



AL-RAEED AL-ARABI

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

السنة العاشرة عشرة - العدد الرابع والأربعون - الربيع الثالث - ١٩٩٤

• النجاح والفشل / ومقاييس الربح والخسارة
في شركات التأمين وإعادة التأمين

• إعادة التأمين والمستقبل

• مفهوم إدارة الخطر

• إعادة التأمين . صياغة وتنفيذ البرامج ...
وتدخل الدولة

العربي الراصد

AL-RAEED AL-ARABI

مجلة فصلية تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين

تصدرها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين - دمشق

السنة الحادية عشرة - العدد الرابع والأربعون - الربع الثالث - ١٩٩٤

المشرف العام

الأستاذ وائل إسماعيل

رئيس مجلس الإدارة

الموافق ٢١/١٢/١٤١٥

رئيس التحرير

عبد اللطيف عبود

١١-٩٩

ردمك - كراس

لمساند

☒ المواضيع المنشورة في هذا العدد لا تعبر بالضرورة عن رأي المجلة

☒ تويت المقالات يخضع لاعتراض طاعنة فقط

☒ المطالبات باسم رئيس التحرير

المحتوى

الموضوع	الكاتب / المترجم	السنة
- النجاح والفشل ، ومقاييس الرفع والمسارة.....	عبد اللطيف عبود	٥
- إعادة التأمين ، حسائعه وتنفيذ الواقع	د. عادل قصامي	٢٢
- مفهوم إدارة المخاطر	د. محمد توفيق المصوري	٣٣
- صلاح تكنولوجيا ما بعد عصر الصناعة	د. حسن ذكي	٤٣
- أزمة المديونية الخارجية ، والبحث عن حل عالمي ..	د. مصطفى العبد الله	٦١
- هل التنافط عامل لنا ، وتعاون	أحمد العدي	٦٩
- إعادة التأمين والمستقبل	ترجمة يوسف جناد	٨٣
- أخبار متفرقة.....		٩٤

النجاح والفشل / ومقياس الربح والخسارة في شركات التأمين وإعادة التأمين

جبر (البلدين) جهود

«السادة المساهمون ،

بلغت أقساط إعادة التأمين التي حققتها شركتكم خلال العام ١٩٩١ - ١٩٩٢ (١٤٥٠٠ مليون مارك)^(١) بزيادة قدرها ١٠,٨ بالمائة عن العام السابق . وبلغت الخسائر الاكتتابية^(٢) عن العام نفسه ٩٢٦ مليون مارك بعد أن كانت ٩٦٦ مليون مارك في العام السابق ، أما نتائج العمليات الاستثمارية فقد حققت دخلاً بلغ ١٩٨٠ مليون مارك . »

-
- (١) ميزانية الشركة السنوية عن السنة المالية تبدأ في ٧/١ وتنتهي ٦/٣ من كل عام .
- (٢) حققت نفس الشركة في السنة المالية التالية ٩٣/٩٤ أقساطاً بلغت ١٦٥ مليار مارك وفي السنة ٩٤/٩٥ حوالي ١٨ ملياراً .
- (٣) الخسائر الاكتتابية Under writing losses . هي خسارة العمليات التأمينية أي عندما يزيد مجموع التعریضات المسددة واحتياطي التعریضات عن الأقساط الصافية ... وتحقق الربح الاكتتابي إذا كانت النتيجة عكس ذلك .

هذا مقتطف من التقرير السنوي المرفق بالحسابات الختامية لشركة ميونيخ لإعادة التأمين^(١) ويمكن القول أن سلبية النتائج الاكتتابية التي يظهرها التقرير تتمثل توجهاً عاماً ل معظم أو جميع شركات إعادة التأمين العالمية خلال السنوات الأخيرة ، ولكن بحسب وأرقام مختلفة بطبيعة الحال .

كما يورد تقرير الشركة الملكية البريطانية للتأمين Royal insurance بتاريخ ٢١ / ١٢ / ٩٣ الأرقام التالية المتعلقة بالعام المذكور .

بدلات التأمين « الأقساط »	١١٠٠ مليون جنيه استرليني
الخسائر الاكتتابية	١٨٨ مليون جنيه استرليني
أرباح العمليات الاستثمارية	٢٠٣ مليون جنيه استرليني
النتيجة النهائية	١٥ مليون جنيه استرليني

وفي أحدث التقارير حول أعمال هيئة اللويدز البريطانية أشارت إلى أن نتائج أعمالها لعام ١٩٩١ قد أظهرت خسارة بلغت حوالي ٢٠٠٠ مليون جنيه بعد أن كانت ٢٩٠٠ مليون في العام السابق .

سلبية النتائج الاكتتابية قابلة توجهاً عاماً لدى معظم أو جميع شركات إعادة التأمين العالمية خلال السنوات الأخيرة .

(٤) تختل شركة ميونيخ لإعادة التأمين Munich reinsurance co الموقع الأول بين شركات إعادة التأمين في العالم وتحافظ على هذا الموقع من سنوات . وقد ألمتنا بهذا المرضع بياناً بأكبر شركات الإعادة المالية .

(٥) تظهر النتائج الاكتتابية لمكتب هيئة اللويدز البريطانية بعد ثلاث سنوات من السنة المعنية أي السنة التي تم فيها قبول الأخطار والتأمين عليها .

(٦) علة Residual عدد تموز / يوليو ١٩٩٤ .

وإذا كانت مثل هذه الفاذاج التي ذكرناها أعلاه، وهي تمثل عافظة كبيرة وشاملة ومتعددة ، قد حللت خسائر كبيرة في عملياتها التأمينية بعض النظر عن نجاها في تحقيق أرباح أكبر في عملياتها الاستثمارية . فهل هذا يعني أن العمليات التأمينية لا بد لها أن تحقق خسائر اكتتابية !! !!

ثم ألا توجد شركات تأمين أو إعادة تأمين تحقق أرباحاً من جرا، عملها التأميني البحت ، وبعزل عن استثمارتها !! !! .. وهل يصح بعد ذلك اعتقاد الربيع الاكتتابي كمؤشر أساسي لسلامة الأداء، وكقياس للنجاح أو الفشل بغض النظر عن الظروف والموازن الأخرى !! . ويدبغي أن لا تكون الإجابة على هذه التساؤلات بنعم أو لا إذ يقتضي الأمر توضيحات تراعي الطبيعة الخاصة والمميزة لعمل التأمين وإعادة التأمين وهذا ما نحاوله في السطور التالية :

١ - البُعد التاريفي للتأمين

إن نظرة متأنية في مسار النشاط الإنساني سوف تُظهر لنا أن التأمين كظاهرة اقتصادية قد تلازم وتطور مع تطور المجتمع ، وتتطور الظروف الاقتصادية التي تحكمه. ولكنه كان مضمراً أو مندبراً بالعناصر الأخرى للمنتوج المماعي . والبذل التعاوني للتأمين موجودٌ مع وجود المجمعات حتى يصورها الأولى ... ولكن استغرق وقتاً طويلاً قبل أن يتبلور بشكل مستقل ويكتسب مفهومه الاقتصادي بكونه جزءاً من فائض المنتوج يخصص لمواجهة الخسائر المادية التي تسببها حوادث مختلفة ثم بعد ذلك ليتبادر من خلال شركات أو هيئات متخصصة وفق قواعد وأسس فنية ومالية .. والتأمين ينفهمه هذا بشكل مشروعأ تجاريًّا لهذه الشركات والهيئات ..

كان التأمين مضمراً
او مندبراً بالعناصر
الأخرى للمنتوج
الجماعي .

وبغض النظر مما يقال عن بدايات التأمين الفعلية سواه، كانت في القرن الرابع قبل الميلاد أو أواسط القرن الرابع عشر^(٧) أم قبله أم مع بدايات القرن الثامن عشر والتاسع عشر^(٨) فإنه يمكننا الجزم بأن التأمين لا يمكن أن يكون ولد لحظة معينة أو يوم أو سنة محددة بل لابد أنه بصفته عمل تجاري قد تواجد بشكل ما وتلازم مع تطور المجتمعات وتتطور نشاطاتها الاقتصادية إلى أن بلغ المستوى الذي زاد عليه الآن حيث غدا مؤشراً هاماً من المؤشرات التي يرتكز عليها تقييم البنية الاقتصادية.

٢ - التأمين سلعة كباقي السلع ، تباع ، وتشتري ولكنها تتميز بخصوصية يلجا البعض إلى تصوير سلعة التأمين وأسعار التأمين وحقيقة تحديد سعر المطر المؤمن على أنه « سر المهنة » ، ويقوم على دساتير وأسس احصائية ، ورياضية صرفة . وبشكل مجرد ومستقل (...) وبالتالي فسعر التأمين لا يخضع لتأثير العوامل التي تحكم آلية تكون أسعار السلع والخدمات الأخرى ... ونعتقد أن هذا الرأي يمثل إغرافاً في محاولة التركيز على ما يقتضيه التأمين من خصوصية يمكن الاعتراف بها بكل بساطة ، ولكنهما في نفس الوقت لا تبيح وضعه في موقع فوق فعل القوانين ، الاقتصادية ، أو خارج مجالها . ويمكن رؤية التأمين من خلال أنس نظرية القيمة دوغا صعوبة ، فالتأمين يشبع حاجة لدى

لایمکن وضع
التأمين فوق فعل
القوانين الاقتصادية
أو خارج مجالها .

(٧) الخاتج الاجتماعية والتاريخية للتأمين فـ.ك. راجه .

(٨) القانون التجاري - الجزء الثاني . شيفنج .

المؤمن له وخاضع لقانون العرض والطلب ، كما يعبر عنه تقديراً بسعر التأمين أما من حيث قيمة سلعة التأمين فإنه يمكن النظر إليها وفق مقولات تحديد سعر السلعة في الأعمال التجارية والصناعية وعلى الصورة التالية :

بشكل عام فإن

قيمة السلعة = القيمة الصافية - التكاليف العامة والإدارية + الربح

تكلفة سلعة التأمين

بدل التأمين = قيمة بدل التعميرات + التكاليف العامة والإدارية + الربح
المددة والمثلثة

تكلفة سلعة التأمين

ومع أنه لا توجد صوربة في معرفة القيمة الصافية للسلعة التجارية والصناعية وتحدد هذه القيمة بإضافة عدد من العناصر إلى بعضها ، فالأمر ليس على هذه الصورة بالنسبة لسلعة التأمين ويقتضي بعض الإيضاح . فالتعويضات التي تقع على عاتق شركة التأمين من جرا ، تحقق الخطر المؤمن ضده أمر مستقبل ولا يمكن معرفته بدقة أو بصورة مسبقة ويعد بشكل رئيسي على تقديره بدلالة خبرة السنوات السابقة واستخدام قوانين الاحتمال ، وإذا كان الاحتمال الرياضي يحظى بعدود عالية من الثقة ، فإن الاحتمال التجاري الذي يستخدم في تقدير كلفة التعويضات لا يقتصر بنفس المد من الثقة ، ولكن درجة الثقة تزداد كلما تحقق قانون الأعداد الكبيرة ... ومع مراعاة هذا الجانب فإن سلعة الحياة التأمينية التي تُباع من المؤمن (شركة التأمين) إلى المؤمن لهم تشكل سلعة واحدة منها تكونت عقود التأمين الصادرة (البواص) ، ومهمها زاد عددها وعلى أساس أن مجموع

المؤمن لهم يعترون مشتبئاً واحداً ... وتكون القيمة النقدية لهذه السلعة بمجموع التعويضات المتوقعة سدادها جراء تحقق المطر المؤمن ضده على موضع تاميني أو أكثر، وذلك هو السعر الصافي للسلعة التأمينية .

٣ - كيف يتحقق الربح في شركات التأمين **؟؟؟**
 ويعني بالربح هنا الربح الاكتتابي حصراً ، دون أية أرباح استثمارية من أي مصدر كان ، يعني أن تكون حصيلة بدلات التأمين الصافية تزيد عن خسائر محل الحوادث الواقعية عن الفترة ذاتها . فهل يمكن تحقيق هذا الأمر فعلًا ؟ والجواب بالتأكيد يمكن ذلك ، بل ان تحقيق ربح اكتتابي يجب أن يُلحظ في تكوين سعر التأمين الصحيح . وإلا فقد المشروع أحد أهم أركانه وهو ان يهدف لتحقيق الربح شأنه في ذلك شأن جميع المشاريع التجارية والصناعية الأخرى ، على أنه ليس السعر الصحيح وحده ي يؤدي إلى تحقيق الربح ، بل إن **مئات** حالات يمكن فيها تحقيق ربح اكتتابي وبنسب عالية ، ليس بالضرورة لصحة التسعير بل لعدد من العوامل الأخرى ، منها ما يأتي نتيجة الاحتكار ومنها ما تفرضه أوضاع وشروط سوق التأمين أو سوق إعادة التأمين ... وعلى ذلك فإن الربح الاكتتابي يتحقق في الحالات الرئيسية التالية .

أ - أن يكون السعر صحيحاً ... والسعر الصحيح يعني قسط التأمين الملائم والمناسب لموضع التأمين ودرجة خطورته وللأخطر التي يغطيها التأمين وقد أشرنا سابقاً إلى حساب السعر الصافي (قيمة السلعة) على أنه ما يكفي لسداد جميع التعويضات المتوقعة ، ثم نضيف إلى هذا السعر تكاليف المصروف على العمل والنفقات الإدارية العامة وهامش الربح ...

ليس تحقيق الربح
مؤشرًا وحيداً لصحة
السعر بل ثمرة عدد
من العوامل
الأخرى.

**أسعار سلعة التأمين
تبني على تقديرات
احصائية بدلالة
خبرة السنوات
السابقة .**

فإذا كان الوصول إلى السعر الواجب التطبيق يقتضي معرفة السعر الصافي الذي يمثل التكلفة الأولية للسلعة فإنه من الواجب أيضاً مراعاة حقيقة أن هذه التكلفة تكون تقديرية تماماً بدلاًلة الخبرة الاحصائية للسنوات السابقة وبالتالي فلا بد أن يأخذ المكتب في تقديره عند تحديد السعر العوامل الطارئة التي قد تزيد من درجة احتمال تحقق الخطر وبالتالي تستدعي تعديلاً على النتيجة الاحصائية للسنوات السابقة . وعندما لا تشير هذه الاحصائيات إلى كوارث طبيعية خلال السنوات المعنية فهذا لا يعني نفي احتمال هذه الكوارث وعدم توقعها بل لا بد من إضافة تتناسب مع درجة التعرض المتوقعة وفقاً للدراسات المتخصصة في هذا الشأن والتي يبعى عليها المكتب قراره .

وهكذا يتخد حساب سعر التأمين صورة المعادلة التالية :

$$\text{سعر التأمين} = \text{السعر الصافي} + \text{النفقات الإدارية العامة} + \\ \text{احتياطي الكوارث} + \text{احتياطي متغيرات} + \text{هامش ربح} \\ \text{وبفرض أن لدينا المعطيات التالية :} \\ \text{السعر الصافي} : ١٥ \text{ بالآلاف .}$$

النفقات الإدارية العامة : ١٥ بالمائة من سعر التأمين
احتياطي كوارث : ٥ بالمائة من سعر التأمين
احتياطي متغيرات : ٥ بالمائة من سعر التأمين
هامش ربح : ١٠ بالمائة من سعر التأمين
فتكون المعادلة

$$\text{من} = ١٥ + ١٥ \cdot ١٥ \% + ٥ \cdot ١٥ \% + ٥ \cdot ١٥ \% + ١٠ \% \cdot \text{من} \\ \text{من} - ١٠ \% \cdot \text{من} = ١٥ \\ \text{من} = ٢٣٠$$

أي سعر التأمين ٢٣٠ بالآلاف يفترض أن يحقق ربحاً

قدره ١٠٪ من القسط ، ويكن أن يرتفع هذا الرج إلى ١٢ أو ١٥ بفعل عدم وقوع الكوارث وعدم وجود تغيرات سلبية .

والرج الأكتسي بهذا المستوى يعتبر مقبلاً ، وفي المحدود الطبيعية المتوقعة ، على الرغم أن التوقعات المبنية على احصائية خبرة السنوات السابقة لاتتكرر بالضرورة ، ولكن يفترض أنها تتوافق بين عام وأخر طالما لم تحدث تغيرات جوهرية تفرض إعادة النظر في تناقضها .

ب - أن يكون سعر التأمين مرتفعاً .

بديني ، إن زيادة سعر مبيع السلعة ، معبقاء عناصر تكلفة انتاجها ثابتة أو شبه ثابتة ، يؤدي إلى زيادة الرج ، وفي أسواق تنافس فيها شركات تأمين متعددة يصعب أن يتحقق مثل هذا الأمر ، بل ويصعب حق الاستقرار بأسعار فنية صحيحة إذا قد تتوجه هذه الأسعار إلى التدنى بفعل عامل انتفاضة ولكن حيث توجد شركة تأمين واحدة ، وحيث تتركب المحفظة أساساً من الأعمال الالزامية ، أي التي تغير فيها المؤمن له على اجراء التأمين بحكم القوانين والأنظمة النافذة فإن شركة التأمين بما لها من حق احتكاري يكسر القانون تفرض أسعار التأمين التي تراها ، والتي درجت على تطبيقها ليس باستقرار ، احصاءات المجتمع الاحصائي الذي تعمل فيه بل ربما وعلى الغالب بترجمة تعرفات واردة من إحدى الدول الأوروبية أو غير الأوروبية لظروف مختلفة ، وللتغطيات وأخطار مختلفة هي الأخرى ، وهكذا فنقط التأمين الذي تفرضه يتضمن عامل رج مرتفع وربما غير عادل في كثير من الأحيان .

وعلى هذه الأرضية فإن شركة التأمين قد تحقق

تمارس شركة التأمين الوحيدة في سوق تأمينية فرض أسعار التأمين التي تواها مناسبة (...).

رهاً اكتتابياً مرتفعاً تدين به أساساً لقانون الاحتكار الذي يمنحها الحق بممارسة نشاط اقتصادي ، الأصل فيه أن لا يكون محتكراً ... وإذا تجاوزنا أخطاء الممارسة في سداد بعض التعويضات لمستحقها وما قد يكتنفها من عسف تجاه المؤمن له حيناً ومن إرضاء بلا حق تجاه مؤمن آخر تبعاً لعوامل واعتبارات لا ي مجالذكرها ، فإن النجاح المتحقق على ارتفاع معدنه سيحول لتجذير الصناديق الحكومية ، التي يُسعد المشرفين عليها تلقي هكذا أموال تكون صناديقهم دائمًا بحاجة لها دون أن يُفرض ذلك في أذهانهم تساولاًً عن السبب في تحقيق هكذا معدلات ربح عالية وخارجية على المألف ، وما قد ترتكز عليه من أوجه السلبية في طريق تحقيقه .

وحقيقة الأمر أن هذه المبالغ الهائلة إلى صناديق الحكومة سوا ، أخذت شكل ضريبة على الأرباح أم تحويل للربح الصافي فإليها لا تعكس صورة من النجاح الإداري بقدر ما هي أقرب إلى مفهوم انرسم السنوي مقابل منع امتياز احتكاري بوجب تشريعات خاصة . وهذا الحق يبدو من الناحية العملية ، وخاصة إذا ترافق مع ضعف الرقابة الفنية على الشركة ، على أنه نوع من إطلاق اليد في تحديد وفرض أسعار تراها الشركة مناسبة بل وفي تعديل هذه الأسعار كما رأت الشركة ضرورة لذلك مما يؤهلها للمحافظة على الأهمية العالية وبالصورة التي ذكرناها .

ج - أن تعمل شركة التأمين كوكيل بالعصولة لمعيدي التأمين لا خلاف أبداً حول إن دور الهام والحيوي الذي تلعبه إعادة التأمين في استقرار وتطور أسواق التأمين في أي بلد من البلدان ، بل إنه ليصعب جداً تصوّر شركة

الوزارة المعنية تكون عادة سعيدة بما يؤول لها من أرباح شركة التأمين الوحيدة ولا تثير قساوأً من ارتقاء كبير في معدلات الربح .

إن وجود برنامج إعادة تأمين ملائم يشكل خطوة هامة ببداية جديدة .

تأمين دون إعادة التأمين مهما بلغ رأس مالها ، ومهمها تعاظمت أقسامها ... ويصح القول وبثقة كبيرة ، إنه لم يكن لستاح لصناعة التأمين مثل هذا الدور الذي تلعبه الآن لو لا أن أستطاعت إعادة التأمين من خلال الممارسة والضرورة العملية .

وكثيراً ما تؤدي إعادة التأمين دوراً حاسماً في الأخذ بيد الشركات الناشئة أو حديثة العهد لتكثيفها من الوقوف بثبات فتتيح لها امكانية تطوير حافظتها وتنمية احتياطاتها الفنية وغير الفنية ، ولأنبالغ إذا قلنا ان وجود برنامج إعادة مناسب يشكل خطوة هامة على طريق تحقيق نجاح وتطور شركة التأمين ، هذا دون أي اغفال للدور ادارة هذه الشركة ولمستوى أدائها الذي يسمح بتعجيل خطى النجاح أو بالحد منها .

دون المضي بعيداً في تفاصيل عملية إعادة التأمين ومحりاتها الفنية إذ ليست محور هذا الموضوع ، فإنه يمكننا تبسيط الأمر على الصورة التالية^(٤) :

عندما تبدأ شركة التأمين مسيرها لا يكون لديها احتياطات فنية أو إضافية ولا استثمارات مالية أو عقارية يركن إليها ، وتواجه مسؤولياتها التي تترتب على عقود التأمين برأس المال الشركة الذي لا يشكل في العادة إلا جزءاً ضئيلاً للغاية من مبلغ التأمين لعدد كبير من العقود التي قد يتطلب إصدارها . وبالتالي فليس لديها القدرة على الاحتفاظ بمسؤولية هذه العقود على عاتهها وتقرر في ضوء ذلك تحديد المجز ، التي تحتفظ به في ضوء واقعها المالي والعام . وقد تكتفي بمحدود متواضع جداً

(٤) ينحو المرجح هنا إلى الاستطراد والتبييض الذي يبدو شديداً لكثير من من قراء المجلة ... ولكنه لا ينفرد خروجه من أجل ايضاح أبسط للموضوع .

بل تكاد تكون رمزية في بادئ الأمر ... ولتشل هذا القرار مبرراته المنطقية ، ولكن للمسألة وجده آخر ... فعندما تركت شركة التأمين إلى تقليل احتفاظها ثم تعیدالجزء، الأكبر من الخطأ أو الأخطار التي أمنت عليها فباتها مقابل ذلك تتلقى من معيد التأمين عمولة إعادة تأمين تُحدد في حضور عاملين رئيسين أولهما تكلفة الحصول على الأعمال أساساً أي عمولات الوكلا، والمنتجين وما يرتبط بها ثانياً بما يسمى أرباحية الأعمال التي يعاد تأمينها ، وغالباً ما يكون الاعتبار الأهم لعامل الأرباحية ... إذ عندما يكون هذا متحققنا بشكل واضح فإنه يمكن لشركة التأمين رفع عمولة إعادة التأمين إلى درجة تضمن لها ربما تهائياً بغض النظر عن نتائج الجزء، الضليل من الأعمال الذي احتفظت به وهكذا ينقلب دور الشركة لما يشبه دور الوكيل مقابل العمولة ... وقد تظهر ميزانياتها أرباحاً بفعل اقتناعها بهذا الدور الذي يحتمم الشركة ويُهدى من تطورها وقدرتها ولكنها مع ذلك تستقر في اظهار رفع قد يقنع ادارتها والمجهة المشرفة عليها بالاستمرار في هذا المسار غير السليم.

بقي أن نقول أن رفع عمولة إعادة التأمين والابقاء على احتفاظ ضئيل ليس اختياراً مجانية لشركة التأمين ، فعيد التأمين له تقييمه ورؤوسه في هذا الصدد ، والاحتفاظ الضليل قد يكون مقبولاً في السنوات الأولى من عمر الشركة .. ولكن سرعان ما يطلب من الشركة زيادة احتفاظها إذا ما أظهرت أعمالها نتائج سلبية لضمان مردود من الاهتمام والممارسة الجدية ، ولكن لا يتحقق نتائج الشركة ذاتها بعزل عن نتائج أعمالها بفعل احتفاظها المتواضع ... كذلك فإن عمولة إعادة التأمين المرتفعة تستند أساساً على تقييم للقسط الصافي الذي

**قد ينقلب دور
الشركة لما يشبه
دور الوكيل مقابل
العمولة .**

**تبرر عمولة إعادة
التأمين المرتفعة
بارتفاع سعر التأمين
المطلق .**

يقبله معيد التأمين ، كما نوضحه في المثال التالي .

نفترض أن شركة إعادة تأمين ترى أن السعر الصافي لتأمين معمل استهلاك جميع الأخطار هو ١٠٢٠٠ بالآلف (بغض النظر عن عمولة إعادة التأمين) فستكون تبعاً لذلك مستعدة لدفع عمولة إعادة تأمين ٤٠ % إذا كان سعر التأمين الأصلي ٢٠٠ بالآلف ... أما إذا كان سعر التأمين الأساسي ١٠٥٠ بالآلف فإن عمولة إعادة التأمين يجب أن لا تتجاوز ٢٠٠ بالمائة من القسط لكي تحافظ على السعر الذي رأته مناسباً .

فإذا استطاعت شركة تأمين ، من خلال احتكارها السوق بصورة مطلقة أو لأي سبب كان تطبيق أسعار مرتفعة فهي تستطيع تبعاً لذلك زيادة أرباحها التي لا تعكس بالضرورة لجاج أدواتها أو سلامة أدائها ، بل إن هذا الواقع ، وإن كان ينبع في زيادة الأرباح إلا أنه يتحقق في ناحيتين :

الأولى .. عدم تحقيق عدالة في سعر التأمين .. بمعنى أن السعر لا يحقق أحد أهداف الأسس وهو صياغة العدالة ، مستفيداً من وضع الاتكافؤ بين شركة التأمين والمؤمن له .. ولا تستطيع شركة التأمين ممارسة هذا التصرف إلا بالعدام المنافسة ، وكثيراً ما يحسن المؤمن لهم أو بعضهم على الأقل ، إن السعر الذي تطلبه شركة التأمين إنما يتفرض فرضاً تحت شعار الزامية التأمين لدى الشركة ، بموجب التعليمات السائدة ، فتتعدم الثقة بهذه الشركة وبعدها الجدية في تسوية التعويضات التي قد تنشأ ، بوجه سليم مما يخلق هوة يصعب ردتها ولو رغبت الشركة بذلك

سعر التأمين يجب أن يتحقق مبدأ العدالة والتكافؤ .

