

الفصل الثاني

التخطيط المالي



في هذا الفصل

- ✓ ما المقصود بالتخطيط المالي؟
- ✓ هل نحتاج للتخطيط المالي كأفراد؟
- ✓ هل من الممكن أن يصبح الشخص مليونيراً؟
- ✓ ما نسبة العائد على أنواع مختلفة من الوسائل الاستثمارية؟



تبدو فكرة التخطيط المالي نوعاً ما غامضة للشخص غير المختص، حيث يعتقد البعض أن مثل هذه الأمور تمارس فقط من قبل المؤسسات وكبار المحترفين. ولكن الواقع الذي نعيشه اليوم يفرض علينا عكس ذلك تماماً. إن من الضروري جداً إيجاد خطة مالية للفرد تحتوي على ميزانية سنوية تحدد الدخل المتوقع لذلك العام والمصروفات المتوقعة، ويجب على الفرد التصرف بحدود ما تمليه عليه الميزانية، تماماً كما هو الحال في المنشآت التجارية والحكومية. إضافة لذلك يجب أن يضع الفرد خططاً إستراتيجية محددة وواضحة لتحقيق أهدافه الاستثمارية، ومنها ينطلق في عالم الاستثمار بخطى واثقة وأسس سليمة.

ويجب ألا يكون هناك أدنى درجة من الشك في أهمية التخطيط المالي على المستوى الشخصي. فكون هذا النوع من التخطيط غير متعارف عليه في معظم البلدان العربية لا يقلل من أهمية القيام به. إن ضرورة القيام ببناء خطط مالية جيدة من قبل المؤسسات دليل على أهمية التخطيط المالي، ولا يمكن أن نتصور دولة ما أو وزارة أو إدارة معينة لا تعمل في إطار مالي سليم له خطته الواضحة وأهدافه المحددة لمواجهة متطلبات العمل المختلفة. وليس من الممكن في عصرنا هذا أن يواجه الفرد متطلبات الحياة المختلفة دون اللجوء إلى التخطيط المالي السليم، والذي للأسف أن كثير من المستثمرين لا يكتشف أهميته إلا بعد مضي سنوات طويلة!

الحاجة إلى التخطيط المالي

إن الحاجة إلى التخطيط المالي تأتي بسبب متطلبات الحياة المختلفة، فنحن جميعاً بحاجة إلى تأمين مسكن ملائم لنا ولأسرتنا، ونحن بحاجة لسيارة نقودها، إضافة إلى المأكل والمشرب وغيرها من المتطلبات اليومية. ولكن هناك التزامات أخرى يجب ألا نغفلها وهي تلك التي تأتي نتيجة رغبتنا في الحصول على الاستقلال المالي وتجنب الاعتماد على الآخرين وتلقي العون منهم.

إن الفرد في عصرنا هذا يود الحصول على أرقى درجات العلاج عندما يحتاج إليه ويحسب لصحته وصحة أسرته ألف حساب. ونجده يرغب في الحصول على أعلى درجات الثقافة والتعليم له ولأسرته، الأمر الذي يقوده لدفع مبالغ باهظة للمدارس الخاصة وللحصول على أرقى وسائل التعليم. لقد بدأ يتضح في السنوات الأخيرة للأباء والأمهات في معظم البلدان العربية أن الاعتماد على التعليم المجاني أمر غير ممكن، بل بات من الضروري دفع مبالغ طائلة لإلحاق الأبناء بجامعات محلية أو خارجية لتلقي التعليم اللازم. والأسوأ من ذلك إن بعض الدول العربية لا توجد بجامعاتها طاقة كافية لاستيعاب الطلب المتزايد على التعليم العالي، الأمر الذي يضطر الطالب غير القادر مادياً على البقاء في المنزل أو القبول بعمل قد لا يحقق ما لديه من طموحات.

