

العربي الرائد

AL RAIED AL ARABI

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

السنة الثانية عشرة - العدد الثامن والأربعون - الربع الثالث - ١٩٩٥

تأمين اضطراب الطبيعة في سوريا

احتمالات التعرض - وإمكانيات الحماية

١٢٦٦٤
١١/٩٤
عقود التقانة وبناء القدرات المتقانية

في الوطن العربي

عمولات الأرباح في إعادة التأمين

المفهوم والتطبيق



تصدرها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين - دمشق

السنة الثانية عشرة - العدد الثامن والأربعون - الربع الثالث - ١٩٩٥

الحركة المصرية لإعادة التأمين

الوارد

التاريخ ١١٤ / ١٠ / ١٩٩٥

المساحة

٨٧٩٥

مستل

مرفقات

إمضاء

المشرف العام

غسان بارودي

رئيس مجلس الإدارة

رئيس التحرير

عبد اللطيف عبود

المواضيع المنشورة في هذا العدد لا تعبر بالضرورة عن رأي المجلة

ترتيب المواضيع يخضع لاعتبارات طباعية فقط

المراسلات باسم رئيس التحرير

المحتوى

الصفحة	الكاتب	الموضوع
٥	رئيس التحرير	نا حوادث السير وتأمين السيارات والهروب إلى الأمام
١٠	عبد اللطيف عبود	□ تأمين أخطار الطبيعة في سورية
٢٥	محمد عماد خليفة	□ عمولات الأرباح في إعادة التأمين بين المفهوم والتطبيق
٥٠	فؤاد عبد اللطيف الرميحي	□ عقود التقانة وبناء القدرات التقانية في الوطن العربي . الأهداف والوسائل
٧١	د. حسن زكي	□ السوق الشرق أوسطية وتحديات
٨٢	زياد عربية	□ الجازات وانعكاساتها على الاقتصاديات العربية

حوادث السير وتأمين السيارات والهروب إلى الأمام

بقلم
رئيس التحرير

— ١ —

إدارة المرور في الجمهورية العربية السورية، أذاعت مؤخراً حصيلة حوادث الطرق لعام ١٩٩٤، وهي حصيلة دامية فعلاً، تمخضت عما يقرب من ١٣٠٠ قتيل وما يزيد عن ستة آلاف جريح، هذا على صعيد الضحايا البشرية أما الخسائر المادية فتبدو قياسية على الصورة التي تعكسها المؤسسة العامة السورية للتأمين، باعتبارها جهة التأمين الوحيدة في البلد.

ومن المؤسف حقاً أن عام ١٩٩٥ لا يبدو — حتى الآن — أحسن حالاً، ولا أقل فتلاً!!.. فأحاديث الناس حافلة بذكر حوادث الطرق وبعض هذه الحوادث سجل ما يزيد على عشرة قتلى مرة واحدة.

إن زيادة «مرموقة» في عدد الحوادث والضحايا، كهذه التي نراها، يمكن أن تعزى لأسباب مختلفة، كالزيادة الكبيرة في أعداد السيارات بمختلف أنواعها، وقد تُردُّ إلى تهاون كبير في تطبيق أنظمة السير، أو إلى ميل دائم لدى القضاء والمحاكم لمنح الأسباب التخفيفية لمرتكبي حوادث الطرق بصفة عامة. وقد يرى بعضهم أن التأمين

من بين هذه الأسباب لأنه يضمن للفاعل ، بصورة أكيدة ، بأن شركة التأمين سوف تتحمل التعويض عن جميع الأضرار التي يحدثها مهما كانت جسيمة...،
فأين تكمن المشكلة حقاً؟؟.

هل هي في قانون السير وأنظمة المرور ١٩٩٩.

أم في القانون الجزائي وما يفرضه من عقوبات غير كافية للردع ١٩٩٩!

أم في التأمين وما يقدمه من حماية تشمل العابثين والمستهترين ١٩٩٩.

وأين تكمن نقاط الضعف في هذا كله ١٩٩٩.

- ٢ -

قانون السير لعام ١٩٧٤ والقانونين المعدلين له عامي ١٩٧٩ و ١٩٩١ بما احتوته من نصوص ومواد، وتعليمات سلطات المرور جميعها لا عيب فيها إلا أنها لا تطبق على الوجه الصحيح... وليس ثمة من يشك أن إدارات المرور ورجال شرطة السير يمكنهم أن يلعبوا دوراً هاماً ورئيسياً في الإقلال من حوادث السير ،. فتنظيم المرور الدقيق ووضع الشواخص والمؤشرات وإشارات التنبيه والتحذير على مختلف الطرق داخل المدن وخارجها، وممارسة الحزم الدائم على الجميع، وقمع المخالفة مهما كان ومن يكون المرتكب، كلها عوامل إيجابية يمكن أن تساعد في تصحيح الوضع. وطبعي أن لا يكون رجل المرور قادراً على مباشرة هذه المهمة بجدارة كبيرة إن لم يتمتع بالحماية والدعم المادي والمعنوي والمراقبة الفعالة فوق ذلك.

- ٣ -

□ « من سبب موت أحدٍ عن إهمال أو قلة احتراز أو عدم مراعاة القوانين والأنظمة عقوب بالحبس من ستة أشهر إلى ثلاث سنوات ».

□ « أما إذا نجم عن فعل الفاعل إيذاء فحسب، فتتراوح عقوبة الحبس من ١٠ أيام إلى سنة إذا لم ينجم عن الإيذاء مرض أو تعطل عن العمل ».

هذا هو نص المادتين ٥٥٠ و ٥٥١ على التوالي، من قانون العقوبات السوري، وإذا أضفنا إليهما ماورد في المادة ٢١٦ المعدلة بالقانون رقم ٢١ لعام ١٩٩١ التي تورد

المخالفات، والعقوبات لكل منها مع ذكر العقوبات الأشد في حالة التكرار. فإن النصوص القانونية تبدو وكأنها لا عيب فيها بذاتها. ويرى الأستاذ المحامي نزار عزابي* «أن هذه العقوبات تبدو كافية من الناحية النظرية ولكن عند التطبيق العملي لها يحصل ما يلي:

- الانطلاق في إيقاع العقوبات من الحد الأدنى لا من الحد الأعلى أي أن العقوبة في جرائم التسبب بالموت هي سنة وليس ثلاث سنوات.
 - منح الأسباب المخففة التقديرية للدفاعيين.
 - شمول أكثر الأفعال بقوانين العفو المتتالية إلى درجة قد تؤدي لانعدام العقوبة».
- ورغم ما يتوجب الإحساس به من احترام وتبجيل للجسم القضائي لمن هو خارج هذا النطاق خاصة فإنه يمكن القول أن تقصي درجة الإهمال أو المخالفة الفاضحة، ومعرفة جميع ظروف وملابسات الحادث، وبالتالي فرض العقوبة الرادعة المناسبة مع حجم الإهمال أو التقصير، قد تدفع مرتكبي مثل هذه الأخطاء للتفكير بما يحصدهونه نتيجة الإهمال أو الاستهتار الذي يودي بحياة الآخرين... وما لا جدال فيه أن الأخذ بالأسباب المخففة بمقدار ما قد يجسد من عدالة فإنه قد يحول العقوبة إلى ردع غير كاف، بل قد يصبح من الضروري في بعض الحالات التي تظهر فيها الرعونة والطيش واضحين إلى درجة التعمد ينظر إلى الفعل المنأق عن ذلك بأنه «قتل مشوب بالقصد» إذا صحت العبارة.

— ٤ —

ينجم لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين، بصفتها الجهة الوحيدة التي تحتكر ممارسة هذا النشاط داخل الجمهورية العربية السورية، انعكاس زيادة هذه الحوادث بصورة زيادة حجم التعويضات التي تقع على عاتق المؤسسة جراء هذا الواقع، حيث تفيد مصادر المؤسسة أن حجم التعويضات لفرع السيارات عن عام ١٩٩٤ قد

* محام. نازز في دمشق، وقد اقتطفنا هذا الرأي من بحث سابق له نشر في «الرائد العربي» في عدد سابق تحت عنوان «التأمين هل يشجع على ارتكاب حوادث العنف بالسيارات؟؟».

يتجاوز ٩٠٠ مليون ليرة سورية وأن الخسارة التي ستحملها المؤسسة من هذا الفرع قد تصل إلى ١٥٠ مليون ليرة سورية عن العام المذكور .

راجعت المؤسسة أسعار تأمين السيارات أكثر من مرة، وأعدت النظر في بعض الإجراءات، واستوعبت توسيع نطاق التأمين الإلزامي للسيارات ليشمل الأضرار المادية بعد أن كان قاصراً على الأضرار الجسدية فقط، ولكن ما زالت تعويضات فرع السيارات تنمو وتتسارع أكبر استفذ كل ما بذل من جهود رغم كل ما أبداه وتبديه المؤسسة من اهتمام بهذه المسألة. وقد ترددت بعض الأنباء عن قرب ولادة شركة متخصصة بتأمين السيارات تتبع للمؤسسة الأم. ونواة مثل هذه الشركة ستكون بلا شك محفظة أعمال السيارات القائمة حالياً، وكادرها الفني سيكون نفس الكادر الذي يعمل في مديرية السيارات الآن .

فهل يكون ثمة حل في إجراء كهذا؟؟؟.

أم أن الإجراء المتوي اتخاذه لن يتعدى حشر الفرع الخاسر في زاوية شبه مستقلة بعيداً عن فروع التأمين الأخرى التي تتمتع بأرباحية عالية ...

- ٥ -

وسواء أحدثت الشركة الجديدة، أم بقي تأمين السيارات في المؤسسة الأم فإن تغييراً جوهرياً لن يكون في متناول اليد، والإشكالات التي يتبها تأمين السيارات قائمة في عدد كبير من الأسواق، بل هي مشكلة مشتركة بين معظم أسواق التأمين في البلدان النامية على وجه خاص وليست قاصرة على سوق التأمين السورية .

وتشير خبرة الأسواق المماثلة وتجاربها في هذا المجال إلى أن الخطوة الأولى في اتجاه التعامل مع هذه المشكلة كانت تبدأ بإعادة دراسة وتقييم النظام المتبع في تسوية المطالبات، والنواحي الإجرائية المتبعة في ذلك. فالزيادة في حجم التعويضات قد تعكس خلاً في النظام المتبع لتسوية المطالبات وممارسات خاطئة في تقدير هذه التعويضات.. كما أن الوصول إلى معرفة حقيقية بتركيز التعويضات حسب نوع السيارات أو ملكيتها وطرق استخدامها، وكذلك تركز التعويضات بالنسبة لكل نوع

من التأمين، قد يؤدي إلى معالجة أكثر نجاعة. وإذا كان أول ما يتبادر للذهن في شركة التأمين الوطنية هو اقتراح زيادة أقساط التأمين نتيجة لزيادة معدل التعويضات فإنه نادراً ما أدى هذا الإجراء إلى تجاوز المشكلة.

بل إنه قد يؤدي إلى نتيجة عكسية تستند إلى إحساس بالظلم نتيجة ارتفاع تكلفة التأمين ينعكس بقابلية أكبر لقبول «فكرة» مطالبات لأساس لها.

أما عندما توجه شركات التأمين الوطنية إلى تحديد مسؤوليتها في تغطية المسؤولية المدنية للمؤمن له، وهي مسؤولية غير محدودة في معظم القوانين، فإن هذا فضلاً عن أنه تراجع وتضييق في تقدير التعويض عن حياة الأشخاص وصحتهم وتقدير ما يلحق بدويهم، فإنه يفترض أن يترافق ذلك بتخفيض أقساط التأمين المطلوبة مقابل هذه التغطية المحدودة الجديدة، وتكون المحصلة النهائية سلبية بالنسبة لشركة التأمين وللضحية على حد سواء..

إن النظرة الموضوعية إلى داخل شركة التأمين والراجعة الوافية المنية على توفر معطيات إحصائية وتفصيلية، قد تكون الخطوة الأولى لتقديم صورة صحيحة عن مواطن الضعف والخلل، والتطبيق الفعال لملاءمة قسط التأمين مع خيرة الحوادث لكل فئة من فئات وسائل النقل، ولكل حالة من الحالات، ربما يتطلب جهداً مميّزاً، ولكن مشروعية الهدف وعدالته تستحق مثل هذا الجهد.



تأمين اخطار الطبيعة في سورية احتمالات التعرض، وإمكانيات الحماية

عبد اللطيف عبود

مقدمة

عصر يوم من أيام شهر آذار / مارس ١٩٩٥، وهو شهر ربيعي في العادة، هبّت عاصفة ريح قوية على الشاطئ السوري في منطقة مدينة «جبله» فألحقت خسائر في المزروعات والأشجار، وتركزت أضرارها البشرية والمادية على جانب من معمل للغزل والنسيج يبعد حوالي خمسة كيلو مترات شرق المدينة المذكورة، فأطاحت بالسقف التي تغطي مواضع الإنتاج، وتهدمت بفعلها بعض الجدران والفواصل داخل صالة الآلات مما ألحق أضراراً مادية قُدّرت حينذاك ببضع عشرات من ملايين الليرات السورية، كما أودت بحياة شابة تعمل في المعمل المذكور، وأصيب عدة أشخاص بإصابات جسدية مختلفة.

ووفقاً للمعلومات التي أتاحتها مديرية الأرصاد الجوية في الجمهورية العربية السورية فإن سرعة الرياح أثناء العاصفة قد تجاوزت ١١٠ كم في الساعة، وأن الساحل السوري لم يشهد مثيلاً لها منذ سنوات عديدة.

والناحية الإيجابية في عاصفة جبله — إذا كان ثمة رؤية إيجابية في كارثة كهذه — هي أنها لفتت الانتباه بقوة، أو يجب أن تفعل ذلك، إلى حقيقة وجود احتمال لتعرضنا لأخطار الكوارث الطبيعية التي كثيراً ما نسمعُ صداها، وقليلاً

مارأيها... فالسنوات العشر الماضية حفلت بكوارث الطبيعة من شتى الأنواع، وسجل العالم زيادة ملحوظة في تكراريتها، وزيادة في حجم ومستوى التكاليف والأضرار التي تحدثها ناهيك عن الضحايا البشرية والإصابات التي تلحق بالناس من جراءها. وإذا أخذنا عام ١٩٩٤ على سبيل المثال فسنجد أن الخسائر التي أحدثتها كوارث الطبيعة خلاله قد تجاوزت (٦٥) بليون دولار أميركي^(١) وحصدت قارة آسيا - مرة أخرى - العدد الأكبر من هذه الكوارث والعدد الأكبر من الضحايا البشرية في الوقت ذاته، ومع بداية العام الحالي ١٩٩٥ دشنت كوارث الطبيعة سجلها من جديد بكارثة زلزال Kobe في اليابان الذي حصل يوم السابع عشر من شهر كانون الثاني / يناير، وخلال ١٤ ثانية بلغت ضحاياه ٥٤٩٢ قتيلاً إضافة إلى عشرات الآلاف من المرحى ومئات الآلاف ممن لا مأوى لهم، وقُدِّرت الخسائر الناجمة عن هذا الزلزال بـ ١٠٠ بليون دولار أميركي^(٢).

لسنا منطقة تعرض للكوارث الطبيعية ... !!

هذا هو الجواب الذي غالباً ما نسمعه عندما يتعلق الأمر بالتأمين على الممتلكات في الجمهورية العربية السورية ضد الأضرار التي قد تحدثها بعض أخطار الطبيعة، كما قد نسمع الجواب نفسه في عدد من البلدان الأخرى عربية وغير عربية. وجواب كهذا يحمل بين طياته قدراً كبيراً من التفاؤل وقدراً أكبر من إدارة الظهر إلى حقائق تاريخية وجيولوجية وجغرافية وبشيء... فالتعرض لأخطار الطبيعة حقائق واقعة ولا تقبل المناقشة، ولكن درجة التعرض أو احتمال التعرض هذه هي ما يمكن نقاشه. فليس ثمة بلد من البلدان يمكن وضعه خارج احتمال التعرض لهذه الأخطار، وإن يكن بدرجات متفاوتة جداً بين بلد وآخر وفقاً لكل خطر منها.

(١) النشرة الخاصة لشركة MUNICH Reinsurance تاريخ ٩ مارس/آذار ١٩٩٥ حول كوارث الطبيعة في عام

١٩٩٤ وتوجهها للمساعدة عالمياً، وقد أوردنا مستخلصاً منها في نهاية هذا الموضوع

(٢) انظر التقرير الخاص لشركة Swiss Reinsurance حول زلزال كوبيي، وقد نشرنا تلخيصاً له في العدد السابق

من الريادة العربي

تأثير أسفله الطبيعية في سيرة الاحتمالات العرض، إمكانيات المسألة الزائد العربي

والترابكات المادية في المنطقة التي يضرها، ومع شدة الزلزال من جهة أخرى وتوضعه الجغرافي (توضع مركز الزلزال) وعمقه عن سطح الأرض... ومن الحقائق المعروفة^(٤) «إن زيادة بمقدار درجة واحدة على مقياس ريختر لشدة الزلزال يقابلها زيادة في سعة الاهتزاز الأرضي بمقدار عشرة أضعاف، وزيادة في الطاقة المحررة الناشئة عن الزلزال يعادل ٣٢ ضعفاً. وعلى سبيل المثال فقط يذكر أن بعض التقديرات تشير إلى أن وقوع زلزال شديد في كاليفورنيا بالولايات المتحدة الأمريكية قد يحدث خسائر تتجاوز قيمتها ١٠٠٠٠٠ مليون دولار وفي طوكيو قد تتجاوز ٣٠٠٠٠٠ مليون دولار أمريكي.

وقد لا نكون بحاجة للدخول في تفاصيل الأسباب والكيفية التي تؤدي إلى حدوث زلزال وسنكتفي بإشارة أو فكرة مبسطة عن ذلك^(٥) فالزلزال الرئيسي يأتي نتيجة للتصادم بين صفائح صخرية هائلة الحجم وعائمة على طبقة شبه سائلة في باطن الأرض، واصطدام هذه الصفائح ينتج طاقة عالية الشدة، تؤدي إلى تحريك عنيف في الطبقات العليا والدنيا من القشرة الأرضية.... وقبل أن تستقر هذه الصفائح المتصادمة ويفعل الحركة التي سببها نتيجة للتصادم فإنها تسبب حركات أخرى تؤدي إلى هزات متتالية تعقب الزلزال خلال ساعات أو أيام من حدوثه.

وفي الحديث عن أخطار الزلازل على الأرض السورية فإنه يمكننا القول أنه رغم ما يشكو منه المختصون والباحثون عن النقص الشديد في المعطيات والمعلومات الزلزالية، وعدم وجود محطات زلزالية لتقديم المعلومات الكافية لدراسة احتمالات الزلازل وتوقع حدوثها وشدها، فإن الدراسات المتاحة التي أجراها بعض هؤلاء الباحثين^(٦) تميز ثلاث نطاقات زلزالية (سيسيمية) مختلفة هي:

١ - نطاق الفالق الشرقي، ويمتد من خليج العقبة حتى الحدود التركية السورية وتلاحظ

(٤) انظر بحث الدكتور نزه انوش المقدم للدعوة الخاصة بأخطار الزلازل والذي نشر في العدد السابع والتلاتين من «الرائد العربي» تحت عنوان «الزلازل في الشرق الأوسط تخفيف أضرارها وتحسين إمكانية التنبؤ بها»

(٥) انظر كتاب الزلازل والبراكين مؤلفه الدكتور علي حسين موسى، الصادر عن دار الفكر بدمشق عام ١٩٩٠ ضمن سلسلة كتب «العلم والحياة»

(٦) نشر في هذا الصدد إلى بحث الدكتور أنيس مطر من جامعة حلب تحت عنوان مساهمة في دراسة الزلازل التكتونية في سورية الذي قدمه في ندوة خاصة حول أخطار الزلازل كانت قد عقدت في مدينة حلب.

في داخله المناطق التالية :

أ — منطقة جنوب غرب سورية (بما فيها منطقة جبل العرب التي كانت مركزاً لنشاط بركاني ولا يعتقد بأنه خامد حتى الآن)

ب — منطقة الغاب وتتميز بتمركز زلزالي عالٍ وقد سجلت عدة هزات أرضية خفيفة

ج — منطقة شمال وشمال غرب سورية، وهي ملتقى التصادم المفترض بين الصفيحتين التكتونيتين العربية والتركية ويدخل في نطاقها حلب، اللاذقية، أنطاكية، لواء اسكندرون

٢ — نطاق متأثر بحركة الصفيحة الأناضولية ويهدد أيضاً شمال وشمال غرب سورية (حلب، لواء الاسكندرون — أنطاكية، اللاذقية) ومن المعروف أن النشاط الزلزالي للصفحة الأناضولية يعتبر الأكثر تميزاً ونشاطاً.

٣ — نطاق الطي التدمري وتبدو صفائحها وكأنها مزروعة بين الفالطين الشرقيين، ولها تاريخ زلزالي معروف، أشير إليهما سابقاً في جدول الكوارث. وبشكل عام فإن الزلازل في سورية تعتبر سطحية أي قليلة العمق، وهذا يعني أن مقاومة القشرة الأرضية ستكون ضعيفة أمام حركة زلزالية وبالتالي فإن النتائج المتوقعة للخسارة قد تكون كبيرة جداً.

ثانياً — خطر العواصف.

تُظهر مقارنة سريعة للعواصف التي حصلت خلال عقد الستينات من هذا القرن وبين العواصف في الثمانينات منه، على مستوى العالم، أن عدد العواصف قد زاد بمقدار ٣٦٠ بالمئة في الثمانينات عنه في الستينات وأن حجم الخسائر الاقتصادية التي ألحقها قد زاد بنسبة ١٧٠٪ كما زادت الخسائر التأمينية المترتبة من جراء ذلك بنسبة ٣٢٥٪^(٧).. وفي شتاء عام ١٩٩٠ وفي أوروبا وحدها ألحقت العواصف خسائر مادية تجاوزت ١٢ بليون دولار أميركي.

(٧) انظر مجلة «الرائد العربي» العدد ٣١ لعام ١٩٩١ بحث بعنوان «عواصف الطبيعة تندر التأمين» لكاتب هذا الموضوع

والعاصفة كإحدى الظواهر الطبيعية يمكن وصفها ببساطة شديدة بأنها ظاهرة تحرك الهواء بسرعة عالية وعالية جداً تحت تأثير عوامل مناخية وجغرافية، وإذا كانت سرعة الهواء تتراوح بين بضعة كيلو مترات في الساعة وهي السرعة القصوى لما يسمى بالرياح الهوجاء وتجاوز الريح لهذه السرعة يعني الدخول في نطاق العاصفة، حيث يمكن أن تصل سرعة الريح إلى ٤٠٠ كم أو ما يزيد عن ذلك فيما يعرف بالأعاصير Hurricanes^(٨)، ويكون الضغط الذي يحدثه الإعصار على سطح الأرض مرتفعاً إلى بضعة مئات من الكيلو غرامات على المتر المربع الواحد من السطح^(٩).

وطبقاً للدراسات والمصورت الخاصة بمخطر العواصف فإننا لانلمح احتمالاً بتعرض سوريا لخطر الأعاصير المدمرة المعروفة في أنحاء أخرى من العالم ولكن التعرض لاحتمالات العواصف بين عام وآخر أو خلال العام نفسه يبقى احتمالاً قائماً وقد شهدناه خلال التاريخ الحديث أكثر من مرة.

كيف نتصرف إزاء أخطار الطبيعة؟؟؟

أمام احتمالات التعرض لهذه الأخطار أو لبعضها، مما أشرنا إليه في الفقرات السابقة. يولد السؤال، هل ثمة ما يمكن فعله للحد من آثار هذه الأخطار؟ وهل ثمة إجراءات وقائية على مبدأ الوقاية خير طريق للعلاج؟! ورغم أن هدفاً أو شعاعاً كهذا قد تبنته هيئة الأمم المتحدة للعقد الحالي، ورغم تأكيد الاتجاه المتصاعد لأخطار الكوارث الطبيعية، فليس في المدى المنظور — على الأقل — أية إمكانية لإيقاف الريح أو الحد من زيادة سرعتها أو وضع حواجز وحدود جغرافية لها. وليس لأحد أن يحلم أو يراهن على منع حدوث زلزال أو تأجيله، أو إحباط انفجار بركاني أو حجب الأمطار الغزيرة^(١٠)، ولكن رغم هذه الحقائق فإنه

(٨) نستعمل كلمة إعصار بشكل عام لوصف العاصفة عندما تزيد سرعتها عن ١٢٠ كم/سا وتوصف الأعاصير في بعض المناطق بتسميات مختلفة فهي قد تعسف الإعصار الاستوائي Tropical Cyclon، كما تستعمل كلمة Typhon بمعنى الإعصار في مناطق آسيوية محددة كالصين واليابان وكذلك Cyclon لوصف الأعاصير الدوار أو Tornado.

(٩) يوجد تصنيفات للأعاصير وفق مقاييس مختلفة وأهم هذه المقاييس: تصنيف الأدميرال Beavfort وقد ظهر منذ ما يقرب من مئتين عاماً. وتصنيف «Saffir Simpson» وتصنيف Fujita Tornado.

