسیدن به مقصد بگیرید.

بخشی از آینده در دست خود ماست. حال ممکن است در این مسیر هزاران اتفاقات دیگر مثل رکورد، تورم و ... نیز رخ بدهد؛ ولی آیا می‌توانم خودم را برای چنین شرایطی آماده کنم؟ برای هرآنچه می‌توانید برنامه‌ریزی کنید.

به ابزارهای مدیریت زندگی مجهز باشید. حتی اگر در بهترین کشور هم مستقر باشید اما این ابزارها را در اختیار نداشته باشید فایده ندارد. برای آمادگی، دانش و مهارت نیاز داریم. این دوره مهارت‌محور است. دانش کمترین میزان زمان جهت انتقال را نیاز دارد در کمترین دشواری. سواد مالی یک مهارت است. مهارتی برای تدبیر بعد مالی زندگی. مجموعه‌ای از دانش‌ها و اطلاعات است که اگر با ممارست و تمرین در زندگی کاربردی‌اش کنید تأثیرات آن را در زندگی می‌بینید. تبدیل دانش به مهارت متکی به خودتان است.

شما روی کدام پله ایستاده‌اید؟

یک سری دانش‌ها داریم به عنوان سرفصل‌های اصلی سواد مالی؛ نسبت به این دانش‌ها یک سری نگرش‌ها نیز داریم. مثلاً نسبت به دانش پس‌انداز، این نگرش را داریم که «پول برای خرج کردن است.» و یک مهارت داریم جهت پس‌انداز کردن.

فرض کنید در حسابان دو میلیون تومان پول دارید. تمایل دارید دوستانتان را به یک شام دعوت کنید. آیا معیار و میزانی دارید که این کار را کنید یا نه؟ یک حالت این است که بگوییم «چو فردا شود فکر فردا کنیم.» و این پول را برای شام خرج کنیم. حالت دیگر این است که خساست به خرج دهید. نقطه‌ی وسط کجاست؟ ظاهراً معیار و میزان مشخصی نداریم. سواد مالی حالت بهینه و متر و معیار است. هر فردی می‌داند عدد و لخرجی و عدد خستش چقدر است. همان تصمیم که کل دوستانتان را شام دعوت کنید می‌تواند و لخرجی نباشد؛ اگر قبلاً برنامه‌ریزی و پیش‌بینی شده باشد.

۵ وضعیت (پلکان) مالی زیر را باهم ببینیم:

۱- ناتوانی مالی (زندگی را براساس قرض گرفتن جلو می‌بریم و با درآمدهایم قرض‌هایم را نمی‌توانم ادا کنم و دوباره قرض می‌گیریم).

۲- تقلای مالی (ممکن است مجبور شوید قرض بگیرید اما میدانید که در آینده می‌توانید با درآمدهایم پیش بدهید).

۳- برابری دخل و خرج (احتیاجی به قرض گرفتن نیست. در مرحله تعادل مالی اگر شوک اقتصادی وارد شود به سطح قبل برمی‌گردیم. شوک‌هایی مثلاً رکورد اقتصادی، تورم و ...).

- ۴-تاب‌آوری یا امنیت مالی (دخل و خرج برابر است و با شوک اقتصادی به هم نمی‌ریزید چون صندوق اضطراری دارید).
- * برای سنجش امنیت مالی تصور کنید اگر همین امروز منبع درآمدتان قطع شود چند روز می‌توانید مثل قبل و شرایطی که امنیت مالی داشتید ادامه دهید.
- ۵-آزادی (نگرانی از آینده ندارید و برای اهدافتان تلاش می‌کنید و اطمینان نسبی دارید اگر باهمین سبک زندگی و ابزارها ادامه دهید به نتیجه میرسید و نگران پول نیستید).
- * برای سنجش آزادی باید دید اگر تمام سرمایه‌ای که اکنون دارید را یکجا از دست دادید چقدر طول میکشد دوباره به همین پله برگردید. اینجا تمایز بین سواد مالی و پول‌هایی که از طریق غیر آن مثل ارث بدست آمده‌اند مشخص می‌شود.
- لزوماً شوک‌های اقتصادی در سطح گسترده نیستند. ممکن است کاملاً شخصی باشند مثل ازدواج؛ تمامی ابعاد زندگی ما یک بعد اقتصادی و مالی نیز دارد که اگر درنظر نگیریم به صورت یک شوک به زندگی ما وارد می‌شود.

حرف حساب این همه حساب و کتاب؛

تعریف سواد مالی

برخی می‌گویند سواد مالی اکتسابی است؛ گاهی سواد مالی مفهومی عرفی است. مثلاً شخص می‌گوید من چون در بورس حرفه‌ای هستم پس سواد مالی خوبی دارم. سواد مالی بیش از آنکه شم باشد یک فن است. تخصصی بوده و عمومی نیز است اما عرفی نیست و باید آموزش دید.

فاصله میان درآمد با هزینه یکی از این شاخصه‌های سواد مالی است.

روش‌های پر کردن فاصله میان درآمد و هزینه:

۱. قرض [آسیب‌ها: مصرف درآمد ماه آینده، غیرواقعی بالا رفتن سطح زندگی]
۲. افزایش درآمد [آسیب‌ها: دشوار بودن، زمان‌بر بودن، افزایش هزینه‌ها به موازات افزایش درآمد]
۳. کاهش هزینه‌ها

۶ سرفصل اصلی سواد مالی:

سرفصل یکم . خرج و پس‌انداز

سرفصل دوم . مدیریت بدهی

سرفصل سوم. کاریابی و درآمد (سقف درآمدی ایجاد می‌کند، اگر رها کنم کار را پولی نخواهم داشت، در دوره‌ی بازنشستگی کاری ندارم اما نیاز به پول زیاد دارم).

سرفصل چهارم. سرمایه‌گذاری

سرفصل پنجم. مدیریت ریسک و بیمه

سرفصل ششم. تصمیم‌گیری‌های مالی

- این شش سرفصل، ۳۶ زیر موضوع نیز دارد. مثلاً در سرفصل خرج و پس انداز موضوعی به نام «خرید» و «کار با بانک» داریم. در مجموع ۱۲۶ مفهوم داریم که هرکس آن را بداند باسواد مالی محسوب می‌شود.

نمره‌ی خارجی‌ها چند است؟

تجربه کشورها در آموزش سواد مالی

کشورهای مختلفی تقسیم‌بندی‌هایی ارائه داده‌اند. مثلاً برای گروه‌های سنی مختلف به سراغ آموزش و بعضاً بازی برای آموختن این دانش‌ها و مهارت‌ها رفته‌اند. سواد مالی یک مهارت نرم است. این موضوع ۱۵۰ سال در آمریکا ریشه دارد. در اروپا نیز این ضرورت وجود دارد. در پی مواردی مثل محرومیت مالی و افزایش بدهی خانواده‌ها که همگی تحت بستر کمبود سواد مالی رخ می‌دهند، اتحادیه اروپا قوانینی در این خصوص تصویب کرده است. بنابر این قوانین اولاً نهادهای مالی باید توسعه پیدا کنند تا دسترسی همگانی شود (شمول مالی)، ثانیاً حقوق حمایت از مصرف‌کنندگان مالی جدی گرفته شود، ثالثاً سواد مالی آموزش داده شود. وقتی این سه در کنار هم قرار بگیرد مردم به توانمندی مالی دست می‌یابند.

برنامه استراتژیک سواد مالی؛ یعنی چه موضوعاتی به چه اقشاری آموزش داده شود. در این حوزه باید ابتدا نیازسنجی شود که دولت آن را انجام می‌دهد و ۱۷ گروه مخاطب سواد مالی هستند. دولت تعیین می‌کند کدام گروه مهمتر است. بخش خصوصی در مرحله‌ی بعد در بخش طراحی و اجرا وارد می‌شود. مثلاً در کشور پرتقال افراد بیکار مخاطب سواد مالی بودند. یعنی چگونه آموزش دهند تا فرد بیکار نباشد. در لهستان افراد بدهکار مفرط مخاطب بوده‌اند. زنان، کسب و کارهای خرد، روستاییان و ... از دیگر مخاطبین بوده‌اند. مستند ساخت آمریکا در خصوص تاریخچه‌ی سواد مالی است.

در آمریکا طی چهارصد سال این اتفاق رخ داد. آموزش از طریق دانشگاه‌ها، مجامع، کتاب‌ها، فیلم‌ها و ... در این راه مؤسسات متعددی وارد شدند تا به رقابت با اندیشه‌های مارکس بپردازند. اقتصاد بنگاه‌های آمریکایی را همان اقتصاد ملی خواندند. یکی از مفاهیمی که بسیار مورد تأکید بود اقتصاد خانواده بود که در دانشگاه نیز تدریس می‌شد.

شما هم کم می‌آورید؟

چند درس مهم از اقتصاد

مبانی و مفاهیم اقتصادی؛ چرا و چطور تصمیم‌گیری می‌کنیم؟

این مفاهیم بنیان سواد مالی است و اثرگذاری مستقیم در تصمیم‌گیری‌های ما دارند. اصلی‌ترین مفهومی که باید در مفاهیم مالی به آن بپردازیم «کمیابی» است. ما منابعی که در اختیار داریم کمیاب هستند. مثل زمان! در آن واحد نمی‌توانیم هم بخوابیم هم درس بخوانیم. منابع محدود است. باید دست به انتخاب بزنیم. یعنی هر یک انتخاب لیستی از انتخاب‌های دیگری است که انجام ندادیم. هر انتخاب به معنای چشم‌پوشی از سایر گزینه‌هاست. آدم‌ها تمایل دارند تعداد گزینه‌هایشان را کم کنند تا تعداد گزینه‌هایی را که از دست می‌دهند ناراحت کننده نباشد یا کمتر ناراحت کننده باشند؛ به این پدیده «گریز از آزادی» می‌گویند. حتی مثلاً شخص می‌گوید کاش من یک هفته مریض می‌شدم تا سرکار نروم. یعنی آزادی را خارج از اراده و انتخاب خود میداند. هر تصمیم، خروجی یک انتخاب است. اگر کمیابی نبود دست به انتخاب نمی‌زدیم و در نهایت آنقدر تصمیمات ما ضروری و نگران‌کننده نبود.

وقتی همه چیز مهم باشد، هیچ چیز مهم نیست. اولویت‌بندی مهم است. چرا مهم است؟ چون منابع محدود است. رفاهی که از هر انتخاب به دست می‌آورید یکسان نیست. آدم عاقل کسی است که تصمیماتی که می‌گیرد کمترین هزینه‌های فرصت را دارد. مقایسه‌ی این هزینه‌ها به ما نشان می‌دهد چقدر شما انسان عاقلی هستید. مطلوبیتی که از انتخاب رشته‌ی دانشگاهی مورد علاقه‌تان به دست می‌آورید هزینه‌ی فرصتی است که برای از دست دادن یک رشته دیگر صرف کرده‌اید. آنچه تلخی کمتری دارد را کنار می‌گذارید و گزینه‌ای را برمی‌گزینید که اگر آن را از دست می‌دادید تلخی بیشتری برای شما به همراه داشت.

آیا منابع واقعاً کمیاب است؟ آنچه محدود است آگاهی ما نسبت به این منابع است. مثلاً قبلاً مدیران نمی‌دانستند از علامت تجاری می‌شود کسب درآمد کرد. اما اکنون میدانند که از این علامت می‌توان درآمدزایی کرد. هرکسی نسبت به محدودیت منابع خود دیدگاهی دارد (نسبی است). هرچه منابع مالی زیاد هم باشد بازهم محدودیت‌هایی دارد. این انتخاب‌ها «عقلانیت اقتصادی» را شکل می‌دهد. اگر انتخابی که انجام می‌دهید تأثیر مستقیمی در زندگی شما نداشته باشد، بهتر است گزینه‌ی دیگری را برگزینید.

عقلانه یا غیرعقلانه بودن هر تصمیم متناسب با ویژگی‌های هر فرد و نسبی است. هر تصمیم همراه با رضایت و تلخی است. ما خواسته‌های نامحدودی داریم. این خواسته‌ها قابل حدگذاری نیست. مثلاً می‌گوییم اگر فلان خودرو را داشتم دیگر چیزی نمی‌خواستیم؛ بعداً می‌بینیم این خودرو وارد زندگی ما شده است اما همچنان خواسته‌های دیگری داریم.

جزایر قناری؛ نیاز یا خواسته؟

چند درس مهم از اقتصاد

از خواسته‌های نامحدود و تأثیر ارضای آنها گفتیم. خواسته‌هایتان را مکتوب کنید. نادیده می‌توان گفت قریب به ۷۰ درصد این خواسته‌ها یکسان است. اقتضای رسیدن به این خواسته‌ها یک سری تصمیم‌گیری‌هاست. اما همین خواسته‌ها نیز تمام ناشدن نیست. پس از مدتی این خواسته جزئی از من می‌شود و پس از مدتی من بدنبال چیزی بیرون از من هستم. این خواسته‌ها ما را رشد می‌دهد.

تفاوت خواسته و نیاز:

- نیاز چیزی است که کمتر مربوط به خود شخص من است و وابسته به طبیعت هر انسان است. مثل نیاز به اکسیژن، غذا، خواب، همسر و ... آنچه داشتن آن رضایتی ایجاد نمی‌کند اما نداشتن آن نارضایتی به همراه دارد.
- خواسته، وابسته به سلیق و تمایلات فردی بوده و خاص هر فرد است. آنچه نداشتن آن نارضایتی ندارد اما داشتنش رضایت می‌آفریند.

پاسخ به نیازها نیز متفاوت است. مثلاً یکی در نیازهای اساسی خود مثل مسکن، یک خانه‌ی ۳۰ متری انتخاب می‌کند اما یکی دیگر خانه‌ای ۳۰۰ متری اختیار می‌کند. خواسته به نحوی نوع پاسخ به نیاز است. اگر بخواهیم دقیق‌تر باشیم، در هر مقطع خواسته‌ها و نیازهای مشخصی داریم که از هر فرد به فرد دیگر فرق می‌کند و این برمیگردد به این‌که من چه فردی می‌خواهم باشم. «چه شدن» من تعیین می‌کند که به چه چیزی نیاز دارم. مثلاً اگر شما می‌خواهید پیانیست شوید نیاز به پیانو دارید ولو این‌که سیصد میلیون پول پیانو باشد. اما اگر شغل شما چیزی دیگر است این پیانو نیاز شما نیست. آنچه ما مطالبه می‌کنیم طیفی میان need و want است.

نرفتن به جزایر قناری آیا نارضایتی ایجاد می‌کند؟ بستگی به شخص دارد. اگر بگوییم واقعاً در صورتی که به این جزایر بروم نمی‌توانم زندگی کنم، دیگر خواسته نیست بلکه نیاز است. اما اگر بگوییم چقدر خوب می‌شد اگر به این جزایر میرفتم، آن‌گاه خواسته است.

موضوع خواسته صرفاً مستقیماً نشان نمی‌دهد خواسته است یا نیاز. مدیریت مالی شخصی امری کاملاً شخصی است. تشخیص اولویت بین خواسته و نیاز با خود شماست. باید از ویژگی‌های شخصیتی خود آگاهی داشته باشید.

تخصیص، مخصوص ماست؟

چند درس مهم از اقتصاد؛ تخصیص منابع و تفاوت قیمت و ارزش

تخصیص دادن در زندگی را میتوان به راحتی متوجه شد؛ اما در جامعه چگونه است؟

در زندگی روزمره از صبح که بیدار می‌شویم تا شب که می‌خوابیم زمان خود را به کار یا کارهایی اختصاص می‌دهیم. این زمان را شما تخصیص داده‌اید. با ارجاع‌دهی می‌توانید برای ماه بعد برنامه‌ریزی کنید زمان خود را به آنچه می‌خواهید تخصیص دهید. وقتی انسانی راضی می‌شویم که میان تخصیص بودجه زمانی با اهدافمان برابری وجود داشته باشد.

بودجه‌بندی ابزاری برای رسیدن به اولویت‌هاست. بودجه‌بندی در چهار سطح مدیریتی رخ می‌دهد. در هر چهار سطح این تخصیص اتفاق می‌افتد. تفاوت رفاه کشورها در شیوهی تقسیم کردن و تخصیص منابع است.

عامل تخصیص منابع در کشور: یک سرطیف بازار است و سر دیگر این طیف دولت (یا یک نهاد مشخص) است. در اقتصاد بازار آزاد بیشتر نزدیک به سر دیگر طیف هستند و این تخصیص توسط مکانیزم بازار انجام می‌شود اما در کشورهای کمونیستی بازار کمترین نقش را دارد و حاکمیت در خصوص تخصیص‌ها تصمیم می‌گیرد و چه بسا حاکمیت تعیین کند که اشخاص زمان خود را صرف چه کنند.

کارکرد بازار: محل تلاقی تصمیمات فردی برای رسیدن به نقطه‌ی تعادل! مثلاً هزار نفر سیب‌زمینی می‌کارند و هزاران نفر تقاضای سیب‌زمینی دارند. دولت می‌گوید سیب‌زمینی کارها! من تعیین می‌کنم به هرکس چقدر سیب‌زمینی بدهیم و به همه به یک اندازه می‌دهد؛ حال آنکه ممکن است کسی اصلاً به همین اندازه هم سیب‌زمینی نیاز نداشته باشد. در بازار آن کسی که سیب‌زمینی دارد عرضه می‌کند و بدنبال تقاضای می‌گردند. در این فضا هم عرضه‌کنندگان باهم رقابت می‌کنند و هم تقاضاکنندگان. در اینجا نهایتاً به یک تعادل میرسیم که همان قیمت است. جایی قیمت خود را نشان می‌دهد که تقاضا و عرضه به هم می‌رسند. یعنی نه عرضه‌کننده‌ای می‌ماند و نه تقاضا کننده‌ای که با این قیمت نتوانسته باشد سیب زمینی خریداری کند.

قیمت و ارزش با یکدیگر متفاوت هستند. قیمت در بازار کشف می‌شود. به طور مثال تلاقی عرضه و تقاضا قیمت کالایی را به یک میلیون رسانده اما از دید من ۵۰۰ هزار ارزش دارد. تغییرات قیمت چه مفهومی دارد؟ اگر قیمت افزایش یابد یعنی دارد رو به کمیابی میرود و عرضه کنندگان دارند کم می‌شوند؛ پس قیمت باید بیشتر شود تا یک سری از تقاضا کنندگان حذف شوند. حال اگر ارزش پایین باشد به معنای کمتر شدن تقاضا کنندگان است؛ پس قیمت باید پایین بیاید تا عرضه کنندگان تمایل به خرید پیدا کنند و مثلاً آن کالا همان ۵۰۰ هزار تومان شود.

ارزش‌های شخصی در تصمیم‌گیری‌های مالی وارد می‌شود. وقتی با کالایی مواجه می‌شویم نمی‌توانیم لزوماً بگوییم گران یا ارزان است. قیمت چیزی شبیه دماسنج است. دماسنج اگر ۴۲ را نشان دهد ما از دماسنج دلخور نمی‌شویم بلکه باید اقداماتی انجام دهیم تا دما پایین بیاید. قیمت که بالا میرود عوام فکر می‌کنند حتماً دست‌هایی پشت پرده است و باید به آنها فشار آورده شود تا قیمت را پایین بیاورند. این حالت مثل جایی است که شما جیوه را فشار می‌دهید که بالاتر از

۳۸ نباید حال آنکه دما ۴۲ درجه است؛ چه فرقی به حال شما دارد وقتی که هوا همچنان گرم است؟ حتی اثر منفی نیز دارد. یک ویژگی مهم قیمت، سیگنال‌دهی است.

تبعات تعیین دستوری قیمت: ادامه یا تشدید خرید تقاضاکننده‌ای که می‌توانست از خرید طرف نظر کند؛ چون کالای ۱/۲۰۰/۰۰۰ تومانی ۱/۰۰۰/۰۰۰ تومان عرضه می‌شود. از سمتی باعث کاهش صرفه‌ی عرضه توسط عرضه‌کنندگان می‌شود چون قیمت سرکوب شده است.

افزایش سواد مالی منجر به افزایش تصمیمات مالی درست در سطح فردی و کلان می‌شود.

وجه رایج مملکت

چند درس مهم از اقتصاد؛ پول

پول را به راحتی نمی‌توان تعریف کرد؛ شاید بتوان این‌طور گفت که «پول، نقد شونده‌ترین دارایی است». البته این تعریف خوبی نیست چون خود پول در دل این تعریف است. طلا، سکه و ارز نوعی پول هستند. تعریف پول نوعی قرارداد است. بجای اسکناس می‌توانستیم نوعی سنگ یا صدف را پول قرار دهیم.

کارکردهای پول:

۱. ابزار مبادله ➤ مقبولیت عمومی دارد؛

۲. قابلیت پس‌انداز ➤ چون فساد ناپذیر است؛

۳. معیار اندازه‌گیری ➤ مقایسه می‌توان کرد.

هرچه که این ویژگی‌ها را داشته باشد به آن پول می‌گوییم. واحد اندازه‌گیری باید ثابت داشته باشد. پول نوعی متر است. اما این واحد تغییراتی دارد. مثلاً در سال ۱۳۶۰ با یک میلیون تومان می‌شد یک خانه خرید. حال شخص آن موقع این یک میلیون را پس‌انداز می‌کند تا سال ۱۴۰۰ فرزندش یک خانه خریداری کند. حال در سال ۱۴۰۰ یک کفش با آن می‌توان خرید. پس به نوعی فساد در این پول راه یافته است. انگار که وزن آن کم شده است. لزوماً یک اسکناس معادل میزان مشخصی طلا یا جنس خاصی نیست. یک گرم طلا همیشه یک گرم طلاست اما اسکناس این گونه نیست. در مثال قبل اگر شخص در سال ۱۳۶۰ با آن یک میلیون تومان طلا خریداری میکرد، اکنون آن خانه یک میلیارد تومان ارزش داشت یا اگر ۲۰۰ سکه می‌خرید اکنون هم همان ۲۰۰ سکه را داشت ولی قیمت آن دیگر یک میلیون تومان نبود.

امروزه به نوعی این پول تبدیل به عدد یا رمز ارزها شده است. مثلاً پنجاه میلیون وارد حساب ما می‌شود بدون اینکه ما پولی ببینیم و از این عدد پنجاه میلیونی اعدادی برای مصارف مختلف تخصیص می‌دهیم. دنیای اعداد لزوماً متناظر با دنیای واقعی نیست. دنیای واقعی دنیایی است که براساس آن تصمیم می‌گیرید نه دنیای اعداد؛ پس دنیای اعداد نباید شما را گمراه کند. ارزش اسمی، میزان ریالی است و ارزش واقعی، قدرت خرید را نشان می‌دهد. نسبت بخش واقعی و بخش اسمی مهم است. این روزها بحث برداشتن چهار صفر از پول ملی است. این تحول در دنیای اعداد است نه دنیای واقعی!

خانه‌ی اسکناس

چند درس مهم از اقتصاد؛ تورم

تورم، تحولات دنیای اسمی است. موضوع تورم موضوعی سهل و ممتنع است. شاید کمتر کسی باشد که در پاسخ به چپستی تورم بگوید چیزی نمی‌دانم! اما لزوماً همه نمی‌دانند تورم چیست.

چه تفاوتی میان تورم و گرانی وجود دارد؟ اگر این تفاوت را نمی‌دانید پس بحث را با جدیت دنبال کنید.

کاهش ارزش پول آیا ناشی از گرانی است یا تورم؟ وقتی همه چیز گران شود انگار هیچ‌چیز گران نشده است. تنها استاندارد سنجش تغییر کرده است. مثلاً به شما می‌گویند «قد پدر بزرگ شما ۱۸۰ سانت بوده است»، این سخن برای شما ملموس و مشخص است؛ چون یک سانت ۵۰ سال پیش همان یک سانتی است که اکنون داریم. حال اما اگر بگویند: «پدر بزرگ شما سال ۵۷ تقریباً ۱ میلیون پول داشت»، برای شما درک این سخت است که واقعا بدانید چه ارزشی داشته است. پول اگرچه ابزار سنجش است اما مثل متر، کیلوگرم، سانتی‌گراد و ... نیست که در طی زمان ثابت باشد. «یک تومان» سال ۱۳۵۷ با «یک تومان» سال ۱۴۰۰ یکسان نیست. این ابزار سنجش تنها اصطلاحاً کش آمده است و از این رو اعداد دنیای واقعی تغییری نداشته است. باید میان دنیای واقعی و اسمی این تناظر را برقرار کنید.

در واقع اگر قد «یک متر» باشد و بعد ابزار را کش بدهیم می‌گوییم «۴ متر» است و بعد «۸ متر» است و همینطور ادامه می‌یابد اما ابزار سنجش همان متر است و تنها کش آمده است.

پس اندازه از طریق خرید سکه در سال ۱۳۵۰، تنها می‌توانست ابزاری برای حفظ ارزش باشد. در واقع اگرچه یک میلیون تومن در سال ۱۳۵۰ مساوی با ۳۰۰ سکه بود و اکنون ۴ میلیارد تومان مساوی با ۳۰۰ سکه است، اما فقط سرمایه به لحاظ ارزشی حفظ شده است و اساساً «سرمایه‌گذاری» رخ نداده است. سرمایه‌گذاری، ارزش افزوده است.

استانداردی مشخص برای متر، کیلوگرم و ... داریم که در همه‌ی دنیا آن را پذیرفته‌اند اما آیا اسکناس و پول نیز چنین است؟ ارزش پول در بازار تعیین می‌شود؛ پس پول نیز یک قیمتی دارد. هرچه عرضه بیشتر باشد، کم‌یابی کمتر می‌شود و قیمت پایین می‌آید؛ دقیقاً چنین اتفاقی برای پول نیز رخ می‌دهد. وقتی عرضه‌ی پول افزایش می‌یابد، قیمت پول کاهش می‌یابد. از این رو ارزش پول کمتر می‌شود. از سمتی تولید پول نیز نیاز به تکنولوژی خاصی ندارد و مجاناً می‌توان آن را تولید کرد؛ تنها با وارد کردن چند عدد در کامپیوتر می‌توان هزاران میلیارد تومان به پول اضافه کرد.

