١٥٧٨
٩٧/٧

الرائد العربي

AL-RAEED AL-ARABI

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

السنة الثالثة عشرة ـ العدد الثالث والخمسون ـ الربع الرابع ـ ١٩٩٦

- التغيرات المناخية وآثارها على صناعة التأمين
- مستقبل شركات إعادة التأمين الإقليمية
- المسؤولية الخاصة عن أعمال التشييد والبناء
- التطورات الدولية في مجال النفط والطاقة

تعنى مجلة «الرائد العربي» بصورة رئيسية بشؤون التأمين وإعادة التأمين، وما يتصل بها، كما قد تتناول قضايا التنمية والاقتصاد والشؤون النقدية في الوطن العربي.

الشركة المصرية لإعادة التأمين
الـــوارد
التاريخ ١ / ١ / ١٩٩٧
الساعة ٢٠
مسلسل
مرفقات
إمضاء

المشرف العام
رئيس مجلس الإدارة غسان بارودي
رئيس التحرير
عبد اللطيف عبود

الاشتراكات
يحدد بدل الاشتراك بنسخة واحدة لمدة عام كما يلي:
أ ــ في الجمهورية العربية السورية
١ ــ للمؤسسات والمكاتب والشركات ٣٠٠ ل.س.
٢ ــ للأفراد ٢٠٠ ل.س.
ب ــ في الخارج ٣٠ دولاراً أمريكياً
(ثمن النسخة في سوريا خمسون ليرة سورية)

السنة الثالثة عشرة
العدد الثالث والخمسون
الربع الرابع ــ ١٩٩٦

المحتوى

الموضوع	الكاتب/ المترجم	الصفحة
ـ الافتتاحية		
MEGA REINSURERS (البديل عن نفسه)	رئيس التحرير	٥
ـ عوامل المناخ المتغيرة وآثارها على صناعة التأمين	عبد اللطيف عبود	٨
ـ مستقبل شركات إعادة التأمين الإقليمية	BAKARY KAMARA	٢٣
ـ برامج إعادة التأمين لكبرى الشركات المتعددة الجنسية	ROBERT GOLDEN	٣٤
ـ المسؤولية الخاصة عن أعمال التشييد والبناء	المحامي: عبد الهادي عباس	٤٢
ـ القواعد العامة للاعتمادات المستندية		٥٨
ـ التطورات الدولية في مجال النفط والطاقة	د. حسن زكي	٧٦
ـ أخبار وأرقام	اعداد : نجلاء محمود	٩١

☐ المواضيع المنشورة في هذا العدد لاتعبر بالضرورة عن رأي المجلة

☐ ترتيب المواضيع يخضع لاعتبارات طباعية فقط

☐ المراسلات باسم رئيس التحرير

MEGA* REINSURERS

البديل عن نفسه..... !!!!

«وتعظم في عين الصغير صغارها
وتصغر في عين العظيم العظائم»
«أبو الطيب المتنبي»

- ١ -

لم يسعفني الحظ، بحضور مؤتمر «إدارة التغييرات التأمينية» الذي انعقد في القاهرة بين ١و٤ تشرين الأول/اكتوبر ١٩٩٦ بالتعاون بين منظمة الانكتاد التابعة للأمم المتحدة وشركة إعادة التأمين المصرية. ولكن أحد الزملاء ممن حضروا المؤتمر أتاح لي الاطلاع على نصوص المحاضرات التي قدّمت خلال المؤتمر المذكور. وبدا لي أن السمة المميزة أو العلامة الفارقة لأوراق المؤتمر ومناقشاته هذه المرة كانت ظاهرة «التوافق العفوي». بين عدد من المحاضرين ممثلي بعض شركات إعادة التأمين الدولية الكبرى، للتركيز على ما تمخضت عنه صفقات البيع والشراء والضم والاندماج التي شهدتها أسواق التأمين العالمية والتدليل على ما أسفرت عنه من ولادة معيدين كبار من قياس « MEGA » بل أنّ بعض من حاضروا في هذا الموضوع

---

* "MEGA" بادئة ذات دلالة على العظمة أو الكثرة البالغة وتستخدم عادة لأنظمة القياس والطاقة والثروات وغالباً ما تعطى بمعنى مليون وحده من وحدات القياس المقصودة.

حددوا شروط الانتساب لنادي الـ «MEGA» ببضعة متطلبات كان أبرزها تجاوز رأس المال بليون دولار أميركي.

وجدارة الأوراق التي قدمت للمؤتمر بما حوته من معلومات، وما عرضته من حقائق ووجهات نظر، لم تكن كافية لطمس قدر ملحوظ من التهويل والإيحاء، لشركات الإعادة الوطنية والإقليمية ولشركات التأمين، بحراجة موقفها أمام العمالقة الجدد. وقد أضاف كلٌّ منهم إلى أصفاره أصفاراً جديدة أخرى، في محاولة للتأكيد على المقولة المتكررة «إن الزمن زمن الكبار فقط».

- ٢ -

لا بدَّ من التأكيد أن جميع الاسماء، أو معظمها على الأقل، التي صُنفت من قياس «MEGA» كانت علامة مميزة في أسواق إعادة التأمين العالمية بل إنها كانت عملاقة حقاً في أرقامها وخبراتها وأسواقها واستثماراتها ونتائجها، وهي بطبيعة الحال لم تأتِ من موقع متواضع أو أنها كانت تنتظر عملية ضم أو اندماج أو شراء لتصبح شيئاً مقلقاً لشركات الإعادة الأصغر حجماً، لقد كانت واقعاً معاشاً، وحقيقة قائمة، ولم تلغ دور شركات أخرى بأحجام أصغر، بل أنَّ تصنيف AAA «الذي حدد كإحدى سمات ال « MEGA » لم يكن يوماً حِكراً على الشركات ذات رؤوس الأموال الضخمة.. هُناك العديد من الشركات الصغيرة الحجم تمتعت بهذا التصنيف مضاهية بذلك ما تتمتع به شركات إعادة كبرى ذات «أرقام ميغاوية»..

لعلَّ التشبيه الذي ساقه أحد المشاركين حول البقالة والسوبرماركت قد نظِرَ إليه ببعض الاستغراب، ومع ذلك فإن له نصيباً من الواقعية. ولا يخلو نشاط من الأنشطة التجارية أو المالية من وضع مماثل يمكن المقارنة به، فشركات صناعة الملابس الكبيرة بما تملكه من موجودات وما توظفه من رؤوس أموال وخبرات بشرية في التصميم والتنفيذ والإعلان كل ذلك لم ينه دور الورشة الخاصة الصغيرة التي تضم

بضعة أفراد فقط، بل هذه الأخيرة ظلت تتمتع بخصوصية مرغوبة ومميزة.

قد يكون التعامل مع شركات إعادة تأمين كبيرة مرغوباً لكل شركة مسندة بما توحي به من الثقة والملاءة والخبرة، ولكن إذا توفرت هذه الأشياء في شركة إعادة أقل حجماً، أو ذات رأس مال متواضع قياساً لشركات ال« MEGA » فهل يتم تجاوزها لمجرد ذلك. خاصة وأنه ليس ثمة ما يعزز الاعتقاد ان هذه الشركات ستقدم غطاء إعادة التأمين بكلفة أقل أو بخدمة أفضل...

- ٣ -

إذا كان التلويح بشركات ال «MEGA » من نوع « اهربوا فهم قادمون» فإن أمام شركات الإعادة الأخرى خيارها في الهروب إلى الأمام بالسعي لتطوير اداءها وزيادة قدراتها ورسم سياسات تسويق فاعلة لها، فالأبواب غير موصدة ولن توصدَ في وجه أية شركة إعادة تأمين تنجح في استيعاب متطلبات التعامل مع الظروف الجديدة التي تنبثق عن تضخيم حجم عددٍ من معيدي التأمين في العالم، وأمام كل شركة إعادة تأمين فرصة لإقناع شركات التأمين المباشر بقدرتها على الوفاء بالتزاماتها واستعدادها لتقديم أفضل الخدمات المطلوبة منها.

وعلاوة على ذلك فإنها مناسبة طيبة، ودعوة صريحة تمليها الضرورة من أجل التعامل بإيجابية مع الواقع الجديد. بصياغة علاقات تعاون عملي بين الشركات الأقل حجماً في أسواق الإعادة وتجميع طاقاتها الفنية وزيادة قاعدتها المالية كي لا تفقد القدرة على المنافسة المشروعة في ظل ظروف تخلقها وقائع جديدة.

أمّا على صعيد المنطقة العربية فقد تكون الدعوة إلى توحيد الجهود أكثر الحاحاً وضرورة، وقد تكون الصيغ التي طرحت لتعاون محدود أو شبه تعاون، غير كافية الآن..... فربما تنجح شركات إعادة التأمين العربية فيما فشل فيه الآخرون.

«رئيس التحرير»

عوامل المناخ المتغيّرة
وآثارها على صناعة التأمين

إعداد
عبد اللطيف عبود

في العصر الجليدي كانت حرارة الكوكب الذي نعيش عليه أقل بخمس درجات سنتيغراد عمّا هي عليه اليوم. وخمس درجات حرارة، أقل، أو أكثر، قد لا تعني لعامة الناس شيئاً استثنائياً، بل هي مما دَرَجَ الناس على قبوله كتغيير يومي. ولكن عندما يتعلق الأمر بمعدل الحرارة في الكون، أو على هذا الكوكب؛ فإن فارقاً كهذا يدق جرس إنذار صريح، ويُفْتَرَض النظر إليه كتغيير جوهري يقتضي المزيد من الاهتمام والبحث لمعرفة أسبابه والتقليل من سلبية آثاره.

ولا نتجاوز تقريرَ حقيقةٍ واقعة عندما نقول إن بني البشر قد أسهموا في الماضي ويسهمون الآن في بلورة مشاكل وإشكالات المناخ والبيئة (عوامل التعرية، تملح التربة، التصحر ... إلخ) مع الاعتراف بأن خط المساهمة هذا بدا وكأنه يأخذ شكلاً تصاعدياً خلال العقود الماضية.

ومن الحقائق التي غدت ثابتة، ولا تقبل الكثير من الجدل، أن درجة حرارة الأرض قد زادت منذ عام ١٨٨٠م حتى الآن بمقدار نصف درجة سنتيغراد، وهذا أدى إلى زيادة الغازات الساخنة في الجو بمقدار ٥٠ بالمئة، ولعلّ التحليل الكيميائي سيقودنا إلى نتيجة مفادها أنّ هذه الزيادات قد وُضعت هناك بفعل النشاط البشري أكثر من كونها حصلت كنشاط طبيعي.

الهيئة الدولية لتغيرات المناخ

Inter government Panel on Climate Changes «IPCC»

عكست الأمم المتحدة اهتمامها بمسألة المناخ من خلال إعلانها عن قيام الهيئة المذكورة أعلاه في عام ١٩٨٨ .. وعمدت الهيئة بدورها إلى تكليف ثلاث مجموعات دراسية متعاونة لدراسة ظاهرة التبدل المناخي وفي عام ١٩٩٠ ظهر تقريرها الأول وتألف من ثلاثة تقارير فرعية حسب طبيعة كل مجموعة من المجموعات المذكورة[١] .

وقد جاء في تقرير **المجموعة الأولى** «**علماء المناخ Climate scientists**» : إنها تُقدِّر أن يكون مستوى ثاني أوكسيد الكربون «Dioxide Carbon» عام ٢٠٢٥م

---

(١) **مقتطف من تقرير الهيئة الدولية لتغيرات المناخ «IPCC»**

- ☐ إن مايتوفر من معطيات يشير إلى ارتفاع حرارة الأرض ، والعقود الأخيرة كانت الأكثر حرارة منذ بدأ رصد هذه الظاهرة من خلال ما يتوفر من سجلات ومراجع يمكن الثقة بها .
- ☐ تشير التقديرات المتوسطة إلى أن معدل تسخين الأرض حتى عام ٢١٠٠م سيكون بحدود درجتي سنتغراد ، بينما تشير تقديرات أخرى إلى أن هذه الزيادة ستكون بين ١ و ٣,٥ سنتغراد في الفترة نفسها .
- ☐ تتراوح التقديرات بالنسبة لارتفاع مستوى سطح البحر أن يرتفع بين ١٥ و ٩٥ سنتمتر حتى عام ٢١٠٠ بينما تميل التقديرات المتوسطة لتبني ٥٠ سم فقط حتى العام المذكور .

تحولات المناخ خلال القرن الحالي .

- ☐ تسخين الأرض كان واضحاً وأكبر فوق الأقاليم المتوسطة الارتفاع في فصلي الشتاء والربيع .
- ☐ ازدادت الهطولات المطرية على الأقاليم المرتفعة في نصف الكرة الشمالي .
- ☐ لاتتوفر المعطيات الكافية للتقرير بصورة قاطعة فيما إذا كانت التغيرات المناخية تمثل اتجاهاً دالاً على حقيقة المضي في التغيرات المناخية أم أنها تمثل حالة انحراف شاذة عن التوجه العام السائد .

تغيرات مناخية يُتوقع استمرارها في المستقبل :

- ☐ زيادة عدد الأيام التي تكون فيها الحرارة مرتفعة
- ☐ زيادة حالات الجفاف في بعض المناطق وزيادة احتمالات الفيضانات في مناطق أخرى
- ☐ زيادة في كمية الهطولات في بعض المناطق .

تحديد سلسلة من التغيرات المتوقعة :

قد تُحدِثُ تغيرات المناخ آثاراً تطال قطاعات واسعة لها أهميتها على صحة البيئة ، ونظام المياه الجوفية ، وتعمق بذلك آثاراً على الأنظمة الاقتصادية والاجتماعية تشمل فيما تشمل : الزراعة ، الغابات ، المراعي ، الصيد ، مصادر المياه ، وهذه كلها حيوية لتطور الإنسان والبشرية : وجميعها تتأثر ، بحساسية كبيرة ، لتغيرات المناخ وتتنوع هذه

ضعف ماهو عليه الآن في طبقة «الاتموسفير» حول الأرض حيث يوجد بشكل طبيعي، وتبعاً لذلك فإن درجة حرارة الأرض قد تزيد مابين ٥ر١ إلى ٥ر٤ درجة سنتيغراد، وإن مستوى سطح البحر قد يرتفع حتى ٦٥ سم، وعلى الرغم من أهمية وخطورة هذه المعطيات التي ذكرتها المجموعة الأولى إلا أنها، لسوء الحظ، أغفلت الإشارة إلى الآثار المترتبة على مضاعفة ثاني أوكسيد الكربون المتواجد في الهواء المحيط بالكرة الأرضية على الأحوال العامة للمناخ وما إذا كان يسهم ذلك، وإلى أية درجة، في حدوث العواصف المطرية والعواصف الاستوائية والأعاصير بكل أشكالها ومسمياتها.

وفي تقرير **المجموعة الثانية** التي توجهت إلى دراسة الآثار الاجتماعية والاقتصادية لظاهرة التسخين هذه، وخلُصت فيه إلى أن أثراً كبيراً سوف يلحق بقطاعات الزراعة وإنتاج الطاقة ويؤثر على توفر المياه الجوفية، وسوف تكون المناطق الساحلية، والبلدان الأقل تطوراً هي الأكثر تعرضاً لهذه الآثار، أما بالنسبة لصناعة التأمين، وعلى التحديد تأمين المستلكات «Property Insurance» التي لامسها التقرير» فقد أدلى المؤمّنون بدلوهم في الموضوع، فيما بدا على استحياء منهم أو من معدّي التقرير فعُرضت بعض وجهات نظر بشكل غير بارز وبقدر محدود جداً.

وتركز الاهتمام **في المجموعة الثالثة** على المضمون السياسي، إذا صح التعبير، فنظرت اللجنة في احتمال رغبة الحكومات، أو قدرتها، على ممارسة سلطاتها في مجال

التأثيرات في إطارها العام في صور متعددة.

١ ـ اختفاء مناطق حرجية بصورة كاملة، وهذا سيحرر كميات كبيرة من الفحم الذي ينطلق من الجو.

٢ ـ زيادة احتمالات التصحر، ونقص الإمكانية للحد من استفحاله.

٣ ـ بين ثلث ونصف الجبال الجليدية القائمة الآن قد تختفي خلال المئة سنة التالية.

٤ ـ تغيير عزارة تدفق الأنهار بين حين وآخر وتأثير سلبي على نوعية المياه.

٥ ـ المناطق الساحلية تتأثر بشكل خاص ومناطق دلتا الأنهار والأحواض المرجانية ...

أما بالنسبة للحساب المالي فقد أورد التقرير مؤشرات غير محددة تضمنت ذكر آثار سلبية على قطاع الصناعة مع الإشارة إلى حقيقة أنه ليس هناك إثبات مادي قاطع، حتى الآن، يؤكد على زيادة العدد أو الشدة أو الكارثية للحوادث الكارثية ولكل الانطباع العام السائد لدى قطاع الصناعة وقطاع المال يشير إلى الاعتقاد بأن للتغيرات المناخية آثاراً اقتصادية على المستويين المحلي والعالمي.

* أعدّ هذا المقتطف عن ملخص للدكتور Jermy Leggett المدير العلمي لمنظمة السلام الأخضر «Green Peace».

تحديد الأعمال والعوامل التي تؤدي أو تساهم في زيادة معدل تسخين الأرض ، ووضعت سيناريوهات مختلفة لذلك . تضمنت فيما تضمنته ، التنويه بضرورة التخطيط لإدخال تغييرات تتبلور من خلال إيجاد إدارات موحدة تتكامل وتتضافر جهودها لتحقيق تثقيف أوسع لجماهير الناس وخلق استيعاب أفضل لفهم وقبول التغيرات المرتقبة ، وأن تحظى المناطق الساحلية بأولوية خاصة في هذا المجال ، كما تضمنت دراسة هذه المجموعة إشارة خاصة لأهمية تنظيم الموارد للبلدان الأقل تطوراً . وأشار التقرير إلى اختلاف مدى وحجم الآثار لظاهرة التسخين بين إقليم وآخر وأوردت الدراسة أن منطقة البحر المتوسط قد تكون عرضة للجفاف .

عبور سريع على القطاع المالي وقطاع التأمين

ما لم يتضمنه تقرير (IPCC) لعام ١٩٩٠ هو التعرض إلى حقيقة شمولية الآثار التي تحدثها زيادة سخونة الأرض على المجالات المختلفة للنشاط البشري ، فالقطاع المالي غالباً ما يدخل في حساباته الآثار الواقعة عليه بصورتها المباشرة متناسياً أن ما يحدث في أجزاء من العالم غالباً ما يكون له أثره في الأجزاء الأخرى وما يلحق بقطاع معين قد يمتد أثره وبشكل فعّال إلى قطاعات أخرى والقطاع المالي ومن ضمنه التأمين والاستثمار والإقراض ، وأكثر من كل القطاعات الأخرى ، يتمتع بحساسية وقابلية لهذه الآثار التبعية ... وما لم يُدرك المؤمنون وشركات التأمين ــ على المستوى العالمي ، حقيقة هذا التداخل فعندها سيفتقدون الأرضية التي تبلورها الحقائق العلمية لتُبنى عليها القرارات الصائبة .

إن فرع تأمين الممتلكات غالباً ما يبدو أنه سيكون الأكثر قابلية للتأثر لما يرتبه زيادة سخونة الأرض من نتائج قياساً لنشاطات اقتصادية أخرى ، وهذا القول وإن يبدو صحيحاً للوهلة الأولى ، أو هو صحيح في بعض جوانبه إلا أن ثمة وجه آخر للأمر ، فعندما تُقرر هيئة هندسية أو أية جهة من الجهات إقامة سد من السدود فإنها لا بد أن يكون في اعتبارها بشكل رئيسي أن يبقى هذا السد قائماً وهو يحقق الخدمة المرجوة منه لقرن من الزمن أو ما يزيد على ذلك . وبالتالي فالاستمرارية المرجوة لحياة السد تدخل بالضرورة في حساب التخطيط والتنفيذ كحقيقة أساسية يتوجب بلوغها .. وعلى المنوال

نفسه فإن تشييد المساكن يقتضي مراعاة زمن مماثل ، ولكن إقامة محطة كهربائية يتوقع لها عامل زمني أقل من ذلك وربما أقل من ٥٠ سنة ، وقد يكون العامل الزمني أقل من ذلك في حالة تأمين المديونية أو تأمينات الحياة وربما تراوح بين ٢٠ إلى ٣٠ وحتى ٤٠ سنة .. وهكذا فإن إمكانية التغيير الملائم لمواجهة طارئة تخضع لاعتبارات زمنية طويلة ، وتخلق حالة عجز عن إجراء أي استدراك إيجابي .

في التأمينات العامة ، ومنها تأمين الممتلكات ، الذي نحن بصدده الآن ، فإن التعاطي مع العامل الزمني ، أو لنقل إن إمكانية التعامل مع تأثيرات المناخ يمكن استدراكها بصورة أقصر وأسرع وأجدى ، وذلك مبنيٌّ على حقيقة أن وثيقة هذا النوع من التأمين تمتد سريانها لمدة عام واحد ، على الغالب ، وهكذا فالمؤمن يمكنه التصرف حالما يجد الضرورة لذلك وحالما يستجمع الشجاعة المطلوبة .. وإمكانية التصحيح واتخاذ الإجراءات الملائمة تقيّم إيجابياً في هذه الحالة ..