من الخطأ التصور أن الإنسان عاجز عن تخفيض الخسائر البشرية والمادية التي تحدثها كوارث الطبيعة أو تقليلها بشكل من الأشكال ، وهذا هو جوهر الشعار الذي تبنته الأمم المتحدة ،

- فنطور أساليب وطرق توقع الكارثة قبل حصولها بالاعتماد على تجارب الماضي أو استخدام التقنيات المتطورة للبحث العلمي وإقامة محطات رصد زلزالي وتحسين مراكز التنبؤات الجوية ، وتعميق الدراسات المتخصصة وتحديثها .
- ووضع الأسس والشروط المحددة في مجال مواقع البناء وأساليبه وأنماط الأبنية ونوع المواد المستخدمة فيها والسهر على تطبيق هذه الأسس بجدية ودأب .
- وتحسين الأداء في عمليات الإنقاذ والإغاثة وتدريب كوادر مؤهلة للقيام بهذا الدور في الوقت والكيفية الملائمين ، وتحقيق تعاون دولي في هذا المجال .

كل هذه المتطلبات ، إذا مورست بنجاح ، فإنها يمكن أن تحقق خفضاً معقولاً للأضرار التي تترتب عن ظواهر الطبيعة وأخطارها ... ومع ذلك فإنها في أقصى درجات النجاح لا تشكل إلا الإجراء الدفاعي الأول الذي لا يلغي أو يقلل الأهمية للحمايات المتاحة ضد هذه الأخطار وأهمها التأمين وهذا ما نتعرض إليه في الأسطر التالية .

كيف يؤدي التأمين دوره في هذا المجال ؟؟ ...

تستشي وثيقة التأمين العادية «Standard Policy» أخطار الزلزال والعواصف من شمول التغطية أو الحماية التي تمنحها ، ولكن وفي نفس الوقت فإنه يمكن إضافة هذين الخطرين وغيرهما من أخطار الطبيعة ، ففي الوثيقة العربية الموحدة للتأمين ضد أخطار الحريق^(١٠) ورد ذكر هذه الأخطار في الجزء الثاني من الاستثناءات تحت عنوان « أخطار لا يضمها التأمين إلا بنص صريح » على الشكل التالي :

(١٠) في محاولات الاتحاد العام العربي للتأمين لتسويق عمل شركات التأمين العربي قامت لجنة مخصصة تمثل معظم أسواق التأمين العربية ، بدراسة وثائق التأمين (البوالص) المعمول بها في هذه الأسواق وخلصت إلى اقتراح وثيقة موحدة وقد تبنت العمل بالوثيقة الجديدة شركات تأمين عربية عديدة

أ — الشغب والاضطرابات

ب —

ج —

د — الزلازل وهيجان البراكين والعواصف والاضطرابات الطبيعية والتقلبات الجوية ...

ويرد مثل هذا الاستثناء في مختلف الوثائق لفروع التأمين الأخرى، وكما هو واضح، يعني التأكيد على أن الأضرار التي تحدثها هذه الأخطار يمكن أن تكون مشمولة بالحماية التأمينية إذا رغب المؤمن له بذلك ومقابل قسط إضافي، وتحديد هذا القسط يخضع لاعتبارات عديدة ومتباينة بين منطقة وأخرى بشكل يتناسب مع احتمالات التعرض، ومع توقعات وحجم هذه الأخطار عند تحققها.

ومع ذلك فإن تأمين أخطار الزلازل والعواصف، وجميع أخطار الطبيعة الأخرى، لا يعطى ما يستحقه من اهتمام وحرص سواء لجهة المؤمن لهم أو لجهة شركة التأمين.

فالجهة الأولى أي المؤمن لهم تركز على مقولة غير صحيحة شرحناها في بداية هذا الموضوع وهي «لسنا منطقة تعرض لكوارث طبيعية»، ويدعم هذه المقولة نقص في المعرفة سواء لجهة استيعاب هذه الأخطار وحجم ما تلحقه من الخسائر أو لجهة عدم المعرفة بأنها يمكن أن يؤمن عليها لدى شركة التأمين.

أما الطرف الآخر وهو شركة التأمين، والتي يفترض أنها اللاعب الرئيسي في هذا المجال، فإن واجبها — بالرغم من غياب الدافع أو الحافز المادي والمعنوي أحياناً — أن تسعى بشكل دؤوب لتحقيق أمور أساسية أهمها:

أ — تركيز جهودها من أجل تطوير الطلب على تأمين هذه الأخطار من خلال

الإيضاحات والمعلومات التي تقدمها للمؤمن له والتي تشمل فيما تشمل:

أ — بيان احتمالات التعرض لأخطار الطبيعة، وعرض المعلومات التاريخية والعلمية التي تؤيد ذلك وتدل عليه.

ب- إظهار جسامات الخسائر التي تنتج عن هذه الأخطار عند وقوعها وصعوبة التعويض عنها في ظل غياب التأمين .

ج- التنويه بالتكلفة المتواضعة للتأمين ضد الأخطار قياساً للتأمين الأصلي من جهة ، ولحجم الخسائر من جهة أخرى .

٢- تعميق خبرة ومعرفة كوادر الشركة الفنية وخاصة أولئك المعنيين مباشرة بتأمين تلك الأخطار والكيفية التي يتم التعامل بها في نطاق التأمين المباشر أو إعادة التأمين .

٣- عقد ندوات متخصصة حول أخطار الطبيعة وطرق وأشكال التأمين المتاح ضد ما تحدثه من خسائر وأضرار .^(١١)

٤- وضع خرائط خاصة للأراضي السورية ، تبين عليها مناطق التعرض للأخطار الطبيعية بما يتطابق مع المعلومات التاريخية الموثقة من جهة ، ومع الدراسات العلمية الحديثة لاحتمالاتها المستقبلية من جهة أخرى ، وأن تضع شركة التأمين لهذه الغاية خريطة تفصيلية مقسمة إلى مناطق تعرض بالنسبة لكل خطر من هذه الأخطار ولكن بصورة خاصة خطري الزلزال والعواصف ،،.

اعتبارات اكتبائية

الطريقة ، أو الطرق الكلاسيكية ، التي تستخدم لتحديد سعر التأمين للأخطار العادية ، لا يمكن استخدامها لتحديد سعر التأمين الخاص ضد أخطار الطبيعة

(١١) من المفيد هنا الإشارة إلى أن الأمانة المسؤولة في المؤسسة العامة السورية للتأمين كانوا يرمعون القيام بعملية نوعية واسعة في هذا الصدد ، يرجى أن تكون قد تكثرت بالنجاح وأهله مما يفت النظر حقاً أن بعض ندوات قد عقدت في سوريا لدراسة بعض أخطار الطبيعة خلال السنوات الأخيرة ، ولم نلاحظ مشاركة من قطاع التأمين في ذلك سواء شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين أو المؤسسة العامة السورية أو أي من وكالاتها في هذه الندوات ، وبعض النظر عن أن سبب ذلك ربما يعزى لعدم دعوة هاتين المؤسستين من قبل الجهات المنظمة لهذه الندوات .

كالزلازل والعواصف، وذلك بسبب ندرة حدوث هذه الكوارث قياساً للحوادث الأخرى التي يؤمن ضدها، وعلى هذا فإن المكتب في شركة التأمين في مسعاها لتحديد سعر التأمين الملائم لهذه الأخطار عليه أن يستنبط خبرة السنوات السابقة — وهي غير متاحة في الواقع — بمراجعة عوامل رئيسية أهمها:

١ — تكرارية الحوادث «Frequencies of events» وذلك من واقع السجلات المثبتة

على مدى زمني طويل يصل إلى المئة عام السابقة، وكذلك العودة إلى الحوادث المؤرخة قبل ذلك خاصة في حالة الحوادث التي بلغت حداً كبيراً من القوة والدمار رغم ندرة وقوعها. ويجب أن يؤخذ في الاعتبار أية مؤشرات أو ملاحظات تتصل بالحادثة كتحديد المناطق المنكوبة ومناطق تركز الأضرار بصورة رئيسية.

٢ — شدة أو قوة الحادثة «Intensity»: لأن معرفة التكرارية أو تردد الحوادث

للظاهرة الطبيعية لا تقدم فكرة كافية إن لم تقترن بمعلومات حول شدة أو قوة هذه الحادثة عند وقوعها وفق المقاييس التي تلائم هذه الظاهرة فشدّة الزلازل تقاس بالدرجات على سلم ريختر المفتوح أو غيره، وشدة العاصفة تقاس بسرعة الرياح واستمرارية مسارها والمساحة التي غطتها في تحركها.

٣ — حجم الأضرار والخسائر التي سجلتها كل حادثة من الحوادث ومناطق تركزها

الرئيسية وذلك كي تقدم فكرة يمكن بواسطتها تقدير معدل الخسائر التي قد تنتج عن حادثة معينة بمستوى معين من الشدة، مع ضرورة الأخذ بعين الاعتبار التطورات الديمغرافية والاقتصادية التي شهدتها المنطقة أو الاقليم المعني وحالة تكديس الثروات والمحاصيل فيها.

٤ — استقلالية السعر ... من المفروض أن يتم تحديد سعر التأمين لتغطية أخطار

الطبيعة بشكل مستقل ومنفصل عن السعر المقرر للتأمين ضد خطر الحريق أو خطر الإنشاءات والتشييد أو غيره. وأيضاً بشكل مستقل بين كل خطر

من أخطار الطبيعة، فيظهر سعر التأمين عن الأضرار التي يُحدثها خطر الزلزال مستقلاً عن سعر التأمين لخطر العاصفة، وأن يحسب قسط التأمين بصورة مستقلة أيضاً تبعاً لذلك .

- ٥ — حدود التحمل «Deductible» ... من المهم أن يتضمن تأمين أخطار الطبيعة حدوداً مالية يتحملها المؤمن له في كل حالة من حالات تحقق الخطر، ونظراً لأن الخسائر التي قد تحدثها أخطار الطبيعة تكون جسيمة عادة وتزيد بشكل كبير عن الخسائر التي تنتج عن الأخطار العادية الأخرى المؤمن ضدها، لذلك فإن الجزء الذي يتحملة المؤمن له يجب أن يكون أعلى بشكل كبير، ويمكن الاتفاق على تحمل نسبة مئوية من مبلغ التأمين ٥ بالمئة أو عشرة مثلاً .
- ٦ — ليس من المألوف أن يعطى أي تخفيض على سعر تأمين أخطار الطبيعة بدعوى عدم وقوع حوادث من هذا النوع خلال فترة التأمين المنقضية، مهما كانت تسميات ذلك التخفيض ... لأن تحقق أي خطر من أخطار الطبيعة يؤدي إلى خسائر جسيمة في العادة تكفي لاستهلاك أقساط تأمين هذه الأخطار لسنوات طويلة جداً .

إعادة تأمين أخطار الطبيعة

لا تشكل إعادة تأمين هذه الأخطار صعوبة خاصة، إذا كانت عملية تأمينها قد تمت بمراجعة كاملة لجميع الاعتبارات والأسس الفنية، مع ضرورة تحضير الكم الضروري من المعلومات التي تكون مطلوبة بداءة من معيد التأمين والتي يعتبرها جوهرية وبالغة الأهمية .. فجميع المعطيات الخاصة بالمحافظة التي يُراد إعادة تأمينها يجب أن تكون متوفرة وأن تقدم لمعيد التأمين، أو المعيد الرائد «Leading reinsurer» وأن يوضح بشكل خاص تراكم الارتباطات في كل منطقة أو إقليم ويوضح ذلك في جداول دورية (ربع سنوية أو نصف سنوية)، وإذا كان شمول خطر العواصف قد لا يقتضي

إجراء تغييرات جوهرية في شروط الإعادة، فما لاشك فيه أن شمول خطر الزلازل يتطلب مراعاة دقيقة لبعض الشروط والنواحي وأهمها (١٢) :

١ — عمولة إعادة التأمين «Reinsurance commission» يجب التفريق وبشكل واضح بين معدل العمولة التي تطلبها الشركة المسندة من أقساط التأمين للأخطار العادية عن تلك التي تتقاضاها على أقساط تأمين الزلازل حيث يجب أن تكون هذه الأخيرة منخفضة وبشكل ملحوظ عن سابقتها .

٢ — عمولة أرباح إعادة التأمين «Profit Commission» .. إن ما قد تظهره تأمينات أخطار الطبيعة من أرباح لمعيد التأمين في سنة من السنوات لا يجب أن يكون خاضعاً لهذا الشرط ، كما هو عليه الأمر في الأخطار العادية، ذلك أن تكرارية تحقق هذه الأخطار أقل وفي نفس الوقت فإن حجم الخسائر التي تتركها تكون أكبر بكثير ويصعب تعويض هذه الخسائر في عدد محدد من السنوات .

٣ — ومع مراعاة النقطتين ١ و ٢ أعلاه بالنسبة لعمولة إعادة التأمين ، وعمولة الأرباح فإنه يصبح من الضروري تبعاً لذلك أن تقدم الشركة المسندة لمعدي التأمين مع الحسابات الدورية حساباً منفصلاً لأخطار الطبيعة، وذلك بشكل مستقل متضمناً جميع عناصر الحساب العادية المعروفة .

٤ — في حالة إعادة التأمين على أساس زيادة الخسارة «Excess of Loss» التي تبنى على أساس الحادثة الواحدة أو مجموعة الحوادث الناشئة عن سبب واحد :

«Any one loss or series of losses arising of one event» فإن عبارة «Event» تحتاج إلى تحديد خاص ودقيق فيما يتعلق بخطري الزلازل والعواصف وغيرها من أخطار الطبيعة . إذ أنه من المعروف أن حدوث زلزال قد يعقبه هزات أو زلازل أخرى

(١٢) انظر في هذا الصدد بحث «زلزال القاهرة، جرس الإنذار والرؤية التأمينية» للكاتب وقد نشر في العدد (٣٧) لعام ١٩٩٢ م من الرائد العربي . وقد وردت هذه الشروط في البحث المذكور بشكل شبه متطابق مع الشروط أعلاه، لأنها بضعها تشكل معلومات أساسية لم تُحضع في رأينا للتغيير يذكر .

تكون أقل شدة في العادة كما أن كلاً من الزلازل والعواصف وبعض الأخطار الأخرى تكون عرضة لتراكم الخسائر التي قد تشمل مناطق جغرافية واسعة ولبضعة أيام. ولذلك نشأت الحاجة لتحديد معنى دقيقاً لعبارة «الحادثة الواحدة» يصاغ كأحد شروط اتفاقية التأمين ويُعرف بشرط الساعات «Hours Clause» ويتضمن تحديداً زمنياً لما يمكن اعتباره حادثة واحدة وتكون هذه الساعات على الغالب كما يلي (١٣):

٧٢ ساعة متعاقبة بالنسبة لأخطار العواصف Hurricane, Typhoon, Windstorm

٧٢ ساعة متعاقبة لأخطار الزلازل والبراكين
١٦٨ ساعة لأي كارثة من كوارث الطبيعة

ويمكن للشركة المسندة أن تختار بداية ونهاية الساعات على أن لا تكون قبل البداية الفعلية لحصول الكارثة. وبذلك تكون جميع الخسائر التي تتحقق خلال هذه الساعات المتعاقبة معتبرة أنها قد نشأت عن حادث واحد. وعندما تنتهي هذه الساعات يبدأ حادثاً تأمينياً آخر أي تبدأ الشركة المسندة بتحمل أولوية ثانية.

أما بالنسبة لمعيد التأمين فإن قبوله هذه الأخطار لا يعدو كونه تجسيداً لوظيفته كما يؤكد عضو مجلس إدارة تنفيذي لإحدى أكثر شركات الإعادة بالعالم في تعليقه على حادثة زلزال كوبي في اليابان فيقول (١٤):

«إن ما ترتب على كوارث الطبيعة من خسائر ونتائج يجب أن لا يخيفنا نحن

(١٣) انظر كتاب «Reinsurance» لمؤلفه البروفسور R. L. CARTER المنشور بالتعاون مع شركة ميركاتايل آن جنرال البريطانية للإعادة — الطبعة الثانية الصفحات ٣٦١، ٣٦٢.

(١٤) من مقدمة التقرير الخاص الذي وزعته شركة Swiss Reinsurance السويسرية والتي كتبها السيد Walter Kielholz عضو مجلس إدارة الشركة. وقد نشرنا تدخيراً لتقرير والمقدمة في عدد الرائد العربي السابق.

معيدي التأمين الذين نعمل على نطاق عالمي، إنها، بعد كل شيء، وظيفتنا ودورنا في أن نكون جاهزين لتحمل مثل هذه الخسائر وعلينا أن لا يأخذنا العجب عندما نشهد أرقام الخسائر الضخمة التي تحدثها هذه الكوارث.»

خاتمة

إن التعرض لأخطار الطبيعة في سوريا، وبوجه خاص خطري الزلازل والعواصف، حقيقة ملموسة تؤيدها الحوادث السابقة، والقراءة الموضوعية لمعطيات علوم طبقات الأرض، وعلوم المناخ، وغيرها... وإمكانية التخفيف من وطأة آثار هذه الأخطار عبر إجراءات إدارية وتنظيمية أمر مطلوب ليس في ذلك أدنى شك...

ولكن ما يلفت النظر حقاً هو ضعف الطلب على التأمين لتفادي الخسائر الكبيرة التي قد تسببها هذه الأخطار. وبمقدار ما نعلم فإن المؤسسة العامة السورية للتأمين تتيح لزيائنها والمتعاملين معها هذا النوع الضروري من التأمين عندما يطلب، ولا بد أنها قادرة على فعل ذلك بما يتلاءم مع الأصول الفنية والمعطيات الخاصة بنا... وقد سبق أن أبدى مسؤولو هذه المؤسسة اهتماماً خاصاً بهذا الموضوع وتكلموا عن مسعى دؤوب لهم لدى جمهور المؤمن لهم لخلق وزيادة الطلب على شمولية التأمين للخسائر التي تسببها أخطار الطبيعة حرصاً من المؤسسة المذكورة على دورها كجهة تأمينية وحيدة في سوريا. ولا ندري إلى أي مدى استطاعت المؤسسة أن تحقق نتائج ملموسة حتى الآن، وإن كنا نعلم سلفاً أن نشاطاً كهذا لن يؤتي ثماره إلا بعد سنوات من العمل الجاد.

فهل تتجاوز الجهات المعنية ومن بينها مؤسسة التأمين ردة الفعل التي أعقبت عاصفة جبلة، لتصبح فعلاً وبرنامج عمل، أم أن الحماس قد همد عندما همدت ريح العاصفة، وعلى هذه الجهات دائماً أن تعي وبيقين كامل أن قسط التأمين السنوي سيكون محدوداً وهامشياً جداً قياساً على ما قد تلحقه كوارث الطبيعة من خسائر تتجاوز أكثر التقديرات تشاؤماً.

كوارث الطبيعة في عام ١٩٩٤ (*)

كان عام ١٩٩٤ استمراراً للتوجه المتصاعد في عدد هذه الكوارث وفي حجم الخسائر التي تسجل من جرائها، وقد سجل رقماً قياسياً في ذلك تبين أنه الأكبر منذ عام ١٩٦٨

عدد الكوارث	٥٧٩	كارثة	
الخسائر الاقتصادية	٦٥	بليون دولار**	
الخسائر التأمينية	١٥	بليون دولار	

كما تظهر المقارنة بين ما شهدته السنوات العشر الأخيرة وبين السنوات العشر من عقد الستينات من هذا القرن الحقائق التالية التي تؤكد هذا التوجه الذي استمر خلال العام المذكور.

- عدد الكوارث الطبيعية زاد إلى ١٠ أضعاف
- حجم الخسائر الاقتصادية زاد إلى ٦ أضعاف
- حجم الخسائر التأمينية زاد إلى ١٤ ضعفاً

وفي تحليل للأسباب التي أدت إلى هذه الزيادة المتصاعدة فإن الدراسات والندوات المتخصصة ترد ذلك إلى عدد من الأسباب الرئيسية هي :

١ - إن الزيادة الحاصلة في حجم الخسائر يمكن أن تعزى لزيادة قيم الموجودات

* المصدر نشرة شركة ميونيخ لإعادة التأمين MUNICH Reinsurance الخاصة بالتقرير السنوي عن كوارث الطبيعة عام ١٩٩٤ وملحقاتها.

** المقصود بالخسائر الاقتصادية الخسائر الإجمالية أما الخسائر التأمينية فهي مجموعات التعويضات التي ستدفعها شركات التأمين وإعادة التأمين للمتضررين من جراء هذه الكوارث.

والممتلكات وتكديسها خاصة في المناطق التي تكون معرضة لكوارث الطبيعة كالأقاليم الساحلية مثلاً، كما أسهم النمو الصناعي والمجتمعات الصناعية بخلق مثل هذه الزيادة.

٢ — في نفس الوقت فإن ازدياد تأثير عامل التغيرات المناخية والبيئية قد ترك أثره على تكرارية وشدة كوارث الطبيعة.

٣ — لذلك فليس من قبيل الصدفة البحتة أن خسائر الكوارث الطبيعية قد ازدادت هكذا بصورة تتوازى مع الزيادة الواقعة على درجة حرارة الأرض في أعوام الثمانينات.

٤ — فازدياد حرارة الجو وكذلك حرارة المحيطات طورت، بلا شك، احتمالات أكبر لوقوع العواصف والأعاصير والفيضانات.

وتُظهر الكوارث الطبيعية الواقعة عام ١٩٩٤ توزعاً جغرافياً على قارات العالم وفق ما يلي:

القارة	عدد الكوارث	عدد الضحايا البشرية	الخسائر الاقتصادية	الخسائر التآنية
أفريقيا	٦٢	٢١٤٥	٦٦٥	٤
أمريكا	١٥٦	٧٣٠	٣٨٧٦٠	١٣٥٧٥
آسيا	١٩٤	٧٠٠٠	١٣٣٢٠	٢١٠
أستراليا	٣٥	١٠	٧٧٥	١٧٥
أوروبا	١٣٢	٢٦٠	١١٧٧٠	١١٠٠
المجموع	٥٧٩	١٠١٤٥	٦٥٢٩٠	١٥٠٦٤

أما توزع هذه الكوارث على الأنواع المختلفة لكوارث الطبيعة فبيّن ما يلي:

نوع الكارثة	العدد	النسبة المئوية من عدد الكوارث
زلازل	٥٢	٩
عواصف	١٦٢	٢٨
فيضانات	١٨٥	٣٢
كوارث أخرى	١٨٠	٣١
المجموع	٥٧٩	١٠٠

على أن أكبر الكوارث الطبيعية في العام المذكور تظهر في الجدول التالي :

نوع الكارثة	المنطقة المنضروبة	تاريخ الوقوع	عدد الضحايا	الخسائر الكلية	خسائر التأمين
			بليون دولار	بليون دولار	بليون دولار
زلزال	نوسنجلوس - الولايات المتحدة	١٩٩٤/١/١٧	٦٠	٣٠	١٠ر٤
برد قارس	الولايات المتحدة	كانون ثاني و شباط	١٧٧	٤	١ر٧
فيضانات	الصين	صيف ١٩٩٤	١٧٠٠	٧ر٨	غير معروفة
إحصار Typhoon	الصين / تايوان	١٢ - ٨/٢٤	٧٨٥	١ر٤	غير معروفة
فيضانات	إيطاليا	١١/٦ - ٤	٦٤	٩ر٣	١٠ر٧



عمولة الأرباح في إعادة التأمين بين المفهوم والتطبيق

محمد عماد خليفة
مدير غير البحري
شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

إن الحديث عن عمولة الأرباح « Profit Commission » أو المشاركة في الأرباح « Profit Sharing » كما يسميها البعض في حسابات إعادة التأمين ليس بالموضوع الجديد على الإطلاق فقد سبق التطرق إليه وعلى صفحات هذه المجلة في سنوات عمرها الأولى ، وما يجعلني أكتب مجدداً في هذا الموضوع هو حيوية الفكرة وخصوصية المادة وضرورة متابعة الكتابة فيه بشكل أوسع وأشمل في محاولة لإيصال الفكرة وأملوب تطبيقها إلى مبتغيا ببساطة ويسر ويرجى أن تحقق قدراً أكبر من الفائدة .

أولاً — المفهوم العام

في محاولة لصياغة تعريف لعمولة الأرباح ، يمكننا القول بأن :
عمولة الأرباح أو المشاركة في الربح هي دائماً إحدى الشروط التي تأتي متممة لشرط العمولة التي تنص عليها أعطية واتفاقيات إعادة التأمين ، وتدخل عادةً في حسابات الكلفة بالنسبة لمعيد التأمين ، ويجري احتسابها وفق نسبة مئوية يتفق عليها مع باقي الشروط الأخرى عند التجديد مع المعيد الرائد للاتفاقية أو العمل موضوع إعادة التأمين وتحتسب من الأرباح الفنية الصافية حال وجودها وتحققها لمعدي التأمين من

العمل المعاد تأمينه لديهم ، بعد الأخذ بعين الاعتبار نسبة مسموحات يتفق عليها أيضاً في شرط عمولة الأرباح لمقابلة المصاريف الإدارية « Management Expenses » لمعيد التأمين .