اگر من تولید کننده‌ی انحصاری یک نوع پول (مثل رمز ارزها) باشم، پول را عرضه می‌کنم (مثل کاری که دولت‌ها انجام می‌دهند).

به طور مثال در سریال خانه‌ی اسکناس عده‌ای برای سرقت به بانک مرکزی می‌روند و معتقدند که مالدزی نمی‌کنیم! چون داریم با دستگاه چاپ اسکناس پول چاپ می‌کنیم و این دزدی نیست!

سرعت تولید پول از سرعت بخش واقعی اقتصاد بیشتر شده است؛ ورم پول برای این است که هم سطح با سرعت رشد اقتصادی واقعی برابر نیست. سرعت رشد پول نسبت به کالا و خدمات بیشتر شده است. حال چرا بانک مرکزی چنین کاری می‌کند؟

در بدو پاسخ به این سؤال باید به این نکته اشاره کرد که همه‌ی کشورها حدی از تورم را دارند. تورم بهینه، تورم صفر نیست! اگر قیمت‌ها رو به افزایش باشد به نظر می‌رسد تکاپویی برای تولید و مصرف رخ داده است و بالتبع آن چرخه‌ی تولید به حرکت در می‌آید. اگر تورم منفی باشد، شخص می‌گوید «امروز خرید نمی‌کنم، هفته بعد ارزان‌تر خرید می‌کنم» و این پروسه خرید به تعویق می‌افتد.

یکی دیگر از دلایل تورم، وعده‌های دولت به مردم و تلاش برای دستیابی به این اهداف است درحالی‌که منابع کافی برای تحقق این اهداف نداشته باشد. از این رو ناچاراً برای تحقق این وعده‌ها با محدودیت منابع باید دست‌اندازی به بانک مرکزی کند (اگرچه بانک مرکزی باید مستقل باشد) از این رو بانک مرکزی را ملزم به تأمین مالی می‌کند. بانک مرکزی نیز به سادگی با افزودن عدهایی (مشابه همان مثال اضافه کردن اعداد در کامپیوتر) پول اضافه می‌کند. با این کار سایز متر گفته شده تغییر می‌کند در حالی‌که اقتصاد رشدی نداشته است.

گفتیم که اگر تغییرات پول برای همه یکسان باشد مشکلی پیش نمی‌آید. مثلاً اگر ۵ صفر از پول‌ها حذف شود یا اگر تمام هزینه‌ها ضریب ۲ شود، در اینجا تغییری بوجود نمی‌آید؛ چون برای همه یکسان است. اگر من درآمد ۲ برابر شده، مخارج من هم ۲ برابر شده است. اما وقتی بانک مرکزی پول را تزریق می‌کند این پول باید راهی برای ورود به اقتصاد بیابد. از سمتی این پول نیز به طور یکسان به دست همه نمی‌رسد! برخی زودتر به این پول دسترسی می‌یابند. این عده که زودتر به پول دست می‌یابند، تقاضاهایشان افزایش می‌یابد در حالی‌که قیمت‌ها هنوز همان قیمت‌های سابق است. خدمت و کالایی خلق نشده است. از این رو عرضه تغییر نکرده و قیمت بالا می‌رود. تا جایی ادامه می‌یابد که تناسب بین دنیای واقعی و اسمی برقرار شود. تورم نوعی مالیات است که دولت می‌گیرد اما هیچ قانونی آن را پیش‌بینی نکرده است. به نوعی دولت دست در جیب مردم می‌کند. حفظ ارزش پول ملی، یکی از مؤلفه‌های حکمرانی خوب است.

تورم غیرعادلانه و غیر متوازن اثرگذار است. مثلاً من که حقوق‌بگیر هستم، ابتدای سال با من توافق شده است که تا یکسال آینده ماهیانه یک میزان مشخص حقوق دریافت کنم. در حالی‌که قیمت‌ها بواسطه‌ی تورم روز به روز بیشتر می‌شود. حال کسی دیگر که دارایی‌ای دارد و در بازار است، تورم به شکل دیگری بر او اثرگذار است. طبقات ضعیف آسیب بیشتری از تورم می‌بینند.

کاهش قدرت خرید، نکاتی را متوجه ما می‌کند. درپس‌انداز کردن باید حواس جمع عمل کرد:

- اولاً باید بخشی از درآمدش را پس‌انداز کرد؛
- ثانیاً نباید اهمیت سرمایه‌گذاری را نادیده گرفت؛
- ثالثاً این سرمایه‌گذاری باید آن مبلغ را تبدیل به یک دارایی درآمدزا کند؛

پس اول باید پولی کنار گذاشته شود و شکل این کنار گذاشتن نیز تبدیل آن به دارایی درآمدزا است.

تورم بالا، بر روی تصمیمات مالی ما اثرگذار است؛ از این رو پول قدرت خود برای اندازه‌گیری از دست می‌دهد. ممکن است من تلفن همراهم را ۵ میلیون تومان خریداری کنم و ۶ ماه بعد ۶ میلیون تومان بفروشم. این لزوماً سود نیست؛ سود واقعی ملاک است. ممکن است در دنیای عددی این قیمت افزایش یافته باشد پس سود نصیب ما نشده است.

وقتی تورم بالا می‌رود، مردم سعی می‌کنند از پول ملی استفاده نکنند. مثلاً وقتی می‌خواهند کالایی خرید کنند، فروشنده به دلار قیمت می‌دهد؛ چون ریال تغییر می‌کند. اعتبار پول ملی تحت الشعاع قرار می‌گیرد و مردم سراغ پول کشوری دیگر می‌روند.

یک سری کالاها نیز بر اساس قیمت روز فروخته می‌شوند نه قیمتی که قبلاً خریداری شده است. فروشنده نیز اشتباه نمی‌کند بلکه این تحلیل درست است. مثلاً اگر رب گوجه را ۵ هزار تومان خریده است و امروز ۸ هزار تومان همان را می‌فروشد صحیح

است. چون ۵ هزار تومان قیمت مصرف کننده برای یک ماه پیش است نه امروز! اگر با قیمت قبل بفروشید، سرمایه خود را کوچک کرده است.

وقتی می‌خواهید پس‌انداز کنید، در شرایط تورم، پول مثل یخ می‌شود. یعنی یک ماه بعد مراجعه می‌کنید می‌بینید ارزش پولتان نصف شده است. پس مجبور می‌شوید سراغ دارایی‌ها؛ مثلاً ارز خریداری می‌کنید، ماشین، ملک و ... و این باعث می‌شود رفتار اقتصادی مردم به هم بریزد. در این شرایط نباید به مردم ایرادی گرفت. چون آن‌ها طبیعتاً بدنبال حفظ ارزش پول خود هستند. حال وقتی تعداد زیادی وارد بازار ماشین می‌شوند، تعادل این بازار به هم میریزد. پس رفتار منطقی این است که پول به شکل ریال نگهداری نشود. این امر اگرچه در فروپاشی اقتصادی مؤثر است، اما اگر مردم پول خود را ملک و ماشین و امثالهم همگی هزینه کنند، تأثیر آنچنانی بر این فروپاشی ندارد. مثلاً ۲۰۰ نفر هرکدام یک سکه خرید کنند به اندازه اینکه یک نفر ۲۰۰ سکه خرید کند مخرب نیست.

گرانی: در قسمت واقعی بازار رخ می‌دهد؛ وقتی که در یک بازار خاص تقاضا زیاد می‌شود یا عرضه کم می‌شود. مثلاً می‌گوییم تلفن همراه نسبت به کامپیوتر گران‌تر شده است. این گرانی اثری کوتاه مدت دارد. چون سیگنال‌هایی می‌دهد که باعث می‌شود یا تقاضا کنندگان از بازار عقب بروند و یا عرضه‌کنندگان جدید وارد شوند و در نهایت به تعادل میرسد. درحالی‌که تورم در همه‌ی قیمت‌هاست (نه در بازار خاصی) و دارای اثری بلندمدت است.

علی الحساب

چند درس مهم از اقتصاد؛ نرخ بهره

قبلاً گفتیم که تمام تصمیماتی که می‌گیریم در آینده‌ی ما اثرگذار است. یکی از فاکتورهایی که بر روی این تصمیم‌ها اثرگذاری دارد تورم بود. یکی دیگر از این فاکتورها، نرخ بهره است.

نرخ بهره، ابزاری برای انتقال تصمیمات امروز به آینده یا بالعکس است. وقتی بخشی از درآمد خود را به آینده منتقل می‌کنید، نرخ بهره برای شما کاربرد دارد. وقتی نیز که می‌خواهید آینده را به حال تعمیم می‌دهید بازهم نرخ بهره به کار شما می‌آید.

درواقع وقتی قرض می‌گیرید، مثل این است که دارید بخشی از درآمد آینده خود را به امروز بیاورید. اما از سمتی نیز یک میلیون تومان یک سال بعد با یک میلیون تومان امروز فرق دارد. نرخ بهره، ابزار محاسبه ارزش فعلی درآمد آینده است؛ همچنین ابزاری است برای محاسبه ارزش آتی پس‌انداز فعلی.

درواقع وقتی پس‌انداز می‌کنیم شکل نگهداری آن «سرمایه‌گذاری» است. می‌خواهیم ببینیم این میزان پول و سرمایه‌ای که داریم تا ۱۰ سال بعد چقدر به آن اضافه می‌شود. در سواد مالی به آن «سود» گفته می‌شود [بهره‌ی ناشی از سرمایه‌گذاری].

تفاوت بین پس‌انداز و سرمایه‌گذاری: سرمایه‌گذاری ذاتاً ارزش افزوده دارد ولی پس‌انداز لزوماً این‌طور نیست. مثلاً اگر من سکه‌های طلایم را در بالش بگذارم، پس‌انداز است. اگر این سکه‌ها را در بانک بگذارم و بانک بهره ندهد، بازهم پس‌انداز است. حال اگر این سکه‌ها را تبدیل به پول کنم و بانک درازای آن به من بهره بدهد، ارزش آن حفظ نمی‌شود و تورم آن را کم می‌کند؛ حال اگر این نرخ بهره دقیقاً معادل میزان تورم باشد (یعنی به همان میزان که تورم از ارزشش کم می‌کند، همان میزان بهره به ارزشش اضافه کند) مثل آن است که عملاً سکه‌ها را در بالش گذاشته باشم؛ پس سرمایه‌گذاری نیست. حال اگر ۲۰ سکه من در پایان سال شد ۲۱ سکه این افزایش واقعی است.

در بانکداری اسلامی نرخ بهره وجود ندارد. بلکه به آن «سود علی الحساب» گفته می‌شود که همان بهره است و از میزان تورم پایین‌تر است. حال من ۱ میلیون تومان در بانک دارم و در عوض آن ماهیانه چون بانک با پول من سرمایه‌گذاری می‌کند ۹ درصد سود هم می‌دهد. حال اگر کمتر از تورم باشد، عملاً سودی به ما نداده است بلکه به ما بدهکار هم هست!

اگر نرخ بهره‌ی اسمی، دقیقاً معادل نرخ تورم باشد، نرخ بهره‌ی واقعی صفر است. چون این دو یکدیگر را از بین می‌برند. اما اگر از تورم کمتر باشد، نه تنها کار من سرمایه‌گذاری نیست بلکه پس‌اندازی منفی است. وقتی این پس‌انداز توجیه پذیر است که نرخ سود علی‌الحسابی که عاید من می‌شود از نرخ تورم بیشتر باشد.

فرض کنیم نرخ تورم ۲۰ درصد است و نرخ بهره ۳۰ درصد است. در اینجا نرخ بهره‌ی واقعی ۱۰ درصد است. به طور مثال افزایش نرخ طلا را نباید با نرخ بهره‌ی اسمی که داده می‌شود مقایسه کنید.

نرخ بهره، ابزاری کمک‌کننده برای محاسبه ارزش‌های فعلی و آینده در برنامه ریزی‌های مالی است. یعنی می‌گویید ۱۰ میلیون تومانی که الآن دارید یکسال آینده این ۱۰ میلیون تومان چه ارزشی دارد.

نرخ بهره مرکب: در تبلیغات بانکی راجع به این نرخ زیاده شنیده‌اید. مثلاً نوشته می‌شود «نرخ بهره‌ی ۲۰ درصد روز شمار»! وقتی نرخ بهره را حساب می‌کنید با نرخ بهره‌ای که بانک با شما می‌دهد یکسان نیست. مثال‌هایی که تا بحال گفتیم غالباً سالانه بود.

در نظر بگیرید نرخ بهره ۲۰ درصد سالانه باشد و مدت سرمایه‌گذاری هم ۵ ساله تعیین شده باشد. مبلغ را هم ۱۰۰ میلیون تومان فرض کنید. این ۱۰۰ میلیون تومان سر سال می‌شود ۱۲۰ میلیون تومان. سال بعد چقدر می‌شود؟ ممکن است اشتباه کنید که چون نرخ ۲۰ درصد است و شما صد میلیون گذاشته‌اید پس هر سال ۲۰ میلیون تومان می‌گیرید. اما این گونه نیست. بلکه سال بعد گویی سرمایه‌گذاری جدیدی دارید و ۲۰ درصد بر روی ۱۲۰ میلیون تومان حساب می‌شود و این مرتباً هر سال تکرار می‌شود. حال در صورتی که نرخ بهره ساده باشد در پایان سال دوم ۱۴۰ میلیون دارید و اگر نرخ مرکب باشد، ۱۴۴ میلیون تومان خواهید داشت. هرچه زمان جلوتر رود بیشتر می‌شود. این نرخ بهره‌ی مرکب به ما می‌گوید که هرچه زودتر این سرمایه‌گذاری انجام شود بهتر است.

تسهیلات نیز که توسط بانک ارائه می‌شود مطابق همان شکل بالا محاسبه می‌شود؛ یعنی اگر ۱۸ درصد سود سالیانه بر روی تسهیلات اعطایی به شما در نظر گرفته شده است، پس از پایان سال اول، ۱۸ درصد از باقی مانده‌ی آن دوباره محاسبه می‌شود نه اینکه اگر ۱۰۰ میلیون وام گرفته‌اید با سود ۱۸ درصد، الزاماً هر سال ۱۸ میلیون سود بدهید!

شما هم هشت‌تان گرو است؟

چند درس از حسابداری

سرفصل‌های حساب را به عنوان اولین قدم بررسی می‌کنیم.

- **دارایی:** هرگونه اموال فیزیکی و غیرفیزیکی قابل تبدیل به پول در مالکیت فرد یا شرکت؛ ماشین، پول در بانک، حقوق مالکیت معنوی شرکت‌ها و ...
- **بدهی:** تعهدات مالی به دیگران.
- **سرمایه:** حق مالی فرد یا شرکت؛ آورده مالی بدون مابه‌ازای تعهد مالی.
- **درآمد:** پول دریافتی از فروش کالا و خدمات.
- **هزینه:** هرگونه پرداختی در مسیر زندگی فرد یا شرکت

تفاوت سرمایه و دارایی: فرض کنید من ماشینی به ارزش ۵۰۰ میلیون خریداری می‌کنم. برای خرید این خودرو وام می‌گیرم. این ماشین دارایی من است و من یک دارایی ۵۰۰ میلیونی دارم ولی ما به ازای آن ۵۰۰ میلیون هم بدهی دارم. این که من بدهکارم مانع از آن نیست که دارایی داشته

باشم. اما سرمایه چیزی است که در زندگی من ذخیره شده است یا اگر شرکت است، سهامداران از ابتدا آن را در شرکت آورده‌اند. حال این سهامداران وام می‌گیرند تا کارخانه‌ای خریداری کنند؛ در اینجا آنچه که ابتدا آورده بودند سرمایه است و این کارخانه، دارایی آنهاست.

اگر دارایی‌ها در زندگی رسوخ پیدا نماید در طی زمان می‌تواند تبدیل به سرمایه شود؛ سرمایه، آورده‌ای اولیه‌ای است که مابه‌ازایی در بدهی‌ها ندارد.

تفاوت بدهی و هزینه: هزینه چیزی است که شما به صورت مدام پرداخت می‌کنید مثل خرج‌های روزمره؛ ولی بدهی تعهدی به پرداخت در آینده است.

هر تراکنشی که انجام می‌دهید دو سر دارد. وقتی چیزی خرید می‌کنید ممکن است بنویسید بابت یک پاکت شیر ۷ هزار تومان دادم. اصولی‌تر این است که بنویسید که این ۷ هزار تومان از کجا آمده است؛ ممکن است این ۷ هزار تومان را از فروشنده قرض گرفته باشید. پس یک سر این تراکنش خرید و هزینه و سر دیگر آن بدهی است. ممکن است پول نقد داده باشید. این پول نقد از کجا آمده است؟ باید دقیقاً مشخص کنید.

گزارش‌های حسابداری

• **ترازنامه:** نشان‌دهنده وضعیت مالی هر لحظه از زندگی. در اقتصاد به آن گزارش لحظه‌ای گفته می‌شود. در واقع نوعی عکس گرفتن از وضعیت مالی شماست. ترازنامه دو سمت دارد؛ یک سمت آن دارایی‌هاست و می‌توان آن را به انواعی تقسیم کرد شامل:

ترازنامه	
دارایی‌ها	بدهی
خودرو: ۱۲۰۰۰۰۰۰۰	وام بانکی: ۷۰۰۰۰۰۰۰۰
پول نقد: ۸۰۰۰۰۰۰۰۰	قرض از خانواده: ۸۰۰۰۰۰۰۰۰
پولیت صندوق: ۱۲۰۰۰۰۰۰۰	
	سرمایه
	دریافتی از پدر: ۵۰۰۰۰۰۰۰۰
	سود: ۱۲۰۰۰۰۰۰۰۰
	۱۴۰۰۰۰۰۰۰۰
۱۴۰۰۰۰۰۰۰۰۰	

جاری: حساب کوتاه مدت بانکی، صندوق، پول داخل جیب و ...

غیرجاری: حساب‌های بلند مدت بانکی، قرض به دیگران و ...

منقول: ماشین، کامپیوتر و ...

غیرمنقول: خانه، زمین و ...

سمت چپ ترازنامه بدهی و سرمایه است؛ در ترازنامه آنچه مهم است این است که جمع بدهی و سرمایه باید برابر دارایی‌ها باشد. یعنی اگر یک میلیون تومان به دارایی شما افزوده شد به سمت چپ ترازنامه‌ی شما نیز یک میلیون تومان باید افزوده شود. یا باید سرمایه من یک میلیون تومان بیشتر شود یا بدهی‌های من یک میلیون تومان کم شود تا این توازن برقرار شود.

*** سبد = سرمایه + بدهی + دارایی**

صورت حساب سود و زیان	
درآمد	هزینه
تدریس: ۸۰۰۰۰۰۰۰۰	خوراک: ۱۰۰۰۰۰۰۰۰
پروژه برنامه‌نویسی: ۱۲۰۰۰۰۰۰۰	خوراک: ۷۰۰۰۰۰۰۰۰
پول نوجویی: ۶۰۰۰۰۰۰۰۰	پوشاک: ۶۰۰۰۰۰۰۰۰
سود سرمایه: ۱۰۰۰۰۰۰۰۰	رفت و درآمد: ۲۰۰۰۰۰۰۰۰
	تفریح: ۱۰۰۰۰۰۰۰۰
	۱۷۰۰۰۰۰۰۰۰۰
۲۶۰۰۰۰۰۰۰۰۰	
	۱۲۰۰۰۰۰۰۰۰۰

• **صورت حساب سود و زیان:** در این گزارش

باید هزینه‌ها از درآمد کم شود. اگر هزینه‌ها بیش از درآمد باشد، یعنی عقب هستید اما لزوماً به معنای ورشکستگی نیست. ترازنامه یک روند را نشان می‌دهد؛ ممکن است اکنون از دید ترازنامه وضع خوبی داشته باشید ولی صورت

حساب سود و زیان می‌گوید وضع به خوبی پیش نمی‌رود. این صورت حساب در یک دوره معنا پیدا می‌کند. ورودی‌ها و خروجی‌ها در این صورت باید تراز باشند و در سواد مالی بدنبال ایجاد فاصله بین ورودی و خروجی هستیم تا به سرمایه اضافه شود.

• **صورت حساب جریان وجوه نقد:** ممکن است روند زندگی روبه بهبود باشد (مثلاً من شرکتی کار میکنم که قرار است ماهیانه ۱۰ میلیون تومان حقوق بگیرم؛ اما کل حقوق من را پایان سال میدهند و اکنون عملاً وجه نقدی بابت درآمد ندارم)؛ اما بحران نقدینگی داشته باشم. اگر بخشی از درآمدها نقد نباشد، علاوه بر دو مورد قبل به یک صورت حساب جریان وجوه نقد نیز نیاز داریم. در اینجا زمان‌بندی دقیق ورودی‌ها و خروجی‌ها مشخص می‌شود. مثلاً بازاری‌ها می‌گویند: «آدم میلیارد نیز ممکن است روزی محتاج ۵۰۰ هزار تومان پول نقدشود». این نشان از عدم توانایی در مدیریت وجوه نقد است.

نتیجه‌ی صورت سود و زیان در پایان سال مالی اثر گذار بر ترازنامه و سرمایه است. یا از سرمایه کم شده است یا به آن اضافه کرده‌ایم. یعنی ثروت خالص بیشتری داریم یا اصطلاحاً دارم از جیب می‌خورم!

دخل نوزده، خرج بیست!

خرج و پس انداز؛ مقدمه

راه‌های تراز کردن دو طرف معادله درآمد و هزینه

افزایش درآمد ➡ محدودیت‌ها: زمان‌بر و دشوار بودن و افزایش هزینه‌ها پابه‌پای افزایش درآمدها

کاهش هزینه‌ها ➡ راهکارها:—

۱. نوشتن هزینه‌ها

صرفاً برای سه ماه این هزینه‌ها را بنویسید؛ این کار به خودآگاهی شما کمک می‌کند. همین کار و لازم نیست حتی دست به محاسبه بزنید! نوشتن اثری دارد که برای شما درک از شرایط ایجاد می‌کند؛ نوشتن، کمک در گرفتن افسار هزینه‌ها خواهد کرد. دیگر مزیت نوشتن این است که مسائل را به خارج از ذهن هدایت می‌کند؛ همچنین نوشتن کمک به کاهش نامحسوس و خودبه‌خود هزینه‌ها می‌نماید؛ دانش نوشتن هزینه‌ها، الف سواد مالی (یعنی ابتدای راه و مقدمه) است. صرف نوشتن کافی نیست اما بدون نوشتن نیز شدنی نیست. اما اولین مهارت سواد مالی است.

نوشتن می‌تواند به دو شکل صورت پذیرد:

یک) دفترچه‌ای برای ثبت هزینه‌ها داشته باشید؛

دو) اپلیکیشن حسابداری شخصی بر روی سیستمی که در اختیار دارید نصب کنید. این اپلیکیشن می‌تواند به شما گزارشی از هزینه‌ها بدهد؛ این گزارش‌ها آگاهی از رفتارهای مالی و ایجاد تغییرات ناخودآگاه را به همراه خواهند داشت.

۲. دسته‌بندی هزینه‌ها؛ ردیف‌های بودجه

شاخص کافه‌لایه: به‌طور مثال شخصی هزینه‌های خود را یادداشت می‌کند و بعد متوجه می‌شود که چقدر هزینه‌های زیادی بابت کافه‌گردی متحمل می‌شوم. یا مثلاً دورهمی‌ها، مهمان کردن دیگران و ... ممکن است عمده‌ی این هزینه‌ها باشد. حال شخص ملاحظه می‌کند که این خرج‌ها اگرچه هنگفت هستند اما در زندگی شخص تغییر خاصی نداشته و کیفیت آن همان است که بوده است.

۳. نگهداری اسناد و مدارک مالی

حال ممکن است در شرایط فعلی اهمیت این اسناد را درک نکنیم. اما بعداً هرچه بیشتر درگیر شویم (مثلاً ضمانت نامه‌ها)، به اهمیت این اسناد بیشتر پی خواهیم برد. البته نه به این معنا که تک تک رسیدها مثل رسید خرید یک کیلو پیاز را همیشه

نگه دارید؛ بلکه در خریدهای کوچک همان روز آن را ثبت کنید کفایت می‌کند. در اپلیکیشن‌های حسابداری به‌طور دقیق تمام این مخارج ثبت می‌شوند و صرفاً شما باید ثبت کنید که چیزی خریده‌اید. البته ترجیح در شروع کار این است که ثبت هزینه‌ها و نگهداری اسناد فیزیکی باشد تا احساس واقعی مدیریت هزینه‌ها را داشته باشید.

مردانه، زنانه، بچه‌گانه؛

خرج و پس‌انداز؛ الگوهای خرید

مصارف پول: خرج، مالیات، هدیه، واجبات مالی

خرج نیز به دو دسته تقسیم می‌شوند؛ یک دسته صرف همان هزینه‌های روزمره و خورد و خوراک می‌شوند یک دسته نیز که قدماً از آن با نام «برج» یاد می‌کردند، مبالغی است که صرف تأسیساتی می‌شود. پیش افتادن برج‌ها از خرج‌ها مساوی با شکست در زندگی است! یعنی هزینه‌هایی که قابلیت کنترل دارند ولی از کنترل خارج شده‌اند. ما بدن‌بال کنترل خرج‌ها با خودآگاهی از فرآیند خرج هستیم. یکی از طرق کاهش هزینه‌ها، اصلاح الگوهای نامناسب خرید است.

