

إصدار الشركة
العربية للإعلام
العلمي (شعاع)
القاهرة
ع.م.ج



السنة السابعة
العدد الأول
يناير
(كانون الثاني)
١٩٩٩

www.edara.com

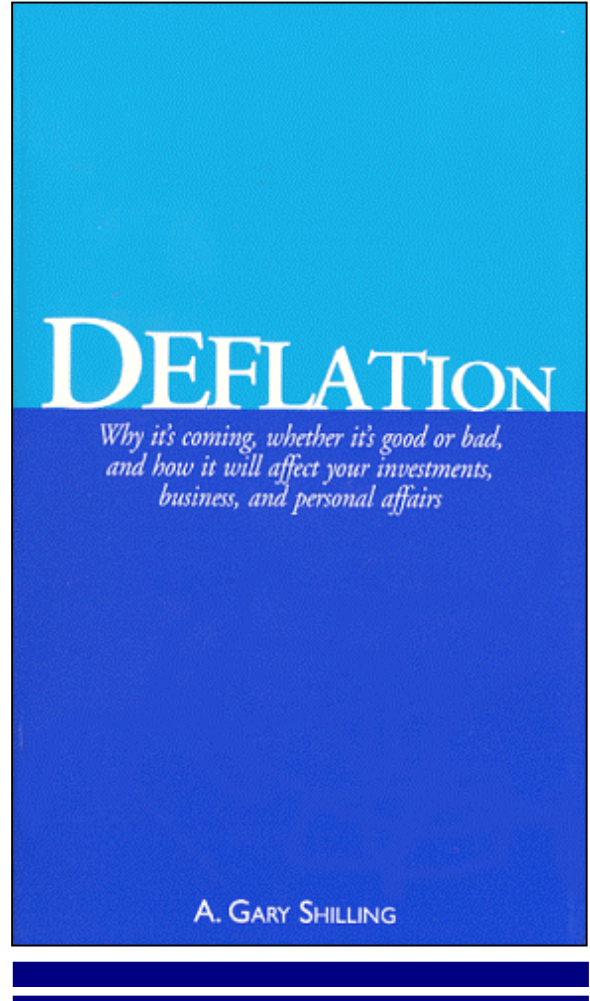
الانكماش الاقتصادي قادم

فكيف تتجو بنفسك وبأعمالك؟

تأليف: جاري شيلنج

هل لاحظت

١. أن أسعار العقارات والأصول الثابتة والمنقولة بدأت تميل إلى الثبات أو التراجع بسبب زيادة العرض عن الطلب.
٢. وأن الحكومات بدأت تنافس الشركات في البيع والشركاء والتسويق، رغم أنها تدعي العكس تماما. وأن الحكومة تشكو من تواكل القطاع الخاص، والقطاع الخاص يشكو من سياسات الحكومة، وأن المستهلكين يشكون من ارتفاع الأسعار، على الرغم من أن الأسعار (لاسيما أسعار السلع والأصول الثابتة) في انخفاض.
٣. وأن السلع المعمرة الجديدة والمستعملة تباع بأسعار تواصل انخفاضها كل يوم، حتى أنها تقل عما كنت تدفعه من رسوم جمركية عندما كنت تستوردها من الخارج، وأن كثيرا من السلع التي كنت تستوردها من الخارج بدأت تنتج وتقدم محليا في بلدك وبكميات لا سابق لها.
٤. وأن كل الشركات دائمة البحث عن موظفين جدد. رغم ارتفاع نسبة البطالة، لأنها بدأت تعتمد على العمالة المؤقتة، فتعين وتسرح موظفيها، دون أن تشعر.
٥. وأن عشرات الماركات المتشابهة ومن نفس المنتج تتصارع عبر حملات إعلانية محمومة فتذبح آلاف النشرات التي تعجز في النهاية عن سداد تكاليفها، فتضطر إلى العودة والمنافسة من خلال تخفيض



وكما يحدث في المحاسبة المالية حيث يجب دائما أن يتساوى الجانبان الدائن والمدين، فكذلك الأمر في المحاسبة الاقتصادية، حيث يتساوى الجانب المادي مع الجانب النقدي أيضا. قيمة السلع والخدمات التي تنتجها الدولة في العام الواحد تعادل بالضبط قيمة النقود التي تصكها هذه الدولة في نفس العام. يعني أن كمية النقود في الدولة يجب أن تتساوى تماما مع قيمة السلع والخدمات التي تنتجها. وهذا ما نسميه "المعادلة النقدية" للسلع والخدمات الحقيقية. ولكن.. ماذا يحدث إذا اختلفت هذه المعادلة؟

سيناريو التضخم

إذا زادت النقود المطروحة عن الناتج القومي الحقيقي؛ فهذا يعني أن لدينا كميات كبيرة من النقود توزع على كميات أقل من السلع والخدمات والعقارات. مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار، وعزوف الناس عن ادخار النقود في شكل نقدي. ذلك لأن قيمة النقود تهبط من ساعة لأخرى. فما أن يظفر المرء بالمال حتى يهرع إلى السوق ليشتري سلعا حقيقية، يمكن إعادة بيعها بعد ذلك. فتبقى أسعار السلع في تزايد بينما تنخفض القيمة الحقيقية للنقود. ولهذا تنتشر أسواق السلع المستعملة كالسيارات والأجهزة الكهربائية.

