

חינוך פיננסי וצרכנות נבונה



אני צרכן MINI-MAX

מוציא מינימום כסף
ומקסימום מהכסף



עופר סיון

- חינוך פיננסי וצרכנות נבונה -

אני צרכן MINI-MAX

מוציא מינימום כסף ומקסימום מהכסף

ייעוץ לשוני וכלכלי: רו"ח רונן פרלמוטר

- מהדורת ניסוי -

© כל הזכויות שמורות למחבר, אין להעתיק או לצלם ללא רשות מפורשת.

התמונות נלקחו מתוך מאגרי תמונות חינוכיים (ויקיפדיה, vlv.rs, pngwing.com, pxhere.com), גרפים מדו"חות של משרדים ממשלתיים או מסמכים אישיים.

תמונת הכריכה צוירה בידי Jozef Mikulcik

במידה ונפגעו זכויות יוצרים – ידעו אותי והתוכן יוסר.

אין בכל האמור המלצה לבצע פעולה פיננסית משמעותית מבלי להתייעץ עם מומחים פיננסיים שמכירים את מצבך האישי והפיננסי.

מרבית הנתונים מתייחסים לשנים 2023-1 לכן חשוב לבדוק את דיוקם לפי התקנות והחוקים החדשים. בנוסף, לא תמיד הכללים מדויקים עד הסוף, כדי לשמור על פשטות החומר.

האותיות על רקע האפור הינם הרחבה של החומר בדמות מחקרים, סיפורים היסטוריים או סיפורים אמיתיים בשינוי פרטים.

אינני יועץ כלכלי מוסמך לכן יתכנו טעויות, אשמח לקבל תיקונים והארות במייל 345mail@gmail.com.

תוכן העניינים

68	עצמאי		
71	מעוף		
72	הוצאה מוכרת		
72	מניות (ניירות ערך)	3	תוכן העניינים
74	קרנות נאמנות וקרנות סל		
75	תעודות סל	6	הקדמה
77	אופציות		
78	דיבידנדים	12	1: כלכלה בסיסית
79	מכירה בחסר (שורט)	12	ערך של עבודה
80	אג"ח	14	ערך של תועלת
81	פק"מ	16	היצע וביקוש
81	מק"מ	18	כלכלה התנהגותית
83	נדל"ן	20	סחר חליפין
86	4: מיסים	20	מוצר תמורת מוצר
88	מיסים לעידוד השקעות והתנהגות	21	מוצר תמורת סחורה סחירה
90	מס על עשירים	22	מוצר תמורת מטבע זהב
90	מע"מ (מס ערך מוסף)	23	מוצר תמורת שטר חוב
92	מס דלק (בלו)	24	אמצעי תשלום
92	מס רכישה	24	כסף מזומן
93	מס שבח	25	ברטיס אשראי
93	מס רווחי הון	28	ברטיס דְבִיט (דייקרט)
94	מס הכנסה	28	ברטיס נטען
95	הטבות מס (טופס 101)	28	המחאה (צ'ק)
97	תיאום מס (טופס 116)	31	הוראות קבע
98	החזר מס (טופס 135)	32	אשראי וירטואלי
100	מענק עבודה (מס הכנסה שלילי)	33	אפליקציות תשלום
101	ביטוח לאומי	34	כסף וירטואלי
103	תיאום ביטוח לאומי (טופס 644)	37	גיוס כספים
104	ביטוח בריאות	37	בנק
106	5: חיסכון	39	בורסה
106	למה חשוב לחסוך?	42	2: מדיניות כלכלית
107	חישוב ריבית	42	מאקרו ומיקרו כלכלה
109	קרן פנסיה	44	סוציאליזם כלכלי - קפיטליזם כלכלי
113	פיצויי פיטורין	46	תוצר מקומי גולמי (תמ"ג)
114	ביטוח מנהלים	48	מדד מחירים לצרכן
117	קרן השתלמות	51	אינפלציה-דפלציה
118	קופת גמל להשקעה	53	הרחבה כמותית (הדפסת הכסף)
119	חסכון לכל ילד	54	ריבית בנק ישראל
122	6: הלוואות	58	שער חליפין
124	ערבות	60	רשות התחרות (הרשות להגבלים עסקיים)
125	דירוג אשראי	62	3: רווחים
126	ריבית חובה בבנק (מסגרת אשראי)	63	שכיר (יגיעה אישית)
		64	שכר מינימום
		64	זכויות העובד
		65	זכויות העובד - בוער
		66	בדיקת תלוש שכר

178	האמנות כלכליות	128	משכנתא
179	ידע פיננסי	128	ריבית פריים
179	השפעה חברתית	129	מסלולי משכנתא
180	גורמים פסיכולוגיים	131	לוח סילוקין קרן שווה ולוח שפיצר
182	זמינות של כסף	135	הלוואה כנגד חיסכון
183	תרבות צריכה	137	אשראי חוץ בנקאי
184	חייב, צריך ורוצה	137	הלוואות עמיתים (P2P)
184	ניהול סדר עדיפויות	139	השוק האפור
186	קנייה רגשית	140	הלוואת גישור (הלוואת בלון)
186	דחיית סיפוקים	142	7: ביטוחים
187	יצירת תודעת קניות	143	ביטוח דירה ובניין
188	פרסומות	144	ביטוח רכב
190	פרסום סמוי	146	ביטוח בריאות
192	11: קנייה נבונה	146	ביטוח תאונות אישיות
192	צרכן MINI-MAX	147	ביטוח שאירים וביטוח נכות
193	השוואת מוצרים ומחירים	149	ביטוח חיים (ריסק)
194	דרישות סף	151	8: סדר פיננסי
194	דירוג אנרגטי	151	הכרת המצב הפיננסי
194	המחיר המלא	153	בכמה החודש מתחיל?
195	אותיות קטנות	154	קביעת רמת חיים
195	הובלה או משלוח	155	בלי תשלומים
195	אחריות מוצר	156	בלי הלוואות
195	מיסים	158	הבנק הוא לא חבר שלך
196	שירות לקוחות	160	בחירת יועץ פיננסי
197	מועד ומקום הרכישה	162	תשלום חובות בזמן
197	רגע לפני הרכישה	163	סדר בהלוואות
198	ביטול עסקה	163	קיבוע חסכונות
198	השוואת מחירים באינטרנט	163	קיבוע הוצאות מראש
199	חרם צרכנים	164	מניעת הגעה למינוס
200	חוק הגנת הצרכן	165	שמירת מסמכים
200	המועצה הישראלית לצרכנות	166	9: חיסכון בהוצאות שוטפות
201	12: יצירת הכנסות בגיל צעיר	166	אוכל
201	השקעה בהון אנושי	168	תשתיות (מים, חשמל, תקשורת, דלק)
202	עבודה	171	שכר לימוד
202	יזמות עסקית	172	חשבון בנק
203	פעילות וירטואלית	174	כרטיס אשראי
203	מכירת חפצים	177	10: החלטה צרכנית
204	חיסכון קבוע	177	ערכים כלכליים
204	דמי כיס ומתנות		
204	פתיחת חשבון צעיר		
205	השקעות בשוק ההון		
208	13: כלכלה ערבית		

214	זיוף צ'קים	208	השקעה אתית
215	גניבת פרטי כרטיס אשראי	209	קיימות
216	פירמידה (הונאת פונזי)	209	מיחזור
218	העוקץ הניגרי	209	האנשים השקופים
219	פישניג	210	ערבות הדדית
222	התחזות	210	הלוואה ללא ריבית
223	נוכלות	211	גמ"ח
224	הטעיית צרכנים	211	צדקה
227	מסלול ברירת המחדל	211	אישור ניהול תקין
227	בועה	213	14: הונאות כלכליות
229	הרצת מניות	213	זיוף כסף
229	זירת סחר	213	זיוף שטר כסף
		214	זיוף מטבעות כסף

הקדמה

פעולות רבות שאנחנו מבצעים בחיי היומיום קשורות לכסף: הדלקת אור בחדר, נסיעה במכונית, שטיפת ידיים או אכילת לחמנייה בארוחת עשר. כסף מניע את העולם, אנו רוכשים תמורת כסף את כל מה שאנחנו אוכלים, משתמשים, משחקים או חולמים. מבוגרים משקיעים במחצית מחייהם בעבודה, ועובדים מבוקר עד ליל על מנת להרוויח כסף, ודמויות בעולם בעלות כסף רב מהוות מודל הערצה להמונים.



אך למרות שהכסף הוא חלק מהותי מהיום-יום של כולנו אנחנו לא לומדים עליו מספיק. במסגרות החינוכיות שבהן אנחנו גדלים כמעט לא מדברים על כסף, ומורים רבים אפילו יטענו ש"כסף זה לא הכל בחיים" ואין סיבה לדבר עליו, לכן תלונה נפוצה בקרב בוגרי בית ספר היא "למה לא למדנו בבית ספר על פנסיה או משכנתא? אלו מכשירים פיננסיים שמשפיעים על כולנו ותפקיד בית הספר להכין את הילדים לחיים". מצד שני, אם נפנה לילדים וננסה לעניין אותם בנושאים כמו איך חוסכים יותר לפנסיה או כיצד לוקחים משכנתא הם יטענו "מה אכפת לי מפנסיה או ממשכנתא?! זה בכלל לא קשור אליי".

