



بهرروز خدار حمی، پژوهشگر اقتصاد خانواده: هنوز اعداد برای بسیاری از خانواده‌ها معنای دقیقی ندارد. حتما بارها دیده‌اید وانتی‌های دستفروش، عدد اغواکننده‌ای را با حروف درشت، در کنار محصول خود نصب می‌کنند، ولی وقتی شما به وانت نزدیک می‌شوید می‌بینید با حروف ریزتر در پایین عدد نوشته شده: نیم کیلو تکنیک دیگری هم هست که در برخی مغازه‌ها استفاده می‌شود؛ مثلا قیمت میوه‌ای که در آن مقطع زمانی

اعداد اغواگر و خطای ذهنی

شاخص‌تر از بقیه است، با حروف درشت، کمی ارزان‌تر از نرخ بقیه مغازه‌ها به نمایش در می‌آید، ناخودآگاه شما این قیمت را به همه قیمت‌های آن مغازه تعمیم می‌دهید و فکر می‌کنید قیمت همه میوه‌های آن مغازه ارزان‌تر از سایر مغازه‌هاست. اینها حداقل تکنیک‌هایی است که باید برای ادراک اقتصاد خانواده بلد باشیم. باید با خطاهای ذهنی خود آشنا شویم تا سرمان کلاه نرود. این خطاهای ذهنی موجب می‌شود پولمان را هدر دهیم.

هلمش‌های



گفت‌وگو با بهروز خدار حمی پژوهشگر اقتصاد خانواده و استاد یار دانشگاه

پس انداز در خانواده از اعداد منفی شروع می‌شود

رشد نرخ تورم و کاهش قدرت خرید در سال‌های اخیر، توان مالی و اقتصادی بسیاری از خانوارها را به تحلیل برده است. بسیاری از خانواده‌ها به دنبال راهکاری برای برون‌رفت از این شرایط مالی هستند. آیا علم اقتصاد نسخه‌ای برای این درد خانوارها دارد؟ دکتر بهروز خدار حمی، دانش‌آموخته دکتری حسابداری از دانشگاه علامه و استاد یار دانشگاه تربیت مدرس تهران است. او در عین حال که سال‌ها در رأس بزرگ‌ترین نهاد های مالی فعال در بازار سرمایه ایران فعالیت کرده، از معدود پژوهشگران اقتصاد خانواده و از متخصصان مدیریت ثروت شخصی و مشاوره مالی خانواده در ایران است. خدار حمی در سال‌های گذشته مجله‌ای را با عنوان «معیشت، با هدف آموزش و بسط دانش اقتصاد خانواده منتشر می‌کرد. با او درباره نسخه‌های عملی علم اقتصاد برای بهبود معیشت خانوادها صحبت کرده‌ایم.



یکی از خطاهای استراتژیک خانواده‌ها معمولاً این است که آموزش را با شروع یک کسب‌وکار همگام می‌کنند

در قالب اقتصاد خانسوار از چه چیزی صحبت می‌کنیم؟
می‌توان همه شئون اداره یک خانواده را بسا عینک مالی و اقتصادی دید. البته در این منظر باید به این نکته توجه داشته باشیم که در اینجا قرار نیست نسخه‌ای از جنس اقتصاد کلان بیپیچیم. در نتیجه نگاه در این حوزه عمدتاً کاربردی است. **این نگاه کاربردی در حوزه‌ای مثل تأمین مسکن چگونه معنا پیدا می‌کند؟ درباره مسکن چه می‌گوییم؟**
می‌گوییم توحق نداری قبل از خرید خانه، ماشین بخری. این نقدی است که در حوزه خانواده معنا و مفهوم پیدا می‌کند؛ یعنی منحنی تغییرات اجاره‌بها در گذشته و تخمین روند آینده آن مورد بحث ما نیست. زیرا دغدغه اقتصاد خانواده این است که در همین لحظه چه باید کرد؛ مثلاً خانواده‌ای داریم که ۲ماه به زمان سررسید اجاره خانه‌اش باقی مانده و دارد فکر می‌کند قرار داد اجاره‌اش را تمدید کند یا نه. صاحبخانه هم پیشنهادهایی را مبنی بر زرن کامل یا رهن و اجاره ارائه