في هذه الحالة يصبح الناس في لهفة لإنفاق كل ما تقع عليه أيديهم ويفضلون أي شكل من أشكال الأوراق المالية والاستثمار تفضيلا كبيرا على السيولة النقدية أو الادخار. فيقبل الناس على الأسهم والسندات أو يحولون نقودهم إلى عملات صعبة أكثر استقرارا. فالنقود هنا مثلها مثل السلع والخدمات تقل قيمتها بزيادة كميتها. بينما ترتفع قيمة السلع والخدمات الحقيقية نتيجة ندرتها بالنسبة للقوة الشرائية للأفراد.

السيناريو المضاد: الانكماش

إذا حدث العكس، وقل المتاح من النقود أمام المعروض من السلع والخدمات التي تنتجها الدولة، فهذا يعني أن لدينا كمية قليلة من النقود تتوزع على كمية كبيرة من السلع والخدمات. فيؤدي هذا إلى انخفاض الأسعار. ويفضل الأفراد في هذه الحالة الاحتفاظ بالنقود في شكل سيولة. قيمة النقود تترىد يوما بعد يوم. بينما تنخفض

الأسعار.

٦. وأن عدد الدائنين والمدينين في تزايد مستمر، بسبب ما يعرف بسياسات حرق "السلع المعمرة" حين يقبل المدينون على الاستدانة غير المباشرة فيشترتون بسعر مرتفع ويفرطون بسعر أقل، ثم يعجزون عن السداد فيعلنون إفلاسهم، فيخسر الدائنون عميلا كان يريد الشراء بالسعر الحقيقي (العادل).

٧. وأن المستثمرين يخافون الاقتراض بسبب سعر الفائدة الذي يواصل الهبوط دون أن يشكل حافزا حقيقيا، وأن البنوك تخاف الإقراض لانعدام ثقافتها بالمستثمرين.

٨. وأن كثيرا من الشركات تغير أنشطتها، وتشكو من قلة السيولة ومن ارتباك التمويل ومن ضعف إنتاجية العاملين.

إذا كنت لاحظت هذه الظواهر أو بعضها ..

فقد يكون من المفيد أن تقرأ هذه الخلاصة..

من التضخم إلى الانكماش

عائينا طوال السنين السابقة من ظاهرة التضخم. حتى رسخ التضخم بداخلنا عددا من العادات الاستهلاكية والاستثمارية التي لا يمكن محوها بسهولة. لكن السحب الاقتصادية البادية في أفق القرن القادم تنذر بتحول التضخم إلى انكماش، وتحول الرواج إلى كساد.

فهل تبقى عاداتنا الاستهلاكية والاستثمارية على ما هي عليه، رغم ما نلاحظه من تحولات في الأسواق العالمية ستلغي النظريات التقليدية وتقلب ممارسات الأسواق رأسا على عقب؟ أم علينا اكتساب عادات جديدة

تناسب عالمنا الجديد؟ وهل يمكننا التكيف بسرعة والخروج من قوالب النظريات البائدة لنعيش عصرنا الجديد، الذي يقرع أبواب التغيير بيد من حديد.

المعادلة النقدية

من المعروف أن لكل سلعة اقتصادية ثمننا ما. فإذا كنت رجل أعمال فهناك ثمن تدفعه للحصول على المواد الخام وهو التكاليف؛ وثمان تدفعه للحصول على العمل وهو الأجر؛ وثمان تدفعه مقابل رأس المال وهو الفائدة؛ وثمان لاستخدام الأرض وهو الإيجار. وما يتبقى بعد ذلك هو الربح، أو المرود الذي نتوقه مقابل جهودك.

الأسعار تدريجياً. وبهذا تفقد السلع والخدمات كثيراً من قيمتها بمرور الزمن. ويصبح ادخار النقود واكتنازها ميزة. ويعتبر هذا الوضع جديداً علينا بعض الشيء، هذا لأننا عشنا طويلاً في ظل التضخم، حتى نسينا كل شيء عن الانكماش والكساد الاقتصادي.

ما هو الانكماش؟

التضخم هو نمو غير طبيعي في الشيء، يشبه الورم أو الانتفاخ. أما الانكماش فهو يشبه التقلص والضمور. ويجب أن تلاحظ في السيناريوهين السابقين، أن مصطلحي الانكماش والتضخم يصفان ما يحدث على الجانب النقدي من الاقتصاد. فالنقود هي التي يصيبها الانكماش أو التضخم بالنسبة للجانب الحقيقي من الاقتصاد - السلع والخدمات.

وفرة في الإنتاج

وسوء في التوزيع

ذات يوم طلبت سيدة من المفكر الساخر "برنارد شو" أن يشرح لها معنى مصطلح "الرأسمالية" بلغة سهلة، فما كان منه إلا أن قال لها: "الرأسمالية هي وفرة في الإنتاج"، وأشار إلى ذقنه، "وسوء في التوزيع"، وأشار إلى رأسه الصلعاء. كان هذا أسرع تعريف للرأسمالية. ولكنه دفع "برنارد شو" لكي يكتب كتاباً كاملاً عن الموضوع.

في كتابة ذلك يصف "شو" الرأسمالية كعربة يحوي خزائنها كمية لا تتفد من الوقود. وهذه العربة تتطلق إلى الأمام بأقصى قوتها، ولكنها تفقد شبيئين هاميين هما المقود والمكابح. ولذا فهي تصطدم بجميع المنحنيات والحوارجز التي تعترضها، ولهذا نراها تعبير مسارها، دون أن تتوقف أبداً.

