

العربي الأندلس

AL-RAEED AL ARABI

مجلة فصلية تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين
تصدرها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين - دمشق

العدد الثامنة - العدد الثالث والثلاثون - الربع الرابع ١٩٩١

- اتفاقيات إعادة التأمين «زيادة الخسارة» .
- إدارة الخطر ، في مجال الجريمة .
- تدخل الدولة في نشاطات إعادة التأمين .
- دور النفط في عملية انتقال القوى العاملة العربية .

المجلة العربية

AL-RAEED AL-ARABI

مجلة فصلية تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين

تصدرها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين - دمشق

السنة الثامنة - العدد الثالث والثلاثون - الربع الرابع ١٩٩١

المشرف العام

رئيس مجلس الإدارة الأستاذ وائل إسماعيل

رئيس التحرير

عبد اللطيف عبود

- المواضيع المشورة في هذا العدد لا تعبر بالضرورة عن رأي المجلة
- ترتيب المواضيع يخضع لاعتبارات طباعية فقط
- لنا المراسلات باسم رئيس التحرير

المحتوى

الصفحة	الكاتب	الموضوع
		الافتتاحية
٥	عبد اللطيف عيود	المركز والأطراف
		تد حل الدولة في نشاطات إخمادة التأمير
٩	ترجمة يوسف جناد	(الناوئع والأشكال)
		انفاقيات زيادة الحساسة على أساس
٢٣	محمد غنور	الخطر الواحد
٤٦	غالب عبد اللطيف أوقورة	نقيم تجربة الماطقة البريقالية
		إدارة الخطرة في مجال الجريمة
٥٦	نبيل كروكفوردي	والجريمة المنظمة
		دور النفط في عملية انتقال القوى
٦٤	مصطفى انعيد الله	العامل العربية
٨٦	شمس الدين حمس الدين	مداخل اتخاذ القرارات
٩٣		متفرقات الأخبار

عبد اللطيف عبود

المركز والأطراف ... !!!*

عبد اللطيف عبود

« الحرة: هي الاسم الذي يطلقه كل شخص على مجموعة الأخطاء التي ارتكبتها »
أوسكار وايلد ١٨٥٤-١٩٠٠

كُلُّ الأحاديث كانت تشيرُ إلى تشددٍ مُتوقع في أسواق إعادة التأمين العالمية، وكل الوافدين، من وسطاء أو ممثلي شركات أخوا- بل أسهبوا- إلى أن تجديد أعمال إعادة التأمين لعام ١٩٩٢ لن يكون سهلاً كما كان لسنوات خلت، وأن سوق المشتري قد أفلت واستدارت سوق البائع لتعرض نفسها.... وفي لقاء مونت كارلو السنوي خلال شهر أيلول سبتمبر ١٩٩١ ارتفعت حرارة الحديث عن التشدد، بل غدت مؤكدة. وكان تجديد التأمين لبعض الأساطيل الجوية قد بدأ فعلاً يعكسُ بشكل واضح ما كان متوقِعاً.

ومع بداية شهر تشرين أول دأكتوبر كان مؤكداً أن إعطية زيادة الخسارة تواجه ارتفاعاً في أسعارها، وإن اتفاقيات الاعادة المكررة Retro Treaties، غدت مشكلة لمن يريد إسنادها. وهكذا استطاعت سوق

* المركز والأطراف: التعبير الذي اعتمده الاقتصادي العربي اللاحق الدكتور مبر أمين لوصف الصيغة أو العلاقة الاقتصادية بين البلدان الرأسمالية الصناعية والبلدان النامية. هذه العملية التي تجري لصالح المراكز المتقدمة على حساب الأطراف المتخلفة.

لندن « اللويدز والشركات على حد سواء » أن تُجسّد موقفاً موحداً أو متشابهاً إلى حد كبير ، ولم تكن الأسواق العالمية الأخرى مختلفة بشكل جوهري أو فعّال عن السوق البريطانية ، ولم تكن لتستطيع ملء الفراغ الذي أحدثته سوق لندن . فضلاً عن أنها لا ترغب بذلك طالما حقق هذا الموقف منفعة لها في آخر الأمر .

والحقيقة أن ثمة تبيّرات كثيرة كانت تكمن خلف تبني هذه السياسة الاكتئابية المتشددة ، فخسائر العواصف التي اجتاحت أوروبا في عامي ١٩٩٠ ، ١٩٩١ أحوّلت نتائج العديد من الشركات وهيئات الاكتتاب إلى اللون الأحمر ، وكوارث الطبيعة في اليابان وأمريكا ، وغيرها . وخسائر المسؤوليات في الولايات المتحدة الأمريكية ، وحرائق لندن بدءاً من حريق مبنى مجمع الشركات مروراً بالحرائق العمودية ، وماتبع ذلك من انسحاب عدد من مكنتي اللويدز من الاكتتاب وكذلك امتناع شركات عدة عن قبول أو تجديد أنواع مختلفة من إعادة التأمين ، وفي أكثر من فرع . قلّصّ الطاقة الاكتئابية إلى حدّ لا يمكن إلا أن يكون مؤثراً .



بعض الأساطيل الجوية جُددت تأمينها لعام ١٩٩٢ بزيادة ٣٠٠٪ / وبعضها أقل من ذلك ومع أن هذه الأساطيل ، وخاصة الأوروبية منها ، كانت قد وصلت إلى أدنى سعر ممكن خلال التجديدات السابقة ، وبينما لم يكن الوضع كذلك بالنسبة للأساطيل الأخرى إلا أن الزيادة تناولتها بنفس المقياس إن لم يكن بمقياس أكبر .

وتأمينات الطيران يمكن النظر إليها على أساس أنها محفظة واحدة على مستوى العالم . إذ ثمة معطيات كثيرة مشتركة ، من حيث النوع والتغطية وشروط الاستخدام ومبالغ التأمين ، والأهم من ذلك أن خبرة

السنوات الماضية كلها محددة وواضحة بدقة كبيرة سواء من حيث الطائرات أو الشركات ، وعدد الحوادث وحجم الخسائر البشرية والمادية وفي جميع الأحوال ... ولذلك فعندما يُناقش الأمر على أن الطيران محفظة واحدة ، تخضع لنفس الاعتبارات الاكتتابية — مع مراعاة الشركة المالكة لإدارة وسمعة وخبرة في مجال الصيانة أو التنظيم — فإن نقاشاً كهذا له أرضية من العدالة والمنطق .

* * *

أما عندما يتعلق الأمر بباقي فروع التأمينات العامة الأخرى ، وعندما تُصَلَّبُ أسواق الإعادة موقفها نتيجة خسائر منيت بها في هذه القارة لتعكسها على قارة أخرى أو في تلك البلد لتعوضها من بلد أو بلدان أخرى ، فإن العدالة والمنطق يقضيان أن لا يُفرض التضامن بالاكراه ... فليس العالم كله محفظة واحدة وليست أسواق التأمين دائماً متماثلة ، ولا أخطار الطبيعة متكررة جميعها في جميع الأقاليم .. فخطر العواصف الذي أحاق بالقارة الأوروبية في عام ١٩٩٠ يكاد يكون خطراً متكرراً وبوتيرة شبه منتظمة .. وخطر الزلازل في المكسيك والأعاصير في الولايات المتحدة من الأخطار التي يجب دائماً توقعها ... وليس من العدالة أو المنطق أن تُعَوِّض الخسائر التي ألحقتها تأمينات المسؤولية المدنية في الولايات المتحدة ، بمكتسبي اللويدز أو شركات لندن أو غيرها ، من أغطية أخرى بسيطة ومحددة لفرع الحوادث العامة .

وحتى في الحالات التي طُلبَ فيها تجديد أغطية زيادة حسارة لم تُمس أبداً طوال عشرين عاماً ، بل لم تمس الأغطية التي سبقتها أو الأخرى تعرضاً منها ، فقد عُرض سعر مضاعف لقبول التغطية معنون بعنوان قسري هكذا وإلا ولا Take it or Leave it .

* * *

العاقل يُدرك ان اختلاف طرفي المعادلة لا يخلق توازناً، وان حالة الخصم والحكم في جانب واحد لن تُؤَلد عدلاً، ولن تُؤكّد منطقاً.... انه بصورة ما منطق الشرع الموضوع بسيف القوي، والمنصاع إلى حجة المتحكم فقط، ولأن شركات إعادة التأمين الوطنية أو الإقليمية المنتشرة في مختلف البلدان لم تكن بديلاً كافياً أو موثراً، ولم يكن التعاون الإقليمي بين الأسواق في المستوى الذي يضمن عدم الانصياع التام لما تقرره هيئة منفردة أو سوق واحدة... وبسبب هذا العجز وفي إطاره مضت تجديدات هذا العام كمن يصف دواءً واحداً لكل من يراه أكان يشكو مرضاً أم يتلىء صحةً ونشاطاً.

* * *

تدخل الدولة في نشاطات إرجاءة التأمين (الدوافع والأشكال)

Dr. Mariane Gallis Quednall officer in charge of
Insurance Programme

U.N.C.T.A.D. Switzerland

٤ - الدعم الحكومي للمجمعات الوطنية

يلعب معيد التأمين الذي تعود منكيته للقطاع العام دور « المنظم » في السوق . وبالتالي تحويله إلى الملكية الخاصة قد يدمر دوره القيادي هذا . ومن ملاحظة تجديده اتحاد التأمين البرازيلي نجد أن مثل هذه الخطوة تؤدي إلى اعتماد أكبر على مجتمعات الشركات المحلية التي تأخذ على عاتقها عملية إعادة التأمين .

ولفترة طويلة من الزمن ، كانت المجمعات الوطنية تعتبر من قبل الحكومات ومن قبل صناعة التأمين بأنها وسيلة لتعزيز قدرة الاحتفاظ المحلية من خلال توسيع القدرة الإكتتابية . ومن الواضح ، أن هذه المجمعات توجد فقط في أسواق تنافسية يُعرف أفرادها مسبقاً . وحيث أن تدخل الدولة المباشر في مثل هذه الأسواق محدود بالأساس ، لذلك فإن دور الحكومات في تأسيس وإدارة هذه المجمعات يقتصر عادة على التشجيع والدعم . وهناك حالات لجأت فيها الدولة إلى فرض إنشاء المجمعات ، عندما تشعر بأنها الوسيلة الوحيدة لخلق قدرة إكتتابية محلية .

وبينما يؤدي إنشاء المجمعات الوطنية لزيادة القدرة الإكتتابية ، فإنها أيضاً تساعد على زيادة الاحتفاظ ، وهذا ينطبق ، على سبيل المثال ، على مجمع كينيا للسيارات الذي

* الجزء الثاني والأخير من المقال المنشور تحت نفس العنوان في العدد ٣٢ الربع الثالث ١٩٩١ .

أنشئ بقرار حكومي . يمثله في ذلك شركات التأمين الباكستانية التي تطالب الحكومة بإنشاء مجمع لتأمين المحاصيل كونها منفردة لا تجرؤ على الدخول في مثل هذا النوع من التأمين .

إن إنشاء المجمعات تبدو ضرورية ومناسبة لتغطية الأخطار ذات الطبيعة الإستثنائية المعتمدة على المصادفة والتي لا تستطيع شركة بمفردها تحمل أعباء تأمين مثل هذه الأخطار ، أو للأخطار الكبيرة الحجم التي تحتاج لإمكانات كبيرة غير متوفرة في شركة واحدة . والمجمعات التي يسمح قانون إنشائها لعدد كبير من الأعضاء بالعمل معاً ، يتيح الفرصة أيضاً لمنح غطاء للأخطار التي ليست من حيث العدد كبيرة للحد الذي يعتبر ذو فائدة لمؤمن واحد بمفرده . إضافة إلى ذلك ، تكون المجمعات مفيدة لتغطية الأخطار التي تتطلب تسهيلات خدمة خاصة قد تجد الشركات أن لاجدوى اقتصادية من تقديمها . وحيث أن مثل هذه الشركات تستفيد من تضافر خبراتها وأعمالها من خلال المجمعات ، فإن الأخطار ذات الطبيعة المجهولة خاصة من حيث فرص التعرض والتكاليف ، يمكن الاحتفاظ بها داخل البند نفسه ، على الأقل مبدئياً لحين الحصول على الخبرات الضرورية للتعامل مع هذه الأخطار . وإضافة لما سبق ، يمكن الاستفادة من إنشاء المجمعات للأخطار ذات الطبيعة الكارثية .

لقد استطاعت المجمعات زيادة درجة الأمان التي تحتاجها شركات التأمين المشاركة بها عن طريق تطوير محافظ هذه المجمعات والإستفادة إلى أقصى حد ممكن من الخبرات المتاحة والتقنيات الفنية المطبقة . وبدون هذه المجمعات فإن شركات التأمين ستلجأ للحصول على هذا الأمان من خلال إعادة التأمين . وتبدو هذه المجمعات أيضاً مفيدة في البلدان النامية التي تواجه نقصاً في أعمال إعادة التأمين الدولية . وهذا النقص يعود إلى شكوى المؤمنين من عدم توفر إعادة تأمين بأسعار تناسب مع الأقساط الأصلية أو مع فرص التعرض الحقيقية . لذلك ، تسيطر عادة رغبة بتوفير تكاليف إعادة التأمين المرتفعة ويستعاض عنها بتأسيس مجمعات تستطيع استيعاب الأخطار والإستعاضة عن إعادة التأمين الدولية .

وإلى جانب المنافع التي تقدمها المجمعات في مجال تعزيز القدرة الإستيعابية

Capacity وتقليل التكاليف Costs في أعمال إعادة التأمين الخارجية ، ساعدت بنفس الوقت في إدخال نظم ومبادئ جديدة لأسواق التأمين الحديثة التكوين وذلك من خلال تشجيع الأعضاء للتعاون لوضع أسس العلاقات المتبادلة وشروط وأسعار الأعمال المكتسب عليها. إضافة إلى إيجاد الحوافز لجمع الإحصائيات والمعلومات الأخرى عن حجم ونوعية العمل الواقع في إطار الجمع وتعزيز إجراءات إدارة الخطر. كما إنها تساعد الشركات قليلة الخبرة في تطوير خبراتها خاصة في حقل الإكتتاب وتسييد التعويضات ، خاصة في الفروع الجديدة والمعقدة. ومن خلال إدخال مقاييس جديدة وتشجيع النقاش ، استطاعت الجمعيات خلق أجواء من الثقة وعمقت عملية الإحتراف في السوق .

ولكن وبالرغم من جميع الفوائد ، لم تستطع الجمعيات الوطنية تحقيق المعجزة في أسواق التأمين الصغيرة وغير المتوازنة. حيث إنها تعتمد كثيراً على الأعمال ذات الطبيعة المتشابهة والتي عادة غير متوفرة في البلدان النامية الصغيرة. لأنه لو كان اهدف من إيجاد الجمعيات هو فقط زيادة القدرات الإكتتابية في مناطق غير مريحة لكان عمل هذه الجمعيات بالتالي يقتصر على توزيع الخسائر ، ولنا في مجمع كينيا المذكور سابقاً خير مثال على ذلك . ولكن على وجه الخصوص ، ينتج عن هذه الجمعيات تراكم للأخطار قد تصبح خطيرة في الأماكن المعرضة للكوارث. وكما جاء في دراسات قام بها مؤتمر UNCTAD حول الجمعيات بأن إمكانية تعرض السوق الوطني بمجمله للكوارث هو في الحقيقة أمر وارد في حال وجود الجمعيات الوطنية. وهنا يبرز الدور الأساسي لغطاء الحساب المشترك Common Account في اتفاقيات إعادة التأمين الذي يحمي المجمع من الأخطار الكبيرة والكوارث المحتملة. وهذا الإعتماد الكبير على إعادة التأمين الخارجية قد يحمل الشركات الصغيرة المساهمة عبئاً ثقيلاً قد يضطرهم إلى عدم المشاركة في المجمع .

وهناك عوامل نفسية لها دورها الهام في نجاح الجمعيات الوطنية. لأنها تتطلب وجود عامل أخلاقي يردع بعض الشركات من استخدام المجمع للتخلص من الأعمال غير المرغوبة. وهذا الأمر يتطلب وقتاً من أجل بلورته في أسواق التأمين

الصغيرة. وحقيقة، إن الأعضاء المشاركين يمكن أن يكونوا جميعاً منافسين أقوياء في سوق صغيرة. متوضعة بمعظمها في عاصمة البلد، وهذا أيضاً من العوامل المثيرة للقلق والمؤثرة سلباً على المجمعات.

٥ - المجمعات الإقليمية

إن التقييد الجغرافي للمجمعات الوطنية دفع بالحكومات وأسواق التأمين على اختلافها إلى توسيع تطلعاتها إلى خارج الحدود الإقليمية وقد اعتبرت المجمعات الإقليمية كطريقة مثلى للتخلص من كثير من حالات انهيار المجمعات الوطنية ونفس الوقت فهي وسيلة للإستفادة إلى أقصى مدى من الفوائد التي توفرها المجمعات. إن هذا النوع الجديد من المجمعات يساهم في التغلب على الصعوبات الناجمة عن صغر إمكانات الأسواق الوطنية وأيضاً يحد من تركيز شركات التأمين في عواصم البلدان، والكل يسعى إلى المنافسة على نفس العدد المحدود من الأخطار لذلك فالمجمعات الإقليمية هي وسيلة ناجحة لتوزيع الأعمال على جميع أعضائها وبالتالي تطوير بناء محفظة الأعمال وكذلك معدل الأمان بطريقة أكثر إقناعاً.

إضافة لما سبق، فإن هذه المجمعات وبطريقة سهلة تستطيع المساهمة في تجنب معضلة التراكم في الأخطار الكارثية. وحيث أن أعمال إعادة التأمين الصادرة من الدول النامية هي إلى حد ما تحقق أرباحاً معقولة فإن هذا سيشكل عبئاً على المجمعات الإقليمية مبعثه اعتبارات التضامن الإقليمي والأمل في الاعتماد عليها كوسيلة لتقوية سياسات الاعتماد على الذات في الدول النامية.

أما فيما يخص صناعة التأمين في مختلف البلدان، فإن المنافع العملية للمجمعات هي بالطبع هامة ونتائجها الإيجابية ملموسة وأيضاً فهي بالتأكيد مقنعة. لأن التوسع في القدرة الإكتسابية يعكس مباشرة على خطط إعادة التأمين وعلى نفقات شركات التأمين المشاركة في المجمعات. هذه الشركات سيصبح بإمكانها الاحتفاظ بأعمال أكثر لحسابها الخاص، وبالتالي يقل نزيف القطع الأجنبي على المستويين الوطني والإقليمي. إن تأسيس المجمعات الإقليمية يساعد أيضاً في تطوير شروط إعادة التأمين في الشركات الوطنية ويعزز التعاون فيما بين شركات التأمين وشركات إعادة التأمين في

مجالات عديدة من ضمنها عمليات منع الخطر. وكما في المجمعات الوطنية، تسهل المجمعات الإقليمية وسائل جمع وتحليل ونوزيع المعلومات والبيانات الإحصائية المتعلقة بالأعمال التي تقوم بالإكتتاب عليها.

وحتى تظل مجمعات إعادة التأمين الإقليمية ناجحة، فإنه ينصح دوماً بأن تقتصر على منطقة محددة فيها أسواق تتمتع بشروط متجانسة. إضافة إلى أن أعمال هذه المجمعات ستكون أفضل وأجح إذا كانت تمارس نشاطها في بلدان مرتبطة مع بعضها البعض بروابط اقتصادية أخرى غير التأمين. ولكن يجدر القول بأن معظم المجمعات هي إما إقليمية أو شبه إقليمية، ويشذ عن هذه القاعدة قليل منها. ومثال ذلك مجمع الدول الأفرو آسيوية FAIR، الذي يكتسب صفة دولية.

أما فيما يتعلق بالنتائج المنووع الحصول عليها من إنشاء المجمعات الإقليمية فيمكن تقييمها بطريقتين: الأولى تعتمد على الكيفية التي يقوم بها المجمع بأداء العمل الموكّل إليه وهل هذا العمل قابل للاستمرار؟ هل يحقق أرباحاً؟ هل يدار بشكل جيد؟... إلخ. ومن الواضح أن هذه الأمور شيء لا بد منه للوصول إلى مراحل أخرى لتقييم العمل، لأن المجمع الذي يحتاج بين الحين والآخر إلى دعم مالي سوف لن يكون قادراً على إنجاز الدور المأمول منه. وأشمّل من هذه النظرة هناك سؤال هام يطرح نفسه: هل يساهم المجمع الإقليمي في الاقتصاد الوطني ككل من خلال أخذ من نزيه القطع الأجنبي إلى خارج الإقليم وكذلك في تدعيم وتقوية أسواق التأمين الإقليمية؟

أما فيما يتعلق بالعمل فإن المجمعات الإقليمية أثبتت فعالية جيدة. حيث استطاعت وبعد التغلب على بعض الصعوبات أثناء التأسيس، زيادة حجم أعمالها وحسنت من نتائجها وبالتالي طورت أرباحها. وأكثر من ذلك، فقد ساعدت في خلق روابط جيدة بين المؤمنين في البلدان التي تمارس نشاطها فيها وبالتالي أوجدت شيئاً من الاحتراف في هذه الأسواق.

أما هل استطاعت المجمعات الإقليمية أن تثبت جدارتها في زيادة الاحتفاظ المحلي لأعمال التأمين في بعض البلدان والأقاليم؟ فهذا سؤال تصعب الإجابة عليه

بالإيجاب . لكنه بالتأكيد ، استطاعت المجمعات أن تلعب دوراً إيجابياً في تخفيض نزوف نفقات إعادة التأمين إلى الخارج . أما مساهمتهم في زيادة الاحتفاظ المحلي وتقليل نزوف القطع الأجنبي للحصول على إعادة التأمين ، فقد كانت محيية للآمال .

ومن الصعب إعطاء بيانات لتوضيح ماسبق ، إلا أن السيد جوزيف أسيفا السكرتير التنفيذي لمنظمة التأمين الأفريقية استطاع تقديم بعض البيانات المتعلقة بالموضوع . من خلال دراسة قَدَّمها حول التعاون الأفريقي في قطاع التأمين ، أوضح السيد أسيفا أنه في أفريقية لم تصل عمليات تبادل أعمال إعادة التأمين من خلال المجمعات نسبة واحد في المائة من أقساط إعادة التأمين المسندة إلى الخارج . وقد قارن السيد أسيفا هذه النتيجة مع الأرباحية الجيدة المحققة عبر المجمعات الإفريقية الإقليمية ، حيث تثير هذه النتائج ومعدل الخسارة حسد المعيددين الدوليين . وبشكل نظري تمتلك هذه المجمعات القدرة الكبيرة على التوسع ، معتمدة بذلك على حقيقة أن أعمال إعادة التأمين الإفريقية بمحملها رابحة جداً . ويبدو أن هناك رغبة لدى العديد من الأعضاء لإستثمار هذه الميزة . بينا الحاجة للتعاون الإقليمي من خلال المجمعات تكتسب الأفضلية في مجالات التعاون التأميني الدولي ، إنما التطبيق يلقي بعض الصعوبات والتباطؤ . وأسباب ذلك نلخصها بما يلي :

— فقدان الثقة بين أعضاء الجمع بعضهم ببعض مالياً وفتياً وإدارياً مما يثير التردد في تبادل الأعمال .

— صعوبة أنظمة التحويل والتأخر في إرسال الأرصدة في العديد من البلدان النامية . وحتى الشركات نفسها تعطي الأفضلية للتحويلات للمعيددين الدوليين عوضاً عن الشركاء الإقليميين .

— فشل كثير من إدارات المجمعات في لعب دور المركز في عميات جمع المعلومات والبيانات وإنشاء بنك للمعلومات ونقلها إلى الشركات الأعضاء .

— عدم مقدرة الجمع لتقديم المساعدات الفنية في مجال التسعير وتسييد التعويضات كما تفعل شركات إعادة التأمين المتخصصة .

— المحافظة على الروابط القائمة بين شركات التأمين في البلدان النامية والتي تميز بنجاح مقدرتهم على القيام بالزيارات المنتظمة إلى الشركات المسندة لهم .

- الاعتقاد الكلي لمعيدين البلدان النامية على الخدمات التي يقدمها الوسطاء والتي تعتمد على مصادر من البلدان المتطورة. هؤلاء الوسطاء يرغبون في إسناد أعمال إعادة التأمين إلى شركات في البلدان المتطورة تربطهم بها علاقات عمل.
- تقلب وعدم استقرار الأوضاع السياسية والاقتصادية في بعض البلدان النامية، تبدو غير واضحة بالنسبة للمؤمنين في بعض أسواق التأمين التي لا تزال تعتبر مراكز رئيسية للتدريب المتقدم. ونتيجة لذلك يعتمد المؤمنون ذوو الخبرة على إقامة اتصالات وجمع معلومات عن بعض الأسواق الخارجية تمكنهم من إقامة علاقات عمل معها.
- صعوبات الاتصالات بين البلدان النامية يمكن أن تحل من خلال الهاتف أو الفاكس أو الطائرة.

أما الـ UNCTAD فقد لخصت الأسباب التي دعت معيدي التأمين في البلدان النامية لعدم الرغبة في الاستفادة من الميزات التي توفرها المجمعات الإقليمية. فقد أكد المؤتمر في دراسته المقدمة عام ١٩٨٠ عن المجمعات على ما يلي:

- إن أنواع الأخطار التي يقبلها العديد من المجمعات الإقليمية لا تتطابق مع الإمكانيات الحقيقية لمساهمات الأعضاء في المجموع.
- إن حدود الإكتتاب للمجمعات منخفضة جداً إذا ما قورنت بالخسائر المتوقعة التي قد تنجم عن أي خطر مسند.
- إن سياسة الانتقاء التي تمارسها المجمعات فيما يتعلق بنوع الأخطار المقبولة وأنواع الأغطية الممنوحة، يمكن أن تحمي الأعضاء بإسناد الأعمال بطريقة Bouquets.
- عدم قبول المجمعات للأعمال الإختيارية يحرم الأعضاء من القدرة على استخدام المجمعات حيث الحاجة الماسة لها. (بعض المجمعات الآن تقبل الأعمال الإختيارية).
- تشتت الحصص إلى عدد كبير من المجمعات والمعيدين مما يعيق وضع خطط عقلانية ويزيد في النفقات الإدارية.

— عزوف العديد من الشركات الأعضاء في الإنضمام إلى عمليات إعادة توزيع الأعمال الأجنبية، حيث المعلومات المتوفرة لدى هذه الشركات عن هذه الأعمال قليلة جداً.

— في حال عدم قدرة بعض الأعضاء على الإيفاء بالتزاماتهم، فإن المسؤولية المشتركة لجميع الأعضاء تسبب لهم القلق خاصة عند حدوث خسائر جسيمة، إن لم يلجأ الجميع إلى شراء غطاء وقف الخسارة Stop Loss المكلف من أجل الحساب المشترك.

إن اجتماع هذه الصعوبات يخلق حلقة مفرغة. وقد تجسد ذلك في الدراسة المقدمة من UNCTAD عام ١٩٨٠ حول المجمعات حيث جاء فيها: «إن انعدام الثقة قادت الأعضاء إلى التخلي عن المجمعات أو إعطائها إهتماماً محدوداً ومن ثم إسناد أعمال قليلة جداً لها. من جهة أخرى، أدى هذا السلوك إلى حرمان المجمعات من فرصة إقناع وتلبية حاجات الأعضاء وذلك فيما يتعلق بتوزيع الأخطار».

