مكتبة ليبيا للتأمين

الرائد العربي

AL-RAEED AL-ARABI

مجلة فصلية تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين

تصدرها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين - دمشق

السنة التاسعة - العدد الرابع والثلاثون - الربع الأول ١٩٩٢

المشرف العام

رئيس مجلس الإدارة الأستاذ وائل إسماعيل

رئيس التحرير

عبد اللطيف عبود

☐ المواضيع المنشورة في هذا العدد لاتعبر بالضرورة عن رأي المجلة
☐ ترتيب المواضيع يخضع لاعتبارات طباعية فقط
☐ المراسلات باسم رئيس التحرير

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

دمشق

تمارس جميع أنواع إعادة التأمين

منذ عام ١٩٧٦

الأرقام بالليرات السورية

السنة	١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٨٧	١٩٨٨	١٩٨٩	١٩٩٠
رأس المال المدفوع	٢٢١٧٠٠	٢٢١٧٠٠	٢٢١٧٠٠	٢٢١٧٠٠	٢٢١٧٠٠	٢٢١٧٠٠
إجمالي الأقساط الواردة	١١٦٩٥٨	١٤١٢٣٨	١١٤٤٧	٦٠٥٤٧٠	٧٠٧١٦	٧٧٩٢٠
الأقساط المحتفظ بها	٩٩٠٨٧	٨٧٨٥١	٧٠٥٠٦	٧٠٢٦٣	٤٥٦٤٠	٤٦٦٠٨
التعويضات المدفوعة	١٣٦٢٦٦	١٤١٠٠٨	١٣٧٤٥٦	١٤٠٧١٣	١٢٨٩٤٧	١٣٨١٤٧
إجمالي الموجودات	٥٨٥٤٢٧	٨٠٦٧٩٦	٥٢٥٢٤٦	٤٩٤٦٢٦	٤٩٣٦٥٠	٤٩٤٢٦٥

المقر الرئيسي

دمشق الجديدة - قرب دوار الشهيد هايل منصور - ٢٧ عابدة الناصر ٩٠

هاتف ٢٤٩٩٢١ - ٢٤٣٦٠٠ تلكس ٤١٣٠١٩ و ٤١٣٠٦٠ sy

برقياً: هروري ص.ب ٨٩٧٨

دمشق - الجمهورية العربية السورية

فرع الجماهيرية

شارع الجمهورية - ص.ب ٨٩٧٦٩

تلكس: ٢٠٩٨٩ LY

طرابلس - الجماهيرية العربية الليبية

هاتف: ٤٢٥٠٠ - ٣٩٣٦٣

المحتـــوى

الموضـوع	الكاتـب	الصفحة
قطاع التأمين العربي في اقتصادات البلدان العربية	عبد اللطيف عبود	٥
« الليبدز » تبحث عن نفسها	إعداد : يوسف جناد	١٨
مسؤولية الطبيب الجراح في العالم الحديث	ترجمة : الهامي عبد الهادي عباس	٣٦
مبدأ التعويض في التأمين البحري الخسارة المشتركة/العوبة العامة	الدكتور : الصديق الأمين المصراتي	٥٠
أوروبا الموحدة ١٩٩٢ وانعكاساتها على الأقطار العربية	الدكتور : محمد سعيد النابلسي	٦٧
الجوانب الاجرائية في نقل التكنولوجيا	الدكتور : عبد الفتاح أبو بكر	٨٠

التنضيد الالكتروني والإخراج والطباعة : دار طلاس
للدراسات والترجمة والنشر

جميع المراسلات باسم
رئيس التحرير
شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين
دمشق ــ سورية ص. ب: ٥١٧٨

قطاع التأمين العربي في اقتصادات الدول العربية ..

عبد اللطيف عود

١ ــ مقدمة

«لقد كانت صناعة التأمين، موضع تجاهل ملحوظ من قبل الاقتصاديين، وهذا التجاهل أدى إلى وجود عدد قليل من هؤلاء الاقتصاديين ممن يحملون فكرة واضحة عن التأمين ... أما بالنسبة لإدارات التأمين ذاتها، فإنها تغضُّ الطرف ــ بوجه عام ــ عن التحليل الاقتصادي كطريق لاتخاذ قرارات أفضل»[١].

بهذا الايجاز وضع البروفسور ر. ل. كارتر استاذ التأمين في جامعة نوتنغهام البريطانية رؤيته حول غياب المعالجات الاقتصادية لشؤون التأمين .... وبهذا الابتعاد المتعمد، أو العفوي، عن ساحة البحث في نشاط اقتصادي مؤثر وفعّال، كالنشاط التأميني، ندرت المعالجات الاقتصادية لشؤون التأمين ندرةً تدعو للاستغراب ... وعلى هامش هذا الواقع أُسدِلَ حجابٌ، يكاد يكون كثيفاً، إلى الحد الذي يدفع للتساؤل أحياناً إذا كان ثمة علاقة بين التأمين وبين قوانين علم الاقتصاد التي تحكم القطاعات والأنشطة الاقتصادية الأخرى[٢]. وإذا كانت هذه هي الصورة على الصعيد العالمي

---

١ ــ R.L.CARTER ECONOMICS ADN INSURANCE .

٢ ــ د. سليم علي الوردي «نحو معالجة اقتصادية لشؤون التأمين» مجلة رسالة التأمين العدد (٣٩)

فإن الأمر يتجاوز ذلك ليظهر انعكاسات كاريكاتوريه، يصعب تصديقها، على صعيد معظم الدول العربية، وفي أكثر من جانب، وليس من زاوية علاقة التأمين بعلم الاقتصاد،،، ولا من محاولة الايحاء التي يمارسها بعض من ساقتهم أقدارهم للعمل في مواقع متقدمة في هذا الحقل، بل بغياب شبه مطلق عن فهم وظيفة التأمين العامة، وحدودها. والدور الذي تلعبه، بل الذي يمكنها أن تلعبه، في اقتصادات هذه الدول.... وهكذا تعززت حالة عدم التعرض للنشاط التأميني، وكما تعززت النظرة الحذرة إليه على أنه نشاطٌ مرتهن كلية لقواعد خاصة، وعسفية في أكثر الأحيان، تفرضها شركات التأمين، **وفي بعض البلدان التي تعمل فيها شركة تأمين واحدة، توازى فيها مفهوم التأمين الذي تمارسه هذه الشركة مع مفهوم الضريبة، أو انها نفقة غير مبررة ولابد من دفعها ... ومع قصور الجهة التي تمارس التأمين عن تأدية الدور المقنع والواعي، بسبب عدم اهتمامها حيناً ولعجزها أحياناً، فقد تعززت هذه** النظرة. وتعزز هذا الابتعاد لقطاع التأمين، وكثر الادعاء عليه وبه وحوله...

وما سنتعرض له في هذا العجالة لن يُعوِّض النقص الحاصل الذي أشرنا إليه، أو أشار إليه ر. ل. كارتر، في بداية هذا الموضوع، وبالتالي فإنه لن يشكل الأساس لدراسة التأمين من وجهة علم الاقتصاد في إطار القوانين الاقتصادية التي تحكم الاقتصاد والمجتمع. بل إننا سنعمد إلى تسليط بعض الضوء على قطاع التأمين العربي من خلال الملامح المشتركة لهذه الأسواق، ومن قراءة بعض المؤشرات الرقمية التي تُوضح الحجم والدور الاقتصادي الذي تلعبه في إطار القطاعات الاقتصادية الأخرى للدول العربية...

٢ ــ أسواق التأمين العربية ... الولادة والتطور

صناعة التأمين في الوطن العربي حديثة العهد نسبياً... ولا يغير من هذه الحقيقة كونُ النشاط التأميني كان معروفاً في بعض الأقاليم العربية قبل استقلالها كدول مختلفة.. حيث كانت تمارسه فروعٌ وتوكيلاتٌ شركات تأمين أجنبية في سياق أحكام

السيطرة على الجانب الاقتصادي.. وعندما حظيت الدول العربية باستقلالها الاقليمي، بشكل متتابع بعد انتهاء الحرب الكونية الثانية، بدأت بعض الشركات الوطنية بالظهور في تلك البلدان، وبدأت بعض النصوص والأحكام الخاصة بممارسة التأمين بالظهور أيضاً. ولكنها لم تكن بأية حال تعبيراً عن اهتمام حقيقي بقطاع التأمين، بل كانت تأتي في السياق العام للاهتمام باوجه النشاط الاقتصادي الأخرى التجارية والصناعية والإنشائية دون أن يُميّزَ كفرع من فروع الاقتصاد الوطني، وبهذه التلقائية تبلورت معظم أسواق التأمين العربية.

وبغض النظر عن شكل الملكية عامة أو خاصة، سواء كانت أسواق شركة حكومية وحيدة، أم مجموعات شركات، أم أسواق فائض من الشركات، التي سادت في كل سوق من هذه الأسواق فقد كان القاسم المشترك لجميع هذه الشركات في مختلف الأسواق العربية، هو انها كانت تعمل بشكل أقرب ما تكون فيه إلى عمل الوكيل أو المنتج بالعمولة لدى شركات إعادة التأمين العالمية المختلفة، وبعض بيوتات السمسرة العالمية.. ومع أن هذا الواقع قد تغير جزئياً دون انتفاء هذه التبعية ولكن بقي قطاع التأمين العربي يستورد إعادة التأمين الخارجية بنسب كبيرة بالرغم من ظهور العديد من شركات إعادة التأمين العربية، وبعضها جاء في إطار تعاون اقتصادي بين دولة أو أكثر من تلك الدول.

ومع الطفرة النفطية، التي فجرت حرب تشرين أول/اكتوبر الباب واسعاً لها، وما رافق ذلك من زيادة في الثروات النفطية، مما أتاح فائضاً نقدياً كبيراً في دول النفط، وبعض الدول العربية الأخرى... فزاد حجم الاستيراد زيادة كبيرة في إطار مخطط لمشاريع انشائية كبيرة، وأخرى صناعية وخدمية.. وهذا الوضع اسهم في زيادة الطلب على التأمين فنمت الأسواق العربية ــ من حيث حجم أقساط التأمين ــ بصورة سريعة وبشكل متناسب مع فترة الازدهار تلك، كما سُميت،... ومع بداية الركود

الاقتصادي الذي شهدته المنطقة في الثمانينيات توقف زخم التطور هذا بل شهد بعض التراجع كما يظهر من الجدول التالي[٣].

جدول رقم (١)
أقساط التأمين في البلدان العربية
١٩٨٥ ــ ١٩٨٩ بملايين الدولارات

السنة	أقساط تأمينات الحياة	أقساط التأمينات العامة	مجموع أقساط التأمين
١٩٨٥	٣٢١ر٩	٣٤٥٩ر٩٠	٣٧٨١ر٨٠
١٩٨٦	٣٣١ر٤	٣٥٥٠ر٧٠	٣٨٨٢ر٣٠
١٩٨٧	ــ ر٣٤٠	٣٨٥١ر٩٠	ــ ر٤١٩١
١٩٨٨	ــ ر٣٢١	٣٢١٤ر٣٠	٣٥٣٥ر٤٠
١٩٨٩	٣٥٦ر٨	٣٢٦٤ر٥٠	٣٦٢١ر٣٠

٣ ــ حجم أسواق التأمين العربية

تزايد عدد شركات التأمين العربية على مدى العقود الماضية، ولكن أعوام السبعينيات شهدت ولادة عدد كبير من هذه الشركات حيث بلغ عددها ما يزيد على ٢٢٥ شركة تأمين وإعادة تأمين. وتتوزع هذه الشركات في الدول العربية توزعاً مختلفاً بصورة كبيرة بين بلد وآخر. وبشكل لا يتناسب مع حجم كل بلد أو عدد سكانه، ففي الوقت الذي ما تزال بعض الدول تحصر النشاط التأميني منها بشركة حكومية واحدة، فإن بعض الدول الأخرى قد شهدت تكاثراً فوضوياً غير متناسب مع حجم

٣ ــ المصدر: المجموعة العربية للتأمين (أرغ) التقرير السنوي للعام ١٩٩٠.

سوق الدولة نفسها وبين هذين النموذجين من الأسواق ثمة نماذج أخرى تضم عدداً محدوداً من الشركات موزعة بين قطاع عام وقطاع خاص ومشترك[٤].

أما من حيث أقساط التأمين المتحققة فلم تتجاوز في أية سنة من السنوات ٤ مليارات دولار، وتتراوح أقساط التأمين على الحياة بين ٨ إلى ١٠٪، وهي نسبة متواضعة بالرغم من أهمية تأمينات الحياة ودورها الإدخاري وما يترتب عليها من استثمارات أساسية. وإذا اعتمدنا حصة الفرد من أقساط التأمين مؤشراً لقياس تقدم قطاع التأمين[٥]، فإن هذا المقياس قد أوضح ان حصة المواطن العربي لعام ١٩٨٨ مثلاً قد بلغت حوالي ١٧ر٣٦ دولار سنوياً وهي تعادل أقل من ١٪ من نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي الذي بلغ في نفس العام ١٨٤٦ مليون دولار أمريكي على أساس ان مجموع سكان الوطن العربي في منتصف عام ١٩٨٨ هو ٢٠٨ر٠٩ مليون انسان[٦].. وتأتي في المرتبة الثانية عشرة بعد الولايات المتحدة، وكندا وألمانيا وبريطانيا... إلخ، على ان هذه الحصة التي تبدو مقبولة فإنها لا تعكس حقيقة تقدم قطاع التأمين إذ إن أقساط التأمين تتوزع توزعاً متبايناً جداً ففي حين تصل إلى ما يزيد عن ١٩٢ دولار لكل مواطن في دولة قطر و ١٤١ر٦٧ دولار في دولة الامارات العربية فإنها تنخفض في بلدان عربية أخرى إلى ١٨ سنت أو ١٨ر٠ دولار واحد في الصومال و ٨٥ سنت في السودان، كما يعكسه الجدول رقم (٢) أدناه

ومع ذلك يجب علينا أخذ هذا المؤشر ببعض التحفظ، إذ إن ارتفاع حصة

٤ ــ انظر في «ذلك، عبد اللطيف عبود: لكامل طاقات إعادة التأمين العربية، بحث مقدم إلى المؤتمر العام التاسع عشر للاتحاد العام العربي للتأمين وقد نشر في الرائد العربي، العدد ٢١.

٥ ــ د. جوزف عبد الأحد ــ دراسات في اقتصاديات التأمين.

٦ ــ المصدر: مؤشرات أساسية احصائية عن الوطن العربي مجلة المستقبل العربي التي يصدرها مركز دراسات الوحدة العربية العدد ١٤٤ وحسوبة عن تقرير البنك الدولي عن التنمية في العام ١٩٩٠ والتقرير الاقتصادي العربي الموحد لأعوام ١٩٨٨ و١٩٨٩.

الفرد من أقساط التأمين في بعض البلدان العربية لا يعني بالضرورة ان قطاع التأمين في تلك الدول أكثر تقدماً .. بل إنه يعكس حجم الثروة النفطية وارتفاع مستوى الدخل الفردي للمواطن أكثر مما يعكس تقدم هذا القطاع وانتشار المعرفة والوعي التأميني ، وفيما عدا ذلك يبقى هذا المؤشر صالحاً لغاية هذه الدراسة .

جدول رقم (٢)
حصة المواطن العربي من أقساط التأمين
في البلدان العربية لعام ١٩٨٩

التسلسل	اسم البلد	عدد السكان «مليون نسمة»	أقساط التأمين «مليون دولار»	حصة المواطن «دولار»
١	قطر	٠٫٣٤	٦٥٫٣	١٩٢٫٠٥
٢	الامارات العربية المتحدة	١٫٥٥	٢١٩٫٦	١٤١٫٦٧
٣	الكويت	٢٫٠٥	١٦٣٫٢	٧٩٫٦٠
٤	البحرين	٠٫٥٣	٤١٫٩	٧٩٫٠٥
٥	العراق	١٨٫٢٢	٧٧١٫٣	٤٢٫٣٣
٦	ليبيا	٤٫٣٩	١٦٨٫٦	٣٨٫٤٠
٧	عُمان	١٫٤٣	٥٠٫٥	٣٥٫٥١
٨	السعودية	١٤٫٤٤	٤٠٦٫٢	٢٨٫١٣
٩	الجزائر	٢٤٫٦٠	٦٤٣٫١	٢٦٫١٤
١٠	تونس	٧٫٩٩	١٦٥٫—	٢٠٫٦٥
١١	المغرب	٢٤٫٥٣	٤٧٩٫٤	١٩٫٥٤
١٢	الأردن	٤٫١٠	٥٠٫٧	١٢٫٣٦
١٣	لبنان	٢٫٩٠	٢٦٫٩	٩٫٢٧
١٤	مصر	٥٢٫٨٩	٢٧٦٫٤	٥٫٢٢
١٥	موريتانيا	١٫٩٨	٨٫٧	٤٫٣٩

١٦	اليمن	١١٫١٠	٣١٫٣	٣٫٠٩[٧]
١٧	سوريا	١١٫٧٢	٣١٫٢	٢٫٦٦[٨]
١٨	السودان	٢٤٫٤٩	٢٠٫٩	٠٫٨٥
١٩	الصومال	٧٫٣٧	١٫٤	٠٫١٨
	المجموع	٢١٦٫٠٩	٣٦٢١٫٣٠	١٦٫٧٥

٤ ــ قطاع التأمين العربي بين القطاعات الاقتصادية الأخرى

تُعنى الحسابات القومية عامةً ، باظهار المؤشرات الاقتصادية في بلد من البلدان ، والناتج القومي الاجمالي ، من بين هذه الحسابات ، يعتبر المعيار الرئيسي لقياس التطور الاقتصادي في البلد . ، كذلك فإن حجم مساهمة كل قطاع من القطاعات الاقتصادية المكونة للدخل القومي الاجمالي تحدد أهمية هذا القطاع ودوره في التركيب الاقتصادي .. وليس ثمة نسبة معينة لهذه المساهمة يمكن اعتبارها قياسية ، بحيث يمكن اعتمادها كمؤشر لتقدم قطاع التأمين أو تقصيره ، واستعراض الجدول رقم (٣) أدناه يظهر بعض الملاحظات ذات الدلالة في هذا المجال ،

آ ــ تحتل دول المغرب العربي ، المغرب ، تونس ، الجزائر المواقع الثلاثة الأولى بين الدول ، فيما يظهره قطاع التأمين فيها من ارتفاع نسبة أقساط التأمين إلى الناتج القومي الاجمالي لهذه البلدان .. مع ان ترتيب هذه الدول بالنسبة لحصة الفرد من أقساط التأمين يأتي في المراتب ٩ ، ١٠ ، ١١ وعلى هذا يمكن القول أن قطاع التأمين في هذه

٧ ــ في عام ١٩٨٩ كانت اليمن ما تزال منقطرة إلى دولتين ، لأن إعادة التوحيد تمت خلال شهر أيار/مايو ١٩٩٠ والأرقام أعلاه هي مجموع الدولتين آنذاك .

٨ ــ تم تحويل الليرة السورية إلى دولار أمريكي على أساس سعر تحويل ٢١٫٠٠ ل.س ، علما أن السعر الرسمي هو ١١٫٢٥ ل.س ، والسعر التشجيعي منذ عام ١٩٩١ هو ٤٢ ل.س

جدول رقم (٣)
مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الاجمالي
لعام ١٩٨٩
(بالاسعار الجارية)

التسلسل	الدولة	الناتج الاجمالي (مليون دولار)	أقساط التأمين (مليون دولار)	حجم المساهمة نسبة مئوية
١	المغرب	٢٢٠٩٣	٤٧٩ر٤	٢ر١٦
٢	تونس	٨٨٤٧	١٦٥ر	١ر٨٦
٣	الجزائر	٤٣٤١٥	٦٤٣ر١	١ر٤٨
٤	الأردن	٣٩٤٥	٥٠ر٧	١ر٢٨
٥	العراق	٦٠٥٩٩	٧٧١ر٣	١ر٢٧
٦	مصر	٢٣٢٨٢	٢٧٦ر٤	١ر١٨
٧	البحرين	٣٩٨٥	٤١ر٩	١ر٠٥
٨	قطر	٦٤٣٤	٦٥ر٣	١ر٠١
٩	موريتانيا	٨٩٠	٨ر٧	٠ر٩٧
١٠	الامارات	٢٧٧٢٩	٢١٩١٦	٠ر٧٩
١١	لبنان	٣٦٠٠	٢٦ر٩	٠ر٧٤
١٢	الكويت	٢٢٨٨٢	١٦٣ر٢	٠ر٧١
١٣	ليبيا	٢٣٧٢٤	١٦٨ر٦	٠ر٧١
١٤	عُمان	٨٣٢٦	٥٠ر٥	٠ر٦٠
١٥	السعودية	٧٩٠٢٥	٤٠٦ر٢	٠ر٥١
١٦	اليمن	٧٦٧٨	٣١ر٣	٠ر٤٠
١٧	السودان	٩٣٧٨	٢٠ر٩	٠ر٢٢
١٨	سوريا	١٧٤٧٠	٣١ر٢	٠ر١٧
١٩	الصومال	١١٦٨	١ر٤	٠ر١١

الدول يسهم اسهاماً معقولاً في الناتج القومي الاجمالي . وبالتالي فإنه يؤدي دوراً طبيعياً في تركيب الاقتصاد الوطني لتلك البلدان .

ب ــ أما بالنسبة لدول النفط الغنية ، التي يرتكز دخلها القومي أساساً على استخراج وتصدير النفط بشكل يعكس الدور الذي تلعبه هذه الثروة في صياغة البنية الاقتصادية الأحادية لتلك الدول . فإن قطاع التأمين فيها ــ رغم انه يحقق أكبر حصة للفرد من أقساط التأمين ــ ما يزال مساهماً متواضعاً في الناتج القومي الاجمالي لتلك الدول .... رغم صحة الافتراض بوجود القوة الشرائية الكافية لزيادة الطلب على أنواع التأمين المختلفة .

جـ ــ ثمة دول أخرى تظهر تطوراً محدوداً للغاية بالنسبة لقطاع التأمين . رغم أن المستوى الاجتماعي ومستوى الدخل الفردي والتركيب الاقتصادي فيها ، تفترض صورة مغايرة .... ومثل هذه الدول يمكن أن تستجيب لاداء تأميني مؤهل ، يضمن نمو قطاع التأمين وزيادة اسهامه المتواضع للغاية كما هو مبين أعلاه .

د ــ ان جملة الناتج القومي الاجمالي للدول العربية كما يظهره الجدول رقم (٣) حوالي ٣٧٥٠٠٠ مليون دولار وأقساط التأمين الاجمالية في المنطقة العربية حوالي ٣٦٠٠ مليون دولار وهذا يعني ان متوسط مساهمة قطاع التأمين في الناتج القومي الاجمالي تزيد قليلاً عن واحد بالمئة ، بينما تقل هذه المساهمة لدى بعض الدول لتصل إلى واحد أو اثنين بالألف ، وعموماً فإن هذه المساهمة لا يمكن النظر إليها مجردةً عن معطيات أخرى اقتصادية خاصة بكل بلد من هذه البلدان .

٥ ــ السمات الأساسية لأسواق التأمين العربية ..

تختلف أسواق التأمين العربية عن بعضها اختلافات شتى ، وهذه الاختلافات المتعددة يمكن اعتبارها نتيجةً منطقية لاختلاف الأوضاع الاقتصادية والقانونية والاجتماعية السائدة ، في كل دولة من هذه الدول . ومع ذلك فإنه يمكن وضع قواسم

مشتركة لهذه الأسواق، وهذه القواسم ليست في حقيقة الأمر إلا بعض أهم الملامح السلبية التي تعاني منها هذه الأسواق. وفي هذا الاطار يمكننا ايراد ما يلي:

آ — نقص المعرفة بماهية التأمين ودوره، وهذا ليس فقط في إطار معظم قطاعات الشعب، بل وفي قطاع المسؤولين الحكوميين حتى في المستويات العليا،، وليس استثناءاً ان تجهد الجهة الوصائية على التأمين في بلد من البلدان تكاد لا تعرف أي شيء عن مضمونه العملي وآثاره الاقتصادية ناهيك عن مجرياته الفنية، وبالتالي فإنها ستكون عاجزة عن صحة الممارسة لوصايتها، وعن امكانية دفع وتطوير أو تنظيم سوق التأمين الذي تمارس عليه سلطة الاشراف والرقابة.

ب — عدم توفر القدرة الشرائية لابتياع الغطاء التأميني الذي يحتاجه الفرد، وحتى حين الاحساس بالحاجة إلى مثل هذا الغطاء، لأن الطلب على هذه السلعة يبقى طلباً مرناً، أو أنه يأتي في مرتبة متأخرة من سلم الأولويات التي تقتصر، لدى الغالبية العظمى، على الحاجة إلى الغذاء والسكن والملبس والتعليم ... إلخ.

ج — عدد قليل من العمليات التأمينية الكبيرة تحقق النسبة العظمى من الأقساط «خاصة في تأمينات الحريق وتأمين الانشاءات الهندسية». وتبعاً لذلك فإن محافظ الشركات تكون غير متوازنة، سواء لاحتفاظها أو لاتفاقيات إعادة التأمين الصادرة عنها. مما يؤدي إلى الاعتماد على الإعادة الخارجية اعتماداً يكاد يكون مطلقاً ... وهذا، بطبيعة الحال، يرتب اثاراً سيئة ليس بالنسبة لشركة التأمين ذاتها بل وعلى صعيد الاقتصاد الوطني.