پس انداز با اعداد منفی. با این روند در یک بازه چند ماهه می‌توان دخل و خرج را متوازن کرد. **یک گام عقب‌تر بیایم سطح دانش اداره معیشت و اقتصاد خانوار در جامعه ما، در چه حدی است؟**
متأسفانه خیلی پایین است. حتی در بین تحصیل کرده‌ها. افرادی را دیده‌ایم که در نهادهای مالی بزرگ چند دهه مت داری زیر دستشان است، اما در خانواده، همسرش او را صاحب صلاحیت برای اداره مالی خانواده نمی‌داند. وقتی بررسی می‌کنیم می‌بینیم واقعا همسر او در مدیریت دخل و خرج خانواده ذی‌صلاح‌تر است.

مصداق این گفته را کجا می‌توان مشاهده کرد؟
حتماً آگهی‌های بی‌شماری را دیده‌اید که ادعا می‌کنند مثلاً لوازم خانگی به شما می‌فروشند، از دم قسط و بدون بهره. در کمال شگفتی این تبلیغ در شرایطی که شما می‌دانید نرخ بهره در بازارهای رسمی و غیررسمی فعال در اقتصاد ایران، دست‌کم بالای ۲۰ درصد است، خریدار دارد. افراد از کاری که فروشنده می‌کند، درکی ندارند. همین نشان می‌دهد سطح حداقل سواد اقتصادی در جامعه ایران بسیار پایین است. بسیاری نمی‌دانند اگر فروشنده‌ای حاضر است یک ماشین لباسشویی را از دم قسط، ۱۰ ماهه، با ماهی ۵ میلیون تومان بفروشد، قطعاً همان را نقدی و با قیمت ۴۰ تا ۴۵ میلیون تومان هم می‌فروشد، شاید خرید نقدی به نفع خانواده من باشد. بسیاری از خانواده‌ها محاسبات مربوط به منافع و مضار بهره گرفتن از هر یک از این روش‌ها را بلد نیستند؛ یک مثال ملموس‌تر، آدم‌ها یک لنگر ذهنی دارند به نام نرخ بهره سالانه. شنیده‌ایم نرخ بهره سالانه بانک‌ها ۲۳ درصد است. در نتیجه وقتی به جایی مراجعه می‌کنیم که می‌گوید فلان کالا را با نرخ بهره ۴ درصد، قسطی می‌فروشم، ناخودآگاه این ۴ درصد بهره ماهانه را با نرخ بهره سالانه بانکی مقایسه می‌کنیم. غافل از اینکه نرخ بهره ماهانه ۴ درصد، با محاسبه به روش مرکب در سال تا ۱۰۰ درصد هم افزایش می‌یابد. در نتیجه آن خانواده باید نرخ بهره سالانه ۱۰۰ درصدی را با نرخ بهره سالانه ۲۳ درصدی بانک مقایسه کند. اما متأسفانه خیلی از خانواده‌ها این بدیهیات را نمی‌دانند و به آن بی‌توجه هستند.

در جریان محاسبه و تبدیل رهن و اجاره هم چنین معضلی مشاهده می‌شود؟
بله. بسیاری از خانواده‌ها در تبدیل ساده رهن و اجاره مشکل دارند؛ مثلاً اگر صاحبخانه گفت حاضر است مبلغ رهن را با نسبت صدی ۳ به اجاره تبدیل کند، آیا به نفع شماست که این پیشنهاد را بپذیرید یا نه؟ فرض کنید بتوانید به جایش ۲۰۰ میلیون تومان وام بگیرید و ماهی ۶ میلیون اجاره کمتر بپردازید، آیا به نفع شماست یا نه؟ توجه داشته باشید؛ در پیشنهاد صاحبخانه تبدیل رهن به اجاره با نسبت صدی ۳ نرخ بهره بسیار بالاتر از ۲۳ درصد نرخ بهره بانکی می‌شود، پس کدام کار ترجیح دارد؟ اینها حداقل‌هایی است که عموم مردم از آن بی‌اطلاعند. همین ناآگاهی باعث می‌شود پیشنهاد صاحبخانه‌ها یا آگهی فروشندگان لوازم خانگی در جامعه، خریدار داشته باشد. برای همین ضروری است، برای کسب سواد مالی در حوزه اقتصاد خانواده وقت بگذاریم و خیلی چیزها را یاد بگیریم تا از ضعف دانش ما دیگران سوءاستفاده نکنند.