كان "شو" يقصد بكمية الوقود التي لا تتفد غريزة الربح داخل النفس البشرية. وكان يعني بافتقاد المقود، الإدارة اللامركزية التي تسم الرأسمالية. أما الحوادث والصدمات فهي السمة المميزة لأسواقنا الراهنة، وهي ما اصطلاح الاقتصاديون على تسميته بدورة الأعمال Business Cycle.

الدورة الاقتصادية

تتكون الدورة الاقتصادية الواحدة من مرحلتين ونقطتي تحول. المرحلة الأولى هي مرحلة انتعاش ورواج اقتصادي، حيث يتزايد الجانب الحقيقي من الاقتصاد إلى أن يبلغ الذروة، التي تعتبر نقطة تحول. حيث تبدأ الأمور في التحول إلى الاتجاه المعاكس، ويتجه الجانب الحقيقي من الاقتصاد إلى التدهور والهبوط التدريجي، ليدخل مرحلة الانكماش.

يستمر الأمر كذلك حتى يصل إلى الحضيض، حين يبلغ التدهور منتهاه. وهنا يبدأ تحول جديد نحو مرحلة جديدة من الانتعاش.

الانكماش القديم .. والجديد

كلما سمعنا مصطلح "انكماش اقتصادي" تبادر إلى أذهاننا "يوم الاثنين الدامي" الذي فجر أزمة الكساد العالمي عام ١٩٢٩، وعجل بصعود نجم "هتلر" والحرب العالمية الثانية. وبالفعل كانت آخر تجربة انكماش مر بها العالم شديدة القسوة. وبالرغم من تنبؤ عدد من الاقتصاديين بقدم الأزمة إلا أن أحداً لم يلتفت إلى تحذيراتهم. والآن دعونا نقارن بين الانكماش العالمي السابق والانكماش القادم.

يوم الاثنين الدامي:

ينتج الانكماش ببساطة شديدة عن زيادة المعروض من السلع والخدمات عن المطلوب منها. مما يؤدي إلى انخفاض الأسعار. وهذا ما حدث عام ١٩٢٩. فتوفر الطاقة ورخص أسعارها وامتدادها إلى مختلف المناطق أدرك إلى إنتاج كميات هائلة من السلع كان مصيرها التكسد في المخازن. وكان ما يأمله أصحابها هو التخلص منها بأي سعر، حتى ولو بالأجل وبفائدة ضئيلة جداً.

وهكذا زادت المبيعات بالأجل والتقسيم المريح وانخفضت أسعار الفائدة، لكن ذلك كان مصحوباً بزيادة معدلات البطالة إلى ٢٥% وهو ما يعنى انخفاض دخول الأفراد. الذي يؤدي بدوره إلى انخفاض الطلب على السلع والخدمات، مما يزيد الكساد كساداً.

انكماش حميد!؟

في الانكماش الحميد هبطت دخول الأفراد قبل أن تهبط الأسعار بكثير. مما أدى إلى قصور الطلب على السلع والخدمات. وهو ما استتبع تخفيض الأسعار بشدة. وبهذا منى قطاع الأعمال والقطاع الحكومي بخسائر فادحة. أما الانكماش القادم فمن المحتمل ألا يكون مصحوباً بأزمة اقتصادية حادة. ذلك أن الظروف الاقتصادية المصاحبة له هي على العكس تماماً مما عرفه العالم عام ١٩٢٩. فمن المتوقع أن يأتي نتيجة لزيادة العرض وليس لقصور الطلب. فالدخول مرتفعة وهو ما يعني ارتفاع القوة الشرائية، أي الطلب.

فالمسألة هنا هي: تطور القدرة الإنتاجية والتكنولوجية بدرجة هائلة أدت إلى زيادة المعروض من السلع والخدمات بمعدلات فلكية لم تعرفها الأسواق من قبل.

فكما توجد في الطب أورام خبيثة وأخرى حميدة، يوجد في الاقتصاد انكماش خبيث وآخر حميد. ونتوقع أن يكون الانكماش القادم كذلك. لكن لا تدع هذه الكلمات تخدعك، فالحميد على مستوى الاقتصاد العالمي قد يكون ضاراً على المستويين المحلي والفردي.

لكن الوضع في نهاية القرن العشرين يختلف كثيرا.

المفتوحة إلى القرن القادم.

ولنبداً بالسبب الأخير، فنشرح بعض العلامات
والمؤشرات التي تشير إلى اقتراب الانكماش
الاقتصادي:

هذه المرة تختلف:

ما دمنا نتوقع أن يكون الانكماش القادم حميدا، فلماذا
نلخص هذا الكتاب؟ وما هي حاجتنا لاستباق الأحداث؟
وماذا لو جلسنا ننتظر وقلنا:
"لكل حادث حديث؟"

هذه بعض الأسئلة التي قد تدور
في الأذهان، وهي ذات الأسئلة
التي راودت أذهان الكثيرين
قبل الكساد السابق، دون أن
يستوعب أحد الدرس جيدا. لكن
هذه المرة تختلف، وذلك
للأسباب التالية:

١. **قليلون هم من يتوقعون قدوم انكماش اقتصادي.** فنحن مبهورون بما حققته ثورة التكنولوجيا والعولمة في الحاضر، لدرجة التفاؤل، فنسند الحرص جانبا أثناء التخطيط للمستقبل. وبهذا يمكنك اعتبار هذا الكتاب جرس إنذار - غير مسبوق - فهو يحنك على إعادة النظر في خططك المستقبلية، بعد أن تدرك الأبعاد الجديدة التي يطرحها المؤلف.