والسؤال الذي يطرح نفسه هنا: هل لم يكن الوقت بعد للحكومات والصناعة لإعادة النظر بوجود المجمعات الإقليمية؟ من المتوقع أن تخسر تلك المجمعات، التي لم تستطع تحقيق الآمال المعقودة عليها، كل تشجيع ودعم، وقد يؤدي ذلك إلى زوالها نهائياً. أما تلك التي حققت بعض النجاح فأمامها فرصة للإستفادة من التسهيلات الدولية، إذ قد تستفيد من تعاون بعض المجمعات الأوربية المتخصصة. وهذا يحقق ليس فقط التوسع في توزيع الخطر، بل يساعد المجمعات لتبادل الخبرات المتوفرة في أسواقها. إضافة إلى أن أعضاء الجمع في البلد المتطور يجدون من المفيد لهم العمل مع الجمع الذي تظهر نتائجه أيجابية جيدة، وبالمقابل تستفيد البلدان النامية من الإحصائيات والخبرات المتوفرة لدى الجانب الآخر.

٦ — شركات إعادة التأمين الإقليمية

Regional Reinsurance Companies

يمكن اعتبار المجمعات بمثابة الخطوة الأولى لتأسيس كيانات إقليمية لإعادة

التأمين، كما هو الحال بالنسبة لشركة Asian Re. وبالتالي تسعى هذه المجمعات للعمل جنباً إلى جنب مع شركات الإعادة المتخصصة بعد إنشائها.

لقد اعتقدت الحكومات أن تأسيس إعادة تأمين متخصصة ليست ضرورية في بداية مراحل التنمية. لكن الدعوة لإنشاء شركات إعادة التأمين الوطنية والمجمعات الوطنية والإقليمية تشمل أيضاً إنشاء شركات إعادة تأمين إقليمية والهدف الرئيسي هو أيضاً زيادة القدرة الإستيعابية وإمكانية الاحتفاظ في الإقليم، ومن ثم إعادة توزيع الفائض الذي يزيد عن إمكانية الإستيعاب المتوفرة لدى شركات الإعادة ضمن الإقليم. وقد اعتُبر أن الإقليم يوفر حجماً معقولاً من الأعمال وبالتالي يمكن تحقيق رقماً لا بأس به من الأقساط وبالتالي تقليل ما أمكن من النفقات الإدارية. هذه الحقيقة لاقت قبولاً واستحساناً من بعض الدول الإفريقية الصعبة، والتي تأمل بأن المشاريع الخاسرة اقتصادياً على مستوى البلد الواحد قد تصبح عملية ورائجة إذا ما أُديرَت على مستوى الإقليم. أضف إلى ذلك، أنه بعد الحصول على الخبرات والمهارات الفنية، يمكن لمؤسسات الإعادة هذه أن تمارس أعمال الإعادة على المستوى الدولي، معوضة بذلك زيف أعمال إعادة التأمين خارج منطقتها. كذلك تستطيع هذه المؤسسات إيجاد فرص استثمارية ضمن الإقليم وهذا يعطي إمكانيات أفضل لجمع المعلومات والبيانات الإحصائية وخلق مجالات تدريب متخصصة لعناصر الشركات الوطنية.

ونتيجة لما سبق، شهدت أواخر السبعينيات تأسيس شركتي إعادة هما الشركة الآسيوية للإعادة والشركة الإفريقية للإعادة.

لقد كان الهدف من تأسيس هاتين الشركتين هو استمرار أعمالها دون اللجوء إلى الإعانات المالية الحكومية. وكان لها أن تتلقى حصصاً من الشركات في الدول الأعضاء ثم تقوم بتوزيع الفائض عن قدرتها الإستيعابية إلى الأعضاء أنفسهم. وبناطع لم يكن يتوقع هاتين المؤسستين أن تقيم كل منهما كياناً مالياً قائماً بذاته، لكنها اعتمدت على تنمية مواردها من خلال الدعم المقدم من قبل الأعضاء المتعاونين.

وكانت الآمال معقودة على شركة Asian Re أن تستحوذ على الجزء الأعظم من الفائض في آسيا كذلك مساعدة هذه المنطقة التي كانت تحاول تكوين محفظة إعادة

تأمين، على أن تلعب دوراً عاماً وتصبح مركزاً من مراكز إعادة التأمين الرئيسية في العالم. وقد بدأ منطقياً أن هذه الشركة ستصبح من الأطراف التي تلعب دوراً هاماً في الأسواق الدولية. وعضويتها كانت محصورة على حكومات دول جنوب شرق آسيا ESCAP. وكانت حصة كل دولة من رأس المال هو (٥٠٠.٠٠٠) دولار أمريكي وبذلك يكون رأسمال الشركة، التي بلغ عدد أعضائها ٣٩ بلداً، ١٩٥ مليون دولار. وخلافاً للتوقعات والتوجهات فقد بلغ عدد الأعضاء المشاركين عند التأسيس فقط تسعة بلدان برأسمال ٥٤ مليون دولار، وبالتالي كان رأس المال أقل بكثير مما رسم له.

ولكون الشركة قد تأسست بموافقة تسعة حكومات، فإن أي تغيير أو تطوير في إنشائها يعتبر من الأمور الصعبة. لأن ذلك يتطلب موافقة جميع الحكومات أو العودة إلى برلمانها. واتفاقية التأسيس بحد ذاتها لا تتمتع بمرونة كافية. وعلى سبيل المثال هناك شرط يقول بأن أي عضو لا يستجيب إما بالموافقة أو الرفض في فترة زمنية محددة تسقط عنه صفة العضوية.

أما من وجهة نظر تجارية بحثية، فقد حققت الشركة تقدماً ملحوظاً، حيث استطاعت زيادة دخلها من الأقساط ومن الاحتياطيات الحرة وأيضاً تمكنت من إيجاد نوع من الاستقرار المالي واستحوذت على خبرات فنية جيدة كما قدمت مساعدات قيمة للمنطقة عن طريق تنظيم دورات تدريبية متخصصة لعناصر من الدول الأعضاء. وكان احتفاظها معقولاً حيث وصل إلى ٤٩.٧٪ عام ١٩٨٩. وبنفس العام كان احتفاظ شركة Thai Re ٤١.٣٪ وفي Singapore Re ٥٥.٣٪ وفي Korean Re ٥٥.٨٪. أما الأعمال التي لا تحتفظ بها الشركة الآسيوية للإعادة والتي تبلغ حوالي ٥٠٪ من الأعمال فيعود منها ٣٩٪ إلى الأعضاء أو إلى بلدان نامية أخرى. وبذلك يمكن القول بأن الشركة الآسيوية للإعادة نجحت في إعادة توزيع الجزء الأعظم من الأقساط ضمن الإقليم ذاته.

إن النشل في إيجاد معبد تأمين إقليمي قوي مالياً يعود إلى الاحتفاظ بالأعمال الأقل ربحاً ضمن الإقليم، بينما على المعبد هذا أن يدفع غالباً لإعادة التأمين التي يشتريها

من الدول المتقدمة . وهناك شعور متزايد بين الشركات في المنطقة بأنهم وبشكل غير مباشر يقدمون المساعدات المالية لتغطية الخسائر في البلدان المتقدمة ، كما أن عليهم تحمل معدلات الأقساط التي وضعت لمواجهة الخسائر الكبيرة في هذه الأسواق .

وحيث أن النجاح المحدود الذي حققته الشركة يعود في انخفاضه إلى أسباب خارجية ، فقد أجريت أبحاث ودراسات لتخلص من الاحتناقات الحاصلة . وفي ظل الظروف الراهنة ، تبدو الحاجة ملحة إلى حلول صارمة إذا لم يكن بالإمكان إقناع بعض الحكومات بالمشاركة في الدعم المالي . إلا أنه من المفترض أن تستطيع شركة تمتلك أعمالاً جيدة من بلدان في إقليمها أن تكون رأسمال كاف لمواجهة المتطلبات المالية الملحة في الأسواق الدولية .

أما فيما يتعلق بالشركة الإفريقية لإعادة Africa Re فقد كان الدعم لها قوياً . حيث اجتمعت آراء متحمسة من ٣٢ بلداً على إنشائها . وكان ذلك تعبيراً حياً عن رغبة سياسية بالإعتماد على الذات في مجال التأمين . ونظرياً كانت مجالات النشاط للشركة هذه أوسع وتوزيع الأخطار أفضل مما كانت عليه شركة Asian Re .

ومما أن تطور الإمكانيات في الدول الإفريقية لا يوازي تلك في آسيا ، فقد كانت أسواق التأمين للدول الأعضاء صغيرة جداً ومحافظ الشركات المساهمة غير متوارنة . هذه العوامل من المحتمل أن تكون قد أسهمت في تخفيض المزايا التي تمتعت بها شركة Africa Re بالرغم من الدعم الكبير الذي تلقته .

أما بخصوص العمل ، فمن الأمور الضارة بالشركة كانت عدم شمول الحصاص الإلزامية على الأعمال الإختيارية . وعلى ذلك أجبرت الشركات التي اعتمدت على الإلتفايات ذات الحدود المنخفضة ، على البحث عن إعادة تأمين اختيارية والتي تسند بشكل رئيسي لشركات دولية .

وعموماً ، عانت الشركة الإفريقية لإعادة من المصاعب الكثيرة التي أصابت شركات التأمين الإفريقية . من هذه المصاعب كان الانخفاض الكبير في قيمة العملات الإفريقية وعدم مقدرة الشركة الحصول على مساعدة فنية قيمة من معيدين ذوي خبرات طويلة في هذا المجال . وكما أوضح أحد المعيدين الأفارقة حين قال : « استمرت العديد

من الشركات الإفريقية المسندة في تفضيل إقامة علاقات عمل مع المؤمنين الدوليين . ولم يكن يعلم شركاؤهم الأفارقة بتفاصيل الأخطار التي كانوا يغطونها ، أو بمعنى آخر ، كانوا آخر من يعلم . نضيف إلى ذلك بأن إفريقيا لا تزال تعاني من صعوبات جمة في مجالات الاتصالات . وبالتالي كانت تتأخر إحصائيات إعادة التأمين في الوصول إلى الشركاء الأفارقة . أما فيما يتعلق بالتسديدات فنادراً ما كانت تدفع في وقتها المحدد . السيد أسيفا Aseffa عرف على نفس الوتر عندما قال : «لأندو الشركات الإفريقية مهمة كثيراً يتبادل الأعمال مع بعضها البعض . وعندما يفعلون ذلك ، فإن المعيدين الأفارقة هم آخر من يقضى ، وبالتالي أصبح معظمهم غير راغب بقبول أعمال إفريقية وذلك بغية عدم زيادة وتضخيم حساباتهم المحمّدة» . ويتساءل السيد أسيفا قائلاً : «ألا يمكن أن نعامل بعضنا البعض كما نعامل المعيدين الأجانب ونسدد لبعضنا بنفس الطريقة التي نسدد بها للآخرين؟!» .

لكن ، وبالرغم من الصعوبات الكبيرة والأزمات التي واجهتها القارة ، قد بلغت الأقساط المكتتب عليها من قبل الإفريقية للإعادة عام ١٩٨٩ حوالي ٢٣ر٥ مليون دولار أمريكي ، وتم الاحتفاظ بمبلغ ٢٩ر١ مليون دولار . وبما لا شك فيه أنه لولا وجود هذه الشركة فإن معظم هذه الأقساط سيجد طريقه إلى الأسواق الخارجية . ولا ينبغي أن يغيب عن الأذهان بأن الإفريقية للإعادة كان لها دور هام في البحث عن حلول للمصاعب التي تواجه أسواق التأمين الإفريقية كذلك ساهمت في إيجاد تعاون قوي فيما بين المعيدين الأفارقة . وقد نما الشعور بالمصلحة المشتركة وتحقق الجميع من ضرورة وأهمية الاعتماد على الذات وفائدة ذلك على الجميع .

ومن الجدير ذكره في هذا السياق ، عدم وجود شركة إعادة متخصصة لعموم قارة أمريكا اللاتينية . من أسباب ذلك أن الدول الكبيرة والمتقدمة في أمريكا اللاتينية أمثال البرازيل — الأرجنتين — تشيلي — كولومبيا — المكسيك — بيرو — وفنزويلا بإمكان كل منها الاحتفاظ كل عام بالقسم الأعظم من الأقساط المكتتب عليها في أسواقها ، وبالتالي فهي ليست بحاجة إلى معيد تأمين على مستوى القارة . أما البلدان الصغيرة فهي مقتنعة بعدم إمكانية إقامة مثل هذه الشركات .

بعد مضي ٢٥ عاماً على الجهود المبذولة من قبل الحكومة والصناعة لدعم وتقوية أسواق التأمين في البلدان النامية وزيادة الاحتفاظ، لم تستطع النتائج الإرتقاء إلى السوية المطلوبة، ولكن لا يمكن للمرء أن يقول بأن صناعة التأمين وحكوماتها لم تكن قصيرة النظر ومحدودة الخيال وناقصة الشجاعة لأنها لم تدخر وسعاً في دعم هذه الصناعة. والأسواق التي شهدت تدخلاً قوياً من الحكومة، لم تقدم شيئاً أفضل من تلك الأسواق الخرة. ولذلك كانت الحلول المقنعة تتحدى كل الأفعال العلاجية سواء حكومية كانت أم خاصة.

إن المشكلة عميقة الجذور وكبيرة بالرغم من تدخل العديد من الخبراء كلها سواء من النواحي الفنية أو غيرها والسبب يعود بمجمعه إلى البنى الاجتماعية والاقتصادية في البلدان النامية هذا من جهة وإلى التأمين في العالم الثالث من الجهة الأخرى. وأساساً فهي ليست مفضلة فنية فقط حتى يمكن حلها عن طريق الخبرات والبحث والرغبة الحسنة.

إن قطاع التأمين لم يقدم سوى جهود ضئيلة لتحليل ودراسة المشكلات التي تعود جذورها إلى الأسواق المحلية غير المتوازنة. وكما ورد في بداية البحث، هذه المشكلة كان سببها الرئيسي هو الاندماج الكبير بين التأمين والقطاع الحديث للاقتصاد. وتحاول العديد من الدول النامية هذه الأيام بمساعدة بعض الخبراء من الدول المتقدمة أن تعيد الحياة إلى القطاعات التقليدية للاقتصاد التي تشمل منتجات محلية وصناعات تناسب حاجيات أصحاب الدخل المحدود والإنتاج الزراعي.

وكان على التأمين أن ينضم إلى هذه الجهود ويواكبها منذ بدايتها. إن تطوير أغطية تأمينية ملائمة ستؤدي حتماً إلى توسيع أسواق التأمين ونكون قاعدة أوسع للأخطار التي لا تحتاج إلى عملة أجنبية لتسديد التعويضات والتي تتصف بقلّة التعقيد. وهذا بدوره يعطي توازناً أفضل لمخاطر التأمين. إن تطوير هذه الإمكانيات من الأمور الصعبة لكنه ليس مستحيلاً. إنها عملية طويلة لكنها تستحق بذلك كل جهد

يمكن . لأنه يجب أن لا ينسى أحد أنه حتى في البلدان التي فيها شركات تأمينية عملاقة يبقى الأساس الأهم في نشاطاتها هو إعادة تأمين الأخطار المحلية .

وبما قدمت الحكومات دعماً قوياً لقطاع التأمين ، إلا أن هذا الدعم لم يترافق بما يلزم من تطوير للأعمال الإدارية المتعلقة به . وهو في المقام الثاني خطأ صناعة التأمين نفسها التي لم تستطع أن تتحمل المسؤولية في مواجهة المصاعب الكبيرة من أمثال الحصول على موافقة الجهات المختصة في أوقات مناسبة لإجراء تبادل خارجي . ويمكن القول بأنه على الحكومات أن تفهم أنه للمحافظة على الموجودات الوطنية يجب الاعتماد على مرونة أكبر للتعامل في حقن التأمين . وفي الحقيقة ، بعض الحكومات ، وليس بالضرورة الغنية منها ، يبدو أنها فهمت هذه الأمور جيداً .

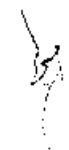
ويجب أن نكون قد تعلمنا شيئاً ما من الفشل الذي لازم جهود التنمية عقوداً ثلاثة من الزمن . وأن الدعم الحكومي ليس له القدرة الحارقة التي تستطيع وضع كل الأشياء في مسارها الصحيح . لكن الاعتماد الكبير على هذا الدعم كان السبب الرئيسي في فشل بعض أسواق التأمين في دول العالم الثالث .

يجب أن تبقى في ذاكرتنا حقيقة مفادها أن التأمين هو خادم للعمل وليس سيداً له . والاقتصاديات التي لم تستطع خلق درجة من الاعتماد على الذات ستجد من الصعب خلق تأمين يعتمد على نفسه أيضاً . وفي القارات حيث مبدأ التعاون الإفريقي يستند إلى مؤتمرات سياسية وتنموية عالية المستوى سوف لن تساهم في إيجاد صناعة تأمينية إقليمية قوية . والتأمين يمكن اعتباره خطوة إلى الأمام في مجال التنمية وليس أكثر . وحتى يكون ذلك ، يجب أن يساهم في تقديم خدماته المرجوة منه للأهم والأقاليم . وأن يزدهر بالاعتماد على ذاته أولاً وآخراً .

ترجمة يوسف جناد

إدارة البحري والطيران

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين



اتفاقيات زيادة الحسارة على أساس الخطر الواحد

اعداد محمد غنور
إدارة الحريق والأخطار المختلفة

مقدمة

تعتبر اتفاقية زيادة الحسارة على أساس الخطر الواحد أحد أشكال إعادة التأمين التي أصبحت تستخدم على نطاق واسع خلال السنوات الأخيرة كبديل لبرامج الاتفاقيات النسبية التقليدية وذلك للحد من حجم الحسارة التي يمكن أن تعانها الشركة المسندة جراء أي خطر . بالرغم من أن الاتفاقيات النسبية تمنح وبشكل دائم للشركة المسندة أكثر الوسائل مرونة لتحديد الاحتفاظ على أساس الخطر الواحد إلا أن أسعار التأمين الأصلية والمنخفضة حالياً بالسوق العالمي أدت بالاتفاقيات النسبية وبشكل حتمي إلى إظهار نتائج رديئة وبالتالي إلى انكماش السعة المتاحة للاكتتاب في مثل هذه العقود من اتفاقيات إعادة التأمين مما أدى إلى زيادة اتجاه شركات التأمين المسندة نحو ترتيب برامج اتفاقيات إعادة تأمين زيادة الحسارة على أساس الخطر الواحد .

أولاً — مزايا إعادة التأمين على أساس زيادة الخطر **Why Risk excess Purchased**

هناك فائدتان أساسيتان للتغطية على أساس زيادة الخطر وهي :

آ — تخفيض تكاليف إعادة التأمين الصادرة . ففي الإعادة بواسطة الاتفاقيات النسبية تقوم الشركة المسندة بتثبيت الاحتفاظ على الخطر وتسدن الباقي من إجمالي مبلغ تأمين الخطر إلى معيدي الاتفاقيات النسبية الذين بدورهم يقومون باستلام الأقساط ودفع التعويضات بشكل متناسب مع مبالغ التأمين المأخوذة على

عائتهم إلى إجمالي مبلغ التأمين . وفي إعادة التأمين على أساس زيادة الخسارة عن الخطر الواحد فإن الشركة المسندة تدفع أقساط محددة يقررها معيد التأمين لتغطية الخسارة التي تتجاوز مبلغ التحمل المتفق عليه من قبلهما وذلك فقط حتى الحدود المثبتة بالعقد . فالسعر على أساس زيادة الخطر هو عبارة عن سعر مخفض أي بمعنى آخر غير نسبي بالنسبة لإجمالي مبلغ التأمين بالخطر المسند .

ب- يسر وسهولة الإدارة . تعتبر إدارة ومعالجة الحسابات باتفاقيات زيادة الخطر أبسط وأكثر سهولة بالمقارنة بما هي عليه باتفاقيات الفائض . حيث أن معيد التأمين باتفاقيات زيادة الخطر يستلم أقساط محددة في العادة مبنية على أساس نسبة مئوية من دخل الشركة من الأقساط ويقوم بدفع هذا الجزء من كل الخسائر التي ستتجاوز التحمل بالاتفاقية . وهكذا ، فإن عدد التعويضات المشمولة يعتبر أقل بصورة معتبرة عما سيكون عليه الحال بالنسبة للتعويضات التي من الممكن أن تحدث تحت اتفاقيات الفائض . فأي خطر بمحفظته الشركة المسندة يتجاوز مبلغ تأمينه مبلغ التحمل المحدد بالنسبة للخطر يكون مغطى بشكل تلقائي ، وهذا يؤدي إلى تفادي الحاجة إلى إسناد « بشكل مفرد » جزء أو نسبة من أي خطر إلى اتفاقية الفائض وتحصيل كل الخسائر بنفس النسبة مع احتمال حصول أخطاء في الاسنادات بهذه الطريقة كما أن الاتفاقيات النسبية بشكل عام تحتاج إلى إجراءات حسابية أكثر تعقيداً ، مثل تحويل محافظ الأقساط والتعويضات وكذلك الاحتياطات وتحضير كشوف عمولة الأرباح ، فحين الاجراء باتفاقية زيادة الخطر يستلزم في الغالب تحضير حساب وديعة أقساط مع تعديل سنوي عندما يتم التأكد من الدخل من الأقساط المتحققة .

عيوب التغطية بزيادة الخطر

آ - تحت اتفاقية زيادة الخطر الشركة المسندة مسؤولة عن 100% من كل الخسائر وحتى حدود التحمل بالاتفاقية بينما طبقاً للاتفاقية النسبية الشركة المسندة سوف تدفع فقط نسبة من كل خسارة سواء كانت جزئية أو كلية بنسبة مبلغ التحمل إلى إجمالي مبلغ التأمين . ولذلك احتفاظ الشركة تحت اتفاقية زيادة الخطر يعرف

باحتفاظ «الخسارة الأولى» والذي يعرض بصورة تلقائية الشركة المسندة لحصة متزايدة من خسائر حسابها الإجمالي .

ب- معظم الشركات تكتسب طبقاً لاحتفاظات مندرجة وذلك بالاعتداد على تركيبة الخطر، وظيفة الخطر، الموقع والحمايات المتاحة من الحريق، وبالتالي الاسنادات إلى اتفاقياتها النسبية ستدرج على نفس الخط .

مثال :

الدرجة	أقصى احتفاظ	أقصى اسناد	10 عطلوط فائض
1	100000		1000000
2	60000		600000
3	40000		400000
4	25000		250000

في حال حدوث خسارة تمس خطر من الدرجة الثانية مسند كاملاً لاتفاقية لفائض فإن التأثير الحاصل للمسند طبقاً لذلك يكون كما يلي :

الاحتفاظ	الفائض	إجمالي مبلغ التأمين	الخسارة الحاصلة
60000	60000	660000	100000

$$\text{الخسارة اللاحقة بالاحتفاظ} = 100000 \times \frac{60000}{660000} = 9091 \text{ ون}$$

$$\text{الخسارة اللاحقة بالاتفاقية} = 100000 \times \frac{60000}{660000} = 9090 \text{ ون}$$

الشركة المسندة التي تقوم باستبدال اتفاقية الفائض هذه ببرامج اتفاقية زيادة خطر على أساس شريحة مقدارها 1000000 لما زاد عن 1000000 وبافتراض نفس وضعية الخسارة السابقة فإن الشركة المسندة في هذه الحالة سوف تحتفظ بمبلغ الـ 100000 ولن تحصل على استرداد من اتفاقية زيادة الخطر لذلك ينظر إلى اتفاقية زيادة الخطر على انها لاتسمح بوجود مرونة للشركة المسندة في الحد من تعرضها للخسارة بالاعتماد على درجة أو تصنيف الخطر .

— الخسائر التي سيلحق تأثيرها باتفاقية زيادة الخطر قليلة نسبياً وبالتالي هذا يجعل المعيدين أكثر سرعة في التعرف واصدار رد الفعل المناسب على النتائج العكسية عما يكون عليه نظراؤهم من المعيدين بالاتفاقيات النسبية . طالما أن معيدي زيادة الخطر هم الذين يضعون أسعار الحماية ، فإنه في حال تعرض الشركة المسندة لعدد من الخسائر الكبيرة خلال فترة زمنية قصيرة فإنها لن تجد نفسها معرضة فقط لتحمل خسائر هامة خلال حدود التحمل باتفاقية زيادة الخطر ولكن المعيدين كذلك قد يزيدون من تكاليف الإعادة على نحو معتبر . في حين أن الإجراءات العلاجية التي يمكن اتخاذها من قبل معيدي الاتفاقيات النسبية عقب فترة الخسارة محدودة وبطيئة .

— الاتفاقيات النسبية غالباً ما تحتوي على شروط تسمح للشركة المسندة بإحتجاز أقساط وتعويضات لضمان أداء المعيدين المطلوب منهم . وبالتحول إلى زيادة الخطر فإن الشركات تفقد فائدة أية عوائد استثمارية على الاحتمالات المهجورة علاوة على الفائدة الدنيا التي تدفع إلى معيدي البرنامج النسبي . وأيضاً الحسابات النسبية هي بطبيعة الحال متناظرة من حيث الأعمال والديون في حين زيادة الخطر تقتضي دفع ودعة أقساط مقدماً Deposit Pnemium .

— العديد من الشركات قادرة على استخدام الاتفاقيات النسبية الراجحة والمتوازنة كوسيلة للتبادل لكي تحصل على حصص من الاتفاقيات الراجحة بالشركات الأخرى وبالتالي يتم حصول توزيع حذر ومتعقل للخطر . اتفاقية زيادة الخطر لا يمكن استخدامها لعمل تبادلي ولكن يمكن للشركة أن تقدم جزء من محفظتها الصافية المحتفظة بها لمثل هذا الغرض .

— التغطية باستخدام الاتفاقيات النسبية لانهوي أي تحديد على إجمالي الخسائر الممكن تحصيلها من معيدي التأمين من جراء كارثة واحدة على أساس إجمالي بالسنة . ولكن اتفاقية زيادة الخطر تحد من المبالغ المستردة جراء كارثة واحدة غالباً ما بين مرتين إلى أربعة مرات من إجمالي الحدود التأمينية وفي حال الأغطية غير المتوازنة فإنها غالباً ماتفرض تحديد على إعادات السعة بعد حصول أية خسائر إضافية تلحق بالحساب العصافي .

— الاتفاقيات النسبية غالباً ما توزع على أساس Risk attaching basis والتي تسمح باستمرار التغطية للبولص المسندة حتى انتهائها الطبيعي Runoff. ومع ذلك، معظم اتفاقيات زيادة الخطر مبنية على أساس Losses Occuring during the period basis والتي قد تترك الشركة المسندة في حال ما إذا كانت الخسائر كبيرة، غير محمية إذا لم تجدد الاتفاقية. تأثير الخسارة أثناء فترة استمرار الخطر «Runoff Period» قد تكون مدمرة بالنسبة للشركة المسندة كما يلاحظ من المثال السابق ما لم تناقش مسألة استمرار الغطاء على أساس Runoff يدفع أقساط إضافية.