בשתי האמירות יש אמת, תפקיד המבוגרים (הורים ומורים) להכין את הילדים לעולם הכללי העתידי ומאידך הילדים לא צריכים להכיר כל סעיף בחוק או להבין כל מושג כלכלי על בוריו. מתוך תפיסה זו בחרתי להציג נושאים כלכליים מעולם המבוגרים לצד נושאים כלכליים מעולם הילדים, תוך התמקדות בעולם המבוגרים, כיוון שטעויות פיננסיות שילד יעשה יסתכמו בעשרות או במאות שקלים אבודים. אומנם, לילד זה הרבה כסף, אבל במבט רחב אלו טעויות קטנות שניתן להכיל אותן. מנגד, מבוגר שיטעה טעויות פיננסיות מהותיות – ישנה את כל מהלך חייו לרעה, יפסיד סכומי כסף משמעותיים ויסבך את עצמו בחובות. בנוסף, הבנת העולם הכלכלי של המבוגרים תעזור לילדים להסתכל על העולם הכלכלי מסביבם במבט בוגר ואחראי. לכן מתבגר יקר, גם אם אתה מרגיש שהדברים שאתה קורא אינם קשורים אליך כעת – האמן לי שכדאי להקשיב להם, שמא ביום מן הימים הידע הזה יציל אותך מטעות פיננסית קריטית.

להלן שתי דוגמאות שהתרחשו לאחרונה בחיי הפרטיים להבנת חשיבות החינוך פיננסי. הדוגמאות הינן בנושא **קרן הפנסיה**, אחת ההחלטות החשובות שיש לאדם במישור הפיננסי ואף על פי כן הוא נושא שאינו מובן לאנשים רבים (הסברים לכל המושגים שיוזכרו להלן יופיעו בפרקים בהמשך).

אני עובד הרבה יותר שעות מאשתי, מפריש יותר כסף לפנסיה מאשתי, **דמי ניהול** שאני

תשואה 2021	תשואה 3 שנים	תשואה 5 שנים	
12.52%	36.07%	53.43%	מגדל מקפת - מניות
11.93%	29.52%	44.27%	מגדל מקפת - כללי
9.08%	22.18%	33.75%	מגדל מקפת - הלכה
13.56%	37.11%	57.88%	מנורה מבטחים - מניות
13.01%	29.89%	46.14%	מנורה מבטחים - כללי
6.84%	19.07%	30.58%	מנורה מבטחים - הלכה

דוגמא לפער התשואות בין המסלולים השונים באותן חברות

משלם יותר מתאימים לגובה הסכום בקרן הפנסיה, אפילו הגדלתי את ההפרשה לפנסיה שלי כשכיר מ-6% ל-7%, ועדיין לאשתי יש יותר כסף בקרן הפנסיה שלה. ה"קסם" הזה קרה מסיבה עיקרית אחת: מסלול

הפנסיה שהיא (לא) בחרה. כשהיינו צעירים אשתי הצטרפה לקרן פנסיה במסלול "כללי", ואני הצטרפתי

למסלול "הלכה" (מסלול השקעה המנוהל על פי ההלכה היהודית). אז לא ידענו כלום על ההבדלים בין המסלולים או על השוואת בין חברות הפנסיה, והצטרפנו באופן טבעי לקרנות הפנסיה שהציעו לנו מקומות

העבודה. במשך מרבית השנים קרן הפנסיה שלה עשתה הרבה יותר אחוזי רווח על הרבה פחות כסף שהיא

הפרישה לפנסיה. לא רק התשואות הגבוהות יותר של קרן הפנסיה שלה יצרו את ההבדל, אלא כל שקל שהיא חסכה כל שנה יצר יותר כסף בעתיד, ע"פ אפקט ריבית דריבית. למעשה, החלטה "עיוורת" אחת שינתה הרבה מאוד כסף בעתיד. לכן חשוב להבין את התחום הפיננסי בצורה מושכלת לפני ביצוע הבחירה, ולא כשמאוחר מדי, רגע לפני היציאה לפנסיה.

מורים יסודי - כללי	מורים על יסודי - כללי	מורים יסודי - הלכה	מורים יסודי - כללי	
0.85%	2.04%	1.13%	2.57%	תשע"ט
0.82%	1.47%	3.29%	4.55%	תש"פ
9.70%	15.31%	10.30%	15.17%	תשפ"א
-4.16%	-1.42%	-5.59%	-3.51%	תשפ"ב
5.64%	6.01%	5.20%	5.87%	תשפ"ג
12.85%	23.41%	14.33%	24.65%	סיכום

דוגמא לפער התשואות בקרנות השתלמות המורים

דוגמא הפוכה, המציגה את הכוח של ידע פיננסי, התרחשה כשבחרתי לפתוח לאשתי קופת גמל באחד מהגופים הפיננסיים בארץ, בעקבות מבצע בדמי ניהול נמוכים. לאחר כמה ימים התקשרו מהחברה לקבוע עם אשתי זמן ליעוץ חינוכי מטעמם. אשתי אמרה שנוח לי אחר הצהריים ולאחר כמה ימים אכן התקשר אלי סוכן פנסיוני. בתחילה הוא הדגיש שהוא עשה מאמץ מיוחד להתקשר אליי מחוץ לשעות העבודה, "כדי שהשיחה תהיה בזמן שנוח לי". מה שהוא לא ידע – שאני יודע שהוא מקבל עמלה גבוהה עבור כל הצלחה בהעברת לקוחות מחברות מתחרות, לכן גיחכתי בשקט ולא אמרתי שהשיחה נוחה בעיקר עבורו... לאחר אישורי הוא העלה את פרטי הפנסיה של אשתי והציע דמי ניהול שונים על קרן הפנסיה. התווכחתי איתו שדמי הניהול מכספי הצבירה בהצעה שלו גבוהים יותר, נתון קריטי בהתחשב בעובדה שכבר נצבר בקרן הפנסיה סכום משמעותי, טענתי בתוקף שההצעה שלו גרועה בהשוואה למצב הנוכחי. הסוכן לא אהב שאני לא מסכים איתו וטען בתוקף שכדאי לי לעבור חברה בגלל המאזן האקטוארי הגרוע של החברה הנוכחית. ענית לי שזו לא סיבה לעבור חברה, כיוון שזה סיכון זהה בכל קרנות פנסיה. היה ברור שהסוכן הרגיש במהלך השיחה לא בנוח שאני מבין את המושגים ועונה לו תשובות, והעלאת המושג "מאזן אקטוארי" בשיחה נועד לבלבל אותי כדי שאסכים לדעתו. לבסוף, הוא סיים בטענה המגוחכת שהשיחה הפכה לא נעימה והיא מתנהלת בטונים גבוהים בניגוד לרצונו. במהלך השיחה שמחתי להכיר מושגים שהוזכרו בה ולדעת מה באמת טוב לכספי הפנסיה שלנו. הידע המוקדם שרכשתי איפשר לי להתמודד עם סוכן מכירות שניסה למכור לי מוצר פנסיוני שלא תאם לצרכים שלנו.

לסיכום, אנו מבצעים המון החלטות כלכליות במשך החיים, חלקן לא משנות דבר וחלקן משפיעות באופן מהותי על אלפי ועשרות אלפי שקלים ויותר, לכן ישנה חשיבות גדולה להכיר את העולם הפיננסי. בוודאי קריאת הכתוב לא מבטיחה הצליחה בניהול פיננסי, אבל הלימוד יקנה מושגים כלכליים, ידיעות ממה צריך להיזהר וחומר לימודי שאפשר לחזור אליו בעת הצורך. טקסט מטבעו נוטה להישכח ותמיד חשוב ללמוד עוד נושאים, להרחיב אופקים ולהתייעץ עם מומחים מהתחום.

במחקר של "עמותת פעמונים" (עמותה שמסייעת לאנשים שנכנסו לחובות באמצעות ליווי פרטני) נשאלו הורים: "האם אתם מדברים שלכם על הילדים על כסף?" 57% מההורים השיבו בחיוב, 37% ענו "הכסף זה לא עניין של ילדים, דיברנו רק במקרים שקשורים לכסף שהילדים בעצמם הוציאו" ו-6% אמרו שהם אינם יודעים לדבר על כסף.

אז למה חשוב ללמוד חינוך פיננסי?