د — مزاجية تبديل الادارات في شركات التأمين ... وهذا يظهر بشكل أكثر في شركات التأمين التي تتبع القطاع العام، أو التي تملكها الدولة. ولا يعني ذلك انها ظاهرة غير موجودة عندما يتعلق الأمر بشركات القطاع الخاص ... **إذ كثيراً ما يخضع المدير العام أو إدارة الشركة في كليهما إلى اعتبارات لا تتصل بالخبرة والكفاءة**

ومستوى التأهيل ... وحيث لا يمكن للمعين أن يستدرك نقصه في هذه النواحي الهامة، إذ إن جُلّ وقته يُصرف في المحافظة على خطوط اتصاله مع الجهات التي تضمن استمراره، وهكذا تنحسر امكاناته، على تواضعها، ويضيق أفقه، وتقل قدرته على تطوير أي شيء ويستتبع هذا ضعفاً مشيناً في عملية المساءلة أو المتابعة عندما تقضي الضرورة ذلك.

وإذا كان ثمة من يتحي باللائمة، في وجود هذه الظاهرة على فشل القطاع العام الذي يُعلق على مشجبه كل فشل في هذه الأيام، فإننا وان كنا لا نريد الدخول في الجدل حول أهلية القطاع العام أو القطاع الخاص في أي سوق من الأسواق التأمينية، إلّا اننا نُسارع إلى القول بأن شيوع المقولة بفشل القطاع العام لا يشكل خللاً أو ضعفاً في المبادىء أو الموجبات التي ساندت القطاع العام وتدعو إلى استمراره، بل إن ضعف السلطات الادارية العليا للدولة، وضعف الاداء الحكومي الذي يسيطر على القطاع العام، لابد وان يظهر جلياً في شركات ومؤسسات هذا القطاع[٩]

هـ — نقص التأهيل، وعدم توفر العدد الكافي من العناصر البشرية المؤهلة علمياً وعملياً في المجالات المختلفة للعمل التأميني، وفي مراحل العملية التأمينية الكاملة، وهذا النقص يؤثر في اتجاهات مختلفة أهمها:

١ — ابتعاد أسعار التأمين عن أن تكون أسعاراً فنية عادلة، فحيث تعمل شركة تأمين واحدة مطلقة اليد بتحديد بدل التأمين، دون رقابة فنية فاعلة، أو دون منافسة من أي نوع فيجيء السعر مفروضاً من قبل هذه الشركة، ودون فرصة اختيار

٩ — انظر في هذا الصدد «القطاع العام والقطاع الخاص في الوطن العربي .. نظرة مستقبلية» ملف خاص منشور في مجلة المستقبل العربي الصادرة عن مركز دراسات الوحدة العربية العدد ١٤٢ للأساتذة اسماعيل صبري عبد الله، يوسف صايغ، محمود الحمصي.

للمؤمن له... وحيث تعمل شركات متنافسة كثيرة العدد في سوق محدودة الحجم يشتد حرصها على العمل بأي سعر كان بعيداً عن أية ملاءمة بين هذا السعر وطبيعة الخطر أو الأخطار التي يغطيها التأمين.

٢ الاعتماد الكبير على إعادة التأمين الخارجية... وقد كانت هذه الظاهرة فيما مضى سمة بارزة جداً في أسواق التأمين العربية، ومع انها ماتزال موجودة فعلاً إلّا انه لابد من الاعتراف بانها تراجعت في السنوات الأخيرة أمام ضغط عدد من العوامل التي لا مجال للدخول فيها الآن.

٦ ــ آفاق مستقبلية..

إن مايجري في العالم اليوم من تغيرات مدهشة ومتسارعة، سياسية واقتصادية بدءاً من انهيار وتفكك الاتحاد السوفييتي السابق، وبروز التفرد الأمريكي كقوة لاتُضاهى في العالم، والحديث عما سُمي بالنظام العالمي الجديد، وماتحققه القارة الأوروبية من خطوات باتجاه وحدتها الكاملة.. وكذلك النمو الاقتصادي والصناعي الهائل في اليابان وكوريا...

ومقابل ذلك مايجري في الوطن العربي من تفكك وعدم تكافؤ في النمو الاقتصادي، وازدياد التبعية للخارج[١٠]. وارتهان الموارد الطبيعية في معظم البلدان العربية، واختزال القرار في ارادات فردية تكرس استلاب الثروات العربية وتورث التجزئة والتخلف، وازدياد الانقسام، والانكفاء القطري وانكماش التعاون العربي رغم كل الازدهار الكلامي.

بين مايجري في العالم ومايجري في وطننا العربي، نعترف مدركين ان وضعنا المتردي يشكل في استمراره تهديداً خطراً للمستقبل العربي[١١].. ويزيد في صعوبة

١٠ ــ انظر عبد هادي مسعود ومنهجية تخطيط التقدم الاقتصادي والاجتماعي في الوطن العربي في إطار الملف الخاص حول التنمية العربية... المستقبل العربي ١٥٦.

١١ ــ انظر مقررات المؤتمر القومي العربي الأول المنعقد في تونس في الفترة من ٣ إلى ٥ آذار/مارس ١٩٩٠.

تحقيق تنمية فاعلة في أي قطاع من القطاعات... ولابد من الاعتراف ان النشاط التأميني يشكل جزءاً من كل، ويعكس هو الآخر اشكالات التنمية العربية، وقصور التعاون العربي وجموده.. وهذا لا يعني أنّ سداً قائماً أمام تطوير العمل التأميني وتحقيق المزيد من التعاون العربي في هذا المجال، وفق أسس موضوعية جديرة بالبحث والاعتماد من قبل أسواق التأمين العربية، وصيغها التعاونية المختلفة وخاصة الاتحاد العام العربي للتأمين... من خلال وضع برامج محددة وواضحة لذلك، تأخذ حقائق الوضع الراهن والامكانية الكامنة للتطوير في اطار من المتابعة الدائمة،.. ولابد من الاعتراف ان مهمة كهذه ليست سهلة أبداً....

اللويدز تبحث عن نفسها

إعداد : يوسف جاد
شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين
مديرية البحري والطيران

هيئة اللويدز العالمية للتأمين، الرائعة الصيت، تبدو الآن في وضع لا تحسد عليه. وكالات الأنباء والصحف والمجلات كلها تنشر أنباءً عن الصعوبات التي تواجهها هذه الهيئة ... استقالات بالجملة ... وخسائر كبيرة شملت معظم فروع التأمين. فهل هذه بداية النهاية ... !؟ أم هل ستستطيع اللويدز إعادة ترتيب أمورها وتخطّي هذه الصعوبات ؟.

وقبل الخوض في الحديث عن مشاكل اللويدز ... من المفيد إعطاء لمحة موجزة عن هذه الهيئة ... مهمتها ... نظام العمل فيها .. والدور الذي تلعبه في مجال التأمين وإعادة التأمين في المملكة المتحدة .. وأوربا ... والعالم.

ـ مؤسسة اللويدز LLOYD'S

عرفت اللويدز لأول مرة عام ١٦٨٨ حين أصبح مقهى يملكه إدوارد لويدز مكاناً لتجمع التجار، ثم تحول فيما بعد ليصبح سوقاً للتأمين يجتمع فيه مكتتبوا وسماسرة التأمين. وبعدها تحول المكان إلى مركز يؤمن على الأخطار المعروضة من قبل أشخاص

مندوبين عن سماسرة يوزعون وثائق التأمين نيابة عن أصحابها أو (المؤمن لهم). وكل مكتتب مسؤول فقط عن الحصة أو الجزء من الخطر الذي قبله هو شخصياً أو من ينوب عنه وبالتالي فالخطر يؤمن في اللويدز وليس من قبل اللويدز.

وقبل الإنتقال إلى مبناها الحديث كانت غرفة الإكتتاب في اللويدز القديمة عبارة عن قاعة واسعة يجلس فيها حوالي ٣٠٠ مكتتب إضافة إلى مساعديهم. ويسمى كل واحد من هؤلاء الثلاثمائة بالمكتتب النشيط Active Underwriter. حيث يقبل هذا المكتتب الحصة التي يقررها من أي عمل يعرض عليه نيابة عن مجموعة من الأعضاء Names الذين وافقوا على تأسيس مكتب مشترك لهم يدعى Syndicate يقوم المكتتب بتمثيله في السوق. وعضوية الإكتتاب بحد ذاتها تعني فقط شرط توفر رأس المال وقبول الحصة المعروضة من الخطر ... ومسؤولية كل اسم من الأسماء مسؤولية تضامنية تطال جميع ممتلكاته إينما وجدت.

ويمارس المكتتبون العمل من خلال سمسار تأمين معترف به ومسجل لديها يعرف بأنه سمسار في اللويدز أو Lloyd's Broker ويطلب منه قبول تحمل المسؤولية عن دفع الأقساط إلى المكتتب نيابة عن المؤمن له حتى وإن لم يقم هذا الأخير بتحويل الأقساط إلى السمسار.

أما الإشتراك في عضوية اللويدز فيتم عن طريق وكالات تعرف بوكلاء الإكتتاب Underwriting Agents والتي يعرف عنها بأنها تقوم برعاية مصالح الأعضاء والمكاتب.

وكان من المعروف تقليدياً أن اللويدز تُعنى بشكل رئيسي بالتأمين البحري، لكن أعمال غير البحري في أيامنا هذه تخطت من حيث حجمها أعمال التأمين البحري. أما تأمينات الحياة الطويلة الأجل فلم يجري العمل بها في اللويدز. إلا أن الإهتمام بها قائم وقد أسست شركة خاصة تتبع لمؤسسة اللويدز مهمتها فقط التأمين على الحياة.

ويدار السوق من قبل لجنة منتخبة من بين الأعضاء المكتتبين مؤلفة من ١٦

شخصاً . تشمل مهمتها الموافقة على قبول الأعضاء الجدد الذين يتوجب عليهم تقديم وثائق تثبت الإمكانيات المالية التي يملكونها وحجم مدخراتهم، وهل هي بالحدود التي تمكنهم من تغطية حجم العمل الذي سيتم الإكتتاب به لصالحهم . واللجنة مسؤولة عن تنظيم السوق وإدارة الإعتمادات المالية المخصصة لتغطية الخسائر التي قد يتعرض لها أحد الأعضاء المكتتبين . وتخضع عمليات الإكتتاب في المكاتب إلى تدقيق شديد من قبل مدققين حسابيين مستقلين .

أما الكادر الذي يعمل في المؤسسة خلافاً للمكتتبين ومساعديهم فيتألف من بضعة مئات من الأشخاص، ويعملون في مكاتب التعويضات، والمطبوعات المتعلقة بالمعلومات وبالنقل البحري، وقسم الطيران، ومكتب تصديق وثائق التأمين، وقسم البيانات الإحصائية، والإستشارة، وأقسام التشريع والمحاسبة . أما المطبوعات فتشتمل على صحيفة يومية، وقائمة اللويدز Lloyd's List، وتقارير عن حركة سفن النقل البحري وسلسلة من التقارير القانونية عن الأمور المتعلقة بالتجارة والنقل البحري .

وللويدز وكلاء كثيرون ومنتشرون في جميع أنحاء العالم ويسمون وكلاء اللويدز Lloyd's Agents . ويعود إنشاء بعضها إلى عام ١٨١١ . والمهمة الموكلة لهذه الوكالات هي إعداد تقارير عن حركة النقل البحري والتطورات الأخرى التي تهم المكتتبين . كذلك ينقلون المعلومات عن الحوادث التي تصيب السفن وحمولاتها . ولا يدخل في مجال إهتماماتهم توزيع أعمال التأمين . وكون الوكيل تابعاً لهيئة اللويدز فهو يعمل وفق تعرفة محددة تدفع له مقابل الخدمات التي يساهم بتقديمها .

وهناك عدد من المؤسسات داخل اللويدز مهمتها رعاية مصالح مجموعات متجانسة تتألف من أعضاء تجمعهم طبيعة المهنة التي يقومون بها، مثال ذلك : مؤسسة المكتتبين في اللويدز LUA تأسست عام (١٩٠٩) مهمتها معالجة الأمور المتعلقة بالإكتتاب البحري . ومؤسسة مكتتبي اللويدز لتأمينات غير البحري LUNMA (١٩١٠)، مؤسسة اللويدز لتأمين السيارات LMUA (١٩٣٥)،

ومؤسسة وكلاء الإكتتاب في اللويدز LIBA، غير أن هذه الأخيرة لم تعد موجودة بعد أن تركها السماسرة والتحقوا بمؤسسة سماسرة التأمين البريطانية BIBA، حيث تشغل جمعية سماسرة التأمين في اللويدز قسماً مستقلاً فيها .

وعودة إلى الوراء قليلاً، إلى نهاية عقد الثمانينيات من هذا القرن، فقد بدا أن ماكينة العمل في اللويدز تسير بشكل يدعو للتفاؤل بعد أن تخلصت من أعباء الفضائح التي ألمت بها . لكن النتائج السيئة لأعمالها دقت ثانية ناقوس الخطر داعية لإتخاذ موقف سريع وحاسم .

لقد أفردت الصحف مساحات واسعة جداً من صفحاتها للحديث عن مكاتب اللويدز والصعوبات التي تواجهها، وظهر لأول مرة أن القائمين على إدارة اللويدز كانوا مخطئين عندما اعتقدوا أنهم بمنأى عن أقلام الصحافة . والاعتقاد الذي كان يسود داخل اللويدز بأن لا أحد «ويقصدون الإعلام» يعلم ماذا يجري في هذه السوق أثبت خطأه، وأصبحت إعادة النظر في كثير من الأمور واجبة .

لقد كانت اللويدز دوماً داعماً قوياً لحرية تبادل المعلومات في أوروبا وهي تنظر إلى توسيع نشاطاتها في بلدان الجماعة الأوربية ولكن لا تزال أعمالها وبمعظمها تأتي من السوق الأمريكية حيث الأعمال الكبيرة إلى جانب التنظيم والحماية الجيدة .

إن القسم الرئيسي للأعمال الأوربية التي ترد إلى اللويدز تأتي من تأمينات البحري والطيران، والتي تعتبر تقليدياً من الأعمال الدولية International، على الرغم مما يظهر من خبرات السنين الماضية بأن أعمال غير البحري وتأمينات الحياة هي الجزء الأكثر ربحاً في الأعمال الأوربية . ويأتي نصف دخل الأقساط من تأمينات غير البحري الواردة من السوق الأمريكي إلا أن تقلبات أسعار العملات تؤثر كثيراً على حجم هذه الأقساط .

— ماذا يجري في اللويدز ؟؟

والآن عودة إلى الأوضاع الراهنة وماذا يجري في هيئة اللويدز . فقد ورد في تقرير Lloyd's Log تحت عنوان مناخ العاصفة* Weathering The Storm كرد فعل على نتائج عام ١٩٨٨ ، بأن الإعلان عن أسوأ النتائج التي تكبدتها اللويدز منذ أكثر من عقدين من الزمن ، وخاصة في فرع البحري ، كان له أثراً سيئاً جداً على السوق وبدا أن أكثر من ٣٥٠٠ اسماً معروفاً في اللويدز قد قرروا الإنسحاب .

وفيما يلي إحصائية تظهر عدد الأشخاص المشاركين في الإكتتاب بين سنوات ١٩٨٧ و ١٩٩٠ ، وهي تظهر تراجعاً ملحوظاً في عدد الأسماء المشاركة خلال السنوات الثلاثة الأخيرة :

سنة الإكتتاب	عدد المشاركين
١٩٨٧	٣٠٩٣٦
١٩٨٨	٣٢٤٣٣
١٩٨٩	٣١٣٢٩
١٩٩٠	٢٨٧٧٠

— مجموعة ميريت Merrett Group

مجموعة ميريت نموذج لجميع وحدات الإكتتاب الأخرى Syndicates ، لكنها تتمتع بصفة مميزة وهي أن هذه المجموعة تضم ٣٥٪ من أعضاء اللويدز أي حوالي سبعة آلاف عضو ، وبالتالي فإن ما يصدر عنها يمكن أن يكون تعبيراً عن جزء هام مما

* قد لاتكون هذه الترجمة لعنوان المقال دقيقة ، لكنها تبلغ نفس المعنى الذي قصده الكاتب .

هو داخل اللويدز . وفي هذا الإطار يعبر أحد المدراء في المجموعة عن موجة الاستقالات التي هي أحد مظاهر الصعوبات التي تواجه اللويدز والتغيرات الحاصلة في المجموعة المذكورة بقوله : « صحيح إننا صدمنا بهذا العدد الكبير من الإستقالات لكننا على ثقة تامة بأن مجموعتنا قادرة على إيجاد البديل وبشكل سريع لكل من يقدم إستقالته . ونحن نرى أن الوقت قد حان لتقليل عدد المكاتب التي تديرها حتى يصبح هذا العدد تسعة مكاتب وذلك بحلول العام القادم . وهذا العدد يمثل في الحقيقة العدد الذي نحتاج للعمل بشكل فعال في السوق » .

وفي الوضع الراهن فإن وحدات الإكتتاب الرئيسية في الميريت هي التي تحمل الأرقام : ٤١٨ ، ١٠٦٦ ، ١٠٦٧ ، ١٠٦٨ ، وهي تشكل حوالي ثلي رأسمال المجموعة الذي يبلغ ٣٦٢ مليون جنيه استرليني . فالوحدة ٤١٨ ستبقى الأكبر في المجموعة ، ولكن من الآن فصاعداً ستوكل لها مهمة الإكتتاب في الحساب العام General Account الذي يشمل جميع الفروع التأمينية العامة بدلاً من الإكتتاب لفرع البحري فقط . أما الوحدات الإكتتابية الأخرى فقد طرأت عليها بعض التغيرات فمثلاً :

دمجت الوحدات الإكتتابية ٢٦٤ ، ٢٦٧ مع ٥٢٢ و ٥٢٨ . والوحدة ٣١٢ مع ٢/١١٣ إعتباراً من الأول من كانون الثاني ١٩٩٢ . وستغلق الوحدة رقم ٧٣١ ، أما ٤٢١ فستدمج مع ٦/١١٣٥ . ودمجت ٤/١١٣٣ و ٢/١١٣١ و ٥٣٣ مع بعضها البعض كونها تكتتب جميعاً على أعمال السيارات : الوحدة ١١٠٤ ستغلق . أما ١٠٣٨ و ١٧٩ و ٣٣٤ و ٤٢٧ فستدمج مع ٢٦٤ و ٢٦٧ . والوحدة ٣٢٢ ستدمج مع ٤١٨ .

والإتجاه السائد هو إنشاء وحدات إكتتابية أقل لكنها أقوى ، والهدف هو إيجاد مكتب قائد Leader لكل فرع من فروع التأمين التي ترعاها مجموعة Merrett وبالتالي الوصول إلى تشكيل فريق عمل يبتعد عن الأساليب النظرية المتبعة في العمل ، أي أن القائمين على إدارة هذه الوحدات الإكتتابية يجب أن يشجعوا المكتتبين لإتخاذ اتجاه

متشدد في العمل يحقق في النهاية ربحاً لايقل عن ٢٠٪ لكل فرع من فروع الإكتتاب.

ومن التوجهات الأخرى لميت هو قبول الإكتتاب المباشر دون الإعتماد على السماسرة. وبالرغم من فشل وسقوط الوحدة الإكتتابية رقم ١١٠٤ المعول عليها مهمة الإكتتاب المباشر، إلا أن الثقة لاتزال قائمة بأن اللويدز كسوق ستظل بمقدورها منافسة أسواق التأمين الأخرى. ومن ملامح المنافسة هذه مبادرة التسويق المشترك Joint Marketing Initiative والتي تمثل التغير الحقيقي الأول في الطريقة التي تعتمدها اللويدز في إدارة أعمالها ونتيجة لذلك ستحصل الهيئة على فائدتين: الأولى: توفر السيولة النقدية والتحكم بالإعتمادات المالية. والثانية: أن اللويدز ستكون أكثر إنفتاحاً مما يمكنها من المنافسة بشكل أفضل والمبادرة المذكورة ستتيح لمجموعة ميريت بشكل خاص تسهيلات أفضل في عملية الإكتتاب.

ـ خسائر اللويدز

إن ما عرضناه عن مجموعة Merrett هو في الحقيقة مايجري في جميع فروع اللويدز هذه الأيام. وقد كانت التغيرات كما أوردنا سابقاً نتيجة للخسائر الجسيمة التي منيت بها هيئة اللويدز عام ١٩٨٨.

ففي الإجتماع السنوي العام الذي عقد في حزيران الماضي حيث أعلن فيه بشكل رسمي عن خسائر ١٩٨٨، أكد رئيس مجلس إدارة اللويدز السيد ديفيد كولردج أن وحدات الإكتتاب جميعها تسعى لزيادة إحتياطياتها، خاصة لمواجهة التعويضات المستقبلية الطويلة الأجل المترتبة على الإلتزامات تجاه السوق الأمريكية. حيث ستتمكن اللويدز بعد زيادة الإحتياطيات من تقوية موقفها في السوق ومواجهة تحديات المستقبل.

إلا أن رئيس مجلس الإدارة أكد في الوقت نفسه أنه بالرغم من الخسارة الكبيرة

التي حصلت وهي الأعلى منذ عشرين عاماً، فإن ٧٠٪ من الوحدات العاملة في نفس العام ـ ١٩٨٨ ـ أعلنت عن تحقيق أرباح ولو بنسب ضئيلة. واستطاع ١٠,٠٠٠ شخص مشترك في اللويدز الحصول على عائدات استثماراتهم لذاك العام.

أما الصحافة التي وجهت إنتقاداتها لهيئة اللويدز، فقد اعتمدت في ذلك على آراء قلة من الأعضاء الذين لحقت بهم خسائر كبيرة. وهستيريا الصحافة هذه، كانت موضع انتقاد شديد من رئيس مجلس إدارة مجموعة Merrett، المشار إليها سابقاً، والذي أجرى مقارنة بين إهتمام وسائل الإعلام الواسع بخسائر اللويدز وبين إهتمامها القليل بخسائر باقي الشركات البريطانية التي بلغت خسائرها حوالي ١,٤ بليون جنيه استرليني.

إضافة لما سبق، فقد تكبدت أعمال «زيادة الخسارة» Excess of Loss في اللويدز والسوق البريطانية خسائر كبيرة جداً عام ١٩٨٨، علماً أن هذا النوع من الأعمال استطاع في السبعينيات والثمانينيات أن يوفر سيولة نقدية جيدة لهيئة اللويدز بالرغم من أن التعويضات الكارثية الحالية قد حدّت بشكل ملحوظ من تطور القدرة الإكتتابية Underwriting Capacity في أعمال زيادة الخسارة في لندن وفي الولايات المتحدة الأمريكية. حيث لم تشهد نمواً ملحوظاً خلال السنوات الأخيرة. كما هو موضح أدناه:

سنة الإكتتاب	القدرة الإكتتابية (مليون جنيه)
١٩٨٧	١٠٢٩١
١٩٨٨	١١٠١٨
١٩٨٩	١٠٩٥٦
١٩٩٠	١١٠٧٠

أما فيما يتعلق بالخسائر الإكتتابية Underwriting Losses التي منيت بها اللويدز عام ١٩٨٨ فقد بلغت ٣ر٥٥١ مليون جنيه استرليني. وكانت نتيجة لحوادث أصابت عدداً من السفن الكبيرة إضافة إلى الأسعار المنخفضة لأعمال أجسام السفن إلى جانب خسائر أصابت أعمال البضائع والطاقة. أما أعمال غير البحري وخاصة ما يتعلق منها بأغطية التلوث والحرير الصخري Asbestos فقد لحقت بها بعض الخسائر التي لم تعلن بعد.

الجدول التالي يوضح الخسارة أو الربح مقارنة بالنتيجة الإكتتابية (مليون جنيه استرليني).

سنة الإكتتاب	النتيجة الإكتتابية	الخسارة أو الربح قبل احتساب الضريبة
١٩٨٢	−١٨٧ر٩٤	+٥٧ر٠١
١٩٨٣	−١١٤ر٦٩	+٣٥ر٨٠
١٩٨٤	+١٣٧ر٧٦	+٢٨٩ر٨٠
١٩٨٥	+١٩٠ر٤٨	+١٩٥ر٥٥
١٩٨٦	+٧٤٤ر٥٥	+٩٤٩ر٤٦
١٩٨٧	+٤١١ر٧٠	+٥٠٩ر١٦
١٩٨٨	−٥٤٩ر٢٤	+٥٠٩ر٦٧

ومن المتوقع أن تؤثر التعويضات الكبيرة والأسعار المتدنية للتأمين على نتائج عام ١٩٨٩ أيضاً. إلا أن معدلات التأمين لعام ١٩٩٠ كانت أكثر دقة وشدة بنفس الوقت.