من منا لا يود أن يجمع مبلغاً من المال ينتفع به عند الكبر؟ كل ما عليك النظر حولك لترى العديد ممن كان لهم في جل أيام حياتهم مصادر للدخل كانت تعينهم على متطلبات الحياة المختلفة، وفجأة تغيرت أوضاعهم، إما بسبب التقاعد أو الانقطاع عن العمل، أو بسبب سوء التخطيط لمستقبلهم، فوجدوا أنفسهم في وضع مالي عصيب. لا ننسى كذلك، وللأسف الشديد، أن التعامل مع الفرد على الصعيد الاجتماعي، وخصوصاً في آخر سنوات عمره، يتم حسب قدرات الشخص المالية سواء من قبل معارفه أو المؤسسات المختلفة! إذاً فالفرد بحاجة إلى الاستثمار منذ الصغر، وإذا تقدم به السن فهو بحاجة إلى وسيلة استثمارية مناسبة تعينه على تحقيق أهدافه المالية مع مراعاة حاجته للدخل المستمر، كالوسائل الاستثمارية التي تحقق للمستثمر نمواً في سعر السهم، وفي الوقت نفسه تدر عليه دخلاً معيناً يعينه على الوفاء بما عليه من التزامات يومية.

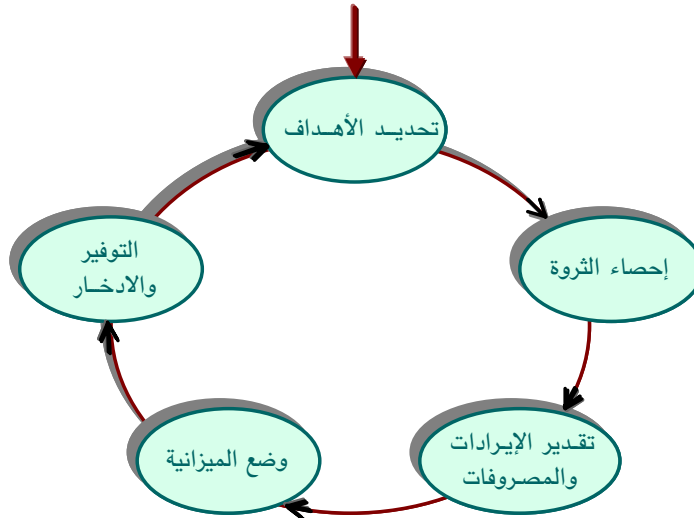
كذلك يجب أن ندرك أن معاش التقاعد سواء كان عن طريق جهة حكومية أو جهة خاصة قد لا يفي بالتزامات الشخص بشكل جيد، ويجب ألا نغفل تأثير تضخم الأسعار (Inflation) على معاش التقاعد. فإذا كان مقررراً لشخص صرف مرتب شهري يساوي ١٠٠٠ دولار بعد ١٥ سنة وكانت نسبة التضخم ٣% سنوياً فإن المرتب الحقيقي بعد ١٥ سنة هو مجرد ٦٤١ دولاراً شهرياً. وقد كانت نسبة التضخم في بلدان عربية كثيرة في السنوات الأخيرة أكثر من ٥% سنوياً. على سبيل المثال كان التضخم في عام ١٩٩٩م في دولة مصر حوالي ٣,٧%، ولبنان ٤,٥%، ودول الخليج بشكل عام أقل من ٣%، ويصل في ليبيا واليمن نحو ١٠%.

مبادئ التخطيط المالي

هناك العديد من الكتب التي تتطرق للتخطيط المالي من جميع أبعاده، وهناك الأخصائيون في هذا المجال الذين يطلق عليهم المخططون الماليون (Financial Planners) ممن يقوم بمساعدة الفرد في كيفية التخطيط السليم للخروج بنتيجة جيدة في نهاية المطاف. من الأشياء التي يركز عليها هؤلاء المختصون عملية تحديد الأهداف المالية التي يسعى إليها الفرد، كأن يحدد الشخص بشكل دقيق المتطلبات التي يحتاجها والوقت الذي يحتاجها فيه. مثال ذلك تحديد فترة ١٠ سنوات لبناء منزل في حي معين وبتكلفة معينة ... جمع مبلغ معين لإدخال عدد من الأبناء للجامعة بعد ١٣ سنة ... توفير دخل شهري محدد لمرحلة ما بعد التقاعد ... الحصول على تغطية صحية كاملة بسعر منخفض بعد بلوغ سن معين، وهكذا. وينصح الخبراء الماليون بضرورة قيام الشخص بكتابة هذه الأهداف بوضوح والتشاور فيها مع أسرته. ومن الضروري العودة إلى هذه الأهداف بعد فترة من الزمن والتأكد من أنها مازالت تفي بالغرض الذي أعدت من أجله وتعديلها عند الحاجة.