وفي التقييم الثاني : الذي قامت به IPCC وأكملته في ديسمبر / كانون أول عام ١٩٩٥ حيث عملت خلاله بتقسيم المجموعات الثلاث نفسه ، فقد حاولت ، وبجدية كبيرة ، أن تقدم حصيلة أحدث التقييمات العلمية ، ووجهة نظر العلماء المتخصصين في هذا الإطار مع الأخذ بالاعتبار مسألة بدت على درجة من الأهمية حيث تبين للجنة أن ثاني أوكسيد الكبريت الذي ينطلق بفعل عمليات الاحتراق قد أدى لإعطاء تبرير كافٍ لبطء معدل زيادة التسخين الذي شهدته العقود الثلاثة ١٩٥٠ ، ١٩٦٠ ، ١٩٧٠ .

كما أثير تساؤل هام حول ما إذا كان الوضع المناخي وأحوال الطقس بوجه عام ستكون أكثر ، أو أقل قسوة ، عمّا كانت عليه في الماضي ... وبدا واضحاً أن العلماء يعتقدون بأنّ عدد الأعاصير Hurricans قد زاد عن قبل ، وأنّ ثمة احتمالات أكثر لحدوث عواصف أطلسية ، وارتفاع معدل غزارة هطول الأمطار ، وزيادة حالات الانجماد ولم يرد ما يؤكد بشكل قاطع ما إذا كانت هذه التغيرات في سبيلها للزيادة وما إذا كان علينا توقع استمرار هذا الاتجاه في الأحوال العامة للمناخ .

أما إذا أردنا الحديث بتحديد أدق حول الاحتمالات والآثار التي ستلحق

بالممتلكات فستكون نتيجة مباشرة لمجموعة من العوامل التي يمكن وصفها كما يلي :

١ ـــ سقوط المطر قد يأخذ طابعاً عشوائياً وغير منتظم سواءً من حيث الوقت أو الغزارة أو الاستمرارية (فترة الهطول) .
٢ ـــ يمكن توقع المزيد من انزلاقات التربة «Subsidence» .
٣ ـــ توقع المزيد من العواصف والفيضانات .
٤ ـــ حرائق في مناطق عدة نظراً للجفاف المتوقع .
٥ ـــ ستكون المناطق الساحلية أكثر عرضة للإشكالات الناشئة عن تأثر البحار بالتغيرات المتوقعة في أحوال المناخ .

وعني عن القول أن هذه المؤثرات ستشهدها المناطق التي تتعرض لها بنسب متفاوتة من حيث آثارها وما يترتب عليها . وبعض البلدان يمكن وصفها بالأكثر تعرضاً ومنها على سبيل المثال هولندا ، المملكة المتحدة ، بنغلادش ، الهند ، الصين .

ماذا تقول خبرة التأمين الحديثة في هذا المجال ؟؟؟

قد يختلف الوضع التأميني اختلافاً بيّناً بين بلد وآخر ، لاسيما من حيث الطلب على تأمين خطر معين ، فلو أخذنا ، على سبيل المثال ، التأمين ضد خطر الفيضان لوجدنا أن التأمين من هذا الخطر غير مطلوب بصورة عامة في المملكة المتحدة ، بل إنه بالأحرى غير منتشر هناك . بينما التأمين ضد خطر الزوابع والعواصف يحظى بطلب على نطاق واسع بالرغم من تعدد الأشكال والأنظمة المستبطنة له .

ويُظهِرُ الجدول التالي بصورة جليّة أن المطالبات الناشئة عن حوادث العواصف والرياح الشديدة قد زادت تدريجياً ، وبصورة ملحوظة خلال الثلاثين أو الأربعين سنة الماضية ، وفي بعض المناطق بلغت آثار هذه الظواهر الطبيعية مرحلة يمكن أن نصفها بالحرجة ، من حيث مستوى الأضرار والخسائر التي سببتها .

العواصف الكبيرة
بين ١٩٦٠ ـــ ١٩٩٢

	عقد الستينات ١٩٦٠ ـــ ١٩٦٩	عقد السبعينات ١٩٧٠ ـــ ١٩٧٩	عقد الثمانينات ١٩٨٠ ـ ١٩٨٩	عقد التسعينات ١٩٩٠ ـــ ١٩٩٢
العدد	٨	١٣	٢٩	٥
إجمالي الخسائر الاقتصادية (بليون دولار)	٢٠	٢٩	٣٤	٢٠
إجمالي الخسائر التأمينية (بليون دولار)	٥	٨	١٧	١١٫٣

□ الخسائر مقيمة وفق أسعار ١٩٩٠

□ عقد التسعينات يضم سنتي ١٩٩١ ـــ ١٩٩٢ فقط

وفي إطار مماثل فقد توازت زيادة آثار الفيضانات مع الزيادة التي أحدثتها ظاهرة العواصف .. كما زادت الأضرار التي أحدثها الجفاف في بقاع شتى من العالم .

ويجب أن لا يغيب عن البال احتمال تحقق كارثة من كوارث الطبيعة تصل خسائرها إلى ٥٠ بليون دولار في بلد كالولايات المتحدة الأمريكية إذ لايزال إعصار آندرو «Hurricane Andrew» ماثلاً في الأذهان حيث تحملت صناعة التأمين فيما أحدثه الإعصار من أضرار مايقرب من ١٧ بليون دولار ، وليس ثمة سبب يدفعنا للاعتقاد بأن هذا هو أسوأ مايمكن توقعه .

ومن ملاحظة خبرة السنين الماضية التي تجمعت لأسواق التأمين العالمية فإنه يمكن الاعتقاد بصورة عامة ، أنه عندما تصل الخسائر التأمينية إلى ٥٠ بليون دولار جراء كارثة من الكوارث فعلينا أن نتوقع أن تكون الخسائر الاقتصادية أو الخسائر الإجمالية قد تجاوزت ضعف هذا المبلغ ، وفي الإطار ذاته يمكننا تصور إعصار هائل يضرب مدينة كبيرة كمدينة نيويورك فإن الخسارة التأمينية قد تتجاوز حاجز الـ ٥٠ بليون دولار المذكورة ... ولابدّ هنا من القول بأن ما ذكرناه من ازدياد الخسائر والأضرار الناجمة عن العواصف خلال العقود الأربعة المشار إليها أعلاه لايمكن أن يُعزى بصورة مطلقة

ازدياد الخطر ـــ

العوامل الخاصة المتعلقة بحجم الملكية وتكديسها في مناطق أخرى من العالم فإن دماراً أكبر بكثير يمكن توقعه لو تحقق هذا الافتراض بزيادة سرعة الرياح في تلك المناطق .

كيف تتصرف أسواق التأمين إزاء هذا الواقع

كانت ردة فعل لدى صناعة التأمين عادية ، أو يمكن وصفها بالتقليدية حيث تبلورت في أربعة نقاط [٢] :

---

(٢) ملخص عن بيان ممثلي صناعة التأمين العالمية

في مارس / آذار من عام ١٩٩٥ قدم برنامج الأمم المتحدة للبيئة UNEP بياناً صاغته مجموعة من ممثلي شركات التأمين وإعادة التأمين العالمية التالية :

١ — General Accident ENGLAND

٢ — Gerling Konzern GERMANY

٣ — National Provident ENGLAND

٤ — Sumitomo Marine and Fire JAPAN

٥ — Swiss Re SWITZERLAND

٦ — Uni Storebrand NORWAY

وذلك بعرض بلورة موقف يظهر اهتمام صناعة التأمين بالتغيرات البيئية والمناخية ، وما قد تحدثه من آثار ضارة على مناحي الحياة الاقتصادية والاجتماعية ، وقد صدر البيان المنشور في شهر نوفمبر / تشرين ثاني ١٩٩٥م .

وحتى تاريخه حظي البيان بتوقيع خمسين شركة تأمين وإعادة تأمين ، وقد لوحظ أن أية شركة أمريكية لم توقع على هذا البيان ، وقد تبرز ذلك بحرص الشركات الأمريكية على عدم توقيع أية مذكرة أو بيان يمكن أن يؤخذ كدليل يوجه ضد شركات التأمين في المحاكم الأمريكية .

وقد جاء في البيان ما يلي :

إن صناعة التأمين تدرك أن تحقيق التطور الاقتصادي يحتاج إلى خلق موازنة بين رفاهية المجتمع الإنساني وشروط الصحة البيئية لهذا المجتمع ، وتواجه حقيقة أكيدة من شأنها أن تزيد من حجم الأخطار الاجتماعية والبيئية التي تعيق ما جميعاً أو يؤدي إلى زيادة كبيرة في الأعباء المالية التي تترتب جراء ذلك . ويمكن لصناعة التأمين أن تلعب دوراً هاماً في تخفيض الخطر البيئي والحد من الآثار الخطيرة له ، وتحقيق سيطرة عليه ، وذلك بالتعاون بيننا ، مع دعم الحكومات والأفراد والمنظمات العامة والدولية في أن تتخذ العمل على إنقاص حجم التلوث البيئي وترشيد استخدام الموارد ومواجهة تغير المناخ المحتمل ، وسوف نعمل على بلورة الحلول العملية التي نؤمن بنجاعتها وتشمل ما يلي :

أولاً .. وضع حدٍّ للخطر ... وقد يتحقق ذلك بوسيلتين :

١ ـــ زيادة مقدار التحمل «Deductibles» الذي يدفعه المؤمن له من الأضرار

أولاً ـــ مبادئ عامة لتحقيق تطور إيجابي :

١ ـــ إننا نعتبر تطورا حادثا كل تطور يمس حياتنا بخاصة ، ويترك الباب مفتوحا على مصراعيه للأجيال القادمة كي تلبي احتياجاتها كجزء جوهري في الممارسة لتحديد هويتها .

٢ ـــ نعتقد أن تحقيق تطور مرضٍ سوف يكون ممكنا بصورة أفضل كلما لمحت أسواق التأمين فرصتها ضمن إطار متوازن تراعي توجهه المعايير الاقتصادية والتنمية ، ويؤمن أن للحكومات دورا رياديا في حفز وتنسيق الجهود التي تسعى على مدى زمني طويل .

٣ ـــ إننا نعتبر أن لصناعة التأمين دورا داعما لإقامة إسهامها هاما تحقيق نجاحات ملموسة في إطار التعامل مع الأخطار البيئية وأخطار التلوث ، ولكن هذا الدور يكتب له النجاح عندما يتضافر مع ما أتاح باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى ومع جماهير المستهلكين على حد سواء .

٤ ـــ إن التقنيات والمهارات المتوفرة الآن لصناعة التأمين ، في ظل قوانين الاحتمال ونظرياته ، وفي ضوء معنى الخطر وتوجيهه ، وفي الاستعداد للتعامل مع جميع الأخطار هذه مجتمعيا يمكن أن تلعب دورا محوريا في إدارة المشاكل والإشكالات البيئية المختلفة .

٥ ـــ إذا ما أردنا أقصى الحد الإجراءات وتعميم المبادئ الاحترازية ولكن هذا ليس كافيا لمواجهة الآثار السلبية الكامنة ولابد من المزيد من البحوث والدراسة لخلق محاور جديدة للتعامل الأنسب مع درجة التعرض التي هي بصددها .

ثانياً ـــ الإدارة البيئية :

١ ـــ سوف يلفت الانتباه بشدة إلى ضرورة بذل المزيد من الاهتمام بالأخطار البيئية في كل ما يتصل بنشاطنا الذي مارسه شاملاً ذلك إدارة الخطر ، Risk Managment وتقييم أو منع الخسائر Loss Prevention وتصميم الإنتاج ، ومعالجة المخلفات ، وإدارة الموجودات .

٢ ـــ إننا نلتزم بأن نراعي إدارتنا لمسائل الذمم خلفه المرتبطة بعملنا وموجوداتنا مراعاة دقيقة تعكس اهتمامنا وحرصنا على السلامة البيئية .

٣ ـــ وسوف تتوفى مراجعة دورية لممارساتنا الإدارية كي نحافظ على تصور دائم ومنظور يراعي قضايا البيئة سواء كان ذلك في الحفظ التي تتولى وضعها ، أو السياسات السوقية التي نضعها ، وأنظمة الاستخدام والتدريب وكل ما يتصل بنشاطاتنا بوجه عام .

٤ ـــ سوف نشجع البحوث والدراسات التي تتناول الموضوع البيئي وخاصة تلك التي تعبر بقدم أفكار ومقترحات بناءة وحلول عملية .

٥ ـــ سوف ندعم ونشجع الخدمات التأمينية وجميع أنواع التأمين في جميع الحالات التي يتضح فيها أن مواضيع التأمين المطلوبة قد راعت العامل البيئي بصوره معقولة ومن بين ذلك إجراءات تقليل الخسائر وشروط التعاقد

والخسائر في حالة تحقق الخطر أو الأخطار المضمونة.

٣ ــ ممارسة سياسة انتقائية في قبول الأخطار، ويعني ذلك أن يمارس المكتتب حقه في رفض تأمين بعض الأخطار، أو عدم الموافقة على منحها تغطيات شاملة.

ولابُدَّ من الإشارة إلى أنَّ التوجه العام لدى العديد من الحكومات أنْ تكون التغطيات التأمينية التي تمنحها شركات التأمين أكثر اتساعاً وشمولية، بل إن هذه الحكومات تلحُّ كثيراً على هذا الأمر إلى الحد الذي يدفع للتساؤل فيما إذا كان التأمين يعمل في إطار سوق اقتصادية حرة بالمعنى الحقيقي للكلمة...

ثانياً... مراقبة عملية لإدارة الخطر... ومع أن إدارة الخطر بذاتها لا تدخل في المهام المباشرة لشركات التأمين، إلّا أن هذه الشركات يمكن أن تؤدي دوراً فاعلاً في هذا

وفي كل حين يتم التأكد فيه بأن الخطر المضمون قد روعي فيه إجراءات السلامة البيئية.

٦ ــ سوف نتخذ إرشادات محددة في كل ما يتعلق بالبيئة وسنتوصل إلى تحديد أهداف ووضع مقاييس قياسية من هذا الجانب.

٧ ــ سوف نستجيب بشكل تام لتطبيق جميع التشريعات والإجراءات المحلية والدولية التي تتعلق بحماية البيئة، وفوق ذلك سوف نعمل بجد لتطوير وتبني أفضل الممارسات في مجال البيئة، وسوف ندعم ونحث زبائننا وشركائنا وموردينا لتبني ذلك.

ثالثاً ــ الوعي العام والتواصل:

١ ــ مع مراعاة الخصوصية التجارية لكل شركة أو جهة فإننا نتوجه لتبادل المعلومات مع جميع الأطراف التي نتعامل معها زبائن ووسطاء، وحملة أسهم، ومستخدمين، ومنظمات إشراف، ونعتقد بأن ذلك سيؤدي إلى تحسين الأداء وتحقيق الاستجابة في التعامل مع التحديات البيئية.

٢ ــ من خلال الحوار مع الجمهور والمنظمات، ومع مختلف الجهات الأخرى، فإننا سنضع أمام أعيننا هدف الإسهام في خلق أطر فعالة للعمل من أجل تحقيق التطورات المرتقبة.

٣ ــ سوف نعمل مع برنامج الأمم المتحدة للبيئة لتحقيق المبادئ والأهداف التي وردت في بيانه هذا ونأمل أن نحظى بدعم فعّال من البرنامج المذكور.

٤ ــ سوف نشجع السلطات والمؤسسات التأمينية لدعم ما تضمنه هذا البيان ونتوجه بأن نتقاسم معهم خبراتنا ومعرفتنا من أجل تحقيق تطبيق أعم وأشمل.

٥ ــ سوف نعمل على إيصال إسهاماتنا إلى عامة الناس وسنعمل على مراجعة دورية لما التزمنا به والتأكد مما حققناه من تقدم، ونتوقع أن الموقعين قادرين على تحقيق تقدم فعلي في ذلك.

الرائد العربي ـــ

وبالمناسبة فإن ما يبذل عادة من جهود حثيثة لإثبات أن أحداً ما قد أخطأ وترتب على ذلك وقوع الحادثة أو زيادة الضرر من نوع لماذا لم يتم توقع العاصفة أو التنبؤ بوقت حدوثها، أو لماذا لم تتم صيانة الجدار كيلا ينهار، لا تشكل مسعىً إيجابياً لتحويل الخسارة فهي ناهيك عن صعوبتها البالغة تهدر مزيداً من الوقت والجهد ونادراً ما تأتي بنتيجة تذكر إن لم تكن نتائجها عكسية بشكل من الأشكال. وقد تشكل بعض الحالات نوعاً من الاستثناء ليس إلّا، كما حصل في استراليا مثلاً في واحدة من حرائق الأحراج فقد بُذلت جهود مضنية لإثبات أن ثمة إهمال في صيانة خطوط الكهرباء الممتدة في هذه الأحراج كان سبباً لإشعال الحريق، وهكذا بدأت سلسلة من النقاشات والدفوع المستفيضة أسفرت بعد مرور وقت طويل عن تسوية ودية على أساس الاعتراف بوجود الإهمال الذي سبب إشعال الحريق.

رابعاً... محاولة تكييف السعر. من الطبيعي أن يسعى كل منتج لتحديد السعر الملائم لإنتاجه، ولكن قوانين السوق وأوضاعه قد تحد من حرية المنتج في ذلك. فثمة عامل تنافسي يفرض نفسه، وإذا أمكن السيطرة أو الحد من هذا العامل من خلال صيغة لتعاون يقوم بين شركات التأمين العاملة في بلد ما، فإن الحكومة ممثلة بالإدارة المسؤولة عن النشاط التأميني، قد لا تكون متسامحةً بل إنها قد تسرع لاتهام شركات التأمين بأنها تحاول دفع المؤمن لهم للإذعان لأسعارها المرتفعة، وينوازي هذا الاتجاه مع نزوع عام للتفكير بأن حصول عاصفة شديدة منذ وقت قصير يعني أنها لن تحدث مرة ثانية إلّا بعد مرور زمن طويل عشرات السنين أو ما يزيد على ذلك، وبالتالي فليس ثمة حاجة ملحة لرفع سعر التأمين نتيجة لحصول العاصفة، وحتى في الحالات التي تدفع شركات التأمين إلى تبني موقف موحد لتصحيح الأوضاع عن طريق تسعير عادل وكفوء فإن اتفاقها عادة ما يكون قصير العمر ولا يلبث أن ينفرط وتعود إلى سيرتها السابقة في ممارسة التنافس المحموم.

الآثار غير المباشرة على جوانب أخرى من التأمين

١ ـــ يتطور التأمين بصورة متزايدة ومتوازية مع تطور الأعمال والأنشطة الاقتصادية

المختلفة ليكون قادراً على المنافسة والاستجابة للطلب المتزايد على الحماية التأمينية بجميع أشكالها ومتطلباتها وهكذا فإنه بالإضافة إلى الآثار المباشرة لعوامل المناخ المتغيرة على تأمين الممتلكات فإن فروع تأمين أخرى تكون عرضة للتأثر غير المباشر لما ترتبه هذه الآثار من نتائج وردود أفعال على أعمال التأمين الأكثر قابلية لهذا النوع من التأثر **كتوقف العمل** «Buseness Interruption» **وتأمين المسؤولية، والحوادث الشخصية.**

٢ ـــ إن زيادة احتمالات التعرض للأخطار يحمل في طياته احتمال زيادة الخسائر، وهذا بدوره قد يفسح المجال لزيادة تكلفة الأعمال بوجه عام... ومن المتوقع أن تتمخض مشاكل عدة جراء المطالبات التي يميل أصحابها للمبالغة، كما لن تنعدم حالات الغش والخداع. وهذه الظواهر ستكون متوقعة دائماً ولكنها تكون أكثر تفشياً عندما يتعلق الأمر بالكارثة.. وبالتالي فإن قدراً أكبر من الكفاءة للتعامل مع المطالبات يصبح أمراً ملحاً.. وإذا كنا ندرك أن هذا النوع من الكفاءات البشرية قد تحسن بصورة ملحوظة، ولكن كما هو عليه الأمر عندما لا يكون ثمة كارثة فمن السهل أن نعالج الأمور بكفاءة وللأسف عندما تتحقق الكارثة فعلاً فإن التعامل معها قد لا يكون بالدرجة نفسها من الكفاءة، فعدد الأشخاص الذين تناط بهم هذه المسؤولية غالباً ما يكون قليلاً ويصبح عاجزاً إذا ما لحق الضرر بمواقع أكثر اكتظاظاً وتكديساً للملكية.

٣ ـــ تسعى الحكومات بشكل واضح لترحيل الآثار المالية التي تحدثها الكوارث ووضعها على عاتق شركات التأمين، كما تسعى لتضمين أنواع من الأخطار الكارثية في الأغطية التي تمنحها تلك الشركات، ومازال سوق التأمين في المملكة المتحدة يذكر البادرة الحكومية عام ١٩٦١م في مجال تغطية خطر الفيضان، أما في فرنسا فقد خضع سوق التأمين لضغط حكومي من أجل منح ما سمي بغطاء كوارث الطبيعة «National Catastrophe Coveer».

