

# العربي الرأى

AL RAEED AL ARABI

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

السنة الثامنة - العدد الحادي والثلاثون - نيسان - حزيران ١٩٩١

- عواصف الطبيعة تنذر التأمين .
- الإشراف على قطاع التأمين ومتطلبات حد الأمان .
- العوارية العامة ( المخسرة البحرية المشتركة ) .
- الأساطيل البحرية في العالم .

مدير  
العدد  
عبدالمجيد

# الرائد العربي

AL-RAEED AL-ARABI

مجلة فصلية تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين

السنة الثامنة - العدد الحادي والثلاثون - نيسان / أيار / حزيران ١٩٩١

المشرف العام

رئيس مجلس الإدارة الأستاذ وائل إسماعيل

رئيس التحرير

عبد اللطيف عبود

- المواضيع المنشورة في هذا العدد لا تعبر بالضرورة عن رأي المجلة
- نوتب المواضيع يخضع لإختارات طابعة فقط
- المراسلات باسم رئيس التحرير

## المحتوى

الموضوع	الكاتب	الصفحة
عواصف الطبيعة تثير التأمين.....	عبد النظيف محمود.....	٥
الإشراف على قطاع التأمين وسبله القدرة على الوفاء ر. ل. كازير.....	.....	١٩
الحسابات البحرية المشتركة.....	محمد ديب محمد.....	٣٨
اقتصاديات القطاع العام والقطاع الخاص.....	عبد الله محمد باسوان.....	٥٧
الأساطيل البحرية في العالم.....	.....	٨١
خطر العواصف على أسواق التأمين العالمية.....	.....	٩١
مفردات.....	.....	٩٥

# عواصف الطبيعة تندراتأمين

عبد اللطيف عويد

سجلت العقود الثلاثة الأخيرة من هذا القرن ١٩٦٠ - ١٩٨٩ ازدياداً ملحوظاً في عدد الكوارث الطبيعية Natural disasters التي شهدتها العالم . كما سجلت زيادة كبيرة في حجم الأضرار التي سببتها هذه الكوارث ... وفي نفس الوقت زادت - وبسبة أكبر - خسائر التأمين التي جاءت نتيجة لها .

وقد أسهمت العواصف Windstorms على اختلاف تسمياتها وأنواعها اسهاماً كبيراً في تحقيق هذه الزيادة . كما يوضح ذلك الجدول في الصفحة التالية .

وألفت عبناً ثقيلاً على أسواق التأمين العالمية ، ويمكن للتدليل على ضخامة هذا العبء أن نذكر أن الخسائر التي سببتها العواصف والزوايع في شتاء عام ١٩٩٠ وفي قارة أوروبا وحدها قد بلغت ما مجموعه / ١٠ / مليار دولار .

وهكذا فرض الموضوع اهتماماً مضاعفاً على صناعة التأمين العالمية ، وخلق

\* استند هذا البحث مادته الأساسية من التقرير الذي أصدرته شركة Munich Re الألمانية .. وقد وُزع التقرير المذكور على شكر كتاب يقع في ١١٧ صفحة من القطع الكبير ، بعضها عدداً من الصور والبيانات ذات الأهمية والدلالة.

## كوارث العواصف ١٩٦٠ - ١٩٩٠

١٩٦٩-١٩٦٠    ١٩٧٦-١٩٧٠    ١٩٨٠-١٩٨٩

العدد	٨	١٣	٢٩
حجم الخسائر الاقتصادية ( بمليارات الدولارات )	٢٠ر٥	٢٨ر٥	٣٤ر٣
حجم الخسائر التأمينية ( مليارات الدولارات )	٤ر٨	٧ر٥	١٦ر٦

توجساً لدى المهتمين والمعنيين بهذه الصناعة ، فما هي هذه الظاهرة الطبيعية !!!؟ وما هي أشكالها !!!؟ وكيف يتعامل التأمين وإعادة التأمين معها !!!؟.

إنه لمن العسير حقاً وضع تعريف خاص ومحدد للعاصفة وأنواع العواصف وكيف تولد. وتشتق من بعضها ، وحتى توصف بهذا الوصف ، وكيف تتغير هذه التسميات وفق الموقع الجغرافي أو وفق ما يصاحبها من ظواهر طبيعية أخرى كالعاصفة الثلجية Snow Windstorm أو العاصفة الرعدية Thunder Storm الخ . . . . . وإذا كنا لن ندخل في اجابة تفصيلية على هذه التساؤلات ، فإنه لا بد من أن نعطي بعض الدلالات التي تكون مفيدة ، أو نوعاً من المعايير في هذا المجال .

ظاهرة العاصفة هي ظاهرة تحرك الريح تحت تأثير عوامل مناخية وجغرافية مختلفة ... فاهواء يتحرك في مختلف أصقاع الكرة الأرضية متخذاً حدوداً مختلفة من السرعة التي ترافق وتتوافق مع هذا التحرك . وقد لا يكون هناك ما يستدعي العناء طالما ظل الأمر في حدود سرعة معقولة لا تتجاوز ٦٠ كم في الساعة . وفي هذه السرعة يكون ضغط الهواء على سطح الكرة الأرضية متراوحاً بين / ١٠٢ / إلى / ١٨٣ / كيلوغراماً على المتر المربع الواحد . وتكون الآثار التدميرية ، إن وجدت ، محددة

للغاية .. وهذه السرعة يمكن أن نسميها الريح الشديدة ، وإذا زادت سرعة الريح عن الحدود المذكورة فتكون المدخل إلى الكارثة الطبيعية — حيث تزداد ظاهرة الريح عنفاً وتزداد سرعتها محدثة أضراراً على الممتلكات ، وفي المراحل التالية قضت ظاهرة الريح وفق ما يلي \* :

التصنيف وفق تصنيف Beau fort	سرعة الريح على ارتفاع ١٠ م عن سطح الأرض	صعط الريح على الأرض كغ/م <sup>٢</sup>
١ — الريح الهوجاء «Gale»	٦٢ — ٧٤ كم	١٨ر٤ — ٢٦ر٨
٢ — الريح الهوجاء الشديدة Strong Gale	٧٥ — ٨٨	٢٦ر٩ — ٣٧ر٣
٣ — العاصفة Storm	٨٩ — ١٠٢	٣٧ر٤ — ٥٠ر٥
٤ — عاصفة عنيفة Violent storm	١٠٣ — ١١٧	٥٠ر٦ — ٦٦ر٥
٥ — اعصار Hurricane	١١٨ فما فوق	٦٦ر٦ فما فوق

وتنضوي تحت التصنيف الرئيسي أعلاه مجموعة من المعايير التفصيلية داخل كل منها ... فلو أخذنا كلمة الأعصار Hurricane على سبيل المثال نجد أنها تُستعمل لوصف الأعصار الاستوائي Tropical Cyclon ، كما تُستعمل كلمة Typhoon بمعنى الأعصار في مناطق أسيوية محددة كالصين واليابان وكذلك Cyclon الأعصار الدوار أو لوصف اعصار Tornado المدمر .

\* إن وضع تصنيف الرياح بعكس شدتها وأثرها، وقد ظهر منذ أجيال من خمسين عاماً حيث قام لادبيرال Beavfort بوضع هذا التصنيف على أساس سرعة الرياح وتأثيرها على سطح الأرض، وقد جعلها في ثلاثة عشر صفاً تتدرج من الهواء العادي أو التسيم وتنتهي بالأعاصير .  
وقد رأينا أن الأصناف الخمسة الأخيرة هي التي تتصل بموضوع بحثنا: خاصة وأن إحداث الضرر المادي يبدأ عادةً مع هذه الأنواع وليس قبلها .

ومع تنوع هذه الأعاصير التي تتجاوز / ١١٨ / كم / سا ، فقد لوحظ أيضاً أنها تحتاج لتصنيف جديد ، إذ أن ما فوق / ١١٨ / كم / سا لم تعد كافية ولذا فقد رُفِعَ هذا الحد الأعلى إلى ما فوق / ٢٥٠ / كم / سا ، وقد وجد من السرعة / ١١٨ / كم / سا وما فوق / ٢٥٠ / كم / سا أن الأعاصير يمكن أن يتبلور بدرجات مختلفة أو أنه يمكن ملاحظة خمسة أنواع من الأعاصير في حدود هذه السرعات وعُرف هذا التصنيف : الذي يعتبر توسيعاً للتصنيف السابق ، باسم Saffir-Simpson Hurricanes Scale وفقاً لما يلي :

### تصنيف الأعاصير وفق مقياس SS

السرعة كم / سا	السرعة م / ثا	الوصف	التسلسل
١١٨ — ١٥٣	٢٣٧ — ٤٢٦	ضعيف	١
١٥٤ — ١٧٧	٤٢٧ — ٤٩٥	متوسط	٢
١٧٨ — ٢٠٩	٤٩٦ — ٥٨٥	قوي	٣
٢١٠ — ٢٤٩	٥٨٦ — ٦٩٤	قوي جداً	٤
٢٥٠ فما فوق	٦٩٥ فما فوق	اعصار مدمر	٥

وفي إطار هذه الأنواع من الأعاصير فإنه يمكن التمييز بنوع خاص من بينها اعصار Tornado ، فهو يختلف عن الأنواع الأخرى من حيث العوامل الجغرافية والمناخية التي تؤدي إلى تشكله ، كما أنه يترافق بصورة خاصة مع حصول عاصفة رعدية Thunder Storm كما أن سرعته تزداد بشكل هائل يمكن أن تتجاوز / ٤٠٠ / كم في الساعة ، مما حدا بالوضع لتصنيف فرعي أُنحِرَ بدون اسم Fujita Tornado Scale على

غرار تصنيف SS أعلاه للأعاصير ، ويضعها في ست مراحل يُحدد آخرها بأنه ما تزيد سرعته على / ٤٠٠ / كم في الساعة وفق ما يلي :

### تصنيف اعصار Tornado

#### وفق مقياس Fojita

التصنيف	السرعة كم / سا
Weak ضعيف	٦٢ — ١١٧ كم / سا
Modexate معتدل	١١٨ — ١٨٠ كم / سا
Strong قوي	١٨١ — ٢٥٣ كم / سا
Devastativ مدمر	٢٥٤ — ٣٣٢ كم / سا
Annihilaring ماحق	٣٣٣ — ٤١٨ كم / سا
كارثة Disaster	٤١٩ فما فوق

وعاصفة الـ Tornado التي توصف عادة بأوصاف مختلفة مثل الزوبعة أو الريح الدائرية Windiny Whirling أو فوهات الجحيم المائي التي تأخذ شكلاً قمعياً ملتفاً مع الريح التي غالباً ما تؤدي إلى تحقيق عاصفة رعدية هائلة ، تصطدم بالأرض قادمة من أعلى ، ثم تخفي مسافة طويلة على سطح الأرض وبسرعة فائقة .

إن التعابير التي تُستعمل عادة لوصف هذه الظاهرة، تصف شكلها بأنها عاصفة دوامية لها شكل البوق .... وهذا الوصف يتداخل مع وصف عواصف أخرى أشرنا إليها سابقاً كالأعصار الآسيوي، والأعصار الدائري، ولكن من الحقائق الثابتة أن منشأ هذه الأعاصير يعود لأسباب مناخية مختلفة وهي تشمل عند حدوثها منطقة أوسع من حيث المساحة والزمن، وتنشأ عاصفة الـ Tornado عندما يتدفق هواء بارد

جاف من مناطق قطبية ويعلو بحركته هذه فوق طبقة من الهواء الدافئ والرطب من مناطق استوائية أو شبه استوائية... وبما أن الهواء البارد يكون أثقل وزناً بينما هو أعلى من الهواء فيسبب ذلك حالة من عدم الاستقرار في طبقات الجو سريعان ما يتحرك الهواء البارد على أثرها هابطاً ومندفعاً بقوة مريحاً الهواء الدافئ إلى الأعلى بعنف وبشكل مفاجئ تحت ضغط هذا الهواء البارد الذي يندفع بحركة دورانية عميقة متجهة من الأعلى إلى الأسفل، وهو يشبه في تحركه هذا حركة دوران الماء في زحاجة تُرغ غطاؤها وقبليت رأساً على عقب لتفريغها. على أن اتجاه الدوران في هذا التكوين القمعي للاعصار الاستوائي يكون غالباً باتجاه حركة الأرض الدورانية أي باتجاه يخالف عقارب الساعة، ومع ذلك فقد نلاحظ في عدد من الحالات اتجاه حركة الأعصار باتجاه يعاكس ويُعتبر وسط غرب الولايات المتحدة الأمريكية المكان الأكثر ملاءمة لتشكيل هذا النوع من الأعاصير، حيث أمكن ملاحظة عدد هائل منها ولحسن الحظ إن فاعلية العدد الأكبر منها لم تكن كافية لحدوث دمار.

**هل يمكن منع الخسائر التي تحدثها العواصف؟؟؟!**

**أو هل يمكن التقليل من هذه الخسائر؟؟؟!**

في المدى المنظور، إلى ما شاء الله، ليس ثمة طريقة للتخفيف من شدة الرياح أو لابقائها عند حدود جغرافية معينة، وليس لأحد أن يخلع بذلك أو يراهن عليه في الوقت الحاضر على الأقل... وأمام هذه الحقيقة فإن جل ما يتركز عليه الجهد في هذا الإطار هو العمل على التقليل من الخسائر التي تحدثها العواصف... والمحور الأساسي لذلك يكون في إطار طرائق وأساليب البناء التي يجب أن تتبنى إجراءات معينة ومحددة لهذه الغاية تبدأ مع بداية الدراسة وأجراء اختبارات التربة مروراً بالتصميم الهندسي ونوعية المواد المستخدمة في التنفيذ في جميع مراحل العمل المختلفة.

وفي هذا الإطار الوقائي يجب فرض قيود صلبة على استعمال بعض المناطق التي تكون أكثر تعرضاً وبشكل واضح - لخطر العواصف مثل شريط الشاطئ البحري ، وكذلك الأمكنة التي نعلت جيولوجية أو طبوغرافية تكون عرضة أكثر لحصاد الآثار والنتائج المدمرة للعاصفة .. ومثل هذا الخطر يجب أن يكون مطبقاً بصرامة من قبل السلطات المحلية أو البلدية .

يجب أن تراعي تعليمات وشروط البناء التي تفرضها هذه السلطات المبادئ والقواعد التنظيمية في تصميم وإشادة البناء التي تكون قادرة على مقاومة الضغوط التي تحدثها الرياح في سرعاتها العالية . ومن الناحية العملية فإنه غالباً ما يتم تجاهل هذه القواعد أو القفز فوقها من قبل المقاولين أو أصحاب العمل الرئيسيين لتحقيق وفر مادي . على الرغم من أن تنفيذ هذه الاجراءات حتى في المناطق الأكثر تعرضاً لا يؤدي إلى زيادة الكلفة الاجمالية بأكثر من خمسة بالمائة بينما يمكن أن يؤدي عدم التنفيذ بها إلى خسارة كلية مائة بالمائة من المبنى ، والمعروف أن هذه القواعد والتعليمات توضع في ضوء المعطيات الاحصائية والمعلومات المتوفرة من خبرة الماضي الطويل ولمدة الخمسين سنة سابقة، مع أن هذه المدة لا تعني بالضرورة أن تتكرر خلال نفس الظواهر الطبيعية بنفس القوة والسرعة ، ولكن لا بد أنها مؤشر بالغ الأهمية لهذه الغاية .

### تأمين خطر العواصف

إن أول بداية حقيقية للتأمين ضد خطر العواصف ، كواحد من فروع التأمين التجاري تعود إلى أواسط القرن الماضي ، عندما بدأت الشركة Tornado Insurance Company في عام ١٨٦١ م بمسارسة هذا النوع من التأمين بشكل مستقل ومتخصص ، هذا في الولايات المتحدة ، أما في أوروبا فقد بدأت شركة تأمين دائنركية تغطية الأضرار والخسائر التي تحدثها العواصف منذ العام ١٨٨٦ م ، لتكون بذلك أول شركة تأمين تتولى منح هذه التغطيات خارج الولايات المتحدة .

وفي أيامنا هذه، يجري التأمين ضد خطر العواصف في مختلف أنحاء العالم بصفته أحد الأخطار التابعة أو الملحقة «Allied Perils» بتأمين رئيسي آخر كخطر الحريق أو البحري أو الانشاءات. حيث ترد هذه العبارة شاملة خطر العواصف فيما تشمله من أخطار متفرقة أخرى، بينما تبلور هذا النوع من التأمين على شكل مستقل في عدد آخر من الدول مثل ألمانيا والنمسا. وسواء تحت تغطية خطر العواصف فإنه يجب أن ينطلق في ذلك من قناعته الكافية بتوفر المعلومات والمعرفة الكاملة كأسس اكتتاب هذا الخطر والقدرة على تقييمه وتحديد قسط التأمين الملائم له، وسوف نشير بإيجاز كبير إلى بعض أهم النقاط التي تستدعي اهتماماً خاصاً في هذا المجال.

## ١ - ما هي العاصفة؟؟

ما هو المعنى المقصود بهذه الكلمة، وكيف يتم تحديد المواصفات والشروط والظواهر المناخية المختلفة التي يجب توافرها حتى يصح وصف ظاهرة الهواء بأنها عاصفة؟؟.

كقاعدة عامة فإن كلمة «Windstorm» تستعمل بشكل شمولي لتشير إلى جميع أنواع العواصف التي سبق أن أشرنا إليها سابقاً ((Hurricanes, Winter Storm, Tornadoes)) بل إن كلمة عاصفة تبدو وكأنها تعني تماماً أي تحرك عنيف للهواء... وفي بعض المناطق الجغرافية التي تتعرض لنوع محدد من العواصف فإن تغطية خطر العاصفة من الناحية العملية يكون محدداً لنوع العاصفة طالما أن المنطقة لا تعرف إلا أنواعاً معينة من العواصف. ومع ذلك فإنه من الأجدى، حتى في هذه المناطق، أن يتم ذكر هذا النوع من العواصف تحديداً، وبالأسم، في متن الشروط التي تتضمنها وثيقة التأمين. وفي بلدان أخرى كبلدان القارة الأوروبية حيث ظاهرة الريح العنيف تأخذ أشكالاً مختلفة وتطور إلى أنواع مختلفة من العواصف فإنه يغدو من الضرورة بمكان أن يتم التعريف وعلى وجه دقيق ومحكم لهذه الغاية. وبالفعل فإن مثل هذا

التحديد قد تمّ الأخذ به في بضع بلدان أوروبية مثل ألمانيا وفرنسا، على الرغم من عدم كفاية هذا التحديد حيث يُسقط بعض العوامل والاعتبارات التي يمكن أن تكون هامة مثل تحديث مستوى الإرتفاع الذي يتم قياس الهواء فيه لتحديد سرعتها .

## ٢- الأضية الاحصائية المناسبة

إنه لأمر بالغ الأهمية أن تتوافر لدى مكتب التأمين ضد خطر العواصف قاعدة احصائية شاملة لأكثر عدد ممكن من السنوات السابقة حيث، وكما هو الشأن مع باقي فروع التأمين الأخرى تُشكل الأساس الجوهري الذي يبنى عليه سعر التأمين . ولكن علينا الاعتراف أن احصائيات كهذه ماتزال غير متوفرة في العديد من الأسواق . وعلاوة على ذلك فإنه حتى عندما تتوفر مثل هذه الاحصائيات جزئياً أو كلياً في سوق من الأسواق فإنها ما تلبث أن تخسر جزءاً هاماً من قيمتها بعد بضع سنين ، نتيجة التطور والتغير المستمر في وضع وظروف المسؤولية المدنية ، كما أنه من الحقائق المقررة أن العواصف العاتية والمدمرة التي تُحدث أضراراً جسيمة وواسعة النطاق لا تقع على نحو متواتر وتتكرر بانتظام سواء من حيث الزمان أو المكان . وأمام هذه الاعتبارات يغدو جوهرياً في جميع الأحوال أن يُدرس الأمر في ضوء الواقع والمعطيات المناخية بالنسبة لكل إقليم من الأقاليم ووفق الأسس والاحتمالات المختلفة ، مع ضرورة مراعاة العوامل المحسنة للخطر أو تلك التي تزيد من تركيزه، ويُفترض أن تتبلور في النهاية فكرة واضحة عن مدى الخسائر المحتملة، وما هو قسط التأمين الملائم لذلك؟؟ .

وتوفر مثل هذه الأضية الاحصائية يكون مفيداً أيضاً في وضع أساس لتحديد أقصى خسارة محتملة «Probable Maximum Loss» واحتمالات الخسارات بالغة الجسام أو الخسارة الشاذة من حيث حجمها ومدى الأضرار المادية أو البشرية التي تحدثها .

### ٣ - تحمل المؤمن Deductible

ليس هذا الشرط حصراً في حالة التأمين ضد العواصف ولكنه يكتسب أهمية خاصة عند تغطية هذا النوع من أخطار الطبيعة وتثبت حد معين يتحملة المؤمن له في أية خسارة أمر حيوي وشرط لا يمكن تجاوزه أو الاقلال من أهميته حتى مقابل زيادة معدل السعر أو تحميل قسط التأمين زيادة مقابل ذلك .

ففي كل حالة من الحالات التي تحصل فيها عاصفة مدمرة ثمة مئات أو آلاف بل ربما مئات الآلاف من الخسائر الصغيرة . وإذا لم تتضمن وثيقة التأمين حداً معقولاً من التحمل ، فإن هذا العدد الهائل من الخسائر سيخلق عدداً هائلاً أيضاً من المطالبات والتسويات التي تقتضي نفقات وتكاليف وأعمال تكون عبئاً كبيراً على المؤمن بل أن يستحيل عليه أن يقوم بتدقيق مثل هذا العدد الكبير وما يتطلبه ذلك من عمل اداري ومكتبي .

ومن المفضل جداً أن يكون التحمل على شكل نسبة مئوية أو ألفية من مبلغ التأمين وليس من مبلغ الخسارة . ولا شك بأن تحمل كهذا سيؤدي بالمؤمن له إلى بذل المزيد من الاهتمام والحرص على تقليل الخسارة ما أمكنه ذلك .

### ٤ - مبلغ التأمين

يكون مبلغ التأمين عادة القيمة الاجمالية الكاملة (( كما لو أن الأشياء المؤمنة جديدة )) ويجب الانتباه بصورة خاصة إلى مسألة التأمين بأقل من القيمة Under Insurance دون اغفال مسألة التضخم . واستخدام جداول غلاء المعيشة Indexed Living Cost لذلك .

## ٥ - مراقبة التراكم Accumulation Control

باعتبارها من الأخطار الطبيعية التي تحدث أضراراً جسيمة تفوق ما عداها من كوارث ، فإنه من المهم لشركة التأمين ولشركة إعادة التأمين على حد سواء أن تراقب تراكم المسؤوليات التي تؤدي إليه وثائق التأمين المصورة التي تغطي خطر العواصف ..... ولأن حصول العواصف يتكرر بوتيرة زمنية أقصى مما عداها من كوارث أخرى كالزلازل مثلاً فإن ذلك يوفر معطيات لها قيمة كبرى في مراقبة تراكم خطر العواصف ، فضلاً عن أن معدل حجم الخسائر التي تحدثها العواصف يكاد يكون أقرب إلى الاستقرار في كل منطقة من المناطق التي قد تجتاحها العاصفة .

وعلى أية حال فإن ثمة ثلاثة عوامل رئيسية تُعتبر أساسية في تقرير مدى التراكم لتأمينات العواصف وهي :

— عدد الأخطار في كل منطقة من المناطق المحددة مسبقاً بشكل اقليمي أو اداري ، أو وفق المنطقة البريادية . وتصنف هذه الأخطار في فئات Risk Catagories ((أخطار مائي ، أخطار عادية أو بسيطة ، أخطار صناعية الخ...)).

— معدل الخسارة Loss Averige بالنسبة لكل فئة من فئات الأخطار ، وذلك من خلال خبرة السنوات الماضية .

— تقدير نسبة الوثائق التي تتأثر من جراء وقوع الحادث من خلال مسار واتجاه العاصفة المحتملة . وهذا يتأثر أيضاً وبشكل قوي بعامل آخر وهو شدة العاصفة وسرعة الرياح التي تبلغها أثناءها . وقد أظهرت السنوات القليلة الماضية أنه عندما تكون حركة العاصفة أو اتجاهها على غير ما جرت عليه في العادة ، أو خلاف ما هو مقدر لاتجاهها أن يكون فإن أضرارها تكون أكبر . وهذا أيضاً عنصر يجب ادخاله في الحسبان .