— عند اتخاذ قرار بالتحويل إلى اتفاقية زيادة الخطر فإن على الشركة المسندة أن تتخاط للمشاكل التي قد تواجهها. وعندما ترغب بالتحويل إلى إتفاقية فائض فإنها سوف تواجه صعوبات عديدة. حيث أن بداية عمل إتفاقية فائض جديدة من تاريخ محدد تعني أن كل خطر يجب تقييمه على حدة وبناء عليه يحدد الاسناد الفائض. وهذا واضح أنه عمل شاق جداً مما قد يجبر الشركة المسندة على إما ترتيب إتفاقية حصة نسبية بسيطة (وبالتالي دفع أقساط للمعيدين غير ضرورية وذلك عن أخطار صغيرة) أو الحصول على حماية على أساس Runoff من إتفاقية زيادة الخطر القديمة (وربما بشروط قاسية) حتى يتم الحصول على وقت كافٍ من أجل ترتيب إتفاقية فائض وذلك عندما تصبح كل البولص القديمة واجبة التجديد.

ثانياً — الحسابات الملائمة للحماية باتفاقية زيادة الخطر Suitable accounts for protection

من الوجهة النظرية بالإمكان استخدام طريقة زيادة الخطر لإعادة التأمين لحماية معظم أنواع الحسابات وذلك كبديل للطرق الأكثر تقليدية كالاتفاقية النسبية واتفاقية الفائض وقد وجد في الواقع العملي أن بعض حالات محددة من إعادة التأمين تجعل من نفسها أكثر ملاءمة من غيرها لتطبيق إتفاقيات زيادة الخطر وفيما يلي بعض المجالات التي من الممكن أن يكون فيها استخدام طريقة زيادة الخطر أكثر فائدة بالنسبة للشركة المسندة.

آ — الحسابات الربحية Profitable accounts — بعض الشركات تعتقد،

وبالرغم من استلامها لعمولة إضافية وعمولة الأرباح من قبل معيدي التأمين بالاتفاقيات النسبية، أنها ما زالت تدفع جزءاً كبيراً من عملها الربح، فإذا ماتم احتلال برنامج إعادة التأمين النسبي ببرنامج غير نسبي على أساس زيادة الخطر فإن هذا يمكن الشركة المستندة من الاحتفاظ بأكبر قدر ممكن من الأقساط الراجعة وبدون تعريض الشركة لمسؤولية أكبر من إجمالي مبلغ التأمين بأي خطر .

مثال — حساب الأدوات المنزلية بالنسبة لشركة تأمين ما حدوده الاكتتابية الإجمالية 500000 ون محمي بـ 80% اتفاقية حصة نسبية كإيلي :

الأقساط	إجمالي مبلغ التأمين	
100%	500000 ون	الحدود الإجمالية
80%	400000 ون	80% حصة نسبية وإعادة تأمين هـ
20%	100000 ون	الاحتفاظ الصافي

طبقاً لهذا المثال الشركة تحتفظ بـ 20% من العمل والذي نفترض أنه يقل أكبر قدر من الأقساط في حين احتفاظها الصافي قدره 100000 وحدة نقدية. فإذا ربتت الشركة اتفاقية زيادة خطر بدلاً من الحصة النسبية على أساس 400000 ون لما زاد عن 100000 وحدة نقدية بسعر نفترض أنه 10% من دخل الأقساط فإن الوضعية تكون كإيلي :

الأقساط	إجمالي مبلغ التأمين	
100%	500000 ون	الحدود الإجمالية
10%	400000 ون	اتفاقية زيادة الخطر
90%	100000 ون (خسارة أولى أو أو شريحة أولى)	الاحتفاظ الصافي

فإن احتفاظ الشركة ظل عند 100000 ون كل خطر مع ملاحظة ان هذه الحالة

تعتبر « شريحة أو خسارة أولى » ولكن في نفس الوقت احتفظت الشركة بما مقداره 90% من الأقساط التي يمكن بها دفع أية تعويضات قد تحدث .

ب - تكبير الاحتفاظ Enlarged Retention — لكي يتم تعزيز النمو في الدخل المحتفظ به من الأقساط قد تقرر الشركة المسندة زيادة احتفاظها الصافي والمبني عليه برنامجها النسبي ، ولكن قد تكون الزيادة التي قررتها الشركة من أجل تكبير الاحتفاظ أكبر أكبر من أن تقفز عليه مرة واحدة ولكي يتم تكبير الاحتفاظ حتى الحد المنشود فإن الشركة قد تلجأ إلى عملية تكبير الاحتفاظ بصورة تدريجية حتى الوقت الذي تكون فيه من القدرة والكبر الذي تستوعب فيه هذا الاحتفاظ . فاجراء تغييرات سنوية بالاحتفاظ حسب أسلوب الاتفاقيات النسبية قد يسبب مشاكل إدارية هامة طالما أن اسناد كل بوليصة يتطلب المراجعة كل سنة . والحل الأكثر إقناعاً في الوصول إلى التحمل المختار بدون حصول مصاعب يكمن في رفع الاحتفاظ حتى الحد المرغوب وحمايته باتفاقية زيادة خطر بحيث يزداد التحمل سنوياً وينخفض الحد تبعاً لذلك والمثال التالي يوضح ميكانيكية عمل ذلك :

- I شركة ما احتفظها الصافي في سنة 1980 يساوي 100000 ون على أساس مبلغ التأمين .
- II الاحتفاظ المزمع الوصول إليه بسنة 1985 قدره 400000 ون .
- III بسنة 1981 تمت زيادة الاحتفاظ حتى 400000 ون وهو الحد المزمع الوصول إليه بسنة 1985 وتمت حماية هذا الاحتفاظ باتفاقية زيادة خطر على أساس شريحة مقدارها 250000 لما زاد عن 150000 ون .
- IV في سنة 1982 شريحة زيادة الخطر أصبحت 200000 لما زاد عن 200000 ون .
- V في سنة 1983 شريحة زيادة الخطر أصبحت 250000 لما زاد عن 250000 ون .
- VI في سنة 1984 شريحة زيادة الخطر أصبحت 100000 لما زاد عن 300000 ون .
- VII في سنة 1985 شريحة زيادة الخطر أصبحت 50000 لما زاد عن 350000 ون .
- VIII في سنة 1986 تم الاحتفاظ الصافي بمبلغ 400000 ون بالكامل .

ج - تكبير سعة الاتفاقيات النسبية Enlarged Proportion 1 treaty

Capacity — قد تأمل الشركة المسندة في زيادة السعة المتاحة لها على أساس إجمالي ويمكن تحقيق هذا بواسطة تكبير ترتيبات اتفاقية المشاركة أو الفائض القائمة . وهذا من المحتمل أن يؤدي إلى زيادة عدد المعيدين المطلوبين للمساهمة في الاتفاقية بالنظر إلى زيادة حدود الاتفاقية مما قد يؤدي إلى نشوء بعض الصعوبات في اسنادها .

وصعوبات ضمان سعة إضافية على أساس تناسبي يمكن التغلب عليها أو بالأحرى تجنبها عن طريق تغطية السعة المضافة بترتيب اتفاقية زيادة خسارة على أساس الخطر وبالتالي فإن المسؤولية المالية لمعدي الاتفاقية النسبية لن تضرراً عليها أية زيادة .

مثال — شركة تأمين ماترغب في زيادة سعتها الإجمالية من 1/2 مليون وحدة نقدية إلى مليون وحدة نقدية . يمكن الحصول على مثل هذه السعة عن طريق زيادة سعة اتفاقية الفائض إلى 9 خطوط (سعة الخطر 100000 وحدة نقدية) وتسهيل عملية توزيعها بواسطة ترتيب اتفاقية زيادة خطر لحماية معيدي اتفاقية الفائض كالتالي :

حالياً	سابقاً
أقصى احتفاظ 100000 وحدة نقدية	أقصى احتفاظ 100000 وحدة نقدية
9 خطوط فائض 900000 وحدة نقدية	4 خطوط فائض 400000 وحدة نقدية

السعة الإجمالية 1000000	السعة الإجمالية 500000 وحدة نقدية
اتفاقية فائض محمية بشريحة مقدارها 500000 ون لما زاد عن 400000 وحدة نقدية كل خطر	اتفاقية فائض غير محمية يتجاوز الخسارة

هنا يجب التأكيد على أنه بينما يحتفظ معيدو الفائض فعلياً بنفس الحدود ولكل خطر فإن وضعيتهم ليست كالسابق بسبب دخول عنصر « الخسارة الأولى » First loss وبالتالي فإنه يجب الحصول على موافقتهم على هذا الترتيب مسبقاً .

د — اتفاقيات الفائض غير المتوازنة **Unbalanced surplus treaties** — قد يرى المعيدون أن اتفاقية الفائض غير مشجعة للاكتساب فيها وذلك في حال ما إذا

كانت غير متوازنة ، ومثل هذا يحدث عندما تكون حدود الاتفاقية عالية جداً وغلبتها من الأقساط قليلة وهذا الحل قد يحدث بسبب أداء الاتفاقية غير المتوازن والمتضارب نتيجةً لتعرضها هزة من جراء خسارة عارضة . الطريقة الوحيدة لتخفيف حدة عدم التوازن هذا وتحسين شكل الاتفاقية يكمن في حمايتها بترتيب اتفاقية زيادة خطر ، إذ يمكن مثلاً تخفيف الحد المؤثر للاتفاقية بترتيب غطاء لـ 50% لما زاد عن 50% من الحد بتكلفة صغيرة من دخل الأقساط . والمثال التالي يوضح عمل ذلك :

— شركة تأمين ما بها اتفاقية حريق فائض ثاني حدودها 500000 وحدة نقدية .

— ميزان المسؤولية للأقساط 1:10

تم ترتيب غطاء زيادة خطر مقداره 250000 وحدة نقدية لما زاد عن 250000 ون لكل خطر — الدخل المقدر من الأقساط 5% .

المسؤولية الآن 250000 وحدة نقدية كل خطر (خسارة أولى) الدخل المقدر من الأقساط الآن 47500 وحدة نقدية وميزان المسؤولية للأقساط أصبح الآن تقريباً 5 : 1 .

من المثال يتضح أن ميزان الاتفاقية تحسن بما مقداره تقريباً 50% ولكن يجب عدم الاعفال أن حد الاتفاقية أصبح الآن في وضعية الخسارة الأولى .

هـ — الاتفاقيات النسبية غير الموزعة **Unplaced Pro: rata treaties** — في

عالم اليوم والذي تتسم فيه الأسعار الأصلية بالمنافسة الحادة جداً ، أصبحت هناك صعوبة متزايدة لبعض الشركات في عمل توزيع الاتفاقيات النسبية ، بسبب رداءة النتائج الحاصلة للمعيرين مع عدم احتمال حدوث أي تحسن جوهري مثل هذه النتائج في المستقبل القريب . في ظل هذه الظروف لازالت هناك إمكانية للشركة في الإبقاء على احتفاظها الإجمالي عند المستوى الذي يمكن التحكم فيه وذلك بحماية جزء الاتفاقية الذي لم تتمكن الشركة من توزيعه بترتيب اتفاقية زيادة خسارة على أساس الخطر والمثال التالي يوضح عمل ذلك :

شركة تأمين ما تستخدم حدوداً ائتمانية إجمالية قدرها 1000000 وحدة نقدية

وتنوي حمايتها على أساس 95% اتفاقية مشاركة فتكون سعة الاتفاقية 950000 ون والباقي وقدره 50000 وحدة نقدية ترك للاحتفاظ الصافي بفرض أن 25% من هذه الاتفاقية لا يمكن توزيعه في الأسواق التأمينية المقبولة. في هذه الحالة فإن الشركة المسندة تواجه مسؤولية احتفاظ صافٍ مقداره 300000 وحدة نقدية كل خطر وهذه الزيادة تعتبر كبيرة وهامة بالنسبة للمبلغ الصافي الذي قصد الاحتفاظ به أصلاً والذي قدره 50000 ون مما قد ينتج عنه صعوبات كبيرة قد تحصل للشركة. ولنجد من هذه المشكلة يمكن شراء تغطيته زيادة خطر لمبلغ 250000 لما زاد عن 50000 وحدة نقدية كل خطر، بهذه الحالة الشركة تكون قادرة على الاستمرار بنفس السعة الاكتتابية السابقة والتي قدرها 1000000 وحدة نقدية والإبقاء على نفس حجم الاحتفاظ الصافي. والذي قدره 50000 وحدة نقدية، مع التذكير بأن وضعية الاحتفاظ بهذا الشكل يعتبر شريحة أو خسارة أولى «First Loss» كما يجب التشديد على أن مثل هذه الصعوبات التي قد تحدث بالشركة من غير المرجح حلها دائماً بهذه الطريقة، إذ إن هذه الطريقة تعتبر حلاً مؤقتاً يمكن الشركة من المضي في العمل التأميني حتى الوقت الذي تتحسن فيه أسعار التأمين الأصلية، مما ينعكس إيجابياً على نتائج الشركة وبالتالي تتمكن من ترتيب برنامج إعادة التأمين على أساس أكثر ثباتاً.

و — الحسابات المقبوضة **Captive Accounts** — من الضروري جداً لشركات التأمين المقبوضة، بالنظر إلى حجمها المتوسط ورأس مالها الصغير، الإبقاء على احتفاظ صافٍ أصغر مما يمكن وفي نفس الوقت الإبقاء بالفرص الذي خلقت من أجله وهو الاحتفاظ بأكبر قدر ممكن من الأقساط المنبعثة من أعمال ملاك الشركة (حملة الأسهم). مثل هذه الحالة يمكن تحقيقها بواسطة ترتيب اتفاقية زيادة خطر عند المستوى الذي يساعد الشركة المقبوضة (التابعة) بالاحتفاظ على الأقل بحصينة أقساط تكون كافية لدفع كل التعويضات خلال حد محدد سلفاً، ومثل هذه التعويضات من المؤمل تحفيظها بواسطة التعاون الوثيق ما بين الشركة المقبوضة والشركة الأم في مجالات محددة مثل إدارة الخطر ودراسته. من الشائع لحفظه الشركة المقبوضة، وخاصة عندما تتكون فقط من الأعمال ذات الطبيعة المنزلية، أن تتم حمايتها فقط بواسطة زيادة الخطر

وربما مع اتفاقية تجاوز الخسارة للحماية من الكوارث و / أو اتفاقية وقف الخسارة على التراكم الحاصل للاحتفاظ الصافي .

ز — عندما تكون تكاليف العمل الصادرة محددة Where Outwards

Reinsurance costs are limited — قد تكون الشركة المسندة ولأسباب معينة غير حرة تماماً في شراء أغطية حماية عن طريق إعادة التأمين . نتيجة لبعض القيود القانونية المفروضة على أقساط إعادة التأمين الفعلية المسندة ، لذا فقد تختار الشركة ترتيب حماية لأعمالها عن طريق ترتيب اتفاقية زيادة الخطر بدلاً من البرنامج النسبي وذلك فقط كوسيلة للحصول على أقصى حماية ممكنة بأقل كلفة .

بعض البلدان قوانين مراقبة النقد وغيرها من التشريعات الأخرى تجعل من الصعب على الشركات إسناد أقساط للخارج وإذا كانت الطاقة الاكتتابية لإعادة التأمين غير متاحة بالسوق المحلية (كما هو الحال غالباً) ، فإن على الشركة التفكير في بدائل أخرى للحصول على الطاقة الاكتتابية المطلوبة من إعادة التأمين . وعندما لا يتوفر البديل إلا بشراء أغطية إعادة تأمين من السوق الخارجية فإنه بهذه الحالة يمكن الإبقاء على الأقساط المتسربة عند أقل قدر ممكن وذلك بشراء حماية باستخدام زيادة الخطر .

ثالثاً — بعض الشروط الخاصة المطبقة على عقود زيادة الخطر Specific conditions applicable to risk excess contracts

1 — فترة التغطية Period of coverage . هناك مبدآن أساسيان متاحان للتغطية بسميان Losses occurring وهو الأكثر شيوعاً ويطبق لحماية المحافظ التي تتميز بنوع من الثبات إذ بموجه تمنح تغطية على كل البوالص السارية أثناء فترة الاثني عشرة شهراً من تاريخ بداية اتفاقية زيادة الخطر .

أما أساس «Risks attaching» في الغالب يطبق على الحسابات الأولية أي Starting-up Accounts أو على الحسابات المنحولة من الحماية بالاتفاقيات النسبية عندما تسمح الاتفاقية القديمة للاسنادات القائمة بالامتزازية حتى الانتهاء الطبيعي بحيث لا تكون هناك محفظة أقساط مسحوبة . هذه التغطية

تحمي بوالص مفردة داخل المحفظة لمدة قدرها اثني عشرة شهراً مضافاً إليها الوقت الزائد، بحيث لا تتجاوز كل الفترة اثني عشرة شهراً من تاريخ إلحاق كل بوليصة (أي تاريخ البداية بالنسبة للبولص الجديدة وتاريخ التجديد للبولص القديمة). لذلك في حالة إحلال الاتفاقيات النسبية بزيادة الخطر، فإن الاتفاقية النسبية تأخذ على عاتقها الالتزام مباشرة. يجب الملاحظة أنه تحت مبدأ «Loss occurring basis»، ولكن يتم تجنب وجود أية فجوة في فترة الحماية لقاء عدم تجديد عقد زيادة الخطر لأي سبب كان، شرط الاستمرارية «RUN OFF» غالباً ما ينص على وجوده بحيث يسمح للمؤمن له فرصة شراء تغطية أو حماية للفترة غير المنتهية لكل بوليصة بالمحفظلة ابتداءً من تاريخ الإلغاء. ومع ذلك المؤمن له يجب أن يشعر معيدي التأمين في رغبته هذه وقبل تاريخ الإلغاء وبالتالي تتم مناقشة كلفة استمرارية التغطية بين الأطراف المعنية.

2 — تعريف كل خطر any one risk definition الشرط الطبيعي في عقود اتفاقية زيادة الخطر ينص على أن المؤمن له وحده الذي يحدد الخطر. فاللقطة التي لها أهمية كبيرة هي عملية تحديد الموضوع الحقيقي الخاضع للحماية ويوجد مجال كبير للاختلاف ما بين الأطراف المشتركة في التأمين في عملية تحديد الخطر، بالرغم من أنه في الممارسة العملية توجد حالات قليلة توجد بها مشاكل. بصفة عامة محددات الخطر تعتمد على كيفية تثبيت الشركة المسندة لاحتفاظها حسب سجلاتها هل على أساس إجمالي مبلغ التأمين أو على أساس أقصى خسارة محتملة. فإذا مثلاً اعتبرت الشركة أن بوليصة الحريق على المبنى ومحتوياته خطر وبوليصة خسارة الأرباح على الأعمال خطر آخر أيضاً وتقوم بالإسناد إلى حسابها الصافي من أية برنامج نسبي طبقاً لهذا الأساس فإن اتفاقية زيادة الخطر بهذه الحالة سوف تعمل على أساس كل احتفاظ من كل بوليصة بشكل منفصل. ومع ذلك، إذا ما جمعت الشركة مسؤولياتها الإجمالية تحت كل من بوليصة الحريق وخسارة الأرباح بغرض تثبيت الاسنادات الصافية والتعاقدية، فإن اتفاقية زيادة الخطر بهذه الحالة سوف تحمي احتفاظاً واحداً نتيجة تجميعهما.

الصعوبات قد تنشأ عندما يتم اكتشاف تراكم غير معروف بعد حدوث

الحسارة وكمثال على ذلك بين بوليصة المبنى والمحتويات والبوليصة العائمة للمخزون المؤمن له آخر — يخزن وقتياً بضاعته بالمبنى المهتم. في هذه الحالات يجب الاهتمام بالحس العام، إذ قد يكون الاحتيار مثلاً إذا ما عرف التراكم هذا قبل الحسارة كيف سيتم تثبيت الإسناد إلى كل من الاحتفاظ والاتفاقية. لكي يتم تجنب مثل هذه الصعوبات عند مناقشة عقد اتفاقية زيادة الخطر يجب أن يحصل المعيدون من المؤمن له على تعريف كل خطر، بالإضافة إلى معرفة الأسس التي بني عليها الاحتفاظ أي إجمالي مبلغ التأمين أو أقصى حسارة محتملة وتعريف المؤمن له لـ PML (إذا كانت مطبقة) يجب المصادقة عليها.

٣ — اشتراط أقصى احتفاظ Maxium Retention Warranty، هذا الاشتراط يستخدم بشكل شائع بعقود زيادة الخطر وهذا يوضح أقصى احتفاظ للمؤمن له وبالتالي أية مبالغ فائضة عنه سيعاد تأمينها على أساس نسبي أو يفترض ذلك. والغرض من هذا الاشتراط هو ضمان تعرض المعيدين فقط لدرجة الخطر التي بنى أو تم على أساسها تسعير العقد. فإذا كان المؤمن له مثلاً يحتاج إلى شريحة محدود 500000ون لما زاد عن 500000ون على أساس أقصى احتفاساط قدره 1000000ون، فإن معيدي التأمين سيقومون بالتسعير على أساس أقصى حالة تعرض لهم أي 50% لما زاد عن 50% من الخطر، ومع ذلك إذا ما قبل المؤمن له خطراً إجمالياً مقداره 5000000ون وبطريقة Fac. excess قام بترتيب شريحة مقدارها 4000000ون لما زاد عن 1000000ون فإن هذه الحماية سوف لن تمنح أية فائدة بالنسبة لمعيدي زيادة الخطر وحيث أن وضعيتهم بالخطر أصبحت 10% لما زاد عن 10%؛ أي يتبين بوضوح أنهم أصبحوا في حالة أشد تعرضاً. ولذلك تأثير الاشتراط سوف يفترض أن الخطر الإجمالي والذي قدره 5000000ون معاد تأمينه على أساس تناسبي 80% وهكذا تبقى وضعية معيدي تأمين زيادة الخطر وفقاً لما اعتمدهه أصلاً.

٤ — شرط الساعات Hours cluse بما أن عقود زيادة الخطر في الغالب تتضمن تحديد على الحسائر الناشئة عن الكارثة الواحدة فلذلك من الضروري تعريف الكارثة وبالتالي شرط الساعات.

رابعاً — تحديد التحمل Setting the deductible

١ — الاعتبارات العامة بالنسبة للمؤمن له عند تقرير حجم احتفاظه في اتفاقية زيادة الخطر مشابهة كثيراً للاعتبارات التي ذكرت في اتفاقية زيادة الحسارة للكوارث والتي تم نشرها سابقاً بهذه المجلة ولكن يمكن القول أنه طالما كان تكرار الخسائر الكبيرة أكبر من الخسائر الكارثية، فإن المؤمن له وبشكل متغاير يقوم بتحصيل احتفاظ أقل بالخسائر على أساس زيادة الخطر .

٢ — بعض العوامل الأخرى التي يجب أخذها بالاعتبار كما يلي :

— سجل الخسائر بالمحافظة — قد يكون هناك تكرار للخسائر في السنوات السابقة عند المستوى الذي يراه المؤمن له مثالي لتحديد تحمله، وبالتالي هذا يجعل كلفة الحماية غير مقبولة ويجب أخذ محفظة الخسائر السابقة في الاعتبار بالنسبة للمؤمن له لتحديد ميزان ما بين كلفة الإعادة ومستوى التحمل .

— توزيع الوثائق في فئات وفق مبالغ التأمين Policy Profile — مثال عن تحليل الأخطار بالمحافظة

0	—	50 000	عدد	8000	بوليصة
50 000	—	100 000	عدد	5000	بوليصة
100 000	—	150 000	عدد	800	بوليصة
150 000	—	200 000	عدد	250	بوليصة

طبقاً للمقياس العادي أو الطبيعي المؤمن له (الشركة المسندة) قد يرغب في اختيار التحمل عند 80 000 والذي يعتبره مثالياً ولكن بنظرة فاحصة إلى تحليل الأخطار سيكون هناك تخفيض هام في تكلفة الإعادة إذا ما اختارت الشركة المسندة الاحتفاظ عند مبلغ 20 000 وإضافية كل خطر ووجدت تحملها عند مستوى 100 000 ون .

— عند تحويل كل أو جزء من البرنامج النسبي إلى زيادة خطر When switching oil or part of a proportional programme to risk excess . مثال عن التغيير في ترتيبات الإعادة :

1986 الاحتفاظ الإجمالي 1000000 ون على أساس 100000 ون احتفاظ صافي، و9 خطوط فائض.

1987 الاحتفاظ الإجمالي 1000000 ون على أساس 250000 ون احتفاظ صافي (خاضع لزيادة الخطر) و3 خطوط فائض.

التحمل في زيادة الخطر قد يحدد عند 100000 ون طالما أن الشركة المسندة كانت على استعداد لتحمل هذا الاحتفاظ من قبل ومع ذلك، طالما أن التحمل الآن في حكم وضعية الخسارة الأولى فإنه قد يتم ترتيب تغطية مقدارها 175000 ون لما زاد عن 75000 ون.

— حماية خاطئة على أساس Wrong PML Protection PML في بعض الأحيان، المؤمن له (الشركة المسندة) والذي يكتب على أساس PMI يكون مستعداً للاحتفاظ بكل الخسائر وحتى الحجم المقرر من الحدود الاكتتابية وفقاً لـ PML ولكن مع ذلك، قد ينترى حماية لما زاد عن هذه الحدود لتغطية أية تقديرات خاطئة لـ PML لأي سبب كان.

— من وجهة نظر المعيدين، بالرغم من أن عملية تقدير مستوى التحمل المطلوب تخضع للمؤمن له (الشركة المسندة) ومن ثم عملية تسعير العقد، يوجد مستوى أقل في الغالب غير ملاحظ لأخذه في الاعتبار عند منح التغطية. فالقصد من اتفاقية زيادة الخطر هو منح حماية ضد خسائر الأخطار الكبيرة غير المتكررة نسبياً، ومع ذلك إذا ما قدم معيدو التأمين تغطية زيادة الخطر عن مثلاً 1% عن أقصى حدود اكتتابية للمؤمن له (الشركة المسندة) فإنهم قد يجدون أنفسهم متورطين في عدد كبير من التعويضات الناشئة عن خسائر أصلية تافهة أو غير ذات قيمة بدلاً من فرض سعر زيادة خطر مخفض فإنه من المحتمل الآن فرض أقساط قريبة من الأقساط الصافية المستلمة من قبل معيدي الفائض.

خامساً — تسعير التعرض Exposure rating

تسعير التعرض في اتفاقية زيادة الخطر يعتبر امتداداً لطريقة التسعير الاختياري في طريقة Fax. excess والاختلاف الوحيد طبعاً، هو أنه هنا التعامل يتم مع محفظة

أخطار من جميع الفروع بدلاً من أخطار مفردة أو جدول من الأخطار ذات طبيعة متشابهة.

1 — معيد التأمين يحتاج إلى معرفة بعض المعلومات عن كل خطر في المحفظة التي تشمل قيمة إجمالي مبلغ التأمين الزائدة عن التحمل باتفاقية زيادة الخطر المقترحة. في الواقع العملي هذه المعلومات نادرة جداً إذ لم تكن متاحة أو معلومة بشكل مطلق، لذلك، فإن معيدي التأمين — بصفة عامة — يكتفون باستلام تحليل للخطر «Risk profile» للمحفظة موضوع الحماية. وهذا غالباً لا يشمل معلومات عن «Occupancy classes» ولكنه يشير إلى عدد الأخطار عند كل مستوى من التعرض والدخل من الأقساط المحصل من الأخطار بكل مستوى.