خوبی اوقات مشاهده شده خانواده‌ها حتی پول نقد خودشان را به طمع کسب سود بیشتر از دست می‌دهند...
دقیقاً. فرض کنید خانواده‌ای پس‌انداز مختصری در بانک دارد. فردی پیدا می‌شود که می‌گوید پولت را بده به من به جای ۲۳ درصد سود بانکی، ۳۰ تا ۳۵ درصد سود می‌پردازم؛ غافل

تعریف درست از نیاز و خواسته در یک خانواده چیست؟

بهرروز خدار حمی، استاد یار دانشگاه تربیت مدرس: تا نیازهای اصلی خود را مرتق تکنیم تأمین نیازهای سطوح بالاتر اصطلاحاً به تنمان نمی‌چسبید. اصلاً نخستین گامی که باید برداریم این است که ببینیم نیازها و خواسته‌هایمان چیست، اما مهم‌تر آن است که اساساً یک خانواده تصمیم بگیرد درباره این دو موضوع فکر کند. چون منابع مالی برای تأمین



از اینکه ما قاعده بسیار مهمی در اقتصاد خانوار داریم مبنی بر اینکه تا موضوع ریسک نکول و تضمین اصل سرمایه حل نشده، اصلاً نباید درباره بازده و سود فکر کنیم؛ یعنی فقط اگر در پله اول، اصل سرمایه‌ات، مثل سپرده‌گذاری در بانک، تضمین شد می‌توانی به مقایسه نرخ سود و بازده بپردازی. ولی عموماً چون خانواده‌ها از این قاعده بی‌اطلاعند، منابع مالی خود را از دست می‌دهند.

پدیده‌ای که در سال‌های اخیر خیلی رایج شده این است که خانواده‌هایی با توان مالی متوسط و پایین به سرمایه‌گذاری‌های پرریسک روی آورده‌اند، علت چیست؟
این همان جایی است که یادآوری می‌کند چرا داشتن سواد مالی برای خانواده‌ها حائز اهمیت است. ما در اصطلاح بورس به کسی که خرید و فروش روزانه در بازار سهام انجام می‌دهد می‌گوییم حرفه‌ای. در بورس‌های دنیا کسانی که این مدل از معاملات روزانه را انتخاب کرده‌اند جزو حرفه‌ای‌ترین افراد بازار سهام هستند. اما متأسفانه در ایران پدیده‌ای متفاوت در حال شکل‌گیری است، به این معنی که غیرحرفه‌ای‌ها به این کار در بورس روی آورده‌اند. درحالی‌که نمی‌دانند این کار خیلی پرریسکی بوده و ممکن است کل سرمایه‌شان را از دست بدهند. تویی که کسب‌وکار یک چیز دیگر است و روزی یک ساعت هم فرصت نمی‌کنی به تابلوی بورس سر بزنی باید بروی دنبال یک فضای سرمایه‌گذاری آرام و کم‌ریسک‌تر.

در واقع بخشی از پول به باد دادن‌ها در خانواده‌ها ناشی از همین بی‌اطلاعی است؟
دقیقاً. یکا حلقه مفقوده جالبی وجود دارد. ما بحث کار و مهارت را در بحث اقتصاد خانواده مطرح می‌کنیم. یکی از خطاهای استراتژیک خانواده‌ها معمولاً این است که آموزش را با شروع یک کسب‌وکار همگام می‌کنند؛ مثلاً من فهمیدم که بورس یا بازار رمز ارزها جذاب است. گام اول این است که بروم آموزش ببینم. نه اینکه بلافاصله ماشینم را بفروشم و وارد بورس یا بازار رمز ارزها شوم. اینکه فکر کنیم همزمان، هم یاد می‌گیریم و هم سود می‌کنیم تفکر اشتباهی است. این نوع کارها حتماً در طولانی‌مدت به اقتصاد خانواده آسیب جدی وارد می‌کند. یاد گرفتن از راه تجربه در همه جای دنیا بسیار گران تمام می‌شود.