والمسألة الهامة الآن هي أن نقرر ما إذا كنا سنعتمد مبلغ التأمين أساساً

لحساب التراكم أو يكون الأساس وفق أقصى خسارة محتملة Possible Maximum Loss وفي هذه الحالة الأخيرة ما هي الأسس التي تتحكم في تقرير نسبة مئوية معينة كحد لأقصى خسارة محتملة ؟؟ وضرورة التمييز فيما إذ كانت أساس التغطية الممنوحة يتم على أساس الاستبدال بجديد New For Old أو أن ثمة تنوع في تحديد هذا الأساس ، وعلى أية حال فإن اعتماد مبلغ التأمين يصبح غير ذي معنى لمراقبة التراكم في تلك الأسواق التي تعتمد أساساً مبدأ أقصى خسارة مقدرة وفق معاييرها الخاصة في محافظتها الضخمة والمتنوعة .

### إعادة تأمين خطر العواصف

العاصفة بصفاتها أحد أخطار الطبيعة التي تلحق عادة حوائر جسيمة متراكمة بصورة ضخمة وتميزة عما يحدث غيرها من أخطار الطبيعة الأخرى وبالتالي فهي تقتضي بالضرورة إعادة تأمين متميزة أيضاً .

ومن الناحية النظرية — على الأقل — فإن طرق إعادة التأمين المستخدمة لهذه الغاية يمكن اعتبارها كافية وملائمة وقد تطورت بصورة مرضية .. واستخدمت لهذه الغاية اتفاقيات الإعادة النسبية إما بشكل مستقل (أي اتفاقيات مخصصة حصراً لهذه الأخطار) أو في إطار الاتفاقيات النسبية التي يُعاد تأمين الممتلكات بموجبها . وكما هو عليه الحال في نظام عمل الاتفاقيات النسبية من حيث اقتسام قسط التأمين الأصلي «original Premiums» المقابل للخطر كذلك الأمر بالنسبة لخطر العواصف . وفي الأسواق التي تفتقر إلى تعرف ملائمة لتأمين خطر العواصف مبنية على معرفة بأصول ومبادئ اكتتاب هذه الأخطار ، فإن شمولها تحت الغطاء التأميني الذي يغطي أساساً خطر الحريق يُعتبر أمراً نافعاً أو شبه ذلك ، ويُضاف مقابل هذا الشمول قسطاً إضافياً متواضعاً لا يخضع في تحديده للمعايير الاكتتابية التي يجب أن تتصل بهذا الخطر ... ويمكن التصور بسهولة أن عمولة إعادة التأمين التي تفرض على إعادة تأمين خطر

العواصف يجب أن تكون أقل مما هي عليه بالنسبة للأخطار العادية الأخرى أو ليس ثمة صعوبة في تحقيق ذلك إذا كانت اتفاقية الإعادة هي حصراً لأعمال العواصف ، أما في حالة ادراج العواصف في اتفاقية أساسية فيجب أن تظهر أقساط التأمين الخاصة بتغطية خطر العواصف بشكل خاص أو بحساب مستقل في إطار تطبيق عمولة إعادة تأمين تقل بشكل ملموس عن العمولة التي تنص عليها الاتفاقية للأخطار الأخرى ويمكن أن يُستثنى الجزء الخاص بخطر العواصف من عمولة الأرباح أيضاً . وطبعاً في حالة استخدام اتفاقية نسبية لإعادة التأمين أن يعطى انبهاه خاص لاحتمالات التراكم ومحاولة وضع حد أقصى لها ومراقبتها سواء عن طريق الاتفاق على الحدود القصوى المجمعة للخسارة التي تلحقها الكارثة أو على الأقل تضيق حدود الاسناد كعدم جواز اسناد أعمال غير نسبية تحت الاتفاقية «No-Non proportional element» لأنه في المحصلة يجب أن يتوفر الاقتناع بأن معيد التأمين لا يستطيع أن يقدم غطاءً بلا حدود وطاقته الاستيعابية لا بد أن تكون محدودة .

أما في الاتفاقيات غير النسبية فقد تعتمد تغطية زيادة الخسارة للكوارث Catastrophe Excess of Loss أو إيقاف الخسارة Stop Loss أو غطاء الخسارة المجمعة Aggregate Excess of Loss واختيار نوع التغطية يعتمد إلى حد كبير على طبيعة التعرض للكارثة ، فإذا كان احتمال تكرار حدوث العاصفة خلال عام واحد قائماً ، فإن تغطية وقف الخسارة Stop Loss قد تكون ملائمة أما إذا كانت الكارثة المحتملة لا يتوقع أن تحصل إلا نادراً وفي فترات متباعدة ، فإن التغطية الملائمة تكون زيادة الخسارة للكوارث أو للحادثة Per event cover والتغطية على هذا الأساس تستدعي بالضرورة أن يتم تحديد دقيق للحادثة من زاوية المعطيات المناخية والجوية التي تُعرَّف وبشكل دقيق لتحديد متى تُعتبر الظاهرة الطبيعية عاصفة .

وفي الاتفاقيات غير النسبية يُطبق شرط الساعات Hours Clause لتحديد المدى الزمني للحادثة أو للعاصفة حيث تختص هذه الاتفاقيات بشكل عام على أن هذا

المدى هو ٧٢ ساعة متعاقبة، ولكن قد تحصل عاصفتين متتابعتين وخلال وقت قصير، وتكون كل منهما مستقلة عن الأخرى بموجب المعطيات المناخية فتعتبر كل منها حادثة مستقلة ولو كان الزمن الفاصل بين وقوعهما أقل من ٧٢ ساعة.

إن الأرقام الكبيرة والتي تُعتبر قياسية إلى حد بعيد التي سجلتها الخمائر الناشئة عن العواصف خلال عام ١٩٩٠ يجب أن تلفت نظر المعنيين في أسواق التأمين المختلفة بأن ثمة انذار يقتضي التعامل معه بجدية وحذر حتى لا تشكل هديداً خطيراً لهذه الصناعة.



# الإشراف على قطاع التأمين ومتطلبات حد القدرة على الوفاء

Dr. R. L. Carter

University of Nottingham

England

نصر اخاضرة المقدمة خلال ندوة التأمين التي نظمها شركة ميل بي التركية المديرة لمجمع ECO التأميني والتي انعقدت في مدينة استانبول بتركيا خلال الفترة ٥ - ٦ حزيران / يولية ١٩٩١

## الحاجة إلى الإشراف على التأمين

وصف Kimball<sup>(١)</sup> صناعة التأمين بأنها « متميزة بإرتباطها الوثيق بمصالح المجتمع »، حيث من واجب الحكومة أن تتدخل في قوانين إنشاء شركات التأمين والتي تذهب أبعد من الشروط المعتادة المطبقة في قانون إنشاء الشركات الأخرى . وأول الأمثلة على تدخل الحكومة في هذا المجال يمكن أن يعود بنا إلى قرون عدة خلت . وخلال القرن التاسع عشر وأثناء الإنتشار الكثيف لشركات التأمين في الولايات المتحدة وأوروبا، وما تبع ذلك من إنهيار سريع للعديد من هذه الشركات بسبب التنافس المتزايد بينها، وأيضاً ما رافقه من عدم كفاءة في إدارة هذه الشركات، ومن تفشي ظواهر الغش، كل ذلك تطلب بإلحاح إشرافاً رسمياً على إنشاء وتنظيم وتمويل شركات التأمين وأيضاً على جوانب محددة من ممارستها .

(١) KIMBALL مدخل إلى تنظيمات إعادة التأمين ١٩٦٦ .

قبل الدخول في دراسة المبادئ المتنوعة للإشراف على التأمين، من المفيد أن نعدد أولاً خصائص ومميزات العمل التأميني والتي تميزه عن العديد من الصناعات الأخرى وبذلك ينفرد بمعاملة خاصة.

١- عقد التأمين بطبيعته يتصف بالتعهدية Promissory، حيث يتعهد المؤمن أثناء بيع العقد بالدفع إلى حامل الوثيقة أو من ينوب عنه، في حال تعرض المواد المؤمنة مستقبلاً لأي حادث ذو طبيعة محددة مسبقاً في العقد. وبالتالي فإن قيمة العقد بالنسبة لحامل الوثيقة أساساً تعتمد على مقدرة ورغبة المؤمن في الإلتزام أخلاقياً بمسؤولياته، والتي في بعض الأحوال (تأمينات الحياة والمسؤولية) تمتد إلى سنوات عديدة بعد بدء سريان العقد المبرم.

٢- إن واجب المؤمن هو الإلتزام بدفع التعويض من حيث قيمته وزمن سداده وحسب أي نوع من الوثائق، على أن حدوثه يعتمد على الحظ لأن الحماية التأمينية تقدم مقابل أخطار مستقبلية لا يمكن التنبؤ بمداها ولا بزمن حدوثها. وبالتالي فإن الجزء الرئيسي من التعويضات والتكاليف الناتجة عن هذه الحماية لا يمكن تحديده ولا معرفته عند بدء سريان العقد، في حين يمكن تثبيت القسط المترتب. وعلى ذلك فإن تكاليف التعويضات الإجمالية التي تتعرض لها محفظة العمل قد تنحرف كثيراً عن المتوقع.

٣- وحتى تستطيع شركة التأمين القيام بواجباتها التعاقدية عليها:

أ- أن تحتفظ دائماً برأسمال كاف لتغطية الخطر المستمر. وبكلام آخر يجب أن تكون بوضع يمكنها من: أولاً، دفع كافة النفقات والتعويضات المعلقة والتي تتضمن التعويضات الناتجة عن حوادث وقعت ولم يبلغ عنها في حينها IBNR وثانياً دفع التعويضات الناجمة عن حوادث تتعرض لها الوثائق سارية المفعول في ذلك التاريخ.

ب- أن تدير بكفاءة عالية عملية الإكتتاب المستمرة على الأخطار؛ أي يتوجب عليها إبقاء مبالغ كافية من عائدات الأقساط والاستثمارات لتغطية كافة

التفقات والتعويضات التي تنتج عن أي عمل جديد يجري الإكتتاب عليه قبل دفع كامل المسؤولية المترتبة والواردة في الفقرة آ .

٤- قيمة موجودات أي شركة تأمين (وبشكل أساسي الموجودات المالية) والدخل الذي تحققه من عائدات ذلك، يجب أيضاً أن يختلف ويتبدل عما هو متوقع.

٥- كلما كانت حصة المسؤوليات التي يؤمنها المؤمن أكبر، كلما ازدادت نسبة الضمان Security الذي يقدم لحامل الوثيقة على نسبة برامج الإعادة التي تضعها شركة التأمين وأيضاً على الضمان الذي يقدمه معيبدوها .

٦- عقد التأمين معقد بطبيعته، حيث يواجه العديد من مشتريه صعوبات كثيرة في فهم ماذا يشترطون، وفي مقارنة نتاج المؤمن المتنافسين، بالرغم من أن عدداً كبيراً من المشترين المتحدين يمتلكون القدرة الكافية لمثل هذا النوع من المعرفة مقارنة بالأفراد .

٧- إن الطبيعة المعقدة والتعهدية للعمل التأميني تجعله عرضة للسقوط نتيجة للتنافس أو للغش والخداع الذي يمارسه أصحاب أو مدراء شركات التأمين والوسطاء .

٨- تلعب صناعة التأمين دوراً اقتصادياً وإجتماعياً حيوياً في الإقتصاد الحديث . حيث أن ميكانيكية تحويل الأخطار عن كاهل أولئك المعرضين لحوادث غير متوقعة تسبب هم الحسائر، وتحميلها للمؤمنين الذين يقومون بتوزيع مسؤولية هذه الأخطار على عدد كبير من حاملي الوثائق، تمكن صناعة التأمين من استغلال الضمان المالي للأمر، وبالتالي تخفيف الأعباء عن كاهل الحكومات التي بالأصل هي المحوّل الرئيسي لأنظمة الضمان الإجتماعي . من جهة أخرى تمكن صناعة التأمين منتجي البضائع الأخرى ومقدمي الخدمات من إدارة أفضل للأخطار، وبالتالي التقليل من كلفتها على المؤسسات، وبالتالي على الإقتصاد بشكل أوسع وأعم . (ضافة لذلك، تزداد أهمية التأمين على الحياة في العديد من البلدان كشكل من أشكال الضمان

الشخصي الذي ينطوي على مضامين إقتصادية. ويمكننا القول إن نتائج فشل وإهيار أي شركة تأمين يعتبر كارثة مالية تصيب أثارها بعض الأفراد وأعمال حاملي الوثائق كذلك تأثيرها يمتد ليشمل الطرف الآخر وهم الموظفون والدائنون ويؤذي الطرف الثالث . Third Party .

إن تدخل الحكومات في نشاطات صناعة التأمين يمكن أن تبرر بضمان المستهلك، أو ينظر لها على أساس التطلع لتحقيق منافع إقتصادية أوسع مدى، تشمل حماية المؤمنين المحليين بهدف تعزيز تنوع وتطور الإقتصاد المحلي والإحتفاظ بالأموال المتوفرة داخل البلد نفسه. إن السعي وراء هذه الأهداف العريضة يمكن أن يتعارض مع مصالح المستهلكين في بعض الأحيان .

## مجالات الإشراف على التأمين

إن دراسة قوانين الإشراف في بلدان المجموعة الأوروبية والعديد من البلدان المتقدمة يكشف عن أنها تشمل على مبادئ مشتركة وخاصة الترخيص Licensing حيث أنه يتوجب على أية شركة ترغب في ممارسة أعمال التأمين داخل البلد الحصول على تفويض من السلطات المشرفة، هذا التفويض عادة يعتمد على:

آ— أصحاب الشركة، وجهة الإشراف، والمدراء، وفي بعض البلدان، وكالات الإكتتاب. ويجب أن يتمتع جميع هؤلاء بمواصفات محددة وسمعة جيدة.

ب— امتلاك الشركة لرأسمال كافٍ وموجودات حرة تمكنها من الوفاء بالتزاماتها المالية. وفي مرحلة لاحقة، تتطلع العديد من الحكومات إلى وضع قانون للرقابة على الموجودات ومجالات الاستثمار وكذلك الطلب بإيداع الأموال محلياً.

ج— خضوع خطة العمل وملاءمتها.

د- التثبت من وجود ترتيبات إعادة تأمين مقنعة وضعت خصيصاً للأعمال التي يتوجب مراقبتها والإشراف عليها .

يجب أن يُعطى الترخيص الذي تطلبه شركة التأمين عادة لفرع أو فروع محددة من أعمال التأمين . وبالتالي إذا رغبت شركة التأمين أن تمارس العمل في فروع أخرى غير تلك الفروع فإنه يجب عليها الحصول على تفويض آخر . والعديد من البلدان لا تسمح لشركات التأمين بممارسة التأمين على الحياة . وعلى غير الحياة في وقت واحد ( في البلدان الأوروبية لا يسمح بإنشاء شركات جديدة مركبة وبعاد النظر في الشركات المتواجدة حالياً ) .

### قانون متعلق Prudential Regulation

إلى جانب الحفاظ على الحد الأدنى لهامش القدرة على الوفاء Solvency Margin وعلى ترتيبات إعادة تأمين ملائمة والانسجام مع قوانين تنظيم الموجودات ، وفي هذا الإطار على الشركة أن تكون دائماً خاضعة لما يلي :

- الانسجام مع القواعد المتبعة لتقييم الإحتياطيات الفنية .
- التعهد بتقديم تقييم إكتواري لموارد تأمين الحياة في فترات محددة .
- الإعلام والحصول على الموافقة لأي تغيير مقترح في ملكية أو مراقبة حسابات أو إدارة الشركة .

بعض البلدان الأخرى تضع قيوداً لـ :

- بنود عقد التأمين والأقساط .
- تسويق التأمين وخاصة تأمينات الحياة .
- شرط ضمان العائدات المالية لمصلحة حامل الوثيقة والأطراف الأخرى .
- تنظيم أعمال وسطاء التأمين .

ومن الملاحظ نمو الإدراك المتزايد للعلاقة بين أعمال تأمين الحياة فيما يتعلق بالمدخرات المرتكزة على تأمينات الحياة وعقود المرتبات السنوية والتقاعد، وبين نشاطات الإيداع والإستثمار في مؤسسة مالية مثل المصارف والمؤسسات السكنية والودائع، وتمنع التشريعات في بعض البلدان المؤسسات من التعدي على أعمال مؤسسات أخرى ذات صفة مختلفة (مثل قانون Glass/Steagal الذي منع المصارف الأمريكية من ممارسة أي عمل آخر لا يتصل بالعمل المصرفي). أما في المملكة المتحدة فجميع المؤسسات تسعى للحصول على موافقة رسمية للدخول في أعمال الإستثمار (التي تتضمن الإيداع في تأمينات الحياة)، في حين يخضع مولو نتاج الإستثمار والوساطة لقانون الخدمات المالية الصادر عام ١٩٨٦.

إن مدى وطبيعة نظام الإشراف في أي بلد يعتمد في شموليته على تحديد أهداف الحكومة بحماية المستهلك فقط أو توسيع مدى هذا الإشراف وأيضاً على التوجه الفلسفي لتحقيق هذا الهدف.

ومثالاً على ذلك، اتخذت بريطانياً تقديماً نظرة متحررة في حماية المستهلك، معتمدة على السوق التنافسية لتقديم خيارات تنافسية، وبنفس الوقت فرضت أنظمة صارمة لتحكم في تسعير الخطر الذي يؤدي إلى عدم إيفائهم المؤمنين، وبالمقابل فإن الحكومة الألمانية، بنظرتها الأبوية، عملت على فرض قوانين مكنت المؤمنين من تقديم إنتاج وبأسعار ثابتة ومرتفعة إلى الحد الذي يقلل كثيراً من خطر إفلاس الشركات. ومثالاً على ذلك، وبمعكس مكاتب تأمين الحياة في المملكة المتحدة، طلب من المؤمنين على الحياة في ألمانيا الحصول على موافقة سلطات الإشراف على بنود عقد التأمين وعلى معدلات الفائدة ومعدل الوفيات (كلا المعدلين تم تثبيتهما بمستويات معقولة) وأيضاً على النفقات المحملة أثناء حساب الأقساط. كذلك فإن هناك في الولايات المتحدة قواعد تضبط معدلات الأقساط، مع العلم أنه يتوجب الحصول على موافقة مسبقة للتسعير. ولكن شهد عام ١٩٨٩ اقتراح كاليفورنيا رقم ١٠٣ الذي ميز عهداً جديداً في تدخل الدولة في تسعير الخطر.

## تأثيرات القانون المنظمة The effects of regulation

أظهرت دراسات متعددة أن معدلات الأقساط مرتفعة نسبياً، وبالتالي يجد المستفيدون من التأمين خيارات أقل في البلدان الأوروبية إلى جانب أنظمة رقابة صارمة على التأمين بالمقارنة بالدول الأكثر تحراً في هذا المجال مثل هولندا وبريطانيا، فبدلاً من الحماية المجردة للمستهلك تقوم هذه القوانين والنظم إلى جانب ذلك بوقاية المؤمن من أخطار التنافس، لكن البلدان المتشددة بهذه النظم تعاني كثيراً من عدم النجاح في تقليل معدلات الفشل التي تصيب المؤمنين. وبالتالي، فإن التعليمات الثانية الصادرة عام ١٩٨٨، والخاصة بتأمينات غير الحياة في جميع البلدان الأوروبية، تحرم التشريعات التي تتطلب موافقة، أو إعلام مسبقين لوضع معدل القسط وشروط الوثيقة وذلك فيما يخص تأمينات البحري والطيران والنقل والدائنين والتأمينات الأخرى ذات الأخطار الكبيرة اعتباراً من تموز ١٩٩٠، وأعطت الحرية للمؤمن للعمل داخل دول المجموعة الأوروبية وبشكل اختياري. وما أخاف العديد من هؤلاء في بلدان المجموعة الأوروبية الأكثر تنظيمًا، هو أن اللجنة الأوروبية التي تضع مسودة العمل الثالثة لتأمينات غير الحياة، والتي تدعو إلى تشكيل سوق أوروبية واحدة لجميع خدمات التأمين، بما فيها التأمينات الشخصية، قد قبلت بوجهة النظر الليبرالية في التنظيم والتي تعطي المزيد من الاهتمام للتنافس على أنه سلاح يحمي مصالح حملة وثائق التأمين. وبالتالي فإن مسودة التعليمات الثانية، والثالثة تحتوي على شروط تطالب بالتنازل عن الرقابة على نصوص الاتفاقية والأقساط. مع العلم أن هذه المسودة تدعو إلى مزيد من التجانس والقوة بين التشريعات التي تتعامل مع الإفريقية فيما يتعلق بالموجودات والمسؤوليات.

## الإفريقية Solvency

تهدف التشريعات الخاصة بإفريقية المؤمن إلى التقليل من خطر عدم مفاذته على مواجهة التزاماته المالية، تجاه حملة الوثائق. وجرى التركيز على كلمة (تقليل

(Minimise) من حيث أن كلفة البحث عن وسيلة للحد من الخطر كلياً، يمكن أن تجعل من التأمين عملاً غير اقتصادي، لذلك تهدف السلطات إلى الوصول إلى احتمالات مقبولة من الخراب، مشفوعة بضمانات مالية (مع أنها قضية متناقضة)، ويبدو للوهلة الأولى أن المبدأ أبسط لكن في الحقيقة فالموضوع معقد جداً على الأتال نتيجة لطبيعة العمل التأميني .

### مدخل إلى الإفائية Approach to Solvency

بداية: هناك ثلاثة طرق ممكنة لتقييم الإفائية:

١— طريقة إنهاء العمل Winding-up: والتي تفترض أنه يجب على المؤمن التوقف الفوري عن العمل، وترك المجال للمصفي Liquidator لنقل المسؤوليات إلى مؤمن آخر مقابل دفعات من الأقساط ثم المضي في عملية بيع ما تبقى من الموجودات .

٢— طريقة Run-off approach، أو متابعة العمل، والتي تعني أن يتوقف المؤمن عن الاكتتاب على أعمال جديدة، وتستخدم الموجودات للوفاء بالإلتزامات المالية الواجبة الدفع لحملة الوثائق .

٣— طريقة Going-concern: أو التي تعني استمرار الشركة بالاكتتاب على أعمال جديدة والاستمرار في الأعمال القديمة، كما ورد أعلاه، ولكن بحدود تتضمن الخطر المكتتب عليه والخاص بكفاية الموجودات .

إن طريقة إيقاف العمل ليست مفضلة وخاصة من قبل الحكومات والتي تفضل، إن أمكن استمرار أعمال المؤمن، فإن لم تستطع هذه الحكومات حل المشاكل المالية للمؤمن بطريقة الـ going concern عندها تلجأ إلى طريقة الـ Run-off المنظمة

لمسؤولياته . وعلى ذلك فإن القوانين قد وضعت أساساً على أرضية مبدأ الـ Run off في تقييم الموجودات والمسؤوليات والإدارة من جهة أخرى، تُعتمد طريقة الـ going concern لأغراض الحسابات الداخلية، على الرغم من أنه في بلدان عديدة تجهز حسابات مطبوعة وتعتمد عادة على طرق دقيقة في التقييم لكل من المسؤوليات والموجودات .

ومن الواضح أن قيم الموجودات والمسؤوليات تعتمد بشكل حاسم على مبدأ التقييم . فمثلاً، قيمة السوق الحالية لضمان القائدة الثابتة طويلة الأجل قد تختلف جوهرياً عن قيمته النهائية المستردة، والموجودات المحجوزة لتمكين الشركة من إدارة أعمالها . وهذه الموجودات تشمل التجهيزات المكتبية والحاسبات، قد تكون قيمها أكثر قليلاً من القيمة التي يمكن الحصول عليها بتيحة البيع الإلزامي حتى ولو كانت هذه التجهيزات بحالة جيدة ويمكن استخدامها لسنوات عدة أخرى .

### تقييم ( تخمين ) الإيفائية assessing advency

هناك طرق ثلاث معتمدة في تحديد حد المقدرة على الإيفاء وهي :

— طريقة الميزانية balance sheer ، والتي تقدم في حسابات نهاية العام حيث تُقاس الإيفائية من حيث زيادة الموجودات على المسؤوليات والتي تقم في نهاية السنة المالية للمؤمن .