الگوهای نامناسب خرید

۱. **الگوی خرید مردانه:** بدین معنا نیست که فقط مردها این گونه هستند بلکه بدین معناست که غالباً مردها دچار این شیوه‌ی خرید هستند. این مدل خرید شامل خرج‌هایی برای اثبات شخصیت و رئیس بودنشان است. مثلاً شخص به همسرش پیام می‌دهد که «در راه بازگشت به منزل ۴۳ عدد سیب بگیر»؛ مرد برای اثبات خودش بجای ۴۳ عدد، ۴۳ کیلو سیب خریداری میکند. چون احساس میکند با این کار محبت و بزرگ‌منشی خود را به خانه میبرد. چنین هزینه‌هایی زندگی مالی ما را بهبود نمی‌دهد و صرفاً یک حس گذراست.

روانشناسان معتقدند این خریدهای به ظاهر بزرگ، حس تسلط بر امور را به فرد می‌دهد. چنین اتفاقی در زندگی دانشجویی نیز زیاد رخ می‌دهد. مثلاً می‌گوییم «همه‌ناهار امروز مهمان من هستند!» چه لزومی دارد خودمان را با خرید کردن نشان دهیم؟

۲. **الگوی خرید زنانه:** در اینجا نیز این الگو تنها میان زنان شایع نیست؛ بلکه زنان بیشتر به «خرید درمانی» مبتلا هستند که در روان‌شناسی نیز مطرح است. این نوع خرید در اثر تنش عاطفی رخ می‌دهد تا حس مثبتی بدست بیاورد.

نکته این است که باید حل مسأله‌ی عاطفی موضوع اصلی باشد نه خرید کردن! چه این‌که شخص همیشه می‌تواند خرید کند و پنهان است ولی آن مشکل را همان موقع باید حل کند. درواقع پولی پرداخت می‌شود تا شخص آرامش کسب کند.

• **نکته:** نگاه جنسیتی به عناوین گفته شده در خصوص این الگوهای خرید وجود ندارد. همه‌ی خانم‌ها الزاماً در الگوی خرید زنانه جای ندارند. معمولاً یک رفتار خرید در مردان وجود دارد حین خرید، کل پولی که دارند را یکجا خرج می‌کنند تا حساب کنند و زنان کم‌کم این پول را خارج می‌کنند (اشاره به اینکه زنان تخفیف می‌گیرند و ...). توصیه می‌شود کمتر از کارت استفاده کنید و از پول نقد استفاده کنید تا حس واقعی در مدیریت خرید داشته باشید تا واقعاً دریابید بابت هر خرید چه میزان پول صرف می‌کنید.

۳. **الگوی خرید کودکان:** این بدان معنا نیست که فقط در کودکان رخ می‌دهد بلکه تنها در کودکان شایع‌تر است. کودک تا زمانی که چیزی را ندیده بدان نیاز ندارد و به محض اینکه چیزی را می‌بیند تقاضا می‌کند. مثلاً شخص برای خرید ۲ قلم کالای مشخص به سوپرمارکت مراجعه می‌کند و با ۱۰ قلم خارج می‌شود! درحالی‌که فقط به ۲ قلم نیاز داشته است! حتماً فهرست خرید به همراه داشته باشید. متعهد بودن به فهرست خرید، عضلات مالی شما را تقویت می‌نماید. این امر در حین خرید در هایپرمارکت‌ها و خریدهای آنلاین بیشتر رخ می‌دهد.

۴. الگوی خرید بازاریابانه: طراحی‌هایی توسط عده‌ای رخ داده که ما از آن‌ها خرید کنیم. مثلاً حراج، تخفیف، نحوه‌ی چینش اجناس در فروشگاه‌ها و ... یعنی خرید در اثر فعالیت بازاریاب‌ها رخ میدهد بدون اینکه نیاز داشته باشیم. این یک نوع خطای شناختی است. مثلاً اگر به شما بگویند این کفش یک میلیون است ممکن است تمایل به خرید نداشته باشید؛ ولی اگر بگویند این کفش دو میلیون تومان است ولی ۵۰ درصد تخفیف دارد قطعاً ترغیب به خرید می‌شوید. کار درست در این الگو این است که برای خرید کالایی که نیاز دارید صبر کنید تا در حراجی بخرید، تخفیف شامل حالتان شود و ... بنابراین می‌توانید از این امکان بازاریابی استفاده کنید. حتماً بازاریاب به شما می‌گوید این آخرین تخفیف است و فرصت را از دست میدهید. اما نگران نباشید این فرصت‌ها همیشگی هستند و تکرار می‌شوند.

۵. الگوی خرید جوانانه: قشر دانشجو به این الگو بیشتر مبتلاست. جوان در جریان مستقل شدن، استقلالش در تعلق به یک گروه شکل میگیرد و برای این که نشان دهد به آن گروه تعلق دارد، دست به خریدهایی میزند که آن گروه انجام میدهند تا اثبات کند به این گروه تعلق است. مثلاً برای اینکه خود را در صنف سلبریتی‌ها نشان دهد خریدهایی مثل آنها انجام میدهد. البته این الگو نیز فقط مختص جوانان نیست. البته فشار هم‌رده‌ها نیز در این الگو جای دارد. مثلاً در یک اتاق ۵ نفره‌ی خوابگاهی ۴ نفر خریدهای گران قیمت دارند و نفر پنجم لاجرم ناچار است برای آن که خود را جزو آنها نشان دهد دست به خریدهای گران قیمت بزند.

این پنج الگوی خرید باعث افزایش هزینه‌های ما می‌شود درحالی‌که در کیفیت زندگی ما تأثیری ندارند. شناخت این الگوها در افزایش خودآگاهی شما کمک می‌کند.

روز مبادا!

خرج و پس‌انداز؛ صندوق‌های سه‌گانه

در خصوص اهمیت نوشتن گفتیم و از الگوهای پنج گانه عبور کردیم و اکنون نوبت بودجه‌بندی است.

نوشتن نوعی نگاه به عقب است و بودجه‌بندی به نحوی نگاه به آینده و برنامه‌ریزی است. در واقع تصمیم میگیریم که برای فردا چه کنیم. بودجه‌بندی تعیین میزان هزینه‌ی هردسته است. ابتدا سه ماه باید هزینه‌هایتان را یادداشت نمایید و از ماه چهارم بودجه‌بندی کنید. برای تعیین بودجه در هر ردیف بودجه، متوسط هزینه‌تان در سه ماه گذشته را در نظر بگیرید.

ردیف‌های بودجه ۱۴ سرفصل دارند شامل پس‌انداز، صندوق اضطراری، یاری دیگران، مسکن، خوراک، پوشاک، آرایشی-بهداشتی، تفریح، مهمانی و ... پیش از نوشتن ردیف‌های بودجه باید سه پول را کنار بگذاریم.

صندوق‌های سه‌گانه:

اهمیت: اول به خودت بپرداز

کل‌کرد: کنار گذاشتن پول برای امنیت، تاب‌آوری و آزادی مالی؛ بودجه‌بندی تعیین پول برای حال است؛ شخص باید به فکر تعالی در آینده نیز باشد.

زمان: به محض دریافت حقوق؛ یعنی پیش از اختصاص این پول به بودجه‌بندی‌ها ابتدا این رقم مختص صندوق‌ها کنار باید گذاشته شود.

میزان: ۲۰ درصد از درآمد؛ یعنی ۸۰ درصد درآمد را میتوانید به بودجه‌بندی اختصاص دهید. بودجه‌بندی ابزاری برای دوبار اندازه گرفتن و یک بار بردن است. تنها در حالتی می‌توانید هم ۲۰ درصد به این صندوق‌ها اختصاص دهید و هم بودجه‌بندی داشته باشید و هم کسری نداشته باشید که ابتدا الگوهای خریدتان را اصلاح کرده باشید تا هزینه‌هایتان کم شده باشد. درواقع نوعی فشار اقتصادی است ولی با تمرین از پس آن بخواهید آمد. حال اگر دقیقاً میزان درآمد و هزینه مساوی باشد و هزینه‌ها دیگر امکان پایین‌تر آمدن نداشته باشند، سه صندوق مهم خالی می‌مانند پس شخص باید درآمد

خود را افزایش دهد. درواقع وقتی ۲۰ درصد باید به این صندوق‌ها اختصاص دهد یعنی باید درآمد واقعی خودش را ۸۰ درصد درآمد فعلی‌اش بداند. برای بالا رفتن از پلکان توانمندی مالی باید این ۲۰ درصد حتماً کنار گذاشته شود. البته اینکه هزینه و درآمد عیناً یک اندازه باشند به معنای بهینه بودن هزینه‌ها نیست، بلکه وقتی ردیف‌های مهم یعنی این صندوق‌ها خالی می‌ماند پس خیلی هم بهینه نیست! یکی از راه‌های مدیریت بهتر هزینه‌ها اولویت‌بندی میان ۱۴ ردیف بودجه است.

این ۲۰ درصد شامل سه صندوق است:

۱. صندوق پس‌انداز

مهم‌ترین شاخص پس‌انداز این است که تأمین مالی آینده است. ۵ درصد از درآمد اینجا کافی است. اگر درآمد ماهانه ندارید نگران نباشید در خصوص آن نکته هم می‌گوییم؛ البته به محض کسب هر درآمدی ۵ درصد آن را بابت پس‌انداز کنار بگذارید. البته این درصد می‌تواند بیشتر باشد. اگر هزینه‌هایتان کمتر از درآمد است درصد بیشتری را کنار بگذارید.

۲. اضطراری

بابت هزینه‌هایی غیرقابل پیش‌بینی و غیرقابل اجتناب؛ ۱۰ درصد نیز در اینجا باید صرف شود. یعنی اصلاً در بودجه ردیفی برای آن در نظر گرفته نشده بود. مثلاً تصادف رخ داده است و باید هزینه کرد. این چنین هزینه‌هایی سنگین هستند و ناگهانی درآمد کل یک ماه را نیاز دارند. حال گاهی ممکن است این صندوق پر شود. ظرفیت این صندوق حداقل به اندازه ۳ ماه حقوق شما و حداکثر به اندازه ۹ برابر درآمد شماست. اگر مثلاً حقوقتان ۳ میلیون است حداکثر خوب است تا ۲۷ میلیون در این صندوق داشته باشید. این همان امنیت مالی است که حتی با قطع شدن درآمد در زندگی شما خللی رخ ندهد. اگر به این مرحله نرسید، در پلکان توانمندی هنوز در مرحله تعادل هستید و صرفاً دخل و خرجتان یک اندازه است. از جایی که این صندوق پر شد، سهم آن باید پس‌انداز شود.

۳. صندوق یاری دیگران

یعنی رقمی که تمایل داریم به هر شکل به دیگران کمک کنیم؛ ۵ درصد نیز برای این صندوق در نظر بگیرید. ممکن است این کمک قرض الحسنه یا بلاعوض باشد. این صندوق نوعی پرداختن به خود است؛ اولین چیز همان حس تسلط مالی است. این دهنده‌گی شما را در وضعیت مثبت مالی قرار می‌دهد و از این راه پول به شما حس خوبی می‌دهد و برای شما ارزشمند می‌شود.



- مدیریت پول‌های درشت وابسته به مدیریت پول‌های ریز است. صندوق یاری دیگران بخش مثبت پول است.
- هزینه‌هایی که پیش‌بینی پذیر است و ممکن است در برهه‌ای از سال متوقف شود (مثل شهریه دانشگاه) باید در ردیف بودجه در نظر گرفته شود و از صندوق اضطراری برداشته نشود. بلکه این هزینه در کل سال تقسیم گردد.
- الزاماً نیاز نیست پول در این صندوق‌ها اسکناس باشد و باید تمهیداتی نیز برای حفظ ارزش این پول‌ها در نظر گرفته شود.

کسری بودجه

خرج و پس‌انداز؛ بودجه‌بندی

دشوارترین کار ممکن همین است. باید آن ۸۰ درصد را بین ۱۴ سرفصل انجام دهید. اگر تقسیم بر روی کاغذ برایتان دشوار به نظر میرسد پس طی ماه چکار خواهید کرد؟ ممکن است فکر کنید شدنی نباشد اما در نظر داشته باشید قبلاً شما این کار را انجام میدادید اکنون فقط می‌خواهید این کار را با برنامه و به روشی مطلوب‌تر انجام دهید. کار مهم پایان ماه است. دوباره هزینه‌ها باید نوشته شود و با پیش‌بینی شما در بودجه مقایسه شود. میزان موفقیت در مدیریت مالی بستگی به میزان عمل

کردن به بودجه دارد. البته خیلی نباید دیدتان صفر و یکی باشد. موفقیت ۷۰ درصدی در عمل به بودجه نیز خوب است. در ثانی ممکن است اصلاً در بودجه اشتباه کرده باشید.

پس در پایان ماه دو تصمیم مهم باید بگیرید:

۱. میزان عمل به بودجه

۲. میزان درست بودن بودجه

حال در ماه بعد باید تغییرات برای بودجه در نظر گرفته شود؛ ببینیم کجا بی‌مبالاتی کرده‌ایم و کجا خطا داریم. اصلاح بودجه دو بخش دارد: اول اصلاح خود بودجه؛ دوم اصلاح رفتارهایمان در طی ماه. ممکن است شما در نظر داشته باشید برای ماه بعد از ردیف بودجه حمل و نقل کم کنید تا به تفریح اضافه نمایید. آنقدر این تغییرات باید رخ بدهد که بودجه کمترین تلخی برای شما داشته باشد. بین این ردیف‌ها باید مقایسه صورت بگیرید؛ مثلاً ممکن است ترجیح بدهید در ماه یک شام مفصل بخورید ولی کمتر از تاکسی استفاده کنید!

اگر درآمد نامنظم دارید از حساب بانکی **گرم** برای بودجه‌بندی استفاده کنید. یعنی مثلاً شما ۵۰ میلیون بابت یک پروژه بدست می‌آورید. کل این پول را نباید در این حساب بگذارید و خرج کنید.

- بانک‌ها دو کار انجام می‌دهند: جمع‌آوری منابع (تجهیز منابع) + تخصیص منابع
 - در تجهیز منابع با دو کار به این هدف دست پیدا می‌کند: حساب‌های قرض الحسنه و حساب‌های سرمایه‌گذاری
 - حساب قرض الحسنه نیز دو نوع است: حساب جاری و حساب قرض الحسنه.
- معمولاً هزینه‌هایمان را از یکی از این دو نوع حساب اخیرالذکر انجام می‌دهیم. البته اکنون پول‌ها را در حساب سرمایه‌گذاری کوتاه مدت می‌گذاریم تا اندکی بهره نیز به آن تعلق بگیرد.

در حساب جاری امکان داشتن دسته چک فراهم است. مثلاً چک مدت‌دار، هزینه‌ای است که به آینده موکول می‌کنیم. اما اگر کارتی به حسابی متصل باشد باید بدانیم این کارت فقط مختص بودجه است. یعنی از آن کارت که ۵۰ میلیون پول را در آن گذاشتید باید مبلغی را در این کارت واریز نمایید و از این کارت برای هزینه‌هایتان استفاده نمایید به جهت حفظ امنیت مالی. اگر در این حساب گرم‌تان (یعنی همان حسابی که بودجه در آن وارد شده و پول هنگفتتان در آن نیست) اتفاقی نیز رخ دهد مثل فیشینگ، با بحران مواجه نخواهید شد و این کمک می‌کند آرام آرام درآمدهای ناگهانی‌تان را وارد زندگی‌تان کنید. تقسیم این درآمد نامنظم بوسیله بودجه و برنامه‌ای مشخص و با یک حساب گرم، به شما در مدیریت این درآمدها کمک می‌کند.

در این راه از نرم‌افزارها و اپ‌های بودجه‌بندی استفاده کنید و همه این کارها از ثبت هزینه‌ها تا بودجه‌بندی برای آینده را بوسیله آنها انجام دهید.

ردیف‌های بودجه:

۵. صندوق‌های سه‌گانه

۱. مسکن؛ اجاره، شارژ، تعمیرات و ... اگر وام مسکن داشته باشید باید در ردیف بدهی‌ها بیاید.

۲. خوراک؛ گوشت، مرغ، برنج و ...

۳. پوشاک؛ شلوار، پیراهن، کفش و اگر چند نفر هستید می‌توانید در اینجا فردمحور تفکیک کنید. مثلاً بنویسید پوشاک پسر، پوشاک همسر، پوشاک خودم و بابت هر کدام جداگانه دسته‌بندی انجام دهید. در هر ردیف می‌توانید جداگانه بازهم دسته‌بندی‌هایی داشته باشید.

۴. آرایشی و بهداشتی؛ عطر، دستمال، مایع دستشویی و

۵. تفریحات؛ سینما، کافه، رستوران و وقتی بیرون غذا می‌خوریم، بستگی به ما دارد در کدام ردیف ثبتش کنیم. اگر دنبال اعمال کنترل هستیم مثلاً در ردیف خوراک قرار می‌دهیم.

۶. مهمانی‌ها؛ عروسی، تولد، افطاری و مثلاً ارزیابی کنیم بابت تولد همسر چقدر هزینه داشته‌ام و در سال بعد می‌توانم پیش‌بینی کنم بابت تولد او چقدر بودجه باید اختصاص دهم.

۷. رفت و آمد؛ کرایه، تاکسی اینترنتی، اتوبوس و

۸. خدمات؛ برچ‌ها؛ آب، برق، گاز، تلفن، اینترنت و

۹. درمان؛ ویزیت، دارو، آزمایش و اگر خانواده‌ای هزینه درمان بالایی نداشته باشد می‌تواند در ردیف صندوق اضطراری برای آن مبلغی کنار بگذارد ولی اگر میداند که ممکن است هزینه‌هایی از این بابت داشته باشد، پس باید آن را در همین ردیف پیش‌بینی کند.

۱۰. لوازم خانه؛ میز، ظرف، صندلی و

۱۱. هدایا؛ چشم‌روشنی، ازدواج، تولد و ممکن است همراه این ردیف را نداشته باشید و در یک ماه خاص بیشتر باشد.

۱۲. خودرو؛ تعویض روغن، تعمیر، بیمه و بابت هزینه یکبار در سال از جهت بیمه می‌توانید در طی یکسال تقسیمش کنید!

۱۳. بدهی‌ها؛ اقساط وام، بدهی به اشخاص و

۱۴. رشد فردی؛ کلاس ورزشی، خرید کتاب، شرکت در کلاس‌های آموزشی، شهریه دانشگاه همسر و

اشک دیده‌ی ما

خرج و پس‌انداز؛ مالیات

مالیات هزینه‌ای ناگزیر در برنامه‌ریزی مالی است. مالیات انتقال اجباری منابع جامعه به مقام دولت یا محلی براساس معیارهای از پیش تعیین شده است. یعنی اصطلاحاً «پول» زور است و از گذشته نیز تصور «پول زور و خراج» از مالیات داشتند به همین خاطر در پرداخت آن سخت عمل می‌کردند. از سویی نیز حکام با ستم در این خصوص و زور با مردم رفتار می‌کردند. نتیجه آن که اولاً سعی می‌کردند مردم که منابع درآمدی خود را پنهان کنند و ثانیاً کمترین میزان مالیات را بپردازند و ثالثاً دست به کارهای غیرقانونی بزنند و سندسازی کنند.

مالیات در تمامی کشورهای جهان وجود دارد؛ در کشور ما نیز سابقه‌ای طولانی دارد که در شعر و ادبیات فارسی پیشینه‌ی تاریخی آن به خوبی مشخص است. در ادبیات ما از آن جهت که مالیات بنابر معیارهای مشخصی دریافت نمی‌شده است، نگاه سوئی به مالیات وجود داشته است. حتی اکنون نیز که قانون حدود و چگونگی دریافت مالیات را مشخص کرده است، بسیاری از افراد بازهم رغبتی به پرداخت مالیات ندارند.

۲ ویژگی قابل توجه مالیات:

یک) نوعی از مداخله مستقیم دولت است.

دو) مالکیت خصوصی را محدود می‌نماید.

مالیات یک شر ناگزیر است. نمی‌توان مالیات را نادیده گرفت؛ اما واقعاً چه ضرورتی دارد که مالیات اخذ شود؟

ضرورت اخذ مالیات:

۱. تأمین کالاهای عمومی: به نوعی بازوی مالکیت است. تأمین مقام ملی یا محلی از طریق مالیات است ولو اینکه کشور ما از لحاظ نفتی بسیار ثروتمند باشد. مالیات سیستم اقتصادی را بهبود می‌بخشد و به زیرساخت‌های اقتصادی می‌پردازد، زیرساخت‌های بهداشتی را بهبود می‌بخشد، مکانیزم و سازوکارهای قضایی را ترمیم می‌کند، بازوهای سیستم آموزشی را قدرت می‌بخشد و ... اگر کسی بگوید من این امکانات را نمی‌خواهم پس مالیات نمی‌دهم، چه پاسخی به او باید داد؟

در اینجا باید میان کالای عمومی و خصوصی فرق قائل شد:

کالای عمومی کالایی است که به سادگی در مکانیزم بازار قابل تولید و تخصیص نیست. حال آیا امنیت و زیرساخت را می‌توان خصوصی کرد؟ از این بحث می‌گذریم. باید بپذیریم یک سری از کالاها مثل آموزش، امنیت و ... را نمی‌توان بدست بازار سپرد و دولتی نیاز است که این کالاهای عمومی را برای همگان تأمین کند؛ پس نیاز به یک منبع مالی برای این امر دارد.

۲. پرداخت یارانه یا توزیع مجدد ثروت: وقتی دولت سیاست‌گذاری اقتصادی می‌کند، احتمالاً اقشاری در اثر این سیاست‌گذاری آسیب می‌بینند اگرچه سیاست درست باشد. البته این به معنای آن نیست که از کسی که به عنوان قشر کم‌درآمد حمایت می‌شود، شخص بگوید پس من دیگر کار نمی‌کنم تا دولت هزینه‌های من را بدهد. بازی اقتصاد عادلانه نیست. همگان از یک نقطه شروع نمی‌کنند که بخواهیم بگوییم هرکس به اندازه تلاشش بهره میبرد؛ پس به علت متفاوت بودن شرایط افراد بایستی لزوم توجه بیشتری به بازتوزیع مجدد ثروت صورت بگیرد. به لحاظ انسانی نیز بهتر است برای همه‌ی افراد حتی تنبل‌ترین آن‌ها، حداقل نیازهایشان را تأمین کنیم. در یک جامعه سالم باید شکم تنبل‌ترین انسان نیز سیر باشد که تعرضی به حقوق دیگران نکند و از سمتی نیز به نحوی نباشد که دیگر اصلاً وی احساس نیاز به کارکردن حس نکند.

۳. تنظیم بازار با اثرگذاری بر قیمت: به طورمثال دولت برخی حوزه‌ها را از پرداخت مالی معاف می‌کند تا به توسعه‌ی آنها کمک کند. دولت سعی می‌کند از این راه تنظیم‌گری کند. در اقتصاد دولت مثل داور در زمین فوتبال است. مستقیماً وارد عمل نمی‌شود اما هیچ‌کاره هم نیست. مالیات یکی از ابزارهای جدی تنظیم‌گری است. مثلاً در زمان رکود با کاهش نرخ مالیات سعی می‌کنند تا فعالیت‌های اقتصادی بیشتر شود تا به این وسیله سریع‌تر اقتصاد از رکود عبور کند. مالیات امروزه ضرورت یک زندگی اجتماعی است؛ مثال بارز آن شارژ ساختمان است. فارغ از اینکه مثلاً شما از آسانسور استفاده کنید یا نه باید شارژ ساختمان را بپردازید.

خرج غیربهرینه‌ی مالیات باعث ایجاد نارضایتی عمومی برای پرداخت مالیات می‌شود. منطق اخذ مالیات درست است ولی ممکن است مصداقاً درست نباشد و درنتیجه مردم عقب نشینی کنند.

رویکردها به مالیات در سواد مالی:

۱. فرار مالیاتی:

پنهان کردن درآمدها، عدم رعایت قانون و سندسازی؛ این امر کاملاً مردود است. فرار مالیاتی نباید توجیه شود.

۲. اجتناب مالیاتی:

ابتدا از جوانب امر مالیات مطلع شوید، قوانین را بررسی کنید و بعد در این حوزه تصمیم گیری کنید. شاید اصلاً در برخی موارد مشمول مالیات نباشید و یا مشمول معافیت مالیاتی شده باشید. مثلاً مالیات بر درآمد ناشی از اجاره‌ی ملک تعلق وجود دارد اما یک معافیت نیز در این زمینه وجود دارد؛ اجاره ملک زیر ۱۵۰ متر معاف از مالیات است. یا مثلاً ایجاد کسب و کار در مکان‌هایی که دولت جدیداً قصد دارد در آنجا چنین مناطقی را راه‌اندازی کند باعث معافیت ۵ یا ۱۰ ساله‌ی مالیاتی می‌شود. استفاده از ظرفیت قانونی برای کاهش مالیات یا پرداخت نکردن مالیات همان اجتناب مالیاتی است. این کار، کاری درست است.

هرگز به‌امش بیش:

خرج و پس‌انداز؛ انواع مالیات

پایه‌های مالیات

- مالیات بر مصرف:

امروزه با نام «مالیات بر ارزش افزوده» از آن یاد می‌شود. کارکرد این نوع مالیات آن است که فشار بار مالیاتی از روی دوش تولید کننده برداشته شده و بر عهده‌ی مصرف کننده گذارده می‌شود تا به مصرف بهینه دست یافته شود. مبنای این نوع مالیات چیست؟ در هر مرحله از تولید که ارزشی به کالا افزوده شده است متناسب با آن این مالیات اضافه می‌شود که هر نفر به نفر قبلی خود ۹ درصد مالیات می‌دهد و از نفر بعدی ۹ درصد مالیات می‌گیرد.