٤ ـــ بات محتماً على شركات التأمين أن تبدأ قناة جديدة للاهتمام خارج نطاق اهتمامها العادي، إذ عليها أن تشرع وبشكل جدي بمباشرة مسائل تبدو جوهرية في هذا المجال كمسألة التحري الدقيقة لأنظمة الإنشاء ومستوى التصميم العام للإنشاءات، ولعل سوق التأمين في الولايات المتحدة الأمريكية وأستراليا تعتبر طليعية في

هذا المجال وقد حققت فعلاً خطوات طيبة في هذا الطريق .

٥ ـــ إن العديد من شركات التأمين يعمل خارج حدوده المحلية وعلى نطاق عالمي ، وبالتالي فإن إدارات هذه الشركات مدعوة لممارسة حرص أكبر خارج حدود دولها وأن تراعي بذلك كل الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي تعيشها دول أخرى ... وما لم تمارس قدر كبير من الحرص في هذا المجال فلا غرابة أن تجد شركة تأمين نفسها وقد أصبحت تماماً بين عشية وضحاها جراء كارثة طبيعية قد تحصل خارج حدود الدولة التي تقع فيها .

٦ ـــ إنه من الوقائع التي تثير الاستغراب أن بعض مؤمني الممتلكات يعاملون تأميناتهم على أساس أنها نشاط سنوي ، ويحاولون توزيع أرباح وعوائد العام المنصرم ، وهكذا يبدو الأمر للجميع وكأنهم قرأوا حقيقة الموقف بكل وضوح . ولكن للحقيقة وجهها الآخر لأن قراءة بسيطة للكارثة تجعلنا ندرك منذ الوهلة الأولى أنها لا تقع على أساس سنوي ، وهذه حقيقة مؤكدة تجب مراعاتها والتعامل معها على صعيد الحسابات والضرائب والاحتياطيات الواجب تشكيلها ودعمها ، وبذلك نعدّ العدة لمواجهة الكارثة قبل وقوعها لا بعد ذلك .

المصادر :

ـــ كتاب « Climate change and the Financial sector » لمؤلفه Andrew Dlugo Lecki

ـــ بيان لجنة البيئة الممثلة لصناعة التأمين في مجلة Reinsurance إصدار أيار / مايو ١٩٩٦ .

ـــ تقرير هيئة المناخ الدولية المنبثقة عن الأمم المتحدة لعام ١٩٩٠ وملحقاته .

مستقبل شركات إعادة التأمين الإقليمية*

What is Future of Regional Reinsurers?

Dr. Bakary Kamara
Managing Director
Africa Re - NIGERIA

من الأسباب الرئيسية لإنشاء شركات إعادة التأمين في آسيا وإفريقيا وقف تزيف الأقساط خارج الأسواق التي أسست فيها هذه الشركات، وخاصة في فترة مابعد الاستقلال. وفي الوقت الذي تبلورت فيه فكرة قيام شركات إعادة التأمين الوطنية هذه. تبين أن هذه الأسواق صغيرة لدرجة يستحيل معها وجود شركة للإعادة تتمتع باستقلال مالي وإداري وفني كامل. لذا عمدت هذه الأسواق الصغيرة إلى إنشاء مجمعات Pools فيما بينها لتوظيف مصادرها المحدودة فيها وبالتالي تلبية الطموح في امتلاك شركات وطنية.

من هذه الشركات نذكر Zep Re, Cica Re, Arag, Asian Re, Africa Re, Arab Re. ومجمعات إقليمية من المتوقع أن تتطور إلى مجمعات إعادة متخصصة برأسمال مستقل ونذكر منها على سبيل المثال: E.C.O.RE.

* ألقيت هذه المحاضرة في مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتطور UNCTAD المنعقد في القاهرة بين ١ — ٣ تشرين أول ١٩٩٦.

تقييم نقدي CRITICAL ASSESSMENT

خلال الفترة التي أسست خلالها شركات الإعادة الإقليمية هذه، لم يشهد إقتصاد هذه البلدان ازدهاراً اقتصادياً ملموساً بالرغم من أن هذه الدول كانت بمعنى أو بآخر تعتبر من الدول الغنية. وهذا مكّنها من تقديم الدعم المالي اللازم لهذه الشركات، وإن يكن هذا الدعم متواضعاً عندما يقارن مع الأهداف المرجوة من قيامها. إضافة إلى إيجاد الوسائل الكفيلة لمساعدة هذه المؤسسات على القيام بأعمالها وتحقيق أهدافها. من هذه الوسائل: التشريعات القانونية التي تنص على منح هذه الشركات حصصاً إلزامية مقتدين في ذلك بعض الأسواق العالمية وخاصة الأوربية منها.

ولقد تميز الوضع المالي للشركات، في معظم الحالات، بصفة الضعف وعدم الكفاية. ويبدو ذلك جلياً في رأس المال المحدود، وحجم الأموال الرهيد الذي يقدمه المساهمون، وعدم توفير الاستثمارات الرابحة.

وفي الوقت الذي يعتبر فيه القائمون على إدارة شركات إعادة التأمين في السوق الدولية أن الحد الأدنى المطلوب لأموال المساهمين يجب أن لا يقل عن ٣٠ مليون دولار أمريكي، نرى أن المساهمات المالية في شركاتنا الإقليمية تتراوح بين ٢٫٥ مليون و١٢ مليون دولار أمريكي. وفي أحسن الظروف، يحق لحوالي اثنتي عشر شركة إقليمية أن تفاخر بتحقيق الحد الأدنى من رأس المال المطلوب.

وفي أغلب الأحيان تتميز الشركات الناجحة القليلة باتباع نهج مدروس وسياسة منسجمة تهدف إلى الاحتفاظ بالأرباح وإضافتها إلى كتلة رأس المال وبالتالي التوقف عن دفع حصص المساهمين فيها. هذه الإجراءات تقدم الدليل على أن وجود رأسمال ضعيف من شأنه الإبقاء على العقبات والصعوبات التي تحول دون تطور هذه الشركات.

إن ما يقدمه بعض المساهمين بمن فيهم أعضاء في الحكومات أو قطاعات وطنية خاصة، من أموال قليلة للشركات الإقليمية يتطلب من القائمين على إدارة هذه الشركات دراسة الواقع برؤيا أكثر بعداً وفهماً للمستقبل وأن تكون قراراتهم أكثر ذكاءً مما يمكنهم من قيادة هذه الشركات والدفع بها إلى طريق النجاح.

إن قلة رأس المال في هذه الأسواق الآسيوية والإفريقية هي من العقبات الرئيسية والكبيرة التي تقف في وجه نمو وتقدم صناعة التأمين وإعادة التأمين في هذه المنطقة الهامة من العالم، إلا أننا نفضل عدم التوقف كثيراً عند هذا الجانب من البحث. لأن هناك صعوبات أخرى تقف عائقاً هاماً أمام التطور المنشود لهذه الأسواق.

من هذه الصعوبات التناقض الكبير الذي يواجه الشركات الإقليمية الذي يتجسد بالحاجة الملحة للاستثمارات التي توفر الموارد الأولية المالية والضمان والربح، من جهة والأهداف المعلنة التي يسعى إليها المستثمرون من جهة أخرى.

وهنا نجد أنفسنا مضطرين للدخول في نقاش منطقي جاد حول أهمية منح مزيد من الحريات في اختيار الاستثمارت المناسبة في أي مكان وإدارة الأموال بالطريقة الملائمة. وهذا النقاش يتطرق أحياناً إلى هروب رؤوس الأموال من النشاطات الاقتصادية للعديد من الدول الآسيوية والإفريقية. من ناحية أخرى، فإن أخطار توظيف احتياطيات التأمين في كفالات مصرفية وضمانات حكومية أخرى هي أخطار جسيمة يجب أن لا نقلل من شأن نتائجها. ولكن في جميع الأحوال يلاحظ في هذه المرحلة انتشار التجمعات الاقتصادية وزيادة المصاعب في وجه شركات التأمين وعدم إمكانية التغلب عليها.

وإن وضعنا حركة إنشاء شركات إعادة التأمين الإقليمية تحت الدراسة، باستثناء شركة «ARIG»، فسنصل إلى انطباع عام مفاده أن المصدر الوحيد الرئيسي للدخل في هذه الشركات هو الحصة الإلزامية التي تمنح لمعظم شركات الإعادة من شركات التأمين القائمة في البلدان الآسيوية والإفريقية موطن شركات الإعادة موضوع البحث.

إلا أن نظرة سريعة متفحصة لمؤسسة قارية مثل AFRICA RE ستظهر النتائج التالية: فبينما كانت الحصة الإلزامية في عام ١٩٨٦ تشكل حوالي ٩٥٪ من محفظة أعمال هذه الشركة، نرى أن هذه النسبة وصلت في عام ١٩٩٥ إلى ٣٢,٥٪ فقط، وهذه دلالة واضحة على النمو المضطرد للسوق نتيجة للجهود الحثيثة المبذولة للتخلي عن الاعتماد الكلي على الحصص الإلزامية واللجوء إلى التوسع في مجال القبولات الاتفاقية.

وسبب آخر لضآلة معدل الإنجاز في سجلات شركات الإعادة الإقليمية هو محدودية الأسواق وسيطرة ظاهرة تراجع قيمة العملات المحلية فيها.

ونتيجة الأزمة الاقتصادية التي تواجهها معظم البلدان الإفريقية وما يرافق ذلك من ركود اقتصادي على كافة المستويات يطال آثاره أقساط التأمين، لجأت شركات التأمين المباشر إلى إعادة تقييم برامج إعادة التأمين التي تتعامل معها؛ مما مكنها من زيادة معدلات الاحتفاظ لديها باللجوء إلى خيار اتفاقيات زيادة الخسارة EXCESS OF LOSS بدلاً من إعادة التأمين النسبية.

هذه السياسة أفرزت تراجعاً واضمحلالاً في أقساط إعادة التأمين؛ مما أضرَّ كثيراً بالشركات الإقليمية، على عكس ذلك، فقد كان تأثيره محدوداً على شركات الإعادة الدولية لأن مجالات النشاط بالنسبة للفئة الأولى محدودة بالنطاق الإقليمي فقط. ومما عقّد الأمور أكثر من ذلك أيضاً هو أن الطاقة الاستيعابية للمعيدين الإقليميين منخفضة جداً.

ومن التحديات الهامة التي تواجه هؤلاء المعيدين أيضاً هي ظاهرة الخصخصة والتي أضحت ضرورة ملحّة، على ما يبدو، في الاقتصاد المعاصر. ويتجلى تأثير هذا الأمر من حيث أن الشركات الإقليمية تعتمد بشكل أساسي كما ذكرنا سابقاً على الحصص الإلزامية التي تسند لها من قبل الشركات الوطنية المسنوكة من قبل الدولة وفقدان هذا المورد سيؤدي إلى خسارة حجم كبير من الأقساط التي كانت تتلقاها شركات الإعادة الإقليمية.

والسؤال الذي يطرح نفسه بإلحاح بعد كل ما ذكر هو: **كيف سيكون مستقبل شركات التأمين الإقليمية؟**

من المؤكد أن تحقيق قفزة نوعية باتجاه الأمام سيكون أمراً صعب المنال إلا إذا عمد القائمون على إدارة الشركات إلى تحديث النظم الإدارية لتتماشى مع النزعة الاقتصادية الحالية التي تنهج باتجاه التكتلات الكبيرة والتي تتطلب بشكل أساسي إزالة العوائق وإلغاء التشريعات التي تكبل حركة الشركات الاقتصادية حتى تتمكن هذه من الانطلاق.

تماسك القاعدة المالية :

CONSOLIDATION OF THE FINANCIAL BASE

في معظم الحالات ، وحيث تعود ملكية شركات الإعادة الإقليمية للدولة ، فإن التبدلات في النظريات الاقتصادية واتباع المذهب العملي PRAGMATISM من قبل القائمين على الاقتصاد يجبر هذه الشركات على البحث عن وسيلة توصلها إلى التحرر من القيود ؛ ومن دراسة حالات الطوارئ التي يعلنها من وقت لآخر المعيدون الكبار ، وما نشاهده من ضعف رأس المال عند معظم الشركات المحلية ، فإن من الضرورة بمكان زيادة رأس المال هذا إلى درجة تتمكن فيها هذه الشركات من تطبيق النظم والمقاييس الدولية في عملها .

زيادة رأس المال :

INCREASE OF THE CAPITAL

تظهر دراسة أوردتها مؤخراً مجلة «REACTIONS» أن شركات إعادة التأمين في أوروبا وأمريكا والتي رأسمالها يبلغ كحد أدنى ٥٠ مليون دولار أمريكي ، هي فقط الشركات التي تستطيع العمل في السوق الدولية ، وأن أموال المساهمين في هذه الشركات يجب أن لا تقل عن ٥٠٠ مليون دولار .

وهذا يدل بوضوح أنه على شركات الإعادة الإقليمية في إفريقيا وآسيا أن تقطع شوطاً بعيداً لتحقيق المستويات المذكورة أعلاه .

وهكذا ، يبدو من الضروري جداً أن يتخذ القائمون على إدارة هذه الشركات إجراءات سريعة لرأب الصدع واللحاق بالركب ، وبشكل مختصر عليهم التفكير باستنباط طرق أخرى للتمويل وزيادة رأس المال . ومن الجدير ذكره في هذا السياق ، أن العديد من المعيدين لجأ إلى اتخاذ إجراء مبدئي من أجل زيادة رأس المال وذلك باللجوء إلى تكوين احتياطيات حرة وزيادة معدلات حصص المساهمين وذلك عن طريق زيادة عدد الأسهم . وهذه السياسة تعتمد على مبدئين :

١ ـــ سياسة الانتقاء في قبول الأعمال واختيار الرابح منها .

٢ ـــ اتباع سياسة استثمارية تتمتع بقدر كبير من حرية القرار على عكس الواقع والمطبق

مستقبل شركات إعادة التأمين الإقليمية ـــ

من الاهتمام للمشاركة برؤوس أموالهم ، في حين يتطلعون إلى مشاريع أخرى تعود عليهم بالربح السريع والمضمون . إلا أن تقديم تحليل مالي مقنع قد يكون أفضل الطرق لإقناع هؤلاء المساهمين .

لذلك فقد أصبح من المؤكد أن الوضع المالي الجيد وقابلية النمو والتطور في الشركات الإقليمية هو من أهم العوامل التي يحتمل أن تجذب انتباه المستثمرين . وفي جميع الأحوال ، فإن المساهمة في شركة ما لا يعتبر عاملاً يلزم الشركات المسندة على تفضيل الشركات التي تساهم فيها على أولئك المعيدين الدوليين الذين نشأت معهم علاقات وطيدة وراسخة طويلة الأمد . بل على النقيض من ذلك ، نجم أي توجه للحصول على حماية جيدة SECURITY بظلاله على أية علاقات تنشأ على أساس عاطفي ووجداني . لذلك من الضروري لشركات الإعادة الإقليمية أن تبحث عن هذه الحماية لدى سعسار معروف في السوق الدولية وأن تستفيد من خبرة وكالات عالمية في التسعير .

إن عنصر التعصب القومي واستغلال المشاعر كعامل ضغط لتسويق الأعمال قد ولّى إلى غير رجعة . وبالتالي ليس من واجب المعيدين في آسيا وإفريقيا أن يخافوا أو ينأوا بأنفسهم عن الحقيقة ، وهي الحاجة الماسة للتسعير الآمن SECURITY RATING والذي أصبح حجر الأساس في نجاح أعمال إعادة التأمين في الوقت الحاضر ، إضافة إلى وجوب حدوث تغيير نوعي في طرق الإدارة والخدمات التي تقدم للزبائن .

والسؤال المطروح هو : هل بإمكان إجراءات زيادة رأس المال ضمان نمو الشركات الإقليمية ، وهل من غير الضروري اللجوء إلى اتخاذ إجراءات أخرى منها إعادة بناء هيكلية العمل مما يساعد في خروج هذه الشركات من المأزق التي هي فيه الآن ؟

إعادة التشكيل البنيوية :
STRUCTURAL REFORMS

تحت هذا العنوان ، نود طرح بعض الأفكار حول الفرص المتاحة أمام الشركات الإقليمية للبقاء والازدهار بالرغم من القرار المتخذ لزيادة رؤوس الأموال .

وهنا أيضاً نطرح السؤال التالي : هل يتوجب على الشركات في المنطقة الجغرافية نفسها عدم اللجوء إلى الاندماج مع بعضها البعض وتشكيل كيان موحد؟

وفي حال لجأت بعض البلدان إلى إلغاء الحصص الإلزامية المسندة لاتفاقيات الحصة النسبية QUOTA SHARE ، فهل من غير الصحيح العمل على إيجاد شكل جديد من أشكال الحصة الإلزامية المسندة؟ هذه الأسئلة وغيرها مطروحة للنقاش وعلى كل المهتمين بهذا الموضوع التفكير ملياً بها لأن إهمالها وتجاهلها يمثل عملية تضليل للنفس لا أكثر.

اندماج المؤسسات :

MERGER OF ORGANIZATION

في القارة الإفريقية ، على سبيل المثال ، توجد سبع شركات إقليمية يتبع لها فرع أو اثنان ، إلا أنه يجب الاعتراف بأن تأسيس فرع إقليمي لشركة إعادة التأمين لا يلبي بأي شكل من الأشكال حاجة ملحة لتوظيف طاقة اكتتابية حقيقية. وباستثناء جنوب إفريقيا ، التي شهدت تدفقاً للمعيدين الدوليين من جميع أنحاء العالم ذلك بعد تسلم الحكومة الجديدة للسلطة ، فإن الطاقات الاستيعابية المتاحة للشركات الإقليمية لم توظف بالشكل الأمثل ولم تستغل بالإمكانيات المتوفرة عند البحث عن الحماية التأمينية للأسواق المحلية.

ويبقى أن نؤكد أن العقلانية والموضوعية هما الوسيلتان الناجعتان لإيجاد الحلول المناسبة لهذه الصعوبات.

لذلك واستناداً لما سبق ، هل ظهور السوق الإقليمية (في آسيا وإفريقيا) والذي يعتمد على تجميع الموارد عوضاً عن تبديد الجهود ، هو الحل الأمثل لتحقيق الأهداف التي من شأنها دعم السوق وتطورها؟

في مثل هذه الحالة ، يمكن أن يتمتع القائمون على إدارة الشركات الإقليمية بظروف أفضل تمكنهم من تحقيق الاندماج فيما بين شركاتهم أو أكثر من ذلك التكامل إلى درجة يستطيعون بموجبها التأثير في القرار السياسي. مما يمهد الطريق لظهور شركة أو اثنتان في كل إقليم (إفريقيا ، الوطن العربي ، جنوب آسيا) ، حيث تتمتع هذه

الأسواق بموارد ماليه جيدة، ويمكنها أن تتباهى بامتلاكها خبرات تأمينية لا بأس بها تساعد في تجسيد فكرة إقامة شركات كبيرة تتماشى مع روح العصر. هذه الخبرات يجب أن تلقى الرعاية والدعم.

هل يجب إلغاء الحصة الإلزامية ؟!!

SHOULD LEGAL CESSIONS BE ABOLISHED

من أكثر الآراء المناهضة لإسناد الحصة الإلزامية هو الرأي القائل بأنها تعارض المبادئ الأساسية للتأمين والتجارة الدولية، وبالتحديد الحرية والثقة المتبادلة التي من المفترض أن تحكم جميع النشاطات في مجال الصناعات الخدمية. ويذهب أصحاب هذا الرأي إلى القول بأن فرض الحصة الإلزامية هي بالتأكيد أمر مبالغ به، بمعنى أنها لا تفرق بين نوعين من الاتفاقيات أو الإسنادات: الإسناد الإلزامي على الوثيقة والذي يعد شكلاً آخراً من أشكال التأمين المشترك، والإسناد الإلزامي على الاتفاقية.

فمن حيث التأثير، يمكن القول بسهولة أن الحصة الإلزامية في اتفاقيات الحصه النسبية أو الوثيقة التأمينية POLICY لا يؤدي للحصول على ضمانات تأمينية حقيقية REAL SECURITY، ولا يدعم النمو المتزايد المطلوب لاحتفاظ الشركة المسندة، وسوف لن يكون مقبولاً أن نخلط بين الحصة الإلزامية على الوثيقة وتلك على الاتفاقية. ففي الحالة الأخيرة، يتمتع المسند بحرية كاملة بالتدخل ومناقشة برامج الإعادة وأن يضع هذه البرامج بصيغة توافق معيدي التأمين الإقليميين.

أضف إلى ذلك، لن تكون هناك حاجة لتأكيد التحفظ أو حتى إظهار أي قدر من العدوانية من قبل شركات الإعادة الإقليمية والوطنية في محاولة للحصول على حصص من اتفاقيات مسندين معينين الذين لا يولون احتفاظهم RETENTION الأهمية المطلوبة خاصة في حالة عدم توفير حماية يمكن الوثوق بها، وحتى يبعدوا عن أنفسهم أخطاراً هم بغنىً عن الوقوع تحت تأثيراتها المدمرة، والهدف الحقيقي لمثل هذا الإجراء هو تحويل الأقساط إلى شركاتهم الأم في الأسواق المالية الدولية في الغرب.