طريقة نظرية الخطر .

— الطرق الشاملة وتتضم استخدام الكمبيوتر .

— طريقة الميزانية الختامية Balance sheet .

كما أوضحنا سابقاً، فإن مراقبة مقدرة المؤمن الإيفائية من قبل سلطات الإشراف تعتمد أساساً على تحليل التقارير السنوية والحسابات والكشوف الاحصائية المتضمنة أعمال الحياة والأعمال طويلة الأجل، وعلى التقييم الدوري لمسؤوليات

وموجودات أعمال المؤمن . مثل هذه البيانات الإحصائية يجب أن تنظم وفقاً لتعليمات الإشراف المعمول بها ، والتي تعني أنه قد يطلب من المؤمن الذي يعمل في أكثر من بلد أن يقدم مجموعات متعددة من الحسابات ربما تظهر مستويات متباينة لمقدرته على الإيفاء بالتزاماته . ولقد أظهرت الممارسة العملية والنظرية أن طريقة الميزانية فيها العديد من نقاط الضعف . وفي الحقيقة ، تكون حدود المقدرة على الإيفاء التي تظهرها الحسابات المعدة وفقاً للقانون بدون معنى إذا لم يكن بالإمكان تدقيق حد كفاية المسؤوليات وكذلك الاعتماد على الموجودات لإظهار القيم المدونة في الحسابات . ونظرة متفحصة على الخسارة المقدرة بـ ١٦٦ مليون دولار التي لحقت بشركة *Mission ins co* في كاليفورنيا عام ١٩٨٧ تظهر العش بإخفاء احتياطي التعويضات ، وطباعة تقارير مزورة وتقديمها لجهة الرقابة والذي بدأ قبل عشر سنوات مما أدى إلى تضليل *Bests* وإعطاء الشركة معدل ضمان مرتفع .

وحتى لو استخدمت طرقاً دقيقة في تحديد الاحتياطيات ، تبقى الحسابات المطبوعة ذات أثر ضعيف إلا إذا عُرف الكثير عن تركيب محفظة العمل . مثال ذلك ، شروط أي مؤمن لغير الحياة الناضجة لبند التعويضات تحت التسوية ( بما فيها التعويضات غير المبلغ عنها *IBNR* ) والمتعلقة بالأقساط المكتسبة تميل إلى الاختلاف تبعاً لنوع العمل والسبب هو الاختلاف في طول فترة التبليغ عن الحادث والتأخير في التسديد ( انظر الجدول رقم ١ ) إضافة لذلك ، كلما تأخر تسديد الالتزام ، كلما ازداد عدم الثقة في الكلفة النهائية للسداد . وخاصة إذا تأثرت هذه الكلفة بعامل التضخم وعلى ذلك فإن المعدلات الاجمالية للتعويضات تحت التسوية منسوبة إلى الأقساط المكتسبة لأعمال الحوادث والصحة والسيارات وضرر الممتلكات ، والمسؤولية ، وخسائر الأموال والممتلكات في التراخيص في ثمان من شركات التأمين البريطانية المشتركة في نهاية عام ١٩٨٨ تتراوح هذه المعدلات بين ٦٩٪ و ١١٠٪ . بمعدل ٨٤٫٣٪ ، وفي الحقيقة تعطي برهاناً جوهرياً على أن هذا المعدل هو إما تحت أو فوق الاحتياطيات . وفي

الحقيقة فإن المعدلات في الفروع الفردية للأعمال تتراوح من ٢٧ر١٪ (حوادث وصحة) إلى ٣٧٢ر٥٪ (مسؤولية). وحتى داخل نفس الفرع من العمل تظهر بعض الاختلافات الواضحة. لذلك، وقبل الحكم على استقرارية الأوضاع المالية لشركة ما تحتاج إلى معرفة أمور هامة تتعلق ليس فقط بمحفظه هذه الشركة وارتباطها بنوع العمل، ولكن أيضاً بنوع العمل المشمول بكل فرع من الفروع (مثال ذلك، إذا كان حساب المسؤولية يشتمل بشكل رئيسي على مسؤولية قصيرة أو متوسطة الأجل تجاه الطرف الثالث، أو عمل طويل الأجل مثل سوء التصرف في العمل الطبي أو إفساد البيئة).

#### الجدول رقم ١

التأخير في دفع التعويضات للوثائق المبrome في عام واحد

سنة الدفع      نسبة دفعة التعويض الإجمالية إلى الوثائق المبrome  
في سنة واحدة  
تعويضات طويلة الأجل    تعويضات متوسطة الأجل    تعويضات قصيرة الأجل

١	٢٤ر١	٦ر٥	١ر٥
٢	٥٥ر١	٣٨ر٧	١٥ر٩
٣	٨ر٨	٢٤ر٧	٢٣ر٧
٤	٤ر٥	٩ر٢	١٥ر٤
٥	٣ر١	٦ر١	١١ر٦
٦	٢ر٥	٥ر٥	٩ر١
٧	١ر٦	٥ر-	٧ر٢
٨	٠ر٣	٣ر٧	٥ر٥

٤ر١	٠ر٦	—	٩
٣ر٥	—	—	١٠
٢ر٢	—	—	١١
٠ر٣	—	—	١٢
%١٠٠	%١٠٠	%١٠٠	

ملاحظة: يعرف المؤلف التوزيع كما يلي:

من ملاحظة ميزانيتي الشركتين المذكورتين في الجدول التالي رقم ٢ يتبين لنا أنه بالرغم من كون كلا الشركتين تكتبان بنفس الحجم من الأعمال اعتماداً على الأقساط الصافية ( من إسنادات الإعادة )، وكلا المجموعتين من الحسابات تظهر حداً متطابقاً من القدرة الإيفائية محسوبة على أساس النسبة بين الموجودات الحرة والأقساط الواردة، ولكن للعديد من الأسباب، من الحماسة أن نخلص إلى نتيجة أن كلا الشركتين وبشكل متساوٍ آمنة من النواحي المالية.

أولاً: درجة الخطر في نوع الأعمال المكتتب عليها من قبل الشركة B ومحفظه استثماراتها هي أعلى من تلك في الشركة A وعلى ذلك، وبدلاً من ربط حد القدرة على الوفاء بالأقساط الواردة يجب أن يرتبط بالتغيرات الخاصة في قيم ميزانية المؤمن.

ثانياً: لم تقدم أية معلومات في الملاحظات الواردة في الجدول رقم ٢، فيما إذا كانت كلا المجموعتين الحسابيتين قد تم إعدادهما باستخدام نفس المبادئ الحسابية، أو باستخدام مبادئ أخرى. مثال على ذلك:

١- هل قدرت التعويضات تحت التسوية بحسب قيم التسديدات النهائية المقدره والمتضمنة عامل تضخم التعويضات المقدره.

- التوزيع للتعويضات قصيرة الأجل : يمثل المحفظة الأكثر انتشاراً والتي تشمل الممتلكات وتأمينات السيارات المباشرة الشاملة .
- التوزيع للتعويضات متوسطة الأجل : وتمثل حساب تأمين المسؤولية .
- التوزيع للتعويضات طويلة الأجل : وتمثل حسابات إعادة التأمين للإتفاقيات غير النسبية .

المصدر - W. M. Abbott, I. G. Clarke and W. R. Trenn. Some Financial Aspects of a general insurance company" Journal of The Institute of Actuaries, Vol. 108, 1981.

- ٢- هل حُسم من التعويضات مقداراً يقابل القيم الحالية؟ وإن كان كذلك، فعلى أي أساس حسب ذلك؟ ( وحتى بوجود معدل حسم منخفض، يبدو التأثير المبدئي للحسم واضحاً في تقليل شروط التعويضات للأعمال طويلة الأجل ) .
- ما هي الطريقة المتبعة في إعداد شروط حساب الأقساط غير المكتسبة المتضمنة معالجة النفقات المدفوعة سلفاً؟ .
- إلى أي حد تعتمد كل شركة على استردادات الإعادة؟ .
- هل قيمت الإستثمارات على أساس الكلفة أو حسب أسعار السوق؟ .
- هل قيمة الإستثمارات تسمح بدفع أية ضريبة عند التحويل ( تحويل العقارات إلى أسهم أو نقد )؟
- قد نجد أجوبة لهذه التساؤلات في الملاحظات المطبوعة في الحسابات أو في القوانين التشريعية التي تنظم إعادة الحسابات في شركات التأمين .
- إن الفروق الإقليمية الراهنة في المبادئ الحسابية، وطرق التقييم المنبئة للموجودات والمسؤوليات تعني أن مستويات حد الوفاء ضمن دول المجموعة الأوروبية

لا تزال متباينة. لذلك، تجري مناقشات في مرحلة مسبقة فيما يتعلق بوضع دليل لحسابات التأمين (com 89 474: 25 october 1989) تهدف إلى وضع أسس مشتركة لصياغة معلومات كافية حول أربحية المؤمن والوضع المالي له بالإستناد إلى قواعد تقييم محددة.

الجدول رقم ٢  
ميزانية في ٣١ كانون ثان ١٩٩٠

شركة B \$ 000	شركة A \$ 000	المسؤوليات
٢٠٠.٠٠٠	٢٠٠.٠٠٠	الأقساط غير المكتسبة
١٠٠.٠٠٠	٣٠.٠٠٠	التعويضات تحت التسوية
١٢٠.٠٠٠	٥٠.٠٠٠	
١٧٥.٠٠	١٧٥.٠٠	رأس المال المدفوع
٧٥.٠٠	٧٥.٠٠	الإحتياطيات الحرة
١٤٥.٠٠٠	٧٥.٠٠٠	
		الموجودات
٥.٠٠٠	١٠.٠٠٠	ميزانية المصارف والأوراق النقدية
٨.٠٠٠	٨.٠٠٠	ميزانية الوكالات

٢٢٠٠٠	٣٢٠٠٠	الضمانات الثابتة للفائدة
٨٥٠٠٠	٢٥٠٠٠	الحصص العادية
٢٥٠٠٠	—	الأراضي والممتلكات
١٤٥٠٠٠	٧٥٠٠٠	
٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠	دخل الأقساط، الأقساط المدفوعة لأعمال الإعادة
%٤٠	%٤٠	حد الإفناء ( رأس المال المدفوع + الاحتياطيات الحرة إلى الأقساط الصافية )

تكتسب الشركة A بصورة رئيسية على تأمينات الممتلكات والتي تغطي عادة أخطار صغيرة وبالتالي تتعرض لخسائر مستقلة ومحدودة وهي بمعظمها تحتفظ لصالح الشركة نفسها، بينما شركة B تؤمن مسؤوليات أخطار كبيرة وتقوم بإعادة القسم الأعظم منها.

### حدود الوفاء Solvency Margin

إلى جانب نقاط الضعف المذكورة أعلاه في الحسابات السنوية من حيث إعطاء صورة واضحة عن الحالة المالية للمؤمن، هناك معضلة إضافية أخرى حيث أن هذه الحسابات أعدت بالإستناد إلى قيمة تقديرية واحدة لكل من الموجودات والمسؤوليات في حين تخضع موجودات ومسؤوليات شركات التأمين، كما لاحظنا آنفاً، إلى العديد من الشكوك، منها:

١ - التعويضات الناتجة عن محفظة أعمال التأمين قد يطرأ عليها تبديلاً جذرياً من حيث المبلغ والزمن عما هو متوقع.

٢- قد تتولد الشكوك حول دخل الإستثمار الناتج عن إستثمار الموجودات وعن قيمها المخولة Realisable Values .

٣- الكلفة الإجمالية للتعويضات بالنسبة للمؤمن تحدد بعد حساب الإستردادات من حساب المعيدين والمقدرة على تحصيلها .

ولتخلص من التبدلات العشوائية التي تصيب قيم الموجودات والمسؤوليات ، اعتمدت الحكومات تشريعات تنظم الحد الأدنى من رأس المال ومن القدرة الإيقائية . في الولايات المتحدة ، وضعت القليل من السلطات قوانين واضحة حول تحديد نسبة الأقساط إلى فائض حد الوفاء Premium-To-Surplus solvency لكن هذه المعدلات بقيت تشكل جزءاً من أحد عشر معدلاً تشكل مجموعها اختبارات المنظمة الدولية لمفوضي التأمين IRIS ( نظام معلومات قواعد التأمين ) وينظر إلى الحد الأدنى للوفاء في بلدان أخرى ، والذي يعبر عنه بالنسبة بين الموجودات الحرة والأقساط ، بأنه مظهر من مظاهر تنظيم العمل التأميني .

من بين التشريعات الأكثر تعقيداً تلك المعتمدة في بعض البلدان الأوروبية والتي تذهب بعيداً في التعامل مع بعض نقاط الضعف في حد الوفاء العادي . لذلك يُطلب من شركات تأمين غير الحياة في بلدان المجموعة الأوروبية عند إعداد حد الوفاء فوق الحد الأدنى المنصوص عليها في القانون أن :

— تحدد بـ ٥٠ ٪ الإعتمادات المخصصة لإسنادات الإعادة ، لذا تمنع الشركات من العمل كمؤسسات جبهوية لأن الشركة التي تعيد تأمين أعمالها بنسب عالية يجب عليها زيادة رأسمالها طبقاً لذلك .

— تطبق صيغتان ( تميزان بين أنواع العمل ) تعتمد فيهما على تعويضات وأقساط السنوات الثلاث السابقة في إعداد الحد الأدنى المطلوب ومن ثم أخذ النتيجة الأعلى .

إن الصيغ التي تميز بين الشركات من حيث الحجم اعتمد في وضعها على

نماذج مبسطة لا تأخذ بعين الإعتبار كثيراً بعض الاختلافات الهامة ومنها أوجه أعمال الشركة التي بالنهاية تغذي الإحتياجات الحرة. هذه الصيغ هي أساساً مقاييس ثابتة لا مجال فيها للتغيرات المفاجئة الكبيرة في طبيعة أو حجم محفظة اكتاب المؤمن أو لأخطار محفظة الإستثمار أو لإستراتيجية الإجمالية.

وحين تتركز أدبيات إيفائية المؤمن على عدم استقرار محفظة الإكتتاب، نحتاج عدم استقرارية محفظة الإستثمار الإهتمام نفسه. لقد أظهرت دراسة قام بها Dickinson و Robert على حدود الإيفائية في سبعة من شركات التأمين الكبيرة في المملكة المتحدة في الفترة من عام ١٩٥٨ إلى ١٩٨٢، أن النظائر (التشتت) في حدود الإيفائية في هذه الشركات كان بسبب التقلبات في قيم الإستثمارات وليس في النتائج الإكتسابية. لذلك، تُبدل الآن جهود مكثفة لإيجاد وسائل أكثر دقة لتقييم إيفائية المؤمن عوضاً عن الميزانية التقليدية وعن طرق حد الوفاء.

#### طرق شاملة Comprehensive Methods

يقول Devitt و Coutts : « عند تقييم حدود الوفاء والقوة المالية، ينصب الإهتمام الرئيسي ليس على اختلافات الرصيد النقدي الذي تظهره الميزانية بل على السيولة المتوفرة والعلاقة المتبادلة بينها ». هذا يقودهم لتعريف عدم الإيفائية بأنها تحدث عندما تنفذ الموجودات قبل سداد كامل الإلتزامات.

إن الإعتماد على مبدأ السيولة النقدية في تحديد الخطر الناجم عن عدم مقدرة المؤمن على الإيفاء بالتزاماته بشكل الصيغة التي تحدد الجوانب المتعددة للسيولة النقدية المتوفرة لدى المؤمن (أقساط — أقساط إعادة — عمولات — نفقات — تعويضات — استردادات إعادة — دخل الإستثمار) إضافة إلى القيم الحقيقية للموجودات، ذلك لتقدير فيما إذا كان حد الموجودات كافياً لإستراتيجية العمل من إستثمار وإكتتاب، ويجب أن يأخذ المخطط الموضوع بعين الإعتبار مختلف الأمور والمصاعب التي قد

تجزم وبهذا يفضل استخدام الطريقة التي اتبعت في مونت كارلو وذلك بتوظيف التكنولوجيا لحساب وتحديد القيم الفعلية والنظرية للتعويضات .

وكما لاحظنا سابقاً، تختلف السيولة النقدية والتقلبات التي تطرأ عليها من عمل إلى آخر لذلك يجب أن يجري تحديد وتحليل أعمال المؤمن كل على حدة. وتحتاج الصيغة المذكورة أعلاه أن تندمج مع صيغة إستثمارية تميز بين مختلف أنواع الضمانات التي تشمل عليها محفظة الإستثمار وتغطي السيولة النقدية المكتسبة وأسعار البيع المحتملة .

أما مشكلة جميع الصيغ المذكورة فهي في الوصول إلى تحقيق التوازن الصحيح بين درجة التعقيد المطلوبة للوصول إلى نتائج حقيقية وبين تضمين الكثير من التفاصيل التي يصعب بموجها، إن لم يستحيل، تفسير النتائج .

إن تطبيق ما ذكر أعلاه له فوائد عدة . أولاً، تجبر الذين يعتمدونها على فهم طبيعة أعمال الشركة والأخطار المعرضة لها ذلك لوضع فرضيات صحيحة وواضحة . ثانياً، تمكن من استكشاف النتائج المترتبة على مختلف الإستراتيجيات المتبعة في العمل . ثالثاً، يمكن استخدامها لمرات عدة في تقييم الآثار المترتبة على عملية الاختلافات المبنية على صيغة محددة . وبالتالي يمكن إنشاء توزيع متكرر لإمكانيات الشركة وبالتالي وضع مقياس يبين إمكانية تعرض مقدرة الشركة على الإيفاء بالتزاماتها الحالية والمستقبلية للخطر .

### خاتمة

إن الصعوبة في تطبيق قوانين الوفاء التقليدية تتجلى في عدم تعاملها بشكل كاف مع الشكوك الناتجة عن عمليات التأمين، وبنفس الوقت تطالب شركات التأمين في تحقيق رأسمال أعلى مما هو ضروري لتحقيق المستوى المرغوب من الضمان . إن تطور الطرق الشاملة في تقييم الوفاء بدأ مع استخدام الحاسبات الإلكترونية والتي فتحت

الطريق أمام إيجاد صيغ أكثر كفاءة وإقناع لأعمال التأمين . ولا يعني هذا التطور أنه أصبح بإمكان سلطات الإشراف استخدامها لكن المطلوب هو السعي لذلك .

ومهما تكن الطريقة المستخدمة فالعامل الذي يجب أن لا يُهمل ولا يُنسى هو الإنسان . فمن جهة أولى يقف الأشخاص القائمين على إدارة الشركات والذين يلعبون دور الإشراف وللأسف فإن العديد منهم لا يملكون الكفاءة المطلوبة وبعضهم يمارس الغش والخداع . وفي الجانب الآخر ، وليس فقط في البلدان النامية ، تقف مشكلة سلطات الإشراف التي تواجه صعوبة عدم إمكانية إيجاد الذين يستطيعون تطبيق نظام الإشراف بشكل جيد .

ترجمة يوسف جناد

إدارة البحري والطيران

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

# الخسارة المشتركة

« العوارية والعامة »

GENERAL AVERAGE

إعداد محمد ديب الخمد

مدير البحري والضيران

لعله الموضوع الأكثر تداولاً ليس على صعيد النقل البحري، بل وكذلك في مجال التأمين. وكما أنه موضوع موغل في القدم فهو أيضاً موضوع حديث بمقاييس عدة. وكثيراً ما يثير العدهد من الأمور والمسائل الفنية، وقد يكون بشكل أو بآخر خاصة لينة في إلحاق الضرر بشركات التأمين الوطنية عندما يتعلق الأمر بعوارية عامة وطرق تسديدها. وهذا الموضوع لا يدعي معالجة مسألة لها هذه الدرجة من الأهمية من خلال بضعة صفحات. بل هو محاولة لتقديم بعض المفاهيم العامة المبسطة والتي تعطي إضاءة ما، ربما تساعد على فهم سدلول العوارية العامة بشكله العام.

المحرر

عُرف نظام العوارية العامة في الهند القديمة وبابل واليونان منذ زمن بعيد، إلا أن أول تطبيق لهذا النظام كان في الألف الأول قبل الميلاد لدى الفينيقيين في جزيرة رودس (Rhodes) وقد أخذ الرومان هذا القانون عن الفينيقيين وأصلقوا عليه قانون رودس

( Rhodian Law ) والذي يعتبر أقدم وثيقة لنظام العوارية العامة . وقد أعطى هذا القانون الحق لمالك البضاعة التي ترمى بهدف سلامة الرحلة بمطالبة الريان بقيمة البضاعة التي رमित وقد حُوّل الريان بموجب هذا القانون بمطالبة بقية الشاحنين بنسبة ما أفادوه من الرحلة .

وقد ورد ذكر هذا النظام ( نظام العوارية العامة ) في تعاليم بولص ( Sententice of Paulus ) عام ٢٠٠ ميلادية ، وأبرز النقاط التي أشارت إليها تلك التعاليم هي :

— كل الأشياء التي ترمى في البحر لمصلحة الجميع يجب تعويضها بمساهمة الجميع .  
— يتم جمع المساهمات عندما تنقذ السفينة ويذكر أنه في القرن السادس الميلادي صدر قانون حول مبدأ العوارية العامة / الحسارة المشتركة وفيه :

« ينص قانون رودس بأنه إذا رमित بضاعة عن ظهر السفينة لتخفيف وزنها فإن على الجميع المساهمة في التعويض عن البضائع التي رमित لصالح الجميع .  
وعندما تعرق السفينة أو تنحطم يحق لكل من المالكين الاحتفاظ بما أنقذه من ممتلكاته لنفسه » .

ثم جاءت أحكام أوليرون في القرن الثاني عشر والتي أقرت مبدأ الرمي والتضحية بالبضاعة وبعض أجزاء السفينة ولكنها اشترطت أخذ موافقة الشاحنين قبل الرمي . ثم جاء القانون الفرنسي سنة ١٦٨١ فأخذ بنظام العوارية العامة .

وتعددت النظم والتشريعات مما أدى إلى ظهور اختلافات وتباينات كبير في التطبيقات إلى أن كان المؤتمر الذي عقدته جمعية القانون الدولي في النصف الأخير من القرن التاسع عشر في مدينة يورك أنتورب الانكليزية York - Antwerp ونجمه مؤتمر آخر في بلجيكا حيث تم الاتفاق بعد هذين المؤتمرين على مجموعة من القواعد دعيت قواعد يورك أنتورب ١٨٩٠ ، وتم السعي لكي تسبى القوانين البحرية للدول

المشاركة بالمؤتمرين تلك القواعد . إلا أن تلك القواعد كانت تتعلق بحالات خاصة ومحددة وكانت عرضة للانتقاد .

ولذلك تمت إعادة النظر بهذه القواعد من قبل المؤتمر الذي عقد في استوكهولم عام ١٩٢٤ حيث تم وضع القواعد العامة للخسارة المشتركة بحيث أصبحت أكثر شمولاً واتساعاً وأصبح من الممكن معالجة كافة المسائل التي لم تعالجها القواعد القديمة . وروعي في ترقيم هذه القواعد أن تحافظ القواعد القديمة على أرقامها اللاتينية المعطاة لها سابقاً بأن رقت القواعد العامة الجديدة بالأحرف من A إلى G .

وفي سنة ١٩٥٠ تم إضافة القاعدة الخاصة بالتفسير ووضعت في مقدمة القواعد .

وفي العام ١٩٧٤ تم عقد مؤتمر للجنة البحار الدولية في مدينة هامبورغ الألمانية Hamburg حيث تم تبني تلك القواعد بعد إجراء بعض التعديلات عليها وأبقي عليها اسمها مع تغيير السنة إلى ١٩٧٤ .

### تعريف

لقد عرفت المحاكم الانكليزية سنة ١٨٠١ ميلادية العوارة العامة بأنها :

كل الخسائر التي تنشأ نتيجة للقيام بتضحيات عينية أو نفقات استثنائية من أجل الحفاظ على السفينة والبضائع تعتبر خسائر مشتركة وعلى المستفيدين من الرحلة البحرية تحمل هذه الخسائر كل بنسبة ما عاد عليه من القائدة .