ولعل ما يبرر مسعى شركة التأمين أو الشركة المسندة في طلب هذه العمولة عادةً هو أن الأرباح المتحققة تحت الاتفاقية فنياً لم تكن لتتحقق لولا الجهود الحصيفة والمهارة الاكتتابية التي يوليها المكتب عند قبوله العمل ، وهذا القول ينسحب على حيد سواء بالنسبة للاكتتابات في التأمين المباشر لشركات التأمين أو في حالة أعمال إعادة التأمين المكررة لدى شركات إعادة التأمين ، وبالتالي فإن من حق المسند أن يسترد جزءاً من هذه الأرباح المتحققة فنياً ويتم هذا طبعاً بمراعاة المستوى المطلوب للعمولة الرئيسية للاتفاقية أو العمل المعاد تأمينه والخبرة السابقة لهما ، ويمكننا القول بأن عمولة الأرباح قد تجسّد بتطبيقها مبدأ المشاركة في المصير « To Follow The Fortune » في العلاقة ما بين المسند والمعيد ولكن للجانب المشرق والإيجابي للعمل فقط مع ضرورة الإشارة في هذا السياق إلى أننا قد نجد في إعادة التأمين أن اتفاقيات وأعمال ما قد ساءت نتائجها إلى درجة كبيرة وخلال سنوات متعاقبة مع نية صادقة في تعديل هذا المسار يُبدل من الشركة المسندة ، أن المعيد الرائد لها يشترط أن تكون هناك مشاركة في الخسائر التي ستتحقق من قبل المسند مع معيدي تأمين الاتفاقية وذلك وفق الشرط الذي يعرف باسم « Loss Contribution Clause » ومن خلال نسب وأشكال يتفق عليها .

ثانياً — في التطبيق

لما كانت عمليات الأرباح أكثر شيوعاً بالنسبة لاتفاقيات إعادة التأمين لذا سيقتصر حديثنا عنها في هذا السياق فقط .

١ — طرق إعداد كشوف عمولة الأرباح

يتم إعداد كشف عمولة الأرباح وفق أحد الأسلوبين التاليين :

أ — على أساس سنة الحساب « Accounting Year Basis » وينطبق هذا الأسلوب في الغالب في الاتفاقيات النسبية « Pro-rata Treaties » ولأعمال الحريق والحوادث وغيرها من فروع التأمين التي تصدر وثائق قصيرة الأجل عموماً .

ب — على أساس سنة الإصدار أو الاكتتاب « Underwriting Year Basis » ويطبق هذا الأسلوب في الاتفاقيات النسبية لبعض الفروع مثل: الهندسي، البحري، الطيران وفي الاتفاقيات غير النسبية « Non-Proportional Treaties »، والفروع التي تُصدر وثائق طويلة الأجل بشكل عام ...

وتتضمن نصوص اتفاقيات إعادة التأمين عادة « The Wordings » على صيغة احتساب عمولة الأرباح « Profit Commission Formula » بحيث يتم بموجبها تحديد وتسمية البنود التي تلزم الشركة المسندة بإدراجها في كشف عمولة الأرباح الذي سيتم إعداده لهذه الغاية بشكل واضح ومفصل لا يُبسّ فيه ولا غموض لتفادي أي خلاف بين جانبي التعاقد أي بين المسند والمعيد في اجتهاد وتفسير الناحية التطبيقية لأي بند من بنود حساب عمولة الأرباح حيث أن الأسلوب التطبيقي لاحتساب هذه العمولة يختلف من اتفاقية إلى أخرى كما أنه ليس بالضرورة أن تنص كل اتفاقية إعادة على شرط لهذه العمولة التي يمكن أن تكون مستعدة في أحيان كثيرة حسب ظروف الاتفاقية وتائجها وكذا ظروف سوق الإعادة وتوجهاته وهل هو سوق المسند أم سوق المعيد؟! ... وبشكل عام فإن صيغة عمولة الأرباح ترد في نصوص اتفاقيات إعادة التأمين بما يتوافق وطبيعة العمل المعاد تأمينه ... هل هي أعمال تأمين مباشر « Direct Insurance Business »؟! أم هي أعمال إعادة تأمين مكررة « Retrocession Business »؟! لذلك فإنه في حالة أعمال التأمين المباشر، فإن الصيغة التي ترد في نصوص الاتفاقيات الصادرة هذه الأعمال غالباً ما تكون على الشكل التالي:

أ — الجانب الدائن « Gredit » أو الإيراد « Income »، يسجل فيه:

— صافي إجمالي الأقساط المسندة خلال السنة أو الفترة

— Gross nett premiums ceded for the year or period.

— محافظ الأقساط الداخلة أو احتياطي الأقساط المفرج عنه.

— Premium portfolio Entry or premium reserve released.

— محافظ التعويضات الداخلة أو احتياطي التعويضات تحت التسوية المفرج عنه.

— Loss portfolio entry or loss reserve released.

— الامتدادات المستحقة لمعيدي تأمين الاتفاقية، إن وجدت، خلال السنة أو الفترة.

— Salvages due to Reinsurers, if any, during the year or period.

٢ — الجانب المدين « Debit » أو النفقة « Outgo »، ويسجل فيه :

— العمولات المدفوعة عن الأقساط المسندة خلال السنة أو الفترة.

— Commission paid for the year or period.

— الرسوم والظوابط على الأقساط، إن وجدت .

— Taxes and stamp duty, if any.

— التعويضات المسددة خلال السنة أو الفترة .

— Paid losses for the year or period.

— محافظ الأقساط المسحوبة أو احتياطي الأقساط المحجوز عن السنة أو الفترة .

— Premium Portfolios withdrawal or premium reserve at the end of the year or period.

— محافظ التعويضات المسحوبة أو احتياطي التعويضات تحت التسوية في نهاية العام أو الفترة .

-- Loss Portfolios withdrawal or loss reserve at the end of the year or period.

— المصاريف الإدارية (حسب النسبة المتفق عليها من الأقساط المختصة أعلاه) .

-- Management Expenses.

— الخسارة، إن وجدت، من كشف عمولة الأرباح للسنة أو الفترة السابقة .

— Deficit B/F, if any, from previous year or period.

(ويراعى هنا أن بند الخسارة المنقولة من السنة أو الفترة السابقة ليس بنداً ثابتاً

في الكشف وإنما يخضع إدراجه لشرط تدوير الخسارة أو العجز والذي يرد ضمن شرط عمولة الأرباح الذي سنأتي على الحديث عنه لاحقاً ...) .

أما في حالة اتفاقيات إعادة التأمين المكررة فإن نص الصيغة لعمولة الأرباح،

حال وجوده، قد يرد وفقاً لما ذكر أعلاه بعد استدراك التعديلات والإدرجات الضرورية واللازمة بحيث يُبين ويُفهم ما يلي :

١ — إن عمولة الأرباح التي ستدفع هي عمولة أرباح إضافية « *Override profit* commission » علاوة على الأصل، وذلك وفق النسبة المتفق عليها في نص الاتفاقية .

٢ — يُوضّح أن الأرقام المدرجة وكافة البنود الفنية هي حسب الأصل « *As Original* » .

٣ — بند العمولات يعدّل ليصبح : العمولات حسب الأصل — العمولة الإضافية — عمولات الأرباح — السمسرة — الرسوم حسب الأصل ... إلخ .

٤ — يظهر بند المحافظ والاحتياطات بما يقيد احتمال ورود الحالتين معاً حسب الأصل .

وبإجراء التفاصيل بين الطرفين (الدائن والمدين) يكون لدينا رصيد إما أن يكون دائماً ويعني ذلك وجود ربح ستحتسب عليه العمولة وفق النسبة المتفق عليها والمنصوصة في شروط الاتفاقية وإما أن يكون مديناً ويكون بذلك وجود خسارة أو عجز يتم معالجته وفق شرط تدوير الخسارة أو العجز إستناداً لما هو منصوص عليه في شروط الاتفاقية والتي تم الاتفاق عليها مع المعيد الرائد خلال مناقشات التحديد .

٢ — طرق احتساب عمولة الأرباح

تحتسب عمولة الأرباح بعد التحقق من وجود ربح تحت الاتفاقية بموجب الكشف المعد لهذه الغاية استناداً للصيغة الواردة في نص الاتفاقية وفق إحدى الطريقتين التاليتين :

أ — طريقة المعدل المقطوع « *Flat Rate* » : بموجب هذه الطريقة يتم احتساب العمولة وفق معدل وحيد متفق عليه كأن يكون ٢٠٪ أو ٣٠٪ أو حتى ٧٠٪ من الربح المتحقق في كشف عمولة الأرباح .

مثال :

يفرض أن حسابات اتفاقية الحريق الحصص النسبية « *Fire Q.S Tty* » لشركة تأمين مباشر تعمل على أساس سنة الحساب كانت لعام ١٩٩١ على الشكل التالي :

٢٩٠٠٠٠٠٠٠	ليرة سورية	إجمالي الأقساط الصافية المحتبة لعام ١٩٩١
٤٧٠٠٠٠٠٠٠	ليرة سورية	محفظة الأقساط الداخلة
١٢٠٠٠٠٠٠٠	ليرة سورية	محفظة التعويضات الداخلة
١١٦٠٠٠٠٠٠٠	ليرة سورية	العمولات ٤٠٪
٥٠٠٠٠٠٠٠٠	ليرة سورية	التعويضات المسددة :
٨٧٠٠٠٠٠٠٠	ليرة سورية	محفظة الأقساط المسحوبة ٣٠٪
٨٥٠٠٠٠٠٠٠	ليرة سورية	محفظة التعويضات المسحوبة

وعلى فرض أن شرط عمولة الأرباح المدرج تحت هذه الاتفاقية كان ينص على احتساب نسبة عمولة قدرها ٤٠٪ من الربح الصافي بعد استبعاد ما نسبته ٥٪ من الأقساط لمقابلة المصاريف الإدارية لمعيد التأمين فإن كشف حساب عمولة الأرباح سيكون على الشكل التالي :

كشف حساب عمولة أرباح بتاريخ ١٩٩١/١٢/٣١
لاتفاقية الحريق الحصص النسبية لعام ١٩٩١
العملة : ليرة سورية

دائن	مدين	البيان
		الإيراد ، Income :
٢٩٠٠٠٠٠٠٠٠		صافي مجمل الأقساط لعام ١٩٩١
٤٧٠٠٠٠٠٠٠٠		محفظة الأقساط الداخلة
١٢٠٠٠٠٠٠٠٠		محفظة التعويضات الداخلة
		النفقة ، Outgo :
	١١٦٠٠٠٠٠٠٠	العمولات ٤٠٪
	١٥٠٠٠٠٠٠٠٠	التعويضات المسددة
	٨٧٠٠٠٠٠٠٠٠	محفظة الأقساط المسحوبة ٣٠٪
	٨٥٠٠٠٠٠٠٠٠	محفظة التعويضات المسحوبة ١٠٪
	١٤٥٠٠٠٠٠٠٠	المصاريف الإدارية ٥٪
	٤٥٠٠٠٠٠٠٠٠	الرصيد أرباح
٤٥٧٠٠٠٠٠٠٠٠	٤٥٧٠٠٠٠٠٠٠٠٠	

عمولة الأرباح المستحقة عن عام ١٩٩١ : $٤٥٠.٠٠٠ \times ٤٠\% = ١٨٠.٠٠٠$ ليرة سورية

ب - طريقة التدرج في احتساب العمولة

بموجب هذه الطريقة يتم احتساب العمولة وفق تدرج النسبة التي ستطبق، بحيث يقسم الربح إلى شرائح تُنسب غالباً إلى مقدار معين من حجم الأقساط يطبق على كل شريحة منها نسبة مستقلة تزداد بالتدرج.

مثال :

بافتراض أن الربح الصافي الناتج لدينا بعد إعداد كشف عمولة الأرباح السابق كان ٣٥٠.٠٠٠ ليرة سورية وليس ٤٥٠.٠٠٠ ليرة سورية وأن نسبة عمولة الأرباح كانت على الشكل التالي :

- ٢٠٪ من الربح لما يعادل ١٠٪ من الأقساط المكتسبة خلال العام يضاف :
- ٤٠٪ من الربح لما يعادل ٢٠٪ من الأقساط المكتسبة خلال العام يضاف :
- ٩٠٪ من الرصيد المتبقي للربح .

وبناءً عليه فإن حساب عمولة الأرباح سيكون على الشكل التالي :

- الأقساط المكتسبة :	
ليرة سورية	٢٩٠٠٠٠٠٠
ليرة سورية	٤٧٠٠٠٠٠٠
+ محفظة الأقساط الداخلة	
- محفظة الأقساط المحجوة	
ليرة سورية	٣٣٧٠٠٠٠٠
ليرة سورية	٨٧٠٠٠٠٠٠
الأقساط المكتسبة	
ليرة سورية	٢٥٠٠٠٠٠٠٠

١٠٪ من الأقساط المكتسبة تساوي ٢٥٠.٠٠٠ ليرة سورية

٢٠٪ من الأقساط المكتسبة تساوي ٥٠٠.٠٠٠ ليرة سورية

رصيد الربح بعد استبعاد الشريحة الأولى $٣٥٠.٠٠٠ - ٢٥٠.٠٠٠ = ١٠٠.٠٠٠$ ليرة سورية

ويقع ضمن نطاق الشريحة الثانية ولا يتجاوزها .

وبالتالي فإن عمولة الأرباح هي :

$$٢٥٠٠٠٠٠ \times ٢٠\% - ٥٠٠٠٠٠٠ \text{ ليرة سورية}$$

$$١٠٠٠٠٠٠ \times ٤٠\% - ٤٠٠٠٠٠٠ \text{ ليرة سورية}$$

عمولة الأرباح المستحقة لعام ١٩٩١ من معيدي الاتفاقية ٩٠٠.٠٠٠ ليرة سورية

٣ - تدوير الخسارة أو العجز

إن تدوير الخسارة أو العجز « Loss Carried Forward » في حسابات عمولة الأرباح هو أحد الإجراءات الضرورية والمنطقية اللازمة غرض تحقيق العدالة بين السنوات التي اقتطع منها جزء من الأرباح كعمولة أرباح وبين السنوات التي أظهرت نتائج سلبية وتكبد فيها معيد التأمين خسائر، حيث من المفترض أن تؤخذ بعين الاعتبار عند احتساب نتائج الاتفاقية في السنوات المتعاقبة، وبناءً عليه فإن الطرق الشائعة في هذا المجال هي :

أ - شرط متوسط الثلاث سنوات في الحساب « Three years average clause » .

ب - تدوير الخسارة إلى عدد محدد من السنوات « Losses C/F to specific number of years » .

ج - تدوير الخسارة حتى الإطفاء « Losses C/F to extinction » .

وطبعاً يشتمل الشرط الوارد في نص الاتفاقية لعمولة الأرباح الطريقة أو الشرط الذي سيتم تدوير الخسارة، حال وجودها على أساسه .
ولتوضيح الحالات المذكورة نبي مايلي :

— في شرط متوسط الثلاث سنوات

طبعاً يرد في صيغة عمولة الأرباح لنص الاتفاقية التي تشترط مثل هذا الأسلوب، والتي تعمل على الغالب على أساس سنة الحساب، أسلوب احتساب العمولة وفق هذه الطريقة بحيث تؤخذ نتائج السنة الجارية بالإضافة إلى نتائج السنتين السابقتين مجتمعة عند أعداد حساب عمولة الأرباح وتكون العمولة المطبقة على ما يعادل الثلث لهذه النتيجة بحيث يكون :

في السنة الأولى: تطبق عمولة الأرباح على كامل الـ ١٠٠٪ من الربح، إن وجد.

عمولة الأرباح المستحقة في ١٩٩٢/١٢/٣١:

١٠٠٠٠٠٠٠ ليرة سورية	: الربح لعام ١٩٩٠
(٦٠٠٠٠٠٠) ليرة سورية	: العجز لعام ١٩٩١
٢٦٠٠٠٠٠٠ ليرة سورية	: الربح لعام ١٩٩٢
<u>٣٠٠٠٠٠٠٠ ليرة سورية</u>	مجموع الربح للسنوات الثلاثة
٣٥٠٠٠٠٠ ليرة سورية	العمولة: $3 \times 35\% - 350000$
	— عمولة الأرباح في عام ١٩٩٣:
١١٧٥٠٠٠ ليرة سورية	الرصيد المتقوّل
٥٧٥٠٠٠ ليرة سورية	ناقصاً المصاريف الإدارية ٥٪ من أقساط عام ٩٣
<u>٦٠٠٠٠٠٠ ليرة سورية</u>	الربح الصافي لعام ١٩٩٣

عمولة الأرباح المستحقة في ١٩٩٣/١٢/٣١:

(٦٠٠٠٠٠٠) ليرة سورية	: العجز لعام ١٩٩١
٢٦٠٠٠٠٠٠ ليرة سورية	: الربح لعام ١٩٩٢
٦٠٠٠٠٠٠ ليرة سورية	: الربح لعام ١٩٩٣
<u>٢٦٠٠٠٠٠٠ ليرة سورية</u>	مجموع الربح للسنوات الثلاثة
٣٠٣٣٣٣ ليرة سورية	العمولة: $2600000 \times 35\% = 303333$
	— عمولة الأرباح في عام ١٩٩٤:
٦٠٠٠٠٠٠ ليرة سورية	المصاريف الإدارية لعام ١٩٩٤ ٥٪ من الأقساط المختصة:

الربح لعام ١٩٩٢ :	٢٦٠٠٠٠٠٠ ليرة سورية
الربح لعام ١٩٩٣ :	٦٠٠٠٠٠٠ ليرة سورية
العجز لعام ١٩٩٤ :	(٢٥٥٠٠٠٠٠) ليرة سورية
<hr/>	
مجموع الربح للسنوات الثلاثة	٦٥٠٠٠٠٠ ليرة سورية
<hr/>	
العمولة :	$75833 = 3 \times 35\% \div 650,000$ ليرة سورية

وفي شرط تدوير الخسارة إلى عدد محدد من السنوات :

يتم الاشتراط وفق هذا الأسلوب على أن تدور الخسارة التي قد تظهر خلال سنة من السنين إلى عدد محدد من السنوات اللاحقة يُسقط أجل تدويرها عند انقضاء هذا العدد المحدد ما لم تكن الأرباح المتحققة لاحقاً قد امتصت مثل هذه الخسارة قبل انقضاء مدة التدوير ، ويستخدم هذا الشرط في كل من الاتفاقيات التي تعد حساباتها على أساس سنوات الحساب كأعمال الحريق والحوادث مثلاً أو تلك التي تعد حساباتها على أساس سنة الاكتتاب أو الإصدار كأعمال البحري والهندسي وغيرها كما تم الإشارة إلى ذلك سابقاً. وفي حسابات الاتفاقية التي تعمل على أساس سنة الحساب فلا يُعتقد بوجود أية عقبات أو إشكالات قد تنشأ في موضوع تدوير الخسارة أو العجز عند احتساب عمولة الأرباح ووجود تحديد واضح في نص الاتفاقية لعدد السنوات التي ستدور الخسارة خلالها، بحيث إذا افترضنا أنه ضمن المعطيات المفترضة في المثال السابق لأرقام اتفاقية الحوادث المتنوعة أن شرط تدوير الخسارة كان لمدة ثلاث سنوات في شروط الاتفاقية وأن نسبة عمولة الأرباح والمصاريف الإدارية كما هي عليه ، يكون لدينا :

السنة	١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢	١٩٩٣	١٩٩٤
الرصيد المقبول	١٥٠٠٠٠٠	(٧٥٠٠٠٠)	٣١٥٠٠٠٠	١١٧٥٠٠٠	(١٩٥٠٠٠٠)
٥٪ مصاريف إدارية (من الأقساط)	٥٠٠٠٠٠	٥٢٥٠٠٠	٥٥٠٠٠٠	٥٧٥٠٠٠	٦٠٠٠٠٠
الربح (العجز) الصافي	١٠٠٠٠٠٠	(٦٠٠٠٠٠٠)	٢٦٠٠٠٠٠	٦٠٠٠٠٠٠	(٢٥٥٠٠٠٠٠)

احساب العمولة

• عمولة أرباح عام ١٩٩٠ : $1.000.000 \times 35\% = 350.000$ ليرة سورية
 عمولة أرباح عام ١٩٩١ : لا يوجد / خسارة ٦٠٠.٠٠٠ ليرة سورية تدوّر لعام ١٩٩٢ .

عمولة أرباح عام ١٩٩٢ : $260.000 - 600.000 = 200.000 \times 35\% = 70.000$ ليرة سورية

عمولة أرباح عام ١٩٩٣ : $600.000 \times 35\% = 210.000$ ليرة سورية .
 عمولة أرباح عام ١٩٩٤ : لا يوجد / خسارة ٢٥٥٠.٠٠٠ ليرة سورية تدوّر لعام ١٩٩٥ .

ويلاحظ هنا أن خسارة عام ١٩٩١ تم استهلاكها بالكامل وخلال سنة واحدة لاحقة أي في عام ١٩٩٢ حيث أن الربح الناتج في العام الأخير كان كافياً لتغطيه هذه الخسارة المنقولة من عام ١٩٩١ مع تحقيق فائض ربح أحسب عليه عمولة للشركة المستندة، أما خسارة عام ١٩٩٤ فمصيورها النهائي غير معروف لأنه يتوقف على نتائج السنوات اللاحقة ...

ولكن إذا افترضنا أن الخسارة الصافية لعام ١٩٩١ كانت ٣٥٠.٠٠٠ ليرة سورية وليس ٦٠٠.٠٠٠ ليرة سورية كما ورد أعلاه فإننا نجد أنه وفق المعطيات الأخرى فإن الوضع يصبح كما يلي :

في عام ١٩٩٢ :

٢٦٠.٠٠٠ ليرة سورية	الربح الصافي لعام ١٩٩٢
(٣٥٠.٠٠٠) ليرة سورية	العجز المدوّر من عام ١٩٩١
<hr/>	
(٩٠.٠٠٠) ليرة سورية	العجز المدوّر لعام ١٩٩٣

وفي عام ١٩٩٣ :

٦٠٠.٠٠٠ ليرة سورية	الربح الصافي لعام ١٩٩٣
--------------------	------------------------

العجز المدوّر من عام ١٩٩٢ (٩٠٠٠٠٠٠) ليرة سورية

العجز المدوّر لعام ١٩٩٤ (٣٠٠٠٠٠٠) ليرة سورية

وفي عام ١٩٩٤ :

العجز لعام ١٩٩٤ (٢٥٥٠٠٠٠٠) ليرة سورية

العجز المدوّر من عام ١٩٩٣ (٣٠٠٠٠٠٠) ليرة سورية

وبلاحظ هنا أن العجز الذي تحقق في عام ١٩٩١ لم يتم إطفائه أو استهلاكه كاملاً خلال ثلاث سنوات بحيث حالت خسائر عام ١٩٩٤ دون ذلك، كما أن رصيد العجز بنهاية ٣١/١٢/١٩٩٣ والمدوّر لعام ١٩٩٤ قد استنفذ فرصة تدوير الخسارة المتفق عليها وهي الثلاث سنوات، لذلك فإن رصيد العجز الخاص بسنة ١٩٩١ يسقط نهائياً مع انقضاء عام ١٩٩٤ والذي يبلغ ٣٠٠٠٠٠٠ ليرة سورية ويدوّر العجز الحاصل لعام ١٩٩٤ فقط إلى كشف حساب عمولة الأرباح لعام ١٩٩٥ بحيث يُراعى تدوير الخسارة أو ترحيلها وفق المدة المنصوص عليها في حال تكرار الخسارة وبشكل متعاقب وينظر إلى كل خسارة كوحدة مستقلة في عملية التدوير والاستيعاب والاستنفاد.

وفي تدوير الخسارة أو العجز حتى الاطفاء، الأمر الذي يعتبر أكثر عدالة في العلاقة بين المسند والمعيد عند احتساب عمولة أرباح، حيث أن تدوير العجز الناتج في سنة معينة لا يقف عند حد معين من السنوات وإنما يستمر حتى الاطفاء أي حتى النهاية وكما أشرنا سابقاً فإن هذه الطريقة في تدوير العجز أو الخسارة نجدها في الاتفاقيات التي تعمل على أساس سنة الاكتتاب أو الإصدار كاتفاقيات البحري والهندسي مثلاً، ولما كانت سنة الإصدار أو الاكتتاب تبقى مفتوحة عادةً لعدد من السنوات لا يمكن الحكم خلالها بشكل نهائي وحاسم على نتائج أية سنة إصدار إلى حين يتم إغلاقها بشكل نهائي لذا فإن حساب عمولة الأرباح لأية سنة إصدار معينة

يُعد على أساس مبدئي أو مؤقت « Provisional » حتى الإغلاق ، وغالباً ما يُعدّ الحساب الأول لأية سنة إصدار بعد مضي ٢٤ شهراً أو ٣٦ شهر من بداية نفاذ السنة المعنية بحيث يعقب الحساب الأول هذا حسابات تسوية سنوية إلى حين إقفال سنة الإصدار هذه بانتهاء مسؤولياتها أو إغلاقها نهائياً وذلك بسحب محافظ عن هذه المسؤوليات المتعلقة وغير المنتهية بعد ونقلها إلى سنة الإصدار التي تليها ووفقاً لما تنص عليه شروط الاتفاقية ، وتوجب الإشارة هنا إلى أن نصوص الاتفاقيات تنص صراحةً وبوضوح على كيفية الإجراء المتبع لمثل هذا الأسلوب .

