موجز حلقة

كيف يعمل المال فعلًا؟ مع د. عمر الشنيطي

د. عمر الشنيطي | malshow | ١٧ أبريل ٢٠٢٦ | يُقرأ في ١٣ دقايق

اسمع الحلقة كاملة أو اقرأ النسخة التفاعلية

mujaz.co/malshow-2-omar-elshenety

الخلاصة في سطرين

حلقة كثيفة مع اقتصادي يجيد التبسيط دون تسطيح. يبدأ الشنيطي بقصة تحوّله الفكري: تخرّج مقتنعًا بالليبرالية الحديثة، ثم **شهد بعينيه انهيار بنك ليمان براذرز في نيويورك سنة ٢٠٠٨** فأعاد بناء قناعاته كلها وصار كينزيًا جديدًا. ومن هناك إلى الأسواق: لماذا نزل الذهب في عزّ الحرب مع أن «القصة السهلة» تقول إنه الملاذ الآمن، ولماذا يدخل الأفراد دائمًا في آخر الدورة بـ**سياسة القطيع**، وما رأيه في الكريبتو وأسهم الذكاء الاصطناعي بلا حماس ولا تخويف. ثم أدوات عملية: **قاعدة ألا يتجاوز أصل واحد ٥٠% من محفظتك**، وخطة دخول البورصة التي تبدأ بصناديق المؤشرات و«فترة خطوبة»، وقاعدته الذهبية: **اشترِ حين يتوقف الناس عن الكلام عن الأصل، وبِع حين يتكلم عنه الجميع**.

الأفكار الرئيسية

١. زكاة العلم ‹ 4:17

معياره قبل أن يكتب أي شيء: **«هل في حد هيستفيد؟ are you adding value or not؟»**، لا عدد المتابعين ولا الانتشار. ويصوغها بفكرة تلزم كل من تعلّم: **كما أن للمال زكاة، فللعلم والخبرة زكاة، وإخراجها أن تشاركهما**: كورس توفّره على أحد، أو غلطة مررت بها فتحذّر منها.

---

٢. السعي ثابت، والنتيجة ليست بيدك ‹ 8:10

أصل تواضعه ليس مجاملة بل تجربة: رأى نفسه يجتهد الاجتهاد نفسه فيأتي المردود مرة عظيمًا ومرة ضئيلًا. وخلاصته: **«السعي حاجة ثابتة: هفضل أكسر في الصخر من ما أصحى لحد ما أنام، بس النتيجة النهائية بتاعة ربنا سبحانه وتعالى»**. ويحذّر الناجحين تحديدًا: الأنا العالية تسبق الأخطاء الكبيرة.

---

٣. كل كاتب تقرأ له يضيف عمره إلى عمرك ‹ 9:56

تعريفه للقراءة: **«كل واحد بتقرا له بتزوّد عمره فوق عمرك»**: تقرأ لكاتب أفنى خمسين سنة في مجال فتضيف خلاصتها إليك. وتقسيمته العملية: **٥٠ إلى ٧٠% من قراءتك في مجال تخصصك، والباقي في التاريخ والسياسة وغيرهما** حتى لا تكون «صنايعيًا» يجيد شيئًا واحدًا ويسطح فيما سواه.

---

٤. اليوم الذي غيّر قناعاته ‹ 12:30

تخرّج سنة ٢٠٠٥ مقتنعًا تمامًا بالليبرالية الحديثة وحرية الأسواق. **ثم كان في نيويورك يوم انهيار بنك ليمان براذرز سنة ٢٠٠٨، ورأى الموظفين نازلين بصناديقهم**. السؤال الذي لم يفارقه: لو كان النظام بهذه القوة فكيف سقط؟ فذهب يقرأ للمخالفين حتى صار كينزيًا جديدًا.