٢. **من الممكن تحويل خطر الانكماش إلى فرصة** حقيقية للنجاح على مستوى الفرد المستثمر والدولة الراعية وعلى مستوى منطقة اقتصادية برمتها، وذلك بنبذ العادات الاقتصادية التي اكتسبتها - أنت وشركتك وبلدك - أثناء فترات التضخم الأخيرة، واكتساب عادات اقتصادية حميدة تتلاءم مع الظاهرة الجديدة.

٣. **أنها فرصة جيدة لفهم التضاريس الاقتصادية** والبيئة التي تتطرق فوقها عربة الأسواق العالمية

العادات الشخصية الجديدة

تركت سنوات العقدين الأخيرين (سنوات التضخم) بداخلنا عددا من العادات التي يصعب التخلص من تأثيرها على سلوكنا. فمعظمنا الآن يفضل الأسهم على السندات. كما يفضل بعضنا السلع المعمرة على النقود. وعلينا أن نغير هذه العادات بمجرد أن نشعر برياح الانكماش تهب باتجاهنا. أما العادات الشخصية البديلة فهي:

أجل مشتريات اليوم إلى الغد وتوقع هبوط الأسعار:

لا تكن أول من يشتري ولا آخر من يبيع. حدد السلع التي تتعرض لتغيرات تكنولوجية متسارعة واصير عليها قليلا فستجد أسعارها قد انخفضت لتلائم قدرتك الشرائية. ويمكنك أن تستمع بانتظارك عندما تستعرض عروض الأسعار. ثم تعيد مقارنتها بنفس الأسعار بعد عام أو نصف عام، لتدرك كم أفادك انتظارك.

ادخر جزءا من دخلك:

كنا في الماضي نفترض لشراء السلع قبل أن ترتفع أسعارها. أما الآن فلم يعد مجديا أن تشتري السلعة بسرعة، طالما من المتوقع أن ينخفض سعرها. من الأفضل أن تدخر نقودك بنفسك، بدلا من الاقتراض. ويعتبر الادخار الآن من الحكمة بمكان، لأنه من المتوقع حدوث هبوط مستمر في الدخول والمرتبات والعلاوات.

ارفع قيمتك في عملك، حتى لو انخفض راتبك:

إذا كنت موظفا، يجب أن تفوق قيمتك في العمل الراتب الذي تحصل عليه، بدرجة تبرز الاحتفاظ بك.

قلص مصروفاتك:

حافظ على راتبك ومدخراتك. لا تشتت إلا بخطة، وابتعد تماما عن الشراء العشوائي.

١- تراجع دور الحكومة في توجيه عجلة الاقتصاد:

بعد انتهاء الحرب الباردة والأحلاف العسكرية العالمية، أصبحت الحروب التي تهدد أمن الدول الآن اقتصادية الطابع. ويبدو أن دولا كثيرة بدأت ترخي قبضتها عن الاقتصاد وتسمح بقدر من "التحرر الاقتصادي". فحتى صناعة الأسلحة اكتسبت بعدا اقتصاديا بعد أن كانت قاصرة على الطابع العسكري والأيدولوجي. وأكبر دليل على ذلك هي موجة الخصخصة التي تنتهجها الآن معظم الدول.

في الماضي عانت الحكومات من أجهزتها البيروقراطية الفضفاضة، فكانت مضرب الأمثال في إهدار المال العام وضعف الكفاءة. أما الآن فإن الحكومات تتجه إلى تقليص الجهاز البيروقراطي، وإكسابه الكفاءة اللازمة ليقصر دوره على التخطيط ورسم السياسات الاقتصادية، دون أن يحتكر الإنتاج والتوزيع، كما كان الحال في الماضي القريب.

في الماضي القريب أحكمت الدول قبضتها على الاقتصاد لأنها كانت في مرحلة البناء والتأسيس. أما الآن وقد أتمت معظم الدول ترسيخ البنية الأساسية فإنها تسمح بالسريان الطبيعي للتيارات الاقتصادية، دون حاجة لتدخل كبير. مما يفسر ظهور موجتي التحري-

الشركات للإنتاج، لا لسد الطلب المحلي أو القومي فحسب، بل للمنافسة على المستوى العالمي، وللاستفادة من وفورات الحجم الكبير. كل هذه العوامل مجتمعة تؤدي إلى انتقال منحنى العرض لأعلى، بحيث تزداد الكميات المعروضة من السلع المصنعة بدرجة كبيرة، وغير محسوبة، وتبدأ كل الأسواق تواجه مشكلات الإغراق.

فمنذ عقدين فقط لم تكن الثورة التصنيعية الضخمة التي دشنتها النور الآسيوية قد أتمت ثمارها بعد. لذا كان الغرب يعتبر نفسه المورد الوحيد للسلع المصنعة لباقي دول العالم. أما الآن فهناك فائض ضخم من السلع الصينية واليابانية والآسيوية التي تنتج بغرض البيع في نفس الأسواق، التي نتج عنها هي أيضا للتصنيع بهدف تلبية الطلب المحلي والتصدير. مثل هذه الظاهرة الجديدة تماما على التاريخ، ستنتج مشاكل اقتصادية وسياسية جديدة تماما أيضا، تنبئ بنشوء نظام عالمي مختلف. ولهذا فإن معظم السيناريوهات تتوقع تعدد أقطاب الاقتصاد العالمي الجديد، بدلا من نظام القطب الواحد الذي تترجمه الولايات المتحدة اليوم.