ولعل أدق تعريف للخسارة المشتركة ما جاء في قانون التأمين البحري الانكليزي لعام ١٩٠٦ وفي المادة ٦٦ إذ نص : « تعتبر خسارة مشتركة التضحيات والنفقات الاستثنائية التي تمت وأنفقت بشكل إرادي ومعقول عند تعرض الرحلة البحرية للخطر ولصالح الرحلة البحرية بالكامل » .

وقد جاء التعريف الذي أورده قانون التجارة البحرية السوري لعام ١٩٥٠ منسجماً مع هذا التعريف تماماً ، وكذلك الحال بالنسبة للتعريف الوارد بقواعد يورك انثورب لعام ١٩٧٤ .

ويؤخذ على التعريف الأول الذي أخذت به المحاكم الانكليزية قبل صدور قانون ١٩٠٦ بأنه خلا من الإشارة إلى الفعل الإرادي والمقصود من قبل الريان مما يجعله غير مكتمل في تحديد مفهوم الخسارة المشتركة .

### شروط الخسارة المشتركة ( GENERAL AVERAGE )

من التعريف المتقدم ذكره نجد أن هناك شروطاً ثلاثة يجب توفرها لاعتبار الخسارة مشتركة وهي :

١ - أن يكون هناك خطر حقيقي يهدد الرحلة البحرية بالكامل ( السفينة والحمولة ) معاً ويشترط لهذا الخطر أن يكون بفعل القوة القاهرة ، وتطبيقاً لذلك فإن الخطر الذي يهدد أحدهما دون الآخر ، فلا يوجب التضحية وأن الأضرار أو النفقات الناشئة عنه فلا تعتبر خسائر مشتركة مثال ذلك :

أن سفينة جنحت بفعل القوة القاهرة وأصبحت السفينة والحمولة مهددين بالخطر فإن نفقات التعويم تعتبر نفقات استثنائية وكذلك الأضرار التي تلحق بالبضاعة والسفينة أثناء عملية التعويم تعتبر خسارة مشتركة أما الأضرار التي تلحق بالبضائع والسفينة من جراء عملية الجنوح تعتبر خسائر خاصة يتحملها المالكون وحدهم . وعلى العكس من ذلك فإنه إذا لم تتعرض الرحلة للخطر على إثر عملية الجنوح فإن نفقات التعويم والأضرار الناشئة لا تعتبر خسائر مشتركة .

وخروجاً على قاعدة القوة القاهرة فإن نفقات التعويم على أثر الجنوح المعتمد

للسفينة ، والذي قام به الريان لتجنب الرحلة أخطاراً أكبر مثل التصادم مع سفن أخرى أو الاصطدام بالصخور فإنها تعتبر نفقات استثنائية وبالتالي خسائر مشتركة .

وتعتبر خسائر مشتركة أيضاً نفقات الانتحاء والرسو بسبب العاصفة وهياج البحر تجنباً لأخطارهما غير المعروفة أما إذا كانت الغاية من الانتحاء والرسو هي إراحة البحارة والملاحين فلا تعتبر تلك النفقات من الخسائر المشتركة . وكذلك إذا حوصرت السفينة في أحد الموانئ بسبب تجمد المياه فإن النفقات التي ينفقها الريان لتعظيم الخليلد وإخراج السفينة من ذلك الميناء فلا تعتبر من قبيل الخسائر المشتركة إلا إذا كان ذلك الميناء مكاناً غير آمن والبقاء فيه يعرض الرحلة للخطر .

ولا يشترط أن يكون الخطر الذي يهدد الرحلة البحرية حالاً وواقعاً بل يكفي أن يكون متوقفاً وممكن الحدوث ، ويعود ذلك إلى تقدير الريان شرط أن يكون تقديره معقولاً ومنطقياً ، أما إذا أخطأ الريان خطأً جسيماً في تقديراته وتوقعاته فلا يعد ما يقوم به خسارة مشتركة لأن عمله هذا تم بناءً على توقعات خيالية وليس فما ما يبررها .

ومع ذلك فإن من وقع عليه الضرر نتيجة خطأ الريان الجسيم يحق له مطالبة بقية الشاحنين وهؤلاء الحق بمطالبة الريان باعتباره المسؤول عن الضرر ولا يحق للريان الرجوع على غيره بهذا الضرر أو درج هذه الأضرار ضمن الخسائر المشتركة .

٢ - أن يكون هناك تضحية استثنائية أقدم عليها الريان باختياره وبشكل مقصود . ويشترط بهذه التضحية أن تكون لأجل السلامة العامة ودرعاً للخطر الذي يهدد الرحلة البحرية ، وعليه فإن الخسارة التي يعزى سببها إلى القوة القاهرة مثل قذف الرياح بالبضائع إلى البحر أو دخول المياه إلى العنابر وإتلاف بعض البضائع أو أجزاء منها لا يعد من قبيل الخسائر المشتركة . وكذلك فإن الأضرار التي تحدث بسبب خطأ الريان الجسيم أو أخطاء الغير كالتصادم وما شابه ذلك فلا تعتبر خسارة مشتركة وإنما

يحق للمتضرر الرجوع على من تسبب بالضرر لانتفاء صفة العمل المتعمد والذي يقوم به الريان باختياره .

أما إذا أقدم الريان على إلقاء بعض البضائع في البحر إنقاذاً للسفينة وحمولتها عند تعرضهما للخطر فإن قيمة تلك البضائع تعد خسارة مشتركة .

ويعتبر أيضاً من الخسائر المشتركة قيمة البضائع التي تستخدم كوقود عند نفاذ الوقود وتعرض الرحلة للخطر بسبب بقاء السفينة في عرض البحر على أن يتحمل الريان ما يعادل قيمة الوقود اللازمة ويشترط ألا يكون نفاذ الوقود بسبب خطأ جسيم في تقدير الريان ، وكذلك فإن الأضرار التي تلحق بالبضائع بسبب رمي غيرها والتلف الذي يصيبها بسبب رمي غيرها من البضائع والتلف الذي يصيب البضائع بسبب الرسو الإجباري مع نفقات هذا الرسو كل ذلك يعتبر من قبيل الخسائر المشتركة . وعندما يرى الريان التخلص من بعض أجزاء السفينة كالأشرعة والصواري عند تعرضها للعاصفة فإن قيمة هذه الأجزاء تعد خسارة مشتركة وكذلك الأضرار التي تلحق بالسفينة ومحركاتها عند عملية التعميم لإنقاذ الرحلة من الخطر تعد أيضاً خسارة مشتركة .

وهنا لا بد من الإشارة إلى أن عمليات الرمي واستعمال البضائع كوقود والتخلص من الأشرعة والصواري غير وارد حالياً في ظل الظروف الملاحية الحديثة المنفعة المشتركة .

٣ — حتى تكون الخسارة الناشئة عن التضحية بخسارة مشتركة يتوجب أن تكون التضحية قد تمت لصالح الرحلة البحرية بالكامل ( السفينة والبضائع ) فإذا كانت الغاية منها سلامة أحدهما فلا تعد خسارة مشتركة ، وكذلك ما عداهما فلا يعتبر عند تقدير المنفعة المشتركة مثل الأشياء الموجودة على ظهر السفينة ، والتي لا تعد من البضائع : كالرسالات البريدية وأمتعة البحارة والركاب وأجر البحارة ومؤونة

السفينة وبوجه عام كل ما ينقل بدون سند شحن . أما إذا تمت التوضيحية بأي من هذه الأشياء فإن قيمتها تدخل في الخسارة المشتركة ، ولكنها لا تساهم في الخسارة إن هي أنقذت . وعلى العكس من ذلك فهناك أشياء توجد على ظهر السفينة وتساهم في تحمل الخسارة المشتركة إن هي أنقذت ولا تعتبر خسارة مشتركة إذا تمت التوضيحية بها مثل :

١ — البضائع المشحونة خفية ولم يسبق أن نظم بها سند شحن أو أية وثيقة تثبت شحنها .

٢ — البضائع التي قدم عنها تصريح كاذب ما لم تثبت حسن نية صاحب الشأن .

٣ — البضائع التي شحنت خلافاً لعادات الشحن البحرية إلا إذا ثبت أن صاحب البضائع ليس له علم بذلك ولم يوافق على هذا الشحن ، ويستثنى من ذلك الرحلات النهرية والرحلات الساحلية القصيرة .

ولكن هل تعتبر التوضيحية خسارة مشتركة إن لم يترتب عليها نتيجة مفيدة فهناك راينين مختلفين تماماً ، فالأول يشترط النتيجة المفيدة لاعتبار التوضيحية خسارة مشتركة بينما يكتفي الثاني أن تكون التوضيحية قد تمت لصالح الرحلة البحرية بالكامل . وقد تبنت قواعد يورك اننورب ١٩٧٤ الرأي الثاني ، وكذلك قانون التجارة البحرية السوري حيث نصت المادة ٢٥٩ على أنه لا يشترط حصول نتيجة مفيدة فيما حلا الحالات المنصوص عليها في المادة ٢٦٣ والتي تنص على أنه لكي يفسح مجالاً للتخاص يجب أن يكون قد تم إنقاذ السفينة والحمولة أو بعضهما ما لم يهلك أحدهما اهلاً كلاً تاماً حفظاً لسلامة الآخر . ويستنتج من نص هذه المادة وجوب تحقق نتيجة مفيدة مثل إنقاذ السفينة والحمولة أو بعضهما حتى تكون هناك مساهمة أو تحاص لأن هلاك السفينة والحمولة معاً لا يترك مجالاً للتخاص أو المساهمة بسبب زوال العناصر التي يقع عليها عبء المساهمة في الخسارة المشتركة ، إذ إن المساهمة في الخسارة تقع على عاتق ذوي الشأن كل بحدود ما أفاده .

## أنواع الخسائر البحرية المشتركة

نص القانون الانكليزي للتأمين البحري بمادته ٦٦ على أن الخسائر المشتركة هي التضحيات والنفقات الاستثنائية التي يقوم بها الريان لسلامة الرحلة البحرية فهي إذن تقسم إلى نوعين :

— الأضرار المادية الاستثنائية التي تلحق بالسفينة والبضائع المشحونة .

— النفقات النقدية

وهي خسائر النفقات الاستثنائية التي يدفعها الريان .

وقد عدد قانون التجارة البحرية السوري لعام ١٩٥٠ هذه الخسائر كما يلي :

١ — خسائر الأضرار : وهي الخسائر اللاحقة .

أ — بالحمولة

١ — من جراء طرح البضائع في البحر أو تفرينها على طوف ثم إعادة شحنها وذلك بهدف تخفيف وزن السفينة بقصد إعادة تعويمها عند الجنوح ومهددها بالخطر أو السير بمياه ضحلة أو الدخول إلى الموانئ لإنقاذ الرحلة . أو حتى تتمكن من مقاومة العاصفة أو الهرب من العدو .

٢ — استعمال البضائع كوقود عند نفاذ الوقود لإكمال السفرة وعندما تصبح الرحلة مهددة بالخطر .

٣ — عند القيام بأعمال إطفاء الحريق مما يؤدي إلى تلف بعض البضائع بسبب الماء المستعمل للإطفاء ولا تعتبر البضائع التي احترقت بالنار من قبيل الخسائر المشتركة .

ب — بالسفينة

١ — من جراء التضحية بالمهمات والتفرعات كالأشرعة والصواري وغيرها من الأدوات .

٢ — الأضرار الناشئة عن عمليات الجنوح أو التصادم العمد لتفادي أخطار أكبر .

٣ — الأضرار الناشئة بسبب المناورات وإطلاق العنان للأشعة والبخار عند محاولة تعويم السفينة المهددة بالخطر أو الدفاع عن الرحلة البحرية ، وكثيراً ما تؤدي هذه الأعمال إلى هلاك وتلف بالآلات السفينة ومحركاتها ومراجنها وأشرعتها .

وفي المبادئ العامة إذا اعتبرت الخسارة اللاحقة بالبضائع خسارة مشتركة فإن الأجرة الضائعة لهذه البضائع تعتبر خسارة مشتركة .

## ٢ — خسائر النفقات

وإذا كان من السهل تحديد الخسارة نتيجة تضحية بالبضاعة أو بأجزاء السفينة نظراً للطبيعة الاستثنائية لهذه الخسارة فإن الحال يختلف عندما يتعلق الأمر بالنفقات لأن الملاحة البحرية بطبيعتها تتطلب الكثير من النفقات والتي تقع على عاتق الناقل أصلاً .

ولذلك يطلب توخي الحذر عند تحديد النفقات الاستثنائية وخصوصاً أن النفقات الاستثنائية هي التي تشكل الجزء الأكبر من الخسائر البحرية المشتركة وهي :

١ — نفقات المساعدة البحرية وهي المبلغ الذي يدفع لقاء المساعدة التي تلقتها السفينة من سفينة أخرى عند تعرضها لخطر الهلاك .

٢ — نفقات التعويم للسفينة الجائحة بفعل الربان المتعمد ولأجل المصلحة المشتركة ، وليس بفعل قوة قاهرة ، ما لم تكن الرحلة البحرية قد تعرضت للخطر .

٣ — نفقات الانتجاع والرسو الإجباريين في المرافئ والأماكن التي لم تقرر سابقاً بهدف حماية الرحلة البحرية على أثر حوادث غير متوقعة ، وهذه النفقات مثل رسوم الدخول والخروج من الموانئ ونفقات تفريغ وإعادة شحن البضائع .

٤ — قيمة غذاء وأجور البحارة عندما تطول مدة الرحلة بسبب تغيير الطريق أو إصلاح السفينة .

٥ — النفقات المدفوعة بدلاً من نفقات كان من الواجب إلحاقها بالخسائر البحرية المشتركة على أن لا تتجاوز مبلغ النفقة المستبدلة مثل نفقات القطر من ميناء إلى آخر بهدف الإصلاح عندما تكون الإصلاحات في الميناء الأولى مرتفعة التكاليف .

٦ — وأخيراً نفقات تسوية الخسارة المشتركة .

### تسوية العوارية العامة

تأخذ تسوية العوارية العامة إجراءات طويلة ومعقدة ومُسَوِّية العوارية يجب أن تتوفر له الخبرة والمهارة والصبر في الحصول على كَمِّ هائل من المعلومات والوثائق . إذ يمكن أن تستغرق التسوية سنوات عديدة . وفيما يلي نوضح بشكل مختصر الإجراءات التي تتطلبها تسوية خسارة مشتركة : فعند الإعلان عن خسارة مشتركة سيكون هناك أطراف عديدة ومتنوعة لها مصلحة في البضائع الموقولة إضافة إلى مصلحة مالك بمجهز السفينة بالسفينة وأجرة النقل .

وفور دخول السفينة المرفأ النهائي للرحلة أو أي مرفأ أو مكان آخر بسبب إنهاء المغامرة البحرية تصبح خاضعة لإجراءات الخسارة المشتركة . فيقوم مالك السفينة باتخاذ الإجراءات التي تضمن تعويض ما قد يكون قد ضحى به أو أنفقه ، وكذلك التعويض عن الأضرار التي لحقت بالبضائع التي كانت بعهدته بصفته مسؤولاً عنها وأهم هذه الإجراءات حجز البضائع ومنع تسليمها لأصحابها قبل تقديم الضمانات الكافية . وتعيين من ينوب عنه بتسوية الخسارة المشتركة . وكذلك يقوم مالكو البضائع بتعيين من ينوب عنهم بهذه التسوية . والضمانات المطلوبة والمعترف عليها :

تعهد أو التزام بالخسارة المشتركة إضافة إلى إحدى الضمانات التالية :

١ — كفالة مصرفية أو

٢ — كفالة المكتتب / المؤمن

٣ — دفعة نقدية .

وعند تقديم هذه الضمانة يقوم المالك بإلغاء الحجز الذي أقامه على البضاعة ، وبعد ذلك يقوم الخبير المختص ( Average Adjuster ) المكلف بعملية التسوية بتقدير وحساب قيمة الضرر الذي لحق بكل من البضاعة والسفينة والأجرة وكافة النفقات الاستثنائية المدفوعة بهدف الوصول إلى القيمة الإجمالية للخسارة المشتركة ، والتي سيتم تحميلها على أطراف الرحلة البحرية جميعاً وبالقدر الذي أفادته كل منهم ، والتي يطلق عليها مجموعة الخسائر . ومن جهة أخرى يقوم هذا الخبير بتحديد الأموال والقيم التي ستشارك بتحمل هذه الخسارة . ويطلق عليها مجموعة التعويض . وللوصول إلى ذلك يتحتم عليه مراعاة ما يلي :

١ — ما هي القيم الفعلية في مكان الوصول النهائي للسفينة والبضاعة وأجرة النقل التي لم تكتسب بعد .

٢ — ما هي النفقات والتكاليف التي حدثت بعد إعلان العوارية العامة ليصار إلى اقتطاعها .

٣ — ما هي الممتلكات التي تمت التضحية بها لإدراجها ضمن الخسائر المشتركة ، وكذلك إضافتها إلى مجموعة القيم التي ستساهم بتحمل الخسارة المشتركة .

وبهذا الخصوص تنص القاعدة / ١٧ / من قواعد يورك أنتورب ١٩٧٤ بأن القيمة التي تحسب على أساسها المساهمة في الخسارة المشتركة هي القيمة الحقيقية الصافية في المكان أو مرفأ الوصول النهائي . أما إذا تعذر الوصول إلى ذلك المرفأ وتم اللجوء إلى أحد المرافئ الأخرى فيتم اعتماد القيم الصافية في ذلك المرفأ والسبب في ذلك أن عبء المساهمة يتحملة أطراف الرحلة البحرية كل بحسب قيمة ممتلكاته التي تم

إنقاذها إذ من الممكن أن تتعرض الرحلة لخسائر أخرى بين مرفأ اللجوء ومرفأ الوصول النهائي فتتغير نسب الأعباء بين طرف وآخر على أثر الخسائر الجديدة .

## البضائع

قبل التعديلات التي طرأت على قواعد بورك انتورب عام ١٩٧٤ ، كانت البضاعة الملقاة أو المضحى بها تدخل مجموعة الخسائر على أساس القيمة السوقية لهذه البضائع في يوم التفريغ ، وهذا كان يسبب بعض الصعوبات في تقييم تلك البضائع وخصوصاً إذا كان هناك بضائع قد أصابها الضرر وبعض التلف حيث كان يتوجب بيع تلك البضائع لإتمام عملية التقييم .

ولكن بعد عام ١٩٧٤ تم الأخذ بالقيمة الميينة في فاتورة الشراء سواء للبضائع المنقذة أو البضائع المضحى بها ، وإن لم يكن هناك فاتورة شراء فيعتمد في ذلك على وثيقة الشحن ومن المعروف أن القيمة المذكورة في إحدى هاتين الوثيقتين يجب أن تتضمن مصاريف التأمين وأجور النقل أي إنه إذا تم إلقاء بعض البضائع فإن القيمة التي تدخل في مجموعة الخسائر هي : قيمة شراء هذه البضائع مضافاً إليها مصاريف التأمين وأجور النقل ، ومن ثم حسب كافة النفقات التي يمكن أن يتحملها مالك البضاعة بعد إعلان العوارية العامة مثل نفقات التفريغ والرسوم الخمركية . أما إذا كانت وثيقة الشحن تشترط أن الأجرة تستحق عند التسليم فإن القيمة المشار إليها فلا تتضمن تلك الأجرة وعندها تعتبر الأجرة خسارة مشتركة لصالح مجهزة السفينة .

أما إذا تم تسليم البضاعة وقد لحقها الضرر أو بعض التلف فإن الأجرة تعتبر جزء من قيمة البضاعة لأنه يكون قد تم الإيفاء بشرط التسليم . وتدخل البضاعة مجموعة التعويض بقيمة البضائع المنقذة بحيث تقم على نفس الأساس الذي قيمت فيه البضائع المضحى بها ثم يضاف هذه القيمة القيم التي اعتبرت خسائر مشتركة .

مثال ( ١ ) : شحنة مؤلفة من ٥٠٠ صندوق

قيمة الصندوق البيعية / ٤٠٠ / وحدة نقدية  
 أجرة نقل الصندوق / ١٥ / وحدة نقدية عند التسليم  
 رسوم جمركية للصندوق / ١٠ / وحدة نقدية  
 أجور تفريغ للصندوق / ٥ / وحدة نقدية

قام الرمان برمي ١٠٠ صندوق بهدف المحافظة على الرحلة البحرية فتكون

الخسارة المشتركة :

— قيمة ١٠٠ صندوق تم رميها بسعر ٤٠٠ —  
 ٤٠٠٠٠  
 — ينزل منها :

أجور نقل  $١٥٠٠ = ١٥ \times ١٠٠$

رسوم جمركية  $١٠٠٠ = ١٠ \times ١٠٠$

أجور تفريغ  $٥٠٠ = ٥ \times ١٠٠$

٣٠٠٠

٣٧٠٠٠ القيمة التي تدخل مجموعة الخسائر

وتكون القيمة المساهمة في تحمل الخسائر :

— قيمة ٤٠٠ صندوق بحالة جيدة  $\times ٤٠٠$  —  
 ١٦٠٠٠٠  
 — ينزل منها :

اجور نقل  $٦٠٠٠ = ١٥ \times ٤٠٠$

رسوم جمركية  $٤٠٠٠ = ١٠ \times ٤٠٠$

أجور تفريغ  $٢٠٠٠ = ٥ \times ٤٠٠$

١٢٠٠٠

١٤٨٠٠٠ القيمة الصافية للضائع المنقذة في المرفأ النهائي

٣٧٠٠٠ يضاف المبلغ الذي اعتبر خسارة مشتركة

٣٧٠٠٠

١٨٥٠٠٠ Contributory value القيمة المساهمة في تحمل الخسائر

وعلى فرض أن البضاعة تعرضت خلال الرحلة إلى أضرار ولم تعز أسبابها للعوارية العامة مثل الاحتراق بالنار أو اصطدام البضائع بعضها ببعض فإن قيمة البضاعة بعد الضرر هي الأساس في حساب قيمة الخسائر وكذلك القيمة المساهمة في تحمل الخسائر ، والمثال التالي يوضح ذلك :

مثال ( ٢ ) :

شحنة مؤلفة من ١٠٠٠ صندوق من البضائع  
قيمة الصندوق حسب الفاتورة التجارية ٥٠ وحدة نقدية  
الأجرة مدفوعة سلفاً

النفقات المحتمل دفعها في مرفأ الوصول :

— نفقات تفرغ ٠,٥ وحدة نقدية للصندوق الواحد

— رسوم جمركية ٢,٠ وحدة نقدية للصندوق الواحد

وبعد إعلان العوارية العامة كان تقرير الكشف كما يلي :

٣٠٠ صندوق سليمة وبحالة جيدة

٤٠٠ صندوق تضررت من الماء والبخار المستعمل لإطفاء الحريق وكانت نسبة

الضرر ٥٠٪

٢٠٠ صندوق تضررت بالدخان والماء وكانت نسبة الضرر ٣٠٪ منها ٢٠٪

بسبب الدخان و ٨٠٪ بسبب الماء .

١٠٠ صندوق تضررت بالنيرون المشتعلة وكانت نسبة الضرر ٣٠٪ .

احتسبت تكاليف الكشف عن البضائع المتضررة / ٠,٥٠ / وحدة نقدية عن

الصندوق المتضرر .

