

٢٧٤
٩٤/٤/٧٧

١٩٩٤

العربي الرائد

AL-RAEED AL-ARABI

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

السنة الحادية عشرة - العدد الثاني والأربعون - الربع الأول - ١٩٩٤

- تأمين وإعادة تأمين الأعمال الهندسية
التوجهات الجديدة ، والآثار المترتبة
- ملائمة الأصول للاكترامات
في شركات التأمين
- علم الإحصاء والتأمين
- نمو نظام اقتصادي عالمي جديد

العربي الرائد

AL-RAEED AL-ARABI

مجلة فصلية تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين

تصدرها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين - دمشق

العدد الحادي عشرة - العدد الثاني والأربعون - الربع الأول - ١٩٩٤

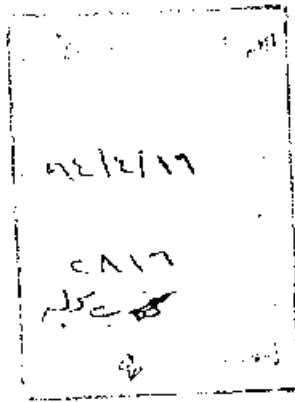
المشرف العام

رئيس مجلس الإدارة الأستاذ وائل إسماعيل

رئيس التحرير

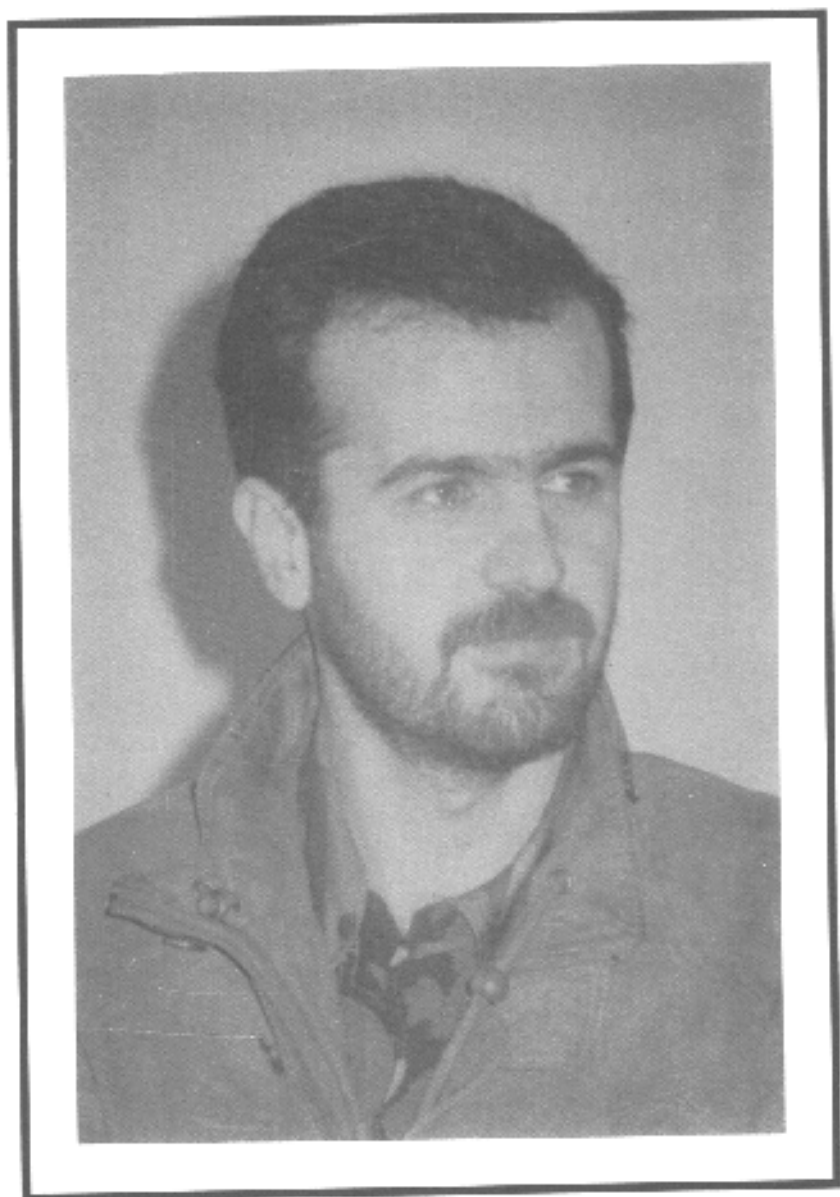
عبد اللطيف عبود

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



المحتوى

الصفحة	الكاتب	الموضوع
٧	وائل اسماعيل	الفارس الذي ترحل
٩	عبد اللطيف عبود	عندما يُصاغ الوطن حزناً
١١	جواد قبان	التوجهات العالمية في تأمين وإعادة تأمين الأعمال .. د. جواد قبان
٢٤	فايق ناضروس	الهندسية وأثرها على أسواق التأمين الأثرو آسيوي
٣٦	ترجمة زهير قصار	ملاءمة الأصول للالتزامات في شركات التأمين .. د. فايق ناضروس
٤٩	أكبر موروما	قسط التأمين على الحياة وجداول الوفيات .. د. ترجمة زهير قصار
٦٤	عادل قضمالي	نمو نظام اقتصادي عالمي جديد .. أكبر موروما
٧١	كاسر المنصور	علم الإحصاء والتأمين .. د. عادل قضمالي
٨٢	احمد بركات الفراء	التنمية الإدارية (الحقيقة والأبعاد) .. د. كاسر المنصور
٨٩		قراءة اقتصادية في اتفاق فلسطيني / الإسرائيلي .. د. احمد بركات الفراء
		تواضع الأهداف — وطموحات الحد الأدنى .. د. احمد بركات الفراء



الشهيد الراحل الزكن المظلي باسل الأسد

« الفارس الذي ترجل »

بقلم وائل اسماعيل

بالأمس ... ومع إشراقة الشمس وإطالة الصبح ترجل الفارس الذهبي ، وسقط العلم وغاب عن الميدان فارس لا كالفرسان ورجل لا كالرجال وأمل كان معقد الآمال ومخبط الرجاء في قلوب أبناء هذا الجليل الجريح وفي وجدان هذا الوطن المصروع وهذه الأمة التكل .

المصاب جلت أيا الفارس ، والحسارة أكر من أن توصف . وقعت فهزت أصمغاً وطمنا العربي من أقصاه إلى أقصاه ، وامتدت أصدائها الخربنة إلى بقاع كثيرة من بقاع المعمورة . فكان لعابك المبكر ورحيلك المفاجئ وأنت مازلت غصص الأهاب تطلق الخيا ، الأمي البائع والقطعة المبكر التي أفقدتنا الصواب والقدرة على التصديق ، لقد صدعت القلوب وجرعت النفوس من هول هذه المفاجعة التي أطبقت على الوطن في غفلة لم تكن في حسابه وحساب أبنائه . بكيناك يا فقيدنا وفقدنا الوطن والأمة ، بكينا المروءة والشهامة ، بكينا الرجولة والشجاعة ، بكينا القيم الحميدة والمثل العليا التي كنت تتحلل بها يا حبيبا وفقيدنا ، يا حبيب الأمة ويا فقيدها ، وسنقى هذه القيم وهذه المثل نراساً تهدي هديه الأجيال القادمة وقدوة يتقدي بها المتقنون على مرّ عصور طويلة .

أيها الفارس المقدم ، أيها الراحل قبل أوان الرحيل ، لقد كبرت بموتك كما كنت كبيراً في حياتك ، وهذه سمة العظماء الذين يصنعون العزة والجد والفخر لشعبهم بعد نجاحهم وفي حياتهم ، لقد كنت أيها الحبيب الراحل مقدماً عظيماً في حياتك ، شامخاً في استشهادك فانهقدت لنا راية الجد والسؤدد والحدود لما حنته من قيم خالدة هي العزاء لنا والساقية في الأقدرة والضمائر الخالدة حلود الدهر .

إن جراح الأحران في الخطوب الحسيمة تزداد سقماً وألماً فتضيق الحناجر وتعضر الكلدات في الشفاء ويعجز المرء عن التعبير وتفقد المعاني بلاغتها ولا يستطيع أن يصور ويرسم بقلمه ما يجيش في قلبه وخوافظه من حسرة ونوعة تن تحت عظم الرزية وكر المصاب وتغلب الدهشة والحيرة فتخرس الأنس وتتفجر الدموع لتخفف من وقع المصاب .

أيها الحبيب المقدم . لو كنت نفدي لأفندناك بالمهج والقلوب ، لأفندناك بالأرواح والنفوس ولكنها بإرادة الله ونير حكمه تبديل .

ذهبت ميكراً إلى الملة الأعلى أيها الفارس الشجاع فأني قلب لم يرح ، وأني عين لم تدمع ، وأني نفس لم تبلغ لئلا ، بكتك المكرمات ومزقت جيب الأناسي والخطب منك عظيم يا عظيم ، يا أيها الرجل الكبير ، الغائب عن أعسا ، الحاضر في فلويتا ، أنت خالد فيها خلود الدهر وحاضر في وجداننا حضور الحياة ، ويستفي ذكراك العطرة مائة أبداً تمر على مسرح واقعنا وحياتنا فسررك جرحاً عميقاً في النفس هيهات أن يتدمل .

سيادة الرئيس المفدى ...

إن صبر الكرام والرحال العضاء على الخطوب والثواب هو إحدى صفاتهم ، والخطب أفدح من أن يتحمل ، وهذا الصواب الكبير الذي أفقدنا الصواب وأورثنا الحزن وأفقدنا القلوب الدامية ، سيقى حياً بين الجوارح والجوارح إلى أمد طويل ولن يمر عليه النسيان .

يا عظيم أمسا ، يا قائدنا العظيم ، منك نلتص الصبر ، منك نستلهم العزاء والأمل ، ومنك نتعلم كيف سمر فوق بلوغ الحرح وكيف تؤمن بقضاء الله وقدره ، أنت يا سيدي من لقي الخطوب بصدوره ، من حمل هموم الشعب والأمة ، من قضى السنين العجاف مدافعاً مناصلاً منتصراً للكرامة ، للعرضة ، للرفعة وللمجد ، فتحضمت كل المؤامرات والشاويرات على صحرة عبادك وإيمانك وحكمتك وشجاعتك التي قل نظيرها في التاريخ . أوصلت أمتك وشعبك إلى قمة العز والجد والفتح ، فأنت المعلم الحكيم والفائد الملهم الذي يرسم لنا الطريق ويعلمنا تجاوز الحزن والصعاب وكيف يكون الصبر والعزاء .

سيدي الرئيس : إذا كان الفارس المقدم قد عادونا ميكراً فعزانا بأشقاته الأشبال كبير وعلى رأسهم صنوه الدكتور بشار ، الإنسان الوديع الواسع المتواضع الأبي الذكي الذي سيحمل الراية ويتابع المسيرة وينهج النهج القويم الذي نهجه فقيدنا وحبيبنا الكبير ، وهو الخامل لصفاته والوارث لقيسه والحافظ لعهدده ، وسيكون بإذن الله حيز حلف لخير سلف إنه سميع مجيب .

لقد ترعرعوا في أحضانك وشبوا في مدرستك الفذة النادرة ، فعلمتهم معنى الحياة معنى البطولة والشجاعة والإقدام ، معنى التواضع والترفع والحكمة ، فكانوا جميعاً في مستوى المسؤولية وفي مستوى الأمل المشهود والمرسوم لهم .

سيدي الرئيس : إن شعبك ، كل شعبك فرح وفرحك ويبلغ ويحزن فذعك وحزنك لأنه يعلم علم اليقين أنك هبة الله لهذا الوطن ، فأنت مقداد ، وأنت الأمل ، وعليك يتعقد الرجاء . حماك الله بحمايته ، ورعاك برعايته أيها القائد المفدى ...

وفي ذمة الله ورعايته ، وفي حبة الخلد وتعيمها يا بامسداً يا فارساً المقدم ، أيها الملاك الضاهر ، أيها الشهيد ، الحلي في وجدان وطنك وأمتك ، وفي قلوبنا التارفة عليك إلى الأبد ...

عندما يطاع الوطن حزناً ...

التاسع من شعبان ...
كان صباحاً كئيباً ،
وكان الموت ضيفاً لقيلاً في أرضنا ...
كان الموت قاسياً ومرّاً ، منا من بكأه بحرقه ، ومنا من صمت فلانخب ولاهتف ولا شكاً ، ولكنه
ظل في وجهه يتلوى ...
كان يوماً للألم والمرارة والحرقه ، كأنما الموت هوم على كل بيت ، ودخل كل المنازل ، وانتشر على
الشرفات .. ومرغ كل الأضواء والنفوس ...
كان يوم وجع كبير ، طوى فيه الردى نفساً ذكية ، وغيب الموت فارساً حراً كوجه السماء ،
وألقا كنور الشروق المبكر ...

باسل الأسد ،
طلع على الأمة إنساً بكرأ لها ، فكان هزجاً في الضلوع ، وكبرياء في الجبين ، وانتفاضة في الدم .
كان ملء القلب وملء العين يحمل في طياته زجع الرجولة الموروثة ويقين الأمة وضميرها ..
كان ضمة من فقه وأمل .. وكان عقاباً يشيل بجناحيه ألوان البطولات ، وفي الصباح مضى ، هكذا
العقبان ، حين مشرع في الرخ ، وقدمان على القمة ، يضرب العقاب القمة في قمعا ، ولا يموت إلا
في أعلاها ...

تحمل الأمة بلواها في الحنايا ... ويبقى ضاها الراحل ذكوى لا أنفى ولا أعرق ولا أصفى ، تعشش
الذكوى في عروق القلب وفي نسيج اللحم ، وخلاها الدم ...

العطاء يخلق الكبير
ومن يعطي الأمة وجيب القلب ونسج الروح والأغل من العيون ، يكون جديراً بأمنه ليخلق فيها
الحياة باستمرار موقفاً فذاً ورجولة عصية على المساة ، يدق مع شعبه بوابات مجد اللانقة بأبناء
الحياة ...

(عبد اللطيف عورد)

التوجهات العالمية في

تأمين وإعادة تأمين الأعمال الهندسية

وأثرها على أسواق التأمين الأفرو آسيوية

الدكتور جاد قبان

رئيس مجلس إدارة وسطاء التأمين المتحدون - لندن

يسعدني بأن أوجه حديثي إلى هذا الجمع المميز لأعضاء مجموعة التأمين الأفرو - آسيوية وإلى المقاولين ذوي الفعالية في مصر أو في أي مكان آخر، سأحاول في هذه الورقة أن أبين أحوال أسواق تأمين الأعمال الهندسية للسنوات القليلة الماضية وكذلك الظروف المتغيرة السريعة التي يعانها حالياً كل من المقاولين والوسطاء والمؤمنين، كما سأحاول أن أصور المرونة الهائلة التي رافقت السوق السهلة (Soft Market) والتي كما أذكر، استمرت لسنوات طويلة تقريباً، وكذلك التغيير الجذري للحاد الذي أخذ مكانه في الأشهر الأخيرة.

بطريقة أو بأخرى، فإنه لا يبدو قد مضى وقت طويل منذ وجهت حديثاً إلى مجموعة الاتحاد الأفرو - آسيوي لشركات التأمين وإعادة التأمين (FAIR) في القاهرة وليضع سنوات خست، لموضوع في تأمين الأعمال الهندسية.

تبدو فقط أنها مسألة سنوات عدة عندما كانت أسواق العالم تتصف بدرجة عالية من المرونة متأثرة بشكل مباشر بزيادة الطاقة الاستيعابية التي أدت إلى الاستجابة لكامل احتياجات المقاولين والوسطاء، فالربون كان قادراً بشكل أساسي على الحصول على الشكل المطلق للغطية بشروط تنافسيه جداً، فقام الوسطاء بإعداد صيغ وأشكال وثائقهم المخطوطة واستجابات الأسواق ببساطة ويُسر هذه الشروط وقبلاً فرض قيد أو تحديد على الغطاء المطلوب. وفي حديث للعديد من مسوّي الحسابات المميزين، فإن بعض الوثائق المعروضة كانت مصنفة كما لو أنها «شيكات على بياض» تعوض المقاولين عملياً عن أي خسارة أو ضرر مادي معروف، وبينما قام

المؤمنون في القارة الأوروبية وبعض الدول الآفرو - آسيوية بضمنان الدعم الكامل من قبل معيديهم لهذه الوثائق المطلقة، قام البعض الآخر في هذه المجموعة بإجراء تقييد أو حصر على الغطاء خاصة عندما كان هذا التقييد أو الحصر يتم بناءً على توجيهات معيديهم. هذا الوضع خلق بدوره مشكلة بالنسبة للمقاولين الذين اعتادوا على تأمين مشاريعهم بموجب هذه الأشكال المطلقة للتغطية في بلدانهم وفي أسواق حرة أخرى، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فإن الأسواق المؤمنة أو شبه المؤمنة كانت غير قادرة على تقديم هذا الشكل من التغطية، الأمر الذي أدى بدوره إلى إجبار بعض هؤلاء المقاولين على أن يبحثوا عن غطاء تأميني تكميلي علاوة على الوثائق التي يكتب بها في بلد العقد.

يبدو جلياً أيضاً أن بعض شركات التأمين المحلية لم تكن مُعدّة لأن توسّع أشكال التغطية للمقاولين على أساس أن بعض عناصر الخطر متلازمة مع طبيعة العمل، إضافة إلى أن متحجي معدات التركيب سوف يأخذون على عاتقهم نتائج الخطأ في مواد الصنع كما أن المهندسين سيتحملون مسؤولية الخلل أو العيب في التصميم ولكي يتم تغطية أنفسهم في الشكل المطلق للتغطية فإن مثل هؤلاء المقاولين يحصلون على ما هو معروف به «تميز في الشروط» (DIC)، و«تميز في مبالغ التحمل» (DIE)، وفي بعض الحالات يحصلون على حماية تعرف كـ«غطاء الضمائية» (Security Cover).

قبل أن أتابع مناقشة هذا الموضوع، فإنه من المناسب أن أعطيكم تحليلاً مقارناً بين ما كان يعتبر شكلاً قياسياً مقيداً أو شكلاً قياسياً أشمل وبين الأغطية المطلقة المكتوبة والمعدّة عموماً من قبل الوسطاء ومديري الخطر لدى المقاولين والتي لاقت الدعم من قبل أسواق التأمين العالمية.

جميعنا على حُسن إطلاع بالصيغ القياسية لتغطية الأعمال الهندسية ولكل من شركة ميونخ لإعادة التأمين والشركة السويسرية لإعادة التأمين وغيرها من المعيدين والتي صممت لتقدم مستوى معين من الحماية وبأسعار مقبولة من السوق بشكل عام.

وعلى سبيل المثال، فإن الوثائق القياسية الأساسية تستثني الضرر الناشئ عن خلل أو عيب في التصميم أو الضرر الناشئ من المواد أو التصنيع، وهي أيضاً تستثني الصدأ والتآكل وأخطار أخرى يجدها معيدو التأمين المحترفون ضرورية للإبقاء على مستوى معين للحماية، وبينما وبأن معاً يوزعون المسؤولية بين كافة الأطراف المرتبطين في تنفيذ العقد، ولكي يتم تقديم غطاء أوسع قليلاً ويقسط إضافي فإن نفس الأشكال القياسية المذكورة يتم توسعتها لتقديم الحماية بواسطة ملاحق يتم بموجبها تحديد نطاق الاستثناءات غرض السماح بالاكتمال بالضرر المادي الطبيعي الناتج عن الاستثناءات المذكورة.

بعض المبيدين المحترفين لم يرحبوا بأشكال التغطية المطلقة حتى ولو بترتيبات على أساس احتياري حيث أن إعطاء مرونة أكبر للمكتسبين يعني أن معيدي التأمين يعرضون للمخطر مجمل أعمارهم التي اكتسبوها والتي حصلوا عليها من شركات مسندة متعددة ومن دول مختلفة من العالم، هذا من ناحية، أما من ناحية ثانية فإن مثل هؤلاء المبيدين المحترفين للأعمال الاتفاقية يعطون درجة معينة من الحرية للأسواق المتطورة لكي نكتب بأشكال مطلقة للتغطية دون الرجوع إلى معيديم طلبياً للسواقفة .

وأود أن أبين هنا بأن ما يسمى «أشكال التغطية المطلقة للأعمال الهندسية» هي ليست بالضرورة متوفرة في كل الدول الصناعية، وكبيته لأشكال الوثائق المحدودة على سبيل المثال ما هو موجود في الولايات المتحدة، حيث لوحظ بأن الوثائق الأمريكية تقريباً وبشكل غير متغير تتضمن عدداً من الشروط التقيدية هي ليست شائعة في أسواق التأمين في القارة الأوروبية، فالوثائق الأمريكية لا تقدم تغطية عن الضرر للجزء المعطوب أو المصوب فيما إذا كان الضرر ناتج عن خطأ في الهندسة أو الصنع أو المواد، ولكن تغطي النتائج التبعية لأي منها، شروط الإلغاء ومبدأ النسبية ويبدو أخرى تتضمنها الحماية الأمريكية بشكل عام، بينما تبقى أسواق القارة الأوروبية سعيدة بحالها. وفي الواقع فإن وثيقة كافة أخطار المقاولين وكافة أخطار التشييد لشركة ميوخ لإعادة التأمين غير قابلة للإلغاء .

أرغب في الصفحات التالية أن أشرح أجزاء ذات أهمية خاصة لبعض الاختلافات المهمة في الغطاء المطلق غرض تحقيق الفائدة للمستمعين، حيث أنه يبدو من الصعوبة تبيان أشكال التغطية المختلفة بدون استخدام صمحة عريضة واسعة، كما أود أن ألقى بعض الضوء على شكل الوثيقة المطلقة وأشرح تلك النقاط في سياق ظهورها في الوثيقة وليس بالضرورة حسب تأثيرها في أو على الغطاء .

الأجزاء ذات الأهمية الخاصة لنص وثيقة التأمينات الهندسية المطلقة :

- ١ - مبلغ التأمين للقسم الأول يتضمن ترحيل الأتقاض وأتعاب الأحصائين ومصاريف التعجيل حتى حدود الوثيقة (مبلغ التأمين)، معظم الوثائق تفيد هذه الأمور بنسبة مئوية من قيمة العقد، مصاريف التعجيل تتضمن أيضاً أجور الشحن وأجور العمل الإضافي . الخ وهذا يساعد في وجه الخصوص في حالة حصول حادث جسيم وعندها يضطر المقاول إلى إجراء شحن جوي لمادة معينة لكي يتجنب غرامات التأخير .
- ٢ - الحد الجغرافي : موجبه يتم تحديد البلد الذي يتوضع فيه المشروع وهو أيضاً يمتد

ليغطي النقل الداخلي في تلك البلد ما لم تكن عمليات النقل هذه مغطاة بموجب وثيقة البحري — بضائع . معظم الوثائق تحصر التغطية على مكان العقد .

٣ — شروط خاصة لتقدم متطلبات محددة للمؤمن له مثل : السلطة القضائية ، فترات التمديد ، دفعات القسط .. الخ .

ب — مقدمة الوثيقة : تبين الوثيقة أن الغطاء يسري مفعوله حال قيام المؤمن له بسداد القسط أو الموافقة على سداد القسط ، بينما معظم الوثائق الأخرى تجعل بداية الغطاء مشروطاً بقيام المؤمن له بسداد القسط .

ج — استثناءات عامة :

١ — الإضراب ، الشعب والحروب الأهلية كلها متضمنة في التغطية ، بينما معظم الوثائق تستثنى ذلك أو تُضمّنُها في التغطية بقسط إضافي ، أما الإرهاب والتخريب فهما غير مستثنىين بالتحديد .

٢ — الفعل المتعمد أو الإهمال المقصود من قبل ممثل المؤمن له بشكل عام مغطى ، وهكذا فإن أي إهمال مقصود من قبل موظف لدى المؤمن له لن يستثنى ، وللأسباب أكثر في هذا الاستثناء فإن النص التالي يطبق :

١ — في حالة الشركات المساهمة : أعضاء مجلس الإدارة أو مدراءهم التنفيذيين .

٢ — في حالة الشركات المساهمة المحددة المسؤولية : مجلس المديرين .

٣ — في حالة المشاركات المحدودة : الشركاء الرئيسيون .

٤ — في حالة الجمعيات المحكومة بالقانون المدني : الشركاء والإدارة .

٥ — في حالة المؤسسات الفردية : المالك الوحيد .

٦ — في حالة الشركات الأجنبية : مجموعة الممثلين المرسلين .

د — فترة الغطاء :

الشرط تحت هذا العنوان يسمح للوثيقة بأن تُعلق فيما إذا كانت أعمال العقد قد انقطعت أو بسبب التمديدات لفترات وأسعار متفق عليها بشكل مسبق .

هـ — شروط عامة :

١ — الشرط رقم ٦ — يُمكن المؤمن له من إجراء اصلاحات أو استبدال للضرر الثانوي حتى غاية مبلغ متفق عليه بدون موافقة مسبقة من المؤمنين ، وهذا يعطي مرونة وصرعة في الإصلاح للأضرار الثانوية .

٢ — الشرط رقم ٨ — التحكيم — يُظهر « كل الخلافات » ما عدا « الخلافات على مبلغ

التعويض سوف يُرجع بها إلى التحكم .

٣ — الشرط رقم ١٠ — غطاء رئيسي : الوثيقة تُعتبر غطاء رئيسي وفي حالة وجود عقود تأمين أخرى ، فإن المؤمن سيعرض المؤمن له كما لو أن هذه الوثائق الأخرى غير موجودة ويستبعد المؤمن حقوقهم في عمليات الاسترداد من المؤمن له إذا وجدت بموجب هذه الوثائق . معظم الوثائق تشارك فقط بنسبة مئوية من التعويض فيما إذا كانت وثائق تأمين أخرى موجودة .

٤ — إن صيغة وثيقة وسطاء التأمين المتحدون لا تتضمن شرط النسبة ، بينما معظم الوثائق الأخرى تتضمن هذا الشرط في نصها ، وطبعاً المرء يجب أن يتأكد بأن كامل قيمة العقد قد صرّح عنها عند بداية الغطاء .

و — القسم الأول — الضرر المادي :

شروط التأمين — هذا القسم يبين بأن الغطاء للممتلكات المؤمنة هو على الشكل التالي :
« فيما إذا كانت الممتلكات أو أي جزء منها ، كما هي مبيّنة في الجدول ، قد تعرّضت لأي خسارة أو ضرر مادي ناتج عن أي سبب غير تلك الأسباب المستثناة بشكل محدد ، عندئذ سيدفع المؤمنون أو يصلحوا كل مثل هذه الخسارة أو الضرر . »

معروف تماماً بأن معظم الوثائق تعزي الخسارة أو الضرر إلى « غير متوقع » ، « مفاجئ » ، أو « تصادفي » ، وبذلك يتم تحديد مجال الغطاء تحت الوثيقة .

ز — استثناءات للقسم الأول :

١ — الاستثناء رقم ٢ — العيوب ، معظم الوثائق تستثني العيوب في التصميم أو المواد والصنع وتقييد التغطية على نتائج هذه العيوب ، فالوثيقة تغطي الخسارة أو الضرر الذي يعود إلى التصميم المعاب أو المواد أو الصنع وتطيل الغطاء إلى الأجزاء التي لا عيب فيها متضمنة الجزء المعاب فيما إذا تأثرت هذه الأجزاء بالعيوب بشكل مادي .
٢ — الاستثناء رقم ٣ — الاهتلاك العادي : معظم الوثائق تستثني الاهتلاك ، الصدأ ، التآكل ، الأكسدة والتلف التدريجي بسبب قلة الاستخدام وكذلك الشروط الجوية العادية ، في حين أن وثيقة الوسطاء المتحدون وربما أشكال أخرى مطلقة محددة للاهتلاك العادي فقط .

ح — شروط تطبيق على القسم الأول :

١ — الشرط رقم ٤ — بموجبه يُقدّم غطاء لـ ٥٠ : ٥٠ لسداد التعويضات من قبل مؤمّني كافة أخطار التركيب ومؤمّني البحري ، عندما يكون « من المستحيل التأكد أو

التحقق فيما إذا كان سبب الخسارة أو الضرر قد حصل قبل أو بعد تفرغ الممتلكات في الموقع .

٢ — الشرط رقم ٥ — هو شرط الـ ٧٢ ساعة، هذا يفيد المؤمن له بأن لا يتحمل أكثر من خطر كبير واحد كـ مبلغ تحمل فيما يتعلق بحسائر الأخطار الكبيرة التي تحدث ضمن فترة ٧٢ ساعة .

٣ — الشرط رقم ٦ — متعلق بتغطية الصيانة، فشرط الصيانة هذا يغطي الصيانة الموسعة أي بمعنى آخر يغطي :

١ — الخسارة أو الضرر الناتج عن عمليات الصيانة العادية والتي يتحمل المؤمن له مسؤوليتها التعاقدية بالإضافة إلى :

٢ — الخسارة أو الضرر العائد لسبب ناشئ خلال فترة التركيب والاختبار ولكن هذه الخسارة أو الضرر تحلى وظهر فترة الصيانة المحددة في الوثيقة .

إن الشكل المطلق للتغطية يقدم الخيار للمقاولين بحيث يمكن إعادة كتابة الشرط ليغطي صيانة كاملة مضمونة .

ط — مسؤولية الشخص الثالث :

١ — طبيعة الأذى أو الضرر — وثيقتنا تنص بأن التغطية هي للإصابات الجسدية وضرر الممتلكات بدون تحديد الأذى أو الضرر بكلمات مثل « عرضي » أو « تصادفي » .

٢ — الممتلكات الموجودة — وثيقتنا يمكن أن تمتد لتشتمل المسؤولية القانونية للمؤمن له عن الضرر الذي يمكن أن يلحق بالممتلكات القائمة والموجودة لدى المؤمن له على سبيل الرعاية أو الوصاية أو الرقابة .

٣ — تقاطع المسؤولية — متضمنة في العطاء بدون تحصيل فسط إضافي .