٤- بداية موسم الصقيع في البورصات العالمية:

يعرف خبراء البورصة أن لأسواق المال قانونا وحيدا يحكمها وهو: عندما تتزاحم الجماهير في طريق ما، فهي إشارة صريحة لك بأن تسلك طريقا معاكسا. بل إن أحد خبراء البورصة يقول: "عندما تجد نفسك متقائلا، بع أسهمك. وعندما تجد نفسك متشائما فبادر إلى شراء كل ما تستطيع". والملاحظ هذه الأيام، أن النقائل يسود جميع البورصات العالمية. والكل يعرب عن رغبته في الشراء. فهل يستطيع المتعاملون بالبورصات تفسير هذه الدلائل بالطبع لا! فالأمر يتطلب سنيينا طويلة ليتعلموا كيف يتصرفون بطريقة معاكسة لما يشعرون به. ومن النادر أن تجد في أسواق المال من يدرك أن المشكلات تبدأ من الأسهم المسعرة

مظاهر الانكماش

١- انخفاض مبيعات السلع الاستهلاكية والمعمرة، مثل السيارات والأجهزة الكهربائية:

حيث تتراكم كميات هائلة من هذه السلع في المخازن، فتهدب الأسعار وتترجع الأرباح، فتهرب رءوس الأموال من الاستثمار في إنتاج هذه السلع.

٢- انخفاض الطلب على العمالة:

وهذه نتيجة منطقية لانخفاض المبيعات. لكن هذا الانخفاض يتم تدريجيا ودون أن يلفت النظر إليه، حيث يبدأ بتقليص ساعات العمل، ثم يتطور إلى زيادة نسبة

والخصخصة اللتين تسودان العالم منذ الثمانينيات. مثل هذه التغيرات تتيح الفرصة لحدوث الانكماش، وغياب التخطيط الشامل لاحتواء مثل هذا الانكماش في حالة وقوعه. ويعتبر كل من التعويم والتخلي عن دعم الأسعار وتخفيض الجمارك من مؤشرات تخلي الحكومة عن دورها المركزي في التحكم والإدارة.

٢- زيادة نسبة المعمرين بين سكان العالم:

العالم يشيخ ويتقدم في السن. ويمكن أن نعزو هذه الظاهرة إلى ارتفاع نسبة المواليد في بداية القرن العشرين، نتيجة تقدم الطب. حتى إذا قاربنا الربع الأخير من هذا القرن بدأت سياسات تنظيم الأسرة وتحديد النسل تعمل على تخفيض نسبة المواليد، بحيث أصبح غالبية سكان العالم المنتج من الشيوخ والمتقدمين في السن.

ومن المعروف أن فئة المتقدمين في السن تتسم بالخصائص الاقتصادية التالية:

أنها تحصل على معاشات دون أن تساهم في الدخل القومي. وهذا يعني اتجاه الناتج القومي والعالمي إلى التراجع والانكماش.

أنها تتميز بضعف وثبات عاداتنا الاستهلاكية، لدرجة تهدد بانخفاض كبير في الطلب الكلي للمجتمع وبقوار المعروض من السلع الجديدة المتطورة تكنولوجيا. فمن المرجح أن من يتخطى عامه الستين سنة ٢٠٠٤ سيفضل الاحتفاظ بالسيارة التي اشتراها عام ٢٠٠٠، دون أن يرغب في تغييرها بطراز جديد.

وبهذا تكون المحصلة هي ضعف الناتج القومي والعالمي (العرض) مع انخفاض الطلب الكلي. لكن الانخفاض في الطلب سيكون أكبر بكثير من الانخفاض في العرض. ذلك أن التطور التكنولوجي جعل من الممكن إنتاج المزيد من السلع والخدمات باستخدام أعداد أقل من الأفراد.

٣- اتجاه كل الدول إلى التصنيع والتكنولوجيا والعولمة:

يعتبر التصنيع أهم الخيارات الاستراتيجية أمام الدولة. لذا فمن المتوقع تحقيق معظم الدول لدرجات متفوقة من التصنيع في بداية القرن القادم، وأن تتكرر التجربة الآسيوية في مختلف مناطق العالم.

يعني هذا زيادة كميات المعروض من السلع المصنعة، بدرجة تتجاوز الطلب المتوقع عليها. كما تؤدي زيادة عدد الدول المصنعة على هذا النحو إلى انخفاض الأسعار نتيجة التنافس، في ظل سهولة النقل والاتصال بالعملاء في القرية الكونية المتشابكة. فيمكن للعميل أن يتعامل مع موردين وشركات في الجهة الأخرى من الكرة الأرضية بنفس السهولة التي يتعامل بها معظم الموردين والشركات داخل بلده. مما يدفع معظم

التحدي والمقاومة. فالخوف لا يوجد في أي مكان سوى داخلنا. والمصدر الحقيقي لقوتك هو رغبتك في التعلم وتفتك بنفسك.