مثال على صورة أو تحليل الأخطار EX of risk profile

فئات مبالغ التأمين	عدد الأخطار	الدخل من الأقساط
0 — 50000	4500	112250
50000 — 100000	850	63500
100000 — 150000	225	28000
150000 — 200000	75	13000
200000 — 250000	15	3250
		220000

2 — باستخدام المعلومات الموجودة في المحفظة أعلاه، فإن معيد التأمين قد يستخدم طريقة التسعير الاختياري بكل فئة من فئات الأخطار والتي تتجاوز التحمل باتفاقية زيادة الخطر فمثلاً، اتفاقية حدودها 200,000 ون لما زاد عن 50,000 ون كل خطر تستلزم اشتقاق السعر من نسب متغيرة من الدخل المطبق من الأقساط بكل نطاق من 50,000 ون وحتى 250,000 ون. والنطاق الأكثر تعرضاً ستفرض عليه أقساطاً أكبر. والمثال التالي يوضح عمل ذلك.

الأقساط المطلوبة للشرحة	دخل الأقساط	نطاق إجمالي مبلغ التأمين
NILL	112250	50000 — 0
4762 = 7.5%	63500	100000 — 50000
4900 = 17.5%	28000	150000 — 100000
2925 = 22.5%	13000	200000 — 150000
893 = 27.5%	3250	250000 — 200000
13480		

— 13480 تمثل إجمالي الأقساط المطلوبة لشرحة مقدارها 200000 و زيادة عن 50000 و لكل خطر، والأقساط المطلوبة والتي قدرها 13480 و في الغالب ما يعبر عنها كنسبة مئوية من إجمالي الدخل الأصلي من الأقساط، إذ يتم الحصول عليها بفرض سعر مقداره 6.13% كنسبة من أساس الأقساط التي قدرها 220000 و.

3 — المثال أعلاه يعد مثلاً مبسطاً عن ميكانيكية حساب الأقساط. في الواقع العملي وقبل عمل حسابات هذا السعر يجب على معيد التأمين التأكد من أن الأسعار المفروضة من قبل الشركة المسندة كافية لنوع المحفظة موضوع الحماية وهذا يمكن الحكم عليه من خلال تفحص معدل الخسارة الأصلي للحساب المطلوب للحماية عبر فترة من السنوات (إذا ما أظهر الحساب الإجمالي خسارة ثابتة عبر فترة خمس سنوات، إذ من الواضح أن الأسعار الأصلية غير كافية، ومع ذلك، إذا كان معدل خسارة الخمس سنوات رديء نتيجة حدوث خسارة كبيرة فإن الحساب لهذه الحالة لن يكون بالضرورة غير مسعر تسعيراً كافياً).

طريقة أخرى لتقييم الأسعار الأصلية هو بحساب معدل السعر المفروض باستخدام تحليل الخطر. ففي المثال أعلاه بواسطة ضرب معدل مبلغ التأمين في عدد البوالص بكل نطاق فإن مبلغ التأمين التجميعي يمكن حسابه. وهذا يساوي 219,875,000 و بتقسيمه على الدخل من الأقساط يعطي معدل سعر قدره 1 بالألف. وإذا ما شعر معيد التأمين أن هذا السعر غير كافٍ بالنسبة لفروع الخطر بالمحفظة (باستخدام خبرته أو بطريقة المقارنة بالشركات الأخرى التي بها نفس الحسابات)، إذاً يجب تحميل الأقساط طبقاً لذلك بمعنى آخر إذا

ما اعتقد أن السعر الأصلي يجب أن يكون 1.5 بالألف بهذا المثال فالأقساط المطلوبة للشرحة تزداد بـ 50% إلى 20220 وحدة نقدية والسعر يصبح 9.2% .

4 — الزيادات المرمزة Coded excess هذه الطريقة من التسعير غالباً ما تطبق على الحسابات الجديدة عندما لا يكون هناك تحليل للأخطار . حيث يطالب من المؤمن له (الشركة المسندة) ترميز كل خطر أصلي مكتتب فيه طبقاً لحجم إجمالي مبالغ التأمين وخلال هذه النطاقات المحددة مسبقاً من إجمالي مبالغ التأمين توضع نسبة مئوية من السعر من قبل معيد التأمين قبل بداية الاتفاقية . عند نهاية سنة الاتفاقية أقساط كل البوالص المرمزة في كل نطاق من إجمالي مبالغ التأمين تجمع ويتم تطبيق سعر مناسب على إجمالي الأقساط بكل نطاق .
والمثال التالي يوضح عمل ذلك .

الرمز	نطاق إجمالي مبالغ التأمين	الأقساط المطلوبة للشرحة 200000 لما زاد عن 50000
A	0 — 50000 و	لا يوجد سعر للبوالص ضمن هذا النطاق
B	50 — 100000 و	7.5% من الأقساط بالنسبة للبوالص ضمن هذا النطاق
C	100 — 150000 و	17.5% من الأقساط بالنسبة للبوالص ضمن هذا النطاق
D	150 — 200000 و	22.5% من الأقساط بالنسبة للبوالص ضمن هذا النطاق
E	200 — 250000 و	27.5% من الأقساط بالنسبة للبوالص ضمن هذا النطاق

يلاحظ أن هذه صيغة تسعير ذاتية وتحقق نفس النتيجة التي حصلنا عليها بطريقة Exposure Rating Method .

5 — السعر على إجمالي مبلغ التأمين المتعرضة Ratc on exposed sums insured هذه الطريقة من التسعير تستلزم وجود تحليل للخطر . بالنسبة للشرحة المطلوبة للحماية وإجمالي مبالغ التأمين المتعرضة فيها تحسب ويتم تطبيق السعر عليها (هذا السعر هو سعر محسوم من معادل سعر الحريق الأصلي بالرغم من أهمية اكتتاب الحساب الإجمالي بشكل مربح) . تحليل الخطر كما يلي يظهر إجمالي مبالغ التأمين المتعرضة بالنسبة للشرحة 200000 و لما زاد عن 50000 و :

نطاق إجمالي مبلغ التأمين	معدل إجمالي مبلغ التأمين	عدد الأمطار	إجمالي مبلغ المتعرض
0 — 50000	«مفترض» 25000	بعد 50000 غير متعرضة	—
50 — 100	75000	850	21250000
100 — 150	125000	225	16875000
150 — 200	175000	75	9375000
200 — 250	225000	15	2625000
			50125000

إذا مارأى معيد التأمين أن السعر الأصلي للحسابات يجب أن يكون 1.5 بالألف إذ قد يطبق، لنفرض ثلث السعر بمعنى آخر 0.5 بالألف على مبالغ التأمين المتعرضة والتي تعطي أقساطاً مقدارها 25062ون. ويتضح من هذا أن هذه الطريقة هي أقل دقة من الطرق التي سبق شرحها.

6 — التسعير على أساس الخبرة (طريقة التكلفة المحترقة) Experience Rating (burning cost method) هذه الطريقة سوف تستخدم بشكل أوسع عن طريقة التعرض عندما تشير خبرة التعويضات إلى عدد الخسائر التي تفس الشريحة المقترحة بشكل جزئي أو كلي. معيد التأمين يحدد المعدل الوسطي لتكلفة الخسائر وبعدها يقوم بتحميل الرقم الناتج بعامل تحميل مناسب وذلك بغرض الوصول إلى السعر الذي سوف يتم تطبيقه. عامل التحميل يجب أن يكون مناسباً حتى يخدم تعويض عمولة الوساطة، المصاريف، وعامل ربح معيد التأمين.

معدل التكلفة يتم تحديده عن طريق فحص التاريخ السابق ويكون دليل دقيق للتسعير إذا ما تم إعطاء انبياح مناسب للنقاط التالية:

1 — تأثير عامل التضخم على التعويضات السابقة، يجب تحديده لكي يتم وضع سعر الخسارة الواقعة المماثلة «Similar loss occurrence» عند التقييم الحالية وبالتالي تحديد تأثيرها الحقيقي على الشريحة المقترحة.

- 2 — مع الأخذ في الاعتبار النقطة السابقة فإنه من الضروري معرفة تفاصيل أي تعويض أو أية تعويضات سابقة واقعة تحت التحمل والتي قد تتجاوز مستوى التحمل إذا ما تكررت الخسارة في الوقت الحالي . وبشكل عام معيد التأمين قد يحتاج إلى تفاصيل كل الخسائر التي تتجاوز نصف مستوى التحمل المقترح .
- 3 — بشكل عام سعر كلفة الاحتراق يتم التعبير عنه في صورة نسبة من الدخل المطبق من الأقساط . بحيث يتم السماح بالعمو (أو الانكماش) في المحفظة . لأجل المقارنة ودواعي التسعير لذلك من الضروري فحص أيضاً تأثير التضخم على الدخل الإجمالي من الأقساط . بهذه الطريقة يمكن تحديد ما إذا كان هناك نمو حقيقي في محفظة الشركة .
- 4 — إذا ما تغيرت التغطية الأصلية بالبوليصة أو إذا ما تغير مستوى الأسعار بصورة جوهرية عبر الفترة الزمنية موضوع التغطية إذاً الدخل السابق من الأقساط يجب تعديله حتى يتم السماح بنسوة الشروط الجديدة والتي سوف يتم تطبيقها بالفترة القادمة من التغطية .
- 5 — هناك ضرورة أخرى لتحديد ما إذا كان هناك تغير جوهري عبر السنوات في الحدود موضوع الحماية بمعنى آخر فيما إذا كان تحمل المؤمن له (الشركة المسندة) أو (حدود الاتفاقية في حال حماية الاتفاقية أو عمل إحلال للبرنامج النسبي) حصلت لها زيادة فإن أرقام الخسائر السابقة يمكن تعديلها كما هو مطلوب طبقاً لهذه المعلومات .

مثال : بالنسبة لشريحة مقدارها 100000 وحدة نقدية لما زاد عن 100000 وحدة نقدية لعام 1987 . خمس سنوات خيرة متاحة وخلال هذه المدة ، فترة التغطية ومعدل أسعار الحريق بقيت بصورة جيدة في حالة ثبات .

*	الرقم القياسي للتكلفة	الحسابات التي تتجاوز 50000 وحدة نقدية	الدخل الصافي الإجمالي من الأقساط	السنة
1.68	137	62000 78000 112000	7000000	1982
1.54	150	80000 90000 105000 120000	7200000	1983
1.40	165	60000 190000 250000	8000000	1984
1.28	180	80000 95000 105000 121000 155000 260000	8500000	1985
1.15	201	95000 112000 142000 160000	9500000	1986
1.0	231 مقدر		11000000 مقدر	1987

* Index expressed as inflation factor with 1987 equal to 1.00

الحسابات المعدلة Indexed calculation

السنة	الدخل الصافي لإجمالي المعدل من الأقساط	الحسابات المعدلة	الحسابات بالنسبة للشريحة 100 000 لما زاد عن 100 000 و100 000
1982	11760000	104000	4000
		131000	31000
		188000	88000
1983	11088000	123000	23000
		139000	39000
		162000	62000
		185000	85000
1984	11200000	84000	—
		266000	100000 حد أقصى
		358000	100000 حد أقصى
1985	10880000	102000	2000
		122000	22000
		134000	34000
		155000	55000
		198000	98000
		333000	100000 حد أقصى
1986	10925000	109000	9000
		129000	29000
		163000	63000
		184000	84000
87/82	55853000		1028000

$$\text{تكلفة الخسارة} = 100 \times \frac{1028000}{55853000} = 1.84\%$$

$$\text{محملة بـ } 100/70 = 2.63\%$$

إذا الأقساط التي ستفرض في عام 1987 ستكون بسعر 2.63% على الدخل الذي قدره 11000000 ون تعطي 289300 ون دخل مقدر .

— بهذا المثال . نضرب تكلفة الخسائر المعدلة بعامل التحميل لكل سنة نجد أنها تتباين ما بين 1.49% في سنة 1982 إلى 2.41% في سنة 1986 . قد يشعر المؤمن له (الشركة المسندة) أن سنة 1985 هي سنة شاذة لن تتكرر مرة أخرى ولذلك السعر الذي قدره 2.63% يعتبر عالي جداً في مثل هذه الحالات يمكن لمعيدي التأمين أن يقدموا صيغة لتكلفة الاحتراق بحيث أن أقساط الشريحة سوف تتباين بالاعتماد على الكلفة السنوية الحقيقية محملة بعامل تحميل غالباً ما يكون 100/70 خاضعاً لسعر أدنى وسعر أقصى .

عوامل التحميل ، السعر الأدنى والأقصى تكون خاضعة للمناقشة ما بين الأطراف ذات العلاقة وفي المثال السابق الأسعار التالية قد يتم منحها على أساس $\frac{100}{70}$ عامل تحميل .

$$\text{— سعر أدنى } 2\% ، \text{ سعر أقصى } 3.75\%$$

— المشاكل في هذه الطريقة من التسعير تنشأ في حال ما إذا كانت خبرة التعويضات بالنسبة للمؤمن له (الشركة المسندة) لا تقيس المدى (SPAN) الكامل للشريحة المطلوبة للحماية بمعنى آخر شريحة مقدارها 400000 ون لما زاد عن 100000 ون في المثال أعلاه . بهذه الحالة على معيد التأمين إضافة إلى عامل التحميل فرض سعر إضافي يتم احتسابه بطريقة التعرض Exposure method أو غيرها بحيث يتم أخذ جزء الشريحة الذي لم يكن متعرضاً في السابق للخسارة في الحساب .

المبحث أعد بالاعتماد على محاضرات

* معطاة من قبل معهد التأمين ببلدك مجموعات دراسية .

* منهاج معهد التأمين البريطاني .

استاذ جسيم
للمعرفة

محمّد

تقييم تجربة البطاقة البرتقالية مع دراسة مقارنة لتسريعات المسؤولية المدنية في البلدان العربية غالب عبد اللطيف أبو قرة*

كان السيد غالب أبو قرة قد قدّم هذه الورقة إلى المؤتمر الثامن عشر للاتحاد العام العربي للتأمين، الذي انعقد في القاهرة خلال شهر آذار/مارس من عام ١٩٩٠... وعلى هذا فإنّ ربما قد مضى على تاريخ اعداده يقرب من العامين... ولا شك بأنّه ثمة اجتهادات قد عقدت في إطار اللجنة المتخصصة بهذا الموضوع، وعديدا الافتراض بأن العديد من المسائل التي وردت فيه قد عرفت طريقها إلى الحل، إذا كان يتطلب حلاً، أو طوّرت إذا كان قابلاً لتطور.

ولكن في الأشكالات التي تحيط بالتعاون العربي، وبالعامل العربي المشترك، يبقى قديماً جديداً، فإذا كان الأمر على هذه الصورة، وهذا ما لا نرجوه أبداً، فإن نشر هذا الموضوع القديم الجديد يبقى تذكيراً وحشاً للأخوة الذين يحسنون عليه.. وإذا كان الأمر على خلاف ذلك، أي أن جملة هذه المسائل قد تمّ التعاطي معها وأخبرت... أو أُنجز معظمها على الأقل... فيكون نشر الموضوع هنا مجرد المقارنة الضمنية.. وإظهار ما قدرنا أن نحققه في مجال عن مجالات التعاون.

وعلى أية حال فالورقة، المشورة تقدم فائدة كبرى للتعريف بالبطاقة البرتقالية وتقييم تجربتها.. وبسرّ الرائد العربي أن ترحب بأي تقييم من الأخ غالب أو من غيره على هذا الموضوع...

« انظر ... »

تقييم تجربة البطاقة البرتقالية

حتى تُقيم هذه التجربة لا بد من بحث ماهي هذه البطاقة وماهي تغطياتها التي

* المدير العام لشركة التأمين الوطنية الأهلية - الأردن .

تمنحها وماهي طريقة تسوية حوادثها ثم الصعوبات التي تقف في طريقها، وفي هذا المجال سنقوم بدراسة مختلف قوانين التأمين الالزامي في البلاد العربية وما يترتب على اختلافها من صعوبات وآثار اجتماعية واقتصادية وماهي طريقة تذليل هذه الصعوبات .

١) ماهي البطاقة البرتقالية

نصت المادة الأولى من الاتفاقية الموقعة في تونس من قبل عشرة دول عربية بتاريخ ١٩٧٥/٤/٢٦ في مادتها الأولى :
« الأخذ بنظام البطاقة الموحدة لتأمين الحوادث الناجمة عن السيارات عند عبورها وسيورها في أراضي الدول العربية الأعضاء » .

ونصت المادة الثالثة على أنه :

« يكون تعويض الحوادث الناجمة عن السيارات طبقاً للشروط والأوضاع التي يقرها قانون التأمين الاجباري في الدول التي يقع فيها الحادث » .

وقد نصت المادة الخامسة من هذه الاتفاقية على التزام كل دولة بأن تحول للدول الأخرى الأموال المستحقة بعد جراء المقاصة القانونية وكذلك التعويضات والمصاريف الإدارية التي تستحق نتيجة تطبيق هذا النظام .

« تعد بطاقة تأمين موحدة تتضمن الشروط والأحكام الخاصة بهذا النظام الموحد » .

إذن فالبطاقة الموحدة هي وليد اتفاقية تونس وهي تمنح للعاير بسيارته من قطر عربي إلى قطر عربي آخر منضم إلى هذه الاتفاقية تغطية تأمينية وفقاً لقانون البلد المزار وقد أطلق عليها اصطلاحاً البطاقة البرتقالية من قبل أعضاء الاتحاد العام العربي للتأمين وأعطيت اللون البرتقالي تمييزاً لها عن بطاقة التأمين الخضراء الأوروبية .

٢) تغطيات البطاقة البرتغالية

إن التغطيات التي تمنحها البطاقة البرتغالية نص عليها في المادة الثانية من الاتفاقية الدولية بما يلي :

« يكون تعويض الحوادث الناجمة عن السيارات طبقاً للشروط وبالأوضاع التي يقرها قانون التأمين الاجباري في الدول التي يقع فيها الحادث » .

ولما كان لا اجتهاد في موضع النص فإنه يجب تطبيق قانون البلد المزار على الحوادث التي تقع للسيارات العابرة .

٣) كيفية تسوية الحوادث الناشئة عن هذه البطاقة

نصت المادة الرابعة من هذه الاتفاقية على ما يلي :

« ينشأ في كل دولة عضو في هذه الاتفاقية مكتب إقليمي موحد يسمى المكتب الموحد ويقوم بما يأتي :

- ١ — اعداد وتنظيم عملية إصدار بطاقة التأمين الموحدة واعتمادها .
- ٢ — تلغى المطالبات الناشئة عن حوادث السيارات والتي تقع في الدولة الكائن فيها المكتب .
- ٣ — اتخاذ الاجراءات نحو صرف التعويضات المستحقة عن الحوادث .
- ٤ — القيام بالاجراءات نحو إجراء المقاصة بين المطالبات وتسوية الحسابات بين المكاتب .

وقد نصت المادة الخامسة من هذه الاتفاقية على التزام كل دولة بأن تحول للدول الأخرى الأموال المستحقة بعد جراء المقاصة القانونية وكذلك التعويضات والمصاريف الإدارية التي تستحق نتيجة تطبيق هذا النظام .

ولما كان الاتحاد العام العربي هو الذي أظهر هذه الاتفاقية إلى حيز الوجود فقد أخذ على عاتقه اتخاذ الاجراءات التنفيذية اللازمة للعمل بهذه الاتفاقية فدعا إلى إنشاء

مكتب موحد في كل بلد عربي منضم لهذه الاتفاقية ثم دعا المكاتب الموحدة في كافة الأقطار المنضمة إلى توقيع اتفاقية جماعية فيما بينها توضح الخطوات التنفيذية ودينامية العمل فيما بين هذه المكاتب وقد تم التوقيع على هذه الاتفاقية في القاهرة بتاريخ ١٩٧٧/٣/٣٠، وقد تم تعديل هذه الاتفاقية باتفاق لاحق تم في عمان بتاريخ ١٩٨٦/٨/٢٣.

تقييم التجربة

لقد تبين من خلال تطبيق اتفاقية تونس وبالتبعية اتفاق المكاتب الموحدة المذكورين آنفاً مشاكل عديدة نود أن نوضحها حتى يعرف كل مكتب ما يجب عليه القيام به .

١) عدم معرفة حدود التغطيات التي تشملها البطاقة

بديهي أن اتفاقية تونس إنما وضعت لحماية ممتلكات وأرواح الغير في البلد المزار وليس لحماية السيارة التي تحمل البطاقة وللأسف الشديد ومن خلال التطبيق تبين لنا ان هنالك جهل ليس لدى حاملي البطاقة بل لدى بعض الشركات المصدرة لها .

ولذا كان من المهم جداً أن يعلم مصدر البطاقة انها تغطي أضرار الغير فقط في البلد المزار وكذلك على الشركة المصدرة افهام المؤمن له ان هذه البطاقة لا تغطي أضرار سيارته وبالتالي فلا لزوم المراجعة المكتب الموحد في البلد المزار بأضرار سيارته .

٢) عدم تطبيق الأمور الاجرائية عند تسوية الصعوبات

إن عدم تطبيق الأمور الاجرائية يؤدي في جميع الأحوال إلى الارتباك والتأخير .

فقد أوضحت اتفاقيتنا إنشاء المكاتب الموحدة واتفاقية المكاتب الموحدة كافة الاجراءات التي تسهل سير العمل وانجاز التسويات للحوادث .

فقد نصت اتفاقية إنشاء المكاتب الموحدة على واجبات المؤمن له وواجبات

المكتب الموحد في بلد الحادث نحوه ونحو الغير ونحو المكتب الموحد في البلد المصدر للاتفاقية ثم واجبات المكتب الموحد في البلد المصدر تجاه المكتب الموحد في بلد الحادث .

فأوجبت هذه الاتفاقية .

١ - إن على المؤمن له أن يراجع المكتب الموحد في بلد الحادث للاعلام وتزويده بكافة الوثائق المتعلقة بالحادث .

٢ - ثم على المكتب المتلقى (مكتب بلد الحادث) اعلام المكتب في البلد المصدر بالحادث وتقديراته .

٣ - يقوم المكتب بالتسوية وبالحدود والكيفية المنصوص عليها ويبلغ إما الشركة المصدرة أو المكتب الموحد الذي تتبعه وفي جميع الأحوال يلتزم المكتب الموحد في البلد المصدر بالتسديد طبقاً للاتفاقية الدولية وما يتبعها من اتفاقيات .

٤ - يكون للمكتب الموحد في البلد المصدر حق العودة على الشركة المصدرة للبطاقة بالطرق القانونية إذا ما تخلفت عن التسديد الفوري إما للمكتب الموحد في بلد الحادث أو للمكتب الموحد في البلد المصدر .

فإذا طبقت هذه الاجراءات الواردة في هذه الاتفاقيات فمن المؤكد انه سينتهي جزء كبير من المشاكل التي تواجهها المكاتب الموحدة .

(٣) عدم معرفة حدود التسويات

إن اتفاقية إنشاء المكاتب الموحدة والتي طبقت في كل بلد منضم لاتفاقية تونس نصت على أن حدود التسويات التي يستطيع أي مكتب أن يقوم بتسويتها فوراً هي مبلغ ثلاثة آلاف دولار فإن جاوز المبلغ ذلك فعلى المكتب الذي يقوم بتسوية الحادث أن يتصل بالشركة المصدرة (أو بالمكتب الذي تتبعه هذه الشركة) ليتفقا على التسوية فيما جاوز ذلك .

إلا أنه في اجتماع لجنة السيارات الذي عقد في عمان بتاريخ ١٩/٢/١٩٨٣

اتخذت اللجنة قرار برفع هذا الحد إلى عشرة آلاف دولار وقد صادق مجلس الاتحاد على هذه التوصية .

هذا ومن البديهي أن نعلم أن الحكم القضائي ملزم للمكتب الذي وقع في منطقة الحادث وكذلك للشركة المصدرة والمكتب الذي تتبعه مهما كانت قيمة هذا الحكم وخاصة إذا كان هذا الحكم قد استنفذ مراحل القضاية طبقاً لقانون بلد الحادث .

٤) تراخي الشركات في إنهاء المطالبات

يمكن إرجاع أسباب التأخير في تسديد المطالبات بين المكاتب الموحدة أو بين مكتب بلد الحادث والشركة المصدرة أو المكتب الذي تتبعه إلى مايلي :

أ — عدم اتباع الاجراءات التي نصت عليها اتفاقيتي إنشاء المكاتب الموحدة واتفاقية المكاتب الموحدة ويجب أن نفرق دائماً بين هاتين الاتفاقيتين فاتفاقية إنشاء المكتب الموحد هي اتفاقية محلية بين الشركات في البلد الواحد واتفاقية المكاتب الموحدة هي اتفاقية وقعت عليها جميع المكاتب الموحدة في البلدان المنظمة لاتفاقية تونس .

ب — عدم المساواة في التغطيات بالنسبة للمتواجدين على إقليم الدولة الواحدة من مواطنين وعابرين وهو ما سبق بحثه إذ بينما تقوم شركة ما بدفع التزاماتها داخل بلدها وخارجه لا تستطيع تحصيل حقوقها في البلد الآخر .

ج — عدم اقتناع الشركة المصدرة أو المكتب الموحد الذي تتبعه بتقديرات أو تسويات مكتب وقوع الحادث إذ ثبت لدى من خلال العمل انه هنالك مطالبات قدمت إلى الشركة المصدرة وثبت أيضاً وبالدليل الخطي ان قيمة هذه المطالبة قد سويت بأقل من القيمة المطالب بها والتي سددت للشخص الثالث (الغير) وهذا أمر خطير يستوجب الدقة والأمانة عند التسديد وعند المطالبة للشركة المصدرة أو المكتب الذي تتبعه .

د — عدم توفر الأوراق الرسمية والثبوتية كالخططات والمخالفات وكشوفات الأضرار وتقديرات التعويض وحكم المحكمة في حالة وجود دعوى سبق أن نظر بها .

هـ — عدم اهتمام الشركة المصدرة بالتسديد بسبب عدم قيام المكتب المسدد (مكتب بلد الحادث) بمراجعتها مباشرة دون المرور عبر المكتب الموحد .
و — عدم اجتماع مدراء المكاتب الموحدة بين الحين والآخر لبحث المطالبات بين المكاتب المختلفة وإجراء المقاصات والتسويات .

٥) عدم وجود التغطيات الاعادة بالشكل الذي يتناسب والتغطيات المطلوبة

لقد تبين لنا من خلال العمل بنظام البطاقة أن بعض الشركات تقوم باصدار البطاقة وهي لا تتمتع بتغطيات الاعادة التي تؤهلها لاصدارها، فنظام البطاقة يقضي بأن تكون التغطية طبقاً لقانون البلد التي تعبره السيارة وقد تكون هذه التغطية شاملة للأضرار المادية والجسمانية وبمبالغ غير محدودة .