ي — شروط خاصة :

١ — إلغاء الوثيقة : الوثيقة قابلة للإلغاء في حالتين فقط هما :

أ — إذا قام صاحب المشروع بإلغاء العقد .

ب — إذا انسحب المقاول من العقد .

المؤمنون لا يستطيعون إلغاء التأمين لأي سبب عائد تغير النسبين أعماله .

٢ — التفاضل والعمل : الوثيقة تغطي المصاريف المدفوعة لقاء « الدفاع ، الوقاية والأسترداد للموضوع المعطى » ، تلك المصاريف التي تتبع خسارة فعلية أو حادثة مؤمنة تحت الوثيقة .

ك- ملاحظات عامة :

- ١ - بينما يمكن لبعض الوثائق القياسية أن تُوسَّع إلى التغطية الأشمل لتتناول مع صيغة وسطاء التأمين المتحدون فإن مثل هذا التوسع يمكن الحصول عليه بعد تكثيف المؤمن له بدفع قسط إضافي .
- ٢ - التغطية المرزوق بها تحت وثيقة وسطاء التأمين المتحدون يمكن تقييدها أو توسعها وفقاً للمتطلبات المالية أو التعاقدية للزبائن وعلى سبيل المثال ، فقد الربح المتوقع (ALOP) يمكن ارفاقه لغطائنا المطلق .

إن هذه الأجزاء ذات الأهمية يُقصد بها فقط كدليل وليست عرض نهائي لكامل نطاق الغطاء المطلق واستناداً على نطاق الغطاء فإن فقد الربح المتوقع هو بشكل مباشر يعود إلى وثيقة كافة أخطار المقاولين لذلك تعويضات فقد الربح المتوقع تسوّى على أساس الشروط المطلقة .

وضع سوق التأمين اليوم :

أصبحت العملية الاكتتابية تمارس بشكل أكثر تشدد من قبل حملة الأخطار ، فالعديد من المؤمنين الذين ساندوا النص المطلق كما تم عرضه في الأجزاء ذات الأهمية الخاصة المبيّنة آنفاً ، لم يعودوا بعد الآن يقدمون كامل الشكل المطلق للتغطية وهم الآن يطبقون قيود معينة على الغطاء . ومن المهم أن نلاحظ أيضاً أن اسم المقاول وخبثته أصبح يُنظر إليها الآن بعناية كبيرة عند إقرار مدى الغطاء بما في ذلك الشروط والأسعار التي أتعّد المؤمنون أنفسهم لعرضها .

إلى حد بعيد ، قلّة من الأسواق التي قبلت أن تتبع رواداً مميزين في العمليات الهندسية ثم تعدت فعل ذلك بعد الآن وأصبحت تمارس خطوات تمهيدية أكثر تلاكثاب بكل خطر وتطلب كامل المعلومات الاكتتابية كما لو كانت أسواقاً رائدة ، ومن الواضح أن هذا جاء كنتيجة مباشرة لتشدد الأسواق على مستوى العالم ككل والتعويضات المرهقة التي عانت منها الأعمال الهندسية على وجه التحديد .

إلى جانب تقييد الأغطية فإن بنيات التسعير ومبالغ التحمل استوجب تعديلها لتدع لسوق فرصة أكبر لأن يحقق ربحاً اكتتابياً معقولاً . إن تطبيق شروط البروكيمابويات على مشاريع النفط والغاز واستثناءات البطانات المقاومة للصحير أولجت في الوثيقة .

المكتتبون الرواد على مستوى العالم لم يعودوا يكتفون بما يمكن أن يُسمى معلومات « سطحية » لتسعير الخطر وأصبحوا يطلبون كامل المعلومات الاكتتابية بما فيها توزيع القيم في أي مصنع (بناء وتجهيزات) مطلوب تأميه والجداول الزمنية الخاصة مع معلومات تفصيلية للمراحل

العمل والتنفيذ مع القيم المتكافئة المتواجدة في الخطر، خراطم التصميم هي أيضاً مطلوبة لمنطقة المشروع مع المستنكات الخيطة لتقييم المسؤوليات وإجراء تحديد مضبوط لكل ما هو تحت الرعاية أو الوصاية أو الرقابة لإظهار مسؤولية المقاول وحدود التعرض بالنسبة للمؤمنين .

فالمؤمنون يريدون الاطلاع على التصميم الهندسي وترخيص العمل وهم يرغبون أن يعلموا ماهي التدابير الوقائية للسلامة والقواعد المتبعة والتي تم تزويد الموقع بها لحماية ممتلكات المؤمن له والأطراف الأخرى، كأن المؤمن بحاجة إلى معرفة مصدر المعدات التي تشكل جزء من المشروع وفيما إذا كان المقاولون المشاركون أو الفرعيون هم مؤهلين ولديهم الخبرة اللازمة، وعلى العموم فإن موجزاً عن خلفية المقاول في تنفيذ الأعمال هو أمر مرغوب به . وإذا كان صاحب المشروع هو الذي يطلب التأمين فالمؤمنون يمكن أن يكون لديهم تحفظات على التسعير حتى يعرفوا هوية المقاول وجنسيته .

في الوقت الذي يتوقع فيه المرء بأن ماورد أعلاه هو معلومات قياسية مطلوبة بشكل عام، فإن أسواق معينة لم تكن تطلب ذلك وهي الآن تسعى وراء كل ما سبق ذكره للاكتتاب وتسعير الخطر أو حتى قرار رفض الارتباط به وذلك على نحو سليم .

بعض المقاولين تلتصق أسمائهم تماماً بأسماء أصحاب المشاريع المحيرون والذين غالباً ما يكون لديهم ما يفوق عن خبرة تعويضات مرضية، بينما من الممكن أن يسبب آخرون ينفذون نفس الخط من المشروع خسائر معتبرة للمؤمنين .

باختصار، ما كان لدينا لسنة أو سنتين مضتاً وما قبل (على ضوء خبرة تزيد على ٢٢ سنة)، كان هو سوق «المشتري» حيث الوضع القريب عهداً كان على هذا النحو تقريباً، أما ما هو لدينا اليوم فهو سوق «البائع» حيث الاكتتاب الأكثر دقة يكون «بجد المهنة» مع نية المؤمن في تحقيق الربح .

مع انكماش الطاقة الاستيعابية وقرار شركات التأمين للاكتتاب بالأعمال بربح فإن المكتتبين «رقابهم جميعاً على نفس الخط» من الممكن أن يفقدوا وظائفهم إذا لم يؤديوا عملهم بحتى العناية والحرفنة .

في سوق اليوم فإن الأسعار يسري مفعولها لفترة ما بين شهر إلى ثلاثة أشهر والمؤمنون على الأرجح يحددون هذه الفترة بشهر، أما الأسعار في السابق فقد كان لها فترات سريان ثلاثة أشهر أو أكثر .

إن أيام الحصول على الشروط التنافسية وحصة المؤمن الضخمة للفوز بتحقيق رقم للأعمال

والتي كانت سائدة في أسواق معينة قد انتهت الآن .

في الأسواق العالمية اليوم الأغطية الشاملة ليست بالضرورة غير موجودة، فبسر معقول ومبالغ تحمل أكبر من التي كانت سائدة في السابق، لئلا ما يزال يستطيع الاكتتاب بتلك الأشكال لتغطية والوسطاء ما يزال بإمكانهم إيجاد الأسواق الملائمة لها «تقريباً أقل من الغطاء المطلق» ولكن دائماً يشتمل. وعلى كل فإن الطاقة الاستيعابية تنقلص والمعرفة الواسعة من قبل الوسيط لتلك الأسواق هي أمرٌ جوهري، فالأسعار التي يتم تأمينها من قبل الوسطاء أو حتى من قبل المكتسبين الرواد هي غالباً ما تكون محدّدة لـ «زيادة معيد وحيد» أو «مشروطة الاكتمال» والوسطاء الحصريون الذين يعملون بمسؤولية ولديهم علاقات ممتازة مع زبائنهم سواء كانوا مقاولين أو شركات تأمين مسندة يجب أن يقللوا هم أية تحفظات تتعلق بالأسعار المقدمة، ولا حاجة للقول بأن الوسيط الكفؤ اللبيب المتألف مع هذه الأسواق يجب أن يكون في وضع يستطيع فيه إنجاز عمله فيما إذا كان هناك أية تحفظات أدرجت منذ البداية على الأسعار .

وفيما يتعلق بمسألة انكماش الأسواق فمن الجدير تلمس، وبشكل موجز، الطاقة الاستيعابية المفقودة والتي كانت متوفرة وتساهم في الأخطار على المستوى العالمي .

في المملكة المتحدة لوحدها، فقدنا حوالي ٣٧ شركة تأمين كانت في الماضي القريب نكتسب وبفعالية في هذه السوق وهذه الشركات ليست بالضرورة بريطانية المنشأ ولكنها ساهمت في العديد من فروع التأمين منها من توقفت تماماً عن الاكتتاب بالأخطار أو أن سياستها الاكتتابية أصبحت أكثر تحفظاً أو أنها تحت التصفية، والسبب الأخير تعود معظم المشاكل .

بالإضافة إلى ذلك يوجد عدد كبير من نقابات المؤيدز توقف عن الاكتتاب وكان له التأثير السلبي على السوق بشكل عام بالرغم من أنها لم تكن فعالة على وجه العموم في الاكتتاب بالأعمال الهندسية .

يوجد شركات عديدة أخرى في أوروبا بما فيها شركات التأمين الرائدة في أسواقها المحلية عانت من مشاكل مشابهة، ولا حاجة لأن نذكر هنا شيئاً عن الوضع في الولايات المتحدة الأمريكية .

إن أحد المشاكل الرئيسية التي يعاني منها الوسيط في لندن وفي أسواق أخرى، هي مشكلة الوقوف في الرئيل الطويل لمقابلة المكتسبين والوقت الأطول بكثير الذي يستغرق مع أحد الرواد والأسواق التابعة، ولما كان الوقت يعني المال فإن إسناد العمل وتوزيعه أصبح مكلفاً تماماً للوسطاء وهذا يهوض جزئياً من خلال زيادة الأسعار بالرغم من أنه ووسطياً فإن المنافسة وارتفاع تكلفة شراء الحماية التأمينية أدت إلى إجراء حسومات جزئية في العمولة .

بالمقارنة، فإن الوسطاء يحتاجون من مثيلين إلى ثلاثة أمثال الوقت الذي كانوا يحتاجونه لسنة أو سنتين مضتاً لكي يسندوا الخطر ولذلك فإنه من الموصى به وبشدة للشركات المسندة أو المقاولين بأن يمنحوا مؤتمنيهم أو وسطائهم وقت أطول بكثير ليتمكنوا من إنجاز وظيفة الوساطة كما ينبغي في تحقيق الشروط الملزمة والمنافسة والقابلية للاسناد وبشكل معقول .

فقط لأشهر قليلة مضت، المكتتبون الرواد لم يكونوا يُسألون من قبل معيدي اتفاقيتهم عن الشروط المسعرة لمشروع كبير تم تأمينه والمكتتبون كان لديهم كامل الصلاحية في الاكتساب بالخطر بشروط يرونها مقبولة بالنسبة لشركتهم وما لاحظناه في الأشهر الأخيرة بأن معيدي الاتفاقية الرواد، وفي حالات معينة، يسألون عن المحاكمة العقلية للمكتتبين في قراراتهم ويشكون إلى إدارة مثل هذه الشركات نقص الخبرة الممارسة في تسعير وقبول الخطر .

المكتتبون الرواد اليوم يطبقون أيضاً قواعد إدارة الخطر ويتبنون وجهة النظر بأن المسح أو الكشف الهندسي مطلوب إجراؤه خلال عملية التشييد وفي مراحل معينة من تنفيذ العمل وبعض المؤمنین الآن يطلبون بأن يقوم مهندسيهم بزيارة الموقع مرتين على الأقل وحتماً قبل البدء بتشغيل المصنع . ومع أن المؤمنین لن يتدخلوا ويقيّدوا التغطية في هذه المرحلة فلا شك بأن مهندسي المؤمنین سيكونون على صلة وارتباط مع مدير المشروع لإجراء تجارب صلاحية المصنع، أخذين بالحسبان التدابير الوقائية والتوصيات التي من الممكن أن ينصح بها هؤلاء المهندسين مدراء الموقع للتقييد بها .

إن الإخفاق في الالتزام بمثل هذه التوصيات يعني أن المقاولين قد يجربوا أنفسهم بدون تغطية مناسبة للمشروع المقبل الذي سيطلبون تأمينه . فمدير المشروع الحصيف هو الذي يصغي وعندما يتم التوصل إلى اتفاق يقوم بتنفيذ التوصيات التي من الممكن أن تفضي إلى اختيار وتجريب للمصنع بدون خسارة (Free Loss) .

لقد أعدّ المكتتبون أنفسهم لتحمّل تكلفة الكشف الهندسي وتكاليف سفر مهندسيهم إلى الموقع حيث أن هذا الإجراء العملي يأخذ بعين الاعتبار إدارة الخطر الممارسة ويحدث بيئة للعمل أكثر سلامة ومن الممكن في النتيجة أن يكون لدينا عقدٌ خالٍ من الحوادث .

إن فترة المشاريع الهندسية بشكل عام تزيد عن سنة واحدة وعادة ما تستغرق سنتين أو ثلاثة سنوات مع تعويضات تمتد لفترة طويلة، لذلك من الضروري وعلى نحو جازم أن يُسند العمل إلى شركات تأمين لها تاريخ طويل في السوق ومستقرة مالياً ومستعدة لسداد التعويضات، فالأعمال الهندسية من المحتمل أن تكون فريدة في كونها تكتسب على أساس الفترة الطويلة مما يعني أن الإخفاق في اختيار الملاحة المالية الصحيحة منذ البداية يمكن أن يترك شركة التأمين المسندة

أو المقاول مع تعويضات غير قابلة للاسترداد كنتيجة لإفلاس المعيدين .

في السنة الأخيرة أو نحو ذلك ، شاهدنا عدداً من المؤمنين صتّفوا من قبل محلي الملاحة المالية على أساس أنهم سليمين ومضمونين ولكن وبشكل مفاجئ توقفوا عن الاكتاب بالعمل وتدرجياً وخلال فترة قصيرة وضعوا أنفسهم تحت الحراسة القضائية ، إله من الموصى به وعلى نحو كبير أن لا يبحث المقاولون أو شركات التأمين المسندة عن الأسعار الرخيصة على حساب التغطية والملاءة ، فالتأمين الرخيص يمكن أن ينقلب إلى تكلفة مرتفعة جداً .

تأثير التوجيهات الجديدة للسوق على مجموعة التأمين الأفرو - آسيوية .

كما تم بيانه سابقاً في هذه الورقة فإن عدداً من شركات التأمين في الأسواق المؤتممة أو شبه المؤتممة كانوا يكتبون الأعمال الهندسية على أساس أغطية مقيدة أو محصورة إتماً وفقاً لما يناسبهم أو بناءً على ما يتم التوجيه به من قبل معيديهم والأسعار غالباً ما تبني على أساس الأسواق العالمية التي كانت تنافسية على نحو كبير وبذلك وفي أوقات معينة غلّت قسطاً على مستوى غير مرغوب به . أسعار الأقساط في الأشهر الحديثة استوجب زيادتها وفي حالات معينة كانت بحد أدنى ٣٠٪ أو ٥٠٪ وفي بعض الحالات تضاعفت الأسعار .

بالرغم من أن التعليق المذكور آنفاً على زيادة القسط هو صحيح ، إلا أننا ما نزال نلاحظ في أسواق محلية معينة - وذلك بالنسبة للمشاريع التي لا تحتاج إلى إعادة عالمية ومثل هؤلاء المؤمنين محمولون للتسعير ضمن حدود اتفاقهم - إن المشاريع المكتتب بها هي بأسعار تنافسية جداً . هذا بشكل ظاهري يأخذ مكاناً في سوق حرة تعجّ بالمؤمنين الذين يتنافسون على عددٍ من الأخطار قليل نسبياً .

لا شك بأن المقاولين الذين لديهم تاريخياً خبرة تعويضات سيئة يترتب عليهم الزيادة الكبيرة جداً في القسط وعلى العكس من أولئك المقاولين الذين وعلى مدى السنين إما غلّوا ربحاً لأسواقهم أو تسبوا في خسائر دنيا صغيرة .

وفي اعتقادي ، المؤمنون المخليون هم أيضاً عرضة للاستفادة أكثر من تشدد السوق وذلك لحقيقة مجردة هي أن المقاولين لن يستطيعوا مطولاً أن يحصلوا بسهولة على الأشكال المطلقة للغطاء والتي كانوا يتمتعون بها في الماضي وأنا أشير بوجه التحديد إلى أولئك المقاولين الذين تسبوا في خسائر قاسية ساهمت في قرار السوق بأن يأخذ موقفاً صلباً في تحديد نطاق الغطاء وزيادة مبالغ التحمل والأقساط على نحو جوهري بالنسبة لهم .

لن يوجد بعد الآن مبررات وفي حالات معينة للمقاولين الذين اعتادوا على الغطاء الواسع جداً لأن يطلبوا أغطية التمييز في الشروط (DIC) والتمييز في مبالغ التّحمل (DIE) حيث أن هؤلاء المقاولين لن يجدوا مطولاً الأسواق المستعدة لأن تزودهم بالأغطية المطلقة، وأكرر هنا أن بعض المقاولين مع خبرة تعويضات جيدة سيستمرون بالاستفادة من الأشكال المطلقة، وهذا يكون، حسب اعتقادي، بالتناقص التدريجي للوصول إلى الوضع النهائي الذي يتوجب على المقاولين قبوله للأشكال القياسية للعمليات الهندسية بسعر للقسط أكثر واقعية.

الأسواق العالمية سوف لن يتواجد فيها مطولاً الفروقات الكبيرة في الاكتاب بالأخطار، ولهذا السبب الأسعار ستصبح على نفس الخط لتوجه السوق بشكل متزايد. هذه الصورة المعروضة عليكم حتى الآن تثير كثيراً من الجدل ويمكن أن تكونوا قد استدلتتم الآن بأن السوق ليست موحدة في التطبيق العملي بالرغم من الحسائر المتكبدة وانكماش الطاقة الاستيعابية، وأنا أتفق معكم، وعلى كلٍ يوجد تحسّن معتبر لفصلحة المؤمنين ككل. وبالرغم من وجود زيادة عامة في التسعير ومبالغ التّحمل، فالمكثبون ما يزالون في وضع يمكنهم من مكافأة المقاولين على التنفيذ الأفضل والطلب من أولئك الذين أرققوا السوق بخسائهم الثقيلة أن يدفعوا مقابل النتائج السلبية المؤلمة.

البعض منكم قد يقول بأن الوسطاء مسؤولين بشكل جزئي عن التغييرات الحادة في وضع السوق، إن الوسطاء يعملون في أسواق متاحة أو متوفرة ضم وإذا كانت هذه الأسواق غير رغبة في تقديم طاقتها الاستيعابية وفق شروط معينة، فالوسطاء لا يستطيعون ضمان الأسعار أو حتى إتمام الاسناد لمصنعيهم.

وكخاتمة لما عرضته، أود أن أبين وباختصار بأن بانعي التأمين سيشهدون تحسناً محمياً في دخل أقساطهم مع تأثير متعادل على الأرباح الاكتتابية في هذا الفرع من التأمين. المقاولون يمكن أن يترقب عليهم إجراء التعديل وفقاً للشروط السائدة إذا كان ضرورياً، مديري الخطر سيتربط عليهم لفنت عناية إدارتهم إلى الوضع الصعب للسوق وبذلك سوف لن يفاجئوا بالتبدل الحاد في ترتيبات تأمينهم ربما بتفويض رقابات لتنوعية أكثر صرامة على تنفيذ مهندسيهم ورؤوساء العمال والعمال المهرة وشبه المهرة. وربما يتوجب عليهم بأن يتبعوا خطوات لتأكد بأنهم حصصوا على ضمانات أوسع وأطول من المصنّعين لمواد التوريد ومعداتهم. وباختصار يجب عليهم أن يحدثوا ويطبقوا تقنيات إدارة الخطر التي تم اتوصل إليها والتي يتواجد التأمين بين العديد منها.

ربما لن يستمر المصنّعون والمقاولون مطولاً بتحرير خسائهم الناتجة عن المخاذج الأصلية أو المصنعة حديثاً أو المصنعة المنجز إلى المؤمنين، وسوف يترقب عليهم أن تحمّلوا مسؤولية

المنتجات المتضررة التي هم مسؤولين عنها وبالتالي يقوموا ببناء احتياطات لتغطية الخسائر التي لن يستمر المؤمنون بالاكْتِتاب بها .

الشركات الهندسية من الممكن أن تومّع أغطية تأمين أخطاء المهن التخصصية بأن تُضمّنْها الضرر اللاحق بالمعدات المنتجة والمصممة من قبلها حيث أنهم سابقاً حددوا حمايتهم لعيوب المادة المنتجة أو تلك التي لا تؤدي عملها وفق المواصفات التي صُمّمت على أساسها .

دعوني أُبين أن بعض المقاولين ، الذين يدركون وجود أغطية حتى بالنسبة للأجزاء المصممة على نحو سيء ، لا يغطون أنفسهم لمثل هذا الخطر من الخطر على علم بأن المؤمنين سيعرضونهم عن مثل هذه الخسائر ولكي يوسعوا أغطيتهم لتتضمن الضرر المادي ، فإن ذلك يعني إما زيادة مبالغ التحمّل تحت وثائقهم لتأمين أخطاء المهن التخصصية أو أن أسعاراً مرتفعة للقسط تحتسب لمثل هذه التوسعات في التغطية أو كلاهما معاً .

إن تقلص الطاقة الاستيعابية وارتفاع الأسعار والاكْتِتاب الأمثل ، كل هذه العوامل متجهة إلى خلق سوق أكثر استقراراً للعديد من السنوات القادمة وانطباعي الشخصي بأن الدورة نحو الأعلى في التأمين قابلة لأن تطول زمنياً مقابل الدورات السابقة وذلك بسبب الخسائر الرهيبة التي كُبدت على المستوى العالمي والدعاية المناوئة التي شوهدت في وسائل الإعلام بما فيها العديد من برامج التلفاز عن اللويدز وأسواق تأمين أخرى في العالم .

أمل بأن تكون هذه الورقة مثيرة للجدل على نحو كافٍ لتبعث الاهتمام وتستدر الأسئلة من جمهور المستمعين ، وأنا أؤكد لكم بأنني سأحاول أن أحيب على هذه الأسئلة في أفضل وسيلة أستطيع مستعيناً بحجرتي الطويلة في هذا المضمار .

الترجمة: محمد عماد الدين خليفة

مدير غير البحري — شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

قدمت هذه الورقة في ندوة التأمينات الهندسية — القاهرة من ١٨ إلى ٢١ تشرين أول / أكتوبر .

. ١٩٩٣

ملاءمة الأصول للالتزامات

في شركات التأمين

Asset Liability Matching

الدكتور فايق تاووضروس

شركة إبراهيم مهنا وشركاه - قبرص

مقدمة

اتسم العقد الماضي وأوائل العقد الحالي بارتفاع معدلات الفائدة وتغيرها المستمر على فترات قصيرة مما كان له أثره على شركات التأمين، ففي حين نجد أن بعض الشركات تحقق خسائر في النتائج الفنية للعملية التأمينية، إلا أن الناتج النهائي لنشاط هذه الشركات يحقق فائضاً (ربحاً) وهذا مرجعه أن استثمار احتياطيات التأمين يحقق عائداً كبيراً يفوق الخسائر الناتجة عن النشاط التأميني. من هنا عيّنت شركات التأمين باستثمار أموالها وأعطتها أهمية كبيرة لا تقل عن اهتمامها بالنشاط التأميني ذاته. ولقد ألقى هذا عبئاً كبيراً على كاهل مدير الاستثمار بشركة التأمين ولاغرو في ذلك إذ أن العملية التأمينية والاستثمار يمثلان وجهي عملة واحدة لشركة التأمين.

لقد كان لتغيير معدل الفائدة أثره الكبير على كل من شركة التأمين على الحياة

والتأمينات العامة (تأمين الممتلكات) وسنتناول في هذا المقال الآثار المترتبة على ذلك وكيفية مواجهتها.

أولاً: تأمينات الحياة

وثائق التأمين على الحياة تنقسم إلى نوعين رئيسيين:

- ١ — التأمين المؤقت: وهي تغطية تأمينية يؤدي فيها مبلغ التأمين في حالة الوفاة فقط.
- ٢ — تأمين الوقفية البحثة التي يؤدي فيه مبلغ التأمين في حالة بقاء المؤمن عليه على قيد الحياة حتى نهاية مدة التأمين.

أما التأمين المختلط، حيث يؤدي مبلغ التأمين في حالة الوفاة أثناء مدة التأمين أو في حالة البقاء على قيد الحياة حتى نهاية مدة التأمين، فهو يعتبر مزيجاً من النوعين، التأمين المؤقت والوقفية البحثة، وبذلك فإنه يشتمل على تغطية تأمينية بالإضافة إلى الادخار.

من هذه الأنواع يمكن اشتقاق العديد من أنواع وثائق التأمين التي تمنح تغطيات مختلفة، وهذا ليس مجال استعراضها.

ويختلف الادخار عن طريق وثائق التأمين على الحياة عن الأوعية الادخارية الأخرى فيما يلي:

- ١ — ادخار اختياري اجباري: فالادخار عن طريق وثائق التأمين نوع من الادخار الاختياري إذ يقرر الشخص عن قناعة ومحض إرادته نوع التأمين ومبلغ التأمين وشركة التأمين التي ينبغي التعامل معها، إلا أنه اجباري إذا انه مجبر أن يقوم بسداد قسط التأمين بصفة منتظمة طبقاً لشروط عقد التأمين.
- ٢ — وعاء ادخاري مناسب لصغار المدخرين: إذ أنه يمكن للشخص أن يختار مبلغ

التأمين مدة التأمين في حدود قسط التأمين الذي يمكن اداؤه، لذلك فإن وثائق التأمين على الحياة تناسب صغار المدخريين.

ورغم أن وثائق التأمين على الحياة تختلف عن الأوعية الادخارية الأخرى، إلا أنها تعالي من المنافسة الشديدة التي تتعرض لها من هذه الأوعية وخاصة عندما يتحرك معدل الفائدة بالارتفاع ويظهر تأثيره على شركة التأمين على الحياة فيما يلي:

١ - تقلص حجم الإنتاج الجديد

عندما يرتفع معدل الفائدة، فإن الاقبال يزداد على الأوعية الادخارية ذات العائد المرتفع وبذلك يقل الاقبال على شراء وثائق التأمين وخاصة في غياب وعي تأميني. إذ أنه في ظل غياب الوعي التأميني يتم المقارنة بين عائد وثائق التأمين في نهاية مدة التأمين وعائد الأوعية الادخارية الأخرى دون النظر إلى التغطية التأمينية.

في مثل هذه الحالة يتناقص حجم الأقساط المكتسبة ما لم تتخذ شركة التأمين إجراء سريعاً يتجاوز مع متطلبات المناخ الاقتصادي كاستحداث أنواع تأمين تفي باحتياجات العامة وتتواكب مع ارتفاع معدلات الفائدة أو بالقيام بحملات توعية ودعاية لأنواع الخدمات التأمينية التي تمنحها وثائقها.

٢ - ارتفاع معدلات الالغاء

قد يقوم الشخص بشراء وثيقة التأمين على الحياة ولكنه أمام اغراءات الأوعية الادخارية الأخرى فإنه يتوقف عن سداد قسط التأمين قبل انقضاء الفترة الزمنية التي تجعل للوثيقة قيمة استردادية ويتجه إلى الأوعية الادخارية الأخرى. ونتيجة لذلك فإن تدفق الأقساط إلى شركة التأمين على الحياة يتقلص نتيجة لارتفاع معدلات الالغاء.

٣ - ارتفاع معدلات التخفيض والتصفية

عندما يبلغ عمر وثيقة التأمين على الحياة عامين أو ثلاث ويتوقف المؤمن عليه

عن سداد الأقساط نتيجة لارتباطه بأوعية ادخارية منافسة، ففي هذه الحالة قد يلجأ إلى طلب تصفية وثيقة التأمين والحصول على القيمة الاستردادية لها أو الاكتفاء بالتوقف عن سداد الأقساط وبقاء سريان الوثيقة بقيمة مخفضة (بمبلغ تأمين مخفض)، وفي مثل هذه الحالة أيضاً يؤدي هذا إلى تقلص التدفق النقدي لشركة التأمين على الحياة.

٤ - القروض

تنص وثائق التأمين على الحياة (التي لها قيمة استردادية) على جواز حصول المؤمن له على قرض في حدود نسبة معينة (غالباً ٨٠٪) من القيمة الاستردادية للوثيقة على أن يؤدي عن هذا القرض فائدة بمعدل يتم النص عليها في وثيقة التأمين (في حدود ٧٪ سنوياً) عندما يرتفع معدل الفائدة السائدة في سوق المال عن هذا الحد، فإن المؤمن عليه يلجأ إلى الاقتراض من شركة التأمين على أن يقوم بتوجيه هذا القرض إلى الأوعية الادخارية الأخرى.

عندما يستخدم المؤمن له هذا الحق الذي تخوله له شروط وثيقة التأمين فإنه يحقق ربحاً، هو الفرق بين معدل فائدة الاستثمار ومعدل فائدة القرض، في المقابل فإن شركة التأمين تحقق خسارة تعادل ما يزيد عن هذا الفرق في الغالب. والجدير بالذكر هنا أن وثائق التأمين المشتركة في الأرباح يجب ألا تتضمن في شروطها حق الحصول على قرض، إذ أن هذا سيحدد من أموال هذه الوثائق المستثمرة، بالإضافة إلى عدم توافر العدالة بين المؤمن عليهم إذ أنه في حالة توزيع أرباح يتساوى من حصل على قرض من الشركة مع من لم يحصل على قرض.