وفي مواجهة المواقف غير المتعاونة، فإنه من الصحيح أن تسن السلطات العامة قوانين وتشريعات للاحتفاظ بأكبر قدر ممكن من الأقساط، إلى الحد الذي تتحمله

الطاقة الاستيعابية للشركات الإقليمية وفروعها والشركات المحلية، والهدف من ذلك هو إيجاد الموارد المالية التي يمكن الاستفادة منها في تمويل المشاريع الاقتصادية ودعم خزينة الدولة.

ومن المفيد أن نوضح، أنه في الوقت الذي لم تتوقف به المطالبات الموجهة للحكومات الإفريقية إلى زيادة الحريات الممنوحة لأسواقها التأمينية لتتمكن هذه من إدارة أعمالها وفقاً للمعايير الدولية المتبعة من قبل المنظمة الدولية للتجارة:

WORLD TRADE ORGANIZATION

ومنها الحرية الكاملة للتجارة الدولية. وفي هذا المجال تقترح اللجنة المشكلة من ممثلين عن شركات متعددة، بأن الشركة العامة للتأمين GIC الهندية سوف تتابع لعب دور المعيد المحلي وستسند لها حصة إلزامية تتراوح نسبتها بين ١٠٪ و ١٥٪ من إجمالي الأقساط المكتتب بها. هذا الموقف يمكن أن يكون له تأثيراً واضحاً على أريحية السوق الهندي، ويظهر، وبدون شك، فقد المعيدين الدوليين من توظيف أموالهم هناك. في حين نلاحظ غياب مثل هذا الأمر في العديد من الأسواق الإفريقية والعربية. هذا المثال يظهر بوضوح ضرورة مناقشة الأوضاع بدقة متناهية في إقليم يدرك إمكاناته الاقتصادية الجيدة.

هذا الأمر يقودنا للقول بأن إعادة التأمين هو نشاط دولي بينما التأمين المباشر هو نشاط وطني، ويجب أن تؤخذ بعين الاعتبار مصلحة المنطقة أو الإقليم عند وضع التشريعات الناظمة لأعمال إعادة التأمين.

وعلى شركات التأمين الإقليمية والوطنية أن تدرك بأنه من غير المنطقي الاعتماد كلياً على الحصة الإلزامية، بل عليهم تطوير برنامج عمل يكسبهم ثقة المستدين، ويمكنهم من الحصول على حماية تأمينية جيدة وأن يطوروا دوماً خدماتهم بهدف الحصول على نوعية جيدة للخدمات المقدمة لتزداد في الأسواق الدولية.

وهناك أمثلة كثيرة في آسيا وإفريقيا تثبت وجود شراكة ناجحة بين الدولة والشركات المباشرة من دون الاعتماد على استمرارية الحصة الإلزامية. بل على العكس من ذلك فقد أظهرت التجربة أن الأعمال الاتفاقية التي تلبي مصلحة المعيد والمسند والمساهم كانت لها نتائج جيدة.

وباختصار شديد ، نحن نعتقد جازمين بأن هناك حاجة للحصول على حصة إلزامية لوقت محدد (١٠ ــ ١٥ عاماً) ومن ثم تخفيضها تدريجياً .

إضافة إلى ذلك ، فإن دمج بعض الشركات الإقليمية بعضها ببعض يمكن أن يساهم في تخفيف الأعباء عن كاهل المسند ، عن طريق منح حصص إلزامية مضاعفة لمعيدين بعضهم لا يقدم الحد الأدنى من الحماية . هذا الإجراء يساعد في قبول المسندين للتشريعات الصادرة عن السلطات العامة .

وفي الختام ، من الضروري إعادة ذكر الرأي الذي ورد في وثائق عديدة ، ومفاده أن للمعيدين الإقليميين دوراً هاماً في صناعة إعادة التأمين الدولية في القرن الحادي والعشرين عليهم القيام به ، لكن ، وحتى يؤدوا هذا الدور بجدارة عليهم أن يلحظوا في خططهم التغيرات الضرورية ومنها إعادة النظر في هيكلية العمل ، الدمج أو الانصهار ، والإلغاء التدريجي للحصة الإلزامية وعدم اعتبارها المصدر الأساسي للدخل . هذا هو السعر الذي يتوجب عليهم دفعه للمحافظة على بقائهم والتمكن من النجاح .

ترجمة

يوسف جناد

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

الإدارة المالية

برامج إعادة التأمين لكبرى الشركات المتعددة الجنسية *

روبرت كولدن
من مجموعة زيورخ للتأمين

— ١ —

تنتشر ممتلكات الشركات المتعددة الجنسية، أو كما تسمى أحياناً العابرة للقارات انتشاراً واسعاً في أجزاء كبيرة من العالم وعلى مساحة قاراته ولذلك فهي تستدعي بالضرورة برامج تأمين ذات صفة عالمية لحماية موجوداتها وممتلكاتها ولتغطية مسؤولياتها على حد سواء، ويفترض ببرامج كهذه أن تستدعي حماية إعادة تأمين متقنة وعلى نفس المستوى من التطور.

وتعمل الشركات المتعادة الجنسيات ضمن إطار اتفاقيات تجارية وسياسية، على سبيل المثال — اتفاقية التجارة الحرة في أمريكا الشمالية والمعقودة بين كل من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك. حيث تساهم هذه الاتفاقيات في منح مرونة أكبر بالنسبة لأغطية التأمين المعروفة في هذا الاقليم.

(*) الشركات المتعددة الجنسية (Multinational) وتسمى أحياناً عابرة للقارات ولا يعتقد أنها تحتاج لأي توصيف إضافي.

قدمت هذه الخلاصة في مؤتمر «الكتاب» الذي انعقد في القاهرة للفترة ما بين ١ — ٣ تشرين أول ١٩٩٦ بالتعاون مع الشركة المصرية لإعادة التأمين «EGYPRE».

وثمة أشكال من التحالفات القطرية كالاتحاد الأوربي وحلف أنديز الموقع بين كل من بوليفيا — كولومبيا — أكوادور — بيرو — فنزويلا . وحلف ميركوسور بين كل من الأرجنتين — البرازيل — اليرغواي — الأورغواي . وقد تساهم هذه التحالفات في إزالة العوائق على التجارة و الخدمات المالية والتأمين .

إن عدم التنظيم الحاصل في أسواق التأمين قد يؤدي إلى عثرات أحياناً وإلى مزايا بالنسبة لمشتري غطاء إعادة التأمين لشركات متعددة الجنسيات . ونلاحظ اليوم أن أسواق التأمين وإعادة التأمين الدولية أقل تنظيماً من الأسواق الوطنية . إذ لا يوجد فيها أنظمة تسعير محددة ولا شروط واضحة في وثائق التأمين ، كما لا توجد معايير اكتتابية محددة في أسواق إعادة التأمين الدولية ، لكنها في الوقت ذاته تحرص على توفير ملاءة مالية وقدرة إدارية عالية متمثلة بسلطات إشراف محلية مقتدرة . ولعل السبب الرئيسي في عدم التنظيم الماثل في هذا السوق مرده إلى أن أغلب مشتري أغطية إعادة التأمين العالمية هم من الشركات المتعددة الجنسيات ذات التعقيدات الكبيرة هذا بالإضافة إلى أن طبيعة العمليات الدولية تجعل تغطيتها من الصعوبة بمكان .

وتسعى اليوم الشركات المتعددة الجنسيات إلى إعادة تقييم أوضاعها المالية الحالية سواء بالنسبة لرأس المال أو للأرباح . علاوة على ذلك فإن الشعور السائد والرأي المستقرين هما العوامل الأساسية في طلب حمايات شاملة للأخطار ، حيث تصبح هذه الحمايات حاجة رئيسة من أجل الحفاظ على أرباحها وحمايتها من الخسائر الكارثية والاهتمام بالتنظيم ضمن هذا المحيط ينعكس إيجاباً لتبني إجراءات إدارية سليمة في معالجة الأخطار .

كما تسعى الشركات المتعددة الجنسية إلى إيجاد وسط تنافسي تستطيع من خلاله إعادة تقييم برامج إعادة التأمين العائدة لها على ضوء التوجهات والتقنيات الحديثة في السوق .

— ٢ —

إن التحديات التي تواجهها اليوم كل من معيد التأمين أو المشتري لغطاء إعادة التأمين قد فرضت وجود عوامل معينة في السوق نلخصها كالآتي :

ـــ مسؤوليات تفوق الطاقة الاستيعابية
ـــ تبعية غير مستقرة
ـــ طرح تسهيلات كبيرة
ـــ تقنين في الشراء إلى أدنى حد ممكن

ـــ ٣ ـــ

تعتبر الشركات المتعددة الجنسية داعماً رئيسياً لبرامج التأمين المحلية إذا إنها تقوم بدور إيجابي في تقوية هذه البرامج من خلال أغطية إعادة تأمين ذات سعات كبيرة وكفوءة. إن الأعضاء الألف المنتسبين إلى نادي العمالقة الكبار من هذه الشركات يشكلون جملة من مشتري الأغطية التأمينية وذوي الأهمية، ونرى هنا أن هذه الصناعة تحتاج إلى بقاء هذه الشركات في سوق يشهد بشكل مستمر نشوء واتساع أغطية التأمين من جهة وانخفاض في أسعار الأقساط من جهة ثانية.

وإذا ما استمر سوق إعادة التأمين في منح تسهيلات وخدمات إضافية فإن عمليات الانتقاء تصبح أمراً أساسياً. وتحاول شركات الإعادة التلويح إلى زبائنها. لكن هؤلاء يفضلون شراء أغطية من كافة أنحاء العالم، وتجد الشركات المتخصصة أنها من أجل الحفاظ على وجودها وأعمالها عليها المحافظة على معدلات التحميل القائمة.

ـــ ٤ ـــ

وكنتيجة هذه التطورات، فإن الشركات المتعددة الجنسيات تبحث اليوم بإطراد عن نماذج مختلفة من معيدي تأمين يمنحونها أغطية وخدمات كبيرة، ويتوقعون الحصول على حمايات تتضمن العناصر الآتية:

١ ـــ استقرارية: سواء من ناحية الطاقة الاستيعابية أو من ناحية البنود والشروط الأخرى.

٢ ـــ الاستمرارية: إن العلاقة المستمرة تُحقق مرونة كافية للاستجابة للأمور غير متوقعة أحياناً، كما أن هذه الاستمرارية تلبي بشكل سريع احتياجات هذه الشركات.

الرائد العربي ـــ
٣ ـــ تفهم أكبر لإدارة الخطر بمقياس دولي يتقبل في نفس الوقت تنوع الشروط المحلية في السوق التي تعمل فيه الشركة .

٤ ـــ الثبات والاستقرارية في التسعير .

ـــ ٥ ـــ

تمتلك معظم الشركات المتعددة الجنسيات شركات تأمين تابعة لها « شركات مقبوضة » في أسواق الإعادة الاختيارية . ونرى اليوم تبدلاً واضحاً في سياسة هذه الشركات في الشراء ، إذ أنها تشتري اليوم أعمالاً أقل من السابق وذلك نظراً للتحسن المتزايد في هندسة الخطر وكنتيجة لذلك فقد استطاعوا انتقاء الأخطار بشكل أدق . كما تمتلك هذه الشركات قدرة كبيرة على الاحتفاظ بأكبر حجم ممكن من الخطر قبل البحث عن غطاء حماية ضد الكوارث . وإن الدافع للزيادة الكبيرة في حجم الاحتفاظ بالخطر مرده إلى عوامل عديدة نورد أهمها كما يلي :

١ ـــ إن هذه الشركات بدأت تتفهم بشكل أكبر وضع سوق التأمين وإعادة التأمين العالمية .

٢ ـــ تعرض اليوم المجموعات الصناعية أو الخدمية المتخصصة صورة واضحة عن آلية تحول الخطر للشركات المكتتبة بالأخطار وتساهم في توزيع آثار الخسارة على فترات زمنية طويلة .

٣ ـــ ونظراً لازدياد التعقيدات في برامج التأمين العائدة للشركات المتعددة الجنسيات ، فإن هذه الشركات تسعى إلى تقوية أغطية الإعادة العائدة لها ، وتأمل بأن هذا الاجراء قد يجعل الأمر أسهل فيما يخصها في ضبط وثائق التأمين وثباتاً أكبر في إدارة التعويضات .

٤ ـــ أصبح مشترو أغطية التأمين العالمية أكثر اهتماماً بالضمانات التي تقدمها إعادة التأمين وبالاستجابة السريعة لاحتياجاتهم ، فهنالك تركيزاً أكبر على النوعية .

٥ ـــ إن شكل محفظة الأخطار وتوزعها واحتمالات التعرض وتراكماته قد غدت اليوم سمة هامة وأكثر تعقيداً تبعاً لتطور نشاط الشركات متعددة الجنسية وتوسعها المستمر عبر العالم .

وكاستجابة لاحتياجات وتوقعات الشركات المتعددة الجنسيات ، فقد تطورت إعادة التأمين على الصعيد العالمي وعلى صعيد الخدمات المعروضة والسعات والمعالجات المعتمدة وبخصوصية أكبر في النواحي التالية :

١ ــ الحفاظ على مستوى معين من الاحتياطات والتي تعكس بشكل واقعي حجم التعرض وليس المقصود من هذه الاحتياطيات تحقيق أرباح في زمن قصير .

٢ ــ الاتجاه نحو تجنب القدرات الاستيعابية الوهمية أو غير الحقيقية .

٣ ــ علاقات عمل طويلة الأجل تبنى على أساس الانتقاء الحريص للأغطية .

٤ ــ تقويم خدمات عالمية حقيقية عبر شبكات دولية قوية .

٥ ــ إيجاد سعة انتاجية واسعة تستجيب للتطورات الفعلية وتشتمل على أغطية واسعة وذات نوعية جيدة ، إضافة إلى الخدمات الخصوصية التي سيتم تقديمها إلى زبائن معينين .

ــ ٦ ــ

وتسعى الشركات المتعددة الجنسيات لبناء وتعزيز مشاركاتها مع معيديها في أغطية الإعادة الاختيارية ، حتى أصبح الأمر واضحاً بالنسبة للمشترين أنه كلما كان الخطر من النوع الجيد كلما توفرت له طاقة استيعابية كما أن التسعير يصبح أكثر تركيزاً .

ووضع السوق الحالي يشير إلى تسهيلات جديدة يُعرض من خلالها مئات من ملايين الدولارات كطاقة استيعابية للأخطار الأضرار الجسدية العائدة لأعمال الحفر والتنقيب على الشاطئ (on shore) مع الأخطار العامة . إن هذه الحجم الهائل من السعات المتاحة قد استطاعت استيعاب الأخطار التقليدية والتي كانت توزع عن طريق إعادة التأمين ، ومع أن الطريقة المثلى في تعزيز المشاركة مع الزبائن الرئيسيين تكمن ليس فقط في إتاحة طاقة استيعابية ، ولكن من خلال إيجاد قيمة تأمينية ، كما أن تفهم متطلبات الزبائن ، وظروف السوق ، أو الاقليم المعين ، مع منح خدمات كاملة وكبيرة ، قد تسهم في تطوير سوق إعادة التأمين ويمكن له أن يستمر في العمل على توزيع الأخطار .

ويقوم الزبائن اليوم بإعادة تقييم أوجه الخطر ، ونحن المكتتبون بهذه الأخطار علينا أن نكون مستعدين ومركزين الانتباه على المعالجات الحديثة لأوجه الخطر ، والاجراءات الناجعة لتحويل الخطر أو نقل جزء منه وهناك عدة أمثلة عن الأخطار والتبدلات التي طرأت عليها وقد شرحتها لكم كيف أن هذه الآلية في التحول تجعل الشركات المتعددة الجنسيات قادرة على حماية عملياتها العالمية .

ويلعب كل من المعيدين الاقليميين بالاضافة إلى الشركات المعيدة الضخمة والمتخصصة (Mega) أدواراً مهمة في تحقيق برامج الحماية بالنسبة للمكتتبين بالأخطار والشركات المتعددة الجنسيات .

إن برامج اتفاقيات الحصة النسبية وزيادة الخسارة التقليدية قد تفسح المجال نحو تحقيق طاقة استيعابية كبيرة ، كما أن الناتج الاندماجي والذي يشتمل على تحول الخطر والتمويل يمكن من خلاله إيجاد صياغات جديدة بهدف حماية الأخطار ، ويجب هنا الانتباه إلى معايير وقواعد الاكتتاب السليمة .

لقد بذلت عدة محاولات من قبل بعض الأخصائيين وشركات التأمين وإعادة التأمين الكبيرة لإيجاد طرقاً لتسعير الأخطار تم تصميمها بشكل رئيسي لكي تعكس حقيقة الأخطار التي تحويها محفظة الزبائن . وهنالك عوامل يمكن أخذها بعين الاعتبار تتضمن الاتجاهات التاريخية لتسعير الأخطار والآراء الموضوعية حول التعطلات الخاصة بهذه الأخطار . ومع ازدياد توفر أنظمة المعلومات التقنية الحديثة والمعقدة ، يصبح من السهل معالجة هذه الأمور بدرجة عالية من الموضوعية عما كان عليه الحال في السابق ، وهذا ما يساهم أيضاً في إيجاد قاعدة ذات نفع متبادل لعلاقات عمل طويلة الأجل .

لكن تبقى هذه النواحي الفنية في علاقات العمل غير ملبية تماماً لتطلعات الشركات المتعددة الجنسيات من علاقات مع معيديها الرئيسيين . ولذا فإن تواجد المعيدين في فروع السوق التي تنشط بها زبائنهم أمراً ضرورياً ولايمكن لمعيد واحد التواجد في كافة الفروع ، كما أن الاهتمام والتركيز الوافيين والوقت الكافي والسلوك نحو طرق ممكنة من أجل البقاء قريباً من زبائنهم كل ذلك قد يساهم في زيادة تفهم

براع إعادة التأمين ـــ

— ٨ —

إن مانراه اليوم من أن الشركات المتعددة الجنسيات لم تعد ترغب بأن ترى انعكاس نتائج صناعة التأمين وإعادة التأمين على تكلفة برامج إدارة الأخطار لديها، أو تبدلاً في الطاقة المتاحة في السوق، يدفعنا للقول بأن معيدي التأمين مطالبون بتقديم استقرارية في الأسعار و طاقة استيعابية على مدى زمني طويل، مما يلبي حاجات الزبائن في السوق. فنحن لا نبيع أغطية تأمين فحسب وإنما أغطية تأمين مالية من أجل خدمة الأخطار البالغة التعقيد التي تواجهها المؤسسات في هذه الأيام.

ترجمة وإعداد

سعد جواد علي

معاون مدير البحري والطيران

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

المسؤولية الخاصة

عن أعمال التشييد والبناء

بقلم المحامي:
عبد الهادي عباس

ربما كان قطاع صناعة البناء في الدولة أوسع القطاعات التي ترتبط بها حياة المواطنين ونشاطاتهم. فالسكن هو الضرورة الثانية لحياة الإنسان بعد الغذاء وقطاع صناعة البناء سواء في النطاق العام أو الخاص هو أكثر القطاعات انتشارا وتكلفة. وإذا كانت هذه الصناعة بما توفره للمواطنين من سكن واستقرار تتطلب عناية خاصة وفنا رفيعا. فإنها تتطلب أيضا رعاية قانونية خاصة لحماية المواطنين في أمنهم وسكنهم من غائلة الجشع والإهمال أو الغش الذي ينعكس بأسوأ النتائج على المواطنين. حيث لاتزال ذكرى الحوادث المتكررة بين فينة وأخرى من تهدم بنية ومنشآت حديثة البناء فجأة على من فيها مسببة بذلك كوارث ومآس لابد أن يعالجها القانون بنصوص رادعة وقاطعة تخفف من عواقبها وفي هذا الصدد يمكن التمييز بين نوعين من القوانين الواجبة. نوع وقائي يستهدف منع وقوع مثل تلك الحوادث أصلا وذلك بواسطة وضع ضوابط معينة تكفل أحكام الرقابة الفنية على مشروعات البناء قبل وأثناء تنفيذها ونوع إصلاحي يستهدف إلزام القائمين على البناء من مهندسين ومقاولين بالتعويض عن الأضرار المترتبة نتيجة خطأهم ولوقوع الضرر المدعى به بعد إتمام العمل وقبول رب العمل باستلامه. وقد عمدت كثير من الدول إلى وضع التشريعات والضوابط الكفيلة

بتطوير قوانينها في هذا النطاق واستحدثت نظام التأمين الإجباري من المسؤولية المدنية للمهندسين والمقاولين وفي تشديد العقوبات عن المسؤولية الجرمية. بينما بقيت دول كثيرة تفتقر إلى مثل هذه الإجراءات. وفي هذا الفصل نعالج بإيجاز موضوع المسؤولية الخاصة عن البناء والتشييد في القانون السوري والمقارن مشيرين عند الاقتضاء إلى بعض نواحي الإصلاح التي يمكن اقتباسها من أنظمة أخرى.

أولاً ـــ نطاق المسؤولية الخاصة في القانون المدني السوري والمقارن:

نصت المادة ٦١٧ من القانون المدني السوري على ما يلي:

١ ـــ يضمن المهندس المعماري والمقاول متضامنين ما يحدث خلال عشر سنوات من تهدم كلي أو جزئي فيما شيداه من مبان أو أقاموه من منشآت ثابتة أخرى وذلك ولو كان التهدم ناشئاً عن عيب في الأرض ذاتها، أو كان رب العمل قد أجاز إقامة المنشآت المعيبة ما لم يكن المتعاقدان في هذه الحالة قد أرادا أن تبقى هذه المنشآت مدة أقل من عشر سنوات.