الثانية .. الضرر الذي يلحقه بالاقتصاد الوطني .. فعندما يزداد سعر التأمين عزاء الأقساط بطبيعة الحال ،

ولأن احتفاظ الشركة يكون في العادة جزءاً متواضعاً من هذه الأقساط فإن الجزء الأكبر منها يسجل لصالح معيدي التأمين ثم يتسرّب عن طريق سداد أرصدة الإعادة التي تعكس نتائج السوق الطيبة ، وتحول لصالح المعيد ، وهذا فضلاً عن آثره السلبي على ميزان المدفوعات فإن الأمر التضخي니 أيضاً لا يمكن تجاهله .

٤ - في شركات إعادة التأمين

على الرغم من أن المؤمن (شركة التأمين) ومعيد التأمين (شركة الإعادة) يلعبان في ملعب واحد إذا صنع التعبير ، فإن فئة فوارق في الكيفية التي يتم بها تحقيق الربح ... ولكن يجب التنويه إلى أن شركات إعادة التأمين الخلية أو ما يسمى بالوطنية ، التي تحدث عادة لاستيعاب جزء من إعادة التأمين الصادرة إلى الخارج تنفيذاً لقانون أحداثها ، وسعياً للتقليل من عوibiاتها الخارجية إنما تنسد لها حصة الإعادة بشروط مفضلة كان تتضمن عمولة إعادة تأمين تقل عن عمولة الإعادة للشركات الأخرى ، كأن تكون حصتها على العمل لا تكون ذات أمر يذكر . إذن فإنه يمكننا القول تأسيساً على ذلك أن شركة الإعادة في هذه الحالة تحقق ربماً من هذا الجزء الازامي تبعاً لارتعاشية الأعمال الأساسية للشركة المسندة ، وهذا الربح يعود للحالة الاحتكارية والإعادة الازامية ، وبالتالي فإنه لا يشير بشكل ذي معنى بالنسبة لسلامة الأداء أو غياب الاكتتاب ، شأنه في ذلك شأن ربح الشركات التي تنفرد بسوق وطنية بأكملها .

ومن جهة أخرى فإن شركة إعادة التأمين في سعيها لتحقيق ربح اكتتابي ستواجه جملة من الانعكاسات التي تجعل مهمتها أكثر صعوبة ذلك أن :

١ - شركة إعادة التأمين تقبل أخطاراً لا عالم لها

الحصة الازامية
التي تنسد لشركة
إعادة التأمين تحقق
أرباحاً مماثلة
بطبيعتها لأرباح
الشركة الوحيدة في
السوق

بتفاصيلها ، بل أنها لا تملك تقييم معظم الأخطار التي تسندها شركة التأمين تحت اتفاقية الإعادة وليس لها ما يؤكد أن قسط التأمين متلامٍ مع الخطير الذي أعيد لديها معتقدًّا في كل ذلك على تقدير ومعرفة شركة التأمين بالخطر وشروطه وتفاصيله ، ومثل هذه المعرفة ليست مضمونة دائمًا .

٢ - إن إعادة التأمين لا تتم على جميع الأخطار التي تؤمنها شركة التأمين ، فالأخطر البسيطة كثيرة العدد ، هي عادة ما يتم الاحتفاظ به ، بينما يعاد تأمين أخطار أقل عدداً وأكثر خطورة . كما يمكن لشركة التأمين أن تمارس سياسة انتقائية في الأخطار بين ما تحفظ به وما تسنده وفقاً لما قد تسمح به نصوص اتفاقيات الإعادة .

٣ - إن سوق الإعادة سوق دولي بكل معنى الكلمة .. وقد ترى شركة الإعادة نفسها مضطرة لاتباع اكتتابات وأسعار وشروط مقررة في السوق العالمية وليس لديها ما يمكنها من استيعاب وامتصاص انعكاساتها .

٤ - إن سوق إعادة التأمين وهي تاجر بسلعتها تتعرض تماماً لما يتعرض له أسواق السلع الأخرى من عرض وطلب ومن تقلب بين سوق البائع تارةً وسوق المشتري تارةً أخرى ، ومن زيادة في الطاقات الاكتتابية المتاحة على نطاق دولي . وليس صعباً التصور كم سيكون العبء ثقلاً على شركات إعادة صغيرة أن تدخل في حمأة هذا التنافس الذي يتطلب مالاً قبل لها به فنياً ومالياً واستشارياً ...

٥ - خاتمة
يمكننا استناداً للعرض السابق أن يُجلِّر بعض

الملاحظات حول المسألة المطروحة وهي :

- شركة التأمين أو شركة إعادة التأمين ، مشروع تجاري يهدف إلى تحقيق الربح وبلغ هذا الهدف أمر مشروع ومطلوب ، ويمكن أن يكون مقياساً لنجاح الإدارة وسلامة الأداء ، غير أن رتفاع معدل السريح الاكتتابي قد يخفى ممارسة سلبية في تحديد سعر التأمين أكثر مما يعني نجاحاً حقيقياً ، ويتوارد وضع ضوابط ومارسة رقابة فنية قادرة على وضع معايير لا تتعارج حالة الربح المتحقق في حالة السوق الاحتكارية خصباً ، بل وينفس الأهمية لمنع التنافس السلي الذي قد يؤدي إلى سلامة الأسعار في حالة الأسواق التي يتضمن فيها عدد الشركات بشكل يزيد عن حاجة السوق واستيعابه ...
- إن تقدير النجاح والحكم على سلامية الأداء لا يقتصر على النظر إلى معدلات الربح التي ربما كانت مشوبة بما أشرنا إليه ، بل يجب النظر في :

 - زيادة الوحدات المؤمنة وزيادة عددها ، وليس الاكتفاء بزيادة الأقساط السنوية .
 - تطور الانتشار الجغرافي للشركة على ، وخارجياً لشركة الإعادة .
 - غلو الأقساط الواردة عن العمليات التي يتم التأمين عليها طوعياً وزيادة نسبتها وعددتها في غضون الشركة .
 - وجود سياسة تسويقية عملية ومتناهية ، وتطبيقاتها وقياس نتائجها .
 - كفاءة واقتصادية برنامج إعادة التأمين الصادرة وسلامتها من حيث الكلفة وال الحاجة .
 - الجهد المبذول لتعظيم الثقة التأمينية على منتسبي الشركة وجمهور المؤمن لهم الختميين ... وغير

ارتفاع معدل الربح الاكتتابي قد يخفى ممارسة سلبية في تحديد سعر التأمين ، أكثر مما يعني نجاحاً حقيقياً .

أقناع في ذلك هو الممارسة كسداد التعويضات .. في وقتها، وبجمها الصريح ، ودون اجراءات معقدة تترك أسوأ الأثر .

* إن الرج الاستثماري لشركة التأمين أو إعادة التأمين ، لا يقل أهمية عن الرج الافتراضي ونتيجة العمليات الاستثمارية قد تكون أكثر استقراراً ، وتعمل على تطهيف النتائج الافتراضية الحاسرة إذا تمت وفق منهج صحيح وفي إطار النوع الملائم للأموال المتاحة للإستثمار ، وما أوردهنا في البداية عن الدور الابداعي الذي تظاهره ميزانية بعض الشركات هو حقيقة قائمة وظاهرة عامة يمكن بلوغها باتباع السبيل الصحيح لذلك .

شركات إعادة التأمين العشر الأوائل في العام

جريدة على عادتها نشرت مجلة Reaction الصادرة في لندن بياناً بأكبر شركة إعادة تأمين في العالم متسللة وفق جم الأقساط التي حققتها في عام ١٩٩٢ . ومن قراءة البيان المذكور يمكن تسجيل الملاحظات التالية :

* تحافظ شركة Munichre على موقعها الأول منذ سنوات ، باجمالى أقساط قدره ٨٩٣٤.٨ مليون دولار .

* من بين الشركات العشرة الأوائل الواردة أدناه خمسة شركات تأمين حققت مجتمعة عام ١٩٩٢ مبلغ ١٦٨٠٠ مليون دولار فقط .

* تأتي المجموعة العربية للتأمين ARIC ومقرها الرئيسي في البحرين في المرتبة الرابعة والسبعين باجمالى أقساط بلغ ١٤١ مليون دولار . والشركة كما هو معلوم ملوكه للدول العربية الثلاث ليبيا ، الكويت ، الامارات العربية .

بينما تأتي الشركة المركزية المغربية في المرتبة السادسة والتسعين والمصرية لإعادة التأمين في المرتبة المئة .

والجدول التالي يظهر الشركات العشر الأولى في العام .

الرائد العربي ————— النجاح والفشل / ومقاييس الرفع والمساراة

الترتيب	اسم الشركة	بلد المقر الرئيسي	الاقساط الاعمالية «بلاي» الدولارات	رأس المال	الاحتياطات المتبقية والنواتج
١	ميرنرنس - المانيا لإعادة التأمين	ميرنرنس - المانيا	٨٧٨٥٦.٥	٢١٠٤٦	٨٨٣٦.٨
٢	السويسرية لإعادة التأمين	зорغ - سويسرا	٩٦٦٢.٢	٢١٧٦.٢	٧٦٩٣.٩
٣	Employers المانية	الولايات المتحدة	٢٦١٩٦.٢	٢٠٩٦.٢	٢٠٩٦.٢
٤	كولوبين لإعادة التأمين	كولوبين - المانيا	١٩٣٦٦.٥	٤٣٠.٢	٢٣٣٦٦.٣
٥	العاشرة للإعادة	الولايات المتحدة	٢٤٤٩٦.٥	٦٧٧٦.٢	٦٧٧٦.٢
٦	هاروفز	هاروفز - المانيا	١٩٤٤٦.٤	٦٣٠.٢	٢٢٤٦.٢
٧	جيزي	إيطاليا	١٩٤٩٦.٣	٦٣٢.٣	٦٣٢.٣
٨	جيروزن	المانيا	١٦٠٤٦.٨	٢١٣.٣	١٧٠٤٦.٩
٩	نكولين	الولايات المتحدة	١٥٣٦٦.٣	١٣٠٨.٢	١٥٣٦٦.٣
١٠	زانكتون	المانيا	١٢٣٦٦.٣	٦٠٢.٢	١٢٣٦٦.٣

* - أقدم شركة إعادة في العالم .

إعادة التأمين : بين صياغة وتنفيذ البرامج وتدخل الدولة

د. حاول الفهري

ـــــ ما لا شك فيه إن إعادة التأمين أصبحت أداة فعالة من أدوات ابعاد الشاطئ الاقتصادي لما تحققه من تقسيت للخسائر وتوزيع للمخاطر ولما تبعه من طمأنينة في نفوس أصحاب رؤوس الأموال المنتجة والمؤسسات والشركات وما تخلقه من تعاون وتوازن في قطاع التأمين بشكل عام بالإضافة إلى أهميتها على الصعيد القومي .

إن التصور الكبير الذي طرأ على إعادة التأمين كان استجابة لواقع أملته ضرورة التخفيف من حدة الخسائر التي قد تلحق بمحفزيات الثورة العلمية التقنية المتصلة بالأخطار غير العادية ذات الأشكال المختلفة والتي عند وقوعها تولد جواً غير مستقر مالياً ونفسياً وأحياناً كارثياً (الحوادث المتعلقة بـ: الطائرات الضخمة - البوارحر الكبيرة وناقلات النفط - المصانع النووية - ناطحات السحاب .. الخ). هذا من جانب ، أما من جانب آخر فقد كان خلق عمل تأميني ناجح ومستقر ومحقق للأسس الفنية وبحيث لا تخضع شركة التأمين المعروض عليها تغطية خطير مابعد قبوله نظراً لضخامة مبلغ التأمين المتعلق به ، أن دفع شركات التأمين لأن لا تتفق مكونة الأيدي وأن تعمل على قبول أي عملية تأمينية دون الخوف من العجز في تسوية التعويضات

٤ مدربين التأمين في جامعة حلب - كلية الاقتصاد .

والاحتفاظ بما تراه مناسباً لها من حيث المسؤولية عن وقوع بعض المخاطر المؤمنة ثم تعيد ما يفوق مسؤوليتها إلى شركة أخرى هي شركة إعادة التأمين أو باختصار المعيد (Reinsurer) والتي يطلق عليها أيضاً الهيئة المشترية أو الهيئة الضامنة أو الهيئة المترافق لها وهي قد تكون محترفة في إعادة التأمين أو قد تكون شركة تأمين عادي تقوم بقبول عمليات تأمين معادة.

إن برامج شركات إعادة التأمين تنفذ بالاستناد إلى طرق شائعة الاستعمال ومعروفة بأشكالها الرئيسية: الاختياري (Facultative Reinsurance) والإيجاري (Treaty Reinsurance) بالإضافة إلى إعادة التأمين بطريقة الحساب المشترك (المبلولة) أو (مجمع إعادة التأمين) (Pools schemes) سوف لن نخوض في التفاصيل المتعلقة بهذه الطرق ، لكن سنلقي الضوء على ما يخص الجانب التنفيذي لبعض منها

إن الشكل الاختياري وما يمتلكه من حرية متاحة للأطراف العقد يعطي فرصة للدراسة دون التقيد بأي محددات مفروضة من حيث الاحتفاظ أو التنازل وهي بذلك تناسب مع العمليات التأمينية ذات الطابع الخاص والتي لا تأخذ صفة الانتظام في التعامل وخصوصاً تلك العمليات المتعلقة بالأخطرار الكبيرة . هناك جملة مراحل يتعين المرور بها لدى تقييد برنامج الإعادة وفقاً هذه الطريقة بدءاً من القصاصة (The Slip) وانتهاء ببطاقة التغطية (Take Note) عبر طلب إعادة التأمين (Request Note) حيث يصنفي طابعاً سلبياً على العلاقة بين المؤمن المباشر وشركة الإعادة وهذا الطابع يظهر باحتفال فقدان الأول لفرص الكسب إذا ما تأخر الثاني في توقيع القصاصة وربما يكون في أثناء ذلك قد تحقق الخطر وبالتالي الحاسم الوحيد هو المؤمن المباشر .

لما ذكر أعلاه كثيراً ما يترتب على المؤمن المباشر أو كما يقال (بعد للعشرة) قبل أن يقرر إعادة تأمين أخطاره بهذه الطريقة ، إلا أنه يبقى أمامه فرصة ذهبية للاحتفاظ بما هو مناسب لميزنته المالية ولدرجة التفاوت في جسامته الأخطار المعروضة عليه وبالتالي اختيار هيئات إعادة ذات القدرة والخبرة العالية .

إذاً تعتبر الخبرة المتواضعة للمؤمن المباشر والاحتراف للهيئة المستند إليها هنا المجال

الخوب لاستخدام هذا الشكل للإعادة وعموماً لا ينصح بذلك إلا إذا انتفت إمكانيات استخدام الأشكال والأساليب الأخرى.

إن تجاوز المأخذ التي تظهر في الشكل الاختباري للإعادة يتم من خلال تضمين البراجم بما تقدمه لنا طريقة الاتفاقية أو الإجبارية، فهي تتبع الفرصة لجمع شركات التأمين المباشر في قبول كافة العمليات التأمينية المعروضة عليها دون تردد أو خوف وذلك بقبول ما يزيد عن حد الاحتفاظ من قبل الهيئات الممارسة لإعادة التأمين وما يتحقق الاستقرار والتطور لصاعة التأمين على المدى الطويل. وهذا تجعل مكاناً متميزاً العقود القائمة على أساس مبلغ التأمين مثل عقود اتفاقية الحصة النسبية (Quota share treaties) وعقد اتفاقية الفائز (Surplus Treaties) بالإضافة إلى تلك القائمة على أساس مقدار الخسارة كعقود اتفاقية الخسارة الزائدة (Excess of loss treaties) وعقود اتفاقية وقف الخسارة (Stop loss treaties) واتفاقيات تجميلية لزيادة الخسارة (Aggregate Excess of loss).

إن صياغة البرنامج الخاص بعمليات إعادة لدى الشركة المؤمنة يعتمد وقبل كل شيء على تقدير الآثار التي قد تترتب عليها من جراء تضمين البرنامج هذا الأسلوب أو ذلك من أساليب الإعادة وبالتالي مدى المصلحة والمكاسب التي قد تتحقق بالنسبة لها وبأقل ما يمكن من الجهد والإجراءات والمصاريف، فلا إعادة تأمين الأخطار ذات المبالغ الكبيرة يمكن أن يكون إبرام عقود اتفاقية الخسارة الزائدة هو الحل المناسب والأكثر ملاءمة. فهي تضمن للمؤمن المباشر عدم التدقيق في تفاصيل الخط المعروض عليه وبالتالي تقليل المصروفات الإدارية إلى أدنى حد ويستطيع الحاسوب الإلكتروني أيضاً أن يختصر وي sist the الكثير من الجهد المتعلق بالجانب التقني الخاص بإعداد هذا النوع من العقود.

بهذا الشكل فإن عقود اتفاقية الخسارة الزائدة يمكن أن تستخدم إفرادياً لغرضية الخطر الضخم، إلا أن اللجوء إلى عقود الحصة النسبية يمر بالبساطة والسهولة اللتين

* راجع (مدخل إلى إعادة التأمين) للأستاذ عبد اللطيف عبود ص ٢٩.

تتعزز بهما الناحية التطبيقية هذه العقود بالإضافة إلى العمولة المرتفعة قياساً بعمولة عقود اتفاقية الخسارة الرائدة.

إن وجود مقدار احتفاظ جيد لدى المؤمن الأصلي مضافاً إليه تغطية كاملة بعقود اتفاقية الخسارة الرائدة يضمن له درجة عالية من الاطمئنان وعدم الخوف على الأخطار الحميدة المعاد تغطيتها. إلا أنه إذا كان يقوم بتحميمية أخطار ذات مسؤولية غير محدودة (أخطار المسؤولية المدنية). فإن عقود اتفاقية الخسارة الرائدة تعتبر أيضاً الأكثر ملائمة، لكن على أن بعض في العقد على عدم وجود حدود للمسؤولية بالنسبة لشركة الإعادة حيث تتحدد التعويضات التي يسأل عنها المؤمن الأصلي قضائياً.

إلا أنه ينبغي الانتباه بحدن لدى تحديد مقدار الاحتفاظ فإذا كان محدوداً بمستوى مرتفع جداً فإنه يتربّط على المؤمن الأصلي أن يكون مسؤولاً علمياً عن كل المطالبات تقريباً، أما إذا كان مقدار الاحتفاظ محدوداً بمستوى منخفض جداً فإن شركة الإعادة (المشترية) ستتحمل مسؤولية كبيرة ويمكن أن تطلب من المؤمن المباشر (الأصلي) إبرام عقود اتفاقية الحصة النسبية وبأسعار اتفاقية الخسارة الرائدة كشرط لموافقتها على المستوى المحدد للاحتفاظ.

في بعض الأحيان تعتمد بعض الشركات المسند إليها إلى تصدير الأخطار الواردة إليها من المؤمنين المباشرين إلى شركات أخرى بعقود اتفاقية الفائز في هذه الحالة يعاملون وكأنهم مؤمنين مباشرين بالنسبة لتلك الأخيرة حيث يطلق كما هو معروف على هذه العملية (إعادة إعادة التأمين) (Retrosession) والتي قد تكون انتلافاً من وجود بعض الاتفاقيات المبرمة والمنظمة لعمليات إعادة التأمين أو مجرد التعاون وتبادل العمل التأميني.

في الواقع لا يمكن أن تتوحد شركة تأمين قادرة على توظيف أعمالها دون اللجوء إلى سوق إعادة التأمين، وللاستنطر في حالات تحقق الأخطار الضخمة الكارثية إلى مد يدها لما لديها من احتياطيات وبالتالي تعريض مصيرها ومركزها المالي إلى خطر الإفلاس.

بالنسبة للشركات المؤسسة حديثاً من الضروري لها حل المسائل الأساسية

المتعلقة بإيجاد حماية تأمينية (إعادة) ليتسنى لها الوصول إلى تغطية أوتوماتيكية وحدود احتفاظ موضوعية وعائد اقتصادي جيد وبالتالي توفير جو من الطمأنينة والاستقرار.

إن الوصول لبرنامج إعادة يضمن التغطية الآوتوماتيكية يمكن من خلال إبرام عقود بالطريقة الإجبارية (الاتفاقية) فهي تسمح للشركة المسندة وبدون أي حدود بقبول الأخطار المعروضة عليها من قبل الهيئات والوسطاء وهذا يحصل نظراً لكون هذه العقود لا تتطلب موافقة مسبقة من قبل الشركات المستند إليها بقبول تغطية تلك الأخطار ومسؤوليتها تبدأ من لحظة توقيع عقد التأمين الأصلي حتى ولو لم ينقل الخطير بعد إلى سجلاتها.

أما حدود مقدار الاحتفاظ الذي تعمل الشركة المسندة على تحديده ذاتياً ومن ثم تدعيمه هو أمر مرتبط بمستوى تطورها وبالاستراتيجية التي تعمل لتحقيقها***. هذا يعني إن الشركة المسندة التي تمارس نشاطها منذ زمن طويل ولديها قدرة مالية عالية يمكنها وضع حدود ذات مستوى عالٍ بالمقارنة مع الشركات الحديثة الولادة التي يجب عليها أن لا ترهق كاهلها بمسؤوليات كبيرة.

على سبيل المثال: إذا كان لشركة رأسمال مدفوع قدره مليون دولار وقامت بتحديد مقدار الاحتفاظ للبوليصة الواحدة من تأمينات الحياة بمقدار مليون دولار، فهذا يعني إرهاق واضح وتحمّل غير طبيعي للمسؤولية. الأصح من ذلك أن يحدد مقدار الاحتفاظ بعشرة آلاف دولار لكل بوليصة مشتركة وإبرام عقد اتفاقية الفائض ذات عشرة خطوط وبالتالي الحد العام لكل بوليصة هو مئة ألف دولار وإذا تبين أن هناك ضرورة لحدود إضافية فيمكن التوجه إلى إبرام عقد اختياري.

أمام الشركة المسندة أيضاً أحوال آخر وهو إبرام عقد اتفاقية خسارة زائدة بحدود ثمانين ألف دولار عن مقدار الاحتفاظ المحدد بعشرين ألف دولار وذلك لاتقاء تأثير جملة الخسائر التي قد تنتج عن الحادث الواحد المؤمن حيث كل منها يمكن أن يقل عن عشرة آلاف دولار. وبشكل عام توجد مجموعة من المحددات التي تساعده على

* * * راجع مبادئ التأمين بين الجوانب النظرية والأسس الرياضية - ٢٧٥ للدكتور: خالد الهانسي

- تحديد حجم الأموال الواجب الاحتفاظ بها وبالتالي الابتعاد عن الوصول إلى درجة التورط المالي للشركة . نذكر من تلك المحددات :
- خبرة الشركة وعمرها الذين تتناسب معهما القدرة الكبيرة على تحديد مقدار الاحتفاظ والبالغ المعايير تأمينه بشكل طردي .
 - درجة الخطير المؤمن (خطورة الخطير) فالتأمين على اسطول بحري ذي خطورة أكبر بكثير من التأمين على عقار ضد الحريق ، حيث تتناسب نسبة الاحتفاظ عكساً مع تلك الخطورة .
 - حجم محفظة أخطار الشركة والذي يتتناسب معه حد الاحتفاظ طرداً .
 - المركز المالي للشركة المؤثر طرداً على حد الاحتفاظ وهو يتحدد بمدى القدرة على الاستئثار الفعال الحقيق للعوائد العالية وبالاحتياطات المرتفعة ورأس المال الكبير بالإضافة إلى التcum بالسمعة القوية وما يحصل من أقساط سنوية .
 - وأخيراً يُؤخذ بعين الاعتبار المؤشر العام للاحتفاظ بالنسبة للشركة حيث يجب الاحتفاظ بقدر يزيد كثيراً عن هذا المؤشر لتكون قادرة باستمرار على دفع التزاماتها وعدم التعرض لعاصفة مالية تهدد كيانها .

إن كل من الشركة المسندة والمسند إليها يملأ الرغبة في الحصول على الربح وإذا لم يمكن لها أمل بذلك فإنها لن تقدم على توقيع العقد . لكن عند إبرام عقد من العقود النسبية (الخصصة والفائض) وكانت الشركة المسندة قد حصلت على عمولة إعادة تأمين تفوق مصروفاتها الإدارية وتکاليف جذب الزبائن وغيرها ، فإن قيمة موجوداتها متزايدة بالمقارنة مع الأقساط الكعاد تأمينها والتي صدرت إلى الشركة المسندة إليها . العمولة المرتفعة يمكن أن تعطي مثلاً بعقد اتفاقية الحسارة الرايدة بوجود عدد كبير من الحسائر الصغيرة والتي تقلها الأساسية بقدر الاحتفاظ الخاص بالشركة المسندة .

الشعور بالأطمئنان يقصد به إن الشركة المسندة إليها يجب أن تكون قادرة على تغطية الحسائر الناتجة عن الكوارث الكبيرة وأن تكون ثقة بثبات ومتانة الشركة المسندة وأيضاً مقتنعة بشروط وعدالة العقد بالنسبة لطرفيه . إن إشاعة هذا الشعور في ظل عقود الإعادة الإجبارية تحمل أهمية خاصة وذلك لكونها تتطلب رقابة متبادلة أقل بكثير

لما تطلب العقد الاختيارية وتتعزز هذه الأهمية بوجود ثقة متبادلة بين الطرفين .
ذلك الذي صياغة برنامج الإعادة يتوجب على الشركة المستندة الوصول إلى قرار فيما إذا كانت بحاجة عند تنفيذه إلى وسطاء أم لا . في الأسواق التي تتوارد فيها شركات إعادة كبيرة وقوية يتم تنفيذ جزء كبير من البرنامج بشكل مباشر ، أي دون اللجوء إلى أي توسط . أما في كثير من الدول النامية فإنه لا يسمح للشركات المستندة الخروج إلى سوق الإعادة الدولي بشكل مباشر وتتراكم اتجاهات إعادة التأمين الحكومية وعدد تنفيذها للعمليات إعادة التأمين وراء الخدمات التي تقدمها شركات الإعادة الدولية الوسيطة .

في بريطانيا وإيرلندا وأمريكا الشمالية حيث تنشط شركات الإعادة الوسيطة يستطيع المؤمن المباشر الاتصال مباشرة بشركة الإعادة أو الرجوع إلى الوسيط الذي يحصل من الأخيرة على عمولة لقاء الخدمات التي يقدمها والتي منها ذكر على سبيل المثال :

تقديم الاستشارة للمؤمن المباشر بشأن صياغة برنامج الإعادة ، تقدير إمكانية توزيع الخطر في سوق الإعادة وهنا يمثل أهمية كبيرة اختيار الشركات التي سيستند إليها الخطر ، التسويق ، وإعداد مشروع العقد بالإضافة إلى إجراء كافة العمليات الحسابية اللازمة بين المؤمن المباشر والشركة المسند إليها .