٥ - الاختيار ضد مصلحة الشركة Selection Against the Office

في ظل ظروف ارتفاع معدل الفائدة في سوق المال ترتفع نسبة الالغاءات والتخفيض والتصفية، وغالباً ما يسعى إلى ذلك المؤمن عليهم ذوي المستوى الصحي

الجيد، ويبقى في التأمين بذات شروطه ذوي المستوى الصحي الرديء وكتيجة لذلك فإن معدل الوفاة المحقق يفوق كثيراً معدل الوفاة المتوقع مما يترتب عليه ارتفاع مطالبات الوفاة عما كان مقدراً لها .

٦ — الاتجاه نحو وثائق التأمين التي تمنح التغطية التأمينية فقط

في ظل ارتفاع معدل الفائدة وتوافر الأوعية الادخارية المنافسة، وفي حالة الرغبة في شراء وثيقة للتأمين على الحياة، فإن البعض يلجأ إلى شراء وثيقة التأمين التي تقتصر على منح التغطية التأمينية فقط، ونظراً لأن تكلفة هذه الوثيقة تمثل حوالي من ١٠ - ٢٠٪ من تكلفة مثيلتها من النوع المختلط لذلك فإن هذا الاتجاه يؤدي إلى تناقص حجم الأقساط المكتسبة، كما وانه يجعل من شركة التأمين على الحياة أشبه بشركة التأمينات العامة .

رغم أن شركة التأمين على الحياة تمتاز في أن الأقساط المحصلة سنوياً تكون كافية لأداء المصاريف أو المطالبات التي تظهر خلال السنة مع وجود فائض كبير يستخدم في استثمارات طويلة ومتوسطة الأجل، إلا أنه في ظل ارتفاع معدل الفائدة ونتيجة لسلوك حاملي الوثائق تجاه شركة التأمين، فإن هذا الفائض يتناقص ويكون أقل مما كان متوقعاً لها .

وهذا الانخفاض في الفائض لن يفيد حرية الشركة في استخدامه في استثمارات طويلة ومتوسطة الأجل فحسب ولكنه يحرم الشركة أيضاً من الاستفادة من توجيه قدر كبير من استثمارات في الاستثمارات المستحدثة ذات العائد الكبير، وإذا لم تفتن شركة التأمين مبكراً إلى التأثيرات العكسية التي يمكن أن يحدثها ارتفاع معدل الفائدة على محافظتها فربما تلجأ الشركة إلى بيع بعض استثماراتها طويلة الأجل أو الافراج عن ودائع قبل حلول موعدها لتوفير السيولة اللازمة لمقابلة التزاماتها، وقد يترتب على ذلك تحقيق خسارة تقديرية .

من ذلك يتضح مدى أهمية تقدير التزامات شركة التأمين على الحياة والتي يقع عبؤها على الخبير الاكتواري، حيث يقوم بتحليل محفظة الشركة طبقاً للظروف الاقتصادية الجديدة بغرض الوصول إلى مقاييس تساعد على تقدير قيمة الالتزامات المتوقعة في فترات زمنية محددة، ومن هذه المقاييس معدلات الالغاء والتصفية ومتوسط معدل الوفاء للحام، هذا بالإضافة إلى الاحتياطي الحسابي.

في حالة تقدير قيمة الالتزامات المتوقعة والفترة الزمنية التي ستؤدى فيها، فإنه يمكن تخصيص الأصول المقابلة لهذه الالتزامات، وهذا ما يسمى بإدارة الأصول/الالتزامات Asset/Liability Manageme وأحياناً يطلق عليه ملاءمة الأصول للالتزامات Asset Liability Matching .

ويمكن للخبير الاكتواري التوصل إلى نموذج رياضي يساعد على ملاءمة الأصول للالتزامات Asset Liability Medelling وهذا النموذج يحتاج إلى متابعة لتحديد مدى انحراف القيم الفعلية (المتحققة) عن القيم التقديرية، أن متابعة هذا النموذج وتحليل نتائجه يساعد كثيراً على تطويره للوصول إلى نموذج يعبر عن خبرة الشركة بقدر كبير من الدقة ويقع عبء هذه المتابعة على مدير الاستثمار في الشركة التي تعطي له بعض الصلاحيات لتوجيه بعض الاستثمارات من مجال إلى مجال أفضل مع الحفاظ على ملاءمة الأصول للالتزامات وبدون تعريض الاستثمارات للمخاطرة وذلك بغرض تحقيق الأهداف التي تضعها الشركة، ورغم هذه الصلاحيات، فإن مدير الاستثمار قد يواجه بقانون التأمين بالنسبة للاستثمارات طويلة الأجل ذات العائد الثابت، يتناسب السعر عكسياً مع معدل الفائدة السائد في السوق بالقياس بمعدل ريع الاستثمار الذي تدره هذه الاستثمارات، أي إذا زاد معدل فائدة السوق عن معدل العائد الذي تضمنه هذه الاستثمارات فإن القيمة السوقية تقل عن القيمة الاسمية والعكس صحيح.

الذي ينظم عملية استثمار أموال تأمينات الحياة من حيث تحديد أنواع

الاستثمارات وتوزيع الأموال المستثمرة على كل منها إن إدارة الأصول/الالتزامات قد يستلزم أحياناً تخصيص جزء من الاستثمارات لنوع معين من التأمين، فمثلاً التأمين المختلط مع الاشتراك في الأرباح^(١) يجب أن يفرد له محفظة استثمارات منفصلة حتى يمكن حساب الأرباح القابلة للتوزيع على حملة الوثائق. وقد يكون مثل هذا التخصيص متوافقاً بحكم طبيعة نشاط الشركة، فمثلاً في وثائق التأمين والاستثمار، يتم تخصيص جزء من القسط لتغطية خطر الوفاة، أما الجزء الثاني يخصص لشراء وحدات استثمار Investment Unit وفي هذه الحالة فإن التخصيص يكون معلوماً ومحددًا مقدماً.

كما سبق يتضح أن إدارة الأصول/الالتزامات يعتمد بالدرجة الأولى على تقدير الالتزامات وتوقيت ادائها وبالتالي تخصيص الأصول المناسبة لمقابلة هذه الالتزامات حال المطالبة بها أو حال استحقاقها.

قد يكون تقدير التزامات شركة التأمين على الحياة أمراً سهلاً، إلى حد ما، إذ يقوم الخبير الاكتواري بحساب احتمالات الالتزامات المختلفة وتقدير قيمة كل منها، إلا أن الحال قد يختلف قليلاً في التأمينات العامة.

ثانياً : التأمينات العامة

يوجد تماثل بين التأمينات العامة وتأمينات الحياة من الناحية الفنية Technical Side كما يوجد كثير من الاختلافات بينهما^(٢)، ومن هذه الاختلافات هو أنه قد تنقضي فترة زمنية طويلة بين وقوع الحادث والإبلاغ عنه^(٣) وهو ما يسمى بالتعويضات

(١) يتم حساب القسط في التأمين المختلط مع الاشتراك في الأرباح بعدلات فائدة تقل عن المعدلات التي تطبق في حساب القسط في التأمين المختلط العادي.

(٢) Benjamin, B: General Insurance pl, 2&3.

(٣) في دراسة تحليلية لخبرة شركات التأمين المصرية لإنشاء جدول حياة مصري اتضح وجود هذه الظاهرة في تأمينات الحياة أيضاً ولكن بنسبة صغيرة جداً قد لا تتعدى نسبة ٣٪ من إجمالي عدد المطالبات التي وقعت خلال السنة.

التحميلي (Incurred But Not Reported Claims (IBNR) كما وانه قد تنقضي فترة طويلة بين الإبلاغ عن حادث وسداد تكلفته، وبذلك فإن تكلفة هذا الحادث تظل غير معروفة. ولذلك فإن شركة التأمين تقوم بتسجيل قيمة تقديرية لتكلفة الحادث تظل معلقة إلى أن يتم تسويته Outstanding Claim.

هذه العوامل وغيرها تؤثر بدرجة كبيرة على دقة حساب التزامات شركة التأمين وبالتالي على مدى ملاحة الأصول المخصصة لها لمقابلة الالتزامات الحقيقية عند المطالبة بها، ونظراً لأهمية هذه العوامل بالنسبة لشركة التأمين فإننا سنتناولها بالتفصيل فيما يلي:

١ - احتياطي الأخطار السارية : Unexpired Premium Reserve

غالباً ما تنص التشريعات التأمينية على تخصيص نسبة محددة^(١) من الأقساط المكتسبة Written Premium لهذا الاحتياطي، ونظراً لأن هذه النسبة قد لا تكون كافية لتركيز الاكتتاب في النصف الثاني من السنة المالية، لذلك فإنه من الضروري أن يطبق أسلوب أكثر دقة لحساب هذا الاحتياطي مثل الطريقة الثانية أو الأربعة والعشرينية أو... وفي ظل وجود الحاسبات الالكترونية فإنه يمكن حساب هذا الاحتياطي بدقة كبيرة.

نظراً لأهمية هذا المخصص، فإن مراقبة التأمين تقوم بمراجعة هذا المخصص^(٢) لكل شركة للتأكد من مدى مطابقته للاكتتاب.

(١) تنص أغلب التشريعات التأمينية على تخصيص نسبة قدرها ٤٠٪ من الأقساط المكتسبة كاحتياطي أخطار سارية، وهذه النسبة مرجعها انه تم افتراض ان الأقساط المكتسبة موزعة توزيعاً معادلاً على مدار السنة المالية وان المصاريف التحملية على الأقساط تمثل ٣٠٪ منها وبعد خصم المصاريف فإن الشئ من الأقساط ويمثل ٨٠٪ منها يعتبر مكتسباً به في منتصف السنة المالية وبناء على ذلك فإن نصف هذه النسبة (٤٠٪ من الأقساط) ترحل للعام التالي كاحتياطي أخطار سارية.

(٢) خوري عبد الحميد سليم: دور مراقبة التأمين في استقرار وتدعيم أسواق التأمين، التأمين العربي العدد ٢٧ - مايو/يونيو ١٩٩٣.

٢ - احتياطي التعويضات تحت التسوية Outstanding Claims

يحظى احتياطي التعويضات تحت التسوية باهتمام الكثير من الباحثين وخاصة من الخبراء الاكتواريين في محاولة لوضع نماذج رياضية واستحداث أساليب إحصائية لتقدير الاحتياطيات تحت التسوية^(٣)، والجدير بالذكر انه لا يوجد تفضيل لطريقة عن أخرى، ولكن في الواقع العملي هو أن يتم تطبيق مجموعة من الطرق وتم المقارنة بين التقديرات التي يتم الحصول عليها وبين النتائج الفعلية لتحديد المخرفات القيم المقدرة عن الفعلية وذلك بعرض اختيار الطريقة التي تكون انحرافاتها أقل مما يمكن في تقدير الاحتياطيات في المستقبل.

وفي غياب الكوادر الفنية من شركة التأمين وفي وجود التضخم Inflation فإنه غالباً ما يتم تقدير الاحتياطيات بأسلوب سهل وبسيط^(١) وبذلك بأن المبالغ المقدرة تكون أكثر انحرافاً عن المبالغ الفعلية، وهذا ما يترتب عليه أن الأصول المخصصة لمقابلة هذه الاحتياطيات غالباً ما لا تكون كافية مما يسبب بعض المشكلات المالية لشركة التأمين وكثيراً ما يتسبب في التأثير على ملاءمتها المالية Solvency Margin.

٣ - التعويضات الترحيلية : Incurred But Not Reported Claims (IBNR)

تتصف التأمينات العامة، خاصة تأمين المسؤوليات، بأنه قد تنقضي فترة زمنية

في هذا الموضع انظر:

- I- Ackman, R.C., Green P.A.G, Young A.O: Estimating claims Outstanding. General Insurance Monograph. (٢)
- II- Benjamin B., General Insurance, p.242-254.
- III- Lyons G.E. Outstanding Claims Reserves, Institute of Actuaries Education Services, p.20G 240.

(١) تصر بعض فوائن التأمين عن كيفية احتساب احتياطي التعويضات تحت التسوية بطريقة بسيطة وسهلة مثل متوسط احتياطي التعويضات تحت التسوية عن الثلاث سنوات السابقة على سنة الحساب، ولكن الاحتياطي المحسوب بهذه الطريقة يعتبر الخلد الأدنى ويجب على شركة التأمين مراعاة استخدام الأسلوب الذي يتناسب مع خبرتها.

بين وقوع الحادث والابلاغ عنه ، وهذه الحوادث تمثل التزاماً على شركة التأمين ولذلك يتم تخصيص احتياطي لمقابلة هذه الحوادث عند الابلاغ عنها والمطالبة بتكلفتها ، ولقد درجت بعض شركات التأمين على أن يكون هذا الاحتياطي موجوداً ضمناً في مخصص التعويضات تحت التسوية حيث يتم تقديرهما معاً ، إلا أنه نظراً لأن متوسط قيمة التعويض في التعويضات التحيلية يختلف عن متوسط قيمة التعويض في التعويضات المبلغه^(٢) ، لذلك فإنه من المفضل إجراء تحليل لمثل هذه التعويضات وتقدير قيمتها مع الأخذ في الاعتبار عامل التضخم في معزل عن التعويضات تحت التسوية .

إن قيمة احتياطي التعويضات التحيلية يعتمد على الطريقة التي يتم بها تقدير قيمة هذه التعويضات وبالتالي فإنها تؤثر على كفاية الأصول المخصصة لمقابلة هذه التعويضات .

٤ - كفاية الأقساط Adequacy of Premium

في ظل التنافس بين شركات التأمين ، قد تلجأ بعض الشركات إلى قبول تغطيات تأمينية في مقابل تحصيل أقساط أقل مما يجب تحصيله ، وقد يكون القسط المحصل أقل من قسط الخطر ذاته ، وهذا يؤدي إلى عدم كفاية احتياطي الأخطار السارية للوفاء بالتزامات الشركة .

ملائمة الأصول للالتزامات

لما كانت التزامات شركة التأمين تختلف من فرع إلى آخر نظراً لاختلاف طبيعة التغطيات التأمينية ، لذلك فإن الطريقة التي تستخدم في حساب تقدير الالتزامات في فرع من فروع التأمين قد لا تتناسب مع فرع آخر ، لذلك فإن تقدير قيمة هذه الالتزامات يعتمد على الأساليب والطرق المستخدمة ، كما أنها تعتمد بالتالي على خبرة

Benjamin. B: General Insurance, p. 225.

(٢)

وكفاءة القائمين بهذا العمل، إذا تم اجراء التقدير السليم للالتزامات فإنه سيتم اجراء تخصيص القدر الكافي من الأصول لمقابلة كل التزام من هذه الالتزامات، وبذلك فإنه سيتم توجيه استثمارات الشركة بما يتفق مع هذه الالتزامات ويحقق أكبر عائد استثمار ويضمن لها الاستقرار. على العكس من ذلك، إذا كان تقدير الالتزامات بعيد إلى حد كبير عن الواقع، فإن هذا قد يتسبب عنه اهدار فرص استثمارية جيدة أو تعريض المركز المالي للشركة للخطر.

ملاءمة الأصول للالتزامات واليسر المالي

من الواضح مما سبق أنه تم اجراء تقدير سليم للالتزامات وتم تخصيص القدر الكافي من الأصول لمقابلة كل التزام من هذه الالتزامات فإن هذا يعني ان إجمالي الأصول المخصصة تكون كافية لمقابلة هذه الالتزامات، فمثلاً إذا تم تجزئة الأصول إلى ل ي والالتزامات إلى م ي حيث:

ل ي = الأصل المخصص للالتزام ي

م ي = القيمة التقديرية للالتزام

فإن ملاءمة الأصل للالتزام المقابل يمكن التعبير عنه بالامتساوية ل ي ك

م ي... (١)

وبالجمع على جميع الالتزامات فإن:

م ل ي ك م ي

أي أن ل ك م... (٢)

حيث أن ل - إجمالي أصول الشركة

م - إجمالي التزامات الشركة

من هذا يتضح أنه إذا تحققت العلاقة (١) فإن العلاقة (٢) تتحقق بالتالي، وهذا يعني انه إذا كانت الأصول ملائمة للالتزامات فإن الشركة قادرة على الوفاء

بالتزاماتها عند حلولها أي أن الشركة مليئة ماليا Solvent Company .

لكن العكس غير صحيح ، أي أنه قد تكون العلاقة (٢) صحيحة ورغم ذلك فإن العلاقة (١) لا تتحقق وهذا يعني أنه قد تكون الشركة مليئة طبقاً لتعريف الملاءة المالية ولكنها في ذات الوقت لا تكون قادرة على الوفاء بالتزاماتها عند حلولها ، أي لا تكون شركة ميفاء .

الخاتمة

من العرض السابق يتضح أن عملية تقدير الالتزامات في شركة التأمين ليس بالأمر السهل ولكنه يحتاج إلى دراسة وتحليل احصائي . وأصبح حسب معه شركات التأمين العامة في حاجة إلى الخير الاكتواري بقدر احتياج شركة التأمين على الحياة إليه ، حيث أصبح وجود الخير الاكتواري هاماً للتصدي لكثير من المشاكل التي تتعرض لها هذه الشركات ، ففي المجال الذي نحن بصدده ، فإن الخير الاكتواري لا يقوم بتقدير الالتزامات بقدر كبير من الدقة فحسب ، ولكنه قادر أيضاً على أن يضع نموذجاً رياضياً لتخصيص الأصول المناسبة وطرق استثمارها لتحقيق أكبر عائد استثماري ممكن .

أيضاً نستنتج مما سبق أن انطباق قواعد الملاءة المالية على شركة ما ليس شرطاً كافياً لمقدرتها على مقابلة التزاماتها عند حلولها ، ولكن إذا توافرت الأصول الملائمة لمقابلة التزامات محددة عند حلولها ، أي إذا تحقق شرط ملاءمة الأصول للالتزامات ، فإن هذا يعتبر شرطاً ضرورياً وكافياً لتحقيق الملاءمة المالية للشركة .

قسط التأمين على الحياة

وجداول الوفيات

Mortality Tables and Life Premiums:1

Wolfgang Korner is senior lecturer Glasgow College of
Technology, Department of Banking and Insurance

عن مجلة ، The Post Magazine

يبين الأستاذ Wolfgang Korner ، من خلال إجاباته على عدد من الأسئلة التي طرحها طلاب الدراسات بمعاهد التأمين على الحياة ، المراحل التي يمر بها تنظيم جداول الوفيات واحساب قسط التأمين على الحياة بأشكاله المختلفة .
فما هي جداول الوفيات هذه؟؟ والإجابة الفورية المباشرة «إنها جداول إحصائية معقدة يتم بموجبها إحتساب قسط التأمين على الحياة» ، فكيف لنا أن نستخدم هذه الجداول؟ وما هو دور كل عدد من الأعداد في الأعمدة المتتالية هذه الجداول ، والمشار إليها بالرموز d_x ، q_x ، D_x ...؟ وما هو المعنى المحدد لكل منها؟؟ والاستخدام المعين لها ، في عملية إحتساب القسط ، وسنحاول الإجابة على التساؤلات السابقة من خلال الفقرات التالية :

آ - احتمالات "Probabilities"
أولاً، كيف نستخدم جداول الوفيات وما الطريقة التي نتوصل بها إلى
العناصر المتعددة المكونة لها؟ ولالإجابة على هذا السؤال علينا أن ندرك جيداً
مفهوم الاحتمال أو الاحتمالية المكونة فئمة بعض الأحداث يكون وقوعها مؤكداً

"Certain"، منها على سبيل المثال، حديثنا عن شروق الشمس في صباح الغد، وموعد قدوم فصل الصيف سيكون حتماً بعد إنقضاء فصل الربيع، وسيكون فصل الخريف تالٍ حتماً لفصل الصيف، ومن بعده سيكون فصل الشتاء، كل إنسان سيوافيه الأجل في وقت ما... إلخ، وقد رمزنا بالجدول للحوادث مؤكدة الوقوع بالخرف "1"، وهو ما نسميه المؤكد واحتماله يقابله العدد "1".

وبالمقابل هنالك حوادث مستحيلة الوقوع، مثل استحالة ظهور الرقم 70 في أحد الأوجه عند إلقاء حجر النرد. واستحالة أن يعيش إنسان إلى الأبد، وسقوط تفاحة من الشجرة نحو الأعلى، وهو ما نسميه المستحيل، واحتماله يقابله العدد 0.

إضافة للحوادث المؤكدة، والحوادث المستحيلة، هنالك حوادث ليست هي بالمؤكدة أو المستحيلة، ويعبر عنها بأنها احتمالات من الممكن أن تحدث أو ألا تحدث، مثال: من الممكن أن تمطر السماء غداً أو لا تمطر، شخص عمره الآن أربعون عاماً من الممكن أن يظل على قيد الحياة ليبلغ سن الثمانين أو لا يبلغ سن الثمانين، من الممكن أن يدعرك حريق ما أو لا يصاب بأي أذى خلال العشر سنوات القادمة... إلخ.

يكون احتمال هذا الحدث وجميع الأحداث المشابهة له هو ما بين العددين (1,0)، تأخذ الأحداث المؤكدة القيمة "1" والأحداث المستحيلة القيمة "0"، فعند إلقاء قطعة نقدية هنالك احتمالين فقط، وهما إما ظهور وجه الشعار أو ظهور وجه الكتابة ومع إهمال حدث وقوف القطعة النقدية على حافتها. وعليه فاحتمال ظهور الشعار في حالة إلقاء القطعة النقدية هو 1 من 2 أي $0.5 = \frac{1}{2}$. وفي حالة إلقاء حجر النرد فاحتمال ظهور أحد الأرقام من "1" إلى "6" هو 1 من 6 أي $0.166 = \frac{1}{6}$. أما احتمال إلقاء القطعة النقدية هو "0.5" وأكبر من احتمال إلقاء حجر النرد "0.166". وذلك لسبب بسيط، وهو

ب — إلقاء قطعة
نقدية "Tossing a
Coin"

أن ظهور شعار هو "1 من 6" يبيأ ظهور الرقم ثلاثة هو، " $\frac{3}{6} = 0.5$ "
واحتيال ظهور الرقم "5" هو " $\frac{5}{6} - 833$ ".

ج - تأمين الحياة من الناحية التطبيقية "Life Assurance Application"

ما العلاقة بين الاحتمالات في كل من تجربة إلقاء القطعة النقدية، أو إلقاء حجر النرد بموضوع التأمين على الحياة؟ حسناً، إن هاتين التجريبتين ليستا بيت القصيد بموضوعنا الأساسي، واستشهادنا بهما لتوضيح فكرة الاحتمالات فقط، كما أن وجود نماذج متعددة لطلبات التأمين على الحياة يدعوننا ل طرح السؤالين التاليين: ما هو احتمال بقاء شخص معين على قيد الحياة لنهاية فترة زمنية محددة؟ وما احتمال وفاة شخص معين ضمن فترة زمنية محددة؟ من الواضح أن دراسة الاحتمالات لفترة معينة، يعتمد اعتماداً أساسياً على طول الفترة الزمنية، والشخص نفسه موضوع الدراسة. وعلى سبيل المثال، ما احتمال بقائك أنت شخصياً على قيد الحياة لمدة مئة وخمسين عاماً، اعتباراً من الآن؛ فهذا الاحتمال مساوٍ للصفر. أما بقاؤك على قيد الحياة لمدة خمسة دقائق من الآن فهو قريب جداً من الواحد. ما لم يقم الآن وتعبّر شارع مزدحم وأنت تقرأ هذه الدراسة. أما احتمال بقاء شخص ما على قيد الحياة لمدة عشرة سنوات فسيكون عدد محصور تماماً بين العددين "0 و 1". وتحديد قيمة الاحتمال بدقة يعتمد على عوامل عديدة هامة منها، عمر هذا الشخص في بداية الفترة المحددة. لذا فاحتمال بقاء شخص على قيد الحياة عمره الآن عشرين عاماً لنفس الفترة، عشرة سنوات سيكون أيضاً محصور بين "0 و 1" وهو أقرب للعدد "1" أما شخص عمره "95" سنة فسيكون احتمال بقائه على قيد الحياة قريب جداً من العدد "0".

إذاً فموضوع الاحتمالات من الأمور الهامة التي تعتمد عليها شركات التأمين على الحياة في عملية احتساب قسط التأمين، وسنوضح ذلك بالتفصيل في البند التالي: نفرض أنه لدينا عشرون شخصاً عمر كل منهم الآن "50" عاماً،

ويرغبون بالحصول على مبلغ من المال قدره "1000" جنيه، لصالح زوجاتهم أو من يعيلون، فيما إذا تعرضوا لحادثة الوفاة الطبيعية، خلال فترة العشر سنوات القادمة. ثم يرتب على كل منهم دفع مبلغ متساوي من المال بحيث تكون هذه المبالغ مجتمعة، مكافئة للدفعات المستحقة للأفراد الذين يتعرضون للوفاة، خلال الفترة المحددة. فما هو المبلغ الذي يجب أن يدفعه كل منهم، بحيث يتحقق التكافؤ السابق؟

والإجابة على هذا السؤال ممكنة، فقط في حال معرفتنا بالمبالغ الإجمالية المستحقة للدفع، وهذا مرتبط بشكل رئيسي بعدد الأشخاص الذين سيتوفون ضمن الفترة المحددة. فإذا مات في شخص واحد فقط، فسيكون المبلغ للدفع هو "1000" جنيه فقط. والقسط المترتب على كل منهم هو $500 = \frac{1000}{20}$ جنيه.

إذا توفي شخصان في المثال السابق، فالمبلغ المستحق للدفع هو "20,000" جنيه، والقسط المترتب على كل منهم $1000 = \frac{20,000}{20}$ جنيه.

د - المساهمات "Contributions"

وإذا فرضنا أن احتمال الوفاة لشخص عمره الآن "50" عاماً، خلال فترة عشر سنوات من الآن هو $0.05 = \frac{1}{20}$ ، أي أن شخصاً واحداً من بين عشرين شخصاً، سيتعرض للوفاة خلال عشرة سنوات، وإذا كان احتمال الوفاة $0.1 = \frac{1}{10}$ ، أي أن شخصاً واحداً من كل عشرة أشخاص سيتعرض لحادثة الوفاة، أو شخصان من كل عشرين شخصاً سيتعرضون لحادثة الوفاة، خلال العشرة سنوات.

وبعبارة أخرى: إن احتمال الوفاة هو العنصر الأساسي الذي يتم محرجه لإحساب قسط التأمين.

وهي تكمن أهمية الدور الذي تلعبه جداول الوفيات.

هـ - أسس
جداول
الوفيات
"Basis of
Mortality Tables
احتمال الوفاة
Probability of
Death"

أولى الخطوات العملية لتنظيم جداول الوفيات، هي أن نحدد أولاً، احتمالات الوفيات، إما بالاعتماد على المعلومات الإحصائية للسكان، أو من السجلات الإحصائية السكانية مباشرة، فيما إذا كانت الإحصاءات السكانية تفي بالمتطلب. مثلاً، إذا كان عدد الأحياء في سن "30" سنة في منطقة ما هو مليون نسمة، وكان عدد الوفيات في الـ "12" شهراً التالية هو "1000" شخص، فاحتمال الوفاة لكل فرد في هذه المجموعة، هو ألف بالمليون أو، واحد بالألف أي: "0.001". ولكي نحسب احتمال الوفاة لكافة الأعمار نتبع نفس الطريقة السابقة، ومن الناحية العملية نجد أنه من أهم الأمور التي تلعب دوراً هاماً في معدل الوفيات، هو اختلاف المجموعات السكانية، وعامل الجنس (الذكور والإناث)، فمعدل الوفيات بالنسبة للذكور، يختلف عن معدل الوفيات بالنسبة للإناث، في المجموعة السكانية الواحدة، ففي البلدان التي تضم مجموعات سكانية متعددة العرق، قد يتغير معدل الوفيات فيها بتغير العرق الذي تنتمي إليه المجموعة، وتظهر دراسة الإحصائيات السكانية للولايات المتحدة وجود اختلاف بمعدل الوفيات بين كل من السكان الذين ينتمون للعرق الأبيض أو للعرق الأسود. كما أن شركات التأمين على الحياة تميز بين الأشخاص، بحسب طبيعة المهنة التي يمارسونها، فمثلاً شخصان عمر كل منهم ثلاثون عاماً، وأحدهم يعمل بمهنة الصيد في أعالي البحار، والآخر يعمل كرتيس لقسم الأبحاث، فيعتبر الأول معرض لخطر الوفاة أكثر من الثاني.

ولكي نتعرف على العنصر الأساسي في جدول الوفيات، نستثنى جانباً جميع العوامل الأخرى، والتي تلعب دوراً هاماً في تحديد درجة الخطر، وسنحاول إيجاد معدل الوفيات للأشخاص الذين تتراوح أعمارهم ما بين الـ "0" والـ "107"، باستخدام جداول الحياة الإنكليزية، الجدول رقم 13. والمصطلحات المستخدمة، هي افتراضية، وهي نفس المصطلحات في جداول الحياة والتي تستخدمها شركات التأمين على الحياة، وستركز اهتمامنا على العمودين الأول والثاني من الجدول، حيث x يرمز إلى العمر، و q_x يرمز إلى احتمال الوفاة لشخص بين العمرين x و $x + 1$. وستستعين بجدول الوفيات للفقران التالي:

« كشاف توضيحي »

MORTALITY TABLE FOR MICE								
X	q	l	d	D	N	C	M	e^o
	x		x	x	x	x	x	x
0	0.250	100,000	25,000	100,000	409,492	23,810	80,500	4.1
1	0.100	75,000	7,500	71,429	309,492	6,803	56,690	4.3
2	0.050	67,500	3,375	61,224	238,063	2,915	49,887	3.8
3	0.100	64,125	6,413	55,394	176,839	5,276	46,972	2.9
4	0.200	57,712	11,542	47,480	121,445	9,043	41,696	2.2
5	0.300	46,170	13,851	36,175	73,965	10,336	32,653	1.6
6	0.500	32,319	16,159	24,117	37,790	11,484	22,317	1.1
7	0.800	16,160	12,928	11,485	13,673	8,750	10,833	0.7
8	1.000	3,232	3,232	2,188	2,188	2,083	2,083	0.5
8	1.000	3,232	3,232	2,188	2,188	2,083	2,083	0.5
9		0		0				

Source of q_x : The author's imagination Interest rate used for computing D, N, C, M : 5% pa.

x x x x

نجد من الجدول، أن احتمال الوفاة لحديثي الولادة «العمر 0 أي $x = 0$ »، والذين سيتوفون خلال الـ "12" شهراً أي ما بين العمر "0" والعمر "1"، هو "0.25"، أي واحد من أربعة.