أو قد تكون تشمل الأضرار الجسمانية وبمبالغ غير محدودة . وتكون هذه الشركات غير مؤهلة أصلاً لاصدار مثل هذه التغطية من حيث اتفاقيات إعادة التأمين، وبالتالي فإنها تلقي مسؤولية على كاهل المكتب الموحد الذي تتبعه ويجب أن لا يتحملها . لذلك فإنني أدعو مجلس الاتحاد : لاتخاذ قرار يعمم على الشركات يقضي بأن تقوم كل شركة ترغب في استعمال البطاقة بإيداع نسخة عن اتفاقية إعادة التأمين تبين أهليتها لاصدار هذه البطاقة لدى المكتب الموحد الذي تتبعه وان تمنح هذه الشركات فترة ثلاثة أشهر من تاريخ صدور هذا القرار لتوفيق أوضاعها طبقاً لمتطلبات الاتفاقية الدولية ولا فتحرم الشركة من الحصول على هذه البطاقة مع بقائها مسؤولة هي والمكتب الموحد الذي تتبعه عن كافة الحوادث التي تسبق نفاذ هذا القرار ومهما كانت قيمة هذه الحوادث . وذلك حماية للغير وللمكتب الموحد في بلد الحادث والمكتب الموحد لبلد الاصدار .

٦) عدم تماثل التغطيات في البلدان المنضمة إلى اتفاقية تونس

ويقصد بها أن قوانين التأمين الالزامي في كل بلد عربي تختلف عنها في البلد الآخر من حيث الأخطار المغطاه وحدود هذه التغطيات .
ففي حين انه لا يوجد نص في بعض البلاد العربية تغطي أضرار الشخص

الثالث بشكل عام نجد أن هنالك بعض البلاد الأخرى تغطي الأضرار الجسمانية وبعضها تغطي الأضرار المادية والجسمانية .

إن هذا التباين أوجد إرتباكاً وفي بعض الأحيان إلى نشوء حساسيات أدت إلى تأخير التسويات ومثل توضيحي يفيد في شرح ذلك :

فلو دخلت مركبة عراقية أو مصرية الأردن مثلاً فالأضرار التي تحدثها في الأردن تغطيها البطاقة البرتقالية التي تحملها وأضرارها مغطاة بموجب القانون الأردني إذا كانت المسؤولة تقع على السيارة الأردنية ، بينما لو حصل أن دخلت سيارة اردنية إلى العراق أو مصر فالبطاقة البرتقالية التي تحملها تغطي الأضرار المادية والجسمانية التي تحدثها في العراق إلا أن أضرار هذه السيارة نفسها غير مغطاة تأمينياً نظراً لأن القانون العراقي لا يغطي إلا الأضرار الجسمانية ، وبالتالي نجد الشركات الأردنية نفسها في وضع يجعلها مسؤولة باستمرار تجاه السيارات المؤمنة لديها في داخل الأردن وخارجه اردنية كانت أو عراقية في حين ان للاحماية لأضرار السيارات المؤمنة لديها فمن الأضرار المادية التي تحدث هذه السيارات في العراق وتكون هذه الأضرار من مسؤولية السيارات العراقية . لقد أثبتت هذه النقطة في اجتماع لجنة السيارات ولجنة المكاتب العربية الموحدة التي عقدت في عمان عام ١٩٨٣ وصدرت توصية عن هذه اللجنة تطالب بتوحيد التشريعات العربية فيما يتعلق بأضرار الشخص الثالث ورفعت هذه التوصية إلى المؤتمر العام للاتحاد العربي إلا أنه صرف النظر عنها في ذلك الوقت لاعذار تتعلق بالتواحي القانونية ومنها الخوف من ازدياد مبالغ التعويضات طبقاً لاتساع التغطيات فيما لو جرى التوحيد وشمل الأضرار المادية بالإضافة إلى الأضرار الجسمانية .

ولقد أثير هذا الموضوع في اجتماع لجنة السيارات والمكاتب الموحدة الذي عقد بالجزائر بتاريخ ٦، ٧، ١٠/١٠/١٩٨٩ . فأيدت توصية عام ١٩٨٣ بل وذهب إلى أكثر من ذلك فشكل لجنة من مندوبين من كل من الأردن وتونس والعراق وسورية لاعداد مسودة مشروع قانون عربي موحد للتأمين على السيارات ولم تتمكن اللجنة حتى الآن بسبب انشغال أعضائها من أعداد مثل هذا المشروع إلا أن مندوب الأردن وتونس يريان إصدار توصية من الاتحاد العام العربي للتأمين تطلب فيها من المجلس الاقتصادي

العربي تأييد إدخال نص في اتفاقية تونس يلزم الدول الأعضاء في هذه الاتفاقية لتعديل قوانين التأمين الإلزامي فيها لتغطي الأضرار المادية والجسمانية وأن ينص أيضاً في هذا التعديل على أن تترك حدود التغطيات لتقررها القوانين المحلية طبقاً للظروف الاجتماعية والاقتصادية لكل بلد .

ولدى دراسة قوانين التأمين الإلزامي الواردة في المجموعة التي أصدرها الاتحاد العام العربي للتأمين نجد أن هذه القوانين تتجه إلى اتجاهين رئيسيين :

الاتجاه الأول

إن جميع هذه القوانين تنص على تغطية الأضرار الجسمانية التي يتعرض لها الغير مع اختلاف في حدود التغطيات وتفصيلاتها وشروط توفرها ولعل ذلك يرجع إلى طبيعة كل بلد من حيث مستوى المعيشة أو المستوى الثقافي أو الاجتماعي أو تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية الغراء وقد تكون هذه عندما ألزمت المؤمن لهم بإجراء التأمين الإلزامي على الأضرار الجسمانية إنما قصدت حماية الإنسان بحياته وجسمه وأسرته من بعده ورأت أن ذلك أهم من موضوع المال الذي يمكن للمتضرر به أن يلجأ إلى المحاكم للحصول على حقه من المسبب مع ما في ذلك من مخاطر التعرض لاعسار المسبب أو عدم ملائته المالية ، والبلاد التي أخذت هذا الاتجاه هي : أبو ظبي ، الامارات ، سورية ، العراق ، ليبيا ، مصر ، اليمن .

الاتجاه الثاني

إن معظم القوانين في البلاد العربية الأخرى اتجهت إلى تغطية الأضرار المادية التي تحدث للغير إضافة إلى الأضرار الجسمانية .
إلا أن هذه الدول اختلفت أيضاً فيما بينها في حدود وشروط هذه التغطيات فمنها من أخذ بالاطلاق ومنها من حدد الحد الأعلى للتغطية .

الاتجاه الثالث

ويتعلق بالسيارات العبارة .

الموقف بالنسبة للسيارات العابرة وموقف كل من الاجهاين

كذلك حصل اختلاف كبير بين جميع الدول في موضوع تغطيات المركبات العابرة فبعض الدول لا يوجد نص لديها يلزم بالتغطية وبعضها يلزم بتغطية الأضرار الجسمانية فقط وبعضها يلزم بتغطية الأضرار الجسمانية والمادية .

إن هذا الاختلاف في التغطيات وفي حدود هذه التغطيات يخلق عدم التوازن فيما مواطنو دولة عربية كالعراق مثلاً يدخلون إلى الأردن وهم يختمون بظل قانون يوفر لهم حماية أموالهم وأجسامهم نجد أن المواطنين الأردنيين لا يتمتعون إلا بحماية أجسامهم دون أموالهم وهذا مثل ينطبق على كافة البلاد التي تختلف فيها التغطيات مما يترك مرارة ويشعر المواطن العربي بعدم حصوله على الحماية الكافية التي قد توفرها دولته لرعايا الدول العربية الأخرى عند مرورهم في بلده .

فالأصل حماية كل من يوجد على أرض الاقليم ثم إذا كان من المتعذر توحيد التغطيات على أرض الإقليم فلعله يكون من العدالة إذن أن تعدل الدول التي تمنح تغطيات أوسع لتقليص تغطياتها بالنسبة لرعايا الدول التي تأخذ بتغطيات أقل وذلك تطبيقاً لمبدأ المعاملة بالمثل وذلك حتى تحقق وضعاً توازياً يؤثر على اقتصادها ومشاعر مواطنيها .

لذا كانت لجنة السيارات العربية التي عقدت في عمان عام ١٩٨٣ متحسبة لهذا الوضع وأصدرت توصيتها بوجوب توحيد التشريعات العربية فيما يتعلق بالتأمين الإلزامي ولشعورها بأن الاستمرار في هذا الوضع سيؤثر على نظام البطاقة البرتقالية العربية وسيؤدي بالدول التي تمنح تغطيات أوسع إلى إصدار تشريعات تقلص فيها هذه التغطيات تماثل الدول الأخرى التي تمنح تغطيات أضيق .

ولعل أبسط وأسهل طرق التوحيد أن تقوم الدول العربية التي أنشأت جمعيات فيما بينها أن توحد قوانينها تمهيداً وخطوة أولى نحو التوحيد الشامل فهناك مجلس التعاون الخليجي ومجلس التعاون العربي ، والاتحاد المغاربي . فلو قامت كل مجموعة بتوحيد قوانينها في هذا المجال نظراً للتقارب الاجتماعي والاقتصادي بين مواطنيها فإن هذا سيكون الخطوة المتقدمة نحو التوحيد الشامل .

مكتبة
البحر

د. س. ١٩٥٦
١٩٥٦

إدارة الخطر في مجال الجريمة، والجريمة المنظمة

نيل كروكفورد

فصل من كتاب

«مدخل إلى إدارة الخطر» أو «Introduction to risk management» كما هو عنوان الكتاب الأصلي باللغة الإنكليزية الذي ترجمه الرميضان بسير حمدي التريكي ومصاح علي كمال، وولت الشركة النقيفة ليبيا للتأمين نشره في ١٦٥ صفحة. ويشكل هذا الجهد إسهاماً مشكوراً في تعريب كتاب يتناول موضوعاً يحظى باهتمام متزايد، ويعتقد ما هو قريب من صياغة التأمين بمقدار ما هو مؤهل للاستئلال كعلم قائم بذاته، والكتاب كما جاء في تقديم أمين اللجبة الشعبية لشركة ليبيا للتأمين خطوة على طريق سد الفراغ في مكتبة التأمين العربية ويوفر مدخلاً مناسباً لتراخيس بزهاء من الاطلاع حول موضوعه أو التعمق فيه.

«البحر...»

خطر الجريمة

الخسارة العرضية والعمدية

إن الحماية ضد الأخطار العرضية قد تتطلب حلولاً تنطوي على قدر كبير من الإبداع، فنياً وتنظيمياً، إلا أن يوسع المرء أن يشعر بالثقة على الأقل بأن مشكلة الحماية إذا ما حلت ووضع نظام ملامم وفعال للتعاطي معها، فإن هذا النظام سيستمر في القيام بدوره، مادام النظام صالحاً للعمل، ذلك لأن القوة المسببة للخسارة والتي يُقصد مواجهتها به لا تتغير.

إلا أن هذه الفرضية لا تستقيم مع الواقع إذا ما نظرنا للخسارة العمدية لأن القوة الفعالة المسببة للخسارة موجهة من قبل الإنسان، ولذا فإنه يمكن تطويعها للتغلب على نظام الحماية ذاته. ولعلّ الحماية تزيد، كلما أغرقت في التعقيد، من مقدار التحدي لدى البعض لاستنباط وسيلة للتغلب عليها بحيث يؤدي مجرد وجود الحماية في بعض الأحيان إلى خلق الحافز لمهاجمتها. وهذا يؤكد الحاجة إلى الرقابة الدائمة على جميع أساليب الوقاية من الخسارة. ولكن عندما تكون هذه الأنظمة قد صممت لمواجهة خطر الجريمة فإن الرقابة عندئذٍ ينبغي أن تنصب على التأكد من أن الأنظمة ما زالت تؤدي عملها على الوجه الصحيح فحسب، بل وعلى إعادة النظر في موضوع الحاجة إلى تغييرها.

إن الجريمة محذور لا يتحقق في صورة سرقة فقط، فهناك نسق من الأمثلة

* استمرار نظام الحماية في القيام بدوره (المفرحان).

الفعالة التي بوسع الجريمة اللجوء إليها من أجل تحقيق الضرر أو الخسارة، وضمن هذا النسق فإن الحريق والانفجار يتمتعان بأهمية خاصة. إن السعي لتحقيق الربح دافع يكمن وراء الخسارة التي تتحقق بوسائل إجرامية ولكنه بأية حال ليس الدافع الوحيد. فالانتقام والاحتجاج السياسي والاجتماعي أو مجرد المتعة في التدمير يمكنها أن تؤدي إلى خسائر ذات بال.

جريمة المناسبة

يمكننا على الرغم من ذلك أن نميز بين نوعين من الجريمة يمكن أن نسميها «جريمة الفرصة» و «الجريمة المنظمة». وتتصف جريمة الفرصة عموماً بصغر حجمها، ووجودها ومداهها يمكن أن يكون مقياساً لتفاعلية أسلوب الحماية المستخدم، نظراً لأن بالوسع إعاقة وقوعها بسهولة نسبياً. وتندرج سرقة المعروضات من المحال التجارية واختلاس المبالغ الصغيرة وأعمال التخريب جميعها ضمن هذه الفئة، التي يمكن أن يشكل نظام حماية جيد تحوطاً كافياً بصدددها.

ويسود الاعتقاد أن مبلغ الخسارة التي متمخض عنه هذه الفئة لا يسوّغ التكلفة التي تنطوي عليها الحماية الفاعلة بصدددها. وفي حين ينبغي إبقاء هذه الحسبة الاقتصادية في الذهن عند وضع أي نظام لمنع الخسارة، فلا يغربن عن البال أنه إذا اعتبرنا أن مقداراً معيناً من الخسارة أمر مقبول وكرسنا ذلك في بنية الميزانيات، فمن المؤكد أن الخسارة ستصل ذلك المقدار كل عام، علماً بأنه يمكن في كثير من الحالات إحراز تخفيض كبير في مقدار الخسارة المحتملة بتدابير وقائية بسيطة نسبياً. ومع ذلك فإن هذا النوع من الخسارة يحتل بشكل عام مكانة ثانوية في مفهوم إدارة الخطر، حيث ينبغي أن ينصب الاهتمام الأساسي على الخسارة الكبيرة التي بوسعها أن تعكس آثارها على جوهر استمرار النشاط ذاته.

إن جريمة المناسبة قد تتخذ أبعاداً كبيرة حينما تكون القوة المحركة لها ليست الربح وإنما الرغبة في التخريب. وعلى سبيل المثال، قد يلجأ موظف أو موظف سابق خانق إلى إضرام حريق يؤدي إلى خسارة جسيمة وربما تكون فاجعة. وينبغي أن تأخذ أنظمة

* لقد تجاوز الزمن مقولة الفن للفن ناهيك عن مقولة التدمير حياً في التدمير (المترجم).

الوقاية وجود هذا النوع من الخسارة في الحسبان مع الأخذ في الاعتبار أن الظروف التي تفتعل الخسارة فيها قد تكون مختلفة تماماً عن ظروف العمل العادي في موقع العمل . فمن الممكن أن يدخل تعديل في الأوضاع من شأنه زيادة مدى الضرر كما أن الحماية الآلية مثل مرشات إطفاء الحريق يمكن أن تكون قد عطلت بصورة متعمدة .

الجريمة المنظمة

ويمكن أن نلاحظ نفس الاتجاه في بعض أشكال الجريمة المنظمة مثل الانفجارات التي يحدثها المتطرفون السياسيون . إلا أن الدوافع وراء الجريمة المنظمة قد يكون تحقيق مآرب مادية ، فمن الممكن أن تشكل مشكلة أكثر خطورة على صعيد منع الخطر على الرغم من أن تكرارية حدوثها أقل .

ويوسع الجريمة المنظمة أن تمارس دورها على نطاق واسع ، كما يمكن ممارستها بأساليب محكمة تجعل منها نظيراً غير شرعي لعالم الأعمال ذي التقاليد الشرعية ، لا بل لقد غيرت الجريمة المنظمة في السنوات الأخيرة نشاطاً يتمتع بمعدل نمو يفوق معدل النمو في معظم المنشآت الشرعية . وستنحو الجريمة المنظمة ، شأنها شأن المنظمات الشرعية ، إلى موازنة الاستثمار في نشاطها والربح الممكن توقعه منه مع الأخطار التي ينطوي عليها النشاط . وقد يتراوح التنظيم من تنظيم يعتمد على شخص واحد إلى مؤامرة تتغلغل خبيوطها في نسيج مجتمع بأسره . وأياً كان حجم التنظيم فإن رائده سيكون تحقيق مردود مرتفع .

ومن المتوقع أن ينصرف اهتمام الجريمة المنظمة بصورة رئيسية إلى النقد والموجودات التي يمكن تحريكها بسهولة والتخلص منها دون عناء في سوق جاهزة . إن الحماية الفعالة ضد هذا النوع من الخسارة تبدأ بتحليل دقيق للعمل للتعرف على تلك الأشياء التي تمتلكها أو تستعملها والتي يمكن أن تكون هدفاً مغرياً للجريمة المنظمة . وتعتمد القرارات المتعلقة بالأساليب المناسبة للحماية ، سواء أكانت هذه الأساليب أنظمة مراقبة أو ضوابط تفتيشية أو أساليب حماية من أنواع أخرى على هذا التحليل .

حماية المعلومات

إن الجريمة المنظمة لا تستهدف المواد الملموسة ذات القيمة فقط . فالمعلومات

والأسرار التجارية، بمختلف ضروبها، هي عرضة لخطر متزايد من هؤلاء الذين يستطيعون أن يقبضوا ثمن إفشائها. وقد انقضى زمن كان من الممكن فيه حماية المعلومات بإحكام كما لو كانت نقداً ولكن مع تزايد الاعتماد على أنظمة معالجة المعلومات لغرض تخزين المعلومات واسترجاعها فإن الحاجة تدعو على نحو قسري ومتزايد إلى تسليم مقاليد السيطرة على أمن المنشآت إلى أخصائيين، وهذا بدوره يضيق باضطراد الفرصة المتاحة أمام الإدارة العليا لمعرفة أكثر وسائل الحماية فعالية.

وحيثما يتعلق الأمر بمعلومات هامة، فمن الحكمة وضع نظام للتحكم بالوصول إلى تلك المعلومات، بحيث يقوم على أساس الالتزام الصارم بمبدأ «المعلومات تقدم عند الحاجة»، مما يجعل الوصول إلى جميع المعلومات مقتصرأ على الحد الأدنى من الأشخاص وحيث لا يكون في متناول أي شخص سوى ذلك الجزء الذي يحتاجه من المعلومات.

إن الإحجام عن إعلان وجود معلومات حيوية هو إجراء وقاية أساسي سليم، فالإعلان صراحة أو ضمناً عن اعتماد الشركة على تدفق أية معلومات بعينها من شأنه زيادة خطر تعرض المعلومات لمحاولة مدروسة للحصول عليها من قبل أشخاص غير مخولين بذلك. كما أن الإعلان عن المكان الذي تتم فيه معالجة ما يفترض أن يكون معلومات هامة قد يزيد من احتمال تعرض هذه المعلومات لعمل تخريبي يقوم به أشخاص يبيتون نوايا سيئة تجاه الشركة. فليس هناك داع، للمثال، لوضع لوحة بارزة على باب حجرة الحاسب الآلي للإشارة إلى مكانها. فقد تكون الشركة فخورة بالحجرة ولكن الإغراء بإلحاق الضرر بها تزداد بزيادة تسليط الضوء عليها.

توزيع الخطر

إن مبدأ توزيع الخطر من الأهمية في مواجهة جميع ضروب الخسارة التي تنجم عن فعل إجرامي ما له في مجال منع الخسارة العرضية. فالحد من قيمة المواد القيمة المحتفظ بها في أي مكان من شأنه أن يزيد في الوقت الذي يستغرقه المجرم والمضايقات التي يواجهها في إحداث خسارة هامة. وقد يشكل هذا الأمر في حد ذاته رادعاً له. وحتى لو حدثت خسارة بوجود هذا الراح فإن احتمالية أن تنبج الخسارة عن أبعاد كبيرة تتضاءل إلى حد كبير.

وبنفس الطريقة فإن توزيع وسائط حفظ المعلومات على عدة أماكن أو تخزينها في عدة أنظمة آلية غير مترابطة يقلل من احتمالات تعرض المعلومات لخسارة كارثية. فالمركزية غالباً ما تكون أكثر كفاءة ووفراً من الناحية التشغيلية ولكنها تحمل في طياتها نقیصة زيادتها لتأفذية الخطر وهي مسألة ينبغي إدراجها في معادلة مقارنة الكلفة بالفائدة.

الأمن

إن أساليب الأمن نوعان هما النوع الذي يتخذ من مراقبة الأشخاص مجالاً له، أما النوع الثاني فمجاله مراقبة الأشياء ويمكن المجادلة بأن النوع الأخير ضروري بالقدر الذي يقصر النوع الأول فيه عن أداء مهمته. إن شطراً كبيراً من الخسارة المسببة بدوافع إجرامية ترتكب من قبل أشخاص يتواجدون في المقرات بصورة شرعية أو ترتكب بمساعدتهم. لذا فإن أنظمة الأمن ينبغي أن تبدأ بنظام التحقق من خلقيات الموظفين الجدد التي ينبغي أن تؤهلهم حيال ماسيكون بمقدورهم الوصول إليه من أجزاء أساسية في المؤسسة وعن مواد قيمة وأنظمة حيوية. إن مراقبة الموظفين الأفراد، دونما فحاجة، قد تكون مسألة ضرورية ولكن ذلك ينبغي أن يتم بمنتهى الحذر، لأن مجرد الشعور بوجود نظام للمراقبة قد يثير السخط، وهذا في حد ذاته قد يكون مجلبة لخسائر ما كانت لتقع لولاها.

إن أنظمة الرقابة على الأشخاص التي تُقصر حق الوصول إلى مناطق معينة على أشخاص محددين أو أجهزة الأنداز التي تنذر بوجود المتطفلين والأنظمة الإجرائية التي تكرس الضوابط والنظم التي تتحكم في الكيفية التي تنفذ بها العمليات ينبغي أن توضع على المحك للتأكد من كفاءتها. وينبغي ألا يغربن عن البال في نهاية المطاف أن جميع هذه الأنظمة تعتمد على أشخاص قد يكونون أكثر عرضة للزلل أو الخطأ من النظام ذاته.

الاحتيايل عن طريق الحاسب الآلي

إن استعمال الحاسب الآلي على نطاق واسع قد تمخض عن عددٍ من حالات

الاحتيال المشهودة التي لعب فيها سوء استعمال الحاسب الآلي دوراً بارزاً.. ولم تكن حالات الاحتيال هذه، في غالبيتها، فريدة نوعها، وعلى النقيض من ذلك فقد كانت من ذات الأنواع التي عرفها النظام اليدوي منذ ربح بعيد من الزمن. إلا أن الحاسبات الآلية جعلت من أمر اكتشافها مسألة أقل سهولة، ذلك أن إجراءات التدقيق الحسابي العادي لا يمكن تطبيقها، عادةً، على الأنظمة الحسابية الآلية.

إن الاتجاه لنقل المعلومات دون وساطة العمل الورقي يزد صعوبة إجراء تدقيق مستقل للمعلومات الخاضعة للمعالجة بالحاسب. وفي كثير من الحالات يكون اليون في الخبرة الفنية بين أولئك المسؤولين عن أنظمة الحاسب وأولئك الذين يسعون لمراقبة ما يقوم به الحاسب الآلي من عمل شاسع مما يؤدي إلى التسليم برأي الخبير على علاته. كما أن كفاءة أجهزة الحاسب الحديثة تشكل بالنسبة لبعض أخصائيي الحاسب تحدياً يحفزهم على التفكير بطريقة يستطيعون بها التفوق على الجهاز ذاته أو استغلاله لمصلحتهم الذاتية.

إن أنظمة الحاسب التي تعمل على أساس الإدخال المباشر للمعلومات ليست عرضة لسوء الاستعمال من العاملين بالشركة، الأمر الذي ينبغي مواجهته بفصل عمليات الحاسب الآلي المختلفة وبوضع ضوابط محكمة لتنظيم استعماله، فحسب، بل وللتدخل الخارجي. إن مخدور التدخل الخارجي يستدعي اليقظة الدائمة بغية التأكد، للمثال، إن محطات إدخال المعلومات المخولة فقط يمكنها الوصول إلى جهاز الحاسب.

الجريمة السياسية

إن المخاطر السياسية تضيف بعداً جديداً إلى مخدور الجريمة على إطلاقه. فحينما يكون الهدف من إلحاق الضرر سياسياً، فإننا نتظر قدراً أقل من الاحتكام إلى ضبط النفس تتبع في إلحاق الضرر، ذلك أن الهدف في هذه الحالة هو إلحاق الحد الأقصى من الخسارة، بينما لا يلقي الفاعلون بالأ يذكروا إلى سلامة الأشخاص الموجودين في المقر أو حوله. وعلى العموم، فإن خطر الجريمة يهدد الأموال قبل الأشخاص، ذلك لأن الجريمة السياسية سواء منها جريمة المناسبة أو الجريمة المنظمة نادراً ما تستهدف إلحاق إصابات جسمانية على الرغم من أن مثل هذه الإصابات قد تحدث بصورة عرضية.

وعلى أية حال فإن مخدور الجريمة بالنسبة للشركة، حالة كونها الدوافع سياسية، قد يتركز في احتمال تعرض أحد مسؤوليها الكبار للاختطاف أو يعرض حياة موظفيها لخطر وضع القنابل في مقرها.

في مواجهة هذا النوع من المخدور، فإن ألف باء منع الخسارة هي الإحاطة بجوانب البيئة التي يمارس نشاط الشركة فيها. فإدارة الخطر السياسي تولي من الأهمية لمشروع جديد في بلد بعيد. ماتولييه لسلامة مصنع أو منزل المرء المهتم بها. ولا يمكن ممارسة منع الخسارة بمعنى الكلمة إلا إذا كان المرء مدركاً لاحتمال وقوع خسارة تقف وراءها دوافع سياسية أو دوافع اجتماعية أيضاً، وكان مستعداً لأخذ مخدور الجريمة السياسية على محمل الجد. وينبغي تركيب معدات الوقاية اللازمة لحماية أكثر جوانب الممتلكات عرضة للخطر، كما ينبغي اتخاذ ترتيبات المراقبة المناسبة إلا أننا قد نجد في مثل هذه الحالات أن وجود خطة محكمة لمواجهة الكوارث والطوارئ جرى التدريب العملي عليها بصورة كافية هو أفضل سبيل للدفاع. فإذا كانت هذه الخطط جاهزة فإنه يمكن حصر الخسارة في نطاق يسمح للشركة بالبقاء حتى وإن أمكن التغلب على وسائل منع الخسائر الفنية.

دور النفط في عملية انتقال القوى العاملة العربية

الدكتور مصطفى العبد الله*

يعد النفط مصدراً للطاقة والتكنولوجيا والمال في الوطن العربي، وعاملاً من عوامل (الجيوبوليتيك) في المنطقة، وميداناً لنشاط وتشغيل القوى العاملة العربية، وأداة تؤمن للأقطار العربية استمرار البناء الاقتصادي والاجتماعي وتحقيق التنمية الشاملة ورغم ذلك كله فإن ثمة تكلفة سياسية واقتصادية واجتماعية للعائدات النفطية العربية تتحملها الجماهير العربية وتتمثل في الآثار السلبية الناجمة عن التدفق المفاجيء وبأحجام كبيرة لهذه العائدات، ثم التراجع الكبير الذي أصابها في النصف الأول من الثمانينات وقد أسهمت عملية انتقال القوى العاملة العربية في بعض الأحيان في توثيق العلاقات بين الأقطار العربية المرسلة والمستقبلة للعمال المهاجرين^(١).