إن الخدمات الثلاث الأولى تتفق بشكل جوهري مع الطابع الرئيسي لعمل الوسيط ، فاستغلال الخبرة الفنية لل وسيط هو أمر مفيد على أية حال ، حتى إذا قرر المؤمن المباشر ممارسة نشاطه دون أي وسيط . وإذا كان توزيع الخطر يتم من قبل أكثر من وسيط واحد أو إن جزء منه يصدر مباشرة فإنه يستحسن أن تكون هناك رقابة على العقد بشكل عام من قبل واحد من أولئك الوسطاء وذلك لضمان تنفيذية كافة أجزاء الخطر وفي نفس الوقت موافقة كامل الأطراف على شروط العقد . ويمكن أن تورد جملة الحالات التي يمكن فيها أن يكون اللجوء إلى الوسيط هو أمر صائب وضروري :

مبلغ التأمين يفوق بكثير سعة أي شركة مستند إليها (مأنهودة بمفردها) ، ضرورة تصدير الخطر وتوزيعه في سوق الإعادة الدولي ، ضرورة إعادة تأمين خطر خاص .

عند الخروج إلى أسواق الإعادة الخاصة بالدول الأخرى ينصح الوسيط (أو المؤمن الأصلي إذا كان يريد الإعادة مباشرة) أن يجري اتصالاته مع وسطاء محليين، فهم الأكثر خبرة ومعرفة بظروف وخصوصيات السوق المحلية ومن خلالهم يمكن إيجاد شركة الإعادة الأكثر ملائمة. إن مقاييس اختيار أسواق الإعادة وبالتالي شركات الإعادة عند توزيع الأخطار تتعلق بقدرة هذا السوق أو ذلك على قبول تعطية هذا النوع من الأخطار بالإضافة إلى الاستقرار المالي والثبات الذي تتمتع به شركة الإعادة والسمعة الحسنة وإمكانية التعاون المتبادل.

أما عن تدخل الدولة في نشاط إعادة التأمين فهو أمر مستمد من الدور التاريخي الذي لعبته وتلعبه في التأثير على مسار تطور صناعة التأمين ككل بما يخدم أغراضها الاقتصادية والاجتماعية.

إن تدخل الدولة في تسوية نشاط الإعادة يمكن أن يتم بشكلين مباشر وغير مباشر، حيث تتلخص التوجيهات الرئيسية لتلك التسوية بال نقاط التالية:

- الازام في إعادة التأمين.
- الرقابة على احتياطي العملية الصعبة.
- الاحتياطات المضخزة.

إن التطبيق الازامي لأنواع إعادة التأمين هو صفة مميزة للدول النامية بشكل رئيسي، حيث تلزم شركات التأمين المباشر بنقل تعطية نسبة محددة من جملة الأخطار المؤمنة لديها إلى الشركات الحكومية الممارسة لنشاط الإعادة. بالإضافة إلى ذلك لا يسمح ل تلك الشركات بتصدير أخطارها إلى شركات إعادة موجودة خارج البلد مقابل احتكار الشركة الحكومية هذا الحق لنفسها.

في بعض الدول لا تسع الحوكومات لشركات التأمين العاملة في أسواقها بتصدير جزء من أخطارها إلى السوق الدولية إلا بعد أن تستكمل إعادة تعطية جزء محدد من الأخطار في السوق الداخلية وقد تفرض بعض القبود على مقدار الاحفاظ الذاتي في أنواع معينة من التأمينات.

في دول أخرى تعمل الحكومات على تشجيع وتطوير روح المنافسة بين شركات

الإعادة الحكومية والشركات الأخرى الخاصة الممارسة للإعادة انطلاقاً من أن ذلك يغترّ المحرك الأساسي للارتفاع بواقع العمل التأميني إلى مستوى نوعي أفضل ومع هذا الارتفاع قد يتحقق الاستقرار المالي لتلك الشركات وتعزز الثقة بها.

إن سلية الإلزام في إعادة التأمين ترتبط بأنّ النّظام الذي يجري وفقه تحديد التعرّف وهي غالباً محددة ثابتة بالإضافة إلى الشروط المتعلقة بالإعادة يتميز بالتساوّة وعدم الدقة ولا يأخذ بعين الاعتبار الظروف الملموسة والخصائص المتعلقة بكل حالة معينة، هذا بلا شك يشكّل حجر عثرة أمام تطوير علاقات السوق ولا يخلق حافزاً لشركة التأمين للبحث عن أشكال تأمينية جديدة ولرفع نوعية الخدمات التي يقدمها لجمهور المؤمنين.

إلا أنّ الإلزام في إعادة التأمين وفق المفهوم هذا يقلّل من الاعتماد على السوق الدولي (الأجنبي) مانعاً بذلك تصدير جزء هام من الثروة القومية النادرة الممثلة بمبالغ الأقساط المعاد تأمينها مدفوعة بالعملة الصعبة، وفي نفس الوقت يكون المجال واسعاً أمام السوق الوطنية لتكسب دعماً وثباتاً.

أما الرقابة على الرصيد من العملة الصعبة تختلّ أهمية كبيرة في الحالات التي يمتد فيها نشاط الشركة إلى مستوى السوق الدولي. وبالتالي يكون رصيدها المالي متضمناً عملاً أجنبياً مختلفاً في الحقيقة مصدر إضافي للخطر بفعل إمكانية التأثير السلبي الذي يديه التقلب المستمر في أسعار الصرف على النتيجة النهائية لنشاط المعبد. وعلى سبيل المثال في بريطانيا وفي عام ١٩٥١ كانت تطبق قاعدة مفادها إن شركات إعادة يمكنها أن تخفظ لديها وبالعملة الصعبة ٧٥٪ فقط من المبلغ المحصل لقطع إعادة تأمين لخطر ما في الخارج. إلا أنه في عام ١٩٧٧ تم إلغاء هذه القاعدة ونستطيع الآن تلك الشركات أن تضع ضمن موجوداتها ١٠٠٪ من مبالغ الأقساط على هيئة عملاً صعبه.

إن التدخل غير المباشر من قبل الدولة في تسويق وإدارة نشاط إعادة التأمين يظهر من خلال التحديد الإلزامي لنسبة ما يجب أن يستخرج من الأموال كاحتياطات

ضرورية للشركة تحدم مقدرتها على الدفع ومواجهة ما يطلب منها في أي وقت تتحقق فيه خسارة.

لقد بدأ التطبيق العملي لسياسة الاحتفاظ بجزء من الأقساط المعد تأمينها بعد الحرب العالمية الأولى، ثم نطور إلى أن أصبح الآن شائع الاستخدام، وفي بعض الأسواق هو بمثابة إجراء بحري تمييز به بين الشركات الأجنبية الخاصلة على تراخيص حكومية بمراولة الإعادة، وهذا على العموم ليس في صالح تلك الشركات، إذ تفقد بذلك رقابتها على ذلك الجزء من موجوداتها وأيضاً تحرم إمكانية الحصول على الربح الناتج عن عوائد الاستثمار.

كثيراً ما تعمد الحكومات إلى منع دخول شركات إعادة أجنبية إلى السوق الوطنية شركات إعادة مركبة تمارس نشاطها داخل تلك السوق أخذة على عاتقها تعطية كامل الأخطار الموجودة في داخل السوق، بحيث تزداد قدرتها على التغطية باستهرا وفى نفس الوقت تتعاظم احتياطياتها المتراكمة لتشكيل الأدوات المالية الممكن توجيهها في الأقبية الاستثمارية المناسبة. وهنا نشير إلى أنه غالباً ما يحصل في السوق الدولية لإعادة التأمين أن تلجأ بعض شركات الإعادة المؤسسة حديثاً والراغبة بممارسة نشاطها في مجالات جديدة للتأمين أو في مناطق جغرافية جديدة إلى التعااضد بل الاتحاد مع شركات إعادة أخرى لديها خبرة كافية لمراولة العمل في ذلك المجال وفي تلك الرقة المحددة.

إن قيام الحكومات بتطبيق السياسات الهدفة إلى حماية السوق المحلية بما فيها من شركات مستقلة ومعدة من خطر المنافسة الأجنبية هو أمر يتجاوز مع مصالح ليس فقط كل شركة من تلك الشركات وإنما أيضاً كامل السوق بعناصره المختلفة وعلى الأخص جماهير المؤمنين، وإنما في نفس الوقت نرى بأن المجال الخصب والطبيعي لازدهار صناعة التأمين بشكل عام والإعادة بشكل خاص هو خلق الظروف المناسبة لإيجاد سوق للتأمين بالمعنى الحقيقي وذلك بإفساح المجال أمام كل من يستطيع مراولة هذا النشاط. عندئذ فقط يمكن أن تتغلب إلى صيغة نوعية أخرى لعلاقة مواطننا بفكرة

التأمين وواقعه وبالتالي يجعل من التأمين في بلدنا ووطننا العربي مؤشراً حضارياً يمكن أن نبرره ونفتخر به ولنا من تجربة العديد من البلد وما آل إليه احتكار التأمين هناك أقرب مثال.

المراجع

- ١ — مادى التأمين (بين الجوانب النظرية والأسس الرياضية)، د. مختار محمود المانسى دار النهضة العربية — بيروت ١٩٨٩.
- ٢ — مدخل إلى إعادة التأمين، عبد اللطيف عبود، منشورات الاتحاد العام العربي لإعادة التأمين ١٩٨٥.
- ٣ — Lereah.D.A.(1985) Insurance market formation problems.

مفهوم إدارة المطر

(الدكتور محمد توفيق (المصوري))

يضطر الشخص سواء كان اعتبارى أو طبيعى - إلى اتخاذ قرارات مستمرة منذ لحظة ميلاده إلى لحظة وفاته سواء كانت هذه القرارات ارادية - فيأخذها بناء على ارادته المحسنة . أو قرارات لا ارادية مفروضة عليه من جهة خارجية ، ونتائج هذه القرارات تظهر في المستقبل سواء كان هذا المستقبل القريب أو البعيد . مما يجعله في حالة مستمرة من الشك أو الخوف أو القلق من نتائج هذه القرارات . حيث أن الشخص لا يستطيع الحكم المؤكد على هذه النتائج إلا بعد تتحققها . فقد تكون هذه النتائج في صالحه وتحقق الأهداف المنشودة من ورائها أو قد تكون هذه النتائج في غير صالحه وتتأثر بنتائج عكسية سواء كانت في الحسنان أو خارج نطاق الحسنان .

حالة القلق أو الخوف من نتائج القرارات المستمرة التي

* أستاذ ورئيس قسم الرياضيات والتأمين في كلية التجارة جامعة القاهرة وقد أعد الموضع لتقديمه في الندوة العربية لإدارة المطر في المؤسسات الصناعية المتمدة في القاهرة بمصرية مصر العربية خلال الفترة من ٢٥ إلى ٤٧ أكتوبر / تشرين الأول ١٩٩٦ .
وسوف تنشر تفاصيل المقدمة في المدح القادم والذي يليه .

يتخذها الشخص تفقدة القدرة على الاستمتاع بالحياة اليومية الخاصة به وبالعافية التي تزخر بها ، فطالبات الحاصل على الثانوية العامة قد تفرض عليه الدراسة في احدي الكليات سواء كانت نظرية او عملية ولا يدرى هل القرار الذي فرض عليه قد تكون نتيجته في صالحه اي أنه سوف يستطيع التأقلم مع المقررات الدراسية الخاصة بهذه الكلية او أنه عندما ينتهي من الدراسة في هذه الكلية سوف يجد العمل المناسب الذي يلام امكانياته ومويله؟

كذلك فسان المنشأة الاقتصادية التي تقرر زيادة إنتاجها من المنتج الذي تتجه فإن هذا القرار الذي تتخذه لا تستطيع أن تخدم مقدماً على نتائجه في صالحها وتحقيق أهدافها أما أنه سوف يؤدي إلى زيادة العرض وبالتالي تحقيق السعر أو قد يغير المنشآت الأخرى المنافسة بالاستعداد لمواجهة هذه الزيادة بتصنيع منتجاتها وما يتربّ عليه من اضرار تجاه هذه المنشأة أو تخفيض أسعارها أو زيادة إنتاجها أو زيادة منافذ التوزيع . فالخوف المستمر من المستقبل ظاهرة طبيعية تلازم الشخص الطبيعي أو الاعتباري حيث أنه لا يعلم المستقبل غير الله سبحانه وتعالى .

ويحاول الشخص مواجهة جهله بنتائج قراراته في المستقبل بشتى الطرق وبكل ما أوتي من وسائل وتطورات طرق هذه المواجهة مع التطور اللامائي ومع زيادة قدراته ولكن ينتهي الخوف من نتائج القرارات التي تتخذها إلا نهاية الحياة ذاتها . وهذا الخوف هو ما يطلق عليه الخطر أو عدم التأكد من نتائج القرارات التي تتخذها .

وسوف نعرض في هذا البحث للموضوعات الأساسية التالية :
الخطر ، مقاييس الخطر ، وإدارة الخطر

Risk

طبيعة المخاطر

من المفهوم السابق يتضح أن المخاطر ظاهرة طبيعية تتشابه الشخص عند اتخاذ قرار معين لعدم معرفته بنتائج هذا القرار ومن ذلك فلابد يوجد خطر إذا لم يوجد قرار . كذلك فإن المخاطر ينعدم عندما يعلم الشخص علم اليقين نتيجة هذا القرار .

وبالتالي فإنه يمكن تعريف المخاطر بأنه حالة الخوف أو الشك أو عدم التأكيد ، التي تتشابه الشخص عند اتخاذ قرار معين لعدم معرفته بنتائج هذا القرار الذي سوف يظهر في المستقبل ، وتشير هذه الحالة باحتمال تحقق الظاهرة محل عدم التأكيد وحجم الخسارة المنتظرة نتيجة تحقق هذه الظاهرة والظروف المحيطة به .

- فإن حالة الخوف أو الشك أو عدم التأكيد هذه تختلف كلما انخفض احتمال تتحقق الظاهرة محل الخوف إلى أن تنعدم تماماً عندما ينعدم احتمال تتحقق هذه الظاهرة أي يصل احتمال حدوث هذه الظاهرة إلى الصفر أو يصل احتمالها إلى حالة التأكيد تمام أي يصل احتمالها إلى الواحد الصحيح .

على سبيل المثال فإن الغواص الذي يعمل في البحر لا يخفى إطلاقاً من الأصوات بالباهارسيا لأن احتمال أصواته بالبهارسيا من نزوله في مياه البحر ينعدم ويصل احتمال تتحققه إلى الصفر أي استحالة تتحقق هذه الظاهرة .

وعلى العكس فإن الذي يقفز إلى البحر بملابس كاملة لا يخفى من ابتلال ملابسه بالماء لأن احتمال البطل يكون مؤكداً حدوث أي يصل إلى الواحد الصحيح .

- كذلك فإن حالة الخوف أو الشك أو عدم التأكيد تتأثر بحجم الخسارة المنتظر أن يتحملها الشخص نتيجة لتحقق الظاهرة محل الخوف أو القلق أو الشك . فهي تتضخم كلما اخفي الشخص حجم الخسارة المنتظر أن يتتحملها نتيجة تحقق هذه الظاهرة إلى أن تتعلم هذه الحالة عندما يصل حجم الخسارة المنتظر إلى الصفر ، وتزداد هذه الحالة كلما زادت حجم الخسارة المتوقعة إلى أن تصل أقصى درجاتها عندما تصل إلى حجم الأصل المعرض لهذه الظاهرة بالكامل .

فعلى سبيل المثال فإن مالك قطعة أرض صحراوية جريدة لا يخاف عليها من ظاهرة الحرائق حيث أنه إذا حدث بها حريق فإن حجم الخسارة التي تلحق به تكون متعددة وبالتالي لا يخشى عليها من الحرائق .

وعلى العكس فإن صاحب مستودع البوناجاز يخاف عليه من ظاهرة الحرائق حيث أنه إذا حدث حريق بالمستودع غالباً ما تأتي النيران على المستودع بكامله .

كذلك فإن الظروف المحيطة بالشخص متلخص القرار لها تأثير كبير على درجة خوفه أو قلقه أو شكه من نتيجة القرار الذي يتتخذه ، سواء تمثلت هذه الظروف في ظروف بيئية أو عادات سائدة أو قوانين وضعيّة في المجتمع الذي يوجد به هذا الشخص ، أو طبيعة متلخص القرار نفسه .

فعلى سبيل المثال فإن المنشآة الاقتصادية المحاطة بالإنارة السلكية تخشى في قرارتها المسئولية المدنية التي يمكن أن تقع عليها نتيجة القرارات التي تتخذها . بعكس المنشآة الاقتصادية الموجودة في الصحراء فهي تخشى الظروف الطبيعية المحيطة بها أكثر من أي شيء آخر .

الخسارة المادية : Loss

يقصد بالخسارة المادية النقص أو الفناء للدخل أو الممتلكات أو الثروات الناشئة عن تحقق الظاهرة محل الخطر ، اي أنها نتيجة لتحقق هذه الظاهرة .

ولقد سبق وان نوهنا أنه لا يوجد خطر ظالما لا توجد خسارة مالية منتظرة أو محتملة الحدوث ، فهو تعتبر عامل أساسى فى وجود الخطر .

ويخرج عن مفهوم الخطر الخسائر المعنوية التي يترتب عليها تأثير على الحالة النفسية للشخص دون التأثير على الناحية المادية له . وهذا النوع من الخسائر من الصعب قياسه وتقييمه مما يترتب عليه من آثار نفسية غير ملموسة ، وبالتالي تخرج من نطاق اهتمامنا .

سمات الاخطر البحته Characteristics Of Pure Risks

تنتوء التسميات المختلفة للأخطار وفقا للغرض أو الهدف من التسميم وطبيعة ومبروك ونهاية القائم بعملية التسميم .

وي娘娘 معظم الكتاب الى تسميم الأخطار أساسا الى :-

أخطار معنوية (نفسية) وهي مجموعة الأخطار التي تؤثر على الناحية النفسية للشخص دون الناحية المادية (الاقتصادية) بصفة مباشرة وهي تخرج عن نطاق اهتمامنا .

أخطار مادية (الاقتصادية) . وهي مجموعة الأخطار التي تؤثر

على المركز المالية للشخص فيؤدي إلى نقص في هذا المركز وهي موضوع اهتمامنا ، والخطر المادي يمكن تقسيمه من حيث شانها إلى :-

الخطار مضاربة (تجارية) : وهي مجموعة الخطارات التي ينشأها الفرد بنفسه بهدف تحقيق الربح ، فإذا لم يتحقق تكون نتيجتها خسارة مالية . ومن أمثلتها خطأ الاستثمار والخطر المضاربة أو الرهان . ومن أشهر الأمثلة العنية لهذا النوع ، الاستثمار في شركات توظيف الأموال وهذا النوع من الخطأ يهتم بدراسة رجال التسويق والرياضية وبذل الذات رياضيات التجزء بالاحتمالات .

الخطار بحثه :- وهي مجموعة الخطارات الموجودة في الطبيعة ولا دخل للشخص متى القرار في وجودها وقد يتخل فقط في تحققها ، وتكون نتيجتها خسارة مالية فإذا لم تتحقق لا يتحقق أي أرباح .

وهذه الخطارات تعتبر طارئة على حياة الشخص وتنتاج من مجموعة الظواهر الطبيعية أو العامة وتكون نتيجتها خسارة مالية دائماً في الدخول أو الممتلكات أو الثروات . ومن أمثلتها الزلازل - البراكين - العواصف - الاعاصير - الفيضانات - الشريوخة - المرض - الوفاة المبكرة - اصابة العمل - البطالة .

وبالرغم من افتتاحنا بالتعريف السابق ذكره للخطر ، إلا أن هناك العديد من التعريفات لمعنى الخطر التي تختلف وفقاً لطبيعة وبيئة وثقافة صاحب التعريف أو الهدف من التعريف فمن وجهة نظر رجال التأمين والمهتمين بصناعة التأمين فائهم يميلوا إلى تعريف الخطر بأنه " احتفال وقوع خسارة مادية في الدخل أو النروءة نتيجة وقوع حادث معين طارئ " .

وهذا التعريف يتسم بالسمات التالية :-

١- الاحتمالية :-

أى أن الخطير - الخوف أو الشك أو عدم التأكيد يكون عندما يكون هناك امكانية تحقق ظاهرة محل الخوف أو الشك .

يعنى أخر أى أن الخطير ينتلى إذا كان هناك تأكيد تام أو مطلق أو استحالة مطلقة من تحقق ظاهرة معينة والتى ينتج عنها خسائر مادية فى الدخول أو الممتلكات أو الثروات . وفي هذا المجال يجب أن نفرق بين ثلاث حالات :

أ - الظواهر المزكدة الحدوث والتى يكون احتسال تتحققها واحد صحيح أى أن نسبة تتحققها ١٠٠% حيث ينعدم الخطير هنا نظراً للمعرفة اليكيدة بما سوف يحدث من نتائج ، وبالتالي يمكن للشخص الابتعاد عن اتخاذ القرار الذى يمكن أن يكون سبباً لتحققه فى المستقبل .

ب - الظواهر المستحيلة الحدوث والتى يكون احتسال تتحققها صفر أى أن نسبة تتحققها صفر% . حيث ينعدم الخطير هنا نظراً للمعرفة المسبيقة باستحالة تحقق هذه الظواهر وبالتالي يمكن للشخص اتخاذ القرار وهو متتأكد تماماً منذ البداية أن هذه الظاهرة لن تحدث فى المستقبل وبالتالي لن يتربى أى خسائر مادية عنها .

ج - الظواهر المعنونة الحدوث : وهى التى يكون احتسال تتحققها أكبر من الصفر وأقل من الواحد الصحيح . أى أن هناك فرص حدوثها وفرص أخرى لعدم حدوثها ويصبح فيها الشخص غير متتأكد من حدوثها . وبالتالي يكون فى حالة من القلق والخوف نتيجة عدم تأكده من نتائج تتحققها .

وأن كان الشخص يستطيع أن يحدد فرص حدوثها وفرص عدم حدوثها فإن زالت فرص عدم حدوثها عن فرص حدوثها فإنه يتغذى

القرار ، وبالعكس إذا ذات فرص تتحققها عن فرص عدم حدوثها فاته يتوجب القرار الذي يؤدي إلى امكانية حدوثها .

٢ - فجائية الحادث :-

أى أن يكون السبب الذى أدى إلى تحقق الظاهرة محل الخوف أو القلق أو عدم النكدة - الخطر غير مرتب أو غير مدبر أو منعد أو أرادياً من جانب صاحب القرار . أى يكون لا إرادى من جانبه ، وفي هذا المجال يجب أن ننوه أن تحقق السبب قد يكون أرادياً من جانب الغير ، وهذه الحالة لا يخرج الحادث عن الفجائية المطلوبة له طالما أن صاحب القرار لا يعلم وقت اتخاذه القرار بهذه النية من جانب الغير وكذلك لم يكن مشاركاً فيها .

ذلك قد يحدث السبب الذى أدى إلى تتحقق الظاهرة محل الخطر من جانب صاحب الخطر ولكن دون تعمد أو قصد من جانبه وهذه الحالة أيضاً لا تخرجه عن الفجائية المطلوبة له . وحيث أن الاخطار البختة هى التي يترتب عليها خسارة مادية فقط وأنه بدون الخسارة المادية لا يوجد خطر ، ولذا فهو التي تعتبر واقعة في نطاق واهتمام رجال التأمين ورجال إدارة الأخطار .

لا أنه يلاحظ أن العوامل التي تصنف وتحدد أسباب الخسارة المادية من الأهمية بفرض تحليل الخطر . وأهم هذه العوامل هي :- التعرض للخطر - الحادث - مسببات الخطر .

التعرض للخطر Exposures

بالرغم من أن رجال التأمين يتفقون على أن التأمين لا يتعامل إلا مع الأخطار البختة إلا أن التحذير من بينهم يستخدم لفظ 'الخطر' للإشارة إلى تعرض الأفراد والمتاعات والثروات للخسائر المادية، بينما نجد أنه في برامج تعليم وتدريب التأمين يستخدم لفظ 'التعرض'

للخطر على أسمى أنه وصف للأفراد أو الممتلكات أو الثروات المعرضة لخطر أو حالات تكون فيها الخسارة أو الخسائر العاديّة ممكناً حدوثه .

بعض أخر يمكن تعريف التعرض للخطر بأنه أقصى خسارة مادية محتملة حدوث عند تحقق الظاهرة محل الخطير .

الحادث Peril

الحادث هو التحقيق العادي للculus الملموس لظاهرة الخطير مما يؤدي إلى خسارة مادية .

فالحادث هو السبب المباشر لحدوث الخسائر العاديّة ، وبالتالي فإن الحادث له تكلفة تظهر في قيمة الخسارة العاديّة المباشرة الناشئة عن تتحققه . بينما الخطير ليس له تكلفة مادية مباشرة ، فالشخص محاط بالخطير لأن البيئة والمناخ العام مليئ بالظواهر الطبيعية والعمامة مثل الفيضانات والسرقة والوفاة العبوة والمرض والتصاص والحرائق والزلزال والعاصف ، ولكن لا يتحمل أيه خسائر مادية تذكر إلا في حالة تتحققها فقط أي في حالة حدوث الحادث .

أسباب الخطير Hazard

وأسباب الخطير هي مجموعة العوامل التي تشعر الشخص بالخوف من نتائج القرارات المتتابعة التي يتخذها .

وهذه المسببات يمكن تقسيمها إلى :-

أسباب أساسية :- وهي مجموعة الظواهر الطبيعية والعمامة التي توجد في الطبيعة ولا يدخل للشخص في وجودها ولكن قد يتخلق في تتحققها . ومن أمثلتها الزلزال السباكتين العاصف السيول .

أسباب خطير مساعدة :-

وهي مجموعة العوامل التي تزيد من حدة الخسارة العاديّة

الناشرة عن تحقق الظاهرة محل الخطير أو تؤدي إلى نشأة وتحقق ظاهرة الخطير .

وهذه المسببات قد تزيد من احتمال حدوث الخسارة أو وطأتها أو كليةما فعلى سبيل المثال فان وجود الرياح من شأنه ان يزيد من حدة الخسارة العادية الناشئة عن الحريق .

ذلك فان الشخص المريض بأحد الامراض المزمنة - السرطان مثلا - يكون أكثر تعرضا للإصابة بـالامراض المختلفة .

ويوجد نوعان من مسببات الخطير المساعدة :

A - مسببات خطير مادية Physical Hazard

وهي العوامل الاضافية التي تنتج عن وجودها زيادة درجة الخطورة للخطير . فموقع البناء وطريقة بنائه واستخداماته تؤثر في مدى الخسارة العكك ان تحدث له نتيجة حريق أو فيضان أو زلزال ... الخ .