---

٥. اقرأ لخصمك الفكري ‹ 13:21

القاعدة التي خرج بها من ذلك التحوّل: **«إنك تقرا لوجهة نظر واحدة وتبقى دوجماتيكي ومتعصب ليها، ده دليل على ضيق الأفق»**. المثقف يقرأ وجهة نظره ووجهة النظر المخالفة، وسيكتشف أن في كلٍّ وجاهة. ويطبّقها على نفسه: «أنا في ٢٠٠٤ ما كنتش كده، وما أعرفش هبقى إيه كمان ١٠ سنين».

---

٦. النظرية تنجح في تشيلي وتفشل في غيرها ‹ 15:30

عن تجربة «شيكاغو بويز»: نجحت بمعايير كثيرة وكانت قاسية جدًا اجتماعيًا. وقاعدته المنهجية: **أي نظرية توفّرت لها كل عوامل نجاحها ستنجح، والسؤال الحقيقي: هل يمكن توفير هذه العوامل في هذا البلد؟** فالاقتصاد من العلوم الإنسانية: المعادلة نفسها تنجح في المغرب وتفشل في مصر. ويحذّر من انحياز التأكيد: لا تعدّ الناجح وتنسى العشرة الذين دخلوا في الحائط.

---

٧. لماذا لا تصلح الليبرالية الصرفة لمنطقتنا ‹ 18:07

ثلاثة عوامل يراها حاسمة: **إرث «الدولة الأبوية»** من الحقبة الناصرية وما شابهها، فالناس هنا تنتظر الدولة في كل أزمة. و**حداثة الخروج من الاستعمار** وما تعنيه من مؤسسات سيادية قوية لن تتنحى. و**التفاوت الكبير في الدخل** الذي يجعل نظرية «تساقط الثمار» غير واقعية. ولهذا يرى الكينزية الجديدة أنسب للمنطقة.

---

٨. قصة علم الاقتصاد في خمس دقائق ‹ 21:07

من آدم سميث الذي قال «سيبوا الأسواق» فانتشرت الصناعة، إلى ماركس الذي رأى التفاوت وقمع العمال، إلى الكساد العظيم سنة ١٩٢٩ الذي أثبت أن السوق ينهار ولا أحد ينقذه، فجاء كينز: **الدولة تتدخل وتنفق وتقترض لتعيد تحريك العجلة، فيتبعها القطاع الخاص**. ثم فريدمان يشدّ في الاتجاه المعاكس، ثم الكينزية الجديدة توازن: سوق حر ودولة تضبط وتساعد على الخروج من الأزمات.

---

٩. اقتصاد إسلامي أم تمويل إسلامي؟ ‹ 26:53

تفرقة دقيقة يشرحها بلا مجاملة: **الإسلام وضع مبادئ اقتصادية موجودة في القرآن والسنة وطُبّقت في عصر الخلفاء، لكن لم يُسمح لها في العصر الحديث بمساحة تجريب وتصحيح كالتي أُتيحت للرأسمالية ٢٥٠ سنة**. فعندنا مبادئ لا نموذج متكامل، ومن الظلم مقارنتها بنماذج جرّبت وفشلت وعدّلت لقرن كامل. وأقرب النماذج القائمة لها: الديمقراطية الاجتماعية في شمال أوروبا.

---

١٠. التمويل الإسلامي: الورقة تفرق ‹ 29:30

أما التمويل الإسلامي فشيء آخر: **نظام متطور له تجارب حقيقية منذ عقود**، من بنوك وصكوك وتأمين، مبني على فقه المعاملات. وجوهره أن ترتيب العقود يغيّر طبيعة المعاملة: أن يعطيك البنك نقدًا لتشتري سيارة ربًا، أما أن يشتريها هو ثم يبيعها لك مرابحة فمعاملة موافقة للشريعة. **الفعل يبدو واحدًا، والإطار القانوني هو الفرق**، كما علّمه أستاذه بمثاله الشهير عن العقد الذي يحلّل ويحرّم.

---

١١. سياسة القطيع ‹ 34:44

الفرق بين المؤسسات والأفراد: المؤسسات تدخل أول الدورة لأنها تحلّل، **والأفراد يدخلون في آخرها لأن الأصل «طلع» فيظنون أنه سيواصل، والحقيقة أن صعوده معناه أن الدورة تنتهي**. الطبيب والمهندس وربّ المعاش الذين لا علاقة لهم بالسوق ثم يهرعون للشراء هم علامة القمة.