ويركز السيد ديفيد كولردج على الحاجة الماسة للوصول إلى مرحلة تحقيق الربح الإكتتابي مرة أخرى ليس فقط في اللويدز ولكن ليشمل ذلك صناعة التأمين على النطاق العالمي. ويجب أن تضع صناعة التأمين عنواناً كبيراً يقول أن الأقساط أصبحت غير اقتصادية. ويعود السيد كولردج للتذكير بأن السيولة النقدية ليست بأي شكل من الأشكال بديلاً حقيقياً للإكتتاب الناجح والحذر. فالأربحية هي مفتاح الإيفائية Projitability is The Key to Solvency وبدونها لن يكون هناك تأمين.

وكذلك فإن مكتتبي أعمال غير البحري يركزون إهتمامهم هذه الأيام للوصول إلى تحقيق الربح الإكتتابي. ذلك ما أعلنه جون ويزريل رئيس مجلس الإدارة لأعمال غير البحري أمام الإجتماع السنوي. وأضاف أنه بالرغم من أن قطاع غير البحري قد حقق ربحاً بلغ ٣ر١٤٩ مليون جنيه استرليني عام ١٩٨٨ إلا أنه يُخشى من أن تنعكس الصورة نتيجة للخسائر الناتجة عن التلوث والتي أبلغ عنها مؤخراً، يضاف إليها تعويضات كبيرة تعرضت لها أغطية «الحرير الصخري»، لكن التعويضات الأكبر ستكون تلك التي نتجت عن الخسائر التي سببتها كوارث معروفة مثل إعصار جلبرت وحادث باير ألفا وحادثة طائرة بان أميركان التي سقطت فوق قرية لوكربي في اسكتلندة مما سيؤثر، وبشكل مؤكد، بصورة سلبية جداً عن نتائج عام ١٩٨٨.

وتتلبد الغيوم السوداء في أجواء عام ١٩٨٩ و ١٩٩٠ منذرة بخسائر فادحة أيضاً نتيجة التعويضات الكبيرة. فعلى سبيل المثال هناك إعصار هوغو وزلزال سان فرانسيسكو وإنفجار الوحدة الكيميائية لمصانع فيليبس في تكساس والكوارث التي نتجت عن العواصف التي إجتاحت أوربا عام ١٩٩٠.

ويعود السيد ويزريل للقول بأن هناك دلائل تشير إلى التشدد في موضوع أسعار التأمين وإعادة التأمين Rates بما يخص العديد من الأخطار لغير البحري بالرغم من أن معظم الوحدات في اللويدز تتابع الإكتتاب بنفس حدود معدلات أقساطها مما سيفيد في تطوير وتعزيز السوق.

من جهة أخرى أكد السيد بيتر هوبرت رئيس مجلس الإدارة لجمعية مكتتبي الطيران في اللويدز بأن تراجع معدلات الأقساط لتأمينات الطيران قد توقف. وأعلن أن هذا الفرع قد حقق ربحاً عام ١٩٨٨ مقداره ١٥٤ر٢ مليون جنيه استرليني. إلا أنه حذر في الوقت نفسه من النتائج السيئة المحتملة لعام ١٩٨٩ وعام ١٩٩٠. إلا أنه بالرغم من إنخفاض التعويضات عام ١٩٨٩ بمقدار ١ر٥ مليون دولار عن عام ١٩٨٨ فإن النتيجة النهائية قد تظهر خسارة في هذا الفرع ناهيك عن أن عام ١٩٩٠ قد شهد خسائر في تأمينات الخطوط الجوية مع مراعاة الخسائر التي قد تتحقق من جراء مطالبة الخطوط الجوية الكويتية عن فقدانها خمسة عشر طائرة أثناء غزو الكويت.

أما خسائر تأمينات الأقمار الصناعية فبلغت حوالي ٤٠٠ مليون دولار. وقد دعا إلى زيادة أخرى في التسعير، حيث أن العودة إلى الوضع الطبيعي قد بدأت ولكن بخطى بطيئة.

الجدول الآتي يبين الأقساط الصافية مقارنة بالنتائج الإكتتابية المحققة في السنوات من ١٩٨٢ إلى ١٩٨٨ (مليون جنيه استرليني).

السنة الإكتتابية	الأقساط الصافية	النتيجة الإكتتابية
١٩٨٢	٢٨٦٢ر٤٨	ـ ١٨٧ر٩٤
١٩٨٣	٢٥٦٩ر٦٤	ـ ١١٤ر٦٩
١٩٨٤	٢٩٥٨ر٩٥	+ ١٣٧ر٧٦
١٩٨٥	٣٠٥٦ر ـ	+ ١٩٠ر٤٨
١٩٨٦	٣٧١١ر٩١	+ ٧٤٤ر٥٥
١٩٨٧	٤١٩٤ر٩١	+ ٤١١ر٧٠
١٩٨٨	٣٧١٣ر٦٥	ـ ٥٤٩ر٢٤

إن نسبة الأقساط المرتفعة على مدى الـ ٢٤ شهراً الماضية ساعدت قسم تأمينات السيارات لعام ١٩٨٨ في اللويدز على الإحتفاظ بمركزه ضمن أقسام تأمين السيارات في السوق البريطاني. هذا ما أعلنه السيد كولن وايت رئيس هيئة المكتتبين لقسم السيارات في اللويدز، ولكنه حذّر أيضاً من أن معدل الربح لعام ١٩٨٩ سيكون أقل مما كان عليه عام ١٩٨٨ وذلك نتيجة للمنافسة الحادة ولمعدلات الأقساط المنخفضة. أما التعويضات فقد ارتفعت بمعدل ١٢٪ عام ١٩٩٠، والسبب يعود إلى زيادة حوادث السرقة والتصادم. كما تستمر المنافسة على أشدها في سوق تأمين السيارات حيث يزداد باضطراد عدد المؤمنين الذين يمنحون أغطيتهم التأمينية مباشرة إلى الجمهور ويقدمون تأميناً حراً للسيارات الجديدة. إلا أن السيد وايت أعرب عن ثقته الكاملة بأن تأمينات السيارات في اللويدز ـ بإرادة العاملين فيها ـ ستحافظ على مكانتها القوية في السوق.

ـ الخروج من المأزق Reform Or Die

أما الآن، وبعد استعراض الواقع الراهن في مؤسسة اللويدز نتيجة الخسائر التي تعرضت لها وما تسببه ذلك من هجوم إعلامي على هذه المؤسسة، وموجة الإستقالات الواسعة، فما هي الخطوات القادمة للخروج من المأزق ؟؟

تركز اللويدز هذه الأيام إهتمامها على إعادة النظر بكامل نشاطها وقد شُكلت لذلك مجموعة عمل برئاسة السيد ديفيد رولاند رئيس مجلس الإدارة في شركة Sedgwick للوساطة، الذي دعا إلى إحداث تغيرات في تركيبة السوق التجارية بموعد أقصاه نهاية هذا العام. والمهمة الأساسية لمجموعة العمل هي البحث في الوسيلة الناجعة التي تجعل اللويدز أكثر جاذبية للسماسرة والمستثمرين. وإيجاد الطرق الكفيلة بتحقيق نسب أعلى من الربح الإكتتابي. إلى جانب ذلك تدرس الوسائل التي من خلالها يمكن وضع نهاية للمسؤوليات غير المحددة. هذه الخطوة يمكن أن تحمي الأعضاء من النتائج الأكثر سوءاً للخسائر الكبيرة.

السيد رولاند يعلق على الموضوع قائلاً: نأمل بأن نستطيع بأقرب فرصة وضع قائمة تتضمن الصعوبات التي تواجه اللويدز والتي تتراوح بين الطبيعة التنافسية للسوق وطبيعة العمل في وحدات الإكتتاب Syndicates، وطبيعة الأنظمة المطبقة وطرق تطبيقها. وسيكون إنجازاً مثالياً إذا استطعنا أن نخرج إلى الحيز العملي بعضاً من أفكارنا هذه قبل أن تهزمنا المشاكل والصعوبات المطروحة أمامنا — وأهمها نتائج ١٩٨٨ — والنتائج المتوقعة لعام ١٩٩٠.

ومن التحسينات على أسلوب العمل والتي لاقت دعماً من عدد من السماسرة الكبار، تسريع العمل بإستخدام وسائل الإتصال التجارية الإلكترونية في اللويدز. حيث يشارك كل من C. T. Bowring و Sedgwick و Willis Corron و A. Howden في مشروع كبير من هذا القبيل في السنوات الخمس الماضية. ولا تزال الدراسة مستمرة لتقييم الجدوى من استخدام الطريقة الإلكترونية هذه في توزيع الأخطار. وهذا النظام المسمى C- Dexطور من قبل شركة Northdoor.

ومن الإجراءات الأخرى أيضاً ما أعلن عنه في حزيران الماضي من أنه سوف يعمد إلى إغلاق أي وحدة إكتتاب في اللويدز تصل نسبة الخسارة فيها إلى ١٥٠٪ من قيمة المبالغ المكتتب بها. ويجسد هذا الموقف ماورد على لسان أحد المدراء وهو السيد Hisox حين قال: «إن وحدة إكتتاب سيئة يمكن أن تخرب اللويدز بأكملها».

وحتى تحمي نفسها من الخسائر الكبيرة لجأت وحدات الإكتتاب إلى إعادة التأمين. ويعتقد الكثيرون بأن اللويدز كسوق تأمين كبيرة سوف لن تستطيع الصمود أمام الخسائر الكارثية طالما تحتفظ بأعمالها. والحل الوحيد هو في نشر الخطر وتوزيعه بالاعتماد على إعادة التأمين والإعادة المتكررة Reinsurance And Retrocession. إضافة إلى أن اللويدز أعلنت عن تحالف مع مؤسسة المؤمنين البريطانيين ABI للضغط من أجل الحصول على شروط ضريبية أفضل تحتسب على الإحتياطيات، حيث يحظى المنافسون الأوربيون بشروط ضريبية جيدة تمنحها الحكومات للتعامل مع الإحتياطيات.

ومن التغيرات الكبيرة في اللويدز تلك التي طرأت على نوع العمل الذي تقبله وحدة الإكتتاب. حيث جرت التقاليد سابقاً على أن وحدات الإكتتاب للتأمين البحري هي المسؤول الرئيسي عن تأمينات المسؤولية في الولايات المتحدة. وعن تأمينات الغاز والطيران. وقد جرّت هذه الأعمال متاعب كثيرة على المكتتبين ففي عام ١٩٩٠ وبالرغم من أن أرقام الوفيات في حوادث الطيران قد هبطت من ١١٣١ عام ١٩٨٩ إلى ٣٢٩ وتراجع عدد الطائرات المفقودة الغربية المنشأ من ٢٨ عام ١٩٨٩ إلى ١٦ طائرة عام ١٩٩٠، إلا أن التعويضات، وهذا هو المهم، قد ارتفعت من ١٥٥٫٦٨٦٫٧٩٨ دولار عام ١٩٨٩ إلى مايزيد عن بليون دولار عام ١٩٩٠. أما خسائر البترول والغاز، فكلنا بالتأكيد سمع عن حادثة Enchova وحادثة Piper Alpha. ولا تزال أعمال النقل البحري تسير باتجاه سلبي أما تعويضات المسؤولية في الولايات المتحدة فهي الموضوع الذي يثير الرعب على موائد الغذاء.

أما المجال الذي شهد تطوراً جوهرياً في أعمال اللويدز فهو تأمينات الحياة وتأمينات السيارات.

وتتطلع اللويدز للتعاون مع سماسرة غير أعضاء فيها، ومع مستشارين ماليين مستقلين للحصول منهم على الأعمال. فعلى سبيل المثال، اتفقت وكالة يونغ وسميث للإكتتاب مع سماسرة التأمين BIIBA هذا العام لتبادل الأعمال. وفي شهر آب من العام الماضي وافق مجلس إدارة اللويدز على السماح للسماسرة غير الأعضاء بإسناد أعمالهم مباشرة إلى وحدات اللويدز لكن شريطة أن تتمتع هذه الأعمال بضمانة أحد سماسرة اللويدز ويكون مسؤولاً في حال تقصير سمسار غير اللويدز في الوفاء بإلتزاماته.

ولم تقتصر اللويدز إلى تغيير سياستها داخل المملكة المتحدة ومع سماسرتها فقط، بل تعدى ذلك إلى محاولات حثيثة تجري للتعاون مع شركات التأمين والسماسرة العاملون في دول السوق الأوربية المشتركة.

وبهدف تقوية مكانتها في أوربا، لجأت اللويدز إلى إحداث عدد من التغيرات

من ضمنها السماح للوحدات بإنشاء إتحادات Consortia مع شركات تأمين عاملة في أوربا. وأصبح لهيئة اللويدز ممثلين منتشرين في أسواق التأمين الأوربية الرئيسية وذلك للتنسيق بين السماسرة والمكاتب.

السيد ديفيد كولردج — رئيس مجلس الإدارة — أعلم لجنة مجلس اللوردات الأوربية في بداية هذا العام بأن اللويدز لا تملك حالياً تصوراً واضحاً حول كيفية الإندماج مع أسواق التأمين الأوربية لكنها بصدد وضع استراتيجيتها حول التعامل مع أربعة أسواق أوربية رئيسية. أما مستقبلاً فإن التعاون سوف لن يقتصر على الأسواق المتطورة مثل السوق الألماني، بل سيصل حتى إلى الأسواق الأقل تطوراً كالسوق الأسباني. وستستفيد اللويدز من شبكة السماسرة المنتشرة على نطاق أوربا بكاملها وهذا مما يؤدي إلى تغيير في طرق توزيع أعمال التأمين الأوربية. وبوجود خيارات كثيرة للإنتاج والأسواق، فإن الفرصة المتاحة أمام السماسرة لإظهار مهاراتهم هي بالتأكيد أكبر، وهنا ستتجلى، كما يعتقد القائمون على اللويدز، مقدرة مكتتبيهم الفنية الرفيعة وخبرتهم الواسعة. ويعلق أحد المسؤولين في اللويدز قائلاً:

«أعتقد أن اللويدز في نهاية المطاف ستكون سماساراً أوربياً مركز قيادته في لندن».

إلا أن السيد كولردج أخبر المجلس بأن الخطوات في هذه الطريق ستكون بطيئة وما سيتحقق على مدى السنوات الخمس القادمة سيكون بنسب ضئيلة. ولكن السيد أندرو دوغان، المسؤول عن أعمال التسويق، يلخص بكلمات قليلة ماسبق حيث يقول: «نحن لسنا معروفين خارج لندن كما نريد أن نكون».

وحتى نختم المقال، هناك رسالة نشرتها مجلة Reaction عدد تشرين ثان ١٩٩١ موجهة إلى أحد العاملين في اللويدز، وهي في الحقيقة رسالة موجهة إلى كافة أعضاء اللويدز وفيها عرض مكثف لحقيقة الأمور. فيمايلي أهم ماجاء فيها:

عزيزي...

بعد إطلاعي على التقارير المرعبة التي نشرتها بعض الصحف، وأعتقد أنك اطلعت عليها أيضاً، فإنك تشاركني الحيرة والتعجب حول مايجري في اللويدز. وقد ألمح لي العم هنري بأنك تفكر بالإستقالة بالرغم من أنك أصبحت عضواً في اللويدز فقط منذ بداية عام ١٩٩٠.

ومن المؤكد أن إستقالتك سوف لن تكون في صالحك في هذه المرحلة سيما وأن خبرتك مع اللويدز لم تتجاوز العامين. وبالرغم من أنك لا تشارك بسنوات مفتوحة Open Years في المجموعة التي أنت عضو فيها، لكن هناك إعتبارات أخرى. إنني أعتقد أنه من حسن حظك عدم وجودك في السنوات السيئة، ولم تكن من المكتتبين على أعمال ١٩٨٩. وعلى كل حال، إذا كنت سيئ الطالع وتكبدت خسائر في عام ١٩٩٠، بالرغم من أنه بالإمكان تأجيل دفع بعضها إلى عام ١٩٩١ وإقتطاعها من الأرباح المحتملة هذا العام، إلا أن بعض الأموال التي ستدفع من أجل الضرائب سوف تقتطع أيضاً وتضاف إلى إجمالي الخسائر.

لقد كانت خيبة الأمل كبيرة عندما رفضت الحكومة طلب العديد من الأسماء المعروفة في اللويدز لربط الخسائر بسنوات ثلاث سابقة، بالرغم من أن هذا من الأمور المسموح بها لشركات التأمين بموجب قانون الموارد المالية Finance Act. والشعور السائد هو أن الموضوع قد عولج بطريقة خاطئة وأن الصحافة لعبت دوراً سلبياً في تناولها موضوع الخسائر.

وأعتقد أن من أولى إهتماماتك هو موضوع تقديم العديد من الأعضاء استقالاتهم والآخرون الذين ينوون فعل الشيء نفسه. وبينما يستقيل كثير من الأسماء البارزة لنفاذ مواردهم المالية، هناك آخرون من غير المعروفين لم يعد بمقدورهم تحمل المزيد من الخسائر. ومن المفرح أن هذه الأمور لا تنطبق على حالتك لأنك لا تزال

تملك مثل هذه الموارد. وأن مجموعتك لا تزال بيدها حلولاً لتفادي حدوث خسائر كبيرة أخرى. مما قد يجبر أعضائها على الإنسحاب بالجملة.

أنا أعلم أن العديد من وكلاء التأمين ينقلون نشاطاتهم من وحدات إكتتابية خاسرة إلى أخرى لا تزال أوضاعها جيدة، إلا أن هذا سيسبب لهم بعض المتاعب، منها أنه لن يكون بإمكانهم إعادة التأمين بأنفسهم وهذه ستكون أخباراً غير سارة لأنها ستعجل بطلب التعويضات وبإمكانية وجود ستوات لا تزال حساباتها مفتوحة.

وبالرغم من أنباء الصحافة المشائمة والروايات حول المقاضاة، إلا أنني أعتقد أن الشعار القائل: «تمسك جيداً وانتظر الفرصة الأفضل.» لا يزال من الشعارات المفيدة. لأن هناك دلالات قاطعة على أن السوق يشهد الآن تحولاً وبإمكاننا توقع نتائج أفضل. فبينما كانت اللويدز وبشكل تقليدي سوقاً مبدعة في مجال التأمين، فإنه لا يساورني أدنى شك بأن هذه الميزة ستستمر ودروس الماضي وعبرة كانت لها فوائد جمّة. فقد وضعت أسعار جديدة وهناك أمور أخرى كثيرة تجري دراستها وبعد تطبيقها من المؤكد أن يكون لها بصمات جيدة على وضع السوق.

(انتهت الرسالة)

السيدة مارغريت تاتشر رئيسة وزراء بريطانيا السابقة وأثناء زيارتها لهيئة اللويدز في بداية هذا العام نقل عنها قولها: «إنكم تمثلون خير تمثيل أخلاق العمل وتظهرون أعلى المستويات في أدائكم».

إن الكثير من المكتتبين يرغبون في تصديق ذلك لكن الرأي العام في اللويدز يعتقد عكس ذلك تماماً.

ولا خيار أمام اللويدز، فإما تطوير طرق جديدة في العمل وتحقيق نتائج أفضل، أو إستمرار النظر لهم وبشكل متزايد على أنهم ديناصورات التأمين في العالم.

مصادر البحث

(١) For Those In Peril
Adrienne Nargolis pp. 44 - 46

(٢) - Reform Or Die
Tony Memahon pp. 49 - 50

(٣) - Points Of Merrett
Barbara Hadl pp. 53 - 54

(٤) - Selling Lloyds
Lee Coppack pp. 57 - 58

(٥) - Letter To a name
p. 65

(٦) مجلة Reaction الانكليزية تشرين ثاني نوفمبر ١٩٩١.

مسؤولية الطبيب الجراح في العالم الحديث

بقلم الدكتور : J.GOSSET
استاذ في
كلية الطب في باريس

سبق أن ظهرت، في أعداد «الرائد العربي» مواضيع عدة حول المسؤولية المدنية المتعلقة بممارسة بعض الاختصاصات والمهن، وعلى وجه خاص المسؤولية القانونية للأطباء. حيث أسهم عدد من الأساتذة المتخصصين بتسليط بعض الضوء على هذا الموضوع. كما تضمنت أعداد المجلة أبحاثاً حول تأمين هذه المسؤولية.

في هذا المقال ــ الذي تفضل المحامي عبد الهادي عباس، مشكوراً بإرساله إلينا مترجماً، تتركز الإضاءة على مسؤولية الطبيب الجراح الاخلاقية.. وهي مسؤولية لا يمكن تجاهلها بطبيعة الحال... وبغض النظر عما إذا كانت النصوص القانونية تطال هذا المجال أم تقصر عنه، وسواء كان مشمولاً بما يمكن منحه من تغطيات تأمينية كلياً أو جزئياً، أم مستبعداً من مثل هذه التغطيات. فإن ذلك لن يقلل من حجم هذه المسؤولية وأهميتها، وبالشكل الذي تناوله هذا الموضوع.

(المحرر ...)

تختلف مسؤولية الطبيب الجراح عن مسؤولية الطبيب العادي، وذلك لأن عمل الطبيب الجراح هو عمل جراحي يؤدي إلى تعرض المريض إلى مخاطر حياتية أو وظيفية..

فليس على الطبيب الجراح واجب بذل العناية فحسب كما هو الشأن بالنسبة للطبيب العادي، بل يجب عليه أن يشفي، ولا حق له بالحاق الأذى. فكل فشل، وكل حادث عظيم أو صغير يرتبط بالعمل الجراحي يرتب مسؤوليته الشخصية وهي مسؤولية شاملة تجاه المريض يتحملها الجراح لوحده ودون مشاركة.

إن اختيار المريض للجراح يوجب على هذا الأخير الاستجابة بوعي لا حدود له مقابل منحه هذه الثقة، وعليه أن يخضع بدون حدود لأحكام الاخلاق، وهي أحكام غير مكتوبة تنفتح على المعنى الذي قارن به الفيلسوف /برغسون/ هذه الأحكام الأخلاقية الملزمة الحية والدينامية بالقوانين الاجتماعية المغلقة والشكلية الجامدة والمحددة.

إن الطبيب الجراح المتمتع لوحده بثقة المريض ينبغي أن يبقى لوحده متحملاً عبء مسؤولية العلاج. فلا يمكن، في حال الحوادث، لاكبر قناعة حميمية بعدم ارتكاب أي خطأ، أن تواسي ضميرنا. وعندئذ نطرح على نفسنا دائماً ذات التساؤل: «... لو أنني فعلت خلاف ذلك؟؟» ولا جواب ممكن...!

قلما يستطيع الجراح استخلاص المسرات أو الارضاء من مهنته... وليس له أن يفخر بما يحققه من نجاحات... فهذه ينبغي أن تكون المبدأ الطبيعي والثابت لعملية تقررت بتعقل وأدركت ونفذت بحكمة ــ وعلى العكس من هذا، فإن كل فشل، وحتى الفشل غير المتوقع بالنسبة للجراح الأكثر حيطة وحذراً، هو مصدر مسرات، وإن لم يكن مصدر لوم من الضمير. فليس هنالك فشل يمكننا أن نرفض مسؤوليته ولو جزئياً على الأقل.

هنالك عيبان رئيسان، اثنان فقط، هما في أصل كل اخطائنا تقريباً، الجهل والاهتمام بمصلحتنا الشخصية.

أليس مؤسفاً ملاحظة أن أي قانون مهني أخلاقي منذ «ابقراط» حتى يومنا هذا، لم يجعل من الجهل أحد الذنوب الرئيسية للطبيب وللجراح. اننا جاهلون حتماً، كل ذلك الجهل أو أكثر، ولكن عدم الاعتراف بجهلنا هو ما لا يغتفر.

إن أحد القوانين الأخلاقية، الأكثر صعوبة في مراعاتها، هي أن لا نشرع في عملية ما إلا إذا كنا واثقين أن المريض لن يجد، بين يدي غيرنا، ضماناً أكبر، ومسرة افضل بالشفاء أو المواساة.

إن العيب الثاني هو الاهتمام بمصلحتنا الشخصية، بما يضر بمصلحة المريض الخاصة. فعندما تثار مصلحة الجراح، يعاب عليه بصورة خاصة، نهمه للمادة.

هنالك أنواع من الاشتهاء تختفي تحت أقنعة أكثر تقديراً واحتراماً، لكنها ليست أقل عرضة للادانة. إن هم الشهرة، شأنه شأن القصور الذاتي المتخوف من الايذاء، يثير التهور الخطر. والحب المفرط للمهنة يمكن أن يجعلنا ننسى عرضاً مصلحة المريض، والركض وراء الشهرة يمكن أن يحرفنا عن واجباتنا الأكثر اخلاقية، والبحث عن الفضائل لا يحصل دائماً دون شائبة من العيوب.

ويبقى التجرد المطلق والشامل عن الغرض، من قبل الجراح، الضمانة الكبرى للمريض، فإذا أردنا أن لا يحرفنا شيء عن هدفنا الأوحد وهو شفاء من وثق بنا، فإن علينا التخلي عن كل رغبة، حتى تلك التي تبدو شريفة في ظاهرها.