٢ ـــ ويشمل الضمان المنصوص عليه في الفقرة السابقة ما يوجد في المباني والمنشآت من عيوب يترتب عليها تهديد متانة البناء وسلامته.

٣ ـــ وتبدأ مدة السنوات العشر من وقت تسلم العمل.

٤ ـــ ولا تسري هذه المادة على ما قد يكون للمقاول من حق الرجوع على المقاولين الثانويين.

وهذه المادة مقابلة للمادة ٦٥١ من القانون المدني المصري والمادة ٦٥٠ من القانون الليبي والمادة ٨٧٠ من القانون العراقي فيما عدا أن التقنين العراقي يقصر الضمان على التهدم الكلي أو الجزئي دون أن يذكر العيب وذلك إذا وقع التهدم خلال خمس سنوات. والمادة ٦٦٨ من القانون اللبناني التي تتفق في مجموعها مع أحكام القانون السوري فيما عدا أن الضمان في التقنين اللبناني مقصور على تهدم البناء أو تداعيه للسقوط ولا يشمل العيب وإن مدة الضمان في هذا التقنين خمس سنوات لا عشرة وكذلك فإن النص مطابق للمادة ٥٢٥ من القانون السوداني والمادة ٧٨٨ من التقنين الأردني والمادة ٨٧٦ من التقنين التونسي.

ويبدو من الرجوع إلى تاريخية هذا النص أن المشرع المصري الذي نقلت عنه القوانين العربية الأخرى كان قد اقتبس هذه الأحكام من المادتين ١٧٩٢ و ٢٢٧٠ من التقنين الفرنسي في صياغتهما القديمة لعام ١٨٠٤ ولكنه لم ينقلها حرفياً، بل استفاد في ذلك من التفسيرات القضائية والفقهيه المختلفة التي قيل بها في شأن هذين النصين منذ صدورهما في عام ١٩٤٨ حين وضعت صياغة النص المصري بصفة نهائية. وقد كانت الصياغة الأصلية للمادتين ١٧٩٢ و ٢٢٧٠ في القانون الفرنسي لعام ١٨٠٤ كالآتي:

مادة ١٧٩٢ إذا تهدم البناء المشيد بأجر مقدر جزافاً تهدماً كلياً أو جزئياً وكان هذا التهدم ناشئاً عن عيب في البناء أو حتى عن عيب في الأرض ذاتها فإن المهندسين المعماريين والمقاولين يسألون عن هذا التهدم في خلال مدة عشر سنوات على النحو المبين في المادة ٢٢٧٠ مدني فرنسي. وتقرر المادة ٢٢٧٠ مايلي: «**تنقضي مسؤولية المهندس المعماري والمقاولين عن ضمان الأعمال الكبيرة التي قاموا بتنفيذها أو بالإشراف عليها بعد عشر سنوات**» بيد أن التغييرات الكبيرة التي طرأت، منذ نهاية الحرب العالمية الثانية وحتى الآن على قطاع التشييد والبناء لاسيما فيما يتعلق بتفاقم أزمة السكن ودخول التكنولوجيا الحديثة في صناعة البناء وتزايد أعداد ضحايا الإهمال أو الغش المهني في هذا المجال فضلاً عن ظهور محترفي صناعة المباني لاسيما المسبقة الصنع بقصد بيعها للغير ممن لا يهمهم متانة المباني وجودتها بقدر ما يهمهم السرعة في البناء والربح، كان لها أثر في تدخل المشرع الفرنسي لتعديل قواعد مسؤولية المهندس المعماري والمقاول عن عيوب البناء بعد تسليم العمل على نحو يكفل لأرباب العمل وللمنتفعين بالمباني حماية أكثر فاعلية ضد المخاطر المتمثلة في عيوب البناء وهكذا تم تعديل صياغة هاتين المادتين أولاً بمقتضى القانون رقم ٦٧ تاريخ ٩٦٧/١/٣ وأخيراً بمقتضى القانون رقم ٧٨ تاريخ ٩٧٨/١/٤ وبذلك أصبح نص المادة ١٧٩٢: (كل معماري يتولى تشييد عمل يكون مسؤولاً بقوة القانون نحو رب العمل أو من تؤول إليه ملكية العمل، عن الأضرار، حتى تلك الناتجه عن عيب الأرض، التي تعرض للخطر متانة العمل وصلابته أو التي تصيبه في أحد عناصره التأسيسية أو أحد عناصره التجهيزية والتي يترتب عنها أن يصير العمل غير صالح للغرض الذي شيد من أجله

وتنتفي هذه المسؤولية إذا ما أثبت المعماري أن الأضرار ترجع إلى سبب أجنبي) ثم تضيف الفقرة الأولى من المادة ١٧٩٢ سالفة الذكر أنه : « يعتبر معمارياً يتولى تشييد عمل في هذا القانون :

١ ــ كل مهندس معماري مقاول ، فني أو أي شخص آخر يرتبط مع رب العمل بعقد مقاولة .

٢ ــ كل شخص يبيع العمل بعد إتمام تشييده سواء كان شيده بنفسه أو بواسطة آخرين .

٣ ــ كل شخص يقوم بمهمة تشابه مهمة مؤجر العمل (المعماري) على الرغم من أنه يتصرف باعتباره وكيلاً عن مالك العمل ، ثم تضيف الفقرة الثانية من المادة ١٧٩٢ سالفة الذكر أنه : « تمتد قرينة المسؤولية المقررة في المادة ١٧٩٢ لتشمل أيضاً الأضرار التي تصيب متانة عناصر التجهيز في البناء ، ولكن فقط إذا كانت تلك العناصر تشكل جسماً ، على نحو غير قابل للانفصال ، مع أعمال المنافع العامة للمبنى أو مع الأعمال المتعلقة بتأسيسه ، بهيكله ، بأسواره ، أو بمظلاته » . ويعتبر عنصر التجهيز مشكلاً جسماً ، على نحو غير قابل للانفصال ، مع أحد الأعمال المشار إليها كلما استحال تركيب العنصر أو رفعه أو استبداله دون تهدم أو إتلاف أو رفع مواد هذا العمل المشار إليه » .

ثم تضيف المادة ١٧٩٢ في فقرتها الثالثة أنه : « عناصر التجهيز الأخرى في المبنى تكون محلاً لضمن حسن أدائها لوظائفها لمدة سنتين على الأقل من تاريخ تقبل العمل » أما الفقرة الرابعة من هذه المادة فتقرر أنه : « كل صانع لعمل أو جزء من عمل أو لعنصر من عناصر التجهيز في العمل صممت أو أنتجت لكي تفي بأغراض خاصة به وفقاً لمواصفات دقيقة ومعينة سلفاً يكون مسؤولاً مسؤولية تضامنية عن الالتزامات المفروضة في المواد ١٧٩٢ ، ١٧٩٢/٢ ، ١٧٩٢/٣ من التقنين المدني والملقاة على عاتق المقاول الذي قام باستعمال هذا العمل أو الجزء من العمل أو العنصر التجهيزي فيه طبقاً للقواعد الموضوعة من قبل الصانع ودون إجراء أي تعديل عليها » و « يكون في حكم الصانع في هذه المادة من يستورد عملاً مصنوعاً أو جزءاً من عمل مصنوع أو عنصراً من عناصر التجهيز في العمل المصنوع في الخارج » . كذلك من

مسؤولية المقاول عن أعمال التشييد ... ـــ

يقدم العمل المصنوع على أساس أنه من صنعه بذلك بوضع اسمه أو ماركته أو أي علامة مميزة له عليه».

وتضيف الفقرة الخامسة أنه: «**يقع باطلاً كل شرط في العقد يكون من مقتضاه استبعاد المسؤولية المنصوص عليها أو الحد منها أو استبعاد الضمان أو التضييق من نطاقه أو استبعاد التضامن أو الحد منه**» وأخيراً تضيف الفقرة السادسة: «يقصد بالقبول RECEPTION في هذا القانون التصرف الذي يعلن فيه رب العمل أن قد قبل العمل، سواء بتحفظ أبداه عليه أو بدون تحفظ SANS RESERVE ويتم التقبل بناء على طلب الطرف الأكثر حرصاً إما وديا أو إذا تعذر ذلك بناء على حكم القضاء وفي جميع الأحوال ينبغي النطق بالتقبل في حضور جميع الأطراف المعنيين». «يمتد ضمان تمام التشطيب الذي يلتزم به المقاول في أثناء سنة من وقت التقبل إلى إصلاح كل خلل أشار إليه رب العمل سواء عن طريق ما أبداه من تحفظات في محضر التقبل أو بإخطار كتابي بالنسبة للعيوب الأخرى التي لم يتم اكتشافها إلا بعد التقبل». «وتحدد المدد اللازمة لإجراء مثل هذه الإصلاحات بالاتفاق بين رب العمل والمقاول، وفي حال عدم الاتفاق، أو في حال عدم التنفيذ في المدة المحددة يجوز لرب العمل بعد إعذار المقاول أن ينفذ هذه الإصلاحات على نفقة المقاول المسؤول. ويشمل تمام تنفيذ الأعمال التي يتطلبها ضمان تمام التشطيب باتفاق الأطراف وإلا بواسطة القضاء. ولا يشمل هذا الضمان الأعمال اللازمة لمعالجة الآثار المترتبة على الاستهلاك أو الاستعمال العادي.

أما المادة ٢٢٧٠ فأصبحت صياغتها الجديدة: «**كل شخص طبيعي أو اعتباري يمكن أن تنعقد مسؤوليته طبقاً للمواد ١٧٩٢ ـــ ١٧٩٢/٤ بانقضاء عشر سنوات من تاريخ تقبل الأعمال أو طبقاً للمادة ١٧٩٢/٣ بانتظار المدة المنصوص عليها في هذه المادة**».

ومن مقارنة النصوص التي أوردناها أعلاه يتضح أن المشرع الفرنسي لم يعد يعتبر النص القديم للمادة التي تبناها التشريع السوري والتشريعات العربية الأخرى كافية في هذا الشأن، وذلك على ضوء تطور البناء وحركته ولذلك أدخل هذه التعديلات الواسعة معتبراً أن هنالك نطاقاً خاصاً محدداً تنطبق في حدوده أحكام المسؤولية الخاصة أو

الضمان الخاص للمهندس المعماري والمقاول، وهذا النطاق الخاص يتحدد من ثلاث جهات مختلفة من حيث الأشخاص ومن حيث الأعمال ومن حيث الأفراد، كما يلاحظ أن هنالك اتجاهاً عاماً نحو التوسع المستمر في تطبيق أحكام المسؤولية الحادثة من هذه الجهات الثلاثة المختلفة ونشير فيما يلي بإيجاز إلى هذه الجهات الثلاثة:

١ ـــ دائرة الأشخاص: إن للمسؤولية أو الضمان الخاص نطاقاً محدداً مقصوراً على دائرة معينة من الأشخاص دون غيرها، وهذه الدائرة تتحدد من حيث الأشخاص المسؤولين كما تتحدد من حيث الأشخاص المستفيدين من أحكام هذه المسؤولية الخاصة.

أ ـــ فبالنسبة للأشخاص المسؤولين: يتبين من النصوص العربية التي ذكرناها والمتماثلة تقريباً أن حدود مسؤولية الأشخاص تقتصر على المهندس المعماري والمقاول وهو ما كان عليه النص الفرنسي القديم، لكن الفقه والقضاء فسر عبارة المهندس المعماري والمقاول تفسيراً واسعاً يشمل غيرهما من الأشخاص طالما كانوا مرتبطين مع رب العمل بعقد مقاولة. أما المشرع الفرنسي فلم يكتف بالاجتهاد القضائي في هذا الشأن بل عدل النصوص، كما ذكرنا، بحيث أصبح نطاق المسؤولية يشمل الأشخاص المرتبطين مع رب العمل بعقد مقاولة كما يشمل أشخاصاً اعتبرهم في حكم المعماريين وذلك بقطع النظر عن مسألة ارتباطهم بعقد مقاولة مع رب العمل وهكذا أصبحت دائرة الأشخاص المسؤولين مسؤولية القواعد الخاصة تتسع لتضم فضلاً عن البائع كلاً من الوكيل والصانع والمستورد والموزع وممول العقار. ففي كل واحد من هؤلاء يجب توفر شروط يمكن اعتباره من وجهة التقنين الفرنسي في حكم المعماري يجوز الرجوع عليه بمقتضى مسؤولية القواعد الخاصة المقررة في النص الفرنسي، ولا يتسع المجال لعرض هذه الشروط التي ورد عليها النص صراحة.

ب ـــ وبالنسبة للأشخاص المستفيدين: فإن المستفيد الأول من المسؤولية الخاصة أو الضمان الخاص للمهندس المعماري والمقاول، هو رب العمل المرتبط بعقد مقاولة مع المسؤول وطبيعي أن تورثة رب العمل باعتبارهم خلف عام الحق في التمسك بمسؤولية القواعد الخاصة مكان مورثهم. أما الخلف الخاص فإن الفقه

في سوريا ومصر وكذلك الفقه الفرنسي يسلمان معاً بأن للخلف الخاص أيضاً الحق في الاستفادة من مسؤولية القواعد الخاصة المقررة في المادة ٦٨٧ من القانون المدني السوري المقابلة للمادة ٦٥١ مدني مصري والمادتين ١٧٩٢ و ٢٢٧٠ مدني فرنسي.

وهكذا فإن رب العمل في عقد المقاولة، إذا ما باع المبنى المشيد أو وهبه للغير، ثم تهدم المبنى كلياً أو جزئياً أو ظهر فيه عيب يهدد سلامته أو متانته جاز للمشتري أو الموهوب له أن يرجع بمقتضى مسؤولية القواعد الخاصة محل البحث على المهندس المعماري أو المقاول أو عليهما معاً. وأساس هذا الحكم كما يقول القضاء في أحكامه المستقرة «هو أن الحق في الرجوع بالضمان الخاص على المهندس المعماري والمقاول فيما يظهر في المبنى من عيوب، يعد حماية قانونية مرتبطة بملكية المبنى المشيد ارتباطاً وثيقاً وغير متصلة بشخصية رب العمل وحده بالذات دون غيره من الأشخاص الآخرين الذين يمكن أن تنتقل إليهم ملكية هذا البناء بل إن هذه الحماية القانونية تتبع ملكية العقار المبني وتندمج معها باعتبارها من ملحقاتها طيلة مدة الضمان الخاص المنصوص عليه في القانون. وأنه لما كانت مدة العشر سنوات تعتبر فترة اختبار لمتانة المبنى وجودة تنفيذ الأعمال فإن المالك الحالي للبناء يكون هو الشخص الوحيد الذي يكون في إمكانه تقدير توافر هذه المتانة من عدمه. وهذا هو المعنى المقصود من عبارة أن الحق في الضمان الخاص يعتبر من ملحقات العقار المبني ينتقل معه إلى الخلف الخاص دون حاجة إلى النص صراحة على ذلك في العقد ولو كان السبب الذي انتقلت فيه الملكية لا يلزم الناقل بالضمان، كما لو كان الخلف الخاص موهوباً له وليس له حق الرجوع بالضمان على الواهب.

هذا وقد أدى التطور الكبير الذي طرأ حديثاً في مجال البناء على الصعيد العالمي لا سيما فيما يتعلق باستخدام وسائل جديدة مبتكرة من وسائل التكيف مع النص القانوني في سبيل تحقيق مشروعات البناء إلى جانب الوسائل التقليدية المستخدمة من قبل، إلى أنه لم يعد رب العمل في عقد المقاولة هو بالضرورة ذات الشخص الذي يقام من أجله البناء. بل أصبح من الممكن أن يكون المنتفع الحقيقي بالبناء شخصاً أو أشخاصاً غير رب العمل الذي تعاقد بالفعل على إقامة البناء مع المهندس المعماري. ويحدث ذلك

عملاً في حالة المقاول البائع للبناء أي عندما يتولى المقاول عملية البناء بنفسه ولحسابه الخاص دون الارتباط مع أحد بعقد مقاولة، بقصد بيعه للغير، وهذا كان التعديل الذي أدخله المشرع الفرنسي هاماً في تطوير المسؤولية والتأمين في مجال التشييد والبناء بحيث جعل مالك العقار في كل فرض من الفروض الخاصة يستفيد بصفة أصلية من مسؤولية القواعد الخاصة في الرجوع على المهندس المعماري والمقاول بقطع النظر عن مسألة ارتباطه مع أحدهما بعقد مقاولة. وحبذا لو سلك المشرع في سوريا مسلك المشرع الفرنسي في تعديل النصوص بما يتفق مع هذا المنحى لتلافي قصور النصوص النافذة.

٢ ـــ دائرة الأعمال: تتحدد دائرة الأعمال من حيث طبيعة الأشياء محل هذه الأعمال، كما أنها تتحدد أيضاً من حيث طبيعة هذه الأعمال ذاتها.

أ ـــ فمن حيث طبيعة الأشياء محل الأعمال يقوم الفقه التقليدي على أن تكون أعمال المهندس المعماري والمقاول واردة على المباني دون غيرها من الأشياء الأخرى لكن الرأي سرعان ما استقر نهائياً في الفقه الحديث على التوسع في تفسير مدلول كلمة المباني بحيث تشمل أيضاً غيرها من المنشآت الثابتة ويقصد بالمباني في هذا الشأن كل ما يرتفع فوق سطح الأرض من منشآت ثابتة من صنع الإنسان بحيث يستطيع الفرد أن يتحرك داخلها وأن يكون من شأنها أن توفر له حماية ولو جزئية ضد المخاطر الناجمة عن المؤثرات الطبيعية الخارجية: مثل المنازل والعمارات والمدارس والمعابد الخ.. طالما أن المبنى مستقر ثابت بحيث لا يمكن نقله دون هدم أو تلف وبذلك تخرج الأكشاك والكبائن والمنازل القابلة للفك والتركيب الخ. إذ لا تتوفر فيها صفة المباني بالمعنى المقصود هنا وذلك على عكس الحال بالنسبة للمساكن المسبقة الصنع إذ تعد من قبيل المباني الخاضعة لمسؤولية القواعد الخاصة. ويخرج أيضاً العقارات بالتخصيص كالأبواب والنوافذ والأجهزة اللازمة للتكييف الخ. ويرى الأستاذ السنهوري استثناء المصعد الكهربائي لأنه وهو يرتفع ويهبط يعتبر في حكم الثابت في مكانه إذ لا يتعدى دائرة محددة في تحركه ومن ثم يعد في حكم البناء الملحق بخدمته ولكن هذا الرأي بقي عرضة للجدل.

وقد فعل المشرع الفرنسي حسناً عندما عدل القانون في عام ١٩٧٨ حيث استحدث نوعاً جديداً من مسؤولية القواعد الخاصة يغطي المسؤولية الناشئة عن الأعمال المتعلقة بالعناصر التجهيزية الملحقة بالمباني والتي لا تشكل جسماً على نحو غير قابل للانفصال مع أعمال المنافع العامة للمبنى أو مع الأعمال المتعلقة بتأسيسه .

وإضافة للمباني المشار إليها فإن الفقه الحديث يذهب إلى أن أعمال البناء التي تغطيها المسؤولية الخاصة للمهندس المعماري والمقاول يمكن أن تتعلق بغير المباني من المنشآت الثابتة الأخرى مثل الجسور والسدود والخزانات والأنفاق والسكك الحديدية الخ . وقد اختلفت الآراء فيما يتعلق ببعض المنشآت التي تنشأ بحيث تكون في مستوى الأرض أو تحت مستواها كالآبار وشق الترع وأحواض السباحة والممرات تحت الأرض الخ ... فذهب بعض الرأي إلى أنها ليست من المنشآت الثابتة ولكن الغالبية العظمى ترى على العكس من ذلك تماماً وتعتبرها من المنشآت الثابتة وقد قنن المشرع الفرنسي هذا الرأي الموسع وحبذا لو احتذاه المشرع العربي .