---

١٢. لماذا نزل الذهب في عزّ الحرب ‹ 35:11

السؤال الذي يكسر «القصة السهلة». لو كان الذهب هو الملاذ الآمن لطار مع الحرب، لكنه نزل. والتفسير: **الدافع الأساسي لصعوده كان شراء البنوك المركزية وعلى رأسها الصين، فلما خفّضت مشترياتها نزل**، مهما اشتعلت الأخبار. الأصل لا يُقرأ بمعزل عن سوقه الحقيقي.

---

١٣. القصص السهلة كارثية ‹ 36:28

القاعدة التي تلخّص القسم كله: **«الأسواق بتحب القصص السهلة اللي ممكن تتقال واحنا قاعدين على قهوة، بس القصص دي بتبقى كارثية»**. «الذهب يطلع مع الحروب» قصة سهلة، و«الفضة هتكسر الدنيا بسبب الرقائق» قصة سهلة، والواقع دائمًا مركّب أكثر.

---

١٤. الذهب قرار سياسي قبل أن يكون ماليًا ‹ 36:53

الصين اشترت الذهب حين أرادت الابتعاد عن الدولار: **«انتوا هتلووا دراعنا؟ مش عايزين نحط أصولنا بالعملة بتاعتكم»**. فلما تحسّنت العلاقة مع أمريكا عادت إلى السندات الأمريكية فتراجع الذهب. **السياسة والاقتصاد لا ينفصلان**، ومن يتابع الأسعار دون الجغرافيا السياسية يفهم نصف القصة.

---

١٥. في الحرب يشتري العالم أمريكا ‹ 38:08

مفارقة يشرحها ببساطة: حين تشتعل المنطقة تنزل الأسواق كلها، **وأقلّها نزولًا السوق الأمريكي، لأن العالم كله لا يعرف أين يضع ماله فيرسله إلى Nasdaq وDow Jones**. فيقوى الدولار وينزل الذهب، عكس ما تقوله القصة السهلة تمامًا.

---

١٦. الكريبتو: واقع قادم وتسعير مضارِب ‹ 39:28

يفصل بين شيئين يخلطهما الجميع: **العملات الرقمية واقع لن يوقفه أحد، والبلوك تشين تقنية لا أفضل منها. أما تسعير البيتكوين فمضاربات تتحرك في دورات**، ونظرية «المعروض محدود فالسعر سيصعد إلى ما لا نهاية» لا يراها منطقًا اقتصاديًا قويًا. جيل يراه نصبًا وجيل يرى من لا يشتريه دياصورًا، والحقيقة في المنتصف.

---

١٧. إن دخلت الكريبتو فبهذه الشروط ‹ 43:52

نصيحته «نصيحة ابن السوق»: **مبالغ صغيرة، وتداول بالتحليل الفني لا الأساسي**، لأنه لم يجد نظرية أساسية مقنعة تحدد قيمته. والدورة المتكررة: من يشتري في القيعان يربح جيدًا، ومن يستيقظ على الأخبار يشتري القمة من الذي اشترى القاع. «وتفضل انت بخسايرك».

---

١٨. قاعدة الـ٥٠% والتوزيع الكامل ‹ 45:09

التنويع عنده فريضة: **لا يتجاوز أصل واحد ٥٠% من المحفظة أبدًا**. وتوزيعه المفضّل في سوق اليوم: **٤٠ إلى ٥٠% أسهمًا وخاصة التقنية الأمريكية، و٢٠% سندات أو صكوك، و٢٠% سلعًا كالذهب والفضة، و١٠ إلى ٢٠% كريبتو، مع التدوير المستمر**: بِع ما ارتفع واشترِ ما نزل.