١ - حجم القوى العاملة العربية ونوعيتها

تتكون القوى العاملة الوطنية في أي بلد من الأفراد الذين يستطيعون ممارسة النشاط الاقتصادي ويقومون بذلك. وهذا يعني أن القوة العاملة الوطنية تتكون من إجمالي عدد السكان ناقصاً عدد الأفراد الذين لا يمارسون النشاط وهم الأطفال دون سن العمل وكبار السن الذين بلغوا سن التقاعد ولا يعملون، والنساء اللاتي لا يمارسن العمل لأن قوانين الدولة لا تسمح للمرأة بالعمل.

* استاذ جامعي في كلية الاقتصاد والتجارة بجامعة دمشق، وباحث اقتصادي له إسهامات عديدة ومتنوعة على الصعيد المحلي والعربي.

(١) مجلة الوحدة العدد ٤٣/ السنة الرابعة نيسان ١٩٨٨، ص ١٣ - ١٤.

مما تقدم نلاحظ أهم العوامل التي تؤثر على حجم القوى العاملة الوطنية هي حجم السكان في كل بلد ومعدل نمو السكان فيه . أما انتقال القوة العاملة من الخارج إلى داخل البلد ، فهذا يعني إضافة قوة عاملة جديدة ، مما يجعل مجموع القوة العاملة فيه أكبر من القوة العاملة الوطنية بمقدار عدد العمال المهاجرين إلى داخل البلد . كما أن انتقال العمال من داخل البلد إلى دول أخرى سيؤدي إلى إنقاص القوة العاملة فيه . مما يجعل القوة العاملة فيه أقل من القوة الوطنية بمقدار عدد العمال المهاجرين خارج البلد .

بالرغم من توفر ثورة بشرية كبيرة في الوطن العربي ككل إلا أن التوزيع الجغرافي للسكان ، وبالتالي للقوى العاملة العربية ، يتفاوت بين الأقطار العربية ، حيث تستأثر مصر والسودان والمغرب والجزائر بمعظم سكان الوطن العربي (١١٧ر٥ مليون نسمة) في حين يقل عدد السكان في بعض منها عن النصف مليون نسمة كجيبوتي والبحرين وقطر .

ويرتفع التركيز السكاني في المدن الكبرى . ويشكل عامل التركيز الجغرافي للسكان عاملاً ضاعطاً في عرض قوة العمل الزراعية وقوة العمل المعروضة في المدن الكبرى نسبة للموارد والطلب المتاح عليها ويقدر حجم القوى العاملة العربية على مستوى الوطن العربي بنحو ٥٣ / مليون عامل في عام ١٩٨٥ ، وهذا يشكل نسبة ٢٧ر٥ بالمئة من إجمالي عدد السكان وتقدر نسبة الزيادة السنوية في إجمالي القوة العاملة العربية بنحو ٣ بالمئة^(١) —

هناك عدد من المؤشرات لقياس مدى مشاركة القوى العاملة العربية في النشاط الاقتصادي ومن أهمها :

- نمو القوى العاملة مقابل النمو السكاني .
- نمو المشاركة في النشاط الاقتصادي نسبة إلى القادرين على الانخراط في سوق العمل .

(١) انظر ، نحو موازنة أسواق العمل العربية ، دراسة مقدمة من الأمانة العامة لاتحاد لغرف العربية ، مؤتمر غرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية ، الدورة الثلاثون ، دمشق نيسان ١٩٨٨ ص ٢٤٧ — ٢٦٢ .

وتشير بعض التقديرات إلى أن معدل نمو المشاركة في النشاط الاقتصادي أدنى من معدل النمو السكاني^(١). والسبب في ذلك هو عدم انخراط المرأة في سوق العمل العربية بشكل واف، ارتفاع نسبة الإعاقة الاقتصادية، ارتفاع حجم سكان الريف؛ حيث تنتشر البطالة المتقنعة، وقد يكون الكثير منهم نشيطين اقتصادياً إنما إساءة التقدير بسبب عدم نظامية أوجه التشغيل والعمل لدى العائلة أو الغير بدون أجر قد استثناهم في عملية الاحصاء.

وتقاس نوعية القوى العاملة من خلال انتشار التعليم وتحسين مستويات التدريب ومن خلال توفر الكفاءات والمهارات في المجتمع. وتتصف القوى العاملة العربية باستمرار — تركز العمال في المراتب الدنيا من السلم المهني ونقص نسبي في الحلقات الأعلى التي تتطلب أعداداً نظرياً وعملياً. كما تتصف القوى العاملة المعروضة في أسواق العمل العربية بارتفاع نسبي بعدد العاملين في الوظائف المكتبية والديوانية وارتفاع نسبة العمالة غير الماهرة في قطاع الإنتاج والتشييد والنقل^(٢).

لقد أثرت الثروة النفطية المفاجئة بعد عام ١٩٧٣ تأثيراً بالغاً في تركيب القوى العاملة الوطنية في البلدان النفطية، إذ شهدنا في هذه المرحلة الاندثار التدريجي لنسبهم والحرف التقليدية التي كان يمارسها أبناء البلدان النفطية.

وأخذت القوى العاملة الوطنية تنكس داخل القطاع الحكومي لممارسة الأعمال الكتابية والتنفيذية وتزايد عزوف العمالة الوطنية عن ممارسة الأعمال الإنتاجية مما أدى إلى تضائل دورهم في النشاط الإنتاجي المادي بأنواعه المختلفة.

٢ — تصنيف الأقطار العربية إلى دول مرسله للقوى العاملة وأخرى مستقبلة لها

ظاهرة انتقال القوى العاملة بين أجزاء الوطن العربي من الظواهر المألوفة والعادية منذ القديم. ومن العوامل الرئيسية التي كانت تساعد على ذلك، وحدة اللغة والدين

(١) معدل نمو المشاركة حوالي ٣٪، ومعدل النمو السكاني قد يصل إلى ٤ر٢ بالمئة.

(٢) انظر، د. إبراهيم سعد الدين وآخرون، صور المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت

والتاريخ وتقارب أساليب الحياة والعادات والتقاليد وعدم وجود عراقيل حكومية في السابق على هذا الانتقال. (ويعود أن أخضع الاستعمار الأوروبي الوطن العربي وفرض عليه التجزئة هبطت حركة الهجرة البشرية بين الأقطار العربية هبوطاً شديداً منذ نهاية القرن التاسع عشر، بالقياس حتى للمستويات المحدودة التي كانت عليها قبل ذلك مباشرة، فقد كان من أسس السياسة الاستعمارية فرض العزلة بين الأقطار العربية وتقييد انتقال السكان في ما بينها إلى أبعد حد ممكن^(١). ثم انتعشت من جديد حركة انتقال القوى العاملة بين أقطار الوطن العربي مع بداية النصف الثاني من القرن العشرين، بسبب اكتشاف النفط واستغلاله في المملكة العربية السعودية وأقطار الخليج العربي وليبيا والجزائر والعراق وأصبحت هذه الدول مناطق جذب للقوى العاملة العربية.

وتزايدت حركة انتقال القوى العاملة بين الأقطار العربية تزايداً ضخماً، بعد حرب تشرين المجيدة في عام ١٩٧٣، وتعديل أسعار النفط العربي وتزايد عوائد الدول المصدرة للنفط، واتخذت هذه الحركة أبعاداً جديدة من حيث:

- حجم العمالة المنقولة.
 - هيكل هذه العمال وتركيبها.
 - أهميتها النسبية في اقتصادات البلدان المستقبلية لها.
 - أثرها على اقتصادات الدول المرسل والمستقبل لها.
- وكانت الأقطار العربية غير النفطية هي المصدر الذي يورد القوى العاملة إلى الدول الغنية بالنفط.

من أهم العوامل التي يمكن على أساسها تصنيف الأقطار العربية إلى أقطار غنية بالنفط ومستقبل للقوى العاملة وأقطار غير نفطية مرسنة لها، العوامل الرئيسية التالية:

- أهمية النفط في الاقتصاد الوطني في كل دولة.

(١) د. محمد لبيب شقير، الوحدة الاقتصادية العربية تجاربها، وتوقعاتها، الجزء الأول مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت ١٩٨٦، ص ٥٤٣.

- حجم السكان لكل دولة .
- الأوضاع الاقتصادية الداخلية في كل دولة .
- ظروف ومستوى المعيشة .

وبالاستناد إلى هذه العوامل ، يمكن التمييز بين مجموعتين رئيسيتين من الأقطار

العربية وهي :

١ — مجموعة الأقطار العربية الغنية بالنفط ، وتتميز بالأهمية الكبيرة التي يحتلها النفط في اقتصاداتها وما يبيوه النفط من عوائد عالية ووفرة مالية ، أدت إلى قيام أغلب هذه الدول بتنفيذ المجتمعات الاستهلاكية المتقدمة في نمط الاستهلاك التثاقري .

كما تتميز هذه المجموعة من الدول بقلّة عدد السكان فيها وما يترتب عن ذلك من صغر حجم القوى العاملة الوطنية ومحدوديتها . وتضم هذه المجموعة كلاً من السعودية ، دولة الامارات ، قطر ، ليبيا ، البحرين ، وسلطنة عمان . وتعد هذه الدول من الدول المستقبلية والمستوردة للقوى العاملة .

٢ — المجموعة الثانية وهي الأقطار العربية غير النفطية والتي تتصف بالندرة النسبية لرؤوس الأموال فيها وبقاعدة سكانية كبيرة نسبياً مع ما يترتب على ذلك من ضخامة نسبية لحجم القوى العاملة فيها . وتعاني أغلب أقطار هذه المجموعة من أوضاع اقتصادية داخلية متباينة فيما يتعلق بمستوى معيشة المواطنين وتعرضهم للنضائقة الاقتصادية إضافة إلى العجز المتزايد في موازينها التجارية ، وتزايد مديونيتها وما هذا الأمر من آثار سلبية على مجمل الاقتصاد الوطني . وهي مصر وسورية والأردن واليمن وتونس والمغرب والسودان والصومال وليبنان .

كما نلاحظ وجود بعض الأقطار العربية التي تجمع بين ميزات المجموعة الأولى والمجموعة الثانية وخاصة فيما يتعلق بأهمية النفط في الاقتصاد الوطني وحجم السكان ومستوى التطور الاقتصادي .

٣ — حجم القوى العاملة العربية المهاجرة وخصائصها

بالرغم من غياب تنظيم انتقال عنصر العمل بين البلاد العربية : إلا أنه قد

تحققت حركة ضخمة لانئقال القوة العاملة داخل الوطن العربي، وبخاصة بعد الأزمة النفطية الأولى في السبعينيات، وقد تمت هذه الحركة على نحو تلقائي وبدون تدخل الحكومات العربية. والواقع أن هذه الحركة لم يسبق لها مثيل في التاريخ العربي الحديث من حيث ضخامتها وأهمية آثارها الاقتصادية والاجتماعية، وكان لها تأثيرات مختلفة على عملية التكامل الاقتصادي العربي^(١). وظل انتقال العمال بين الأقطار العربية يخضع للقوانين الداخلية للأقطار المرسله ولالأقطار المستقبله لهم، أو لبعض اتفاقيات ثنائية محدودة بين عدد من الدول العربية.

من الصعب تقدير حجم القوى العاملة المهاجرة من الدول العربية غير النفطية إلى الدول العربية الغنية بالنفط بشكل دقيق، نظراً لتعدد مسالك الهجرة ونوعية البيانات المتوفرة حول هذا الموضوع. إلا أن أكثر التقديرات تحفظاً تشير إلى أن حجم القوى العاملة المنتقلة بين أقطار الوطن العربي خلال عام ١٩٨١ قد يصل إلى نحو ١٧٥ مليون عامل^(٢).

وتميزت عملية انتقال القوى العاملة العربية بأنها عملية انتقائية^(٣)، من حيث تكوين العمالة من حيث الجنس، كانت غالبية العمال المهاجرين، تتكون من الذكور الذين تتراوح أعمارهم بين ١٥ و ٣٠ سنة ولم تتجاوز نسبة العاملات النساء المهاجرات ١٧ بالمئة من القوى العاملة العربية المهاجرة. أما الانتقائية من حيث توزيع القوى العاملة بين قطاعات النشاط الاقتصادي، فقد تبين أن العمالة الوافدة تتجه بصفة أساسية نحو القطاع الحديث في الاقتصاد الوطني وليس إلى القطاع التقليدي، وعملت في الصناعة والخدمات والتجارة والمال والنقل والتشييد، وهذا كله يمثل القطاع الحديث الذي اتجهت حكومات الأقطار العربية الغنية بالنفط إلى تسميته بقوة.

(١) انظر، د. محمد ليب شقير، الوحدة الاقتصادية العربية، تجاربها، توقعاتها الجزء الأول، مركز دراسات الوحدة العربية بيروت ١٩٨٦، ص ٣٤١.

(٢) يلاحظ هنا الاختلاف في تقدير حجم القوى العاملة العربية المهاجرة، انظر نشرة الأوبك آب ١٩٨٦.

(٣) انظر، د. ليب شقير، مصدر سابق، ص ٥٨٠-٥٩٨.

وتتلخص الصفة الانتقائية لعملية انتقال القوى العاملة العربية من حيث الخصائص المهنية للعمال المهاجرين بالملاحظات التالية :

— كانت احتياجات الأقطار العربية الغنية بالنفط ليست مركزة على نوع معين من المهن والمهارات الفنية، بل كانت حاجتها تشمل جميع المهن وجميع المستويات المهارات الفنية .

— تنوع القوى العاملة العربية المهاجرة، بحيث كانت تشتمل على جميع مستويات القوة العاملة .

— ظهور درجة عالية من تركز القوى العاملة المهاجرة في الوظائف المهنية والفنية العالية والمتوسطة .

— كانت العمالة المهاجرة من أكثر العناصر تعليماً ومهارة في البلدان العربية المرسله للعمالة . كل هذه العوامل توضح لنا الصفة الانتقائية لانتقال القوى العاملة العربية .

تشير البيانات إلى أن الأقطار العربية تستقبل العمالة العربية وغير العربية وبخاصة العمالة الآسيوية . ولكن التقديرات تشير أيضاً إلى أن العمال العربية تشكل غالبية العمالة الكلية المنتقلة إلى الأقطار العربية المستقبلية للعمالة . ففي سنة ١٩٧٥ كانت العمالة العربية تشكل ٧١ بالمئة من العمال الكلية المنتقلة . وتراجعت هذه النسبة لتصل إلى ٦٥ بالمئة في عام ١٩٨٠ . مع العلم ان حجم القوى العاملة العربية المنتقلة المطلق قد ازداد، حيث زاد عدد العمال العرب الوافدين إلى الدول العربية المستقبلية من ١٣ مليون عامل في عام ١٩٧٥ إلى نحو ٣٧ مليون عامل في عام ١٩٨٠^(١) .

لقد قفزت معدلات انتقال القوى العاملة العربية من ٦٨٠ ألف عامل قبل حرب تشرين في عام ١٩٧٣ إلى ١٢٤ مليون عامل في ١٩٧٥ . ثم وصلت إلى نحو ١٩٣ مليون عامل في عام ١٩٨٥ . ففي السعودية مثلاً ارتفع حجم العمال الوافدين من ٣٤٥ ألف في عام ١٩٧٠ إلى نحو ٧٠٠ ألف عامل في عام ١٩٧٣ . ثم وصلت إلى نحو ١٠٩ مليون عامل في عام ١٩٨٠ .

(١) نلاحظ وجود اختلافات في التقديرات لحجم عدد العمال المتقنين من مصدر لآخر .

٤ - كيف ننظر إلى هجرة القوى العاملة العربية؟

هل نعدها من العوامل التي تؤدي إلى تحقيق توزيع أمثل لعنصر العمل، كأحد عناصر الإنتاج، بين دول العمالة الفائضة ودول العجز في العمالة، وهي بذلك تحقق منافع اقتصادية للعامل المهاجر وللقطر الذي ينتقل منه (تخفيض البطالة وتحسين نسبة رأس المال للعمل، وزيادة حجم الدخل تحت التصرف الناتج عن التحويلات). كما تحقق المنافع الاقتصادية أيضاً للقطر الذي تنتقل إليه (حصوله على القوة العاملة اللازمة لاستخدام موارده الاستخدام الأمثل). هذه هي القاعدة بصورة عامة، ولكن بعض التجارب أثبتت أن الهجرة قد أضرت باقتصادات بعض الأقطار التي انتقلت منها العمالة^(١).

وهناك من ينظر إلى القوى العاملة العربية المهاجرة على أنها (رأس مال بشري) تم تكوينه بتكاليف معينة تمثل في ماتحمله المجتمع في القطر الذي تنتمي إليه من تكاليف في تعليمها وتدريبها وإعدادها ورعايتها الصحية.

وبذلك تكون خير وسيلة لتحليل آثار هجرة القوى العاملة العربية، استخدام المقارنة بين هذه «التكاليف» مع «المنافع» التي تتحقق نتيجة للهجرة، وقياس «معدل العائد» على هذه التكاليف الاستثمارية، مع ملاحظة أن المنافع قد يحصل عليها المهاجر نفسه «فردية» أو أن تتحقق المنفعة للاقتصاد الوطني بمجموعة وتدعى «جماعية»^(٢).

إضافة إلى ذلك نلاحظ أن بعض الدراسات تحاول أن تدرس وتناقش وتحلل آثار هجرة القوى العاملة العربية من خلال الأسس والأدوات التحليلية لنظرية الشكامل الاقتصادي بين أقطار الوطن العربي.

لقد كانت الطفرة النفطية التي حدثت بعد عام ١٩٧٣ السبب في تحريك وانتقال القوى العاملة العربية من الدول غير النفطية والتي تملك وفرة في عدد السكان والعمال إلى البلدان الغنية بالنفط ولكنها تعاني من انخفاض عدد السكان وافتقارها إلى عنصر اليد العاملة. وبذلك كانت حركة القوى العاملة العربية على العكس تماماً من

(١) د. محمد لييب شقير، المصدر السابق ص ٦٠٠.

(٢) المصدر السابق.

حركة رؤوس الأموال لأنها انتقلت من مجموعة «دول العجز» إلى مجموعة «دول الفائض» العربية.

٥ — أثر انتقال القوى العاملة العربية على الدول المرسل لها والمستقبلة

كان لانتقال القوى العاملة العربية باتجاه الدول العربية الغنية بالنفط عميق الأثر على اقتصادات الدول المرسل والدول المستقبلة هذه العمالة. بل كانت هذه الهجرة أحد مكونات تغير اقتصادي — اجتماعي — سياسي عميق في مختلف أرجاء الوطن العربي الذي انقسمت دوله إلى أقطار غنية بالنفط مستقبلة للقوى العاملة العربية وأقطار أخرى غير نفطية مرسل لها. والسبب الرئيسي في ذلك هو تزايد حجم العائدات التي حصلت عليها الأقطار العربية الغنية بالنفط لقاء تصدير نفطها من ٤ مليارات دولار إلى نحو ٢٠٠ مليار دولار في عام ١٩٨٠^(١).

ويمكننا تحديد أهم آثار وأبعاد انتقال القوى العاملة العربية من خلال ضخامة الحجم الكلي للعمالة المنتقلة، وتوزيعها حسب الجهة المرسل والجنسية وحسب الأقطار المستقبلة لها وأثرها على الاقتصاد الوطني في الأقطار المستقبلة والأقطار المرسل. وكذلك الصفة الانتقائية لانتقال القوى العاملة، وبخاصة ما يتعلق بانتقال الكفاءات أو ما يسمى بهجرة الأدمغة النفط.

٥ — ١ — الآثار السلبية واليجابية لانتقال قوة العمل على الأقطار المرسل

ومن أهم نتائج انتقال القوى العاملة العربية باتجاه الدول الغنية بالنفط هي حصولها على قوة عمل جاهزة لم تستثمر في أعدادها حتى بلوغ أفرادها إمكانية الإنتاج وبالتالي تقلل من استخدام هذه القوة في بلدان المنشأ وبالتالي تؤثر سلباً على عملية التنمية الشاملة فيها وهذا يعني أن انتقال القوى العاملة العربية يؤدي إلى زيادة التفاوت الاقتصادي بين الدول الغنية بالنفط والبلدان غير النفطية، ذلك لأنها تؤدي إلى إعادة توزيع الثروة الاجتماعية البشرية لمصلحة البلدان الغنية بالنفط «هجرة العمالة الجاهزة» وقد أسهمت هذه العمالة العربية الوافدة إسهاماً كبيراً في تنفيذ البرامج الإنمائية في

(١) انظر، د. نادر الفرجاني، الهجرة إلى النفط، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت ١٩٨٤.

الدول العربية النفطية كما أسهمت في الوقت نفسه في تزايد التحويلات الرسمية إلى الدول العربية التي ينتمون إليها، وقد زادت هذه التحويلات من ٥٦٥ مليون دولار أمريكي في عام ١٩٧٤ إلى ٤٩٥٦ مليون دولار في عام ١٩٨٢^(١).

وقد نظرت الأقطار العربية المرسله للعمالة للتحويلات على أنها تسهم في حل بعض المشكلات التي تعرقل عملية التنمية الشاملة أو تحد منها على الأقل. مثل العجز في ميزان المدفوعات وندرة النقد الأجنبي وضآلة حجم المدخرات المحلية ولذلك فقد اعتبرت هذه التحويلات كسباً للأفراد وكذلك على مستوى الاقتصاد الوطني. وتشير البيانات المتاحة من التحويلات إلى سرعة تزايد هذه التحويلات خلال الفترة (١٩٧٤-١٩٨٢).

ولابد من الإشارة إلى نمط توزيع واستخدام التحويلات وأثره على التنمية الاقتصادية. ولكن الملاحظ أن جزءاً هاماً منها تم توجيهه نحو زيادة الاستهلاك، بما في ذلك استهلاك السلع المعمرة و السلع الترفية. أما الجزء الذي خصص للادخار منها فقد كان محدوداً، وأن جزءاً كبيراً من هذا الادخار استخدم في شراء المباني السكنية أو إقامتها، واستخدام أحياناً في المضاربة العقارية ولم يظهر ما يدل على حدوث أي توسع في تسمية الطاقة الإنتاجية بتمويل من التحويلات^(٢).

وتعرض القطاع الزراعي في الأقطار العربية المرسله للعمالة، لآثار سلبية واضحة بسبب هجرة القوى العاملة في الزراعة بعد عام ١٩٧٣ نحو النفط، مع اختلاف في قوة هذه الآثار ومداها من قطر لآخر.

لقد كان سكان الريف في مختلف أنحاء الوطن العربي يعيشون في مجتمع زراعي مستقر... وكان التصاقهم بالأرض ورفضهم للهجرة جزءاً من عقيدتهم وتكوينهم النفسي وهذا الالتصاق بالأرض. تمثل في قوة الترابط المجتمعي، وفجأة أدت ظاهرة سهولة الحصول على المال من خلال الهجرة باتجاه الدول الغنية بالنفط إلى انهيار هذا

(١) د. علي أحمد عتيقة، مجلة الوحدة، العدد ٤٣، نيسان ١٩٨٨، ص ٧٤.

(٢) د. نبيب شقير، المصدر السابق ص ٦١٩.

كله، وأحداث هزة أحدثتها حالة الشعور بسهولة الحصول على المال (الملاحظة المجنونة) مما أدى إلى حدوث خلل أو تشويه في التنظيم الاجتماعي وتحلل من الروابط المجتمعية^(١).

٥ - ٢ - آثار انتقال القوى العاملة العربية على الأفراد

وعلى الصعيد الفردي يمكن القول أن هجرة العمال العرب قد ترتب عليها، حصول العمال المهاجرين إلى الأقطار العربية النفطية على معدلات أجور ومستويات دخول حقيقية أعلى مما كانوا يحصلون عليه، أو يمكنهم الحصول عليه، في الأقطار العربية التي يتشتمون إليها.

وتشير بعض الدراسات إلى أنه (... إذا أخذنا متوسط الأجر السنوي لفئة المدرسين في مصر والسودان، في منتصف السبعينيات، فإننا نجد أن متوسط الأجر في الكويت للفئة نفسها كان ٦٠٠ بالمئة منه، وفي كل من السعودية وليبيا ٥٠٠ بالمئة منه وفي عُمان ٤٠٠ بالمئة منه، وبالنسبة للفئة الوسطى من موظفي الحكومة في كل من مصر والسودان، كانت معدلات التفاوت ٤٠٠ بالمئة في كل من الكويت والسعودية و ٣٠٠ بالمئة في كل من ليبيا وعمان، ويضاف هذا الأجر النقدي ما قد يعطى للفرد المنتقل من سكن مجاني أو من خدمات اجتماعية وصحية أو تعليمية لأبنائه مجاناً أو بأثمان رمزية^(٢).

وهذا يعني حصول العمال المهاجرين إلى الأقطار العربية الغنية بالنفط على دخول حقيقية أعلى مما يحصلون عليه في الأقطار الأم.

٦ - الأزمة النفطية المعكوسة «مظاهرها وأسبابها»

اجتازت الأقطار العربية المصدرة للنفط في عام ١٩٨٧ إحدى أهم وأخطر أزماتها النفطية عندما حاولت إعادة سيطرتها على سوق النفط من خلال الربط بين سعر البرميل من النفط وكمية الإنتاج التي يتوجب على الدول المصدرة للنفط أن تلتزم

(١) انظر - عادل حسين، المال النفطي عائق للتوحيد والتكامل، مجلة المستقبل العربي السنة ٢، العدد ٥، ١٩٧٩ ص ٢٧.

(٢) د. لبيب شفيق، المصدر السابق ص ٦٠٢.

بها . وسميت هذه الأزمة « بأزمة النفط المعكوسة » ذلك لأن الأزمات النفطية السابقة التي تعرض لها الاقتصاد العالمي كانت تتمثل في زيادة الطلب عن العرض . أما في هذه الأزمة فقد زادت كميات المعروض من النفط في السوق العالمية عن كمية الطلب العالمي .

ومن أهم مظاهر الأزمة النفطية المعكوسة :

— تراجع أسعار النفط (فعلى حين أن سعر برميل النفط لم يتعد على مدى سنوات طويلة دولاراً واحداً ولم يتجاوز حتى مطلع ١٩٧٣ دولاراً وثمانين سنتاً ، قفز إلى حوالي ١٢ دولاراً عام ١٩٧٤ ، ثم قفز مرة ثانية وثالثة حتى وصل إلى حوالي أربعين دولاراً عام ١٩٨١ — ١٩٨٢ . قبل أن يعود ويهبط إلى ٢٨ دولاراً ثم إلى أقل من نصف هذا الرقم في أعقاب كارثة حرب الأسعار عام ١٩٨٦ (حوالي ١١ر٥ دولار) ليعاود ارتفاعه في عام ١٩٨٧ ويستقر عند حدود ١٨ دولاراً^(١) .

وتراجع أسعار النفط يعني بالتأكيد تراجع وانخفاض عائدات النفط في الدول العربية المصدرة له .

— الخلاف الحاد الذي ظهر في منظمة الدول المصدرة للنفط والذي أدى إلى شطر المنظمة إلى محورين أساسيين .

— زيادة كمية المعروض من النفط في السوق العالمية على الطلب العالمي على النفط .

يأتي في مقدمة عناصر أزمة النفط المعكوسة داخل منظمة الأقطار المصدرة للنفط افتقاد هذه المنظمة لاستراتيجية واضحة ومحدودة موازية لاستراتيجية الدول المستهلكة للنفط ، مما اضطر الدول الأعضاء إلى اعتماد سياسة الحصص (الكوتا) في الإنتاج ، هذه السياسة التي لم تؤد إلى وقف تدهور الأسعار .