- הבנה של העולם הכלכלי שמסביבנו. כמו שאנו עושים מאמצים להכיר את עולם הטבע (ביולוגיה, כימיה, פיסיקה, מתמטיקה) או את עולם בני אדם (שפות, היסטוריה), חשוב להכיר את העולם הכלכלי, שמורכב משני העולמות.
- כלים לחיים יציבים ובריאים כלכלית. מתבגר שילמד בצעירותו כיצד להתנהל כספית ילמד להיות מבוגר אחראי בתחום הפיננסי. מאידך, הברת כללים וכלים פיננסיים יכולים למנוע טעויות כלכליות כבדות בעתיד.
- הברת הטיות קוגניטיביות וטעויות טבעיות שאנו עושים בבחירות הכלכליות שלנו וכיצד להימנע מהן.
- זיהוי הונאות, שקרים ומניפולציות של חברות ו"מומחים" פיננסיים.
- הבנה של עולם המבוגרים, שיחות כלכליות, חדשות פיננסיות או השפעת הכלכלה על חי היום יום.
- הבנת התמודדות ההורים בתחזוק הכלכלי של הבית. הורים עובדים קשה כדי שיהיו בבית את כל המשאבים לחיות בנוחות וברוחה, והילדים צריכים להכיר ולהוקיר את מאמציהם. ילדים צריכים להשתתף בהבנת כלכלת הבית, לא לדרוש את מה שאין ולקחת חלק מהנטל הכלכלי בנושאים שמוסכמים בין ההורים לילדיהם (למשל, מימון שיעורי נהיגה או תשלום על בילויים בקניון).



הביטוח לאומי ערך מחקר איכותני של 52 משפחות שחיות מתחת לקו העוני בישראל. המשפחות נשאלו מדוע הן הידרדרו לעוני? והתשובות היו מגוונות: ביצוע טעויות כלכליות (הלוואות שניתנו לחבר שהבטיח להחזיר ולא החזיר, פתיחת מסעדה שלא הצליחה), חוסר ידע כלכלי (חוסר הבנה כיצד לוקחים הלוואה בבנק ומהי ריבית, אי הברת האיסור לפטר אישה בהיריון), חוסר סדר בהוצאות הבית, כניעה לפרסומות ורכישת דברים שאינם נצרכים, רקע משפחתי מורכב (גדילה בבית עני, חוסר בעבודה קבועה, גירושין, תשלום מזונות) והמדיניות הכלכלית בישראל (אין לימודים באקדמיה בחינם).

אחד הדברים הקשים שמתארות משפחות רבות הוא ההתמודדות עם המתבגרים. קשה להם שהילדים סובלים מכך שאין להם ולשאר הילדים יש, למשל שאין להם אפשרות לתת לילדיהם כסף להעשרה וחוגים. כך תיארה אחת האימהות: "יש פה ילדים שהם רוצים לעשות חיים, רוצים לצאת. כשהבן שלי מבקש ממני 10 שקלים, הוא רוצה לצאת לבלות עם החברים שלו ואין לו, אז נפתח ריב, ואחרי שרבים הוא יוצא בלי לקחת דמי כיס... הוא תמיד אומר לי 'אבל החברים שלי מקבלים דמי כיס מההורים שלהם'."



מחקרים שעקבו אחרי אנשים שיש להם **השכלה פיננסית** גילו:

- הם גם חסכו לאורך זמן רב יותר וגם יותר כסף.
- חסכו יותר **לקרן הפנסיה** ומצד שני שילמו פחות דמי ניהול.
- השקיעו טוב יותר ב**בורסה** ומצד שני שילמו פחות דמי ניהול.
- התמודדו טוב יותר עם חובות.
- פחות האמינו לעצות אחתופל שקיבלו מ"מומחים" פיננסיים.

ד"ר יריב שולם סקר משפחות ישראליות והציג קשר בין התנהלות כלכלית לסדר הילדים במשפחה. הילדים הבכורים מפונקים פחות, כיוון שבזמן גידולם המצב הכלכלי של ההורים היה פחות טוב ופחות מילאו את בקשותיהם. ההורים פחות פינקו את הבכורים ולכן הסיכוי שלהם בעתיד להיכנס לחובות נמוך יותר, וככל שהילד היה יותר צעיר מאחיו הסיכוי שיצבור חובות בחייו הבוגרים גבוה יותר. אך ילדים שקיבלו חינוך פיננסי מההורים שלהם לא הציגו דפוס דומה של צבירת חובות.

על פניו, הכול נשמע נהדר, אם ניתן לילדים ולמבוגרים חינוך פיננסי הם יצליחו להשתמש טוב יותר בכסף של עצמם ויעשו פחות טעויות כלכליות, אך המציאות מלמדת שלחינוך פיננסי ישנה בעיה לא פשוטה: הוא לא תמיד אפקטיבי. לאור ההבנה שלא תמיד חינוך פיננסי יעיל, המחקר בדק מתי החינוך פיננסי אינו יעיל:

- השימוש בידע רלוונטי יותר כשיש קשר בין מצבו הפיננסי של הלומד לחומר הנלמד, ולרוב החינוך לא מתרחש באותו זמן שמתבצעת פעולה פיננסית. למשל, כשאדם עומד לפני לקיחת **משכנתא** הוא מחפש ידע בנושא, לומד, מתייעץ ומיישם את לימודיו בתבונה, אבל נער לא מתעניין במשכנתא ולכן אם ילמד על משכנתא בבית ספר הוא לא יזכור את הידע לאורך זמן.
- באופן טבעי הידע הנלמד נשכח לאחר זמן. גם תוכנית חינוך משמעותיות בתחום הפיננסי נשכחו לאחר 20 חודשים.
- אין תמיד קשר בין הידע (**אוריינות פיננסית**) לבין יישום הידע בפועל (**מסוגלות פיננסית**). תלמידים שעברו קורס חינוך פיננסי ולמדו מהו חיסכון לא דירגו את עצמם כחסכנים יותר מאלו שלא עברו את הקורס. דהיינו, יותר משמעותי להכיר כלים פסיכולוגיים להשגת משמעת עצמית ולא דווקא מושגים מעולם הכלכלה כדי להצליח להשפיע על המצב הפיננסי.
- ישנה נטייה טבעית לדחות שינויים (כמו חיסכון) עבור העתיד ולהתמקד בהנאה של ההווה.

במחקר מ-2016 שבדק כיצד משפיעה "עמותת פעמונים" על האיזון של התקציב המשפחתי, התגלה שהעמותה מסייעת לאנשים בטווח הקצר, אך לאורך זמן השפעת הסיוע נעלמת. ואכן, משפחות שמקפידות לשמור על כללי ההתנהגות שלמדו בתקופת הליווי מצליחות לשמור על מצב כלכלי טוב יותר. מצד שני, אין קשר מובהק בין ידע (**אוריינות פיננסית**) לבין הצלחת המשפחה להשיג איזון כלכלי (**מסוגלות פיננסית**).

כדי למצוא איזון בין הרצון לחנך ובין ההבנה שלא תמיד זה מצליח, החוקרים בדקו כיצד אפשר להפוך את החינוך הפיננסי לאפקטיבי יותר? ואלו היו ההמלצות שלהם:



- להתאים את הלימוד לאתגרים הפיננסיים של הלומד. למשל, אם נער מתמודד עם רכישות באינטרנט לדבר איתו על הנושא של סכנות ברשת ורמאיות. נערה שמחפשת לקנות בגד חדש לדבר איתה על השוואת מחירים וצרכנות נבונה.
- ליצור חוויה לימודית שמיישמת את הלימוד דרך משחקים או סימולציות, ולא רק באמצעות לימוד ידע תיאורטי.
- לתכנן במערכת הלימודית לימודים פיננסיים לאורך זמן, כדי להטמיע טוב יותר את הלמידה. הרצאה או מספר הרצאות משאירות רושם קצר ולא גורמות לידע לחלחל בתודעה.
- לספר חוויות מהעולם הפיננסי האמיתי, כדי להבין כיצד הדברים באמת עובדים. קריאת חדשות פיננסיות או שמיעת סיפורים על חוויות קנייה יעזרו לחזרה על הידע שנלמד ושיכלול אופן השימוש בו.

במחקר ישראלי שנערך בשנת 2010 השתתפו סטודנטים במשחק שדימה בורסה אמיתית. ניתנו להם 25 ש"ח והם התבקשו להשקיע את הכסף כדי להרוויח יותר. בהתחלה הסבירו לסטודנטים על סוגי המניות והביצועים שלהן ואז ניתנה להם האפשרות לבחור באיזה מניה להשקיע. הסטודנטים ניסו בהתחלה לבחור מניה אחת ש"תכה את המדדים" כדי למקסם את הרווחים שלהם - הם השקיעו את כספם במניה אחת מתוך תקווה שהיא תעלה. לאחר שהם ביצעו את הניסוי מספר פעמים, סטודנטים שינו את אופן ההשקעה שלהם והחלו להשקיע בקרן שכוללת מספר מניות (**סל מניות**), כדי למתן הפסדים. עצם העובדה שהסטודנטים השתתפו במשחק וקיבלו משוב מיידי על ההצלחות והכישלונות שלהם גרם להם לשנות את אופן ההשקעה ולבחור אסטרטגיית השקעה טובה יותר בבורסה.

1: כלכלה בסיסית

כלכלה הינו המדע שעוסק במסחר של בני אדם במשאבים, בין במשאבים כספיים, ממשיים, ובין במשאבים רעיוניים. למשל, באמצעות מדעי הכלכלה ניתן לתאר מכירת דולרים תמורת שקלים (משאבים כספיים), מכירת מכונות (משאבים ממשיים) או מכירת שעת ייעוץ משכנתא (משאבים רעיוניים). בפרק הראשון נעסוק בהבנה כיצד מעריכים שווי של מוצר וכיצד מתנהל המסחר במוצרים.