ويعتبر موضوع تدوير العجز في حساب عمولة الأرباح للاتفاقيات التي تعمل على أساس سنوات الإصدار من المواضيع الشائكة نسبياً خاصة لما يتعلق بأعمال التأمين للمشاريع الهندسية التي تبقى سنة الإصدار عادةً مفتوحة سنوات طويلة إلى حين إغلاقها نهائياً خاصة عندما تكون هذه الأعمال والمشاريع متوضعةً في أسواق الدول النامية .

مثال : بفرض أن اتفاقية حصة نسبية وفائض تغطي وثائق كافة أخطار المقاولين وأخطار الشيد « CAR/EARQ.S & Surplus Treaty » أظهرت الأرقام التالية لسنة الإصدار ١٩٩١ بتاريخ ٣١/١٢/١٩٩١ :

إصدار ١٩٩١	البيان
٣٠٠٠٠٠٠ ليرة سورية	الأقساط :
٧٥٠٠٠٠ ليرة سورية	العمولات ٢٥٪ :
—	التعويضات المدددة :
١٢٠٠٠٠٠ ليرة سورية	احتياطي الأقساط المحجوز ٤٠٪ :
—	احتياطي التعويضات تحت التسوية ١٠٪ :

وبتاريخ ٣١/١٢/١٩٩٢ ، كانت الأرقام المسجلة والخاصة بسنتي الإصدار

١٩٩١ و ١٩٩٢ على الشكل التالي :

العملة : ليرة سورية

إصدار ١٩٩٢	إصدار ١٩٩١	البيان
٤٥٠٠٠٠٠	١٥٠٠٠٠٠	— الأقساط
—	١٢٠٠٠٠٠	— احتياطي الأقساط المفرج عنه
—	—	— احتياطي التعويضات المفرج عنه
١١٢٥٠٠٠	٣٧٥٠٠٠	— العمولات ٢٥٪
٢٢٥٠٠٠	١١٠٠٠٠	— التعويضات المسددة
١٨٠٠٠٠٠	٦٠٠٠٠٠	— احتياطي الأقساط المحجوز ٢٠٪
—	١٥٥٠٠٠٠	— احتياطي التعويضات تحت التسوية ١٠٠٪

ويتاريخ ١٩٩٣/١٢/٣١، كانت الأرقام الخاصة بسنوات الإصدار ١٩٩١، و١٩٩٢ و ١٩٩٣ على الشكل التالي :

العملة : ليرة سورية

إصدار ١٩٩٣	إصدار ١٩٩٢	إصدار ١٩٩١	البيان
٣٥٠٠٠٠٠	٢٠٠٠٠٠٠	٥٥٠٠٠٠	— الأقساط
—	١٨٠٠٠٠٠	٦٠٠٠٠٠	— احتياطي الأقساط المفرج عنه
—	—	١٥٥٠٠٠٠	— احتياطي التعويضات المفرج عنه
٨٧٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠٠٠	١٣٧٥٠٠	— العمولات ٢٥٪
—	١٥٠٠٠٠٠	١٣٣٥٠٠٠	— التعويضات المسددة
١٤٠٠٠٠٠٠	٨٠٠٠٠٠٠	٢٢٠٠٠٠٠	— احتياطي الأقساط المحجوز ٤٠٪
٤٠٠٠٠٠٠	١٠٠٠٠٠٠٠	—	— احتياطي التعويضات تحت التسوية ١٠٠٪

وبتاريخ ٣١/١٢/١٩٩٤، كانت الأرقام الخاصة بسنوات الإصدار ١٩٩١، ١٩٩٢، ١٩٩٣، و ١٩٩٤ على الشكل التالي :

العملة: ليرة سورية

إصدار ١٩٩٤	إصدار ١٩٩٣	إصدار ١٩٩٢	إصدار ١٩٩١	البيان
٥٥٠٠٠٠٠	٢٤٠٠٠٠٠	١٦٠٠٠٠٠	٤٠٠٠٠٠٠	— الأقساط
—	١٤٠٠٠٠٠	٨٠٠٠٠٠٠	٢٢٠٠٠٠٠	— احتياطي الأقساط المفرج عنه
—	٤٠٠٠٠٠٠	١٠٠٠٠٠٠٠	—	— احتياطي التعويضات المفرج عنه
١٣٧٥٠٠٠٠	٦٠٠٠٠٠٠	٤٠٠٠٠٠٠٠	١٠٠٠٠٠٠٠	— العمولات ٢٥٪
—	٢٥٠٠٠٠٠	٣٤٠٠٠٠٠٠٠	٢٧٥٠٠٠٠٠	— التعويضات المسددة
—	٢٧٥٠٠٠٠٠	٣٥٠٠٠٠٠٠٠	٢٥٠٠٠٠٠٠	— احتياطي التعويضات المسددة
—	—	—	—	— تحت النسبة ١٠٠٪
٢٢٠٠٠٠٠٠٠	٩٦٠٠٠٠٠٠٠	٦٤٠٠٠٠٠٠٠٠	١٦٠٠٠٠٠٠٠٠	— احتياطي الأقساط المحجور ٤٠٪

وبافتراض أن شرط عمولة الأرباح كان للسنوات المذكورة أعلاه على انشكل التالي :

نسبة عمولة الأرباح المصاريف الإدارية تدوير الخسارة

٢٠٪ ٥٪ حتى الإطفاء

وطبقاً لشروط الاتفاقية فإن الكشف الأول لعمولة الأرباح عن أية سنة إصدار يُعد بعد مضي ٢٤ شهر، وبالتالي يكون لدينا الكشف الأول لعمولة الأرباح عن سنة الإصدار ١٩٩١ بتاريخ ٣١/١٢/١٩٩٢ وعلى الشكل التالي :

كشف حساب عمولة الأرباح بتاريخ ١٢/٣١/١٩٩٢
 اتفاقية كافة أخطار المقاولين وأخطار التشييد حصة نسبية وفائض اكتسابات عام ١٩٩١
 العملة : ليرة سورية

البيان	مدین	دائن
الإيراد : Income		
الأقساط		٤٥٠٠٠٠٠
التفقة : Outgo		
العمولات	١١٢٥٠٠٠	
التعويضات المسددة	١١٠٠٠٠	
احتياطي الأقساط المحجوز ٤٠٪ (عن أقساط عام ١٩٩٢ فقط)	٦٠٠٠٠٠	
احتياطي التعويضات تحت النسوية	١٥٥٠٠٠٠	
المصاريف الإدارية ٥٪	٢٢٥٠٠٠	
النتيجة / ربح	٨٩٠٠٠٠	
	٤٥٠٠٠٠٠	٤٥٠٠٠٠٠

عمولة الأرباح المستحقة من معيدي عام ١٩٩١ :

$$١٧٨٠٠٠ - ٢٠\% \times ٨٩٠٠٠٠$$

ولا يغيب عن البال بأن هذه العمولة هي مؤقتة وليست نهائية كما تم الإشارة إلى ذلك يتم تسويتها سنوياً إلى حين إغلاق سنة الإصدار ١٩٩١ بشكل نهائي.

بتاريخ ١٢/٣١/١٩٩٣ ، سيكون لدينا كسفي حساب عمولة أرباح لكل من سنتي الإصدار ١٩٩١ و ١٩٩٢ .

أ - الكشف الأول ويخص سنة الإصدار ١٩٩١

كشف حساب عمولة الأرباح بتاريخ ١٩٩٣/١٢/٣١

اتفاقية كافة أخطار المقاولين وأخطار التشيد حصة نسبية وفائض اكتتابات عام ١٩٩١

العملة : ليرة سورية

دائن	مدين	البيان
٥.٥٠.٠٠٠		الإيراد : Income الأقساط
		النفقة : Outgo
	١٢٦٢٥٠٠	المصولات
	١٤٤٥٠٠٠	التعويضات المسددة
	٢٢٠.٠٠٠	احتياطي الأقساط المحجوز ٤٠٪ (عن أقساط عام ١٩٩٣ فقط)
	—	احتياطي التعويضات تحت النسوية
	٢٥٢٥٠٠	المصاريف الإدارية ٥٪
	١٨٧٠.٠٠٠	النتيجة / ربح
٥.٥٠.٠٠٠	٥.٥٠.٠٠٠	

عمولة الأرباح لسنة الإصدار ١٩٩١ بتاريخ ١٩٩٣/١٢/٣١ :

$$٣٧٤٠٠٠ = ٢٠٪ \times ١٨٧٠٠٠٠ \text{ ليرة سورية}$$

ناقصاً — عمولة أرباح سنة الإصدار ١٩٩١ بتاريخ ١٩٩٢/١٢/٣١ :

١٧٨٠٠٠ ليرة سورية

١٩٦٠٠٠ ليرة سورية

العمولة المستحقة من معيدي عام ١٩٩١ :

ب - الكشف الثاني ويخص سنة الإصدار ١٩٩٢ :

كشف حساب عمولة الأرباح بتاريخ ١٩٩٣/١٢/٣١
اتفاقية كافة أخطار المقاولين وأخطار التشييد حصة نسبية وفائض اكتسابات عام ١٩٩٢

العملة : ليرة سورية

اليان	مدین	دائن
الإيرادات : Income		
الأقساط		٦٥٠٠٠٠٠
الذقة : Outgo		
العمولات	١٦٢٥٠٠٠	
التعويضات المستددة	١٧٢٥٠٠٠	
احتياطي الأقساط المحجوز ٤٠%	٨٠٠٠٠٠	
(عن أقساط عام ١٩٩٣ فقط)		
احتياطي التعويضات تحت التسمية	١٠٠٠٠٠٠	
المصاريف الإدارية ٥%	٣٢٥٠٠٠	
الربح/ الخسارة	١٠٢٥٠٠٠	
	٦٥٠٠٠٠٠	٦٥٠٠٠٠٠

عمولة الأرباح لسنة الإصدار ١٩٩٢ بتاريخ ١٩٩٣/١٢/٣١ :

$$٢٠٥٠٠٠ = ٢٠\% \times ١٠٢٥٠٠٠$$

ليرة سورية

أما بتاريخ ١٩٩٤/١٢/٣١ سيكون لدينا ثلاثة كشوف عمولة أرباح لكل من سنوات الإصدار ١٩٩١، ١٩٩٢ و ١٩٩٣ .

أ - الكشف الأول ويخص سنة الإصدار ١٩٩١ :

كشف حساب عمولة الأرباح بتاريخ ١٩٩٤/١٢/٣١

اتفاقية كافة أخطار المقاولين وأخطار التشييد حصة نسبية وفائض اكتتابات عام ١٩٩١

العملة : ليرة سورية

البيان	مدين	دائن
الإيراد Income :		
الأقساط		٥٤٥٠.٠٠٠
الثقة Outgo :		
العمولات	١٣٦٢٥٠٠	
التعويضات المسددة	١٧٢٠.٠٠٠	
احتياطي الأقساط المحجوز ٤٠٪ (عن أقساط عام ١٩٩٤ فقط)	١٦٠.٠٠٠	
احتياطي التعويضات تحت التسمية	٢٥٠.٠٠٠	
المصاريف الإدارية ٥٪	٢٧٢٥٠٠	
النتيجة / ربح	١٩١٠.٠٠٠	
	٥٤٥٠.٠٠٠	٥٤٥٠.٠٠٠

عمولة الأرباح لسنة الإصدار ١٩٩١ بتاريخ ١٩٩٤/١٢/٣١ :

$$٣٨٢٠٠ \text{ ليرة سورية} = ٢٠\% \times ١٩١٠.٠٠٠$$

ناقصاً — عمولة الأرباح لسنة إصدار ٩١ بتاريخ ١٩٩٣/١٢/٣١

$$٣٧٤٠.٠٠٠ \text{ ليرة سورية}$$

عمولة أرباح مرتدة لمعيدي عام ١٩٩١ (٣٣٥٨٠٠) ليرة سورية

ب - الكشف الثاني ويخص سنة الإصدار ١٩٩٢ :

كشف حساب عمولة الأرباح بتاريخ ٣١/١٢/١٩٩٤
اتفاقية كافة أخطار المقاولين وأخطار التشييد حصة نسبية وفائض اكتسابات عام ١٩٩٢

العملة ليرة سورية

البيان	مدین	دائن
الإيراد Income :		
الأقساط		٨١٠٠٠٠٠
الخففة Outgo :		
العمولات	٢٠٢٥٠٠٠	
التعويضات المسددة	٥١٢٥٠٠٠	
احتياطي الأقساط المحجوز ٤٠٪	٦٤٠٠٠٠	
(عن أقساط عام ١٩٩٤ فقط)		
احتياطي التعويضات تحت التسوية	٣٥٠٠٠٠	
المصاريف الإدارية ٥٪	٤٠٥٠٠٠	
الرصيد/عجز		٤٤٥٠٠٠
	٨٥٤٥٠٠٠	٨٥٤٥٠٠٠

عمولة الأرباح لسنة الإصدار ١٩٩٢ بتاريخ ٣١/١٢/١٩٩٤ :

النتيجة : عجز ولا يوجد عمولة عن عام ١٩٩٤ .

وبذلك يترتب وجود عمولة أرباح مرتدة لمعيدي عام ١٩٩٢ المحنسية بتاريخ
٣١/١٢/١٩٩٣ والبالغة ٢٠٥٠٠٠ ليرة سورية .

ج - الكشف الثالث ويخص سنة الإصدار ١٩٩٣ :

كشفت حساب عمولة الأرباح بتاريخ ١٩٩٤/١٢/٣١
اتفاقية كافة أخطار المقاولين وأخطار التشييد حصة نسبية وفائض اكتسابات عام ١٩٩٣

العملة : ليرة سورية

البيان	مدين	دائن
الإيراد Income :		
الأقساط		٥٩٠٠٠٠٠
المصروفات Outgo :		
العسولت	١٤٧٥٠٠٠	
التعويضات المستدة	٢٥٠٠٠	
احتياطي الأقساط المضمور ٤٠٪ (عن أقساط عام ١٩٩٤ فقط)	٩٦٠٠٠٠	
احتياطي التعويضات تحت التسوية ١٠٠٪	٢٧٥٠٠٠	
المصاريف الإدارية ٥٪	٢٩٥٠٠٠	
النتيجة / ربح	٢٨٧٠٠٠٠	
	٥٩٠٠٠٠٠	٥٩٠٠٠٠٠

عمولة الأرباح لسنة الإصدار ١٩٩٣ بتاريخ ١٩٩٤/١٢/٣١ :
من الملاحظ أن سنة الإصدار ١٩٩٣ قد حققت ربحاً ابتدائياً قدره
٢٨٧٠٠٠٠ ليرة سورية، وعلى ضوء العجز المتحقق بذات التاريخ لسنة الإصدار
١٩٩٢ فإن المعالجة واحتساب العمولة ستكون وفق أحد الأشكال التالية :
أ - بالنسبة للمعيدين الجدد في عام ١٩٩٣ سيقرب عليهم عمولة أرباح ابتدائية
كاملة عن عام ١٩٩٤ بحيث يدفع كل منهم نصيبه من العمولة البالغة :
 $٥٧٤٠٠٠ = ٢٠\% \times ٢٨٧٠٠٠٠$ ليرة سورية

٢ — بالنسبة للمعيدين المستمرين من عام ١٩٩٢ بذات الحصص وبدون تعديل لعام ١٩٩٣ يستفيدون من تدوير كامل للعجز المؤقت الذي أظهرته سنة الإصدار ١٩٩٢ بتاريخ ١٢/٣١/١٩٩٤
أي:

ربح سنة الإصدار ١٩٩٣ بتاريخ ١٢/٣١/١٩٩٤

٢٨٧٠٠٠٠ ليرة سورية

ناقصاً — عجز الإصدار ١٩٩٢ بتاريخ ١٢/٣١/١٩٩٤

(٤٤٥٠٠٠) ليرة سورية

صافي الربح عن سنتي الإصدار ٩٢ و ٩٣ معاً

٢٤٢٥٠٠٠ ليرة سورية

٣ — بالنسبة للمعيدين المستمرين من عام ١٩٩٢ إلى عام ١٩٩٣ ولكن بحصص مختلفة وفي أحد شكلين هما: أما بزيادة الحصة في عام ١٩٩٣ عما كانت عليه في عام ١٩٩٢ أو بتخفيض الحصة في عام ١٩٩٣ عما كانت عليه في عام ١٩٩٢ وفي كلا الحالتين يتم مناقلة وتدوير الخسارة أو العجز بما يتوافق ونسبة المشاركة للمعيد في عام ١٩٩٢ وماتم تجديده لعام ١٩٩٣ بحيث يراعى الحصة المحددة في حال تخفيض الاشتراك والحصة السابقة عندما يكون هناك زيادة في الحصة المشترك بها على الاتفاقية، آخذين بعين الاعتبار ما سبق ذكره وهو أن كشوف عمولة الأرباح في هذه الحالة هي كشوف مؤقتة تصدر، تحت الحساب، إن صبح التعبير، إلى حين الإقفال النهائي لسنة الإصدار المعنية عندئذ تظهر النتيجة النهائية بحأ كان أم خسارة بحيث تحسب العمولة بشكل نهائي في حالة الربح أو تدور الخسارة إلى سنة الإصدار التالية في حالة الخسارة وعندها يبدأ التدوير عملياً مع هذه الخطوة ...

ومما تجدر الإشارة إليه أيضاً إلى أن نصوص الاتفاقيات عادة وفيما يخص عمولة الأرباح تتضمن توضيحاً وبيانا عن كيفية إعداد وإصدار كشف ختامي لعمولة الأرباح في حال إلغاء اتفاقية موضوع المشاركة وكيف تتم التسويات اللاحقة إلى

حين انتهاء المسؤوليات كاملةً تحت الانفاقية لأية سنة إصدار بحيث يصدر حساب عمولة أرباح ختامي عند الأقال .
وبعد هذا العرض العملي المفصل في محاولة متواضعة لتغطية بعض الجوانب الفنية والعملية الهامة لعمولة الأرباح في إعادة التأمين فإنه تجدر الإشارة إلى أن جميع الشروط والصيغ المختلفة التي تم التعرض لها أعلاه محل نقاش واتفاق بين المسند والمعيد بما تمليه ظروف العمل والسوق على حيد سواء .



المجلة
العلمية

عقود التفانة وبناء القدرات التفانبة في الوطن العربي الاهداف والوسائل

فؤاد عبد اللطيف الربحي*

أولاً - أهداف نقل التفانة

لأنكون مبالعين إن قلنا إن التفانة يمكنها أن تمثل إحدى صور التبعية للدول المتقدمة... ولقد تمكن العديد من الدول الصناعية من امتصاص خبراتنا باسم التقدم التفانبي... وخلال هذا القرن بدأ العديد من الدول النامية في محاولة رسم موقع له على خريطة العالم الجيوسياسية. بيد أن العديد من منها فشل في إيجاد موقع مناسب له على تلك الخريطة. وعند تدارس القيادات في تلك الدول للأسباب الحقيقية التي كانت وراء هذا الفشل، رأَت أن التخلف العلمي والتفانبي كان أحد الأسباب الرئيسية. وعندما أدركت الدول النامية هذه الحقيقة وتيقنت وأمنت بذلك، بدأت تسعى لسد الفجوة الكبيرة بينها وبين الدول الصناعية. وكان هذا الجهد نيس بهدف التسابق، بل للتحرر من التبعية « البغيضة » التي أنهكت الاقتصاد الوطني في تلك الدول. وعلى ضوء تجارب العديد من الدول فإن السبيل إلى التحرر من التبعية وتحقيق تنمية ذاتية شاملة يكون باتباع أسلوبين، أولهما: تشجيع البحث والتطوير والتعلم والابتكار والإبداع، وثانيهما: نقل التفانة واستيعابها وتطويرها بما يتلاءم مع الظروف والبيئة والإمكانات المحلية^(١).

* باحث في مركز الدراسات والبحوث في البحرين، والموضوع مقتطف من بحث أكبر نشر في مجلة المستقبل العربي التي يصدرها مركز دراسات الوحدة العربية في بيروت، العدد ١٩٧ الصادر في شهر تونز/يونيو ١٩٩٥ تحت عنوان « عقود التفانة وبناء القدرات التفانبة في الوطن العربي »

(١) علي علي حبيش، محرر، الصمية التكنولوجية في مصر (القاهرة: أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا، ١٩٨٧)، ص ١٦١.

إن استيراد الثقة مسلك صائب ، هذا إذا تمت تلك الممارسات من خلال نسق وطني هادف وموجه . فهناك العديد من الاعتبارات التي ينبغي أن نفهمها ونعيها على خير وجه قبل التفكير في حيازة ثقة أجنبية . ومن هذه الاعتبارات ما يلي :

١ — حائز الثقة يسعى دوماً للحفاظ والاستئثار بالثقة التي في حوزته بغية احتكار الأسواق .

٢ — يسعى العديد من المؤسسات الأجنبية لفرض شروط تقييدية وتعسفية من خلال عقود الثقة ، بهدف إدامة احتياج الطرف المستفيد من الثقة إلى الطرف المورد .

٣ — الاعتبارات السياسية والاقتصادية ، ورغبة العديد من الدول في الاحتفاظ بموقعها المتقدم على خريطة العالم السياسية .

٤ — يسعى العديد من الدول الصناعية لتصدير الصناعات الملوثة والخطيرة إلى دولنا .

٥ — يستغل العديد من الشركات الأجنبية ضعف الدراية العملية والمعرفة الفنية في دولنا ، فيستخدم المشاريع التي يشارك في تأسيسها كحقل تجارب لبعض طرائق الإنتاج التي استحدثتها ولم تثبت كفاءتها عملياً .

٦ — لم تعد سوق توريد الثقة في الآونة الحاضرة حكراً مطلقاً على عدد محدود من الشركات التي تحتكر بدورها سوق الثقة .

لذا نجد لزاماً أن تكون عملية نقل الثقة الأجنبية إلى دولنا وفق أهداف محددة تخدم أغراض التنمية الشاملة . والأهداف الرئيسية لحيازة الثقة ينبغي أن تتمحور حول الركائز التالية :

١ — تنمية القدرات التقنية الوطنية

تعتبر قضية تنمية القدرات التقنية الوطنية عنصراً رئيسياً من عناصر أي تنمية شاملة ، فمن دون توفر البشر المدربين القادرين الذين تضمهم مؤسسات تقنية مترابطة في حلقات متصلة تعمل في تنسيق وتكامل ، ليس بالإمكان حدوث أي ارتقاء تقني حقيقي ... ولا شك في أن الموارد البشرية للدولة تشكل أهم العناصر وأكثرها تعقيداً في

عملية التنمية . وقد رأينا أن كفاءة تخطيط أداء الأطر البشرية المشتركة وتنظيمه وتدريبه وتطويره في تنفيذ خطة التنمية هي الأساس لما نعينه بالاعتماد على النفس .

يعاني العديد من الأقطار العربية نقصاً حاداً في القدرات العلمية والتقنية^(٢)، وهذا واضح من الاعتماد الكبير على المصادر الأجنبية في تلبية الاحتياجات التقنية، الأمر الذي أدى وفي أغلب الأحيان، إلى تكريس التبعية التقنية وتقليص دور القدرات الوطنية وتحجيم جهود تنميتها . وبما لا شك فيه أن الاعتماد على النفس هدف رئيسي تسعى لتحقيقه جميع أقطار الوطن العربي، لتحقيق التحول التقني الناجع . وهذا يتطلب بدوره إعطاء قدر كبير من الدعم لتطوير القدرة التقنية الوطنية، والإقلال من الاعتماد على المعطيات التقنية الخارجية .

تمثل تنمية القدرات الوطنية في مجال الثقافة مجموعة حلقات مترابطة كل منها يؤثر في الآخر ويتأثر به، ومن ثم كانت ضرورة النظرة الشاملة والكلية لعملية تنمية القدرات التقنية . وتتضمن هذه العملية القدرات التي يجب تنميتها وتحديد القنوات اللازمة لذلك وتجميع القدرات في شكل فرق عمل متكاملة تعمل في إطار مشروعات وبرامج محددة ... وتشمل تنمية القدرات عمليات البحث والتدريب ورفع مستوى الأفراد ورفع كفاءة المؤسسات التي تتفاعل مع الثقافة ودعم قدراتها والتنسيق بينها . وهذه القدرات والمستويات والقنوات ينبغي أن تتحرك ضمن منظومة متناغمة تتأزر مدخلاتها ومخرجاتها في علامات من الاعتماد المتبادل فتفضي إلى زيادة مطردة في درجة الاعتماد على النفس . ومن البديهي أن تنمية القدرات التقنية الوطنية لا تتم في فراغ، لكن في مجتمع وظروف محددة وفي مناخ اجتماعي واقتصادي وسياسي معين يؤثر في هذه العملية إضافة إلى أن تنمية تلك القدرات تتطلب إيجاد الأوضاع التنظيمية والقانونية التي تولد الحاجة إليها . فالقدرات التقنية تتطور بدرجة أكبر عندما توجد الحاجة والمكافأة الاجتماعية .