بعد ذلك يقوم الشخص بحساب رأس ماله، وذلك بجمع قيمة كامل ممتلكاته أيًا كانت (من سيارة ومنزل وقطعة أرض ومقتنيات ثمينة وما إلى ذلك)، ومن ثم يقوم بخصم جميع ما عليه من ديون والتزامات مختلفة ليحصل على ما يعرف برأس المال (Net Worth)، أو الثروة الشخصية. ويجب متابعة قائمة رأس المال على الأقل مرة واحدة في العام للتأكد من صحة الوضع المالي واتخاذ الإجراءات اللازمة لتصحيحها عند الحاجة.

بعد ذلك يقوم الشخص بجرد مصادر الدخل والإيرادات الخاصة به لفترة معينة من الزمن، قد تكون شهراً أو أكثر، وإحصاء جميع ما عليه من مصروفات للفترة نفسها، وما يتبقى نتيجة طرح إجمالي المصروفات من الإيرادات هو صافي الادخار، الذي على الشخص التركيز عليه والعمل على تنميته من عام لآخر. إن عملية جرد الإيرادات والمصروفات المتوقعة للأعوام القادمة تسمى الميزانية السنوية وعن طريقها يتم ضبط المصروفات والإيرادات وتنمية رأس المال. فعندما تكون المصروفات المتوقعة تفوق الإيرادات المتوقعة فعلى الشخص أن يقلص من مصروفاته ليكون صافي الادخار موجباً في كل السنوات، فيستطيع الشخص بناء ثروة مناسبة من خلال الاستثمار في الأسهم أو غيرها من الوسائل. وإن لم يستطع الشخص تقليص مصروفاته بالشكل الذي يجعل صافي الادخار موجباً، فعليه البحث عن طرق أخرى لزيادة إيراداته، كالعمل في المساء أو تطوير نفسه بالشكل الذي يرفع من مرتبه الشهري. وبدون طريقة رصد الإيرادات والمصاريف هذه فلن يستطيع الشخص تحقيق النتيجة المطلوبة بشكل سريع ومنظم. أنظر الشكل ٢-١ الذي يبين مراحل التخطيط المالي الرئيسية على المستوى الفردي.



الشكل ١-٢: المراحل الرئيسية للتخطيط المالي تفيد في انتهاج طريقة منظمة لتنمية رأس المال.

كيف تصبح مليونيراً؟

هل هناك طريقة عملية وممكنة للشخص أن يصبح مليونيراً؟ هل بالفعل هناك طرق معينة تمكن الشخص من تحقيق طموحاته وأهدافه المستقبلية بما في ذلك الاستقلالية المالية الكاملة؟ قد يستغرب القارئ من هذا الطرح وقد يعتريه شعور بعدم التصديق بما سيلي، وقد يعتقد بأن ما نحن بصدده شبيه بتلك الإعلانات التلفزيونية أو تلك التي يشاهدها أحياناً في بعض المجالات، والتي تؤكد على أن باستطاعته أن يصبح مليونيراً في غضون شهر من الزمان! إن ما نتحدث عنه في الواقع هو التخطيط المالي المبني على أسس علمية صحيحة ومنهجية دقيقة وواضحة للوصول إلى الأهداف الاستثمارية المنشودة.

بإمكان الشخص أن يستشير مخططاً مالياً متخصصاً لمساعدته في رسم الخطط المالية اللازمة، غير أننا هنا نقوم بطرح بعض الأمثلة لتوضيح طبيعة الطرق التي يقوم عليها التخطيط المالي، كما سيجد القارئ في الفصل الثالث: حساب الأداء الاستثماري، بعض الطرق المستخدمة في التخطيط المالي معروضة بشكل مفصل.

سؤال: إذا كنت ترغب بجمع مبلغ مليون دولار بعد عشر سنوات من الآن، فكم يجب عليك أن تدّخر في كل عام؟

الجواب: بكل بساطة، عليك أن تدخر ١٠٠ ألف دولار في كل عام لمدة عشر سنوات! أو حوالي ٨,٣٠٠ دولار شهرياً وهو مبلغ كبير بلا شك. لاحظ أننا هنا نفترض أنك تقوم بحفظ المبلغ بشكل نقدي لديك أو في حساب جارٍ لدى البنك، وهذا لا يعتبر استثماراً على الإطلاق.