التغيير المطلوب

أثناء التضخم يكون المدين دائماً في وضع أفضل من الدائن. فالقوة الشرائية للنقود تكون دائماً في أول العام أكثر منها في نهاية العام نفسه. فأتساءل التضخم يشعر الناس بأن الوقت يسرقهم، فيتعلمون أن الإنتاج الحقيقي أفضل من اكتناز الأموال. مما يدفع بمعدلات الاستهلاك والاستثمار والإنتاج إلى مستويات مرتفعة لم تشهدها من قبل.

ومع بواذر الانكماش يحدث العكس تماماً. فيصبح الدائن في وضع أفضل من المدين لأن القوة الشرائية للنقود في بداية العام تكون أقل من القوة الشرائية لها في نهاية نفس العام. فيساعدك الوقت على الاحتفاظ بمدخراتك وزيادة قيمتها. ثم تبدأ بتغيير عاداتك الاقتصادية والاستثمارية والادخارية.

العادات الإدارية الجديدة

هناك عدد من الإجراءات الإدارية التي يجب أن تتمسك بها لتجاوز محنة الانكماش، وتتفوق على منافسيك في هذه الظروف القاسية، ومنها:

١- احرص على خفض النفقات وزيادة

العمالة المؤقتة وانخفاض نسبة الوظائف الدائمة. ثم تأتي مرحلة تسريح أعداد أكبر من المتعاملين.

٣- انخفاض الدخل:

فتكون النتيجة انخفاض الطلب، مع بقاء العرض على ما هو عليه أو ارتفاعه.

٤- انخفاض أرباح الشركات:

الأمر الذي يؤدي إلى هبوط أسعار الأسهم في الأسواق المالية، بحيث تبدأ مشاعر التشاؤم تتسلل إلى نفوس المستثمرين.

٥- انخفاض أسعار الفائدة:

ويحدث نتيجة ضعف الطلب على القروض الاستثمارية.

من الهروب إلى المواجهة

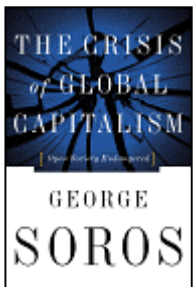
هل بدت لك السيناريوهات السابقة مخيفة؟

هذا هو الإحساس الذي يسبق كل تغيير. ومن الخطأ أن تدع هذا الخوف يتسلل إليك. فالهدف من طرح هذه السيناريوهات هو إكسابك المناعة والقوة اللازمة للنجاة وإحداث التغيير المطلوب. فالخطر مثل الماء البارد، تخشاه قبل أن تغشاه. فإذا ما غشيتة يفقد قدرته على إيدائك، بل ويتحول إلى حمام منعش، تعناده وترفض مفارقتة. فلا تتعامل مع المخاطر أو التهديدات بعواطفك أو أحاسيسك. وتعلم أن تخوض التجارب المخيفة بقوة

MORE BOOKS ON:

INFLATION, DEFLATION AND THE NEW ECONOMY

1. **GLOBAL PARADOX: THE BIGGER THE WORLD ECONOMY, THE MORE POWERFUL ITS SMALLEST PLAYERS.** BY: JOHN NAISBITT.
2. **THE ARMCHAIR ECONOMIST: ECONOMICS AND EVERYDAY LIFE.** BY: STEVEN E. LANDSBURG.
3. **THE EVOLUTION OF PROGRESS- THE END OF ECONOMIC GROWTH AND THE BEGINNING OF HUMAN TRANSFORMATION.** BY: C. OWEN PAEPKE.
4. **PEDDLING PROSPERITY- ECONOMIC SENSE AND NONSENSE IN THE AGE OF DIMINISHED EXPECTATIONS.** BY: PAUL KRUGMAN.
5. **CAPITALISM VS. CAPITALISM – HOW OBSESSION WITH INDIVIDUAL ACHIEVMENT AND SHORT TERM PROFIT HAS LED TO THE BRINK OF COLLAPSE.** BY: MICHEL ALBERT.
6. **THE CRISIS OF GLOBAL CAPITALISM- OPEN SOCIETY ENDANGERED.** BY: GEORGE SOROS. 1999.
7. **CREATING ALTERNATIVE FUTURES- THE END OF ECONOMICS.** BY: HAZEL HENDERSON.
8. **BUILDING A WIN-WIN WORLD- LIFE BEYOND GLOBAL ECONOMIC WARFARE.** BY: HAZEL HENDERSON.
9. **THE GREAT RECKONING- HOW THE WORLD WILL CHANGE BEFORE THE YEAR 2000.** BY: JAMES DALE DAVIDSON & WILLIAM REES-MOGG.
10. **HIDDEN ORDER- THE ECONOMIC OF EVERYDAY LIFE.** BY: DAVID FRIEDMAN.
11. **THE WEALTH AND POVERTY OF NATIONS- WHY SOME ARE SO RICH AND SOME SO POOR.** BY: DAVID S. LANDES.
12. **THE COMPETITIVE ADVANTAGE OF NATIONS.** BY: MICHEAL E. PORTER.



الإنتاج:

عليك دائما أن تتوقع المنافسة من أي شركة في العالم. والوسيلة الوحيدة للتفوق على أي منافس هي تخفيض الأسعار مع المحافظة على هامش الربح. ولن يتحقق هذا إلا إذا وصلت إلى أقصى إنتاجية بأقل تكلفة. وليست هناك نقطة يمكنك أن تدعي بعدها أن بإمكانك التوقف عن تخفيض تكلفة الإنتاج. بل يجب أن يبقى هذا الهدف قائما دائما.