كما أن هناك أسباب خارجية عديدة أدت إلى حدوث الأزمة النفطية المعكوسة أهمها :

— سياسة التخزين الضخم التي اعتمدها البلدان الصناعية المتقدمة في السنوات التي

(١) حوار مع د. فق لاسركس ، مجلة الوحدة العدد ٤٣ السنة الرابعة نيسان ١٩٨٨ ، ص ١٢٤ .

سبقت الأزمة بشكل يفوق بكثير حاجتها للنفط . وبمعزل عن أية علاقة محددة بين هذا التخزين وقدرات تلك الدول على استهلاك النفط في المدى القريب والمتوسط .
 — ازدياد نسبة تدفق كميات النفط الذي تنتجه الدول غير الأعضاء في منظمة « الأوبك » مما أدى إلى فقدان الأوبك سيطرتها على سوق النفط العالمية .
 — الأزمة العميقة والشاملة التي يجتازها الاقتصاد العالمي والتي أجبرت الدول الصناعية المتقدمة على تعديل سلوكها في استهلاك الطاقة .

٧ — نتائج الأزمة النفطية المعكوسة

لقد تمثلت الأزمة النفطية المعكوسة في انخفاض أرقام إنتاج النفط في الأقطار العربية في النصف الأول من الثمانينيات وانخفاض سعر البرميل من النفط إلى أقل من ١٢ دولاراً للبرميل (بعد أن وصل إلى أكثر من ٤٠ دولاراً) وانخفاض كميات الإنتاج وانخفاض الأسعار سيؤدي حتماً إلى انخفاض العائدات النفطية للأقطار العربية الغنية بالنفط ، ونجد في انخفاض عائدات النفط العربية ما يفسر لنا الكثير من جوانب الأزمة الاقتصادية التي تعاني منها اقتصادات الدول العربية جميعها الغنية بالنفط وغير النفطية .

٧ — ١ — تراجع عائدات النفط

لقد كان من نتائج الأزمة النفطية المعكوسة أن تراجعت عائدات النفط في الدول المستقبلية للقوى العاملة العربية . وبذلك فإن السعودية التي تستخدم أكبر عدد ممكن من العمال المهاجرين قد خفضت عائدات النفط، (والتي تمثل ٩٥٪ من عائدات الصادرات السعودية) ، انخفضت من ١٠٠ مليار دولار في عام ١٩٨٠ إلى نحو ٤٣ ملياراً في عام ١٩٨٤ وإلى نحو ٢٨ ملياراً في عام ١٩٨٥ ، وحدث لهذا التراجع في عائدات النفط لدى كافة الدول العربية الغنية بالنفط كالكويت وليبيا والامارات والبحرين وقطر وغيرها .

٧ — ٢ — زيادة النفقات على الإيرادات وظهور العجز

لقد كانت إيرادات الدول العربية الغنية بالنفط تفوق نفقاتها العامة إجمالاً منذ النصف الثاني لعقد السبعينيات . كان الأثر الرئيسي لأزمة النفط المعكوسة بالنسبة

هذه الدول، هو تحول الفائض إلى عجز نتيجة لزيادة النفقات وانخفاض الإيرادات في النصف الأول من الثمانينيات وعلى سبيل المثال فقد بلغت الإيرادات العامة لدول مجلس التعاون الخليجي بين عامي (١٩٨٢-١٩٨٥) نحو ٣٧٥٢ مليار دولار، وبلغت النفقات العامة في هذه الدول خلال نفس الفترة نحو ٣٨٥٦ مليار دولار أي أن العجز قد بلغ حوالي ١٠ مليار دولار وهذه ظاهرة جديدة بالنسبة للدول العربية الغنية بالنفط وقد نتجت عن الأزمة النفطية المعكوسة^(١).

لقد أضر انخفاض الإيرادات وارتفاع النفقات تأثيراً سلبياً على الأوضاع الاقتصادية في الدول العربية الغنية بالنفط، حيث اضطرت هذه الدول إلى اتخاذ مجموعة من الإجراءات للتأقلم مع الأوضاع الجديدة فقد تم في بعضها خفض الميزانيات العامة على سبيل المثال أعلنت دولة الكويت عن خفض ميزانية عام ١٩٨٧/١٩٨٦ مبلغ ١٠٣٣ مليار دينار كويتي واستتبع هذا التخفيض في الميزانية انخفاضاً في الانفاق العام، بما في ذلك ميزانتي الأمن والدفاع. كما قامت الجزائر بخفض ميزانيتها لعام ١٩٨٦ بنسبة ١٨ بالمئة والسبب الرئيسي في خفض الميزانيات وخفض النفقات هو تراجع الإيرادات العامة والتي مصدرها الرئيسي والوحيد هو النفط والسبب يعود أصلاً إلى الأزمة النفطية المعكوسة^(٢).

كان تطور عائدات النفط في الدول العربية الغنية بالنفط، هو الذي يرسم خلفية انتقال القوى العاملة العربية. لقد فتحت بوابة الهجرة في إطار تسبب كبير وشكل غير منظم لأسباب عديدة أهمها:

- الضائقة الاقتصادية التي كان يعيشها المواطن في الدول العربية غير النفطية.
- تشجيع السلطة في بعض الأحيان على الهجرة من وإلى الأقطار العربية.
- وبذلك نلاحظ أن دوافع الهجرة تتمثل في عوامل الطرد من البلد الأم وعوامل الجذب واغراء المال في بلاد النفط المستقبلة للعمل العرب.

(١) مجلة الرحلة، العدد (٤٣)، نيسان ١٩٨١ ص ١١٥.

(٢) المصدر السابق.

٧ - ٣ - الهجرة العائدة: (تسريح العمال وتراجع التحويلات)

من أهم نتائج أزمة النفط المعكوسة فيما يتعلق بانتقال القوى العاملة العربية ظهور ما يسمى بالهجرة العائدة، نتيجة لاستمرار الأزمة الاقتصادية العالمية والانحسار الاقتصادي بسبب تراجع أسعار النفط، وانحياز مرحلة التوسع في التشييد وإنشاء البنى الأساسية في الدول العربية الغنية بالنفط، وتراجع نسبة العمالة العربية الوافدة إلى أقطار الخليج العربية في إجمالي العمالة الوافدة لهذه الدول.

ومن المتوقع تعاظم عدد العائدين من العمال العربي الذين هاجروا إلى النفط بعد أن بدأت الدول المستقبلية لهم بإبداء رغبتها في الاستغناء عن خدماتهم. ومن المتوقع أن يتمركز العائدون إلى بلادهم في المدن الكبرى مما سيزيد من الضغط على القطاع الحديث في استيعابهم.

وسوف تؤدي الهجرة العائدة إلى تدني كمية التحويلات التي كان كثير من الدول العربية تعتمد عليها في تغطية العجز في ميزان المدفوعات خلال فترة السبعينيات وأوائل الثمانينيات. وهذا بدوره سيؤدي إلى تفاقم الأزمة الاقتصادية والأوضاع المعيشية للمواطنين في الدول التي ستستقبل الهجرة العائدة.

وبعد أن غدت تحويلات العاملين في الأقطار العربية الغنية بالنفط من المكونات الرئيسية للدخل القومي القابل للتصرف في الاقتصاد الوطني للأقطار المرسله للقوى العاملة أخذت حصيلة النقد الأجنبي المتولدة من تحويلات العاملين في الدول الغنية بالنفط تتراجع تدريجياً منذ عام ١٩٨٦، عندما بدأت الدول المستقبلية بتطبيق برامج للاستغناء عن بعض العاملين الوافدين إليها.

(ومع بداية يناير /كانون الثاني/ ١٩٨٥ تضمنت الخطة التنموية الجديدة بالسعودية تسريح ٥٠٠ ألف عامل إلى ٦٠٠ ألف عامل أجنبي وخلال شهر يوليو /تموز/ من نفس السنة ورد في بعض الصحف اللبنانية، أن العمال اللبنانيين سيغادرون العربية السعودية بمعدل ٥٠ ألف عامل في الشهر. كما بينت دراسة قامت بها وكالة المخابرات الأمريكية خلال شهر يوليو /تموز/ ونشرتها «نيويورك تايمز» أن مليوناً إلى مليون

ونصف من المهاجرين في الدول النفطية العربية سيعودون إلى بلدانهم خلال سنة ١٩٨٦^(١).

وإن كانت الأرقام المذكورة أعلاه، حول عودة المهاجرين إلى وطنهم الأم، غير دقيقة ومتضاربة أحياناً، غير أنه بدون شك بدأنا نشاهد عودة الجيوش من المهاجرين إلى النفط قد بدأوا رحلة العودة إلى البلدان المرسله. مما سيكون له تأثير كبير على الوضع الاقتصادي وعلى الاستقرار الداخلي في مجموعة الدول العربية المصدرة للقوى العاملة وخاصة في مصر والسودان وتونس والأردن وسورية والمغرب واليمن.

٨ — بعض الاقتراحات لرفع فعالية الثروة البشرية

وبناء على ما تقدم من الممكن تقديم بعض الاقتراحات التي من شأنها رفع فعالية الثروة البشرية في الوطن العربي للاسهام بشكل أكثر في عملية التنمية الشاملة، وتحقيق التوزيع الجيد للقوى العاملة العربية، بشكل يتوافق مع متطلبات التنمية.

— تنظيم انتقال القوى العاملة العربية واعطائها الأفضلية على العمالة الأجنبية بهدف حل مشكلة اختلال التوازن في أسواق العمل العربية.

— ربط سياسات التخطيط الائتماني مع سياسات تخطيط القوى العاملة العربية، بما في ذلك سياسات التعليم والأعداد والتدريب بما يتوافق مع متطلبات التنمية.

— تنشيط فعالية أجهزة العمل العربي المشترك وتطويرها، وتنسيق الأنشطة الاقتصادية فيما بينها وخاصة ما يتعلق بالقوى العاملة العربية. ومنها منظمة العمل العربية والمؤسسات التابعة لها.

— ضرورة خلق فرص عمل منتجة للأعداد المتوقع أن تدخل سوق العمل في المستقبل القريب ومحاربة التشغيل الهامشي والبطالة والبطالة المقنعة.

— العمل على توسيع القدرة الاستيعابية للقطاع المنظم والمنتج وتسهيل الدخول إليه وإزالة العوائق.

(١) مجلة الوحدة، مصدر السابق ص ٣٧، وانظر «The «new York Times» 6 October 1985.

— إنشاء مكاتب تشغيل على المستوى القطري لتقوم بتجميع المعلومات عن أوضاع العمل والعمال وتزود بها المؤسسة العربية للتشغيل . ويجب أن تقوم المؤسسة ببحث ونشر المعلومات عن أوضاع العمل وسوق العمل في الأقطار العربية ، بهدف تنسيق التشغيل فيما بينها .

كان ولا يزال المطلوب من النفط العربي أن يضطلع بمهمة قيادة تنمية حقيقية وشاملة على مستوى الوطن العربي ككل ، تقوم على أرضية تشغيل القوى العاملة العربية وزيادة الإنتاج المادي والاعتماد الجماعي على الذات والاكتفاء الذاتي نسبياً ، ومن ثم تحقيق الوحدة الاقتصادية العربية والتوصل إلى استقلال اقتصادي عربي ونفي التبعية وبلوغ هذا الهدف يستوجب « الانطلاق من قدرة بشرية وتكنولوجية وإنتاجية وقيم مهيمنة وسلوك اجتماعي فيما يختص بالسلطات السياسية من جهة ، وبالجماهير من جهة أخرى »^(١) وبذلك تستطيع بناء تنمية حقيقية شاملة وتصحيح الخلل المتفاقم في التوازن الإنمائي الذي يشاهد حالياً على الساحة العربية^(٢) .

ولكن هل يستطيع النفط ذلك؟ إنه أمر مرهون بإرادة القيادات السياسية في مختلف أرجاء الوطن العربي .

(١) د . يوسف عبد الله صايغ . النفط العربي وقضية فلسطين في الثمانينات مؤسسة الدراسات الفلسطينية ، بيروت ١٩٨١ ص ٤٣ .

(٢) مجلة الوحدة ، للمصدر السابق ص ١٤ .

مدخل اتخاذ القرارات

(DECISION MAKING APPROACHES)

د. شمس الدين شمس الدين
مركز تطوير الإدارة والإنتاجية

يعبر المدخل في اتخاذ القرارات، كما في أي بحث علمي، عن منهجية تناول المشكلات والمسائل المطروحة قيد البحث. حيث يجيب المدخل عن الأسئلة الثلاثة التالية:

من سيتخذ القرار؟ وكيف؟ وبأي الأساليب؟ وعلى هذا الأساس يمكننا تصنيف مداخل اتخاذ القرار بموجب ثلاث مؤشرات في ثلاث مجموعات: جهة إصدار القرار، وكيفية تناول المشكلة، وأي الأساليب المناسبة ستستخدم في إنجاز القرار واتخاذها.

آ — فحسب جهة إصدار القرار هناك ثلاثة مداخل

١ — المدخل الفردي (INDIVIDUAL APPROACH)

وهو المدخل الذي يركز عملية اتخاذ القرار في شخص واحد (شخصية المسؤول) دون مشاركة مجموعة العاملين باتخاذها سواء بالمناقشات أو الاقتراحات أو تقديم الآراء، التي تعتمد كلية على خبرات متخذ القرار ومعارفه ومواهبه القيادية. ويمكن هذا المدخل ملامحاً عندما تكون المشكلة المطروحة عادية وروتينية وبسيطة لا تحتاج إلى معالجات معقدة وشمولية، وتتطلب حلاً سريعاً يتعلق بفرض يجب الاستفادة منه بحيث لا يمكن الانتظار والتشاور، وتكون خبرات الأفراد الذين من

الممكن مشاورتهم أو مشاركتهم في اتخاذ القرار محدودة، وليس للقرار آثار خطيرة على النظام.

٢ - المدخل الاستشاري (CONSULTATIVE APPROACH)

ويعني أن عملية اتخاذ القرار تتركز في شخصية المسؤول بعد استطلاع آراء ذوي الخبرة والأختصاص أو مجموعة المعنيين بالقرار واقتراحاتهم والاستفادة منها. ويستخدم هذا المدخل عندما يكون القرار هاماً نسبياً، تصرف آثاره إلى مجموعة كبيرة من العاملين يمكن أن تثير بعض التعارض والخلاف بينهم نتيجة لاختلاف المصالح والآراء. أو أن المشكلة غير واضحة بشكل تام في ذهن متخذ القرار وسينطوي قراره على شيء من المخاطرة تلجئه إلى طلب المشورة.

٣ - المدخل الجماعي (GROUP APPROACH)

ويشير إلى مشاركة مجموعة معينة من الأفراد في عملية اتخاذ القرار. ويستخدم عندما تكون الحالة (المشكلة) على درجة من التعقيد والأهمية ويتطلب اتخاذ القرار تعاون الأفراد والخبراء والاستفادة من آرائهم ومعلوماتهم للوصول إلى قرار سليم وخاصة ما يتعلق بسياسات النظام واستراتيجيات عمله. ورغم أن القرار الجماعي لا يعفي رئيس المجموعة من مسؤولية عن القرار إلا أن نظام الإدارة المعمول به، يمكن أن يحمل مسؤولية القرار جميع أعضاء المجموعة المشاركين في اتخاذ القرار، كالتقرارات الصادرة عن المؤتمرات واجتماعات المديرين واللجان والمجالس وغيرها.

ب - وحسب كيفية تناول المشكلة تميز بين المداخل التالية

١ - المدخل الوظيفي (FUNCTIONAL APPROACH)

وينطلق بشكل أساسي من إحدى وظائف التنظيم أو وظائف الإدارة مستنداً إلى إحدى النظريات التقليدية في الإدارة كالنظرية الكلاسيكية والنظرية السلوكية التي تتناول العملية الإدارية من إحدى جوانبها كالجوانب التقنية، كما في النظرية الكلاسيكية أو جوانبها السلوكية وما يتعلق بإدارة الأفراد كما في النظرية السلوكية. وقد تنوعت

وتعددت أشكال المدخل الوظيفي بتنوع وتعدد المدارس والنظريات الإدارية والتي يمكن تصنيفها بما يلي :

— المدخل الكلاسيكي (CLASSICAL APPROACH)

وينطلق من فكرة إن الإنتاج يمثل الوظيفة الرئيسية للنظام ويقوم على مبدأ ترشيد استخدام الموارد البشرية والمادية المتاحة وذلك عن طريق استخدام أساليب وطرائق علمية تقوم على نتائج الأبحاث والدراسات المخبرية والميدانية في تنظيم العمل بغية رفع الإنتاجية وتحقيق الكفاية الإنتاجية . ورغم ما حققه هذا المدخل من نجاح في تحسين مستوى أداء العاملين ورفع مستوى الإنتاج والإنتاجية إلا أنه بقي بعيداً عن طموحات الإدارة في تحقيق الأهداف الكلية للتنظيم ، نتيجة لإهماله للجوانب السلوكية والنفسية للقرار الإداري وللأبعاد السياسية والاجتماعية والبيئية للعملية الإنتاجية مقتصراً على أحد جوانبها الاقتصادية ألا وهي الإنتاجية ، بغية خفض تكلفة المنتج وتحقيق الربح .

— المدخل السلوكي (BEHAVIORAL APPROACH)

وينطلق هذا المدخل من فكرة إن الإنسان يمثل محور العملية الإنتاجية والذي من خلاله فقط يمكن تحقيق الكفاية الإنتاجية ، لذلك ركز هذا المدخل على الجوانب السلوكية للقرار الإداري وأبعاده النفسية والاجتماعية مهملًا الجوانب الفنية والبيئية للعملية الإنتاجية .

والخلاصة أن المدخل الوظيفي بكل أشكاله وألوانه وعلى اختلاف المذاهب والمدارس والنظريات الإدارية الكلاسيكية وممثليها من أمثال تايلور وجلبرت وفايول وشيندون وتير وبرنارد دو سايمون وغيرهم من علماء الإدارة وأصحاب الرأي والنظريات الإدارية . ورغم ما قدموه من أفكار جيدة حول الإدارة واتخاذ القرارات والنظريات الإدارية ، تبقى المداخل التي دخلوها في اتخاذ القرارات مداخل جزئية تتناول المشكلة الإدارية من بعض جوانبها كل حسب فلسفته ووجهات نظره الإدارية . في حين أن أي مشكلة إدارية لا بد وأن تنطوي على جوانب وأبعاد كثيرة . وبالتالي ليكون القرار بشأنها سليماً لا بد من أن تأخذ بعين الاعتبار جميع هذه الجوانب

والأبعاد التي تشكل الواقع الموضوعي للمشكلة والحالة الطبيعية لها . في نفس الوقت لا بد للقرار من أن يتأثر إلى حد كبير بالعوامل الذاتية التي تشكلها خبرة ومعرفة وموقف واتجاه متخذ القرار وحالته النفسية وعلى هذا وذاك يتوقف رشد القرار ومدى سلامته .

وقد افترضت النظرية الكلاسيكية أن التصرفات التي يقوم بها متخذ القرار في أي تنظيم هي تصرفات رشيدة يسعى من خلالها لتحقيق أهداف التنظيم بأقل النفقات الممكنة ، واعتمدت مفهوم النظام المغلق في اتخاذ القرار حيث لم تأخذ بعين الاعتبار إلا مجموعة محدودة من العوامل البيئية وخاصة ما يتعلق بالعلاقة بين نتائج البدائل الممكنة لحل المشكلة والمنفعة التي يحددها متخذ القرار . أما أصحاب النظرية السلوكية فقد انتقدوا فكرة النظام المغلق والرشد في اتخاذ القرارات واعتبروا التنظيم نظاماً مفتوحاً يتأثر بالعوامل الخارجية البيئية كما يتأثر بالعوامل الداخلية ويميزوا بين أنواع من الرشد .

الرشاد الموضوعي (OBJECTIVE RATIONALITY)

وهو السلوك الذي يسعى انطلاقاً من الواقع الموضوعي إلى تعظيم المنفعة .

الرشاد الشخصي (SUBJECTIVE RATIONALITY)

وهو السلوك الذي يسعى إلى تعظيم المنفعة مع الأخذ بعين الاعتبار القيود والضغوط التي تحد من قدرة متخذ القرار على المفاضلة والاختيار .

الرشاد التنظيمي (ORGANIZATIONAL RATIONALITY)

ويعبر عن سلوك متخذ القرار المتعلق بتحقيق أهداف المنظمة .

الرشاد الفردي (PERSONAL RATIONALITY)

ويعبر عن سلوك متخذ القرار المتعلق بتحقيق أهدافه الشخصية .

الرشاد الإداري (ADMINISTRATIVE RATIONALITY)

ويعبر عن السلوك الذي يعتمد على استخدام أفضل الطرق في توجيه عمل الأفراد في المنظمة .

الرشد التقني (TECHNICAL RATIONALITY)

ويعبر عن سلوك الإداري المتعلق بتطوير المعرفة العلمية والتقنية واستخدامها لتحقيق أهداف التنظيم .

ورغم هذا التمييز في مفهوم الرشد عند أصحاب النظرية السلوكية، وأخذهم بمبدأ النظام المفتوح، بقي متخذ القرار غير قادر على ربط هذه المتغيرات والعوامل مع بعضها البعض واتخاذ القرار الرشيد، نتيجة لتعقد المشاكل الإدارية المعاصرة التي تواجه متخذ القرار وكثرة العوامل الداخلية والبيئية، الموضوعية منها والذاتية وغياب المدخل الذي يمكن متخذ القرار من النظر إلى المشكلة نظرة شمولية تجمع بين المتغيرات الداخلية والخارجية المؤثرة على عمل التنظيم وتمكنه من اتخاذ القرار الرشيد. حيث بقيت مختلف أشكال المدخل الوظيفي حبيسة النظرة الجزئية، وعاجزه بدرجة أو بأخرى عن توفير أرضية مجدية لاتخاذ القرار الرشيد .

٢ - المدخل النظامي (SYSTEMS APPROACH)

لو أمعنا النظر فيما حولنا في الوجود من موجودات لأدركنا دون عناء كبير، أن كل ما هو موجود في الطبيعة والمجتمعات البشرية وما أنتجه الإنسان من تقنيات ووسائل وأفكار وتنظيمات، يشكل جملاً بنوية طبيعية أو اجتماعية أو تقنية أو شكلية — رمزية . وأن لا شيء في الوجود موجود خارج هذه الجمل أو بمعزل عنها . فإما أن تكون الأشياء عنصراً في جملة، أو جملة مكونة من مجموعة من العناصر تربطها علاقة ما ذات خصائص معينة . وهذا ما اصطلاح على تسميته نظام (SYSTEM) . وأن كل نظام لا بد له من أن يقوم بوظيفة ما لتحقيق هدف أو غاية معينة .

فالنظام (SYSTEM) مجموعة من العناصر (ELEMENTES) تربطها علاقة (RELATION) ذات خصائص معينة يقوم بوظيفة (FUNCTION) ما، لتحقيق هدف (OBJECT) (أو غاية) محدود . ومثال ذلك الإنسان، مجتمع، شجرة، مصنع، مزرعة، مؤسسة، ذرة، خلية، المجموعة الشمسية، آلة، جملة معادلات خطية، نموذج لشيء ما... إلخ، أو أي ظاهرة أو عملية أو مشكلة طبيعية أو اجتماعية أو تقنية أو غيرها .

وأي نظام يتكون من المكونات الرئيسية الثلاث : كتلة وطاقة ومعلومات ، تتجلى كل منها بأشكال مختلفة لانهائية . وأي نظام يعمل ضمن مجموعة من الافتراضات التالية :

— وجود حدود (BOUNUARIES) تفصل مكونات النظام عن البيئة^(١) ؛

— وجود ترابط وتفاعل مستمر (INTERACTING) بين عناصر النظام ؛

— رغبة كل عنصر من عناصر النظام بالاحتفاظ بماله ما يسمى بالهوميوستاز (HOMEOSTASIS)^(٢) .

وعملية تحديد النظام وعزله وتجرده هي ما يسمى بتحليل النظم .

تحليل النظم (SYSTEMS ANALYSIS) : أسلوب من أساليب البحث العلمي يقوم على اعتبار أي موضوع بحث نظاماً . ويتلخص في النقاط الأساسية التالية :

— تحديد مجموعة العناصر أو النظم الجزئية أو الفرعية المكونة للنظام وبعته ؛

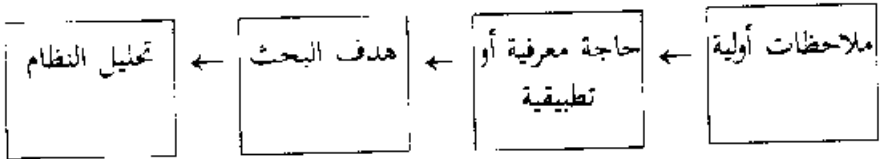
— تحديد مجموعة العلاقات الداخلية التي تربط عناصر النظام بعضها ببعض وإخراجية التي تربط النظام ببعته وتشخيص خصائصها والوقوف على آليات عملها ؛

— تحديد وظيفة النظام وهدفه .

إن تحليل أي نظام إن كان موجوداً وجوداً موضوعياً أو واعياً ما كان لولا وجود هدف معرفي أو تطبيقي معين . وأي ، هدف معرفي أو تطبيقي لا بد له من دوافع لا تأتي من فراغ ، وإنما من واقع موضوعي وجد له انعكاساً مافي وعينا . وبالتالي فإن نقطة البدء بتحليل النظم تنطلق من هدف البحث . ويتحدد هدف البحث انطلاقاً من حاجة معرفية أو تطبيقية معينة ، لا بد أن تكون لها بدورها نقطة استناد . ونقطة الاستناد هذه لا بد أن تكون ملاحظتنا الأولية عن النظام ككل مميز أو ملاحظة ظاهرة أثر لوظيفة أو الوقوف على علاقة ما بين عنصرين أو أكثر وغيرها . والرسم البياني أدناه يوضح هذا السياق :

(١) البيئة (ENVIRONMENT) وتعني بها بيئة النظام . وهي مجموعة النظم أو العناصر التي لا تنتمي إلى النظام ولكن على علاقة تأثير متبادل معه .

(٢) الهوميوستاز (HOMEOSTASIS) وهي الحالة التي يحقق فيها النظام التوازن (EQUILIBERIEM) والمتالية الوظيفية (FUNCTIONAL OPTIMOM) .



ولتحليل النظم أساليبه الكثيرة التي تختلف باختلاف طبيعة مواضيع البحث والوسائل المعرفية والتقنية المتاحة .