לשם הדוגמא, האדונים זהבי וכספי מחליטים לבצע ביניהם עסקה, כספי רוצה את הזהב של זהבי וזהבי רוצה את הכסף של כספי. איך נחליט כמה שווה הזהב והכסף? האם ערכם זהה ועבור כל גרם של כסף יקבל כספי גרם של זהב? ואם לא – למה האחד יהיה שווה יותר מהשני? ולאחר שהחליטו האדונים כמה כל סחורה שווה, כיצד תתנהל העסקה? מה יקרה אם זהבי רוצה ענבים ולא רוצה את הכסף של כספי – מה יעשה כספי כדי להשיג זהב?

ערך של עבודה

נפתח בדבריו של אבי הכלכלה הקלאסית, הכלכלן הסקוטי אדם סמית, שקבע שערך המוצרים נקבע על פי ההשקעה שהושקעה בהם.



אם בקרב אומה של ציידים, למשל, כמות העבודה הנדרשת לציד של בונה היא כפולה מכמות העבודה הנדרשת לציד של צבי, אז באופן טבעי ערך החליפין של בונה אחד יהיה שני צבאים. טבעי כי מוצר שלהפקתו נדרשים שני ימי עבודה או שתי שעות עבודה יהיה שווה פי שניים ממוצר שלהפקתו נדרש יום עבודה אחד או שעת עבודה אחת.

(עושר העמים)

אדם סמית
1790-1723
אבי האסכולה
הכלכלה הבריטית

סמית טוען כי ציידים משקיעים יותר זמן בצייד של בונה מאשר בצייד של צבי, לכן ערכו של הבונה בשוק יהיה גבוה יותר. לשיטתו כל בעל מפעל צריך לשקלל את העלות עבודה שהושקעה בכל מוצר שהוא מייצר, למשל: עלות חומרי גלם, זמן תיכנון, זמן עבודה, עלות שכר של העובדים, רווח למפעל וכו', וסך ההערכה תקבע את עלות כל מוצר.

לפי רעיון זה ניתן להסביר את **פרדוקס המים והיהלום**, שהציג סמית.

שום דבר אינו שימושי יותר ממים, אך לא ניתן לרכוש באמצעותם כמעט דבר; היהלום, מהצד השני, אינו שימושי כלל, אך ניתן לרכוש באמצעותו הרבה מוצרים אחרים. (עושר העמים)

סמית תהה כיצד ייתכן שהמים שהם בסיס קיומנו הם כל כך זולים, ומצד שני היהלום שאינו ראוי לדבר – הינו מוצר יקר כל כך? לפי תיאוריית **הערך של העבודה** ברור ששאיבת מים מהנהר הינה פעולה פשוטה לכן היא זולה, אבל כריית היהלום הינו פעולה שמושקעת בה עבודה רבה ולכן היהלום הוא יקר מאוד.

סמית האמין שכוחות השוק צריכים לפעול לבדם, פעילות המוכרים והקונים יקבעו מעצמם את האיזון של השוק, לכן אם בעל המפעל יהיה תאב בצע וידרוש תשלום גבוה מערך האמיתי של המוצר שלו – **כוחות השוק** יאזנו את המחיר, אנשים יקנו מהמתחרים ובעל המפעל יהיה מוכרח להוריד מחירים כדי להתחרות בשאר המפעלים. מצד שני, אם בעל המפעל ידרוש תשלום נמוך מדי – לאורך זמן המפעל יקרוס כלכלית ואז בעל המפעל ילמד שעליו להעלות מחירים. כך יישמר האיזון בין עלות המוצר לבין התחרות השוק – ומתקבל לבסוף המחיר הראוי של המוצר.

גם לממשלה יש תפקיד בשוק ועליה להגן על השוק כאשר המוכרים משנים את השוק באופן קיצוני. למשל, אם המוכרים יתאמו ביניהם מחירים ויקבעו מחיר גבוה בכך הם חוסמים תחרות עסקית והורדת מחירים (**קרטל**), או שהמפעלים יתאמו ביניהם הורדת שכר לכל העובדים בשוק והעובדים לא יעזבו את המפעל כי גם אצל המתחרים השכר נמוך. כאשר המוכרים הורסים את האיזון הטבעי של השוק על הממשלה להתערב ולהפר את התיאום, כיוון שהרווח הכספי הוא הדבר היחיד שמעניין את המוכרים, כדבריו:

אנשי מקצוע מאותו הענף נפגשים לעתים רחוקות, אפילו רק באירועי בידור, אך השיחות ביניהם מסתיימות בקנוניה נגד הציבור או בתחבולה לשם העלאת מחירים. (עושר העמים)

לדברי סמית המוכרים כל הזמן רק מעוניינים להעלות יחדיו את המחירים של המוצרים, ולכן תפקיד הממשלה הוא למנוע את ההתערבות של המוכרים, לשחרר את "התקיעה" ולתת לשוק לחזור מעצמו לאיזון.

לסיכום, הערך ההתחלתי של המוצר נקבע על ידי המפעל על פי **הערך של העבודה** ואז **כוחות השוק** יפעלו לאורך זמן להתאים את המחיר הראוי למוצר. לתהליך המסתורי הזה קרא סמית **היד הנעלמה**. כל אחד מהמוכרים והקונים דואג לעצמו. המוכרים מנסים למקסם את התמורה על המוצרים שלהם, והקונים מנסים לשלם כמה שפחות. אף אחד לא מנסה לשנות את כל השוק, אבל מתוך כל הפעולות הקטנות של כל אחד לטובת עצמו נוצרת טובת הכלל. כך המוכרים מקבלים תמורה עבור סחורתם והקונים מקבלים מוצרים תמורת מחיר הוגן. החברה מתקדמת בגלל שכל אחד דואג לכספו.

באמצעות רדיפת עניינו הוא, לעתים קרובות מקדם [המוכר] את עניינה של החברה ביותר יעילות מאשר אילו התכוון באמת לקדמה. מעולם לא חזיתי בטובה גדולה שיצאה מאלו שניסו להשפיע על הסחר לטובת הציבור. (עושר העמים)

סמית טוען שדווקא בזמן שכל אחד דואג לעצמו – מתרחשת טובת הכלל, אבל כאשר ישנו מאמץ לעזור לכלל לא באופן שגם מיטיב עם הפרט – התהליך לא יצליח. למשל, אם בעל מפעל ירצה לייצר מוצרים בזול או לשלם לעובדים שכר גבוה כדי לעזור לכלל האוכלוסייה – מאוד מהר הוא יפשוט את הרגל, כיוון שלא ניתן לנהל מפעל שלא דואג לרווחים עצמאיים. אבל אם המפעל ידאג לרווחיו בצורה הגונה – הוא יצליח להחזיק לאורך זמן ולעזור לעצמו ולאחרים. דוגמא נוספת, כאשר העשיר דואג לעסקיו ומשכלל את הייצור או את הייבוא – הוא מוזיל את מחירי מוצריו, נהנה ממכירות רבות יותר וגם הלקוחות שלו מקבלים מוצר טוב יותר או זול יותר. העשיר דאג לרווחיו ואף הקונים נהנים מכך.

ערך של תועלת

התיאוריה של אדם סמית שלטה בעולם האירופי, ובונתה "הכלכלה הקלאסית", אך היו בה כמה בעיות. למשל, כיצד מוצר זה נמכר במקומות שונים במחירים שונים – למרות שעלות הייצור של שניהם זהה? הרי דירה ברמת גן עולה פי כמה מאותה דירה ברמת הגולן, אף שעלות בנייתן כמעט זהה לחלוטין. כמה יעלה מוצר שהמוכר לא השקיע בעלויות יצור, כמו אדם שמוכר מציאה או ירושה? למה אדם ישלם הון תועפות על ציור מפורסם שעלות הייצור שלו היא כמו ציור רגיל? וכיצד אפשר לתמחר 'ידע אנושי', כמו שעת ייעוץ?



קרל מנגר
1921-1840
אבי האסכולה

הכלכלה האוסטרית

לאור הקשיים בתיאוריה של סמית התפתחה "הכלכלה הניאו-מודרנית" שמתמקדת בתועלת שהמוצר מנפק לבעלים (ללא קשר לעלות יצור שלו) ועל פיו נבקע מחירו. ככל שהמוצר מעניק תועלת גבוהה יותר לקונה – הוא שווה יותר.

אחד מההוגים הבולטים של התיאוריה החדשה היה הכלכלן אוסטרי, קרל מנגר, שקידם את התיאוריה הקלאסית. הוא הסביר כיצד מוגדר **ערך** של מוצר:

ערך אינו קיים מחוץ לתודעתו של האדם... הערך של מוצר הוא סובייקטיבי לחלוטין בטבעו.
(עקרונות הכלכלה)

מנגר מדגים את שיטתו באמצעות אדם שגר על אי בודד ואת מימיו הוא משיג מבאר מים. אם הבאר רחוקה מביתו והוא צריך לסחוב את המים למרחק רב, הרי שבכל פעם הוא יישאב מעט מים והוא ישתמש במים שהשיג במאמץ רק לשתייה. במקרה זה כל טיפת מים חשובה עבורו. אם אותו אדם גר ליד הבאר הוא משתמש במים להתקלח, לשטיפת הבית, להשקות את הגינה – הוא מחשיב את ערך המים באופן פחות. ואם אותו אדם גר סמוך לבאר וקל לו לשאוב ממנה מים – אין למים עבורו ערך כיוון שהוא לא משקיע מאמץ בהשגתם ובעבורו הם חינם כאוויר לנשימה. לפי הסבר זה אין למוצר ערך אובייקטיבי, אלא רק ערך סובייקטיבי, שתלוי במשתמש ובסביבה שלו. בכל המקרים שקרל הציג ה"מוצר" זהה לחלוטין אבל חשיבותו בעיני האדם שונה באופן משמעותי – והמשמעות הזו קובעת את הערך של המים.