— تحسب الخسارة المشتركة كما يلي :

— قيمة ضرر بسبب الماء لـ ٤٠٠ صندوق  $٥٠ \times ٥٠ \times ٥٠\%$  - ١٠٠٠٠

— قيمة ضرر بسبب الماء لـ ٢٠٠ صندوق  $٥٠ \times ٣٠\% \times ٨٠\% = ٢٤٠٠$

الرائد العربي

٢٠٠	— تكاليف الكشف على ٤٠٠ صندوق ٠,٥٠ -
٨٠	— تكاليف الكشف على ٢٠٠ صندوق ٠,٥٠ × ٨٠٪ =
<hr/>	
١٢٦٨٠	القيمة المقبولة في مجموعة الخسائر
	وتحسب القيمة المساهمة في تحمل الخسائر كما يلي :
١٥٠٠٠	— قيمة ٣٠٠ صندوق بحالة جيدة × ٥٠٪ =
١٠٠٠٠	— قيمة ٤٠٠ صندوق سالم بنسبة ٥٠٪ =
٧٠٠٠	— قيمة ٢٠٠ صندوق سالم بنسبة ٧٠٪ =
٣٥٠٠	— قيمة ١٠٠ صندوق سالم بنسبة ٧٠٪ =
<hr/>	
٣٥٥٠٠	قيمة البضائع المنقذة ينزل منها :
٥٠٠	— أجور تفريغ لـ ١٠٠٠ صندوق × ٠,٥٠ =
٢٠٠٠	— رسوم جمركية لـ ١٠٠٠ صندوق × ٢ =
٥٠٠	— تكاليف كشف إضافية لـ ١٠٠٠ صندوق × ٠,٥٠ =
<hr/>	
٣٢٥٠٠	القيمة الصافية للبضائع المنقذة :
١٢٦٨٠	تضاف القيم المعتبرة خسارة مشتركة :
<hr/>	
٤٥١٨٠	القيمة المساهمة والتي تدخل مجموعة التعويض :

### السفينة

تدخل السفينة في مجموعة الخسائر بتكاليف إصلاح الأضرار الناشئة عن خسارة مشتركة على أن يقطع من تكاليف الإصلاح هذه الفرق بين قيمة الحديد والقديم عند استبدال بعض القطع حتى لا يكون وضع مالك السفينة بعد الخسارة المشتركة بحالة أحسن من الحال التي كان عليها قبل الخسارة المشتركة . وتطبق هذه القاعدة « الفرق بين الحديد والقديم » يعتمد إلى درجة كبيرة على عمر السفينة ، ولكن

هل يكون هناك خسارة مشتركة بالرغم من كون السفينة خسارة كلية Total Loss .  
 نعم إن ذلك ممكن حيث تصل السفينة المتضررة بنتيجة خسارة مشتركة إلى المرفأ النهائي وتقدر تكاليف الإصلاح بما يفوق قيمتها الحقيقية لذلك يتم التخلي عنها باعتبارها خسارة كلية وتدخل السفينة عندئذ في مجموعة الخسائر بالفرق بين قيمتها الحقيقية وقيمتها كحطام .

ولم تحدد قواعد يورك ان تورب بشكل دقيق كيفية تحديد قيمة السفينة التي ستحسب على أساسها المساهمة بتحمل عبء الخسارة المشتركة . إلا أنه في التطبيقات العملية يؤخذ بالقيمة الفعلية ( السوقية ) في مرفأ الوصول النهائي للرحلة البحرية ولتحديد هذه القيمة يتم الاعتماد على خبراء مختصين بذلك . وبعد ذلك يتم اقتطاع كافة التكاليف المقدرة لإصلاح الأضرار التي لحقت بالسفينة وإضافة التكاليف المقدرة لإصلاح الأضرار الناشئة عن العوارية العامة .

مثال : سفينة تعرضت لخسارة خاصة وخسارة مشتركة

قيمة السفينة بحالتها الجيدة حسب الشهادة المقدمة من الخبير المختص هي مبلغ

٥٠٠٠٠٠٠ وحدة نقدية

وقدرت قيمة إصلاح الخسارة الخاصة بمبلغ ٩٠٠٠٠ وحدة

وقدرة قيمة إصلاح الخسارة المشتركة بمبلغ ٧٠٠٠٠ وحدة

فتحسب القيمة المساهمة بتحمل الخسائر كما يلي :

— قيمة السفينة الفعلية بحالتها الجيدة يتوزل منها : ٥٠٠٠٠٠٠

— التكاليف المقدرة لإصلاح الخسارة الخاصة = ٩٠٠٠٠

— التكاليف المقدرة لإصلاح الخسارة المشتركة = ٧٠٠٠٠

١٦٠٠٠٠

٤٨٤٠٠٠٠

القيمة الصافية :

٧٠٠٠٠	تضاف تكاليف إصلاح الخسارة المشتركة :
٤٩١٠٠٠٠	القيمة المساهمة التي تدخل مجموعة التعويض :

### الأجور

تدخل الأجور في مجموعة الخسائر بقيمة الأجور المستحقة في مرفأ الوصول النهائي عند التسليم والتي ضاعت على تجهز السفينة بسبب أعمال العوارية العامة ، وذلك بعد حسم النفقات التي يمكن أن تترتب على المجهز وتم توفيرها بسبب التضحية .

وتدخل الأجور في مجموعة التعويض بقيمة الأجور المستحقة عند التسليم وعن البضائع المسلمة فعلاً بعد حسم النفقات التي تقع على عاتق المجهز مثل نفقات المرفأ وأجور الملاحين ونفقات التفريغ باستثناء النفقات والمصروفات التي اعتبرت خسارة من خسائر العوارية العامة ، ومن ثم إضافة ما تم اعتباره خسائر مشتركة من الأجور التي ضاعت على المجهز بسبب التضحية بالبضاعة ، مع الإشارة إلى أنه إذا كانت وثيقة الشحن تشترط أن الأجرة مستحقة مهما طرأ من حوادث فإن الأجور لا تدخل في مجموعة الخسائر ولا في مجموعة التعويض لأنها ستعالج مع خسائر البضائع . والمثال التالي يوضح كيفية حساب الأجور في مجموعتي الخسائر والتعويض :

ولتبسيط العملية نفترض أن الحمولة مؤلفة من شحنة واحدة وهي عبارة عن ٥٠٠ حاوية ألقى ١٠٠ حاوية لتخفيف وزن السفينة المعرضة للخطر ، والأجرة / ٥ / خمس وحدات نقدية عن الحاوية الواحدة . ونفقات الميناء ١٠٠٠ وحدة ، أجور الملاحين ٢٠٠٠ وحدة .

— فتكون الخسائر المشتركة :

١٥٠٠	— أجور ١٠٠ حاوية تم رميها بمعدل ١٥ =
٥٠٠	— يخفض منها الوفر الحاصل في نفقات التفريغ -
١٠٠٠	— المبلغ الذي يدخل في مجموعة الخسائر -

— وتكون القيمة المساهمة في الخسائر :

٦٠٠٠	أجور ٤٠٠ حاوية تم تسليمها : يخفف منها .
	— أجور الملاحين ٢٠٠٠
	— نفقات الميناء ١٠٠٠
	— نفقات التفريغ ٢٠٠٠
<hr/>	
٥٠٠٠	
<hr/>	
١٠٠٠	القيمة الصافية للأجور =
١٠٠٠	يضاف المبلغ الذي دخل مجموعة الخسائر
<hr/>	
٢٠٠٠	القيمة المساهمة والتي تدخل في مجموعة التعويض

ولتحديد نسبة مساهمة كل من القيم والأموال المنقذة في الخسارة المشتركة نورد

المثال التالي :

البيان	القيم المنقذة مجموعة التعويض	الخسائر المشتركة مجموعة الخسائر
السفينة	٣٦٠٠٠٠٠	٤٠٠٠٠٠
البضاعة	٤٠٠٠٠٠٠	١٠٠٠٠٠٠
الأجور	٤٠٠٠٠٠	١٥٠٠٠٠
نفقات التسوية	—	٥٠٠٠٠
الإجمالي	٨٠٠٠٠٠٠	١٦٠٠٠٠٠

يلاحظ أن مجموعة الخسائر تمثل ٢٠٪ من مجموعة التعويض أي أن نسبة المساهمة هي ٢٠٪ وعليه فإن :

السفينة وقيمتها ٣٦٠٠٠٠٠٠ ستساهم بمبلغ ٧٢٠٠٠٠٠  
والبيضاغة وقيمتها ٤٠٠٠٠٠٠٠ ستساهم بمبلغ ٨٠٠٠٠٠٠  
والأجور وقيمتها ٤٠٠٠٠٠٠ ستساهم بمبلغ ٨٠٠٠٠٠

بقي أن نقول أنه إذا تعرضت الرحلة البحرية لخسارة مشتركة ثانية في نفس الرحلة وقبل الوصول إلى المرفأ النهائي وجب تسوية الخسارة الثانية أولاً ، ومبرر ذلك أنه لولا الخسارة الثانية لا قيمة لتسوية الخسارة الأولى ؛ أي أنه لولا التضحيات والنققات في الخسارة الثانية لهلكت الرحلة البحرية ، ولما كان هناك خسارة مشتركة ( عوارية عامة ) . وتبعاً لذلك فإن القيم والأموال التي اعتبرت خسارة مشتركة في الخسارة الثانية يجب اقتطاعها من القيم والأموال التي تشكل مجموعة التعويض عند تسوية الخسارة الأولى .

## المراجع

— مبادئ القانون البحري الدكتور مصطفى كمال طه

- Marine insurance R.H. BROWN
- Handbook to marine insurance VICTOR DOVER

# اقتصاديات القطاع العام والقطاع الخاص « المفاهيم الاقتصادية لنقل الملكية »

عبد الله محمد باسودان  
قسم الاقتصاد جامعة  
الملك سعود - الرياض

## مقدمة

أخذت ظاهرة نقل ملكية المشاريع من القطاع العام إلى القطاع الخاص (Privatization) في الانتشار خلال العقد الثماني الحادي. واستفادت منها اقتصاديات دول عديدة، سواء أكانت دولاً صناعية متقدمة أم دولاً نامية.

وهذا البحث مساهمة نظرية لوضع الإطار النظري المقارن بين اقتصاديات القطاع العام والقطاع الخاص. ثم يحاول دراسة الآثار الاقتصادية والمالية لنقل الملكية بإيجابياتها وسلباتها.

## أولاً: اقتصاديات القطاع العام

في عالمنا المعاصر لم تعد الوظائف التقليدية للدولة تمثل النشاط الوحيد لها. ذلك أنه إضافة إلى وظائف الدفاع وحفظ الأمن وتطبيق النظام أوجب التطور الذي

لازم مفهوم الدولة تطور الوظائف التي تقوم بها لتشمل مناحي مختلفة من أوجه الأنظمة الاجتماعية والثقافية والاقتصادية .

ويرى الكثير من المفكرين الاقتصاديين في الغرب أن السبب الرئيسي ، الذي يدفع بالحكومات نحو ممارسة النشاط الاقتصادي مباشرة ، يرجع إلى فشل نظام السوق في الوفاء بمتطلبات معينة . فنظام السوق قد يفشل في تقديم سلع الصناعات ذات التكاليف المتناقصة ، كالكهرباء والمياه والاتصالات السلكية واللاسلكية ، لأن إنتاج هذه السلع يتطلب نفقات رأسمالية باهظة ، ولأن تسعير هذه السلع قد يخضع إلى أنظمة حكومية معينة تحد من معدل العائد على رأس المال ، مقارنةً بالاستخدامات الاقتصادية الأخرى لرأس المال . وقد يفشل نظام السوق أيضاً في إنتاج سلع وخدمات ضرورية لأن الاستخدام الأمثل للموارد والذي يُشجع شرط (باريتو) الشهير يقضي بعدم إنتاج سلع معينة . إذاً ، قد يفشل نظام السوق في أوجه عديدة سيرد ذكرها في السياق ، مما يتطلب تدخل الحكومات لتقوم هذا النظام ، وقد يأخذ شكل هذا التدخل الصيغة المباشرة كأن تقوم الدولة بإنتاج السلع والخدمات مباشرة ، كما قد يأخذ شكل الصيغة غير المباشرة عن طريق وضع الأنظمة والقوانين ومنح الإعانات وفرض الضرائب على سلعة أو أخرى . غير أن الحكومات قد تمارس النشاط الاقتصادي لأسباب أخرى ، خصوصاً فيما اصطلح على تسميته دول العالم النامية . فقد تتدخل الحكومات في النشاط الاقتصادي بسبب ضعف البنية الاقتصادية أو بسبب ملكية الدولة للموارد الطبيعية وبالتالي العوائد المتحققة منها .

## ١ — خصائص سلع وخدمات القطاع العام

ويغض النظر عن الأسباب والدوافع التي تدفع دولة ما إلى التدخل في النشاط الاقتصادي ، فإن هذا التدخل يؤدي إلى إنتاج سلع وخدمات . وعادةً ما تتصف هذه السلع والخدمات التي يقدمها القطاع العام بخصائص محددة :

أ — عدم وجود سعر معلن: إن القطاع العام ينتج سلماً وخدمات يتم استخدامها واستهلاكها من قبل الجمهور، وهذه السلع والخدمات تتصف بعدم وجود سعر معلن لها. فالطرق العامة يتم استخدامها من قبل الجمهور دون أن يقوم المستهلك بدفع سعر عن كل كيلومتر يقطعه، والمدارس والجامعات الحكومية لا تتقاضى رسوماً دراسية من طلابها، وهكذا. غير أن عدم وجود سعر معلن لهذه السلع والخدمات العامة لا يعني أنها سلع وخدمات تنتج دون تكاليف، فهي تنتج بتكاليف وإن لم يكن هناك سعر معلن، فإن هناك أسعاراً ضمنية للسلع والخدمات العامة. والسعر الضمني — وأحياناً يسمى سعر الظل (Shadow Price) هو سعر الفرصة البديلة<sup>(١)</sup>.

ب — عدم وجود المنافسة في الاستخدام (Non-rivalry): والمقصود أن التكلفة الحدية للمستهلك الإضافي تساوي صفرًا. فإذا استخدم شخص الطريق العام بسيارته فإن هذا الاستخدام لن يلغي قدرة الشخص الذي يليه في استخدام الطريق نفسه. غير أنه يمكن أن تثار عدة قضايا تحد من إطلاق الشرط إطلاقاً كاملاً؛ فقد يترتب على الازدحام في استخدام سلعة أو خدمة عامة أن تصبح التكلفة الحدية للمستهلك الأخر موجبة، وقد يترتب على الازدحام أيضاً تقنين الحصول على السلعة أو الخدمة العامة بشروط مثل اشتراط معدلات معينة للقبول في الجامعات. ومع التسليم بأن شرط عدم وجود المنافسة في الاستخدام قد لا يكون مطلقاً؛ إلا أن إدخال بعض التحفظات عليه لا يغير من طبيعة السلعة أو الخدمة العامة بقدر ما يغير من درجة استخدام السلعة أو الخدمة العامة<sup>(٢)</sup>.

(١) يعرف سعر الفرصة البديلة أو نفقة الفرصة البديلة بأنها ما كان يمكن أن يتحقق من سعر أو نفعة لو تم استخدام العنصر الاقتصادي في استخدام آخر.

(٢) إن شرط عدم وجود المنافسة في الاستهلاك مطلق في السلع العامة البحتة فقط كالمدافع والأمن؛ غير أن هذا الشرط قد يتعرض لبعض المحددات مثل الازدحام في الطرقات العامة، مما يؤدي إلى ألا تكون السلعة عامة وإنما قد تكون شبه عامة.

ج — عدم القدرة على الاستبعاد: والمقصود أن منتج السلعة أو الخدمة العامة — الحكومة مثلاً — لا يملك المقدرة أو الرغبة في استبعاد مستهلك مامن استهلاك السلعة أو الخدمة العامة. فالحكومات ليس لديها الرغبة في منع شخص أو جهة من استخدام الطريق العام أو الاستفادة من الهواء النقي، كما قد لا تمنك المؤسسة لمنع شخص أو مستهلك مامن الاستمتاع بالنظر إلى أشجار حديقة عامة. غير أن هذا الشرط شرط متغير وليس ثابتاً. فما يمكن أن يكون مستحيلاً استبعاد الآخرين من استهلاكه اليوم بالتقنية السائدة، يمكن أن يستبعد الآخرين من استهلاكه بتغير التقنية غداً. فعلم القدرة على الاستبعاد مصدره إذا ارتفع تكاليف الاستبعاد. فإذا انخفضت تكاليف الاستبعاد لتغير التقنية، وأصبح الاستبعاد ممكناً، تحوّلت السلعة أو الخدمة من كونها عامة إلى احتمال كونها خاصة.

تتاز السبع والخدمات العامة، إذاً، بخصائص تجعلها طبيعة متميزة مقارنة بالسلع والخدمات الخاصة. غير أن السلع والخدمات العامة تختلف، أيضاً، بعضها عن بعض، ومصدر الاختلاف في طبيعة السلع والخدمات العامة هو تميز بعض هذه السلع والخدمات بالتضابق كخصائص السابقة عليها، وتسمى في هذه الحالة (السلع والخدمات العامة البحتة). أما إذا تميز بعض السلع والخدمات العامة ببعض الخصائص السابقة وليس جميعها فتسمى (السلع شبه العامة). وقد يخط بعضهم بين السلع والخدمات العامة وبعض أوجه النشاط الاقتصادي الذي يمارسه القطاع العام وينتج منه سلع وخدمات خاصة. فالعبوة ليست في الجهة التي تقوم بالنشاط الاقتصادي لكي يوصف المنتج بكونه سلعة عامة أو سلعة خاصة. ولكن في انطباق الخصائص السالفة ذكرها على السلعة أم لا.

## ٢ — توازن السلع والخدمات العامة

إن تحليل التوازن للسلع والخدمات العامة يشبه الغموض. نظراً لعدم وجود

سوق يتم فيها التبادل لهذه السلع والخدمات بين البائعين والمشتريين، كما هو الوضع في حالة السلع الخاصة. غير أن هذه الحقيقة لا تعني عدم وجود توازن من نوع ما بين منتجي السلع والخدمات العامة (الدولة) ومستهلكي السلع والخدمات العامة. فالتوازن يتم التوصل إليه في سوق السلع الخاصة، عندما يتساوى الإيراد الحدي لمنتج السلعة مع التكاليف الحدية لمستهلك السلعة مع السعر السائد في السوق إذا كان الوضع تنافسياً. بينما يتم التوازن في سوق السلع الخاصة عندما تتساوى التكاليف الحدية مع الإيراد الحدي فقط إذا كان الوضع احتكاريًا غير أن التوازن في حالة السلع والخدمات العامة لا يتم التوصل إليه بالأسلوب نفسه. نظراً لوجود مؤثرات خارجية (Externalities) مثل تدخل الدولة، مما قد يؤدي إلى تحقيق توازن لا تقره قوى السوق. والتوازن الذي لا تقره قوى السوق هو في الغالب توازن كميات بالمقام الأول. ويمكن الوصول إلى هذا التوازن عن طريق نظرية الاحتمال الثاني أو ما يسمى (Second-Best Theory).

فالحاجة تدعو إلى التوصل إلى توازن من نوع ما بين العرض والطلب بالنسبة إلى السلع والخدمات العامة. ومن الواضح أن التوازن لن يتم عندما يتساوى السعر مع التكاليف الحدية مع الإيراد الحدي، بل يمكن أن يتم عند نقطة تقاطع أخرى. وهكذا فإنه منذ اللحظة التي يتم فيها الانفصال بين تساوي العناصر الثلاثة السابقة فإن توازن المنافسة لن يتحقق، بل وأكثر من ذلك، فإن الاقتصاديين يجزمون بأنه إذا لم يتحقق شرط التوازن السالف ذكره في أي قطاع اقتصادي، فإن هذا الشرط لا يمكن أن يتحقق في القطاعات الاقتصادية الأخرى كافة، فإذا سعى منتج السلعة أو الخدمة العامة لتحديد سعر الظل عند شرط المنافسة فإن حلاً في كفاءة الإنتاج والتوزيع لا بد أن يحدث (٣).

(٣) أي إذا لم تتساوى التكلفة الحدية لكافة الوحدات المنتجة مع الأسعار الحدية لعناصر الإنتاج.

وهكذا فإن شرط التوازن في السلع والخدمات العامة لا يتحقق في ظل الظروف نفسها التي يتحقق فيها التوازن بالنسبة إلى السلع الخاصة، وإنما يتحقق التوازن في ظل نظرية أخرى قد لا تحقق الكفاءة في الإنتاج والتوزيع وبالتالي لا تتوافق مع شرط (باريتو) المعروف<sup>(٤)</sup>

(٤) يحتوي شرط باريتو على شروط كافية وأخرى ضرورية لكي يتحقق وهي:

(أ) التخصيص الأمثل للموارد بين استخداماتها المتنافسة عليها. ويحدث ذلك عندما يتساوى معدل الإحلال الفني لكل مورد في كل الصناعات التي تستخدمها كما يساوي النسبة بين سعرهما:  
معدل الإحلال الفني للعمل ورأس المال في الصناعة أ - معدل الإحلال الفني للعمل ورأس المال في الصناعة

$$A = \frac{\text{سعر العمل}}{\text{سعر رأس المال}}$$

(ب) الحجم الأمثل للمنتجات. ويتحقق ذلك عندما يتساوى معدل تحويل الإنتاج لأي سلعتين في كل الصناعات التي تنتجها ويساوي ذلك أيضاً النسبة بين سعري المنتجين المعنويين:  
معدل تحويل الإنتاج للسلعة ص والسلعة س في الصناعة أ - معدل تحويل الإنتاج للسلعة ص والسلعة س في الصناعة

$$B = \frac{\text{سعر السلعة ص}}{\text{سعر السلعة س}}$$

(ج) كفاءة الاستهلاك ويحدث ذلك عندما يتساوى معدل الإحلال الحدي لكل سلعتين بالنسبة لكل المستهلكين فما كما يساوي أيضاً النسبة بين سعرهما:  
معدل الإحلال الحدي للسلعة ص والسلعة س للمستهلك أ = معدل الإحلال الفني للسلعة س والسلعة ص للمستهلك

$$C = \frac{\text{سعر السلعة ص}}{\text{سعر السلعة س}}$$

أما الشرط الكافئ لتحقيق كفاءة باريتو فهو عندما تكون تكاليف الفرصة البديلة متزايدة أي أن منحى إمكانات الإنتاج يتحدد بعيداً عن نقطة الأصل.

### ٣ - آلية تغير سلع وخدمات القطاع العام إلى سلع وخدمات القطاع الخاص

إن السلع والخدمات يمكن أن تتصف اليوم بخصائص وصفات السلع العامة وبالتالي تصنف كذلك، غير أنه يمكن أن يتغير بعض الخصائص والصفات التي تمتاز بها السلعة أو الخدمة فتتغير السلعة من كونها عامة إلى كونها خاصة. ولعلنا نبدأ بتصور أقصى لتقريب المفهوم المجرد إلى الأذهان، إذ يمكن التأكيد على أن الأصل في السلع والخدمات خصوصيتها. وكحل توازني أقصى يمكن أن نتصور خدمات الدفاع والأمن كسلعة خاصة، يمكن أن تشتري وتباع في السوق والتجربة التاريخية في بعض دول العالم شاهدة على ذلك<sup>(٥)</sup>. كما يمكن أن نتصور حلاً توازنيًا أقصى آخر ونقيضاً تماماً لسابقه، إذ يمكن التأكيد على تصور وضع اقتصادي طوباوي يتسم بقطاع عام يعرض السلع والخدمات كافة التي يحتاجها المجتمع. وبين هذين الخطين ذوي انهمايات القصوى يمكن أن نتعرف إلى عدد لا نهائي من الحلول التوازنية التي عادة ما توصف بالاقصديات المختلطة. فما هي الآلية التي بها تنتقل السلعة أو الخدمة من كونها عامة إلى كونها خاصة وبالعكس؟

إن الآلية هذه تنطلق من خصائص السلع والخدمات العامة وعلى وجه التحديد من خاصية عدم القدرة على الاستبعاد. فإذا حدث تغير في شرط عدم القدرة على الاستبعاد يحدث عندئذٍ تغير في طبيعة السلعة أو الخدمة. فمنطلق عدم القدرة على الاستبعاد هو في الواقع منطلق اقتصادي يعتمد كلياً على تكاليف الاستبعاد. فإذا كانت تكاليف الاستبعاد مرتفعة فلا توجد حدود من استبعاد الآخرين من استخدام السلعة، ولكن إذا حدث أن انخفضت تكاليف الاستبعاد هذه لأي سبب، كان كالتغيرات التقنية التي يمكن أن تخفض تكاليف الاستبعاد فإن السلعة ستتحول إلى

(٥) إذا كان الدفاع يعتبر سلعة عامة بحة فإنه حتى في هذه السلعة يمكن تصور جيوش خاصة كما هو الحال في ما يسمى بالمرتزقة (روديسيا مثلاً) حيث تعتبر المسعفة خاصة.

سنة خاصة. وعلى سبيل المثال أتاح التقدم التقني لشركات التلفزيون الخاصة في أوروبا والولايات المتحدة أن تعرض في السوق قنوات تجارية تقوم على إمكانية استبعاد غير المشتركين في هذه القنوات من الاستمتاع بمشاهدة برامجها. وهكذا فإن شرط عدم القدرة على الاستبعاد شرط فني متغير. وصفة التعبير التي نلازم هذا الشرط هي الصفة التي تشكل آلية تغير السعة من كونها عامة إلى كونها خاصة والعكس.