(٢) فؤاد عبد اللطيف الرميحي ، العلم والثقافة بدول مجلس التعاون الخليجي ، ١٩٨٩ ، ص ١٧ - ٣٠ (دراسة قيد النشر) ، وصاح خليل الخراج ابراهيم ، دور العلم والتقنية في بناء المجتمع العربي ، ورقة قدمت إلى ندوة تقييم نمو العلاقات بين العلم والتكنولوجيا والمجتمع في الدول العربية ، مركز البحوث العلمية والتطبيقية ، جامعة قطر ، ١ - ٤ كانون الأول/ديسمبر ١٩٨٦ ، ص ٢٣٨ - ٢٤٥ .

وصفوة القول، ان تنمية القدرات الوطنية تعد بحق الاستثمار الأكثر عائداً ولفترات طويلة تفوق أي مجال استثمار آخر. ومن منطلق ما قيل سابقاً، فإنه ينبغي أن تركز ممارسات نقل التفان الأجنبية جل جهودها لتنمية القدرات الوطنية. وهذه حقيقة غابت عنا جميعاً — للأسف الشديد — في خضم النقل المتسارع للتفان — في مفهومها الضيق — بهدف الإسراع بالتنمية.

٢ — زيادة القدرة على التصدير

تتركز معظم الدول النامية اهتمامها عند نقل التفان على موضوع تصدير السلع والخدمات كدعم أساسي للاقتصاد الوطني. والجدير بالذكر أن قبول القيود التي تفرض على تصدير السلع والخدمات ضمن اقليم محدود، غالباً ما يعوق تطور الصناعة الوطنية، ويقلل من قدرتها التنافسية، ويحد من إمكان زيادة الإنتاج وتحقيق الربح الذي تأمله بإعادة التصدير.

السؤال الذي يطرح نفسه علينا: لماذا يقبل العديد من المؤسسات الإنتاجية في دولنا القيود التي تفرض على حقوق التسويق خارج الأسواق القطرية؟ إن نظرنا إلى التفان على أنها مجموعة من الآليات والتجهيزات، ساهمت سلباً في نجاح مثل تلك الممارسات التقييدية. هذا إضافة إلى سيطرة المفهوم التجاري على معظم ممارسات نقل التفان في الأقطار العربية. ومن ذلك فإن نسبة كبيرة من التفان التي نقتنيها من الممكن اعتبارها تجارة للتفان أكثر مما تكون نقلاً حقيقياً للتفان^(٣). هذه النظرة بحاجة إلى تغيير جذري كي تحل محلها مفاهيم صحيحة تضمن لنا تنمية تقانية مستقلة... لذا ينبغي الإحجام عن الدخول في مثل هذه الترتيبات التقييدية، وإلا لن نتعدى في كثير من الأحيان حد التجميع لمكونات مستوردة كمرحلة نهائية للتصنيع...

تغلب صغر حجم السوق على العديد من الدول العربية. ولذا ينبغي أن

(٣) اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الاسكوا)، أنماط نقل التكنولوجيا في منطقة الاسكوا وطرق تحسين كفاءتها (بنداد: [٥.٥.٠ ن. ١٩٨٧])، ص ٦٧.

تولى مسألة تنمية قدرات المؤسسات الوطنية وتوطيدها على التصدير أولوية متقدمة . وهذا يتضمن الاهتمام والوعي المتعاضم في اختيار الجهات الموردة للتقانة التي تمنح تسهيلات تجاه حقوق التسويق خارج القطر . وقد نتصور أن هذه عملية سهلة ومباشرة . الأمر على عكس ما نتصور . ففي أغلب الأحيان يحرص مورد التقانة على أن يقتصر إقليم تسويق المنتجات على بلد المستفيد من التقانة^(٤) .

وتجدر الإشارة إلى أن حجم السوق يعد أحد أبعاد القوة التفاوضية لأي بلد . ونظراً إلى صغر حجم السوق في العديد من الدول العربية ، فإن موردي التقانة لا يكون لهم الدافع لتقديم التقانة بشروط عادلة . وبالإمكان تعزيز القوة التفاوضية لأي قطر من أقطار الوطن العربي ، وذلك عن طريق اشتراك دولتين أو أكثر في عملية نقل التقانة^(٥) .

٣ - البحث والتطوير

إن نشاط البحث والتطوير نشاط خلاق يساهم بصورة فعالة في بناء قدرات إبداعية ودعم المهارات التقنية ، وخلق جو يساعد على الابتكار والإبداع ، ويمثل بدوره رافداً يمول التجمعات الصناعية بخلاصة نتائج البحوث العلمية . ولا مندوحة لنا عن القول إن وحدات البحث والتطوير تضطلع بدور رئيسي في نقل التقانة المستوردة وتطويعها وتطبيقها وتطويرها لمواءمة المدخلات والعمليات المحلية وإشباع الحاجات الأساسية للمجتمع . إن هذه المؤسسات البحثية بغض النظر عن حجم هيكلها التنظيمي ، توفر الإطار المؤسسي والاستمرارية الضرورية لخلق المعرفة اللازمة ورعايتها ، لدراسة المشاكل التي تعترض سبيل نمو الصناعة الوطنية وتطويرها وإيجاد الحلول الناجمة

(٤) فؤاد عبد النظيف الرميحي ، عقود التكنولوجيا بدولة البحرين : واقع وممارسات (د . م . د . ن . ن .) ،

١٩٨٩) ، و Mingstarm Santikarn. Technology Transfer: A Case Study (Singapore): Singapore

University Press, 1981).

(٥) الأسكوا ، المصدر نفسه ، ص ٦٦ .

لقد نصت المادة الخامسة عشر من الاتفاقية الاقتصادية الموحدة بين دول مجلس التعاون الخليجي أن «تعمل الدول الأعضاء على إعداد أنظمة وترتيبات وشروط نقل التكنولوجيا واختيار الأنسب منها أو تعديلها بما يلائم احتياجاتها المختلفة ، وتقوم الدول الأعضاء — كلما كان ذلك ممكناً — بإبرام اتفاقيات موحدة لتحقيق هذه الأغراض مع الحكومات أو المؤسسات العلمية أو التجارية الأجنبية .»

لها . إضافة إلى أنها تساهم في تنمية هذه المعرفة والدراية الفنية لتكوين مخزون « معرفي » يمثل بداية « تجرر » هذه الخبرات التقنية المولدة محلياً .

وعلى الرغم من أهمية الدور الذي تؤديه وحدات البحث والتطوير ، إلا أن أغلبنا لم يصل إلى مرحلة الاقتناع الفعلي بوجود تلك البقع البحثية في مؤسساتنا الصناعية . والأسباب التي حالت دون انبثاق وحدات بحثية في المنشآت الإنتاجية عديدة ، نذكر منها :

أ — تتوخى الشركات في استثماراتها العائد السريع ولا تؤتي البحوث ثمارها عادة إلا بعد فترة زمنية معينة .

ب — عدم وضوح العلاقة ما بين مؤسسات البحث العلمي من جهة والمؤسسات الإنتاجية من جهة أخرى .

ج — شروط عقود الثقة التعسفية والتي تفرضها الغالبية العظمى من الشركات الأجنبية على نشاط البحث والتطوير .

د — الفكرة المشوشة عن نشاط البحث العلمي لدى أغلب القائمين على الصناعة .

وتجدر الإشارة ضمن هذا السياق إلى أن الغالبية العظمى من الشركات الأجنبية الموردة للثقة تعتمد إلى عدم إقامة وحدات للبحث والتطوير عند تنفيذ المشاريع الإنتاجية في الدول النامية . إضافة إلى عدم تجهيز الدول النامية بالمعدات والأجهزة اللازمة لتسهيل عمليات البحث والتطوير مما يؤدي إلى زيادة تبعية الدول النامية للشركات الموردة للثقة . وفي الجانب الآخر ، فإن معظم الشركات المحلية تحجم عن طلب إنشاء وحدات للبحث والتطوير على أرضها ، اعتقاداً منها بأن هذه الوحدات بحاجة إلى موارد مالية باهظة لتشغيلها ، وإلى فترة زمنية طويلة كي تحقق نتائج ناجعة ، وهي بدورها قد تعيق عملية الإسراع في التنمية .

في تصورنا أن هذه الممارسات السلبية هي نتيجة لزرع مفاهيم مغلوطة ومشوشة عن البحث والتطوير في أذهان العديد من القائمين على الصناعة الوطنية ، بهدف إحضار كل جهد نحو تحقيق إنتاج محلي للثقة ، وتكوين قدرات ومهارات علمية وطنية ... إضافة إلى وجود تقليد عميق نحو استيراد الخبرات الأجنبية في الميادين

التقانية والهندسية والإدارية. بل الأمر أكثر من ذلك، فالعديد من من القيادات الإدارية والفنية في الصناعة لم يستوعب بعد ماهية التقنية، وليس لديه البعد الكافي لرسم سياسات بعيدة المدى وتفيذها لإرساء قواعد الانطلاق التنموي التقني الحقيقي وإرساء قواعد استراتيجية الاعتماد على الذات. بعبارة أخرى، إن أغلب ما يجري في دولنا من ممارسات هو في جوهره مجرد جلب مصانع ووحدات إنتاجية من دولة متقدمة. أما البحث التطبيقي والتطوير اللذان يصاحبان التجديد الصناعي فأهما لا يزالان مفقودين.

وخلاصة القول إنه ينبغي على حكومات الأقطار العربية، من خلال أجهزتها المختلفة، أن تشجع الصناعة الوطنية على إنشاء وحدات للبحث والتطوير في المنشآت الصناعية، مع إلزام الصناعة بتخصيص نسبة مئوية من أرباحها أو إجمالي مبيعاتها للإنتفاق على هذه الوحدات. وفي مقابل ذلك تمنح الحوافز للصناعة التي تنشئ وحدات للبحث والتطوير ذات حجم مناسب يمكنها من أداء الواجبات التقنية، سواء في التطوير والابتكار، أو استيعاب التقنية المستوردة وتطويرها.

٤ - المستورد المحلي (المدخلات المحلية في الإنتاج)

لقد اعتاد مورد التقنية أن يربط بين توفير التقنية للمستفيد وبين استيراد السلع الإنتاجية أو المكونات أو المواد الأولية من المرخص أو من المؤسسات التابعة له^(٦). وهذا النوع من الممارسات يزيد درجة الاعتماد على السلع والمكونات الأجنبية. وهذا ما تسعى إليه الشركات الأجنبية لزيادة دخلها وضمان أسواق أكيدة لمنتجاتها.

إن مسألة «المكون المحلي» تبلغ درجات كبيرة من الأهمية والخطورة عند الحديث عن عقود التراخيص ولاسيما في قطاع الصناعات الهندسية والتجميعية. فلذا ينبغي الحرص على أنه تم استغلال المنتجات المحلية وإلى أبعد الحدود للحصول على المواد الوسيطة أو الأولية أو المكونات أو قطع الغيار، عند التعاقد، بدلاً من مدخلات

(٦) الرميحي، المصدر نفسه، وحاك يران، نقل التكنولوجيا (قطر): منظمة الخليج للاستشارات الصناعية،

مستوردة ، بما يقلل من نسبة المكون الأجنبي في تكلفة المنتج النهائي وإقلال الاعتماد على التجهيزات الخارجية .

إن زيادة المكون المحلي في مدخلات التصنيع ينبغي أن تكون أحد الأهداف الرئيسية لترتيبات نقل التقنية وتستلزم أن يُسنَّ لذلك التشريع المناسب من قبل الدولة ، مع توفير الحوافز المشجعة على ذلك . إن تحديد قيمة النسبة والقدرة الزمنية يتوقف على مستوى الإمكانيات المحلية ومدى إمكان تطورها في المستقبل المنظور .

ثانياً — الوسائل التعاقدية لنقل التقنية

تتضمن عقود التقنية العديد من الأحكام التي تقنن عملية النقل التجاري للتقانة ، وتوضح التزامات طرفي العقد . وعادة ما تكون هذه الأحكام مقيدة لنشاط الطرف المتلقي للتقانة .

ومن المفيد أن نذكر أن هناك وسائل قانونية عدة من الممكن استعمالها لإجراء عملية نقل التقنية واكتسابها تجارياً ، من أهمها :

١ — عقد الخدمات التقنية .

٢ — عقد الاستثمارات والخدمات الهندسية .

٣ — عقد الإدارة .

٤ — عقد الترخيص .

٥ — عقد الدراية العملية .

٦ — عقد « تسليم المفتاح » .

وسوف نتعرض من خلال الفقرات التالية لكل وسيلة من تلك الوسائل وأهم الاعتبارات التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار حين التفاوض والتعاقد بهدف حيازة التقنية الأجنبية .

١ — عقد الخدمات التقنية

إن عقد الخدمات التقنية هو اتفاق لتقديم خدمات ومساعدات تقنية متخصصة أو تطوير الخدمات التقنية القائمة في مجال معين بما يؤهل أحد الأطراف

لتأدية مهامه بصورة تحقق له أهدافه حتى يتمكن المشروع أو الصناعة من التنافس في السوق وبشكل كفوء .

وحرري بنا أن نقول إن من أهم الاعتبارات التي ينبغي أن تكون على رأس قائمة الاهتمامات عند التفاوض لإبرام عقد الخدمات التقنية موضوع تدريب الأطر البشرية المحلية . فموضوع تدريب موظفي المستفيد من التقنية يعد أمراً بالغ الأهمية لمعظم الدول الراغبة في حيازة الدراية العملية والمهارات الفنية والإدارية .

الأمر لا يستدعي إدراج شرط معقد ومطول للتدريب ... كل ما يتطلبه الأمر هو السعي الجاد لتفريغ وإشراك مهندس (أو مهندسين) ذي كفاءة متميزة مع الخبرات الأجنبية للاحتكاك بها ، والتعلم منها لتوطين الخبرة كحد أدنى ، مما يجعل عملية إحلال موظفي المستفيد محل المهندسين أو المختصين وتمكنهم من القيام بالأعمال التخصصية ممكناً على المدى القصير .

وفضلاً عن ذلك ، هناك أمر على درجة كبيرة من الأهمية تجدر الإشارة إليه في هذا السياق ، وهو ضرورة حصول الطرف المستفيد من الخدمات الهندسية والتقانة على مؤهلات الأشخاص وخبراتهم الذين يكلفون بالفعل بتقديم الخدمات والمساعدات التقنية . وعليه ، يجب على المستفيد من التقنية إقران عقد الخدمات التقنية ببيان تفصيلي بالمؤهلات والخبرات المطلوب توافرها لدى المهندسين أو المختصين المزمع اختيارهم لتقديم الخدمات والمساعدات التقنية . ويجدر القول هنا إنه تترتب على غياب هذا النص محدودية المعارف والخبرات التي سيكتسبها موظفو المستفيد من التقنية ... ، وسيؤثر ذلك سلباً في محاولة بناء القدرات التقنية المحلية وتطويرها . ناهيك عن عدم تمكن الموظف من إنجاز المهمة التي استجلب من أجلها على الوجه المطلوب ، إضافة إلى إمكانية استغلال الشركات الأجنبية هذا المدخل لتدريب كوادرها الحديثة التخرج أو الحديثة العهد بهذا العمل المتخصص .

٢ — عقد الاستشارات والخدمات الهندسية

هذا الصنف من الاتفاقات التجارية يتعلق بطلب المساعدة من خبير استشاري لإسداء المشورة وتقديم الخدمات المتعلقة بالتخطيط لاكتساب التقنية بالفعل .

غالباً ما يلجأ الطرف المحلي إلى بيوت خبرة استشارية عالمية والتي عادة ما تكون مرتبطة بالشركات المتعددة الجنسية. وفي هذا السياق، تكفي الإشارة إلى أن أقل من واحد بالمئة من عقود الاستشارات والخدمات الهندسية في الوطن العربي يكون من نصيب بيوت الخبرة العربية الهندسية^(٧). هذا التوجه من الممارسات يشل، وبشكل كبير، الجهود المبذولة والمخصصة لبناء قدرات تقانية مستقلة. ناهيك عما يحجم عن ذلك من دفع مبالغ باهظة في مقابل تقديم خدمات استشارية بسيطة، مما يخلق اضطرابات واختلالات مالية^(٨).

وفي الواقع أن كثيراً من الدراسات يشير إلى خطورة الاعتماد المطلق على بيوت الخبرة الأجنبية^(٩)، لأنها لا تسهم كثيراً في توفير فرص تدريب المهندسين الوطنيين واكتساب الخبرات لديهم، ولعدم اهتمامها بتشجيع البحث والتطوير على المستوى المحلي. فطالما « مهمة صنع القرار وتبنيه » كانت ولا زالت في يد بيوت الخبرة الأجنبية، وطالما الشركات المتعددة الجنسية هي محور الميكانيات الحالية لنقل التقنية، فإن هذه الممارسات ستؤدي إلى تعظيم المغارم التي تعود إلى اقتصاديات دولنا.

ولا نعدو الحقيقة إن قلنا إن المؤسسات الاستشارية والهندسية المحلية هي دائماً في وضع خاسر في المنافسة مع المؤسسات الاستشارية المحلية، والتي اتسمت في كثير من الأحيان بالإهمال والتجاهل وفقدان الثقة. ولمعالجة هذا السلوك غير الصائب، ينبغي أن تكون هناك مشاركة وطنية كبيرة في العقود الاستشارية، وأن يولى هذا الأمر لاهتمام المناسب، مع خلق الحوافز والحماية للمؤسسات الهندسية والاستشارية المحلية. يجدر القول هنا إن الحماية لا تقدم في المكان المناسب في العملية الصناعية الحديثة،

(٧) إبراهيم سعد الدين [وآخرون]، الصحة العربية، تحرير إبراهيم سعد الدين ومحمود عبد الفضيل، مشروع استشراف مستقل الوطن العربي (بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، ١٩٨٩)، ص ٢١٣.

(٨) محمد وجيه بدوي [وآخرون]، « أساليب نقل التكنولوجيا وعلاقتها بمشاكل التصنيع في دول الخليج العربية، » ورقة قدمت إلى: ندوة نقل التكنولوجيا ومشاكل التصنيع في الوطن العربي، عدن، ٥ - ٨ آذار/مارس ١٩٧٩.

(٩) لمزيد من التفاصيل حول هذه النقطة، انظر: اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الاسكوا)، حيازة التكنولوجيا المسعورة من أجل التنمية الصناعية: مشكلات الاستراتيجية والإدارة في الوطن العربي.

إنما هي لا تنفذ في الحقيقة إلا في نهاية العملية (حيث تحمي المنتجات)، ولا تنفذ أبداً في بدايتها (عند وضع التصورات الهندسية الأساسية والتفصيلية والخدمات المتعلقة بها).

نظراً إلى هذه الاعتبارات فإنه ينبغي تبني سياسة وخطة وطنية ترمي إلى بناء قدرات استشارية كفوءة أو تطويرها، على مستوى الدولة، قادرة على تقديم خدمات استشارية وهندسية حقيقية، وذلك ضمن إطار مؤسسي متمسق، متناسق، قادر على التفاعل في ما بين أجزائه المختلفة واستيعاب كل المستجدات.

والسؤال الطبيعي في هذا المقام، ما السبيل إلى تحقيق تلك السياسة؟ إن التحرك إلى تحقيق تلك السياسة ينبغي أن يتم على ثلاثة محاور رئيسية:

أ — أداة قانونية تنظم السياسة، وتتخذ شكل قانون، أو مرسوم، أو لوائح. (١٠)
فالانطلاقة ينبغي أن تكون من نقطة تفهم القيادات السياسية جدوى إرساء قواعد تهدف في مجملها إلى بلورة سياسة تقانية وطنية وفق المبادئ والاعتبارات المحلية والخارجية.

ب — تأسيس جهاز/أجهزة وطنية وتطويرها لتقديم الخدمات الهندسية والاستشارات (١١).
وكمنتطلق للعمل الفعلي يمكن لهذه الأجهزة الوطنية الاستعانة ببعض الخبرات الخارجية للقيام ببعض المهمات الاستشارية التي تفتقر الأجهزة الوطنية إلى الخبرة فيها، كلما دعت الضرورة إلى ذلك. وتجب الإشارة إلى أنه ينبغي أن تتم هذه الممارسات من خلال اتفاقات مشتركة، مع ضرورة التأكيد على تدريب الأطر البشرية المحلية في المجالات التي تمت فيها الاستعانة بخبرات أجنبية، والإشراف المباشر والتدقيق من قبل الأجهزة الوطنية على حسن سير برنامج التدريب، بما يضمن، وإلى حد كبير، انتقال المعرفة من الكفاءات المهنية المحلية.

(١٠) السياسات التكنولوجية في الأقطار العربية: بحوث و مناقشات الندوة العلمية التي بصمتها هذه اللجنة

الاقتصادية لعربي آسيا التابعة للأمم المتحدة بالاشتراك مع منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلوم والثقافة

(بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، ١٩٨٥)، ص ٥٦.

(١١) المصدر نفسه، ص ٥٦.

ج — بناء علاقات تعاون متبادلة مع مؤسسات استشارية متخصصة أجنبية، لفتح المجال أمام المهندسين والفنيين لكي يتمكنوا من الممارسة التقنية الفعلية. إن أحد أهم الصعوبات التي تواجه ممارسات اكتساب الثقافة في دولنا هي انعدام القدرات المحلية الكفوءة في مجال إعداد الدراسات والرسوم والتصاميم المسبقة لتنفيذ أي مشروع وفق المواصفات والمقاييس المعمول بها في الصناعات الحديثة. لذا يستحسن تشجيع قيام بيوت خبرة مشتركة (محلية — أجنبية) وأن تعطى الأولوية في العطاءات لهذه البيوت.

٣ — عقد «تسليم المفتاح»

غالباً ما تأخذ المشاريع في المراحل الأولى من النمو الصناعي نسق «تسليم المفتاح». ويتضمن «تسليم المفتاح» تنظيمًا شاملاً لبعض الوسائل القانونية التي يتعهد بموجبها أحد الأطراف بأن يسلم مصنعاً كاملاً قادراً على العمل وفقاً لمعايير الأداء المتفق عليها.

ومن الممارسات التي يجب الحرص على تحقيقها من خلال نسق «تسليم المفتاح» هي ما يتعلق بالاستفادة من المدخلات المحلية (مواد، معدات، خدمات... الخ). فمعظم الشركات الأجنبية تميل إلى استيراد المواد والسلع من مشاريع الشركة الخارجية على الرغم من وجودها في الأسواق المحلية، الأمر الذي يترتب عليه إهمال مصادر العرض المحلية من المواد الخام والسلع الوسيطة... إضافة إلى الحد من المساهمة الفعلية في تنمية المؤسسات الإنتاجية في الدولة وشل محاولة دمجها في سلسلة التصنيع المحلية. هذه الممارسات تخلق وحدات إنتاجية قائمة بذاتها، كالجسم الغريب، لا ترتبط في ما بينها بمنظومة تتشابه من خلالها وتتداخل فيها مدخلات ومخرجات وعمليات كل وحدة إنتاجية محلية، وتنفي الاندماج العضوي ضمن هيكلية صناعية متجانسة تخدم الاقتصاد الوطني. وتعتمد هذه الأجسام «الغريبة» لبقائها، على مقومات خارجية لا تستطيع أن تتحكم فيها، فهي بذلك، في أغلب الأحيان، تحقق أهداف الشركات الأجنبية.

في الواقع أن الغالبية العظمى من الشركات الأجنبية الحائزة على عقد «تسليم

المفتاح» في دولنا تقوم بحلب «عديتها» الكاملة معها لإقامة مشاريعها، بما في ذلك «الحرمة التقنية» التي تحتاج إليها. ومعنى آخر، فإن معظم المشاريع تم بأدنى حدود المشاركة من قبل المؤسسات والقوى البشرية المحلية^(١٢). وفي السياق نفسه فإن عقود تسليم المفتاح تكبح نمو تطور الخدمات الهندسية المحلية، حيث إن الحرمة التقنية تكون شاملة لجميع النشاطات. ويجدر القول بأن هذه السهولة في الحصول على التقنية تشكل إحباطاً لدعم القدرات المحلية في مجال البحث وتطوير التقنية، وتخلق نزعة استهلاكية للتقانة مبنية على استيراد الحزم التقنية الجاهزة للاستعمال، والتي غالباً ليس ممكناً فكها لتعلم أسرار تكوينها.