לפי הדוגמא של מנגר נסביר מהי **התועלת השולית**. מחיר מוצר נקבע לפי התועלת האחרונה (השולית). כמו שוליים שנמצאים בקצה) שלו. דהיינו, לכל אדם המים משמשים לשתייה, ובשביל אדם צמא במדבר המים משמשים כדי לחיות לכן הוא ישלם עבורם כל הון שברשותו. לצמא במדבר יש "תועלת" מקסימאלית מהמים

והוא ישתמש בהם רק כדי להציל את חייו לכן אין עבורו למים **תועלת שולית**. מצד שני, עבור אדם שמשתמש במים לשתייה וגם לשטיפת כלים, התועלת השולית של המים היא שטיפת הכלים ולכן מחירם יהיה נמוך יותר, כי הערך הסובייקטיבי של מים לשטיפת כלים הוא נמוך. כאשר התועלת השולית של המים אינה

ערך המים	שימוש במים	
100,000	שתייה	1
10,000	השקייה	2
1,000	מקלחת	3
100	שטיפת כלים	4
10	מזרקה	5
0	שפיכת עודפים	6

שימושית כלל, כמו לאדם שברשותו מים רבים והוא לא משתמש בכולם – אז המוצר לדידו בחינם, **התועלת השולית** היא חינמית לכן עבורו כל המים שברשותו אינם שווים כלום. התועלת האחרונה-השולית קובעת את הערך של כל המים, אפילו המים שמשמשים לשתייה.

זו הסיבה שהתועלת של שקל יהיה בעל ערך גבוה לאדם שיש לו עשרה שקלים, מאשר התועלת שיש לשקל עבור אדם שיש לו אלף שקל, וכמעט כלום עבור אדם שיש לו מיליון שקל. ערכו **התועלת השולית** של השקל פוחתת ככל שיש לאדם יותר כסף. לסיכום, ככל שיש יותר תועלות למוצר הערך שלו פוחת.

התועלת השולית יכולה אפילו להיות **תועלת שלילית** כשיש לאדם יותר מדי פריטים מאותו מוצר עד שהפריט האחרון מזיק ולא מועיל, ובעל המוצר ישלם כסף כדי להיפטר ממנו. למשל, אדם שיש לו שני מקררים. המקרר הראשון חשוב לו מאוד אבל השני תופס מקום בבית ומבזבז חשמל, לכן הבעלים ישלם כסף לסבל שיוציא את המקרר השני מביתו.

החוק של **עלות תועלת שלילית** תקף לא רק כשעוסקים בצד הביקוש, אלא גם **בהיצע**. למשל, במפעל שמעסיק מספר רב של עובדים, יש חשיבות מרובה לעובד הראשון וכן לשני, אבל ככל שיש יותר עובדים **התועלת השולית שלהם פוחתת**, כאשר יתכן אף מצב בו יהיו עובדים מיותרים ואפילו כאלו שיפגעו ביעילות המפעל. הפועלים המיותרים מבזבזים למפעל משכורות, מקום במפעל, אוכל בארוחת צהריים ומייצרים במפעל עוד בירוקרטיה ובלבול. למעשה, המפעל משקיע בהם משאבים שלא יוצרים תמורה או תועלת שווה, או גרוע יותר, הוא מקבל תמורה שלילית. במקרה כזה, למפעל יש אינטרס להיפטר מהעובדים "האחרונים", אפילו במחיר של תשלום פיצויים.

מנגר, לפי השיטה שלו, מסביר את הפתרון ל**פרדוקס המים והיהלום**:

האדם מסוגל לספק רק את הצרכים החיוניים ביותר שזהב ויהלומים משרתים... בעוד שהוא מסוגל בדרך כלל לא רק לספק את צרכי השתייה שלו במלואם אלא גם, בנוסף, לאפשר לכמויות גדולות של מים להיוותר ללא שימוש, משום שהוא אינו מסוגל להשתמש בכולם. (עקרונות הכלכלה עמ' 140)

ליהלומים אין תועלת שולית, כי הם משמשים רק עבור המטרה המרכזית שלהם – תכשיטים, לכן מחירים גבוהים. למים יש טווח רחב של תועלות, החל מתועלת של חיים כשהמים משמשים לשתייה, עד תועלת אפסית כשלאדם יש מים רבים שהוא לא יכול להשתמש בהם, ולכן עלותם היא מאוד נמוכה.

היצע וביקוש

לפי **עיקרון התועלת** מחיר המוצרים בשוק נקבע על פי **היצע וביקוש**. המחיר שהקונה מוכן לשלם נקבע על פי הביקוש למוצר, כבמקביל, מחיר המוצר מושפע מהצד של היצרן, כמה יצרנים יש למוצר. כך נקבע מחיר המוצר על פי איזון בין **ההיצע** של היצרנים ו**הביקוש** של הקונים:

מצד **ההיצע**: ככל שיותר **יצרנים** מייצרים את המוצר – תגדל התחרות בשוק ומחירו ירד. מאידך, ככל שפחות **יצרנים** מייצרים את המוצר – מחירו יעלה, בגלל היעדר תחרות בשוק, כשהיצרנים יודעים שלצרכנים אין ברירה אלא לקנות מהם.

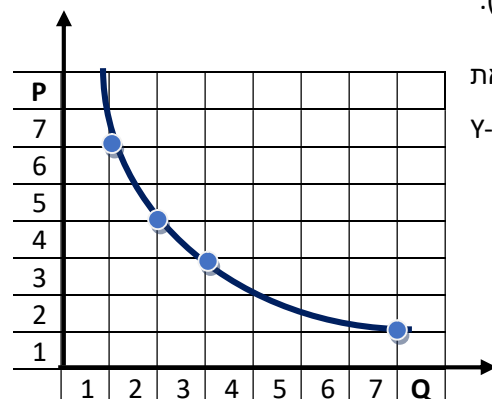
מצד **הביקוש**: ככל שיותר **צרכנים** רוצים את המוצר, כלומר הביקוש יעלה גם מחירו יעלה, כיוון שהיצרנים יודעים שהם יעלו מחירים ועדיין יהיה למוצר ביקוש. מאידך, ככל שפחות **צרכנים** רוצים את המוצר – מחירו ירד, כיוון שהיצרנים רוצים "לפתות" את הצרכנים לקנות את המוצר במחיר זול יותר.

שני הצדדים תלויים זה בזה, ולכן כשהביקוש למוצר אפס – אין היצע, מתוך היגיון שיצרן לא ייצר מוצר שאין לו ביקוש. לדוגמא, אף יצרן לא מוכר אוויר כיון שהאוויר הוא מוצר חופשי וניתן לצרוך אותו ללא הגבלה. אומנם, ניתן למכור אוויר לאנשים שחסר להם אוויר לנשימה, כדוגמת מיכל חמצן לכבאי שנכנס לבית שעולה באש או לצוללן מתחת לפני המים.



בשנת 2017 החלה התעניינות עולמית במשחק הספינר המסתובב ובארץ החלו לייבא את המוצר. בתחילה ההיצע היה נמוך כיוון שרק מעט מהיבואנים ייבואו את המשחק לארץ והביקוש היה אדיר עקב הפופולריות הגבוהה – ממילא מחירו הרקיע שחקים ועלותו הממוצעת בשוק הייתה 59 ₪. לאחר זמן ההתלהבות שכחה ומספר רב של יבואנים ייבואו לארץ את הספינרים – מחירו ירד לכדי מספר בודד של שקלים. ברגע שהביקוש ירד וההיצע עלה – מחיר המוצר ירד בעשרות אחוזים.

את הרעיון של היצע וביקוש "מתרגמים" הכלכלנים לגרף. המידע על השוק הופך להיות מידע ויזואלי שקל יותר להבין במבט מהיר על שרטוט. באופן פשוט, השוק הוא חיבור של מוצרים ומחירים, לכן נתאר את ההיצע והביקוש באמצעות **עקומת ההיצע** ו**עקומת הביקוש**. על ציר ה-Y נקבע את מחיר המוצר (P-price) ועל ציר ה-X נקבע את הביקוש לכמויות המוצר (Q-Quantity).



בתחילה נתאר את **עקומת הביקוש** (Demand) שמתארת את התנהגות **הצרכנים**. נשים את מחיר המוצר על ציר ה-Y והתוצאה של הביקוש בציר ה-X, למשל:

ב-7 שקל הצרכנים ירכשו מוצר 1.

ב-4 שקל הצרכנים ירכשו 2 מוצרים.