إن مداخلاتنا لا يمكن أن تشفي إلا بثمنها من المعاناة الطبيعية والأخلاقية، وبثمن خطر لا يمكن توقعه في كل حالة خاصة. وليس لدينا عن هذا الخطر تقييم احصائي؛ فكل حالة فردية تخرج عن التوقع العلمي، ومهنتنا تبقى صناعة يدوية، مهما بذلنا من جهد لأن نجعلها تستفيد من مكتسبات كافة العلوم الأساسية. إن المسؤولية عن حياة بشرية هي أكثر ثقلاً من أن نضطلع فيها في لا يقينية مشوشة. ومما لا ريب فيه أن هذا يضفي على الجراحة بعض النبل، فليس الجراح، على الأقل، معذب بمسؤولية، قد تبدو له ساحقة.

* * *

منذ ثلاثين عاماً، عرفت الجراحة تقدماً مذهلاً. وقلما اشير لماذا وكيف

تنامت هذه النجاحات، وتضاعفت، وتنوعت، واثقلت مسؤوليتها أيضاً.

إن موضوع البحث ليس النجاح التعسفي الخالص، ولا تقدم التقنيات الجديدة، مهما كانت دقيقة وحرجة، انها صعوبات اشتقائية، فالتطور الرئيسي لم يحصل في نطاق التنفيذ اليدوي للعمل الجراحي. فتفاقم مسؤولية الجراح في العالم الحديث يعرف اسباباً أخرى.

إن الجراحة لم تتقدم، وضماناتها لم تتزايد، وامكاناتها لم تتضاعف إلا بفضل استعمال وتطبيق مكتشفات حصلت في العلوم غير الجراحية. وهذه المكتشفات تنطلق من التشريح إلى الفيسيولوجيا (علم الانسجة)، ومن الكيمياء إلى الالكترونيات، ومن علوم الجراثيم إلى التعدين. ومن العلوم الصيدلانية إلى الميكانيك. وعلينا واجب استعمال هذه المكتشفات. وعلينا أن نفهمها، وعلى الجراح المثالي أن يحوز ثقافة موسوعية ويجددها بدون انقطاع. وإذا كان بإمكانه منذ حوالي ثلاثين عاماً تقريباً أن يعلم كل ما يتعلق بمهنته مباشرة، فهو اليوم مكبل بجهله النسبي بعلوم غالباً ما تكون اساسية لمهنته.

لم يعد يكفيه حتماً أن يتعلم كل شيء، بل يجب أيضاً أن يحذلك ذهنية انتقادية حاذقة كي يفرز الصحيح عما هو موضع شك، ويتبين الحقيقة من الخطأ بين كافة النشرات التي تغمره. فليس كل شيء، في الواقع، ذو دقة مطلقة. وحتماً في الجراحة الصرفة يوجد مؤلفون يطلقون بتسرع تأكيدات هي عرضة للجدل. فالتطبيق المتعجل بدون تمييز لبعض المستجدات الحديثة يرتب مسؤوليتنا بشكل فادح.

مع تكاثر الطرق العلمية للاكتشافات الطبية السريرية تولدت مخاطر أخرى هي أيضاً، ترتب مسؤوليتنا تماماً. ويوجد اليوم خطر جديد. هو خطر التشخيص.

اننا سنكون مقصرين، إذا كنا ازاء حالة صعبة تحتمل الشك تحرم مريضاً من طرق جديدة أو اكتشافات تسمح بالموافقة على تشخيص ما أو توجه ارشاداً لعملية

جراحية . فبعض هذه الطرق تقليدي وشائع الاستعمال بحيث أن استبعادها يمكن أن يعتبر كخطأ جسيم . إنها تبدأ من أخذ خزعة إلى تفحص تصلب الشرايين ، ومن التصوير الشعاعي للمسالك البولية إلى تصوير العضلات ، ومن القسطرة الشريانية إلى كشف القصبات وفحص البطن الخ.. هذا من جهة ومن جهة أخرى فإن أية واحدة من هذه الطرق غير مأمونة العواقب وخالية تماماً من المخاطر . والتي يمكن أن تبدو احصائياً مما يمكن إهمالها ، لكنها غير معدومة مطلقاً وتشكل مصدراً جديد للمسؤولية .

إن الجراحة ، هي اليوم كما كانت بالأمس ، لاتزال عمل فريق من الناس ، ولا يمكن للجراح الاستغناء عن المعاونين والممرضات ، فالمختص بالانعاش والمختص بالمرض ، والكيميائي والمختص بالأشعة والكهرباء ، وتقني الآلات المتعلقة بتنفس المريض والمختص بدورة الدم كلهم بالضرورة جزء لا يتجزأ من الفريق الجراحي . وهم بحضورهم مع أجهزتهم المختلفة يملؤون غرف عملياتنا الجراحية المفهومة والمدركة بدقة منذ مايقرب من خمسة عشر عاماً .

في هذا الواقع يتعرض الجراح لاغراء هو ان يحيل جزءاً من مسؤوليته إلى هذا أو ذاك من معاونيه وبذلك يخفف من مسؤوليته . ولا يمتنع عليه ذلك قانوناً إذا كان هذا المعاون مؤهلاً تماماً . بيد أن المسؤولية المؤسسة هنا على اخلاقية أكثر الزاماً من حرفية القانون ، هي مايضطلع به الجراح تجاه مريضة .

هل يمكن المقارنة ، في هذا الفريق ، بين الجراح وبين ربان السفينة ؟؟ لا أعتقد بذلك ، لأن طاقم السفينة تابع لقبطانها في مستوى تسلسلي ضيق في حين أن لا توجد حتى يومنا هذا ، أية تسلسلية مقبولة عقلاً في طبابة حرة .

هنالك قرار لمحكمة (السين) الفرنسية صادر في ٢٣/٦/٩٥٣ ، وفي هذا القرار تؤكد المحكمة على ذلك بدون غموض . فضلاً عن هذا ، فإن أعضاء الفريق الجراحي هؤلاء ، غير معروفين من المريض وهو لم يختر أحداً منهم وبذلك لم يمنحهم ثقته .

فالمسؤولية الأخلاقية للجراح اذن ، لايمكن توزيعها ، ولا تقسيمها بين أفراد الفريق فإما أن تبقى مسؤولية كلية شاملة ، وإما أن تشعشع وتتوارى ، وبقبول بعضهم لهذا ورغبتهم فيه ، سوف يكون ذلك أحد النواقص الأكثر خطراً للجراحة الراهنة .

فعلى الجراح اليوم أن يقبل اذن ، بمسؤولية خلقية تمتد لكافة الأعمال . ولكل الأخطار المحتملة من المساعدين الذين لا يمكن تجاوزهم . وللاضطلاع بهذه المسؤولية ، يجب أن يتمكن من توجيه ، إن لم يكن من مراقبة مساعديه ، وهذا مايفرض عليه تخصصات مختلفة جداً عن مهنته الخاصة . فلكي يتحمل تجاه المريض ، إن لم يكن تجاه القانون ، مسؤولية التخدير والانعاش والرقابة البيولوجية ، يجب أن يكون بذاته مخدراً (قليلاً) ومنعشاً وبيولوجيا ، في المطلق ، انما في المطلق المرغوب لانقاذ الحياة الانسانية . والمسؤولية الجراحية تصبح ثقيلة بلاانسانية .

* * *

حتى هنا لم نتعرض الا لما هو أساسي : مسؤولية الجراح الأخلاقية تجاه المريض . وبكل أسف أن على الجراح اليوم تحمل ضغوط أخرى حديثة التطور .

قد يبدو مدهشاً التأكيد على أن المسؤولية القانونية للطبيب جديدة . ففي كل الأزمنة وجد قانون للطبابة . ومما هو عادي الاشارة إلى الدليل ، إذ أنه منذ ألف وسبعمائة سنة قبل المسيح وجد ذلك في تقنين /حمورابي/ . مع ذلك اعتقد أن قانون الطبابة قد وجد فعلاً منذ ثلاثين سنة فقط وان وطأته تمارس حقيقة على الجراحين . وإذا كان هؤلاء يشعرون بثقل هذه الوطأة للقانون ، فذلك لأن مفاهيمه وقواعده تضللهم .

مع ذلك فإن أوامر القانون المكتوب ينبغي أن تبدو لنا أخف وطأة من أوامر الأخلاق العليا المتصاعدة . فالأخلاق الاجتماعية ، الاخلاق المغلقة هي حتماً أقل اكراهاً والزاماً من الأخلاق المفتوحة . وفي كافة الأحوال ، فإن قوانين الطبابة إذا كانت تلقي بثقلها علينا ، فذلك لأنها تبدو لنا غير متوافقة مع عملنا لأنها تفرض علينا ضغوطاً غير مألوفة ، وهي متناقضة مع مبادئ وضروريات مهنتنا .

سوف يكون مدعاة للسخرية أن يطلب بالنسبة للجراحين امتياز وحيد وظالم سوف يضعهم فوق القوانين وخارجها. فليس في الأمر مشكلة من الاعتراف لهم بالحق أن لا يكونوا مسؤولين الا أمام ضميرهم، المتغيب انسانياً أحياناً. وعلى العكس من ذلك فإن من الواضح أن رجال القانون لم يتمكنوا أيضاً من تحرير نصوص تتوافق مع طبيعة المسائل الجراحية نفسها. ان رجل القانون لا يفهم ولا يمكنه أن يفهم سوى القواعد الشكلية الثابتة والعامة. والجراحة هي الميدان للممكن (الجائز) وغير المتيقن، والحالة الفردية.

إن كل شيء يسمح بالأمل في أن فهماً أفضل سوف يمكن تحقيقه بين القانون والطبابة، وبين الفقهاء والجراحين. وبهذا الفهم وحده يمكن التمهيد لانشاء قانون طبابة في اتجاه الفاعلية والانصاف.

إن الأمر هنا لا يتعلق إلا بالأمل، وبرغمنا إن نلاحظ مدى عيوب قانون الطبابة في وضعه الحالي. فهذا القانون يبدو عاجزاً عن قمع الأخطاء الجسيمة التي يصعب تحديدها قانوناً ويجازى بصرامة، اخطاء عرضية عندما تكون ماديتها واضحة.

إن عجز هذا القانون يتبدى في قمع ابتزاز ينتشر بسرعة كالتقدم العلمي كما لو أن الخاصية المعجزة حسبما تظهر للعلم كانت تقوي من انجذاب الجمهور صوب المعجزات الكاذبة للشافين وأصحاب المعجزات مما هب ودب. فلا المجتمع ولا الحكومات ولا السلطة القضائية معنية بجدية بصحة أولئك الذين كانوا ضحية لعدم وصف العلاجات التي كان يمكن أن تنقذهم أو تخفف عنهم.

فبعدم الاعتراف سوى بجريمة الممارسة غير المشروعة للطب بدا أنهم اتفقوا مع الاتحاد الطبي من أجل قمع نوع من المزاحمة غير المشروعة. بيد أن المسألة الحقيقية هي خلاف ذلك؛ انها تتعلق بالدفاع عن أشخاص سريعي التصديق، ضد طرق لا يمكن أن تشفيهم بل انها للأسف. غالباً ما تضر بهم وتؤذيهم.

إن العدالة تتطلب تارة الكثير من الأطباء، وتارة تتطلب أقل من ذلك. ويؤكد القرار الصادر عن محكمة النقض بتاريخ ١٩٣٦/٥/٢٠ على أن العقد الذي يربط الجراح بالمريض يتضمن الالتزام «إن لم يكن بشفائه، كما هو معلوم فعلى الأقل اعطاءه العنايات المتيقظة Soins Attentifs المتفقة مع الضمير والوجدان ومع المعطيات المكتسبة من العلم».

لقد قلت وأكرر القول، إن ضميرنا كطبيب جراح هو أكثر الزاماً. وإذا كان للمريض أن يكتفي بالعناية، فإن واجبنا يفرض علينا أن نشفيه في كل مرة يكون فيها ذلك ممكناً، وحتى خارج هذه المعطيات المكتسبة من العلم. وكيف يمكن تحديد هذه «المعطيات المكتسبة» إن لم يكن للاعتراف بفقرها، وخاصيتها العرضية والوقتية، والعقبة التي سوف تعارض بها كل تقدم.

هل حافظ الجراح الأول الذي غرس مسماراً ضخماً في جسم عظام طويلة مكسورة، والجراح الأول الذي فتح قلباً، على المعطيات المكتسبة من العلم؟ انني اشك في هذا. فهل كانا اذن مذنبين قانوناً؟!.

إن المسؤولية تقتضي الحرية: فالجراح غير مسؤول الا عن الأعمال التي اختارها بحرية ونفذها. وبعض فقهاء القانون ينهض ضد هذه الحرية التي يحسبها غير مألوفة. فسافاتية Sauatier اندفع للكلام من «الامبريالية الطبية» وعن «استعباد المريض».

من هنا تولد الالتزام القانوني لوجود رضى واضح من المريض. انه يستجيب بوضوح للاهتمام بحماية المريض تجاه حرية الطبيب المطلقة. وباسم هذا المبدأ تعرض جراحون لأحكام بالادانة. وإذا كانت نية رجل القانون خالصة وطيبة، فإن عليه أن يعترف بعدم ملاءمة النص مع الحقائق الملموسة للمسائل الجراحية.

انه يستحيل تقديم ايضاح كامل لمريض حول فرصة شفائه وحول المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها، فهذه الفرص وهذه المخاطر قد وزنها الجراح بأفضل ما يمكن وقد

اعتمد وأقام اختياره، وهو لم يتوصل إلى ذلك إلا بفضل تكون علمي وتقاني طويل، ومعرفة بالوقائع المرضية التي تضفيها التجربة العملية التي عاشها الطبيب. وكيف يمكن لمريض، يجهل كل ما يتعلق بالطب، أن يتابع سير مثل هذه المناقشات الداخلية وهذه الاستدلالات التقنية؟؟. إن الادعاءات الطبية التي يعلنها البدائيون كما يعلنها الناس العاديون لا تخدع أحداً. فأي مريض لا يمكن أن يتوضح له بما يكفي كي يعطي رضاه الصحيح. إن ظرفية حادث سير خطير، وإن اختناقاً رئوياً وقصوراً في الدورة الدموية وانحصاراً بولياً ما لا يمكن له أبد الثبت من مخاطر اجراء عملية جراحية فيها. وهذه المخاطر لا يمكن شرحها وتوضيحها للمريض إلا بعبارات ومصطلحات احصائية مألوفة، دون أي يقين قابل للتطبيق على حالة المريض الخاصة. ومن الواضح أن الكثيرين من المرضى الذين جرى التوضيح لهم بالمعنى القانوني للعبارة، سوف يجتاحهم غم يستبعد العملية التي يمكن أن تنقذهم.

فهل ذلك هو ما أراده رجل القانون؟ إنه على كل حال قد فرض على الجراحين مسؤولية جديدة ثقيلة قسرية نعانيها بغير ارتياح ولا تنسجم مع الشروط الحقيقية المادية والنفسية في ممارستها لمهنتنا.

* * *

حتى هنا لم أتعرض إلا للمسؤولية الأخلاقية والقانونية للطبيب تجاه المريض الذي يربطه به ما يمكن أن يعرف كعقد.

إن هذا الاتفاق ليس عقداً بين اثنين. فمنذ ثلاثين سنة، تولدت طبابة اجتماعية لم يتوقف دورها، ولم تتوقف أهميتها عن التنامي. ومن أجل حل مشاكلها الخاصة، تتصرف بكل سلطة. هذه المشاكل هي بالأساس من نوع اقتصادي ولو لم يكن ذلك حصراً فمنذ أن أخذت الجماعة وممثلوها على عاتقهم تمويل الطب، أصبح الطبيب والجراح، رغماً عنهما، نوعاً من منظمي نفقات الميزانية الوطنية. وإذا حافظوا

على حريتهم، فإن نقصاً محتوماً لا يمكن تفاديه. فلا بد من رقابة، ومن توجيه على جانب كثير أو قليل من التشديد كي يجعلهم يعون مسؤولياتهم الاقتصادية الوطنية.

في لجنة تشكل للمريض الجراحي، يوجد الآن شخص ثالث حاضر دائماً. -منذئذ يتحمل الجراح مسؤولية مزدوجة، مسؤولية تقنية وشخصية تجاه المريض، مسؤولية تمويلية تجاه الجماعة والدولة.

كل شيء سوف يكون سهلاً لو كانت المصلحة الطبية للمريض متوافقة دائماً مع المصلحة المالية للدولة، بيد أن هاتين المصلحتين قلما تتوافقان وذلك لأن المريض يجهلها أو أنه يريد تجاهلها. فبالنسبة له تبقى اللجنة التي تُشكل متفردة بينه وبين الجراح. انه لا يريد ولا يمكنه أن يقبل أن تكون القرارات التي سوف تتخذ مفروضة لاعتبارات أخرى غير تلك التي تستخلص عن صحته ومقتضياتها. كذلك فإنني لم أصادف أبداً مريضاً يقبل برؤية حاجاته الخاصة محدودة بالمصلحة الاقتصادية للمجتمع. فكل المرضى يثابرون على المطالبة بمكاسب طبابة حرة ومستقلة، مع المطالبة أيضاً بالمكاسب المالية لطبابة جماعية، اذن موجهة حتماً. انهم يرفضون القبول بأن هذين الشكلين من الطب يمكن أن يكونا غير قابلين للتوفيق فيما بينهما.

إن مسألة اجازة النقاهة تقدم الدليل الواضح على ذلك، فالمريض لا يريد استعادة عمله إلا عندما يشعر بأنه شفي تماماً، وعليه فإن الضمان الاجتماعي يجب أن ينقص هذه الاجازات التي تكلف غالياً.

هل يجب على الجراح أن يرضي المريض، لاسيما وأنه لا شيء يسمح له بتجاهل حقيقة مشاعر عدم القابلية الطبيعية للعمل؟. هل ينبغي أن يجعل من نفسه، برفضه ذلك، المؤازر الطيع للاقتصاديين؟ لنعترف أنه، في هذا الخيار، تكون مسؤولياتها محددة بشكل سيئ ويكون وضعه، على الأقل، غير مريح.

انه لكذلك أيضاً أكثر عندما يفرض عليه تخطيط تقني تحديداً لمسؤولياته

العلاجية . فوسائل العلاج الموضوعة تحت تصرف الجراحين في المستشفيات يرتبط بالقرارات الادارية . وماذا يستطيع الجراح أن يفعل عندما يظهر له أن هذه القرارات مستوحاة بشكل سيئ ؟؟ إن مسؤوليته تجاه المرضى تجبره « بالتأكيد » على أن يكافح ضد أمثال هذه القرارات التي تسمح له صلاحيته واختصاصه بإدانتها . كذلك فإن هذا الكفاح سيكون عبثاً . أنه سوف يتجمد بالفشل أو ربما بالأضرار بالسلطة العامة .

كيف يطلب من الجراحين أن يكونوا غير مبالغين بالشروع في مثل هذه المعارك التي يمكن أن يفقدوا فيها كل شيء؟ ورغم كل شيء ألا تفرض عليهم مسؤوليتهم عن الحياة البشرية الالتزام بالنضال كي يحوزوا على الحد الأدنى من التجهيز التقني الذي لا مندوحة عنه لنجاح مداخلاتهم التي شرعوا فيها في نطاق الجراحة الحديثة .

* * *

يبدو أن « ابيقراط » لم يواجه سوى مسؤولية التلميذ تجاه مريض . فقد ذهب حتى إلى تحريم انشاء الطرق العلاجية . واليوم فإن الاهتمام بخير كل المرضى تفرض علينا واجباً في أن ننقل إلى زملائنا وإلى طلابنا القليل الذي نعتقد اننا نعرفه . وهذا الواجب هو في الحالة الراهنة من التنظيم الاستشفائي أكثر فأكثر صعوبة لتحمله . لقد أصبحت المراكز الاستشفائية مراكز تعليم ، وكثيرون من المرضى قلما يهمهم أن يتحولوا إلى مادة تعليمية . ان التعليم التقني الجراحي العام يخدم شيئاً فشيئاً في مراكزنا الاستشفائية المسماة جامعية . فالواقع أكثر ازعاجاً وحيث أنه يلاحظ في الولايات المتحدة كما يلاحظ في فرنسا .

بالتأكيد ، يوجد التعليم المكتوب ، والفيض الغزير من الأدب الطبي يظهر جاذبيته . إنه يرتب مسؤوليتنا في المقياس الذي يجب علينا فيه أن نختار بين ما يجب السكوت عنه وما يجب نشره . فهل يجب نشر مفاهيم جديدة لا تزال هشة وبأمل أن

تصبح خميرة مفيدة ؟؟ وهل يجب نشر تقنيات جريئة إذا وضعت بين أيدي غير مدربة يمكن أن تكون خطيرة ؟؟ هل يجب الاعلان عن حقائق واضحة إذا كانت لا تزال غير مفهومة ؟ .

الا يجب علينا الامتناع عن بعض الكتابات التي غالباً ما تستخدم اعتبارنا المهني بأكثر مما هي المصلحة المباشرة للمرضى؟؟ انها وغيرها امثلة كثيرة ترتب مسؤوليتنا وهي أحياناً لا يسهل ولا يريح الجواب عنها .

* * *

علينا نحن الجراحين أيضاً ، واجب رئيسي : انه واجب البحث الذي يمكن أن يعمل على تقدم صنعتنا ، أقول صنعتنا وقد يكون من الأفضل القول صنعتنا اليدوية (حرفتنا) . فليس لنشاطنا شيء من العلمي ولهذا يكون البحث المسمى علمياً ليس من اختصاصنا . انه لن يغري سوى الجراحين الذين سيقبلون ترك نظامهم الخاص من أجل أعمال ، بسبب فقدان النتائج العملية ، سوف تؤدي لهم بشكل مربح ، الاحترام والشهرة والسمعة .

انني هنا أتحدث عن بحث آخر ، أكثر تبلا وربما أكثر تواضعاً بحيث يفرض علينا وحدنا ، لأننا وحدنا نملك الوسائل التي يمكن أن تضمن له النجاح . إنه البحث السريري Clinique والدرس المنهجي للاضطرابات التي يثيرها المرض عند الانسان ، والحادث والاصابة العملياتية . ولفقدان الوسائل يبقى هذا الميدان غير مستثمر نسبياً . وكما يقول (كريل Crill) فإن هذا البحث يبقى علماً غير مستحب من الناس .

إن أي عنوان لمراكز البحث الوطنية لا يعنيه . فكثير من اتساع الأفكار ، وكثير من الاهتمام يقال به ، لأنه يرمي لمصلحة الانسان المريض الملموسة ، ويسكن لأنه ليس حديثاً ، والدولة لا تهتم به . فأمام الواجب ومسؤولية تحريك مثل هذا البحث يبدو في الأفق الكثير من الصراعات الصعبة .

إذا كنا قد أكدنا على العبء والثقل المتزايد لمسؤولية الجراح في العالم الحديث فذلك لأنه يلزمنا الكثير من قوة الروح كي تستمر على الاضطلاع بها. فكثير من الاغراءات تداعب منذ الآن أولئك الذين سوف يميلون للتحلل من حمل ثقيل.

وهنالك اغراء طبابة أكثر فأكثر علمية، وأكثر فأكثر تجريداً بحيث ينحسم الاخلاص الخاص للفرد شيئاً فشيئاً.

وهنالك اغراء التخصص، وهو التحديد لنشاطنا بهذا الجزء أو ذاك من الجسد، الأمر الذي يقدم عذراً سهلاً لنسيان الوحدة العضوية والنفسية للانسان المريض.

وهنالك أخيراً اغراء البحث عن معلم آخر أقل اقتضاء من وجهة نظر أخلاقية من المريض الذي كان تقليدياً «الوحيد» الذي يتوجب علينا تجاهه كل شيء.

إن اضفاء الصفة الوظيفية هو الذي يقدم لنا هذا المهرب، وهذه المقايضة بين مسؤولية أخلاقية ودون حدود بمسؤولية إدارية شكلية محددة منظمة ومقننة. اننا نستطيع الاختيار من أجل أمن الموظف وإهمال الكرامة الثقيلة لمهنتنا.

لقد سبق أن انساق الكثيرون لهذا الاغراء. وسوف يتبعهم الكثيرون. وبدون أي ضغط من الدولة، وبلعبة الحروب البسيطة للناس الضعيفي القوة والضمير أمام مسؤوليات شخصية وأخلاقية ثقيلة جداً، سوف تنتعش جراحة ذات صفة وظيفية وسوف تعمم أيضاً.

انها بالتأكيد ستكون جراحة تراتبية. وقد كتب (ح. ردبراي) عن هذا بروعة، حيث قال بأن التسلسلية بين أعضاء الفريق الطبي تصبح ضرورة في فرضية الوظيفية.

سوف نرى «أطباء كتبه Mediseribes» انطلاقاً من مكاتبهم الادارية، ومنشورات تقنية وعلاجية على المنفذين أن يطبقوها في غرف عملياتهم. فهل سيتحسر هؤلاء على حريتهم السابقة؟؟ ان هذا ليس مؤكداً. سوف يكتسبون الأمن المكتبي ومسؤوليتهم سوف تنساب في شلال السلالم التراتبية.