قد تتضمن عقود «تسليم المفتاح» أحياناً بنداً يلزم المعهد الأجنبي بالاستفادة القصوى من شركات المقاولات المحلية في أعمال الهندسة المدنية. بيد أن هذا المسلك لا يحقق أغراضه إلا بوجود قانون ملائم يكفل متابعة تنفيذ مثل هذه الترتيبات. صحيح أننا نوكل بعض الأعمال الفنية، كأعمال الهندسة المدنية إلى مؤسسات محلية، بيد أن معظمها يشترك بصفة واحدة وهي أنها مؤسسات محلية اسماً وأحجية قالباً. فالمهندس أجنبي والمشرف على العمل أجنبي والعامل أجنبي... أين «المحلية» في هذه المؤسسات؟ الهدف ليس اشتراك المؤسسات المحلية فحسب، بل بناء الأطر البشرية الوطنية وتطويرها، للخروج بمساعدتها من مأزق التبعية.

تنطوي بعض عقود «تسليم المفتاح» على مهمة تدريب الأطر البشرية المحلية لتشغيل التجهيزات حين لإكمالها. وعلى رغم أهمية هذا الإجراء، فهو غير قادر بذاته على نقل التقنية التي تتطلب التصميم^(١٣). فقدرة التشغيل تختلف وتتفصل عن القدرة على التصميم التي تعد المحور الذي ترتكز عليه عمليات اكتساب التقنية، وبمثابة الحزام الناقل للتقانة. إن بناء قدرات تقنية ذاتية محلية وتطويرها يبدأ مع اكتساب الأطر البشرية المحلية وامتهانها لمهارات التصميم.

(١٢) انطونيوس كرم، العرب أمام تحديات التكنولوجيا، سلسلة عالم المعرفة: ٩٥ (الكويت: المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، ١٩٨٢)، ص ١٢٥ - ١٢٩.

(١٣) انطون رحلان، العرب والعلم والثقافة، سلسلة الثقافة القومية: ١٩ (بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، ١٩٨٨)، ص ٥٧.

إن الطلب من المفاوض الأجنبي بتدريب بعض الأطر الوطنية لتشغيل التجهيزات حين إكمالها، ليس بالأمر الكافي لرفع مستوى الصناعة وصيانتها، بل يحتاج هذا الرفع إلى قدرات فنية تفرق كفاية الذين يُشغلونها. لذا فإن هناك حاجة إلى اختيار فريق محلي (القرين الفعال) وإشراكه مع الطرف الأجنبي في كل مراحل المشروع، وهذا بدوره يكفل، وفي كثير من الأحيان، تطوير القدرات التقانية المحلية، مما يسهل فك الحزمة التقانية، وتوليد طاقات على مستوى عال من التخصص في مجال التخطيط والتفاوض والتصميم والتشييد والصيانة وغيرها.

وبناء على تجارب العديد من الدول، فإنه ينبغي انتهاز أسلوب فك «الحزمة التقانية»، مما يسمح باستخدام مدخلات من الصناعات والخبرات المحلية. وهذا بدوره يساعد على تنمية هذه الخبرات وتطويرها. ويجدر القول هنا إن تفكيك «الحزمة التقانية» من الممكن أن يتم على مراحل مندرجة على النحو التالي:

أ — عمل جدول مفصل ودقيق للسدفعات موضح فيه مصدر وسعر العناصر والأنشطة المكونة «للحزمة التقانية»، مثل الدراية العملية، والهندسة الأساسية والتفصيلية، والمعدات والمواد والتجهيزات، والتشييد والتركيبات واختبارات التشغيل، والتسليم، وغيرها.

ب — زيادة المشاركة التقانية المحلية في كل مرحلة من مراحل تنفيذ المشروع.

ج — إشراك الطرف المحلي (المالك) في عملية اتخاذ القرارات في مختلف مراحل المشروع.

د — عمل برنامج تدريبي شامل ومكثف لكل مرحلة من مراحل تنفيذ المشروع، يتضمن أيضاً أنشطة التشغيل والصيانة.

هـ — تحفيز ودعم مشاركة الأطراف المحلية في مرحلة الهندسة الأساسية والتفصيلية.

٤ — عقد الإدارة

يتم الارتباط بعقد الإدارة في مرحلة ما بعد التشييد في حالة المشاريع الصناعية، حيث تكون هناك حاجة في بعض الأحيان، إلى الاستعانة بخبرات كفوءة خارجية، سواء على شكل أشخاص أو شركة، للاضطلاع بمهام إدارة

المنشآت الصناعية وتشغيلها، مقابل مكافأة مالية معينة يتم الاتفاق على طريقة تحديدها، ومن خلال وسيلة قانونية (العقد).

هذه المهام قد تتضمن النشاطات التالية، ولا تقتصر عليها إدارة عملية الإنتاج (الأمر الفني والهندسية)، والصيانة والخدمات التقنية، والتسويق، والمشريات، والإدارة المالية، وشؤون التنظيم والإدارة، وإدارة شؤون الأفراد، والسلامة والأمن، والتدريب، والشؤون الإدارية، وغيرها.

والفارق بين عقد الإدارة وبقية عقود الثقة، هو أن المدير (الشركة الأجنبية) يفوضه المالك تفضيلاً عقدياً لمدير الشركة أو المشروع، وليس لتقديم خبرة أو خبرات استشارية أو تقنية أو هندسية، كما هو الحال في بقية العقود.

يتعين علينا أن نشير إلى أن عامل نقل الثقة في عقود الإدارة يكمن في نقل القدرات التنظيمية والإدارية إلى المستفيد وموظفيه، ذلك من خلال برامج التدريب والممارسة العملية، أو ببساطة من خلال عمل موظفي المستفيد مع الخبراء والمهندسين والإداريين الذين يوفرهم مورد الثقة.

إن الأمر الذي يستحق أن يولى اهتماماً كبيراً عند مرحلة التفاوض لإبرام أي عقد إدارة هو ما يتعلق بالفترة الزمنية لسريان أحكام العقد. فالأمر يقتضي بأن تكون فترة سريان العقد ثابتة ومعقولة، بحيث يتسنى للمستفيد خلال هذه الفترة تحقيق أهدافه في الإطار الزمني المحدد للعقد، ومن أهمها بناء وتطوير مقدرة فنية وتقنية محلية مؤهلة لاستلام مهام إدارة المنشأة عند انقضاء أجل العقد.

وحري بنا أن نقول إنه ينبغي على المالك (المؤسسة المحلية) أن يتأكد من إمكانية انتقال مهام الإدارة من الطرف الأجنبي إلى الطرف المحلي، وأهلية الطرف المحلي وكفائته لتحمل المسؤولية عند انتهاء فترة العقد. ولن يتحقق هذا الأمر إلا بتجنيد كفاءات مهنية محلية وإقرانها مع خبراء الطرف الأجنبي ومهندسيه، وإعداد برامج تدريبية شاملة ومفصلة، إضافة إلى توفر جهود جادة لدى الطرف الأجنبي لنقل الدراية العملية والخبرات الإدارية المناسبة. وهذا يستدعي متابعة مستمرة ودقيقة من قبل المالك للتأكد من حدوث هذه

الممارسات وتقويتها بما يمكن من بناء هيكل تنظيمي متنسق قادر وبصورة فعالة ومستقلة على إدارة المنشأة حين الاستغناء عن الخبرة الأجنبية .
والأمر الآخر الجدير بالاهتمام ، هو ما يتعلق بمؤهلات المهندسين والخبراء والاستشاريين وخبراتهم ، الذين يوفرهم مورد الثقة لإدارة المنشأة أو المشروع ، وحق الطرف المحلي (المالك) في اختيار المستخدمين ورفض من يرى أنه لا يفيد المشروع ، مع الأخذ بعين الاعتبار عدم جعل مشاريعنا حقلًا لتدريب العمالة الأجنبية وإكسابها الخبرة .

٥ - عقد الترخيص/الدراية العملية

يعد منح تراخيص حقوق الملكية الصناعية وتوفير الدراية العملية من أهم الوسائل التعاقدية لنقل الثقة . وينتشر هذا النوع من العقود بين الدول المتقدمة . فغالباً ما يتم إبرام عقود التراخيص بهدف التعاون بين مشروعين أو أكثر ، مما يمكن أحد الأطراف من تفادي أخطاء « المراحل التجريبية » التي وقع فيها الطرف الآخر ... ويقدم عقد الترخيص إلى الدول المتقدمة منافع عديدة ، بما يحقق لها من توفير في المال والوقت والجهد ، ويمكنها من حشد مواردها في الاتجاهات التي ترغب في أن تبذل فيها تلك الصورة البسيطة من صور عقود الثقة هي المنتشرة بين المشروعات في الدول المتقدمة حيث يتمتع كل من طرفي العقد بدراية عملية وخبرات فنية متقاربة إن لم تكن متعادلة . ولقد استفاد الكثير من الدول المتقدمة من عقود التراخيص لحيازة الثقة المطلوبة لتحقيق التطوير التقني المستهدف وأحرز نتائج طيبة من وراء ذلك الجهد^(١٤) .

الخاتمة

إن المطلع على ممارسات حيازة الثقة الأجنبية وتزويتها في الوطن العربي يرى

(١٤) يوسف عبد الهادي خليل الأكياي ، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص (القاهرة : دار النهضة العربية ، ١٩٨٩) ، ص ٥٠ .

الاعتماد غير المتكافئ على الدول الصناعية المتقدمة للحصول على التقنية «المعرفية» و «المجسدة» ويجاريه تخوف من الاعتماد على القدرات الوطنية ...

وقد أولى العديد من البلدان العربية التنمية الصناعية اهتمامه، كمصدر لتنويع مصادر الدخل. ورأت تلك الدول أن استيراد التقنية الإنتاجية الأجنبية سيجعل تحقيق تلك التنمية الصناعية المنشودة واقعاً ملموساً. وفي الجانب الآخر، استغلت الدول المصدرة للتقانة هذه الفرصة، وحرصت على أن تتم العملية بصورة تجارية بحتة. ومعنى آخر، فإن الدول الصناعية حرصت على أن تجعل مفهوم التقنية ينحصر ضمن إطار ما تصدره إلينا من آلات ومعدات وتجهيزات رأسمالية.

إن ما يسمى بنقل التقنية من الدول المتقدمة إلى الدول النامية وادعاء الدول المتقدمة بأنها تبذل الجهود لتسهيل تلك العملية، وأنها تسعى إلى تذليل العقبات والصعاب التي تواجه تدفق التقنية إلى الدول النامية، مبادرة ليس فيها صدق في النوايا والتوجهات.

ومن المحزن أننا لازلنا معتقدين ومصنفين أن الدول المتقدمة تمنحنا معاملة خاصة وتسمى لتيسير بناء قدرات علمية وتقنية وطنية وتشجيعها، وتيسير وصولنا إلى المعلومات المتاحة عن التقنية التي تساعد دولنا على تحقيق أهدافها الاقتصادية والاجتماعية ... ولازلنا نقول مع القائلين بأنه ينبغي على الدول المتقدمة أن تسعى، وتمنح، وتوازر، وتقدم، وتتخذ التدابير.

هذا «وهم» و «خيال». ولقد آن لنا أن نفيق من هذا الوهم ونستيقظ على الحقيقة. فالتقانة لا تقدم إلينا بهدف المساهمة في تحقيق التنمية الشاملة لدولنا. التقانة، التي غالباً ما تكون تقانة «مجسدة» تقدم إلينا بأسعار باهظة وشروط تقييدية وتعسفية، بهدف إدامة التبعية للدول الصناعية المتقدمة. إن غياب الفهم الحقيقي لماهية التقنية وأساليب التعامل معها، يعد مثلية من المثالب الكبرى، وعقبة كأداء نحو تحقيق تنمية تقنية مستقلة. نحن بحاجة إلى انقلاب فكري يغير نظرتنا وطرق تعاملنا مع العلم والتقانة. إن الفهم الواضح والعميق هو بداية الانطلاق للعمل المشرف.

إن العديد من الدول النامية قد سبقنا بعشرات السنين في التعامل مع التقانة . وهذه الدول العديد من التجارب ، منها تجارب ناجحة ومنها فاشلة . وتعد هذه التجارب كنزاً من المعرفة لا تستغني عنه أية دولة تطلب ، وبصدق ، تنمية تقنية مستقلة . والعديد من هذه الدول لا يخل عن عرض تجاربه وخبراته في مجال نقل التقانة وحيازتها . بيد أننا لازلنا جد مقصرين في دراسة تلك التجارب دراسة عملية تستمد مدخلاتها من واقع تلك التجارب ، وليس الواقع الذي تعرضه لنا الكتب .

وفي الجانب الآخر ، فإن العديد من الشركات الأجنبية يسعى للفوز باستثمارات المشاريع الصناعية والإنشائية وغيرها من المشاريع في دولنا ... لكن السؤال الذي يطرح نفسه من المستفيد الحقيقي في تنفيذ تلك المشاريع ؟ للإجابة عن هذا السؤال علينا فهم العملية وفق أصولها الصحيحة . والمقولة التالية تعبر خير تعبير ، حيث يقول لوكاوتشاو ، مدير مجلس التخطيط والتنمية الاقتصادية في تايوان لا يهمننا على الإطلاق أن يتصارع الأمريكيون والفرنسيون والألمان واليابانيون على الفوز باستثمارات مشاريع خطتنا السادسة ، فالجميع يدركون أن تايوان وحدها هي التي ستقطف ثمار تلك الخطة في النهاية ، ولا سيما أن الثابت في استراتيجيتنا المستقبلية هو أن نكون مستقلي الحسابات والقدرات ومن دون أية تبعية لأي كان . إن هذا يجد ذاته بشكل البعد الاستراتيجي النهائي لهذه الخطة السادسة نفسها .

لم يسبق للعديد من أقطار الوطن العربي أن أصدرت تشريعات تقنن ممارسات نقل التقانة الأجنبية . لذلك فإن تدخل الحكومات في عملية نقل التقانة محدود ، اللهم إلا إذا اقتصر الأمر على بعض التوجهات العامة ، وذلك من خلال خطط التنمية ، أو لربما بعض التشريعات ذات الاتصال غير المباشر بممارسات نقل التقانة (براءات الاختراع ، تشريعات تنظيم الصناعة ... إلخ) . ولقد نتجت من غياب الرقابة الحكومية سلبات عديدة صاحبت ترتيبات حيازة التقانة الأجنبية ، وأبرز هذه السلبات إهمال تنمية القدرات التقنية الوطنية وتطويرها .

وعلى ذلك نرى ضرورة بلورة مجموعة من الإجراءات والمعايير وصياغتها من قبل

الدولة، وذلك بهدف مراقبة عقود الثقة وتحسين الشروط والأحكام الواردة فيها، إضافة إلى تأسيس الهيكل التنظيمي المتخصص وإعداد الكفاءات الوطنية لإنفاذ تلك الإجراءات والمعايير بما يحقق الغايات التي يتبناها الطرف المهمل.

وحرى بنا أن نقول أنه ينبغي لنا أن نخرج عن الإطار التقليدي في التعامل مع عقود الثقة كأى ارتباط قانوني بين طرفين. إن وقوف هذه النظرة عند هذا الحد أضاع علينا فرصة الاستفادة الحقيقية من الثقة. وإن تأثيرات هذه العقود ينبغي ألا تقتصر فقط على قطاع محدود، بل يستلزم أن يستفيد منها الاقتصاد الوطني بجميع مكوناته كلما أمكن ذلك.

الأمر الذي نؤكد أهمية إنفاذه هو أنه ينبغي أن تتضمن عقود الثقة ترتيبات لتنمية الثقة المعنية استناداً إلى نشاطات البحث والتطوير المحلية، مما يدعم الجهود الوطنية لخلق الثقة محلياً، وإعداد الأطر البشرية المؤهلة للاضطلاع بهذا الدور. والأمر الذي نلاحظه أن ممارسات النقل التجاري للثقة في العديد من أقطار الوطن العربي لا تقع ضمن اختصاص أية جهة في الدولة. ومن ذلك نرى أن نقل الثقة يتم بجهود فردية، مهما قبل عنها، فهي تفتقر في كثير من الأحيان إلى نظرة شمولية حول احتياجات المجتمع بجميع عناصره، وتأثيرات تلك الثقة فيه. فمن هذا المنطلق نرى أنه ينبغي تأسيس هيكل تنظيمي على مستوى الدولة يملك اتخاذ القرارات «السلطوية» من أجل تنظيم عملية حياة الثقة، على أن يتم تدعيم هذه الهياكل التنظيمية بأطر مؤهلة في المجالات الآتية: عقود الثقة، واختيار المرخص والثقة، وإجراء دراسات الجدوى الأولية، والتفاوض والتعاقد.

ونرى أنه من الضرورة القيام بتوعية تقانية بصورتها العامة والخاصة، وذلك بهدف تأطير عملية التدفق التقاني لتحقيق الأهداف الوطنية، لأن تكون الممارسات على هيئة إبرام عقود للحصول على تراخيص لإنتاج اسم تجاري معروف، أو لزيادة الأرباح الشخصية على حساب النفقة العامة. هذه الممارسات «النفعية» الفردية لا تحقق الارتقاء التقاني المنشود من قبل جميع أفراد المجتمع.

وهنا لا بد من الإشارة إلى دور الإعلام الخطير في التوعية التقنية. فقد أصبح من المعتاد أن تخرج إلينا وسائل الإعلام المختلفة، المسموعة والمقروءة منها، بأخبار عن افتتاح أحدث مصنع في الوطن العربي، وأضخم محطة تحلية في العالم، وأرق مستشفى، وأحدث جامعة، وأكبر مطار في العالم، وأنه قد تم إرسال القمر الصناعي العربي الثالث، وتم الحصول على أحدث جهاز في العالم لتخطيط القلب والرأس، وأصبح بالإمكان إجراء العمليات الجراحية المعقدة بالاتصال بأعرق المستشفيات في العالم، وتم اتباع أحدث التقانات في عمليات تكرير النفط والغاز، وتم الحصول على أحدث ماتوصلت إليه تقنية الاتصالات، في سلسلة طويلة لانهاية لها من الأخبار تجعل الإنسان العادي، بل وشرحة كبيرة من المعلمين، يعتقدون أننا نملك مفتاح التقنية، وغدا أحدث ماتوصلت إليه التقنية في حوزتنا، وأصبحنا في موقع متقدم على جميع الأمم.

هذه الصورة جعلت الإنسان العربي يعيش في عالم هو أشبه «بالفقاعة الهوائية». ولقد نسج الإنسان العربي في مخيلته صورة جعلته على قمة هرم التقدم التقني. فهل هذه فعلاً هي الصورة الحقيقية للواقع؟

إضافة إلى ذلك، فإننا بحاجة أيضاً إلى توعية القائمين على قطاع الإنتاج. فهناك حاجة ماسة إلى عقد دورات متخصصة للمهندسين والإداريين والفنيين في قطاع الإنتاج، بهدف توصيل المفهوم الصحيح لنقل التقنية إلى الفئة المتخصصة ونوطينها. فهذه الفئة ستصبح يوماً ما في موقع المسؤولية، وستكون مسؤولة عن ممارسات حياة التقنية الأجنبية.

ولكي يتحقق لنا الاستقلال الذاتي في اتخاذ القرارات المتعلقة بالاختيار التقني، نرى أنه من الأهمية بمكان بناء نظام للمعلومات التقنية، على أن يلحق بالوزارة أو المؤسسة الحكومية ذات الاختصاص. ويمكن هذا النظام أن يحتوي — لأن يقتصر فقط — على المعلومات المتعلقة بمصادر التقنية وتجارب الدول النامية في استخدام تقانات معينة، إضافة إلى أسعار بدائل التقنية، وشروط العقود المختصة بكل نوع من التقنية وأحكامها.

الطروحات التي تعرضنا لها في هذه الدراسة تؤكد أهمية العمل العربي المشترك للتغلب على مآثره عمليات النقل التجاري للثقافة الأجنبية من عقبات كأداء في سبيل تحقيق تنمية ثقافية أصيلة ومستقلة . إن التنسيق التكاملي بين المجموعات العربية لتنظيم عملية حيازة الثقافة الأجنبية ومراقبتها بات ضرورة ملحة يفرضها الواقع الذي نعيشه . فالتكتلات الاقتصادية تميز عصرنا الراهن . إن بلورة استراتيجيات وسياسات إقليمية مشتركة وصياغتها، تمكن دولنا من التفاوض للحصول على الثقافة المطلوبة وبشروط عادلة ومنصفة . لكن ينبغي لنا أن نبتعد عن « حوار الطرشان » الذي مازال يسيطر على منهج الحوار التنسيقي والتكاملي بين الأقطار العربية .

ونحن إذ ندعو إلى زيادة التنسيق والتعاون بين الأقطار العربية ، ليمتزق الواحد منا ألماً لما يرى من واقع أليم ، بعيد كل البعد عن مبادئ التعاون وسلوكيات التفاهم وهمة التنسيق . والسؤال الذي يطرح نفسه علينا : هل نحن نغالط أنفسنا عندما ندعو بدعوة التعاون والتنسيق والتكامل ، أم أن واقع أمتنا يغالطنا ؟



السوق الشرق أوسطية وتحديات الاستثمار العربي

د. حسن زكي

جامعة دمشق — كلية الاقتصاد

بات معروفاً أن سياسة أمريكا الخارجية تستند أساساً على استراتيجية «فتح الأسواق». وهي تنظر إلى الشرق الأوسط الجديد من هذه الزاوية. كذلك تركز هذه السياسة على توسيع انجازات القطاع الخاص والتقليل من دور القطاع العام. وهي تفرض مباشرة أو عن طريق المؤسسات الدولية تخصيص الاقتصاد الشرق الأوسطي. وكان من المتوقع أن تستغل إسرائيل هاتين السياستين (أي فتح الأسواق وتخصيص الاقتصاد) في صيغة الدار البيضاء. إلا أن ممثلي الشركات الخاصة (الوطنية أو المتعددة الجنسية) في مؤتمر الدار البيضاء لم يكن لديهم رأي موحد ولا مشجع، بغالبية، للاستثمار الفوري في الشرق الأوسط الجديد. ولعل موقف هذه الشركات المتباين هو الذي شكل تحدياً خطيراً للتسويق الإسرائيلي السريع للشرق الأوسط الجديد. وللقوف على تحديات الاستثمار العربي في المنطقة لا بد أولاً من إلقاء الضوء على الاستثمارات العربية في الداخل والخارج، والتعرف ثانياً إلى حقيقة المشاريع المسماة «شرق أوسطية» وتأكيد تحديات الاستثمار العربي من خلالها.

٦٧٠ مليار دولار أموال عربية موظفة بالخارج

بلغ عدد المشروعات الاستثمارية بالدول العربية ٤١٩٩ مشروعاً عام ١٩٩١ يبلغ إجمالي رأسمالها ٢٥ ملياراً و٤٢٩ مليوناً ٩٠٠ ألف دولار أمريكي ويبلغ رأس المال

المدفوع ٢١ مليار و ١٦٨ مليون دولار وقد بلغت مساهمة رأس المال العربي فيها ١١ مليار دولار و ٣٨٦ مليوناً و ٤٦٨ ألف دولار أي بنسبة ٥٣٫٨٪. وذكرت ورقة مقدمة من المؤسسة العربية لضمان الاستثمار إلى ندوة الاستثمار التي عقدت في أبو ظبي أن ذلك يوضح أن حصيلة الاستثمارات الخاصة في الوطن العربي دون الطموح المنشود وأشارت إلى أن الأموال الموظفة بالخارج والمملوكة لجميع الدول العربية تقدر بحوالي ٦٧٠ مليار دولار. وخلال الفترة من ١٩٧٣ إلى ١٩٩٠ اقترضت الدول العربية حوالي ١١٦ مليار دولار بينما بلغت التدفقات التمويلية إلى الدول العربية ١٨٠ مليار دولار منها ٤٧ مليار دولار فقط من الدول العربية. في حين وصل إجمالي المديونية إلى ١٧٠٣ مليارات دولار عام ١٩٩٢. وتسبب هذا التزايد الهيب في مديونية البلدان النامية عوامل عديدة أهمها:

- ١ - موجات التضخم المتسارعة التي برزت مع مطلع السبعينات في البلدان الصناعية والتي كان ارتفاع أسعار النفط أحد مظاهرها مما حدا بتلك البلدان إلى تصدير أزماتها إلى الخارج، لاسيما البلدان النامية الفقيرة.
 - ٢ - الارتفاع الضخم لأسعار الفائدة في البلدان الصناعية، حيث بدأت الحكومة البريطانية في رفع أسعار الفائدة كوسيلة لمعالجة مشاكلها الاقتصادية تبعها بعد الولايات المتحدة.. بحيث ارتفعت أسعار الفائدة من ٧٪ عام ١٩٧٨ إلى ٢٠٪ عام ١٩٨٠.
 - ٣ - اتجاه الدول النامية لاستثمار القروض في قطاعات خدماتية استهلاكية بدلاً من قطاعات صناعية وإنتاجية، مما يصعب التسديد.
- هذا وأشارت ورقة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار إلى أنه في ظل الأوضاع الراهنة أصبح حصول الدول العربية على قروض من السوق الدولية أكثر صعوبة وذلك في ضوء ما تذهب إليه منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية من أن إقراض الدول العربية كافة باستثناء السعودية يدخل في دائرة المخاطرة.
- وأكدت الورقة على أهمية الاهتمام بقضية جذب الاستثمارات وتوطين الأموال العربية وذكرت أن الاقتصاد العربي حقق خلال العام الماضي نمواً متميزاً بلغت نسبه

١٤٪ بعد الانحسار النسبي للآثار السلبية لأزمة الخليج كما أن معدلات التضخم في غالبية الدول العربية بدأت تستجيب للسياسات النقدية والمالية التي أخذت بها هذه الدول بالانخفاض أو الاستقرار وتمكنت الدول العربية من تقليص العجز المالي من نحو ١٧٪ عام ١٩٩١ إلى حوالي ٧٪ عام ١٩٩٣. وعرضت الورقة الملاح العامة للتجربة العربية في مجال الترويج للاستثمارات ومنها تحقيق بعض الدول العربية نجاحاً نسبياً في المحافظة على مناخ مستقر لجذب الاستثمار وتحقيق نتائج مستقرة في توليد الاستثمار وأن الترويج للاستثمار في كثير من الحالات كانت الغلبة فيه لجذب الاستثمار لخدمة السوق المحلي مع وجود أنشطة ترويجية لجذب الاستثمار الموجهة للتصدير وهو الأكثر فعالية.