B - مسببات الخطير المعنوية (غير ملموسة) Intangible Hazard

وهي مسببات الخطير غير المادية ، والمقصود بها العادات والتقاليد والعرف السائد والخاص بالفرد المجتمع الذي يوجد به متى القرار فتؤثر على احتمال حدوث الخسارة وكذلك وطأتها .

وتنقسم مسببات الخطير غير المادية الى :-

Moral Hazards

Morale Hazards

وعادة ما تكون مسببات الخطير الارادية فى صورة تعد او خلق عوامل مساعدة تؤدى إلى انتقال وزيادة تكرار تحقق الظاهرة الطبيعية او إلى زيادة حجم الخسارة المالية المترتبة عليها . مما يزيد من درجة خطورتها . مثل الانتحار - القتل العمد - اشعال النار المتعمد - الاحتيال ... الخ .

اما مسببات الخطير غير الارادية فعادة ما تكون فى صورة غير معتمدة وتعود نتائجها اهمال او عدم ادراك او معنوية .

مطلع مع تكنولوجيا ما بعد عصر الصناعة

و. حسن فؤاد

جامعة دمشق - كلية الاقتصاد

التقدم العلمي الذي يتميز به هذا القرن، وما رافقه من كم هائل من البحوث العلمية، وما واكتب ذلك من ضخامة المعلومات المنتجة يومياً، قلب أنماط حياة الجنس البشري في أقل من قرن. فاكتشاف الذرة أذهل العالم في النصف الأول من هذا القرن، وأختراع الكمبيوتر بأشكاله وأحجامه وقدراته في نصفه الثاني بعد نقطة تحول رئيسية في حياة الإنسانية، والتطور المذهل للقوى الإنتاجية والتكنولوجية التي رافقته ذلك هي حصيلة المعالجة الإلكترونية للبيانات التي تعد المهمة الأولى للكمبيوتر.

ولقد لاحظ علماء الاجتماع الذين يدرسون أنماط الحياة المختلفة كيفية حدوث التطور في المجتمعات الإنسانية بأن العالم يختار فترة تغير سريع، يتم الانتقال فيها مما يسمى بالعصر الصناعي إلى عصر الكمبيوتر والمعلومات.

ويبدو واضحاً الآن هناك مجموعة كبيرة من العوامل قد تضافت خلال النصف الأول من هذا القرن، فكانت القوة المؤدية إلى الثورة التكنولوجية، فاكتشاف الذرة الذي يعتبر توجهاً لأبحاث علمية طويلة الأمد، بعد أساس الثورة التكنولوجية التي نعيشها اليوم، والتطور في علوم الرياضيات والهندسة بشكل خاص والعلوم الأخرى بشكل عام، تطلب اختراع وسائل علمية جديدة لتفرز هذا التطور وقدره بالاستمرارية، وأبحاث الفضاء التي تخوض عنها بناء الأقمار الصناعية كانت دافعاً أساسياً في اختراع أجهزة دقيقة قادره على التحكم في مركبات غزو الفضاء

والصواريخ، وتتوفر أنواع خاصة من الطاقة وخاصة الناتجة عن الذرة لعبت وما زالت تلعب دوراً كبيراً في بناء الثورة التكنولوجية. ولضمان استمرار التفجر المعرفي وانتاج البشرية العقلي، ومع كثرة المعارف والعلوم، كان لا بد من البحث عن وسائل جديدة لتخزين واسترجاع وطباعة هذا الرخم الهائل من المعلومات التي يتجهها العقل البشري يومياً، فكان اختراع الكمبيوتر، الذي أصبح بمثابة القاسم المشترك الأعظم في كل التطبيقات العملية، في المصانع والمكاتب والمنازل والأسواق التجارية والبنوك والمواصلات وحتى لعب الأطفال.

هذا وأجمع كتاب كثيرون على أن عصر التكنولوجيا الذي نحياه الآن بأربعة مظاهر رئيسية هي : الكمبيوتر والاتصالات والأقنية والمعلومات . وإذا كانت الاتصالات والمعلومات سعين قائمتين من قبل ، ولكن بشكل بسيط ليس بهذا القدر من الضخامة والتعقد كما هو حادث حالياً ، فإن الكمبيوتر والأقنية يعموران أبين شرعين للنصف الثاني من القرن العشرين .

١ - يتميز الكمبيوتر بقدرات خارقة لم تتوفر في الإنسان أبداً آلة اخترعها الإنسان ، وأهم هذه القدرات : السرعة الهائلة التي يعمل بها ، توفر ذاكرة قوية ، الدقة في معالجة البيانات ، العمل الآوتوماتيكي . والسؤال : هل الإنسان هو المخلوق الوحيد الذي يستطيع أن يفكر ؟ وهل من الممكن أن توجد أشياء أخرى حية أم غير حية يمكن أن تتوفر فيها خاصية التفكير^(١) ؟ لقد استحوذت هذه القضية على جهود الفلاسفة قرضاً طويلاً دون التوصل إلى نتيجة قاطعة . وأخيراً جاء عصر الكمبيوتر والانسان الآلي ، وقد ذهل الناس عندما رأوا الروبوت ROBOT يجلس أمام المكتب ليكتب رسالة من صفحة كاملة ثم ينهيها بتوقيعه . وكان ينوقف بين فترة وأخرى ليعمس قلمه في الحبرة متى يجف منه المداد . في أيامنا هذه يمكننا القول أن الكمبيوتر يستطيع أن يحاكي الإنسان في بعض قدراته . فمثلاً يستطيع الروبوت أن يتحرك ويشي ويمسك الأشياء بيده الاصطناعية ، بالإضافة إلى أنه يستطيع أن يحسب ويتذكر ويفارك الأعداد ويرسم الأشكال ويعرف الموسيقى . ويعمل الباحثون المختصون اليوم على الزيادة من هذه القدرات كما ونوعاً لتشمل القدرة على التفكير والتعلم والتأثر على التقدم *

والتحسن وكذلك محاكاة قدرة الاحساس عند الانسان ويسمي ميدان البحث الذي يهدف إلى إعداد برامج تجعل الكمبيوتر يقوم بهام تتطلب التفكير الانساني «الذكاء الاصطناعي Artificial Intelligence» وتتركز البحوث الآن لإنماج أنظمة كمبيوتر بذكاء اصطناعي يمكنها من أن ترى الأشياء وتحس وتشعر وتكلب وتنفس ما يقال من كلام ، مع أن أكثر قدرات الإنسان صうوية في محاكاتها هي القدرات الحسية Sensory Capabilities فمثلاً في حالة الرؤيا فإن الكمبيوتر لا يمكن أن يرى الصورة وبخللها مثل الإنسان ، ولكنه سيسحس بوجود الصورة بواسطة كاميرا في مقدمته ، توفر فيها خلايا خاصة لإحساس الضوء . ثم يقوم الكمبيوتر بتحليل وترميز الضوء الوارد على الكاميرا ومقارنة الرموز الناتجة برموز الصور المخزنة في قاعدة البيانات Data Base الخاصة به . فإذا ما وجد صورة مطابقة لهذا الترميز فإنه سيتعرف على الصورة التي أمامه . أما بالنسبة للمخاطبة ، فالناس العاديون يتمخاطبون بواسطة الكلام ، أو بواسطة المكتابية ، والمخاطب بواسطة المكتابية أسهل بكثير من الحالة الأولى ، لذلك اخترع الإنسان الكمبيوتر وأخذ يمتحاطب معه بواسطة الكتابة أولاً . ثم أدخل التحسينات على الكمبيوتر بحيث أخذ يغذيه ببيانات ، ويحصل منه على إجابات في شكل كلمات منطقية ، إضافة إلى الكتابة ، ولاستكمال المعاكاة في هذا الجانب ، بقى أن يستغل الكمبيوتر البيانات لفظاً ومحبها لفظاً أيضاً . وهذا أحد الجوانب التي تركز عليها البحوث العلمية الآن . وقد تتحقق مثل هذه الأهداف قريباً .
ويبذل الباحثون في ميدان الذكاء الاصطناعي جهوداً جباراً تهدف إلى جعل الكمبيوتر يقوم بأعمال تتطلب ذكاءً عالياً .. ومن الحالات التي يركز عليها الذكاء الاصطناعي ما يلي :^(٢)

(١) المساعدة على التعليم والاستكشاف : كحل المشكلة ، حيث يتم استكشاف طرق أو استراتيجيات يمكن تبيتها في الحل . وتسعي الأجهزة اليوم إلى إعداد برامج عامة قدر الإمكان ، تزود بالمسائل المراد حلها ، بالإضافة إلى معلومات وطرق حلها ، وهنا يقوم الكمبيوتر باستخدام هذه المعلومات لحل المشكلة كما يفعل الإنسان ، وذلك بتحليله المسألة ثم استخدام المعلومات المخزنة .

(٢) **غير الكلام المنطوق** : يعتبر هذا المجال صعباً بسبب الاختلاف والتردد أو «التلعثم» في الكلام ، واللفظ غير الكامل لبعض الكلمات ، بالإضافة إلى المرادفات للكلمة الواحدة وللتقليل من التغييرات في هذا المجال يقوم الباحثون بمحض مجال الكلام مع الكمبيوتر ضمن قاموس محدد من الكلمات ، وباستخدام جمل بسيطة التركيب ليسهل التعرف عليها ، فمثلاً في برامج لغة الشطرنج يتكون قاموس هذه اللعبة من ٣١ كلمة فقط ، ويمكن للكمبيوتر أن يفهمها مثل كلمة Check, Move وغيرها .

(٣) **قراءة النص المسوخ يدوياً** : ومن الأمثلة التي نجحت حتى الآن فرز ملفات البريد في مكاتب البريد ، نتيجة قراءة العنوان المكتوبة عليها بوساطة الكمبيوتر . فمثلاً استطاعت اليابان استخدام أجهزة تستطيع فرز حوالي عشرين ألف رسالة في الساعة بدقة تصل إلى ٩٣٪ ويطلب مثل هذا النظام أن يكون رمز العنوان مطابقاً على ظهر الملف ، ليتم ملء الفراغ المخصص للعنوان من قبل مرسل الرسالة .

(٤) **معالجة اللغات الطبيعية** : تبذل جهود كبيرة اليوم لتطوير وسائل يستطيع معها الكمبيوتر تلخيص نص مقالة ما ، مثلاً ، أو ترجمة نص من لغة إلى لغة أخرى ، ومع أن تحقيق مثل هذا الهدف يعتبر صعباً في الوقت الحاضر ، لكنه المتغيرات والخصائص الفنية التي تتصف بها كل لغة ، إلا أن هناك نجاحاً قد تم إحرازه في تحقيق ترجمة تقريبية لنص علمي من اللغة الروسية إلى اللغة الإنكليزية .

(٥) **التعلم من الخبرة** : لقد تم إحراز نجاح في برمجة الكمبيوتر بحيث يقوم بتحzين الخبرات من الحوار ، ثم يتعلم من هذه الخبرات ، ثم يضع المنشورة أسلحة ذات علاقة ، ثم يعطي شعراً مبهجاً أو موسيقى جميلة مثلاً ، معنى أن سلوك وتجاذب الكمبيوتر مع الآخرين يتحدد في ضوء الخبرات التي يحصل عليها أثناء الحوار ، ومن خلال التفاعل مع الجانب الآخر ، وليس من خلال برنامج ثابت .

(٦) **تحليل المعلومات واستخلاصها** : لقد تضاعفت المعلومات في هذا القرن عشرات المرات ، وحملت مختلف الميادين نتيجة للتقدم العلمي والتغير المعرفي ،

ويستطيع الكمبيوتر أن يخزن كميات كبيرة من هذه المعلومات. ولكن يمكن الإنسان من الحصول على المعلومات المطلوبة، لا بد من القيام بجمع وفرز المواضيع والعناوين ذات العلاقة، ثم قضاء وقت كبير لاستخلاص ما يلزم، ولكن أبحاث الذكاء الاصطناعي تسعى إلى تحقيق فكرة رائعة ليتمكن العالم أو الباحث من الحصول على المعلومات الالزمة لمشروعه، وذلك بأن يعرض على الكمبيوتر بمدورة تقديم المعلومات التي يريدها ذلك الشخص، وكذلك أسلوب الحل الأفضل، وهذا يعني أن الكمبيوتر سيقوم ب تخزين المعلومات واستعادتها بطريقة فعالة.

(٧) التحكم في الإنسان الآلي عن بعد: يقوم الكمبيوتر في المصانع الدقيقة والحسامة بمعرفة التغيرات التي تحدث في بيئه المصانع وكتابعة أجهزة التجميع، ويستخدم الرجل الآلي أو الروبوت في بعض الأعمال البسيطة. إلا أن الأبحاث في مجال الذكاء الاصطناعي تركز على برمجة الروبوت بحيث يستطيع أن يتناول قطعة ويرتكبها على قطعة أخرى تحت إشراف كمبيوتر رئيسي يتحكم بالرجل الآلي عن بعد.

٢— هناك تأثير مستمر ومتبدل بين المجتمع والبيئة. فالمجتمعات الإنسانية تتطور باستمرار وهذا النطوير يساعد على تطوير البيئة بمظاهرها. وهكذا تكرر دورة التطوير بين المجتمعات والبيئة وكان آخر حصيلة هذا النطوير المستمر في المجتمعات الإنسانية وخاصة المجتمعات المتقدمة منها الأئمة. والأئمة عبارة عن مصطلح يطلق على استخدام الآلات التي تقوم بتنفيذ مهام معينة بشكل أوتوماتيكي ويجب أن تتميز وألا تخلط الأئمة والميكنة. لأن الآلة يتحكم بها إنسان مع أنها قد تقوم ببعض الخطوات الآلية. فالآلة التي يتحكم في مهام عملها الإنسان لا تدخل في نطاق الأئمة. بينما التحكم التلقائي في تنفيذ الأعمال هو العنصر الأساسي الذي تميز به الأئمة.

فمثلاً الطائرة دون طيار تقع ضمن مفهوم الأئمة لأنها تحتوي على أجهزة متقدمة تحكم فيها تلقائياً منذ إقلاعها حتى هبوطها. بينما الطائرة التي تنقل الركاب والبضائع وتحكم في معظم تنفيذ مهامها الإنسان تقع ضمن مفهوم الميكنة. فالميكنة

هي التي أنتجت الثورة الصناعية حيث حلت المصانع والآلات محل الحرف الفردية واليدوية. فحلت السيارة والقطار والطائرة والباخرة محل وسائل النقل الحيوانية والقوارب الشراعية وغيرها. والآن يتوقع الكثير أن تقوم الأئمة بثورة صناعية ثانية بحيث تحل الأجهزة التي تدير نفسها أوتوماتيكياً محل الآلات التي تدار من قبل الإنسان، والسؤال التالي قد يطرح نفسه: هل المجتمع الإنساني بالفعل في حاجة إلى الأئمة؟ أو هل الأئمة سيعمل على تحسين العمل كماً و نوعاً وشكل ملموس؟

إن إدخال الآلات الأوتوماتيكية إلى كثيرون من المؤسسات وخاصة مؤسسات العمل والصناعة والإنتاج أمر آخذ بالإزدياد⁽³⁾. وهذه الظاهرة فوائد ومحاسن كثيرة، كما أن عليها بعض المأخذ بالنسبة للأيدي العاملة. ولكن التخطيط السليم في تبني الأئمة يؤدي إلى الإكثار من الفوائد والتقليل جداً من الأضرار. فمن فوائد الأئمة أنها تؤدي إلى فعالية أكبر في أعمال المؤسسات من حيث الزيادة في الإنتاج والدقة في العمل بالإضافة إلى التقليل من التكاليف في معظم الحالات. وهناك ما يأخذ على الأئمة، منها إحلال الآلة محل الإنسان فيؤدي هذا إلى نوع من البطالة العمالية. فمثلاً كانت مصافي البترول في السابق تعتمد على الأيدي العاملة في القيام ببعض أعمالها وتشغيل أجهزتها والآليات، ولكن نتيجة لإدخال الكمبيوتر للتحكم في جميع عمليات الفرز والتكرير لمنتجات البترول المختلفة، أصبحت تعتمد على الأئمة إلى حد ما، مما أدى إلى الخدم من الأيدي العاملة. ولكن مثل هذه الظاهرة لا تطبق على جميع المؤسسات الإنتاجية.

ولكن يجب أن تكون الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها الإنسان من خلال تبني تكنولوجيا الأئمة في مؤسسات العمل والإنتاج هي زيادة في دقة العمل وتحسين الإنتاج⁽⁴⁾ مع الإبقاء على نفس الأيدي العاملة الأصلية في المؤسسة على الأقل؛ وإن إدخال الأئمة في مؤسسة ما سيؤدي إلى التوسيع فيها، فالفعل نتيجة استحداث وظائف فنية جديدة لم تكن موجودة من قبل. ويمكن ملء هذه الوظائف بتوظيف موظفين جدد أو بتدريب من لديهم القدرة لذلك من موظفي المؤسسة. وحيث أن الانتقال سيكون تدريجياً، فهذا يعطي الفرصة الكافية للكثير من الموظفين على التدريب والتكيف مع الأجهزة الجديدة.

إن نوعية الوظائف الجديدة لأجهزة الآلة من محللين ومصممين ومبرجين وغير ذلك من المستوى الثقافي والعلمي المتتطور ، تختلف عن نوعية الوظائف في المؤسسة قبل قرار التطوير ، وهذا يتطلب الدخول في ثورات جديدة في البيئات الجديدة نتيجة لسبعين^(٥) : أولاً : إحلال وظائف جديدة محل الوظائف القديمة ، وثانياً : تدريب الموظفين القدامى على تقنية العمل الجديد إذا كانت الحاجة إليهم ماثلة .

٣ - تعتبر « المعلومات » أحد المظاهر الرئيسية الأربع للتكنولوجيا . ولكن ماذا يقصد بكلمة معلومات ؟

إن كلمتي بيانات ومعلومات كثيرة ما ترددان لتحمل نفس المعنى ، مع أنها مختلفتان . فكلمة بيانات تطلق على الحقائق الخام قبل معالجتها . ولكن بعد أن يتم معالجة البيانات من حيث التصويب والفرز والتنظيم وإجراء ما يلزم من عمليات حسابية عليها وإعداد الناتج في شكل تقارير مفيدة ، فإنه يطلق عليها كلمة معلومات . فالمعلومات إذا هي المعرف والحقائق المنظمة والمفيدة الناتجة عن معالجة البيانات . وقد تميز النصف الثاني من هذا القرن بالتجدد العلمي والتطور المعرفي وما رافق ذلك من تضخم في حجم المعلومات التي تسع كل يوم بل في كل ساعة . فكان لا بد من وجود أنظمة كمبيوتر متقدمة تحكم في تدفق هذه المعلومات من حيث التخزين والاسترجاع ، وتدعى مثل هذه الأنظمة « أنظمة إدارة المعلومات Management Information Systems(MIS) » . وفي مثل هذه الأنظمة تكون البيانات أو المعلومات مخزنة في قواعد البيانات Data-Bases ، وتكون قابلة لإسترجاع ومعالجة من قبل مستخدم الجهاز للحصول على أي نوع من المعلومات المطلوبة . ويمكن وصف نظام إدارة المعلومات بأنه نظام كمبيوتر يحتوي على قواعد للبيانات بحيث يستطيع معالجة وتأمين ما يلزم من معلومات ليساعد إدارات المؤسسة على اتخاذ القرار . وهناك أنظمة كثيرة في مجالات الإنتاج والمستشفيات والطيران والتعليم والشؤون العسكرية وغزو الفضاء وغيرها كثير . وفي كل من هذه الأنظمة يتم إعداد حزمة من البرامج تتفق ومتطلبات ذلك النظام . فمثلاً نظام إدارة المكتبات يقدم خدمات لرواد المكتبات من الطلاب والباحثين بشكل يصعب وصفه . فمثلاً يستطيع الباحث أن

يدخل من خلال لوحة المفاتيح اسم الكاتب أو اسم المؤلف ليحصل على موقع ذلك الكتاب في المكتبة، ويحصل عليه في دقائق معدودة. وكذلك يستطيع أن يدخل عنوان أية مقالة أو موضوع يريد فيحصل على قائمة من الكتب أو المراجع أو الدossiers التي تحتوي على ذلك الموضوع. ويستطيع أن يصل إلى تلك المصادر في دقائق معدودة أيضاً. وأحياناً يستطيع أن يحصل على صور من تلك المقالات لتتوفر آلات التصوير الالكترونية في قاعات المكتبات.

وقد أحدثت أنظمة إدارة المعلومات نقلة نوعية متطرفة في إدارات المؤسسات من حيث تأمين كل ما يلزم من معلومات وتقارير سواء كانت تفصيلية أو خلاصات بشكل منظم. فمن هذه التقارير ما يتم عليه يومياً أو أسبوعياً أو شهرياً أو سنوياً. وبعضها آنياً عند الطلب. ويساعد توفر مثل هذه المعلومات إدارات المؤسسات على اتخاذ القرارات المناسبة في حينها مما يزيد من فعالية العمل من حيث الدقة في نوعية العمل والزيادة في الانتاج.

٥— لقد أحدثت ثورة المعلومات آثاراً جذرية في المجتمع الانساني، التي تم إدخال أجهزة الكمبيوتر فيه بشكل واسع. فقد سببت تغيرات ملموسة في أنماط الوظائف ومواصفات الأعمال المألوفة. مما ترتب عليه معارضة بعض الأشخاص الذين تأثروا بها. وقد حدثت مثل هذا من قبل عندما كانت نقابات العمال تعارض اختراع الآلة في القرن الماضي. وسبب المعارضه تكمن في أن التكنولوجيا التي تحس أوضاع العمل على المدى البعيد تسبب فقدان البعض لوظائفهم على المدى القصير. إن عدم التحكم في نمو صناعة الكمبيوتر نتج عنه توسيع كبير في هذه الصناعة، فالشركات المنتجة للكمبيوتر ومراكز البحوث، فيها تعمل بلا تنسيق، وكل منها يوجه اهتمامه إلى دفع عجلة الانتاج دون تفاعل حقيقي مع الجانب الأكبر من المجتمع الانساني، مما سبب فجوة تكنولوجية من حيث الاختلاف بين المستوى الذي وصلت إليه صناعة التكنولوجيا، وعدم القدرة على استيعابها ومواكبة ما وصلت إليه هذه التكنولوجيا، إلا أنه في الآونة الأخيرة أخذت هذه الفجوة تغلق شيئاً فشيئاً. ففي عام ١٩٧٧ تم عرض أول ميكروكمبيوتر في السوق الأمريكية، وفي عام ١٩٨٤ وصل عدد أجهزة

الكمبيوتر الفردية في البيوت والمدارس الابتدائية والثانوية والجامعات ومؤسسات العمل في أمريكا إلى عشرة ملايين جهاز. ويتوقع أن يصل هذا العدد عام 1995 إلى 75 مليون جهاز كمبيوتر فردي. وتسبب أجهزة الكمبيوتر الفردية هذه، تغيرات جذرية في كل من أساليب التعليم وطرق تبادل المعلومات وطرق اتخاذ القرارات في المؤسسات وغير ذلك من أ направات الحياة. ففي ميدان التعليم لم يكن علم الكمبيوتر أو «محو الأمية الكمبيوترية» مطلباً دراسياً في يوم من الأيام. أما الآن، وبعد التوسع في استخدام الكمبيوتر، وما يتطلبه هذا الاستخدام من خبرات نظرية وعملية لتأهيل إنسان المستقبل، فإن كثيراً من هيئات التعليمية أخذت ترتكز على أهمية إزالة الأمية الكمبيوترية عن طريق التعليم النظامي من خلال المدارس ل تستطيع الأجيال الناشئة تلبية متطلبات مجتمعاتها المقبلة.

لاشك أن أساسيات علم الكمبيوتر والخبرة النظرية والعلمية في هذا الميدان ستتصبح جزءاً أساسياً من مناهج الدراسة في المدارس الابتدائية والثانوية لكل فرد من أفراد المجتمع. كما أن تأهيل أفراد المجتمع في حقل الكمبيوتر سيكون مطلباً أساسياً لكل من يبحث عن وظيفة أو عمل، فالإنسان لا يمكن أن يكون مواطناً منتجاً أو حتى قادراً على تفهم واستيعاب الجانب المتتطور من الحضارة الإنسانية التي يعيشها، دون الإلام بخبرة عملية في كيفية استخدام أجهزة الكمبيوتر بشكل خاص حل المشاكل اليومية التي يواجهها.

إن الإنسان الذي لا يعرف القراءة والكتابة يسمى في اللغة الدارجة «أمياً» وهو في الحقيقة لا يستطيع أن يتفاعل بشكل طبيعي مع البيئة التي يعيش فيها، ولا يمكن أن يكون فرداً من أفراد المجتمع المتحجين، بل سيكون عالة على غيره. هذا في وقتنا الحاضر. أما في المستقبل القريب، فالإنسان الذي لا يعلم بأساسيات علم الكمبيوتر ولا يعرف كيف يتعامل معه سوف يعتبر أمياً في حقل الكمبيوتر وتحتاج إلى محو الأمية الكمبيوترية ليستطيع أن يعيش في مجتمع الغد.

مجتمع الغد هو مجتمع الكمبيوتر، مجتمع المعلومات، مجتمع التكنولوجيا. فالمعلومات التي يتم تبادلها بكميات كبيرة من خلال الوسائل الورقية، سيتم تبادلها في

مجتمع الغد بوساطة شبكة الكمبيوتر Computer Network وآل الفاكس Facsimile Machine والم芬طة وغيرها من وسائل التكنولوجيا الحديثة ، والشائعات المرجحة ، والاسطوانات الصغيرة والاحتراق مع أن بعضها كآلة الفاكس دخل السوق واستخدم في بعض بلدان العالم منذ عدة سنوات . وهكذا سيكون الميكروكمبيوتر أو الكمبيوتر الشخصي أكثر فائدة منه الآن بعد أن يتم إنشاء شبكات الكمبيوتر الاتصالات على غرار الهواتف حيث يستطيع كل جهاز كمبيوتر شخصي الاتصال بشكل أوتوماتيكي مع أي جهاز آخر . وعندما سيحل الكمبيوتر محل أجهزة البرق والبريد وأهاتف ، وسيقلل بشكل كبير من عمليات نقل الأفراد . فمثلاً لتأمين المواد الغذائية من محلات البقالة سيتم الاتصال من خلال الكمبيوتر البيت بكمبيوتر البقالة لتأمين بعض المواد الغذائية . وفي نفس الوقت يتم دفع المبلغ عن طريق الاتصال بكمبيوتر البنك الذي يخصم قيمة المبلغ من رصيد المشتري وبضيئه إلى رصيد البقالة . وتم العملية وكل شخص في محله ماعدا سيارة البقالة التي تقوم بتوزيع المواد المشتراء على البيوت حسب الطلبات .