---

١٩. اشترِ المنسي وبِع المشهور ‹ 46:29

قاعدته الذهبية في التوقيت، وهي عكس غريزة الجميع: **«لما تلاقي حاجة الناس بطّلت تتكلم عليها، يا ريت تروح تشتريها. وأول ما تلاقي الناس بتتكلم عليها، يا ريت تبيعها»**. من ينتظر الأصل حتى «يعلى» ليشتريه يأخذ على رأسه، ومن جنى ربحًا دون القمة فقد كسب.

---

٢٠. أسهم الذكاء الاصطناعي: ليست فنكوشًا ‹ 47:46

يجيب على ثلاث طبقات: **هل التقنية حقيقية؟ نعم بدليل ما توفّره من عمل فعلي. هل التقييمات مبالغ فيها؟ في بعض الشركات نعم وفي أخرى لا. هل استثمار الشركات في بعضها «بونزي»؟ لا، بل بناء منظومة**: بائع الرقائق يستثمر في شركات البرمجيات لأن العتاد بلا برمجيات لا يشتريه أحد، كالحواسيب بلا ويندوز.

---

٢١. لا تنظر إلى مضاعف الربحية وحده ‹ 50:43

أداة التقييم التي يوصي بها: **خذ مضاعف الربحية مع معدل نمو الأرباح (PEG)، وقارن الشركة بمثيلاتها في سوقها هي**. فمضاعف ١٥ مرتفع في مصر وعادي في السعودية ورخيص في أسهم التقنية الأمريكية. وشركات الذكاء الاصطناعي الكبرى تنمو أرباحها بشكل يجعل تقييمها «غاليًا بس مش فنكوش».

---

٢٢. ادخل البورصة بفترة خطوبة ‹ 52:48

لمن يدخل أول مرة: **لا تشترِ أسهمًا، اشترِ المؤشر**: صندوق مؤشرات يتتبع أكبر الشركات في السوق الذي تريده. ثم **«خد علاقتك بالبورصة في فترة خطوبة»**: ثلاثة أو أربعة أشهر تتابع فيها الأخبار وتتعلم، ثم انقل نصف المبلغ إلى أسهم كبيرة قليلة المخاطر، ثم توسّع بالتدريج، وكل ذلك اليوم عبر تطبيقات الوساطة المنتشرة.

---

٢٣. مشكلة توصيات المؤثرين ‹ 55:49

لا يغطي سهمًا بعينه ولا ينصح بشراء أو بيع مباشر، والسبب بنيوي لا تواضع: **«جزء كبير من المسؤولية بيضيع لما اللي بينصح مش هو اللي بينفّذ»**: الناصح قد يكتب «بِع» بعد يومين وأنت مشغول عنها. ويحذّر تحديدًا من مجتمعات التوصيات في أسواقنا: **«فيها منتفعين كتير، وفي حد بيجري السهم»**.

---

٢٤. القطاع المالي من الداخل ‹ 58:23

لمن يريد دخول المهنة، يبدأ بتبديد الصورة: **«الصورة إن الناس قاعدة في فايف ستارز وبتركب بيزنس كلاس، والحقيقة فيها سترس أكبر من كده بكتير، ومش مناسبة لكل الناس»**. الطرق المعروفة: شهادة CFA وماجستير إدارة أعمال وخبرة عملية، ومن فاتته البداية المباشرة فطريق شركات المحاسبة الكبرى ثم الانتقال.

---

٢٥. تحيّز الجامعات الخاصة: حقيقي وقابل للكسر ‹ 60:36

يقرّ بلا لفّ: التحيّز موجود هنا وفي المنطقة كلها. لكنه يفكك سببه: الجامعات تلك تخرّج من **يفكر ولا يحفظ، ويملك لغة، وأنشطة صنعت مهارات قيادية، وتدرّب على العرض والعمل الجماعي، وشبكة علاقات**. ثم قصتاه: صديق من مسار الجامعة الخاصة الكامل، وآخر مهندس كهرباء من جامعة حكومية بنى الصفات نفسها بالتدريج وصار «أشطر مني». الصفات هي المعيار، لا الشهادة.