٣٠٨ ملايين دولار الاستثمارات الخاصة بين الدول العربية

يتبين من البيانات التي أمكن متابعتها في الدول العربية المضيفة للاستثمار أن إجمالي الاستثمارات العربية الخاصة فيما بين الدول العربية التي تم الترخيص لها في عام ١٩٩٣ بلغ نحو ٣٠٨١ مليون دولار أمريكي مقابل ٤٨٣٨٨ مليون دولار أمريكي في عام ١٩٩٢ مسجلة بذلك انخفاضاً قدره ٣٦٫٣٪ عن عام ١٩٩٢. وقد احتلت جمهورية مصر العربية المرتبة الأولى من حيث حجم الاستثمارات الوافدة إليها خلال العام حيث بلغت نحو ١٠٤٫٥ مليون دولار أمريكي بنسبة انخفاض ٧١٫٢٪ عن عام ١٩٩٢، وجاءت دولة الإمارات العربية المتحدة في المركز الثاني حيث بلغت قيمة الاستثمارات المرخصة فيها هذا العام ٥٥١ مليون دولار أمريكي بنسبة زيادة قدرها ٢١٠٫٥٪ مقارنة بعام ١٩٩٢. واحتلت المملكة العربية السعودية المركز الثالث حيث بلغت قيمة الاستثمارات المرخصة فيها هذا العام نحو ٢٩٫٨ مليون دولار أمريكي مقارنة بحوالي ٢٠٫٢ مليون دولار أمريكي عام ١٩٩٢، أي بنسبة قدرها ٤٧٫٥٪ عن عام ١٩٩٢. وجاءت جمهورية السودان في المركز الرابع بين الدول العربية المضيفة للاستثمارات العربية تليها دولة البحرين، فالمملكة الأردنية الهاشمية، فالمملكة المغربية، فالجمهورية اليمنية، فالجمهورية التونسية، على التوالي.

أما بالنسبة لجنسيات المستثمرين فقد احتلت الاستثمارات الوافدة من المملكة

العربية السعودية المركز الأول، وبلغت تلك الاستثمارات ١٠٩ ملايين دولار أمريكي موزعة على عشر دول عربية هي: الأردن، الإمارات العربية المتحدة، البحرين، تونس، السودان، الكويت، مصر، المغرب، اليمن. واحتلت استثمارات لبنان المركز الثاني حيث بلغت جملة استثماراتها حوالي ٥٢ مليون دولار أمريكي موزعة على عشر دول عربية هي: الأردن، الإمارات العربية المتحدة، البحرين، تونس، السعودية، سلطنة عمان، الكويت، مصر، المغرب، اليمن. وجاءت الاستثمارات الوافدة من سوريا في المركز الثالث حيث بلغت تلك الاستثمارات حوالي ٢٤٣ مليون دولار أمريكي موزعة على عشر دول عربية. واحتلت الاستثمارات الوافدة من الأردن المركز الرابع حيث بلغت تلك الاستثمارات نحو ٢١٧ مليون دولار أمريكي موزعة على ثمان دول عربية. كما وفدت استثمارات من دول عربية أخرى.

أما بالنسبة للتوزيع القطاعي فقد احتل القطاع الصناعي المركز الأول حيث بلغت الاستثمارات العربية في هذا القطاع نحو ١٣٧ر٨ مليون دولار أمريكي أو ما نسبته ٤٤٧٪ من إجمالي الاستثمارات هذا العام (١٩٩٣) وجاء قطاع التجارة والمقاولات والخدمات في المركز الثاني حيث بلغت جملة الاستثمارات في هذا القطاع نحو ١١٠ر٨ مليون دولار أمريكي أو ما نسبته ٣٦٪ من إجمالي الاستثمارات. واحتل القطاع المالي والمصرفي المركز الثالث إذ بلغت جملة الاستثمارات في هذا القطاع حوالي ٣٥ر٤ مليون دولار أمريكي أو ما نسبته ١١٥٪ من إجمالي الاستثمارات العربية. وجاء في المركزين الرابع والخامس قطاع الزراعة والثروة الحيوانية والصيد البحري والقطاع السياحي والعقاري على التوالي. ويتضح من التوزيع الإقليمي للاستثمارات العربية البينية أن الاستثمارات العائدة لمستثمرين من دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية احتلت المركز الأول حيث بلغت نحو ١٥٤ر٥ مليون دولار أمريكي أو ما نسبته نحو ٥٠ر٢٪ من إجمالي الاستثمارات أتجه منها نحو ٤٦ر٦ مليون دولار أمريكي إلى دول المجلس - أي ما نسبته ٣٠ر٢٪ من إجمالي استثماراتها ونحو ١٠٧ر٩ مليون دولار أمريكي - أي ما نسبته ٦٩ر٨٪ إلى الدول العربية الأخرى. واحتلت استثمارات بلاد الشام والعراق المركز الثاني حيث بلغت جملة استثماراتها نحو ١٢٢ر٩ مليون دولار أمريكي أي ما نسبته

٣٩٩٪ من الإجمالي. واحتلت دول المغرب العربي المركز الثالث حيث بلغت جملة الاستثمارات العائدة لها نحو ٤٩٩ مليون دولار أمريكي أي ما نسبته ١٦٪ من إجمالي الاستثمارات العربية فيما بين الدول العربية، تليها باقي الدول العربية بنسبة ٠١٪ من جملة الاستثمارات العربية البينية.

أي سوق «شرق أوسطية»!

تنتقل جدلية السوق الشرق أوسطية والاستثمار من أن السوق سوف تفتح الباب أمام تدفق الاستثمارات الخارجية للمنطقة. وقبل إثارة السؤال حول مدى توافر العناصر الجاذبة للاستثمارات الأجنبية في المنطقة لا بد من التذكير بأن دول أوروبا الشرقية بأكملها لم تجذب منذ انهيار جدار برلين أكثر من ١٣ مليار دولار، وهو ما يقارب ما حصلت عليه تايلاند وحدها، فقد كان من المتصور أن تكون دول أوروبا الشرقية — لا سيما الصناعية منها — محط أنظار المستثمرين الغربيين، إلا أن دول جنوبي آسيا استطاعت أن تستقطب غالبية الاستثمارات الغربية. أيضاً حصلت الصين الشعبية على أكثر من ٢٦ مليار دولار من مجموع ٨٠ ملياراً حصلت عليها الدول النامية عام ١٩٩٣. وضمن هذا السياق نشير للورقة التي قدمها الصحفي البريطاني «ديفيد لي» في مؤتمر التعاون الاقتصادي والذي عقد في أثينا في تشرين الأول ١٩٩٤ والتي جاءت بعنوان: «لماذا الاستثمار في الشرق الأوسط» حيث ذكر أن وجود ٨٠٠ بليون دولار من الأموال العربية في الخارج إنما يعد مؤشراً لعدم استعداد أصحاب رؤوس الأموال العرب للاستثمار في بلادهم لعدم قناعتهم بجدوى ذلك. والسبب كما تراه قلة من الخبراء الاقتصاديين العرب هو طبيعة الاقتصاد العربية المغلقة وضعف القدرة على تحويلها إلى اقتصادات مفتوحة. فكل القطاعات في كل دولة عربية مغلقة ومحمية بحدان جمركية سميكة، وبمجرد فتح النوافذ عليها سيجعلها قطاعات ضعيفة المنافسة تتطلب إعانات من الدول للبقاء ويقول هؤلاء: على افتراض أن الدول العربية بما في ذلك بعض الدول المصدرة للنفط أرادت تحويل اقتصاداتها إلى اقتصادات مفتوحة فهذه العملية ليست سهلة وتتطلب تغييراً في الاستراتيجيات والسياسات الاقتصادية

وسنوات عديدة من العمل الدؤوب. فمصر مثلاً اعتمدت الانفتاح الاقتصادي عام ١٩٧٥ وجاء عام ١٩٩٤ وانتهى ومصر لم تبلغ الهدف بكامله بعد فهي لازالت تشكو من انخفاض الإنتاجية في عدد من مؤسساتها العامة من دون أن تتمكن من تخصيص الجزء الأكبر من هذه المؤسسات بنجاح، وربما ما هو أضر أن البيروقراطية في مصر تؤخر إنتاجية الاستثمارات الخاصة وتحول دون استقطاب البلد لبلدين الدولارات المطلوبة لتنويع الإنتاج وتحديثه. ولا شك في أن مصر حققت خطوات ناجحة في تنشيط القطاع الخاص وتحريم عمئتها من القيود وزيادة احتياطها لكنها تشكو من انخفاض الإنتاجية في القطاع العام والخاص. وما يصح بالنسبة إلى مصر هو صحيح بالنسبة إلى سوريا علماً بأن الإدارة الحكومية في سوريا ما زالت أفضل مما هي عليه في مصر خصوصاً في ما يتعلق بالاستثمارات وتشجيعها وزيادة الإنتاج الزراعي، لذلك فالإسرائيليون، الذين يعانون أيضاً من قطاع عام يتجاوز حجمه حاجات الاقتصاد، ويعتقدون أن العرب سيدورون في فلك إسرائيل بعد توقيع معاهدات السلام، يتخبطون بالسراب فقط. فهيكليات الاقتصادات العربية بمعظمها لاتقبل أسواقاً مشتركة، ولا انفتاحاً اقتصادياً أو حتى مشاريع مشتركة إلا إذا أجزل العالم العطاء واستثمر في الوطن العربي سنوياً نصف قيمة المستوردات العربية، ولنقل بمحدود ٥٠ مليار دولار. إذ يحتاج العرب ليحافظوا على مستوى عيشهم الحالي إلى استثمارات سنوية تقدر بـ ٣ مليار دولار يجب أن تذهب كلها إلى أكثر القطاعات المولدة لفرص العمل بحيث تشغل ما لا يقل عن ٣ ملايين شخص كل عام ولو أراد العرب تحقيق نمو مقبول يحسن مستويات العيش فالمطلوب سنوياً استثمارات وتكنولوجيا إضافية قيمتها ٢٠ مليار دولار أخرى أي مجموعه ٥٠ ملياراً سنوياً — والمبلغ ليس كبيراً على الأوربيين والأمريكيين واليابانيين الذين يستثمرون في كوريا وتايوان وسنغافورة وهونغ كونغ سنوياً أكثر من ٣٠ مليار دولار سنوياً. والمطلوب هو التكنولوجيا الكفيلة باستقطاب استثمارات القطاع الخاص العربي بعدها تصبح الهيكليات الاقتصادية العربية قابلة للانفتاح على العالم.

وإذا سلّمنا بقيام «السوق» الشرق أوسطية، فهل من الممكن أن تنافس الأسواق الأخرى في مجال المنافسة الدولية الشديدة على التدفقات الاستثمارية؟ بمعنى

هل يمكن لهذه السوق منافسة الأسواق في جنوب شرق آسيا، أو أمريكا اللاتينية، أو تلك التي تحررت أخيراً في أوروبا الشرقية وجنوبي إفريقيا؟ وعلى افتراض أن «السوق» قد نجحت في استقطاب بعض هذه التدفقات الاستثمارية فإن أي طرف في السوق سوف تتجه هذه الاستثمارات؟

إن المقارنة التي يسوقها البعض هنا بين «السوق» الأوروبية المشتركة والسوق الشرق أوسطية مقارنة خاطئة. فالسوق الأولى بدأت بين دول متقاربة أو متشابهة اقتصادياً بحيث نجحت في إيجاد علاقات من الاعتماد المتبادل، وبشكل خدم مصالح الجميع بالتساوي تقريباً. بينما تقف كل أطراف السوق الثانية على درجات متباعدة في أغلب المؤشرات الاقتصادية ذات الدلالة. وهذا التباعد طبقاً لنظرية «التطور اللامتكافئ» ينفي إمكانية قيام أي نوع من الشراكة الاقتصادية بين أطراف هذه السوق، إذ أن أحد شروط الشراكة الناجحة هو تكافؤ العلاقة بين الأطراف الداخلية فيها وإلا تحولت الشراكة إلى نوع من فرض السيطرة والهيمنة من جانب الطرف الأقوى أو المتقدم على الطرف الأضعف أو المتخلف. من هنا فإن كل المشاريع المسماة «الشرق أوسطية» ولدت لتكون في ظلال الشك. إنها مشاريع إسرائيلية لا شرق أوسطية. إنها تهدف إلى ما يلي:

— فتح الأسواق العربية أمام المنتجات الإسرائيلية ويعني ذلك إنشاء سوق مشتركة ذات مواصفات لا يمكن لعب الصادرات الإسرائيلية أن ترتع فيها وتقرح.

— استقطاب الأموال العربية في نطاق نظام مصرفي مالي يعطي الاقتصاد الإسرائيلي قوة جذب هائلة، أو نظام مالي مصرفي يجعل للمال طريقاً واحدة هي الطريق إلى تل أبيب.

— مع الزمن ستتحول الدول العربية إلى محتاجة لتنفيذ اليهودي السياسي والمالي في الولايات المتحدة وأجزاء من أوروبا فتصبح إسرائيل رجل أعمال المنطقة والناطقة باسمها وشقيعتها تجاه الدول الصناعية الكبرى.

— إنشاء مصرف للإنشاء والتعمير يوزع القروض بالتساوي بين إسرائيل والوطن العربي وتركيز هدفه الأساسي تمويل المشاريع ذات الفائدة العامة مثل خطوط

أنابيب النفط والغاز القادمة من الخليج التي تصب في عسقلان . لكن أخطر ما في المشروع إنه سيمول المشاريع السكنية : بضعة مشاريع في الدول العربية وكل المستوطنات الإسرائيلية الجديدة .

— حتى تمر كل هذه المشاريع لابد من تغيير الهوية فتشطب كلمة عربي من دون شطب ماثلة للكلمة إسرائيلي ولن يحرم العرب من هوية جديدة : الشرق أوسطية .

— وضع صنابير النفط في الأيدي الإسرائيلية (ولافرق ها هنا ما بينها وبين الأيدي الأمريكية) في وقت تأخذ الثور الصفراء بالتطلع إلى آباره وخصوصاً دول شرق آسيا .

في ضوء ما سبق يمكن تأكيد الحقائق التالية :

١ — إن السوق الشرق أوسطية تمثل معادلة صفرية بالنسبة للطرفين «العربي» «الإسرائيلي» بمعنى أن ما تحققه من مكاسب أو فوائد لإسرائيل إنما يكون على حساب خسائر وتراجع العرب . بل إنها في حال قيامها ستؤدي إلى تدشين «نظام إقليمي جديد» يقوم على روابط وقيم ومفاهيم جديدة تختلف جذرياً عما كانت عليه المنطقة من قبل، إذ أن إقامة هذا النظام الجديد تتطلب أولاً تثبيت أعمدته الأساسية، ولا شك أن أحد أهم هذه الأعمدة هو «الاقتصاد» . من هنا كان السعي لإقامة «السوق» من خلال ربط المنطقة كلها بشبكة معقدة من المصالح والمنافع في سلسلة من الترتيبات الاقتصادية التي تجعل كلفة الانفصال لأي طرف يود الانسحاب أو الفكاك من أسر تلك الترتيبات مرتفعة للغاية . وفي منطقة مثل الشرق الأوسط يأتي الاقتصاد فيها كمتغير رئيسي، بينما تأتي السياسة متغيراً تابعاً، الأمر الذي يفسر ربط إسرائيل التقدم في مسار المفاوضات الثنائية حيث القضايا السياسية بمدى التقدم في المفاوضات متعددة الأطراف حيث القضايا الاقتصادية . وبعد أن تتم إعادة رسم الخريطة الاقتصادية للمنطقة عبر تقيين قواعد وآليات السوق يكون من السهل عندئذ تغيير الخريطة السياسية للمنطقة وهذا هو المطلوب تحديداً في القرن الحادي والعشرين .. فهل يعي العرب ذلك ! .

٢ — إن تسويق الشرق الأوسط الجديد لا يزال مقيداً بالإطار السياسي المربك وإلى أن يفرج هذا الإطار سيبقى الاقتصاد الشرق الأوسطي متعثراً مع أنه غير متجمد. كما أن مسألة تخصيص الاقتصاد الشرق الأوسطي ليست بالسهولة أو السرعة التي يفرضها البعض ولا سيما في الدول التي لا تقبل بتملك الأحناب ولا بالمبادرة الفريدة الحرة ولا بحركة النقد المفتوحة ولا بإباحة الاستيراد. كذلك ليست مسألة تخصيص الاقتصاد ميسورة في الدول التي لا تمتلك البنيات التحتية اللازمة والعناصر البشرية الكفؤة والخبرة التقنية المتقدمة. وهذه الدول (العربية بشكل عام) تعاني اليوم مأزقاً مزدوجاً: فهي مضطرة إلى اتباع النهج الاقتصادي الراهن لكي تستطيع أن تشكل مركزاً تنافسياً جاذباً للاستثمار. وهي مضطرة من ناحية أخرى أن تعتمد منهجية متدرجة في تطبيق هذا النهج بحيث تبقى أنظمتها قادرة على ضبط الأمن المالي والأمن الاقتصادي والأمن السياسي في آن معاً. وهذا الواقع يشكل عائقاً أساسياً لدى هذه الدول في الاندماج السريع بالتركيبية الشرق الأوسطية. ويبقى عامل الاستقرار السياسي في المنطقة مفتاحاً لولوج هذا الشرق الأوسط الجديد من مداخله الكبرى. وهذا الاستقرار السياسي لن يتحقق إلا بعد توفير عاملين اثنين:

أ) عدالة الأنظمة السياسية في الداخل وديمقراطية تمثيلها.

ب) عدالة السلام الشرق الأوسطي وشمولية تطبيقه.

٣ — إن التعامل مع الشرق الأوسط يتم بغض النظر عن تعقيداته، أو ما يعرف بالمسألة الشرقية. ففي عهد السلطنة العثمانية لم يفهم الغربيون الشرق، إلى أن بطشوا به. أما الآن فالأمريكيون مسلحون بالكمبيوتر ويستطيعون به فك كل الألغاز. وهناك من يلاحظ أن الأمريكيين والأوروبيين يعتبرون الإسرائيليين العرق الأبيض والعرب العرق الأسمر أو ما يساوي عندهم الهنود الحمر. وللتذكير فقط، المشرق العربي هو منبع الحضارات وورث أقدم الشعوب. والعرب ليسوا الهنود الحمر، والنظام الاقتصادي «الشرق أوسطي» لن يمر إلا إذا كان بمقاييس عربية. لقد استغرقت جولة مفاوضات «الغات» ٧ سنوات، وجولة مفاوضات

نظام الشرق الأوسط الاقتصادي ستستغرق قرناً من دون جدوى ما لم تنبثق المشاريع من بنائيهما ومن هويتها وشخصيتها .

— ويبقى شرط زيادة حجم الاستثمارات إلى جانب تطوير وتوسيع التعاون العربي خصوصاً في مجالات النقل والاتصالات والسياحة والتقنيات الحديثة، وتحريم الأنظمة الاقتصادية العربية بتوسيع دور القطاع الخاص وإحلال مقاييس الربح والحسارة في نطاق تشغيل وتسيير المنشآت العامة وإلغاء برامج الدعم التي تحرف النشاط الاقتصادي وتهدر الموارد المالية والبشرية في نشاطات لا تثمر منافع مقابلة بالقيمة والنوع، يبقى هذا الشرط هو ربما الأصعب والأهم في آن لتحقيق معدلات نمو مجزية في العالم العربي .

هو الأهم لأن إدخارات الأفراد أصبحت أوفر من احتياطات الدول وبالتالي الطاقة المالية الأساسية هي لدى الأفراد . وهو الأصعب لأن ثقة أصحاب الأموال بالأنظمة القائمة غير متوافرة إلا بالنسبة لبئدين على وجه كامل ولبئدين آخرين على وجه جزئي .

لبنان و السعودية يستقطبان استثمارات الأفراد على مستوى آمن لكل منهما استمرارية النمو فلبنان استقطب بليون دولار من الاستثمارات الخاصة عام ١٩٩٢ تبعها في العام ١٩٩٣ ثلاثة بلايين . وهذه مبالغ ملحوظة لبلد كلبان قياساً إلى عدد سكانه من جهة وحساب ميزان مدفوعاته وطاقته على استيعاب الاستثمارات بفعالية . أما السعودية فقد استقطبت خلال السنوات ١٩٩١ — ١٩٩٣ ما لا يقل عن ٤٠ بليون دولار من أبنائها في صورة خاصة وهذه التطورات أخذت مجراها لثقة اللبنانيين والعرب باستقرار الأوضاع في لبنان مستقلاً ولثقة السعوديين بمستقبل بلدهم ونظافة الاقتصاد الحر الذي يوفر تسهيلات ضريبية مهمة ويؤمن إمدادات الطاقة لقاء أكلاف معقولة . وربما مثال لبنان والسعودية يوفر الصورة المطلوبة للحكم الفلسطيني إن كان له أن يستقطب استثمارات الفلسطينيين الحاملين لمخدرات لا تقل عن ١٠ — ١٥ بليون دولار .

البلدان اللذان يستقطبان استثمارات خاصة من ضمن تشريعات صادرة حديثاً تهدف لتشجيع النشاط الاقتصادي الخاص هما سوريا ومصر لكن زيادة التحولات

والاستثمارات تستوجب خطوات انفتاحية إضافية في سوريا خصوصاً بالنسبة إلى تحرير النقد من كل القيود في حين مصر تعاني من المخاوف المتركة على المستقبل السياسي للبلد وقدرة الحكم على كبح جماح الجماعات الدينية المتطرفة .

ومن الصعب على العرب أن يحصلوا على شروط اقتصادية في مشروع « الشرق الأوسط الجديد » تلائم حاجاتهم طالما بقيت الحراب الإسرائيلية على ماهي عليه من نمو هائل يزعزع أسس السلام، بل إن الانفتاح الاقتصادي العربي في ظل سلام مجتزأ لم يعط العرب أيأ من حقوقهم ويقابله استعداد إسرائيلي للحرب تمهيداً لقفزات أخرى إلى الأمام. وللتذكير فقط : فإن خيرات العرب هي كالتالي :

موقع جغرافي هو الأفضل في العالم يمكن استثماره اقتصادياً والمطلوب أدمغة اقتصادية فقط، ثلثا مخزون العالم من النفط وخمس مخزون العالم من الغاز الطبيعي أو المصاحب، ٣٠٠ مليون هكتار من الأراضي الزراعية والغابات والمراعي، أكبر ثروة فوسفات في العالم، خمسة بحار تعج بثروة سمكية هائلة، أموال تصل إلى ٦٠٠ مليار دولار تفتش عن مجالات للاستثمار، ثروات معدنية بغير حدود لم تكتشف بعد، ثروة لا تنضب من الرمال وعناصر مواد البناء، عشرات ملايين الأيدي العاملة الرخيصة .. ولن تكمل اللاتحة .. فما ذكرناه يكفي ...



الجات وانعكاساتها على الاقتصاديات العربية

زياد عرية

مقدمة

ظهر عقب الحرب العالمية الثانية اتجاه لإنشاء منظمة التجارة الدولية (ITO) في إطار الأمم المتحدة ليستكمل بها الإطار المؤسسي الدولي على النطاق الاقتصادي جنباً إلى جنب مع كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي . على أن الجهود التي بذلت في هذا الاتجاه لم يكتب لها النجاح ، وجاءت اتفاقية الجات :

(General Agreement On Trade and Tayiffs)

لتحل محل المنظمة باعتبارها تعاقداً متعدد الأطراف ينشئ قواعد للسلوك في مجال التجارة الدولية . وهكذا قامت الاتفاقية لتضع النظام التجاري الدولي المتعثر الذي كان سائداً خلال هذه الفترة واتسم بالميل الشديد نحو الحماية ، على أسس جديدة تضمنت شرط «الدولة الأترى بالرعاية» ، ومبادئ الحرية التجارية والمنافسة وعدم التمييز في المعاملة ، واعتبار التعرفة الجمركية هي الوسيلة المقبولة للحماية . ومن ثم أشارت الاتفاقية إلى الحاجة لتحرير التجارة الدولية من القيود خلال المفاوضات وحل المنازعات التجارية بالتشاور بين الأطراف المعنية .