مالیات بر ارزش افزوده هر سه ماه یکبار محاسبه می‌شود. مثلاً فرد اظهار می‌کند طی ۳ ماه گذشته ۳۰ میلیون تومان مالیات بر ارزش افزوده پرداخت کرده‌ام و ۳۵ میلیون نیز از قبل آن ۹ درصد بدست آورده‌ام. درواقع این زنجیره‌ی تولید تا جایی که به مصرف کننده‌ی نهایی می‌رسد به نوعی درگاه اداره مالیات است و این ۹ درصد به فرد تعلق نمی‌گیرد بلکه در شمایل اداره مالیات قرار دارد و آخر سر نیز این پول در اختیار اداره مالیات خواهد بود. در آخر نیز کل بار مالیاتی بر دوش مصرف کننده‌ی نهایی قرار می‌گیرد. در این دسته برخی کالاها از مالیات بر ارزش افزوده معاف هستند؛ مثل گوشت، مرغ، کلاس‌های آموزش، کتاب، کالاهای اساسی و ... البته در برخی موارد این مالیات بر ارزش افزوده به نحوی در نهایت به خزانه دولت منتهی نمی‌شود و اگر مطلع باشید می‌توانید ممانعت کنید از پرداخت چنین مالیاتی! مثلاً یک رستوران بین راهی وقتی در فاکتور دستی می‌نویسد ۹ درصد بابت مالیات بر ارزش افزوده، مشخصاً نادرست است. یکی از راهکارها این است که افرادی که مالیات بر ارزش افزوده پرداخت می‌کنند یک گواهی مضمون بر این امر نصب کنند. مالیات بر ارزش افزوده به دقت در ایران اجرا نمی‌شود.

مزایای مالیات بر ارزش افزوده:

- شناسایی زنجیره‌ی تولید
- مدیریت انگیزه مردم: مالیات بیشتر برای کالاهای مضر و مالیات کمتر بر کالاهای سالم

- مالیات بر درآمد:

به پنج قسم تقسیم می‌شود:

۱. املاک:

* استفاده از ملک به مثابه‌ی سرمایه ☹ میزان مالیات بر درآمد اجاره: ۱۵ تا ۳۵ درصد؛ پلکانی از ۳ تا ۱۰۰ میلیون.

روش محاسبه: مبلغ اجاره در عدد ۱۲ ضرب می‌شود که مساوی با «درآمد سالانه» است. مبلغ رهن نیز در ۱۸ درصد باید ضرب شود که مساوی با «رهن سالانه» است. جمع کل اگر در پلکان قرار گیرد، مشمول مالیات ۱۵ تا ۱۵ درصد می‌شود.

* مالیات بر نقل و انتقال ملکی ☞ میزان مالیات: ۵ درصد ارزش معاملات. ارزش معاملاتی یعنی ارزش منطقه‌ای ملک؛ مثلاً ممکن است ملکی یک میلیارد ارزش داشته باشد ولی ارزش معاملاتی و منطقه‌ای آن ۵ میلیون تومان باشد. کارگروهي در هر استان تشکیل می‌شود و ارزش معاملاتی سالانه‌ی املاک را تعیین می‌کنند.

* مالیات بر املاک تجاری ☞ حق واگذاری یا سرقفلی؛ میزان مالیات: ۲ درصد وجوه دریافتی. اصطلاحاً از آن با نام حق سرقفلی یا واگذاری سرقفلی یاد می‌شود. تا یک ماه فرصت برای پرداخت این ۲ درصد از لحظه‌ی انعقاد معامله است و پس از آن مشمول جریمه خواهد شد.

نکته: یکی از مهم‌ترین انواع مالیات‌ها در ایران اخذ نمی‌شود. شاید تا حدودی مالیاتی که از کارمندان اخذ می‌شود نزدیک به آن باشد. از این نوع مالیات به PIC یا درآمد فردی تعبیر می‌شود.

۲. حقوق

در مواد ۸۴ تا ۸۶ قانون مالیات‌های مستقیم این قسم مالیات پیش‌بینی شده است. بر این اساس معافیت سقف تعیین شده برای میزان حقوق مشخصی در قانون بودجه سنواتی؛ مثلاً ۳ میلیون تومان حقوق را از مالیات معاف کرده است. در ماده ۸۵ همین قانون تا ۷ برابر حقوق مشخص شده، شامل ۱۰ درصد است که همان ابتدای پرداخت حقوق توسط کارفرما پرداخت می‌شود. از ۷ برابر به بالا حقوق هرچقدر باشد، ۲۰ درصد آن بابت مالیات اخذ می‌شود.

۳. مشاغل

شامل کسانی می‌شود که خویش فرما هستند و شغلی دارند. این دسته تا ۱۰ برابر سقف پیش‌بینی شده در ماده ۸۴ از مالیات معاف هستند. یعنی اگر ۳۰ میلیون درآمد داشته باشند معاف از مالیات هستند. از این سقف اگر تا ۱۰ برابر ماده ۸۴ بیشتر شود، میزان مالیات ۱۵ تا ۲۵ درصد به طور پلکانی از ۵۰ میلیون تا ۱۰۰ میلیون خواهد بود. تا زیر ۵۰ میلیون ۱۵ درصد است و بالای آن تا ۱۰۰ میلیون ۲۰ درصد و بالای ۱۰۰ میلیون ۲۵ درصد مالیات باید بپردازد. (ماده ۱۰۰ و ۱۰۱ ق.م.م.) کشاورزان از پرداخت مالیات معاف هستند.

* نکته: اگر شخص هر میزان مبلغی را در بانک و یا در بورس سرمایه‌گذاری کند و از این راه سودی بدست بیاورد از پرداخت مالیات معاف خواهد بود.

۴. شخص حقوقی

تمام اشخاص حقوقی می‌بایست اسناد و مدارک خود را نگهداری کنند و تمامی هزینه‌ها و درآمدهای خود را در اداره مالیاتی ثبت کنند. ترازنامه باید داشته باشند و نهایتاً ۲۵ درصد از سود را به عنوان مالیات بپردازند. (ماده ۱۰۵ ق.م.م.)

۵. درآمدهای اتفاقی

ماده ۱۱۹ ق.م.م. اشاره به این نوع مالیات دارد. هرگونه درآمد نقدی و غیرنقدی بلاعوض، محاباتی (مثلاً در یک معامله من ماشینم را که ۱۰۰ میلیون قیمت دارد به دوستم ۱۰ میلیون می‌فروشم)، جایزه و ... مثلاً اگر پدر شما یک خانه به شما بخواهد بدهد، اگر این خانه را بخواهد به شما ببخشد باید مالیات بیشتری بدهد نسبت به اینکه این خانه را بخواهد به شما بفروشد.

در ماده‌ی ۱۳۱ این قانون به نحوه اخذ آن اشاره شده است. میزان مالیات آن از ۱۵ تا ۲۵ درصد است و پلکانی از ۵۰ میلیون تا بالای ۱۰۰ میلیون تومان است.

* نکته: در مالیات املاک، افزایش قیمت اسمی ملک نیز مشمول مالیات می‌شود. مثلاً خانه‌ای را ۱۰۰ میلیون خریده‌اید و ۱ میلیارد اکنون ارزش دارد. این تفاوت قیمت مشمول مالیات است.

- مالیات بر دارایی:

۱. املاک ۲. خانه‌های خالی ۳. اراضی بایر ۴. حق تمبر (نظیر گواهینامه رانندگی) ۵. مالیات بر ارث

* مالیات بر ارث: حین انتقال دارایی متوفی به بازماندگان اخذ می‌شود. اگر این ترکه، سپرده‌ی بانکی باشد ۳ درصد از آن مالیات اخذ خواهد شد. اگر املاک باشد، ۱/۵ درصد برابر ماده ۵۹ ق.م.م. اخذ می‌شود. اگر وسیله‌ی نقلیه باشد، ۲ درصد مالیات و بابت سایر اموال و حقوق مالی، ۱۰ درصد مالیات گرفته می‌شود. این نرخ‌ها مخصوص طبقه‌ی اول است و در طبقات بعدی به ترتیب ۴ و ۶ برابر است. یعنی اگر به خواهرزاده بخواد ارث برسد، ۶ برابر نرخ طبقه اول، مالیات گرفته می‌شود.

واجبات مالی

می‌توان آن را زیرمجموعه مالیات دانست که این یک نگاه است که از آن به مالیاتی یاد می‌شود که به جامعه‌ی اسلامی باید پرداخت شود. برخی دیگر معتقدند این نوع در حوزه همان هزینه‌های زندگی است و از مالیات جداست. بدیهی است مقصود از واجبات مالی، خمس، زکات و ... است.

میز دریافت:

خرج و پس‌انداز، کارکرد بانک؛ تجهیز منابع

نقش بانک‌ها:

- بانک نوعی واسطه است بین منابع آزاد و یک سری تقاضاها برای این منابع مازاد. یعنی از مردمی که پس‌انداز می‌کنند به کارآفرینان و تولیدکنندگانی که به این منابع نیاز دارند اختصاص می‌دهد.
- مکان امن نگهداری پول‌های مردم؛ بانک در عوض نگهداری این مبالغ رسیده‌ایی به مردم میداد و رفته رفته از پول‌هایی که نزدش بود و کمتر برای پس گرفتن آن مراجعه می‌شد به دیگران وام اعطا میکردند.
- یک بنگاه اقتصادی با هدف سودآوری؛ سودآوری منفی نیست. از جهت دینی ممکن است چون کسب و کار حول محور پول است، هرگونه سود در این خصوص ممکن است سود و ربا تلقی شود. از سمتی نیز ممکن است به علت اینکه بانک واسطه‌گری می‌کند، این سود ناشایست شمرده شود. همین موارد باعث می‌شود دولت‌ها یک سری دستورات به بانک‌ها تحمیل کنند؛ مثلاً چه مقدار وام به مردم باید بدهند.

کارکردهای بانک:

- جذب منابع مالی جامعه: بانک خوب بانکی است سرمایه‌ی مردم را جذب کند.
- اعطای تسهیلات
- ارائه خدمات بانکی: کارت به کارت، پرداخت قبوض و ...

در قبال این سه خدمت بانک می‌تواند از ما کارمزد یا سود دریافت کند.

نرخ بهره: نرخ یا قیمت ارائه خدمات بانکی؛ در تجهیز و تخصیص کاربرد دارد. در برخی کشورها باید مبلغی هم پرداخت کرد که بانک قانع شود از پول ما نگهداری کند. این بستگی وضعیت نظام بانکی آن کشور دارد. بانک انگیزه‌ای جدی دارد تا پول شخص را دریافت کند و آن را به جایی دیگر تخصیص دهد تا سود بیشتری نصیبش شود.

تعیین نرخ بهره آزاد است یا دستوری؟ براساس بازار تعیین می‌شود ولی دولت یا بانک مرکزی می‌تواند مداخلاتی کند که در این نرخ مؤثر باشد و این امر منجر به افزایش یا کاهش این نرخ شود اما توجه کنید که نمی‌تواند مستقیماً دستور دهد که نرخ بهره باید X درصد باشد. اینکه کجا به تعادل میرسد در اختیار خود بازار است.

دواصطلاح معامل نرخ بهره:

- سود علی الحساب: بهره بانک بابت پس انداز
- هزینه تسهیلات یا هزینه مالی: پرداختی به بانک بابت تسهیلات یا وام

اهمیت نرخ بهره

هزینه فرصت نگهداری پول: انتقال منابع امروز به آینده؛ نگهداری این پول هزینه فرصتی دارد که با انگیزه‌های مختلف از آن صرف نظر می‌شود. مثلاً پولی را برای دوران بازنشستگی جمع می‌کنم.

حفظ ارزش پول توسط بانک: انگیزه‌ای برای نگهداری پول در بانک؛ چون شخص میتواند پول خود را تبدیل به دارایی کند. پول در اثر تورم مثل یخ در حال آب شدن است. بانک باید به نحوی این نگرانی را جبران کند و تورم را پوشش دهد و ضمن اینکه باید بخشی از آن هزینه فرصت را نیز پاسخگو باشد.

تفاوت نرخ بهره و سود: نظام بانکداری ایران به خاطر ملاحظات دینی، نظام بانکداری اسلامی است. چون این مبلغ اضافی میتواند مصداق ربا باشد، قراردادهایی جایگزین قرض می‌شوند تا از ربا جلوگیری شود. نرخ بهره، نرخ مشخص و بدون توجه به نوع کاری که انجام می‌شود است. نرخ سود، دریافت سود در ازای یک کار است؛ درواقع مهم بودن کاری که پول با انجام می‌شود مد نظر است.

بانکداری اسلامی بدون ربا: قرض به دیگری بدون شرط اینکه با یک مبلغ اضافی برگردانده شود. به همین خاطر بانک در عوض دریافت سپرده‌ها می‌گوید دست به سرمایه‌گذاری و تولید می‌زنم و از آن سمت، سود علی الحسابی درازای این پول به شما میدهم!

تجهیز منابع؛ جذب منابع بانکی

۲ نوع رابطه با بانک داریم:

۱. **رابطه مبتنی بر قرض الحسنه:** رابطه بانک بر اساس قرض است؛ وقتی قرض است پس نمی‌توان شرط سود کرد و سودی نیز تعلق نمی‌گیرد. وقتی از قرض الحسنه بحث میکنیم به این معنا نیست که بانک هم حتماً این پول را که قرض گرفته به دیگران قرض دهد؛ بلکه هرکاری بخواهد با آن پول می‌تواند انجام دهد. این رابطه نیز خود به دو شکل است:

یک) حساب پس انداز قرض الحسنه؛ همراه با کارت، همراه بانک، اینترنت بانک، تلفن بانک و ...

دو) حساب جاری؛ به حساب سود تعلق نمی‌گیرد و گویی به بانک قرض داده شده است و هر آن که شخص بخواهد میتواند برداشت وجه کند و تنها وجه ممیزه آن وجود چک است.

۲. **رابطه مبتنی بر وکالت:** سپرده‌گذاری؛ بانک به وکالت از شخص سرمایه‌گذاری میکند و در نتیجه آن فعالیت اقتصادی ناشی از وکالت، به ما سود میدهد. علی‌الاصول نیز در پایان سال باید سود یا ضرر قطعی را محاسبه نماید. دو حالت دارد:

یک) کوتاه مدت: همیشه با کارت نقدی به پول دسترسی داریم. تفاوت آن با قرض الحسنه این است که در این قسم به پول ما سود تعلق میگیرد. برخی از افراد چون به لحاظ عقیدتی به سود معتقد نیستند، در این نوع حساب سپرده‌گذاری نمی‌کنند.

دو) بلند مدت: دسترسی مستمر به پول نداریم و پول بلوکه می‌شود ولی سود بیشتری تعلق میگیرد.

نکته: بانکداری اسلامی جزء نگر است و به همین خاطر جز به جز عقود خاصی را طراحی کرده است. اگرچه برخی معتقدند ربا هنوز به طور کامل رفع نشده است.

از جیب دیگران:

مدیریت اعتبار و بدهی؛ قرض بد!

وقتی صحبت از قرض می‌شود در بسیاری از موارد نشان از یک ناتوانی دارد. یعنی من نتوانسته‌ام با درآمدهای خودم زندگی‌ام را گذران کنم و به سراغ منبعی خارج از این درآمد بروم. مرحله اول پلکان مالی نیز ناتوانی مالی بود. یعنی قرض را با قرض پس دادن. مرحله بعد تقلای مالی بود؛ یعنی پر کردن عدم تعادل دخل و خرج با قرض. قرض گرفتن، لبه‌ی پرتگاه جاده سواد مالی است. اعتیاد به قرض گرفتن ممکن است در نتیجه این عمل پیش بیاید و با مجموعه‌ای از افراد این چرخه قرض گرفتن را ادامه بدهد. نمی‌توان به هیچ وجه روی قرض حساب کرد. اگر زندگی‌تان به قرض وابسته است مطمئن باشید مسیرتان ناپایدار خواهد بود. حتی ممکن است فرد با قرض زندگی خوبی هم داشته باشد ولی به هر ترتیب پایدار نیست.

باید دو نکته را از هم تمییز داد؛ فلسفه‌ی بودن و فلسفه‌ی داشتن. ما تصور می‌کنیم اگر چیز بیشتری داشته باشیم، رشد یافته‌تر هستیم؛ این همان فلسفه‌ی داشتن است. اگر موبایل من بهتر باشد من آدم بهتر هستم و این حرص و ولع ادامه پیدا می‌کند و به سطح واقعی زندگی خود قناعت نمی‌کنیم. فلسفه‌ی بودن معتقد است چگونه بودن ما نیاز به ابعاد مالی ما ندارد. مثلاً من می‌خواهم انسان بخشنده‌ای باشم. این بستگی به میزان پول من ندارد و من می‌توانم بخشی از پولم را به این امر اختصاص دهم.

پس وقتی چیزی می‌خواهیم که پولش را نداریم باید صبر کنیم و دست به ارتقای غیرواقعی درآمدمان یعنی قرض گرفتن نرویم! چرا که بعد از این که آن کالا را به دست بیاوریم جزئی از ما می‌شود و دیگر شیرینی ندارد و ما می‌مانیم و تلخی مقروض بودن. در این حالت فرمان زندگی خودمان را از دست می‌دهیم و استقلالمان مخدوش می‌شود.

در حالت قرض گرفتن، فعالیت واقعی درآمدزایی نداشتیم ولی پولی به دست آورده‌ایم. درواقع سطح زندگی‌مان را غیرواقعی بالا می‌بریم. اگر قرض نگیرید، می‌توانید برای آن چه که نیاز دارید داشته باشید پس‌انداز کنید تا به این اهداف مالی برسید. ترجیحاً برای پس‌اندازتان اهداف مالی کوتاه مدت داشته باشید. ثانیاً ممکن است گاهی قرض گرفتن واجب باشد و بگویید «ناچارم قرض بگیرم»؛ وقتی قرض واجب است، یعنی باید از قبل پولی در صندوق اضطراری می‌گذاشتید که از شخصی قرض نگیرید! مهم‌ترین کارکرد صندوق اضطراری جلوگیری از بدهکار شدن شما و ایجاد امنیت مالی است.

وقتی شما مقروض باشید یعنی بقیه برای شما خرج می‌کنند و فرمان زندگی شما دست آن‌هاست. البته این بدان معنا نیست که همیشه قرض گرفتن بد باشد؛ اگرچه نکوهیده است ولی گاهی عقلانیت اقتصادی ایجاب می‌کند قرض بگیرید؛ مثلاً وقتی می‌خواهید خانه خریداری کنید ممکن است سرمایه شما و صندوق‌های شما کفاف این هزینه را به طور کامل ندهد. در اینجا

یک فرصت دارید و آن «گرفتن وام خرید مسکن» است. خیالتان نیز راحت است می‌توانید از محل درآمدهای این قرض را پرداخت کنید. جنس این نوع قرض گرفتن با وابستگی به قرض تفاوت می‌کند. قرض گرفتن را باید قاعده‌مند کرد.

دلایل ناپسندی قرض در سواد مالی

۱. بالا بردن نمایشی سطح زندگی (لزوماً همیشه قرض گرفتن این ویژگی را ندارد).

۲. مصرف درآمد آینده

۳. حس منفی و نشان دادن عدم تسلط بر امور مالی و تقلا برای زندگی

۴. حس منفی در هربار بازپرداخت اقساط

۵. امکان ناتوانی در پرداخت و پیامدهای عاطفی و حقوقی

نکته: نرخ تورم از نرخ بهره تسهیلات بیشتر است؛ یعنی اگر بتوانید یک وام از بانک بگیرید و آن را تبدیل به یک کالا کنید و زحمت برای آن کشیده شود، قطعاً برنده‌اید! چون ارزش این کالا بیشتر می‌شود و بعداً تلخی بازپرداخت آن نیز کمتر می‌شود.

وقتی دیگر چاره‌ای نبود:

مدیریت اعتبار و بدهی؛ قرض خوب

شروط لازم برای قرض گرفتن:

(یک) محاسبه ظرفیت بدهی

۱. مشخص بودن محل بازپرداخت قرض

۲. مشخص بودن میزان، شیوه و طول دوره‌ی بازپرداخت

۳. مشخص بودن هزینه مالی

۴. مشخص بودن نحوه‌ی بازپرداخت قرض

(دو) قرض نکردن برای کالاهای مصرفی

(سه) قرض نکردن برای بیش از ۳۰ درصد درآمد

نکته: در علم اقتصاد از قرض روی قرض با عبارت «بازی پونزی» یاد می‌شود.

هرچقدر از درآمد آینده برداشت کنید به همان نسبت از کیفیت زندگی شما پایین می‌آید. تا ۳۰ درصد از درآمد را می‌توان طبق اصولی که در بالا ذکر شد، قرض گرفت. معمولاً قرض‌هایی که ما می‌گیریم «قرض الحسنه» است و هزینه‌ای بابت نمی‌پردازیم. وقتی به نهاد مالی مراجعه می‌کنیم یا وام به ما می‌دهد و یا تسهیلات.

تفاوت وام و تسهیلات:

وام دارای کارمزد است؛ هزینه‌ی مالی اخذ وام. درواقع مزد کار سیستم از وام کسر می‌شود و درصدی است؛ مثلاً ۴ درصد است که سالانه محاسبه می‌شود (هرساله)؛ اما تسهیلات یک قرارداد است که ما با بانک می‌بندیم؛ تسهیلات جهت خرید جهیزیه،

جهت خرید خانه و ... مثل اینکه بانک یک خانه را یک میلیارد نقداً می‌خرد و دو میلیارد نسبه به ما می‌فروشد. ممکن است به آن نرخ بهره گفته شود ولی در بانکداری اسلامی این تفاوت بین نقد و نسبه هزینه مالی همان تسهیلات مالی است که اخذ کردیم. این هزینه مالی یا کارمزد است یا رقمی است که باید ماهیانه یا سالانه پرداخت شود. تسهیلات حقوقی یک سری ابعاد حقوقی دارد. مثلاً ممکن است شخص تسهیلات برای ساخت مسکن دریافت کند و با آن خودرو خرید کرده و در نهایت فاکتور سازی کند که خانه ساخته است!

خرید نسبه نوعی تحمیل پرداخت به آینده است و درواقع نسبه نوعی قرض است. البته همین نسبه ممکن است قرض خوب باشد؛ مثلاً اگر کل حقوق من در پایان سال پرداخت می‌شود. سواد مالی هیچ مجوزی بابت هزینه‌های مصرفی اما نمیدهد و قرض بابت هزینه‌های مصرفی ممنوع است. چون امروز مصرف می‌شود و کیفیت زندگی آینده را کاهش میدهد. پس به سراغ کالاهای سرمایه‌ای می‌رویم مثل مسکن. درواقع سراغ کالاهای بادوام برویم. قرض گرفتن برای خواسته‌ها (مثلاً سفر به جزایر قناری) ممنوع است.

اهرم سازی بدهی: در کالاهای بادوام یا سرمایه‌ای رخ میدهد؛ به شرطی که از مؤسسات مالی یا بانک‌ها تسهیلات می‌گیریم در یک کالای بادوام و سرمایه‌ای آن را هزینه کنیم که هزینه‌ی مالی از بازدهی سرمایه‌ای گذاری کمتر باشد. مثلاً اگر از بانک تسهیلات بابت خرید مسکن بگیریم ۲۵ درصد باید افزون بر آن تا سال آینده به بانک برگردانیم حال آن که تا سال آینده خانه‌ای که خریده‌ام برای من ۳۰ درصد سود داشته است پس این میان من ۵ درصد بهره‌وری داشته‌ام و این همان اهرم شدن بدهی‌هاست. هنگام اهرم سازی بدهی به ریسک بازدهی نیز توجه می‌شود و این بازدهی ریسک را بتواند پوشش بدهد.

اصل در سواد مالی نزدیک نشدن به قرض و ایجاد نکردن بدهی است. تبصره این است که در شرایطی می‌توان قرض گرفت که این شرایط ذکر شد.

اعتبار: میزان معتبر بودن فرد برای دریافت وام و تسهیلات؛ مراقب این باید بود که اعتبار را راحت خرج نکنید. پس در قرض گرفتن از این حیث نیز باید احتیاط کرد.

کارت‌های اعتباری نوعی ایجاد بدهی است. کم و بیش این کارت‌ها رایج شده است و در گروه‌هایی مثل بانکنشستگان رواج دارد. این کارت نقدی نیست و باید همان قاعده‌ی ۳۰ درصدی را بر روی آن اعمال کرد.

میز پرداخت؛

اعتبار و بدهی، کارکرد بانک: ۳. تخصیص منابع

منابعی که از میان مردم گردآوری و نزد بانک گذارده می‌شود چگونه تخصیص داده می‌شوند؟

تخصیص منابع با تسهیلات

غیرانتفاعی: قرض الحسنه؛ سودی نصیب بانک نمی‌شود! در این راه صرفاً یک کارمزد گرفته می‌شود در حد ۲ یا ۴ درصد. زمانی که از شخصی قرض می‌گیریم و چندوقت بعد آن را برمیگردانیم هیچ هزینه‌ای برای ما ندارد. اما وقتی سراغ یک نهاد مالی می‌رویم یا برای ما هزینه دارد و یا ندارد؛ به آن هزینه‌ای که برای ما به همراه دارد «وام» گفته می‌شود که همراه با کارمزد است.

انتفاعی: تسهیلات، همراه با هزینه‌ی تسهیلات؛ بانک‌ها در قالب یک سری عقود هزینه بابت تسهیلات می‌گیرند و قرض نمی‌دهند. اینجا نمی‌توان آن را سود نامید چون اتفاق اقتصادی رخ نمیدهد و صرفاً ارزش اقتصادی پول محترم شمرده می‌شود. وقتی پول قرض داده می‌شود ملکیت آن به شخص قرض گیرنده تعلق دارد و هر آورده‌ای که از این پول بعداً به دست بیاید

متعلق به قرض گیرنده است. اما اگر پولی را به شخصی قرض بدهیم حق استفاده از آن ندارد. در فروش اقساطی یا نسبه وضعیت چگونه است؟ مثلاً من یک تلفن همراه را به شما میفروشم. در اینجا دستگاه برای شما می‌شود اما پول برای من است. بنابراین آورده‌ای که در این راه بدست می‌آید از آن من است و ملکیت پول برای من است.