٢- ركز على خفض التكاليف أكثر من رفع الإنتاجية:

إذا كان أمامك خياران بين أن تشتري آلة جديدة لمضاعفة الإنتاج، أو أن تشتري آلة أخرى تقلل من التكاليف دون تغيير حجم الإنتاج، فعليك بالخيار الأخير لأنه الأفضل. لا تمن نفسك بإمكانية تصريف منتجاتك بمجرد إنتاجها. بل انتج نفس الكمية بتكلفة أقل لتستطيع المنافسة في الأسعار. اضغط على مورديك ليعطوك نفس الجودة بأسعار أقل، وكن مستعدا لإرضاء عميلك الذي سيطالبك بنفس الشيء، وسيوليك ظهره إن لم تستمع له.

٣- احذر زيادة الإنتاج أو الطاقة المهدرة:

يولع عديد من المديرين بإنتاج كميات كبيرة لا لزوم لها ودون خطط تسويق محكمة. وهم يعتقدون أن المدير المخلص هو من ينتج كميات أكبر في نهاية العام باستخدام نفس مستوى التشغيل. لكن المدير الذكي في ظل الانكماش، هو من ينتج نفس الكميات في نهاية العام ولكن بتكلفة أقل.

٤- إذا كان مخزونك السلعي في تصاعد، فإن مشكلاتك في تصاعد أيضا:

لا تتعامل مع المخازن والإنتاج بنفس العقلية التي اكتسبتها في زمن التضخم، حين كانت أسعار السلع في ارتفاع مستمر، فما سيحدث الآن هو العكس. تأكد من أن نفس الكمية من المخزون ستكلفك كل مرة أقل من سابقها، فما الداعي لتكديس المخازن بكميات تواصل أسعارها الانخفاض يوميا. لتتمكن من تخيل الفكرة تصور أنك تنتج اليوم وحدات كمبيوتر من جيل عفى عليها الزمن، وتكدسها في المخازن على أمل أن تبيعها في المستقبل بأسعار أعلى من تكلفة إنتاجها. وأنت تعرف حتما أن هذا لن يحدث أبدا.

٥- ركز على الخدمة حتى لو كنت تبيع سلعا:

اعتبر العلاقة الشخصية بالعميل أهم مقومات نجاحك. ففي ظل تصاعد المنافسة وازدحام السوق بالمنتجات لا يبقى أمامك إلا المنافسة معنويا ببناء سمعة طيبة للشركة وخدمات ما بعد البيع وتحسين العلاقات الشخصية مع

العملاء.

٦- لا تعول على الحماية الجمركية:

هناك كثير من الدراسات الاقتصادية التي تدافع أو تعارض هذه السياسة لدرجة لم يعد أحد معها يدرك الاتجاه المتوقع. فإذا كنت لا تعرف اليوم الذي سيبع فيه منافسوك الدوليون منتجاتهم على الرصيف المقابل لشركتك، فلا تعتمد على حظك أكثر من هذا.

٧- استعد لحروب الأسعار:

بدأنا في ظل الانكماش الاقتصادي نتوقع شراء السلع الجديدة بأقل من تكاليف صيانة السلع القديمة. فضلا عن تقدم تقنيات الإنتاج وزيادة عدد المنتجين وما نشهده اليوم من إغراق سيؤول في النهاية إلى حروب طاحنة في سياسات التسعير وتخفيض التكاليف.

٨- العب على أرضك وتمسك بتخصصك:

عليك تقليل الأخطاء إلى أقل حد ممكن، فمي يعد لديك الوقت الكافي لتعديل مسارك أو لدخول مجال جديد. لا ضير في أن تكتسب خبرة جديدة أو مهارة إضافية ولكن في نفس المجال الذي عركته. في أوقات التضخم لم تكن الأخطاء تكلفك كثيرا، بل كنت تركز على تقديم المزيد من الحوافز. لكن في ظروف الانكماش قد تتحول الحوافز إلى جزاءات.

٩- اربط المكافآت بالإنتاج، وتأكد من أنك تفهم هذا المصطلح جيدا:

اشرك العاملين في المخاطرة وفي المسؤولية. ومن الأفضل إلغاء نظام المرتبات الثابتة والمنتظمة، بحيث ترتبط كل المرتبات بالإنتاجية الفعلية التي يحققها الموظف، وليس بالإنتاجية الافتراضية التي كنت تتوقعها عندما أصدرت قرار تعيينه.

١٠- احرص على الأصول النقدية أكثر من الأصول العينية:

كنا وما زلنا نفضل امتلاك الأراضي والمباني والمعدات على السيولة والتدفقات النقدية والأوراق المالية. لكن هذه الصورة بدأت تتغير ووصلت إلى الحد الذي سيجعلنا نفضل استئجار الأراضي والمباني على شرائها. فمن المحتمل أن يؤدي شح السيولة وارتفاع معدلات الفائدة على القروض إلى استمرار تفضيل الأموال على العقارات والمعدات.