ونجد في السنوات التالية، أن احتمال الوفاة خلال الـ "12" شهراً يتناقص، أي أن فرصة البقاء على قيد الحياة مؤكدة أكثر. والسبب بذلك يعود لإرتفاع عدد الوفيات لحديثي الولادة، لكونهم لا يملكون القوة الحسدية التي تساعدهم على البقاء على قيد الحياة، أو لكونهم ضحية الإصابة بالأمراض، التي تصيب عادة الفئران حديثي الولادة، أو لعدم توفر القدرة الدفاعية لمواجهة هجمات أعدوها اللدود «القطط».

كما أننا نجد في الواقع، أنه بالنسبة للكائنات البشرية أيضاً، أن احتمال الوفاة بين العمر $x = 0$ والعمر $x = 1$ أي "q₀" هو أعلى من "q₅" على سبيل المثال، ولكنه لا يبلغ المقدار "0.25" على الأقل، في الدول المتقدمة.

و - إيضاحات أخرى "Further Explanation"

أكثر معدلات الوفاة، التي نحتاج إلى إلقاء مزيد من الضوء عليها هي "q₈" والتي تساوي العدد "1" فإذا فرضنا أن أي فأر لن يظل على قيد الحياة حتى يبلغ العمر "X = 9" سنوات، إذا جميع الفئران والتي عمرها الآن "X = 8" سنوات ستموت جميعاً وحتماً خلال فترة الـ "12" شهراً القادمة، وهذا يكافئ تماماً، قولنا بأن جميع الفئران والتي عمرها الآن "8" سنوات ستموت حتماً خلال العام الحالي، وهو احتمال مؤكد الوقوع، وهذا الاحتمال قيمة مساوية للعدد "1" كما مر معنا سابقاً.

ما هو عدد الوفيات وما عدد الباقين على قيد الحياة؟

الخطوة التالي في عملية تنظيم جداول الوفاة «أو كما تسمى عادة بجداول الحياة» هي الحصول على الاحتمال الوفاة "q_x" في مختلف الأعمار. بمعرفة عدد الأشخاص المولودين والباقيين على قيد الحياة في الأعمار المختلفة x، والمتواجدة في الجدول، وكَم عدد الأشخاص الذين سيموتون. إن "l_x" يدل على عدد الأشخاص الباقين على قيد الحياة حتى العمر x. و "d_x" يدل على عدد الأشخاص الذين سيموتون ما بين العمر "x" والعمر "x + 1". يبدأ العمود l_x بأي عدد كفي «أي عدد يمكن أن يقى بالفرض» والأوروبيون بما فيهم الإنكليز تبدأ جداولهم عادةً بالعدد "100,000". والسؤال الآن ما هو عدد الأشخاص الباقين على قيد الحياة في العمر "x"، «l_x = 1, 2, 3, 4, ...»، حتى أعلى عمر في الجدول، بوفاة آخر شخص من الـ "100,000". لطلق هذه الفكرة على جدول الفئران السابق، نجد أن "l₀ = 100,000" وأن معدل الوفيات يبلغ "0.25"، أي أن ربع عدد الفئران المولودة حديثاً ستموت قبل بلوغهم جميعاً من العمر سنة واحدة، أي "25,000" ومنه "d₀ = 25,000"، أي:

$$d_x = l_x \text{ times } q_x$$

$$d_0 = l_0 \times q_0 = 100,000 \times 0.25 = 25,000$$

نستنتج مما سبق أن "75,000" فأراً حتماً، سيقون على قيد الحياة بعد بلوغهم سنة واحدة، وهذا يعني أن "l₁ = 75,000" في بداية السنة الثانية "x = 2"، انظر الجدول.

ز - العلاقة "Relation Ship"

يمكننا أن نكتب الآن العلاقة التالية: $l_1 = l_0 - d_0$ أي أن عدد الأفراد الأحياء والذين يبلغون من العمر سنة واحدة، مساوٍ لعدد الأفراد الأحياء والذين عمرهم "0" «حديثي الولادة»، ناقص عدد الأفراد المتوفين ما بين العمر "0" والعمر "1" $x = 0$.

ونعم هذا على أي عمر "x" نجد أن: $l_{x+1} = l_x - d_x$
وهذا يعني أن عدد الأحياء في العمر "x + 1" مساوٍ لعدد الأحياء في العمر "x" مطروحاً منه عدد الوفيات، مثال من الجدول نجد أن:

$$l_1 = 75,000$$

$$q_1 = 0.1$$

$$d_1 = l_1 \cdot q_1 = 75,000 \times 0.1 = 7,500$$

$$l_2 = l_1 - d_1 = 75,000 - 7,500 = 67,500$$

وهذا يعني أن 75,000 فأر يظل على قيد الحياة في العمر "x = 1" سنة وأن 7,500 فأر قد ماتوا بين العمر "1" والعمر "2" ، أي $l_2 = 67,500$.
إن جميع العناصر l_x, q_x, d_x من الجدول تم احتسابها بنفس الطريقة السابقة. بعد أن تم إيضاح كل من العناصر l_x, q_x, d_x . يمكننا الآن أن نقوم بالخطوة الأولى في عملية احتساب قسط التأمين لثلاث أنواع العقود في تأمينات الحياة. علينا أن نعلم بأننا سنتحسب ما يسمى القسط الفردي «سواء أكان خاصاً بسنة معينة أو سنوات تالية لها»، والأقساط الفردية يمكن تحويلها إلى أقساط سنوية، بعد إجراء عملية حسابية بسيطة نسبياً. وهدفنا الرئيسي في هذا البحث، هو احتساب الأقساط الفردية، أما العمليات الأخرى والمتعلقة بحساب القسط فلن نتعرض لها في هذه الدراسة.

ح - قسط التأمين المؤقت دون مميزات إضافية

في هذا النوع من أنواع التأمين سيتسلم المؤمن له، مبلغاً من المال محددة في حال بقاءه على قيد الحياة عند انتهاء المدة المحددة سلفاً. ولكنه لا يتقاضى من شركة التأمين أي مبلغ من المال فيما إذا حدثت الوفاة للمؤمن له خلال تلك الفترة. بالعودة ثانية للجدول السابق، ولنأخذ على سبيل المثال فأراً عمره الآن

"Premium for Pure Endowments"

سبع سنوات، ويرغب بتأمين مؤقت مدته سنة واحدة، وعلى مبلغ قدره "1000" جنيه، فما قيمة القسط في هذه الحالة؟

من الجدول نجد أن "16160" فأراً من أصل "100,000" فأر سيقون على قيد الحياة لغاية العمر "x = 7" سنوات، و l_7 وأن "3232 - l_8 " سيقون على قيد الحياة لغاية العمر "x = 8" سنوات، فإذا فرضنا أن جميع الـ l_8 يرغبون بنفس عقد التأمين السابق، مما سيشكل على شركة التأمين عبئاً مالياً في نهاية الفترة المحددة قدره "3232 × 1000" جنيه، فما هو المبلغ الذي يجب أن يدفعه كل منهم لكي يتحقق التوازن التالي :

$$\text{القسط لـ } 16160 = 3232 \times 1000 \text{ ومنه}$$

$$\text{القسط} = \frac{3232 \times 1000}{16160} = \text{"200"} \text{ جنيه}$$

وإذا رمزنا للقسط بالحرف "P". وبمبلغ التأمين بـ SA ولد l_7 لعدد الأحياء في العمر "x = 7" و l_8 لعدد الأحياء في العمر "x = 8" تصبح العلاقة السابقة بالشكل التالي :

$$l_7 \cdot P = l_8 \cdot SA$$

$$P = \frac{l_8}{l_7} \cdot SA$$

$$\text{تطبيق من الجدول : } P = \frac{3232}{16160} \times 1000 = 200$$

والمثال السابق لم يحقق كامل الإجابة على سؤالنا الذي طرحناه سابقاً. بفرض أن العمر "x" وفترة التأمين "n" سنة فما القسط المترتب عندئذ ؟

نقطة البداية للإجابة على هذا السؤال هو تحقق التكافؤ التالي :

جملة مبالغ التأمين المستحقة في نهاية n سنة = إجمالي القسط المدفوع P

$$l_x \cdot P = l_x + n \cdot SA$$

$$P = \frac{l_x + n}{l_x} \cdot SA$$

$$SA = 100, n = 6, x = 2$$

تطبيق: بفرض أن :

$$P = \frac{l_x + n}{l_x} \cdot SA$$

$$= \frac{l_2 + 6}{l_2} \cdot SA$$

$$= \frac{l_2^2}{67,500} \times 100 = 47.99$$

جنيه

في هذه المرحلة نجد أن هنالك بعض الأمور تحتاج إلى إيضاح أكثر ، أولاً أننا قد افترضنا أن جميع الأشخاص في نفس العمر للشخص الراغب في التأمين ، لديهم الرغبة أيضاً في التأمين ونفس الشروط ، سنين لاحقاً أن هذا الافتراض ليس ضرورياً في الصيغة السابقة للقسط . إن الصيغة السابقة للقسط تعتمد بشكل أساسي على كل من l_1 و l_2 ، وبالتالي على النسبة بينهما ، وهذه النسبة مستقلة عن حجم العدد في كل من حديها ، فمثلاً ، إذا كانت النسبة بين الأحياء "2 من 4" أي : $\frac{1}{2} = \frac{2}{4}$ ، فالقسط المطلوب هو نصف مبلغ التأمين ، وإذا كانت النسبة بين الأحياء مليونان من أربعة ملايين أي : $\frac{1}{4M} = \frac{2M}{4M}$ ، فالقسط المطلوب أيضاً في هذه الحالة مساوٍ لنصف مبلغ التأمين ، لأن النسبة واحدة في الحالتين . وببساطة يمكننا أن نحصل على هذه النسبة من جدول الوفيات وبغض النظر عن توفر الرغبة لدى جميع الأحياء بالتأمين أم لا .

ط - عوامل
أخرى تحتاج إلى
مزيد من الإيضاح
"Loose Ends"

والنقطة الثانية التي تحتاج إلى إيضاح في هذه المرحلة ، هي أن القسط المحسوب في الصيغة السابقة يكافئ جميع مبالغ التأمين المستحقة ، وهذه حقيقة مسلم بها ، وشركة التأمين ملزمة بتحقيق التوازن بين مدخولاتها وأعبائها المالية ، وأقساط التأمين تشكل جزءاً هاماً من مدخولاتها المالية ، كما أن المبالغ المستحقة تمثل أعباء مالية عليها ، إضافة لرواتب العاملين ، والعمولات التي يتقاضاها وعلاء التأمين ... إلخ .

والقسط المختسب في الصيغة السابقة يسمى القسط الصافي "Pure Premium أو Net Premium"، وهو مخصص لمواجهة مبالغ التأمين المستحقة فقط. ومن الناحية العملية، هنالك تحميلات أخرى تضاف إلى القسط الصافي، لمواجهة المصاريف الأخرى التي تتحملها شركة التأمين، وإضافة مثل هذه التحميلات للقسط الصافي، يعبر عنه بالقسط الأجمالي "Office Premium" وهذا الأمر لن يكون له مكان في هذه الدراسة. وذلك لعدم وجود علاقة بين هذه التحميلات، وجداول الوفيات أساس دراستنا. وعلى كل حال هنالك عامل هام لا يمكننا تجاهله، وهو العامل الاستثنائي، وستوضح أهمية هذا العامل فيما يلي:

في المثال السابق، فرضنا أن فأراً عمره سبع سنوات، وعند التأمين مؤقته مدته سنة واحدة، ومبلغ التأمين "100" جنيه، قلنا إن الشركة بحاجة إلى "x time" من مبلغ التأمين لكي تفي بالتزامها. وهذا الكلام لا ينطوي على الدقة المطلوبة. فإذا كنت بحاجة لأن تدفع مثلاً مبلغ "100" جنيه بعد سنة، فأنت لا تحتاج الآن إلى مبلغ الـ "100" جنيه، بل أنت بحاجة الآن إلى مبلغ إذا أضفت فائدته له سيصبح "100" جنيه بعد سنة، مفترضين أن معدل الفائدة السنوي "10%" . وهذا ما ندعوه القيمة الحالية للمبلغ المطلوب، والذي يعطى بالعلاقة:

$$v^n = \left(\frac{1}{1+i} \right)^n \cdot K \quad \text{حيث } i : \text{السعر السنوي للفائدة}$$

n : الفترة الزمنية

K : المبلغ المراد الحصول عليه بعد n سنة

v^n : المبلغ المراد توظيفه في بداية الفترة n سنة

$$v^1 = \left(\frac{1}{1+i} \right)^1 \cdot K = \frac{1}{1+0.10} \cdot 100 = \frac{1}{1.1} \cdot 100 = 90.909 \text{ جنيه}$$

أي إذا استثمرنا مبلغ قدره "90.909" جنيه لمدة سنة بفائدة سنوية قدرها 10% فسنحصل في نهاية العام على مبلغ قدره 100 جنيه. وربح الفائدة بهذه الحالة هو المبلغ "9.091" جنيه. أي

$$\text{جيبه : } 90.909 + 9.091 = 100$$

ونكفي تتممكن شركة التأمرون من دفع SA_x فهي تحتاج الآن إلى :

$$\left(\frac{1}{1+i} \right)^n \cdot SA$$

ويمكننا استعمال هذه النتيجة لحساب القسط .

نفرض أن فأراً عمره الآن x سنة، يرغب بعقد للتأمرون مؤقت، مدته n سنة، وعلى مبلغ قدره SA جنيه. سينترب على الشركة التزاماً مادياً قدره $SA - I_x - n$ بعد n سنة، وهذا يعني أن الشركة بحاجة الآن إلى المبلغ $(I_x + n) \cdot v^n$ (SA)، والقسط المكافئ لهذا المبلغ هو : " $I_x \cdot P$ "، ومنه العلاقة التالية :

$$I_x \cdot P = v^n \cdot (I_x + n \cdot SA)$$

$$P = \frac{v^n \cdot (I_x + n \cdot SA)}{I_x}$$

وهذه الصيغة يشككها الخالي تنطوي على شيء من الصعوبة من الناحية الرياضية، سنجري عليها بعض التعديلات بحيث يمكن تطبيقها من الناحية العملية بشكل أسهل، فإذا ضربت حدي النسبة بـ v^x فنجد :

$$P = v^x \cdot v^n \cdot \frac{I_x + n \cdot SA}{I_x} \\ = v^{x+n} \cdot \frac{I_x + n \cdot SA}{I_x \cdot v^x}$$

فإذا رمزنا للجداء $v^x \cdot I_x$ بـ D_x

$$\text{أو } D_{x+n} = v^{x+n} \cdot I_x + n$$

تصبح العلاقة السابقة بالشكل :

$$P = \frac{D_{x+n} \cdot SA}{D_x}$$

وجداول الوفيات برودنا بحدي النسبة $\frac{D_{x+n}}{D_x}$ مباشرة.

إن I_x يرمز لعدد الأفراد الأحياء في العمر x سنة، و D_x يرمز إلى عدد الأحياء I_x بعد إجراء حسم على هذا العدد بمعدل للفائدة قدره i ، أي D_x يعتمد بشكل أساسي على قيسة معدل الفائدة i ، وفي الجدول اعتمد معدل لفائدة قدره 5% .

$$D_0 = v^0 I_0 = 1 \times 100,00 = 100,000 \quad \text{مثال :}$$

ط - قسط
التأمين المؤقت
وعامل الاستئثار
"Pur Indowment
Premium
Allowing for
Investment"

$$D_1 = v^1 q_1 = \left(\frac{1}{1 + 0.05} \right)^1 \times 75,000 = 71,429$$

$$D_2 = v^2 q_2 = \left(\frac{1}{1 + 0.05} \right)^2 \times 67,244 = 61,244$$

وقد تم إنجاز هذه العمليات بشكل مباشر في الجدول في العمود D_x حتى العمر $x = 9$. مما يمكننا من احتساب القسط P دون الحاجة لحساب v^x أو D_x .

تطبيق: فأر عمره الآن $x = 2$ سنة، يرغب في عقد للتأمين مؤقت، مدته $n = 4$ سنة وعلى مبلغ للتأمين قدره "SA = 100" جنيه. ما القسط الصافي في هذه الحالة:

باستخدام العلاقة 1 نجد أن:

$$P = \frac{D_2 + 4 \cdot SA}{D_2} = \frac{D_6}{D_2} \times 100 = \frac{24,117}{61,224} \times 100 = 39.30 \text{ جنيه}$$

وقد حسبنا سابقاً قسط التأمين لنفس الحالة مع إهمال عامل الاستتار وكان مساوياً لـ "47.88" جنيه، بالمقارنة نجد أن العامل الاستتاري قد حقق انخفاضاً في قيمة القسط. علمنا الآن كيفية احتساب القسط الصافي في التأمين المؤقت، وفي العدد القادم، سنوضح موضوعاً آخر في تأمينات الحياة، موضوع «السنهيات» الدفعات الدورية.

ترجمة: محمد زهير القصار

رئيس قسم الحياة

نحو نظام اقتصادي عالمي جديد

إذا تقرب من القرن الحادي والعشرين، نجد الاقتصاديات الرائدة في العالم نفسها في ظروف مخيفة وغير متوقعة. لقد انتهت الحرب الباردة، وما كان يسمى بالتهديد السوفيتي نراه يتلاشى تدريجياً. وفي العالم بأسره نرى انتصار القيم الديمقراطية واقتصاديات السوق الحرة. لكن... وسط ما كان يعتبر «يونيويا» قبل جيل واحد فقط فإننا نواجه حالياً تحديات جديدة ومعقدة تهدد السلام والأزدهار اللذين كنا قد حققناهما. وعبر «الثالوث» (الذي يضم الاقتصاديات المتطورة لأمريكا الشمالية وأوروبا واليابان) كشفت الانكماشات الاقتصادية الأخيرة عن مسائل بنيوية مركبة طويلة الأمد. بعض المؤسسات الضخمة ضلت طريقها وتحجرت النظم السياسية وتآكلت وفسدت، وهي تقف عاجزة عن التعامل مع التحديات الجديدة والمعاناة تدمر الثقة العامة بها. وأثناء ذلك نرى الحركات القومية المتطرفة التي تقسم الكثير من الدول والمجتمعات وما يرافق ذلك من نتائج مأساوية، نراها تهدد العالم بانعكاساتها وتقلبه إلى اتجاه أكثر قومية في النزعة.

رسالة مفروضة وجهها الصناعي الياباني البارز «أكيو موريتا» رئيس مجلس إدارة شركة «سوني» إلى مؤتمر القمة للبيئة الكبار، لاقاة حول العالم الصناعية الكبرى، الذي انعقد في طوكيو في وقت سابق من العام الثالث ١٩٩٣.... وقد نشر في مجلة The Atlantic Magazine في عددها الصادر في شهر أيلول / أكتوبر / ١٩٩٣. وترجمته السبحة مصمم الترجمة الثقافية العالمية، التي تصدر عن المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب بدولة الكويت. في عددها رقم ٩٧ السنة الحادية عشرة / كانون الثاني / يناير / ١٩٩٤.

إننا جميعاً نتعلق ونوالي كذباً فكرة أننا نحيا في قرية عالمية متساندة بازدياد . فما إن تظهر مشكلات تتطلب من الحكومات القومية التأكيد على جزء « الإعطاء » من معادلة « أخذ وأعط » حتى يتم نسيان هذا التساند . وإننا جميعاً نتحدث عن تفضيلنا للنمو العائشي والتجارة العالمية الحرة دائماً ، مع هذا فإننا قلما نتزم بما نعتزم التخلي عنه لتحقيق تلك الأهداف . «جميعنا أيضاً ندفع ثمن أخطاء العقد الماضي ، فقد كانت القابضات ، كما نرى ، تشبه قليلاً نزول « أنيس » إلى بلاد العجائب . لقد كان الحد الفاصل بين واقع الاقتصاد وبحاله ضبابياً ، وقد انطبق هذا بدرجات متفاوتة على «الثلاثينات المزدهرة» في أمريكا وموجة «اليوروفوبيا» Europhoria التي اجتاحت المجموعة الأوربية و «اقتصاد الأوهام» في اليابان .

وطاعت التضخمات كمقد للبقظة الواقعية الرزينة ، إذ انخفضت معدلات النمو الاقتصادي للعالم الصناعي برمته من متوسط يبلغ 4% عام 1988 إلى أقل من 2% عام 1992 .

ولقد كانت الحاجة إلى سداد الديون المتراكمة التي افترضت في الماضي ، ومصاعرة الشركات الضخمة ، وديموغرافيات السكان المتقدمين في العمر ، والتحول من اقتصاديات التصنيع إلى أعمال الخدمات حيث تتسم المكاسب الإنتاجية بالمراوغة والخداع في الغالب ، فضلاً عن عوامل أخرى ، كلها تشترك في الإيحاء بأن متوسط النمو الاقتصادي السنوي في الثلاثين قد يستمر في الدوران حول المدى 2% خلال السنوات القليلة القادمة ، اللهم إلا إذا اتخذت إجراءات مبتكرة لتعزيز تصاعد النمو ودفعه .

وفي الواقع فإننا نشهد انتعاشاً اقتصادياً دورياً تقريباً في الولايات المتحدة وقد تتبعها في ذلك اليابان وأوروبا ، لكن بعض المؤشرات توحي بأن هذا النمو سيكون بطيئاً ، فالتحدي الذي نواجهه ليس دورياً وحسب ، بل إنه نظامي ، مما يتطلب منا مراجعة بعض الآراء المسلّم بها منذ وقت طويل في التجارة العالمية .

إن النمو البطيء يقيد مصادر التمويل للحكومات وخطط الاستثمار في التجارة . وعندما تفتقر التجارة للثقة يصبح الاستثمار صعباً في مشاريع بعيدة المدى . وفي ظل هذه الظروف يصعب أكثر العثور على رأس المال الاستثماري الضروري لمعالجة مسؤولياتنا الكثيرة تجاه مساعدة الدول النامية واقتصاديات السوق الناشئة من عقود في العقود الشيوعية .

وفي الواقع فإن العديد من أكبر التحديات الأمنية لم تعد عسكرية بصورة رئيسية بطبيعتها وحقيقة انخفاض الناتج الإجمالي لأوروبا الشرقية والاتحاد السوفيتي السابق بمعدل الثلث . منذ سقوط جدار برلين ، تعتبر إشارة تحذير مبكرة خطيرة للتهديدات المحتملة الموجهة ضد الديمقراطية والاستقرار . إن الأمن الدولي

الحالي يتطلب قوة سلام اقتصادية فضلاً عن قوى السلام العسكرية التقليدية، ولكن لكي نقوم بمهمتنا كقوة سلام اقتصادية — أي أن نكون قادرين على تقديم ذلك النوع من المساعدات التي تحتاجها روسيا ودول أخرى خرجت من الطور الشيوعي، على المدى الطويل — يجب أن نقاوم في دولنا الإدارة السياسية والمناخ الاقتصادي الإيجابي لمساندة تلك المهمة.

وتنفي أجواء النمو البطيء النضوب على التوازن التداخل التمام بين سمات التاريخ الاقتصادية والسياسية. فقد تباطأ التوجه نحو أوروبا موحدة بشكل واضح خلال العام الماضي والذي تعود أسبابه ظاهرياً إلى قضية الخشية العامة من التخلي عن السيادة القومية لصالح مجتمع أوروبي متفوق من الناحية القومية. أما في الباطن فقد غذت تلك المخاوف الأداء الاقتصادي الضعيف للدول الرئيسية في المجموعة. وعلى نحو شبيه بذلك فقد واجهت اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية (النافا) Nafta سلسلة من العوائق الجديدة حتى بعد أن وافق عليها قادة الولايات المتحدة وكندا والمكسيك. أما بالنسبة للعلاقات اليابانية — الأمريكية فقد وجد الطرفان أنه من الملائم أكثر التركيز على مشاكتهما المحلية عوضاً عن الأخذ بعين الاعتبار أي نوع من المساعدات الجديدة والتعاونية الملائمة لاقتصاديات متسارعة كهذه الاقتصاديات. وقد تعرضت الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات)، وهي أكثر مؤسسات العالم الاقتصادية المتعددة الأطراف تأثيراً، لفترة من الصراعات الشديدة حيث نجحت بعض جماعات الضغط القومية الصغيرة، ولكن القوية، في تأخير التقدم على موضوع الإطار الجديد لتجارة عالمية أكثر تحمراً، كمناسبة للوقت.

إن بعض ما ذكرناه عما حدث في التاريخ القريب يؤكد لدينا فكرة أننا لانستطيع الاعتماد على آليات السوق وحدها لإيجاد نظام اقتصادي جديد. نحن بحاجة إلى رؤية سياسية أيضاً فضلاً عن المناقشات والمحاولات المنظمة، وبخاصة إلى مؤسسات جديدة قادرة على التوجه نحو تحقيق هدف الاقتصاد دون حدود حتى في الأوقات الصعبة وحتى عندما يتم التعامل مع قضايا شائكة مثل كيفية توزيع حصص الفوائد والتضحيات. وعلى الرغم من أن الجهود السياسية الراسخة التي بذلت لتعزيز التجارة الحرة عبر الحدود ولتأسيس قواعد فعالة للاقتصاد العالمي قد واجهتها بعض الصعوبات منذ عهد قريب، ورغم ذلك لا ينبغي التخلي عن بذلها. ويرأى فإن الدواء الصحيح للبدء بالنمو العالمي على قاعدة جديدة وثابتة، واستيعاب التحديات الجديدة لعصرنا، يجب أن يشمل تكثيفاً لجهود مناغمة العوامل الداخلية لنظم الأعمال والاقتصاد الكبرى.

التعاظم الاقتصادي

لقد تبين بجلاء تفوق نظام السوق الحرة على النظام الاشتراكي المنسجم بالتخطيط المركزي الذي سقط، ولا تشوب ذلك شائبة شك. ومع ذلك تمارس الولايات المتحدة والمجموعة الأوربية واليابان أمشاطاً متباينة نوعاً ما من رأسمالية السوق الحرة، حيث لكل منها نقاط قوتها ونقاط ضعفها. إن ما هو ضروري للتكيف مع التحديات الجديدة لا يكمن في مده بأسباب القوة من خلال مناغمة الممارسات التجارية.

فمناغمة الاقتصاديات الكبرى، يجعل العالم المتقدم كله سوقاً كبيرة واحدة، قد تقدم الحافز والدافع الضروريين للخروج من حقبة طويلة نمو اقتصادي بطيء في العالم بكل أرجائه. وينطبق هذا بالذات على قطاعات التصنيع، الذي تتركز فيه التكنولوجيا بصورة متزايدة، التي تتطلب أسواقاً عالمية زهر حاجتها الاستثنائية الهائلة. إن قطاع التصنيع المدهر عالم التنمية، الذي يولد سلماً مبتكرة جديدة -الذرة، هو مفتاح بل هو إلهام برامج الفضاء والنووية، في السوق والمناغمة بعين عملاً حاسماً أبدأ لتوسيع قطاع الخدمات. منطور والتشكر للاقتصاد حيث لا توجد قواعد دولية كافية له حالياً، فخدمات المال والمعلومات والاتصالات مثلاً لها أسواق عالية في الجوهر، ومع ذلك فهي تواجه الكثير من القيود والمقاييس المتصارعة في دول كثيرة تمنعها من النمو بشكل فعال على نطاق عالمي.

إن جميع رجال الأعمال يرغبون في وجود ملاعب مستوية يتنافسون فيها، لكن أصبح واضحاً أنه لا يمكن الإعلان عن مثل هذا الملعب المستوي حتى عندما تزال المعرفة الخمركية وحتى عندما تختفي حواجز معينة من الأسواق التي لا تخضع لتلك المعرفة.

فتاريخ كل بلد ومنطقة يولد عوامل سياسية واجتماعية واقتصادية وثقافية مميزة للبيئة التجارية الناشئة في الأمة أو المنطقة. هذا بدوره يتيح ظهور عوامل المنافسة المتنوعة الفريدة بكل سوق حيث كل عامل منها حاجزاً لا يخضع للمعرفة الجمركية وبالنسبة لأولئك الذين يسعون للدخول من خارج المنطقة.

وأعتقد أنه يجب على دول السبعة الكبار، بصفتها محرك الاقتصاد العالمي، أن تلتزم نفسها بهدف أن تزيل الحواجز التي تنتشر الآن في ملعب المنافسة العالمي. ويتبين بمرور الزمن أن نسعى إلى إيجاد بيئة تكون حركة السلع والخدمات ورأس المال والتكنولوجيا والأفراد عبر أمريكا الشمالية وأوروبا واليابان حرة ومحررة بحق من الأغلل. في مثل هذه البيئة يمكن للتجارة الدولية أن تقلل من التبدد والبيروقراطية، وفيها تستطيع الشركات منافستها على المشاريع الإبداعية لإنتاج المخترعات والتكنولوجيا الجديدة وتقديم الخدمات المنتورة

وبذلك يصبح من الممكن تحقيق القفزات الكمية في الإنتاجية والنتائج ونوعية الحياة .