در این راه بانک سه نوع عقد ایجاد می‌نماید:

الف. عقود مبادله‌ای:

- **یکی از انواع این قسم فروش اقساطی است.** یعنی مثلاً من خانه‌ای می‌خواهم خریداری کنم؛ بانک این خانه را خریداری میکند ۲ میلیون تومان و بانک آن را ۳ میلیون تومان به صورت اقساطی به من می‌فروشد. حال در واقعیت چگونه است؟ من وقتی به بانک مراجعه میکنم بانک یک وکالتنامه به من بابت خرید این خانه میدهد. این عقد طراحی شده تا گرفتار ربا نشویم. در ربا شخص میگوید من بدنال این نیستم که چه چیزی می‌خواهی بخری، هرچقدر پول نیاز داری بگو ولی طی فلان مدت این رقم را باید به من بدهی؛ در اینجا شخصی که پول را پرداخت میکند دخالتی در امر خرید و فروش ندارد ولی در فروش اقساطی این دخالت وجود دارد. یعنی وقتی بانک تسهیلات بابت خرید خودرو میدهد شخص باید خودرو خریداری کند و اگر چیزی دیگر خریداری کند کار غیرقانونی انجام داده است.
- **مراجعه، قسم دیگری از این نوع می‌باشد؛** مثلاً من این خودرو را ۲۰ میلیون تومان خریداری می‌کنم و با ۲۰ درصد سود به شما می‌فروشم! اینجا قرضی وجود ندارد و زیاده‌ای نیز مطرح نیست. اینجا نیز شبیه به فروش اقساطی است اما مزایای بیشتری دارد؛ مثلاً میتوان نوعی توافق کرد که این پول یکجا پرداخت شود، درصد کم و زیاد شود، میتواند موضوع آن خدمات باشد و ... اما در اینجا نیز یک وکالت شکل می‌گیرد.
- **اجاره به شرط تملیک نوع سوم این تسهیلات است؛** این مدل لزوماً اسلامی هم نیست و از آن به «لیزینگ» نیز تعبیر می‌شود.
- **جعاله، نوع چهارم است؛** این نوع بیشتر برای یک کار استفاده می‌شود؛ نهاد مالی یک نفر را در این میان جعل می‌کند تا کار شما را انجام بدهد. یعنی نهاد مالی یک نفر را علی‌القاعده باید بپاید تا مثلاً مسکن شخص را تعمیر کند. جعاله موضوعش خدمت است و نه کالا! ما چیزی به اسم وام جعاله نداریم! بلکه یک تسهیلات است.
- **بیع سلف، دیگر نوع تسهیلات از این شکل است؛** از آن به پیش خرید تعبیر می‌شود.
- **استصناع یا قرارداد ساخت شکل دیگری از این تسهیلات می‌باشد.** یعنی طلب ساختن چیزی! مثلاً از پیمانکاری می‌خواهم این ساختمان را برای من بسازد؛ در اینجا نهاد مالی پول وی را نقداً پرداخت می‌کند و بعد من نسبه عودت میدهم.
- **خرید دین نیز در این دسته جای می‌گیرد؛** مثلاً من از آقای الف ۳ ماه دیگر ۱۰۰ میلیون تومان طلب دارم و آن را به قیمت ۸۰ میلیون به بانک منتقل می‌کنم و بانک سه ماه دیگر ۱۰۰ میلیون تومان را وصول می‌نماید.

هر ۷ قسم بالا طراحی شده‌اند تا گرفتار ربا نشویم. آگاهی از مفاد این قراردادها مهم است.

ب. عقود مشارکتی:

- **مشارکت مدنی:** بانک می‌تواند اقدام به خرید سهام یک شرکت سهامی خاص نماید.
- **مشارکت حقوقی:** بانک اقدام به خرید سهام شرکت‌های سهامی عام می‌نماید و از این راه سود دریافت می‌کند.
- **مضاربه:** سرمایه از سوی بانک تأمین می‌شود و تجارت از جانب طرف دیگر قرارداد رخ میدهد؛ به شکل تقسیم سود و زیان. موضوع مضاربه، تولید نمی‌تواند باشد. معمولاً به این قرارداد الحاقاتی نیز ضمیمه می‌شود.

ج. سرمایه‌گذاری: بانک مستقیماً می‌تواند بنگاه داری نماید و کسب سود کند.

این نکات صرفاً بخش مکتوب و به نوعی در دنیای تئوری است و در دنیای واقعی تفاوت‌هایی وجود دارد. در این زمینه‌ها مشکلاتی جدی وجود دارد. طی یک گزارش بیش از ۹۸ درصد منابعی که در مضاربۀ تخصیص داده می‌شود از مسیر اصلی مضاربۀ منحرف شده‌اند.

باید از این قراردادهای اطلاع داشته باشید، تا بدانید چه برگه‌ای را امضا می‌کنید و در جهت عمل به آن گام بردارید.

شریک مال مردم؛

اعتبار و بدهی؛ اعتبار سنجی

- **اولین ویژگی آن دسترسی سریع به نقدینگی است؛** اصطلاحاً افراد بازاری می‌گویند باید ۱۰ تومان خودت داشته باشی و ۹۰ تومان هم اعتبار داشته باشی! اعتبار، ابزاری است برای اهرم کردن بدهی و جهش اقتصادی. در ایران نیز اعتبار وجود دارد ولی برای افراد تاجری است که خوش‌نام هستند. مثلاً بانک چک شخص تاجر را وقتی موجودی ندارد، پاس می‌کند و از او می‌خواهد بعداً در حسابش پول بگذارد. نوعی خرید دین کوتاه مدت و برای نیازهای ضروری در بانکداری بدون ربا است.
- **معمولاً هزینه مالی بالاتری از خرید دین دارد و ۱/۵ درصد بیشتر است.** شخص به نوعی شریک تجاری بانک محسوب می‌شود و آن را اضافه برداشت از حساب جاری می‌نامند. این اعتبار هم برای اشخاص حقیقی است و هم حقوقی.

یک کارت اعتباری وجود دارد که شخص در عین حال که هیچ پولی در آن ندارد ولی می‌تواند از اعتبار خود خرج نماید. این کارت یک هزینه‌ی مالی دارد و یک سقف مشخص هم دارد.

شما هم از خود بپرسید اعتبار من چقدر است؟! مؤسساتی هستند (مثل مؤسسه‌ی مرآت) با کد ملی شما، می‌گویند اعتبار شما چقدر است. این نهادهای ارزیابی اطلاعاتی چون میزان حساب‌های بانکی، بیمه و ... را دارند.

این کارت‌های اعتباری سقف متفاوتی دارند و شخص به شخص تغییر می‌کنند. نرخ بازپرداخت آن نیز متفاوت است و ممکن است برای من ۳۰ درصد و برای دیگری ۴۵ درصد باشد. این امر وابسته به میزان ریسک بازپرداخت است. ترجیح بانک این است که به شخصی بیشتر وام دهد که اعتبار بیشتری دارد. هدف اعتبارسنجی، کاهش ریسک اعتبار است. این کارت‌ها طی ۷ مرحله انجام می‌شوند؛ مثل مبتنی بر عقد مرابحه و ... کارت اعتباری خرج کردن از آینده است! به نوعی خرید نسبی است.

۴ نوع بازپرداخت کارت اعتباری:

۱. **پرداخت در مهلت تنفس:** مثلاً بانک می‌گوید از لحظه‌ای که کارت کشیدی تا ۱۵ روز اگر آن مبلغ را بازگرداندی تصور می‌شود که آن پول خودت بوده است و چیزی اضافه نیاز نیست بدهی!

۲. **پرداخت به صورت اقساطی:** بانک به شخص اعتبار می‌دهد تا سقف مشخصی مثلاً ۱۰ میلیون تومان و کاری به آن ندارد که شخص در حال حاضر چه میزان از این اعتبار را خرج کرده است بلکه یک سررسید مشخص می‌کند که تا آن هنگام آن را بازگرداند و وقتی بازگرداند این اعتبار دوباره پر می‌شود.

۳. **پرداخت دفعی در سررسید:** مثلاً ۱۰ میلیون تومان به او اعتبار داده می‌شود و شخص شش ماه بعد باید یکجا با میزان درصدی که اضافه مشخص شده است پول را برگرداند.

۴. **پرداخت بعد از سررسید:** مشمول جریمه می‌شود. البته بهتر است جریمه نگوئیم چراکه یکی از مصادیق ربا همین جریمه در تأدیه است؛ بهتر است آن را یک عقد جدید فرض نماییم.

اعتبارسنجی بدنبال شناسایی مشتریان خوش حساب است. این نیز ویژه‌ی بانک‌ها نیست و فروشگاه‌ها نیز ممکن است مبادرت به صدور کارت‌های اعتباری کنند، فروش اقساطی داشته باشند و ...

کارت‌های اعتباری هنوز در ایران خیلی جا افتاده نشده است. صنف‌های مختلف مثل هیأت علمی‌ها می‌توانند از این کارت‌ها داشته باشند ولی به علت ربا هنوز خوب رشد نکرده است و از همین رو هیچ نسبتی با کارت‌های اعتباری که در کشورهای توسعه یافته ندارد و چندین عقد و تسهیلات در این میان در کارت اعتباری گنجانده شده است.

حالا چرا پس با این تفاسیر به کتاب اعتباری می‌پردازیم؟ به دو دلیل:

۱. ورود به زندگی همه: غیرقابل باور نیست که در آینده‌ای نه چندان دور کارت‌های اعتباری در زندگی ما ورود خواهند کرد و کمتر کسی درگیر آن نشود.

۲. اهمیت حفظ اعتبار: حتی اگر الآن برای شما این کارت معنایی نداشته باشد این که از هم اکنون بدنبال حفظ اعتبار و خرج بهینه‌ی آن باشید خوب است. چراکه بسیاری از نهادهای مالی بر همین اساس با شما تعامل می‌کنند.

۳. استفاده نادرست از کارت اعتباری: ایجاد بحران در زندگی ماحصل این امر خواهد بود. رسماً می‌تواند اعتیادآور باشد.

* بنابر آمار مندرج در کتاب آموزش سواد مالی در اروپا، در لوگزامبورگ ۹۶ درصد مردم کارت نقدی و حساب بانکی دارند؛ از این تعداد ۸۷ درصد نیز کارت اعتباری دارند که رقم بالایی است! از سمتی استفاده از صندوق‌های سرمایه‌گذاری تنها ۹ درصد است. در دانمارک استفاده از کارت‌های اعتباری میان ۷۰ درصد مردم رواج دارد درحالی‌که ۹۹ درصد مردم کارت نقدی و حساب بانکی دارند.

امور مالی در کشور ما نیز اگرچه با تأخیر اما از امور مالی سطح دنیا پیروی می‌کنند. رفتار اعتباری شخص همیشه ارزیابی می‌شود. اما در ایران به طور جامع بدان پرداخته نشده است. این امر به علت دشواری‌هایی است که در این حوزه وجود دارند؛ از جمله:

۱. نیاز به صرف زمان و هزینه‌ی بالا برای اعتبارسنجی اشخاص حقیقی: برای سنجش اشخاص حقوقی شاخص‌هایی وجود دارد ولی در اشخاص حقیقی شاخص مشخصی وجود دارد و در هر بانک تفاوت‌هایی وجود دارد.

۲. سلیقه‌ی بودن فرآیند بررسی مشتریان در نظام بانکی

۳. وضع تضمین‌ها و وثیقه‌های سنگین

۴. درخواست مدارک متعدد

امتیاز اعتبارگیری جایگزین این مدارک می‌تواند باشد. مؤسساتی مستقل از نهادهای مالی اعتبار را شاخص رابسنجند.

شاخص‌های اعتبارسنجی

یکم. درآمد خالص ماهیانه و توان بازپرداخت اقساط: حساب و کتاب مشخص داشته باشیم. بتوانیم مثلاً به بانک بگوییم چقدر درآمد داریم و چقدر هزینه داریم و چقدر توان بازپرداخت اقساط داریم!

دوم. پایداری شغل و کسب‌وکار: اثبات پایدار بودن درآمد؛ جواز کسب، مالک شرکت، قراردادهای بلند مدت و ...

سوم. عملکرد مالی: همین الآن عملکردهایی مالی داریم؛ مثلاً چک صادر کنیم، حسابمان گردش مالی دارد و ...

چهارم. رفتار اعتباری: یعنی در مواجهه با اعتبارهای قبلی چه رفتاری از خودم نشان داده‌ام؛ مثلاً اقساط آن را چطور بازگردانده‌ام.



با این چهار شاخص سقف اعتبار تعیین می‌شود؛ تعیین می‌شود در چه تعداد اقساط و با چه میزان!

خروجی عملیات اعتبارسنجی:

توان بازپرداخت _____ت ماهیانه اقساط

تعیین ظرفیت بدهی و کل اعـ _____تبار دریافتی

تعیین سقف تعهد برای مـ _____یزان اعتبار دیگران

اعتبار نسبت به گذشته است. ممکن است شخص بگوید پس بنابراین من اعتبار خوبی دست و پا میکنم و این مبلغی که دریافت میکنم را عودت نمیدهم! مسئله این است که آن‌قدر دایره‌ی شمول این اعتبار گسترده است اگر تنها یکبار چنین کاری شخص مرتکب شود، آن چنان در آن امتیاز سقوط می‌کند و در زندگی آینده تأثیرگذار است که شخص اصلاً چنین کاری نکند؛ نتواند جایی را اجاره کند، نتواند رتبه خوبی در نزد بیمه داشته باشد و کوچکترین اتفاقات زندگی ما در زندگی تأثیرگذار است. مثلاً معدل کارشناسی در نرخ بیمه اثرگذار است! یا از اکانت‌های شخص در شبکه‌های مجازی در امتیاز اعتباری او تأثیر دارد.

جوهر آدم‌یزاد؛

کاریابی و درآمد؛ ۱. کار داوطلبانه

چه تفاوتی بین کار و شغل وجود دارد؟ کار لزوماً همراه با درآمد نیست ولی شغل با درآمد همراه است. رعایت ساختار یک کار درست مهم‌ترین نکته است. دانشگاه‌ها در این مورد و در خصوص مهارت‌های لازم که یک کارشناس باید داشته باشد، خوب عمل نکرده‌اند.

به طور مثال یک دانشجوی تحصیلات تکمیلی نمی‌داند چگونه باید ارائه بدهد! مهارت‌های نرم در برابر مهارت‌های سخت قرار دارند و دانستن این مهارت‌ها بسیار ضروری است. درست کار کردن تعبیری دیگر از این ماجرا است.

بهترین دریافت، بهترین پاس، بهترین ضربه؛ شخص کار خوبی دریافت کند و ارزش افزوده ایجاد نماید. حتی اگر کار خوب به شخص نرسد اما باید همین کار بد را دریافت کند و به نحو احسن پردازش کند و خروجی خوبی بدهد. مهم است که شخص چه چیزی به سازمان اضافه کند.

کار کردن خیلی مهم است و چپستی آن اهمیتی ندارد؛ به ویژه در دوران دانشجویی! کار هست حتی در جامعه‌ی ما اما ممکن است همراه با درآمد نباشد. نباید به این کارها بی‌تفاوت بود. از این کارها به کارآفرینی اجتماعی می‌گویند. در این کارها انگیزه اصلی درآمد و سودآوری نیست. وقتی شما کار می‌کنید حتی اگر پولی بدست نیاورید نیز اما یک مهارت کسب می‌کنید. در چنین کارهایی فرد ورزیده و آماده‌ی ورود به یک شغل می‌شود. محیط دانشگاه مستعد ورود به کارهای داوطلبانه است.

پیش از ورود به کار داوطلبانه باید مشخص کنیم ذائقه‌ی ما با چه چیزی هم‌خوانی دارد. یک فهرست از این علایق، دانایی‌ها و توانایی‌ها تهیه کنید

پیامدهای کار داوطلبانه

- دانایی و علاقه شما به محک واقعیت گذاشته می‌شود و می‌توانید تصور خودتان از خود را اصلاح نمایید (خودآگاهی)؛
- آشنایی با عوامل غیرکاری مؤثر در کار و کسب تجربه؛ بسیاری از مواقع شکست و موفقیت ما در یک کار ناشی از خود کار نیست بلکه در اثر عوامل دیگری چون همکاران، مدیر، محیط کار و ... باشد؛ پس تجربه کسب میکنیم؛
- شناختن مهارت‌های مورد نیاز بازار کار و شناسایی نقاط قوت و ضعف خود؛
- تقویت رزومه _____ه؛

- باز شدن راه‌های ورود به کار؛

شغل مطلوب من:

کاریابی و درآمد؛ ۲. شغل خوب

معیارهایی برای شغل خوب باید در نظر بگیریم. شغلی برای شخص الف ممکن است خوب باشد و در عین حال برای شخص ب خوب نباشد. سه ویژگی شغل خوب را باهم بررسی کنیم:

۱. معنا دار بودن: درآمد بخشی از معنادار بودن یک شغل است؛ اگر درآمد نباشد، شغل بی‌معناس. پنج ویژگی دارد:

یکم) دارای درآمد؛ تعیین درآمد در بازار کار؛ یعنی قیمت خدمات من در بازار کار تعیین می‌شود. البته این قیمت بین شخص و کارفرما تعیین می‌شود و بعضاً ممکن است کم‌تر یا بیشتر از قیمت بازار باشد.

دوم) دارای شأن و مقام؛ داشتن حس خوب از جایگاه خود؛ این بخشی از همان مهارت‌های کار است و از سمت خود فرد تأمین می‌شود.

سوم) مبتنی بر علاقه؛ در کار داوطلبانه باید علایق خود را کشف کنیم. این مقوله نزدیک به استعداد است.

چهارم) مبتنی بر استعداد؛

پنجم) اثرگذاری؛ بخش اعظمی از شغل ما به این مقوله باز می‌گردد که شغل من چه اهمیتی دارد.

۲. شادی بخش بودن: خوشحال از انجام این شغل باشم. برخی شغل‌ها ذاتاً مشاغل شادی بخشی نیستند؛ مثلاً قصاب! لزوماً شادی به معنای مدرن نیست بلکه شخص قصاب ممکن است از شغل خود حس خوبی بگیرد و خوشحال هم باشد.

۳. آزادی بخش بودن: احساس نکند که مهره‌ای بی‌اراده در یک ماشین بزرگ سازمانی باشم که بود و نبود من تأثیری در این راه نداشته باشد. این امر نیز شخصی است. این که اراده ما در چه مسیری اعمال می‌شود مهم است.

روش مواجهه‌ی با شغل نامناسب

گام اول) کشف عوامل نارضایتی؛ ممکن است از خود کار ناراضی نباشم بلکه از محیط کار، مدیر، همکار و ... ناراضی باشم. یا حتی ممکن است این شغل مناسب باشد ولی در این سازمان مناسب نباشد بلکه باید در سازمانی دیگر انجام شود.

گام دوم) تغییر شغل در صورت نارضایتی از خود شغل؛ انقلاب در تغییر شغل مطلوب نیست! این که ناگهانی کار خود را تغییر دهید حرفه‌ای نیست و به سازمان شوک وارد می‌شود. پس گام‌هایی برای این کار باید طی شود. اول یک مرخصی حسابی را امتحان کنید. شغل مناسب خود را یافته‌اید، یک ماه مرخصی بگیرید و بروید آن شغل را انجام بدهید تا مشاهده کنید آیا در این شغل می‌توانید خوب عمل کنید یا خیر. کار دیگر این است که به صورت پروژه‌ای یا پاره‌وقت شغل جدید مناسب‌تان را انجام دهید یا با افرادی که آن شغل را انجام می‌دهند گفت‌وگو کنید. در حوزه شغل مطلوب‌تان آموزش ببینید. نهایتاً این که هیچ‌گاه ترک شغل ناگهانی در سواد مالی توصیه نمی‌شود. چرا که تغییر شغل استرس و فشار زیادی وارد می‌کند.

سرمایه جاودانی:

کاریابی و درآمد؛ شغلی که از آن راضی هستم!

حتی اگر شغلان راضی نیز هستیم نباید یک گوشه بنشینیم و دست روی دست بگذاریم!

مفهوم امنیت شغلی در گذشته: طول مدت قرارداد؛ شخص معتقد بود اگر کار کارمندی داشته باشد که سی سال شغل او تضمین شده باشد، امنیت شغلی دارد (موضوعی بیرونی).

مفهوم امنیت شغلی در امروز: تطبیق توانمندی و مهارت‌ها با نیاز بازار کار؛ حال بازار کار در حال تغییر و پیچیده شدن است و اگر من تغییر نکنم و با نیازهای جدید به روز نشوم، امنیت شغلی نخواهم داشت (موضوعی درونی).

وقتی کار توسعه پیدا کند، کارفرما نیز انتظار دارد که کارمند خود را با شرایط جدید و پیچیده تطبیق بدهد. اگر فرد خود را با این شرایط تطبیق ندهد ولو آن که کارفرما به کارمند تضمین شغلی به معنای قدیمی آن را بدهد، اما کارمند رضایت شغلی نخواهد داشت؛ چرا که مدام این سیگنال به او داده می‌شود که تو نمی‌توانی کارهای محوله را به خوبی انجام بدهی و شخص از کارش نمی‌تواند لذت ببرد؛ این امر بیشتر در فضای مشاغل دولتی است و در شرکت‌های خصوصی، شخص بر اساس میزان مهارت‌هایی که دارد حقوق دریافت می‌کند.

چگونه سازگار کردن مهارت‌ها با نیاز بازار؛ حضور در بازار کار؛ توسعه شغلی

یکم) انجام پروژه‌های مرتبط با کار؛ در ساعاتی که کار اداره یا شرکت نیست و اصطلاحاً بیکار هستم، کارهای مرتبط با کار خودم در بازار را انجام دهم؛ این امر یک سیگنال از توانمندی فرد به کارفرما ارسال می‌کند. این همان امنیت شغلی است. هم شخص خود را ارتقا داده است هم کارفرما بدنبال حفظ این نیرو است.

دوم) ایجاد درآمد غیرفعال؛ درآمدی است که از شغل زاییده می‌شود ولی یکبار انجام می‌شود و بارها طی زمان برای شخص آورده دارد. مثلاً شخص دست به تولید فیلم آموزشی بزند، کتابی در این حوزه تألیف نماید، نرم افزاری در خصوص شغلی که دارد تهیه و اجرا نماید و ...

سوم) یادگیری و آموزش؛ از یادگیری دست نکشید و همیشه مهارت شغلی خود را با یادگیری ارتقا دهید. تخصصی که از دانشگاه با خود می‌برید نیز پس از مدتی رنگ می‌بازد و باید بازیابی و تازه شود. این امر تنها محدود به مهارت‌های تکنیکال نیست و مهارت‌های نرم را شامل می‌شود.

چهارم) توسعه و رشد سازمان؛ دید شخص باید این باشد که با رشد سازمانی که در آن مشغول به فعالیت است، خودش نیز رشد می‌کند. سازمان در این راه هزینه‌ی رشد شخص را می‌پردازد ولی در راه این توسعه، خود سازمان هم توسعه پیدا می‌کند. این گونه نیست که فرد بدنبال شغل دوم باشد بلکه در همان سازمان از فرصت‌های شغلی جدید بهره می‌برد. معمولاً اشخاصی که از شغل خود راضی هستند به ایده‌های خلاقانه دست پیدا می‌کنند. بلند پروازی در چنین مواردی به شخص کمک می‌کند.

نکته: مهارت‌های نرم عبارتند از:

* مهارت ارتباط مؤثر؛ با همکاران، مدیران و ...؛ بازخورد دادن و بازخورد شنیدن؛ نقد کردن و نقد شنیدن؛ بسیاری از سوء تفاهم‌ها و طلاق‌های سازمانی ناشی از عدم وجود این مهارت است. بسیاری از اشخاص خوب نمی‌توانند طرف دیگر را مجاب کنند و به خوبی مذاکره کنند حتی گاهی که سخن بی‌راهی نیز نمی‌گویند. اشخاصی که این مهارت را ندارند یا منزوی می‌شوند یا اصطلاحاً غرغرو! مستقیم صحبت نمی‌کنند و صرفاً از این امر به عنوان یک مسکن استفاده می‌کنند.

* مهارت مدیریت زمان؛ بین حجم کارهایی که به فرد واگذار می‌شود باید بتواند اولویت‌بندی متناسب به اولویت سازمان انجام بدهد.

* کار تیمی؛ این همان پاس بین افراد است.

* مهارت خلاق حل مسئله؛ یک مشکل جدی که اشخاص دارند این است که گمان می‌کنیم چنین مهارت‌هایی ذاتی است و از بدو تولد همراه آن‌ها بوده است. این مهم است که بپذیریم این مهارت‌ها آموختنی است و بسته به خود اشخاص دارد.

رئیس خودم، نوکر خودم؛

کاریابی و درآمد؛ سبک‌های شغلی

شغل، موضوع فعالیت است. حال بدنبال این هستیم که بدانیم این فعالیت را چگونه می‌توان انجام داد.

سبک‌های شغلی

خوبش فرمای: ارائه خدمت به صورت فردی؛ مانند ایجاد یک دفتر وکالت، مطب پزشک و ...

کارآفرین: تأسیس شرکت و کسب درآمد از محل کسب و کار؛ مانند تشکیل یک مؤسسه حقوقی.