والمدخل النظامي (SYSTEMS APPROACH) هو المدخل الذي يعتمد على مبادئ تحليل النظم في دراسة المشاكل (PROBLEMS) قيد البحث على اختلاف أنواعها . ويتلخص في اعتبار أي مشكلة نظاماً ، يتكون من عدد محدد ومحدود من العناصر أو الأنظمة الجزئية ، الفرعية (SUPSYSTEMS) المرتبطة مع بعضها البعض ، ويؤثر نشاط كل منها على نشاط وعمل النظام ككل . في نفس الوقت أن أي نظام في الطبيعة أو المجتمع البشري نظام مفتوح بالضرورة (OPEN SYSTEM)^(١) وعلى علاقة مامع البيئة ويشكل معها نظاماً كلياً (SUBER SYSTEM) . لا بد وأن نعتبره (أي النظام الكلي) لضرورات البحث العملية على أنه نظاماً مغلقاً (CLOSED SYSTEM)^(٢) . وهذا يعني من الناحية العملية ، أنه لا بد من دراسة المشاكل من خلال العلاقات السببية التي شكلت الظاهرة — المشكلة قيد البحث ، انطلاقاً من مبدأ العلية : (سبب — نتيجة) ، وتتبع سلسلة منتهية من الأسباب والنتائج . والمقصود هنا بالعلاقات ، ليس كل العلاقات ، بل العلاقات الجوهرية التي تربط عناصر النظام بعضها ببعض وتربط النظام ببيئته والتي تحت تأثيرها حدثت الظاهرة — المشكلة قيد البحث . وذلك بغية الكشف عنها وتحديد كيفية فعلها وتأثيرها لتوجيهها الوجهة المطلوبة التي تخدم هدف البحث ، وتمكين متخذ القرار من اتخاذ قرار رشيد على أساس نظرة شمولية لأبعاد وجوانب وأسباب المشكلة .

(١) النظام المفتوح (OPEN SYSTEM) : هو ذلك النظام الذي تربطه علاقة تأثير مع البيئة وله مدخلات (INPUT) ومخرجات (Out Put) وقدرة على التأقلم والتكيف مع ظروف البيئة المتغيرة .

(٢) النظام المغلق (CLOSED SYSTEM) : وهو النظام الذي لا تربطه أي علاقة تأثير مع البيئة وليس له دخل ومخرج ويعمل حسب القانون الثاني للثيرموديناميكما الذي يقضي بأن حدوث أي خلل في النظام يؤدي إلى انتشار الفوضى فيه (INTROPIM) ومن ثم دماره .

وقد لاقى المدخل النظامي رواجاً كبيراً في الأوساط العلمية والإدارية وخاصة تلك التي تعمل في مجال تحليل المشكلات الاقتصادية والاجتماعية واتخاذ القرارات الإدارية. لأن هذا المدخل يناسب بشكل كبير نظرية الإدارة ومختلف مواضيع الإدارة ويتيح إمكانية حصر وتحليل جميع متغيرات المشكلة الإدارية. فقد برهن مفهوم النظام على عدم إمكانية الفصل العملي بين الأقسام المتخصصة والأنشطة المختلفة في المنظمة الواحدة. وأن أي قسم أو نشاط هو جزء (نظام جزئي)، لا يتجزأ من مجموعة كبيرة من الأقسام أو الأنشطة المترابطة والمتفاعلة مع بعضها البعض، والتي تشكل كلاً واحداً هو المنظمة (النظام). وأعطى هذا المدخل للإداريين القدرة على النظرة الشمولية، التي تأخذ بعين الاعتبار، عند تحليل المشكلات واتخاذ القرارات، جميع عناصر ومتغيرات المشكلة والعوامل الداخلية المؤثرة عليها. في حين زادت فكرة النظام المفتوح من إيمان الإداريين، بأنه لا يمكن فصل عمل المنظمة (النظام) التي يديرونها عن البيئة التي تعمل فيها وتتفاعل معها. وأعطتهم القدرة على الأخذ بعين الاعتبار، عند تحليل المشكلات واتخاذ القرارات جميع العوامل البيئية (الخارجية) المؤثرة عليها. وبذلك تكتسب الصورة عند الإداريين ومتخذي القرار الذين يدخلون هذا المدخل لتشمل جميع المتغيرات الداخلية والخارجية المؤثرة على المشكلة. فسمي المدخل النظامي بالمدخل الشمولي (OVER ALL APPROACH).

ويقوم المدخل النظامي (المدخل الشمولي) بشكل عام على مبادئ أساسية

أهمها:

— العلمية (SCIENTIFIC)

وتعني التزام الباحث خلال البحث بالمنجزات العلمية من حيث المبدأ والأسلوب. لقد استطاع الإنسان خلال تجارته الطويلة وبفضل ما تمتع به من وعي وإدراك عقلي، الكشف عن الكثير من أسرار الكون والمجتمع ونواميس الطبيعة وقوانين التطور والارتقاء. وبفضل هذا استطاع أن يفهم أسباب مجموعة كبيرة من الظواهر وطبيعة سلوكها في الظروف المختلفة وأن يتحكم بها ويوجهها في الاتجاه المرغوب محققاً بذلك فوائد جمة لا ينكرها أي ذي عقل. فبالعلم سير السفن في البر والبحر والفضاء الخارجي وبالعلم سير أغوار الذرة والخلية الحية وسخر الطاقة الكهربائية والنووية ووضع

النظم الاقتصادية والاجتماعية وبالعلم يجب عليه أن يحلل المشكلات الإدارية ويتخذ القرارات .

ولا يكفي الباحث الايمان بالعلم بل يجب أن يكون على إحاطة تامة بأسرار الظاهرة قيد البحث وقوانين حركتها وطبيعة سلوكيتها وأن يكون مسلحاً بالأساليب العلمية المناسبة لتسييرها وتوجيهها . بمعنى أن يكون على دراية وخبرة تخصصية ومنماً إلماماً جيداً بأساليب وطرق البحث العلمي في مجال الظاهرة قيد البحث .

— الموضوعية (OBJECTIVITY)

وتعني الانطلاق في البحث من واقع الظاهرة والتجرد عن الذات بما تمثله التصورات الشخصية التي لا يكون الواقع الموضوعي مصدرها، بل الرغبات والأمانى الذاتية وخاصة فيما يتعلق بحالة الظاهرة في المستقبل وهو ما ينصرف إليه القرار .

— الشمولية (OVERALL)

إن أي موضوع أو ظاهرة أو عملية أو مشكلة تمثل نظاماً يتكون على الغالب من مجموعة من العناصر والنظم الجزئية المعقدة والبسيطة . كما أن أي نظام يمكن اعتباره من وجهة نظر موضوعية نظاماً جزئياً يكون مع عدد من النظم الأخرى جملة من النظم دعونها بنظام كلي ومثال ذلك النظام الكلي : (نظام — بيئة) . وكما أوضحنا عند شرحنا لمفهوم المدخل النظمي : أن فعل أي نظام جزئي يؤثر على عمل النظام ككل . هذا من جهة ، ومن جهة ثانية أن أي نظام مفتوح له علاقة بالبيئة يؤثر ويتأثر بها . ومن ثم فإن أي بحث جدي ودقيق لا بد له من أن يأخذ بعين الاعتبار جميع علاقات النظام الداخلية (العلاقات التي تربط عناصر النظام) والخارجية (علاقات النظام مع بيئته . وبالتالي لا بد من تتبع العلاقات السببية الداخلية والخارجية بحيث تشمل جميع جوانب الظاهرة وحيثياتها .

— التاريخية (HISTORICALY)

تتصف النظم وعلى الأخص النظم البيولوجية والاجتماعية بالصفة الديناميكية . وفي هذه الحالة تكون أي حالة ظاهرة ديناميكية عبارة عن نتيجة لحركة مرتبطة بزمان

ومكان معين تتغير مؤشراتنا الأساسية مع تغير الزمن مما يطبع الظاهرة بالصفة التاريخية ولا يمكن فهمها إلا في سياقها التاريخي (الزمني) ولا يمكن الاحاطة بالحالة الواقعية للظاهرة في الحاضر إلا من خلال دراسة سلوكيتها في الماضي. وبالتالي لا يمكن تصور حالتها في المستقبل إلا من خلال دراسة هذه السلوكية في الفترة المنصرمة. وتعبير آخر لا بد من تتبع الأسباب بشكل شمولي بما في ذلك تتبع الجذور التاريخية للظاهرة.

ج — من حيث الأسلوب

تصنف مداخل اتخاذ القرار من حيث أسلوب دراسة وتحليل المشكلة واتخاذ قرار بشأنها في نوعين رئيسين :

١ — المدخل الكمي (QUANTITATIVE APPROACH)

وهو المدخل الذي يعتمد الأساليب الكمية (الرياضية والاحصائية)، التي تتناول دراسة وتحليل المشكلة من جوانبها الكمية. أي من تلك الجوانب القابلة للقياس الكمي والتعبير عنها بأرقام. وأهم هذه الأساليب :

— الأسلوب المعياري (NORMATIVE TECHNIQUE) ومنه

(BREAK—EVEN ANALYSIS)	— تحليل نقطة التعادل
(PAYOFF- MATRIX)	— مصفوفة العائد
(INVENTORY CONTROL)	— الرقابة على المخزون
(MARGINAL ANALYSIS)	— التحليل الحدي

— بحوث العمليات (OPERATIONS RESEARCH) ومنها

(LINEAR PROGRAMMING)	— البرمجة الخطية
(NONLINEAR PROGRAMMING)	— البرمجة غير الخطية
(INTEGER PROGRAMMING)	— البرمجة العددية
(PROBABILITY PROGRAMMING)	— البرمجة الاحتمالية
(GOAL PROGRAMMING)	— برمجة الأهداف
(DYNAMIC PROGRAMMING)	— البرمجة الديناميكية
(QUEUEING THEORY)	— نظرية الصفوف
(GAME THEORY)	— نظرية المباريات
(NETWORK)	— شبكات الأعمال

— أسلوب المحاكات (SIMULATION TECHNIQUE)

— القياس الاقتصادي (ECONOMETRIC) ومنه

(TIMESERIES ANALYSIS)	— تحليل السلاسل الزمنية
(DYNAMICSERIES ANALYSIS)	— تحليل السلاسل الديناميكية
(COST—BENEFIT ANALYSIS)	— تحليل المنافع والتكاليف
(INPUT—OUTPUT ANALYSIS)	— تحليل المدخلات والمخرجات
(PRODUCTION FUNCTION)	— التتابع الإنتاجية
(FORCASTING)	— التنبؤ

وغيرها من الطرق والأساليب الكمية .

٢ — المدخل الكيفي (غير الكمي) (ANQUANTITATIVE APPROACH)

وهو المدخل الذي يستخدم أساليب كيفية (غير كمية) في دراسة وتحليل المشكلة واتخاذ قرار بشأنها . وأهم هذه الأساليب :

(INTUITION TECHNIQUE)	— أسلوب الحدوث (البديهية)
(CHECKISTING —)	— أسلوب مراجعة القوائم
(DESCRIPTIVE —)	— الأسلوب الوصفي ومنه
(RATING OR PRIORITY METHOD)	— طريقة التصنيف أو الأولويات
(MORPHOLOGICAL ANALYSIS)	— طريقة تحليل تشكل الحالة
(EXPERT MARK TECHNIQUE)	— أسلوب علامة الخبير
(GROUP DISCUSSION METMOD)	— طريقة المناقشة الجماعية
(INTERVIEW METMOD)	— طريقة المقابلة
(DELFI—METHOD)	— البطاقة ديلفي
(BLACK BOX TECHNIQUE)	— أسلوب الصندوق الأسود
(DECISION TREE TECHNIQUE)	— أسلوب شجرة القرارات

وغيرها من الأساليب .

إلا أنه من الجدير بالملاحظة أن تصنيف مداخل اتخاذ القرار على أساس أساليب اتخاذه إلى كمية وكيفية، تصنيف صوري، يندر أن نجد في الحياة العملية . حيث تشكل الأساليب الكمية والكيفية منظومة من الأساليب يكمل ويعني بعضها

بعضاً، عند تناول المشكلات وتحليلها واتخاذ قرار بشأنها. وهذا تابع من كون أن أي مشكلة (ظاهرة، عملية موضوع) لها جوانب كمية وكيفية (جوانب تقبل القياس الكمي وأخرى لا تقبل القياس الكمي) في آن واحد. ولا يمكننا في غالب الأحيان عند استخدام الأساليب الكمية الاستغناء عن الأساليب الكيفية. والعكس أيضاً صحيح. لذلك عند اختيار أساليب تحليل المشكلات واتخاذ قرار بشأنها كان من ائتم اختيار الأساليب الكمية والكيفية المناسبة لموضوع البحث. والمدخل في كل الأحوال سيكون مدخلاً كمياً وكيفياً في آن واحد.

وختاماً، ونتيجة لهذا التصنيف نرى أنه في كل مرة نواجه فيها مشكلة تتطلب تحليلاً واتخاذ قرار، لا بد لنا من أن نحدد المدخل المناسب من حيث جهة اتخاذ القرار وكيفية وأسلوب اتخاذه.

المراجع

- ١ - تشارلز كير، بنجامين تيهو: للتدبر الواعي (أسلوب تحليل المشكلات وأمس اتخاذ القرار)، مطابع الأكاديمية المسكوية العليا، دمشق - ١٩٨٠.
- ٢ - د. عل السلمي: أساليب بحوث العمليات، المنظمة العربية للعلوم الإدارية الأردن، عمان - بلا تاريخ.
- ٣ - د. محمد الحناوي: بحوث العمليات في مجال الإدارة، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية - ١٩٣٦.
- ٤ - د. نادية أيوب: نظرية القرارات الإدارية، جامعة دمشق، وطبعة طرين، دمشق - ١٩٨٩.
- ٥ - أكاديمية العلوم في أوكرانيا: الموسوعة السوفيتية، موسوعة السيميزنيك، كيف - ١٩٧٤ (باللغة الروسية).
- ٦ - كاتروفيتش ل. ف. وأخرون: الرياضيات والسيروتيك في الاقتصاد. موسكو - ١٩٧٥ (باللغة الروسية).
- 7-JOBER, GEORGE: MANAGERIAL DECISION MAKING, GLENVIEW, ILL SCOTT, FOLESMAN AND COMPANY, 1980.
- 8-GREENWOOD, WILLIAM, DECISION THEORY AND INFORMATION SYSTEMS. SOUTH WESTERN PUBLISHING CO. 1969.

متفرقات

وفي معرض شرحه لموقف المجموعة البرلمانية، يقول الناطق بإسمها السيد جان غارليك بأن المجموعة تعتبر قرار الحكومة بشأن تعويض المصابين بالإيدز قراراً جيداً، لكن الإعتراض هو على الطريقة المقترحة لتمويل هذا التعويض. ويقول أنه يتوجب على الحكومة دفع التعويض من ميزانية الدولة. هذا وقد سئل السيد غارليك فيما إذا كانت المجموعة غير مهتمة بإجراح الحكومة نتيجة لموقفها هذا، أحاب بأن عدم اتخاذ موقف هو بمثابة تهرب من المسؤولية السياسية.

وقد جاء موقف المجموعة البرلمانية هذا متزامناً مع الدعوة التي قدمتها شركات التأمين لعقد مؤتمر يتم فيه اتخاذ الموقف اللازم تجاه عخطط الحكومة.

ومن الجدير ذكره أن هذه الإحتجاجات دليل على التراجع الكبير في شعبية الحكومة وعلى تصمم العديد من البرلمانيين على التخلي عن مساندة رئيسة الوزراء وأيضاً رئيسة الجمهورية فرانسوا ميتران.

لويدز ليست

٩٩/١٢/٩٦

رئيسة وزراء فرنسا، تدع عن للإحتجاجات المتزايدة حول موضع الإيدز

أذعنت رئيسة وزراء فرنسا السيدة إيديث كريسون للإحتجاجات المتصاعدة ضد خطط الحكومة لغرض ضريبة إضافية على وثائق التأمين لدفع تعويضات لضحايا مرض نقص المناعة المكتسبة «الإيدز». والتي قد تصل إلى ما يقارب ١٠٢ بليون جنيه استرليني على مدى عدة سنوات.

وقد كانت رئيسة الوزراء على استعداد لشرح وجهة نظر الحكومة حول مسببات هذا الإقتراح وذلك بعد الإعتراضات القوية من قبل شركات التأمين ومن المجموعة البرلمانية للحزب الإشتراكي الحاكم. حيث طالبت هذه المجموعة من الحكومة إعطاء مبررات مقنعة لهذا الإقتراح الذي وصف بأنه سيكون غير «مفهوم» من قبل الجمهور. وأضافت المجموعة بأنه من المؤكد أن تقوم الحكومة بالتركيز على مطالبها أثناء تقديم اقتراحها إلى البرلمان.

«Froud office» بإجراء التحريات اللازمة حول فقدان المبالغ الكبيرة المذكورة سابقاً من إتمادات التعويضات. وهناك تكهنات تقول بأن المؤمنون سيدفعون / ٢٠ / مليون استرليني تعويضاً شخصياً عن الحادث الذي أودى بحياة ماكسويل نفسه، كذلك سيدفع المكتسبون تعويضات حماية الممتلكات التي يطالب بها الناشرون وذلك فيما يتعلق بعضوية ماكسويل في اللويدز.

والسيد ماكسويل الذي كان عضواً في ٣٧ مكتب إكتتاب في اللويدز وكانت تبلغ مجموع إكتتاباته من الأعمال في السنة / ٢ / مليون جنيه استرليني، يتوجب عليه لأنه دفع تعويضات تأمين U/S عن عصبوته في مكتب Outh Waite وعن سنوات تأمين أخرى لا تزال حساباتها مفتوحة كذلك من المتوقع أن يستهلك غطاء حماية الممتلكات المنروح للسيد ماكسويل من قبل السمسار H.Wade عن مسؤولياته في اللويدز، كامل المبلغ الذي ستدفعه شركات التأمين الإسبانية نتيجة لحادث وفاة السيد ماكسويل في المياه الإقليمية الإسبانية. أما غطاء حماية الحوادث الشخصية المنروح من المكتب ٧٨٢ لأعمال غير البحري ومن قبل Continental ins.iner فيدفع فقط في حالة الموت بحادث في حين لا تنطبق مثل هذه القيود على غطاء حماية الممتلكات.

لويديز ليست

مصدرة الديون الخارجية، حاجز في سبيل النهوض الاقتصادي للدول النامية

حقائق وأرقام

تشير جداول البنك الدولي إلى انخفاض نسبة

قضية «ماكسويل» تسجل أرقاماً كبيرة لعمليات نهب وخسائر بالجملة

من المتوقع أن يدفع المؤمنون مبالغ ضخمة في أعقاب إنبار إمبراطورية رجل الأعمال روبرت ماكسويل. فقد وجهت الإتهامات للشركات الخاصة العائدة لعائلة ماكسويل بشأن إحتفاء مبالغ تقارب ٦٠٠ مليون استرليني (١٠٦٦ بليون دولار) وهي من الاعتمادات المخصصة لدفع تعويضات التأمين الجماعي ومن أموال مجموعة صحف ال Mirror.

الأوصياء على هذه الأموال يمتلكون غطاء حماية من أخطار المهنة، كذلك المدراء التنفيذيون في كل من وكالة ماكسويل للإتصالات ومجموعة صحف ال Mirror محميون بوثائق حماية المدراء والمسؤولين. أما وثائق التأمين الخاصة بالتعويضات التقاعدية وأموال المهامين فقد أسندت إلى السمسار Wilba Carrou أحد سمسارة اللويدز. وتفيد مصادر السوق أن هذا الغطاء قد وزع بشكل واسع لكن هذه المصادر غير قادرة على تحديد حدود التعويض الواجب تسديده.

ومن أجل تصفية بعض شركات ماكسويل فقد كلفت المحكمة العليا أربعة أعضاء من شركة Artus Anderson للحسابات للقيام بهذا العمل. وقد بلغت المسؤوليات المترتبة على شركتين فقط من شركات ماكسويل وهما هيدنتون للإستشارات ومجموعة روبرت ماكسويل %١٤ / بليون استرليني. إضافة لذلك، عُرضت جميع شركات ماكسويل للبيع.

ويقوم مكتب الإحتيان الخطر «The Serious»

الديون كما ألغت نصف الدين العامة البولونية والمصرية .

وفيما يتعلق بدول أوروبا الشرقية يلاحظ مسؤولو البنوك تطورات مدهشة على المستوى السياسي والاقتصادي كما حدث في يوغسلافيا وفي الاتحاد السوفيتي مما جعل البنوك الدولية في شك كبير فيما يتعلق بمسألة التسليف وقد أكد السيد راو ، رئيس قسم الدراسات الاقتصادية المالية للبنوك أن الصعوبات المالية لبلد ما تنافس وبأن دولاً معتمدة فقط باستطاعتها أن تتخلص من مشاكلها المالية وأن تنهض بوضعها الاقتصادي المتدهور .

عن جريدة اللوموند اليابانية

حصاد زيارة بوش إلى اليابان !!؟؟ ..

اتفق الرئيس الأمريكي جورج بوش ورئيس الوزراء الياباني كيتشي ميازاو على العمل معا من أجل حفز النمو الاقتصادي ومساعدة العالم في الخروج من حالة الركود الاقتصادي التي يمر بها .

وكانت الولايات المتحدة أبلغت اليابان أن اقتصادها القائم على التصدير سيخسر أكثر من غيره من جراء انهيار النظام التجاري العالمي .

وقد دعا بوش ميازاو بصراحة إلى التعاون لاناحة الفرصة لدخول مزيد من الصادرات إلى السوق .

سواء أقر هذا الأخير بالحاجة إلى مزيد من التعاون وأن الموقف السياسي الدولي يحتاج إلى توجيه من بوش ومن المهم أن تقوم اليابان بدورها حتى لا يشغل بوش بالمشاكل الاقتصادية في بلاده .

الديون في العالم الثالث قضي عام ١٩٩٠ كانت نسبة الدين ٤٢٪ وقد انخفضت هذه النسبة في عام ١٩٩١ لتصل إلى ٣٨٪ ويؤكد عدد كبير من خبراء الاقتصاد بأن الموارد المالية لدول العالم الثالث قد ازدادت في عام ١٩٩١ بنسبة +٤٪ لكي تصل إلى ٨٤٩ مليار دولار ، ولكن هذه النسبة «إعلامية» لأن الخبراء انفصوا ١٪ من النسبة الحقيقية وبذلك تكون نسبة زيادة الموارد المالية في هذه الدول ٥٪ ومع ذلك يستمر المسؤولون في البنوك التجارية بعدم التمهيد لدول العالم الثالث . فالأموال الصافية الواردة من هذه البنوك لا تمثل أكثر من ٥٪ من أصل التدفق الصافي الإجمالي وهو ٤٠٪ أي أن البنوك الغربية تبقى لديها ٣٥٪ كقرض مدون على دول العالم الثالث مع عدم التصرف به . وإنما يظل كاحتياط لرد الدين في حالة عدم تمكن دول العالم الثالث من وفاء الدين ومن الجائر جداً أن تمدد هذه البنوك الدولية فترة تسديد الدين مقابل زيادة نسبة الفوائد كما حصل في السنوات العشر الماضية .

ويمكن أن يكون القرض مشروطاً أي يمنح البنك دول العالم الثالث القرض ولكن بشرط تنفيذ بعض المشاريع في هذه الدول شريطة أن تحول الدولة المقرضة هذه المشاريع وبذلك تضمن هذه الدولة ، دول العالم الثالث كسوق لتصريف متوجاتها وهذا يحقق ربحاً كبيراً ، فخلال الأعوام العشرة الماضية بلغت قيمة الدين الفعلي ٨٠٠ مليون دولار وقد أصبح هذا المبلغ مع فوائده عند الاستحقاق ٨ مليارات دولار . مع العلم بأن مجموعة الدول الصناعية السبع خفضت في تموز الماضي في اجتماعها في لندن من نسبة فوائد

يذكر أن قطاع السيارات وقطع غيار السيارات يمثل ٧٥ بالمائة من العجز التجاري الأمريكي مع اليابان .

وكان الرئيس الأمريكي قد حذر في مباحثات حاسمة مع رئيس الوزراء الياباني كيشي ميازو من أن القوتين الاقتصاديتين العظيمين في العالم يجب أن تحلّا خلافتيهما أو تخاطرا بالتسبب بأضرار فادحة على الاقتصاد العالمي .

ونقلت أ. ب عن بوش قوله في تصريح للبرلمانيين عقب لقاء مغلّق مع ميازو انضم إليه فيما بعد كبار رجال الأعمال الأمريكيين الذين يرافقون بوش ان نيّارته إلى اليابان لا تتركز فقط على العلاقات التجارية بين البلدين بل تشغل أيضاً مناقشة قضايا أمنية ومسؤوليتهما على الساحة الدولية .

وأضاف بوش بأنه يجب التوصل إلى تقدم حقيقي في العلاقات التجارية بين البلدين لضمان استمرار تطور الوضع على الساحة الدولية بصورة إيجابية وعدم تحول العالم إلى كتل تجارية متصارعة .

والنيز الرئيس الأمريكي فرصة زيارته الرسمية إلى اليابان ليرد على الانتقادات الأمريكية التي اعتبرت اقتصار المشاركة اليابانية على الجانب المالي غير كاف في حرب الخليج وأشار إلى أن أحداً لم يطلب من هذا البلد إرسال قوات لتشارك في الحرب .

وأضاف بوش قائلاً لقد قامت اليابان بما طلبنا منها القيام به وأنا أعترف وأقدر ذلك مشيراً إلى موقف اليابان المعارض لإرسال قوات إلى الخارج .

من جهة ثانية أعرب ميازو عن أمله في أن تتمكن بلاده والولايات المتحدة من تبادل الأفكار الخلاقة والمبدعة بما فيه المصلحة المشتركة مما يلبقها العالم .

وأضاف أنه وبوش يصلان بمجد نافع العلاقات الثنائية إلى الامام بما في ذلك النواحي الاقتصادية .

ومن المتوقع أن يعلن وزير الخزانة الأمريكي نيكولاس بريدي تفاصيل خطة النمو الاقتصادي .

وقال مستشارو بوش أن هناك اعترافاً بضرورة تخفيض اليابان فائضها السنوي مع الولايات المتحدة الذي يبلغ ٤١ مليار دولار ولكن هذا لا يعني بالضرورة أنه سيحدث تحول كامل في موقف اليابان خلال الأسابيع والشهور القادمة .

وفي باب لاحق أوردته أ. ف. ب اتفق الرئيس الأمريكي ورئيس الوزراء الياباني أسس على توجيه اقتصاد بلديهما بطريقة تشجع النمو العالمي وي إعلان مشترك وافق عليه المسؤولون وسمي استراتيجية للنمو العالمي تعهدت اليابان بتشجيع اقتصادها الداخلي ليحقق هدفه في النمو أي ٣ بالمائة في نهاية السنة المالية ١٩٩٢ التي تنتهي في آذار ١٩٩٢ .

وجاء في الإعلان أن بوش سيعمل في ٢٨ كانون الثاني الحالي في كلمته عن حال الأمة برنامجاً كاملاً لتعزيز النمو والقدرة على المنافسة في الولايات المتحدة .

وكانت شركات تويوتا وهوندا وميتسوبيشي ومازدا اليابانية لصناعة السيارات قد حذت حذو شركة نيسان اليابانية لصناعة السيارات التي سبقها أسس الأول بالإعلان عن تحسين برنامجها للتعاون مع مصانع السيارات الأمريكية .

وبعد مفاوضات شاقة مع ورولة التجارة الخارجية والصناعة اليابانية أعلنت الشركات الخمس أنها تعزم أن تشتري بـ ١٨ مليار دولار قطع غيار وتجهيزات أخرى من الولايات المتحدة اعتباراً من السنة المالية ١٩٩٤ التي تنتهي في آذار ١٩٩٥ .

وتعهدت هذه الشركات أيضاً بالتعاون مع منافساتها الأمريكية على تجميع وأحياناً في بيع سياراتها أي السيارات الأمريكية في معارضها الخاصة في اليابان .