#### ٤ — مزايا وعيوب إنتاج السلع والخدمات من قبل القطاع العام

تدخل الدول في إنتاج السلع والخدمات في كثير من دول العالم، مستمدة فلسفة التدخل من فشل نظام السوق في إمداد مواطنيها بالسلع والخدمات بكميات كبيرة وأسعار مقبولة. ويأخذ هذا التدخل طابعاً شاملاً في إنتاج السلع والخدمات التي تحتاج إلى نفقات رأسمالية باهظة قبل البدء في إنتاج وحدة واحدة من هذه السلع والخدمات. ومن مزايا مثل هذا السلوك الاقتصادي للدولة إمداد وتوفير السلع والخدمات للمستهلكين بكميات كبيرة وأسعار منخفضة، خاصة إذا توافر شرطان أساسيان هما، أولاً، عجز نظام السوق عن إمداد وتوفير السعة أو الخدمة لأي سبب كان، وثانياً، ضعف حجم التكوين الرأسمالي للقطاع الخاص، وهذه سمة أساسية لكثير من اقتصاديات دول العالم النامية. كما أن من مزايا مثل هذا السلوك الاقتصادي العدالة في توزيع إمدادات السلع والخدمات بين قطاعات المجتمع المختلفة والتي قد يفشل نظام السوق في تحقيقها. فقد يتركز إنتاج السلع والخدمات في الأسواق الرئيسية في دولة ما تبعاً لتركز القوة الشرائية فيها، مما قد يحرم مواطني المناطق الأقل قدرة اقتصادياً من الحصول على مثل هذه السلع والخدمات. كما أن من مزايا تدخل الدولة في إنتاج السلع والخدمات توجيه الموارد الاقتصادية المتاحة في دولة ما، وجهة اقتصادية معينة يُرغب فيها من قبل واضعي خطط التنمية فيها، مما يضمن أتماطاً إنتاجية واستهلاكية معينة قد لا يكثرث القطاع الخاص بها إذا كان هو المكون الأكبر لنشاط الاقتصادي في الدولة.

وكما أن لإنتاج السلع والخدمات من قبل القطاع العام المزايا السابق ذكرها، فإن للقطاع العام أيضاً عيوبه. فقد أثبت كثير من الدراسات أن القطاع الخاص يتفوق على نظيره العام في جوانب إنتاج السلع والخدمات المختلفة. وقيل أن تبين تفاصيل هذا التفوق لا بد من الإشارة إلى أن مقاييس المقارنة بين القطاعين قد لا تكون موحدة، فالقطاع العام قد يضطلع بمهام غير اقتصادية، مثل ضمان حد أدنى من الأجور أو مستويات توظيف العمالة، ومثل احتمال إنتاج سلع وخدمات معينة بغض النظر عن تكاليف الإنتاج لأغراض اجتماعية وسياسية. ومع أخذ الاعتبار السابق في الحسبان، لا يزال بعض الدراسات<sup>(٦)</sup> يشير إلى تفوق القطاع الخاص على نظيره العام في عدة جوانب. فقد يفشل البيروقراطيون كما يفشل نظام السوق، إذ إن كثيراً من المشاريع العامة تعتمد في أنماط إنتاجها على إدارة بيروقراطية قد لا تأخذ اعتبارات تكاليف الإنتاج بجدية كافية، مما قد يدفع بها نحو الارتفاع غير المرير. وبالتأكيد فإن مدارء المشاريع العامة لديهم الحافز لتعظيم الموارد المتاحة لمشاريعهم دون أن يكون لديهم الحافز نفسه لتعظيم أرباح المشروع. إن مثل هذا السلوك الإداري ينتج عنه بالتأكيد إساءة استخدام للموارد المتاحة. وقد لا يكون فشل البيروقراطيين شاملاً، بل قد يكون جزئياً. فمن الممكن أن يحقق مشروع عام متطلبات الإنتاج الكمية من السلع والخدمات التي تحددها له الأجهزة الحكومية المختصة، وفي ذلك نجاح جزئي، ولكنه قد يفشل في تحقيق مستوى مقبول من جودة السلعة أو الخدمة المنتجة. وغالباً ما يحدث مثل هذا الفشل الجزئي للمشروع العام إذا لم تحدد الجهة الحكومية المعنية مستوى معيناً من الجودة للسلعة أو الخدمة المنتجة، مما يؤدي إلى اعتبارات إنتاج كمية للسلعة أو الخدمة العامة دون اعتبار للنوعية. وقد يكون اختفاء آلية متميزة للتنبؤ بالطلب الحقيقي على السلعة أو الخدمة العامة مؤشراً آخر يؤدي إلى فشل القطاع العام في توفير السلعة أو الخدمة العامة بالكميات أو النوعية المتبغاة. إن تشوه التوازن في سوق السلعة

(٦) R. Hemming and A. Mansoor, Privatization and Public Enterprises, IMF Occasional Paper; 56 (Washington, D.C.: International Monetary Fund, 1988)

أو الخدمة العامة — إن وجد — ناتج من تشوه في الأسعار والكميات التوازنية . فعلى ما تسعر السلعة أو الخدمة العامة عند مستوى يقل عن سعر التوازن لاعتبارات غير اقتصادية مما يؤدي إلى ظاهرة الأزدحام على الخدمات العامة أو الطوابير الطويلة في الحالة التي يوفرها القطاع العام . ويمكن اعتبار مثل هذه الظواهر تكاليف عينية إضافية يدفعها المستهلك للتعويض عن تشوه السعر التوازني بالكمية التوازنية . كما أن درجة استجابة القطاع العام للتغيرات التقنية في أنماط إنتاج السلع والخدمات قد تكون أقل من تلك الخاصة بنظيره الخاص . إذ إن قنوات اتخاذ القرار الاقتصادي قد تكون أكثر تشعباً في القطاع العام من تلك التي في نظيره الخاص ، مما يؤدي إلى تأخر اتخاذ مثل هذا القرار المتعلق بإدخال التقنيات الجديدة في العملية الإنتاجية في القطاع العام .

## ثانياً : اقتصاديات القطاع الخاص

لن يدخل هذا الجزء من البحث في تفاصيل اقتصاديات القطاع الخاص لعدة أسباب ، أهمها توافر المراجع والكتب التي تعالج هذا الموضوع بتفاصيل واسعة وكافية ، ولكن سوف نتناول في هذا الجزء الحد الأدنى من السمات التي تنسجم بها اقتصاديات القطاع الخاص مع المقارنة كلما أمكن مع اقتصاديات القطاع العام .

### ١ — التوازن في القطاع الخاص

إن تحقيق التوازن (Equilibrium) في صنع القطاع الخاص يتم عند التقاء رغبات المشترين والبائعين للسلعة عند نقطة معينة . وقد يتحقق التوازن في ظل ظروف سوق يسيطر عليها وضع المنافسة الكاملة وقد يتحقق في ظل ظروف سوق يسيطر عليها وضع الاحتكار بأحد أنواعه .

أ — توازن المنافسة الكاملة : يتحقق التوازن في ظل المنافسة الكاملة عندما

يتحقق شرط نسائي الإيراد الخدي مع التكاليف الخدية مع السعر . ويشير هذا التعريف تساؤلات عديدة تجيب عنها النظرية الاقتصادية . والسؤال الأول الذي يمكن أن يثار يتركز حول مفهوم المنافسة الكاملة وأنه مفهوم نظري لا يمت إلى الواقع الاقتصادي بصفة . والحقيقة أن مفهوم المنافسة الكاملة مفهوم اقتصادي قوي يصف أوضاعاً اقتصادية قائمة . غير أن إسائة فهم شروط توافر المنافسة الكاملة يؤدي إلى الخروج بنتيجة مؤداها عدم وجود المنافسة الكاملة ، إلا في بطون كتب النظريات الاقتصادية . فالشرط الرئيسي الأول لتوافر المنافسة الكاملة هو عدم قدرة المنشأة في التأثير في السعر السائد في السوق . فالمنشأة في ظل المنافسة الكاملة لا تستطيع أن تغير سعر السلع سلباً أو إيجاباً بقرار تتخذه سواء أكان هذا القرار يؤدي إلى الامتناع عن إنتاج السلعة أم زيادة الكميات المنتجة منها . فالسعر بالنسبة لوحدة القرار الاقتصادي في ظل المنافسة الكاملة معطى ويجب ألا تمتلك أي نفوذ أو سيطرة عليه بقراراتها الاقتصادية . وفي اللحظة التي تستطيع وحدة القرار الاقتصادي التأثير في السلع السائدة في السوق بسلوكها الاقتصادي ، تنتفي صفة المنافسة الكاملة عن سوق السلعة فوراً . إن التركيز على هذا الشرط يفسط أهمية شرط توافر عدد كبير من البائعين والمشتريين في سوق سلعة ما لتتصف السوق بالمنافسة . فليست كثرة عدد وحدات القرار الاقتصادي بذاتها شرطاً أساسياً لتوافر المنافسة ، بل هي سمة من سمات المنافسة الكاملة .

أما الشرط الرئيسي الثاني لتوافر المنافسة الكاملة فهو حرية الدخول والخروج من السوق وإليها بالنسبة إلى وحدات القرار الاقتصادي . ويقصد بحرية الدخول والخروج عدم خلق عوائق قانونية أو مؤسسية أمام وحدات القرار الاقتصادي لدخول سوق معينة أو الخروج منها كما يعني عدم وضع عوائق مالية أمام وحدات القرار الاقتصادي المحتمل دخولها أو خروجها من السوق .

والشرط الرئيسي الثالث هو توافر المعلومات الكاملة عن النشاط الاقتصادي لسوق السلعة . وغالباً ما يساء فهم المقصود بهذا الشرط وبالتالي الانطباع باستحالة

توافر المنافسة الكاملة في سوق سلعة ما. إن توافر المعلومات لا يعني ضرورة توافر المعلومات عن سلعة ما في كل أسواق العالم، ولا يعني أن وحدة القرار الاقتصادي يجب أن تكون على عنق تام بتكاليف إنتاج وتخزين وتسويق السلعة في كل مكان منتج فيه السلعة، بقدر ما يعني توافر المعلومات الكاملة في المدى المحيط مباشرة بها. والمدى المحيط مباشرة بها يعني المكان والزمان المتعلقين بسوق السلعة، والذين يؤثران مباشرة في اتخاذ القرار الاقتصادي. إذ توافرت الشروط الرئيسية الثلاثة في سوق سلعة ما، فإن المنافسة الكاملة تطبع هذه السوق بسمتها، ولا يبدو أن المنافسة الكاملة في إطار التعريف السابق ذكره صعبة المنال أو الملاحظة على أرض الواقع<sup>(٧)</sup>.

ب — توازن الاحتكار: يتحقق التوازن في ظل الاحتكار عندما يتحقق شرط تساوي الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية فقط، دون تساوي السعر معها. وعلى خلاف المنافسة الكاملة فإن وحدة القرار الاقتصادي في حالة الاحتكار تستطيع أن تؤثر في السعر السائد في السوق عن طريق التحكم في كميات الإنتاج أو الاستهلاك من السلعة أو الخدمة. فاحتكر يتخذ قراراً داخلياً بإنتاج كمية من السلعة أو الخدمة التي تنتج عند تساوي تكاليفه الحدية مع إيراده الحدي، ويترك المشتري أمام خيار واحد وهو إما دفع السعر الذي يحدده الطلب في السوق أو عدم شراء السلعة نهائياً<sup>(٨)</sup>.

والاحتكار أنواع. فهناك احتكار القلة، وهناك احتكار الكثرة، وهناك الاحتكار الطبيعي. وبهنا النوع الأخير في سياق بحثنا هذا، لأن الاحتكار الطبيعي يصف الأوضاع الاقتصادية لكثير من السلع والخدمات العامة.

ينشأ الاحتكار الطبيعي في الصناعات التي تتصف بارتفاع حجم التكاليف الثابتة فيها، مقارنةً بالتكاليف المتغيرة. ومن هذه الصناعات صناعة الكهراء

(٧) سيكون هذا التصنيف مهماً عند الحديث عن شروط نجاح نقل ملكية المشروع العام إلى القطاع الخاص.

(٨) كما أن الإيراد الحدي يتحدد أيضاً بمعرفة الطلب السائد في السوق على السلعة المحتكرة.

والأرباح ومخاطبات التعمية والموازنة. وينتج من هذه الخاصية تناقص تكاليف الإنتاج بالنسبة إلى كل وحدة منتجة من السلع مع تزايد الإنتاج وتسمى أيضاً (الصناعات المتنافسة التكاليف).

## ٢ — مزايا وعيوب إنتاج السلع والخدمات من قبل القطاع الخاص

إن تحقيق شرط توازن (باريتو) في ظل القطاع الخاص سيحقق أكبر قدر من الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية المتاحة مع إنتاج أكبر قدر من السلع والخدمات بأقصى جودة ممكنة تفرضها قوى السوق. ومثل هذا الوضع الاقتصادي لا يمكن أن يحققه القطاع الخاص، إلا في ظل المنافسة الكاملة. والمنافسة الكاملة اصطلاحاً يصف وضعاً اقتصادياً مثالياً وإن لم يكن صعب التحقيق.

غير أن للقطاع الخاص عيوبه أيضاً، ومعظم عيوب إنتاج السلع والخدمات من قبل القطاع الخاص تنتج من تشوهات سعرية وتنظيمية، تؤدي إلى خلل في التوازن الأمثل لإنتاج سلعة أو خدمة ما. فقد ينتج من عدم توافر المعلومات بدرجة كافية لوحدة القرار الاقتصادي ارتفاع في تكاليف الإنتاج أو خلل في حجم المخزون السلعي أو اختناقات في الإمدادات بين منطقة وأخرى. وتوافر المعلومات يعني تكاليف إضافية قد لا تكون وحدات القرار الاقتصادي مستعدة لتحملها وقد لا تتوافر لأسباب اجتماعية وتنظيمية ومؤسسية. وبغض النظر عن الأسباب المؤدية لعدم توافر المعلومات أو ندرتها، فإن المحصلة النهائية لخلل في تحقيق التوازن الأمثل في سوق سلعة أو خدمة ما. كما قد ينتج عن تركيز النشاط الاقتصادي في أيدي وحدات قرار اقتصادية قادرة على التأثير في السعر السائد في السوق، توجهات احتكارية معينة تؤدي إلى انخفاض في الكميات المتوازنة وارتفاع في الأسعار المتوازنة. إن تحقيق توازن من هذا القبيل يؤدي حتماً إلى فقدان جزء من الموارد الاقتصادية لا يمكن استرجاعه أبداً، إضافة إلى خلق حواجز مالية ومادية أمام دخول منتجين جدد إلى سوق السلعة. كما قد

يؤدي التزام القطاع الخاص بمبدأ تعظيم الأرباح إلى عدم الاكتراث باعتبارات غير اقتصادية مثل الاعتبارات الاجتماعية والمؤسسية والسياسية . وقد ينتج من ذلك قصور في إنتاج السلع والخدمات التي يرغب بعض المستهلكين في الحصول عليها .

ويلاحظ أن معظم عيوب إنتاج السلع والخدمات من قبل القطاع الخاص تنتج من إمكانية اختفاء المنافسة الكاملة من السوق . لذلك فإن من الأهمية بمكان الإشارة إلى أن تحقيق الاستفادة القصوى من تحويل ملكية المشاريع العامة إلى ملكية خاصة لا بد أن يتم في ظل أوضاع اقتصادية تصف السوق بالمنافسة الكاملة أو أقرب أوضاع اقتصادية ممكنة إلى المنافسة الكاملة على أقل تقدير .

### ثالثاً : عرض ظاهرة نقل الملكية

إن ظاهرة نقل الملكية للمشروع من القطاع العام إلى القطاع الخاص ، تختلف في الدول المتقدمة صناعياً عنها في الدول النامية . ويعود السبب الرئيسي في ذلك إلى اختلاف طبيعة الهياكل والبنية الاقتصادية ، إذ تفتقر الأولى بسوق مالية متطورة ومؤسسات اقتصادية عريقة وإمكانيات تقنية ولوجستية متميزة ، ما يسهل عملية التحول إلى القطاع الخاص . بينما يواجه قرار نقل ملكية المشروع في الدول النامية صعوبات متعددة ليس أقلها تستت القدرة المالية للمؤسسات الاقتصادية المحلية والاعتماد على الغير في تحقيق نقل ملكية المشروع ، مما قد يسبب خدلاً في تطبيق القرار برمته .

### ١ — الدول المتقدمة صناعياً

تقوم بريطانيا بعملية نقل ملكية المشاريع من القطاع العام إلى القطاع الخاص في الدول المتقدمة صناعياً ، وقد بدأت برامجها هذه منذ عام ١٩٧٩ . ويشمل نقل ملكية

مشاريع عديدة مثل الخطوط الجوية البريطانية، وشركة الغاز البريطانية، وشركة البترول البريطانية، ووكالة الفضاء والطيران البريطانية، وشركة الاتصالات البريطانية، وشركة سيارات جاكوار. ولا تزال بريطانيا ماضية قُدماً في محاولة نقل ملكية المشاريع الكهربائية إلى القطاع الخاص، بل قد تشمل برامجها محاولة نقل مناجم الفحم إلى القطاع الخاص.

وتسير فرنسا — وإن كان بدرجة أقل — في الاتجاه نفسه، إذ تم نقل ملكية ١٣/ مشروعاً منذ عام ١٩٨٦. منها بنك الائتمان الفرنسي وشركة الكهرباء العامة، ومحطات تلفزيون حكومية.

ويسير الألمان واليابانيون بحذر في هذا الاتجاه، إذ باعت الحكومة الألمانية نصيبها في بعض شركات الطاقة، والألنيوم، والبتروكيميائيات، كما باع اليابانيون شركة نيون للاتصالات.

وفي معظم الحالات المتقدمة يتم نقل ملكية المشروع عن طريقين، فإما أن يتم بيع ممتلكات الحكومة المعنية عن طريق المنافسة بالعطاءات، أو عن طريق طرح ممتلكات الحكومة المعنية عن طريق المنافسة بالعطاءات، أو عن طريق طرح ممتلكات الحكومة للاكتتاب العام. ويواجه تطبيق الخيار الأول عقبات لوجستية كبيرة، تحد من إمكانية استخدامه على نطاق واسع. من هذه العقبات، كبر أعداد العطاءات المقدمة، وإمكانية تخلف صغار المستثمرين عن الدخول في عطاءات من هذا النوع، والفترة الزمنية الطويلة التي قد تستغرقها عملية توزيع الحصص بين العطاءات المتعددة. لذلك اتجهت الدول المتقدمة صناعياً نحو التركيز على الخيار الثاني كأداة لنقل ملكية المشروع العام إلى القطاع الخاص. وساهم في تفضيل الخيار الثاني نمو السوق المالية والمصرفية لدى هذه الدول بحيث لا يشكل طرح ملايين، وفي بعض الأحوال بلايين، الأسهم للشركات العامة صعوبات اقتصادية قد تساهم في هزيمة الفكرة من الأساس. غير أن هذا الخيار — خيار نقل ملكية المشروع العام عن طريق الاكتتاب العام —

سلبات أهمها ارتفاع مبالغ الاكتتاب للمشروع المطروح عن المبالغ المطلوبة، مما يؤدي إلى خلق جو من المضاربة في أسعار أسهم المشروع قد لا تبررها اقتصاديات المشروع.

## ٢ - الدول النامية

وكما أن الدول المتقدمة صناعياً تملك مشاريع عامة، فإن الدول النامية لديها مشاريع عامة ذات آفاق أوسع ونفوذ قد يكون أقوى داخل اقتصادياتها. غير أن المشاريع العامة في الدول النامية تأسست ونمت في ظل أوضاع اقتصادية تختلف عن تلك التي في الدول المتقدمة صناعياً. فالحكومة في الدول النامية غالباً ما تسيطر على الدخل من الثروات الطبيعية والتي تشكل في كثير منها مصدر الدخل الأساسي لاقتصادياتها. إضافة إلى المسؤوليات الاجتماعية الإنسانية والسياسية، التي واجهت حكومات هذه الدول والمتعلقة بضرورة توفير متطلبات الحياة الأساسية والضرورية لشعبها، منطلقاً في كثير من الأحوال من نقطة الصفر.

وتختلف تجربة الدول النامية في كون أن السوق المالية والمصرفية لا تزال في طور النمو في أفضل الأحوال، وهذه سمة أساسية لاقتصادياتها. والسمة الاقتصادية الأخرى هي عدم نضوج علاقات الإنتاج عبر النشاطات الاقتصادية المختلفة، مما لا يُكسب القطاع الخاص التميز الضروري عن القطاع العام.

ومع التسليم بوجود مثل هذه الاختلافات، إلا أن ظاهرة نقل ملكية المشروع من القطاع العام إلى القطاع الخاص وجدت صدى واستجابة لدى الدول النامية. فقد حولت الحكومة التركية أجزاء من ملكية الدولة في جسر البوسفور إلى الجمهور، وكذلك أجزاء من ملكيتها لسد كييان، وهناك خطط لتحويل ملكية (بيكتم) وهي شركة منتجة للبتروكيميائيات، وسلسلة فنادق (تيران). كما اتخذت ماليزيا خطوات مماثلة ببيع حوائج نصف ممتلكات الحكومة الماليزية في الخطوط الجوية الماليزية منذ عام

١٩٨٥، وكذلك بيع نصف ممتلكاتها في ميناء كيلنوغ. وهناك أمثلة عديدة أخرى على مثل هذا الاتجاه<sup>(٩)</sup>.

### ٣ - الآثار الاقتصادية لنقل الملكية

يهدف مشروع نقل ملكية المشاريع العامة إلى القطاع الخاص إلى تحقيق آثار اقتصادية إيجابية على عدة مستويات، مثل محاولة زيادة الكفاءة في استخدام الموارد المتاحة، وتحسين مستوى الجودة للسلع والخدمات، ورفع مستوى الإنتاجية في العملية الإنتاجية للسلع والخدمات. غير أن نقل ملكية المشروع العام، قد يحقق آثاراً اقتصادية سلبية على عدة مستويات مثل تراجع أهمية العدالة في توزيع السلع والخدمات، وتراجع أهمية تحقيق أهداف اجتماعية معينة كرفع معدلات استخدام العمالة أو إعادة توجيه النشاط الاقتصادي نحو إنتاج سلع وخدمات معينة.

أ - الآثار الإيجابية لنقل الملكية: من المآخذ الرئيسة على إنتاج السلع والخدمات من قبل القطاع العام ضعف مستوى الكفاءة في استخدام الموارد. ويمكن أن يقاس مستوى الكفاءة في استخدام الموارد المتاحة عن طريق تحديد حجم المدخلات المطلوبة لإنتاج وحدة واحدة من السلع أو الخدمات. فإذا كان حجم المدخلات هذه أكبر في القطاع العام منه في القطاع الخاص، فإن ذلك يؤدي إلى تراجع في مستويات الكفاءة في استخدام الموارد، وهذه إحدى الصفات التي تلازم اقتصاديات القطاع العام. ويعود السبب في ذلك إلى أن متخذي القرار في القطاع العام يتخذون قراراتهم الاقتصادية، استجابةً لمتطلبات أساسية تتمثل في ضرورة إنتاج كميات معينة من السلع والخدمات، وتتمثل في ضرورة تحقيق أهداف غير اقتصادية مثل ضمان مستوى أدنى من التوظيف أو ضمان استخدام مدخلات إنتاج معينة. إن ضرورة إنتاج كميات محددة سلفاً قد يؤدي إلى تخفيض في مستوى الجودة لتسعة أو الخدمة

(٩) مثل كوريا الجنوبية، بعض دول إفريقيا الغربية مثل نيجيريا، وبعض الدول العربية مثل العراق.