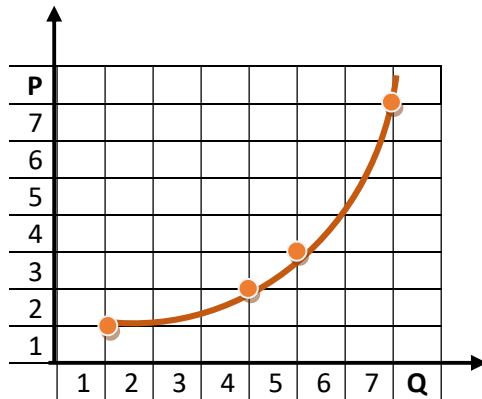
ב-3 שקל הצרכנים ירכשו 3 מוצרים

ב-1 שקל הצרכנים ירכשו 7 מוצרים.

אם נחבר את כל הנתונים לגרף נקבל גרף יורד. תמיד **עקומת הביקוש** תרד, כיוון שככל שמחיר המוצר זול יותר – יותר אנשים יקנו את המוצר.

באופן הפוך, מתנהגת **עקומת ההיצע** (Supply) שמתארת את התנהגות היצרנים. נשים את מחיר המוצר

על ציר ה-Y והתוצאה של ההיצע בציר ה-X, למשל:



ב-1 שקל היצרנים ייצרו מוצר 1.

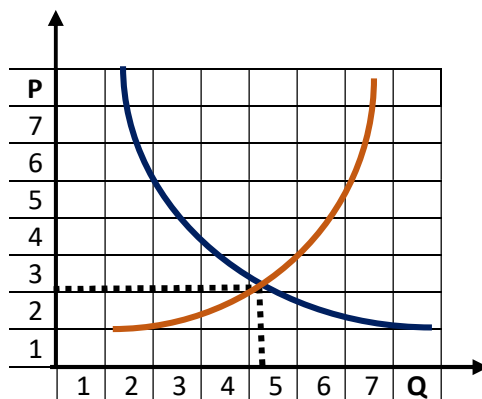
ב-2 שקל היצרנים ייצרו 4 מוצרים.

ב-3 שקל היצרנים ייצרו 5 מוצרים.

ב-7 שקל היצרנים ייצרו 7 מוצרים.

אם נחבר את כל הנתונים לגרף נקבל גרף עולה. תמיד

עקומת ההיצע עולה, כיוון שככל שמחיר המוצר יקר יותר – יותר יצרנים ירצו לייצר אותו כדי להרוויח יותר.



בתהליך של האיזון במחיר המוצר בין היצרנים לצרכנים

מתרחש עלייה וירידה במחיר המוצר. מצד אחד, **בעקומת**

ההיצע אם היצרנים ימכרו מוצר במחיר גבוה מדי הקונים

לא יקנו ואז ייווצר **עודף היצע**. בשוק יהיו מוצרים שאף

אחד לא רוכש ולכן היצרנים יורידו את מחירם כדי למכור.

מצד שני, **בעקומת הביקוש** הקונים מבקשים לרכוש את

המוצר בזול, אבל היצרנים לא יסכימו למכור במחיר נמוך

והם לא ייצרו מוצרים הללו (אלא יעברו ליצור מוצרים ריווחיים

יותר) – וממילא לאנשים לא יהיה מהיכן לקנות את המוצר ויהיה בשוק **עודף ביקוש** והמחיר יעלה, כי הקונים

מוכנים לשלם יותר בשביל המוצר. כך שחוסר ועודף של היצע וביקוש גורמים לתנועה במחיר המוצר לעלות

ולרדת עד שנוצר איזון. הרגע הזה מתואר באמצעות הגרף כש**עקומת הביקוש** ו**עקומת ההיצע** מגיעות

לנקודת החיבור ביניהן ולמעשה השוק מגיע ל**שיווי משקל**. זה הרגע שבו תיאורטית היצרנים מייצרים בדיוק

את מספר המוצרים שהצרכנים רוצים, והם מוכרים במחיר שהקונים מסכימים לקנות והיצרנים מסכימים

לייצר.

כמובן, שמחיר השוק של המוצר יתאזן לאורך זמן ויגיע למחיר הרצוי לכלל היצרנים והקונים (**כלכלת שוק**),

כאשר יש **תחרות משוכללת** וכל אחד יכול להיות יצרן ולייצר את המוצר וכל אחד יכול לקנות את המוצר. אך

ישנן אפשרויות רבות כיצד "לקלקל" את התחרות:

- היצרנים מארגנים **קרטל** ומתאמים מחירים.
- הצרכנים מארגנים **חרם צרכנים** ולא קונים.
- הממשלה מתערבת בשוק ובאמצעות חוק **פיקוח מחירים** מחייבת להוריד מחירים.
- המוצר הוא תוצר של ידע ייחודי לחברה. לדוגמא, אם חברת תרופות המציאה פטנט על תרופה – היא יכולה לדרוש סכום גובה מאוד על התרופה כיוון שאין לה תחרות, ותמיד יהיה לה ביקוש.

גבינת קוטג' מיוצרת בישראל על ידי מספר מצומצם של מחלבות: תנובה, שטראוס וטרה. כאשר לאורך השנים המוצר היה תחת **פיקוח מחירים ממשלתי** ומחירו נקבע על 4.82 ₪ (250 גרם). בשנת 2008, מתוך רצון לעודד תחרות בשוק ולהוריד מחירים הסירה הממשלה את מהפיקוח מהקוטג' ונתנה לכוחות השוק לנהל תחרות על מחיר המוצר. חברת תנובה ניצלה את היתרון הגדול שלה בענף הגבינות, שעומד על שליטה ב-70% מהשוק, ותוך שלוש שנים תנובה כמעט והכפילה את מחירי הקוטג', מפחות מ-5 שקלים לכמעט 8 שקלים לגביע. תהליך זה מכונה **קשיחות הביקוש** – למרות שהמחיר עולה עדיין ממשיכה להישמר רמת הביקוש, כיוון שתנובה הבינה שהקונים שלה הם **לקוח שבוי** שאוהבים דווקא את ה"קוטג' עם הבית" והם לא יעברו למתחרים. תנובה התמקדה דווקא ברווחיות הקוטג' כיוון שברשתות שיווק המזון בשנת 2010 הקוטג' של תנובה היה המוצר השני הכי נמכר (אחרי חלב של תנובה שכפוף לפיקוח) וכ-75 מיליון גביעי קוטג' של תנובה נמכרו בשנה, כך שכל עלייה קלה במחיר הקוטג' של מספר אגורות מתורגם לרווח של מיליוני שקלים.

בשנת 2011 פרצה "מחאת הקוטג'". בחור צעיר גייס את ההמונים על מנת להטיל **חרם צרכנים** על החברה ולהפסיק את קניית הקוטג' עד שיוחזר למחיר של 5 ₪. החברה בתגובה לאיום החרם הודיעה שלא יורדו המחירים והציבור פתח במחאה להחרים את כל מוצרי תנובה. לאחר שמכירות הקוטג' נעצרו בצורה משמעותית, יומיים לפני מועד תחילת החרם הרשמי הורידה תנובה את מחירו ל-5.9 ₪ ובמקביל אליה גם שאר החברות הורידו את מחיר הקוטג'. כך הסתיים בהצלחה חרם הצרכנים מבלי להפעיל אותו.

כלכלה התנהגותית

במשך מאות השנים האחרונות הסבירו כלכלנים את התנהגות הכלכלה באמצעות נוסחאות, גרפים וחישובים מתמטיים אחרים, אך ככל שעבר הזמן הכלכלנים הבינו שהאדם שמניע את הכלכלה הוא לא מכונה, אלא אדם שמתנהג בצורה מורכבת יותר ולא ניתן לתארו באמצעות נוסחה. אם כל השנים הייתה הבנה שהאדם פועל כ**אדם כלכלי** שכל מטרתו היא רק להרוויח ככל הניתן כסף ולהפסיד כמה שפחות, וממילא ברור כיצד יתנהג בכל מצב, בעשרות השנים האחרונות מחלחלת התובנה שהכלכלה נוצרת על ידי בני אדם והיא שונה מחוקי הטבע, לכן היא משתנה בצורה שלא ניתן לחזות באופן מדויק.

לדוגמא, לא ניתן להסביר בצורה הגיונית את התנהגות האנשים ב**משחק האולטימטום**. בניסוי זה אדם נכנס למעבדה ומקבל \$10, ונאמר לו: "יש לך שותף ואתה מחליט כמה מהכסף לתת לו וכמה להשאיר אצלך. חלוקת הכסף תתקיים רק בתנאי שהשותף יסכים. אחרת הכסף יוחזר לחוקרים."

במחשבה ראשונה הנבדק אומר לעצמו: "אחלק את הכסף חצי-חצי באופן הוגן, אני אקבל \$5 והשותף יקבל \$5. במחשבה שנייה, גם אם אני אקח לעצמי \$7 ואתן לצד השני \$3 הוא יסכים כיוון שאם הוא יסרב לחלוקה הוא לא יקבל דבר. בעצם, גם אם אתן לשני רק דולר אחד הוא יסכים לחלוקה." **האדם הכלכלי** תמיד יסכים לחלוקה, כי אחרת הוא לא יקבל כלום.