در حوزه اقتصاد خانواده کتاب‌های ترجمه شده بسیاری وجود دارند، این نوع کتاب‌ها برای ارتقای سواد مالی خانواده‌ها مؤثرند؟
نمی‌توان گفت مؤثر نیستند، اما بسیاری‌شان در ایران کاربرد ندارند؛ مثلاً رابرت کیوساکی در کتابش می‌گوید برو خانه‌ای را با وام بخر و بعد آن را به گونه‌ای که مبلغ اجاره‌بها یا مبلغ قسط بانکی برابر شود، اجاره بده. این توصیه یقیناً در ایران جواب نمی‌دهد. زیرا اولاً ما خانه‌ای در ایران پیدا نمی‌کنیم که ۹۰ درصد قیمت آن را، مثل بسیاری از کشورهای جهان، بتوان وام گرفت و دوم اینکه، با توجه به رقم نرخ بهره و اجاره، امکان بازپرداخت وام با استفاده از اجاره‌بها عملاً امکان‌پذیر نیست.

راهکار آموزش اقتصادی به خانواده‌ها

پیشنهاد می‌کنم عده‌ای از کارشناسان جمع‌شوند و نکات و تکنیک‌های کاربردی را مثلاً برای محاسبه به صرفه رهن و اجاره برای اجاره‌نشین‌ها، همچنین ابزار محاسبه قیمت متصفانه یک واحد آپارتمان بدون آسانسور و پارکینگ در طبقه چهارم را برای خریداران مسکن معرفی کنند. اصلاً معیار بر داخت پول توجیبی به فرزند چقدر است؟ چقدر پول توجیبی بدهم که بهینه باشد؟ باید این شاخص‌ها در بیاید و کارشناسان هر یک از اینها را به خانواده‌ها آموزش دهند تا خانواده بتوانند در همه ابعاد روزمره و تصمیمات مهم زندگی‌شان هوشمندانه‌تر عمل کنند. متأسفانه هیچ‌یک از این فکت‌ها و متر و معیارها در اغلب امور مربوط به اقتصاد خانواده در هیچ جایی وجود ندارد. درحالی‌که به‌راحتی قابل انجام است.

اولویت‌بندی خواسته‌ها

بین خواسته‌ها با یسد اولویت‌بندی کنیم. نمی‌گوییم از خواسته‌ها بابت بگذر. گاهی جابه‌جایی بین خواسته‌ها هم بر اقتصاد خانواده مؤثر است. سفر، یک خواسته است، اما اگر همین سفر را در زمان اوج و بیک سفر انجام دهید به اجبار هزینه بالاتری را به‌بود چه خانوار تحمیل می‌کنید؛ یعنی کافی است زمان اجرای خواسته را کمی جا به جا کنید و در زمانی دیگر به سفر بروید. یا خواسته‌ای دار بد برای دیدن فیلم در سینما؛ می‌توانید این فیلم را در روزی که نرخ بلیت نیم‌بهاست ببینید یا اینکه در پایان هفته که هم سینما شلوغ است و هم قیمت بلیت گران‌تر است، به سینما بروید. چرا اصراً داریم خواسته را در زمانی که احساس‌مان به ما فرمان می‌دهد محقق کنیم. می‌توان اجرای خواسته را به نفع اقتصاد خانواده به تعویق انداخت. یعنی نیازی نیست خانواده را از عمل به خواسته‌ها محروم کنید بلکه لازم است به نحوه اجرای خواسته‌ها فکر کرد. اساساً نگاه درست به مسائل مالی و اقتصادی خانواده یعنی اینکه ما مدل بهینه اجرای خواسته‌هایمان را انتخاب کنیم.