---

٢٦. اقرأ الغرفة ‹ 65:21

المهارة التي لا تعوّضها لغة ولا ذكاء اصطناعي: **أن تعرف في الاجتماع من صاحب القرار الحقيقي، ومن الصامت الذي معه الحسم، ومن الذي يتكلم كثيرًا ولا وزن له، ومن يحتاج مجاملة لإتمام الصفقة**. ويتوقع أن يقلّص الذكاء الاصطناعي حاجز اللغة كثيرًا، أما التفاوض وقراءة الناس فلا.

---

٢٧. النتورك ليس واسطة ‹ 67:57

ردّ على من يرى بناء العلاقات «إعادة تسمية للواسطة»: **الواسطة أن تأخذ ما ليس حقك فيُخسف حق غيرك. والنتورك أن شخصين في الظروف نفسها، أحدهما بنى علاقات فيخدم ويُخدَم، والآخر لا**. ويشهد لوسائل التواصل هنا: لولاها لضاعت علاقات مهنية كاملة.

---

٢٨. وصية والده ‹ 70:06

بوصلته في المساحات الرمادية: **«انت بتشتغل عشان تنجح وتبقى إنسان محترم. فلو انت في السكة دي فقدت احترامك لنفسك، ما فيش هدف للنجاح أصلًا»**. ويصف ضغط العصر بدقة: الناس تقيّم بعضها بالسيارة والكمباوند والمدرسة، وهذا الضغط هو ما يدفع لقبول الغلط لأنه «هيجيب فلوس».

---

٢٩. اختر معاركك ‹ 72:44

يحكي تحوّله من «مدرسة المواجهة الشديدة» التي كان يستمتع بها في العشرينات، إلى قاعدة أنضج: **«الشطارة مش إني أحل كل مشكلة. الشطارة إني أجاوب: هل دي مشكلة تستاهل؟»**. وتجربته: في ٨٠ إلى ٩٠% من الحالات، إما أن تحل المشكلة نفسها أو يختفي طرفها أصلًا، وقد أحرقت وقودك على شخص سيهاجر بعد شهرين.

---

٣٠. أكبر عامل للترقّي الاجتماعي ‹ 74:25

حين سُئل عمّا يشغله الآن أجاب: التدريس. والسبب: **«أكبر عامل للترقي الاجتماعي هو التعليم»**، وما ناله هو من تعليم جيد غير متاح لأكثر من ١% في بلده. وقفلة الحلقة نصيحة واحدة: **لا كتاب بعينه ولا بودكاست بعينه، بل «اعمل عادة اسمها الاستثمار في نفسك»** نصف ساعة يوميًا، فمن نجحوا من جيله هم من صنعوا هذه العادة، ولا علاقة للأمر بتقديرات الجامعة.

كيف تدخل البورصة من الصفر

١. ابدأ بصناديق المؤشرات

لا تشترِ أسهمًا وأنت جديد. **اشترِ ETF يتتبع مؤشر السوق**: أكبر ٣٠ شركة في مصر، أو أكبر ٥٠٠ في أمريكا، أو Nasdaq ١٠٠ للتقنية. تصعد بصعود السوق كله وتتعلم دون أن تراهن على شركة.

٢. خذ فترة خطوبة

ثلاثة أو أربعة أشهر تتابع فيها الأخبار المالية وتعتاد صعود المؤشر ونزوله، من مصادر مثل بلومبرغ والإيكونوميست وفاينانشال تايمز، حتى تهدأ أعصابك ويصير السوق مألوفًا.

٣. انقل النصف إلى أسهم كبيرة

بعد الاعتياد: **نصف المبلغ يبقى في صناديق المؤشرات، والنصف الآخر في أسهم كبيرة قليلة المخاطر** من قطاعات اقتنعت بها من متابعتك، ثم توسّع لاحقًا نحو الشركات المتوسطة حيث العائد والمخاطرة أعلى.