في بداية الأمر انضم إلى اتفاقية الجات عدد محدود من الدول (٢٣ دولة) في ظل شيوع الأنظمة الاقتصادية المخططة مركزياً واستمرار الاستعمار الأجنبي في العديد من الدول ، وقد دخلت الاتفاقية حيز التنفيذ دون تنظيم مؤسسي وقامت بأعمال

السكرتارية لجنة تابعة للأمم المتحدة ظلت تعنى بشؤون النظام التجاري الدولي متعدد الأطراف على مدى مايقارب من نصف قرن، وقد وصل عدد الأعضاء المنضمين لاتفاقية الجات حتى الآن ١١٧ دولة، بخلاف عدد آخر في طريقه إلى الانضمام في الإطار الذي انتهت إليه جولة أوروجواي في ديسمبر عام ١٩٩٣^(١) والذي تم الاتفاق عليه في مراكش بتاريخ ١٥/٤/١٩٩٤ بمشاركة سبع دول عربية.

جولات الجات :

عقدت الجات ثماني جولات خلال الفترة (١٩٤٧ - ١٩٩٣)، منها خمس جولات خلال الفترة (١٩٤٧ - ١٩٦١) وهذه الجولات هي (جولة جنيف) عام (١٩٤٧) في سويسرا و(جولة أنيسي) في فرنسا عام (١٩٤٩) والجولة الثالثة هي (جولة توركواي) في انكلترا والجولة الرابعة في جنيف بسويسرا في عام (١٩٥٥) وامتدت حتى عام (١٩٥٦). والجولة الخامسة في جنيف أيضاً خلال الفترة (١٩٦٠ - ١٩٦١) ومما استهدف أساساً في تلك الجولات تخفيض التعريفات الجمركية . وأجريت الجولة السادسة (جولة كيدي) على مدى السنوات (١٩٦٤ - ١٩٦٧) بغرض إجراء تخفيض عام للتعريفات على السلع الصناعية ومقاومة الإغراق. وقد تحقق تقدم كبير في التخفيضات في نطاق هذه الجولة، حيث بلغ متوسط التخفيضات في السلع الصناعية ٣٥٪ وتلت ذلك الجولة السابعة (جولة طوكيو) خلال الفترة (١٩٧٣ - ١٩٧٩) لإجراء مزيد من التخفيض في التعريفات والحد من الإجراءات الحمائية، وكذا الدعم ومايرتبط به من إجراءات مقابلة من جانب الدول المتضررة، أما الجولة الثامنة (جولة أوروجواي) فقد استغرقت الفترة (١٩٨٦ - ١٩٩٣) وأجريت خلال مفاوضات عن طريق ١٥ مجموعة تفاوضية لتغطية جوانب مختلفة سلعية وخدمية

وتعد الجولات الأربع الأخيرة من أهم الجولات التي شهدتها الجات خلال مسيرتها، وخصوصاً جولة الأوروجواي التي شهدت تطورات هامة منها شيوع التحرير الاقتصادي والاتجاه نحو آليات السوق. كذلك الاتجاه نحو التكتلات الاقتصادية

الضخمة مثل الاتحاد الأوروبي وتجمع النفط، وربما ستشهد الفترة القادمة قيام اتحاد تجاري بين دول منطقة شرق وجنوب شرق آسيا بزعامة اليابان .

جولة الأوروغواي :

كان من المفترض أن تبدأ جولة أوروغواي في عام ١٩٨٢ ولكن نظراً للظروف الاقتصادية غير المواتية التي شهدتها الدول الأعضاء في الجات بالإضافة إلى ظهور نزعة الحماية التجارية فقد تأخرت لمدة أربع سنوات حيث تم عقدها في عام ١٩٨٦ . ولم تكن مفاوضات تلك الجولة يسيرة إذ اكتشفها العديد من المشاكل ، دفعت البعض إلى الاعتقاد بأن هذه الجولة سيكون مآها الفشل . ولكن تم التغلب على تلك المشاكل وتم توقيع الاتفاقية في منتصف شهر ديسمبر من عام ١٩٩٣^(٢) .

ولعل معرفة الظروف التي دفعت بالدول المنضمة للجات بالدعوة لعقد جولة الأوروغواي يقدم تفسيراً واضحاً للنتائج التي تمخضت عنها الجات والتي تم الاتفاق عليها .

فبعد انتهاء جولة طوكيو في عام ١٩٧٩ ، شهد الاقتصاد العالمي (١٩٨١ — ١٩٨٣) حالة من الركود التضخمي وهي حالة تتميز بارتفاع معدلات التضخم وارتفاع معدلات البطالة في آن واحد ، ومن ثم انخفاض معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي ، مروراً بأزمة النفط وأزمة الديون الخارجية للدول النامية ، مما حدا بالدول المتقدمة إلى اتباع سياسات حمائية تجارية ، وخصوصاً في قطاعي الصناعة والزراعة .

وقد عقدت هذه الجولة (الأوروغواي) في مدينة بونتاديل استا في سبتمبر ١٩٨٦ ، وكان من المنتظر أن تستمر هذه المفاوضات أربع سنوات ، إلا أنها استمرت حتى سبع سنوات . « وقد أشار البيان الوزاري (لبونتاديل) أن الهدف من تلك المفاوضات هو تحقيق المزيد من تحرير وتوسيع التجارة الدولية بما يضمن النفاذ إلى الأسواق من خلال إزالة القيود الكمية وتخفيض التعريفات الجمركية وإزالة المعوقات الأخرى . وكذلك زيادة استجابة نظام التجارة الدولي متعدد الأطراف للبيئة الاقتصادية العالمية المتغيرة ، وتقوية العلاقة بين السياسات التجارية والسياسات الاقتصادية الأخرى المؤثرة على التنمية والنمو بالإضافة إلى تحسين النظام النقدي العالمي . وأشار الإعلان

فيما يتعلق بالمبادئ العامة، إلى أن هذه المفاوضات يجب أن تجرى بصورة واضحة ومفهومة وبما يمشى مع الأهداف والالتزامات المتفق عليها في الإعلان، ووفق مبادئ الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة حتى يمكن تحقيق مزايا مشتركة وفوائد أكبر لكافة الدول الأعضاء وبما لا تتوقع الدول المتقدمة المعاملة بالمثل من جانب الدول النامية فيما يختص بتخفيض التعريفات الجمركية وإزالة الحواجز الأخرى^(٣)، كذلك تمت مناقشة جوانب لم تناقش في الجولات السابقة كالتجارة في الخدمات وحقوق الملكية الفكرية والتجارة في المنتجات الزراعية، وقد شكلت هذه البنود أهم جوانب الخلاف بين المتفاوضين من الدول المتقدمة في الأوروغواي، والتي كانت تهدد المفاوضات بالفشل.

الصعوبات التي واجهت جولة الأوروغواي :

ذكرنا أنه كان من المقرر أن تنتهي المفاوضات التجارية خلال أربع سنوات إلا أن الصعوبات التي واجهت المتفاوضين عطلت سير المفاوضات مما دفع بالمتفاوضين إلى تأجيل مواعيد انعقاد الجلسات حتى يتم التوصل بين الأطراف المعنية إلى حلول تخفف من حدة التوتر، وقد ساهمت المفاوضات الجانبية، خارج إطار جولة الأوروغواي، وخصوصاً بين الولايات المتحدة والإتحاد الأوروبي واليابان بالتوصل إلى اتفاق، وهو الذي تضمنته الوثيقة الختامية لجولة الأوروغواي.

وقد تركزت نقاط الخلاف بين المتفاوضين حول عدة نقاط كالزراعة^(٤) والتجارة في الخدمات (البنوك وأسواق رأس المال والسياحة والاتصالات والنقل والمقاولات والخدمات المهنية). ونظراً لأهمية هذه النقاط فقد استغرق التفاوض حولها ضعف المدة المقررة لها تقريباً، حتى تم التوقيع على الوثيقة الختامية في مدينة مراكش بالمغرب خلال الفترة ١٢ - ١٥ أبريل ١٩٩٤، على أن تدخل حيز التنفيذ اعتباراً من أول يناير ١٩٩٥.

الوثيقة الختامية لجولة الأوروغواي :

تم الاتفاق على الوثيقة الختامية للجولة من جانب ١١٧ دولة، وقد غطت

الوثيقة البنود التي تضمنها إعلان بوتسداست وشملت المجالات التالية: (٥)

- ١ — إنشاء منظمة للتجارة العالمية (WTO)
- ٢ — الاتفاقيات الخاصة بالتجارة في السلع:
 - أ — الاتفاق في مجال الزراعة .
 - ب — الاتفاق في مجال المنسوجات والملابس .
 - ج — الاتفاق حول العوائق الفنية في التجارة .
 - د — الاتفاق حول إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة .
 - هـ — الاتفاق حول إجراءات مكافحة الإغراق .
 - و — الاتفاق حول تقدير الرسوم الجمركية .
 - ز — الاتفاق حول إجراءات الفحص قبل الشحن .
 - ح — الاتفاق حول قواعد المنشأ .
 - ط — الاتفاق حول إجراءات تراخيص الاستيراد .
 - ي — الاتفاق حول الدعم والإجراءات المقابلة (المضادة أو التعويضية)
 - ك — الاتفاق حول الوقاية .
- ٣ — الاتفاق حول التجارة في الخدمات .
- ٤ — الاتفاق حول حقوق الملكية الفكرية وتجارة السلع المقلدة .
- ٥ — التفاهم حول مفهوم قواعد وإجراءات تسوية المنازعات .
- ٦ — التفاهم حول آلية مراجعة السياسات التجارية .
- ٧ — القرار الخاص بتحقيق مزيد من الترابط في عملية صنع السياسة الاقتصادية العالمية .
- ٨ — المفاوضات حول إجراءات المشتريات الحكومية .

انعكاسات الجات على الاقتصاديات العربية :

منذ التوقيع على اتفاقية الجات في مراكش، عقدت عدة ندوات في الدول العربية كان الهدف منها التعرف على جملة الآثار المتوقعة للاتفاقية على الأداء الاقتصادي العربي، وقد كان للخبراء المجتمعين آراء مختلفة في مدى تأثير هذه الاتفاقية

على الاقتصاديات العربية ، أولى هذه الندوات ، الندوة التي عقدت في القاهرة تحت عنوان « اجتماع الخبراء العرب لدراسة آثار اتفاقيات الجات على الاقتصاديات العربية »^(٦) .

وندوة ثانية عقدها مجلس التعاون الخليجي^(٧) ودراسة لعرفة تجارة وصناعة جذة موضوعها تأثيرات الجات على الدول العربية^(٨) ، ودراسة صادرة عن بنك الكويت الصناعي تحت عنوان « الجات وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية »^(٩) وقد اتفقت الآراء كما اختلفت حول مدى تأثير الجات على اقتصاديات الدول العربية ، ففي دراسة الجامعة العربية تم تجسيد الآثار السلبية للجات فيما يلي :

— سوف تؤدي اتفاقية الجات إلى ارتفاع أسعار الواردات العربية من المواد الغذائية ثلاثة أضعاف ، وهذا يعني امتصاص جزء كبير من موارد البترول العربية ، خاصة أنها تستورد ما قيمته ٢١ مليار دولار سنوياً من المواد الغذائية .

— توقعت الدراسة درجة كبيرة من المنافسة الدولية في مجال السلع الصناعية العربية ، وذلك لأن معظم الصادرات العربية من المواد الخام التي تسعى الدول الصناعية لإبتكار بدائل لها .

— كذلك سيؤثر نظام حصص استيراد الملابس الجاهزة العربية بعد ١٠ سنوات على الموازين التجارية العربية ما لم يتم تطوير أساليب الجودة الشاملة والمواصفات القياسية العالمية .

— سوف يؤدي تحرير التجارة الدولية في ضوء اتفاقية الجات إلى مصاعب متواجه صناعة البتروكيماويات العربية والتي ما زالت في طور النمو وذلك من خلال درجة عالية من المنافسة الدولية .

— كذلك سوف تتأثر الصناعات الكيماوية العربية حيث سترتفع تكلفة الواردات منها نظراً لعدم كفاية المنتجات العربية منها للأسواق المحلية .

— هذا بالإضافة إلى أن منتجات الورق والبلاستيك والكاوتشوك والأثاث والأخشاب سوف تتعرض إلى درجة عالية من المنافسة .

— توقعت الدراسات حدوث بطالة في قطاع الصناعة العربية والذي يستوعب ٢٤٪ من إجمالي العمالة العربية .

— لن تستفيد الدول العربية كثيراً من تحرير قطاع الخدمات عالمياً، والمتمثل في البنوك والتأمين والنقل والسياحة والاتصالات والاستشارات والتشييد والمحاسبة، وذلك نظراً لأن الدول العربية مستورد صاف للخدمات، وتعاني من عجز في ميزانها .

— تضمنت الاتفاقية تحرير التجارة الدولية في مجال مناقصات المشتريات الحكومية بما فيها مشتريات الجيش والشرطة والحكومة المحلية والحكومة المركزية، وتوسيع نطاق المناقصات الحكومية، الأشغال والمرافق، وسوف تتأثر اقتصاديات الدول العربية سلباً من جراء تحرير التجارة في هذا المجال نظراً لشدة المنافسة الدولية .

— تتوقع الدراسة أن ينتج عن الاتفاقية آثار سلبية على المنتجات الفكرية العربية نتيجة تحرير التجارة الدولية في هذا المجال، وتمثل تلك الآثار في ارتفاع سعر هذه المنتجات مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة المعيشة للمواطن العربي، بالإضافة إلى التهديد بتدهور الثقافة العربية نتيجة الغزو الثقافي من قبل الدول الأعضاء في الحجرات «الأعضاء من الدول غير العربية» .

على أنه هنالك من يرى أن للحجرات العديد من المزايا التي سوف تنعكس إيجابياً على اقتصاديات الدول العربية ويمكن تلخيص تلك المزايا فيما يلي: (١١)

— على الرغم من أنه من المتوقع أن تزداد أسعار السلع الغذائية في الأسواق الأولية وذلك بسبب الإلغاء التدريجي للدعم على المحاصيل والمنتجات الزراعية وخصوصاً في أوروبا وقد قدر ارتفاع الأسعار في تلك المحاصيل بنسبة ١٠٪ إلا أننا نعتقد أن إلغاء الدعم في الدول الصناعية سوف يؤدي إلى تحسين الإنتاجية في القطاع الزراعي العربي ويرجع السبب في ذلك إلى أن إلغاء الدعم على المنتجات الزراعية سوف يقلل من حجم المعروض منها من الدول الصناعية وهذا سوف يؤدي إلى ارتفاع أسعار تلك المنتجات في الدول العربية مما يشكل عبئاً جديداً على الاقتصاديات العربية، وعند ارتفاع أسعار تلك الواردات فإنه من المتوقع أن تزيد الدول العربية من إنتاجها

الزراعي ليحل محل المحاصيل والمنتجات الزراعية المستوردة، بعد أن يرتفع ثمنها، وخصوصاً أن الموارد الطبيعية والبشرية المتاحة للدول العربية في مجال الزراعة تعتبر متاحة بدرجة كبيرة في بعض الدول العربية، وفي هذه الحالة فإن الدول العربية سوف تعمل على تطوير القطاع الزراعي باستخدام الأساليب التكنولوجية الحديثة، التي تعمل على رفع الكفاية الإنتاجية في هذا القطاع.

وبما لاشك فيه أن برامج الإصلاح في القطاع الزراعي العربي التي من المفترض أن تقوم بها الدول العربية بعد ارتفاع أسعار المواد الغذائية، سوف تكون مكلفة في المدى القصير ولكن سوف تحقق نتائج إيجابية في المدى الطويل بحيث تؤدي إلى خفض الواردات من المواد الغذائية والاعتماد بدرجة أكبر على المنتجات العربية.

— سوف يؤدي خفض التعريفات الجمركية وإزالة الحواجز الجمركية وبالذات على المنتجات الصناعية والآلات والمعدات من ناحية وتخفيف التجارة في مجال الاستثمار المتعلق بالتجارة من ناحية أخرى سوف يؤدي إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي في بعض الدول العربية، ومن ثم تنمية بعض قطاعاتها الاقتصادية وخصوصاً قطاع الصناعة من خلال الاستفادة من التكنولوجيا المتقدمة التي لدى المستثمرين الأجانب.

— عند انضمام الدول العربية غير المنضمة حالياً إلى عضوية الجات «الدول العربية المنضمة حالياً إلى الجات هي مصر والكويت والمغرب وتونس والجزائر والإمارات العربية المتحدة والبحرين وقطر». وقد تقدمت السعودية بطلب انضمام إلى عضوية الجات»، فإنها سوف تستفيد في مجال تجارتها الدولية من خلال معاملتها معاملة الدول الأولى بالرعاية حيث يمكن إلغاء القيود التجارية وخصوصاً القيود الكمية المفروضة على الدول غير الأعضاء في الجات، مما يعزز فرص وصول صادرات الدول العربية إلى أسواق الدول الأعضاء في الجات.

— أعطت الاتفاقية مزايا تفضيلية في معظم مجالات التجارة التي تمت مناقشتها في جولة أوروجواي إلى الدول النامية ومنها الدول العربية مثل خفض التعريفات الجمركية على

وارداتها بمعدلات أقل من تلك الخاصة بالدول المتقدمة، وكذلك خلال فترة أطول، ونعتقد أن ذلك يعطي الدول العربية فرصة جيدة للتأقلم مع الوضع الاقتصادي العالمي الجديد من خلال تطوير إنتاجها وتعديل هيكلها الاقتصادي «إذا استلزمت الضرورة ذلك».

— تشكيل هيئة تحكيم لفض المنازعات التجارية سوف تستفيد منها الدول النامية ومنها الدول العربية، ذلك لأن الطريقة التي كان يتم بها فض المنازعات قبل اتفاق أوروغواي كانت تأتي دائماً في صالح الدول المتقدمة. ولكن الهيئة التي سوف يتم إنشائها بموجب الاتفاقية سوف تستفيد منها الدول العربية.

ويشارك مجلس الغرف التجارية والصناعية السعودية ومجلس التعاون الخليجي الدكتور الحشاد تفاعله بالنتائج التي توصلت إليها الدول الموقعة على اتفاقية الجات مؤخراً، ولعل ما يهم دول الخليج صادراتها من البتروكيماويات، ويرى مجلس التعاون الخليجي أن توقيع الاتفاقية في المغرب مؤخراً، سوف يؤدي إلى فتح الأسواق العالمية أمام صادرات الدول الخليجية من البتروكيماويات، وتشجيع هذه الدول للمضي قدماً في تنفيذ مشاريع جديدة، بالإضافة إلى ما تتيحه من فرص لهذه الدول لزيادة صادراتها الصناعية، بحكم ما تؤدي إليه من تخفيض في الحواجز الجمركية.

وفيما يختص بالبتروكيماويات، ذكرت الدراسة: أن تعريفات الرسوم الجمركية الأوروبية سوف تخفض تدريجياً بنسبة تتراوح ما بين ٥٥٪ و ٦٥٪ ابتداءً من العام المقبل (١٩٩٥)، مما سوف يؤدي قطعاً إلى زيادة وتعزيز صادرات الدول الخليجية العربية من البتروكيماويات، وكذلك توقعت الدراسة أن تكون الولايات المتحدة أكثر الأسواق جاذبية، بحكم أن تخفيضاتها في الرسوم الجمركية للبتروكيماويات ستصل إلى ٤٪.

وقد رجحت الدراسة أن تؤدي كل هذه العوامل إلى توسع واضح في الاستثمار في هذا القطاع^(١١).

علماً أننا نتفق مع ما ذهب إليه الدكتور حسن إبراهيم والدكتور برهان الدجاني من أن الإفادة المرجوة للدول العربية في إقامة تجمع اقتصادي عربي تكاملي

فيما بينها يضمها جميعاً، وتسمح به أحكام (الجات) (٢١). وقد سبق لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية، والمجلس الاقتصادي للجامعة العربية، ولاتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، ومنظمات أخرى عربية، أن دعت إلى ضرورة قيام كتل اقتصادي عربي لمواجهة التحديات الخارجية، ولعل إحياء السوق العربية المشتركة في هذه المرحلة يمثل الحماية العربية الوحيدة لمواجهة الإغراق والمنافسة التي ستعاني منها الدول العربية مستقبلاً. وسوف تمكن الدول العربية من تحقيق تنمية اقتصادية وأمنية واستراتيجية، وذلك لضخامة التحديات الخارجية التي تواجه أممتنا العربية، فكما كان قرار إنشاء السوق العربية المشتركة رداً على التحديات التي شكلها اتحاد الدول الأوروبية في تجمع واحد (السوق الأوروبية المشتركة)، فإن إعادة إحياء السوق العربية المشتركة سوف يخفف من حجم الآثار السلبية لاتفاقية الجات على الاقتصادات العربية، وسوف يشكل الحاجز الطبيعي في وجه الاختراق الإسرائيلي للمنطقة العربية عبر ما يسمى (بالسوق الشرق أوسطية). وبما تقدم ذكره، لا بد من القول: إن الدول العربية سوف تكون خاسرة بانضمامها أو عدم انضمامها إلى الجات، مع ملاحظة أن انضمام الدول العربية إلى المنظمة الوليدة سيخفف من حجم الخسارة إلى أقصى حد ممكن، خصوصاً وأن الدول العربية تواجه هذا التحدي فرادى، لا على أساس كتل اقتصادي إقليمي.

المصادر :

- ١ — البنك المركزي المصري : المجلة الاقتصادية، العدد الثاني ١٩٩٤ . ص ٥٧ . انظر أيضاً ، د . نبيل حشاد «المجات وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية» ، سلسلة رسائل البنك الصناعي الكويتي ، سبتمبر ١٩٩٤ .
 - ٢ — د . نبيل حشاد ، مصدر سابق ، ص ٣٣ .
 - ٣ — البنك المركزي المصري ، مصدر سابق ، ص ٧٦ .
 - ٤ — تركز الدعم حول الدعم الزراعي الذي تقدمه دول المجموعة الأوروبية لمزارعيها بين الولايات المتحدة (تساندها مجموعة كيرنز) وفرنسا (تساندها الدول الأوروبية) ، إلى أن تم الاتفاق في بليرهاوس في نوفمبر ١٩٩٣ ، أي قبل انتهاء جولة أوروجواي بحوالي شهر ، وقد تضمن الاتفاق قيام دول المجموعة الأوروبية بخفض الدعم الذي تقدمه لقطاع الزراعة لأقل المستويات التي حددتها اتفاقية السياسة الزراعية المشتركة لدول المجموعة الأوروبية .
 - ٥ — البنك المركزي المصري ، مصدر سابق ، ص ٨٠ .
 - ٦ — شارك إلى جانب الجامعة العربية ، البنك الإسلامي للتنمية - حدة ، والاتحاد العام لعرف التجارة والصناعة والزراعة للملاذ العربية ، في الفترة الواقعة ما بين ٤ - ٧ تموز / يوليو ١٩٩٤ .
 - ٧ — انظر ، النشرة الشهرية - منظمة الخليج للاستشارات الصناعية ، العدد ١٦٢ ، نوفمبر ١٩٩٤ ، ص ١٧ .
 - ٨ — انظر ، مجلة الاقتصاد الخليجي ، العددان ٦٣ و ٦٤ ، أكتوبر ١٩٩٤ ، ص ٤٦ .
 - ٩ — انظر : نبيل الحشاد ، «المجات وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية» ، سلسلة البنك الصناعي الكويتي ، العدد ٤٢ ، سبتمبر ١٩٩٤ .
 - ١٠ — الحشاد ، المصدر نفسه ، ص ٩٨ ، ١٠٢ .
 - ١١ — النشرة الشهرية ، منظمة الخليج للاستشارات الصناعية ، مصدر سبق ذكره ، ص ١٧ .
ومن الجدير بالذكر أن دول مجلس التعاون الخليجي بالإضافة إلى الدول العربية الأخرى المنتجة للبترو، قد استثمرت ١٨ مليار دولار لإقامة ٩١٣ مشروعاً في قطاع البتروكيمياويات سعياً وراء تنويع اقتصادياتها .
 - ١٢ — مجلس الوحدة الاقتصادية العربية - الأمانة العامة - تقرير الأمين العام إلى الدورة العادية التاسعة والخمسين ، القاهرة ، حزيران ١٩٩٤ ، ص ١٩ . انظر أيضاً «مجلة العمران العربي» العدد العاشر تموز - آب ١٩٩٤ ، ص ٩ - ١٦ .
- انظر أيضاً مجلة الوحدة الاقتصادية العربية ، والأوضاع الراهنة نسبية التعاون والتكامل الاقتصادي العربي من زاوية السوق العربية المشتركة العدد الثاني عشر ، السنة السابعة ، سبتمبر / أيلول ، ١٩٩٤ ، ص ٢١ - ٣٦ .