استخدام: ملحق شدن به سازمان یا کارآفرین؛ دریافت حقوق ثابت؛ مانند کارشناس حقوقی یک سازمان. در اینجا سود کسب و کار برای فرد مطرح نیست بلکه درازای کار مشخص، حقوق مشخص دریافت می‌کند.

پیمانکاری: تعهد ارائه صفر تا صد یک محصول با خدمت؛ مانند انجام یک پرونده حقوقی.

دستمزدی: دریافتی درازای ساعات کاری؛ مانند ارائه مشاوره حقوقی.

بین این پنج سبک شغلی هیچ برتری برای یکی نسبت به دیگری وجود ندارد. اگر کارآفرین موفق است به دلیل استخدام‌های خوبی است که داشته است. موافق این نیستیم که همه کارآفرین باشند؛ این مخرب است. کارآفرینی در ۹۰ درصد مواقع به شکست منجر می‌شود. استخدام شکست خورده‌گان کارآفرینی اشتباه است. بلکه شخص باید از ابتدا با استخدام شروع کند. استخدام الزاماً به معنای کارمند ۸ صبح تا ۵ عصر نیست. ما خریدار کار اشخاص هستیم نه زمان آنها! استخدام، ارزش آفرینی فرد در سازمان و کارآفرین در حوزه استخدامی است. شخص باید مأموریت شخصی خود را بداند و بدنبال سازمانی باشد که هم راستا با این مأموریت وی باشد.

انتخاب‌های ما تعیین می‌کند که در کدام قسم بالا جای بگیریم. تفاوت استخدام و کارآفرینی در امنیت و آزادی است. کارآفرین ریسک زندگی بدون پول را می‌پذیرد ولی کارمند بدنبال امنیت شغلی است. این ارزش گذاری خوب یا بد نیستو ممکن است شخص در سال‌های اول زندگی باشد و بدنبال تضمین و امنیت باشد. هیچکس نه کارمند متولد شده و نه کارآفرین. حتی کارآفرینی نیز همیشه خوب نیست بلکه کارآفرین بد هم داریم! وقتی جنس فرد از نوع کارآفرینی نیست کارآفرین خوبی نیست. پیمانکاری چون مبتنی بر عملکرد است شخص مستقیماً با مهارت خود مواجه است و باید ارزیابی نماید توان به سرانجام رساندن این کار را دارد یا نه و ورودی و خروجی مشخص است. بین سبک‌های شغلی تنوع وجود دارد و قابل جابجایی است.

چهار رویکرد شغلی

- **زندگی محور:** حوزه موفقیت، خارج از شغل: شغل برای تأمین مالی؛ حوزه موفقیت شخص تعریف شده است. مثلاً موفقیت را در شادی خانوادگی می‌بیند و نه در کار و شغل! مثلاً شه‌ریار شاعر و ادیب بوده است ولی شغل وی کارمندی بوده است.
- **شغل محور:** حوزه موفقیت، شغل؛ این یعنی حرفه‌ای بودن؛ ممکن است برای فرد آسیب زننده باشد ولی برای جامعه آورده‌هایی به همراه داشته باشد. شخص به نوعی با شغل خود ازدواج کرده است.
- **مأموریت محور:** الهام غیبی؛ شغل، مأموریتی با الهام درونی؛ شخص، شغل را مأموریت و تکلیفی میداند که به او محول شده است. این امر بیشتر در کارآفرینی اجتماعی وجود دارد. جنبه‌ی رنج در این مورد دیده می‌شود. شخص چیزهایی را قربانی می‌کند به علت یک آرمان اجتماعی و تحقق مأموریت.

- **کل محور:** زندگی یکپارچه؛ برای شخص حرفه‌ای امکان ندارد ساعات زندگی و کار خود را متعادل نماید اما در این رویکرد شخص بدنبال حفظ تعادل میان کار، خانواده، تفریح و ... است. شخص یک رویه دارد و کاری که برای خانواده انجام میدهد را همانند کاری میداند که برای جامعه انجام میدهد.

رویکردها تجویزی است و شخص انتخاب می‌کند که کدام رویکرد را برگزیند ولی رویکرد چهارم می‌تواند مناسب باشد. تعادل میان استعداد و رغبت را رعایت کنید. دست بجنبانید و از خود آگاهی کافی پیدا نمایید تا شغل مناسب خود را برگزینید.

پولی که پول می‌آورد؛

سرمایه‌گذاری؛ چرابی سرمایه‌گذاری.

اصلی‌ترین ویژگی سرمایه‌گذاری برقراری اتصال میان امروز با فردا است. یعنی پول امروز را به فردا انتقال می‌دهم. چراکه الزاماً فردا درآمد بهتری ندارم. به چند دلیل: یک. به کار افتادن پول؛ خود پول کار می‌کند و دیگر نیازی به کار من نیست. یعنی آسیب‌های درآمدی ناشی از شغل را ندارد. بد نیست آسیب‌های درآمد ناشی از شغل را باهم بررسی کنیم:

۱. توقف جریان درآمدی با توقف شغل

۲. عدم تأثیر تلاش بیشتر در افزایش درآمد با رسیدن به سقف درآمدی

۳. کاهش ظرفیت درآمدزایی در دوران بازنشستگی

سرمایه‌گذاری نوعی بیمه در مقابل نااطمینانی‌های آینده و پشتیبانی برای دوران ناتوانی آینده است. حتی اگر فرد نسبت به درآمد فعلی و آینده خود نیز قطعیت داشته باشد بازهم برای خریدهای بزرگی مثل خرید مسکن لاجرم است دست به سرمایه‌گذاری بزند. این که صرفاً هر ماه یا هر سال مبلغی پول برای خرید این خانه کنار گذاشته شود، دچار کاهش ارزش شده و در بازه مشخص شده به مبلغ مورد نظر نمیرسد چراکه قیمت مسکن نیز در طی زمان افزایش یافته است. اگر سال ۱۳۸۰ صد هزار تومان کنار گذاشته بودید و امروز به سراغ آن میرفتید، معادل قدرت خرید هشت هزار تومان سال ۱۳۸۰ است.

دو. متوقف شدن جریان درآمدی

سه. نداشتن سقف درآمدی

چهار. وابسته نبودن به مهارت

ضرورت به کار اندازی پول

۱. حفظ قدرت خرید

۲. ایجاد جریان درآمدی؛ عدم وابستگی به درآمد ناشی از شغل

۳. رشد ثروت؛ افزایش سرمایه

تا به اینجا کار بین سرمایه‌گذاری و پس انداز تفاوت چندانی قائل نشدیم. این دو، دو سر یک طیف هستند. سرمایه‌گذاری فرآیندی است که مستقیماً منجر به خلق ارزش افزوده می‌شود. پس انداز اما از تورم در مصونیت نیست. حتی اگر این پس انداز را در بانک بگذاریم باز هم سرمایه‌گذاری نیست ولی محافظت اندکی در برابر تورم دارد به علت سودی که بانک می‌پردازد. وقتی سرمایه‌گذاری صورت می‌گیرد که به ارزش واقعی آن مبلغ اضافه بشود. مثلاً اگر یک سکه خریداری کنم و قیمت آن افزایش یابد سرمایه‌گذاری محسوب نمی‌شود. اما اگر معادل آن را بابت ساخت خانه سرمایه‌گذاری کنم و یک سکه‌ی من تبدیل

به دو سکه شود، اینجا سرمایه‌گذاری صورت گرفته است. سرمایه‌گذاری بر اساس پول‌های پس انداز شده صورت می‌گیرد و نه پول‌های دیگر.

نحوه به جریان انداختن سرمایه‌گذاری:

آنچه که باید راجع به آن صحبت کنیم این است که کی و چگونه سرمایه‌گذاری کنیم. دو نکته در اینجا مهم است:

● زمان آغاز و سرمایه‌گذاری منظم

● سود ساده و مرکب

وقتی در جایی سرمایه‌گذاری می‌کنید و سودی ماهیانه به شما تعلق می‌گیرد، اگر این سود را روی اصل پول دریافت کنید یا جداگانه از اصل سرمایه دریافت کنید، می‌توانید سود را اصلاً برداشت نکنید و براین اساس این سود بر روی اصل پول شما قرار می‌گیرد و ماه بعد سود شما از اصل پول + سود ماه قبل پرداخت می‌شود.

آهسته و پیوسته:

سرمایه‌گذاری؛ چگونه سرمایه‌گذاری

بررسی ۵ برنامه‌ی سرمایه‌گذاری:

فرض کنیم شخصی در سال ۱۳۹۲ ماهیانه ۲,۰۰۰/۰۰۰ تومان درآمد دارد. در سال ۲۴,۰۰۰/۰۰۰ درآمد دارد. او باید ۵٪ این مبلغ را پس‌انداز نماید که معادل ۱,۲۰۰/۰۰۰ می‌شود. با این مبلغ ببینیم به چه نتایجی می‌رسیم:

برنامه ۱: پس انداز صرف و نگهداری اصل پول: اگر این فرد هر سال این مبلغ را نگهداری کند در پایان سال‌های کاری و در سال سی‌ام، ۳۶,۰۰۰/۰۰۰ تومان خواهد داشت.

برنامه ۲: سرمایه‌گذاری کند و سالیانه ۳۰٪ نیز بر این سود تعلق بگیرد و به صورت سود ساده نیز حساب شود. نهایتاً در هر سال ۱,۵۶۰/۰۰۰ آورده‌ی این شخص خواهد بود. در انتهای سال سی‌ام ۴۶,۸۰۰/۰۰۰ بدست می‌آورد.

برنامه ۳: سرمایه‌گذاری با سود مرکب: نگهداری اصل و انتقال سود به سبد سرمایه‌گذاری؛ یعنی آن ۳۶۰/۰۰۰ سود اصل را وارد سرمایه‌گذاری می‌کنم. شخص در انتهای سال سی‌ام بر این اساس ۴,۱۲۱,۹۹۳/۰۰۰ تومان شخص آورده دارد.

برنامه ۴: سرمایه‌گذاری با سود مرکب: نگهداری سود و انتقال اصل به سبد سرمایه‌گذاری؛ در این حالت شخص در انتهای سال سی‌ام، ۱۳,۶۳۰,۷۷۷/۰۰۰ تومان خواهد داشت.

برنامه ۵: سرمایه‌گذاری با سود مرکب: انتقال اصل و سود به سبد سرمایه‌گذاری؛ چنین شخصی در پایان سال سی‌ام، ۱۷,۷۰۵,۹۷۱/۰۰۰ تومان خواهد داشت. یعنی این ۱,۲۰۰/۰۰۰ ها با سود مرکب به چنین رقمی تبدیل شد. بهترین حالت سرمایه‌گذاری همین نوع است. مقایسه کنید با حالت پس‌انداز صرف که تنها ۳۶,۰۰۰/۰۰۰ تومان بدست می‌آید.

حال باید به سراغ جایی برویم برای سرمایه‌گذاری و جایی را پیدا کنیم که چنین سود ساده یا مرکبی را به ما بدهد.

نرخ روز:

سرمایه‌گذاری؛ ارزش خالص فعلی

بهترین گزینه موجود برای سرمایه گذاری کدام است؟ ابزارهای متعددی وجود دارد تا بهترین سرمایه گذاری را نشان مدهد. قبل از آن اما باید ببینیم آیا چنین سرمایه گذاری اصلاً خوب است یا خیر؟! مثلاً شخصی به شما بگوید ۱۰ میلیارد تومان تا چهل سال به من بده و من هر سال یک میلیارد تومان به تو میدهم. آیا این خوب است؟ در اینجا باید از ارزش خالص فعلی استفاده کنیم.

محاسبه ارزش خالص آتی

پس انداز اولیه: P_0 / نرخ سود: r / میزان پس انداز پس از یک دوره: P_1 ⇨ دوره اول: $P_1 = P_0 + rP_0 = (1 + r)P_0$

حال فرض کنیم شما دست به این پس انداز نمی زنید ⇨ دوره دوم: $P_2 = (1 + r)P_0 + r(1 + r)P_0 = (1 + r)(1 + r)P_0 = (1 + r)^2 P_0$

اگر این مسیر را ادامه دهید خواهید رسید به دوره n ام ⇨ $P_n = (1 + r)^n P_0$ ⇨ که در اینجا P_n همان ارزش خالص آتی است.

محاسبه ارزش خالص فعلی یا Net Present Value (NPV)

$$NPV = P_0 = \frac{P_n}{(1 + r)^n}$$

P_n = ارزش خالص آتی / P_0 = ارزش خالص فعلی / r = نرخ بهره / n = تعداد سال

حال برگردیم به مسئله ای که طرح کردیم؛ هر سال یک میلیارد تومان مثبت خواهیم داشت. یعنی ۳۰ میلیارد تومان آورده بر روی ۱۰ میلیارد تومان است و علی الظاهر برنده شده ام اما یک چیز مهم را نادیده نگیرید و آن ارزش زمانی پول است.

ارزش فعلی ۱۰ میلیارد تومان هم اکنون همان ۱۰ میلیارد تومان است؛ حال یک میلیارد تومان در سال آینده چه ارزشی در امروز خواهد داشت؟ برای محاسبه ارزش فعلی نیاز به نرخ بهره داریم. نرخ بهره را ۲۰٪ در نظر میگیریم. با توجه به فرمولی که در بالا ارائه شد می توانید محاسبه نمایید ارزش فعلی یک میلیارد تومان در سال آینده چقدر خواهد شد. سال آینده این یک میلیارد تومان، ۸۳۳/۰۰۰/۰۰۰ تومان ارزش معادل امروز خواهد داشت. یک میلیارد تومان در دو سال آینده تقریباً ۶۹۴/۰۰۰/۰۰۰ تومان ارزش فعلی خواهد بود. یک میلیارد تومان سه سال آینده ۵۷۸/۰۰۰/۰۰۰ تومان امروز است. یک میلیارد تومان چهار سال آینده ۴۸۲/۰۰۰/۰۰۰ تومان امروز می شود. اگر این اعداد جمع شوند به عدد منفی ۵ میلیارد تومان می رسیم! یعنی اگر مبنای محاسبه ما ۲۰ درصد باشد انگار در اینجا ۵ میلیارد تومان هم ضرر کرده ایم. اگر نرخ بهره کمتر از ۹ درصد باشد تازه می توان گفت سودی معادل ۷۵۷/۰۰۰/۰۰۰ تومان در ۴۰ سال سود کرده ایم!

به ۲ نکته دقت کنید: اولاً برای محاسبه ارزش خالص فعلی نیاز به طی این همه مسیر ندارید و به راحتی می توانید از فانکشن NPV استفاده نمایید. ثانیاً نرخ بهره در اینجا خیلی مهم است. در محاسبه ارزش خالص فعلی چه نرخ بهره ای باید معیار تصمیم گیری باشد؟ جامعه ایران متفاوت است و نمی توان دقیق گفت؛ می توان به طور متوسط گفت ۳۵-۳۰ درصد بازدهی داشته ایم و متوسط تورم در این دوره نیز ۲۰ درصد بوده است. مثلاً وقتی نرخ تورم ۲۰ و نرخ بهره ۱۰ باشد، ضرر کرده اید. سعی کنید اولاً از تورم پیشی بگیرید و مقداری نیز بابت ریسک کنار بگذارید؛ ثانیاً به سرمایه گذاری های جایگزین نیز فکر کنید. این عوامل در آن نرخ مؤثر هستند.

حال وقتی به نرخ مد نظر دست یافتید و حال اگر:

$NPV > 0$ ⇨ سرمایه گذاری دارای توجیه اقتصادی است. هرچه NPV مثبت تر باشد یعنی این سرمایه گذاری بهتر است.

$NPV = 0$ ⇨ بی تفاوت نسبت به سرمایه گذاری؛ کف انتظارات!

$NPV < 0$ ⇨ سرمایه گذاری توجیه اقتصادی ندارد؛ عدم تأمین انتظارات!

برای ارزیابی یک پروژه سرمایه گذاری به غیر از NPV معیار دیگری نیز وجود دارد؛ شاید بد نباشد خود آن ابزار نرخ بهره را به شما بگوید. به طور مثال اگر بدنبال صفر شدن NPV هستید، چه نرخ بهره ای می توانید این مهم را به شما برساند. به این ابزار $Internal Rate of Return$ یا IRR یا نرخ بازدهی داخلی گفته می شود. این معیار نیز مثل NPV یک فرمول ساده دارد. در اینجا

باید پرداخت‌ها منفی و دریافت‌ها مثبت باشد. وقتی این معیار را انتخاب می‌کنید به شما یک عدد میدهد. در مسئله‌ی قبل اگر بدنبال نرخ بهره باشیم که NPV صفر شود، عدد ۹/۷۶ به ما نشان داده می‌شود. بنابراین IRR نرخ بهره‌ای است که اگر NPV را بر اساس آن حساب کنیم، صفر حاصل می‌شود؛ یعنی این جریان درآمدی معادل چه نرخ بهره‌ای است. در هر پروژه‌ای که IRR بیشتر باشد طبعاً پروژه بهتری است.

برگردیم به مسئله قبل؛ در مثال قبل، نرخ بهره ۹/۷۶ بود. حال وقتی نرخ بهره از نرخ بهره بانکی کمتر است پس قطعاً این سرمایه‌گذاری نامناسب است. در سرمایه‌گذاری باید همه آنچه که در آینده دریافت می‌کنیم را به زمان حال بیاوریم و بعد راجع به آن صحبت کنیم! نرخ بازدهی داخل به ما می‌گوید دست کم تا چه میزان ضرر نمی‌کنیم.

فردوسی، کریم‌خان، حافظ؛

سرمایه گذاری؛ گزینه‌های سرمایه‌گذاری

بانک، خرید ارز، خرید طلا، ملک، بورس از گزینه‌های سنتی سرمایه‌گذاری هستند.

ابزارهای مقایسه گزینه‌های سرمایه‌گذاری

محل	بازدهی	ریسک	نقد شوندگی	نیاز به سرمایه اولیه
بانک	کمتر از نرخ تورم	کاهش ارزش پول	مبتنی بر قرارداد تا یکسال	معمولی
ارز	پوشش نرخ تورم	تابع شرایط سیاسی و مقررات	همان روز	کم
طلا	پوشش نرخ تورم	سرقت	همان روز	کم
ملک	بالا تر از نرخ تورم	موارد حقوقی	دشوار	زیاد
بورس	بالا تر از تورم و ملک	توانایی‌ها و مهارت‌های لازم	دو روز	کم

- **سرمایه‌گذاری در بانک:** به همراه سود واقعی نیست و سود اسمی است. معمولاً نرخ بهره بانک کمتر از نرخ تورم است.
- **سرمایه‌گذاری در ارز:** افزایش نرخ همراه با افزایش قیمت‌هاست. ریسک جدی در این حوزه وضع قوانین و مقررات ارز است. تقلب در این حوزه ممکن است رخ بدهد و ارز تقلبی وارد شود. دلیل انتقال وجه از ریال به ارزهای دیگر این است که ریال مشمول تورم بیشتری می‌شود. مثلاً منطقی نیست که ریال خود را به لیر ترکیه تبدیل نمایید. دلار و یورو مشمول تورم کمی در حدود ۱-۲ درصد می‌شوند و عملاً ارزش پول شما ثابت می‌ماند.
- **سرمایه‌گذاری در طلا:** طلا باید به صورت آب شده تهیه شود تا هزینه‌های ارزش افزوده و هزینه ساخت محاسبه نشود. اگر طلای تزئینی بخواهید خریداری کنید ۲۴ درصد با رقمی که در بازار اعلام شده است متفاوت است. یک شهروند اروپایی بر روی ارز منطقی نیست که سرمایه‌گذاری کند اما آیا بر روی طلا نیز سرمایه‌گذاری می‌کنند؟ تقاضای طلا در حال افزایش است و عرضه آن به سرعت تقاضا نیست و در طی زمان می‌توان گفت طلا در برابر کالاهای دیگر ارزشمندتر می‌شود. پس شهروندان کشورهای توسعه یافته نیز هنوز تا حد قابل توجهی سرمایه‌گذاری بر روی طلا وجود دارد. حساب سکه، تفاوت قیمت انس جهانی طلا با قیمت سکه در بازار است. قیمت مظنه چیست؟ قیمت یک مثقال طلای ۱۷ عیار است.
- **عوامل مؤثر بر قیمت طلا:** قیمت جهانی طلا، تبدیل خلوص طلا از ۱۷ عیار به ۱۸ عیار، نرخ ارز. اگر بعد از این تبدیل‌ها نرخی که به دست آوردید پایین‌تر از نرخ بازار بود یعنی زمان خوبی برای فروش طلاست.
- **سرمایه‌گذاری در ملک:** در نقل و انتقال ملک ممکن است در اسناد تقلب رخ دهد. سرمایه‌گذاری در ملک در دنیا نیز مرسوم است.

- **سرمایه‌گذاری در بورس:** سرمایه منجمد نمی‌شود و وارد بخش واقعی اقتصاد می‌شود. ریسک متوجه کسانی است که ناآگاهانه وارد می‌شوند. بین ۳ تا ۵ سال نیاز است تا در بورس به نتیجه برسید. نقد شوندگی در بورس منوط به این است شرایط خاصی نباشد و مثلاً یک نماد بسته نباشد. آمار منتشر شده در سال ۱۳۹۶:

محل سرمایه‌گذاری	بازه تغییران	میانگین سالانه	سطح ریسک
بانک	۱۵/۵ تا ۲۵ درصد	۱۸/۳	بسیار کم (۱۵٪)
طلا	۲۹-۷۳ درصد	۲۲/۵	زیاد (۱۱۵٪)
ملک	۸-۶۱ درصد	۲۲/۶	متوسط (۸۳٪)
بورس	۲۱-۱۲۸ درصد	۳۶/۱	زیاد (۱۱۵٪)
تورم	۱۰ تا ۳۲ درصد	۱۶/۳	

بازار خرسی و گاوی؛

سرمایه‌گذاری، بازار سرمایه

بسیاری تصور می‌کنند بازار سرمایه همانند قمارخانه است؛ پولی وسط می‌گذارید یا چیزی برنده می‌شوید یا می‌بازید.

بازارهای مالی

بازار پول: بانک مرکزی، دیگر بانک‌ها

بازار سرمایه: سازمان بورس و اوراق بهادار، کارگزاری‌ها، صندوق‌های سرمایه‌گذاری، سبد گردان‌ها

بازار بیمه: شرکت‌های بیمه

ویژگی‌های بازار سرمایه:

جمع‌آوری پول‌های خرد مردم + تأمین مالی بنگاه‌های اقتصادی + چرخه واقعی اقتصاد + شفافیت بازار

روش‌های تأمین مالی:

- فروش سهام: به میزان سهمی که خریداری می‌کنید مالک آن شرکت می‌شوید.
- فروش اوراق بدهی: مالک شرکت نیستید و شرکت به اندازه مبلغی که به شما بدهکار است با اندکی سود به شما مبلغ را برمیگرداند.

بازار سرمایه تسهیل‌کننده نقل و انتقال سهام است. اگر سهامی از شرکتی خریداری کردید بعداً در این بازار می‌توانید به دیگری منتقل نمایید. حسن این امر در اقبال مردم است و نقد شوندگی سهم بالا می‌رود. اگر این بازار ثانویه نباشد عملاً تأمین مالی رخ نمی‌دهد. در اقتصادهای متمرکز و فاسد نیز، بازار سهام همچنان شفاف است و کشف قیمت واقعی است. کسی نمی‌تواند بگوید قیمت این سهم دستکاری شده است. هرچند مشخصاً در ایران طی یک سال اخیر دخالت‌هایی شده است. شرکت‌های حقوقی می‌توانند با حجم عظیمی از خریدها در دستکاری قیمت مؤثر باشند؛ اگرچه بازهم این بازار نسبت به بازارهای

دیگر شفافیت بیشتری دارد. میزان شفافیت و کارآمدی بین بانک و بورس اصلاً قابل قیاس نیست. سازمان بورس و بانک هر دو واسطه هستند ولی بورس واسطه کوتاه‌تری است؛ در بورس شما مستقیماً با یک شرکت سر و کار دارید؛ از سویی نقد شوندگی در بورس سریع‌تر است درحالی‌که در بانک اقل پول خود را برای یک سال باید بلوکه کنید. مشکل اساسی این است که بدون آگاهی وارد این بازار شوید!

یک عده در بورس دست به نوسان‌گیری می‌زنند. یعنی از تغییرات کوتاه مدت، سعی می‌کنند سود کسب کنند. ارزان خریداری می‌کنند و گران می‌فروشند. این کار بر اساس تحلیل تکنیکال صورت می‌پذیرد. شخص نمودارها را تحلیل می‌کند، جزء نگر است، دست به مقایسه قیمت‌ها می‌زند و نهایتاً تصمیم‌گیری می‌کند برای خرید یا فروش سهام. در مقابل این نوع تحلیل، تحلیل بنیادین یا فاندamental قرار دارد؛ یعنی شخص نگاهی از کل به جزء دارد، دست به تحیل صنعت می‌زند، بدنبال شناسایی قراردادهای طرح‌های توسعه‌ای می‌رود و نهایتاً تصمیم به خرید یا فروش می‌گیرد. این مورد منطقی‌تر است. این دو مدل اشخاص حرفه‌ای در بازار هستند. در تحلیل تکنیکال انگار که نمودارها زنده هستند و فرد با مقایسه رفتار گذشته و پیش‌بینی آینده دست به خرید و فروش می‌زند. در تحلیل بنیادین اصلاً نمودارها معنا ندارد؛ شخص در پی بررسی مسائل مرتبط با سهم یک شرکت است؛ نظیر میزان تولید، ارزش افزوده، سود، بدهی، سرمایه، عملکرد و میزان تأثیرپذیری از شرایط خارجی و داخلی و ...