٤. نوّع ولا تتجاوز الـ٥٠%

القاعدة الحاكمة فوق كل ذلك: **لا يتجاوز أصل واحد نصف محفظتك أبدًا**. ووزّع بين أسهم وصكوك وسلع، ودوّر: بِع ما ارتفع وجنِ الربح، واشترِ ما هجره الكلام.

خطوات تطبّقها

- ✓ اجعل قاعدة ثابتة: لا يتجاوز أي أصل ٥٠% من محفظتك
- ✓ اشترِ حين يتوقف الناس عن الكلام عن الأصل، وبِع حين يتكلم عنه الجميع
- ✓ إن كنت جديدًا على البورصة، ابدأ بصندوق مؤشرات وخذ «فترة خطوبة» قبل الأسهم
- ✓ قبل شراء سهم، انظر إلى مضاعف الربحية مع معدل النمو، وقارنه بسوقه هو لا بسوق آخر
- ✓ إن دخلت الكريبتو فبمبالغ صغيرة وبتحليل فني، واعلم أنك في سوق مضاربات
- ✓ خصص نصف ساعة يوميًا للاستثمار في نفسك، واجعلها عادة قبل أن تكون خطة
- ✓ اجعل ٥٠ إلى ٧٠% من قراءتك في تخصصك، والباقي فيما يوسّع أفقك
- ✓ قبل أن تخوض أي معركة، اسأل: هل هذه مشكلة تستاهل أصلًا؟

اقتباسات تستحق الحفظ

> «زي ما الفلوس ليها زكاة، العلم والخبرات ليها زكاة: إنك تشاركها.»
>
> — د. عمر الشنيطي

> «كل واحد بتقرا له، بتزوّد عمره فوق عمرك.»
>
> — د. عمر الشنيطي

> «الأسواق بتحب القصص السهلة، وللأسف القصص السهلة بتبقى كارثية.»
>
> — د. عمر الشنيطي

> «لما تلاقي حاجة الناس بطّلت تتكلم عليها، اشتريها. وأول ما الناس تتكلم عليها، بيعها.»
>
> — د. عمر الشنيطي

«انت بتشتغل عشان تنجح وتبقى إنسان محترم. لو فقدت احترامك لنفسك في السكة، ما فيش هدف للنجاح أصلًا.»

— والد د. عمر الشنيطي (كما نقله)

«الشطارة مش إني أحل كل مشكلة. الشطارة إني أجاوب: هل دي مشكلة تستاهل؟»

— د. عمر الشنيطي

مذكور في الحلقة

الأرقام والوقائع · قراءات الضيف للأسواق (حركة الذهب والفضة والدولار وقرارات الصين) هي تحليله المعلن وقت التسجيل، والموجز ينقلها كما قالها. أسعار الأصول تتغير، والمنهج هو الباقي

المدارس الاقتصادية · آدم سميث (ثروة الأمم)، وكارل ماركس، وجون مينارد كينز (النظرية العامة بعد كساد ١٩٢٩)، وميلتون فريدمان ومدرسة شيكاغو، ثم الكينزية الجديدة التي يعرّف الضيف نفسه بها

«شيكاغو بويز» · خرّيجو جامعة شيكاغو الذين طبّقوا برنامجًا ليبراليًا في تشيلي منذ السبعينات، والتجربة موضع جدل واسع بين نجاحها الاقتصادي وكلفتها الاجتماعية، كما عرضها الضيف نفسه

انهيار ليمان براذرز · سبتمبر ٢٠٠٨، ذروة الأزمة المالية العالمية، والضيف يحكي أنه شهده في نيويورك

مثال «الورقة تفرق» · التشبيه الذي ينقله الضيف عن أستاذه في التمويل الإسلامي لشرح أثر ترتيب العقود في حِلّ المعاملة، ومرجعه قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰا۟﴾ [البقرة: ٢٧٥]

كتاب يرشّحه للمبتدئ في الاقتصاد · «قصة الاقتصاد المصري» للدكتور جلال أمين، وهو من أساتذته الذين ذكرهم بالفضل

موجز.

النسخة الكاملة والتفاعلية — بالصوت والروابط

mujaz.co/malshow-2-omar-elshenety