وبغية تحقيق التناغم الحقيقي لأهد للعديد من القيود الحكومية ، مع العديد من القضايا التجارية ابتداء من التجارة والاستثمار التولي و انتهاء بالامتيازات وأسعار العملات واللوائح المالية والأمنية ، والتعامل الضريبي وحماية البيئة ، أن تصبح العملات واللوائح المالية والأمنية ، والتعامل الضريبي وحماية البيئة ، متكافئة متعادلة . ويجب تطوير الاتفاقيات العممية الخاصة بقضايا مثيرة للجدل - سياسة إغراق السوق ، وأسعار التحويل والسعة المحلية ، على سبيل المثال لا الحصر - وينبغي إقامة مؤسسات متعددة الأطراف قادرة على إلزام الأطراف المعنية بتنفيذ مثل هذه الاتفاقيات . نتيجة لذلك ستصبح الأسواق مفتوحة لقوة المنافسة العالمية وفائدتها ، ليس نظرياً وحسب بل عملياً أيضاً ، إذ إن مزارعي الرز اليابانيين لن يبيعوا سوقهم مغلفة ، ولا حتى سيسمح للكوريسو الياباني باستبعاد المصدرين الأجانب من نظمهم الإنتاجية ، ولكن لن يكون الأمريكيون أيضاً قادرين على إلحاق الظلم الواضح بالشركات عبر طرقات وأساليب مثل التفرقة الجمركية الأحادية الجانب ، ولن يكون الأوروبيون قادرين على إصدار حكم من طرف واحد في قضايا مثل : هل هذه السيارة «أوربية» في المقام الأول ؟

المثال الأوروبي

ظهر مصطلح «التناغم» Harmonization قبل عدة سنوات كمفهوم اقتصادي دولي مهم خلال مداوات السوق الأوروبية للتوصل إلى أفضل الأساليب المتدافة لإيجاد سوق داخلية واحدة بين دوحها الأعضاء الاثنتي عشرة . والمصطلح ظهر كفكرة مختلفة عن فكرة المعايرة Standardization . وحتى في أوروبا ، كان من المعروف أن معايرة الممارسات التجارية المختلفة هي عملية مستعينة ، لكن «التناغم» - أي جعل القوانين والقواعد والإجراءات الرئيسية متناسقة ومتساوقة بشكل عام - أمر بمكثف .

بعد فترة مرهقة من المجدل واندابلات وافنت الخمسة الأوربية في نهاية المطاف على نحو 30% عند من القواعد المتناسمة لقضايا تبدأ بصناعة الخبز وتنتهي بالأعمال المصرفية بعد دعوت كل دولة تنازلات ، وتحفنت كل مجموعة نفود عن بعض الأشياء بغيا حزم العمل مستمرة وتحقيق فوائد أكثر . من خلال عملية تقديم التنازلات هذه التي تتجاوز المصالح التوسمة بدأ تشكيل أمر الخروج من الصراعات الناشئة عن الخفية القومية . في الوقت الحالي لا يزال هناك بالطبع أولئك الذين يركزون على الصعوبات التي تواجه المجموعة الأوروبية لتحقيق الوحدة الكبرى . ورغم ذلك أكاد أجزم بأن التاريخ سيبين ، في نهاية المطاف ، أن

الأوروبيين يعملون في الطريق لتصحيح نحو إيجاد اقتصاد دون حدود سياسية. وحقاً هناك قصة أكبر وراء الأختيار حول الصعوبات التي تواجهها المجموعة الأوربية التي يتم تغطيتها بصورة مكثفة، إذ تم إيجاد المؤسسات فوق القومية لتسيطر على عدة جوانب من شؤون الاقتصاد والتجارة الأوربية، وهذه المؤسسات في الواقع تعمل بصورة جيدة نوعاً ما.

إن تجربة المجموعة الأوربية مع المناغمة هي الأكثر تقدماً بين التجارب الأخرى. لكن عملية شبيهة في أمريكا الشمالية تجري من خلال اتفاقية (النافتا) وكذلك فإن هذه العملية تمارس على عدة مستويات في المداولات الشرق آسيوية حول التنسيق الإقليمي.

وفي حين تلور المخاوف من تحول الاتفاقيات الإقليمية إلى «قلاع» مغلقة وأحلاف اقتصادية مغلقة فإن رأيي بخصوص ذلك مختلف. بخصوص المجموعة الأوربية ودول النافتا بالذات فقد قدمت الدول المعنية عدة تعضحيات وقبلت حدوداً معينة لسيادتها الوطنية إنها تجاوزت حدودها السياسية واتخذت إجراءات مادية لانتفاح أسواقها.

ما أقترحه لا يتعارض أبدأ مع هذه الاتفاقيات الإقليمية، على العكس فإن ما أقترحه هو الخطوة المنطقية التالية: المناغمة فوق الإقليمية هذه الأجزاء الدينامية الثلاثة من العالم عبر استخدام الأرضية التي أرستها الاتفاقيات القائمة.

بداية العملية

بالنسبة لبعض الاقتصاديين فإن كلمة «تناغم» قد تتضمن معنى الكثير من التدخل البيروقراطي في القطاع الخاص. وحيث إن هذا ليس هدفي فقد يكون من المفيد بتحديد أوسع في أنواع الجهود التي تجول في خاطري عند التفكير بمناغمة البنية التحتية للتجارة العالمية.

دخول السوق: اتخذت جميع الاقتصاديات الكبرى خطوات مهمة لتخفيض التعرفة الجمركية وتحرير أسواقها ورفع القيود عنها خلال الجيل الماضي. وحتى في اليابان، التي توصف دائماً بأنها دولة «منغلقة» تم اتخاذ خطوات واسعة نحو الأمام، فالإيابان تستورد حالياً سلعاً من كافة أنحاء العالم بقيمة تتجاوز 230 مليار دولار سنوياً (أكثر من 80% منذ عام 1985) منها أكثر من 50 مليار دولار من الولايات المتحدة. مع هذا فلا تزال قضية دخول السوق Market Access مستمرة حتى الآن. وسواء أكانت

الأسواق منفتحة أو منغلقة وسواء كان تعامل الشركات معها عادياً أو جائراً فإن هذه الأمور لا تعبر إلا عن رأي قائلها. وينطبق هذا بالذات على معايير الصحة والسلامة للسبع والقواعد المتباينة حول الملكية الفكرية والنظم المختلفة للتوزيع. إذن، بالإضافة إلى وضع قواعد أوضح ومشاورات متعددة الأطراف بشكل أوسع، أفلا يمكننا الاستفادة من تشكيل هيئة مستشارين دولية مهمتها القيام، بسرعة واستقلالية، بالتحقيق في الشكاوى المرفوعة إليها حول بعض الممارسات لصناعة ما ولتقوم بتقديم حلول ناجمة تسهل دخول الأجانب إلى مناطق تجارية تعتبر جائرة أو غير منفتحة بصورة كافية؟

في بلادنا جميعاً ظهرت الحكومات كقطاع اقتصادي واسع جداً، مع ذلك فإن معظم خطط المشتريات الحكومية تقدم معقل السوق المحمية الأخير إلى «البطل القومي» والشركات المحلية. توجد نزعة قوية جداً لشراء المحلي، من الخواص الفائقة وحتى السيارات، لدى الحكومات وذلك بدلاً من استغلال الخطط القوية للحكومات لتشجيع الشراء العالمي. ألا يمكننا البدء من هنا، من هذا الحقل الذي تسيطر عليه الحكومة بشكل مباشر وتتمجه لإجراء التغييرات الشاملة.

قوانين الحد من إغراق السوق

بسبب طبيعة نظام الإنتاج الياباني تقبل الشركات هامش ربح ضئيلاً جداً وهذا أمر يراه الأوروبيون المنافسون على أنه لا يمكن التساهل تجاهه. هذه الحقيقة وحدها تقود عادة إلى اتهام الشركات اليابانية بإغراق الأسواق، بينما هي في الواقع، من الناحية الفنية، ليست متورطة في عمليات الإغراق. وتضاف إلى هذه القضية الفروقات البنوية والقانونية والمحاسبية بين نظام التجارة الياباني والأنظمة الأخرى، وتشوه التقلبات في أسعار العملات حتى تلك الجهود الموضوعية المبذولة سواء أكانت الشركة تبيع منتجاً معيناً للتصدير بأقل من سعره المحلي أو من تكلفة إنتاجه أم لا. إن عدم فعالية النظام الياباني للبيع بالتجزئة (الذي انتهى إلى تحميل المستهلك الياباني أسعاراً مرتفعة جائرة للعديد من السلع) تعقد المسألة أكثر فأكثر.

إنني لا أحاول أن أقول إنه لا توجد شركات يابانية متهمة بإغراق الأسواق. وبشكل عام، أعتقد أن هذه التهمة لا تعبر عن الرغبة اليابانية بتقويض الإطار التنافسي في الدول الأخرى، بل يعبر عن مدى الفروقات بين نظم التجارة، وحتى حينها تكون الشركات الأمريكية واليابانية ضعيفة بسبب ممارسات سياسة الإغراق فإن اللجوء إلى القضاء، وما يستغرقه ذلك من فترات زمنية طويلة حتى يتم اتخاذ الحكم المناسب،

لا يحل المشكلة إذ تكون الشركة قد عانت حينئذ من خسائر يصعب تعويضها. أما المستفيدون الوحيدون من هذه العملية فهم جماعات الضغط والمحامون الذين يتولون هذه القضايا وتسدد اتعابهم سواء فازوا أم خسروا.

في عالم يزداد فيه عالمية السلعة من الضروري وضع قوانين متناغمة للحد من الإغراق وهي ضرورية للتوصل إلى حلول أفضل لمضاعفات تسعير العملة في الأسواق المحلية والدولية. علاوة على ذلك يظهر أننا سنحتاج إلى نظام تنفيذي يقع بين «الجات» البطيئة الحركة وبين الهيئات الحكومية المستقلة التي تتخذ القرارات الأحادية الجانب. أليس هذا الحقل هو اللازم لإقامة نظام يشبه نظام مدعي شكاوى الفساد وذلك للحصول على نظم وقواعد سريعة وعادلة وموضوعية وعلى الحلول العملية لمشكلات الفروق البنوية بين نظم التجارة المتباينة؟

قانون الحد من التروستات

للولايات المتحدة والجماعة الأوروبية واليابان مجموعة قوانينها بخصوص هذا الحقل. فما يسمى بقانون الحد من التروستات Antitrust Law في الولايات المتحدة يسمى بسياسة المنافسة في أوروبا. ويقانون مكافحة الاحتكارات في اليابان. الأهداف بشكل عام متشابهة، لكن التطبيق الفعلي لهذه القوانين يتباين من بلد لآخر في العالم.

كانت التجارة لأجنبية باقذة منذ لنظام الكارتيسو الياباني الذي يراه الأجنب منجاً شبيهاً بالكارتل في الإنتاج والتوزيع. لكن لنظام الكارتيسو العديد من المزايا بعضها كان قد أدركها المنتقدون الأمريكيون والأوروبيون أيضاً. يقول مور ستاندر فإن لمنع الحد من التروستات في أمريكا، الذي تنوضح فيه فوائد حمة في دفع التباين للأرباح، وحسن مصالح المستهلكين، عيوباً ملحوظة بصدد الصعوبات التي تواجهها الشركات في المشاركة بالبحث والتطوير أو تنفيذ التصنيع المشترك أو تشكيل أنواع مختلفة من الشركات والشركات المتعدية. لقد ظهرت المبادئ الرئيسية لقانون الحد من التروستات الأمريكي في النصف الأول من القرن العشرين حين كانت «المنافسة» تعني بشكل رئيسي المنافسة في السوق المحلية بين شركات محلية، وبذلك لم تتأ تلك القوانين بذلك اليوم الذي ستضطر فيه الشركات للتنافس مع شركات من دول أخرى. من ناحية أخرى صيغت القوانين اليابانية في فترة كانت الشركات اليابانية فيها تحاول جاهدة الانتماء ومعالجة آثار الحرب المدمرة التي أصابها والمنافسة في الأسواق العالمية.

إن هذه القوانين تحتاج للتحديث ومواكبة العصر، وقد يبدو بديهياً أن المنهج الياباني في مكافحة التروستات يعتبر غير صارم بالمرة، بينما يتميز المنهج الأمريكي بالقسوة وضيق الأفق بشكل لا يليق متطلبات وشروط التجارة والأعمال في الاقتصاد العالمي الحالي. أفلا يمكن للدراسات والمداولات المشتركة حول هذه المشكلة أن تقود إلى إجراء إصلاحات فورية لهذه الأنظمة المتباينة في دول الثالوث حتى يتم تضييق اهوة فيما بينها؟ أفلا يمكن تأسيس نوع من الهيئات القانونية التي يمكن أن تنظر في شكاوى متعلقة بهذا الموضوع؟

حقوق البراءات

في اقتصاد تقوده التكنولوجيا تصبح قضية حقوق براءات الاختراع أمراً متزايد الأهمية. وتجري مداولات حول مناعمة أنظمة البراءات بشكل مستمر. وتبدو الولايات المتحدة راغبة، كجزء من مجموعة المقايضات المحسوسة التي اقترحت في المفاوضات العالمية المتعددة الأطراف حول حقوق الاختراعات، في استبدال مبدئها التقليدي «حقوق المخترع الأول» بمبدأ «حقوق التطبيقات الأولى» الذي تلتزم به كل من أوروبا واليابان. هذا التقدم ينبغي أن يصبح حجر الزاوية لتناغم أوسع ثلاثي الأطراف تعدل فيه اليابان والمجموعة الأوروبية عدداً من قوانينها بهدف التوصل لنظام عالمي يحمي المخترعين والمبتكرين بالتساوي والإنصاف في بلادهم.

نظام معدلات الصرف الحرة

إن المطلوب ليس فقط التناغم بل تنسيق الخطط بشكل فعال ومستمر لمعالجة مشكلة التقلبات السريعة لقيم العملات في النظام الحالي لمعدلات الصرف الحرة الذي يعتبر حاجزاً لاجمركياً يمنع الاستثمارات الدولية وتطوير الأعمال التجارية. وهذا النظام يعتبر عاملاً أساسياً في جعل ملعب المنافسة العالمية بحالة غير مستوية دائماً، رغم جهلنا بالمستفيدين من هذا الميلان فالمصنعون الذين يستوردون المواد الأولية والمكونات لا يمكنهم التأكد أبداً من التكاليف النهائية للإنتاج، ولا يمكن أولئك الذي يبيعون في السوق الدولية الوثوق أبداً بأسعار البيع المستقبلية أو بهوامش الربح. وكرجل أعمال فإن أكثر ما يثير الإحباط لدي هو اكتشاف أن سلعتنا، التي صممت للبيع بسعر معين، ينبغي أن تباع بسعر أعلى لأن أسعار الصرف قد تغيرت وحسب. وأجد أيضاً، وبصورة لا تصدق، أن استشارتنا في بلد ما قد تخسر 10% أو 25% أو ربما أكثر بين ليلة وضحاها تقريباً فقط لأن بعض تجار العملات قد تشاءموا من عملة معينة! ومن الطبيعي ألا يجد

المستهلكون مفرغاً من أعباء تشوهات الأسعار هذه التي تسببها تقلبات أسعار العملات .

بالتأكيد، فإن الشركات الكبرى قادرة على التعامل مع بعض هذه التقلبات السريعة من خلال توفير احتياطي عملات . ولكن عندما تصبح الشركات الصناعية مقيدة بحيل الهندسة المالية فإنها تتعرض للتكاليف المالية التي يجب تغطيتها وللمخسائر غير القابلة للقياس في مجال الجذب والفعالية الاقتصادية والتبدل السريع في أسعار الصرف يصبح عاملاً آخر في تشجيع مبدأ الأجل قصير المدى لأن الحجم الهائل من تجارة العملات الآجلة مركز على العقد التالي الذي لا يكون عادة إلا بعد بضعة أشهر . إن الحجم الهائل للأموال الموطقة في نظام مضاربة العملات يقزم قيمة ما يوظف عبر النظام التجاري بسلع مادية وخدمات . ونتيجة لذلك تصبح آراء ومواقف المضاربين المتميزة هي الفيصل في تحديد القيمة بدلاً من المؤشرات الأكثر موضوعية، مثل تعادل القوة الشرائية وتكاليف الإنتاج الحقيقية .

لقد قيل أن التعامل الحر بالعملات يعزز من الجدوى الاقتصادية، وهي شيء أبعد ما يكون عن الحقيقة . ما يؤديه هذا التعامل، بالفعل هو فرض لاعقلانية ثقافة المضارب على الحياة اليومية لرجال الأعمال والمستهلكين في كل مكان .

إن ما نحتاجه في هذا المجال هو التناغم الائتماني للدولار والعملات الأوروبية الممثلة بوحدة النقد الأوروبية والتي حتى نستطيع عبر الزمن إيجاد نظام نقدي عام عبر دول الثالوث .

ولا ينبغي لنا التخلي عن العملات الوطنية أو إقفال معدلات الصرف على أسعار ثابتة . يمكننا البدء في مناطق مستهدفة مع توافر هذا بالتنسيق فعال من جانب الدول الكبرى لحصر العملات ضمن تلك المناطق . وقد نجحت مثل هذه الإجراءات بعدة أوجه في كبح جماح بعض التقلبات الحادة لأسواق العملات ولكن ينبغي حقاً تقنين هذه الإجراءات في مؤسسات .

وكخيار آخر يمكننا الانتقال إلى نظام التثبيت المرنة للعملات به يتم إقفال قيمها لفترة زمنية محدودة ثم تعديل بمعايير متفق عليها (كمعيار تكافؤ القوة الشرائية) خلال فترات مراجعة محددة فقط . وهناك أيضاً العديد من الحلول الممكنة لذلك .

القصود من هذا هو حاجتنا إلى قيادة تأخذنا خارج فوضى معدلات الصرف نحو نوع ما من النظام الثابت والدائم يتيح للعملات مرة ثانية أداء دورها الحقيقي في النظام الدولي : نظام يكون بمثابة مؤسسة عامة لتبادل السلع والخدمات لا أن تكون سلعة محد ذاتها ينحكم بها حفنة من المضاربين ابتغاء تحقيق

الأرباح.

ما ذكرناه آنفاً كان مجرد نقاط للتوضيح وحسب، فهناك أفكار أخرى ينبغي دراستها مثل نظام الضرائب ونظام المحاسبة وقانون العمل والضمانات والقانون المصرفي. ولأن الهدف الذي اقترحه هو مجرد تحقيق نوع ما من التكافؤ التقريبي، وليس تحقيق سوق موحدة بصورة متكاملة فنحن لسنا بحاجة إلى برنامج شامل مثل برنامج عمل مناعمة المجموعة الأوروبية. ولكن مع ذلك هنالك كم هائل من الشغل الذي ينبغي إنجازه لتأسيس الخطوط العريضة لنظام مناعمة دول الثالث.

نهاية القلعة اليابانية

لتحقيق التناغم العالمي لا بد لكل دولة [من دول الثالث] القيام بذلك العمل، ولا جدال بأن العبء الأكبر سيقع على عاتق اليابان لأن نظام التجارة الياباني متباين أشد التباين مع نظامي المجموعتين الأخريتين. ورغم النقاط الإيجابية الكثيرة في النظام الاقتصادي الياباني فإنه في بعض النقاط لا يزال بعيداً جداً عن مواكبة النظام الغربي.

وقيل أن يهيئهم القلق من قيام المجموعة الأوروبية بتأسيس «القلعة الأوروبية» أو دول النافذا بتأسيس «قلعة أمريكا الشمالية» ينبغي على القادة الاقتصاديين والسياسيين اليابانيين النظر في مواقفنا داخل اليابان التي يراها الأجناب كأكثر قلعة على الإطلاق. لقد تأخرت اليابان في فتح أسواقها للعالم وفي صون شفافية تلك الأسواق. وقد أتى هذا التحول تدريجياً وغالباً تحت الضغط الأجنبي المكثف. ورغم كبح جماح نزعة الحماية العنيفة فمن الواضح أن كثيراً من السلع الأجنبية لا تزال تعاني من صعوبات إدخالها وتوزيعها في السوق اليابانية. لكن هناك طرفاً أكثر مهارة — وربما أكثر أهمية — تجعل اليابان متميزة عن العالم، وكنت قد كتبت وتحدثت عن هذه المشكلات خلال الأشهر الأخيرة مشجعاً أقراني اليابانيين على تفهم حاجاتنا — رغم نجاحتنا العظيم — إلى «إعادة تشكيل اليابان» بصورة عاجلة حتى نغمر جذرياً العديد من أساليبنا في العمل. سلطت الضوء على سبيل المثال على الساعات الطويلة التي يقضيها اليابانيون في العمل مقابل العطلات القصيرة التي يتمتعون بها. وحقيقة أن متوسط سنة العمل للياباني لا تزال أطول بنسبة 20% من ساعات متوسط سنة العمل للأمريكي، هذه الحقيقة تساهم في انتقاص أسلوب حياة الياباني، بل وتشكل أيضاً، من ناحية أخرى، مزية أخرى مشابهة في المعدلات المنخفضة لسداد الأرباح للشركات اليابانية الكبرى، وفي الأسلوب الذي يتم به «عصر» الموردين في النظام الإنتاجي، وفي الأوجه العديدة الأخرى للعلاقة بين الشركات اليابانية وشبكها المؤسسة من «حملة الأسهم».

علاوة على ذلك يستمر داخل اليابان مبدأ التحيز للمنتج بدلاً من التحول نحو مبدأ التأكيد على المستهلك الذي دعا إليه العديد من القادة السياسيين والاقتصاديين اليابانيين. إن ثروة اليابان العظيمة لا تزال ثروة مشتركة بصورة رئيسية ولم تترشح فوائدها بعد بصورة كافية للياباني العادي على شكل أشياء مثل إسكان أفضل ومستوى مادي أفضل. هذا الوضع لا يسبب الإحباط لدى الشعب الياباني فحسب بل إنه يفسر على الأقل بعض الصعوبات التي تواجهها الشركات الأجنبية في المنافسة.

من الأمثلة الجيدة على هذه المشكلة الطريقة التي تم بها توظيف نظام التوزيع، منذ عقد اتفاقية بلاتزا عام 1985، لتخفيف الآثار الإيجابية للإيجار المستهلكين الذين القوي. فتم تبطئ أسعار السلع الأجنبية في السوق المحلية اليابانية بالترادف مع القيم المنخفضة للعملة الأجنبية لو أردنا فعلاً مشاهدة تنافس أسعار حقيقي في بعض القطاعات الخسيرة جداً — وأن نرى منهاجاً عادلاً وثابتاً في تحديد أسعار صرف العملات على قاعدة مستمرة — فإن بائعي العديد من السلع اليابانية سرغمون حسب آليات السوق على تخفيض أسعارهم بأية طريقة. وبهذه الطريقة من المرجح أن نشاهد طلباً استهلاكياً متزايداً وارتفاعاً في الاستيراد وتنشيطاً للاقتصاد ككل.

وداخل اليابان لم يعد من المرطقة الإشارة إلى ما كان يقوله الخبراء الأجانب لوقت طويل: إن النظام الياباني ذو قيود ثقيلة فحسب إحدى التقديرات فإن الرقابة الحكومية تؤثر على نشاطات اقتصادية تشكل نحو 40% من الدخل القومي الإجمالي لليابان إن الرقابة من نوع الرقابة الموجهة لصالح المستهلك ورقابة تعزيز المنافسة التي شهدناها في حقول مثل النقل والبرق ووسائل الاتصالات والخدمات المالية في الولايات المتحدة وإلى حد ما في أوروبا، هذه الرقابة لم تنجز بصورة كاملة في اليابان.

باختصار، إن أجزاء معينة للنظام السياسي والاقتصادي نفسه الذي كان قاعدة تطوير قوة اليابان الاقتصادية خلال السنوات الأربعين الماضية تقوم اليوم بإعاقة التقدم نحو المنافسة الحرة، والحرة من كل قيد. ويستمر هذا النظام الذي أكل عليه الدهر وشرب في تقديم صورة القلعة اليابانية للأجانب.

لقد دعوت إلى جعل رفع القيود الحكومية القاعدة لا الاستثناء وأوضح أن يابان اليوم لن تخسر ميزتها التنافسية بالتخلي عن بعض مظاهر نظامها الموروث من الماضي، إن أساسيات اليابان الصناعية والتجارية ستصبح أقوى لو أننا لدينا ميات السوق الحرة. أن تؤثر على اقتصادنا بقية أكبر. بالنسبة سنساعد أنفسنا وفي الوقت نفسه نخلص أنفسنا من القائمة «الضالة» التي تفصل اليابان عن بقية العالم، فإن نجحت اليابان بإجراء هذه التحولات فإنها ستبين للأمريكيين والأوروبيين أن التناغم ممكن بكل فوائده في

توسيع الأسواق واستخلاص المزايا .

ولا يمكن تحقيق كل شيء بين ليلة وضحاها، وقد أكدت أن المنطق الصحيح لذلك هو أن يتم مناغمة القواعد والإجراءات بمعى نوع آخر من المناغمة — وأقصد المناغمة الجيو اقتصادية والجيو سياسية بها تستمر اليابان في تحمل المزهذ من أعباء القيادة العالمية . وقد أشار غير قليل من المعلقين أن تنافسية التجارة الأمريكية قد آنت أكلها بصورة المسؤولية الكبيرة التي تولتها أمريكا للحفاظ على السلم العالمي ، وأن اليابان ، بمسؤوليات والتزامات أقل ، كانت قادرة على التركيز بضيق أفق على ما هو أفضل لاقتصادها .

وطبعاً تبدل اليابان جهدها لأخذ مسؤولياتها السياسية الدولية على عاتقها، فقد أقر برلماننا (الدايت) أخيراً قانوناً يسمح لأعداد محدودة، من قوات الدفاع اليابانية المشاركة في قوات حفظ السلام في بقع التوتر العالمية، مثلاً . وفي تلك المناطق التي رغبت اليابان في أن تتولى القيادة فيها (وحيث ساندت الدول الكبرى الأخرى دوراً أكثر مباشرة) يعتبر السجل حتى الآن نظيفاً . وكان اليابانيون الأفراد الذين تولوا مناصب مرموقة — مثل ساواكو أوجاتا Ogata مندوب الأمم المتحدة لشؤون اللاجئين — قادرين على إلهاب انوعى الياباني بالقضايا العالمية، وأن توجه المصادر اليابانية ها . وقد بدأ الناس داخل اليابان بالتكلم عن ضرورة أن يكون لبلدنا دور أكبر في الأمم المتحدة وأن نسعى جاهدين لكي نتأهل لمقعد دائم في مجلس الأمن . ولكن خلال السنوات القادمة يجب أن يتم القيام بمناغمة أوسع للتكاليف والأعباء والمسؤوليات وقوى حفظ السلام والاستقرار في النظام العالمي الذي تستفيد منه اليابان بشكل مباشر .

فلنتساعد لننجح !

اليابان ليست الدولة الوحيدة التي ينبغي أن تتغير بغية تعزيز التنافس الاقتصادي وإرساء أسس النظام الاقتصادي العالمي الجديد . فالنغير وتنسي المبادئ حتميان حقاً لكل بلد معنى .

على سبيل المثال، للقادة الأوروبيين مسؤولية كبرى في ضمان سر بلادهم في محر-التنافس الاقتصادي والوحدة . وينبغي أن يردوا بحلول مبتكرة-ومرنة للاعتراضات والمشاكل التي نجمت عن ذلك . فضلاً عن ذلك يجب أن يقاوم الأوروبيون دافع أن يصبحوا ضيقى الأفق ومعنيين بأنفسهم فقط ومثولين لمبدأ الحماية . ولم يكن هذا واضحاً جداً على الدوام . مثلاً قاومت المجموعة الأوروبية الجهود الأمريكية الرامية

إلى تحرير الأسواق الزراعية الأوروبية واتخذت مواقف ضد استيراد السيارات التي رآها رجال الأعمال اليابانيون أكثر من مجرد حماية صارخة .

وتواجه أوروبا عجزاً تجارياً مع اليابان والولايات المتحدة ، فيما تعاني بعض الشركات الأوروبية الكبرى من آلام الفجوات النسبية الكبرى ومن تعجيبها إلى حد كبير . إن الضغط السياسي على الحكومات الأوروبية واضحة ، ولكنني أعتقد أن المجموعة الأوروبية احتارت درهماً بخدر وسوف يستمر القادة الأوروبيون في التعبير عن أن السوق الأوروبية الداخلية دون حدود تعنى سوقاً تتنافس فيها شركات من الولايات المتحدة واليابان وغيرها بعدل وحرية .

بالنسبة للولايات المتحدة فقد كان انتخاب بيل كلينتون العام الماضي رئيساً لها إشارة إلى الرغبة الجدية للشعب الأمريكي في إعادة تجديد القاعدة الاقتصادية الأمريكية لتصبح أكثر منافسة . ويتكشف الآن اعتراف قوي بالتحديات الناجمة عن ذلك بدءاً بمعالجة مشكلات مثل العجز في المهزنية والرعاية الصحية والبنية التحتية واتباء بالتعليم وتشكيل رأس المال والإنتاجية وجودة الإنتاج . مع ذلك فالطريق ليست سهلة وينبغي اتخاذ خيارات صعبة والثبات عليها بما في ذلك خيار ماسماه الرئيس كلينتون بـ « التضحية » .

إن نجاح الولايات المتحدة في إعادة ابتكار براعتها في المنافسة يعتبر أمراً حاسماً لنول العالم ، لأن إجمالي الناتج القومي الأمريكي البالغ 6 تريليونات دولار هو أقوى محرك للنمو الاقتصادي في العالم ولا تزال أمريكا تلعب دورها في القيادة الرئيسية للحفاظ على الأمن العالمي . إن قدرة أمريكا على قيادة العالم تعتبر استثنائية إذ لا تستطيع أية دول أخرى أداء هذه الوظيفة الحرجة بمفردها بصورة حسنة . ولكن حيث إن أحداً لا يمكنه توقع استمرار الولايات المتحدة في تحمل أعباء هذه المسؤوليات الدولية الكبيرة دون اقتصاد قوي نشط على أرضها ، فإنه من مصلحة كافة الأطراف المعنية نجاح الولايات المتحدة في تجديد حيويتها الاقتصادية .