ففي أمنهم وتخفيف مسؤوليتهم المهنية، سوف يجد موظفوا المستقبل هؤلاء بدون شك السلام واقتناعاتهم الهزيلة. وربما سوف يبقى بعض المتمسكين بتقاليد عليا ممن سوف يثابرون على الظن بأنهم جراحين. «وذلك بأن يقادموا، وأن يجابهوا بدون انقطاع، ويناقون في مغامرة ومخاطر العاصفة والفشل... إنه قبول غير المتيقن، والمتاهة، فالثروة الوحيدة التي تحسب في حالة سوء الحظ: هي الحرية المعزولة».

ترجمة المحامي: عبد الهادي عباس

* * * *
* * *
* *

(*) عقد المؤتمر الدولي الثاني للأخلاق الطبية في باريس عام ٩٨٤. وجرى نقاش في هذا المؤتمر حول البحوث التي قدمت. ومن البحوث التي نوقشت البحث الذي نقوم بترجمته. وقد تعرض المؤتمر لمسائل التأمين الصحي، وكيفية ضمان المسؤولية مما يشكل دليلاً للمشرع يستعين به على معالجة الأضرار التي يتعرض لها المواطن والطبيب. وحبذا لو أنه يتيسر للجهات الرسمية المختصة عندنا الافادة من تجارب الشعوب في هذا الشأن إذن لاطمأن المريض والطبيب لوجود من يكفل نتائج الخطأ والضرر الذي قد يكون جسيماً جداً.

فصـــل من كتاب

مبدأ التعويض في التأمين البحري
الخسارة المشتركة / العورية العامة
GENERA AVERAGE

الدكتور
الصديق الأمين المصراتي *

تعريف

تعرف الخسارة العامة بأنها تلك الخسارة الناشئة عن تضحية غير عادية ولكنها إرادية بالشيء المؤمن عليه أو جزء منه، أو عن مصروفات انفقت في سبيل المصلحة العامة للسفينة والشحنة.

وتقع هذه الخسارة كلما كان المؤمن له ملزماً بالمساهمة في هذه الخسارة سواء عن طريق نفقات يتكبدها، أو عن طريق التضحية بأشيائه المؤمنة أو جزء منها في سبيل السلامة العامة للرسالة البحرية.

القاعدة (أ) من قواعد يورك ــ أنتورب لسنة 1974 تنص على أنه تكون هناك خسارة مشتركة في حالة القيام إرادياً بتضحية أو تكبد نفقات غير عادية بطريقة معقولة

* استاذ مساعد بكلية القانون بجامعة قار يونس في الجماهيرية العربية الليبية، والفصل من كتاب «مبدأ التعويض في التأمين البحري ــ دراسة مقارنة» يقع في ٢٨٠ صفحة وقد نشر في عام ١٩٨٦.

لأجل السلامة العامة ولغرض المحافظة على الأشياء التي تتضمنها الرسالة البحرية من خطر بحري.

كما يعرفها قانون التأمين البحري الانجليزي تعريفاً مشابهاً في المادة 66(1) أما القانون البحري الليبي فيعرفها في المادة 262 بأنها الخسارة الناتجة عما يلحق بالأشياء من ضرر أو هلاك والنفقات الاستثنائية المترتبة على هلاك أقدم عليه الربان قصداً للمنفعة المشتركة ولمواجهة ما تعرضت له الرحلة من خطر. ولا يشترط حصول نتيجة مفيدة من ذلك فيما عدا الحالات المنصوص عليها في المادة 267.

شروط تحقق الخسارة المشتركة

يتفق القانون الليبي مع القانون الانجليزي على الشروط التي يجب أن تتوافر في الخسارة حتى تعتبر من قبيل الخسارات المشتركة وهي:

1- أن تكون هناك تضحية أو نفقات. 2- أن تكون التضحية غير عادية والنفقات استثنائية. 3- أن يتم الإقدام على التضحية أو الإنفاق اختيارياً من قبل الربان. 4- أن يكون الغرض السلامة العامة للسفينة وشحنتها.

إلا أنه هناك إختلافاً جوهرياً بين القانونين فيما يتعلق بالشرط الرابع. فالمادة 262 من القانون البحري الليبي تشترط في حالات استثنائية وهي الحالات التي نصت عليها المادة 267، أن تتحقق نتيجة مفيدة، أي أن تنجو الرسالة البحرية من الخطر البحري الذي حاق بها. وذلك خلافاً للأصل وهو أنه ليس من الضروري أن يتحقق الهدف من الخسارة المشتركة. وعليه فنتيجة التضحية أو النفقات قد تكون خلافاً لما كان الربان يأمل في تحقيقه. فعناصر الرسالة البحرية قد لا يتم إنقاذها، ومع ذلك نظل إزاء خسارة بحرية مشتركة يتحتم على جميع الأطراف المساهمة فيها.

على أنه يبدو لنا من غير المتصور أن تكون هناك خسارة مشتركة إذ لحقت الأشياء المؤمن عليها خسارة كلية. وبالتالي يبدو بديهياً أن يتم إنقاذ هذه الأشياء أو

جزء منها، وذلك بلا شك نتيجة مفيدة يرتبها فعل الخسارة المشتركة سواء كانت تضحية أو نفقات. إنه لمن الصفات المميزة للخسارة المشتركة أن يكون هدفها الحفاظ على الشيء المعرض للخطر، فإذا لم يتحقق هذا الهدف تعذر اعتبار الخسارة خسارة مشتركة. ذلك أن نظام الخسارات المشتركة يقوم أساساً على قاعدة أن من أفاد من خسارة الغير التزم بالمساهمة فيها[1].

وخلافاً لما يظنه البعض[2] فإن القانون الإنجليزي يتطلب تحقق شرط النتيجة المفيدة. ويتفق معه في ذلك القانون الأمريكي.

ذلك أنه بصرف النظر عن النصوص القانونية الواضحة، فإن رأي القضاء في هذين البلدين يؤيد ما نذهب إليه من أن القانون الانجليزي والقانون الأمريكي يتطلبان تحقق نتيجة مفيدة كشرط لإعتبار الخسارة خسارة مشتركة.

فرأي المحكمة العليا في أمريكا[3] هو أنه لا بد من إنقاذ الشيء المؤمن عليه أو جزء منه كشرط لتحقق الخسارة المشتركة. وفي ذلك تقول المحكمة المذكورة ثلاثة شروط لا بد أن تتوافر حتى تكون مطالبة صحيحة على أساس المساهمة في خسارة مشتركة. الأول هو أن يكون هناك خطر عام تتعرض له السفينة وطاقمها والشحنة التي تحملها، وأن يكون هذا الخطر وشيك الوقوع حتمياً، لا يمكن تجنبه إلا بتكبد خسارة تلحق جزءاً من المصالح المشتركة لإنقاذ الباقي، والثاني أن تكون التضحية بجزء لمصلحة الكل إرادية. ومثال ذلك الالقاء الإختياري في البحر أو طرح جزء ما من المصالح المشتركة لغرض تفادي الخطر العام، أو التحويل الإختياري لهذا الخطر العام من المصالح كلها إلى جزء معين منها. والثالث لا بد أن تكون محاولة تفادي الخطر ناجحة إلى حد ما.

(1) محمود حمدي الشرقاوي، القانون البحري الليبي ١٩٧٠ ص ٥٨٠.

(2) ثروت عبد الرحيم، الاعفاءات والمسموحات في التأمين البحري، وأساس هذا الرأي رأي الفقيه الانجليزي أبوتلد، في مؤلفه في التأمين البحري، الطبعة الخامسة ص ٨١٢.

(3) Star of Hope, 76 M.S.Rep., Wallace 9, 203-209 Columbia Ins. Co.V.Ashby, 38 U.S.Rep. Peters 13, 331.

فإذا لم يتم إنقاذ شيء، إنتفى وجود مساهمة في خسارة مشتركة بأي حال من الأحوال.

والرأي نفسه مستقر في القضاء الانجليزي، ففي قضية Fletcher V.Alexander[1] جاء في حكم المحكمة أنه إذا كان بعد الالقاء في البحر، أو بعد وقوع الخطر الذي نشأت عنه الخسارة ما تبقى من الأشياء المؤمن عليها أصبح خسارة كلية بحيث لم تتحقق أية منفعة من فعل الإلقاء بالنسبة لأصحاب الأشياء الأخرى، فلا يجوز المطالبة بأية مساهمة. إن أساس القانون في هذا الخصوص هو المبدأ القائل بأن خسارة الشخص الذي تمت التضحية بأشيائه لأجل منفعة الآخرين يجب التعويض عنها طبقاً للخسارة التي وقعت من ناحية وطبقاً للمنفعة التي تحققت من ناحية أخرى.

وفي قضية أخرى حكمت محكمة الاستئناف[2] بأنه عندما تلحق السفينة وشحنتها خسارة تكون نتيجتها عدم تمكنهما من الوصول إلى الميناء المقصود، فلا مجال للمطالبة بمساهمة في خسارة مشتركة، ذلك أن انتهاء الرحلة قبل موعدها يعني أن القيمة الحقيقية تكون لا شيء، وبالتالي لا يمكن تحميل السفينة ولا الشحنة أية مساهمة. أما إذا وصل جزء من هذه المصالح إلى الميناء المقصود كما في حالة شحن البضائع على سفينة أخرى، وكسب أجرة الشحن، فتكون هناك قيم تتحمل المساهمة في الخسارة الواقعة.

كما أن فقهاء التأمين البحري يتبنون نفس الرأي. من ذلك ما كتبه بينك[3] في سنة 1924 من أنه إذا هلكت السفينة والشحنة هلاكاً كلياً بعد عملية القاء في البحر أو بعد تضحية إختيارية بالمرساة أو الحبال مثلاً فلا يمكن إجراء أية مساهمة، وذلك لأن

(1) (1867-68) L.R.3 C.P. 375.

(2) Challew V. The Royal Commission on the Sugar Supply (1922) 1 K.B.12 (C.A.)

(3) Principle of Indemnity ch. 7, p284-289.

المواد التي تمت التضحية بها كانت ستهلك لو بقيت على ظهر السفينة، وعليه يكون وضع أصحابها واحداً في كلا الحالتين.

كما أن هذا المبدأ مستقر في القانون البحري المصري طبقاً لنص المادة 257 منه. والتي تفيد بأنه إذا القيت البضائع في البحر ولم يتم إنقاذ السفينة فلا محل للقول بوقوع خسارة مشتركة يجب المساهمة فيها حتى لو تم إنقاذ البضائع فيما بعد.

فالفرض هو أن ربان السفينة قد فشل في إنقاذ هذا الجزء من البضائع بالرغم من التضحية التي أقدم عليها. فأي بضائع يتم إنقاذها بعد أن غرقت السفينة لا يجوز تحميلها بالمساهمة في خسارة مشتركة، وذلك لأن إنقاذها لم يكن نتيجة للتضحية الأصلية التي قام بها الربان، وإنما بسبب فعل آخر لا علاقة له بهذه التضحية.

وهذا هو موقف القانون الفرنسي والقانون البحري الايطالي. فإذا رجعنا الآن إلى المادة 262 من القانون البحري الليبي، التي تتفق مع المادة 259 من قانون التجارة البحرية اللبناني الصادر سنة 1947، يتضح لنا وجود تناقض داخل النص نفسه، ذلك أنه يشترط بداية أن يكون هدف التضحية أو النفقات هو السلامة العامة للرسالة البحرية، في حين أنه يتغاضى عن هذا الشرط فيما بعد فلا يشترط ضرورة تحقق نتيجة مفيدة. فإذا لم تكن هذه النتيجة الأخيرة ليست ضرورية، فلماذا إشتراط أن يكون هدف فعل التضحية أو تكبد النفقات هو السلامة العامة للرحلة البحرية.

كما أن نص المادة 262 يتناقض مع نص المادة 266 الذي يعالج مسألة توزيع الخسائر على النحو الآتي.. يشترط لتطبيق مبدأ توزيع الخسائر أن يكون قد أنقذ كامل السفينة والشحنة أو بعضهما ما لم يهلك أحدهما تماماً حفظاً لسلامة الآخر. وهذا النص يعني ضرورة تحقق نتيجة مفيدة من فعل التضحية أو النفقات، أي إنقاذ السفينة أو الشحنة أو كلاهما حتى يكون في الإمكان توزيع الخسارة.

أما التناقض الآخر فمع نص المادة 272، الذي يعالج موضوع تسوية الخسائر

على النحو الآتي: تسوى الخسائر البحرية في آخر مرفأ تقصده الشحنة التي تكون في السفينة وقت الهلاك أو في مكان انقطاع السفر وبموجب قانون هذا المرفأ، وتتناول ما يستحق من مبالغ التفريغ مع اعتبار حالة الأشياء المنقذة. فالنص يفيد أن جزءاً من الرسالة البحرية قد أنقذ نتيجة لفعل الربان، ويتعذر إجراء أية تسوية إذا لم يكن هناك شيء قد تم إنقاذه ووصل إلى الميناء المقصود أو إلى ميناء آخر في مكان انقطاع السفر.

إن هذا الإضطراب في موقف المشرع الذي ينبيء به التناقض الصريح بين النصوص المذكورة، يضاف إلى ذلك شذوذ الاتجاه الذي تبناه المشرع في المادة 262 عن الاتجاه السائد والمستقر في الفقه والقضاء والقانون المقارن، ومنافاة هذا الاتجاه الشاذ لمقتضيات المنطق السليم، كلها عوامل متكاملة تعزز الدعوة التي نؤيدها لتعديل النص المذكور، مما يستتبع عدول المشرع عن هذا الموقف الغريب.

علاقة الخسارة المشتركة بالتأمين البحري

غالباً ما تبدأ مناقشة موضوع الخسارة المشتركة بالتأكيد على أنه ليس من موضوعات التأمين البحري. فهذا النوع من الخسائر البحرية له وجوده المستقل، حيث أنه استقر في العمل وتطور زمناً طويلاً قبل أن يعرف التأمين البحري. وهذا ما يكون الشعور بأنه ليست هناك علاقة وثيقة بين الموضوعين. فقد قيل في هذا الشأن إن المكن الطبيعي لموضوع الخسارة المشتركة ليس هو التأمين البحري، فهذا الموضوع لا يمكن فهمه كما ينبغي إلا إذا تمت دراسته مستقلاً عن التأمين الذي ارتبط به مصادفة، ليدرس كفرع من قانون النقل البحري الذي ينتسب إليه انتساباً طبيعياً[1]. وقد جاء في قضية Brigella[2]، بأن الالتزام بالمساهمة في الخسارة المشتركة يوجد بين ذوي الشأن سواء كانوا مؤمن لهم أم لا. فكون أن أحدهم مؤمن له، فذلك ظرف

(1) R.Lowndes The Law of General Average, 4th ed. 1888, Preface. PX.

(2) (1893) p.189.

لا يؤثر على تسوية الخسارة المشتركة، إذ قواعد هذه التسوية مستقلة تماماً عن التأمين.

مما لا شك فيه أن الخسارة المشتركة قد طورت قواعدها الخاصة، وحافظت على طابعها المميز على مدى تاريخها الطويل، ولكن برغم ذلك فإن الإصرار على فصل الخسارة المشتركة فصلاً كاملاً عن التأمين البحري يناقض الاتجاه السائد في القانون والعمل، طالما أنها مجرد نتيجة لحدوث خطر بحري يلتزم المؤمن بالتعويض عنها، إلا إذا تضمنت الوثيقة نصاً يعفي المؤمن من هذا الالتزام، ذلك أن القانون، ووثائق التأمين في كل بلد تلزم المؤمنين بتعويض المؤمن له عن المساهمة في الخسارة المشتركة[1].

كما أن المادة 66(4) من قانون التأمين البحري الانجليزي تنص على أنه للمؤمن له أن يتقاضى تعويضاً من المؤمن عن المساهمة في الخسارة المشتركة دون الرجوع إلى الأطراف الآخرين المسؤولين عن المساهمة في هذه الخسارة. وعليه فإذا أصبحت البضائع المؤمن عليها خسارة كلية بفعل التضحية التي أقدم عليها ربان السفينة فإنه لصاحب هذه البضائع مطالبة أصحاب المصالح الأخرى في الرحلة البحرية بنسبة مساهمتهم في هذه الخسارة. وله أيضاً الحق في التعويض من المؤمن عن مقدار الخسارة التي لحقت به دون الرجوع أصلاً على المسؤولين الآخرين الذين استفادوا من خسارته. ولكنه إذا تبنى أحد الإختيارين فليس له استعمال الآخر حتى يعوض مرتين عن خسارة واحدة.

إنه من الثابت طبقاً لقوانين التأمين الحديثة وجود علاقة وثيقة بين التأمين البحري وبين الخسارة المشتركة، وليس أدل على هذه الحقيقة من موقف قانون التأمين البحري الانجليزي الذي يتضمن كل النصوص المتعلقة بالخسارة المشتركة وقواعد تسويتها طبقاً لوثائق التأمين البحري. يضاف إلى ذلك أن المؤمن له الحريص يؤمن دائماً ضد الخسائر والمسؤوليات الناشئة عن فعل الخسارة المشتركة.

(1) W.Beneche, Principle of Indemnity, Supra 289-290.

إضافة إلى التزام المؤمنين في تعويض المؤمن لهم عن مساهمتهم في الخسارة المشتركة، فإنهم يؤدون دوراً مهماً في عملية تسوية هذه الخسارة. ذلك أن الناقل أو مالك السفينة لا يصر عادة على أن يساهم المؤمن له في الخسارة المشتركة أصلاً، بل يقبل ما يعرف «بضمان المؤمن أو المكتتب»، وهذا الضمان عبارة عن شهادة تصدر عن المؤمن تفيد أن الأخير يلتزم بدفع مبلغ المساهمة في الخسارة المشتركة الذي تتحمله الشحنة. هذا الإجراء تكون نتيجته الإسراع في الإفراج عن الشحنة، وعدم الاحتفاظ بها بواسطة الناقل الذي له عليها رهناً حيازياً يخوله حق الاحتفاظ بها حتى يقوم المدين الراهن بدفع الضمان المطلوب، أو إلى أن يتم إجراء التسوية النهائية، ويتم دفع قيمة مساهمة الشحنة في الخسارة المشتركة. وهذا ما تنص عليه المادة 280 من القانون البحري الليبي بأنه للربان أن يرفض تسليم البضائع ما لم تقدم له ضمانة كافية للدفع. ومهما يكن من أمر فإننا لن نتعرض للمساهمة في الخسارة المشتركة طبقاً لقواعد القانون البحري، فذلك يخرج عن نطاق هذه الدراسة. ومنهم فقط بالعلاقة بين المؤمن والمؤمن له، ومدى التعويض الذي يلتزم المؤمن بدفعه على أساس الخسارة المشتركة.

مقدار التعويض المستحق عن الخسارة المشتركة

أود أن أشير بداية أن التأمين البحري بصفة عامة قد نظمه قانون التأمين البحري الإنجليزي تنظيماً دقيقاً، ربما يفوق أي تنظيم قانوني في تشريع آخر. وكذلك الأمر بالنسبة لموضوع الخسارة المشتركة وعلاقته بعقد التأمين فقد منحه المشرع اهتماماً ملحوظاً، في حين أن المشرع الليبي قد نظم موضوع الخسارة المشتركة في الفصل الثالث من الباب السابع في معرض معالجته للخسارات البحرية. فقد حصرت المادة 262 من القانون البحري الليبي حالات الخسائر المشتركة في حالتين فقط هما حالة الخسارات المادية وتشمل الأضرار اللاحقة بالشحنة كالالقاء في البحر واستعمالها وقوداً لإكمال الرحلة، والأضرار اللاحقة بالسفينة كهلاك المهمات والتفرعات، وتشحيط السفينة على البر بقصد انقاذ الشحنة وغيرها من الأضرار.

والحالة الثانية وهي حالة الخسارات النقدية، وتتمثل في النفقات الاستثنائية التي يدفعها الربان لسلامة الرحلة كنفقات تعويم السفينة ومساعدتها وقطرها وإرسائها نتيجة لوقوع خطر بحري، وتشمل هذه الحالة أيضاً النفقات البديلة وهي النفقات التي لا تتوافر فيها شروط الخسارة المشتركة، وتشمل أيضاً نفقات تسوية هذه الخسارة.

أما قانون التأمين الانجليزي فينص على ثلاث حالات للخسارة المشتركة.

الأولى: حالة الخسارة المادية الناتجة عن التضحية بجزء من السفينة أو شحنتها.

الثانية: حالة الخسارة النقدية الناتجة عن مصروفات يدفعها الربان قصد تحقيق السلامة العامة للرحلة البحرية.

الثالثة: حالة المساهمة في خسارة مشتركة لحقت أحد أطراف الرسالة البحرية وتسوية كل نوع من هذه الخسارات المشتركة تخضع لقاعدة مختلفة.

التعويض عن الخسارة المادية

إن التضحية المادية بجزء من السفينة أو من الشحنة هي النوع التقليدي للخسارة المشتركة، واتبعها ربابنة السفن حيث لم يكن لديهم أي اختيار إلا قطع أحد صواري المركب أو القاء الشحنة في البحر. أما الآن فقد تكون التضحية على هذه الصورة هي الاختيار الأخير أمام الربان، إذ إن تطور بناء السفن ووسائل الاتصال بها جعل حالات التضحية بجزء منها إجراءاً نادر الوقوع وبالتالي تصبح خسارة النفقات هي الحالة الغالبة للخسارة المشتركة، وذلك يستدعي إعادة النظر في القواعد القانونية التقليدية المطبقة اليوم.

لقد لاحظنا سابقاً أن المشرع الليبي لم يعالج موضوع الخسارة المشتركة ضمن موضوعات التأمين البحري، وبالتالي لم يتعرض لعلاقة المؤمن بالمؤمن له في حالة وقوع خسارة مشتركة إلا عرضاً، وذلك في المادة 336 من القانون البحري والتي تنص على أنه يتحمل غرامة الخسائر البحرية المشتركة الضامنون بالنسبة إلى القيمة التي ضمنوها بعد خصم مبلغ الخسائر البحرية الخاصة المترتبة عليهم عند الاقتضاء.

إن عنوان المادة هو « غرامة الخسائر المشتركة » مما يوحي بأنها تنظم العلاقة بين المؤمن والمؤمن له بخصوص كل أنواع الخسارات المشتركة سواء كانت تضحية أو نفقات أو مجرد مساهمة في الخسارة.

فالنص قد ينطبق على حالتي التضحية والنفقات، فيحدد حق المؤمن له في التعويض عن جزء من الخسارة ناتج عن نسبة القيمة الثابتة بالوثيقة إلى القيمة الحقيقية أو قيمة المساهمة للشيء المؤمن عليه. ولكنها لاتبين ما إذا كان للمؤمن له الحق في طلب التعويض مباشرة من المؤمن عن الخسارة المشتركة سواء كانت تضحية أم نفقات.

أما فيما يتعلق بالتضحية بجزء من الشيء المؤمن عليه لأجل السلامة العامة فالقواعد والمبادىء قد استقرت منذ زمن بعيد. إذ العلاقة بين المؤمن والمؤمن له تحكمها قاعدتان رئيسيتان:

الأولى: هي أن المؤمن له مخول بمطالبة مؤمنة مباشرة بالتعويض عن الخسارة.

الثانية: هي أن التعويض يشمل الخسارة كلها، وليس الجزء الذي يتحمله فقط.

على أنه للمؤمن له أن يمارس حقه القانوني ويطالب المشاركين في الرحلة البحرية بدفع كل منهم لما يجب عليه دفعه في الخسارة المشتركة. فإذا لم يمارس هذا الحق، فحقه اتجاه المؤمن كما ينظمه عقد التأمين يظل كما هو. فليس للمؤمن أن يحتج بأن للمؤمن له حقاً ثابتاً في ذمة شخص آخر، بل عليه دفع التعويض المستحق ابتداء، ومن ثم يجوز له استعمال اسم المؤمن له في مطالبة الأشخاص الآخرين الملزمين بالمساهمة في الخسارة المشتركة. ذلك أن عقد التأمين يلزم المؤمن بتعويض المؤمن له. هذا الالتزام يقرره العقد نفسه وليس له علاقة بحقوق والتزامات أطراف الرحلة البحرية التي ينظمها القانون البحري، وبالتالي فليس من المهم أن يمارس المؤمن له هذا الحق أم لا. على أنه إذا مارسه وتحصل على التعويض المناسب فلا يجوز له بعد ذلك الرجوع مرة أخرى على المؤمن، لأن ذلك يشكل تعويضاً مضاعفاً لخسارة واحدة.

وقد تم تطبيق نفس القاعدة في أمريكا، ففي قضية Maggrath V.Church[1] كان السؤال هل يجوز للمؤمن له أن يطالب المؤمن ابتداء بالقيمة الإجمالية للمساهمة الواجبة له من الأطراف المشاركة في الرحلة؟ فكانت إجابة المحكمة بنعم، مسببة ذلك بأن الخسارة كلها ناشئة عن خطر بحري تشمله الوثيقة، وللمؤمن له الحق في الرجوع على المؤمن الذي تعهد بتعويضه عن الخسارة التي يسببها ذلك الخطر. هذه القاعدة تبدو مطلقة، حيث أنها لا تؤدي إلى تعدد في الدعاوي كما قد تؤدي إليه قاعدة أخرى.