سواد مالی الزامی در یادگیری این دو نوع تحلیل ندارد؛ چه این که هم سخت است و هم زمان‌بر. کسانی بدنبال این امر می‌روند که شغلشان این است. برای این که شما بدانید خرید یا فروش یک سهم خوب است یا نه، باید تمام سودهایی که شرکت در آینده بدست می‌آورد را معادل سود فعلی بدست بیاورید و در کنار آینده شرکت و آینده اقتصادی مقایسه شود و ببینید شرکت در آینده چه سودی می‌تواند بدست بیاورد. ارزش فعلی و آتی و درواقع ارزش شرکت تقسیم بر تعداد سهام، قیمت آن سهم را به شما نشان می‌دهد. تحلیل بنیادین ۲ الی ۳ هفته زمان نیاز دارد.

انواع سرمایه‌گذاری در بورس

مستقیم: دریافت کد بورسی یا کد معاملاتی در بازار سهام؛ انجام معامله در بازار سهام. این شکل نیاز به تخصص دارد.

غیرمستقیم: سبدگردانی یا صندوق‌های سرمایه‌گذاری؛ در سبدگردانی، او شرایط فرد سرمایه‌گذار را از نظر شخصیت مالی، میزان ریسک‌پذیری، مدت سرمایه‌گذاری، حجم پول، انتظارات، سن شخص و ... بررسی می‌نماید و یک پیشنهاد به شخص می‌دهد: «یک سبد برای تو از سهم‌های مختلف تهیه می‌کنم!». مکانیزم دوم، صندوق‌های سرمایه‌گذاری است؛ در این صندوق‌ها چند نفر در کنار هم جمع شده‌اند و سهم‌های مختلف خریداری می‌کنند و مجموع این سهم‌ها تقسیم بر واحدهای متعدد می‌کنند و افراد این واحدها را خریداری می‌نمایند. درواقع بجای این که شخص سهام چندین شرکت را خریداری کند که ریسک بالایی دارد، شخص یک واحد سهم از این صندوق خریداری می‌کند که افرادی حرفه‌ای در رأس کار قرار دارند. این ورود غیرمستقیم ریسک‌های شما را پوشش می‌دهد.

یک ترکیب دلچسب:

سرمایه‌گذاری؛ صندوق‌ها سرمایه‌گذاری

صندوق‌ها تعدادی سهام خریداری کرده و آن را تبدیل به یونیت یا واحد صندوق می‌نمایند؛ پس هر یونیت شامل چند سهم است. بازدهی و ریسک این صندوق با فاصله از بازدهی و ریسک کلی در بورس است. اگر در بورس به صورت کلی ضرری نیز وجود داشته باشد در این صندوق‌ها ضرر کمتری متحمل می‌شوید.

انواع صندوق‌های سرمایه‌گذاری:

الف) صندوق سرمایه‌گذاری درآمد ثابت: صندوق‌هایی سرمایه خود را در اوراقی که درآمد ثابت دارد سرمایه‌گذاری می‌کنند. مثلاً اسناد خزانه، اوراق مشارکت و ... امثالهم خریداری می‌کنند. این صندوق‌ها تا ۳۰٪ می‌توانند در اوراق سهامی وارد شوند و ۷۰٪

می‌بایست در اوراق با درآمد ثابت سرمایه‌گذاری کنند. اصلی‌ترین تفاوت میان این دو در میزان ریسک است. در بازار سهام ریسک زیاد است. نوعی مدل سازی از سپرده‌های بانکی است. البته این سود نیز به میزان آن ۳۰٪ که در بازار سهام است ممکن است کم یا زیاد شود. هر یونیت در اینجا ۱۰۰/۰۰۰ تومان است و هربار پس از تقسیم سود مجدداً به همان ارزش باز می‌گردد و ارزش ثابت است.

ب) صندوق سهامی: هر یونیت یک سهام است؛ نظیر صندوق‌های *ETF*. ارزش هر یونیت در این صندوق رشد می‌کند. متناسب با هدف و زمان سرمایه‌گذاری یکی از این دو صندوق را انتخاب می‌کنیم.

ج) صندوق ترکیبی یا مختلط: ترکیبی از صندوق با درآمد ثابت و صندوق سهامی. در این صندوق درصد ۷۰-۳۰ رعایت نمی‌شود.

د) صندوق ویژه: مربوط به پروژه، زمین، طلا و

صندوق‌ها نیز عملکرد خوب یا بد دارند؛ درآمد و بازدهی صندوق اولین شاخصی است که برای مقایسه میان انواع این صندوق‌ها می‌توان به کار گرفت. دومین عامل میزان ریسک است. بیش از ۲۰۰ صندوق در بازار ایران وجود دارد. مؤسساتی هستند که این صندوق‌ها را بررسی و دسته‌بندی می‌کنند؛ فیپیران و رسام از این مؤسسات هستند. رسام، صندوق‌ها را براساس ۱۵ شاخص دسته‌بندی می‌کند و رتبه‌بندی فصلی، نیم‌سال و سالانه ارائه می‌کند.

لزومی ندارد هر روز صندوق چک یا تغییر داده شود. بعد از یک فصل یا شش ماه می‌توانید مجدداً با مراجعه به رسام اقدام به بررسی صندوق نمایید.

سعی کنید با مبالغ کم وارد بورس شوید؛ چه به صورت مستقیم و چه غیرمستقیم

بیم موج:

مدیریت ریسک و بیمه؛ ۱. ریسک در سرمایه

یکی از موضوعاتی که چندین بار به آن اشاره شد، ریسک بود. از انواع سرمایه‌گذاری در این میان صحبت شد اما از سرمایه‌گذاری مستقیم بحثی نکردیم. ممکن است این تلقی پیش آمده باشد که اگر شخص خودش رأساً در یک پروژه مثل ساخت ساختمان وارد شود، سرمایه‌گذاری نیست! ممکن است شخص خانه‌ای خریداری کند یا در فرآیند ساخت با کسی مشارکت کند. ممکن است شخص سرمایه خود را جایی ببرد و کاری را شروع کند؛ این‌جا درواقع کارآفرینی رخ داده است نه سرمایه‌گذاری. حال اگر همین شخص پول خود را در کسب و کار دیگری تزریق کند اما فعالیتی در آن‌جا نداشته باشد این سرمایه‌گذاری است. در واقع این کسب و کار بدون فعالیت شغلی شما در گردش است.

بورس نیز به نوعی بایک واسطه، سرمایه‌گذاری در کسب و کار دیگران است. حال ممکن است شخص بدون این مکانیزم و در کسب و کار مشخصی این ورود را انجام دهد.

ریسک چیست؟ در یک کلمه می‌توان گفت ریسک «نااطمینانی» است. یعنی شخص در برابر هر پدیده که از آن اطلاعات کاملی نداشته باشد می‌تواند بگوید در آن حوزه با ریسک مواجه است. معمولاً در برابر پدیده‌های آینده می‌توان گفت ریسک وجود دارد. حالا این ریسک‌ها در طیف‌های گوناگونی قرار دارند. به طور مثال اگر در بانک سرمایه‌گذاری نمایید، می‌توانید بگویید تا حدی ریسک ندارد. در سپرده‌های بانکی ریسک کاهش ارزش پول وجود دارد اما می‌توان آن را نوعی هزینه نامید یا ضربه!

ریسک با احتمالات سنجیده می‌شود. اگر هیچ چیز ندانیم و عدم اطلاع کامل باشد، دیگر این‌جا ریسک وجود ندارد یا این‌که آن ریسک آن قدر بالاست که تکلیف مشخص است. در مواجهه با ریسک باید از احتمالات استفاده کرد؛ احتمال رسیدن به منفعت یا احتمال انحراف از وضعیت مطلوب در آینده.

ریسک‌پذیری یعنی میزان پذیرش احتمال موفق نشدن؛ یعنی چقدر من به آن ریسک بها می‌دهم. وقتی این تصمیم گرفته می‌شود که در حوزه‌ای که ریسک دارد وارد شویم به آن «مدیریت ریسک» می‌گویند. درجه ریسک‌پذیری افراد نسبت به یکدیگر متفاوت است. ممکن است عده‌ای ریسک‌گریز باشند، عده‌ای عاشق ریسک باشند و ... در هر صورت شما عاقل هستید و این عقلانیت آن‌جاست که باید بدانید تناسبی میان ریسک و بازده وجود داشته باشد. علی‌القاعده اگر پروژه‌ای پرریسک‌تر است پس باید پربازده‌تر نیز باشد. اگر بازده بیشتر نباشد عقلانی نیست!

در زندگی ما دائماً با ریسک‌ها مواجه هستیم؛ مثلاً در عبور از خیابان همه انسان‌ها به یک نحو عمل نمی‌کنند! مثلاً یک نفر از خط عابر عبور می‌کند ولی یک نفر برای کاهش ریسک از پل عابر پیاده عبور می‌کند و نفر دیگر از خیابان؛ چون می‌گوید احتمال تصادف من کم است از خیابان رد می‌شوم از سمتی هم هزینه بالا رفتن از پله‌های پل برای من هزینه بیشتری تا عبور از خیابان دارد! احتمالات ذهنی شکل‌دهنده رفتار فرد هستند. در این‌جا می‌توان به خطایی ادراکی نیز اشاره کرد؛ حین تصمیم‌گیری به اطلاعات گذشته مراجعه می‌کنیم. مثلاً در همان عبور از خیابان فرد می‌گوید من هزاران بار از خیابان رد شده‌ام و تصادف نکردم پس این‌بار هم تصادف نمی‌کنم. در بورس نیز هم‌چنان شاهد آن هستیم. عده‌ای در بورس سود عظیم داشته‌اند؛ مردم هم گفتند پس آینده نیز به همین شکل است و همگی به بورس هجوم آوردند برحسب گذشته و شکست خوردند.

رویکردهای ریسک:

کنترل ریسک: راه‌های گوناگونی برای کنترل آن متصور است از جمله:

اجتناب از ریسک: مثلاً شخص اصلاً در طلا سرمایه‌گذاری نمی‌کند به دلیل ریسک سرقت آن. شخص خود را در معرض ریسک قرار نمی‌دهد. شخص آن قدر به بیم و احتمال خطر بها می‌دهد که از ریسک دوری می‌کند.

کاهش ریسک: احتیاط یک راه کاهش ریسک است. پل عابر پیاده می‌تواند مصداق کاهش ریسک در مثال قبل باشد. در سرمایه‌گذاری در طلا می‌تواند شخص طلای خود را در گاوصندوق بگذارد یا در صندوق امانات. حفظ اطلاعات راه دیگر است؛ یعنی شخص اطلاعات سرمایه‌گذاری خود را به دیگران نمی‌دهد و مثلاً به کسی در خصوص اموالی که در خانه دارد نگویید. مراقبت راه دیگر کاهش ریسک است. مثلاً شخص مسواک می‌زند تا از دندان مراقبت کند تا دچار خرابی دندان و بعداً پرداختی بابت این امر نداشته باشد.

مدیریت ریسک (تأمین مالی ریسک):

نگهداری ریسک: مثلاً در بحث طلا من طلا خریداری می‌کنم و پذیرش خسارت توسط من صورت می‌گیرد؛ در این راه من درب آکاردئونی نصب می‌کنم، دزدگیر نصب می‌کنم و ... حال اگر سرقت شد دیگر شخص پذیرفته است.

انتقال ریسک: خطر و نگرانی به یک نهاد بیرونی منتقل می‌شود؛ مانند شرکت‌های بیمه. مثلاً در بحث خرید طلا، شرکت بیمه، به ما بیمه سرقت ارائه می‌دهد. این انتقال ریسک هزینه‌هایی دارد. بیمه خود هزینه‌بر است. شخص به خود خسارتی می‌زند اما شخصی بیرونی این نگرانی را پوشش می‌دهد.

راه‌های کنترل ریسک در سرمایه‌گذاری:

تنوع بخشی: اصطلاحاً می‌گویند «همه تخم مرغ‌های خود را در یک سبد نگذارید!» یعنی شخص سهام‌های متفاوت خریداری کند که این کار توسط صندوق‌های سرمایه‌گذاری انجام می‌شود. این امر متناظر با تحلیل تکنیکال است. یعنی تحلیل‌های قیمت سهام را به نوعی کنار هم قرار داده و در نظر می‌گیرند که بتوانند ریسک‌های مختلف را در یک سبد پوشش دهند. علاوه بر این نیز بایستی در سرمایه‌گذاری نیز تنوع داشت و تمامی پول خود را در بورس و سهام وارد نکنیم بلکه در حوزه‌ها و صندوق‌های مختلف وارد نماییم. مثلاً طلا، ملک و ارز نیز می‌تواند وجود داشته باشد. گزینه مطلوب نیز این است که در صندوق‌ها نیز تنوع را رعایت نماییم. البته در این راه یک صندوق سهامی و یک صندوق با درآمد ثابت کفایت می‌کند.

تمرکز بخشی: عده‌ای می‌گویند بهتر است تنها در یک حوزه صنعت تمرکز داشته باشید که بازیگران آن، اتفاقات آن و ... را می‌شناسید. این امر متناظر با تحلیل بنیادین است. این امر به قدرت بازار سرمایه کمک می‌کند. اصلاً اگر دنبال ورود تخصصی در بازار هستید نمی‌توانید در چندین حوزه تمرکز داشته باشید و وقایع را دنبال نمایید. این امر در صندوق‌های سرمایه‌گذاری‌های مختلف نیز وجود دارد. مثلاً شخص متمرکز بر معاملات ملکی می‌شود یا فقط در بازار ارز وارد می‌شود. تمرکز بخشی کمک می‌کند تا اطلاعات خوبی در حوزه سرمایه‌گذاری داشته باشیم.

تعیین حد ضرر: این امر به میزان ریسک‌پذیری ما بر می‌گردد. مثلاً از شخص الف می‌پرسیم اگر از ۱۰ میلیون پول خود چقدر از دست بدهید ناراحت می‌شوید؟ ایشان جواب می‌دهند یک میلیون! پس میزان ریسک‌پذیری این شخص ۱۰ درصد است. حال جواب شخص ب ممکن است ۵ میلیون باشد که ریسک‌پذیری او را ۵۰ درصد می‌کند. در این امر تعیین میزان سقف از دست رفتن سرمایه را مشخص می‌کنیم که اگر به آن میزان رسید آن سهام را بفروشیم. تعیین حد ضرر باعث تصمیم‌گیری قبل از سرمایه‌گذاری بدون وابستگی به سهام می‌شود. شخص چسبندگی به سهم ندارد. وقتی شخص ضرر می‌کند حریص‌تر می‌شود و صبر می‌کند تا تلخی شکست را بپوشاند و ممکن است شرایط بدتر شود؛ در این قضیه تعیین حد ضرر کمک‌کننده است.

هنوز صنعت بیمه از تخصص لازم در ایران برخوردار نیست. اغلب ما مردم نهایتاً تمرکز خود را بر بیمه شخص ثالث، بیمه تأمین اجتماعی و بیمه بدنه گذاشته‌ایم. اگر بازار بیمه را مثل بازارهای دیگر که عرضه و تقاضا دارند بسنجیم، می‌توان گفت با عرضه کم تقاضا نیز کم است. شرکت‌های بیمه به اندازه کافی متنوع نیستند و خدمات زیادی ارائه نمی‌دهند. اما در آینده می‌توان امیدوار بود با تقاضای بیشتر مردم صنعت بیمه نیز پربارتر و توسعه‌یافته‌تر شود. بیمه را نمی‌توان در زندگی نادیده گرفت.

پیشامد:

مدیریت ریسک و بیمه؛ ۲. بیمه

صحبت از انتقال ریسک شد و گفتیم یکی از عرصه‌هایی که در این زمینه مصداق پیدا می‌کند، بیمه است که صنعت بزرگ و عظیمی است. اما لازم است تا با این ابزارها آشنایی پیدا کنیم.

انواع بیمه متناظر با ریسک‌های مختلف

ریسک‌های شخصی: ریسک‌های متوجه اشخاص؛ مانند: فوت، بیماری، از کارافتادگی و مثلاً شخص فوت می‌کند؛ بیمه این‌جا خسارات را جبران می‌کند و مبالغی را به خانواده شخص می‌پردازد.

ریسک‌های متوجه اموال: مانند تصادف، سرقت، آتش‌سوزی و

ریسک‌های مسئولیت: ریسک‌های ناشی از عملکرد؛ مانند: خطاهای پزشکی، خطاهای مهندسی و

ریسک‌های ناشی از قصور دیگران: مانند: تصادف. در این حالت دیگران به ما صدمه‌ای وارد می‌کنند.

بیمه شخص ثالث، بیمه مسئولیت راننده است، یعنی اگر راننده خطایی کرد و به سرنشینان آسیبی وارد شد از آن‌ها حمایت شود. این بیمه اگرچه از نوع بازرگانی است اما در ایران اجباری است.

اصطلاحات بیمه بسیار تخصصی هستند و نیاز است تا شما بدانید چیزی را که امضا می‌کنید دقیقاً حاوی چه نکاتی است. اصطلاحات بیمه را باهم بررسی کنیم:

بیمه‌گر: دریافت پول و قبول خطر: شرکت‌های بیمه.

بیمه‌گذار: پرداخت پول (حق بیمه) و انتقال ریسک.

حق بیمه: پول پرداختی به بیمه‌گر برای پوشش ریسک.

پوشش بیمه: میزان تعهد بیمه‌گر برای جبران. مثلاً در بیمه‌های تکمیلی نوشته است تا سقف ۵۰ میلیون بابت جراحی! حال در کنار این ذکر می‌شود که چه مقدار نیز پرداخت می‌شود. مثلاً در همین قضیه ۹۰ درصد هزینه را تعهد می‌کند که پرداخت نماید. مبلغ باقی مانده یعنی همان ۱۰ درصد را شخص خودش باید پرداخت نماید که از آن با نام فرانشیز (خود پرداخت) یاد می‌شود. این اصطلاحات به ویژه در بیمه‌های اختیاری محل اهمیت پیدا می‌کند.

مثالی از بیمه

۱۰۰ خانه وجود دارد؛ بررسی شده است که سالیانه ۲ خانه آتش می‌گیرند. یعنی احتمال وقوع حادثه آتش سوزی در میان این خانه‌ها ۲ درصد است. ارزش هر خانه ۱۰۰ میلیون تومان است. حال حق بیمه خالص ۲ میلیون تومان می‌شود.

متوسط ارزش هرخانه $\times$ احتمال آتش‌سوزی = حق بیمه خالص دریافتی

ممکن است در کنار آن هزینه و سود شرکت نیز اضافه شود که حق بیمه ناخالص است:

حق بیمه خالص + میزان هزینه و سود شرکت = حق بیمه ناخالص دریافتی

اگر احتمال وقوع آتش‌سوزی ۳ درصد باشد پس این حق بیمه برای من ارزش دارد! یعنی ۳ ضربدر ۱۰۰ میلیون ۳ میلیون می‌شود. حال اگر احتمال وقوع آتش‌سوزی یک درصد باشد پس صرفه ندارد که بیمه کنیم. نزدیک بودن احتمال ذهنی به احتمال واقعی محاسباتی، نهایتاً منتج به انگیزه فرد برای بیمه‌کردن و پرداخت حق بیمه می‌شود. شرکت‌های بیمه عموماً از محل احتمالات سود نمی‌کنند بلکه از محل جمع‌آوری این حق بیمه‌ها و سرمایه‌گذاری آن‌ها سود می‌کنند. به طور مثال وقتی احتمال وقوع حوادث کاهش پیدا می‌کند می‌بایست حق بیمه نیز کاهش باید پیدا کند.

حق بیمه بنابر شرایط متفاوت است. اگر در همین ۱۰۰ خانه، ریسک آتش سوزی در خانه‌ای بیشتر باشد علی‌القاعده باید مبلغ بیشتری بابت حق بیمه پرداخت نماید. ارزیاب بیمه نیز همین کار را انجام می‌دهد. ارزیاب در دو وهله قبل و بعد از حادثه ورود پیدا می‌کند و بنابر دستورالعملی که دارند بیمه می‌کنند. مثلاً شخص ارزیاب اولیه بررسی می‌کند چه اقداماتی برای کاهش ریسک آتش‌سوزی و مقاوم سازی انجام شده و ارزیاب دوم به تقویم خسارت وارد شده می‌پردازد. رفتارها اثرگذار بر حق بیمه است. مثلاً در بیمه عمر برای یک پیرمرد با یک جوان کاملاً متفاوت است یا در بیمه خودرو و شخص ثالث اگر شخصی تصادف نداشته باشد مشمول تخفیف‌هایی برای حق بیمه می‌شود.

در گذشته بیمه بیشتر برای خدمات درمانی بود و بابت بازنشستگی خیلی مطرح نبود و البته هنوز هم خیلی رواج نیافته است. یعنی شخص اگرچه ۶۰-۷۰ سال دارد اما بیمه‌ای برای دوران بازنشستگی خود نداشته است. از اکنون به فکر بیمه باشید تا هرگاه

بعداً تمایل داشتید بتوانید خود را بازنشسته نمایید. طلایی‌ترین دوران زندگی شخص پس از ۶۰ سالگی است و آن موقع نتایج تصمیمات آشکار شده است و در دوران قبل باید تصمیمات درستی بگیرید تا آن هنگام نتایج طلایی این تصمیمات را ببینید.

انواع بیمه

اجتماعی: بیمه‌هایی اجباری همراه با الزام قانونی هستند؛ مثلاً الزام برای کارفرما؛ مثل بیمه تأمین اجتماعی؛ توصیه می‌شود از این بیمه استفاده شود و پشتیبان دوران بازنشستگی فرد است و فرد نباید بگوید حق بیمه را به خودم پرداخت کن! این نوعی از آینده خوردن است. حتی اگر پروژه‌ای کار می‌کنید خود را به شکل خویش‌فرمایی بیمه کنید.

بازرگانی: بیمه‌های اختیاری هستند که عبارتند از ریسک‌های شخصی، اموال و مسئولیت.

بیمه شخصی انواعی دارد:

- **بیمه حوادث:** برای بروز حوادث است.
- **بیمه درمانی تکمیلی:** وقتی کارفرما ما را بیمه می‌کند می‌توانیم پوشش گسترده‌تری برای آن بگیریم. اگرچه در ایرن خیلی رشد نداشته و به طور کامل پوشش نمی‌دهند.
- **بیمه عمر (زندگی):** هم به نوعی پس‌انداز است چون تعهدی به همراه برای پس‌انداز است. این پس‌انداز به شکل سرمایه‌گذاری به کار گرفته می‌شود. ضمن این که آورده‌ای نیز دارد؛ تأمین مالی حین حیات است و مبلغ خوبی بابت سود مرکب در دوره حیات ما پس از مدتی برمی‌گردانند یا این‌که همین پول را به صورت اقساط بازمی‌گردانند یا این که اگر فرد فوت شد می‌تواند پوشش مناسبی برای بازماندگان به همراه دارد. البته شرکت‌های بیمه آپشن‌هایی نیز بر روی همین بیمه اضافه می‌کنند؛ مثل بیمه‌های درمانی. بیمه عمر، بیمه‌ای توصیه شده است. این بیمه مثل یک قلک است. تا قبل از رسیدن به آخرین وجه مورد تعهد و دوره زمانی نمی‌توان از زیر بار آن شانه خالی کرد و در این صورت ضرر است نه سود!

بیمه عمر را می‌توان با شاخص‌هایی چون NPV و IRR نیز ارزیابی کرد. می‌توانید بیمه‌های عمر مختلفی که ارائه می‌شود را با این شاخص‌ها ارزیابی کنید.

شاخص‌های بیمه عمر:

- روش خرید: فردی یا گروهی
- طول دوره پرداخت: مادام العمر یا مدت معین
- زمان پرداخت: آنی یا پس از طی حداقل زمان
- نوع پرداخت: ثابت یا متغیر
- نحوه بازپرداخت: پرداخت یک‌جا یا مستمری

می‌توان به بیمه عمر به عنوان یک بیمه بازنشستگی مکمل نیز نگاه کرد. در این حالت شخص دو مستمری دارد. این بیمه به ویژه برای زنان خانه‌دار یا کسانی که وارد عرصه شغل نشده‌اند بسیار کاربردی است.

بیمه اموال؛ انواع این نوع بیمه عبارتند از:

- بیمه وسایل نقلیه: بیمه بدنه، بیمه سرقت و ...، بیمه آتش سوزی، بیمه حمل و نقل.
- بیمه مسئولیت؛ برای پاسخگو بودن مسئولیت‌های حرفه‌ای؛ پزشک، مهندس و ...

آهار و ارقام مربوط به بیمه:

آمار از پوشش بیمه‌ها در ایران و جهان

جهان (درصد)			ایران (درصد)		
کل	غیر زندگی	زندگی	کل	غیر زندگی	زندگی
۶/۹۸	۲/۹۷	۲/۰۱	۱/۳	۱/۳۱	-/۰۹
۶/۸۸	۲/۸۹	۳/۹۹	۱/۳۷	۱/۳۷	-/۱۱
۶/۶	۲/۸۳	۳/۷۷	۱/۴۱	۱/۳	-/۱۱
۶/۱۳	۲/۷۴	۳/۳۹	۱/۸۶	۱/۷۱	-/۱۴
۶/۳۸	۲/۷۵	۳/۵۳	۱/۷۳	۱/۵۸	-/۱۶
۶/۱۷	۲/۷۴	۳/۴۳	۱/۹۳	۱/۷۲	-/۲۱
۶/۲۹	۲/۸	۳/۴۹	۲/۰۵	۱/۸	-/۲۵
۶/۲۴	۲/۸۱	۳/۴۳	۲/۲	۱/۹	-/۳
۶/۱۳	۲/۷۶	۳/۳۷	۲/۳	۱/۹۹	-/۳۱
۶/۰۹	۲/۷۸	۳/۳۱	۲/۳۸	۲/۰۳	-/۳۵

مقایسه شاخص‌های بیمه‌ای ایران با کشورهای منطقه و جهان

کشور / منطقه	شاخص	۱۳۹۶	۱۳۹۷
ایران	حق بیمه سرانه (دلار)	۱۲۲	۱۲۲
	ضریب نفوذ بیمه (درصد)	۲/۳۸	۲/۳۸
میانگین کشورهای منطقه چشم انداز	حق بیمه سرانه (دلار)	۱۴۵	۱۴۵
	ضریب نفوذ بیمه (درصد)	۲	۱/۹
میانگین جهان	حق بیمه سرانه (دلار)	۶۵۰	۶۸۲
	ضریب نفوذ بیمه (درصد)	۶/۱	۶/۱

بازاریاب‌های بیمه خوب عمل نمی‌کنند. بدون این که این افراد آموزش سواد مالی به افراد بدهند، بیمه عرضه می‌کنند! این امر می‌تواند در میزان بیمه مؤثر باشد. بیمه را باید به نیاز و خواسته تقسیم کرد. صرفاً نباید آن را یک تجارت دید. بلکه باید بنابر اطلاعات شخص و حسب شرایط او نوع بیمه را به او عرضه کرد تا بعداً با نارضایتی مواجه نشود. هر جا که شخص با ریسک مواجه است می‌تواند یک یا دو نوع بیمه برای آن داشته باشد آن قدر که تنوع در حوزه بیمه بالاست!