أما بالنسبة لاسترجاع المعلومات وخاصة مادة الاتساع الفكري من المكتبات المزودة بأنظمة الكمبيوتر ، فسيتم الاتصال بوساطة الكمبيوتر الشخصي من البيت بالمكتبة بعد ادخال الكلمات الدليلية Key Words للموضوع المطلوب . وحيث إن يعرض نظام الكمبيوتر في المكتبة قائمة المواضيع Card Catalog ويعطيك على شاشة الكمبيوتر قائمة من عناوين المقالات المختلفة الموجودة في كتب أو سجلات أو دوريات أو جرائد تبدو كأنها تشتمل على الموضوع المرغوب فيه . ويإمكانك في نفس الوقت قراءة المادة المطلوبة على شاشة الكمبيوتر في البيت ، أو الذهاب إلى المكتبة لاستعارة الأصول التي تحتوي على موضوع الاهتمام .

أما بالنسبة للتصويت أو الاقتراع على قضايا أو مشاكل أساسية تهم المجتمع – وما أكثرها في البلاد المتقدمة – فيتمكن طرح القضايا من خلال شاشات التلفزيون ، ثم يشارك الأفراد في عملية التصويت أو الاقتراع على القضية التي طرحت من خلال الميكروكمبيوتر الموجود في البيت ، حيث يتم استقبال نتائج التأييد أو المعارضة بواسطة

الكمبيوتر . وقد تم إنشاء نظام تجريسي في مدينة كولومبوس بولاية أوهايو الأمريكية سمي CUBE ، وهو جزء من نوع خاص من شبكات التلفزيون التي تدعى نظام التلفزيون السلكي Cable-TV-System . ويتم في هذا النظام عرض القضية بوساطة الكمبيوتر الموجود في محطة التلفزيون في دقائق معدودة والبرامج لا يزال على الهواء وجميع المشاركين والمشاهدين يتبعون عملية التصويت .

أما بالنسبة لعقد المؤتمرات بوساطة الكمبيوتر Computer Conferencing فهي امتداد للبريد الإلكتروني . إذ يمكن لأية مجموعة من الأفراد بحث أي موضوع ، وكل منهم في بيته من خلال إرسال وجهات النظر إلى كمبيوتر شبكة الاتصالات الذي يخزن جميع الملاحظات ووجهات النظر في ملف حاصل . ويمكن استرجاع ذلك الملف والاطلاع عليه من قبل المشاركين وبالإمكان طرح الأسئلة وإرسال الإجابات في نفس الوقت أو بعد الرجوع إلى بعض المراجع . كما أنه ليس بالضرورة أن يكون لكل مشارك في المؤتمر المفتوح جالساً أمام شاشة الكمبيوتر الخاص به في نفس اللحظة . وقد تم إجراء تجارب على هذا النوع من المؤتمرات وأثبتت نجاحها وفائدها . وهذه طريقة أخرى بالإضافة إلى مؤتمرات المواجهة المأولة .

أما بالنسبة للتعامل التجاري الذي يتطلب تحويلات مالية ، فهناك قضية «المجمع بدون نقد Cashless Society » باستخدام الجهاز الإلكتروني لتحويل النقد Electronic Funds Transfer (EFT) . وعلى المشتري أن يحمل بطاقة عالمية خاصة تؤهله لشراء كل شيء من قلم الخبر حتى السيارة دون أن يحمل نقداً أو حتى دفتر شيكات . وعند شراء أية بضاعة يعطي المشتري البطاقة إلى البائع الذي يدخلها في جهاز التحويل الإلكتروني (EFT) المرتبط بشبكة أجهزة الكمبيوتر للبنوك المحلية والدولية . فيتم تحويل البضاعة من رصيد المشتري إلى رصيد البائع بشكل تلقائي . ومن فوائد هذا النظام أنه يحل كثيراً من المشاكل الإدارية المتعلقة بالشيكات ، ومشاكل السرقة بالشيكات أو السطو على الأموال النقدية المحمولة مع أصحابها .

وبالنسبة للصناعة التي تعتبر العمود الفقري للعالم المتقدم ، فسيتم إدارة الآلات ومراقبتها والإشراف عليها ، وكذلك القيام بعمليات القطع واللحام والتركيب بوساطة

الأدّرُعُ الْآلِيَّةُ وَالْإِنْسَانُ الْآلِيُّ ROBOTS نتيجةً للتقدّم والتطوّر المتّقّع في الذكاء الاصطناعي. ويبدو لنا ما تقدّم وكأنّ الكمبيوتر سيكون في كلّ مكان، ففي الماضي القريب كنا نحتاج إلى مساحاتٍ واسعةٍ لتركيب الكمبيوتر، أصغر هذه المساحات الآن هو سطح طاولة المكتب. وهناك أجهزةٌ كمبيوتر صغيرةٌ يمكن وضعها في حافظة البطاقات الشخصية، والآن وبعد أن قام نظم اتصالات البيانات بإلغاء الحواجز بين مدن العالم المختلفة وأقطارها، فلم يعد من الضروري الجلوس أمام الكمبيوتر لاستخدامه، بل يمكن استخدام أجهزةٍ كمبيوتر صغيرةٌ وأن تمسافر في الطائرة أو القطار. ويمكن التكنولوجيا اليوم أنفاذ المجتمع من الاتصال مع أي جزءٍ من العالم باستخدامه نظم شبكات الكمبيوتر والاتصالات. وسوف يتم إلغاء أسلوب المراسلات العادلة المألوفة، إذ أنّ البريد الإلكتروني سوف يحل محلّها. فمرسل الكتاب سوف يعلي رسالته على الكمبيوتر وليس على سكريپته، وستتحول الكلمات المنطقية إلى كلمات مطبوعة تلقائياً ثم ترسل من خلال الكمبيوتر والبريد الإلكتروني إلى عنوانها، حيث تظهر الرسالة على شاشة الكمبيوتر لدى المستقبل. ويمكن أن تقرأ عليه من قبل الكمبيوتر ويسمعها من خلال مركب الصوت Voice Synthesizer في الجهاز المستقبلي. ففي الوقت الحاضر يمكن كتابة رسالة عادية باليد أو الآلة الطابعة ثم إرسال صورة عنها بالـfax إلى أمريكا أو اليابان مثلاً، في ثوانٍ أو دقائق معدودة، وتتوفر أسبوع أو أكثر لوصول الرسالة. فكيف سيكون الغد؟

أما في ميدان التربية فستحدث ثورة في أساليب وطرق التدريس باستخدام الأجهزة المركبة من الكمبيوتر والفيديو ديسك، حيث سيتم إعداد المواد التعليمية بطرق فنية متقدمة تؤهل الطلاب للتعلم من خلال الكمبيوتر. ومن خصائص هذا النوع من التعليم التفاعل المتبادل بين الطالب والكمبيوتر.

فجهاز الكمبيوتر يتغيّر بأنه أداة للتعلم لا يضاهيها أيّ أداة أخرى، إذ يمتلك القدرات المختلفة التي تستطيع توظيف كافة مهارات التعلم، فاستخدام الكمبيوتر ينشط في الطالب مهارة التعرّف على الأنماط بالتمييز والمقارنة بين الأجهزة المختلفة واستخداماتها، وينمي عملية البرجة لدى الإنسان والشعور بالإنجاز، مما يحمسه إلى

المزيد من الابتكار والإلحاد ، والتفكير في الخصوصيات اللازمة لحل المشكلات على الكمبيوتر يمحى على المزيد من العمل ، وغير ذلك من المهارات التي تصور قدرات الطالب على السيطرة والتحكم ، وتزيد من اعتزازه بقدراته ، والرغبة في تطويرها بشكل متواصل . وهذا كلّه يعني أن يسبقه دراسات في مجال اللغة العربية بواسطة الكمبيوتر ، أي أبحاث في مجال لغويات الكمبيوتر ، حتى تتوفر خلقة جيدة تمكن العمل في مجال انتاج البرمجيات التعليمية ، كذلك يجب الاستمرار في عملية التدريب من مجال إنشاء كوادر في هذا المجال ، لتكوين مركز متخصص لانتاج البرمجيات التعليمية العربية ، بما يحقق النفع ويعمم الفائدة على الوطن العربي كلّه .

تقنيات المعلومات وأثارها في المنظمات والأعمال :

تسارع كثرة من المؤسسات والشركات والمنظمات إلى إدخال الحاسوبات ونظم المعلومات المختلفة لغرض خدمة استراتيجياتها وتعزيز مركزها التنافسي ، ومن أجل الاستعداد للمستقبل . ونکاد لا نرى مؤسسة ناجحة إلا وكانت تقنيات المعلومات ، من حاسبات واتصالات ومعلومات ، البنية الأساسية هيكلها التنظيمي . لقد أثر إدخال الحاسوبات في التركيبات الإدارية التي تكون هرمية الشكل عادة ، توزع الأعمال فيها بين الأقسام المختلفة ، وتحدد القرارات مساراً من أعلى إلى أسفل ، وهذا ما أدى إلى ظهور أنواع مختلفة من التنظيمات بسبب تقنية المعلومات الحديثة ولاسيما بعد ثبوت نجاحها في الشركات اليابانية . وتميزت التنظيمات الجديدة بقلة المستويات الإدارية وأصبح ما يعرف بضغط هرم الهياكل التنظيمية ، من أهم الاستراتيجيات التي تصبو إليها الشركات الغربية .

ومن الظواهر التي رافقته بروز تقنيات المعلومات سوء فهم نتائجها في بعض القطاعات أحياناً ، وخاصة تلك التي تكون محكمة بالعملة ، حيث تكون النظرة إليها بغير استحسان . إلا أن ذلك بدأ يغير مع ظهور الأسواق الجديدة ، ويمكن القول أن ثورة تقنيات المعلومات مشابهة للثورات الصناعية السابقة إلا أنها تمتاز عنها بسرعة معدل التغير ، وغموض النتائج أحياناً .

هذا وقد فشل كثير من نظم المعلومات بسبب تجاهله تأثير إدخال الحاسوبات

في بيئة المنظمات والأفراد، وحتى يكون نظام المعلومات فعالاً وناجحاً، لا يمكن الاكتفاء باعتماده على الحاسوبات فقط، بل لا بد من مشاركة المستخدمين بتحليل احتياجاتهم قبل بناء ثم الرجوع إليهم خلال عمليات إدخاله وإقامة التجارب عليه، وكانت الدراسات الأولى منصبة على تطوير نظم معلومات أكثر دقة وسرعة، بالإضافة إلى معرفة أثر إدخال التقنيات الجديدة في العمالة وأهيكل التنظيمي للمنشأة بصورة عامة ولم تعالج بصورة شاملة أثر إدخال الحاسوبات في المنظمات.

وتشير الدراسات في هذا المجال إلى أن الشركات أو المنشآت سوف تصبح أكثر مركزية من جراء تطبيق نظم المعلومات، وأن توارد المعلومات للمدراء بصورة آلية سوف يضيق صياغة القرار والتخاذل يجعلها أكثر مركزية، لكن المؤشرات الحالية لم تعد تدعم مثل هذا التوجه. فقد تبين من آثار إدخال الحاسوبات إلى بيئة المنظمات أن نظم المعلومات تؤثر في توزيع السلطات داخل المنظمة حيث ترفع قوة السلطات ضمن الوحدات التنظيمية من أهمية المستويات الوظيفية التي تتبعها. وتبقى وحدات المعلومات أهم وأقوى الوحدات التنظيمية وإن كانت تظهر بين الحين والآخر رزاعات بين وحدات المعلومات والأقسام الأخرى بسبب نقل السلطات، أو عدم تماشى نظم المعلومات مع طبيعة عمل المستخدم.

وإذا كان إدخال الحاسوبات قد خلق فرص عمل أوسع مما كانت عليه في مجتمع أصبح غالبية العاملين فيه من العاملين في حقل المعلومات، وإذا كانت السوق ترعرع بالدراسات عن الشركات والمنشآت التي أحدثت بإدخال نظم المعلومات واستطاعت أن تتفاوت وتحتل موقع الصدارة في الأسواق فإن استخدام وتطبيق نظم المعلومات فيه نوع من الخاطرة وذلك من الجوانب التالية:

١) نادرًا ما تكون نظم المعلومات خالية تماماً من الأخطاء البرمجية، وذلك إما بسبب عدم دقة التصميم أو غيره، مما يتبع عنه ظهور مشاكل تشغيلية تؤدي أحياناً إلى فقدان المعلومات أو خسارة النظام نفسه.

٢) وجود المعلومات على الذاكرات الالكترونية أو بنوك المعلومات الخاصة وال العامة يجعلها عرضة للسرقة والنسخ، وبجهد يسير يمكن نقل المعلومات المهمة والسرية

من مكان إلى آخر، وبذلك تفقد المنشآت أو المنظمات مركزها التنافسي.

٣) بخاتم تقنيات الحواسب والاتصالات موجة دائمة من التغيير والتطور كطهول حجمها وسرعتها في أدائها وتتكلفتها بالإضافة إلى تطور كبير في قدراتها. وعليه فإن الاستئثار الذي يوظف في عملية الشراء سرعان ما يفقد جزءاً كبيراً من قيمته.

٤) ليس هناك ما يضمن استمرار تطبيق نظم المعلومات لاحقاً كما هو مرسوم لها، وذلك بسبب التطور السريع في التقنيات أو عدم اختيار النظام الأنسب.

الثقافة العلمية في عصر الكمبيوتر

إذاً كنا نؤكد أن «المعرفة قوة» فإن التكنولوجيات المتقدمة في مجال المعلوماتية صارت الركيزة الأساسية للتعامل المعاصر (والمستقبل بالطبع) مع هذه القوة. وتكنولوجيا المعلومات ليست مجرد شكل متقدم من التكنولوجيا، لكنها من أهم أسس التقدم التكنولوجي في مختلف المجالات (الفضاء، الاتصالات والانتقالات، حرب التحولات، والهندسة الوراثية.... الخ). وقد كانت تكنولوجيا المعلومات الأكبر تأثيراً في تغيير نوعية الحياة Quality of Life التي يعيشها الإنسان في عالم اليوم، كما أن رصد إنجازاتها المتسلمة يمكننا من تصور نوعية الحياة في المستقبل. لقد جعلت الكثير يعتقدون أن الخيال العلمي في الحاضر سيصير واقعاً علمياً في المستقبل. وهي بالقطع وراء عبارة كاتب المستقبلات / آرثر كلارك / التي تقول: «إن أي تكنولوجيا متقدمة بشكل كاف، لا يمكن تمييزها عن السحر». وأسارع فأقرّر أنه ليس هنالك سحر دون ساحر، والساحر هنا هو الإنسان، الذي يجب أن يخوض على الأقل تحول عمله إلى سحر أسود !!

وإذاً ما أمكن تلقي السحر الأسود لتكنولوجيا المعلومات (الاستخدام الواسع في أسلحة الدمار الشامل — التجسس — الهيمنة الثقافية والتضليل المعلوماتي... الخ) فإنهما يمكن أن تصنع عالماً شفافاً، وتحلّم — إذاً أحسن توظيفها — التحول من الحرب إلى السلام، حيث يسير البشر وراء المعلومات بدلاً من الأيديولوجيات. وكما يذكر ألفين توفر عن الحرب ضد الحرب فإن مؤسسات حفظ السلام تقوم بتوظيف هذه التكنولوجيا لتفادي الحرروب بين الدول.

لكتنا يجب ألا نتجاهل ما قد تؤدي إليه تكنولوجيا المعلومات من حروب تجارية، ذلك أن حروب المستقبل قد تحصر في الصدام التجاري بسبب الصناعات المتقدمة تكنولوجياً عندما تخف حدة الصراعات العرقية والطائفية ... وفي كل شر !!! أخيراً، نذكر أحدث وأكثر إنجازات تكنولوجيا المعلومات والكمبيوتر إثارة، التي توصف بأنها تمثل «لحظة تاريخية» في حياة البشرية. هذا الإنجاز المسمى بالواقع ال翁هي أو التخييل Virtual Reality ، والذي يجعلك عن طريق المحاكاة والبراعم ثلاثة الأبعاد، تدخل إلى عالم متخيل وأنت خارجه، وتكتسب خبرات التجول فيه وتلقي أخطاره وأنت خارجه، وذلك بمجرد النظر من خلال منظار خاص و التعامل مع لوحة المفاتيح والعصبي الخاصة بالجهاز الحاوي على برنامج هذا العالم ال翁هي . إن أشكال المحاكاة الأولى استخدمت في التدريب على قيادة السيارات والطائرات وغير ذلك ، ومن المنتظر أن يحدث الواقع التخييل ثورة في التعليم والتدريب في كثير من المجالات .

لعل هذه الأسباب، لم يكن مستغرباً أن يشغل الحديث عن الكمبيوتر وتكنولوجيا المعلومات حيزاً كبيراً من مطبوعات الثقافة العلمية الحديثة . وتجدر الإشارة إلى أن تكنولوجيا المعلومات لا تميز فقط بكونها أهم موضوع في الثقافة العلمية، بل إنها صارت أيضاً أهم وسيلة لتحصيل هذه الثقافة وتطورها .

فاستخدام هذه التكنولوجيا المنضبطة قد تساعده على استعادة الدقة والعمق لكثير من المعالجات السطحية للثقافة العلمية، بسبب طبيعة البرجمة والتخزين والاسترجاع والتصنيف .. الخ. والاستخدام الوعي لكل أنواع المعلومات . وقد يساعد ذلك على إنقاد مفهوم العلم كثقافة Culture as Science في المجتمعات غير العلمية، وذلك باستفار علميتها الكامنة والاتجاه إلى العقلانية والمنهج العلمي في مواجهة مشاكلها . كما يمكن استلهام تكنولوجيا المعلومات في إعطاء مفهوم جديد للتعامل مع المادة العلمية من متعلق منظومات المعلومات :

فالذرة منظومة تحتوي على جسيمات أصغر، وتؤدي المدخلات إلى اندماج أو انشطار أنواعها، فتكون المخرجات طاقة آمنة أو غير آمنة، والخلية منظومة تحتوي نواتها على مركز معلومات يحدد أنشطتها، وحياته تؤدي إلى اضطراب هذه الأنشطة ،

بها يؤدي تعرضه إلى الأخطار إلى آثار ضارة للكائن الذي يحيطها الحيوى منظومة يؤدي عدم التوازن إلى اختلالها واستنزاف مواردها وثقب أوزونها ، ويؤدي التوازن إلى تسيتها لصالح الأجيال القادمة ، والجمرة وموقع الأرض منها دليل منظوماتي رائع ، أما الكون فهو أكبر منظومة معلومات ، يمكننا بدراستها رصد أحداث ماضية وآتية . وكل من هذه المنظومات تستحق ملفاً خاصاً متيناً .

والطفرة الكمية في المعلومات المتاحة من خلال الاتصال بشبكة المعلومات ، سواء كانت علمية أو غير ذلك ، أحدثت وتحدث طفرة نوعية في تطوير الثقافة عموماً ، والثقافة العلمية بشكل خاص .

إن التكنولوجيا الضوئية الجديدة تمكّنا من نقل محتويات الموسوعة البريطانية في ثانية واحدة ، ناهيك عن القدرة المتزايدة على إجراء مختلفة الفحوص الشاملة والأبحاث ذات المطالب المعقدة ، والقدم الكبير في عام البرمجيات وطرزه وإمكانات الحاسب الشخصي والتثمير بجيل سادس للكمبيوتر قبل أن يستنفذ الجيل الخامس إمكانات انتشاره وتداروه .

ورغم كل التوقعات التي قيلت عندما ظهرت الآلات الحاسبة الصغيرة ، عن تأثيرها الضار فالكمبيوتر وتكنولوجيا المعلومات سيكونان وراء تشكيل الفكر الابداعي لإنسان المستقبل . وكيف لا ، مع ما سيلعبانه من دور متزايد في تحصيل معارفه الأدبية والفنية وليس العلمية فقط ؟ بل وفي جده ولعبه ، وتنظيم حياته وأوقاته ؟

إن الثقافة في أفضل تعريفاتها أسلوب حياة ، والكمبيوتر يتخلله في أسلوب حياتنا كلها ميساهم في عملية الثقافة ، أو في هندسة الثقافة كما يقال أحياناً . ولا يمكن أن يتم ذلك دون اهتمام بثقافة العلم . كما لا يمكن أن يتم ذلك من دون ظهور مشاكل الثقافة الجديدة . وضرورة التصدي « العلمي » لها .

فمثلاً هناك الآن حوالي عشرين مليون مشترك (وعائلاتهم) مشتركون في الشبكة الدولية Internet ، وهم يعانون من الازدحام والسطو المعلوماتي ومع ذلك فأعدادهم متزايد وتنشر ، رغم تركيزهم حتى الآن في العالم المتقدم في تكنولوجيا المعلومات . وفي اليابان ، التي يقال عنها عادة أنها تعد من لا يجيد التعامل مع الكمبيوتر

أمّا، هناك شكوى من الازدحام السكاني لهذه الأجهزة، وترتفع الصيحات لتنظيم «تكاثرها» ولا أقول تناسلها، وإن كان البعض يصف علمية تجميع أجهزة كمبيوتر جديدة عن طريق براج صادرة من كمبيوترات أخرى بالتنازل !! وهذا أمر مفهوم، لأنّ الكمبيوتر بإمكاناته المتزايدة، يعدّ مغرياً لإظهار الاتجاه القديم «لأنّسنة الآلة» وإنشاء علاقات حميمة (أو ذميمة) معها، مع أنّ الأمر كلّه يهدى الإنسان، أو حتى يُعرف أصبعه أو بصمة صوته .

ولذا كان الكمبيوتر قد صنع «العالم الجديد» فالإنسان هو الذي صنع الكمبيوتر ويمكن بثقة أن تؤكد أن الفهم الواضح للعلم الذي تبني عليه تكنولوجيا المعلومات هو الضمان الأكبر للتعامل الجتمعي السليم معها . ولن يتم ذلك إلا بنهضة في الثقافة العلمية ، فـ لا تكون ممكّنة بدون هذه التكنولوجيا نفسها .

د. حسن زكي

مراجع الدراسة

- 1) Heinz Liebscher: *Geist aus der Maschine?* Dietz Verlag Berlin 1989
- 2) Autorenkollektiv: *Mikroelektronik und Künstliche Intelligenz.* Akademie-Verlag Berlin 1987.
- 3) Autorenkollektiv: *Ökonomie der Automatisierung.* Verlag Die Wirtschaft Berlin 1988
- 4) Autorenkollektiv: *CAD, CAM Schlüsseltechnologie als Intensivierungsfaktor.* Verlag Die Wirtschaft Berlin 1987.
- 5) Manfred Wilke: *Computer am Arbeitsplatz.* VEB Deutscher Verlag der Wissenschaften Berlin 1989.

أزمة الدسونية الخارجية والبحث عن حل عالمي

دكتور مصطفى العبر (الإدارية)

منذ فترة ليست بعيدة بدأت تظهر في العالم بعض المشاريع لحل مشكلة الديون الخارجية المعقّدة. وأحد هذه المشاريع أطلق عليه « خطة بيكر Plan Baker » وزير المال الأمريكي الأسبق قدم بيكر خطة هذه في أيلول ١٩٨٥ خلال اجتماعات صندوق النقد الدولي في سويسرا. وتضمنت الخطة تحصيص مبلغ ٢٠ مليار دولار التي تحقق نجاحاً في حل مشاكلها الاقتصادية خلال السنوات التي تلي عام ١٩٨٥ م^(١) والآن بعد أن مضت السنوات الثلاث التي حددها بيكر نستطيع إدراك مدى فشل هذه الخطة لأنها خصصت القليل لحل مشكلة كبيرة جداً. وفي هذا المقام نذكر كيف استطاعت الولايات المتحدة الأمريكية الانطلاق باتجاه دولة صناعية متقدمة في القرن الثامن عشر : لقد وصلتها مبالغ كبيرة جداً من رؤوس الأموال الأوروبية ، هاربة خوفاً من الحروب المستمرة بين الدول الأوروبية وخوفاً من التقليبات السياسية والثورة ، كما وصلتها هجرات أوروبية بشرية هائلة هاربة من العالم القديم إلى العالم الجديد . وبدون هذه الاحتياطات المالية والبشرية ما كان للولايات المتحدة الأمريكية أن تتحقق التطور الاقتصادي ، وخاصة الصناعي منه والعلمي والتكنولوجي .

(١) انظر . التصحح والتنمية في البلدان العربية . خبر سعد التجار . صندوق النقد العربي أبو ظبي ١٩٨٧ - ص ١٠٤

لقد استفادت الولايات المتحدة من التزاعات السياية والعسكرية بين الدول الأوروبية خلال القرن الثامن عشر والتاسع عشر حيث قدمت فرنسا فروضاً ومعونات من الذهب والفضة للولايات المتحدة من أجل محاربة إنكلترا وإسبانيا . ويدورها لم تدخل إنكلترا على أمريكا بالفروع عندما رغبت في استخدام أمريكا لمحاربة فرنسا ، حتى أن البريطانيين مولوا وحدات قتالية كاملة التجهيز استوήجرت من بعض الأمراء الأذان لاستغلالهم في حروب أمريكا الشمالية . كما قدمت إسبانيا الفروع « الذهب والفضة » لتجنيد الأمريكيين المتمردين ضد بريطانيا . والمثير بالذكر أنه ليس معروفاً هل قامت حفأ الولايات المتحدة الأمريكية بتسديد ولو دولار واحد من هذه الفروع المائلة من الذهب والفضة التي حصلت عليها من القارة الأوروبية عندما كانت بحاجة للفروع^(١) .

أما السياسة التي تتبعها الولايات المتحدة الأمريكية بثبات منذ عام ١٩٨٢ فهي جعل الدول المدينة تستمر في دفع فوائد قروضها كاملة إلى البنوك الأمريكية . وفي سبيل تحقيق هذا الهدف لم تكتفى أمريكا بالضغط على الدول المدينة للالستمرار في دفع القوائد، بل ضغطت أيضاً على المؤسسات المالية الدولية ، لصياغة استراتيجيات من شأنها أن تساعد على استمرار خدمة الديون . ويدا واضحأً أنه من الصعب على آية دولة نامية أن تحصل على برنامج دعم من صندوق النقد الدولي مثلاً، إذا كانت عليها آية فوائد متأخرة لحساب البنوك التجارية الأمريكية كأن الحكومة الأمريكية نفسها قدمت تمويلاً مباشراً لبعض البلدان الصديقة المدينة ، تحكمتها من دفع فوائد البنوك التجارية في مواعيدها^(٢) .

وأما الحل الرسمي الذي تأخذ به المؤسسات الدولية ، كالبنك الدولي وصندوق النقد الدولي ، فهو تقديم قرض دعم مشروط باتباع سياسات محلية معينة لتعديل أوضاع الاقتصاد الوطني وتتلخص هذه السياسات عادة في تقليص الطلب الكلي المحلي وتشجيع الصادرات ، وتحفيض العملة المحلية ، وتقليص العجز في الميزانية العامة ، وتقليل

(١) عن مجلة *Horizon* ، انظر صحيفة البعث — دمشق ٤ / ١٧ / ١٩٨٨.