وينبغي على الرئيس كلينتون أن يجد طريقة لتوجيه الاقتصاد الأمريكي في اتجاه المنافسة بشكل أذكى وأفضل وأقوى دون الخضوع لإغراءات طول الحماية الزائفة ، وستكون هزيمة مؤلفة لزعيم التعاون الدولي المتنامي إذا أرادت الولايات المتحدة ، مادامت هي أكثر أسواق العالم انفتاحاً والمحرك الرئيسي للتجارة الحرة ، اتباع منهج مقبول سياسياً ولكنه محفوف بالمخاطر اقتصادياً عبر عمر إجراءات الحماية الاقتصادية . ورغم اعتقادي بضرورة الإشارة إلى مخاطر اتباع مثل هذا المسار فإنه لن يكون المسار الذي ستأخذه الولايات

المتحدة .

ومن المهم الإشارة إلى أن بيل كلينتون ليس فقط أول رئيس أمريكي يولد بعد الحرب العالمية الثانية Baby-Bloom President ، بل إنه الأول من حيله الذي يكون قائداً سياسياً رئيسياً لدولة كبرى . لقد كان سبب انتخابه تلك الرغبة الراسخة من جانب الشعب الأمريكي في إجراء تغييرات جذرية . لكن رغبة التغيير — المتصلة بشكل خاص في الخروج بحلول ثورية مواكبة للقرن الحادي والعشرين الذي يقترب بسرعة — أصبحت ظاهرة عالمية . وقد نكتشف مع مرور الزمن أن الجيل التالي من القادة السياسيين في البلدان الكبرى سيكونون أكثر قدرة على ردم أهوة الحضارية وأكثر وعياً بالمقاربات الجديدة للقضايا الاقتصادية العالمية وأكثر قدرة على العمل بشكل جماعي للقيام بإجراءات مجدية وفعالة .

ينبغي علينا أن نتساعد مع بعضنا البعض لاتخاذ القرار الصحيح وتنفيذه أيضاً ، ولا ينبغي لأحدنا أن نخشى من الإشارة إلى عيوب الآخرين . ينبغي أن يستمد الجميع لقبيل التمسك بشكل بناء . ولا اعتقد أن هذه الفكرة من اليوتوبيا ، فأثناء الحوار الأمريكي — الياباني المعروف بـ « مساندة المقومات البنوية » شاهدنا مثلاً لتلك العملية التي تتيح توجيه النقد والملاحظات المنفصلة للبنى الأساسية ليجتمع كل منهما خلال المفاوضات الرسمية .

إن التغييرات التي من الصعب على بلد بمفرده القيام بها قد يكون إجراؤها أسهل من خلال سياق دول الثالث التي يتعرض اقتصاد كل دولة منه إلى برنامج تغيير محدد . أما القوة الأخلاقية لأي اتفاق يجعلنا مسؤولين عن بعضنا البعض ، فقد تكون نوعاً من الوعي ما فوق القومي للعملية .

بتلك الروح دعونا لانفر من مهمة اتخاذ رؤية واضحة لما يمكننا عمله بشكل مشترك بهدف تعزيز مصالحنا الاقتصادية الأفضل ومصالح النظام العالمي ككل . فإذا فالت على قادة السبعة الكبار الفرصة المقدمة في هذا الطرف التاريخي ، فإن هذا سيكون أشبه بالمأساة فإن عجزنا ، نحن أغنى وأنتج دول العالم عن تكوين الرؤية والفعل الصحيحين للعودة بالعالم إلى مسار النمو الاقتصادي والتعاون المتزايد ، فإن التاريخ سيحكم على فشلنا الجماعي بقسوة

علم الإحصاء والتأمين

الدكتور عادل القضاوي*

في البداية لابد من التأكيد على الدور الذي تلعبه الحسابات الاكتوارية في تحديد النفقات الضرورية لممارسة هيئة التأمين لنشاطاتها، فهي الأداة الرئيسية التي تمكن من حساب التكلفة الصافية والإجمالية، المرتب على المؤمن تحملها لقاء تقديم خدماته التأمينية وبشكل عام يمكن تصور الحسابات الاكتوارية على أنها نظام متكامل من العلاقات والقوانين الرياضية والإحصائية التي تنظم العلاقات المالية المتبادلة بين المؤمن والمؤمن له وبالتالي تحدد نسبة مساهمة كل مؤمن في تشكيل محفظة الأقساط المحصلة.

ولا يقتصر دور الحسابات الاكتوارية على ذلك فقط، بل يسمح بتهيئة الظروف الملائمة لتحليل متعدد الوجوه للأوضاع المالية، الاقتصادية، الإدارية الخاصة بالسوق التأميني وبالتالي الكشف عن مواضع الضعف والنجاح في هذا المجال.

إن دراسة الأخطار القابلة للتأمين والاحتمالات الرياضية لتحقيقها بالإضافة إلى تقدير مستوى النفقات والاحتياجات الخاصة بها، والمبرر إحصائياً ورياضياً والتنبؤ بمنحى تطورها كلها من المسائل الأساسية للحسابات الاكتوارية. وهنا ينبغي الإشارة إلى أنه في الوقت الحاضر تطبق في الحسابات الاكتوارية الطرق الرياضية والإحصائية الأكثر حداثة وتعقيداً، وفي إطار ذلك يحتل الإحصاء التأميني موقعاً متميزاً بامتلاكه للأدوات العلمية الكفيلة بجمع وتصنيف وتحليل المعطيات التأمينية ومن ثم تعميم

* مدرس التأمين في كلية الاقتصاد — جامعة حلب.

النتائج والاستفادة منها في تطوير أنشطة هيئات التأمين وصولاً بالمؤشرات المالية والكمية الرئيسية إلى أفضل مستوى، وبالتالي حل المشكلة الأساسية في المعمل التأميني ألا وهي الحصول على قسط أكثر عدالة (to set a fair premium).

وهنا لا بد من ذكر تأثير قانون الأعداد الكبيرة الاحصائي الاحتمالي ذي المكانة الحيوية في ميدان التأمين والذي يمكن ترجمته بفكرة مؤداها (قد تختلف الخسارة الفعلية عن المتوقعة، ولكن كلما زاد عدد الوحدات المغطاة بالتأمين والتي على أساسها يتم توقع الخسارة، نقص هذا الاختلاف. وإذا وصل عدد هذه الوحدات إلى درجة كبيرة جداً فإن الخسارة الفعلية قد تتفق تماماً مع الخسارة المتوقعة) وعندها فقط تكون الأقساط مقياساً صحيحاً لدرجة الخطر.

من هنا نجد أنه من الطبيعي هيئة التأمين التوسع في شمول تغطيتها لأعداد كبيرة من الأخطار، لأن في ذلك طريقاً للتوصل إلى تحديد أكثر صحة لنسبة عدد الكوارث التي ستتحقق بالنسبة لعدد المخاطرين المؤمن عليها. ويمكن الاستنتاج بأن الهيئة أو المؤسسة التي تحتكر لنفسها تسويق التأمين في نقطة عملها، لديها فرصة كبيرة للاستفادة من الوفرة في حجم محفظتها لغرض حل مشاكلها بإجراء البحوث والدراسات الإحصائية المتنوعة.

إن طبيعة الخطر المؤمن الاحتمالية العشوائية جعلت من العمل التأميني مجالاً خصياً لأدوات التحليل الإحصائي، بل إن تشابك وارتباط هذا الخطر بالعديد من المؤشرات والظواهر الاقتصادية والاجتماعية والحقوقية، جعل من طرق وأساليب التحليل الإحصائي متعددة العوامل.

Component analysis, cluster analysis, analysis of variance, Ridge regression, correlation,...

بالإضافة إلى طرق التنبؤ الإحصائية الرياضية الحديثة (adaptive models forecast) ضرورة لاغنى عنها في تقييم نتائج الأنشطة التأمينية المختلفة وفي رسم برامجها وسياساتها السمرية والتسويقية. وهذا يبدو جلياً في تأمينات الملكية من حريق وسيارات وغيرها.

إن المسألة الأساسية التي تواجه العاملين في قطاع التأمين هي كيفية امتلاك تصور واضح عن طبيعة وشدة تأثير العوامل والمؤشرات المختلفة على حجم البدلات المدفوعة (aggregated claim costs) والذي يمكن التعبير عنه بالعلاقة التابعة التالية:

$$Y = F(X_1, X_2, \dots, X_n) \quad (1)$$

حيث :

Y — البدلات المدفوعة

أما بالنسبة لـ X_i فيمكن أن تأخذ المؤشرات التالية :

X_1 — مبالغ التأمين

X_2 — البدلات المحصلة

X_3 — = المعاد تأمينها

X_4 — الاحتماليات

X_5 — عدد العقود

X_6 — عدد الدفعات

X_7 — عامل الزمن

إن أساليب التقدير الإحصائي تسمح لنا باختيار ما يتوفر لدينا من معطيات كخطوة أولية لتحديد مدى خضوعها لقانون التوزيع الطبيعي وبالتالي مدى صلاحيتها للتحويل الإحصائي وأي الطرق والأساليب التي تنفذ في إعطاء نتائج على درجة عالية من الثقة. ونظراً لكون المعطيات الإحصائية المتوفرة لدى هيئات التأمين غالباً ما تكون على شكل سلاسل زمنية سنوية أو شهرية (time series) فإن استخدام المفاهيم (Ridge Regression) هو الأكثر ملائمة للحصول على تقدير مدى حساسية البدلات المطلوبة من هيئة التأمين للتغيرات التي تطرأ على المؤشرات المحددة لها والتي يمكن أن تصاغ على الشكل التالي :

$$\hat{Y} = \beta_0 + \sum \beta_i X_i \quad , \quad i = \overline{1, n}$$

حيث :

Y — البدلات المدفوعة المقدرة

β_0 — ثابت ، في حين β_i هي معاملات الـ Ridge Regression متعلقة بالمؤشرات السبعة السابق

ذكرها .

سنتكفي بإعطاء فكرة عن مغزى بعض من هذه المعاملات ، فعلى سبيل المثال قيمة المعامل β_0 تمثل وبشكل وسطي احتمالي الخطر المالي الكامن في إطار نشاط هيئة التأمين مأخوذاً عبر الفترة الزمنية المدروسة ، أي ماتحمله الهيئة من أعباء مالية لفاء كل وحدة نقدية واحدة تحصلها من لتقديمها الحماية التأمينية وبالتالي يعتبر هذا مؤشراً هاماً من مؤشرات الربحية والاستقرار المالي .

أما قيمة المعامل β تعطى تصوراً عن ما يطرأ على البدلات المدفوعة من تغير لدى كل زيادة على عدد العقود المؤمنة مقدارها وحدة واحدة. إن طابع العمل التأميني يفترض أن تكون إشارة هذا المعامل سالبة أي أنه مع ازدياد نشاط هيئة التأمين وتوسع محفظة عقودها يميل الوزن النوعي للتعويضات المدفوعة في العقد الواحد إلى الانخفاض.

إن أهمية الوقوف عند قيمة هذا المعامل تنحصر في خلق أرضية لمعرفة الحد الأمثل للغطاء الذي يمكن أن تحتفظ به الهيئة (Optimal insurance coverage) وإذا عدنا إلى الموديل (Y) نجد أن β تشرح شدة تأثير تطور عدد الدفعات التأمينية وهو على عاية من الأهمية خاصة في تأمينات الملكية، إذ أنه يعبر عن المقدار الوسطي للخسارة التي تلحق هذا النوع من التأمين أو ذلك من جراء تحقق الحادث الواحد وبالتالي يبين إلى أي حد يمكن أن يتغير الوضع المالي في هيئة التأمين لدى توجيه جزء من دخولها لأغراض التخفيض من احتمال حدوث الأخطار وتقليلها إلى أدنى حد (On optimum loss control). في حين تأثير عامل الزمن β_7 على عملية التأمين وضرورة إدخاله في الدراسة تختمها طبيعة المعطيات موضوع البحث عندما تكون على شكل سلاسل زمنية لمواجهة مشكلة ال (Autocorrelation).

على سبيل المثال في إطار تأمين السيارات يكتسب معامل هذا المؤشر قيمة مرتفعة وهو يدل على تأثير منجزات التقدم العلمي والتقني المختلفة على تسويق التأمين وغيرها من العوامل التي لم يتم إدخالها في الموديل. إن عدم إدخال مؤشر الزمن في الدراسة يوقعنا في أخطاء منهجية إحصائية كبيرة تنعكس على مدى صحة وموضوعية نتائج التحليل.

إن الموديل لا يعطي تصور عن الموقع الذي يحتله كل مؤشر من المؤشرات السابقة مالياً كان أو كميّاً في تأثيره على البدلات المدفوعة لكن يمكننا الحصول على ذلك من خلال أحد المقاييس الإحصائية التالية:

(مقياس Beta، مقياس Delta، مقياس المرونة) عندها يمكن للهيئة المؤمنة أن تضع في برامجها المقبلة سلماً للأولويات تتحرك وفقه وصولاً إلى مستوى يتحقق فيه استقرار وضعها المالي وازدهاره.

إن تحديد التعرف في تأمينات الملكية يجب أن يأخذ بعين الاعتبار الخصوصيات والظروف المتعلقة بكل منطقة جغرافية، وهذا يتطلب منا كمخططين في التأمين أن نكون على يقين بشأن طبيعة تطور عملية التأمين ودرجة الخطر الكامنة في كل منطقة وبالتالي معرفة مدى الاختلاف والتجانس فيما بينها. في هذا

المجال تظهر مسألة التوبيع والتصنيف متعدد العوامل (Multiple-Classification) لمواضيع التأمين المختلفة كحاجة ملحة في أي بحث لهذه المشكلة إذ أن الحصول على توبيع متجانس، مبرهن ومفسر إحصائياً واقتصادياً يسمح للمؤمن ببناء خططه المستقبلية بشكل أكثر وضوحاً وعدالة وهذا ما يوفره لنا استخدام (Component analysis and cluster analysis) لناخذ مثلاً قطاع التأمين على حوادث السيارات. إن ما يتميز به أنه يجب التعامل مع عدد كبير من العوامل والمؤشرات المختلفة مثل أنواع السيارات ومناطق توزعها والسائقين حسب حالتهم النفسية الاجتماعية والجنسية العمرية وحالات الطرق وأشكال العقود وإلى ما هنالك من عوامل أخرى.

لكن في مختلف المناطق يمكن أن نجد مؤشرات قابلة للقياس، محددة لعملية التأمين والخطر مثل:

- التأمين الإلزامي .
- التأمين الاختياري .
- كثافة الحركة المرورية .
- الخطر المؤمن .
- خطر الحادث .

لدراسة تجانس الأخطار وعملية التأمين على الحوادث وفق المؤشرات السابقة وفي مناطق عديدة، يمكن كمخطوة أولى استخدام الفارم (Component analysis) الذي يسمح لنا من خلاله decrease space principal factors وباستخدام (Procedure Hierarchical classification) لثلاثة من الأعمام (أو أكثر) يستحسن أن تكون غير متتالية حيث يمكن اتخاذ أولها أساساً لمراقبة تطور عملية التأمين والخطر في المناطق الخاضعة للتصنيف .

هذا ويمكن الحصول على نتائج ذات أهمية بالغة سواء بالنسبة لشركة التأمين أو بالنسبة لجسائر المؤمنون وذلك من خلال استخدام (Generalized linear models) أو باختصار GLM في تصنيف محافظة الهيئة إلى فئات متجانسة من المؤمنين، يتمتع كل منها بمستويات خطر متقاربة وبالتالي توزيع الأخطار حسب تلك الفئات ومن ثم تقديرها كمقدمة للوصول إلى قسط عادل فهناك الكثير من المتغيرات والتي وفقها يمكن تصنيف المؤمنين على حوادث السيارات إلى فئات متجانسة نذكر منها:

- ١ — المنطقة (District) .
- ٢ — عمر المركبة (Vehicle Age) .

٣ — الخبرة (Experience) .

٤ — العمر (Age) .

٥ — الجنس (Sex) .

٦ — نوعية المركبة (Car Group) .

٧ — الماركة (Class) .

٨ — سنة الصنع (Year of Manufacture) .

فلو فرضنا أن المتغيرات السابقة تشكل مصفوفة من المعطيات X مأخوذة عبر فترة زمنية (عام مثلاً) عنصر كل منها (X_{ij}) (السطر يمثل رقم البوليصه، بينما العمود i يمثل رقم المتغير)، فإن عدد المطالبات الناتجة عن كل بوليصة (Number of Claims) يمكن أن يكتب بالشكل التالي :

$$Y_i = \lambda_i + \epsilon_i \quad *$$

حيث :

. The number of claims produced by each policy — Y_i . The systematic part of the model — λ_i . The random component — ϵ_i

بتحويل الشكل (*) إلى تابع خطي مع الأخذ بعين الاعتبار المعاملات المجهولة β وأسطر المصفوفة X أي :

$$g(\lambda) = \beta X$$

حيث $g(\lambda)$ — Link function. Linear predictor — βX

إن عناصر المصفوفة β هي عبارة عن قيم مجهولة β_j تمثل شدة تأثير كل من المتغيرات الثمانية السابقة (the main effect of factors) على معدل تكرار الدفعات التأمينية وبالتالي يمكن من خلالها الكشف عن أوجه التشابه والتذبذب في بنية أخطار محفظة الهيئة . وفقاً لـ GLM تقدر قيم هذه المعاملات β_j عن طريق

Maximizing the loglikelihood function:

$$\log p(y_i/\theta, \phi) = [Y_i \theta_i - b(\theta_i)] / \alpha_i(\phi) + C(Y_i, \phi)$$

$$\theta_i = \log \lambda_i$$

حيث : ϕ — Scale parameter ، في حين

وبالتالي (ϕ) ، $\alpha_j(\phi)$ ، $b(\theta_j)$ ، $C(Y_i, \phi)$ توابع غير معروفة ، أما التوقع الرياضي والتباين يكونان كما يلي :

$$E(Y_i) = b(\theta_j) \quad ; \quad \text{Var}(Y_i) = b'(\theta_j) \alpha_j(\phi)$$

نلاحظ مما سبق : أنه عند تطبيق GLM نجد صعوبة في التعامل مع مجموعة تضم عدداً كبيراً جداً من العقود وبالتالي يتعدى إدخال كل بوليصة في النموذج أي أن أبعاد كل من المصفوفات X ، β تصل إلى حد معين يصبح تجاوزه أمراً غير مرغوب فيه حتى لدى معالجة المعطيات آلياً . لذلك أن Cumulation model GLM يصح غالباً لدى إجراء البحوث والدراسات في الشركات التي تضم محافظ عقودها أرقاماً كبيرة جداً .

إن نتائج تطبيق الطرق والأساليب السابقة تكتسب أهمية بالغة لدى التنبؤ بمستقبل المؤشرات التأمينية الرئيسية المالية منها والكمية ، حيث على أساسها يمكن تقرير فيما إذا كانت المدة المراد التنبؤ بها ذات أجل قصير أو متوسط .

إن التنبؤ في صناعة التأمين باستخدام الطرق الرياضية الإحصائية الحديثة له طابع متميز ومنهج خاص يمكن أن نفرده له موضوعاً مستقلاً .

المراجع المستخدمة

- Boiley, R.A, and L.J. Simor. Two studies in automobile insurance rate making. Astin Bulletin 1, 192-217-(1970).
- Meider, J.A. and R.W.M. Wedderburn. Linear models. Journal of the Royal Statistical. A, 135, 370-384-(1972).
- Hoerl A.E. Application of Ridge Regression. V.58. N1-(1962).

التنمية الإدارية

(الحقيقة والأبعاد)

الدكتور
كاسر المنصور

إن المفهوم بصفة عامة هو فكرة مجردة تشير إلى ظاهرة معينة أو مجموعة من الظواهر وهو يعبر دوماً عن الصفات المجردة التي تشترك فيها الأشياء والوقائع دون أن يعنى شيئاً أو واقعة بعينها

إن مسألة تحديد المفاهيم ومضامينها تكسب أهمية خاصة متميزة في المجال الفكري والنشاط العملي على حد سواء وخاصة في العلوم الاجتماعية ولما كانت المفاهيم في هذه العلوم عامة غير محددة بشكل دقيق فالتحطوط الأولى هي تحديد المفاهيم حتى نستطيع تحديد الشيء الذي نتحدث عنه أو نناقشه .

إن مفهوم « التنمية » بصفة عامة ومفهوم « التنمية الإدارية » بصفة خاصة هما من الموضوعات التي كثر حوضا المجدل والنقاش ولكن على الرغم من ذلك فإنه ليس هناك إجماع على ماهية التنمية التي يختلط مفهومها بالعديد من المفاهيم الأخرى مثل : التحديث، المعاصرة، التقدم، التطور وكذلك نفس الشيء بالنسبة للتنمية الإدارية التي يختلط مفهومها بالإصلاح الإداري والتورة الإدارية ... الخ .

وإضافة لذلك فقد استعمل لفظ التنمية في مجالات أخرى مثل التنمية الاقتصادية والتنمية الاجتماعية والتنمية السياسية ... الخ .

في فهمهم للتنمية بأنها ضرورة ملحة تحتاج لتضافر جميع الجهود من كل الأطراف وهكذا نرى التنمية بأنها :

مفهوم التنمية

لقد عرفت التنمية من قبل مفكرين سياسيين واقتصاديين وإداريين واجتماعيين واشتركوا جميعاً

أوجه النشاط في المجتمع بما يحقق رفاهية الإنسان وكرامته وهي بناء للإنسان وتحرير له وتطوير لكفاءاته وإطلاق لقدراته على العمل البناء وكذلك التنمية هي اكتشاف وتعبئة لموارد المجتمع مع الاستخدام الأمثل لهذه الموارد.

وباختصار فإن التنمية تعني تفاعل الجوانب المختلفة في المجتمع من قدرات اقتصادية وثقافية وسياسية وإدارية لخلق مواطن واع ومفكر ومحرك للتنمية وتحقيق لها وبنية سليمة لتفعيل العملية الإنتاجية.

حقيقة التنمية الإدارية

إن تباين وجهات النظر حول مفهوم التنمية بشكل عام انعكس على مفهوم التنمية الإدارية ومن خلال استعراضنا للعديد من التعاريف والمفاهيم الإدارية استوفينا تعريف للدكتور محمد صالح والأستاذ عادل بركات سعود موجود في بحث عن الإدارة العامة في السويد وهذا التعريف هو أن التنمية الإدارية تترجم من خلال النشاط المؤسسي إلى تنمية هادفة لقدرات ومهارات المسؤولية تخطيط وتنظيم وقيادة وتوجيه هذا النشاط ومتابعة تنفيذه ومراقبته وتقييم نتائجه وتفعيله واستمرار استجابة لمنظومات وحاجات التنمية الشاملة في مختلف ميادين حياة المجتمع الاقتصادية والاجتماعية والثقافية.

وكذلك لفت نظرنا مفهوم د. حسن ابشر الطيب للتنمية الإدارية إلى أنها جهد هادف

وسيلة لتحقيق النمو الاقتصادي والتقدم الاجتماعي ويعبر عن ذلك بالزيادة المضطربة بالدخل القومي الذي يؤدي بالضرورة إلى زيادة دخل الفرد (الاقتصادي).

التنمية عملية تغير شاملة للبيئة الاجتماعية تتناول الأفكار والعادات والقيم السائدة في جميع المؤسسات القائمة (علماء الاجتماع).

عملية سياسية تهدف إلى تغيير جذري شامل لمقومات بناء الهيكل العام للدلالة وإعادة تكوين الأمة وتحقيق العدالة الاجتماعية والمشاركة في الحكم. (السياسيين).

ويركز علماء الإدارة الجوانب الإدارية والتنظيمية للتنمية إطلاقاً من أن الإدارة هي الأداة المسؤولة عن تنفيذ خطط التنمية وتحقيق أهدافها الاجتماعية والاقتصادية والسياسية والثقافية التي حددت القيادة السياسية أبعادها من قبل.

وما سبق نلاحظ أن مفهوم التنمية متعدد الأبعاد وهذه الأبعاد متداخلة ومتراصة حيث ينظر للتنمية على أنها عملية مجتمعية متكاملة فمثلاً لا يمكن تحقيق تنمية اقتصادية دون تحقيق تنمية اجتماعية وسياسية وإدارية والعكس صحيح. لذلك فالتنمية عملية حضارية شاملة تختلف

- ١ - إن التنمية الإدارية هي عملية تغير مستمر ومخطط .
- ٢ - إن التنمية الإدارية هي جهود مجتمعية متكاملة تتمثل في نحو إداري يسع من الأجهزة الإدارية في إطار علاقتها الحركية مع البيئة .
- ٣ - إن التنمية الإدارية مثلها مثل أي تنمية أخرى تحتاج موضوعياً إلى إدارة (إدارة التنمية الإدارية) لا يمكن استيرادها .
- ٤ - إن التنمية الإدارية تعني تنمية القدرات الإدارية في أجهزة الدولة ومؤسسات القطاع العام وغيرها ودعمها بالمهارات والكفاءات لدى جميع العاملين وفقاً لاحتياجات العمل وترشيد استعمال الموارد المادية والبشرية المتاحة .
- ٥ - التنمية الإدارية تعني ترسيخ العلاقات المؤسسية المتطورة والتفاعل الإيجابي فيما بين المؤسسات لإنجاز الخطط وتحقيق الأهداف الكلية للمجتمع والدولة .
- ٦ - التنمية الإدارية تعني تطوير الجهاز الإداري على كافة الأصعدة لإحراز التقدم الاجتماعي والاقتصادي المطلوب .
- ٧ - إن التنمية الإدارية تعني زيادة فعالية النشاط الاقتصادي والاجتماعي للدولة الأمر الذي يجعلها أكثر إمكانية على التفاعل مع بيئتها الدولية المعاصرة . وما سبق نجد أنه ليس هناك ما يبرر
- لتطوير وتنمية القدرة الإدارية في المؤسسات والأجهزة المعنية بتنفيذ المشروعات الاعمالية وأن الهدف الأساسي لكافة جهود التنمية الإدارية هو الإبقاء على كافة المؤسسات والأجهزة الإدارية في حالة كفاءة وفعالية متصلة وذلك أمر يستوجب تأقلاً وتكيفاً إيجابياً مع الظروف والمتغيرات وهداً إبداعياً موجهاً لاستكشاف الاحتياجات المستقبلية وسعياً متصلاً لتحقيق الأهداف المطلوبة .
- وكما قلنا سابقاً من خلال استعراضنا لعدد من التعاريف والمفاهيم للتنمية الإدارية حاولنا وضع تصورنا الخاص واستنتاج بعض النقاط فكان تصورنا هو أن التنمية الإدارية هي عملية تغير مستمرة، مخططة، ومبرجة تتوجه إلى تنمية القدرة الإدارية بتطوير النظم والهياكل التنظيمية وأساليب العمل ورفع مستوى العاملين القيادي والوظيفي والثقافي وخلق المناخ التنظيمي والاجتماعي الملائم للإبداع والابتكار وحل المشاكل وتعزيز الثقة المتبادلة والتعاون بين الأفراد وجهات العمل والتفاعل الإيجابي بين المؤسسات وبيئاتها بهدف تطوير الجهاز الإداري من حاله الراهنة إلى حالة مستقبلية ليصبح قادراً على تحمل وتنفيذ خطط التنمية الشاملة وإحراز التقدم الاجتماعي والاقتصادي المطلوب .
- أما ما استطعنا أن نستجده من هذا التصور لمفهوم التنمية الإدارية هو بعض النقاط التالية :

خاصية الرسمية من حيث المجال الذي تطبق فيه .

٣ — لتحقيق التنمية الإدارية تنشأ أجهزة رسمية متخصصة وهي كالتالي :

— أجهزة أو لجان تنظيمية : لتحديد

الأهداف ووضع الخطط وتحديد الأعمال المطلوب تأديتها والجهات التي ستنفذها مع تحديد السلطات والمسؤوليات .

— أجهزة أو لجان خاصة بتنمية العنصر البشري .

— لجان تحديث وتطوير عملية الاتصالات داخل الوحدات الإدارية أو بينها .

— لجان أو أجهزة تختص بدراسة بيئة العمل بالمنظمة وتفهمها من حيث مدى ملائمتها لتحقيق التنمية الإدارية المطلوبة .

٤ — إن التنمية الإدارية عملية ديناميكية وإن

نجاحها يتطلب وجود سياسة عامة مستقرة نسبياً ونظراً للعلاقة العضوية الوثيقة بين استقرار السياسات العامة والاستقرار السياسية فإن التنمية الإدارية لكي تحقق نتائج إيجابية تحتاج إلى استقرار سياسي .

وهكذا فالرسمية صفة أساسية تصنف بها عملية التنمية الإدارية وهي أكبر من أن تشمل في مجرد مبادرات شخصية أو جهود فردية أو حتى مشتتة الأمر الذي يتطلب نشوئها في إطار رسمي

اقتصار التنمية الإدارية على أجهزة ومؤسسات الدولة بل يجب أن تشمل غيرها من المؤسسات الخاصة أيضاً ذلك أنها جميعاً تمثل طاقة المجتمع المؤسسية الأمر الذي يجعلها بالضرورة موضوع التنمية الإدارية التي لا بد من معرفة خصائصها .

أبعاد التنمية الإدارية

إن لفهوم التنمية الإدارية العديد من الخصائص التي يتميز بها عن غيره من المفاهيم والمصطلحات الإدارية الأخرى ومن هذه الخصائص : الرسمية ، الشمولية ، الاستمرارية ، التوازن والانساق ، والوضوح .

١ — الرسمية (الشكلية) Formality

وهي تمن الإطار القانوني والتنظيمي الذي تجري فيه جهود التنمية الإدارية فيكسبها الشرعية الضرورية ويمكن أن تشمل خاصية الرسمية في عدد من النواحي :

١ — التنمية الإدارية تحتاج إلى قرارات وتعليمات تبناها الدولة ممثلة في الحكومات وأن تقوم القيادة السياسية بأخذ زمام المبادرة في قيادة جهود التنمية الإدارية بما يخدم التقدم الاقتصادي والاجتماعي وهذا ما يعضي الطابع السياسي على التنمية الإدارية .

٢ — التنمية الإدارية هي نشاط مؤسسي وهي بما ترمي إليه من إصلاح إداري تكسب

يحدد مجالاتها وبين الأجهزة المتخصصة التي تقوم بتنفيذها .