المنتجة، كما قد يؤدي إلى مبالغة مشروع القطاع العام في طلب كميات مدخلات الإنتاج، أو حتى مزيج من الظاهرتين. ويشير بعض الدراسات إلى انخفاض كفاءة استخدام الموارد في القطاع العام عبر الدول المختلفة<sup>(١)</sup>، مما يعني أن هذه الظاهرة موجودة بغض النظر عن النظم المؤسسية القائمة. ورفع كفاءة استخدام الموارد سينتج، إذاً، عندما تزول الظاهرتان اللتان سبقت الإشارة إليهما. فإذا ربط المشروع بين إنتاج السلع والخدمات كمياً والطلب الحقيقي في سوق السلعة فلن يوجد الحافز لدى المشروع للمبالغة في طلبه على مدخلات الإنتاج كما لن يوجد الحافز لدى المشروع لإنتاج كميات من السلع والخدمات تتعد عن الكميات التوازنية التي تحددها قوى السوق، كما أن من المآخذ الرئيسة على إنتاج السلع والخدمات من قبل القطاع العام، انخفاض مستويات الجودة لهذه السلع والخدمات. ويعود انخفاض مستوى الجودة غالباً إلى وجود تشوهات في أسعار السلع والخدمات العامة. فهذه الأسعار لا تحددها قوى السوق وإنما تحدّد بناءً على قرارات إدارية تأخذ بعين الاعتبار معايير اجتماعية ومؤسسية عديدة، إضافة إلى المعايير الاقتصادية، وبالتالي فإن هذه الأسعار لا تعكس بالضرورة الأسعار التوازنية التي كان من الممكن أن تحددها قوى السوق، مما يؤدي إلى خلق تشوهات سعرية. وغالباً ما يتوافر مثل هذه المعلومات لدى المشروع العام، مما يعكس على مستوى الجودة سلباً. هناك إذاً، علاقة طردية مباشرة بين مستوى الجودة للسلع والخدمات العامة ومستويات أسعارها. فكلما ارتفعت أسعار هذه السلع والخدمات عن الأسعار التوازنية بالاتجاه السالب، كلما انخفض مستوى الجودة للسلع والخدمات، والعكس صحيح. وهناك ارتباط بين مستوى الجودة للسلع والخدمات العامة ومعدلات الإنتاجية لعناصر الإنتاج أثناء العملية الإنتاجية. وغالباً ما تقاس كفاءة الإنتاج بمعرفة متطلبات مدخلات عناصر الإنتاج لإنتاج وحدة واحدة من السلع أو الخدمات خلال فترة زمنية معينة باستخدام تقنيات ووسائل إنتاج

(١ -) هذه الصادرة مبرجدة في دول التخطيط الموجه (أوروبا الشرقية) كما هي الحال في دول التخطيط عبر الإنزاسي.

متماثلة، فإذا كانت هذه المدخلات أكبر في القطاع العام عن نظيره الخاص، فإن معدلات الإنتاجية في القطاع العام أقل منها في نظيره الخاص. ولما كانت علاقة إدارة المشروع العام بعاملها وخاصة الوطنية منها علاقة قد لا تحدها قوى التوازن الاقتصادية، فإن عسالة المشروع انعام غالباً ما تعاني مستوى إنتاجية منخفض، ويعود النسب الرئيسي في ذلك إلى خصوع سياسات التوظيف والمصن في المشروع العام لأعتبارات اجتماعية ومؤسسية أقوى من الأعتبارات الاقتصادية.

وهكذا فإن انتقال الملكية من القطاع العام إلى القطاع الخاص، قد يؤدي إلى التغلب على المآخذ التي سبق ذكرها، مما يحقق الإيجابيات المنشودة لنقل ملكية المشروع.

**ب — الآثار السلبية لنقل الملكية:** وكما أن لنقل ملكية المشروع العام إلى القطاع الخاص آثاراً اقتصادية إيجابية، فإن هناك أيضاً آثاراً اقتصادية سلبية. فالتضيق الاقتصادية التي لا يجيب عن مضمونها توازن سوق السلع والخدمات في القطاع الخاص هي عدالة التوزيع التي هي قضية نسبية تختلف زماناً ومكاناً. ولكن بافتراض وجود الحد الأدنى من الاتساق على البدهيات الاقتصادية فإن عدالة التوزيع قضية اقتصادية. وما أن نقل ملكية المشروع العام إلى القطاع الخاص يهدف إلى تحقيق الوفورات الاقتصادية التي يحققها توازن قوى السوق، فإنه لا بد من الإشارة إلى أن توازن السوق قد يتحقق دون أن تتحقق اعتبارات العدالة في التوزيع. إن توزيع السلع والخدمات وتوزيع فائض القيمة والمنافع الأخرى التي تنتج من توازن قوى السوق. يعتمد على القوة التفاوضية الاقتصادية لوحدات القرار الاقتصادي المكونة لقوى السوق. وبالتالي فإن توزيع المنافع الاقتصادية مد لا يخضع لمعايير عدالة غير معايير العدالة الاقتصادية التي تفرضها قوى السوق. ومعايير العدالة الاقتصادية قد لا تتفق بالضرورة مع معايير العدالة الاجتماعية والمؤسسية التي تتطلبها القوى الاجتماعية والمؤسسية المختلفة. ولعلاج

احتمال تحقق هذه الظاهرة السلبية يتعمد على الجهات الحكومية المعنية أن تخضع نوازل السوق لمجموعة ضوابط تحقق عدالة نسبية في التوزيع<sup>(١١)</sup>.

ثم إن هناك أثراً سلبياً لنقل ملكية المشروع العام إلى القطاع الخاص، بسبب من طبيعة مرحلة التطور التاريخي الذي يمر به القطاع الخاص. فالقطاع الخاص في كثير من الدول النامية لا يتسع بالملاحة المتكاملة التي يتمتع بها نظيره في الدول المتقدمة صناعياً. ومن هذه الملاحة غلبة المؤسسات الفردية أو على الأكثر المؤسسات ذات البصيرة العائلية وليس المؤسسات التي تربط مآلاتها علاقات اقتصادية مبررة. ومن هذه الملاحة تحنق الأنظمة والقوانين لمكافحة لاحتكار بأنواعه (Anti Trust Laws) وكذلك ارتفاع حجم تكاليف التبادل (Transactions Costs)، إضافة إلى عدم توافر الأدوات والأوعية المالية والمصرفية كأسواق البورصة والتأمين ومراكز البحوث الاقتصادية والاحصائية ونظم الائتمان.

هذه الملاحة التي تميز القطاع الخاص في الدول النامية عن نظيره في الدول المتقدمة صناعياً، ستؤدي إلى احتمال تعارض إنتاج السلع والخدمات بعد نقل ملكية المشروع من القطاع العام إلى نظيره الخاص. ولعلاج مثل هذا الاحتمال يتوجب التأكيد على أن انتقال المشروع من القطاع العام إلى نظيره الخاص لا بد أن يتم في ظل بواشر شروط المنافسة الكاملة. ويتبع هذا الشرط ضرورة تجنب سيادة احتكارية في سوق السلعة أو الخدمة الناتجة عن ملكيتها. فإذا ما سادت أوضاع اقتصادية لا تقترب من وضع المنافسة الكاملة فمن توجد أية ضمانات اقتصادية تنبئ بتحقيق الأهداف المنشودة لنقل الملكية. بل قد تؤدي مثل هذه الأوضاع إلى خلق اختناقات في سوق السلع والخدمات، كسباً وبيعاً. وتستثنى من هذه القاعدة المشاريع العامة التي تتصف

(١١) إن مفهوم العدالة مفهوم نسبي ولكن يمكن أن تدخل الدولة حتى بعد نقل ملكية المشروع بصفتها التشريعية لضمان تحقيق عدالة نسبية عالية.

اقتصادياً يتناقص التكاليف، أو ما يسمى (صناعات الاحتكار الضيعي). فهذه الصناعات — مثل الكهرباء — لن يرحب القطاع الخاص بالقيام بها لاعتبارات عديدة، منها ارتفاع حجم التكاليف الثابتة فيها وبالتالي ارتفاع حجم تكاليفها الرأسمالية، وعدم اقتراب سعر بيع الكهرباء من السعر التوازني كون السلعة استراتيجية وإمدادها للمستهلكين قضية أساسية من منظور استراتيجي.

إن مثل هذه الصناعات يمكن أن تنتقل ملكيتها في ظل أوضاع لا تقترب من المنافسة الكاملة على أن تكون الضمانات بمجموعة أنظمة حكومية تؤمن توفير السلعة بسعر وجودة مقبولين.

#### ٤ — الآثار المالية لنقل الملكية

من الممكن أن يتجم عن نقل ملكية المشروع العام إلى نظيره الخاص مجموعة آثار مالية (Fiscal Impact) تستدعي البحث. فعملية نقل الملكية ستحقق عوائد مالية للخزينة العامة، غير أن طبيعة هذه العوائد تختلف باختلاف مصدرها. فإذا كان المشروع الذي تم نقل ملكيته عبارة عن مشروع ذي موجودات ثابتة، فإن العوائد الناجمة ليست إلا عبارة عن عوائد على رأس المال. أما إذا كان المشروع الذي تم نقل ملكيته عبارة عن مشروع ذي موجودات ثابتة، فإن العوائد الناجمة ليست إلا عبارة عن عوائد على رأس المال. أما إذا كان المشروع الذي تم نقل ملكيته عبارة عن مشروع مُنتج بغض النظر عن ربحه أو خسارته عند بيعه. فإن العوائد الناجمة يمكن أن تُعتبر كتحصيل قروض دفعتها الخزينة العامة مسبقاً ويبدو أن التركيز في ظاهرة نقل الملكية وعلى الأخص في دول العالم النامي يهتم بالنوع الأخير من العوائد. ويعزز هذا الرأي الاعتقاد بأن نقل ملكية المشروع العام إلى القطاع الخاص سيحقق عائداً لخزينة العامة يؤدي بدوره إلى تخفيض حجم العجز المالي إن وجد، أو زيادة حجم الاحتياط المالي. غير أنه لا بد من الإيضاح أن التحليل السابق هو نصف الصورة فقط والنصف

الآخر يوضح أنه من الممكن ألا يؤدي نقل ملكية المشروع العام إلى القطاع الخاص إلى تحقيق خفض في العجز المالي .

ولنفرض أن المشروع العام موضع البحث هو مشروع يحقق أرباحاً عند بيعه . فلا بد عند بيعه من أن تتخذ عدة قرارات منها ضرورة أن يعكس سعر البيع القيمة الحقيقية للمشروع في السوق ؛ أي السعر التوازني . والسعر التوازني يتحدد بحساب القيمة الحالية لعوائد المشروع العام على مدى عمر المشروع وليس عند نقطة محددة من الزمن وهي فترة بيعه . فعند تحقيق العوائد من بيع المشروع العام سيُفَضَّ حجم العجز المالي بالتأكيد خلال الفترة المالية اللاحقة ، ولكن خلال الفترات المالية التي تلي ذلك سوف لن تحقق الخزنة العامة الأرباح التي كانت تمنحها من دخل المشروع العام عندما كانت ملكيته عامة ، مما يستلزم توفير مصادر دخل أخرى قد تكون الضرائب إحداهما .

أما إذا كان المشروع العام مشروعاً يحقق خسائر ، وكانت القيمة الحالية للمشروع على مدى عمره الزمني سالبة فإنه من الأفضل تصفية المشروع العام نهائياً عوضاً عن نقل ملكيته ، إلا إذا كان لدى الخزنة العامة استعداد لإعانة المشروع بعد انتقاله إلى القطاع الخاص .

كما أن نقل ملكية المشروع العام إلى القطاع الخاص قد لا يؤدي بالضرورة إلى انخفاض في عجز ميزان المدفوعات ؛ إن وجد ، إذ إنه على مستوى الاقتصاد الكلي ، لا تعني عملية نقل الملكية استخدام أو تشغيل موارد اقتصادية لم تكن مستغنة سابقاً بقدر ماتعني تغيير مستخدمي الموارد الاقتصادية المستغنة فقط . وهذا التغيير بحده ذاته لن يؤدي إلى تحسين ميزان المدفوعات .

إن المصدر الوحيد لاحتواء تحسن ميزان المدفوعات بسبب نقل ملكية المشاريع العامة إلى القطاع الخاص هو احتمال رفع كفاءة إنتاج المشروع وزيادة كفاءة استخدام

الموارد الاقتصادية المستغلة مما قد يدفع بمنحى الإمكانيات الإنتاجية إلى الخارج. ولتحقيق مثل هذا الأثر الإيجابي في ميزان المدفوعات لا بد أن يكون حجم الوفورات في استغلال الموارد الاقتصادية كبيراً.

### الخلاصة والتوصيات

لعل أهم ما يمكن استخلاصه من هذه الدراسة أن هناك خصوصية تميز اقتصاديات دول العالم النامية عن نظيرها في دول العالم الصناعية. ومن هذا المنطلق فإن نقل ملكية المشاريع العامة من القطاع العام إلى نظيره الخاص في الدول النامية لا بد أن يأخذ هذه الخصوصية بعين الاعتبار. فالقطاع الخاص في دول العالم النامية يتصف بصغر المنشأة وغلبة الصفة الفردية أو العائلية على ملاكها ووجود تشوهات في أنماط الإنتاج والاستهلاك مصدرها الابتعاد عن توازن المنافسة كماً وسعراً. إضافة إلى ضعف الأسواق المالية النقدية فيها وارتفاع حجم تكاليف التبادل (Transacions Costs). غير أن للقطاع الخاص دوراً هاماً يجب أن يمارسه في التنمية الشاملة في دول العالم النامية حتى وإن اتسم بصفات غير متقدمة، لأن حجم الوفورات الاقتصادية التي يمكن أن تنجم عن نقل ملكية المشاريع أو بعض أجزائها على الأقل من القطاع العام إلى القطاع الخاص كبير. أما التوصيات فيسكن إيجازها بما يلي:

- ١ - لا بد من الاهتمام بخصوصية اقتصاديات كل دولة على حدة، عند محاولة تطبيق نقل الملكية من القطاع العام إلى القطاع الخاص. إضافة إلى ضرورة دراسة حالة كل مشروع على حدة لتحديد ما إذا كان من المفيد نقل ملكيته أم لا.
- ٢ - لا بد من توفير أقرب أوضاع اقتصادية ممكنة إلى وضع المنافسة الكاملة في القطاع الخاص لضمان الحد الأدنى من مقومات النجاح للمشروع.
- ٣ - لا بد من حساب القيمة الخالية للمشروع العام بما في ذلك العوائد

المتوقع تحقيقها عبر العمر الزمني للمشروع العام لتحديد السعر التوازني لموجودات المشروع العام المراد نقل ملكيته .

٤ - إن الوفورات الاقتصادية الممكنة تحقيقها من نقل ملكية المشاريع من القطاع العام إلى نظيره اخاص كبير، ولابد من تجنب تكلفة الفرصة البديلة المدفوعة ومحاولة استعادة رؤوس الأموال الحكومية المُقرضة إلى مشاريع القطاع العام، عن طريق الإسراع في نقل ملكية هذه المشاريع مع ضرورة تجنب الآثار السلبية لنقل ملكية المشروع العام .

\*

\*

\*

\*

\*

\*

# الأساطيل البحرية في العالم

تضمنت نشرة خاصة أصدرتها هيئة اللويدز البريطانية Lloyds Register معلومات إحصائية شاملة تتعلق بالأساطيل البحرية التجارية في العالم، كما أوردت بعض الملاحظات التوضيحية المتعلقة بهذا العمل الإحصائي وذلك لعام ١٩٩٠ .

## ١ - الأساطيل التجارية العالمية الرئيسية ( مقارنة مع عام ١٩٨٩ )

السفن التجارية البخارية والآلية التي يبلغ وزنها الإجمالي ١٠٠ طن فما فوق :

اسم البلد	الوزن الإجمالي بالآلاف الأطنان	%
ليبيريا	٥٤,٧٠٠ ( ٦٨٠٧ + )	١٢,٩١
بنما	٣٩,٢٩٨ ( ٨٠٦٧ - )	٩,٢٨
اليابان	٢٧,٠٧٨ ( ٩٥٢ - )	٦,٣٩
الاتحاد السوفيتي	٢٦,٧٣٧ ( ٨٨٤ + )	٦,٣١

٪	الوزن الإجمالي بالآلاف الأطنان		اسم البلد
٥,٥٣	( ٧,٨٣٢ + )	٢٣,٤٢٩	المفروج
٥,٠٣	( ٧٤٠ - )	٢١,٣٢٨	الولايات المتحدة الأمريكية
٤,٨٤	( ٨٠٣ - )	٢٠,٥٢٢	اليونان
٢,٢٨	( ٣٨٦ - )	١٣,٨٩٩	الصين الشعبية
١,٣٦	( ٥٩٧ - )	٥,٧٦٦	الصين الوطنية ( تايوان )
٤,٢٣	( ٢٠٢ - )	١٨,٣٣٦	قبرص
٣,٢٢	( ٢,٠٤٧ - )	١٣,٦٢٦	بيهاما
٢,٠١	( ٨٧٠ - )	٨,٥١٥	الفلبين
١,٨٩	( ٣٨٩ + )	٧,٩٩١	إيطاليا
١,٨٧	( ٦٥٥ + )	٧,٩٢٨	سنغافورة
١,٨٤	( ٤٩ - )	٧,٧٨٣	كوريا الجنوبية
١,٥٩	( ٩٢٩ - )	٦,٧١٦	المملكة المتحدة
١,٥٥	( ٤١٤ + )	٦,٥٦٥	هونغ كونغ
١,٥٣	( ١٦٠ - )	٦,٤٧٦	الهند
١,٤٢	( ٦٢ - )	٦,٠١٦	البرازيل
١,٢٢	( ٢٢٥ + )	٥,١٨٨	الدنمارك
١,١٢	( ٦١ - )	٤,٧٣٨	إيران
١,٠٧	( ١,١٩ - )	٤,٥١٩	مالطا
١,٠٢	( ٣٣٤ - )	٤,٣٠١	ألمانيا الاتحادية
١,٠١	( ١٨٢ - )	٤,٢٥٨	برمودا
٠,٩٥	( ٢٢١ - )	٤,٠٠٥	رومانيا
٠,٩٠	( ٥٨١ - )	٣,٨٣٢	فرنسا

٪	الوزن الإجمالي بالآلاف الأطنان		اسم البلد
٠,٩٠	( ١٣٥ + )	٣,٨١٦	يوغسلافيا
٠,٩٠	( ١٥٥ + )	٣,٨٠٧	اسبانيا
٠,٨٩	( ١٣٠ + )	٣,٧٨٥	هولندا
٠,٨٨	( ٤٧٩ + )	٣,٧١٩	تركيا
٠,٨٠	( ٤٧ - )	٣,٣٦٩	بولندا
٠,٦٦	( ٦٠٨ + )	٢,٧٧٥	السويد
٠,٦٥	( ٨١ - )	٢,٧٤٤	كندا
٠,٥٩	( ١٨ + )	٢,٥١٢	أستراليا
٠,٥١	( ١٤٤ + )	٢,١٧٩	أندونيسيا
٠,٥١	( ١,٢٤٣ + )	٢,١٦٤	مانواتو
٠,٤٧	( ٦٠٣ - )	٢,٠٠٨	جبرالتار
٠,٤٦	( ٨٩ - )	١,٩٥٤	بلجيكا
٠,٤٦	( ٤٥١ + )	١,٩٣٧	سانت فنسنت الأرجنتين
٠,٤٥	( ٥٧ + )	١,٨٩٠	الكويت
٠,٤٤	( ١٠ - )	١,٨٨٥	ماليزيا
٠,٤١	( ٤٩ + )	١,٧١٧	العربية السعودية
٠,٤٠	( ٤٣٦ - )	١,٦٨٣	ألمانيا الديمقراطية
٠,٣٤	( ٦٣ - )	١,٤٣٧	بلغاريا
٠,٣٢	( ١٥ - )	١,٣٦٠	المكسيك
٠,٣١	( ٦٩ - )	١,٣٢٠	مصر *
٠,٣٠	( ٢٧ + )	١,٣٥٧	فنلندا
٠,٢٥	( ١٢٥ + )	١,٠٦٩	العراق
٠,٢٥	( ١٢ - )	١,٠٤٤	فنزويلا
٠,٢٢	( ١٥٧ - )	٩٣٥	

بلغ الوزن الإجمالي للأسطول العالمي في عام ١٩٩٠ حوالي ٤٢٣,٦ مليون طن  
 بزيادة ١٣,١ مليون طن (٣,٢٪) عن عام ١٩٨٩ حيث كان يزيد بـ ٧,١ مليون  
 طن عن عام ١٩٨٨ .

أما أكثر الأساطيل زيادة فكان أسطول النرويج وكانت الزيادة بمقدار ٧,٨  
 مليون طن ، وليبيريا ٦,٨ مليون طن ، اليهاما ٢ مليون طن ، فانواتو ومالطا لكل منهما  
 ١,٢ مليون طن . من جهة أخرى تقلصت أساطيل بعض البلدان ومنها بنما ٨,١ مليون  
 طن ، اليابان ١ مليون طن ، المملكة المتحدة ٠,٩ مليون طن واليونان ٠,٨ مليون  
 طن . ويوضح البيان الإحصائي السابق تفاصيل عن جميع الأساطيل التجارية العالمية .

#### ملاحظة

الأرقام الإجمالية التي تظهرها البيانات الإحصائية التالية والمتعلقة بالولايات  
 المتحدة الأمريكية وكندا تشمل على التوالي ١,٢١٢,١٨٥ مليون طن، ١,٦١٤,٨٤٥  
 مليون طن ، وهي تعمل في البحيرات العظمى . مع العلم أن الرقم الأمريكي يتضمن  
 الأسطول الاحتياطي والذي يقدر بـ ٣,٢ مليون طن .

أما النمو المثير للأسطول البنمي فيأتي من التغير المفاجيء في التشريعات  
 الأمريكية والإجراءات الصارمة التي اتخذتها سلطات التسجيل في بنما والتي مكنتها من  
 أن تحل محل ليبيريا كبلد رائد في تسجيل السفن .

ومنذ عام ١٩٨٥ ، ازداد الأسطول العالمي بحوالي ٢٪ من حيث الوزن  
 الإجمالي ، وهناك ثلاثة أساطيل كبيرة شهدت تراجعاً وهي : ليبيريا ٦٪ ، بنما ٣٪ ،  
 واليابان ٣٢٪ . في حين تمكن الاتحاد السوفيتي والنرويج من زيادة قدرات أسطولهما  
 بشكل كبير ، حيث حققت النرويج زيادة بحوالي ٥٠٪ .

وفي بلدان المجموعة الأوروبية جميعها عدا الدنمارك واللكسمبورغ فقد عانت  
 أساطيلها من تراجع ملحوظ عبر السنوات الخمس الأخيرة . حيث تراجع قدرات

أساطيل فرنسا والمملكة المتحدة لأكثر من النصف في الأوزان الإجمالية Grhoss Tonnage. وفي دول العالم الأخرى، فإن التراجع الأكثر شمل أساطيل كل من العربية السعودية وفنلندا (حوالي ٤٦٪).

وخلال هذه الأعوام الخمس الأخيرة، شهدت عدة أساطيل زيادات ملحوظة وأكثر الأمثلة وضوحاً هو أسطول فانواتو الذي زاد وزنه الإجمالي بنسبة ١٤٦٨٪ وبرمودا بـ ٣٣٤٪ وهذه الزيادات بدأت منذ عام ١٩٨٥ حيث زادت الأوزان الإجمالية لأسطول برمودا من ٩٨١٠٠٠ طن إلى ٤,٢٥٨,٠٠٠ طن.