العادات الاستثمارية الجديدة

هناك العديد من السلوكيات الاستثمارية التي تلائم الانكماش والتي يمكنك اكتسابها. وإليك أهمها:

١- استثمر في السندات، خصوصا قبل تفشي

فهرس الخلاصة

- ١ هل لاحظت.....
- ٢ من التضخم إلى الانكماش.....
- ٢ المعادلة النقدية.....
- ٢ سيناريو التضخم.....
- ٢ السيناريو المضاد: الانكماش.....
- ٣ ما هو الانكماش؟.....
- ٣ الدورة الاقتصادية.....
- ٣ الانكماش القديم .. والجديد.....
- ٣ يوم الاثنين الدامي:.....
- ٤ هذه المرة تختلف:.....
- ٤ ١- تراجع دور الحكومة في توجيه عجلة الاقتصاد:.....
- ٥ ٢- زيادة نسبة المعمرين بين سكان العالم:.....
- ٥ ٣- اتجاه كل الدول إلى التصنيع والتكنولوجيا والعولمة:.....
- ٥ ٤- بداية موسم الصقيع في البورصات العالمية:.....
- ٥ مظاهر الانكماش.....
- ٦ من الهروب إلى المواجهة.....
- ٦ التغيير المطلوب.....
- ٦ العادات الإدارية الجديدة.....
- ٦ ١- احرص على خفض النفقات وزيادة.....
- ٧ الإنتاج:.....
- ٧ ٢- ركز على خفض التكاليف أكثر من رفع الإنتاجية:.....
- ٧ ٣- احذر زيادة الإنتاج أو الطاقة المهدرة:.....
- ٧ ٤- إذا كان مخزونك السلعي في تصاعد، فإن مشكلتك في تصاعد أيضا:.....
- ٧ ٥- ركز على الخدمة حتى لو كنت تبيع سلعا:.....
- ٧ ٦- لا تعول على الحماية الجمركية:.....
- ٧ ٨- العب على أرضك وتمسك بتخصصك:.....
- ٧ ٩- اربط المكافآت بالإنتاج، وتأكد من أنك تفهم هذا المصطلح جيدا:.....
- ٧ ١٠- احرص على الأصول النقدية أكثر من الأصول العينية:.....
- ٧ العادات الاستثمارية الجديدة.....
- ٧ ١- استثمر في السندات، خصوصا قبل تقشي الانكماش:.....
- ٨ ٢- ابتعد عن الأسهم:.....
- ٨ ٣- استثمر في التكنولوجيا الأحدث دائما:.....
- ٨ ٤- قل وداعا للعقارات ومرحبا للإيجارات:.....
- ٨ ٥- لا تشتت المزيد من التحف:.....
- ٨ ٦- تعامل مع الانكماش على أنه مرحلتين مختلفتين: بداية ونهاية.....
- ٨ ٧- تخلص من ديونك بسرعة:.....
- ٨ ٨- استثمر في الخدمات:.....
- ٨ ٩- لا تضع وقتك في حضور المزيادات، ولا ترهق أعصابك مع السماسرة:.....
- ٨

بيانات الكتاب

Title: Deflation
 Author: A. Gary Shilling
 Publisher: Lakeview Publishing
 Pages: 372
 Date: 1998
 ISBN: 0-9618562-4-6

الانكماش:

في زمن التضخم كان خبراء الاستثمار ينصحون بتتويج محفظة الأوراق المالية بين الأسهم والسندات. فكانت النسب المثلى هي: للأسهم ٧٥% وللسندات ٢٥%، باعتبار الأسهم ذات ربح أعلى. أما مع الانكماش فيمكننا أن ننصحك بعكس هذه النسبة، فتستثمر ٢٥% فقط في الأسهم وتكرس ٧٥% للسندات - لاسيما المستندات طويلة الأجل. والسندات الحكومية هي أفضل السندات على الإطلاق.

٢- ابتعد عن الأسهم:

فإذا كان لا بد من الأسهم، فمن الأفضل أن تستثمر في الشركات المحلية المضمونة بدلا من الشركات متعددة الجنسيات التي تخضع للتقلبات العالمية.

٣- استثمر في التكنولوجيا الأحدث دائما:

فالأحدث يقبل التطوير والإضافة أو الحذف، بينما من الصعب تطوير التكنولوجيا القديمة أو حتى صيانتها.

٤- قل وداعا للعقارات ومرحبا للإيجارات:

من المعروف أن العقارات تصمد أكثر من أسعار الفائدة والسلع الاستهلاكية. وهذا صحيح، في المراحل الأولى من الانكماش، ونظرا لطبيعة العقارات، وكونها لا تحتاج لمصاريف صيانة كبيرة كما أن معدل إهلاكها ضعيف. ولهذا يمكنك الاحتفاظ بها ولكن لفترات قصيرة. والأفضل أن تلجأ للاستثمار.

٥- لا تشتت المزيد من التحف:

القطع الفنية باهظة الثمن، وهي لا تصلح لأوقات الانكماش.

٦- تعامل مع الانكماش على أنه مرحلتين مختلفتين: بداية ونهاية.

بع في بداية الانكماش وقبل أن تتخفف الأسعار أكثر، ثم اشتر في النهاية، وقبل أن تبدأ الأسعار في الارتفاع.

٧- تخلص من ديونك بسرعة:

لأن قيمة النقود تزداد. وكلما انتظرت خسرت. فتعلم أن تصفي حساباتك أو لا بأول.

٨- استثمر في الخدمات:

نعم، المجالات الخدمية أقل تكلفة ومخاطرة من المجالات الإنتاجية.

٩- لا تضع وقتك في حضور المزيادات، ولا ترهق أعصابك مع السماسرة:

فالسع ستأتي إليك دون أن تبحث عنها أو حتى تسعى وراءها.