٢ - الشمولية

وهي من أهم الخصائص التي تتميز بها الجهود المبذولة في سبيل تحقيق التنمية الإدارية فقصر الجهود على تنمية عناصر أو أجهزة معينة وإبقاء غيرها على ما هي من الضعف والوهن من شأنه الإخلال بالمستوى الإداري في الوحدات التنظيمية بل قد يقضي على ما حدث من تنمية وهذا ما يستلزم النظرة الشمولية في التنمية الإدارية على أساس تطوير الأجزاء والعناصر كأنظمة فرعية .

إن الأعداد للتنمية الإدارية إنما يتطلب بطبيعته القيام بوظائف متداخلة ومتساندة أي الوظائف الإدارية اللازمة للتنمية الإدارية ذاتها فالتنمية لا يمكن لها أن تتحقق دون أعمال تخطيطية ودون تنظيم وتحديد الأعمال اللازمة وتوزيعها على الإدارات المعنية وتوجيهها على أساس من التنسيق بين الجهود التي تبذل وراقبتها وتقوم نتائجها المتحققة والعمل على تطويرها بشكل مستمر كل ذلك يبرز الشمول كخاصية أساسية من خصائص التنمية الإدارية ليس في مجال التنفيذ وإنما في مراحل الإعداد أيضاً .

٣ - الاستمرارية

إن ما يتبناه الدول النامية من خطط

تنموية طموحة لإحداث تغييرات تطويرية في مختلف مجالات حياة المجتمع الاقتصادية والاجتماعية والثقافية الأمر الذي يتطلب إيجاد جهاز إداري كفء ومتطور ومادامت التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية عملية مستمرة فإن حاجتها إلى التنمية الإدارية والإصلاح الإداري حاجة مستمرة أيضاً تفرضها ضرورات التهيئة والإعداد لتنفيذ الجوانب الأخرى للتنمية الشاملة .

إن الإدارة في مجالاتها المختلفة لا تنفصل عن التطور التكنولوجي لذلك من الضروري الاستفادة من معطيات التكنولوجيا لتطوير وتحديث الإدارة وبذلك فإن عملية التنمية الإدارية من حيث استفادتها من التطور التكنولوجي وتفاعلها معه ينبغي أن تكون عملية مستمرة لأن التطور التكنولوجي بدوره عملية مستمرة . وكذلك مواجهة مستلزمات التنمية الإدارية الحقيقية يدعو إلى الاستفادة من التطورات الجارية في العلوم الإدارية وغيرها من العلوم ذات الصلة يتطلب أن تكون عملية التنمية عملية مستمرة .

إن الوحدة التنظيمية تستمد جميع مستلزماتها المادية أي مدخلاتها Input من البيئة لتقوم بعد ذلك بمد البيئة بنتائج نشاطها أي مخرجاتها Output ومن هنا يتعدى فهم الإدارة بشكل صحيح في غير إطارها البيئي كما يصعب

تتضح الخطط والبرامج ووسائل تنفيذ التنمية. لهذا يجب تحديد ما إذا كانت التنمية تسعى إلى تنمية العنصر البشري أو التنظيمات أو النظم والإجراءات أو تطوير كل ذلك أي يجب تحديد ما إذا كانت التنمية الإدارية كلية أم جزئية.

٢ - **الخطوة:** إن التنمية الإدارية يجب أن تتم وفق خطة مدروسة واضحة ومبرمجة لجميع الأجهزة المعنية بالتنمية الإدارية والمسؤولة عن تنفيذها.

٣ - **تحديد السلطات والمسؤوليات:** وذلك حتى لا يحدث تداخل في السلطات دون مبرر حيث في ظل الوضع يتضح من يعمل؟ ماذا يعمل، متى، كيف ولماذا؟

٤ - **المعايير:** فكلما كانت المعايير واقعية ممكنة التنفيذ كلما كانت أساساً جيداً لعملية الرقابة والتقييم والتطوير.

إن الوضع يجب أن يتناول الجوانب التي تشمل عليها التنمية الإدارية وما يصدر من القرارات وما يوزع من مهام على الأجهزة المختلفة وما تتبناه الجهات المشرفة على التنمية من سياسات وما تضعه من خطط وما تعده من برامج تخدم التنمية الإدارية وتحقق أهدافها.

أهداف التنمية الإدارية

من خلال ما قدمناه نستطيع أن نميز مجموعة أهداف يتوقف على تسلسلها وترابطها

تصور ما ستكون عليه مستقبلاً خارج هذا الإطار وعليه فقد أصبح على أية جهود للتنمية بما فيها التنمية الإدارية أن تلبى الاحتياجات البيئية في المجتمع وهذا ما يستوجب استمرارية التنمية الإدارية لملاحقة متطلبات التطوير والتغيير السياسي والاقتصادي والاجتماعي والثقافي الذي يطرأ على المجتمع باستمرار.

٤ - التوازن والانساق

إن التنمية الإدارية تشمل عناصر العمل الإداري كافة بما يضمن الانسجام في أداء أنشطتها المختلفة إذ أن جهود التنمية الإدارية لا تنجح إذا ما اقتصر على نشاط دون غيره من الأنشطة لذلك فعلى التنمية الإدارية أن تسير بانساق في القطاعات الاقتصادية المختلفة وفي كل وحدة تنظيمية وهذا لا يتعارض مع التركيز على قطاعات أو نواح معينة أكثر حاجة للتنمية ولكن المسألة الأهم هي أن تتوجه الجهود المدروسة نحو إحداث التوازن في هذه القطاعات وفي وحداتها بما يتلائم مع المعطيات الاجتماعية والاقتصادية للدولة.

الوضوح

إن التنمية الإدارية يجب أن تتسم بالوضوح وخاصة فيما يتعلق بـ:

١ - **الأهداف:** يجب أن تكون أهداف التنمية الإدارية واضحة بقدر وضوحها

وبما سبق فإن القاعدة التي تعتمد عليها جهود التنمية الإدارية هي العناية بالدرجة الأولى ببلورة المفاهيم والاتجاهات الإيجابية وتنمية أنماط السلوك الفعال ثم إحداث التغييرات الواجبة في الهياكل والنظم وأساليب العمل بوصفها أهداف فرعية ومسيطة مؤدية لتحقيق القدرة الإدارية .

٢ - الأهداف الفرعية الوسيطة

يقصد بهذه الأهداف تلك النتائج التي تستهدفها جهود ونشاطات التنمية الإدارية . ونظراً لطبيعة العلاقة المتبادلة التأثير بين الأهداف الفرعية والهدف الكلي للتنمية الإدارية فإن الأهداف الفرعية تستند مبرراتها من الهدف الكلي وتكون مضمونه العلمي والعمل .

وتقسم الأهداف الفرعية للتنمية الإدارية إلى مجموعتين هما :

أ - الأهداف الخاصة بتنمية القوى البشرية :

إن الإنسان هو أغل الاستشارات في عملية التنمية الإدارية فهو هدفها ووسيلتها الأساسية في عملية التنمية الإدارية وجوهر إدارة التنمية ذلك إن تحقيق التنمية مرهون بوجود إدارة مؤهلة وقادرة ونظراً للدور الحاسم للعنصر البشري فيمكن اعتبار عناصر التنمية الإدارية متمثلة بـ :

١ - التخطيط العلمي للقوى العاملة القائمة على التنسيق التكامل بين المؤسسات التعليمية ومؤسسات إدارة التنمية لرفد قطاعات التنمية المختلفة باليد العاملة .

نجاح عملية التنمية الإدارية في تحقيق غاياتها وهذه الأهداف :

١ - اهدف الكلي العام

إن هذا الهدف يتمثل في تنمية القدرة الإدارية باستمرار على إحداث التغيير المرجو سواء على مستوى الجهاز الإداري للدولة ككل أي على المستوى Macro أو على مستوى القطاع أو الوحدة الإدارية أي المستوى الجزئي Micro .

ومادامت التنمية الإدارية كعملية تغيير مستمرة مخططة ومبرمجة ومتواصلة ومتطورة ومتجددة ومتكاملة تهدف إلى تنمية القدرة الإدارية فإن تحقيق هذا الهدف كنتاج عام يستوجب أن يتناول التغيير كامل محددات ومكونات القدرة الإدارية المتمثلة في خلق جهاز إداري مؤهل للقيام بمهامه وتحقيق أهدافه . إن تحقيق تنمية القدرة الإدارية كهدف كلي مباشر للتنمية الإدارية إنما يعني بالضرورة تركيز الجهود والنشاطات على جعل النظام الإداري متلائماً مع المهام المتغيرة والمتزايدة ومتكيفاً مع المتغيرات البيئية بما يمكن من إدارة التنمية وتحقيق أهدافها بدرجة عالية من الكفاءة والفعالية .

وبذلك فإن القدرة الإدارية التي تستهدفها جهود ونشاطات التنمية الإدارية تتعدى حدود التدريب الإداري لتشمل التجربة الجديدة والتنقل الوظيفي والمشاركة مع الخبراء والمستشارين في حل المشكلات والدراسات والبحوث .

- ٢ - الاختيار السليم للعاملين وفق الاحتياجات والتخصصات المطلوبة.
 - ٣ - إيجاد نظام فعال للحوافز لتشجيع العاملين على العمل بمعدلات انتاج مطلوبة وأقل وقت ممكن وأقل تكلفة ممكنة.
 - ٤ - وضع نظام متطور وفعال للترقية قائمة على أساليب علمية لتقويم أداء العاملين.
 - ٥ - إحداث تغيرات جذرية في أفكار واتجاهات العاملين وسلوكهم وخاصة القيادات الإدارية وتنمية مآلدتهم من مفاهيم وأفكار في العمل الإداري.
 - ٦ - تنمية قدرات ومهارات العاملين لتساعدهم في تحسين أدائهم ورفع كفاءتهم.
 - ٧ - وضع سياسة عامة سليمة للأحور والمرتبآت تتناسب مع المستوى الاقتصادي والاجتماعي من جهة وكفاءة ومهارة العاملين من جهة أخرى.
 - ٨ - الإدراك الواعي لظروف البيئة الاجتماعية المحيطة بالآههاز الإداري وما تحويه من قيم وعادات وتقاليد لمعرفة التأثير فيها وأخذها بعين الاعتبار عند وضع وتنفيذ خطة للتنمية الإدارية.
 - ٩ - الاهتمام بترسيخ العلاقات الإنسانية السليمة في المجتمع الإداري وبصورة خاصة العلاقات بين الرؤساء والمؤوسين من أجل خلق جو من الثقة والاحترام المتبادل وتكوين أتماط قيادية إدارية تتمتع
- بقوة التأثير الإيجابي على العاملين .
- ب - الأهداف الثانوية الأخرى
- ويمكن تحديدها في :
- ١ - تحقيق التوازن بين مؤسسات الدولة السياسية والتشريعية والتنفيذية وفي داخل كل منها.
 - ٢ - تنمية الوعي العام لدى المجتمع بأهمية أهداف التنمية لخلق الأمتعداد والاستجابة لديه أفراداً ومنظمات جماهيرية وأحزاباً واتحادات مهنية نقابية لتسهم بشكل فعال في إنجاح المشاريع التنموية.
 - ٣ - ترسيخ البعد الحضاري لعملية التنمية والاستفادة من التجارب الإنسانية المعاصرة في مجال التنمية والابتعاد عن النقل الجزئي أو العشوائي للأشكال والأتماط الناجحة في بيئات إدارية أخرى.
 - ٤ - تعديل التشريعات والقوانين والأنظمة التي تحكم العمل الإداري وتنظيم الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية لكي تصبح ملائمة ومتلائمة مع البيئة ومواكبة لمتطلبات العصر الحديث. وهذا ما ألمح إليه السيد الرئيس «حافظ الأسد» في خطابه أمام مجلس الشعب بعد تأدية اليمين الدستورية لولايته الدستورية الرابعة.
 - ٥ - توفير المستلزمات المادية والتكنولوجية للعمل الإداري المتطور بما يسهم في رفع

بالماضي وتدافع عنه بما فيه من القديم البالي وتقاوم كل تجديد أو تحديث ومنها ما يعبر عن قوى تحريرية تقدمية تدعو إلى التغيير والتطوير وهذا كافٍ لأن يجعل مهمة جهود التنمية الإدارية معقدة وتحقيق أهدافها أكثر صعوبة ومن الطبيعي أن يرداد الأمر سوءاً إذا رافق ذلك كله تدني الوعي بأهمية الإدارة ودورها في عمليات التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

إن التنمية الإدارية باعتبارها عملية تغيير شاملة لجميع عناصر الجهاز الإداري تتعارض مع القيم والمفاهيم القديمة التي يمكن أن تستخدم في المجتمع الإداري لمقاومة التغيير ولا بد من أن تركز على مفاهيم متطورة ومنطلقات فكرية متحررة لضمان نجاحها ومن أهم هذه المفاهيم :

- ١ — الانفتاح الفكري الواعي واستيعاب التجارب والنماذج الإدارية المتطورة والقدرة على تعديلها بما يلائم الواقع الاجتماعي والاقتصادي .
- ٢ — الديمقراطية وتوسيع نطاق المشاركة الفعلية في اتخاذ القرارات واختيار أنماط واتجاهات التغيير الإداري .
- ٣ — تجميع وتكامل الطاقات والموارد وترشيدها واستخدامها لتحقيق أهداف وغايات التنمية الإدارية .
- ٤ — تأكيد التصور الشمولي لعناصر التنمية الإدارية .
- ٥ — الموضوعية في اختيار القيادات الإدارية في

كفاءته وتمكينه من مجارة العصر .

- ٦ — تطوير وتحديث وتبسيط النظم وأساليب العمل الإداري وتعديلها في ضوء المتغيرات الوظيفية بما يمكن من تحقيق المرونة اللازمة واختصار المعاملات أي باختصار إيجاد نظم وأساليب أكثر فعالية وكفاءة في التخطيط والتنفيذ والمتابعة والمراجعة .

وإذا كان تحقيق أية أهداف يحتاج إلى إمكانات مادية وبشرية مناسبة فإن تحقيق أهداف التنمية الإدارية يحتاج بالإضافة لذلك إلى مفاهيم متطورة وأساليب غير تقليدية يعتمد عليها في مواجهة متطلبات تحرير الأجهزة الإدارية من قيود التخلف الإداري وإمداده بقوة الدفع الكفيلة بتطويره وتنميته .

مركبات التنمية الإدارية

إن عملية التنمية الإدارية جد معقدة ويرجع ذلك إلى أنها تتناول الواقع الاقتصادي والاجتماعي والثقافي والتربوي والسياسي للمجتمع ولهذا فإنها تتعدى في تعاملها حدود عمليات إجرائية إدارية بحتة إلى مفاهيم وقيم وعادات وتقاليده وأنماط سلوكية وحياتية أفرزها المجتمع عبر مؤسسته .

إن المفاهيم والقيم والعادات تتسم بدرجة شديدة من التداخل والتعقيد وحتى من التناقض والتناقض فمنها ما انعكس قوى محافظة تشبث

قيادة متطورة تؤمن بالتغيير وتعمل على إحداثه ويعتبر الاهتمام بالتنمية الإدارية من أهم واجبات القائد الإداري الأساسية فهو يقوم بدور أساسي في تغيير الاتجاهات السلوكية للعاملين في الجهاز الإداري ودفعهم للمشاركة الفعالة في جهود التنمية الإدارية ولكن تبقى المشكلة كامنة في كيفية إحداث التغيير السلوكي للعاملين في الجهاز الإداري؟ ونرى أن ذلك يمكن أن يتم من خلال:

أ- الاعتراف بأن الجهاز الإداري يمثل البيت الثاني للعاملين فيه أي يجب تهيئة التوسع في التفويض وتطوير مضمونه.

ب- ضرورة الاعتراف بمبدأ التوسع في التفويض وتطوير مضمونه.

ج- العمل على اتباع مبدأ التنمية والتدريب المستمر لمواكبة العصر وأساليبه الحديثة وتأمين الجو المناسب لتحسين ظروف العمل وأدائه.

٢- التخفيف من قيود العمل

تنصف الحياة الإدارية بانبعاث بعض القواعد والنظم مما يجعلها تنصف بالبيروقراطية والتعقيد والتخفيف من قيود العمل تتطلب التخلص من النظم والنوائح التي أصبحت غير صالحة وذلك عن طريق:

أ- إعادة النظم وتبسيط الإجراءات.

ب- تغيير وتجهيد القيادات الإدارية وذلك لإعطاء حركة ذاتية مستمرة للجهاز الإداري.

ج- الاهتمام بالبحث العلمي كوظيفة جديد هامة.

جميع المستويات وفقاً لتطلبات الوظائف وظروف وطبيعة المنظمات بصرف النظر عن الاعتبارات السياسية والشخصية.

٦- التسليم بأن للتنمية الإدارية معوقات وأشكالات مختلفة للمقاومة.

٧- تأكيد أهمية توعية الرأي العام وتعبئته للمشاركة في تحقيق أهداف خطة التنمية الإدارية والإفادة من المؤسسات التربوية والإعلامية في تخطيط وتنفيذ التنمية الإدارية.

٨- ربط سياسة التعليم العام بالخطط التنموية بما فيها التنمية الإدارية ومتطلبات مراحلها الزمنية بغية تأمين الكوادر الفنية المتخصصة كماً ونوعاً وفي الوقت المناسب.

٩- توجيه التعليم المتخصص إلى دراسة مشكلات البيئة بما يساعد على التخطيط التنموية وبخاصة التنمية الإدارية.

أساليب التنمية الإدارية

تحتاج التنمية الإدارية لكي تتحقق إلى أساليب متعددة وتختار كل دولة ما تراه مناسباً من تلك الأساليب ويمكن بصفة عامة التحدث عن أهم ما تراه من أساليب وهي:

١- قيام القائد الإداري بالتنمية الإدارية في مجال عمله

يعتمد نجاح عملية التنمية الإدارية وجود

الإداري.

٤ - تشكيل اللجان المؤقتة والدائمة

يعتبر أسلوب اللجان من الأساليب الشائعة والمهمة في تحقيق التنمية الإدارية وخاصة إذا ما تكونت هذه اللجان من مجموعات من الخبراء لدراسة أسباب القصور والفساد والتخلف الإداري وتقديم المقترحات والتوصيات لمعالجتها.

٥ - إنشاء أجهزة علمية متخصصة بالتنمية الإدارية

مثل المعاهد العليا للتنمية الإدارية وتوكل إليها مهام دراسة أوضاع الأجهزة الإدارية في الدولة وتقديم التوصيات المناسبة لتطويرها ويعتبر هذا الأسلوب من أفضل الأساليب لتحقيق تنمية إدارية حقيقية في الدول النامية.

د - الاهتمام بتقوية أجهزة المشورة وتدعيم دورها في عملية صنع القرار الإداري.

هـ - الاهتمام بالعلاقات الانسانية ورفع معنويات العاملين وحوافز العمل وتحسين ظروفهم المادية والاجتماعية.

و - الاهتمام بعلاقات وتحسين النظام الإداري بالمجتمع.

٣ - الحد من التعديلات المستمرة للتشريعات

التسمية الإدارية قد تم عن طريق إعادة النظر في بعض التشريعات وإعادة صياغتها في الإطار العام المنظم للتصرفات الإدارية فإن المبالغة في استخدام هذا الأسلوب وعدم الحفاظ على الاستقرار النسبي لهذه التشريعات قد يؤدي إلى تعقيد العمل وإرباكه وزعزعة الاستقرار في الجهاز

* * *

قراءة اقتصادية في اتفاق فلسطيني/ إسرائيلي

د. بركات أحمد القرا*

١ - جاء في المادة (١٠) من إعلان المبادئ
فقرة رقم (٢) : ويقصد النهوض بالنجحة الاقتصادية
في الضفة الغربية وقطاع غزة سيتم نقل السلطة
للفلسطينيين في المجالات التالية : التعليم والثقافة
والصحة والشؤون الاجتماعية والضرائب المباشرة
والسياحة .

وهذه الفقرة تدل بوضوح أن كل
القضايا الاقتصادية الأساسية كالزراعة
والصناعة والكهرباء والمياه والسكان ومؤسساتها
ستبقى تحت الإشراف أو الإدارة الإسرائيلية طوال
الفترة الانتقالية وبالتالي فالحديث عن التنمية
لا معنى له، فكيف تكون التنمية الاقتصادية

أود التأكيد أن مايرد في هذا المقال من
آراء إنما ينبع من الشعور بالمسؤولية الوطنية ومن
تحوف مشروع من عدو لا يرحم، وإن هذا
العدو يصنع الصياغات التي تحمل التفسير
والتأويل، وكيف يستخدم الكلمات المشبهة
ويختبئ خلفها بمهارة، خصوصاً أنه الضرف
الأقوى . ولا تعني هذه الآراء موقفاً عدائياً من
إعلان المبادئ في جانبه الاقتصادي .

وليسمح لي القارئ أن أضع أمامه
النصوص كاملة إذا لزمتم كما وردت في إعلان
المبادئ المنشور في مجلة «فلسطين الثورة» ثم
فهمنا وقراءتنا لها .

هذه القراءة قدمها الأستاذ بركات أحمد القرا الأستاذ في معهد التخطيط القومي بالقاهرة وقد نشرتها جريدة الحياة في
عددتها رقم ١١٢٧٩ الصادر في ٢٩/كانون أول/سبتمبر ١٩٩٣ .

أخرى لاحقة يمكن الاتفاق عليها. وحتى عندما تتحدث الفقرة عن الأشياء التي سيتولى المجلس إدارتها، فإن العبارات المستخدمة جاءت كلها تحت مسميات سلطة، وليس عن إدارات معينة بسلطات كاملة.

والخوف أن هناك فرقاً بين نقل السلطة من فرد لآخر ونقل الإدارة بكاملها كإطار مؤسس وما يندرج تحتها من أنشطة وعمل، فالأول قد يعني عند إسرائيل استبدال مفوض الإدارة المدنية الإسرائيلي بأخر فلسطيني إنما تبقى الأمور ومقاليدها في يد إسرائيل، أما الثاني فيعني انتقال كلي للأمور ومقاليدها.

٣ - جاء في المادة (١٠) «إقراراً بالمنفعة المتبادلة للتعاون من أجل النهوض بتطوير الضفة الغربية وقطاع غزة وإسرائيل سيتم إنشاء لجنة اقتصادية إسرائيلية - فلسطينية». ويفهم من هذه الفقرة ربط عملية التنمية في الضفة والقطاع بإسرائيل وإن السعي من أجل توافر سبل وحاحات التنمية هو لإسرائيل كما هو للضفة والقطاع، كما لو كانت إسرائيل في حاجة ماسة إلى التنمية، ولم تكف بما نهته من موارد الضفة والقطاع بل ستلاحقهما في ماقد يوفره العالم والعالم العربي من إمكانات لتنميتها.

٤ - جاء في ديباجة بروتوكول التعاون الإسرائيلي - الفلسطيني في البرامج الاقتصادية والتسمية (الملحق رقم ٣): يتفق الجانبان على إقامة لجنة مستمرة إسرائيلية - فلسطينية للتعاون

وحتى لم تتسلم القطاعات الاقتصادية وإدارتها إلا إذا كانت إسرائيل تريد أن تضع مخططاً للتنمية بنفسها؟ وهذا ما لا يعقل.

وأبقت لنا إسرائيل الضرائب المباشرة لتجمعها حتى نكون جباة ضرائب غليظين ونحصل الضرائب التي نهرب منها الشعب في سنوات الانتفاضة، ثم نضعها في صندوق تحت إشرافها للاتفاق منها، وتركت لنا أيضاً مشاكل التعليم والصحة، هذه القطاعات الخدمية الأساسية التي أهلكتها ودمرتها طوال سنوات الاحتلال وتتصل الآن من أي التزام نحوها.

٢ - جاء في المادة السابعة في الفقرة رقم (٤): من أجل تشكيل المجلس (المجلس المنتخب) من النهوض بالمو الاقتصادي سيقوم المجلس فور تنصيبه - إضافة إلى أمور أخرى - بإنشاء سلطة فلسطينية للكهرباء، سلطة فلسطينية للكهرباء، سلطة ميناء غزة البحري، بنك فلسطيني لتشجيع الصادرات، سلطة فلسطينية للبيئة، سلطة فلسطينية للأراضي وسلطة فلسطينية لإدارة المياه وأية سلطات أخرى يتم الاتفاق عليها.

أيضاً هذه الفقرة فيها تناقض واضح يتمثل في كيفية تحقيق النمو الاقتصادي مع عدم السماح بوجود سلطة اقتصادية كاملة تتولى إدارة الاقتصاد الفلسطيني في الضفة والقطاع، وفي الاكتفاء بالحديث عن جزئيات خاضعة بدورها للتفاوض مع ترك الباب مفتوحاً لأي أشياء

الاقتصادي تركز من بين أمور أخرى على :

على مواردنا المائية ، فكيف نقلها؟

(١/٤) التعاون في مجال المياه : بما في

ذلك مشروع لتطوير المياه ، يقوم بإعداده خبراء من الجانبين ويحدد كذلك شكل التعاون في إدارة المياه في الضفة الغربية وقطاع غزة ، ويحيط حول حقوق المياه لكل طرف ، والاستخدام المنصف لموارد المياه المشتركة وذلك للتنفيذ خلال وما بعد الفترة الانتقالية .

إن فتح الديباحة للتعاون في أمور أخرى غير الواردة بمنح لاسرائيل وللفلسطينيين حق طرح أي مواضيع للنقاش وهذه ليست في صالحنا لأن إسرائيل تريد منها أن يكون لها الحق في التفاوض حول أي قضية تشاء وبما يحد من قدرتنا على التحرر الاقتصادي ، ومع ذلك فإن أول فقرة في البروتوكول أعطت لاسرائيل الحق في المشاركة في إدارة مياه الضفة الغربية وقطاع غزة ولم تعطنا الحق في إدارة المياه في إسرائيل ، فهل هي نوع من محاولة تأكيد الالحاق الاقتصادي أم هي حرص من إسرائيل على استخدام المياه بشكل أمثل وكفأ؟ أم لا يوجد خبراء فلسطينيون قادرين على إدارة موارد المياه الفلسطينية؟ ثم مطلوب مقاستنا في مواردنا المائية ، وما جاء يخالف القانون الدولي في ما يخص موضوع المياه ، فكل الشرائع تنص على عقد اتفاقات بين الأقطار المنشاطلة لأحد الأنهار مثلاً ، ولكن لم نسمع عن مشاركة دولة لدولة أخرى في إدارة مواردها المائية . إن ما يشتم من العبارة التي وردت هو فرض الهيمنة الاسرائيلية

(٢/٤) التعاون في مجال الكهرباء : بما

في ذلك برنامج لتطوير الطاقة الكهربائية سيحدد شكل التعاون لانتاج وصيانة وشراء وبيع الموارد الكهربائية .

وهذا شكل من أشكال التعاون القسري لأنه يعني استمرار ربط الضفة والقطاع بشبكة الكهرباء الاسرائيلية ، وما يجعلنا باستمرار في حاجة لإسرائيل ويقلل من فرص الاستقلال الاقتصادي ، بل إن العدو يفكر حتى في أن يشمل التعاون قضايا الصيانة ما يعني أننا سنشتري حاجتنا منه .

والتفكير في مشاريع وبرامج للتصوير ، فد يقصد به العدو مشروع قناة البحر الميت التي تمتد بين غزة والبحر الميت لتوليد انطاقسة الكهرومائية . ونعتقد أن لهذا المشروع من المضار البيئية الكثير ، بل ربما يأكل جزءاً كبيراً من مساحة قطاع غزة الصغيرة ، ويؤثر جيولوجياً على المنطقة .

(٣/٤) التعاون في مجال الطاقة : وجاء

في هذا المجال عبارة «استغلال النفط؟» فأي نפט هذا ، إذ أن فلسطين ليس فيها نפט؟ و«الغاز» وأيضاً لا يوجد غاز ، كذلك البحث عن مصادر أخرى للطاقة وبناء مجمع كيميائي مشترك في قطاع غزة ومد أنابيب لنقل النفط والغاز .

وهذا يدل بوضوح أنه مطلوب منا أن

حديد وحطوط اتصالات على ما يبدو في إطار ما يسمى بخط الشرق السريع الذي يربط أجزاء الوطن العربي وتركيا ونحن رأس الحربة .

ونلاحظ أن ميناء غزة مربوط بإسرائيل وشبكة الطرق التي تتحدث عنها ونحن نريد ميناءً بحرياً في غزة لخدمة الاقتصاد الوطني وتشجيع الصادرات، فالفرق بالتالي شاسع بين توقعاتنا وتوقعاتهم .

(٦/٤) التعاون في مجال التجارة:

يتحدث البروتوكول عن برامج تشجيع التجارة الداخلية والإقليمية وما بين التجارة الإقليمية والتجارة الداخلية وهذه لا تكون إلا في اقتصاد واحد. أي تعتبر هذه الفقرة اقتصادنا جزءاً من الاقتصاد الإسرائيلي. وأن نتعاون في تنمية التجارة الإقليمية يعني أن نتعاون في ما يخص تجارتنا أي مع الأقطار العربية. والسؤال هنا: ماذا تصدر عن الدول العربية؟ فستحالتنا الزراعية لها من ينافسها من العرب وغير العرب وهذا يقودنا إلى استنتاج أن الذي يريد التصدير هو إسرائيل وإن كنت اتشكك في قدرتها حتى على التصدير للأقطار العربية سواء في المنسوجات أو الإلكترونيات أو الأدوية.

ويتحدث البروتوكول عن منطقة تجارة حرة في غزة وأخرى في إسرائيل مع حرية الوصول المتبادل لهاتين المنطقتين .

في مثل هذه الحالة فإن منطقة التجارة الحرة في غزة تكون فاشلة لأن تطبيق سياسة

مشرك إسرائيلي في البترول أو الغاز الذي قد تمنحنا إياه الدول العربية وهذا ما لا يمكن قبوله إلا إذا كان مفروضاً علينا .