### الأساطيل الكبيرة في العالم

#### Leading Fleets: Five and ten years comparison

١٩٩٠ - ١٩٨٥ بآلاف الأطنان		١٩٩٠ - ١٩٨٠ بآلاف الأطنان		اسم البلد
٦ -	٥٨,١٨٠	٣٢ -	٨٠,٢٨٥	ليبيريا
٣	٤٠,٦٧٤	٦٢ +	٢٤,١٩١	بنما
٣٢ -	٣٩,٩٤٠	٤٣ -	٤٠,٩٦٠	اليابان
٨ -	٢٤,٧٤٥	١٤ +	٢٢,٤٤٤	الاتحاد السوفيتي
٥٣ +	١٥,٣٣٩	٦ +	٢٢,٠٠٧	البروك
٩ -	١٩,٥١٨	١٦ +	١٨,٤٦٤	الولايات المتحدة الأمريكية
٣٤ -	٣١,٠٣٢	٤٨ -	٣٩,٤٧٢	اليونان
٣٢ +	١٠,٥٦٨	١٠٢ +	٦,٨٧٤	الصين الشعبية
٣٣ -	٤,٣٢٧	١٨٣ +	٢,٠٣٩	الصين الوطنية (تايبوان)
١٢٤ +	٨,١٩٦	٧٧٧ +	٢,٠٩١	كيريبس
٢٤٩ +	٣,٩٠٧	١٥,٥٠٥	٨٧	بيهاما
٨٥ -	٤,٥٩٤	٣٤٢	١,٩٢٨	الفلبين

إيطاليا	١١,٠٩٦	%٢٨	٨,٨٤٣	- ١٠%
سنغافورة	٧,٦٦٤	%٣١	٦,٥٠٥	+ ٢٢%
كوريا الجنوبية	٤,٣٤٤	%٥٧ -	٧,١٦٩	+ ٩%
المملكة المتحدة	٢٧,١٣٥	%٧٥ -	١٤,٣٤٤	- ٥٣%
هونغ كونغ	١,٧١٧	%٢٨٢ +	٦,٨٥٨	- ٤%
الهند	٥,٩١١	%١٠ +	٦,٦٠٥	+ ٢٢%
البرازيل	٤,٥٣٤	%٢٣ +	٦,٠٥٧	- ١%
الدنمارك	٥,٤٥٦	%٥ -	٥,٠٤٥	+ ٣%
الإجمالي العالمي	٤١٩,٩١١	%١ +	٤١٦,٢٦٩	+ ٢١%

## ٢ - أنواع السفن Types

يشكل الأسطول التجاري العالمي بشكل رئيسي من عدة أنواع من السفن

أهمها :

النوع	الوزن الإجمالي بالآلاف الأطنان	الحمل الساكن بالآلاف الأطنان	الوزن بالنسبة للإجمالي العالمي
ناقلات النفط	١٢٨,٦٧٨	٢٤٦,٩٧٥	٣٠,٤
ناقلات المواد الخام والحدوكة	١١٣,٤٢١	٢٠١,٠٦٠	٢٦,٨
بضائع عامة	٥٠,٥٨٠	٧٥,٢٧٣	١١,٩
سفن حاوية	٢٣,٩٠٠	٢٦,٠٧٠	٥,٦
ناقلات مواد خام / حدوكة / بترول	١٩,٧٦٩	٣٧,٨٢١	٤,٧
ناقلات غاز مذاب	١٠,٦٥٦	١٠,٨٩٢	٢,٥
ناقلات بترول / مواد كيميائية	٦,١٥٨	١٠,٤٣٩	١,٥
ناقلات مواد كيميائية	٣,٥٠٤	٦,٠٢٦	٠,٨

نقد رادت الأوزان الإجمالية لناقلات النفط ( التي تشمل ناقلات النفط والمواد الكيميائية ) ، والتي وزن ١٠٠ طن فما فوق ، في العام الماضي بحوالي ٥,٣ مليون طن ، حيث كانت في العام الماضي ١٣٤,٨ مليون طن . في حين لم تتغير نسبتها بين الأنواع الأخرى من السفن منذ عام ١٩٨٦ ، حيث كانت تشكل ٣١,٨٪ . وأكثر الأساطيل امتلاكاً لناقلات النفط هو الأسطول الليبيري ( ٢٨,٢ مليون طن ) ، والنرويج ( ١٠,٨ مليون طن ) ، بنما ( ١٠,١ مليون طن ) ، الولايات المتحدة ( ٨,٥ مليون طن ) .

أما الأوزان الإجمالية لناقلات المواد الأولية والدوكا Ore and Bulk ( والتي تشمل ناقلات النفط / المواد الخام / والدوكا ، وناقلات النفط / المواد الخام ) فقد ازدادت بحوالي ٣,٧ مليون طن خلال العام حيث وصل الوزن الإجمالي إلى ١٣٣,٢ مليون طن في عام ١٩٨٨ ) . ومن أكثر الأساطيل شهرة في هذا المجال هي ليبيريا ( ١٦,١ مليون طن ) ، بنما ( ١٣,٣ ) مليون طن ، اليونان ( ٩,٨ مليون طن ) وقبرص ( ٩,٢ مليون طن ) .

أما السفن المتعددة الأحواض والمخصصة بشكل عام لنقل البضائع فتشكل ٦٨,٥٪ من الأسطول العالمي ( ٣٤,٦ مليون طن ) . أما باقي الأسطول العالمي والذي يشكل حوالي ١٥,٨٪ من الوزن الإجمالي فيتألف من :

سفن لنقل الركاب	١١,٩ مليون طن
سفن أخرى لنقل البضائع	٣١,٢ مليون طن
سفن صيد	١٢,٦ مليون طن
أنواع أخرى	١١,٣ مليون طن

أما سفن الركاب فمنها ٤,١ مليون طن مخصصة لنقل الركاب و٧ مليون طن لنقل الركاب والبضائع Ro - Ro cargo passenger ships والباقي لسفن عامة لنقل الركاب والبضائع معاً .

أما السفن الأخرى المخصصة للبضائع فهي موزعة إلى ثلاثة مجموعات ، رئيسية : ٧,٧ مليون طن من السفن المسماة Ro - Ro cargo ships ، ٧ مليون طن لنقل البضائع المبردة و ١,١٥ مليون طن لسفن مخصصة لنقل البضائع العادية .

### ٣ - الحجم SIZE

شهدت السفن التي يزيد وزنها الإجمالي عن ١٠٠,٠٠٠ طن تطوراً في عددها فبلغ ٤٧٩ سفينة في حين كان العدد ٤٥٥ سفينة عام ١٩٨٩ و ٤٤٢ سفينة عام ١٩٨٨ . من هذا الرقم الإجمالي هناك ١٤٠ سفينة تزيد عن ١٤٠,٠٠٠ طن ، وهي تشمل ٦ سفن ناقلات للنفط / الدوكا / والمواد الخام .

أما الأسطول الذي يضم أكبر عدد من السفن التي تزن ١٠٠,٠٠٠ طن فما فوق فهو أسطول ليبيريا ويضم ١١٨ سفينة ، يليه اليابان بـ ٦٣ سفينة ، وبنما بـ ٤٦ سفينة . أما النسب التي تشكلها هذه الأرقام بالنسبة للأسطول العالمي فهي : ليبيريا ٢٧,٢٪ ، بنما ١٥,٢٪ ، اليابان ٢٨,٩٪ ، واليونان ٢٣,٤٪ .

أما السفينة الأكبر في العالم فهي Hellas Fos ويبلغ الوزن الإجمالي لها ٢٥٤,٥٨٢ طن وهي ناقلة نفط مسجلة في اليونان .

### ٤ - العمر Age

حوالي أقل بقليل من ٣٦٪ من الوزن العالمي الإجمالي للسفن عمره أقل من عشر سنوات و ١٣٪ عمره ٢٠ سنة أو أكثر .

من الدول البحرية الرئيسية الخمس والعشرون ، تمتلك ألمانيا الاتحادية الأسطول الأحدث في العالم . حيث أن ٦٩٪ من سفنها عمرها أقل من عشر سنوات ، وتليها اليابان بـ ٦٦٪ ، الفلبينيين بـ ٦٢٪ والدنمارك بـ ٦٠٪ . بينما تبلغ نسبة السفن التي

عمرها ٢٠ سنة فأكثر في البلدان التالية إلى الأسطول كالاتي : ٤٧٪ لمالطا و ٢٩٪ للولايات المتحدة ومثلها للاتحاد السوفيتي و ٢٦٪ للصين الشعبية ( ويشمل هذا الرقم تايوان ) .

أما ناقلات النفط والمواد الكيميائية والتي عمرها عشر سنوات أو أكثر فتشكل ٧٣٪ من مجموع الناقلات في العالم ( أي ٤٦٩٦ من العدد الإجمالي البالغ ٦٦٠٩ ) .

### ٥ - الإكالات Completions

هناك ١٥٩٣ سفينة بوزن إجمالي ١٣,٢ مليون طن تم إنجاز بنائها خلال عام ١٩٨٩ . ويشكل هذا الرقم زيادة ١٨ سفينة بوزن إجمالي ٢,٣٢٦,٨٢٩ طن عن العام السابق . أما أكثر البلدان إنتاجاً للسفن فهي اليابان التي أنتجت بناء سفن بوزن إجمالي ٥٣٦,٤٦٠,٠٠٠ طن ( ٤٠,٥٪ ) من الناتج العالمي، ثم كوريا الجنوبية بـ ٣,١٠١,٥٦٦ طن ( ٢٣,٤٪ ) .

أما الوزن الإجمالي المخصص للتسجيل في بلد المنشأ فقد وصل إلى ٣,٩ مليون طن في حين ٩,٣ مليون طن هي المخصصة للتصدير وذلك عام ١٩٨٩ ( أي ٧٠,٥٪ من إجمالي أوزان السفن المبنية ) . أما البلدان الرئيسية لتسجيل السفن خلال هذا العام فهي بنما ( ٢,٧٩٥,٧٠٤ طن ) ، ليبيريا ( ٢,٥٦٧,٥٠٢ طن ) واليابان ( ١,٢١٩,٣٨٥ طن ) .

### الحسائر والتدمير Casualty and Demolitions

فقد الأسطول العالمي ٠,٧ مليون طن من الوزن الإجمالي خلال السنة المنتهية في ٣١ كانون الثاني ١٩٨٩ مقارنة بـ ٠,٩ مليون طن في عام ١٩٨٨ ( بانخفاض

وكان عدد السفن المفقودة ٢١١ سفينة أي بأقل من ٢٠ سفينة عن العام السابق . وكانت قبرص من أكثر البلدان التي منيت بالחסائر في عام ١٩٨٩ ( ١٠٠,٤٩٥ طن ) ، تليها بنما ( ١٠٠,١١٥ طن ) وبلغ عدد القتلى والمفقودين عام ١٩٨٩ حوالي ٦٨٨ شخصاً .

أما الوزن الإجمالي المفقود عام ١٩٨٩ فقد تراجع بمقدار ٢,٥٣٧,٦٦٥ ليصل ٢,٥ مليون طن ، وبلغ عدد السفن المدمرة ٦٩٥ سفينة مقارنة بـ ١٤٥٢ سفينة في عام ١٩٨٨ . أما البلدان التي أرسلت سفناً لتكسيدها خلال عام ١٩٨٩ فهي الاتحاد السوفيتي ( ٣٩٢,٩٣٣ طن ) ، وسانت فنسنت ( ٣٠٥,٤٩٤ طن ) والولايات المتحدة الأمريكية ( ٢٣٧,٩١٦ طن ) ، وبنما ( ٢٢٦,١٩٨ طن ) .

أما البلدان الرئيسية في العالم من حيث السفن المدمرة فهي الهند ( ٦٧٨,٠٤٦ طن ) ، الصين الشعبية ( ٤٧٦,٧٩٧ طن ) وبنغلادش ( ٣٤٧,٣٢٤ طن ) .

# خطر العواصف على أسواق التأمين العالمية

تمثل عواصف شتاء عام ١٩٩٠ تحديراً واضحاً للازدحام المفاجيء في كلفة التعويضات الناشئة عن الكوارث الطبيعية.

وقد لفتت شركة ميونخ لإعادة التأمين أنظار شركات التأمين وإعادة التأمين في جميع الأسواق العالمية إلى مدى الأهمية والجدية التي يجب أن يحظى بها خطر العواصف، بجميع أنواعها، كأحد الأخطار التي أثبتت خلال الأعوام الماضية أبرز الظواهر الطبيعية التي تلحق حثاً كبيراً من الخسائر الجسيمة، سواء على الصعيد الاقتصادي أو الخسائر التأمينية. وقد جاء في نشرة خاصة وزعتها الشركة المذكورة.

تمثل سلسلة العواصف، مجتمعة، التي ضربت أوروبا منذ عام مضى الكارثة الطبيعية الأكثر كلفة التي سُجلت حتى الآن، فقد بلغت الخسائر الاقتصادية الناتجة عنها ما مقداره / ٢٥٠٠ / مليون مارك، تغطي صناعة التأمين منها مبلغ / ١٧٠٠٠ / مليون مارك، ويتحمل سوق التأمين الألماني وحده مبلغ / ٣٥٠٠ / مليون مارك، ويرى المختصون في شركة ميونخ للإعادة وبحبراء التأمين بأن حدوث مثل هذه العواصف العنيفة أمر متوقع في السنوات القادمة، وعليه فإن حصول خسائر بنفس القيم الحالية يعتبر أمراً ممكناً إن لم يكن بقيم أكبر.

والحقيقة إن شركات التأمين والإعادة قد نجحت في تجاوز الصعاب التي نشأت عن هذه العواصف، ولا ترى شركة ميونخ أية عوائق في العودة إلى ممارسة العمل كالمعتاد، بل إن كل جهد يُبذل يجب أن يكفل استمرار صناعة التأمين في القيام بواجباتها كالمعتاد، وذلك بتقديم أغذية ضد الكوارث الطبيعية، ولكن مع الأخذ بعين الاعتبار بأن تكون أقساط التأمين والشروط الموضوعية متكافئة، وإلى حد كبير، مع الأخطار المعينة، وبالاعتماد أيضاً على الأنماط المتاحة، في بعض البلدان، لمنع حدوث الخسارة.

وقد أظهر عام ١٩٩٠ أيضاً بأن الخسائر الطبيعية قد تؤدي إلى أعباء ثقيلة بخصوص حجم التعويضات على عاتق صناعة التأمين، فقبل عدة أشهر من حدوث سنسلة العواصف الثانية في بداية عام ١٩٩٠، تعرضت الولايات المتحدة الأمريكية وجزر الكاريبي إلى إعصار (Hugo) الذي كلف صناعة التأمين تقريباً / ٨٣٠٠ / مليون مارك؛ أي ما يعادل تقريباً نصف الخسائر الاقتصادية. وفي عام ١٩٨٨ ضرب إعصار (Gilbert) أيضاً جزر الكاريبي، وأدى إلى حدوث خسائر اقتصادية بلغت / ٤٠٠٠ / مليون مارك، تحملت منه صناعة التأمين مبلغ إجمالي قدره / ١٥٠٠ / مليون مارك، وقبل عام أيضاً؛ أي في تشرين الأول ١٩٨٧، تعرضت أجزاء من سواحل أوروبا الغربية إلى عواصف شديدة أدت إلى حدوث خسائر اقتصادية بلغت / ٦٥٠٠ / مليون مارك، تحملت منها صناعة التأمين مبلغاً قدره / ٥٤٠٠ / مليون مارك، وبالرغم من هذا الحجم الكبير في الخسائر، إلا أنه يعتقد بأن كوارث العواصف لم تبلغ مداها الأقصى.

وتعزى الازدياد المفاجيء في الخسائر الناشئة عن العواصف الربحية إلى العوامل

التالية:

— هنالك زيادة في كثافة المناطق السكنية، في كل مكان تقريباً، وفي أنماط

المنشأة، وتركز القيم.

— هنالك مناطق قد تم تجنبها بسبب إمكانية التعرض فيها وبشكل خاص المناطق الساحلية والتي تبدو الآن غير مأهولة، ولكن تُستغل لأغراض اقتصادية، ويحتاج هنا فقط لتتذكر بأن سواحل فلوريدا وتكساس عرضة لحدوث مثل هذه الأعاصير.

— هنالك ازدياد على صعيد الصناعة في تركز الحجم الكبيرة في مناطق التعرض في كافة أنحاء العالم — مثال ذلك — التجهيزات النفطية في بحر الشمال وخليج المكسيك وجزر الكاريبي.

— هنالك زيادة في الكثافة التأمينية بالنسبة لقطاع الكوارث الطبيعية.

بالإضافة إلى ذلك نجد بأن هذه العواصف قد ركزت الانتباه العام وبشكل كبير على موضوع التبدل المناخي، فقد لاحظت شركة ميونخ للإعادة الزيادة الكبيرة والسريعة في عدد وحجم الكوارث الناشئة عن العواصف في السنوات الثلاثين الأخيرة، ويفيد بهذا الخصوص كلوز كونراد، عضو مجلس إدارة الشركة بأنه «حتى الآن لا يمكن لنا القول ولا بأية درجة من الإثبات العلمي، بأن التطور الحاصل حالياً هو نتيجة للدفع الممكن لجو الأرض أو للتبدل الكروي في المناخ، مع ذلك فإن من الملاحظ جداً بأن حرارة الكرة الأرضية الرئيسية في ست سنوات من بين السنوات العشرة الأخيرة، قد كانت أعلى من أية حرارة سُجلت في السنوات الماضية من هذا القرن، وأن بداية كل من عامي ١٩٨٨ — ١٩٩٠ قد كانت الأكثر دفئاً منذ تقديم سجلات الأرصاد الجوية العالمية؛ أي منذ حوالي ١٣٠ عاماً، وأن فصول الشتاء الثلاثة الأخيرة في أوروبا كانت الأكثر دفئاً وجفافاً في الذاكرة الحية، وأن انخفيضات بدأت تُظهر دفئاً أكبر، وأن أنهار الجليد آخذة في التقلص، وأن منسوب مياه البحر يأخذ بالازدياد».

ونرى هنا بأن تضع شركات التأمين وإعادة قواعد حساباتها على أساس الكلفة المحتملة للحوادث المستقبلية، ولا يمكن بالنسبة لهم انتظار الإثباتات العلمية والإحصائية للمؤشرات التي وضعها علماء المناخ، كما ترى شركة ميونخ للإعادة وجوب

التحرك منذ الآن، خصوصاً أن الأقساط والشروط الحالية تبدو غير متكافئة مع وضعية الخطر حالياً، فكيف يمكن لهذا الوضع أن يستمر مع توقع موقفاً أكثر صعوبة في السنوات أو العقود القادمة.

والحقيقة أن شروط التأمين في أغلبية الدول لا تتضمن تعريفاً دقيقاً، على الصعيد المناخي، للعواصف، وحتى في بعض الحالات التي توجد فيها معلومات كافية، فإن الاهتمام لم يكن كافياً بخصوص ربط طرق احتساب الأقساط مع الاختلاف في درجة التعرض للعواصف الريحية وذلك بالاستناد إلى طرق البناء المعتمدة ووضعية الأخطاء.... إلخ. ويدرك معيدو التأمين الحاجة الكبيرة والمتزايدة لدى شركات التأمين المباشر في تخفيف حدة التقلبات في نتائجهم والناشئة عن العواصف والكوارث الطبيعية الأخرى، إذ يتحمل المعيدون أنفسهم نسبة كبيرة من هذه الأخطار وكذلك من التعويضات التي نشأت عن عواصف شتاء ١٩٩٠.

فقد تحملت شركة ميونخ للإعادة، على سبيل المثال، رقماً إجمالياً قدره / ١١٠٠ / مليون مارك. « لكن توازن النتائج الذي يمكن أن يتحقق بشكل مثالي من خلال إعادة التأمين، يمكن وحده أن يلبي الحاجة وعلى المدى الطويل ». وكما يفيد العالم كلوز كونراد « إذا كانت أسعار وشروط غطاء إعادة التأمين، على المدى الطويل، تكافئ الأخطار المراد تغطيتها، فإن هذا سيقود شركات التأمين في النهاية إلى إجراء تعديلات على الأقساط لديها، إضافة إلى تقديم استقطاعات مناسبة ».

ويجب استغلال كل فرصة متاحة لتخفيف أو منع حدوث الخسائر التي تنتج عن العواصف الريحية وذلك ليس فقط من أجل مصالح شركات التأمين ولكن أيضاً تحقيقاً للمصالح الاقتصادية المعنية. وبهذا الخصوص فقد قدمت شركة ميونخ للإعادة دراسة تشمل مناطق التعرض في العالم، وتلفت الانتباه إلى نقاط الضعف الموجودة وتظهر سبل التخلص منها، وذلك بالإشارة، على سبيل المثال، إلى وضع تصاميم للأبنية بشكل مقاوم للعواصف، وعلى أن تكون المواد والمركبات المستخدمة في البناء

تعتمد بشكل أساسي على علم الديناميكا الهوائية الإنشائية، كما تعرض أمثلة أخرى تتعلق بالإجراءات التحذيرية التي تقوم بعملية القطع التلقائي لأنظمة التيار الكهربائي، ولشبكات النقل والاتصالات، وتطالب بوضع ضوابط قانونية لمنع استخدام الأراضي التي تقع في مناطق غير حصينة كالشريط الساحلي أو مواقع التعرض طوبوغرافياً، وتوصي بإجراء تعديلات جوهرية على بعض شروط التأمين، كي تكون حافزاً قوياً لدى المؤمن لهم من أجل اتخاذ إجراءات أساسية لمنع حدوث الخسارة، مما قد يساهم وإلى حد كبير في تقليص الخسائر الاقتصادية والخسائر المؤمن عليها والتي تنشأ عن العواصف الريحية. وتعمل شركة ميونخ للإعادة بمشاريع مرتبطة مع الهيئة الدولية لتخفيف حدة الكوارث الطبيعية والتي أوجدتها الأمم المتحدة لفترة التسعينيات.

وبالعودة إلى الدراسة التي قدمتها شركة ميونخ للإعادة، تحت عنوان (العواصف الريحية) والمؤلفة من / ١١٦ / صفحة نلاحظ أن هذه الشركة والتي تمثل أكبر ميد في العالم، تركز الانتباه إلى التبدل الحاصل والتدهور المستمر في وضعية الكوارث، وتورد أمثلة عديدة عن خيبتها القيمة في هذه النوعية من الخسائر (مدعمة بعدد من المشروحات)، حيث تصف بأطناب كبير وبالتفاصيل اللازمة ما هو مطلوب من كافة الأطراف المعنية وتعني كلاً من المؤمن لهم، شركات التأمين، شركات الإعادة والدولة لتقيام به من أجل تحقيق السيطرة على أخطار العواصف الريحية.

ترجمة سعد جواد علي

معاون مدير البحري والطيران

# متفرقات

للمجمع، والتي كانت قد دعت إليها ونظمتها شركة  
مبلي ري التركية لإعادة التأمين.

وقد شارك في اللقاء ما يقارب ثلاثمائة مشترك  
أكبر من نصفهم من داخل السوق التركية، بينما  
يتوزع الباقون على مختلف أسواق التأمين العالمية.  
وقدمت خلال الندوة الأبحاث التالية:

١- الرقابة على قطاع التأمين، وحدود  
الملاءة.

٢- تدخل الدولة في نشاطات إعادة  
التأمين.

٣- تأمينات الحياة في البلدان ذات معدلات  
التضخم العالمية.

٤- تطوير تأمينات الحياة في البلدان النامية.

ومن المعروف أن هذا اللقاء يُعقد بالتناوب،  
كل عامين، بين الدول المشتركة في إنشاء المجمع وهي  
إيران وتركيا والباكستان، وذلك في إطار منظمة التعاون  
الاقتصادي ECONOMIC COOPERATION  
ORGANIZATION القائمة بين هذه البلدان،  
ويدار المجمع من قبل شركة إعادة التركبة  
MILLIRE التي تدير المجمع الأفرواسيوي FAIR  
أيضاً.

والمرائد العربي، التي شاركت في أعمال  
الندوة. مستعمل على ترجمة ونشر الأبحاث المقدمة في  
الندوة نظراً لأهميتها وقد استهنتها هذا العدد بنشر  
محاضرة البروفيسور ر. ل. كارتر حول الرقابة على  
قطاع التأمين وحدود الملاءة.

## مدير عام جديد لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

باشر الأستاذ ناصر الكبيخيا عمله مديرًا عامًا  
لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين اعتباراً من  
1/5/1991، خلفاً للأستاذ محمد أبو قرين  
المدير العام السابق للشركة.

والأخ ناصر الكبيخيا من أبناء الجماهيرية  
العربية الليبية، ويحلم درجة الماجستير في العلوم  
الاقتصادية، سبق له أن شغل عدة وظائف  
قيادية في سوق التأمين اللسة وشركة ليبيا  
للتأمين.

بجلمة « المرائد العربي » وجميع الزملاء العاملين  
في الشركة يشنون الأستاذ ناصر مشين له  
التوفيق والنجاح في عمله، كما يتوجهون بالشكر  
للأستاذ أبو قرين المدير العام السابق لما بذله من  
جهود خلال سنوات عمله في الشركة.

## الندوة التأمينية السابعة لمجمع ECO التأميني

خلال يومي الخامس والسادس من شهر  
حزيران/يونيه ١٩٩١ عُقدت الندوة السابعة