فإذا كان للمؤمن له أن يتقاضى من المؤمن في حدود ما يتحمله من الخسارة فقط، فإنه على المؤمن له أن يرجع على الأطراف الأخرى المشاركة في الرحلة بالباقي من المبالغ المستحقة. هذا الرجوع يمكن للمؤمن أن يمارسه باسم المؤمن له، وذلك لأن أحد أهم أهداف التأمين هو إعادة رأس المال الذي هلك بسبب طارىء بحري فوراً إلى المؤمن له حتى يستطيع الاستمرار في مشروعه التجاري.

إن مسؤولية المؤمن عن تعويض المؤمن له تتحدد بمقدار التضحية وبطبيعة الخسارة إن كانت خسارة كلية أو مجرد خسارة جزئية.

فإذا كان الشيء المؤمن عليه قد أصبح خسارة كلية بسبب خطر بحري يشمله التأمين، وكانت الوثيقة وثيقة مقدرة، فإن مدى التعويض يتحدد بالمبلغ الثابت بها. أما إذا كانت الوثيقة غير مقدرة فللمؤمن الحق في تعويض يعادل القيمة المؤمنة.

على أنه يجب ملاحظة أن المبدأ الذي يطبق في حالة الخسارة الجزئية اللاحقة بالسفينة نتيجة للتضحية يختلف عن المبدأ الذي يطبق في حالة الخسارة الجزئية اللاحقة بالشحنة.

(1) 71 L.T.104.

التعويض عن الخسارة النقدية

في حالة وقوع هذا النوع من الخسارات المشتركة يكون للمؤمن له الحق في المطالبة بتعويض من المؤمن بقدر المبلغ الذي تتحمله مصلحته في الرحلة البحرية. أما فيما يتعلق بمساهمات الأطراف الأخرى، فإن المؤمن له الذي لم يستطع تحصيلها مباشرة من الملزمين بها، لا يستطيع مطالبة مؤمنة بها. والقاعدة القانونية في هذا الخصوص تضمنها الفقرة (4) من المادة (66) من قانون التأمين البحري الانجليزي. التي تنص على أنه عندما يتكبد المؤمن له خسارة مشتركة في شكل نفقات فله الحق في مطالبة المؤمن بدفع تعويض عن حصته في هذه الخسارة. لقد استقر هذا المبدأ قبل صدور قانون التأمين البحري بحوالي اثني عشرة سنة في قضية The Mary Thomas[1]، التي تتلخص وقائعها في أن نفقات تم دفعها بقصد تعويم سفينة بخارية كانت قد جنحت. لم يستطع ملّاك السفينة الحصول على تعويض من أصحاب البضائع كمساهمة من هؤلاء الأخيرين في نفقات التعويم المذكورة. فرفع ملّاك السفينة دعوى أمام القضاء مدعين أن النفقات التي تم دفعها من أجل سلامة السفينة وشحنتها، مما يجيز لهم مطالبة المؤمن بهذه النفقات ابتداء، ويبقى للمؤمن فيما بعد حق ملاحقة أصحاب البضائع ومطالبتهم بقيمة مساهماتهم في الخسارة المشتركة.

إلا أن القاضي «بارنس» حكم بعدم صحة هذا الإدعاء، وبأن مسؤولية مؤمني السفينة تنحصر في نصيب السفينة من هذه النفقات، وأن النصيب الذي تتحمله الشحنة من الخسارة لا يمكن تقاضيه من مؤمني السفينة إذا أخفق ملّاكها في تقاضيه من أصحاب الشحنة.

ومما تجدر ملاحظته أن القاعدة الواردة في الفقرة الرابعة من المادة السادسة والستين من قانون التأمين البحري الانجليزي قد تعرضت للتقييم في القضية المعروفة

(1) International Nav. Co. V. Atlantic Mut. Ins. Co. 100 Fed Rep 304.

التي تتلخص وقائعها في Green Star Shipping Co. V. The London Assurance الآتي :

أصدرت شركة لندن للتأمين وثيقة تأمين بحري على السفينة البخارية المسماة «آندريه»، كما أمنت شركة التجار الانجليز للتأمين «British Trader Ins. Co.» على جزء من شحنة السفينة المذكورة. وقد تضمنت الوثيقة الشروط التالية: ... الخسارات النقدية (النفقات المدفوعة) بالنسبة للشحنة فقط.. مصلحة المؤمن له ثابتة، والمبلغ المعرض للخطر يتم الإعلان عنه وتقييمه في وقت لاحق. وتدفع أية نسبة تتعلق بأي مبلغ تنخفض به قيمة البضائع بسبب أي حادث لاحق، أو خسارة، أو ضرر أو خسارة مشتركة، أو رسوم، وذلك دون الاستفادة من أي تأمين آخر.

وبمقتضى وثيقة أخرى صادرة عن هيئة اللويدز تم التأمين على الجزء الآخر من الشحنة ضد خسارة النفقات المشتركة..

ويلاحظ أن المؤمن لهم ملاك السفينة البخارية كانوا في جميع الأوقات يتمتعون بعضوية جمعية التأمين التبادلي للسفن البخارية، وتتعهد هذه الجمعية بتعويض أعضائها عن الالتزامات المترتبة عليهم بما في ذلك نصيب الشحنة في الخسارة المشتركة، الذي لا يمكن تقاضيه من جهة أخرى.

كانت السفينة يتم شحنها بالبضائع في نيويورك عندما اندلعت النيران في عنابرها، فسببت لها ولشحنتها أضراراً، ولكن جزءاً من الشحنة تم انقاذه. شحنت السفينة مرة أخرى وبدأت رحلتها، ولكنها تعرضت لتصادم بحري أغرقها، وتم تفريغ البضائع ورفعت السفينة وتم نقلها إلى ميناء آخر غير الميناء المقصود حيث تم التخلي عن الرحلة. ساهم أصحاب البضائع في الخسارة المشتركة للسفينة بقيمة هذه البضائع كاملة، وبرغم ذلك بقي جزء من النفقات الاستثنائية غير مدفوع. فرفع ملاك السفينة دعواهم ضد مؤمني السفينة مطالبينهم بهذا المبلغ غير المدفوع.

وقد قال القاضي «روش» الذي تلا حكم المحكمة بأن موضوع النزاع يشكل بالنسبة له صعوبة كبيرة، وأنه ليس هناك سوابق يمكن الاهتداء بها. فالحكم في هذا الموضوع يعتمد على نص المادة 66(4) من قانون التأمين البحري لسنة 1906 ومضمونه. لكنه يلاحظ أن القاضي المذكور لم يحاول تقصي مضمون الفقرة المذكورة من المادة 66، بل حاول التغاضي عن السابقة القضائية التي تمثلها قضية The Mary Thomas والذي يعتقد أنها قد وضعت القواعد التي تحكم هذه النقطة، فهو لم يعتبرها كذلك حين قال بأن قضية The Mary Thomas لا تشمل هذه القضية ولا تقدم مساعدة للحكم فيها.

وتبريراً لحكم المحكمة قيل إن هذا الحكم لا يتناقض مع الحكم في قضية The Mary Thomas، ذلك أن الاختلاف بين القضيتين أساسه أن ملاك السفينة في هذه القضية الأخيرة أهملوا من خلال وكلائهم، وبالتالي لم يكن لهم الحق في تقاضي أية مساهمة من المصالح الأخرى المشتركة في الرحلة البحرية.

أما في القضية المعروضة، فقد كان للمؤمن له الحق في مساهمة محدودة من المصالح الأخرى، وبالتالي يمكن التوسيع من مسؤولية المؤمن لتشمل مبلغاً أكبر من قيمة المساهمة الفعلية للمصلحة التي يجب عليها المساهمة في الخسارة المشتركة. والسبب في ذلك أن المؤمن له الذي تكبد النفقات سيتحمل مبلغاً يفوق قيمة ما تم انقاذه من الأشياء المؤمنة، وبالتالي يلتزم مؤمنه بتعويضه عن هذه الخسارة، وليس هناك حد على هذا التعويض، إلا أنه لا يمكن أن يتجاوز مبلغ التأمين الثابت بالوثيقة.

ولكننا إذا أخذنا في الاعتبار قانون التأمين البحري الحالي فإنه لا يمكن القبول بالحكم ولا بالتبريرات التي بني عليها. فحقيقة أن المؤمن له قد يتحمل في حالات معينة نصيباً من النفقات يفوق قيمة ما تم إنقاذه من أشيائه المؤمن عليها، لا تشكل أساساً صحيحاً لزيادة المسؤولية القانونية للمؤمن ليعوض المؤمن له عن هذه النفقات.

فالمادة 66(4) تتضمن نصاً عاماً، لا يمكن مع صراحته استثناء حالات معينة

وإخراجها من نطاق تطبيقه . فإذا كان الحكم — كما يبدو — قد بني على تفسير الفقرة الرابعة من المادة السادسة والستين فإن هذا التفسير محل نظر . وسبب ذلك أن المشرع قصد إلى التفرقة بين التضحية والنفقات ، أي بين الخسارة المادية والخسارة النقدية ، وبالتالي فرض التزامات مختلفة على المؤمن تتفق وطبيعة كل خسارة . فالنص من هذه الناحية ليس عاماً ، فما ينطبق على التضحية ، لا ينطبق على خسارة النفقات .

في حالة التضحية يكون المؤمن مسؤولاً عن الخسارة كلها ، أما في حالة النفقات فمسؤوليته محددة بالحصة التي يتحملها المؤمن له .

ومن هنا يبدو أن القاضي «روش» لم يتقيد في حكمه لا بنص المادة ولا بمضمونها ، وبالتالي جاء رأيه صريحاً بأن لها معنى واحداً وهو أن المؤمن مسؤول عن الخسارة كلها سواء كانت من قبيل التضحية أو من قبيل النفقات . ويبقى السؤال هو إذا كان الرأي كذلك فلماذا تكبد المشرع مشقة التفرقة بين الأنواع المختلفة للخسارات المشتركة ؟

إن الحكم المشار إليه يمكن قبوله في مواجهة المؤمنين ضد المخاطر الخاصة ، ويبقى مشكوك في صحته في مواجهة مؤمني السفينة العاديين . حقاً ، وكما قال دفاع المدعى عليه ، إن هذا النوع من المطالبة غريب على هؤلاء الذين تمثل آراؤهم حجة في قانون التأمين البحري . وبالتالي لم يتجه تفكيرهم إلى تبني موقف بهذا الخصوص . ولعل غياب الرأي السابق هو الذي دفع القاضي «روش» إلى الاستقلال في حكمه الذي جاء فيه : إذا كان مالك السفينة قد أمن على سفينته بموجب وثيقة في شكل الوثيقة الحالية ، وتكبد نفقات بسبب خسارة مشتركة ، وعجزت مساهمة الشحنة عن تغطية ما كان يجب تغطيته من هذه النفقات بسبب نقصان أو انخفاض في القيمة قبل نهاية الرحلة ، فهذه الخسارة تدخل في نطاق نسبة الخسارة التي تقع على المؤمن له مالك السفينة وطبقاً لنص المادة 66(4) فإن المدعي (المؤمن له) له الحق في المطالبة بتعويض عن العجز في مساهمة الشحنة من المدعى عليه مؤمن السفينة . هذا الحكم عمره الآن

نصف قرن أو يزيد ، ولكنه لا يزال محل شك . فمنذ صدوره لم يتم التعرض له بالنقد ، وبالتالي سيستمر عدم التوافق بينه وبين الحكم الصادر في قضية The Mary Thomas ، الذي أسس عليه نص المادة 66(4) من قانون التأمين البحري لسنة 1906 .

إن وقائع هذه الدعوى تبدو خارجة عن نطاق تطبيق المادة المذكورة ، وبالتالي فإن تفسير القاضي «روش» لهذه المادة يبدو تفسيراً واسعاً جداً إذا ما أخذنا في الاعتبار التزامات المؤمن العادي طبقاً لأحكام القانون الحالي . والسؤال الذي يثار هو هل التزام المؤمن العادي طبقاً لأحكام القانون الحالي . والسؤال الذي يثار هو هل التزام المؤمن بالتعويض عن خسارة النفقات تأثر بهذا الحكم أم لا ؟ ونرى أن الإجابة ستبقى معلقة إلى ن تعرض أمام القضاء قضية أخرى مشابهة .

إلا أنه يبدو لنا ، آخذين في الاعتبار الظروف الخاصة لهذه القضية ونص المادة 66(4) ، أن تأثير الحكم لن يكون عميقاً في هذا الخصوص ، إذ في الظروف العادية تبقى التزامات المؤمن كما هي محددة بموجب القانون محصورة بالحصة من خسارة النفقات التي تقع على المؤمن له .

ويلاحظ أن القاعدة التي أوردتها المادة 66(4) من قانون التأمين البحري لسنة 1906 ليست هي القاعدة المطبقة في أمريكا حيث تعامل الخسارة المشتركة بنوعيها التضحية والنفقات معاملة واحدة . فقد حكم[1] هناك بأنه فيما يتعلق بالخسارة المشتركة المتمثلة في نفقات يدفعها ربان السفينة أو ملّاكها لمنفعة السفينة أو أجرتها أو شحنتها ، فإن القاعدة هي بلا شك نفس القاعدة المطبقة في حالة القاء البضائع في البحر أو التضحية بجزء من السفينة .

وتبرير ذلك أن النفقات تشكل خسارة من الخسارات التي تعطيها الوثيقة ، بالإضافة إلى أنها دفعت لمصلحة المؤمن ، حيث ينتج عنها التقليل من مسؤولياته ، التي

(1) Dickinson V. Jardine (1867-68) L.R. 3 C.P.639.

ربما كانت أكبر لو لم يتم دفع هذه النفقات وبالتالي فعلى هذا الأخير تعويض المؤمن له حالاً طبقاً لعقد التأمين، وهو الذي يتحمل مخاطر تأخر الأطراف الآخرين في دفع مساهماتهم في الخسارة المشتركة وليس المؤمن له.

ومهما يكن من أمر فإن تطبيق القاعدة المستقرة في القانون الانجليزي والمشار إليها سابقاً، يترتب عليه تحديد مبلغ التعويض، بحيث لا يجوز مطالبة المؤمن بدفع قيمة مساهمة المشتركين في الرحلة البحرية، والتي أخفق المؤمن في الحصول عليها منهم مباشرة، وذلك معناه حرمان المؤمن له من حق التعويض الكامل عن خسارة فعلية لحقت به.

فمن الناحية العملية يبدو تعويض المؤمن للمؤمن له حالاً عن النفقات التي تكبدها أكثر واقعية. ذلك أنه من مصلحة هذا الأخير أن يعوض عن خسارته ليتمكن من توظيف رأسماله دون انتظار إجراء تسوية الخسارة المشتركة، كما قد يكون مضطراً لرفع دعاوي أمام القضاء لإرغام الآخرين على دفع ما يلتزمون بدفعه.

ولعله من الأهداف الضمنية لعقد التأمين البحري أن يلتزم المؤمن بتعويض المؤمن له كلما تكبد هذا الأخير خسارة نتيجة لخطر تشمله الوثيقة. كما لا يبدو هناك أي أساس منطقي تبنى عليه التفرقة بين أنواع الخسارة المشتركة، أي بين التضحية وبين النفقات، لأن كلا منهما قد تمت لأجل السلامة العامة للرحلة البحرية. يضاف إلى ذلك أنه من ناحية اقتصادية يبدو من الحكمة انفاق مبالغ مالية وانقاذ الرحلة، بدلاً من التضحية بجزء من السفينة أو جزء من شحنتها.

«تتمة البحث في العدد القادم»

أوربا الموحدة (١٩٩٢) وانعكاساتها على الأقطار العربية

الدكتور محمد سعيد نابلسي*

١ ــ مقدمة

تشهد القارة الأوربية في المرحلة الراهنة تطورات سياسية واقتصادية واجتماعية بالغة الأهمية. فقد تابع العالم في نهاية العام الفائت باهتمام كبير تفكك الاتحاد السوفييتي وقيام رابطة الدول المستقلة. وفي الوقت الذي تتعثر فيه دول الرابطة لايجاد صيغة فيما بينها للتعاون السياسي والاقتصادي والأمني. تعلن دول أوربا الغربية الاثنى عشر عن إنشاء السوق الأوربية الموحدة.

إن حدث دخول الأقطار الأوربية الغربية عهد السوق الموحدة ما بعد عام ١٩٩٢ يعد دون ريب من أبرز الوقائع الاقتصادية في هذا العصر. وسيجعل من المجموعة الأوربية النموذج الذي يضرب به المثل ضمن نماذج الاندماج الاقليمي

* ــ استاذ الاقتصاد السياسي في كلية الاقتصاد جامعة دمشق.
ــ الأمين العام السابق للاتحاد العام العربي للتأمين ١٩٨٠ ــ ١٩٨٩.
ــ له مؤلفات عدة تبحث في الاقتصاد وعلم السكان...

الناجحة . وإن إنجاز هذا العمل سيجعل أيضاً من أوربا الموحدة أكبر تكتل عالمي وقوة اقتصادية وعسكرية وتكنولوجية منافسة للولايات المتحدة الأمريكية واليابان . «وبدون شك أيضاً إن إنشاء السوق الأوربية الموحدة سوف تكون له تأثيرات بالغة الأهمية على النظام العالمي والأنظمة الإقليمية المتفرعة عنه بما فيها النظام الإقليمي العربي»[1] .

٢ ــ العلاقات الاقتصادية العربية ــ الأوربية

إن العلاقات العربية ــ الأوربية قديمة قدم البحر المتوسط الذي يفصل بين الاقليمين . ولقد تشابكت هذه العلاقات في دوائر حضارية وسياسية واقتصادية كما تأرجحت على مدار تاريخها القديم والوسيط والحديث بين مراحل ذات طبيعة تعاونية وبين أخرى ذات طبيعة تنافسية أو صراعية . وفي العصر الحديث فإن هذه العلاقات تعكس جدلية الارتباط بين التطور والتخلف على أساس ان هاتين الظاهرتين تكونان قطبي الاقتصاد العالمي كمنظومة أفرزها توسع الإنتاج الرأسمالي من خلال المد الامبريالي[2] .

وعلى المستوى الاقتصادي تعد أوربا الغربية أكبر شريك تجاري واقتصادي للأقطار العربية . ومن جهة أخرى فإن المنطقة العربية تحتل مكانة خاصة بالنسبة لاقتصاديات دول الجماعة الأوربية . وتوجد بين المنطقتين الأوربية والعربية روابط متنوعة جاء بعضها من خلال السياسة المتوسطية للمجموعة الأوربية . والبعض الآخر من خلال اتفاقية لومي . والبعض الثالث من خلال الحوار العربي ــ الأوربي والحوار الأوربي الخليجي[3] .

لقد تبلورت السياسة المتوسطية للمجموعة الأوربية منذ بداية السبعينيات في وضع استراتيجية شكلت نموذجاً للسياسات الاقتصادية التي انتهجتها دول المجموعة

١ ــ مجلة السياسة الدولية (العرب والجماعة الأوربية ١٩٩٢) العدد ٩٩ كانون الثاني ١٩٩٠ ص٩٧ .
٢ ــ فتح الله ولعلو « الاقتصاد العربي والمجموعة الأوربية » دار النشر المغربية . الدار البيضاء ١٩٩٢ ص٣ .
٣ ــ راجع مقال الفتار مطيع « أوربا الاثنا عشر بعد عام ١٩٩٢ » . مجلة الوحدة العدد ٨٦ . ص٦٨ .

الأوربية إزاء الدول العربية وغيرها من دول البحر الأبيض المتوسط . وقد اتخذت هذه السياسات ما بين الأعوام ١٩٧١ ــ ١٩٧٦ ما يسمى (اتفاقية الشراكة) . وعلى هذا الأساس تم ابرام العديد من الاتفاقيات بين دول المجموعة الأوربية والدول المطلة على البحر الأبيض المتوسط . مثل الاتفاقية بين المجموعة ومالطا عام ١٩٧١ واتفاقية مع قبرص عام ١٩٧٢ . واتفاقيات أخرى مع كل من اسبانيا والبرتغال ويوغسلافيا عام ١٩٧٣ . كما أبرمت في نفس الفترة اتفاقيات مماثلة بين دول المجموعة الأوربية ودول المغرب العربي (الجزائر ، المغرب ، تونس) . ومع دول أخرى من المشرق العربي (مصر ، الأردن ، لبنان ، سوريا) . وقد نصت هذه الاتفاقيات على تحرير تجارة عدد من المنتجات الزراعية وبعض المنتجات نصف المصنعة والمصدرة من هذه الدول إلى السوق الأوربية المشتركة . كما تعهدت الدول الأوربية بتقديم مساعدات وقروض وتسهيلات مالية للمساهمة في تنمية اقتصادات دول البحر الأبيض المتوسط .

لقد ازدادت معدلات التبادل التجاري بين الدول العربية والمجموعة ازدياداً ملحوظاً خلال السبعينيات . حيث نجد أن قيمة صادرات الدول العربية إلى المجموعة الأوربية قد تزايدت ما بين عام ١٩٧٣ ــ ١٩٧٩ بنسبة ٤٠٠٪ . وفي الوقت ذاته ارتفعت واردات هذه الدول من السوق الأوربية خلال نفس الفترة بنسبة ٦٧١٪ . وهذا يعني ان معدل نمو التجارة من الشمال إلى جنوب البحر الابيض المتوسط تجاوزت بكثير معدل النمو في التجارة من الجنوب إلى الشمال ومن جانب آخر ، نجد في ضوء المقارنة بين نصيب الوطن العربي من واردات وصادرات المجموعة الأوربية ، وبين نصيب كل من اليابان والولايات المتحدة (من هذه الواردات والصادرات) ، وهما الشريكان الرئيسيان للمجموعة الأوربية في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ، ان الوطن العربي أضحى الشريك التجاري الأول للمجموعة الأوربية[4] .

٤ ــ نفس المرجع السابق .

كما تشير المعلومات المتوفرة إلى ان حجم التبادل التجاري (الصادرات والواردات) بين دول المغرب العربي والسوق الأوربية بلغ ١٧٫٣ مليار دولار في عام ١٩٨٨ بينما بلغ هذا الحجم بين دول المشرق العربي والمجموعة في نفس العام ١٠ مليار دولار. كما بلغ حجم التبادل التجاري بين السعودية ودول الخليج وبين المجموعة الأوربية ٢٦ مليار دولار في نفس الفترة[٥].

وللدلالة على ارتباط الأقطار العربية اقتصادياً وتجارياً بالمجموعة الأوربية يمكن الاشارة إلى علاقات مصر التجارية مع المجموعة. حيث تؤكد البيانات الرسمية ان ٤١٪ من اجمالي صادرات مصر تتجة إلى الدول الأوربية. في حين ان ١٠٪ فقط من إجمالي هذه الصادرات تتجه إلى الدول العربية. كما أن ٤١٪ من واردات مصر مصدرها دول السوق الأوربية المشتركة. بينما ١٫٣٪ فقط من وارداتها مصدرها الدول العربية[٦].

والجدير بالذكر أيضاً ان صادرات المملكة المغربية إلى السوق الأوربية تشكل ٦٠٪ من اجمالي الصادرات. كما تشكل صادرات تونس إلى السوق ٨٠٪ من إجمالي الصادرات. ذلك لأن منطقة المغرب العربي ترتبط بدول أوربا بروابط خاصة. هذه الروابط وان كانت تجد أصولها في العوامل التاريخية فإن مظاهرها لا زالت تتبدى في حجم وكثافة التفاعلات بين المنطقتين. وتربط هذه التفاعلات دول المغرب العربي بدول السوق الأوربية عبر شبكة من الروابط الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والثقافية بحيث لا يمكن تحليل وفهم العلاقة الارتباطية بين المنطقتين دون النظر بشكل كلي إلى سياق وتاريخ وتنوع هذه العلاقة[٧].

٥ — المصدر محاضرة للدكتور عبد الغني غادمي — الوحدة الأوربية وانعكاساتها على البلدان النامية — ألقيت في مكتبة الأسد ١٩٩٠.

٦ — الأهرام الدولي. العدد ١٤/٣/١٩٩٠ ص ٥.

٧ — راجع عز الدين شكري «المغرب العربي — أوربا عام ١٩٩٤ — اعادة صياغة العلاقات» السياسة الدولية العدد ٩٩ ص ١٥٦.

٣ — الحوار العربي — الأوربي

في اطار العلاقات العربية — الأوربية والظروف السياسية التي أفرزتها حرب تشرين عام ١٩٧٣ ومحاولة استعمال العرب لسلاح النفط تجاه الدول المساندة لإسرائيل. انبثقت فكرة الحوار العربي — الأوربي والحوار الأوربي — الخليجي ومنذ البداية اتسم هذا الحوار بعدم التكافؤ بين طرفيه. لأن المتحاورين لا يتوفر لهما نفس السلاح ولا يوجدان على مستوى قوة متوازٍ. ومن ثم فقد اعتبر الطرف العربي الطرف الضعيف ضمن هذا الحوار بسبب وجود الأقطار العربية في وضعية التجزئة والتبعية لدول أوربا المتكتلة ضمن سوقها المشتركة واندماجها الاقتصادي[٨].