ب ــ أما من حيث طبيعة الأعمال ذاتها فإنه لا يكفي أن تتعلق الأعمال التي يؤديها المعماري بمنشآت ثابتة أو بعقارات بوجه عام بل من اللازم فضلاً عن ذلك أن تدخل هذه الأعمال حسب طبيعتها ضمن دائرة أعمال التشييد والبناء التي يتحدد بها نطاق تطبيق أحكام هذه المسؤولية الخاصة . ولقد ثار التساؤل عما إذا كان المقصود بأعمال البناء والتشييد هو المفهوم الضيق لها بحيث ينحصر نطاق تطبيق هذه المسؤولية الخاصة على أعمال البناء في التشييد أم المقصود المفهوم الواسع الذي يشمل فضلاً عن أعمال البناء الأعمال المعمارية الأخرى التي لا تندرج تحت فكرة إنشاء أو إقامة بناء جديد مثل أعمال التعلية والتعديل والترميم والتدعيم والتجديد الخ . لكنه سرعان ما استقر الرأي الفقهي والقضائي نهائياً على الأخذ بالمفهوم الواسع وبداهة أن ذلك لا يشمل أعمال الهدم وأعمال الصيانة البسيطة كما يشمل أعمال البياض والدهان والزخرفة

٣ ــ دائرة الأضرار : من المسلم به أن مسؤولية القواعد الخاصة للمهندس المعماري

والمقاول لا تغطي كل ضرر يترتب على أعمالهما في مجال التشييد والبناء بل يجب أن تتوافر في الضرر المراد تغطيته بالضمان الخاص عدة شروط معينة، بعضها يتعلق بخفاء الضرر وبعضها يتعلق بخطورته والبعض الآخر يتعلق بحدوث الضرر في مدة الضمان. وفي هذا الشأن يلاحظ الاجتهاد أن هنالك اتجاهاً عاماً نحو التوسع في دائرة الأضرار التي تدخل في نطاق تطبيق المسؤولية أو الضمان الخاص. ونشير فيما يلي بإيجاز إلى الشروط المطلوبة حسبما اتفق عليه الفقه والقانون بما يلي :

أ ـــ شرط الخفاء : يجمع الفقه التقليدي على أن الضرر الذي يدخل في نطاق تطبيق المسؤولية الخاصة لا بد أن يكون راجعاً في أصله إلى عيب في البناء أو في الأرض التي أقيم عليها هذا البناء، وأن هذا العيب ذاته يجب أن يكون خفياً وغير معلوم من رب العمل بحيث أنه لم يكن يستطيع كشفه وقت التسليم النهائي للعمل.

ب ـــ خطورة الضرر : أي إن مساءلة المهندس والمعماري وفق المسؤولية الخاصة لا تشمل كل أنواع الأضرار التي تصيب المباني والمنشآت التي أقاماها بل تقتصر مسؤوليتها على الأضرار الخطيرة وحدها ويكون الضرر خطيراً حسب نص المادة ٦١٧ من القانون المدني السوري، ليس فقط في حالة الهدم الكلي أو الجزئي بل أيضاً في حالة تهديد متانة البناء وسلامته ولو لم يقع تهدم بالفعل. ولكن القانون الفرنسي المعدل قد أوضح ووسع هذه الناحية بحيث أصبح مفهوم الضرر الخطير يشمل المساس بمتانة أحد العناصر التجهيزية غير القابلة للانفصال عن البناء بقطع النظر عن تأثير ذلك على متانة البناء ذاته وسلامته، كما استحدث التعديل حالات أخرى لضرر الخطر غير معروفة في القوانين العربية وهي مجرد المساس بالعرض الذي يشيد العمل من أجله بقطع النظر عن مسألة تهديد متانته وسلامته وحسن أداء الوظائف وضمان تمام التشطيب.

ج ـــ ولجهة مدة الضمان : فإن المسؤولية الخاصة لا تغطي إلا الأضرار التي تحدث في خلال المدة القانونية للضمان والتي هي عشر سنوات بالنسبة للأضرار الخطيرة لكن التقنين الفرنسي لم يكتف بالضمان العشري وحده بل نص على حالتين

حديديتين تقررت إحداهما لمدة عامين وتغطي الأضرار المتعلقة بضمان حسن أداء عناصر التجهيز.

وتبدأ مدة الضمان من وقت تسلم العمل حسب النص ولكن الفقه يرى أن المقصود بتسلم العمل هو هنا قبول العمل أو تقبله بمعنى إقرار رب العمل ما قام به المقاول والمهندس من عمل بعد معاينته واعترافه بأنه قد تم صحيحاً مطابقاً لما هو متفق عليه ولما توجبه الأصول الفنية.

أما بخصوص الطبيعة القانونية للمدة فإن من المتفق عليه فقهاً واجتهاداً أنها مدة اختبار لمتانة البناء وصلابته وسلامته وليست مدة تقادم يعتورها الانقطاع أو التوقف أو التنزيل وأن يكون يجوز الاتفاق على مدة ضمان أطول من عشر سنوات.

ثانياً : خصوصية مسؤولية القواعد الخاصة :

حسب النصوص القانونية التي ذكرناها تبين أن هذه المسؤولية هي مسؤولية استثنائية تتميز بمقومات ذاتية وخصوصية تجعلها ليست تطبيقاً محضاً للقواعد العامة، إذ إن الطبيعة الخاصة لمقاولات البناء جعلت المشرع يحرص على أن يكون للمسؤولية الناشئة عنها أحكاماً خاصة لم يكن في الإمكان إعمالها وفقاً للقواعد العامة ويمكن إيجاز أهم خصائص مسؤولية القواعد الخاصة بأنها :

أ ـــ مسؤولية مفترضة بقوة القانون بمعنى أن رب العمل لا يلتزم إلا بإثبات عقد المقاولة وإثبات حصول الضرر وهو غير مكلف بإثبات خطأ المعماري وكنه الالتزام الذي سبب الضرر. وهذه المسؤولية المفترضة وإن لم ينص عليها القانون العربي ولكن الاجتهاد أوضحه وهذا على خلاف ما هو عليه الحال في فرنسا حيث جعل القانون من مسؤولية المهندس المعماري والمقاول مسؤولية مفترضة بقوة القانون معفياً رب العمل من عبء إثبات خطأ المعماري المدعى عليه مهندساً كان أو مقاولاً.

ب ـــ تعلق المسؤولية بالنظام العام : بمعنى أنه يكون باطلاً كل شرط يقصد به إعفاء المهندس المعماري والمقاول من الضمان أو الحد منه، ويعد تعلق مسؤولية المعماريين بالنظام العام من أهم خصائص مسؤوليتهم الخاصة التي يتجلى فيها

تشدد القانون الوضعي معهم عما تقضي به القواعد العامة. وإذا كانت كلمة الشراح غير متفقة حول ماهية الحكمة من إيجاد هذه المسؤولية بحيث ذهب بعضهم إلى أنها حماية السلامة العامة أولاً وذهب البعض إلى أنها حماية رب العمل، فإن الواقع أن هذه الحكمة ترجع إلى الأمرين معاً ولذلك كان تدعيم هذه الحماية يعتبر ضرورة تقتضيها الأهمية الاجتماعية والاقتصادية البالغة لمتانة المباني والمنشآت وسلامتها وخلوها من العيوب طيلة مدة الضمان. وهذه الأهمية هي التي تبرر تشدد القانون في الضمان المعماري عما تقضي به القواعد العامة في الضمان. ومن البداهة بمكان أن خاصية التعلق بالنظام العام أنه ليس في مقدور المحاكم أن تقررها من غير نص، ولذلك أحسن المشرع عملاً عندما نص على ذلك.

ج ـــ ومما تمتاز به مسؤولية المعماريين التي تنعقد وفق نص المادة ٦١٧ من القانون المدني السوري أنها فضلاً عن كونها مفترضة بقوة القانون ومتعلقة بالنظام العام فقد تقررت على خلاف الأثر المبرىء للتقبل أو ما يطلق عليه قبول العمل RECEPTION DES TRAVANX والمقصود بالأثر المبرىء للتقبل هو ما تقتضيه القواعد العامة في عقد المقاولة بوجه عام من أن حصول التقبل يؤدي إلى انقضاء العقد بما ترتب عليه من التزامات ومن بينها التزام المقاول بالضمان. وقد ذهب الفقه التقليدي إلى أن هذا الأثر يغطي التزام المقاول بضمان العيوب الخفية والظاهرة معاً. لكن الفقه الحديث يرى أن هذا الأثر لا يغطي إلا العيوب الظاهرة وحدها، وهذا الرأي هو الذي استقرت عليه أحكام القضاء.

هذا ونخلص من دراسة خصائص مسؤولية القواعد الخاصة للمعماريين حسب النصوص التي أوردناها أن المشرع العربي والفرنسي قد أرادا بها تشديد مسؤولية مقاولي المباني عما تقضي به القواعد العامة، ومن أهم مظاهر هذا التشديد التي ذكرناها افتراض المسؤولية بقوة القانون وتعلق أحكامها بالنظام العام وتقريرها على خلاف مقتضى الأثر المبرىء للتقبل في حدود معينة. ولكن المشرع، في الواقع، لم يشأ أن يشدد من مسؤولية المعماريين من ناحية الضمان بل إنه خفض مدة الضمان المعماري إلى عشر سنوات فقط على اعتبار أن هذه المدة تكفي لاختبار متانة الإنشاءات، ومن

ثم يمكن القول بأنه خفف من مسؤوليتهم من هذه الناحية عما تقضي به القواعد العامة، وهكذا فإن أحكام المسؤولية الخاصة للمعماريين ليست كلها في صالح رب العمل بل إن بعضها قصد به رعاية مقاولي المباني والمهندسين المعماريين رعاية خاصة تتمثل في إعفائهم من المسؤولية عن الأضرار المترتبة على أعمالهم إذا انقضت المدة المحددة في القانون دون أن يتهدم البناء أو يظهر فيه عيب. ولكن ما أثر ذلك الإعفاء على مسؤوليتهم المحتملة عن عيوب البناء وفقاً للقواعد العامة؟

ثالثاً: مبدأ خضوع المعماريين لمسؤولية القواعد العامة:

إذا كان المشرع قد وضع قواعد خاصة لمسؤولية المهندس المعماري والمقاول بعد تسلم العمل واشترط شروطاً خاصة لانطباقها، فمن البديهي أن يكون قد أراد بذلك استبعاد القواعد العامة في قانون المسؤولية المدنية كلما توافرت شروط الضمان الخاص المبحوثة أعلاه ولذلك فمن المسلم به أن هذه النصوص الخاصة تجب مسؤولية القواعد العامة بالنسبة لعيوب البناء التي تدخل في نطاق كل منهما: فلا يستطيع رب العمل أو المعماري أن يستند في شأن ضمان هذه العيوب إلى غير هذه القواعد الخاصة كلما توافرت شروطها.

ولكن إذا تسبب خطأ المهندس المعماري أو المقاول في أعمال البناء في إحداث ضرر لرب العمل بعد إتمام الأعمال وتسلمها مقبولة من هذا الأخير دون أن تتوافر فيها شروط الضمان الخاص المنصوص عليه في المادة (٦٤٧) مدني سوري، كأن يوجد عيب في العناصر التأسيسية للبناء لا يؤثر في متانة العمل وسلامته وإنما يقلل من قيمته المالية، أو أن يتهدم المبنى أو يوجد العيب المؤثر في متانته بعد انقضاء المدة المحددة قانونياً، فإن التساؤل يثور عما إذا كان لرب العمل أن يحصل على تعويض هذا الضرر بمقتضى القواعد العامة في قانون المسؤولية المدنية أم أن تخلف شرط الضمان الخاص يعفي المقاول والمهندس من كل مسؤولية أخرى عن عيوب البناء ويمنع رب العمل بالتالي من الحصول على هذا التعويض؟

في هذا الموضوع تضاربت آراء المحاكم والشراح تضارباً شديداً حول الإجابة عن هذا السؤال فبعضهم رأى أن اعتبارات فنية تمنع مسؤولية المهندس المعماري والمقاول

من عيوب البناء بعد التقبل وبعضهم رأى أن اعتبارات عملية توجب إلزام المهندس المعماري والمقاول بالتعويض عن مثل هذه الأضرار على الرغم من تخلف شروط الضمان الخاص ، ويبدو من الرجوع إلى أحكام القضاء الفرنسي أنها تميل بوجه عام نحو تغليب اعتبارات العدالة والمصلحة العملية فيما تفصل فيه من منازعات على اعتبارات التكيف مع النص القانوني ، وفي كل الأحوال نشير بإيجاز إلى هذه المبادىء وفق ما يلي :

١ ــ مبدأ خضوع المعماريين لمسؤولية القواعد العامة : في هذا الشأن يوجد اتجاهان :

أ ــ اتجاه رافض لخضوع المعماريين لمسؤوليه القواعد العامة : حيث ذهب أنصار هذا الاتجاه من الفقهاء وأحكام القضاء إلى القول بأنه إذا تخلف شرط من شروط مسؤولية القواعد الخاصة برأت ذمة المهندس المعماري والمقاول نهائياً بحيث لا يجوز الرجوع عليهما بالمسؤولية بسبب ما يحدث في البناء خارج النطاق المحدد لهذه الشروط من تهدم أو عيوب ولو ثبت خطأهما بل ولو كان ذلك راجعاً إلى مخالفة عمدية لشروط ومواصفات العقد بمعنى أن المسؤولية الخاصة تستغرق من مسؤولية المهندس المعماري والمقاول وتجب المسؤولية العامة في جميع أحوالها بعد التقبل على نحو يستبعد خضوعهما منذ ذلك الوقت لمسؤولية القواعد العامة من عيوب البناء وما قد تسببه هذه العيوب من أضرار برب العمل .

ويستوي في ذلك من وجهة نظر هؤلاء ، أن يؤسس رب العمل دعواه على قواعد المسؤولية العقدية أو على قواعد المسؤولية التقصيرية .

ب ــ اتجاه يعترف بمبدأ خضوع المعماريين لمسؤولية القواعد العامة ، وهذا الاتجاه مؤيد من عدد من الفقهاء وبأحكام قضائية ذهبت جميعها إلى الاعتراف بمبدأ خضوع المعماريين لمسؤولية القواعد العامة في الحالات التي لا تتوافر فيها شروط مسؤولية القواعد الخاصة ويستوي في ذلك من وجهة نظرها أن يؤسس رب العمل دعواه على قواعد المسؤولية العقدية أو على قواعد المسؤولية التقصيرية .

ولكل من أصحاب هذين الاتجاهين حججه التي يعتمدها في هذا المضمار ويضيق المجال عن عرض هذه الحجج وتفرعاتها ولذلك نكتفي بالإشارة إلى لمحة عن التطبيق القضائي .

ج ـــ التطبيق القضائي لمسؤولية القواعد العامة على المعماريين : يتضح من تحليل أحكام القضاء أنها تميل بوجه عام نحو تغليب اعتبارات العدالة والمصلحة العملية فيما تنظره من قضايا فردية على الالتزام التام بمقتضيات التكييف مع النص القانوني . ويظهر ذلك جلاء من اتجاهها العام نحو تضييق مسؤولية القواعد العامة على المعماريين تارة في نوعها العقدي ، وتارة في نوعها التقصيري كلما بدا لها أن ذلك يحقق مصلحة المضرور غير مكترثة في الحالتين بما قد يتضمنه مثل ذلك التطبيق من خرق ظاهر لبعض المبادىء الأولية في القانون .

فبالنسبة للتطبيق القضائي لقواعد المسؤولية العقدية يمكن تلخيص موقف القضاء الفرنسي في الثلاث نقاط الآتية : الطبيعة العقدية للضمان العشري وتعويض الأضرار المتوسطة وعدم تعويض الأضرار بعد العشرية . أما القضاء العربي وبخاصة المصري منه والذي يسير على غراره القضاء السوري فقد اعتبر كالقضاء الفرنسي أن الضمان الخاص للمهندس المعماري والمقاول يقوم على المسؤولية العقدية للمقاول والمهندس وقد اعتبرت محكمة النقض المصرية في أكثر من حكم لها أنه لا يمكن اعتبار مسؤولية المهندس والمقاول عن خلل البناء بعد تسليمه مسؤولية قانونية من نوع آخر مستقل بذاته ومنفصل عن المسؤولية العقدية المقررة بين المقاول وصاحب البناء على مقتضى عقد المقاولة . وإنما هي مسؤولية عقدية قررها القانون لكل عقد مقاولة على البناء ، سواء نص عليها في العقد أم لم ينص كمسؤولية البائع عن العيوب الخفية ، فإنها ثابتة بنص القانون لكل عقد بيع على أساس أنها مما يترتب قانوناً على عقد البيع الصحيح .

أما تعويض الأضرار المتوسطة بسبب نوعية معينة من عيوب البناء التي رغم كونها غير ظاهرة وغير معلومة من رب العمل وقت التسليم لا تخضع للضمان العشري لعدم خطورتها ووجه التوسط فيها أنها تقع في منطقة وسط بين الضمان العشري والضمان ذي العامين فلا يغطيها الأول لأنها لا تعرض متانة البناء للخطر ولا يسري عليها الثاني لأنها لا تصيب العناصر التجهيزية بل العناصر التأسيسية في البناء ومن أمثلتها من تطبيقات القضاء تسرب المياه من المرافق الصحية للبناء

إلى الخازن الموجودة تحته على نحو يلحق أضراراً مالية بأصحابها دون أن يؤثر في متانة البناء.

أما تعويض الأضرار بعد العشرية فيطلق في فرنسا على الأضرار أو العيوب التي تظهر في البناء بعد انقضاء المدة المحددة في القانون للضمان الخاص ولو أدت إلى التهدم الكلي. وفي هذه النقطة بالذات أجمع الشراح في مصر على القول بأن المشرع حدد مدة العشر سنوات من وقت التسليم على اعتبار أنها كافية لاختبار متانة البناء وصلابته. ولا عبرة بالعيب الذي يظهر بعد ذلك حتى ولو كان العيب يرجع إلى مخالفة عمدية للشروط والمواصفات المتفق عليها.

وجهة التطبيق القضائي لقواعد المسؤولية التقصيرية فإن مما لا خلاف فيه أن رب العمل لا يستطيع الجمع أو الخيرة بين قواعد المسؤولية العقدية وبين قواعد المسؤولية التقصيرية في رجوعه على المهندس والمقاول عن الأضرار المترتبة على الإخلال بالتزاماتهما العقدية بمقتضى المقاولة لا سيما الالتزام بضمان العيوب الخفية في البناء، لكن هنالك حالتين أجاز فيهما القضاء الفرنسي مثل هذا الجمع بحجة خروج الخطأ المنسوب إلى المعماري فيهما عن نطاق العقد، وهما حالتي الغش وحالة الرجوع بدعوى الحلول.

ففي حالة الغش يذهب القضاء الفرنسي إلى اعتبار الغش أو استعمال طرق احتيالية من جانب المعماري الذي يتعمد عدم تنفيذ التزاماته خطأ تقصيرياً لأنه خارج عن نطاق العقد وقد رتب هذا القضاء على ذلك جواز رجوع رب العمل على المعماري الذي استعمل الطرق الاحتيالية أو ارتكب الغش أو تعمد عدم تنفيذ التزاماته في خلال ثلاثين سنة من تاريخ تحقق الضرر بقطع النظر عن توافر شروط الضمان الخاصة.

وفي حالة رجوع رب العمل بدعوى الحلول، فإن رب العمل إذا التزم باعتباره حارساً للبناء بتعويض الغير المضرور بسبب عيوب البناء بعد التسليم كان له أن يرجع على المعماري بمقتضى قواعد المسؤولية التقصيرية دون التقيد بأحكام الضمان الخاص، ويقوم هذا القضاء على أساس أن رب العمل الذي حكم عليه بتعويض الغير المضرور كان ملزماً بهذا التعويض مع المعماري أو كان ملزماً بوفائه

عنه ومن ثم فإن رب العمل يستطيع أن يستعمل حقوق الغير في رجوعه على المعماري لأنه يحل محله فيها بنص القانون . فيكون رجوعه في هذه الحالة وفقاً لقواعد المسؤولية التقصيرية عن طريق دعوى الحلول .

الخاتمة :

على ضوء الأحكام التي أشرنا إليها وعلى ضوء أحكام القضاء التطبيقية في هذا الخصوص ونظراً لأهمية مسؤولية المعماريين والمهندسين ونظراً لما نلاحظه من كوارث حصلت وتحصل بسبب الغش والاحتيال والإهمال التي تبدر من أصحاب الشأن في أعمال البناء والذين لا يهمهم سوى الربح العاجل بأية طريقة كانت ، على ضوء هذا كله يبدو لنا أن النصوص النافذة لم تعد كافية مع التطور المتسارع في أعمال البناء والتشييد ولذلك لا بد في نظرنا من إعادة النظر في هذه النصوص على ضوء التجارب الحديثة في البلدان المتقدمة وعلى ضوء المصلحة العامة التي هي رائد كل تشريع ولا بد من التفكير بالاستعانة بالتأمين الجبري من المسؤولية المدنية للمهندس المعماري والمقاول والذي كانت فرنسا قد اعتمدته بأحكام القانون رقم ١٢ لسنة ١٩٧٨ كما اعتمدته مصر بالقانون رقم ٢ لسنة ١٩٨٢ وكما هو معتمد في تجارب بلدان أخرى حماية للمصلحة العامة والمواطنين وتجنباً لإشكالات وكوارث خطيرة تنجم عن قطاع البناء والتشييد .

مراجع البحث :

(١) مجموعة الأعمال التحضيرية للقانون المدني .
(٢) كتاب الوسيط للسنهوري جزء ٧٠ .
(٣) كتاب العقود المسماة محمد كامل مرسي جزء ٤ .
(٤) شرح أحكام عقد المقاولة للدكتور لبيب شنب .
(٥) مسؤولية المعماريين . د . محمد ناجي ياقوت

القسم 2

القواعد العامة للاعتمادات المستندية

المادة ٢٥ : بوليصة الشحن الخاضعة لعقد استئجار سفينة
(CHARTER PARTY BILL OF LADING)

أ إذا تطلب الاعتماد أو أجاز بوليصة شحن خاضعة لعقد استئجار سفينة، تقبل المصارف (ما لم يعدل الاعتماد على خلاف ذلك) أي مستند مهما كانت تسميته، والذي :

(١) يتضمن أي بيان بأن أنه خاضع لعقد استئجار سفينة، و

(٢) يبدو في ظاهره أنه موقع أو موثق بأي طريقة أخرى من :

— ربان السفينة أو وكيل مسمى أو وكيل معين بالنيابة عن الربان، أو

— مالك السفينة أو وكيل مسمى أو وكيل بالنيابة عن المالك.