(٤/٤) التعاون في مجال التمويل: برنامج

تطوير مالي لتشجيع الاستثمار الدولي ولكن أين؟ في الضفة الغربية وقطاع غزة وإسرائيل؟ هذا يعني أن إسرائيل تطلب منا أن نشاركها في ما يقدمه العالم لنا من مساعدات أو ما قد يستثمره في اقتصادنا، واعتماد برنامج مشترك يعني توحيد الاقتصاد وهذا ما لا نفضله، فهل مطلوب منا أن نتسوق ونقتسم معنا إسرائيل الغنم؟

والذي يشارك في وضع البرنامج إنما يرمي إلى تحقيق مصالحه، فإذا ربطنا أنفسنا أمام العالم بمثل هذا النوع من التعاون فكيف نستطيع التحلل منه؟ لأننا إذا تحللنا فقد يرفض العالم تقديم العون لنا. وهناك أيضاً إقامة سك تسمية فلسطيني، هذا السنك ربما من وجهة النظر الفلسطينية ضروري ومهم وأساسي وهو كذلك، ولكن من وجهة النظر الإسرائيلية قد يكون هدفه جمع أموال فلسطيني الشتات في هذا السنك واقتسامها وفق البرنامج المشترك .

(٥/٤) التعاون في مجال النقل

والمواصلات: هذا التعاون يستهدف ربط الضفة والقضاء بشبكة طرق «مع إسرائيل.. وبلدان أخرى». أي الأقطار العربية. أي مراد منا أن نكون ممراً إسرائيلياً إلى الدول العربية وهذا ما لا نصوره، فإسرائيل تريد ربطنا بخط سكت

أمها متروك لما قد نظرته نحن أو نظرته إسرائيل؟ مثل هذا الأمر هو شيء لا يمكن قبوله في بنود أي اتفاق لأنه يعني أن تظل الأبواب مفتوحة بلا حدود .

(٧/٤) التعاون في مجال الصناعة :

أيضاً هناك الحديث عن برنامج يوفر مراكز البحث والتطوير الصناعي الإسرائيلية - الفلسطينية المشتركة . إذن صناعتنا وتطورها ومجالاتها رهونة بمراكز بحوث مشتركة مع إسرائيل ووفق برنامج مشترك يتولى تحديد مشاريع مشتركة وفرض تعاون في صناعات النسيج والأدوية والالكترونيات والماس والكمبيوتر والعلوم والصناعات الغذائية . أي صناعة فلسطينية ستقوم إذا كانت مربوطة في كل مراحلها بإسرائيل وموافقها ومعروفة بتفاصيلها؟ وأي مجال للتطوير إذا كانت إسرائيل تريد مراكز بحوثنا مشتركة معها؟ هذا معناه أنه ممنوع علينا أن نفتح المجال أمام العقليّة الفلسطينية الأبداعية لتطوير صناعاتها القائمة على أساس أنها صناعة المستقبل، وألا يعكّر الفلسطينيون في صناعات كيمائية تشكل خطراً على إسرائيل .

ثم أي صناعة للماس تريد إشراكنا فيها إسرائيل؟ وهي المصدر الأساسي للمصادر الإسرائيلية؟

إن هذا الذي نقرأه غير مقبول وغير معقول ولا يمكن تصديقه فإقامة المشاريع المشتركة تؤكد دمج الاقتصادين في اقتصاد واحد للحيلة

موحدة على المنطقتين هو في صالح المنطقة الحرة في إسرائيل نظراً إلى توافر الموارد البحرية والجوية وشبكات الطرق ووسائل الاتصالات والقدرات التنظيمية والإدارية والقدرة على الاستثمار والسياحة المفتوحة في إسرائيل، إضافة إلى شركات التأمين والجهاز المصرفي المتطور وعلاقتها الاقتصادية مع أقطار العالم .

أما في غزة فلا يوجد شيء مما ذكرنا . وغزة ليست منطقة سياحية ولن تكون كذلك إلا بعد تطويرها بالكامل وإيجاد حل لمعسكرات اللاجئين، فمن هو السائح الذي يريد أن يرى الكآبة والحزن والمناطق المزدهمة بالبشر والمباني والشوارع الضيقة؟ ثم ديننا يمنعنا من إقامة أماكن موجودة في إسرائيل برتادها السياح وكلنا نعرفها، ونذكر بأن دولاً عديدة فشلت فيها المناطق الحرة وتحولت إلى جلب مخلفات الغرب ومنتجات هونغ كونغ وتايوان واليابان من الملابس والأحذية ولعب الأطفال والشامبوهات وبنظولونات الجينز وسط تفشي ظاهرة السماسرة وتجار الشنطة وعمليات التهريب .

وإذا كان البعض يعتقد أن غزة ستصبح سنغافورة فقول أن سنغافورة ليست دولة ذات اقتصاد وطني مستقل وليست دولة مستقلة سياسياً أو تملك إرادتها بل هي مركز تجاري ومركز تجسس دولي برضى أميركا والغرب .

ويترك البروتوكول الباب مفتوحاً للتعاون بمجالات أخرى تتعلق بالتجارة، فأى مجالات

إلى هذا الحد الذي نقبل فيه مثل هذه المطالب فهي نوع من الهيمنة والسيطرة .

(١٠/٤) خطة لحماية البيئة :

المطلوب أيضاً التعاون وحتى في حماية البيئة للتنسيق واتخاذ إجراءات مشتركة . فأين إذاً الحديث عن مطالبة إسرائيل بإصلاح ما أفسدته ودمرته عبر سنوات الاحتلال الطويلة ؟ لأن إسرائيل أضرت بالبيئة الزراعية وبالبنية الأساسية التي أهملتها وساهمت في تلوث الهواء .

(١١/٤) برنامج لتطوير التنسيق في

مجالات الاتصالات ووسائل الإعلام : المطلوب كذلك ربطنا إعلامياً بإسرائيل ، والاتفاق على وسائل إعلامية مشتركة ، على أي أساس يكون هذا ؟ فهل ستمنعنا إسرائيل من توجيه برامج وطنية لشعبنا وتذكيره باحتلال إسرائيل لفلسطين وحيث وياها ؟ والإعلام أخطر من الحديث عنه في كلمات .

(١٢/٤) أية برامج أخرى ذات

مصلحة مشتركة : نحن لا نرى أن هناك مصلحة مشتركة مع إسرائيل ولكن إذا رأيت هي عكس هذا ، فهل مستفرض علينا ما نريد ؟ لا أدري ، هذا البند .

إن القراءة لهذا البروتوكول تبين بوضوح لايس فيه حقائق عدة أذكر من بينها ما يلي :

١ — ربط الضفة الغربية وقطاع غزة بإسرائيل اقتصادياً واجتماعياً وعلمياً وصناعياً

مستقبلاً في التفكير في الاستقلال الاقتصادي .

(٨/٤) برنامج للتعاون وتنظيم علاقات

العمل والتعاون في مسائل الخدمات الاجتماعية : المطلوب هو أن نتعاون حتى في علاقات العمل التي تحددها كل دولة وفق قوانينها وكذلك الخدمات الاجتماعية كالحماية من الأمراض والشيخوخة والتأمين والضمان الاجتماعي المطلوب . فإذا كنا نحن في حاجة إلى تشغيل عمالنا لدى إسرائيل فليكن هذا ولكن وفق اتفاق تنائي كما هو معمول به في كل دول العالم ، ولا يستدعي ذلك الحديث في تنظيم علاقات العمل بشكلها الشمولي لأننا نريد التعاون مع العرب وليس إسرائيل .

(٩/٤) خطة لتنمية الموارد البشرية :

البروتوكول ينص على إقامة ورش عمل وندوات مشتركة ومراكز تأهيل مهني ومراكز أبحاث وبنوك معلومات مشتركة أي ربط التنمية البشرية على إطلاقها بإسرائيل وهذا ما لا تقبله أي دولة في العالم .

والحديث عن مراكز التأهيل المهني وبنوك معلومات مشتركة أمور خطيرة بإسرائيل تستهدف التعرف الكامل على برامجنا المعدة لتأهيل كادرنا البشري من مراحل التعليم الأولى حتى يصبح مهندساً أو عاملاً ماهراً لتستطيع هي أن تتحدد إلى أي حد يمكن أن نصل .

وبنوك المعلومات المشتركة وسيلة ضرورية لها حتى تعرف دقائق الأمر عنا ونحن لسنا سذجاً

وعاصمتها القدس الشريف بأبعادها العربية والإسلامية والمسيحية .

٤ - غموض نصوص الاتفاق وجعلها مفتوحة، مما يجعل المجال مفتوحاً أمام التفسير والتأويل، وللأسف لم نستفد من تجربة قرار مجلس الأمن ٢٤٢ ومقولة أراض والأراضي بل مارست إسرائيل علينا نفس المفهوم، وهي الطرف الأقوى .

بكل صدق وأمانة فإن واجب المفاوضات الفلسطيني كبير ومهمته صعبة وعليه أن يتحلى بالصبر والصمود وعدم التهاون في التفاوض، ومطلوب تدعيمه بكادر عالي الاختصاص قادر على وضع النقاط على الحروف، ومجابهة العدو بقوة وشراسة، والكادر موجود في الشعب الفلسطيني في فلسطين وخارجها، فهل آن الأوان للاستعانة به ونحن نتقل من مرحلة الثورة للدولة؟ فالدولة العصرية يبنها التكنوقراط والعلماء والخبراء، ولا يقلل هذا من شأن الآخرين أو يسلبهم دورهم القيادي .

وزراعياً، والحفاظ على النبعية الاقتصادية القائمة ومحاولة محاولات الاستقلال الاقتصادي أو تقليل الاعتماد على إسرائيل .

٢ - محاولة إسرائيل إعادنا عن أمتنا العربية التي هي عمقنا وشدتنا ومحاولة ربط التعاون مع الأنظار العربية الشقيقة بتعاون إسرائيل معها عبرنا وهذا ما لا يقبله فلسطيني واحد، فنحن عرب لحمأ وعظماً ودماً وروحاً وهدفاً وثقافة وحضارة وعاطفة، وإسرائيل تحتل وطننا .

٣ - إصرار إسرائيل على تحديد هامش ضيق لمحركتنا في الصناعة والتنمية البشرية ومجالات البحث العلمي والتكنولوجي عن طريق مراكز البحوث المشتركة والمشاريع المشتركة، فهل تظن إسرائيل أنها تتعامل مع مدينة منحبتها حكماً ذاتياً داخلياً لا يبيع لها حق التصرف في شيء بعيداً عن الدولة الأم؟ إن شعبنا ينشد الحرية والاستقلال والدولة الفلسطينية المستقلة

تواضع الأهداف .

وظموحات الحد الأدنى ...

في إطار ندوة الوطن العربي والتحديات « الشرق أوسطية الجديدة » التي نظمتها مركز دراسات الوحدة العربية في بيروت في الفترة ١٢ و١٣ تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٩٣ نشرت مجلة المستقبل العربي التي تصدر عن المركز في عددها رقم ١٧٩ لشهر كانون الثاني/يناير ١٩٩٤ عدداً من الأبحاث الهامة التي قدمت خلال الندوة .

وتحاول هذه الأبحاث في مجملها إعطاء تصور جديد ووضع خطوط عريضة لكيفية الخروج من الأوضاع العربية الراهنة بما هي عليه من واقع أنظمتها وحال شعوبها ... عن طريق تحديد أهداف أكثر واقعية وأكثر انسجاماً وقابلية للتنفيذ في ظل التحديات القائمة .

وقد اقتطعنا من الورقة التي قدمها الأستاذ الدكتور محمود عبد الفضيل الأستاذ بكلية الاقتصاد بجامعة القاهرة رؤيته في الجانب الاقتصادي، كما وردت في العدد المذكور من مجلة المستقبل (ص ١١٥ - ١٢٥) .

(المحرر)

الأشكال الجديدة للتسويق والتحرك العربي في ظل تحديات « النظام الشرق أوسطي »

لم يعد هناك مجال في هذه الأيام للدعوات الطموحة إلى الوحدة الاقتصادية العربية والأشكال المتقدمة للتكامل الاتمائي، ولكنه يمكن الأخذ مجدداً بفكرة الاتحاد الجمركي العربي التي تسمح باختلاف السياسات الاقتصادية في ما بين الأقطار العربية، ولا تستدعي درجة عالية من وحدة الموقف السياسي، وإنما تقتضي فقط استشعاراً بالمخاطر التي تحملها « السوق الشرق أوسطية » على هوية ومقومات الوجود للاقتصادات العربية الراهنة. وقد سبق للاقتصادي العربي الراحل محمد لبيب شقير أن أوضح المبادئ التي تقوم عليها فكرة « الاتحاد الجمركي العربي ». على النحو التالي: « إن المقصود بالمبادئ التي يقوم عليها « الاتحاد

الجمركي العربي» ليس وضع السياسات الاقتصادية لكل بلد عربي. إذ إن المفروض أن هذه الخطط الانفرادية المستقلة إنما تضعها السلطات المختصة في كل بلد منها في ضوء الظروف الخاصة بالبلد وفي ضوء ما يبين التحليل أنه خير الحلول لتحقيق الأهداف المقصودة فيه.. وإنما المقصود من هذه المبادئ وضع الخطوط العامة التي توجه السياسة الاقتصادية للبلاد العربية في علاقتها مع بعضها البعض في ظل الاتحاد الجمركي المنشود^(١).

إن هذا المدخل المتوضع بمثل الحد الأدنى من التنسيق بين أوضاع الاقتصادات العربية المختلفة. وبشكل تدريجي، يأخذ بعين الاعتبار التفاوت في مستويات التطور الاقتصادي والاختلافات في توجهات السياسة الاقتصادية.

ب — تجميع القوى والموارد العربية

لابد من استراتيجية جديدة تقوم على تجميع القوى والموارد العربية، في ظل توفير المناخ والضمانات المناسبة التي تساعد على تحريك الموارد الاقتصادية في ما بين الأقطار العربية. وخاصة في مجال الاستثمار العربي المشترك، وبما يساعد على ذلك، تطبيق أحكام الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول الأعضاء في الجامعة العربية التي تمت الموافقة عليها في عمان في شهر تشرين الثاني/نوفمبر عام ١٩٨٠.

وتشكل الأحكام الواردة في هذه الاتفاقية الحد الأدنى المرغوب في مجال معاملة رؤوس الأموال والاستثمارات العربية على الصعيدين: العربي المتعدد الأطراف أو الثنائي. ويتمثل هذا الحد الأدنى في حرية انتقال رؤوس الأموال العربية في ما بين الأقطار العربية وتشجيع وتسهيل عمليات الاستثمار، بما يعود بالنفع على الدولة المضيفة والمستثمر، ولا يخضع رأس المال العربي، المستثمر بموجب أحكام هذه الاتفاقية: «لآلية تدابير خاصة أو عامة، دائمة أو مؤقتة، مهما كانت صيغتها القانونية، تلحق ضرراً بأي من أصوله أو احتياطياته أو عوائده، كلياً أو جزئياً، أو تؤدي إلى المصادرة أو الاستيلاء الجبري أو نزع الملكية أو التأميم أو التصفية»^(٢).

(١) انظر: محمد لبيب شقير، العلاقات الاقتصادية بين البلاد العربية (القاهرة: جامعة الدول العربية، معهد الحوث والدراسات العربية، ١٩٥٨)، ص ٢٢٣.

(٢) انظر: جامعة الدول العربية، الأمانة العامة، الإدارة العامة للشؤون الاقتصادية، الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية، وثائق اقتصادية: رقم ٣ (تونس: [الجامعة]، ١٩٨٢)، الفصل الثاني، المادة (٩).

ولعل هذه الصفات الواسعة والشاملة لرأس المال الخاص كفيلة بخلق الإطار القانوني المناسب لتحريك رؤوس الأموال في ظل نظم تتجه معظمها نحو « الليبرالية الاقتصادية » بيد أنه، في إطار أية « استراتيجية عربية » لحياجة النظام « الشرق أوسطي الجديد »، على الصعيد الاقتصادي، يجب أن نحرص على إعطاء مزايا إضافية للاستثمار العربي تتجاوز الحد الأدنى المنصوص عليه في « الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية »، إذ يجب أن تراعى بصفة خاصة المعايير والاعتبارات التالية^(٣) :

- (١) أهمية « المشروع الاستثماري » بالنسبة إلى مستقبل الاقتصاد العربي في مجموعه .
- (٢) نسبة « المساهمة العربية » في إدارة المشروع .
- (٣) مدى التمكن العربي من التقانة والتقنيات المستخدمة .
- (٤) تحقيق فرص عمالة للمواطنين العرب .

ولعل تلك المعايير سوف تساعد على تخصيص « الاقتصاد العربي » في مواجهة المحنة « الشرق أوسطية الجديدة ». ويرتبط بذلك القضاء على « عشوائية » قيام العديد من المشروعات العربية المشتركة خلال السبعينيات والثمانينيات . إذ إنه في الغالب والأعم « لم تنطلق فكرة تأسيس هذه المشروعات، ومن ثم إقامتها، من تصور عام ومنظم للترباطات (الأفقية أو الجغرافية أو العمودية) المتصلة بمراحل الانتاج، الواجب إحداثها بين القطاعات والاقتصادات العربية من أجل تسريع التنمية في جانبها القطري أو القومي^(٤) . وترتب على هذا أن توزيع الموارد البشرية والمالية بين الحاجات الاقتصادية القومية، وكذلك توزيع المشروعات جغرافياً، ظل عشوائياً تحكمه ظروف وموجات عابرة لانظام أولويات واضح منبثق عن استراتيجية أو خطة^(٥) .

ولعله قد آن الأوان للقضاء على تلك « العشوائية » من خلال مفهوم جديد لاستراتيجية « الحياجة » تجمع بين متطلبات « المشروع الخاص » ومقتضيات الصاخ العربي العام .

(٣) تسمح المادة (١٦) من الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية بتلك المعاملة التفضيلية .

(٤) انظر: « نحو تطوير العمل الاقتصادي العربي المشترك »، (الورقة الرئيسية العامة)، ورقة قدمت إلى : جامعة الدول العربية، الأمانة العامة، الإدارة العامة للشؤون الاقتصادية، مؤتمر القمة العربي، ١١، عسّان، تشرين الثاني /نوفمبر/ ١٩٨٠، ص ٢٦ .

(٥) المصدر نفسه، ص ٢٧ .

٢- تطوير دور المجلس الاقتصادي والاجتماعي العربي

حدّدت اتفاقية الدفاع المشترك والتعاون الاقتصادي الاختصاص العام للمجلس الاقتصادي والاجتماعي والاجتماعي للجامعة العربية على أنه: العمل على تعاون الدول العربية للنهوض باقتصاداتها ولتسيق نشاطها الاقتصادي. ولقد كانت هناك مقترحات عديدة في المراحل المختلفة التي مرّت بها المنطقة العربية حول تطوير آليات العمل الاقتصادي العربي المشترك، ابتداءً من لجنة العشرين، فاللجنة الثلاثية، ثم مؤتمر بغداد الاستراتيجية عام ١٩٧٨، انتهاءً بمؤتمر قمة عمان الاقتصادية في تشرين الثاني/نوفمبر عام ١٩٨٠. وأخيراً سادت قناعة بأن نشاط مهام التنسيق والتوجيه الاقتصادي العربي بجهة مركزية واحدة هي المجلس الاقتصادي والاجتماعي المبني من الجامعة العربية.

وتحتاج استراتيجية «المنجابهة» إلى تطوير دور صلاحيات المجلس الاقتصادي والاجتماعي، وأن يتم تعزيز إمكانات الإدارة العامة للشؤون الاقتصادية للجامعة العربية التي تعتبر بمثابة أمانة عامة فنية للمجلس. ويجب تزويد الكفاءات والخبرات لمواجهة التحديات الجديدة التي يطرحها النظام «الشرق أوسطي» قيد الإعداد والتحضير، والقضاء على تضارب وازدواجية الاختصاصات بين المجلس الاقتصادي والاجتماعي ومجلس الوحدة الاقتصادية. ويمكن استحداث وحدة متخصصة في إطار الأمانة العامة للشؤون الاقتصادية للجامعة العربية مختصة بتطوير الاستراتيجية والبرامج الخاصة بتحسين الدور العربي في ظل تحديات النظام الشرق أوسطي الجديد.

ويتطلب تطوير دور المجلس الاقتصادي والاجتماعي العربي أن يصبح قادراً على اتخاذ القرارات بأغلبية الثلثين، وتحويل مجلس الوحدة العربية الحالي إلى منظمة لتحقيق الاتحاد الجمركي والسوق العربية المشتركة، وبالتالي يصبح منظمة متخصصة حكمها حكيم المنظمات المتخصصة الأخرى، ويمكن أن يقترب دور المجلس تدريجياً — ومع مرور الزمن — إلى دور شبيه بدور «المفوضية الأوروبية» في بروكسل^(٦).

(٦) انظر: عبد العال الصبان، نحو نظام اقتصادي عربي جديد، المحرر التنفيذي عبد الله حموده. أوراق عربية: ٩.

سلسلة البحوث ٩ (لندن: مركز الدراسات العربية، ١٩٨١)، ص ٩١.

والمجلس الاقتصادي والاجتماعي بموجب تعديل المادة الثامنة من معاهدة الدفاع المشترك والتعاون الاقتصادي بين دول جامعة الدول العربية لعام ١٩٥٣، « لا يضم فقط وزراء الاقتصاد، بل يضم كذلك وزراء الخارجية المختصين في القطاعات المختلفة أو ممثلهم. فحين يبحث موضوع الصناعة يحضر وزير الصناعة إلى جانب وزير الاقتصاد والمالية، وحين يكون الموضوع زراعياً يفترض أن يكون وزير الزراعة عضواً في المجلس الاقتصادي. وقد سبقت الإشارة إلى أن صلاحية المجلس قد تجاوزت مرحلة إصدار التوصيات إلى إصدار القرارات، وهذه القرارات تكون نافذة وفق أحكام ميثاق الجامعة العربية»^(٧).

ويعتبر هذا التغيير النوعي في تركيبه وصلاحيات المجلس ضرورة قومية يجب الاستفادة منها لرسم إطار لاستراتيجية عربية «للمجابهة» تتجاوز عملية إصدار التوصيات، وتخرج أجهزة الجامعة العربية من حال الشلل السياسي الذي تعانيه منذ حقبة الثمانينيات.

د - التنسيق بين مؤسسات العمل الاقتصادي العربي المشترك

إن الكثير من المؤسسات العربية المتخصصة نشأت انطلاقاً من فكرة الوظيفة، التي تكاد تكون قد نقلت بشكل أعمى عن منظمات الأمم المتحدة المتخصصة. ومع مرور الزمن ضعفت (أو انفصمت) العلاقات العضوية بين تلك المنظمات، مما ترتب عليه تداخل في الاختصاصات وإغراق في الإلادواجية. وتقتضي التحديات الاقتصادية التي يفرضها النظام الاقتصادي «الشرق أوسطي الجديد» جمع هذه الشتات المتبعثر والمتناثر، وإعادة تحديد دور كل من هذه المنظمات في إعداد وتنفيذ استراتيجية «المجابهة» على الصعيد العربي. ويمكن بهذا الصدد توظيف قرار مجلس الجامعة العربية بتشكيل لجنة للتنسيق بين المنظمات العربية المتخصصة (وهي في أغلبها منظمات قطاعية) بالإضافة إلى عدد من الصناديق العربية^(٨)، وهي لجنة يشترك فيها الرؤساء التنفيذيون للمنظمات العربية برئاسة الأمين العام للجامعة العربية.

وفي إطار «استراتيجية المجابهة»، يجب أن تحتل «لجنة التنسيق» موقعاً متميزاً من حيث التنسيق بين المنظمات العربية المتخصصة، وفي معاونة المجلس الاقتصادي والاجتماعي

(٧) انظر: عبد احسن ززارة، العمل العربي المشترك على ضوء مؤتمر القمة العربي اأحادى عشر، ص ١٨ - ١٩.

(٨) قرار مجلس جامعة الدول العربية، رقم ١٧/٣٥٥٢، ج الصادر بتاريخ ٢٩/٣/١٩٧٧.

في رسم الاستراتيجية والسياسة العامة والبرامج اللازمة لمواجهة تحديات النظام الاقتصادي الشرق أوسطي الجديد» (راجع الملحق الخاص بالإطار التنظيمي للتحرك في إطار استراتيجية الجاهية). وضمن هذا السياق، فإن متطلبات «الجاهية» تستدعي ضرورة التنسيق المستمر بين تلك المنظمات المتخصصة وتوثيق عراها وفقاً لروح المرحلة الجديدة. بيد أن البنية الراهنة للمنظمات العربية المتخصصة تحوي ثغرة هامة تتمثل في غياب منظمة عربية متخصصة «للتطوير العلمي والتكنولوجي»، في عصر يقوم على المنافسة العلمية والتفوق التقني (التكنولوجي) التطبيقي. ولقد كان هناك أكثر من مشروع تمت صياغته بهذا الخصوص في إطار اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا والصندوق الكويتي. وهناك ضرورات ملحة لإحياء فكرة تلك المنظمة لاستكمال خطوط دفاعات النظام العربي، وهي دفاعات واهنة نتيجة ضعف وتمزق وتضارب الإيرادات والمصالح الاقتصادية والسياسية والقطرية.

كذلك تستدعي ضرورات التنسيق في مجال العمل الاقتصادي العربي المشترك، التنسيق المستمر بين المجلس الاقتصادي والاجتماعي ومجلس «الوحدة الاقتصادية العربية»، في ظل عملية إعادة توزيع الاختصاصات والصلاحيات المشتركة لأن كلاً من المجلسين هو بمثابة مجلس إشرافي عام، وأن التضارب بينهما ينعكس سلباً على مجمل مسيرة العمل الاقتصادي العربي المشترك.

٥ - التنسيق في مجال السياسات المائية

تحتل مسألة اقتسام وإدارة الموارد المائية أهمية كبرى في إطار تحديات النظام الشرق أوسطي الجديد. وإذا كانت «قضية المياه» تتجاوز الحدود الجغرافية العربية، فلا بد من وجود استراتيجية عربية واضحة المعالم في مجال المياه. ونظراً إلى تعدد «أحواض المياه» في المنطقة العربية وخصوصية مشاكل كل منها، فإن رؤية استراتيجية عربية في كل من هذه الأحواض تعتبر ضرورة قومية لا تحتل التأجيل. ويمكن تحديد مشكلات المياه التي هم راسم الاستراتيجية العربية على النحو التالي^(٩).

(١) التوزيع العادل لحصص المياه للبلدان المشاركة في حوض مياه نهر النيل.

(٩) انظر: وليد الخالدي، بيئة الشرق الأوسط فيما بعد الحرب، ترجمه عن الإنكليزية يوسف صايغ (واشنطن:

مؤسسة الدراسات الفلسطينية، ١٩٩١).

(٢) مشكلات مياه حوض نهرى الفرات ودجلة، وتلك تعني الدول الثلاث التي تقسم تلك المياه: سوريا والعراق وتركيا.

(٣) مشكلات اقتسام وإدارة مياه حوض نهر الأردن، وهي محور عمليات التفاوض بين إسرائيل، من جهة، وبين الأردن وسوريا ولبنان، من جهة أخرى.

وحتى الآن ليس واضحاً ما هي الجهة (أو المنظمة) العربية المنوط بها إعداد «استراتيجية مائية» عربية، تلك الاستراتيجية التي أصبحت ملحة أكثر من أي وقت مضى. فالقضايا الحيوية المتعلقة بالمياه هي قضايا متخصصة لا تصلح معالجتها في إطار المنظمات المتخصصة القائمة (بما في ذلك المنظمة الزراعية العربية)، كما لا تستطيع الأمانة العامة للشؤون الاقتصادية للجامعة العربية النهوض بذلك العبء في ظل هيكلها التنظيمي الحالي. وقد يكون هناك مجال لاستحداث إدارة جديدة «للموارد المائية» في إطار الأمانة العامة للجامعة العربية^(١٠).

و- التنسيق في مجال العلاقات الخارجية مع التجمعات الاقتصادية الجديدة

تقتضي تحديات «النظام الشرق أوسطى» إعادة صياغة علاقات المجموعة العربية بالتجمعات الاقتصادية الكبرى الجديدة: «السوق الأوربية الموحدة»، مجموعة اقتصادات بلدان الباسفيكي، للحصول على أكبر قدر من المزايا التفضيلية في كجالات التبادل التجاري واستيراد التقانة (التكنولوجية) الحديثة. إذ إن تنوع العلاقات الاقتصادية الخارجية للمجموعة العربية مع التكتلات الاقتصادية الكبرى، يتيح للاقتصادات العربية درجات أكبر للمساواة وحرية الحركة. كذلك يجب تعزيز العلاقات الاقتصادية للمجموعة العربية مع البلدان المتقدمة في عالم الجنوب مثل الهند والبرازيل وغيرها من البلدان التي يمكن أن تقاطع مصالحها الاقتصادية والتقانية (التكنولوجية) مع مصالح اقتصادات المجموعة العربية، كذلك لا بد من تأمل فكرة تعزيز العلاقات الاقتصادية العربية مع بلدان «الفضاء المتوسطي» في الجنوب الأوربي، بحيث لا تقتصر تلك العلاقات على البلدان المغاربية... بل تمتد لتشمل مصر وبلدان شرق المتوسط العربية. إذ إنه في ظل مثل هذه الترتيبات الاقتصادية يمكن الحد من «الدور الإسرائيلي» على الصعيد الاقتصادي في المنطقة العربية. والتخفيف من القيود

(١٠) أنشأ مجلس جامعة الدول العربية مؤخرًا «مركز الأمن المائي العربي» ومقره في دمشق.

والشروط السياسية الأمريكية - الإسرائيلية. وضمن هذا التصور، لا بد من استعادة دور بلدان « مجلس التعاون الخليجي » للتحرك ضمن إطار الجماعة الاقتصادية العربية، بهدف تعزيز « القوة التساومية » العربية في حقل العلاقات الاقتصادية الخارجية .

تلك هي بعض التصورات الأولية لمحاولة التحرك العربي استباقاً لبدء تشغيل الترتيبات « الشرق أوسطية » الجديدة، وهي بلا شك تحتاج إلى مزيد من التعميق والانضاج والتفصيل .