(٢) Jeffrey D.Sachs, «The debt Crisis at a Turning Point» Challenge (May June 1988) P.P.17-26

أو إلغاء الدعم للسلع وتحميس الاقتصاد المحلي والمبادرة الفردية، أكثر فأكثر من اقتصاديات السوق هذا وقد قدم صندوق النقد الدولي خلال الفترة ١٩٨٢ - ١٩٨٥ نحو ٣١ مليار دولار إلى ٧٢ دولة نامية ومعها ٢٧ مليار دولار من أعمال إعادة التمويل من جانب البنك الخاصة، كما تمت إعادة جدولة نحو ١٤٠ مليار دولار من الديون القصيرة والمتوسطة العائدة إلى ٣٠ دولة نامية، ويدعم هذا البرنامج مقتضاً على الورق ولكن المشكلة أنه لم ينفع حتى الآن بشكل ملحوظ في إنقاذ أي بلد نام، وربما كان ذلك عائداً إلى أن الدول النامية لا تصل إلى مرحلة توقيع اتفاق مع البنك الدولي وصندوق النقد الدولي إلا في مرحلة تصبح حالتها فيها ميؤوساً منها^(١).

وتقديم البنك الدولي بعض المقترنات في هذا المجال حيث أعلن رئيس البنك «بايرر كونابل Barber Conable» الذي يشغل المنصب منذ عام ١٩٨٦ إنه لا بد في البداية من زيادة حجم السيولة النقدية للبنك الدولي. وفي شباط من عام ١٩٨٨ أعلن في واشنطن أن مجلس الوزراء في البنك الدولي قرر زيادة رأس المال البنك إلى ١٧١ مليار دولار أي بنسبة ٨٠٪ تقريباً. وهذا يعني أن البنك الدولي يستطيع تقديم القروض مع بداية عقد السبعينات من هذا القرن. وسوف يريد البنك من حجم القروض التي يمنحها بمعدل ٢٠ مليار دولار سنوياً. والجدير بالذكر أن البنك الدولي قد حصل على قروض خلال عام ١٩٨٧ تصل إلى مبلغ ١٤ مليار دولار وهذا رقم قياسي عالي جداً^(٢).

إن السياسات المقترنة للتصحيف وإعادة الهيكلة لاقتصادات الدول النامية، والتي تتبناها مؤسستان دوليتان هما البنك الدولي للإنشاء والتعمير وصندوق النقد الدولي، تسعى دائماً لتشديد الحبل حول عنق المحرمين والفقراء بل حول عنق الدول النامية المثقلة بالديون.

وسلط فريق من الباحثين والذي ترأسه الاقتصادية الأمريكية سوزان جورج،

(١) فهد العاتق، «مجلة المستقبل العربي» العدد ٣٣، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ١٩٩٠، ص ٧٩.

(٢) انظر الصحيفة البلجيكية.

في معهد أمستردام العابر للقوميات ، الضوء على نتائج هذه السياسات التي يقترحها البنك الدولي وصدقوق النقد الدولي فيما يتعلق بأزمة المديونية الخارجية في دول العالم الثالث . وأفهم هذه النتائج هي أن الدول الغنية ما تزال تحقق رصيدها موجباً ورحاً على حساب الفقراء والدول النامية . وأورد الفريق المثالي التالي : لقد بلغ حجم إجمالي ما حصلت عليه دول الجنوب من الدول الغنية الغربية على شكل دعم تموي وفرض وتدفقات خاصة ما بين عام ١٩٨٢ وهو عام اندلاع أزمة المديونية الخارجية من المكسيك وعام ١٩٩٠ مقدار ٩٢٧ مليار دولار وقد سددت دول العالم الثالث خلال نفس الفترة مبلغ ١٣٤٥ مليار دولار وهذا يعني أن ربع الأغنياء قد وصل إلى مقدار ٤١٨ مليار دولار رصيدها موجباً حصلت عليه الدول الغنية من الدول الفقيرة^(١) .

(إن ما تقدمه سوزان جورج من ربط يملك درجة عالية من الإقناع إذ يمكن لها أن تلخص خطط التعديل الهيكلي وسياسات التصحيف التي يقدمها صندوق النقد الدولي بكلمتين اثنتين : مزيد من كسب «العملة الصعبة» وقليل من «الاتفاق» ويعين على البلدان المثقلة بالديون أن تكشف استغلال مواردتها الطبيعية في سبيل مزيد من الرغبة بمحارفة على هذا النحو باستغراق تربتها وثرواتها الباطنية وإحالة الغابات إلى مراع والصخور المرجانية المسوفة بالديناميت إلى مناطق «غير آهلة». إنها علاقة متباينة مثلازمة مشية للقلق ذلك أن البلدان النامية التي دمرت الغابة أشد تدمير في الثمانينات كانت تلك الأشد مديونية كالتلاحظ سوزان جورج .

ويؤكد ذلك أحد رجال السياسة البرازilians عندما يعلن في هجوم عنيف «إن كانت الأمازون رئة العالم فإن الدين الخارجي مرضى ذات الرئة» .

ولم تكن دول العالم الثالث أقل مديونية عند خروجها من عقد الثمانينات . بل ازدادت مديونيتها بمعدل ٦٠٪ خلال عشر سنوات وزادت مديونية الدول الأفريقية لوحدها بمعدل ١١٣٪ خلال نفس الفترة والأسوأ من ذلك أن الدين تفاقم جراء

(١) د. فؤاد مرسي، الرأسمالية تحدد نفسها، سلسلة عالم المعرفة العدد ١٤٧، الكويت ١٩٩٠ ص ٢٠٨.

ما أصاب بلدان الشمال من مشاكل وأفات اقتصادية واجتماعية .. حيث تلاحظ أن تراجع مساحات الغطاء الأخضر النباتي أو الحراجي ، تزايد تهريب الحدود وسائل الفجرة والبطالة والغضاخ وفقدان فرص العمل في البلدان الصناعية المتقدمة كلها ترتبط على نحو وثيق بمشاكل اليأس والمديونية الخارجية في دول العالم الثالث وخاصة في المناطق الاستوائية .

تعامل الدول الصناعية الكبرى مع بعضها البعض بطريقة تختلف عن تعاملها مع البلدان النامية ، فيما يتعلق بمشكلة المديونية الخارجية ، وغير مثال على ذلك أن البلدان الصناعية بعد الحرب العالمية الأولى ، وعندما بلغت التعويضات التي يتوجب على ألمانيا أن تدفعها بالإضافة إلى الفائدة على الدينون الخارجيين ما نسبته ٢٤٪ من قيمة صادرات ألمانيا قررت لجنة خاصة تابعة لمصرف التسويات الدولية أن ألمانيا ملحة في إعلانها أن من المستحيل عليها أن تفي بما عليها من التزامات المدفوعات الخارجية . وتوقفت دفعات التعويض بالكامل في عام ١٩٣٢ .

وعلى الرغم من أن خدمة الدين الدولي في بعض الدول النامية قد وصل إلى نسبة ٤٢٪ من قيمة الصادرات إلا أن الدول الصناعية تعامل البلدان النامية بطريقة أخرى ، ولقد نجحت حتى الآن في احتواء أزمة الدينون الخارجيين ، بل قامت أعلى المصارف الدولية الدائنة بتكوين مخصصات لمواجهة الخسائر المتوقعة منها . لكنها لا تتخل عنها ولا تتنازل عن أي شيء منها ، وإنما تواصل إدارتها بحزم . وبين الآن أن الدول الدائنة والمصارف الدولية الخاصة ، وإنصرف العالمي قد عهدت كلها إلى صندوق النقد الدولي بإدارة الدينون الدوليين معها . وهناك مؤسسة مالية عالمية تتشكل من مجموعة المصارف الدولية الخاصة والمصارف المركزية في البلدان الصناعية ومصرف التسويات الدولية ، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير ، والوكالة الدولية لضمان الاستثمار المفترع منه ، وصندوق النقد الدولي ، بهذه الشبكة من المؤسسات المصرفية تشرف البلدان الدائنة على اقتصاد البلدان المديونة وتتولى إدارة ديونها الخارجية)^(١) .

(١) اجتماعي صربي عبد الله ، البحث عن علاج مشكلة الدينون الخارجيين . - صحيفـة الأهرام . - القاهرة . ١٠ / ١٩٨٨ ، نقلـاً فـيـهـاـ،ـ الفـانـكـ،ـ المصـدرـ السـاقـ.

والتنسيق بين هذه المؤسسات يتم بهدف استرداد القروض التي قدمتها للدول التالية ومن الحلول التي اقترحها المؤسسات المصرفية إجراء تبادل يتم بموجبه تحويل بعض الديون المصرفية إلى ملكية استثمارات محلية في البلد المدين، وعلى الرغم من كثرة مدار حول هذا الأسلوب ، فإن التطبيق العملي كان محدوداً جداً. ومن الأمثلة الكلاسيكية التي تؤخذ كمثال الصنفية التي عقدتها شركة السيارات اليابانية (نيسان) عام ١٩٨٦ لتوسيع وزيادة أعمال الشركة التابعة لها في المكسيك. وقد تمت بالشكل التالي : بتوسيط «سيتي بنك» اشتترت «نيسان» ٦٠ مليون دولار من ديون الحكومة المكسيكية، بسعر السوق الثانية وهو ٤٠ مليون دولار، ثم قامت «نيسان» باستبدال وثائق مدینونة الحكومة المكسيكية لدى البنك المركزي المكسيكي، وتلقت ما يعادل ٤٥ مليون دولار بالعملة المكسيكية المذكورة .
استعملت «نيسان» الحصص في بناء مصنع في المكسيك .

«وضرحتلجنةالجنوب التييرأسها جوليوس زيربي مجموعة من الأفكار لمواجهة أزمة الدينارية يمكن تلخيصها في تصدي حكومات العالم الثالث لممارسة سيادتها الوطنية في إصلاح شامل للاختلالات الاقتصادية التي تعطل التنمية وتضر بصحة الشعب، مثل عجز الميزانية المتزايد وعجز ميزان المدفوعات والتضخم ومحنة الأجياء على حساب الفقراء واضطراب العلاقات الأجريبة والسعوية، وقد شددت اللجنة على ضرورة تخلي الحكومات النامية من الفرع من التعاون بعضها مع البعض: ونادت بتكوين منتدى للمديدين لتنظيم التشاور بينهم وتبادل المعلومات والأراء وتقوية المركز التفاوضي، كما دعت اللجنة إلى وضع إطار مرجعي للعلاج بحيث لا يملي حال كل دولة على حالة وطالب بتحفيض رصيد الدينارية، وتمديد فترة التسديد إلى ٢٠ سنة بفائدة لا تتجاوز ٢ بالمائة»^(١).

وفي المدة الأخيرة أصبحت مسألة شطب الديون أو الإعفاء منها كلياً أو جزئياً

(١) فهد الفانك، «نيسان: بديلة لتعامل مع الدينارية العربية الخارجية»، مجلة الورقات العربية.

ترد على لسان الكثيرون بعد أن كانت كلمة غير مقبولة، فقد أصدر معهد الاقتصاديات الدولية دراسة تفترح منح إعفاء اختياري إلى الدول النامية الرازحة تحت عبء مديونية ثقيلة ، ونشرت الدراسة أو خلاصتها في نشرة صندوق النقد الدولي .

إن إلغاء الديون الخارجية دون قيد أو شرط أو إعادة العدادات إلى الصفر لن تحل المشكلة كما أنها لن تحول دون تكرار الأخطاء وتحول الدين إلى كيد مشئوم يرتد إلى غر صاحبه ، ولكن الحل يمكن أن يكون في تخفيض الديون وشروط الدين والفائدة ، على أن يكون السكان هم المستفيدون من هذه العملية بشكل أساسي .

لقد وصلت ديون الدولة في الولايات المتحدة الأمريكية في عام ١٧٨٠ حداً أرغم الحكومة على القيام باصلاح نceği يغضن سحب كل النقد من السوق

لـ www.libertymagazine.org/2010/07/01/the-crisis-of-the-world-economy-and-the-crisis-of-the-us-dollar/

من المواطنين مدخلاتهم، ولكن اخباره الآشعة طارت أصحاب الديون الأجانب .

لقد لعبت عملية التخلص من الدين هذه الطريقة دوراً كبيراً في السياسة النقدية الأمريكية ، هل تستطيع الدول النامية أن تعالج أزمة المديونية الخارجية بهذه الطريقة ، قد يكون هذا هو الحل الأمثل في معالجة الأزمة ، تخفيض حجم الدين الخارجي ، (إلغاء جزء من الدين) لتسهيل شروط الأراضي ، ومساعدة الدول النامية في إمكانية بناء اقتصاد قوي يستطيع أن يحقق التنمية ويستطيع أن يقوم بخدمة الديون المتراكمة . وهذا يتطلب التعاون الفعال بين الدائن والمدين لمعالجة الأزمة .

إن معالجة أزمة المديونية الخارجية بالنسبة للدول النامية يتطلب إدارة المديونية بالمرونة الازمة وبالحزم المطلوب وهذا يشمل عدة وظائف رئيسية أهمها^(١) :

- وضع البرامج والسياسات الازمة لمعالجة مشكلة المديونية الخارجية .
- التنسيق بين الدوائر والمؤسسات من قبل الإداره الاقتصادية في مجال الاستدامة وتسديد القروض .
- التنظيم التقني والمؤسسي لتسجيل ومراقبة الديون .

- الإشراف على الافتراض الجديد من قبل القطاع العام والخاص واستحقاقاته .
 - تحديد السقوف ونسب الأمان التي لا يجوز تجاوزها .
- وهذا يعني وضع استراتيجية محددة تجاه مشكلة الاستدامة وتجاه المؤسسات المالية الدولية ، وكيفية التعامل معها والمشاركة في فعاليتها ، واحتياط الجهات الدائنة ، وتنظيم المحاسبة والقيود وحفظها دقيقة وصحيحة ولكل قرض على حدة مع تحديد آلية الدفع وكيفيته . كلا لا بد من دراسة البيانات والأرقام الإحصائية المتعلقة بالاستدامة لاستكشاف درجة حساسية الاقتصاد الوطني للقروض وخدمتها والخيارات المتاحة في ضوء أحوال السوق المالية السائدة .

ويقى التحسين الجوهرى لمستوى المعيشة في الدول النامية ومصير شعوبها ، هو الشرط الضروري لتعاظم عالمي فعال ، التحسين من حيث القيمة المطلقة أو من حيث القياس إلى مستوى التطور في الدول المتقدمة . ووضع استراتيجية تعاون على المستوى العالمي هي أهم وسيلة لتنفيذ برنامج كهذا ، وبدون العمل المشترك والتعاون بين مختلف الأطراف سوف تكون النتائج مزيداً من التفاوت واتساع鸿وة بين الدول النامية والدول المتقدمة وبذلك فإننا نسرع نحو الكارثة إذا ما استمرت الدول الغنية في التصرف غير عابية إلا بصالحها وحدها ، أو إذا استمر الصراع بين هاتين المجموعتين من الدول . إن الحل الدائم لأزمة الديون الخارجية يبدأ من خلال رفع وتأثير التمويـل الاقتصادي في الدول النامية المديدة ، وفتح الأسواق أمام زيادة صادراتها وخلق نظام تبادل متكافئ في القائمة ، وتوفير تدفقات تمويلية جديدة وتحفيـف أعباء هذه التدفقات بتسهيل شروط التسديد وتحفيـض سعر الفائدة . وتحقيق توازن في اقتصاديات الدول النامية وتحسين قدرتها على خدمة الدين العام من خلال تحفيـض هذه الديون لتحسين الجهاز الإنـتاجي في هذه الدول وتطوير القاعدة المادية والتقنية للاقتصاد الوطني فيها .

د. مصطفى العبد الله

هل النفط عامل لقاء وتعاون « بين مجموعة الدول العربية » ومجموعة السوق الأوروبية ؟ *

أحمد (السعري)
مدير دائرة الابحاث
والعلومات، غرفة صناعة عمان

أولاً: عرض تاريخي

١ - دور النفط في سياسة العلاقات بين الدول العربية المتوجه له والعالم

إن إقامة علاقة خاصة مبنية على المصالح والجوار بين الدول العربية وأوروبا هو موضوع طالما تردد خلال العشرين سنة الماضية ، وبالتحديد منذ ظهور ما سمي بأزمة النفط الأولى في الجزء الأخير من عام ١٩٧٣ . إن العلاقات العربية – الأوروبية هي علاقات قديمة عبر العصور ، سادها الصراع جنباً إلى جنب مع التفاعل بين الجموعتين سياسياً واقتصادياً وفكرياً ، أما الجديد في هذا الموضوع فهو اعتبار النفط كسلعة استراتيجية محوراً له أهمية خاصة في مجال التعاون والتفاوض بين الجموعتين . فما هي مجالات الحوار والتعاون في مجال النفط ، مع أنه يعمر حالياً فائض من النفط ويسعى منهفظ ؟

يتوقف المراقب طويلاً قبل الإجابة عن هذا السؤال ، ولا سيما في ما يتعلق بالتوقيت . ففي السبعينيات وحتى بداية الثمانينيات كان الطلب على النفط العربي ،

() أعدت هذه الورقة في ضوء المناقشات التي حصلت في حلقة نقاش مؤتمر الطاقة العربي الخامس المنعقد في القاهرة في شهر نيسان / مايو ١٩٩٤ ، لمناقشة التعاون الدولي في مجال الطاقة وقد نشرت في العدد ١٨٧ من مجلة المستقبل العربي التي تصدر عن مركز دراسات الوحدة العربية في بيروت في شهر إيلول / سبتمبر ١٩٩٤

وسعر النفط مرتفعين ، فكانت الدول الأوروبية تتسابق للحصول على إمدادات نفطية مأمونة وبأسعار مقبولة ، كما كانت تعقد الصفقات الثنائية مع الدول العربية لبناء صناعات نفطية مقابل استيراد النفط . وكانت كل دولة أوروبية حينئذ تتطلع إلى حصة أكبر من الاستثمارات من فائض عائدات النفط العربي ، وإلى مزيد من حركة التجارة بين البلدين . وكانت هناك دائماً خشية لدى المستثمرين من عدم كفاية الإنتاج النفطي مع زيادة الطلب عليه .

بادرت الولايات المتحدة بتشكيل وكالة الطاقة الدولية عام ١٩٧٤ إلى تنسيق السياسات وال العلاقات النفطية للدول الصناعية الشاملة للدول الأوروبية والولايات المتحدة وكندا واليابان وأستراليا ، وذلك حتى لا تعقد صفقات ثنائية بين الدول العربية ، وأية دولة أوروبية خارج نطاق سياسات الدول الصناعية المتفق عليها . ووضعت وكالة الطاقة الدولية نظام مراقبة ومتابعة ملزمين للدول الأعضاء ، كما وضعت سياسة تسعير المنتجات النفطية في دولها بهدف ترشيد الاستهلاك لها وتشجيع تطوير منتجات الصناعة غير النفطية ، ودعمت موقفها هذا بتطوير مخزون استراتيجي للنفط يصل إلى استهلاك تسعي يوماً لاستعماله في التأثير في السوق في حالة الطوارئ .

وفي بداية الثمانينيات بدأ الطلب على النفط العربي ينخفض نتيجة سياسات منسقة بين الدول الصناعية ، أساسها ترشيد الاستهلاك ، وحتى اليوم لم يصل مستوى الطلب على النفط إلى ما كان عليه في السبعينيات حين كانت ذروة الطلب عليه . واستمر الطلب على النفط ينخفض عالمياً منذ عام ١٩٨٠ ، وحتى ١٩٨٥ . وفي عام ١٩٨٦ زاد الطلب العالمي على النفط قليلاً ، وزاد إنتاج النفط العربي بمقدار ٢٥ مليون ب/ي . وبالرغم من الزيادة الكبيرة في الإنتاج فقد أدى ذلك إلى انخفاض قيمة صادرات النفط العربي بنسبة ٤٦ بالمائة ، والانخفاض سعر برميل النفط إلى أقل من النصف ، وما يزال عند هذا المستوى حتى يومنا هذا . ويصل سعر برميل النفط اليوم إلى أقل من نصف ما كان عليه في بداية الثمانينيات بالأسعار الحالية ، ودون ثلثه بالأسعار الثابتة .

أما عربياً فقد تم التحول اعتباراً من عام ١٩٨٦ من سياسة التعاون لتخفيض الإنتاج النفطي بهدف حماية الأسعار إلى سياسة المنافسة للحصول على حصة أكبر في السوق بغض النظر عن السعر.

في السبعينيات، وحتى عام ١٩٨٥ كان هناك موقف عربي تفاوضي وسياسات نفعية منسقة إلى حد ما، وتم الدفاع عن سعر مقبول للنفط نسبياً بتحفيض إنتاجه، ولكن الموقف القلب منذ عام ١٩٨٦ حين بدأت بعض الدول العربية بسياسة الحفاظ على حصتها في السوق بدلاً من الدفاع عن السعر، فزاد الإنتاج، وتلخفض السعر إلى النصف، وبانخفاض سعر النفط منذ عام ١٩٨٦ خسر العرب مالا يقل عن ستمائة مليار دولار.

حالياً، وعلى المستوى الدولي، فهناك دولتان عربيتان نفطيتان مقاطعتان من قبل العالم وفي المقدمة الدول الأوروبية التي تقاطع اليوم العراق مقاطعة كاملة، ومقاطع ليبيا بشكل جزئي، أما في السبعينيات فقد كانت هذه الدول تتساينق إلى بناء علاقات مع الدول العربية المصدرة للنفط.

أما بالنسبة إلى العلاقات العربية — العربية فقد استمرت الخلافات الحادة حول السياسات النفطية منذ عام ١٩٨٦، واستمر التناقض على مزيد من حصة السوق، ونشبت خلافات سياسية تراكمت وتعقدت، وجاءت حرب الخليج لتوصيل هذه العلاقات إلى درجة القطيعة، بل كانت حرب الخليج ذروة أزمة السياسة النفطية العربية التي بدأت منذ عام ١٩٨٦.

لقد تعطلت مؤشرات القمة العربية، ومؤتمرات وزراء الخارجية، فكيف يمكن مع ذلك أن يتم التنسيق النفطي مع الدول العربية، خاصة وأن إحدى محاور العلاقات العربية الأساسية هي السياسات النفطية؟

فلنتأمل موضوع النفط بعيداً عما يسود حالياً العلاقات العربية — العربية والقائض النفطي في السوق، ولستحضر المصالح الأوروبية — العربية المشتركة في مجال سياسات النفط.

أهمية النفط العربي لاقتصاد أوروبا، وخصوصاً أن هناك مناطق أخرى زاد فيها الطلب على النفط العربي

باستثناء نفط بحر الشمال الذي يغطي إنتاجه احتياجات إنكلترا والبرitch وفانيس هامشي للتصدير لبعض الدول الأوروبية، فإن أوروبا تعتمد على استيراد النفط من الدول العربية المنتجة له. هذا، وتشكل احتياجات الدول العربية من النفط باللغة من الاحتياطات العالمية، وهي القادرة على زيادة إنتاجها الذي يتم للتصدير في معظمها، وفي مقدمة مستورديه الدول الأوروبية، فالدول العربية هي المزود الرئيسي للنفط لأوروبا ولا بدديل لهذا النفط في المستقبل المنظور.

جدول إحصاءات لفطولة عامية

	١٩٦٣	١٩٦٦	١٩٦٥	١٩٦٤	١٩٧٩	١٩٧٣	
١٦٥٥	١٣٠	٢٧٥	٣٤٣	١٨٦	٢٨		سعر برميل النفط الاسني (بالدولار)
٦٠	٦٧	١٥٦	١٨٥	١١٥	٣٣		سعر برميل النفط الحقيقي بدولار ١٩٧٤
١٩٠٠	١٤٦	١٢١	١٧٦	٢٢٥	١٨٢		إنتاج الأقطار العربية من النفط (مليون برميل يومياً)
٦٥٠٠	٦٠٢	٥٧٥	٥٩٤	٥٥٨	٥٨٢		الإنتاج العالمي من النفط (مليون برميل يومياً)
٩٣٠٠	٥٠	٩٣	٢٠٠	١٤٢	١٨		قيمة الصادرات النفطية العربية (مليار دولار)
٤٧	٤١	٣٩٦	٢٦	١٥	٣٠		إنتاج دول أوروبا الغربية من النفط (مليون برميل يومياً)
١٣٦	١٢٦	١٢١	١٣١	١٣٧	١٤٦		استهلاك دول أوروبا الغربية من النفط (مليون برميل يومياً)
٨٩	٨٥	٨١٤	١٠٥	١٢٢	١٤٣		١ - احتياجات دول أوروبا الغربية للاستيراد من النفط (مليون برميل يومياً)
٧٤	٥٥	٦٤	٥٤	٧٧	٩٩		٢ - احتياجات الولايات المتحدة للاستيراد من النفط (مليون برميل يومياً)
١٠٩	٤٤	٥٢	٥٢	٤٩	٤٣		٣ - احتياجات دول شرق آسيا (*) للاستيراد (مليون برميل يومياً)

(*) تشمل دول شرق آسيا، الهند، الصين الشعبية، وأذربيجان والبنان وافتبيت وسنغافورة وتايوان وتايلاند بمتوسط كثافة المعاشر: أعداد مختلفة من نشرة بريش بروليوم الشرقية (إحصائيات اطلع)، وتقرير الأمين العام العربي لمنظمة الأقطار العربية المصدرة للبرميل.

وإذا نظرنا إلى تزايد الطلب على النفط في دول شرق آسيا خلال عشر سنوات من الآن، فإننا نجد أن استيراداتها تتصل ما يعادل حجم صادرات النفط العربي، مما سيوجد منافساً قوياً لأوروبا في الحصول عليه ويزيد من أهميته، وإن استيرادات دول شرق آسيا بدأت خلال الأعوام الماضية تزيد من استيرادات دول أوروبا مما جعلها، ولأول مرة، تحتل مكان دول أوروبا كالمستورد الأول للنفط عالمياً. كما أن ازدياد استيرادات الولايات المتحدة يزداد بأكثر من ازدياد استيرادات دول أوروبا، وبذلت كمية استيراد الولايات المتحدة تقترب من كمية استيراد أوروبا. ومن الجدير بالذكر أن هذه الدول كمجموع، إذا استثنينا اليابان، كانت دولاً مصدراً حتى عام ١٩٨٦، ولكن استيراداتها حالياً كمجموع تقارب استيرادات اليابان. وبين هذه الدول ما يعرف بالمور الأربع أو الدول المصنعة حديثاً التي يتزايد فيها استهلاك النفط بنساب عالية، كما أن بينها الهند والصين اللتين يبلغ تعداد سكانهما حوالي ٢ مليار نسمة، فتزايد الطلب على النفط في هاتين الدولتين، حتى بنساب معقولة أو متواضعة، يعني كميات كبيرة. وما زال معدل استهلاك الفرد في هاتين الدولتين منخفضاً حتى بمقاييس الدول النامية، وإمكانات تزايد الاستهلاك مستمرة لسنوات طويلة بنساب عالية، وكذلك بين هذه الجموعة دولتان مصدرتان للنفط هما الصين وأندونيسيا، ومن المتوقع أن يتحولا إلى دولتين مستورتين للنفط خلال سنوات قريبة.