إن أي توقيع أو توثيق من الربان أو المالك يجب أن يُعرّف بأنه الربان أو المالك حسب الحال.

إن الوكيل الذي يوقع أو يوثق نيابة عن الربان أو المالك يجب، كذلك أن يبين اسم وصفة الجهة التي يتصرف الوكيل بالنيابة عنها (أي الربان أو المالك)، و

وردت هذه القواعد في النشرة رقم ٥٠٠ الصادرة عن غرفة التجارة الدولية في باريس. وقد ترجمت إلى اللغة العربية من قبل عدد من اجتهدت لغاته والعربية وكل الترجمة التي اعتمدت هنا هي الترجمة معتمدة والمعتمدة من قبل اللجنة الوطنية لأمانة غرفة التجارة الدولية والتي قامت السيدة غادة عيسى دلل بترجمتها.

وقد هذه القواعد في ٤٩ مادة بشرنا أربعاً وعشرين منها في العدد السابق من مجلة «الرائد العربي» رقم ٥٢ الربع الثالث ٩٦ ونشر في هذا العدد بقية المواد والأحكام.

(٣) يبين أو لا يبين اسم الناقل ، و

(٤) بين أن البضائع قد حملت على متن سفينة مسماة أو شحنت عليها .

إن التحميل على متن سفينة مسماة أو الشحن عليها ، يمكن تبيانه بعبارات مطبوعة أصلاً على بوليصة الشحن ، تبين أن البضائع قد حملت على متن سفينة مسماة أو شحنت على سفينة مسماة ، وفي أي من الحالتين يعتبر تاريخ إصدار بوليصة الشحن هو تاريخ التحميل على المتن وتاريخ الشحن .

وفي سائر الحالات الأخرى يجب إثبات التحميل على متن سفينة مسماة بتدوين ملاحظة على بوليصة الشحن تبين تاريخ تحميل البضاعة على متن السفينة ، وفي هذه الحالة يعتبر تدوين تاريخ التحميل على المتن هو تاريخ الشحن ، و

(٥) يبين ميناء التحميل وميناء التفريغ المنصوص عليهما في الاعتماد ، و

(٦) يتألف من بوليصة شحن أصلية وحيدة أو من المجموعة الكاملة المُصدَرة إذا كانت البوليصة قد صدرت في أكثر من نسخة أصلية واحدة ، و

(٧) لا ترد فيه أي إشارة إلى أن السفينة الناقلة هي سفينة شراعية فقط ، و

(٨) يفي بمقتضى الاعتماد من جميع الجوانب الأخرى .

ب حتى إذا كان الاعتماد يتطلب تقديم عقد استئجار سفينة ذي علاقة ببوليصة شحن خاضعة لعقد استئجار سفينة ، لن تفحص المصارف عقد استئجار السفينة هذا ، بل تمرره دون أن تتحمل أي مسؤولية .

المادة ٢٦ : مستند النقل المتعدد الوسائط
(MULTIMODEL TRANSPORT DOCUMENT)

أ إذا تطلب الاعتماد مستند نقل يشمل واسطتي نقل مختلفتين على الأقل (نقل متعدد الوسائط) ، تقبل المصارف (مالم ينص الاعتماد على خلاف ذلك) أي مستند مهما كانت تسميته ، والذي :

(١) يبدو في ظاهره أنه يبين اسم الناقل أو القائم بالنقل متعدد الوسائط (MULTIMODEL TRANSPORT OPERATOR) وأنه موقع أو موثق بأي طريقة أخرى من :

ـــ الناقل أو القائم بالنقل متعدد الوسائط أو وكيل مسمى أو وكيل معين بالنيابة عن الناقل أو القائم بالنقل متعدد الوسائط ، أو

ـــ ربان السفينة أو وكيل مسمى أو وكيل معين بالنيابة عن الربان .

إن أي توقيع أو توثيق من الناقل أو القائم بالنقل متعدد الوسائط أو الربان ، يجب أن يُعرّف

بأنه الناقل أو القائم بالنقل متعدد الوسائط أو الربان ، حسب الحال .

إن الوكيل الذي يوقع أو يوثق نيابة عن الناقل أو القائم بالنقل متعدد الوسائط أو الربان يجب كذلك أن يبين اسم وصفة الجهة التي يتصرف بالنيابة عنها (أي الناقل أو القائم بالنقل متعددالوسائط أو الربان) ، و

(٢) يبين أن البضاعة تم إرسالها أو تسلمها كعهدة أو تحميلها على متن السفينة .

إن الإرسال أو تسلم العهدة أو التحميل على متن السفينة يمكن تبيانه بعبارات تفيد هذا المعنى موجودة على مستند النقل متعدد الوسائط ، ويعتبر تاريخ الإصدار هو تاريخ الإرسال أو تسلم العهدة أو التحميل على متن السفينة وتاريخ الشحن . غير أن إذا بين المستند ، بالختم أو خلافه ، تاريخ إرسال أو تسلم عهدة أو تحميل على متن السفينة تعتبر مثل هذا التاريخ هو تاريخ الشحن ، و

(٣) أ . يبين مكان تسلم العهدة المنصوص عليه في الاعتماد الذي قد يختلف عن ميناء أو مطار أو مكان التحميل ويبين جهة الوصول النهائي المنصوص عليها في الاعتماد التي قد تختلف عن ميناء أو مطار أو مكان التفريغ ، و/أو

ب . يحتوي على كلمة « المقصود » أو صفة مماثلة فيما يخص السفينة و/أو ميناء التحميل و/أو ميناء التفريغ ، و

(٤) يتألف من مستند نقل متعدد الوسائط أصلي وحيد أو من المجموعة الكاملة المصدرة إذا كان مستند النقل قد صدر في أكثر من نسخة أصلية واحدة ، و

(٥) يبدو أنه يتضمن جميع شروط النقل أو بعض هذه الشروط بالإحالة إلى مرجع أو مستند خلاف مستند النقل متعدد الوسائط (مستند نقل متعدد الوسائط مختصر / خال من البيانات على ظهره)

(SHORT FORM/BLANK BACK MULTIMODEL TRANSPORT DMCUMENT) ولن تفحص المصارف محتويات هذه الشروط ، و

(٦) لا يحتوي على أي بيان إلى أنه خاضع لعقد استئجار سفينة و/أو أي بيان إلى أن السفينة الناقلة هي سفينة شراعية فقط ، و

(٧) يفي بنصوص الاعتماد من جميع الجوانب الأخرى .

ب حتى إذا كان الاعتماد يمنع تغيير واسطة النقل (الانحطرمه) تقبل المصارف مستند النقل متعدد الوسائط الذي يبين أنه سيتم تغيير واسطة النقل (الانحضرمة) أو أنه يمكن أن يتم ذلك ، شريطة أن يغطي مستند النقل متعدد الوسائط بذاته عملية النقل بأكملها .

المادة ٢٧ : مستند النقل الجوي

(AIR TRANSPORT DOCUMENTS)

أ إذا طلب الاعتماد مستند نقل جوي ، تقبل المصارف (ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك) ... أي مستند مهما كانت تسميته ، والذي :

(١) يبدو في ظاهره أنه يبين اسم الناقل ، وأنه موقع أو موثق بأي طريقة أخرى من :

ـــ الناقل ، أو

ـــ وكيل مسمى أو وكيل معين بالنيابة عن الناقل .

إن أي توقيع أو توثيق من الناقل يجب أن يُعرّف بأنه الناقل . إن الوكيل الذي يوقع أو يوثق نيابة عن الناقل يجب كذلك أن يبين اسم وصفة الجهة التي يتصرف بالنيابة عنها (أي الناقل) ، و

(٢) يبين أن البضاعة قد تم قبولها للنقل ، و

(٣) حيثما يطلب الاعتماد ذكر تاريخ إرسال فعلي ، يُبيّن مثل هذا التاريخ بإشارة محددة ، ويعتبر تاريخ الإرسال المبين على هذا الوجه في مستند النقل الجوي هو تاريخ الشحن .

ولأغراض هذه المادة فإن المعلومات الظاهرة في المربع الظاهر في مستند النقل الجوي (المؤشر عليه بعبارة « للاستعمال الناقل فقط » أو بأي تعبير مماثل) والمتعلقة برقم الرحلة وتاريخها لن تعتبر إشارة محددة لمثل تاريخ الإرسال المذكور .

وفي سائر الحالات الأخرى ، يعتبر تاريخ إصدار مستند النقل الجوي هو تاريخ الشحن ، و

(٤) يبين مطار الإقلاع ومطار الوصول المنصوص عليهما في الاعتماد ، و

(٥) يبدو أنه المستند الأصلي (ORIGINAL FOR CONSIGNOR/SHIPPER) للمرسل/الشاحن حتى لو نص الاعتماد على مجموعة كاملة أصلية أو على عبارات مماثلة ، و

(٦) يبدو أنه يتضمن جميع شروط النقل أو بعض هذه الشروط ، بالإحالة إلى مرجع أو مستند خلاف مستند النقل الجوي ، ولن تفحص المصارف محتويات هذه الشروط ، و

(٧) يفي بنصوص الاعتماد من جميع الجوانب الأخرى .

ب لأغراض هذه المادة فإن تغيير واسطة النقل (الاخطومة) (TRANSHIPMENT) يعني تنزيل البضاعة وإعادة تحميلها من طائرة إلى أخرى أثناء النقل من مطار الإقلاع إلى مطار الوصول المنصوص عليهما في الاعتماد .

ج حتى إذا كان الاعتماد يمنع تغيير واسطة النقل (الاخطومة) ، تقبل المصارف أي مستند نقل جوي يبين أنه سيتم تغيير واسطة النقل الجوي أو أنه يمكن أن يتم ذلك ، شريطة أن يغطي مستند النقل الجوي بذاته عملية النقل بأكملها .

المادة ٢٨ : مستندات النقل عن طريق البر أو السكك الحديدية أو الطرق المائية الداخلية
(ROAD, RAIL OR INLAND WATERWAY TRANSPORT DOCUMENTS)

أ - إذا تطلب الاعتماد مستند نقل عن طريق البر أو السكك الحديدية أو الطرق المائية الداخلية، تقبل المصارف (ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك) أي مستند من النوع المطلوب مهما كانت تسميته ، والذي :

(١) يبدو في ظاهره أنه يبين اسم الناقل، وأنه موقع أو موثق بأي طريقة أخرى من الناقل أو وكيل مسمى أو وكيل بالنيابة عن الناقل و/أو يحمل ختماً بالاستلام أو أي بيان آخر بالاستلام من الناقل أو وكيل مسمى أو وكيل معين بالنيابة عن الناقل .

إن أي توقيع أو توثيق أو ختم استلام أو أي بيان استلام آخر من الناقل ، يجب أن يُعرف في ظاهره أنه الناقل . إن الوكيل الذي يوقع أو يوثق نيابة عن الناقل يجب كذلك أن يبين اسم وصفة الجهة التي يتصرف بالنيابة عنها (أي الناقل) ، و

(٢) يبين أن البضاعة قد تم استلامها للشحن أو للإرسال أو النقل أو أي عبارة تفيد هذا المعنى . ويعتبر تاريخ الإصدار هو تاريخ الشحن (إلا إذا تضمن مستند النقل ختم استلام . وفي هذه الحالة يعتبر تاريخ ختم الاستلام هو تاريخ الشحن) ، و

(٣) يبين مكان الشحن ومكان الوصول المنصوص عليهما في الاعتماد ، و

(٤) يفي بنصوص الاعتماد من جميع الجوانب الأخرى .

ب - وفي حالة غياب أي بيان على مستند النقل خصوص عدد المستندات المصدرة، تقبل المصارف مستند النقل/مستندات النقل المقدمة على أنها تشكل مجموعة كاملة . وتقبل المصارف مستند النقل/مستندات النقل على أنها أصلية سواء كان مؤشراً عليها بعبارة أصلية أو لا .

ج - لأغراض هذه المادة فإن تغيير واسطة النقل (الأخطرمة) (TRANSPHIPMENT) ، يعني تنزيل البضاعة وإعادة تحميلها من إحدى وسائل النقل (MEANS OF CONVEYANCE) إلى وسيلة نقل أخرى من وسائل النقل المختلفة (MODES OF TRANSPORT) أثناء النقل من مكان الشحن إلى مكان الوصول المنصوص عليهما في الاعتماد .

د - حتى إذا كان الاعتماد يمنع تغيير واسطة النقل (الأخطرمة) ، تقبل المصارف مستند النقل عن طريق البر أو السكك الحديدية أو الطرق المائية الداخلية الذي يبين أنه سوف يتم أو من الممكن أن يتم تغيير واسطة النقل (الأخطرمة) ، شريطة أن يغطي مستند نقل بذاته عملية النقل بأكملها وأن تتم العملية بواسطة النقل ذاتها .

المادة ٢٩ : إيصالات الناقل الخاص والبريد

(COURIER AND POST RECEIPTS)

أ
إذا تطلب الاعتماد تقديم إيصال بريدي (POST RECEIPT) أو شهادة إرسال بالبريد (CERTIFICATE OF POSTING) ، تقبل المصارف (ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك) أي إيصال بريدي أو شهادة بريد أياً كان مسماها ، والذي :

(١) يبدو في ظاهره أنه تم ختمه أو توثيقه بأي طريقة أخرى وتأريخه في المكان الذي ينص الاعتماد على شحن البضاعة أو إرسالها منه ، ويعتبر ذلك التاريخ هو تاريخ الشحن أو الإرسال ، و

(٢) يفي بنصوص الاعتماد من جميع الجوانب الأخرى .

ب
إذا تطلب الاعتماد تقديم مستند صادر من الناقل الخاص أو من خدمة تسليم سريعة (EXPEDITED DELIVERY SERVICE) يبين استلام البضاعة للتسليم ، تقبل المصارف (ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك) أي مستند مهما كانت تسميته ، والذي :

(١) يبدو في ظاهره أنه يبين اسم الناقل الخاص أو مقدم خدمة التسليم وأنه تم ختمه أو توقيعه أو توثيقه بأي طريقة أخرى من الناقل الخاص أو مقدم خدمة التسليم المسمى ، ما لم يتطلب الاعتماد بالتحديد مستنداً صادراً عن ناقل خاص أو مقدم خدمة تسليم مسمى ، تقبل المصارف أي مستند صادر عن أي ناقل خاص أو مقدم خدمة تسليم ، و

(٢) يبين تاريخ الالتقاط (PICK-UP) أو الاستلام أو عبارة تفيد هذا المعنى ، ويعتبر هذا التاريخ هو تاريخ الشحن أو الإرسال ، و

(٣) يفي بنصوص الاعتماد من جميع الجوانب الأخرى .

المادة ٣٠ : مستندات النقل الصادرة عن وكلاء الشحن

(TRANSPORT DOCUMENTS ISSUED BY FREIGHT FORWARDERS)

ما لم يجز الاعتماد خلاف ذلك ، تقبل المصارف فقط أي مستند نقل صادر عن وكيل شحن إذا بدا في ظاهره أنه يبين :

(١) اسم وكيل الشحن بصفته ناقلاً أو قائماً بالنقل متعدد الوسائط ، وأنه موقع أو موثق بأي طريقة أخرى من وكيل الشحن بصفته ناقلاً أو قائماً بالنقل متعدد الوسائط ، و

(٢) اسم الناقل أو القائم بالنقل متعدد الوسائط ، وأنه موقع أو موثق بأي طريقة أخرى من وكيل الشحن بصفته وكيلاً مسمى أو وكيلاً معيناً بالنيابة عن القائم بالنقل متعدد الوسائط .

المادة ٣١ : «على سطح السفينة» ، «التحميل والعد بمعرفة الشاحن» ، «اسم المرسل» :

«ON DECK», «SHIPPER'S LOAD AND COUNT», «NAME OF CONSIGNOR»

ما لم يجز الاعتماد خلاف ذلك ، تقبل المصارف مستند النقل الذي :

(١) لا يبين أن البضاعة محملة أو سوف تحمل على سطح السفينة في حالة النقل البحري أو النقل بواسطة أكثر من وسيلة تحوي وحدة من بينها النقل البحري . ومع ذلك ، تقبل المصارف أي مستند نقل يتضمن شرطاً بأن البضاعة يمكن أن تحمل على السطح ، شريطة أن لا ينص هذا الشرط بالتحديد على أن البضاعة محملة أو سوف تحمل على السطح ، و/أو

(٢) يحمل على وجهه عبارة مثل : «التحميل والعد بمعرفة الشاحن» أو «تحتوي حسب قول الشاحن» (SAID BY SHIPPER TO CONTAIN) أو أي عبارة أخرى تفيد ذات المعنى ، و/أو

(٣) يبين أن مرسل البضاعة هو طرف آخر غير المستفيد في الاعتماد .

المادة ٣٢ : مستندات النقل النظيفة

(CLEAN TRANSPORT DOCUMENTS)

أ - مستند النقل النظيف هو ذلك الذي يخلو من أي عبارة أو ملاحظة تعلن صراحة عن وجود عيب في حالة البضاعة و/أو في التعبئة (PACKING) .

ب - لن تقبل المصارف مستندات النقل التي ترد فيها عبارات وملاحظات بهذا المعنى ، ما لم ينص الاعتماد صراحة على العبارات والملاحظات التي يمكن قبولها .

ج - تعتبر المصارف أن الطلب في الاعتماد بأن يحوي مستند النقل عبارة «نظيفة على المتن» (CLEAN ON BOARD) قد تم الالتزام به إذا كان مستند النقل هذا مستوفياً لمتطلبات هذه المادة والمواد ٢٣ ، ٢٤ ، ٢٥ ، ٢٦ ، ٢٧ ، ٢٨ ، أو ٣٠ .

المادة ٣٣ : مستندات النقل التي تذكر أن أجور الشحن تدفع/دفعت مقدماً

(FREIGHT PAYABLE/PREPAID TRANSPORT DOCUMENTS)

أ - ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك وما لم تكن مستندات النقل غير متوافقة مع أي من المستندات المقدمة بموجب الاعتماد ، تقبل المصارف مستندات النقل التي تبين أنه لا يزال من الواجب دفع أجور الشحن أو مصاريف النقل (التي يشار إليها فيما بعد بأجور الشحن) .

ب - إذا نص الاعتماد على أن يبين مستند النقل أن أجور الشحن قد تم دفعها أو دفعت مقدماً ، تقبل المصارف مستند النقل الذي تظهر عليه عبارات تبين بوضوح بختم أو بغيره ، أن أجور الشحن قد تم دفعها أو دفعت مقدماً ، أو الذي يبين الدفع أو الدفع المقدم لأجور الشحن

بوسائل أخرى . إذا نص الاعتماد على أن تكون أجور الناقل الخاص دفعت أو دفعت مقدماً تقبل المصارف مستند النقل الصادر عن الناقل الخاص أو خدمة التسليم السريعة الذي يثبت أن أجور الناقل الخاص هي على حساب طرف آخر غير الطرف المرسل إليه .

ج | لن تقبل عبارة «أجور الشحن تدفع مقدماً» (FREIGHT PREPAYABLE) أو «يجب أن تدفع أجور الشحن مقدماً» (FREIGHT TO BE PREPAID) أو أي عبارة مماثلة مهما المعنى ، إذا ظهرت على مستندات النقل على أساس أنها تشكل إثباتاً لدفع أجور الشحن .

د | تقبل المصارف مستندات النقل التي تحمل إشارة بأحد أو بغيره إلى تكاليف إضافية لأجور الشحن مثل التكاليف والدفعات المتعلقة بالتحميل والتفريغ وعمولات مشابهة ما لم تحظر شروط الاعتماد والتحديد مثل هذه الإشارة .

المادة ٣٤ : مستندات التأمين
(INSURANCE DOCUMENTS)

أ | يجب أن تبدو مستندات التأمين في ظاهرها أنها صادرة وموقعة من شركات تأمين أو مؤمنين مفوضين (UNDERWRITERS) أو وكلائهم .

ب | إذا بين مستند التأمين أنه صادر في أكثر من نسخة أصلية وجيدة ، فيجب تقديم جميع النسخ الأصلية ما لم يجز الاعتماد خلاف ذلك .

ج | لا تقبل إشعارات التأمين (COVER NOTES) الصادرة عن وسطاء (السماسرة) ، إلا إذا أجاز الاعتماد ذلك صراحة .

د | ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك ، تقبل المصارف شهادة تأمين (INSURANCE CERTIFICATE) أو إقراراً صادراً بموجب بوليصة تأمين مفتوحة (DECLARATION UNDER AN OPEN COVER) موقعه مسبقاً من شركات التأمين أو من مؤمنين مفوضين أو من وكلائهم . وإذا تطلب الاعتماد صراحة تقديم شهادة تأمين أو إقرار صادر بموجب بوليصة تأمين مفتوحة تقبل المصارف بوليصة تأمين إذا قدمت بدلاً عن أي منهما .