سؤال: ماذا لو أنك وجدت تجارة معينة أو وسيلة تدر عليك عائداً سنوياً بمقدار 15%، فكم تحتاج أن تستثمر في كل عام ليكون لديك مليون دولار بعد عشر سنوات؟

الجواب: تحتاج إلى مبلغ ٤٢,٨٢٨ دولاراً في كل عام، أو حوالي ٣,٥٦٩ دولاراً في الشهر، وهذا أقل بكثير من الحالة الأولى التي لم يتم استثمار المبلغ فيها في كل عام. (انظر كيفية حساب الأنيوتي (Annuity) في الفصل الثالث: حساب الأداء الاستثماري، صفحة ٥٠).

سؤال: ماذا لو كانت هذه الطريقة الاستثمارية تحقق عائداً سنوياً بنسبة 25%؟ فكم تحتاج أن تستثمر في كل عام ليكون لديك مليون دولار بعد عشر سنوات؟

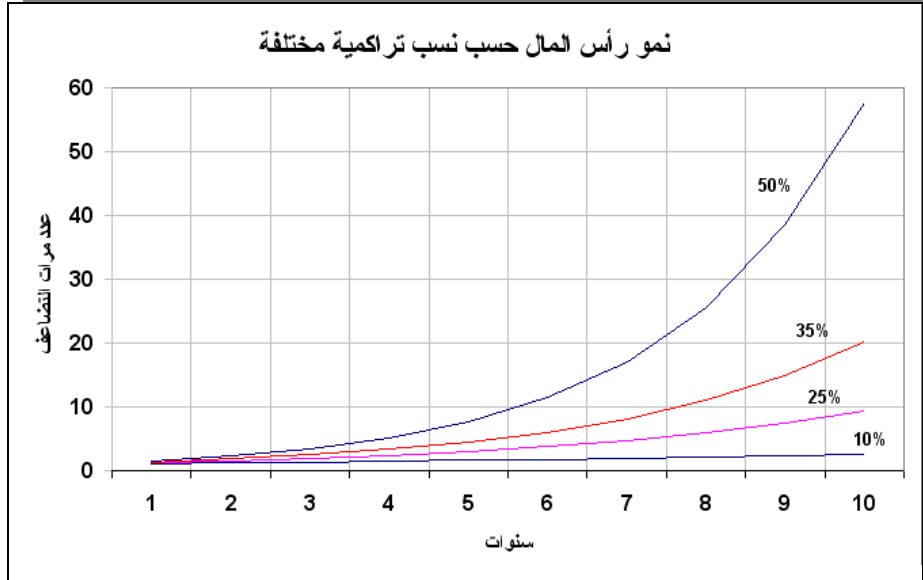
الجواب: في هذه الحالة تحتاج إلى استثمار مبلغ ٢٤,٠٥٨ دولاراً في كل عام، أو حوالي ٢٠٠٠ دولار في كل شهر. وكلما زاد العائد المتوقع، استطعت أن تحقق المبلغ المطلوب باستثمار مبلغ أقل في كل عام.

إذاً فالمسألة هي كيفية اختيار الوسيلة الاستثمارية المناسبة لتحقيق العائد المطلوب، وهذا بالطبع من أصعب الأمور التي تواجه المستثمر. فكلما زادت نسبة العائد (Return) المتوقع، زادت نسبة المخاطرة (Risk). كمثال على العلاقة بين العائد والمخاطرة، يوضح الجدول ١-٢ نسبة العائد المتوقع من خلال الاستثمار في عدة وسائل مالية في الولايات المتحدة الأمريكية. ويلاحظ أن العائد يزداد كلما زادت حدة المخاطرة الناتجة عن الاستثمار في الوسيلة المذكورة. ويقصد بالمخاطرة في هذه الوسائل احتمال عدم تحقيق العائد المتوقع نتيجة خسارة الشركة المساهمة أو إفسار الجهة المقترضة للمال أو إفلاسها.

نمو رأس المال

إن القوة التراكمية لنمو رأس المال لشيء عجيب حقاً، وعلى المستثمر والمضارب الجاد إدراك هذا الجانب والبدء في التخطيط السليم للوصول إلى المبلغ المطلوب. نشاهد في الشكل ٢-٢ عدد المرات التي يتضاعف فيها رأس المال حسب نسب تراكمية مختلفة وحسب فترات زمنية مختلفة. على سبيل المثال، لو أن شخصاً استطاع أن ينمي رأس ماله بنسبة ٣٥% بشكل تراكمي في كل عام فإن رأس المال يتضاعف حوالي ٢٠ مرة بعد مرور ١٠ سنوات! ويصل إلى حوالي ٦٠ ضعفاً لو كانت


النسبة التراكمية ٥٠% سنوياً. هنا نشير إلى أن المقصود بالنمو التراكمي هو أن يترك رأس المال في الوسيلة الاستثمارية نفسها ولا يؤخذ منه شيء، الأمر الذي يتحقق في حالة شراء أسهم وتركها تنمو لفترة طويلة. كما يجب أن نلاحظ أن الفترة ليس بالضرورة أن تكون بالسنوات. فلو أن مضارباً (وهو بلا شك أمر صعب جداً، ولكن نسوقه هنا كمثال) استطاع تحقيق عائد بمقدار ٣٥% في كل شهر، لاستطاع أن يضاعف رأس ماله ٢٠ ضعفاً في ١٠ أشهر!