אך בפועל לא תמיד אדם מתנהג בצורה כלכלית טהורה. אם לצד המחליט ישנה תחושה שהחלוקה הוגנת – הוא יסכים לאשרר אותה ולקחת חצי או חלק קטן מהסכום, אבל כשהוא מרגיש שנעשה לו עוול – הוא לא יסכים לקבל את התוצאה, גם במחיר של הפסד כסף בטוח. זו החלטה לא הגיונית להפסיד דולר שלא עבדת עליו, רק בשביל לנקום בצד השני שהשפיל אותך. זו החלטה שנובעת מתוך הרגש ולא ניתן לחזות אותה באמצעות נוסחה.

גם בגרסה יותר קיצונית של המשחק, כמו **משחק הדיקטטור**, שבו הצד השני יושב בחדר ואין לו זכות להחליט דבר, תוצאת הניסוי איננה תואמת את החשיבה הכלכלית הטהורה. **האדם הכלכלי** היה לוקח את כל ה-10\$ לעצמו, אך המציאות מראה שאנשים נותנים בין 30% ל-40% מהכסף שהם קיבלו לצד השני, אפילו שלא שקיבלו תמורה על כך שוויתרו על הכסף. הניסויים הללו מראים שאדם פועל באופן אמוציונאלי (emotional – רגשי) ולא רק באופן רציונאלי (rational – הגיוני).

השילוב של רגשות ותחושות בתוך החלטות כלכליות נקרא **כלכלה התנהגותית** והחוקרים מצאו דוגמאות רבות כיצד אנשים פועלים בצורה לא הגיונית כלכלית. במקום לנתח את הבחירה בצורה כלכלית טהורה בני אדם מסתמכים על הטיות קוגניטיביות או על תחושות רגשיות.

הכלכלנים הישראליים, פרופ' דניאל כהנמן ופרופ' עמוס טברסקי (שנפטר לפני הענקת הפרס ומכיוון שהפרס מוענק רק לאנשים חיים – הוא לא קיבל פרס אלא רק הוזכר במעמד), זכו בפרס נובל לכלכלה על ניסוי שהוכיח: אנשים שונאים להפסיד כמעט פי שניים מאשר אוהבים להרוויח, ולכן הם יתנהגו בצורה לא הגיונית כלכלית רק כדי לדחות את ההפסד. זו הסיבה שאדם מתקשה להשקיע בבורסה, כיוון שהוא מתלבט האם להשקיע – הוא יודע שאם הוא ירוויח הוא ישמח, אבל אם הוא יפסיד הוא יהיה עצוב כמעט פי שניים, לכן הוא מעדיף לא לעשות דבר. דוגמא נוספת, משקיע בבורסה שערך מניותיו צוללות ידחה ככל הניתן את מכירת המניות, רק כדי לא לקבע את העובדה שהוא הפסיד כסף (כלומר, הוא מעדיף להמר על הפסד גדול יותר מאשר לקבע הפסד קטן יותר). למרות שהתנהגות זו עלולה לגרום לו להפסיד יותר כסף, כל עוד המניות שלו כל הזמן צוברות הפסדים. הכלכלנים מציעים אפקט נוסף להסביר את ההתנהגות הלא רציונאלית של הסוחר הוא **אפקט הבעלות**. אנחנו מעריכים סחורה ששייכת לנו ביותר כסף מאשר השווי של אותה סחורה בידי מישהו אחר. לכן כשהסוחר מחזיק מניות בתיק השקעות שלו הוא כבר נקשר אליהן ובטוח שהן יותר שוות ממה שהן באמת בבורסה והוא מתקשה להיפרד מהן.

שני החוקרים בדקו מגוון נושאים כלכליים והראו כיצד מומחים והדיוטות אינם חושבים בצורה טהורה על שאלות כלכליות. למשל, כשביקשו ממתווכי דירות להעריך שווי של דירה המספר היה גובה משמעותי כשנאמר להם קודם לכן מספר גבוה, מאשר למתווכים שנאמר להם מספר נמוך קודם ההערכת שווי הדירה. כשאדם שומע מידע הוא משתמש בו כ**נקודת עוגן** ולאחר מכן הוא מתייחס באופן כלשהו למספר עוגן שנאמר לו. למרות שמתווכי הדירות טענו בלהט שהם לא משוחדים והערכת מחיר הדירה היא מקצועית לחלוטין – החוקרים באמצעות מספר חסר משמעות השפיעו על גובה ההערכה של אנשי מקצוע.

דוגמא נוספת לחשיבה לא רציונאלית בהתנהגות האנושית קשורה לתפיסה שלנו את הכסף, כמחולק לנושאים שונים ולא כמכלול. אנשים תופסים את הכסף בהקשר לאופן ההוצאה שלו, תפיסה שמכונה **חשבונאות מנטלית**. אם אדם ייעד בתקציב החודשי לסעוף בילויים 1,000 ₪ ולקראת סוף החודש יישאר בתקציב 200 ₪ הוא ירגיש נוח לבזבז אותו על מסעדה שהוא לא כ"כ אוהב, ושהוא לא היה נכנס אליה אם מראש התקציב החודשי היה 800 ₪ בחודש. בניסוי נשאלו אנשים כיצד ינהגו אם בדרך להצגה לתיאטרון יאבדו את הכרטיס שעלותו 50 ₪ והם יהיו צריכים לרכוש כרטיס חדש. מרבית האנשים התקשו לקנות כרטיס חדש (הם לא ישלמו 100 ₪ על כרטיס להצגה שעלותה 50 ₪), אבל אם בדרך לרכישת הכרטיס הם איבדו שטר של 50 ₪, הם לא יהססו להגיע להצגה ולקנות כרטיס חדש, מכיוון שהם לא מקשרים בין שטר הכסף שנאבד לכרטיס ההצגה, למרות שמבחינה כלכלית בשני המקרים הערב נגמר עם 100 ₪ פחות.

הטיה קוגניטיבית נוספת הינה **הטיית הדיווח**, יש אנשים ששמחים לדווח על הצלחתם ויש אנשים שנמנעים מלדווח על כישלונם כיוון שהם מתביישים בכך. יותר מכך, גם כשאנשים מדווחים על כישלון הם מספרים אותו כחלק מהצלחה ("שנתיים הפסדתי אבל בשנה השלישית הרווחים כיסו את הכול") לכן המאזין שומע בעיקר את סיפורי הצלחה ונוצרת אצלו התחושה שכולם מצליחים ושמחים ורק הוא שונה מכולם. הטיה זו גורמת לאנשים להיות בטוחים שמרבית ההשקעות מצליחות, כיוון שהם מכירים בעיקר סיפורי הצלחה בהשקעות והם פחות נחשפים לסיכון שיש בכל השקעה.

דוגמא נוספת הינה **הטיית האופטימיות**, אנשים יודעים את האמת אך כשהנושא נוגע אליהם הם בטוחים שמצבם טוב יותר. כששאלו אנשים שנרשמו לנישואין מה הסיכוי לגירושין באמריקה, הרוב ידעו לענות שהסיכוי מתקרב ל-50%, אך כשנשאלו מה הסיכוי שהם עצמם יתגרשו הם ענו 0%. כך גם בעלי עסקים קטנים, בעת פתיחת העסק ידעו לומר שהסיכוי לשרוד בעסק לאחר חמש שנים הוא 60% אבל ציינו שהסיכוי שלהם לשרוד גבוה יותר ועומד על כ-81%. לאחר חמש שנים בדקו את בעלי העסקים שענו על השאלון וגילו שרק 35% מהם שרדו.

סחר חליפין

מסחר בין אנשים הוא הבסיס לכלכלה, כל פעולה כלכלית מתרחשת כאשר צד אחד מוכר והצד השני קונה, במשך אלפי השנים השתנתה באופן מהותי הדרך שבה סוחרים מייצרים את הפעולות הכלכליות.

מוצר תמורת מוצר



האדם הקדמון עסק באופן אינטנסיבי בניסיונות לשרוד. הוא צד חיות ואכל פירות שגדלו על העצים כדי להמשיך לחיות. הוא היה עסוק בהגנה על עצמו ועל הלהקה שלו והתמקד בסיפוק צרכיו הבסיסיים, לכן לא היה כמעט מסחר בין אנשים. בנוסף, השימוש בייבוש או הקפאת מזון היה אפשרי באופן מוגבל

למדי ולכן לא היה באפשרות האדם הקדמון לשמור אוכל לתקופות ארוכות, כמו גם לייצר כמויות גדולות של מוצרים על מנת להעביר אותם לאחרים תמורת אחרים. בתקופה מאוחרת יותר התרחשה **המהפכה החקלאית** והאדם למד לגדל בשדותיו פירות וירקות בבמיות גדולות שמאפשרות ליצור מסחר. מצד שני, כשהחקלאי התמקד בגידול פירות וירקות הוא לא היה יכול במקביל גם לצוד בשר ולכן, על מנת להשלים את תפריט האוכל, הוא נדרש להשיג בשר ציד תמורת המוצרים שהוא גידל. כך התפתחה החברה האנושית וכל אדם התמקצע בתחומו כאשר את העודפים הוא העביר לחבריו תמורת מוצרים אחרים. מהרגע שלאדם הייתה סחורה רבה מסוג אחד וחוסר בסחורה מסוג אחר החל להתקיים בעולם **מסחר חליפין**. כך אדם מכר סחורה וקיבל תמורתה סחורה אחרת, ושני הצדדים היו המוכרים והקונים באותה עת.