لقد توقف الحوار العربي — الأوربي في نهاية السبعينيات بسبب غياب أي عائق في وجه تصدير البترول إلى الدول الغربية. وبسبب انشغال العرب بالمشاكل الناجمة عن سياسة كامب ديفيد. دون أن يحقق هذا الحوار الذي دام سنوات عديدة نتائج ذات أهمية على الصعيد السياسي أو حلول ناجعة لمشكلات التبادل اللامتكافيء بين الأقطار العربية والمجموعة الأوربية — وتجدر الإشارة هنا إلى الفشل الذي آلت إليه الجهود المبذولة في الحوار الأوربي — الخليجي. فقد سعت دول الخليج العربي إلى إبرام اتفاقية للتجارة الحرة مع المجموعة الأوربية إلا أن دول المجموعة لم تستجب إلى هذا المسعى بسبب حساسية المنتجات البتروكيمياوية على واردات المجموعة. كما اشترطت دول المجموعة على دول الخليج أن تتوصل إلى اتحاد جمركي فيما بينها يسبق ابرام الاتفاقية التجارية بين الطرفين.

لقد قرر الطرفان استئناف الحوار في نهاية الثمانينيات. ويأتي استئناف هذا الحوار في أعقاب التطورات الهامة والمتلاحقة التي شهدت الساحة الدولية وخاصة أوربا الشرقية. بحيث جاء استئناف هذا الحوار ليؤكد استقلالية القرار الأوربي في التعامل مع

٨ — مصدر سبق ذكره.

المتغيرات السياسية الدولية بالقدر الذي يحقق المصلحة الأوربية التي قد تقترب أو تبتعد عن المصالح الأمريكية كما جاء قرار استئناف الحوار العربي— الأوربي في أعقاب استمرار الانتفاضة الفلسطينية في الأراضي العربية المحتلة. وكذلك في أعقاب بروز عدد من التكتلات العربية ذات صيغة للتعاون السياسي والاقتصادي كمجلس التعاون الخليجي ومجلس التعاون العربي. واتحاد المغرب العربي. مما يجعل الحوار في المرحلة الراهنة يأخذ صيغة التعامل بين تكتلات إقليمية قائمة ذات أهداف ومصالح محددة. إذن جاء استئناف الحوار ليجسد إدراك أوربا للأهمية الاستراتيجية للوطن العربي في الوقت الراهن. وانها (أوربا) لن تتمكن من تنسيق وتطوير مصالحها إلا من خلال التعاون الذي يعتبر محصلة لحوار منظم يعمل على تحقيق الرغبات المشتركة للطرفين[٩].

٤ ــ انعكاسات أوربا الموحدة على الأقطار العربية

٤ ــ ١ ــ في مجال التبادل التجاري

منذ بداية الثمانينيات أخذت السوق الأوربية المشتركة بالتوسع نحو جنوب أوربا. الأمر الذي أدى إلى تحول ملحوظ في الطبيعة الاقتصادية للمجموعة الأوربية. إذ لم تعد مجموعة للدول الأوربية التسعة المتقدمة صناعياً كما كانت عليه في عام ١٩٨١. وإنما أصبحت تضم دولاً جديدة مازالت في مرحلة النمو الاقتصادي والتقدم الصناعي. ففي عام ١٩٨١ اكتسبت اليونان صفة العضوية الكاملة في المجموعة الأوربية. كما توسعت المجموعة في عام ١٩٨٦ بانضمام دولتين جديدتين هما اسبانيا والبرتغال. ونظراً لوجود درجة كبيرة من التشابه من حيث المصادر الطبيعية والإنتاج والتصدير بين الدول الجديدة المنضمة إلى السوق الأوربية وبين الأقطار العربية. فإن هذا التطور خلق شروطاً جديدة للتعامل التجاري وبدأت آثاره السلبية تنعكس على العلاقات التجارية التقليدية بين الدول العربية، وخاصة دول المغرب العربي، وبين دول المجموعة الأوربية.

٩ ــ انظر الختار مطيع. مصدر سابق. ص٧١.

قبل انضمام اليونان واسبانيا والبرتغال إلى السوق الأوربية كانت هذه الدول ترتبط مع السوق باتفاقيات مماثلة للاتفاقيات المبرمة مع دول جنوب البحر الأبيض المتوسط. وكانت كل من اسبانيا والبرتغال قد طلبتا العضوية الكاملة في المجموعة الأوربية منذ عام ١٩٧٧. وقد استمرت المفاوضات سنوات عديدة حتى عام ١٩٨٦. وقد نصت اتفاقية الانضمام إلى المجموعة على شروط محددة تتعلق بالتحرير التدريجي للتجارة وتحرير سوق البورصة والقطاع المصرفي والاشتراك في نظام النقد الأوربي. ومع نهاية عام ١٩٩٢ تصبح اسبانيا والبرتغال مستوفيه لجميع شروط العضوية الكاملة في السوق الأوربية الموحدة.

لقد سبق لدول السوق الأوربية المشتركة أن أقامت منذ أكثر من عشرين عاماً منطقة تجارية بقصد التحرير الكامل للتجارة بين هذه الدول من الرسوم الجمركية. إلا أن كل دولة من دول السوق احتفظت في السابق بالتعريفات الخاصة بها إزاء الدول الأخرى خارج المجموعة. والشيء الجديد في هذا المجال هو اتفاق دول السوق الأوربية الموحدة على توحيد التعرفة الجمركية في نهاية عام ١٩٩٢ إزاء الواردات من الدول الأخرى خارج المجموعة.

إن دول جنوب أوربا الأعضاء في المجموعة الأوربية سوف تحقق المزايا الكبيرة من السياسة التجارية الجديدة للسوق الأوربية الموحدة ومن برامج التنمية المقررة لتطوير اقتصاديات هذه الدول. وفي ظل هذه التغيرات لن تتمكن الدول العربية وخاصة دول المغرب العربي من منافسة الأعضاء الجدد في السوق الأوربية. وخاصة اسبانيا التي تبدي درجة عالية من التصدير وتمتلك طاقات إنتاجية كبيرة. إذ من المتوقع أن تكون التعريفات الجمركية التي سيتفق عليها الأوربيون عند الحد الأقصى لمستوى التعريفات في أي دولة من دول المجموعة. وذلك لجعل السلع المنتجة في أي من دول المجموعة في وضع تنافسي أفضل من أي سلعة واردة من الخارج. وفي هذه الحالة إذا تحددت التعريفات الجمركية على السلع الزراعية مثلاً عند مستوى مرتفع ارضاء لدول جنوب

أوربا المتممة للمجموعة والمنتجة والمصدرة لتلك السلع. فإن المغرب ومصر وتونس وسوريا ستتأثر بدون شك من جراء ذلك. ومن جهة ثانية إذا حددت التعريفات الجمركية لدول المجموعة الأوربية عند مستوى مرتفع على واردات المجموعة من النسيج والملابس الجاهزة فإن مصر ستتضرر من جراء ذلك. وإذا حددت التعريفات الجمركية على واردات المجموعة الأوربية من البتروكيمياويات عند مستوى مرتفع فإن أقطار الخليج وليبيا ستتضرر بدورها من ذلك[١٠]. وهذا سيدعو الأقطار العربية إلى مواجهة هذا الوضع «ولا تنخدع بما يردده بعض المسؤولين في المجموعة الأوربية من عدم اعتزامهم إضافة أي حواجز في تعاملهم التجاري مع الدول من خارج المجموعة»[١١].

أضف إلى ذلك فإن توسع المجموعة الأوربية نحو الجنوب سيؤدي ليس فقط إلى درجة عالية من الاكتفاء الذاتي بل ربما يؤدي إلى وجود فائض لعدد كبير من المنتجات الزراعية. ذلك ان تحديد أسعار مناسبة للسلع الزراعية التي تنتجها دول الجنوب الأعضاء في المجموعة سوف يشجع على زيادة الإنتاج الزراعي. وسوف تجد دول المجموعة الأوربية نفسها مضطرة إلى فرض القيود على الواردات من الدول خارج المجموعة التي ستفقد بالتالي سوقها التقليدية إن هذه المشكلة يمكن تصويرها بصورة أفضل إذا أخذنا بعين الاعتبار بعض المنتجات الزراعية التي تتميز بحساسية خاصة في تجارة دول البحر الأبيض المتوسط مثل الحمضيات والبندورة الطازجة وزيت الزيتون وغيرها من المنتجات النباتية. «إن درجة الاكتفاء الذاتي لدول السوق الأوربية سوق تبلغ ٧٦٪ من الحمضيات، ٩٠٪ من الرز، ١٠٠٪ من زيت الزيتون، ١٠٥٪ من النبيذ، ١١٠٪ من البندورة، وهذه الأرقام تظهر مدى التدهور الخطير الذي سيلحق بالصادرات الزراعية لدول الجنوب غير الأعضاء في المجموعة الأوربية»[١٢].

١٠ ــ انظر، أحمد السيد النجار «العلاقات الاقتصادية بين العرب والجماعة الأوربية الواقع والاحتمالات بعد عام ١٩٩٢» السياسة الدولية العدد ٩٩ ص١٤٧.

١١ ــ كلودشيسون «العرب وأوربا عام ١٩٩٢» مجلة الباحث العربي أيلول ١٩٨٩. ص٢١.

١٢ ــ محاضرة الدكتور عبد الغني غادمي. مصدر سبق ذكره.

إن الآثار السلبية الناجمة عن انضمام اسبانيا والبرتغال واليونان على صادرات بعض الأقطار العربية تؤكد من جديد مخاطر التبعية الاقتصادية وخطورة استمرار نمط التخصص وتقسيم العمل الدولي القائم بين هذه الأقطار وبلدان أوربا الغربية. ذلك أن ثمة خطراً مؤكداً بات يهدد اقتصاديات هذه الأقطار العربية التي تربطها اتفاقات وبروتوكولات تجارية وفنية ومالية مع دول السوق الأوربية. وكل ذلك يطرح مجدداً مهام أخرى على ساحة العمل العربي المشترك وعلى ساحة العلاقات الاقتصادية العربية مع المجموعة الاقتصادية الأوربية.

٤ ــ ٢ ــ في مجال المساعدات والاستثمار

في اطار التعاون الاقتصادي والفني القائم بين دول المجموعة الأوربية والدول المطلة على البحر الأبيض أبرم عدد من البروتوكولات تعهدت بموجبها المجموعة الأوربية بتقديم المساعدات المالية والفنية للمساهمة في مشاريع التنمية الاقتصادية في هذه الدول. وقد خصصت المجموعة الأوربية ٣٫١ مليار وحدة نقد أوربية لدول المشرق والمغرب العربي. وان القسم الأعظم من هذه المساعدات وظف في مشاريع البنية التحتية واستخدم الباقي في مجالات الطاقة والصناعة. وبالإضافة إلى اتفاقيات التعاون الاقتصادي بين المجموعة ودول الجنوب يوجد هناك اتفاقيات ثنائية بين بعض الأقطار العربية ودول المجموعة الأوربية. وان حجم هذه المساعدات يفوق تلك التي قدمت في إطار اتفاقيات المجموعة مع دول المغرب والمشرق العربي[١٣].

وفي مجال الاستثمار وانتقال رؤوس الأموال فإن الدول غير الأعضاء في المجموعة والمطلة على البحر المتوسط ستتأثر من تحقيق الوحدة الاقتصادية الأوربية ما بعد عام ١٩٩٢. لأن اتفاقية السوق الأوربية الموحدة تجيز التحرير الكامل لانتقال رؤوس الأموال بين دول السوق. ومن المنطقي أن تتوقع تزايد توجه رؤوس الأموال والاستثمارات من الدول الأوربية الغنية إلى دول المحجول في الجنوب الأقل ثراء مثل اليونان وايطاليا واسبانيا

١٣ ــ نفس المصدر السابق.

والبرتغال حيث تتوفر فيها الضمانات الكاملة للاستثمار . كما أن انخفاض الأجور في هذه الدول بالمقارنة مع الأجور المرتفعة في دول الشمال يشجع على توجه الاستثمارات إليها .

وبناء عليه إذا قررت المجموعة الأوربية الاستمرار في تقديم المساعدات لأقطار العالم الثالث كجزء من سياستها تجاه هذه الأقطار . فإنه من المتوقع انخفاض القروض التي تقدمها المؤسسات المالية الأوربية إلى الدول خارج المجموعة الأوربية ومنها الأقطار العربية . كما أن المساعدات والقروض التي تنوي دول المجموعة الأوربية تقديمها إلى دول أوربا الشرقية بهدف تشجيعها على نهج الليبيرالية واقتصاد السوق سيؤثر بدوره على علاقات التعاون المالي والاقتصادي بين المجموعة ودول الجنوب غير الأعضاء في هذه المجموعة .

٤ ــ ٣ ــ في مجال تحرير وانتقال العمالة

من الملامح الأساسية للوحدة الاقتصادية الأوربية المنتظرة ما بعد عام ١٩٩٢ التحرير الكامل لحركة العمال بين دول السوق الأوربية الموحدة . ومن المتوقع أن يؤدي ذلك إلى هجرة اليد العاملة من دول الجنوب الأعضاء في المجموعة بسبب ارتفاع معدلات البطالة فيها إلى دول الشمال الأوربي المستقبلة للعمالة وخاصة فرنسا ، ونظراً للشروط التفضيلية التي تتمتع بها اليد العاملة من دول الجنوب . فإنه من المتوقع أن يحلو محل جانب مهم في العمالة العربية المتواجدة للعمل في أوربا الغربية وبصورة خاصة العمالة القادمة من دول المغرب العربي التي دأبت منذ الحرب العالمية الثانية على تصدير فائض عمالتها إلى الدول الأوربية وخاصة فرنسا . وهكذا مع وجود عمالة بديلة من اليونان واسبانيا والبرتغال والتي تعد أكثر دول السوق الأوربية اتساعاً من حيث هرمها السكاني ووفرة القوى البشرية الشابة . فإن المجموعة يمكن أن تمارس سياسة غلق الأبواب في وجه العمالة العربية وان تسعى أبعد من ذلك إلى التخلص مما لديها من العمال العرب البالغ عددهم ثلاثة ملايين عامل وذلك عبر سياسات التهميش والضغط

والممارسات العنصرية[١٤] . وسيكون لذلك تأثير بالغ الأهمية على حجم التحويلات المالية التي يرسلها العمال العرب إلى أقطارهم . بعد أن أصبحت هذه التحويلات مصدراً هاماً من مصادر النقد الأجنبي في هذه الأقطار .

٥ ــ ضرورات العمل العربي المشترك

من هنا تتبدى لنا بعض الأبعاد الخطيرة للوحدة الاقتصادية الأوربية بشكل عام على الأقطار العربية وخاصة تلك الأقطار التي ترتبط بعلاقات تاريخية وقديمة مع دول أوربا الغربية . ويمكننا القول بأن قطاع العلاقات الاقتصادية الخارجية يحتل بصورة عامة مكاناً هاماً في اقتصادات الدول العربية . ويصدق ذلك على بلدان الفائض وبلدان العجز المالي معاً ودون استثناء . ويرجع ذلك إلى طبيعة نمط تقسيم العمل الدولي الذي تنخرط فيه هذه البلدان في الاقتصاد الرأسمالي العالمي . وثمة مؤشرات عديدة تؤكد هذا الانخراط وتقيس درجته . فطبقاً لمؤشر نسبة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي الاجمالي . فإن هذه النسبة في حالة الأقطار العربية مجتمعة تصل إلى ٧٠ بالمائة في عام ١٩٨٧[١٥] .

ومن أجل مواجهة حالة الاندماج هذه في الاقتصاد الرأسمالي العالمي تبدو أهمية التكتل الاقليمي الاقتصادي العربي في كونه يشكل السبيل الأساسي للحد من الآثار السيئة لتبعية الأقطار العربية للدول المصنعة . لأنه يمكنها من تحقيق مستوى عال من الاكتفاء الذاتي في مجالات التصنيع والتبادل التجاري والأمن الغذائي .

وأن أول درس ينبغي استنتاجه هو ضرورة اعادة النظر في الاقتصادات العربية على أساس استراتيجية تنموية مستقلة وموجهة لاشباع حاجات السكان في الأقطار العربية . غير ان التفرقة التي يعرفها الوطن العربي تزيد الطين بلة في اتجاه الحفاظ على

١٤ ــ انظر اختار مطيع . مصدر سابق ص٦٩ .

١٥ ــ انظر د . رمزي زكي «الاقتصاد العربي تحت الحصار» مركز دراسات الوحدة العربية ص ، ٣٠ .

« التركة التاريخية » وإذا كانت هذه التفرقة اصطناعية في بعض جوانبها ويمكن تجاوزها. فإنها في بعضها الآخر مرتبطة بمختلف الهياكل السياسية والاقتصادية. ومن المؤكد أن وجود مثل هذه العوائق وتعميقها لا يساعد الأقطار العربية على مواجهة المجموعة الأوربية وفرض تعاون حقيقي مبني على أساس الند للند والامتيازات المتبادلة. كما أن هذه المعوقات تحول دون ارساء قواعد تعاون اقتصادي عربي قد يؤدي إلى اندماج اقتصادي حقيقي للمجموعة العربية[١٦].

وفي هذا المجال يمكن القول أن الاسراع بإنشاء السوق العربية المشتركة سيحد إلى درجة كبيرة من الآثار السيئة المحتملة والناجمة عن العلاقات التجارية بين الأقطار العربية والسوق الأوربية الموحدة ما بعد عام ١٩٩٢. ومن المفروض أن تقوم هذه السوق على أساس خلق اتحاد جمركي ومنطقة تجارية حرة بحيث تلغى الرسوم الجمركية على حركة السلع وعناصر الإنتاج بين الأقطار العربية. وسوف تجد الدول العربية المنتجة للبتروكيمياويات والأنسجة والملابس والسلع الزراعية سوقاً عربية واسعة لتصريف هذه المنتجات. كما أن قيام السوق العربية المشتركة سيحقق للعرب امكانيات تفاوضية هائلة مع الأسواق العالمية وعلاقات تجارية واسعة مع الدول النامية التي تسعى للخروج من مأزق التبعية والتخلف وتعاني من علاقات التبادل اللامتكافىء مع الدول المصنعة.

إن البيانات والمعلومات المتاحة تدل على وجود فرص هائلة لتصدير منتجات بعض الأقطار العربية إلى الأسواق الافريقية. كما أن الدول الافريقية يمكن أن تكون مصدراً هاماً للكثير من الواردات العربية وبأسعار أقل نسبياً من أسعار الأسواق العالمية. إن تطوير العلاقات العربية ــ الافريقية سيشجع التعاون جنوب ــ جنوب وسيحد من الآثار السلبية لتبعية الاقتصادات العربية والافريقية للسوق الأوربية. ومن أجل تطوير العلاقات التجارية العربية مع الخارج لا بد أن يتفهم القائمون على التصدير

١٦ ــ انظر اختار مطيع، مصدر سبق ذكره. وعبد العزيز بلال « اشكالية العلاقات بين العالم العربي والسوق الأوربية المشتركة. المجلة المغربية للقانون والسياسة والاقتصاد العدد ١١، ١٩٨٢ ص ١٥.

في الأقطار العربية ما يسمى بفن التصدير الذي يقوم على معرفة احتياجات السوق العالمية وكيفية تصديرها بالجودة والسعر المناسبين[١٧].

وأخيراً فقد آن الأوان لإعادة النظر في توجه الاستثمارات وفوائض الأموال العربية نحو الدول الرأسمالية. لأن الاغراءات الجديدة التي ستضيفها أوربا الموحدة لجذب المزيد من الأموال العربية إليها سوف تكون لها آثار سلبية على مسيرة عملية التنمية العربية والتكامل والتنسيق بين الأقطار العربية. ولا يتسع المقام هنا لأن نتعرض تفصيلاً للسياسات التي يجب اتباعها في مجال تكثيف استثمار الفوائض المالية العربية في دول العجز غير النفطية التي تعاني من قلة امكانيات الاستثمار وقلة رؤوس الأموال. وحسبنا أن نشير هنا إلى أن هذه المواجهة تتطلب وجود إرادة سياسية للتعاون الاقتصادي العربي ووعي مشترك للتحديات السياسية والاقتصادية التي تواجه الأمة العربية والتي يستحيل التعامل معها إلا من خلال التنسيق المتكامل بين الأقطار العربية.

١٧ ــ نفس المصادر السابق.

الجوانب الاجرائية في عقود استيراد التكنولوجيا للمشاريع الجديدة

الدكتور المهندس
عبد الفتاح ابو بكر

١) المقدمة

يستدعي تطبيق قانون الاستثمار الذي صدر أخيراً في الجمهورية العربية السورية (رقم ١٠)، وقفة جدية أمام بعض القضايا الهامة، التي تفرز آثاراً سلبية، إن لم يصاحبها الحذر والدراية الواعية والخبرة الكافية عند معالجتها بالكيفية الملائمة وفي الوقت المناسب؛ وفي مقدمة تلك القضايا تأتي التكنولوجيا بجوانبها المتعددة المعروفة والمتعلقة بوسائل العمل وطرقه إلى جانب المعرفة الفنية والدراية العملية؛ وبمسائلها المختلفة من **اختيار ونقل واستيعاب وتوطين وتطويع وتطوير**.

إن الاستثمار يعني الاحتكاك المباشر بقضية التكنولوجيا، فالعمل مهما كبر حجمه أو صغر، والمنشأة أو الوحدة الإنتاجية مهما اتسعت أبعادها أو كانت ذات حجم صغير، أصبح يرتبط بوسيلة العمل، وهي متقدمة في غالب الأحوال، إذ لم يعد هناك مكان يذكر للوسائل التقليدية في ظل ظروف التنافس الشديد، باعتبار ان

* بحث ألقي في أسبوع العلم الحادي والثلاثين (ندوة نقل وتوطين التكنولوجيا) اللاذقية ٢ ـ ٨ تشرين ثاني ١٩٩٠.

عناصر البقاء والاستمرار ممثلة في الجودة (النوعية) وفي التكاليف الأدنى في ضمان الامان عند الاستعمال والاستخدام. كذلك فإن ارتباط الاداة (الآلة أو الماكينة أو خط الإنتاج) بطريقة العمل أصبح وثيقاً في ظل ظروف الأتمتة وزيادة درجتها إلى ما يقارب الحدود القصوى.

إن ذلك يعني الحذر كل الحذر عند **الاختيار وعند النقل** بكل ما يعنيه **نقل التكنولوجيا الملائمة** وما يستتبعها من استيعاب وتوطين وتطويع وتطوير. والخطير في الأمر، هي النتائج السلبية التي يمكن أن تحدث عند الهجمة السريعة ومحاولة الاستفادة من عنصر الزمن، ومن التشجيع الذي تضمنه القانون المذكور وبالتالي انفاق الأموال الكثيرة واستثمارها في منشآت إنتاجية أو خدمية على حد سواء، **دونما دراسة متأنية لجملة مسائل من الضروري التمعن فيها واتخاذ القرار السليم المتصل بكل منها**.

٢) نقل التكنولوجيا والمراحل الأساسية

يتم نقل التكنولوجيا بطرق عدة، كما هو معروف، يأتي في الدرجة الدنيا منها شراؤها كما هو سائد في غالبية الدولة النامية ونقل التكنولوجيا، إذ يهدف إلى الاستفادة منها بعد الشراء والحصول عليها، فإن **النقل، كعملية**، بغض النظر عن التعاريف والمفاهيم الأخرى، يقسم إلى **مرحلتين رئيسيتين: المرحلة الأولى، وتقع قبل الشراء وتضم التقييم والاختيار والتفاوض والتعاقد، والمرحلة الثانية**، وتلي الشراء وتتمثل بالاستيعاب والتوطين والتطويع والتطوير. ولهذا يمكن اعتبار المرحلة الأولى وعاء لمسائل التكنولوجيا في مرحلة الاستثمار، والمرحلة الثانية ميدانياً لمسائل التكنولوجيا عند التشغيل والاداء.

وما يهمنا في هذه الورقة هي **المرحلة الأولى** التي **تسبق امتلاك التكنولوجيا أي قبل عملية الشراء والتي تعتبر تمهيدية لاقتناء التكنولوجيا**، إذ يكمن فيها الخطر كل الخطر إن تمت بعجالة، ففيها تقبع **أسس نجاح التشغيل الصحيح والأداء الناجح بالمستوى المطلوب، وما يضمن تحقيق الثلاثية المطلوبة في كل إنتاج أو أية خدمات**،

ألا وهي **النوعية والاقتصادية والأمان** في الأداء أو عند الاستعمال. ولهذا أيضاً يمكن اعتبار **المرحلة الأولى مفتاحاً لنجاح المرحلة الثانية** والتي تعتبر بيت القصيد في **مسألة استغلال الامكانات المتاحة** وهو مايمثل الهدف الكبير من نقل التكنولوجيا خاصة في الدول النامية.

ولهذا سوف نلقي الضوء على تلك المسائل الأربعة المذكورة الممثلة للمرحلة الأولى من زاوية الأساسيات فيها، ومايجب التأكيد عليه، حتى تأتي متكاملة وإجراءاتها ناضجة وقراراتها صائبة. وبذلك يمكن أن تمثل الجوانب الاجرائية في عملية نقل التكنولوجيا للمشروع الجديد.