٣ - أهمية النفط العربي للاقتصاد العالمي

يلاحظ أن أية زيادة هامة في الطلب العالمي على النفط تأتي من النفط العربي وبشكل متزايد، فحين زاد الإنتاج العالمي في الفترة ١٩٧٣ - ١٩٧٩ بمقدار ٦٧ مليون برميل يومي فإن حوالي ٤ ملايين برميل يومي من هذه الزيادة كانت من النفط العربي، وحين زاد الإنتاج العالمي خلال الفترة ١٩٨٦ - ١٩٩٣ حوالي ٤٨ مليون برميل يومي فإن ٤٤ مليون برميل يومي من هذه الزيادة أنها النفط العربي، وهذا يوضح أن الزيادة العالمية كلها أصبحت تقريباً تغطي من النفط العربي. ويوضح تزايد اعتماد العالم على النفط العربي ما حصل حين انقطعت إمدادات نفط العراق والكويت

عامي ١٩٩٠ و ١٩٩١ فلم يكن بالإمكان تعويض ذلك إلا بزيادة إنتاج النفط في دول عربية أخرى. فالنفط العربي يشكل ٦٢ بالمئة من الاحتياطات العالمية، وينتاج معظمه للتصدير، ولم يصل أقصى إنتاجه، أما في المناطق الأخرى من العالم، فالاحتياطات أقل بكثير وفي معظمها يتبع النفط فيها للاستهلاك المحلي، وأمكانية الزيادة في الإنتاج محدودة، بل وفي كثير من الدول هناك تناقص في الإنتاج.

٤ — أهمية النفط للاقتصاد العربي

وبالنسبة إلى الدول العربية يشكل النفط مصدر ثروتها الأساسية حيث تعادل صادرات النفط ٢٥ بالمئة من الناتج القومي للدول العربية النفطية وغير النفطية، وحوالي ٨٠ بالمئة من جمل الصادرات. أما الدول العربية فبطبيعة الحال تعتمد بأكثر من ذلك على النفط.

٥ — المصالح المتبادلة موجودة بين الطرفين

إن حاجة الدول الأوروبية إلى النفط العربي من جهة ، وأهمية النفط للدول العربية كمصدر ثروة أساسى للتنمية وللحصول على العملات الأجنبية من جهة أخرى ، هنا الأساس لإمكانية أن يكون النفط جسراً للعلاقات بين الدول العربية وأوروبا ، وإن كان تقييد الموقف العربي وتغيره حالياً يضعف ذلك .
حين يغيب الموقف العربي فسياسات النفط تصفعها الدول الصناعية من طرف واحد

منذ مطلع هذا القرن ، وعندما ظهرت بوادر النفط في شمال العراق ، ثم على شواطئ الخليج العربي بدأت عملية تدوير مشرقنا العربي تأخذ أبعاداً جديدة ، فاضيف إلى هذه المنطقة من العالم سبيلاً استراتيجياً جديداً للاستقطاب والتدخل في الصراع والاستعمار من الدول الكبرى بحثاً عن النفط ، هذه السلعة الاستراتيجية التي لا بديل عنها منذ اكتشافها وحتى اليوم . وقبل الحرب العالمية الأولى بدأت المصالح الألمانية — التركية — البيطرانية تتعاون وتنافس للحصول على امتيازات نفطية في منطقة تمتد من شمال العراق حتى جنوبه على طول خط سكة الحديد . وقد حصلت على ذلك ، ممثلة

بشركة البترول التركية، ثم جاءت الحرب العالمية الأولى لتجبر تركيا من دائرة التفوذ في العراق وفي شواطئ الخليج كاً خرجت ألمانيا مهزومة لتحول ملهمها المصالح البريطانية — الفرنسية، فقدت اتفاقية سايكس — بيكو البريطانية — الفرنسية عام ١٩٢١ ومن بعدها سان ريمو ١٩٢٤، وكان النفط أحد أبعادها حيث تحولت سوريا ولبنان إلى التفويض الفرنسي مقابل إعطاء منطقة الموصل النفطية لبريطانيا، يعكس ما كان الوضع عليه في اتفاقية سايكس — بيكو. ثم جاءت الولايات المتحدة لتحصل على حصتها بالرغم من أنها كانت مصدراً للنفط ضمن سياسة الباب المفتوح للشركات النفطية التي أصرّت الولايات المتحدة عليها، وضغطت على الدول الأوروبية حتى خضعت لذلك، واستمرت الأحداث والاتفاقات النفطية المعلنة والسرية منذ مطلع هذا القرن، تشكل عاملًا أساسياً إن لم يكن العامل الأساسي الأول في تحديد سياسات وعلاقات الدول الصناعية واقتسام التفوذ في الشرق العربي ورسم حدود دولة الجديدة، وكانت هذه العلاقات هي المهيمنة من طرف واحد. وكان الحصول على حصة في شركة النفط التركية التي أصبحت في ما بعد شركة البترول العراقية مثل إطاراً ونموذجاً للصراع الدولي للهيمنة على منابع النفط على شواطئ الخليج العربي والعراق وإيران.

٧ — الدول العربية تضع سياسات الإنفاق والتغیر للنفط لأول مرة عام ١٩٧٣ ووكالة الطاقة الدولية تتشكل بعد ذلك عام ١٩٧٤ لوضع سياسات الطاقة العالمية

في عام ١٩٧٣، حين برزت أزمة النفط والتي تعود جذورها إلى عام ١٩٤٨ مع تحول الولايات المتحدة إلى مستورد للنفط، وتزايد استهلاكها منذ ذلك الوقت ليصبح في بداية السبعينيات المستورد الأول، وقد أدى تزايد الطلب بحسب كثيرون في الولايات المتحدة والدول الصناعية الأخرى، إلى أحاديث نفعية متلاحقة كان أبرزها زيادة سعر النفط إلى أربعة أضعافه في أواخر عام ١٩٧٣ وحتى بدء عام ١٩٩٤ وكذلك تزايد الطلب على النفط. وقد أشرنا إلى ما تم نتيجة ذلك من تسابق الدول الأوروبية حينذاك إلى توقيع اتفاقيات ثنائية مع الدول العربية النفطية بسعر مناسب،

ويعايشه النفط بمشاريع التسبيح لتأمين إمداداتها النفطية ؛ كما أشرنا إلى مبادرة هنري كيسنجر وزير الخارجية الأمريكية حينذاك لتشكيل وكالة الطاقة الدولية ، لتصبح هذه الوكالة الإطار الذي توضع ضمنه سياسات الطاقة للدول الصناعية المستوردة منها للنفط أو المصدرة له ، ولم يعد بإمكان أي دولة صناعية أو من مصلحتها أن تكون لها سياسة نفطية ثانية مستقلة خارج هذه الوكالة ، والتي أصبح لدوها اليد العليا في التأثير في السياسات النفطية الدولية سرعاً وإناتجاً وترشيداً وتطويراً بدائل . وبعد أن مارست هذه الوكالة أعمالها استطاعت أن تحول سوق النفط ، أو بالأحرى عاد مرة أخرى إلى سوق مشترين وبشكل واضح وحاسم في عام ١٩٨٦ وحتى يومنا هذا ، فلم يعد سوق بائعين ، وعاد بذلك تسيير النفط العربي وسياسات إنتاجه تتغير بشكل أساسى بتأثير سياسات الدول الصناعية .

وخلال الفترة ١٩٧٣ - ١٩٨٥ كان للدول المصدرة للنفط (أوبك) انتأثير واضح إن لم يكن الأكبر في سياسات التسعير والإنتاج ، أما بعد عام ١٩٨٦ فقد تحول الأمر إلى الدول الصناعية المستوردة للنفط وأصبحت السوق سوق مشترين . وبذلك كانت الفترة ١٩٧٣ - ١٩٨٥ هي فترة استثنائية تعمت فيها الدول المصدرة للنفط بدور هام بتحديد سعره وإنتاجه ، وهي فترة بحاجة إلى مزيد من الدراسة لمعرفة أبعادها كمرحلة تحول للسياسات النفطية العالمية ما زال النفط العربي يعاني تداعياتها باختفاض سعره حتى في حال تزايد الطلب عليه !

بعد هذا العرض التاريخي فأين هي مجالات التعاون حالياً أو في المستقبل المظور ؟ .

ثانياً: المصالح الخاصة والمشتركة للمجموعتين

تلخص المصالح الخاصة للدول الأوروبية بأهداف معينة وهي الحصول على أمن الإمدادات النفطية بسر وسعر منخفض ، وأما مصالح الدول العربية فتلخص في بيع نفطها بسعر عادل واستبدال هذه السلعة الناضجة بالเทคโนโลยيا والتكنولوجيا والتصنيع .

١ - بالنسبة إلى أمن الإمدادات : فإن النفط العربي منذ بداية تصديره إلى

الدول الأوروبية بعد الحرب العالمية الأولى وحتى يومنا هذا لم يتعرض لانقطاع سوى فترات محدودة كانت ذات تأثير هامشي ، يذكر منها انقطاع مؤقت أثناء حرب السويس عام ١٩٥٦ حيث أدى الهجوم الثلاثي من بريطانيا وفرنسا وإسرائيل على مصر إلى تعطيل مرور البواخر النفطية لفترة قصيرة ، ثم الحظر الجزئي للنفط العربي عن الولايات المتحدة وهولندا أثر حرب ١٩٧٣ حيث خفضت الدول العربية صادراتها بشكل هامشي ، ولم تتأثر أي من الدولتين بقدر ملحوظ بهذا الحظر الذي كان عبارة عن احتجاج على دعم الدولتين المعلن لإسرائيل في حربها مع الدول العربية . وتكتفى الإشارة هنا بأن أية سلعة أو مادة خام أساسية في الدول الصناعية تعطل إنتاجها فترات أكبر كثيراً من فترات انقطاع إمدادات النفط العربي الهامشي ، فإن إضرابات عمال الفحم أو عمال النفط في تلك الدول كان يؤدي إلى تعطيل الإنتاج لأيام عديدة والشهرور ، وبشكل كل سنة أو بضع سنوات ، وكذلك عمال الحديد وغيرها من المناجم . وكان ذلك ذا تأثير أكبر ، وكان وما زال إضراب العمال أكثر مشروعية وجذبية وتأثيراً في الحياة الصناعية من انقطاع النفط الهامشي مدة وحجمًا ، فإن للعمال قدرة تفاوضية أكبر تأثيراً من مواقف دول النفط العربية ، وإن مقاطعة العراق من قبل العالم وحصار ليبيا بوضوح قسوة الإجراءات التي تتخذها الدول الصناعية .

٢ - وبالنسبة إلى تسعير النفط ، فقد كان وما زال رفع سعر النفط وزيادته كسلعة ناضبة لتشريد استهلاكها سياسة معلنة للدول الصناعية منذ عام ١٩٧٣ ، وقبل ذلك كان النفط الخام يسعر من قبل شركات النفط ، وظل سعر النفط الخام يتذبذب دون زيادة بل يتناقص منذ فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية حتى السنتين لتبني اقتصادات ما بعد الحرب العالمية بالنفط العربي الرخيص . وكانت أرباح الشركات النفطية من النفط العربي تزيد على دخل الدول العربية المصدرة للنفط ، والضرائب المفروضة العالمية على منتجاته هي سياسة مستمرة حتى يومنا هذا . فإذا كان معدل سعر برميل المنتجات النفطية في عام ١٩٩٢ حوالي ٩٧ دولاراً فإن حوالي ١٦ دولاراً للبرميل فقط هي حصة الدول المصدرة للنفط ، و ٢٠ دولاراً هي حصيلة الشركات

كلفة تصنيع ورحاً، و ٦٠ دولاراً أي حوالي ٦٣ ضعاف ما تحصل عليه الدول المصدرة هي ضرائب للدول الصناعية تضعها على المنتجات النفطية، وهكذا فإن ٦٠ بالمائة مما يدفعه المستهلك في أوروبا ثمناً للمنتجات يتحول إلى حكومته كضرائب.

إن الدول الأوروبية تعتمد زيادة الضرائب على المنتجات النفطية لتشديد الاستهلاك فكان معدل مانحبيه من المنتجات النفطية ليحصل من النفط على شكل ضرائب ٨ دولارات عام ١٩٧٤ ، وزاد إلى ٣٢ دولاراً عام ١٩٨٠ ، وإلى ٥٢ دولاراً عام ١٩٩٠ ، ثم إلى ٥٧ دولاراً عام ١٩٩٢ ، فالشكوى من زيادة سعر النفط على المستهلك راجت إلى الدول العربية المصدرة وهي التي تحصل على الحزء الأقل من سعر المنتجات

لذلك فإن إنتاج وتصدير البترول في العالم يزيد عن ٣٠ مليون برميل يومياً، ونحو ٣٠ مليون برميل يومياً يذهب إلى السوق الأوروبي، وهذا يعني أن هناك نحو ٣٠ مليون برميل يومياً يذهب إلى السوق الأوروبي مستدركاً من عائداته الحقيقي. ومن هنا نجح سياسات هرقل في تشغيل الطاقة والذريون على مستوررات النفط الخام ومنتجاته بينما تقدم الدول الصناعية الدعم للفحم الأكثر تلويناً للبيئة، والطاقة النووية الأكثر خطورة على البيئة والسلامة، فهي تزيد استيراد النفط الخام رخيصاً لبيعه منتجات بأسعار عالية.

ثالثاً : مجال التعاون الرئيسيان

- ١ — هنالك مصالح نفطية مشتركة بين المجموعة الأوروبية والعربية؛ فاعتماد أوروبا على النفط العربي سيزيد في المدى المنظور، وكذلك اعتماد الدول العربية النفطية على السوق الأوروبية، وهذه المصالح يمكن أن تدعم من خلال الاتفاق على أمرين :

 - أ — السياسات الإنتاجية والسعوية بحيث تحصل الدول العربية على سعر عادل لنفطها المصدر وتحصل الدول الأوروبية على إمدادات نفط كافية.
 - ب — مبادلة النفط الناضب وعائداته بتنمية اقتصادية دائمة في الدول العربية.

- ٢ — حتى تستطيع الدول العربية أن يكون لها مركز تفاوضي لا بد من وجود

سياسة عربية في الحالات المذكورة ، فدول النفط ضعيفة في تفاوضها دون بقية الدول العربية ، كما هو الحال في ضعف الدول العربية غير النفطية بتفاوضها وحدها ، فهي محدودة السوق ومحدودة في قوتها الاستراتيجية ومحدودة في إمكاناتها البشرية والموارد غير النفطية . وهنالك مؤسسات تعنى بالتنسيق العربي في هذا المجال ، هي منظمة أوبك ومنظمة أوباك وهي منظمات لا تشتمل جميع الدول العربية بل تقتصر على المصدرة للنفط ، وإن عمل هذه المؤسسات يعاني سياسات متضاربة وخلافات حادة بين الدول العربية الأعضاء فيها مما يسبّ شللًا في عملها ، كما يعاني حroman الدول العربية غير المصدرة للنفط من عضوية هذه المؤسسات باعتبار أنها مؤسسات سلعية ، ولنست ممؤسسات سياسات طاقة ونفط ! وبهذا ارتقى الدليل الصناعية مستوردة

١٩٠١ - ١٩٠٢ - ١٩٠٣ - ١٩٠٤ - ١٩٠٥ - ١٩٠٦

وحتى يكون هناك صعده أخرى نذكر على درس سوريه - ٢٠٠٣ - ٢٠٠٤ - ٢٠٠٥
المؤسسات العلمية المعنية بالسياسات والاستراتيجيات أن تحمل من المعاشرة إحدى محاور اهتمامها لتوسيع المواطنون العرب من خلال ندوات ومؤتمرات ودراسات ، فليس هنالك سلعة لعبت وتلعب دور السياسي الاقتصادي بالنسبة إلى العرب في هذا القرن وتكون علاقتهم ومؤهلة تقوم بذلك في المستقبل كسلعة فقط .

رابعاً : ليكن النفط حلقة وصل بين الدول العربية حتى يكون حلقة وصل بينها وبين أوروبا

فحتى يكون النفط حلقة اتصال مع أوروبا ليكون أولاً حلقة اتصال بين الدول العربية فإننا نأمل من شركائنا الأوروبيين في النفط أن يروا مصالحهم في التعاون مع الدول العربية كمجمع وليس هذه الدولة العربية أو تلك على حساب دول عربية أخرى أو يعزل عنها ، وعدم تشجيع الانقسامات بين الدول العربية مما يزيد ضعف مواقفها وأسواقها . فهل ترى الدول الأوروبية في وحدة السوق العربية ما يؤدي إلى زيادة

استهلاكه من الطاقة والنفط ، فتقل الإمكانيات للتصدير إليها ، أو أنها لا تزيد موقفاً عربياً موحداً للسياسة النفطية يؤثر في سوق سلعة استراتيجية؟ أو أنها لا تجبر تقييد نفسها بسياسات وعلاقات هي في غنى عنها؟

ولكن أليس من سخرية القدر أن يكون حتى تعاوننا وعلاقاتنا العربية تقررها الدول الأوروبية وفقاً لصالحها؟

لقد مضى على علاقات الدول العربية — الأوروبية من خلال النفط حوالي ثمانية عقود مليئة بالأحداث وال العلاقات المترفة بين أوروبا والعرب ، وكان بالإمكان ولا يزال تأسيس هذه العلاقات على تعاون تحصل أوروبا من خلالها على النفط وبمحصلة العرب مقابل ذلك على عائدات مناسبة وعلى تنمية بديلة من سلعة النفط الناضبة ، وتسود علاقات تجارية وسياسية متوازنة لصالح الجميع.

إن النفط كما أطلق عليه في السبعينيات سلعة نبيلة يصنع منها مئات المنتجات بالإضافة إلى كونها مصدر طاقة لا بديل مناسب لها ، وهذه السلعة بإمكانها أن توفر قاعدة لصناعات واسعة وتنمية مستمرة تحتاجها الدول العربية بشكل أساسي ، وبإمكان الأوروبيين أن يقوموا بدور كبير لتحويل هذه السلعة من محور صراع إلى محور تعاون تستفيد منه الجموعتان الأوروبية والعربية .

إننا لم يليل كثيراً إلى التبسيط والتعميم عند طرح أفكارنا وأرائنا حول قضيائنا القومية ، وقليلًا ما نتعقّن في تحليل ومراجعة وتقييم هذه الأفكار والأراء ، وينطبق ذلك على مسألة التعاون العربي والعربي الدولي في مجال الطاقة . إننا نرجع أسباب عدم كفاية التعاون وحدوديه إلى أسباب يتكرر ذكرها ، وفي مقدمتها :

أ — عدم وجود الإدارة السياسية للتعاون .

ب — عدم وجود المؤسسات الكفوءة للتعاون .

ج — عدم وجود الدراسات والمعلومات التي تحدد بوضوح مجالات التعاون .

د — التدخل الأجنبي في سياسات الدول العربية وعرقلة هذا التعاون .

وإننا إذ نطرح هذه الأسباب لعدم التعاون لأنقف عند تحليلها وتقييمها

وإمكانية مواجهتها. وفي الوقت نفسه نشاهد أمثلة وتجارب ناجحة للتعاون العربي كإنشاء الشركات، ومنها شركة الخدمات البترولية في ليبيا وشركة الاستثمارات البترولية في السعودية والخوض الجاف في البحرين، كما أن هنالك تقارير ودراسات جيدة عديدة تصدر عن مؤسسات عربية. فلماذا لا نركّز على التجارب الناجحة ونستزيد منها بمعرفة ظروف نشأتها، وزراجع وخلل ما لم يتم إحراز تقدم فيه، ووضع أيدينا على الأسباب المباشرة بعيداً عن العموميات؟ وفي مجال التعاون في السياسات الفضائية وفي فترة ١٩٧٣ - ١٩٨٥ كان هنالك تعاون جيد للمحافظة على السعر. إن عدم توفر الإرادة السياسية للتعاون العربي والتدخل الأجنبي في شؤوننا لعرقلة هذا التعاون لا يعني بالضرورة الاستسلام لهذا الواقع بل يجب تحديد مدى هذا التدخل ومناقشته باستمرار والتعرف على أبعاده والتعامل معه، وهذا يتطلب مسؤولية وجهوداً مضاعفة لتعظيم التعاون ما أمكن. فالرکون إلى عبشه التعاون، هو موقف انهزامي وغير علمي، ولكن التعرف إلى أسباب عدم التعاون وسبل تجاوزها ما أمكن هو الموقف العلمي المطلوب. إن مؤسسات العمل العربي المشترك وغيرها من المسؤولين وأصحاب الرأي يتحملون مسؤولية المراجعة والتحليل والتقييم.

إن أمام الدول العربية ثلاثة أسواق رئيسية يزداد احتياجها إلى النفط العربي، وهذه الأسواق هي الولايات المتحدة وأوروبا الغربية ودول شرق آسيا، ولقد فشلت الدول العربية حتى اليوم في الاستفادة من قوتها التفاوضية مع السوق الأوروبية، فهل تصح في ذلك في عشر السنوات القادمة مع وجود أسواق أخرى أكثر حاجة إلى النفط العربي أو لا تقل حاجتها عن أوروبا؟ أم أن سياسة اقتسام النفط بين الدول المستوردة سيتم على حساب تفتت الموقف العربي؟ إن قضية النفط العربي هي قضية قومية تحتاج إلى حشد الجهد وتعبئة الرأي العام العربي، وإن وعي هذه القضية هو وعي على المhor الأساسى للسياسات الدولية تجاه الأمة العربية.

لقد بدأ في السبعينيات حوار عربي - أوروبي للمساهمة في بناء علاقات إيجابية لمصلحة الطرفين، ولكنه حوار قد تغير كثيراً لأسباب داخلية، وأسباب ضمن نطاق المجموعتين، ولكن أهمية الموضوع وحيوه تتطابقان الاستمرار في الحوار والدراسة

الشעمة، ولعل ما يمكن من خلال الاستمرار بالحوار وإعطائه زخماً متنجاً وإطاراً فاعلاً هو قيام مركز دراسات عربي – أوروبي لدراسات الطاقة ت GK المؤسسات العربية والأوروبية ويكون منبراً للحوار مستمر، وللقيام بالدراسات ذات العلاقة على مستوى القطر وعلى مستوى العمل المشترك والمشاريع المشتركة بين الجموعتين، ويمكن أن تبادر دولة عربية ما، ولتكن دولة نفطية أو غير نفطية، إلى استضافة هذا المركز بل والسعى إلى إقامته، فالمصير العربي واحد مهما اختلفت السياسات.

إعادة التأمين والمستقبل

المناسبة احتفالها بعمرها ١٢٥ عاماً على أول إصدار لها، استفتت مجلة Review في عددها الصادر في شهر أيلول / سبتمبر ١٩٩٤ خمسة من خبراء عالميين في مجال إعادة التأمين . والخبراء الخمسة فضلاً عن حجراتهم فهم يشغلون وظائف قيادية في شركات إعادة التأمين التي يعملون بها . وفيما يلي الآراء التي طرحت فيما يتعلق بإعادة التأمين والمستقبل .

أولاً - السيد الن ماونش نائب الرئيس في شركة Re Employers

إنبقاء صناعة إعادة التأمين واستمرارها سيرتكز على أربعة عوامل . أما ترتيب هذه العوامل من حيث الأهمية فإنه سيعتمد على قوة وضعف معهد التأمين بصفته البائع وشركة التأمين المباشر بصفتها الشاري للقطاع . هذه العوامل الأربع هي :

١ - رأس المال

يعتبر رأس المال ، بعض النظر عن رغبات وإحتياجات معهد التأمين ، من أساسيات قوته واستمراره . حيث أودت الكوارث والمسؤوليات الطويلة الأجل المتربة عنها إلى الواقع أفدح الأضرار بمعيدي التأمين في الماضي والحاضر . أما المستقبل فمن المتوقع أن يجلب معه المزيد من الضغط على ميزانيات معيدي التأمين . وللمزيد

الناتج هو من يمتلك رأس المال الذي يكفي للوفاء بالتزامات المستقبل ، إلا أن الأهم من ذلك هو كيف سيتمكن هؤلاء المعبدون من زيادة رؤوس أموالهم؟ وما هي الطريقة الألية للوصول إلى هذا الهدف؟

إن ميل الجمهور من عامة المواطنين لزيادة قيمة مشاركتهم في شركات الإعادة المساهمة تساعد على زيادة رؤوس الأموال عندما تكون الظروف ملائمة ، لكن هذه ليست الطريقة الأسهل لزيادة رأس المال ، لأن الشركات المملوكة لاترغب حتماً في استخدام أجزاء هامة من السيولة النقدية المتوفرة لديها عندما يتطلب منها ذلك . وعندما نطلب من المعبد أن تكون مقدراته المالية كبيرة ، يجب أن تكون إمكانيات المساهمين المالية أيضاً كبيرة .

٢ - الكوادر البشرية

إن من يريدبقاء قوياً في سوق إعادة التأمين ، يجب أن يكون لديه كوادر بشرية مؤهلة وذات كفاءة عالية ، الذين لا يقتصر فهمهم فقط على النواحي الفنية للعمل ، بل باستطاعتهم فهم المخاطر من وراء أعمال إعادة التأمين . وعليهم أن يكرسوا كل إمكانياتهم للعمل وإيجاد أفضل الطرق لمواجهة احتياجات ومتطلبات الراغبين بشراء غطاء إعادة في المستقبل . وعلى هؤلاء الكوادر أن يكونوا معرفين بهذه المهنة مستعدين للتعامل مع الآخرين دون إيهام أي مظاهر من مظاهر الغرور وأن يكونوا قريبين جداً من زبائنهم . ومن جانب آخر ، يجب أن يكونوا مدربين بشكل جيد ، ويتمتعون بذاتية العمل وعلى استعداد للبذل والعطاء ليس فقط تسويق خدماتهم أو إرشادك إلى ما تريده ، بل يملكون رغبات زبائنهم كل اهتمامهم ويعرضون حلولاً جذرية لمشاكل هؤلاء الزبائن .