الشكل ٢-٢: بعد ١٠ سنوات (على سبيل المثال) يتضاعف رأس المال حوالي عشرين مرة بسبب القوة التراكمية لنمو رأس المال، على فرض أن بالإمكان تحقيق عائد سنوي تراكمي بمقدار ٣٥% في المتوسط.

الخلاصة

تذكر دائماً أن التخطيط المالي ضروري جداً بغض النظر عن مقدار ثروتك الحالية، ذلك لأن التخطيط المالي في نهاية المطاف هو طريقة منظمة لتحقيق الأهداف المالية والاستثمارية أياً كانت، كبيرة أم صغيرة. وعلى من يستثمر في الأسهم أن يبدأ التفكير بشكل جدي في التخطيط المالي وتسخيرها منذ البداية لتحقيق أهدافه المالية. ختاماً، حذر الفصل من الوقوع في مشكلة الأموال الراكدة التي لا تحقق أي نوع من العائد المالي، ولا تقي نفسها شر التضخم النقدي، الأمر الذي يدعونا للتفكير بالاستثمار كأفضل وسيلة للتغلب على ذلك.

راجع دليل المواقع (صفحة ٣٣٠) لبعض المواقع المختصة بالتخطيط المالي. 

الجدول ١-٢: مثال للعوائد المتوقعة والوسيلة اللازمة لتحقيقها.

العائد المتوقع	الوسيلة اللازمة	ملاحظات
٠%	الاحتفاظ بالمبلغ بشكل نقدي أو في حساب جارٍ (مؤمن عليه من قبل البنك المركزي)	ولكن لو كان معدل التضخم يساوي ٣% في العام، فالعائد يكون في الواقع سالب ٣%، وليس صفراً، كما أن الزكاة الشرعية ستقتطع ٢,٥٠% علاوة على ذلك.
١%	الاحتفاظ بالمبلغ في حساب جارٍ بفائدة	بعض البنوك تقدم عائداً قليلاً لا يكفي أحياناً لتغطية نسبة التضخم، ولا يخلو من شروط كثيرة.
٢%	الاحتفاظ بالمبلغ في حساب سوق المال (Money Market Account)	شبيه بالحساب الجاري ذي الفائدة ولكن بشروط أكثر.
٣%	شراء أذونات خزينة (Treasury Bills)	تقدم أذونات الخزينة الأمريكية هذا العائد نظراً لجودتها (أي ضعف احتمال خسارتها)، لكنها لا تتوفر بكميات قليلة.
٤%	شراء سندات حكومية (Government Bonds)	تباع من قبل الحكومة الأمريكية وتكون مدتها غالباً ٣٠ عاماً.
٥%	شراء شهادات إيداع (Certificates of Deposit)	تقدم عن طريق البنوك التجارية، بشرط تركها مدة معينة.
٧%	شراء سندات الشركات (Corporate Bonds)	تباع من قبل الشركات وتختلف نسبة الفائدة حسب جودة الشركة (كلما كانت الشركة قوية قل مقدار الفائدة).
١٠%	الإيداع في صناديق الأسهم (Stock Mutual Funds)	الحد من المخاطرة عن طريق شراء أسهم عدد كبير من الشركات.
١٥%	شراء الأسهم	تختلف النسبة من أسهم لأسهم وحسب درجة المخاطرة.
٣٠%	شراء عقود خيار الأسهم والسلع الآجلة والمؤشرات بمختلف أنواعها	مخاطرة عالية قد تؤدي إلى خسارة كامل رأس المال في فترة قصيرة، ولكن من الممكن تحقيق عوائد عالية جداً بين فترة وأخرى.
؟%	شراء يانصيب! Lottery	نوع من القمار يكون احتمال تحقيق العائد فيه ضئيلاً أو شبه مستحيل.