יתרונות סחר החליפין:

- פשוט למסחר. התמורה הינה מיידית.
- הקונה והמוכר יודעים בדיוק מה הם מקבלים.

חסרונות סחר החליפין:

- המסחר כולל רק שני אנשים ולא ניתן לערב בו אנשים נוספים, מה שיחייב שהן לקונה והן למוכר יהיה צורך במוצר של השני. לא ניתן לסחור אם המוכר מוכר ענבים אבל הקונה לא רוצה ענבים.
- קושי בקביעת והתאמת השווי בין המוצרים. למשל, אם לצייד יש צבי והוא רוצה תמורתו ענבים, לא ברור לשני הצדדים כמה ענבים שווה צבי, ואם המוכר לא רוצה כמות ענקית של ענבים הוא לא יכול למכור את הצבי ולקבל עודף.
- המוצרים למסחר מוגבלים בזמן. הם אינם זמינים תמיד ואף התוקף שלהם קצר (למשל, בחצי הכדור הצפוני, לא ניתן לסחור בענבים בחורף כמו גם לשמר אותם לאורך זמן בקיץ).
- מונע השקעה של המוכר לטווח ארוך. הפיתוח העסקי של העולם לא מתקדם כיוון שהמוכרים מרוכזים בהווה. למשל, לנגר קל למצוא קונה לכלי בית פשוטים מעץ שעולים סכום מעט מאשר למצוא קונה למחרשה שעולה כסף רב. בנוסף, לאורך זמן ייצור המחרשה הנגר לא מקבל תמורה לעבודתו, מה שאין כן כאשר הוא מוכר כל הזמן כלי בית פשוטים, לכן אין לנגר מוטיבציה להשקיע ולשכלל את המוצרים שהוא מייצר. למעשה, ליצרן אין אפשרות להשקיע בפיתוח מוצרים כאשר הוא חייב להתפרנס בהווה מהיצור.

מוצר תמורת סחורה סחירה

עקב החסרונות בשיטה הישנה, העולם התקדם לשיטה קלה יותר למסחר חליפין **מוצר תמורת סחורה סחירה**. ישנן סחורות שכולם הסכימו לקבל, כיוון שהם ידעו שיש להן ביקוש גבוה, כמו: מלח, אורז, סיגריות, או מתכות יקרות - זהב, כסף, ברונזה. כך היה קל יותר לאנשים לקבל סחורה ולדעת שבאפשרותם להשיג תמורתה ערך אחר.

יתרונות סחורה סחירה:

- המוכר מקבל תמורת מוצריו סחורה שיש לה ביקוש.
- פיתוח מסחר יותר מורכב שכולל מספר צדדים.
- הסחורה עמידה לאורך זמן (אורז, מתכת, מלח).

חסרונות סחורה סחירה:

- קושי בהערכת שווי הסחורה, יש לשקול כל הזמן את הסחורה כדי להעריך את שוויה.
- פתח לרמאיות וזיופים. למשל, המוכר לא יודע האם הזהב שהתקבל טהור.
- חלק מהסחורות מתקלקל לאורך זמן (בשר, סיגריות).
- קושי בסחיבת התשלום. למשל, קשה להיסחב עם נתח בשר לשוק כאמצעי תשלום.

מוצר תמורת מטבע זהב

לפני כ-2,500 שנה החל אליאטס, מלך לידיה (ארץ במערב טורקיה), להטביע את המטבעות הראשונים בעולם. הוא קבע שמשקל 168 גרעיני חיטה יהיו משקלו של המטבע הראשון **סטאטר**. בהמשך מלכים רבים הטביעו מטבעות ממתכות שונות: כסף, זהב, אלקטרום (שילוב של כסף וזהב), נחושת ועוד וחתמו עליהן את דיוקנם כדי לתת למקבלי המטבעות מידע מי המלך שעומד מאחורי המטבע וכדי לפאר את שמם. על פי ההטבעה שעל פני המתכת וגודל המטבע הסוחר שקיבל מטבע זהב מסוג מסוים ידע בדיוק מהו השווי האמיתי של המטבע וכך המסחר הפך להיות פשוט ויעיל.

יתרונות מטבעות זהב:

- קל לנשיאה.
- עובר לסוחר.
- שווי מדויק.
- תמורה מלאה לסחורה.
- ניתן למחזר את המתכת.
- המטבע לא מתקלקל.

חסרונות מטבעות זהב:

- קושי בייצור מטבעות זהב.
- אפשרות לזיופים.
- קושי בתשלום סכומים גבוהים.



מוצר תמורת שטר חוב

בעקבות הקושי במסחר בסכומי כסף גבוהים, הן בגלל הקושי בסחיבת מטבעות רבים, והן לנוכח הקלות לשדוד את הכסף בדרכים, הסוחרים השתמשו בשיטה יעילה יותר: **שטר חוב**. הסוחרים הפקידו את הכסף



שברשותם אצל סוחר הכסף המקומי, שניפק המחאת שווי כנגד הסכום כסף שהופקד תמורת עמלה. ובבואם ליריד בעיר הסמוכה הם פדו את שטר החוב תמורת כסף ממשי אצל סוחר הכסף המקומי תמורת עמלה. סוחר הכסף היו מאוגדים ברשת והם התמחו בהעברת כסף באופן בטוח בין הסניפים (לימים רשתות הסוחרים הללו הפכו לבנקים). השיטה החדשה הקלה על הסוחרים, לא היה צורך להיסחב עם הכסף עצמו, קל היה להחביא את אגרות החוב, ואף ניתן היה לסחור בהמחאות עצמן – כי גם הסוחר השני היה יכול להגיע בעצמו לסוחר הכסף ולקבל תמורת **שטר החוב** כסף. למעשה, השטר של אז הוא כמו **צ'ק בנקאי** של היום. הבנק כותב צ'ק וכל אדם שברשותו הצ'ק פורע את החוב מול הבנק.

בשטר דולר ישן (1950) מופיע כתובית בתחתית השטר: *will pay to the bearer on demand* (ישלם למחזיק על פי דרישה), כיוון שהשטר היה קבלה על סכום "זהב" שהופקד ותיאורטית אפשר היה לפרוע אותו בבנק.

אגרות החוב של הבנקאים התגלגלו להיות הכסף של היום. המדינה מנפיקה שטרות, והם אגרות חוב שהמדינה מתחייבת לתת

תמורתם זהב. תיאורטית אם מישהו ירצה לפרוע מהמדינה את שווי השטר שבידו הוא יקבל מהמדינה זהב בערך הנקוב בשטר. לשם כך, בימים עברו המדינות החזיקו זהב בכספות תמורת השטרות. כדי למנוע ממדינות הדפסת כסף שאינו מגובה בזהב אמיתי, נקבע **תקן הזהב**, מהי כמות הזהב האמיתי שמוחזקת באוצר המדינה כנגד שטרות הכסף שהמדינה מדפיסה. ככל שעברו השנים כלכלות העולם הפסיקו להחזיק זהב אמיתי, שכובל את הכמות האפשרית **להדפסת כסף**, ועברו לשיטת **כסף פיאט** (בלטינית פירושו "כך יעשה". או בעברית "כסף צו"), המדינה "מדפיסה" שטרות כסף מבלי שום כיסוי אמיתי לכך, וערכם נקבע על פי **היצע וביקוש** ביחס לשאר השטרות בעולם. לשם הבנת ההבדלים, שטרות שמודפסים **בתקן הזהב** מייצגים את ערך הזהב, לכן ערכם יעלה וירד בהתאם לביקוש לזהב, ושטרות שמודפסים ב**כסף פיאט** ערכם יעלה וירד בגלל הביקוש למטבע עצמו.

בשנת 1870 גרמניה המאוחדת הצמידה לזהב את המטבע החדש שלה הרייכסמארק, ובעקבותיה החלו כל מדינות העולם המערבי להצמיד את הדפסת השטרות במדינה לכמות הזהב שנצברו בכספות המדינה. גם בארה"ב, החל משנת 1900, הדולר הוצמד לערך הזהב וכל אזרח אמריקאי שרצה לפדות את הדולרים שברשותו היה יכול לגשת לבנק המרכזי ולקבל זהב בעבור הדולרים. בחוק נקבע שהבנק הפדרלי האמריקאי (או בקיצור הפד) החזיק ברשותו 40% זהב אמיתי מסך הכסף שהוא הדפיס. לכן, אם אונקיה (31 גרם) זהב הייתה שווה \$40, יכול היה הפד להדפיס כנגדה שטר של \$100.

קביעה זו השתנה במלחמת העולם הראשונה שדרשה מכלכלות העולם להדפיס כסף למימון מלחמתן באופן שלא כבול לכמות הזהב שברשותן ולכן החלו להדפיס **כסף פיאט** בכמויות.