سواد مالی کمک می‌کند تا بلند مدت نگاه کنیم. پیش از دوره سواد مالی اگر کسی به شما می‌گفت من برنامه‌ای ۹۰ ساله برای زندگی‌ام دارم، او را بلند پرواز می‌نامیدید. اما برنامه‌ریزی داشته باشید تا آمادگی بدست بیاورید و هزینه‌هایتان کمتر شود.

جیب به جیب:

تصمیم‌گیری مالی؛ ۱. انواع دارایی

فصل‌بندی‌هایی که در ابتدای درس برای سواد مالی ارائه دادیم را باهم مرور کنیم:

سرفصل‌های سواد مالی			
اعتبار و بدهی	سرفصل دوم	خرج و پس‌انداز	سرفصل یکم
سرمایه‌گذاری	سرفصل چهارم	کاریابی و درآمد	سرفصل سوم
تصمیم‌گیری‌های مالی	سرفصل ششم	مدیریت ریسک و بیمه	سرفصل پنجم

تصمیم‌گیری‌های مالی ماست. سرفصل ششم چگونگی تصمیم‌گیری ما در پنج سرفصل قبل را بررسی می‌کند. یک شاخص مهم در تصمیم‌گیری مالی، نگاه به درآمدزا یا هزینه‌زا بودن یک دارایی مالی است.

دو تفکر جدا و موازی وجود دارد؛ تفکر فقر و ثروتمندی! مروری بر دارایی‌های خود داشته باشیم. مثلاً شما تلفن همراه، ماشین، کامپیوتر و خانه دارید. این جا سواد مالی یک شاخص ارائه می‌نماید. از دید سواد مالی این داشته‌های شما دارایی نیست چون هزینه‌هایی را از جیب شما خارج می‌کند؛ مثلاً سالانه ارقامی باید خرج ماشین خود کنید بابت عناوین گوناگون؛ مثلاً فقط ماهی ۱۰۰ هزار تومان بابت بیمه باید بپردازید، روغن موتور خریداری کنید و ... در واقع خودرو، دارایی هزینه‌زای شماست. یا اینکه شما از منزل خود درآمدی ندارید! مثلاً اگر بابت تورم قیمت خانه شما افزایش یابد اینجا ثروتمند نشده‌اید! توهم ثروتمندی است. مثلاً فقط کامپیوتر شما ممکن است درآمدزا باشد؛ کارهایی انجام دهید، دوره‌هایی بروید و ...

مردم در شرایط فعلی به بازارهایی گوناگون مثل بازار خودرو هجوم می‌آورند. این غیرعقلانی نیست. دولت برای این که قیمت خودرو را حفظ نماید باعث می‌شود مردم برای کسب این رانت هجوم بیاورند. اما باید مراقب بود در شرایطی که قیمت ثابت دارد، منطقی نیست که وارد بازار خودرو شوید چون خودرو یک دارایی هزینه‌زاست. البته در همین بین فرد می‌تواند خودرویی که خریداری کرده است را اجاره بدهد این جا درآمدزا می‌شود. اما اگر برای مصرف شخصی است، این جا هزینه‌زا است. اگر این خودرو پول به جیب می‌آورد درآمدزاست اگر پول خارج می‌کند، هزینه‌زاست. حال جایگاه تفکر فقیر و ثروتمند کجاست؟

تفکر فقیر؛ کسب درآمد برای پوشش هزینه‌ها؛ تنها یک حلقه ایجاد می‌شود از درآمد به هزینه!

تفکر ثروتمند؛ خرید دارایی درآمدزا از محل درآمد و پوشش هزینه‌ها از محل درآمدهای دارایی؛ یعنی یک حلقه این جا اضافه می‌شود. تفکر فقر منجر به دارایی هزینه‌ها می‌شود. تفکر فقیر می‌گوید این پولی که دارم را به یک تلفن همراه اپل اختصاص بدهم اما تفکر ثروتمند می‌گوید بخشی از پولم را به یک تلفن همراه متوسط اختصاص می‌دهم و مابقی آن را در یک صندوق سرمایه‌گذاری می‌کنم و از قبل سود آن صندوق یک تلفن همراه اپل خریداری می‌کنم. این طلای سواد مالی است! این حلقه می‌تواند تکرار شود و هرچه این حلقه‌ها بیشتر شود ثبات زندگی شما بیشتر می‌شود و از سویی نیز تنوع در سرمایه‌گذاری رخ می‌دهد. مثلاً سود صندوق را در طلا و سود طلا را در ارز و سود ارز را در بورس و ... سرمایه‌گذاری کنید.



این جایک مسئله پیش می‌آید!

وقتی به صورت عموم در این خصوص صحبت می‌کنیم شخص ممکن است سؤال کند اگر تمام درآمدم را در دارایی درآمدزا ببرم، پس بابت مخارج زندگی ام چکار کنم؟ در این جا بحث نیاز و خواسته را مطرح می‌کنیم. برای این که بتوانید از این شرایط عبور کنید ابتدا درآمد خود را به نیازها اختصاص دهید و مابقی را وقتی سرمایه‌گذاری کردید، از قبل سود حاصله از آن جا، بدنبال خواسته‌ها بروید. با ایجاد حلقه‌های درآمدزا پایداری رضایت‌مندی در زندگی را بالا ببرید.

وقتی می‌خواهیم یک دارایی خریداری کنیم باید ببینیم این دارایی درآمدزاست یا هزینه‌زا؛ سپس باید دید این دارایی نیاز من است یا خواسته است. در اینجا به یک خودآگاهی نیاز داریم. تصمیم‌های درست را تشخیص دهیم و با خود صادق باشیم. پاسخ این سؤال نیز برای همه یکسان نیست و بین نیازها و خواسته‌های افراد تنوع است. هم‌چنین قرار نیست این خواسته‌ها نیز سرکوب شود! بلکه صرفاً قرار است خویشتن‌داری کنیم. مثلاً ممکن است تصمیم فروش خودرو درست باشد اما الگوهای نامناسب خرید مثل الگوی خرید مردانه برای اثبات خود، باعث شود ممانعت کنیم از فروش! وقتی که پولی دارید و از قبل تصمیم گرفته‌اید دارایی‌ای با آن خریداری کنید، بهتر است ذهن خود را از فضای خرید آن دارایی خالی و مقایسه کنید از چه چیزهایی دارید چشم‌پوشی می‌کنید و با این پول چه دارایی دیگری می‌شود بدست آورد!

افراد بیش‌تر از آن که از شوق تصمیم بگیرند از ترس‌های خود تصمیم می‌گیرند؛ در ادامه این امر را بررسی خواهیم کرد.

مثالی از ریسک و احتمال برای ارزیابی پروژه سرمایه‌گذاری:

پروژه سرمایه‌گذاری ۱: ۱ میلیون تومان درآمد / احتمال موفقیت: ۵۰ درصد

بدون درآمد قطعی / احتمال شکست: ۵۰ درصد

پروژه سرمایه‌گذاری ۲: ۵۰۰ هزار تومان درآمد قطعی

پس از این مثال می‌توان فهمید این دو پروژه به جهت امید ریاضی شرایط یکسانی دارند. در ادبیات ریسک و احتمال، بدین شکل ریسک را ارزیابی می‌کنیم؛ اما آیا ما این‌طور تصمیم‌گیری می‌کنیم؟

شاخص‌های تصمیم‌گیری:

دارایی درآمدزا و هزینه‌زا، نیاز و خواسته، هزینه فرصت و ریسک و احتمال.

خطای دید:

تصمیم‌گیری‌های مالی؛ ۲. خطاهای ادراکی

وقتی حرف از خطاهای ادراکی زده می‌شود می‌خواهیم بگوییم که ما لزوماً برخلاف عقلانیت رفتار نمی‌کنیم. یعنی یک عامل مؤثر آن است که ما مبتنی بر واقعیت رفتار نمی‌کنیم بلکه بر اساس ادراک خود از واقعیت رفتار می‌کنیم که اصطلاحاً می‌گویند «مارگزیده از ریسمان سیاه و سفید هم می‌ترسد».

در علم مدیریت چیزی تحت عنوان «تصمیم‌گیری عقلانی» داریم؛ یعنی رتبه‌بندی گزینه‌ها بر اساس ارزش‌ها. یک مسئله داریم، چندین پاسخ و ارزش‌هایی! ما در زندگی خود از این قوانین تبعیت نکردیم بلکه در شرایطی و با حال و هوای مشخصی تصمیم‌گیری کردیم. ظرفیت عقلی انسان محدود برای جست و جوی گزینه‌هاست. فرض کنید یک شیرینی خرسی می‌بینید که دست ندارد، یک شیرینی خرسی دیگر پا ندارد، شیرینی خرسی دیگری نصف شده است و ... همه شیرینی‌ها ناقص هستند. اما وقتی همه این شیرینی‌ها را کنار هم می‌گذارید می‌توانید بگویید قالب این شیرینی چه شکلی بوده است. عقلانیت همین قالب است! در عالم واقع نمی‌توانید آن را ببینید اما الگوی آن وجود دارد ولی سیستم انسانی ابعادی غیرعقلانی دارد. بنابر سخن یک اندیشمند «در نظر نگرفتن ابعاد غیرعقلانی، عقلانی نیست». این ابعاد بخشی از طبیعت ماست و بدون اطلاع از آن‌ها نمی‌توان تصمیم‌گیری کرد. ما محکوم چیزهایی هستیم که نمی‌دانیم و دانسته‌های ما تبدیل به آن چه می‌خواهیم نمی‌شود. ما به دلیل ضمیر ناخودآگاه خود، خود تخریب‌گر هستیم!

در کودکی ما مجبور بودیم که یک سری الگوهای انطباقی را رعایت کنیم؛ یعنی برای بقا می‌بایست با محیط سازگار شویم. در این الگوی انطباقی تصمیماتی می‌گیریم که من از آن من منحصر به فرد دور می‌شود تا مورد پسند همه و گروه‌های مختلف واقع شود. حال به نیمه عمر می‌رسیم و می‌بینیم در میان زندگی‌ای هستیم که اصلاً نمی‌خواستیم! روان‌شناسان می‌گویند ما زندگی نزیسته پدر و مادر خود را زندگی کرده‌ایم. این اثر ضمیر ناخودآگاه است. این فردیت ما اگر خود را بتواند بیرون بیاورد ممکن است اصلاً همه چیز را خراب کنیم و به سراغ شغلی دیگر برویم! این امر در تصمیم‌گیری‌های مالی ما مؤثر است.

انتخابات و تصمیمات ناخواسته ما از الگوهای انطباقی تبعیت می‌نماید. مثلاً اعتیاد بدهی از کجا می‌آید؟ چرا آدم‌ها از شغل خود ناراضی هستند؟ این تصمیم‌گیری شغلی پس کجا رخ داده است؟ این نشان می‌دهد که تصمیم‌گیری ناشی از فرد نبوده بلکه چیزی درون فرد بوده است که با خود شخص به عنوان یک انسان بزرگسال تفاوت دارد. شما چقدر با چیزی که باید می‌بوده‌اید فاصله دارید؟ حال اگر شخصی که می‌خواسته‌اید نبوده‌اید و در جایی هستید که تمایلی ندارید، به طور کلیشه‌ای می‌گویند «سعی کن به این حوزه علاقه‌مند شوید» و «نگاه خود را تغییر دهید»! برخی نیز می‌گویند «برگرد و از اول تصمیم بگیر»!

گاهی نیاز به انقلاب است و گاهی نیاز به کشف علایق؛ در همان رشته دانشگاهی که علاقه‌ای ندارید ممکن است شاخه‌ای وجود داشته باشد که مورد علاقه‌تان واقع شود. البته توجه نمایید هیچ رشته‌ای نیست که به طور کامل مطابق علاقه ما باشد. بروز من منحصر به فرد در یک موقعیت اتفاق می‌افتد. مثلاً عادل فردوسی‌پور اگرچه به فوتبال علاقه دارد اما آیا فقط باید فوتبالیست شود تا به علاقه خود دست یابد؟ خیر بلکه گوشه دیگری از این حوزه را پیدا و گزارشگر موفقی می‌شود. این انقلاب نیست و کشف علایق در همان حوزه است.

باید جست و جو نماییم در چه حوزه‌ای استعداد و به چه حوزه‌ای رغبت داریم و حسب تکمیل این دو و آمیختن آن به یک شغل مناسب خود سوق پیدا کنید. گاهی علایقی داریم که فکر می‌کنیم تمام زندگی ما وابسته به آن است؛ اشتباه نکنید این هوس است! کاری که به آن عشق داریم عرصه‌ی بروز شخصیت ماست. خواسته نشان دهنده‌ی آن من منحصر به فرد نیست و ممکن است به خطا بروید. شما لزوماً آن قدر گام به گام و در فرآیندی عقلانی تصمیم‌گیری نمی‌کنید بلکه در اثر مواردی مثل ادراک شما از واقعیت رخ می‌دهد. اکنون باید بتوانید افسار عقلانیت را در دست بگیرید. در تصمیمات مالی ما ابعاد غیرمالی مؤثر کم نیستند و لزوماً نمی‌توان گفت تمام این ابعاد غیرمالی غیرعقلانی هستند اما شناخت از خود و این ابعاد غیرمالی بسیار مهم و مؤثر در تصمیم‌گیری‌های مالی است.

حساب به مثقال، دوستی به خروار؛

تصمیم‌گیری مالی؛^۳ همکاری مالی، مراقبت مالی

تا این‌جا مشخصاً در خصوص تصمیم‌گیری‌های فردی صحبت کردیم؛ در صورتی که بسیاری از تصمیمات ما در تعامل با جامعه و دیگران است که شکل می‌گیرد.

مهارت‌های اولیه در ارتباط و تعامل با دیگران مثل خوب شنیدن جزو مهارت‌های ضروری‌ای است که می‌بایست داشته باشیم. یعنی حتی یک کودک نیز اگر بفک می‌خواهد کانه با والدین خود وارد مذاکره و گفت‌وگو می‌شود. پس این جا اهمیت مهارت‌های ارتباطی و همکاری داشتن با دیگران در تصمیم‌گیری‌های مالی مشخص می‌شود. در همه‌ی حیطه‌ها این مهارت‌ها مهم است.

مهارت‌های مذاکره

- **شنیدن:** درک نیاز و خواست [طرف مقابل و نگاه به مسئله از زاویه دید او؛ در مذاکرات ما خواسته‌ای داریم و طرف مقابل نیز همین‌طور. بین این خواسته‌ها فاصله است. عرفاً مصالحه انجام می‌شود و طرفین اندکی از موضع خود پایین می‌آیند. اما این راه خوبی نیست چون هر دو طرف واقعاً راضی نیستند پس باید بدنبال راه سوم باشیم.
- **منافع:** بر روی مواضع نه بلکه بر روی منافع بایستی مذاکره شود. چون وقتی بر روی مواضع مذاکره می‌شود به مصالحه می‌رسیم. در مذاکره شغلی باید بدنبال این منافع باشیم.
- **تفکیک مسئله از اشخاص:** یعنی من رو به روی شخص مقابل ننشینم بلکه ما هر دو روبه‌روی مسئله بنشینیم و بدنبال حل مسئله باشیم. چون مهارتی ارتباطی است در روابط شخصی و زندگی هم کاربردی است.

در سواد مالی مهارت مهم، تبدیل مذاکله به توافق است. انتظارات بایستی مدیریت شود و به یک نتیجه در مذاکرات مالی دست پیدا کنیم که در قالب یک توافق‌نامه می‌آید. حال این توافق‌نامه بایستی مکتوب شود. هیچ امر مالی‌ای نباید ذهنی گذاشته شود و باید تبدیل به یک قرارداد شود. توافق‌نامه ممکن است ابعاد مالی به طور شفاف مشخص نباشد اما در قرارداد چون بار حقوقی وجود دارد حدود وظایف، ابعاد مالی و ... به طور واضح مشخص است.

ارکان قرارداد:

مشخصات کامل طرفین قرارداد، زمان قرارداد، موضوع قرارداد و مبلغ قرارداد. ذیل این موارد نیز می‌توان شرایط انفساخ یا فسخ قرارداد را ذکر نمود.

این که همسر آینده شما چه ویژگی‌های مشخصی دارد مهم است و در جلسات اولیه آشنایی باید ابعاد مالی مشخص شود و طرفین بدانند هرکس چه چیزی دارد. این شفافیت مهم است. ممکن است شخص دارای‌هایی باشد و اصلاً تمایل نداشته باشد بعضی از دارای‌های خود را وارد زندگی مشترک کند اما باید به طرف مقابل خود شفاف بگوید چه دارد. در برابر شریک زندگی خود

نباید پنهان کاری داشته باشید و اطلاعات باید روشن باشد تا به دروسهایی در صورت جدایی یا فوت دچار نشوید و تکلیف اموال در صورت بروز چنین اتفاقاتی مشخص باشد. افراد می‌گویند ما اصلاً به جدایی فکر نمی‌کنیم! سؤال ما از آن‌ها این است که وقتی شما بیمه‌نامه برای خودروی خود می‌گیرید پس به تصادف فکر می‌کنید؟! این امر ممکن است رخ دهد. ممکن است شخص اصلاً دغدغه این امر را نداشته باشد اما بهتر است به این دغدغه بها داده شود.

پس اطلاعات مالی برای همه محرمانه است به جز: شریک زندگی، شریک مالی، مشاور و یا فرد کمک‌کننده. حال بسیاری از افراد نباید از این موضوعات اطلاع داشته باشد. خارج از این سه دسته به کسی اطلاعاتی ارائه ندهید! حتی در خصوص شریک مالی نیز تنها باید اطلاعات مالی مؤثر در پروژه‌ای که با آن شخص همکار هستید را ارائه دهید.

سعی کنید پس از اطلاعات مالی خود مراقبت نمایید. در این راه علاوه بر حفظ اطلاعات، می‌توانید حساب سرد و گرم داشته باشید. پول را به حسابی که استفاده می‌کنید منتقل کنید و عمده پول را در حسابی سرد با تراکنش کم نگهداری کنید. مثلاً ممکن است هر شش ماه یکبار به حساب سرد سر بزنیم اما هر روز با حساب گرم سر و کار داریم. حساب گرم کمک می‌کند تا حتی اگر حسابتان مورد دستبرد نیز قرار بگیرد، ضرر اندکی داشته باشید. آمارها نشان می‌دهد جوانان ۲۵ تا ۳۰ سال بیشتر در معرض دستبرد حساب‌های بانکی قرار می‌گیرند. صرفاً کلاهبرداری و تقلب نیز نیست! ممکن است اشتباهات نیز در این حوزه رخ دهد. مثلاً بجای ۳۵۰ هزار تومان از جایی که خرید کرده‌اید ۳ میلیون و پانصد هزار تومان کارت کشیده شود و اصلاً شما متوجه نشوید اما اگر حساب گرم داشته باشید چه بسا اصلاً آن قدر موجودی نداشته باشد.

نکته سوم در خصوص رمزهاست. برای رمزهایتان فرمول گذاری کنید مبتنی بر اطلاعات بر روی کارت! مثلاً چهار شماره آخر کارت از آخر به اول! این خیلی بهتر از حفظ کردن ده‌ها رمز برای کارتهاست. از یک رمز برای همه کارتها استفاده نکنید.

برای پرداخت‌های آنلاین حتماً بجای این که نام سایت مرجع را سرچ کنید، آدرس آن را تایپ کنید!

سیگار و سجاده؛

تصمیم‌گیری مالی؛ ۴. نمونه خطاهای اداری

فرض کنید بین این دو گزینه مخیر باشید:

گزینه ۱: دریافت یک میلیون تومان پول قطعی

گزینه ۲: سکه انداختن؛ اگر شیر افتاد به شما ۲ میلیون تومان بدهیم و اگر خط افتاد هیچی!

تصمیم عقلانی؛ یکسان بودن امید ریاضی دو گزینه و تفاوتی ندارند و امید ریاضی هر دو یک میلیون تومان است. اگر انتخاب شما گزینه ۱ باشد پس ریسک پذیر نیستید و اگر گزینه ۲ را انتخاب می‌کنید ریسک پذیر هستید.

یکی از این خطاهای اداری که عموم افراد این گونه هستند این است که در شکست‌ها ریسک‌پذیرتر می‌شویم! مردم بیشتر در مثال قبل گزینه ۱ را انتخاب می‌کنند. اما حال بیایید مثال را تغییر دهیم؛ شما دو میلیون دارید و دو گزینه:

گزینه ۱: ۵۰۰ هزار تومان از شما به طور قطعی بگیریم.

گزینه ۲: سکه انداختن؛ اگر شیر افتاد هیچ چیز نگیریم و اگر خط افتاد یک میلیون بگیریم.

این جا تصمیمات تغییر می‌کند و بسیاری گزینه ۲ را انتخاب می‌کنند و قواعد عقلانی شسته رفته را اگرچه در این جا نیز امید ریاضی یکسان است اما انگار مردم در ضرر بیشتر ریسک‌پذیر هستند. تلخی آن قدر زیاد است که فرد ریسک می‌کند تا به شرایطی برگردد.

«خطای هزینه دررفت» چیست؟ یعنی ادامه مسیر علیرغم نداشتن مطلوبیت به دلیل هزینه انجام شده! مثال ساده این امر را بررسی کنیم. رفتیم رستوران و پول غذا داده‌ایم و اگرچه سیر شده‌ایم اما هنوز اندکی از غذا مانده است؛ این جا باقی غذا را هم می‌خوریم اگرچه دیگر سیر شده و مطلوبیتی برای ما ندارد. یا مثلاً شخص در رشته‌ای که علاقه نداشته ۷ سال تحصیل کرده و حالا می‌گوید چندین سال از عمرم را چون اینجا صرف کردم پس تا انتهای آن می‌روم چون هزینه آن را پرداخت کرده‌ام. این تصمیم غیرمالی و غیرکارکردی است.

یکی دیگر از اشتباهات ذهنی ما این است که دوست نداریم آن چه پیشفرض است را تغییر دهیم! گزینه‌های دیفالت را دست نمی‌زنیم. باید تغییری ایجاد کنیم. اگر از افراد پرسیم تمایل به اجازه اهدای عضو دارید، یک جور جواب می‌دهند و اگر پرسیم شما در جمع اهدا کنندگان عضو هستید مگر آن را رد کنید، اینجا نتیجه کاملاً متفاوت است اگرچه در بدو امر کاملاً یکسان به نظر میرسند. هم‌اکنون یک مثال را باهم بررسی کنیم؛ همین الآن بلند شوید و بایستید! آیا این کار را انجام دادید؟ شاید تنها چند نفر از این همه دانشجو این کار را انجام دهند و مابقی بگویند خب این کار چه فایده‌ای دارد؟ ما تغییر را دوست نداریم و می‌خواهیم در همان موقعیت قبل بمانیم.

فرض کنید از شما سؤال می‌شود آیا حین عبادت می‌توان سیگار کشید؟ شما تصورتان این است که کاری نکوهیده است و جواب منفی است. حال سؤال را این گونه پرسیم. آیا حین سیگار کشیدن اگر عبادت هم کنیم مشکلی دارد؟ جواب کاملاً متفاوت است! این یک خطای ذهنی است در حالی که واقعیت یکسان است.

خطای ادراکی شبیه خطای دید است و چه بخواهیم و چه نخواهیم بدان دچار هستیم؛ اما مسئله آن است که بدانیم خطای دید داریم و بر اساس آن خطا تصمیم نگیریم! همه ما عقلانی تصمیم‌گیری نمی‌کنیم و فقط باید با این خطاها آشنا باشیم. گاهی این خطاهای ادراکی، آموخته شده و ناشی از فرهنگ است که از آن با عنوان «نگرش‌های مالی» یاد می‌شود. تبدیل نشدن دانش به مهارت معلول وجود نگرش‌های نادرست مالی است. مثلاً نگرش ساده این است که ثروتمندان انسان‌های بدی نیستند و احتمالاً از راه خوبی پولدار نشده‌اند و یا نه بگوییم طرف اگرچه ثروتمند است اما قطعاً مشکلات بزرگی دارد و این تشفی خاطر خود ماست و باعث می‌شود از این مهارت‌ها بهره نبریم! می‌گوییم «ما گنجشک روزی هستیم» و «کفن جیب ندارد» و به این واسطه به خود اجازه نمی‌دهیم نگاه بلند مدت داشته باشیم!

نگرش، حوزه احساسی ماست و مهارت‌ها و تصمیم‌گیری‌های ما را تحت تأثیر قرار می‌دهند.