٣) تقييم التكنولوجيا

ويعني **دراسة التكنولوجيا المتاحة دراسة تفصيلية تقييمية استعداداً لانتقاء التكنولوجيا الأفضل بموجب معايير يتم تحديدها لهذا الغرض**. إن هذا يجري في فترة اعداد الدراسات الفنية والاقتصادية للمشروع، ويتضمن الخطوات التالية:

— **مسح ماهو متوفر من معلومات أساسية عن موضوع المعرفة الفنية**، سواء باستخدام المراجع واسترجاع المعلومات الخاصة بذلك (بافتراض وجود نظام حفظ واسترجاع المعلومات (Data Bank System).

أو مفاتحة الاختصاصات والكفاءات الوطنية ممن لديهم مثل هذه المعلومات أو الخبرات.

— **مفاتحة الشركات المتخصصة واستحصال عروض أولية عن المعرفة المقصودة** تضاف إلى المعلومات الأساسية.

— اجراء مقارنة فنية واقتصادية (صناعية— تطبيقية) تمهيداً لعملية الاختيار واجراء التفاوض على أساسها ومن ثم الاتفاق وابرام العقود.

إن جراء الخطوات السابقة **تمكن صاحب المشروع من السيطرة على نوعية**

المعرفة التي ستقدم بموجبها العروض، عوضاً عن ترك أمر اختيار المعرفة كلية إلى مقدمي العروض.

٤) اختيار التكنولوجيا

يتم اختيار التكنولوجيا حسب عدة اعتبارات **فنية واقتصادية وبيئية**، ولهذا تحدد معايير يتم على أساسها **الاختيار والمفاضلة والتقييم**، وفي مقدمة هذه المعايير يأتي مايلي:

— الشهرة العالمية للمنتوج.
— الشهرة الخاصة لصاحب التكنولوجيا أو المعرفة الفنية.
— أفضلية طرق التصنيع: فنياً (مستوى الجودة) واقتصادياً (مستوى التكاليف) وبيئياً (مقدار التلوث أو درجة الوقاية والسلامة في العمل).
— سهولة الشروط التعاقدية.
— سعة انتشار طريقة الصنع.
— كثرة تعدد الجهات المستخدمة لتلك التكنولوجيا.
— رخص رسوم الاتاوة (التعويض) وحق المعرفة الفنية.
— تعدد مجالات استخدام طرق التصنيع.
— تعدد مجالات استخدام المنتوج.
— امتياز أسعار المنتوج عن السلع المماثلة.
— الوفر في عناصر الإنتاج (التكاليف).
— سمعة البلد المورد صناعياً.
— علاقة البلد السياسية مع القطر.
— توفر المواد الأولية المطلوبة للتشغيل.
— توفر الكوادر المحلية: الأنواع ومستوى المهارات المطلوبة.

— حياة المشروع المرتقبة ودورة المنتوج.
— عوامل أخرى.

إن الاختيار يتم **على أساس طريقة التقييم المتبعة، أما باختيار الأولويات والأفضليات** بين المعايير المذكورة **أو باعتبار طريقة النقط والمجموع الأعظمي لها**، أو أية اعتبارات قد تكون حاسمة أو مؤثرة.

٥ ــ التفاوض

ويجري على حقوق الدراية العملية والمعرفة الفنية مع المرخصين على أساس عقود نقل التكنولوجيا التي تتضمن، إلى جانب الترخيص باستخدامها، ما يلي:

١ ــ الحصول على التطورات التي تحدث في المجالات المرخص بها.
٢ ــ المشاركة في الندوات الدورية للمستخدمين للتكنولوجيا.
٣ ــ حق استخدام الدراية العملية والمعرفة الفنية لانشاء مشروع أو مشاريع في أي موقع في القطر.
٤ ــ قيام المرخص بتقديم المساعدات الفنية وفي مقدمتها التدريب حسب حاجة وطلب المرخص له.

والتفاوض له تقنيات ويحتاج إلى مهارات ويفضي في النهاية إلى عقود تتحدد بنودها وشروطها بصيغ محددة.

٦) التعاقد

ويتمثل بإجراء العقود بين طرفي العلاقة في نقل التكنولوجيا، المرخص وهو البائع ومانح حق الترخيص وبين المرخص له وهو الشاري والمالك للحق الممنوح للترخيص.

وللعقود مضمون ومكونات وللتفاوض دور في بلورة المضمون والمكونات.

٧) المضمون التكنولوجي لعقود المشاريع

ويتمثل فيما يلي:

١ ــ **معلومات عن الجهة المتعاقدة (المستفيدة أي صاحبة المشروع)** وتتضمن الاسم ومقر العمل والقطاع الذي تعود إليه (صناعة ــ زراعة ــ نقل ومواصلات ...) وكذلك الأنشطة الرئيسية لها.

٢ ــ **معلومات عن الجهة المجهزة**، الاسم ومقر العمل والجنسية وتاريخ التأسيس والأنشطة الرئيسية لها.

٣ ــ **الصفقات السابقة للجهة المجهزة**: عند وجود علاقة سابقة للجهة المجهزة في القطر، تطلب معلومات عن التاريخ وطبيعة وموضوع العمل، عدد العقود المبرمة، الجهة أو الجهات التي تم التعاقد معها سابقاً في القطر، الخبرة العالمية للمجهز مع خلاصة عن المشاريع المنفذة، مواقعها وطاقاتها.

٤ ــ **مجال العقد: معلومات عن موضوع العقد وهل يحتوي الترخيص على براءة اختراع أو أكثر وما هي طبيعتها أو أمدها.** هل يتضمن العقد استغلال المعرفة الفنية وأساليب تطبيقها وأمدها.

٤ ــ ١ ــ **هل يتضمن العقد ترخيصاً باستعمال علامة أو علامات** تجارية، وما هو وصفها وتحديد أمدها وهل وثائق ترخيص استعمالها منفصلة عن العقد.

٤ ــ ٢ ــ **معلومات عن مدى مساهمة الكادر المحلي في وضع المواصفات الفنية للمشروع وما هي طبيعة ونسبة هذه المساهمة**، وهل ساهمت جهات علمية متخصصة في وضع تلك المواصفات الفنية للمشروع (جامعات، مؤسسات علمية واستشارية ــ منشآت صناعية ...).

٤ ــ ٣ ــ **معلومات فيما إذا كان العقد يحتوي على شروط خاصة بالخدمات والمساعدات الفنية**، وما هي الفترة، وهل وثائق الخدمات والمساعدات منفصلة عن العقد.

٤ ــ ٤ ــ هل تتضمن المساعدات تدريب الكوادر وماهو المستوى والعدد والمجالات والتوقيت ؟

هل تتم مشاركة كوادر الجهة المستفيدة في التصميم ، نصب الآلات والمعدات ، التشغيل التجريبي .

٤ ــ ٥ ــ مراحل وبرنامج التصميم ــ الشراء أو التصنيع ، النصب ، التشغيل التجريبي .

٤ ــ ٦ ــ هل تعتبر الأعمال الهندسية جزءاً من التزامات المجهز أم جهة استشارية محلية أو أجنبية ؟

وهل تشمل تلك الأعمال الهندسية النصب ، التشغيل ، الصيانة ، الاشراف ، ضبط النوعية ، الفحص الفني ؟

٤ ــ ٧ ــ هل تطوير المعرفة الفنية من قبل الجهة المرخص لها ، إن وجدت ، يرجع كذلك إلى المرخص ، وهل يلتزم بالتعويض أو المقابلة ، هل يحق للمرخص بيع أو تمثيل منتجات مماثلة أو منافسة ؟ .

٥ ــ معلومات عن التكنولوجيا والآلات والمعدات وتشمل بلد أو بلدان المصدر ؛ حقوق الملكية الصناعية (براءة اختراع ، دراية عملية ، علامة تجارية) وفيما إذا كان المجهز هو صاحب الملكية الصناعية أم المرخص ؟ تفاصيل مفردات الماكينات والآلات والمعدات وفيما إذا كان تجهيزها بقطع الغيار يتم في فترة التشغيل بكاملها أم جزئياً ، وهل مصدر قطع الغيار هو المجهز أم جهة أخرى .

٦ ــ الكلفة والدفع ، معلومات عن طريق الدفع : دفعة واحدة ، اتاوات ، مبلغ الدفعة الأولى ، توقيتها ، ونسبتها من الكلفة الكلية ، وكذلك بالنسبة للدفعات الأخرى ؛ مبلغ الكفالة المصرفية ، توقيتها ونسبتها من الكلفة الكلية .

٧ ــ الضمانات ، معلومات عن الضمانات الخاصة بالآلات والمعدات وبتشغيل المشروع وبالخدمات والمساعدات الفنية وكذلك بمطابقة التكنولوجيا الموردة للوصف الوارد في العقد . وبالطاقات الإنتاجية وبنوعية المنتوج .

٨ ــ القوى العاملة ، معلومات عن جنسية الكادر : محلي ، أجنبي ــ العدد والرواتب والأجور ؛ عن النوع : إداري ، فني ، عامل ، عن المهن والتخصصات ودرجات المهارة ، عن تأهيل وتدريب الكادر : محلياً ، خارجياً ، وجهات ومدة التدريب .

٩ ــ معلومات عن المعرفة الفنية ، وتتعلق بأساليب التطبيق ، إن كانت تتمثل باختراع موثق ببراءة وغير موضحة في تفاصيل وثيقة براءة الاختراع ، أو ان الاختراع قابل للتسجيل لكن لم يتم استحصال براءة اختراع بشأنه ، أو ان الاختراع غير قابل للتسجيل ، أو انه تصميم صناعي قابل للتسجيل ولكنه غير مسجل ، أو بكونه يمثل رسوماً هندسية للمشروع أو الأجهزة أو يتمثل بوثائق عن المنتوج والعملية الإنتاجية بضمنها البيانات المتعلقة بالمنتوج ، أو بتعليمات لتشغيل العملية الإنتاجية وأساليب تحليلية للمراقبة والسيطرة على المنتوج والعملية الإنتاجية .

٨ ــ ٤ ــ عقود التراخيص ومكوناتها الأساسية

١ ــ تحديد عملية الحصول على المعرفة الفنية أو الترخيص **باستخدام براءة الاختراع ضمن عقد شامل** بما في ذلك تجهيز الآلات وأعمال الهندسة المدنية والترخيص (مفتاح باليد) ، أم ان ذلك يكون **بالعقود المفردة** (باعتبار ان مدة الترخيص تكون أطول من فترة تنفيذ المشروع) .

كذلك تحديد **مدى شمولية العقود المفردة ،** في حالة تجديدها ، على النواحي الأخرى من التعاون كالتدريب والادارة والتسويق واستخدام العلامة التجارية ، أم يفضل كذلك عقود منفردة لكل من تلك المواضيع .

٢ ــ **تحديد الأسس والمعايير التي يتم اعتمادها عند اختيار التكنولوجيا بعد تقييم المعروض** منها حسب الاعتبارات المفضلة أو المؤثرة .

٣ ــ **تحديد أسس دفع اتاوة لقاء التكنولوجيا المختارة** والتي يمكن أن تشمل ما يلي :

ــ **تقديم منتجات مقابل الترخيص بكميات محددة ولسنوات معلومة .**

ـــ **دفع مبلغ مقطوع ولمرة واحدة عند التعاقد .**
ـــ دفع نسبة مئوية على المبيعات السنوية .
ـــ دفع مبلغ مقطوع على الوحدة الإنتاجية .
ـــ دفع مبلغ سنوي مقطوع .
ـــ دفع نسبة مئوية على كلفة الإنتاج في المعمل .
ـــ دفع نسبة مئوية على كلفة الإنتاج ناقصاً منها قيمة تجهيزات صاحب الترخيص .
ـــ دفع نسبة مئوية على قيمة الأجزاء المصنعة محلياً .
ـــ دفع نسبة مئوية على المبيعات مع ضمان حد أدنى سنوي .
ـــ مبلغ مقطوع إضافة إلى نسبة مئوية على المبيعات .
ـــ نسبة مئوية تناقصية على كمية المبيعات .

٤ ـــ **تعيين حدود الالتزامات التي يمكن القبول بها عند التعاقد في مجال نقل التكنولوجيا** والتي من شأنها **المحافظة على حقوق مشتري التكنولوجيا** ، هذه الحدود تتمثل بواحدة أو أكثر مما يلي :

ـــ الالتزام بعدم توقيف الإنتاج خلال مدة الترخيص .
ـــ الالتزام بعدم إنتاج نفس المنتوج بتكنولوجيا أخرى .
ـــ الالتزام بمستوى معلوم من الجودة تحت رقابة المرخص .
ـــ الالتزام بإعادة وثائق حق المعرفة نهاية العقد .
ـــ الالتزام بشراء مكونات أو أجزاء المنتوج من صاحب الترخيص .
ـــ الالتزام بالأسعار التي يحددها صاحب الترخيص .
ـــ الالتزام بالسرية المطلقة لمضمون التكنولوجيا والمعرفة الفنية المرخص لها .
ـــ الالتزام بمجالات استخدام التكنولوجيا .

٥ ـــ **تحديد أولويات مجالات الاستغلال لحق الانتفاع بالمعرفة الفنية** والتي

من الضروري الحصول عليها في مجال الترخيص ، والتي تتمثل بواحدة أو أكثر مما يلي :

ـــ حق التصنيع والبيع وحق الاستغلال في القطر .
ـــ حق التصدير .
ـــ حق الحماية المطلقة لبعض الأسواق .
ـــ حق الترخيص (من الباطن) ضمن القطر .
ـــ حق تحويل الترخيص والتنازل عنه .
ـــ حق استخدام العلامة التجارية .
ـــ حق الاشارة على المنتوج إلى الترخيص .
ـــ حق استخدام الترخيص في مجالات أخرى غير المحددة في الاتفاق .

٦ ـــ **تحديد أولويات المساعدات الفنية التي يستحسن الحصول عليها وضمن شروط معينة** ، إن وجدت . وهذه الأولويات تشمل واحدة أو أكثر مما يلي :

ـــ التدريب على أسس التصميم الخاصة بالمنتوج .
ـــ التدريب على المسالك التكنولوجية وعمليات الإنتاج .
ـــ التدريب على أساليب العمل في المشروع .
ـــ التدريب المستمر في المشاريع التي تستخدم نفس التكنولوجيا .
ـــ المشاركة في ندوات تبادل المعلومات والخبرات بين المشاريع لنفس التكنولوجيا .
ـــ انتداب خبراء المرخّص للعمل ضمن المشروع في مجالات تخصصهم وفي المناطق الحساسة من المشروع .
ـــ الحصول على اتفاقية إدارة المشروع ولمدة معلومة .

٧ ـــ **تحديد مدى استمرارية العلاقة بين المرخص له والمرخص من ناحية التزويد بالتحسينات** والتطويرات التي يدخلها المرخص على المعرفة الفنية والمنتوج وفي مختلف المجالات ، وفيما إذا كان لقاء اتاوة جديدة أو مجاناً ، كذلك في حالة قيام المرخص له بالتحسين والتطوير .

٨ ــ **تحديد مدى التعاون في تبادل المعلومات الخاصة بالمعرفة الفنية مع المرخص في مجالات :**

ــ الدعاية والاعلان والترويج .

ــ الأسواق ورغبات المستهلك .

ــ المشاكل والمعلومات التي تعترض العمل والحلول التي يتم التوصل إليها .

٩ ــ تحديد بعض المكونات الأخرى :

ــ **التعاريف والمصطلحات** والتي تشمل : تاريخ نفاذ العقد ــ المرخص ــ المرخص له ــ بلد استخدام الترخيص ــ المعرفة الفنية ــ (التكنولوجيا المرخصة) ــ المعمل أو المصنع أو المنشأة ــ المقاول ــ التشغيل التجريبي ــ التشغيل التجاري ــ فترة العقد .

ــ **منح الرخصة** والذي يمكن أن يكون **شاملاً وقابلاً للتحويل إلى مؤسسات أخرى في القطر** مع حق المرخص له بالترخيص لأطراف ثالثة ضمن القطر وينظر في إمكانية الاتفاق على عدم وضع القيود على تصدير المنتوج .

ــ **الأجور ، ويتفق على مايدفعه المرخص له إلى المرخص** وفي الحالات المختلفة : العادية وفي حالة وجود عقبات وصعوبات من طرف واحد أو كلا الطرفين وفي حالة إضافة معدات أو خطوط إنتاجية جديدة ...

ــ **التحسينات ، وضرورة تزويد المرخص له بكافة التطويرات والتحسينات** التي يدخلها على المعرفة المرخصة وبشكل دوري وعدم مطالبة المرخص له بأية أجور نتيجة استخدام هذه التحسينات إلا إذا تم الاتفاق على غير ذلك .

٩ ــ **حول التفاوض لعقود التراخيص**

تنتهي العلاقة ، عادة بين المرخص له (الجهة المستفيدة) وبين المرخص (الشركة المقاولة) ، بعد إصدار شهادة الاستلام النهائي للمشروع والذي يتم ، كقاعدة ، بعد مرور سنة على التشغيل التجريبي وشهادة الاستلام الأولي . إن ذلك يعني انقطاع العلاقة مع الجهة المرخصة ، وبالتالي فإنه بعد المرخص له من متابعة التطورات الحاصلة

في موضوع المعرفة الفنية والتحسينات والتطورات التي يمكن أن تحدث بصورة مستمرة .

وبهذا لا بد من اعتبار البنود التالية وبحثها في مجرى التباحث والتفاوض حول نقل التكنولوجيا والجوانب المحيطة به .

١ ــ يمكن اعتماد **أسلوب انجاز الأعمال الهندسية للمشروع في مرحلة ماقبل الاعلان** (Pre-Engineering) ، أي شمول وثائق المناقصة على التصاميم شبه التفصيلية للمشروع . وفي هذه الحالة يسبق اعداد التصاميم اختيار صاحب المعرفة بإجراء الاتصالات مع أصحاب المعرفة وتقييم ماهو متوفر من معرفة على الأسس الفنية والاقتصادية المعتمدة ، ومن ثم انجاز التصاميم الهندسية شبه التفصيلية للمشروع وشمولها في وثائق المناقصة واستحصال العروض بموجبها .

ويعتبر هذا الأسلوب **حالة متقدمة في انجاز المشاريع على أساس المشروع الجاهز** ، إذ يتحدد المشروع بشكل تفصيلي مما يقلص ، إلى أدنى الحدود ، التباين في أسعار العروض المقدمة .

٢ ــ يفضل أن يكون **عقد استخدام المعرفة الفنية منفصلاً عن عقد تنفيذ المشروع** حتى ولو كانت الشركة المقاولة هي نفسها الشركة المرخصة ، إذ إن مدة عقد الترخيص أطول بكثير (١٥ ــ ٢٠ سنة) من مدة عقد التنفيذ (٣ ــ ٥ سنوات) .

كما ويمكن استغلال المعرفة الفنية لإجراء التوسعات فيما بعد لإزالة الاختناقات أو إقامة خطوط إضافة وبتكاليف اقتصادية سواء من حيث تكاليف المعرفة ذاتها أو تكاليف الأعمال الهندسية التفصيلية .

٣ ــ هناك تباين كبير في حق استخدام المعرفة الممنوح من قبل صاحب المعرفة إلى المرخص له وخاصة من حيث الشمولية أو المدة الزمنية إضافة إلى ما قد يحدد أحياناً من حيث الموقع الجغرافي. ويفضل في هذا المجال أن ينص عقد الترخيص على ما يلي:

٣ــ١ ــ **كون الحق الممنوح استئثاري (exclusive)**، أي عدم قيام المرخص في وقت لاحق بمنح ترخيص نفس المعرفة إلى جهة أخرى في القطر أو المنطقة.

٣ــ٢ ــ **عدم تحديد مدة زمنية لحق الترخيص، بل تكون مستمرة**، خاصة في بعض المجالات التي تتطلبها طبيعة التكنولوجيا أو المشروع من حيث استراتيجيته.

٣ــ٣ ــ **أن يحق للجهة المستفيدة من المعرفة استخدامها ضمن الحدود الجغرافية للقطر**، وان أمكن **الاتفاق على استخدامها حتى خارج الحدود، كما في حالة المشاريع العربية المشتركة.**

٣ــ٤ ــ **أن يحق للجهة المستفيدة استخدام المعرفة في أكثر من مشروع واحد داخل المنطقة المحددة في الترخيص وبدون اعتبار ذلك ترخيصاً إلى طرف ثالث.**

٣ــ٥ ــ **يمكن دفع الاتاوة عن استخدام المعرفة الفنية باحد الأساليب التالية:**

٣ــ٥ــ١ ــ **أن يشمل سعر العقد لتنفيذ المشروع الاتاوات المطلوبة** وان تقوم الشركة المنفذة للمشروع بدفع هذه الاتاوات بعد الاتفاق عليها بين الأطراف الثلاثة (صاحب المشروع أو رب العمل ــ الشركة المقاولة ــ الجهة المرخصة).

٣ــ٥ــ٢ ــ **أن تدفع الاتاوة مباشرة وبأسلوب المرة الواحدة (Paid-up royalty) من قبل رب العمل إلى المرخص.**

٣ــ٥ــ٣ ــ **أن تدفع مباشرة وبأسلوب الدفع المستمر (Running Royalty) من قبل رب العمل إلى المرخص وبأقساط ثابتة.**

٣ــ٥ــ٤ ــ **أن تدفع مباشرة وبأسلوب الدفع المستمر من قبل رب العمل إلى المرخص** وعلى أساس الطاقة الإنتاجية المستغلة (الإنتاج الفعلي) إن أمكن أو لنسبة من المبيعات أو المنتج.

٣ــ٥ــ٥ ــ **أن تدفع مباشرة وبأسلوب المقايضة المستمر، أي تسليم المرخص فعلياً أو سنوياً نسبة يتفق عليها من منتجات المشروع.**

١٠ ــ السلبيات التي ترافق عقود نقل التكنولوجيا

وتتجلى بواحد أو أكثر من الأسباب التالية:

ــ عدم كفاءة الكادر الفني الوطني.

ــ **عدم صدق نية المرخص في نقل المعرفة الفنية.**

ــ **عدم استكمال الصيغة التعاقدية بشكل دقيق وواضح.**

ــ **سوء اختيار التكنولوجيا.**

ــ **صعوبة الحصول على المواد الأولية.**

ــ **عدم التزام المرخص بتنفيذ التزاماته بشكل صحيح.**

ــ **اهمال العاملين اكتساب المهارة.**

١١ ــ الخلاصة والتوصيات

يحتل موضوع نقل التكنولوجيا مساحة واسعة من اهتمام العالم المتقدم والسائر في طريق النمو على حد سواء، باعتبار ضرورة وأهمية تبادل الخبرات والتطوير والاستفادة من تجارب الآخرين، وتتخبط الدول النامية خاصة في كيفية الحصول على التكنولوجيا الملائمة مرة، وفي كيفية الاستفادة منها مرة أخرى، ولهذا **وبقصد تجاوز الخطوة الأولى المتمثلة بامتلاك التكنولوجيا كمرحلة أولى تمهيداً لاستغلالها والاستفادة منها**، نوصي بما يلي:

١ ــ الدراسة والاستقصاء في موضوع نقل التكنولوجيا من جميع جوانبه، مصادراً، وتطوراً، والاستفادة من تجارب الآخرين والسابقين في هذا المضمار.

٢ ــ التقييم الصحيح للتكنولوجيا المتاحة بقصد الاختيار السليم للملائمة منها باعتبار الظروف والامكانات والموارد المتاحة.

٣ ــ الاختيار الدقيق للتكنولوجيا المبني على رؤية مستقبلية واستقراء للنتائج المحتملة في حياة المشروع.

٤ ــ التفاوض الواعي في موضوع نقل التكنولوجيا المبني على المعرفة والخبرة والمهارة.

٥ ــ التعاقد المتكامل المحكم لنقل التكنولوجيا، بحيث يتم توضيح المسؤوليات والحدود بدقة ووضوح بين أطراف العلاقة.

٦ ــ العمل على جعل الثلاثية المعروفة: النوعية والاقتصادية والبيئة هي القضية المركزية في عقود نقل التكنولوجيا.

المصـــادر

١ ــ د. نبيل مرزوق،
التجارة الخارجية ونقل التكنولوجيا،
ورقة قدمت في ندوة الثلاثاء الاقتصادية السادسة ونشرت في مجلة الاقتصاد العدد ٢٢٣، كانون الأول ١٩٩٠.

٢ ــ د. عبد الفتاح أبو بكر،
التقييم الاقتصادي للتحضير الفني للإنتاج في الصناعات الهندسية، بحث قدم في أسبوع العلم السابع عشر (دمشق ٧ ــ ١١ تشرين الثاني /نوفمبر/ ١٩٧٧).

٣ ــ قواعد وتعليمات إنشاء وتشغيل المشروعات الجديدة.
دراسة غير منشورة ــ اعداد المنظمة العربية للتنمية الصناعية ــ
إدارة الكفاءة الإنتاجية ــ بغداد ــ ١٩٨٦.

٤ ــ دليل أحكام الضمانات والكفالات في صفقات نقل التكنولوجيا.

5 — Frederick Ameling
Principles of Investments..
Dow Jones- Irwin, Homewood, Illionis, 1983.

— Stanley R. Sondeno
Small Jusin- s Management Prin ciples
Business Publications Inc. iplano, Taxas, 1985.