٣ - التكنولوجيا

تعتبر التقنية الحديثة من أهم الأمور الحيوية لبقاء واستمرار معندي التأمين . وليس التكنولوجيا من أجل التكنولوجيا ، بل للتقدم في إنجاز الأعمال وتبادل المعلومات لتسهيل وتنظيم عمليات إعادة التأمين بين المعبدين وزبائنهم . إن نقل المعلومات وتخزينها

بطرق تقنية متقدمة كالفاكس والهاتف له الأثر الكبير في تطوير وسائل الإتصال المباشر والسريع.

أما الكمبيوتر فقد أدخل إلى العمل في قطاع التأمين المباشر قبل أن يأخذ مكاناً هاماً أيضاً في أعمال الإعادة. إن المعيدين الذي يودون البقاء هم أولئك الذين على استعداد ويعملون بتصميم لتوظيف التكنولوجيا الحديثة مستقبلاً في أعمالهم.

سياسة التركيز على الزبون

من المؤكد أن المعيد الناجح هو ذلك الشخص الذي يتعامل مع زيائده بعقلية بعيدة عن البيروقراطية. ولن يكون هناك في المستقبل مكان لشركات تعتمد في عملها على طبقة إثر طبقة من المدراء كل يراقب الآخر ويدقق في أعماله. وبالمقابل فالموظفين الذين يسمع لهم بالتعامل المباشر مع الزبائن يجب أن يتمتعوا بحرية العمل ويشكل مستقل في أقسامهم المختلفة. إن الكوادر المؤهلة هي التي يجب أن تبقى قوية ما أمكن من الزبون وهي القادرة على إعطاء أعمال التأمين المفهوم الحقيقي لها.

٤ - تغيير العلاقة مع الزبائن من عوائق البيروقراطية

إن الموظفين المعزولين عن التعامل مع الزبائن بطبيعة من المدراء أصحاب الأنابيب، لن يكون بإمكانهم فهم ما يقوله الزبائن ولن تكون لديهم الفكرة الواضحة عن كيفية التركيز في العمل. لذلك من المهم جداً دراسة موضوع الإدارات المتسلسلة ابتداءً بأصغر المكتبيين وانتهاءً برئيس مجلس الإدارة. إن القائمين الفعليين على أعمال إعادة التأمين والمقدزين لهذه الأعمال يرغبون دوماً في تبادل الزيارات مع زبائنهم. إن الأساسية الثالثة للنجاح السالفه الذكر لا يمكن أن تؤتي ثمارها إن ترافقت ببساطة تنظيمية للعمل لا تسمح بالإستفادة من هذه الأساسية وتطبيقها مع سياسة التركيز على الزبون Customer-focused Manner وخلاصة القول، على المعيدين بناء قوتهم الذاتية والإستفادة من الماضي ويجب التركيز ما أمكن على الزبون للوصول إلى النجاح في المستقبل.

ثانياً - السيد إيرهارد مولر المدير في شركة Hannover Re

في آب / أغسطس عام 1992 وبعد إعصار آندرو كان باستطاعتك أن تضيغ على مفتاح الحاسوب الآلي وتقرأ إجمالي الخسائر التي أصابت سوق التأمين حيث بلغت التقديرات ١٥ بليون دولار أمريكي . وفي الحقيقة كان هذا الرقم قريباً جداً من الرقم الحقيقي للخسارة الذي ظهر فيما بعد والبالغ ١٧ بليون دولار . حيث قدر الرقم السابق في وقت قياسي لم يتعذر الشهرين بعد وقوع الإعصار .

وتأتي الصورة الثانية معايرة للأولى ، ففي كانون الثاني / يناير 1994 وبعد حدوث زلزال نورث بردج أعطى الحاسوب الآلي تقديرًا أولياً لحجم الخسائر بـ ٣ ر ٢ بليون دولار . إلا أن الأرقام الحالية للخسائر ارتفعت إلى ٨ بليون دولار وقد تصل إلى ١٠ بليون دولار .

إذن أين يكمن الخطأ ؟ لتفسير ذلك يمكننا توجيه اللوم على عدد من العوامل

منها :

- إن شدة الزلازل على مقياس ريختر عدلت من ٦ ر ٦ إلى ٦ ر ٨ .
- كان مركز الزلزال قريباً إلى سطح الأرض أكثر مما قدر مبدئياً .
- حدوث أمواج قوية وعمودية غير متوقعة .
- كثرة بواصع التأمين أكثر من المتوقع .
- معدل مرتفع للخسائر وخاصة في الممتلكات .

— عقلية سوي المطالبات التي تعتمد على : «اجمع واحتفي » Collect and disappear

— مما سبق ، ما هي العبرة المستفادة من هذه النتائج ؟ هل يتوجب إهمال أو تحاوز كل الطرق السابقة المعقدة ؟ أم هل نعود للاعتماد على الخبراء ؟ هل نعتمد في تقديراتنا على الصيغ السابقة المتبعة ثم نطبق وسائلنا الخاصة في التسويفات ؟ الجواب على كل ما سبق من تساؤلات هو خليط من كل ردود الأفعال الممكنة . لكن من المفترض أن لا نوع لللوم على الصيغ المتبعة فقط . لأن هذه هي التي تعكس معارفنا وخبراتنا ، علينا

أن ننظر بإمعان إلى محدودية معارفنا وأن نأخذ بعين الاعتبار الضرورات الملحة للتطوير . وعوضاً عن الغنمي الإدعاء بالمعرفة ، يجب التركيز على الصيغ المتعددة ولزوم تطويرها وتحديثها .

وحتى بعد وقوع الحادث هناك قدر من الشك بخصوص الرقم النهائي للخسائر التي لحقت بشركات التأمين .

علينا أن نودع تفكيرنا المرتكز على الختامية وندرك الصيغة العشوائية لحدوث الخسائر حتى بعد وقوع الحادث . وعلينا أيضاً أن ندرك أن عدم الثقة عندما يتحول إلى ثقة مطلقة له ما يساويه في مفهوم التأمين وإعادة التأمين .

ثالثاً - السيد بيتر لوتكبورن فيفيلد رئيس مجلس الإدارة في شركة Re Cologne حيث يقول :

تمر سوق إعادة التأمين حالياً بمرحلة تعتبر إيجابية إلى حد ما . وهذه الإيجابية هي نتيجة للتقلص الحاد في الطاقة الإستيعابية سببه مرور عدة سنوات تعرضت فيها أعمال الإعادة لخسائر كبيرة وكانت معظمها ناجحة عن كوارث طبيعية .

أما بالنسبة لشركة Re Cologne ، فلم تكن إعادة تأمين الأعمال الكارitative من الأعمال الهامة والأساسية ، إلا أنها تحمل حرياً هاماً في دعم الشركات المسندة والتي تربطنا بها علاقات ، وتعاون مستمر والتي تتمتع أيضاً بمصادر مالية وتقنية تمكّنها من الإكتتاب على مثل هذا النوع من الأعمال .

ومع ذلك ، يجب أن نولي هذا النوع من الأعمال الاهتمام الكامل . وندي القناعة الكاملة أن مستقبل إعادة تأمين الكوارث سوق يستمر مؤثراً بقوة على أسواق إعادة التأمين بأكملها .

إن المستوى الراهن الذي وصل إليه البحث العلمي لم يمكن حتى الآن من التنبؤ الدقيق بحدوث الكوارث الطبيعية وشدةتها وتكرارتها . ويعتقد بأن الخسائر ستزداد بشكل مضطرب في المستقبل بسبب تركز الثروة في المناطق المعرضة للكوارث ، وهذا يجب أن تبقى أسعار غطاء الكوارث مرتفعة ول فترة طويلة نسبياً لتعويض معيدي التأمين

عن الخسائر التي لحقت بهم في المادي، وللتعمير أيضاً عن تزايد احتمال العرض لأنحصار الكوارث وإيجاد نوع من الوقاية من خسائر كبيرة كاريزمة محتملة. ومن جهة أخرى، لن يكون حامل وثائق التأمين على استعداد دوماً لتقدير زيادة الأقساط، خاصة إذا لم تقع الكوارث في مدى عدة سنوات. يضاف إلى ذلك، أن معدلات التسعير المرتفعة تجذب قدرات استيعابية جديدة، وبوجود هذه القدرات يعود الضغط ثانية لخفض معدلات التسعير إلى مستويات تصبح فيها غير ملائمة.

إن رغبتنا بالخروج من هذه الدوامة والمحافظة على مصلحة كل الأطراف تعم علينا أن نعمل وفق صيغ جديدة للتعاون طويل الأجل بين حاملي وثائق التأمين والمؤمنين المباشرين ومعديهم. وهذا بدوره سيؤدي إلى خليط متباين هدفه منع حدوث الخسارة Loss prevention. ويمكن الوصول إلى هذا الهدف من خلال عدة أمور منها على سبيل المثال لا الحصر، تطبيق معايير محددة على البناء والتشييد ومنع حاملي الرسائل حسومات معقولة واعتماد تسعير معتدل لأنحصار أحatar الكوارث ويمكن دفع هذه العوامل وتطبيقها بعد دراسة إحصائية لعدد من السنوات التي شهدت بعض الكوارث وساعد في ذلك البيانات الإحصائية التي تضعها برابع إعادة التأمين.

مثل هذه البرامج يجب أن تشمل ثلاثة عناصر : اتفاقية نسبية Proportional وتغطي الجزء الأصغر من المسؤولية واتفاقية غير نسبية Non-Proportional وتغطي الجزء الأكبر وتترافق مع وجود شرائح وأسعار توضع خصيصاً لسلام مثل هذه الأخطار، ومن ثم تم الصفقة بوجود عوامل التمويل الذاتية أو بعض الأخطار الأخرى غير التقليدية. إن بإمكان هذا البرنامج بعث الحياة والقوة في القدرة الاستيعابية للمعبد الذي سيدخل بها إلى السوق.

إن مرجع العناصر الثلاثة المسالفة الذكر يعتمد أساساً على إثبات مقدرة الشركات المسندة على إدارة أحatarها وكيفية إعلام المعيد بمدى التعرض لهذه الأخطار مضافاً إلى كل هذا سياسة التسعير المتتبعة.

وحيث أن معظم شركات التأمين بحاجة إلى غطاء للمكوارث ، فإننا في Cologne

Re نعتقد أن التعاون طويل الأجل والشراط مع قدرة استيعابية وشروط متوازنة، يؤدي إلى منافع كبيرة خلال الفترة التي تتأرجح فيها الأعمال ارتفاعاً وانخفاضاً، بحيث تستطيع الشركات المسندة التقليل من آثار تعرضها للأخطار عن طريق تحفيض القدرة الاستيعابية ورفع الأسعار.

إن مستقبل سوق الأخطار الكارثية هو من الملاحم المميرة لإعادة التأمين العالمية مستقبلاً. وأنا على ثقة أنه في عالم تسود فيه الكوارث المدمرة والمعقدة، وتزداد فيه تكاليف التعويضات عن الأضرار والخسائر، فإن الحاجة إلى توسيع الأغطية التأمينية وفهم إدارة المخاطر بشكل صحيح سيقى لها دوراً هاماً ورئيسياً. وعلى معيدي التأمين أن يكونوا على أتم استعداد لتقديم الحلول الشافية لهؤلاء الذين يريدونها، غير أن واجهم كمיעدين يريدون البقاء والاستمرار أن يتناقضوا تعويضاً لائقاً مقابل خدمتهم.

رابعاً - السيد إيرفست فيبي، نائب الرئيس التنفيذي لشركة Frankona Re إن التشريعات الناظمة لأقساط تأمينات الحياة ستخفي في دول الجموعة الأوربية. وهذا سهد بضياع الأرباح التي كانت في الماضي شبه مؤكدة سنوياً في بعض الأسواق.

أما في التأمينات الصناعية فإن السياسة المتبعه تقضي بالوصول إلى معدلات أعلى للاحتفاظ وتأسيس المزيد من الشركات القابضة. ويسعى الشركات الكبيرة لإتلاف الشركات الصغيرة. فمنذ منتصف الثمانينيات عمدت الشركات الكبيرة إلى شراء الشركات الصغيرة في دول الجموعة الأوربية وذلك لضمان مكانتها في الأسواق المحلية. وبivity أمام الشركات الصغيرة فرصة للإستمرار من خلال الدخول في تجمعات أو التركيز على أعمال محددة.

تأثير الهيكلية المغيرة Effect of changed structure

لقد ساحت اتفاقيات الإندايج بين شركات التأمين للمؤمنين المستقلين بالإنتظام إلى جموعات تأمينية أكبر. وبالتالي فقد العديد منهم حريةهم في شراء أغطية

إعادة التأمين وترتبط عليهم البحث عن مثل هذا الغطاء من خلال مجموعاتهم . وبهذا يتركز الأعمال ضمن المجموعة ذاتها إلى زيادة في عدد الأخطار التي تصيب مجموعة المؤمنين هذه . وهذا بدوره جعل نتائج المجموعة تصاب بالركود وتناقص الطلب على إعادة التأمين وارداد الاحتفاظ وتراجع الطلب أيضاً على عقود تأمينات الحياة . وبسبب القوة المالية ، أصبح بإمكان المؤمنين اختيار الأعمال التأمينية التي يريدون إعادتها .

وبالرغم من توازن ما تم تحقيقه في نتائج الحياة ضمن المجموعة التأمينية ، إلا أنه من غير المتوقع الوصول إلى حالة توازن في نتائج تأمين الأخطار الصناعية ، وتصبح إعادة التأمين شيئاً يزداد الطلب عليه في مثل هذه الحالة . كذلك يزداد الطلب على إعادة التأمين في الشركات الصغيرة التي لا زالت تمارس أعمالاً تأمينية محددة .

ومن نتائج الاندماج بين الشركات ، أنه يصبح بإمكان المجموعات زيادة احتفاظها بشكل كبير ، وبالتالي يصبح من الصعب على شركات إعادة التأمين الصغيرة المشاركة في اتفاقيات الإعادة غير النسبية لأن إمكاناتها المالية لا تسمح لها بذلك . وتصبح هذه الشركات أمام خيار صعب إما الاندماج أو الخروج من السوق بهانياً .

استراتيجية معيدي التأمين

من التغيرات التي ستأتي بها المستقبل ، أن أعمال الإعادة المنظورة مستقتصر على الأخطار الكبيرة ذات الطبيعة الكارثية ، وسوف تغيب بشكل أو باخر معظم أعمال تأمينات الحياة عن شركات الإعادة .

وكي يصبح معيدي التأمين شريكاً مقبولاً في تأمينات الأخطار الكبيرة ، عليه أن ينظم أموره ويفهر قدرًا كبيرًا من الشخص . وسيلعب الجانب التقني للتأمين وإعادة التأمين دوراً رئيسياً وبارزاً في إثبات الوجود .

إن توجه التسويق بالتجاه الزبون والذي يقضي بتحويل كل الإنتاج له لن يكون الحل المقبول للمعديين الذين يقدمون أغطية الأخطار الكبيرة أو الأخطار التي تتصف بالكارثية . وعلى المعديين تقديم الخبراء الذين بإمكانهم إعطاء الحلول لكل المطبات

المتحدة. وتقدير العمل يتم ليس من ناحية منع الغطاء للأخطار الكبيرة الكارثية ، بل إلى كيفية تقديم أفضل الخدمات للزيائن. ونتيجة هذا ، قد يصبح الإنتاج أكثر كلفة إلا أن المعدين في هذه الحالة لا يتنافسون على السعر ولكن على نوعية العمل وعليهم أن يخلقوا فيما بينهم مجموعات خاصة والتي تضم أعمال الكتاب والتوصي . ويجب أن لا تقل إمكانية كل مجموعة عن ٢٥ مليون جنيهاً استرلينياً . إلى جانب ذلك من الضروري أن يوجد المعدين نظام مراقبة وتدقيق رفع المستوى يعمل على متابعة الأعمال والتحقق من الوصول إلى الأهداف المرجوة .

إن فلسفة التخصص ستمكن المعدين من اكتشاف أنواع جديدة من العمل غير معروفة سابقاً أو تطوير المعروف منها . والمتخصصون هم القادرون حضراً على بناء نظام إنذار مبكر لضمان البقاء .

خامساً — السيد فيدور نيرهاؤس عضو مجلس الإدارة في شركة Munich Re

في وقت من الأوقات كان من الأمور التقليدية الشكيل الدائم بمستقبل الطلب على إعادة التأمين إلا أن مشاكل القدرة الاستيعابية التي ثلت العواصف التي شهدتها شتاء ١٩٩٠ والخسائر الناجمة عن إعصار ميريلى وأندرو ألغت وأبطلت هذه الشكوك .

والحدث يدور هذه الأيام عن الكيفية التي يمكن بواسطتها تأمين قدرة استيعابية كافية لتأمين الأخطية الالزام للخسائر المتزايدة الناجمة عن العديد من الكوارث الطبيعية والخسائر ذات الطبيعة المستقلة يضاف إليها الزيادة في الخسائر الناجمة عن تأمين المسؤولية . وإن أردنا تحليل الصعوبات والمشاكل التي تواجه أسواق الإعادة منذ بداية التسعينيات ، نجد أنه من السهل معرفة الطرق الأنجح التي تؤدي إلى خروج المعدين من مشاكلهم ومواجهة التحديات المستقبلية التي تتعرض سبل تطور ونمو صناعة إعادة التأمين العالمية .

في بداية الأمر ، على المعدين والمؤمنين المباشرين تحديد إمكانيات العرض للخسائر ، وثانياً تحديد المسؤوليات المترتبة بدقة ، وثالثاً ، الحصول على أسعار مناسبة

تمكنهم من تحمل التزاماتهم المالية لدفع التعويضات وإيقاء هامش للربح قبل اللجوء لعمليات الإعادة المكررة. وعلهم تحديد إمكانية التعرض للكوارث مما يساعد في تقدير حجم الخسائر التي ستترجم عن ذلك.

إن من طبيعة عمل معيدي التأمين والمؤمنين المباشرين أن يضعوا حدوداً للتزاماتهم تجاه الأخطار المكتب بها. ولا نعتقد أن باستطاعة أي منهم أن يمنع غطاء خطير غير محدد وبالتالي لا تستطيع الحكومات فرض مثل هذه الأغطية على المعدين.

ويعتبر من الأمور الأساسية إقدام المعدين على تحديد إمكانية التعرض بشكل صحيح ودقيق. فمثلاً إذا منع معيدي تأمين أو مؤمن غطاء ضد أخطار البراكين أو العواصف بمحض اتفاقيات الحريق فهو في هذه الحالة لا يحصرون مسؤولياتهم في موضوع الحريق فقط، بل مسؤولون مسؤولية كاملة عن كل الخسائر التي تترجم عن ثورات أحد البراكين أو العواصف موضوع الغطاء. لذلك بهذه المسؤولية يجب أن تكون محددة بمحض اتفاقية إعادة تأمين غير نسبية تماماً كمتطلباتها في الاتفاقية النسبية وفي إعادة تأمين المسؤوليات، لا توجد ضوابط تحدد مسؤولية المعيد بشكل دقيق ومناسب، والمعيد بحاجة إلى حدود للمسؤولية لسلسلة من الحوادث ناتجة عن حالة تعرض واحدة، كما أنه بحاجة إلى حدود للمسؤولية إجمالياً لفترة زمنية معينة.

أما أسعار إعادة التأمين الملائمة فتعني ملاءمتها للخسائر السابقة وإمكانية العرض للخسائر في المستقبل. وحساب هذا الأمر يتم بطريقة تعتمد على التنبؤ والاستقرار وتفترض إمكانية تطور معدل الخسائر في الوقت الحاضر وفي المستقبل – وهذا، يعني على معيدي التأمين العمل الحيث للحصول على أسعار مناسبة بغض النظر عن ملاءمة الأسعار الموضوعية لعمليات التأمين المباشر والتي تقطع الأخطار المطلوب إعادة تأمينها. وعليه فإن معيدي تأمين الاتفاقيات النسبية بحاجة للحصول على أسعار مناسبة له قد تختلف عن الأسعار الأصلية إذا كانت هذه الأسعار لاتتناسب طبيعة الخطير المراد إعادة تأمينه، وإن لم يتكون من ذلك عليه أن يعتمد غطاء غير نسبي هذه الأخطار. إنه من غير المقنع إعطاء غطاء تأميني مهما كانت حاوده بأسعار منخفضة جداً على أساس نسبي Pro-rata، خاصة حين مقارنته بغضاء

اتفاقية غير نسبية، والاستثناء الوحيد والنادر من هذا، هو عندما يكون معيد الحصة النسبية يحاول تقديم المساعدة لأحد الزبائن الذي قدم لهذا المعيد أعمالاً حققت له أرباحاً جيدة في إحدى السنوات ولم يأخذ عليها أيه احتياطيات . وهناك توجه جديد يبدو ضرورياً بخصوص الركود المستمر في الأسعار. ويفضلي هذا التوجه بأن من حق المعيد إن قبل بأسعار متدينة في الأيام الخجولة أن يطلب أسعاراً أعلى من الأيام الصعبة.

على المعiedين أن يحاولوا إقامة نوع من الفهم المشترك بينهم وبين زبائنه فيما يتعلق بسياسات التسعير بحيث تناسب الأسعار مع نوعية الغطاء. ليس عندما يكون السوق ملائماً لهم بل وخلال فترة الغطاء بكاملها . وهذا من الأمور المقيدة للزبائن الذين سيمحصلون نتيجة لذلك على غطاء أكثر استقراراً، وكلمة الأخيرة في موضوع العلاقة بين الأسعار والقدرة الاستيعابية، فمعظم صعوبات القدرة الاستيعابية تنتجه عن مشاكل الأسعار.

وقد يكون المؤمنون غير قادرين أو ليس بإمكانهم دفع الأسعار التي تاسب معيد التأمين لأن أقساطهم الأساسية غير كافية ولا تسمح بشراء غطاء إعادة يناسب متطلبات المعiedين . ولكن على المؤمنين أن يدركوا أن القدرة الاستيعابية الكافية لإعادة التأمين هي بالأساس ناتجة عن أقساط التأمين المكتتب عليها . مثال ذلك ، ازدياد أقساط الغطاء الغير نسبي للراكيجن والعواصف بشكل مضطرب في السنوات القليلة الماضية . وقد تم تعويض هذه الزيادة من مصادر أخرى لأن المؤمنين لم يزيدوا معدلات أسعارهم مثل هذه الأخطار بالقدر المطلوب .

وعلى المعiedين أن يكون لهم تأثير كبير على زبائنه في مختلف أنحاء العالم بحيث يمارسون أعمالهم المباشرة بطرق تقنية عالية المستوى . مما يمكن هؤلاء الزبائن من إسناد أعمالهم إلى معيد تأمين على قدر عال من المسؤولية والأمان والتقنية .

ترجمة و إعداد

دوسن جناه

شركة الإتحاد العربي لإعادة التأمين

أخبار متفرقة من أسواق التأمين العالمية

المنافسة في السوق الدولية .
 وقد وصف رئيس الوزراء السيد مهاتير محمد الوضع القائم لشركات التأمين في بلاده بأنه «غير مرض بوجه عام» وقال إن على إدارة هذه الشركات أن تعرف كيف تحسن من ادارتها الفنية لتحقق التقدم الذي يؤهلها للانفراط بكلفة في القطاع المالي للدولة .

وتعتمد الحكومة التوجيه لتخفيض عمولة المتగرين وال وكلاء ، واصدار وثائق الحماية الشاملة . ولكن هذا التوجيه ينافي معارضته قوية من قبل الشركات التأمينية في البلاد .

ومن المعروف أن سوق التأمين المالي تغير من الأسواق المتطرفة سبيلاً في الدول النامية .

**الشركات الوطنية تحصدى
الشركات متعددة الجنسيات**

في خطابه الموجه لندوة جمعية التأمين الدولية (IIS) المنعقدة في مدريد بإسبانيا قال السيد CARILO رئيس مجلس ادارة DELPHOS في بيرو . أنه في عدة دول نامية تمارس بعض شركات

باسم لم تنجح شركة SCOR الفرنسية لإعادة التأمين في إتمام الصفقة الكبيرة التي كانت ترمي عقدها مع مجموعة SUEZ المالكة لشركة ABEILLE لإعادة التأمين بعد أن كانت المفاوضات بين المجهتين قد قطعت شوطاً بعيداً ، ويعود سبب الخلاف إلى أن المجموعة المالكة قد حددت ثمناً للصفقة مبلغ 1,2 مليار فرنك فرنسيًا في حين رأت SCOR بعد اجراء عملية فحص وتحقيق ، إن السعر مبالغ فيه وعرضت مبلغاً أقل مما أدى إلى وقف التفاوض بهذا الشأن .

ومن الجدير بالذكر أن قد سبق أن قامت الشركة البريطانية Commercial Union باتمام صفقة شراء محفظة أعمال شركة VICTOIRE المملوكة لنفس المجموعة مبلغ 12,5 مليون فرنك فرنسي .

مالزيا
 حذر رئيس وزراء ماليزيا شركات التأمين الوطنية في بلاده ، بأن عليها أن تبذل جهداً ممزاً وشاملاً في كل ما يتعلق بنواحي عملها ، وذلك قبل أن تتمكن من

- تعريف اتفاقية الجات مع التركيز على قطاع التأمين .
- الوضع الحالي لصناعة التأمين العربية .
- او دخول الشركات الأجنبية للتأمين على سوق التأمين وإعادة التأمين العربي في ضوء اتفاقية الجات .
- الدور الاقتصادي للتأمين العربي في إطار العمل العربي المشترك .
- استراتيجيات التأمين العربي في التعامل مع الجات (التسويق - المنافسة الأسعار - التمويل - التنظيم - إعادة الهيكلة - التشريعات والرقابة .

وكان المشاركون في المؤتمر العام الأخير للاتحاد العام العربي للتأمين الذي عقد في مراكش ربيع هذا العام قد أبدوا اهتماماً ملحوظاً بمناقشة موضوع اتفاقية الجات وأثارها على قطاع التأمين في الدول العربية واستقطبت هذه المسألة نقاشات جادة ، أظهرت مدى الحاجة إلى فهم أعمق وأوسع لها .

التأمين الوطنية عملها بمستوى عالي من الكفاءة والخبرة وانها تقدم خدمات لزيانها تضاهي تلك التي تقدمها الشركات العملاقة متعددة الجنسيات .

وقال أن الشركات الوطنية التي تمرست بالمنافسة الواقعية في أوطانها يمكنها بلاشك أن تتنافس في أسواق نامية أخرى، ورأى أن هذا يعتمد على كفاءة الشركة ونجاحها في وضع استراتيجيتها للخروج من عليها إلى أقطار أخرى ، وأنه من الصعب أن تكون الشركات متعددة الجنسيات بديلاً كاملاً عن الشركات الوطنية .

الجات وأثارها على صناعة التأمين العربية

هذا هو موضوع الندوة التي سيعقدها الاتحاد العام العربي للتأمين في القاهرة خلال الفترة من ٢٠ - ١٨ يناير / كانون الثاني القادم وتتركز مواضيع الندوة على العناوين التالية :