هـ | ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك وما لم يدل من مستند التأمين ، أن غطاء التأمين يبدأ نفاذه من موعد أقصاه تاريخ تحميل البضاعه على متن السفينة أو إرسالها أو تسلمها عهدة . لن تقبل المصارف أي مستند تأمين يحمل تاريخ إصدار لاحق لتاريخ التحميل على الشن أو الإرسال أو تسلم العهدة المبين في مستند النقل .

و | (١) ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك . يجب أن تكون العملة المذكورة في مستند التأمين هي ذات العملة التي فتح بها الاعتماد .

(٢) ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك ، يجب أن يكون الحد الأدنى للمبلغ الذي يبينه مستند التأمين كغطاء للتأمين هو قيمة البضاعة سيف/CIF (التكلفة والتأمين وأجور الشحن حتى ميناء وصول مسمى) أو قيمة البضاعة سيب/CIP (الحمولة والتأمين حتى مكان وصول مسمى) ، حسب الحال ، بالإضافة إلى ١٠٪ من المبلغ المذكور ، وينطبق ذلك حين يكون من الممكن تحديد القيمة سيف/CIF أو سيب/CIP من ظاهر المستندات ، وإلا فتقبل المصارف كحد أدنى للمبلغ المذكور إما ١١٠٪ من المبلغ المطلوب دفعه أو قبوله أو تداوله بموجب الاعتماد أو ١١٠٪ من القيمة الإجمالية للفاتورة ، أيهما أكبر .

المادة ٣٥ : نوع غطاء التأمين

(TYPE OF INSURANCE COVER)

أ - يجب أن تنص الاعتمادات على نوع التأمين المطلوب وكذلك على الأخطار الإضافية المطلوب تغطيتها إن وجدت . ولا ينبغي استخدام تعابير غير دقيقة مثل « الأخطار العادية » (USUAL RISKS) أو « الأخطار المعتادة » (CUSTOMARY RISKS) ، وإذا استخدمت تعابير كهذه ، فتقبل المصارف مستندات التأمين كما تقدم إليها دون أن تتحمل مسؤولية عن أي أخطار لم تتم تغطيتها .

ب - ما لم يكن هناك نصوص محددة في الاعتماد ، تقبل المصارف مستندات التأمين كما تقدم إليها دون أن تتحمل مسؤولية عن أي أخطار لم تتم تغطيتها .

ج - ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك ، تقبل المصارف مستند التأمين الذي يبين أن غطاء التأمين خاضع للإعفاء النسبي (FRANCHISE) أو الإعفاء الخصوم (EXCESS DEDUCTIBLE) .

المادة ٣٦ : التأمين ضد كافة الأخطار

(ALL RISKS INSURANCE COVER)

حيثما ينص الاعتماد على أن يكون « التأمين ضد كافة الأخطار » تقبل المصارف أي مستند تأمين يتضمن أي عبارة أو ملاحظة تشير إلى « كافة الأخطار » سواء كان معنوناً « كافة الأخطار » أم لا حتى إذا ذكر مستند التأمين أن بعض الأخطار مستثناة منه ، ودون أي مسؤولية عن عدم تغطية أي خطر/أخطار لم تتم تغطيتها .

المادة ٣٧ : الفواتير التجارية

(COMMERCIAL INVOICES)

أ ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك فإن الفواتير التجارية :

(١) يجب أن تبدو في ظاهرها أنها صادرة عن المستفيد المسمى في الاعتماد (باستثناء ما تنص عليه المادة ٤٨) ، و

(٢) يجب أن تكون محررة باسم طالب فتح الاعتماد (باستثناء ما تنص عليه الفقرة (ح) من المادة ٤٨) ، و

(٣) لا تحتاج لأن تكون موقعة .

ب ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك ، يجوز للمصارف أن ترفض الفواتير التجارية التي تصدر بمبالغ تزيد عن المبلغ المسموح به في الاعتماد . ومع ذلك ، إذا قام المصرف المخول بموجب الاعتماد بالدفع أو بالتعهد بالدفع المؤجل أو بقبول سحب/سحوبات أو بالتداول مثل هذه الفواتير يكون قراره ملزماً لجميع الأطراف ، شريطة أن لا يكون قد دفع أو تعهد بالدفع المؤجل أو قبل سحباً/سحوبات أو تداول لمبلغ يتجاوز المبلغ المسموح به في الاعتماد .

ج يجب أن يطابق وصف البضاعة في الفاتورة التجارية لوصفها في الاعتماد . أما في كافة المستندات الأخرى فيجوز أن توصف البضاعة بشكل عام، على أن لا يتناقض ذلك مع وصفها في الاعتماد .

المادة ٣٨ : المستندات الأخرى

(OTHER DOCUMENTS)

إذا تطلب الاعتماد تصديق وزن (ATTESTATION OR CERTIFICATION OF WEIGHT) في حالات النقل غير البحري ، تقبل المصارف ختم وزن (WEIGHT STAMP) أو بيان وزن (DECLARATION OF WEIGHT) الذي يظهر أنه قد أضيف من الناقل أو وكيله إلى مستند النقل ، إلا إذا نص الاعتماد بالتحديد أن يقدم بيان وزن كمستند منفصل .

هـ . أحكام متنوعة:

(MISCELLANEOUS PROVISIONS)

المادة ٣٩ : الحدود المسموح بها للمبلغ والكمية وسعر الوحدة في الاعتماد

(ALLOWANCES IN CREDIT AMOUNT, QUANTITY AND UNIT PRICE)

أ إن كلمات « حوالي » (ABOUT) و « تقريباً » (APPROXIMATELY) و « بما يناهز » (CIRCA)

وغيرها من العبارات المماثلة المستخدمة لوصف مبلغ الاعتماد أو الكمية أو سعر الوحدة المذكورة في الاعتماد يجب أن تفسر على أنها تسمح بفرق لا يتجاوز نسبة ١٠٪ زيادة أو نقصاناً عن المبلغ أو الكمية أو سعر الوحدة التي يشير إليها.

ب ما لم ينص الاعتماد على أن كمية البضاعة يجب عدم تجاوزها زيادة أو نقصاناً، يسمح بنسبة تفاوت لغاية ٥٪ زيادة أو نقصاناً، شريطة أن لا تتجاوز المبالغ المسحوبة قيمة الاعتماد. ولا تنطبق نسبة التفاوت (TOLERANCE) المذكورة حين ينص الاعتماد على إعداد محددة من وحدات التعبئة أو القطع المنفردة.

ج ما لم ينص الاعتماد الذي يحظر الشحنات الجزئية على خلاف ذلك، وما لم تنطبق الفقرة (ب) أعلاه، يسمح بنسبة نقصان لغاية ٥٪ عن المبلغ المسحوب، شريطة أن تشحن كمية البضاعة بالكامل إذا كان الاعتماد ينص على كمية البضاعة، وأن لا يخفض سعر الوحدة إذا كان الاعتماد ينص على سعر وحدة. ولا ينطبق هذا الحكم في حالة استخدام عبارات في الاعتماد كتلك المشار إليها في الفقرة (أ) من هذه المادة.

المادة ٤٠ : الشحنات الجزئية/المسحوبات الجزئية

(PARTIAL SHIPMENTD/DRAWINGS)

أ يسمح بالمسحوبات الجزئية و/أو الشحنات الجزئية ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك.

ب إن مستندات النقل التي تبدو في ظاهرها أنها تبين أن الشحن قد تم على نفس وسيلة النقل وفي نفس الرحلة، شريطة أن تذكر نفس جهة الوصول، لن تعتبر أنها تشمل شحنات جزئية حتى إذا بينت تواريخ شحن مختلفة و/أو موانئ تحميل وأماكن تسلم عهدة أو أماكن إرسال مختلفة.

ج لا تعتبر الشحنات المرسلة بالبريد أو بواسطة الناقل الخاص (COURIER) شحنات جزئية إذا كانت الإيصالات البريدية أو الشهادات البريدية أو إيصالات الناقل الخاص أو إشعارات الإرسال (DISPATCH NOTES) تبدو في ظاهرها أنها ختمت أو وقعت أو وثقت بأي طريقة أخرى في المكان الذي نص الاعتماد على إرسال البضاعة منه، وفي نفس التاريخ.

المادة ٤١ : الشحن على دفعات/السحب على أقساط

(INSTALMENT SHIPMENTS/DRAWINGS)

إذا نص الاعتماد على الشحن على دفعات و/أو السحب على أقساط خلال فترات محددة ولم يتم السحب و/أو الشحن على أي شحنة/دفعة خلال الفترة المسموح بها لتلك الشحنة/الدفعة،

لا يعود الاعتماد متاحاً لتلك الدفعة/الشحنة أو الدفعات/الشحنات اللاحقة، ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك.

المادة ٤٢ : تاريخ انتهاء الصلاحية ومكان تقديم المستندات

(EXPIRY DATE AND PLACE FOR PRESENTATION OF DOCUMENTS)

أ - يجب أن تنص جميع الاعتمادات على تاريخ انتهاء الصلاحية ومكان تقديم المستندات للدفع أو القبول، أو (باستثناء الاعتمادات القابلة للتداول بحرية) على مكان تقديم المستندات للتداول. إن تاريخ انتهاء الصلاحية المنصوص عليه بالدفع أو القبول أو التداول يفسر على أنه يعني تاريخ انتهاء الصلاحية لتقديم المستندات.

ب - باستثناء ما تنص عليه الفقرة (أ) من المادة ٤٤، يجب تقديم المستندات في أو قبل تاريخ انتهاء الصلاحية.

ج - إذا اشترط المصرف مصدر الاعتماد بأن الاعتماد سيكون متاحاً "لمدة شهر واحد" أو "لمدة ستة أشهر" أو ما شابه ذلك، ولم يحدد تاريخ بدء سريان المدة، يعتبر تاريخ إصدار الاعتماد من المصرف مصدر الاعتماد هو اليوم الأول لبدء سريان المدة المذكورة. وينبغي على المصارف أن لا تشجع هذه الطريقة في تعيين تاريخ انتهاء صلاحية الاعتماد.

المادة ٤٣ : القيود الخاصة بتاريخ انتهاء الصلاحية

(LIMITATION ON THE EXPIRY DATE)

أ - إضافة إلى النص على تاريخ انتهاء الصلاحية لتقديم المستندات، يجب أن ينص كذلك كل اعتماد يتطلب تقديم مستند/مستندات نقل على فترة محددة بعد تاريخ الشحن يجب أن يتم خلالها تقديم المستندات وفقاً لشروط الاعتماد. وإذا لم ينص الاعتماد على مثل هذه الفترة، لن تقبل المصارف المستندات المقدمة إليها بعد ٢١ يوماً من تاريخ الشحن، وفي أي حال، يجب تقديم المستندات في موعد لا يتجاوز انتهاء صلاحية الاعتماد.

ب - وفي الحالات التي تنطبق عليها الفقرة (ب) من المادة ٤٠، سيعتبر آخر تاريخ شحن يظهر على أي من مستندات النقل المقدمة هو تاريخ الشحن.

المادة ٤٤ : تمديد تاريخ انتهاء الصلاحية

(EXTENTION OF EXPIRY DATE)

أ - إذا وقع تاريخ انتهاء صلاحية الاعتماد و/أو آخر يوم من الفترة المحددة لتقديم المستندات

المنصوص عليها في الاعتماد أو ما يطبق بموجب المادة ٤٣ ، في يوم يكون فيه المصرف الذي يتوجب تقديم المستندات إليه ، معلقاً لأسباب غير تلك المشار إليها في المادة ١٧ ، فإن تاريخ انتهاء الصلاحية المنصوص عليه و/أو آخر يوم من الفترة المحددة بعد تاريخ الشحن لتقديم المستندات ، حسب الحال ، يجب أن يمدد إلى أول يوم لاحق يستأنف المصرف فيه أعماله .

ب لا يمدد آخر موعد للشحن بسبب تمديد تاريخ انتهاء الصلاحية و/أو الفترة المحددة بعد تاريخ الشحن لتقديم المستندات وفقاً للفقرة (أ) أعلاه . وإذا لم ينص الاعتماد أو تعديلاته على آخر موعد للشحن ، لن يقبل المصارف مستندات النقل التي تبين تاريخ شحن يتجاوز تاريخ انتهاء الصلاحية المنصوص عليه في الاعتماد أو في تعديلاته .

ج يتوجب على المصرف الذي تقدم إليه المستندات في أول يوم يستأنف فيه أعماله أن يقدم بياناً يشير فيه إلى أن المستندات قد قدمت خلال المواعيد الممددة وفقاً للفقرة (أ) من المادة ٤٤ من الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية ، الطبعة المعدلة لعام ١٩٩٣ ، منشور غرفة التجارة الدولية رقم (٥٠٠) .

المادة ٤٥ : ساعات التقديم

(HOURS OF PRESENTATION)

لا تكون المصارف ملزمة بقبول المستندات المقدمة خارج ساعات عملها (BANKING HOURS) .

المادة ٤٦ : تعابير عامة متعلقة بتواريخ الشحن

(GENERAL EXPRESSIONS AS TO DATE FOR SHIPMENT)

أ ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك ، فإن تعبير « الشحن » (SHIPMENT) المستعمل لتحديد تاريخ أبكر (EARLIEST) و/أو آخر (LATEST) تاريخ للشحن من المفهوم أنه يشمل التعابير مثل « التحميل على المتن » (LOADING ON BOARD) و « الإرسال » (DISPATCH) و « مقبول للنقل » (ACCEPTED FOR CARRIAGE) و « تاريخ الإيصال البريدي » (DATE OF POST RECEIPT) و « تاريخ الالتقاط » (DATE OF PICK-UP) وما شابه ، وكذلك تعبير تسلم عهدة (TAKING IN CHARGE) في حالة الاعتماد الذي يتطلب تقديم مستند نقل متعدد الوسائط .

ب لا ينبغي استعمال تعابير مثل « فوراً » (PROMPT) أو « حالاً » (IMMEDIATELY) أو « في أسرع وقت ممكن » (AS SOON AS POSSIBLE) أو ما شابه . وإذا استعملت سوف تتجاهلها المصارف .

ج- إذا استعمل تعبير « في أو حوالي » (ON OR ABOUT) وتعابير متشابهة ، فسرها المصارف على أنها تنص على أن يتم الشحن خلال الفترة الممتدة من خمسة أيام قبل التاريخ المحدد إلى خمسة أيام بعد التاريخ المحدد ، بما فيها اليومين الأول والأخير .

المادة ٤٧ : المصطلحات الزمنية المتعلقة بمدد الشحن

(DATE TERMINOLOGY FOR PERIODS OF SHIPMENT)

أ- يفهم من الكلمات مثل « إلى » (TO) أو « حتى » (TILL, UNTILL) و « من » (FROM) وغيرها من الكلمات المماثلة التي تنطبق على أي تاريخ أو مدة ينص عليها الاعتماد بخصوص الشحن أنها تشمل التاريخ المذكور .

ب- يفهم من كلمة « بعد » (AFTER) أنها تستثني التاريخ المذكور .

ج- تفسر عبارة « النصف الأول » (FIRST HALF) و « النصف الثاني » (SECOND HALF) من الشهر على أنهما تشملان على التوالي الفترتين الممتدتين من اليوم الأول إلى اليوم الخامس عشر ، ومن اليوم السادس عشر إلى اليوم الأخير من الشهر ، بما في ذلك اليومين الأول والأخير من كل فترة .

د- تفسر عبارات « بداية » (BEGINNING) ، « منتصف » (MIDDLE) ، « نهاية » (END) شهر ما على أنها تشمل على التوالي الفترات الممتدة من اليوم الأول إلى اليوم العاشر ، ومن اليوم الحادي عشر إلى اليوم العشرين ، ومن اليوم الحادي والعشرين إلى اليوم الأخير من الشهر ، بما في ذلك اليومين الأول والأخير من كل فترة .

و. الاعتماد القابل للتحويل:

(TRANSFERABLE CREDIT)

المادة ٤٨ : الاعتماد القابل للتحويل

(TRANSFERABLE CREDIT)

أ- الاعتماد القابل للتحويل هو الاعتماد الذي يجوز بموجبه للمستفيد « المستفيد الأول » (FIRST BENEFICIARY) أن يطلب من المصرف المفوض بالدفع أو التعهد بالدفع المؤجل أو القبول أو التداول « المصرف المحول » (TRANSFERRING BANK) ، أو — في حالة الاعتماد القابل للتداول بحرية — من المصرف المفوض في الاعتماد تحديداً بأن يكون المصرف المحول ، أن يجعل الاعتماد متاحاً إما كلياً أو جزئياً إلى مستفيد آخر أو أكثر (المستفيد الثاني/المستفيدين الثانيين) (SECOND BENEFICIARY(IES)) .

ب يمكن تحويل الاعتماد فقط إذا نص صراحة بأنه قابل للتحويل. إن عبارات مثل «قابل للتقسيم» (DIVISIBLE) أو «قابل للتجزئة» (FRACTIONABLE) أو «قابل للتنازل» (ASSIGNABLE) أو «قابل للنقل» (TRANSMISSIBLE) لاتجعل الاعتماد قابلاً للتحويل. وإذا استخدمت عبارات كهذه يجب على المصارف أن تتجاهلها.

ج لايكون المصرف المحول ملزماً بإجراء التعديل إلا إن أخذ وبالكيفية المقبولة موافقة من هذا المصرف.

د عند تقديم طلب التحويل وقبل القيام بتحويل الاعتماد، يتوجب على المستفيد الأول أن يعطي تعليمات غير قابلة للنقض إلى المصرف المحول يبين به فيما إذا كان يحتفظ حقه في رفض السماح للمصرف المحول بتبليغ أي تعديلات إلى المستفيد الثاني المستفيدين الذيين أم لا. وإذا وافق المصرف المحول على إجراء التعديل وفقاً لهذه الشروط، فعليه أن يخطر المستفيد الثاني المستفيدين الثانيين، عند التحويل، بتعليمات المستفيد الأول بخصوص التعديلات.

هـ إذا تم تحويل الاعتماد إلى أكثر من مستفيد ثان، لايقبل رفض واحد أو أكثر من المستفيدين الثانيين لأحد التعديلات ميول باقي المستفيدين الثانيين لذلك التعديل الذي يصبح ساري المفعول إزاءهم. ويظل الاعتماد غير معدل بالنسبة لمستفيد الثاني المستفيدين الثانيين الذي رفض التعديل.

و يلتزم مستفيد الأول بدفع المصاريف التي يدفعها المصرف المحول على عمليات التحويل، بما في ذلك العمولات والرسوم والتكاليف والمصاريف الأخرى، إلا إذا تم الاتفاق على خلاف ذلك. وإذا وافق المصرف المحول على تحويل الاعتماد، فإنه لايكون ملزماً بإجراء هذا التحويل إلى أن يتم دفع هذه المصاريف.

ز لايجوز تحويل الاعتماد إلا مرة واحدة فقط إلا إذا نص الاعتماد على خلاف ذلك. وبالتالي، لايجوز تعديل الاعتماد بناء على طلب مستفيد الثاني إلى أي مستفيد ثالث. ولأغراض هذه المادة، لايمثل إعادة تحويل الاعتماد إلى المستفيد الأول تحويلاً ممنوعاً. يجوز تحويل أجزاء من الاعتماد القابل للتحويل (لاتتجاوز في مجموعها مبلغ الاعتماد) بشكل منفصل، شريطة ألا تكون الشحنات الجزئية/السحوبات الجزئية ممنوعة. ويعتبر مجموع عمليات التحويل المذكورة مثابة عملية تحويل واحدة فقط للاعتماد.

ح يمكن تحويل الاعتماد فقط حسب الشروط المحددة في الاعتماد الأصلي باستثناء:
* مبلغ الاعتماد،

* أي سعر وحدة مذكور في الاعتماد ،
* آخر تاريخ لانتهاء الصلاحية ،
* آخر موعد لتقديم المستندات طبقاً للمادة ٤٣ ،
* فترة الشحن ،

ويمكن تخفيض أو تقليص أي واحد أو أكثر منها .

كما يمكن زيادة نسبة غطاء التأمين (قيمة بوليصة أو شهادة التأمين) بحيث تصل إلى مبلغ التغطية المنصوص عليه في الاعتماد الأصلي أو في هذه المواد .

وبالإضافة إلى ذلك يمكن استبدال اسم طالب فتح الاعتماد باسم المستفيد الأول ، ولكن إذا اشترط الاعتماد الأصلي أن يظهر اسم طالب فتح الاعتماد بالتحديد على أي مستند من المستندات خلاف الفاتورة ، فيتوجب تلبية هذا الشرط .

ط يحق للمستفيد الأول أن يستبدل فاتورته/فواتيره (وسحبه/سحوباته) بفاتورة/فواتير (سحب/سحوبات) المستفيد الثاني/المستفيدين الثانيين ، وذلك في حدود مبالغ لا تتجاوز المبلغ الأصلي المنصوص عليه في الاعتماد وبنفس أسعار الوحدات الأصلية إذا نص عليها الاعتماد . وعند القيام بعملية تبديل الفاتورة/الفواتير (السحب/السحوبات) المذكورة يمكن للمستفيد الأول أن يسحب بموجب الاعتماد الفرق بين فاتورته/فواتيره وفاتورة/فواتير المستفيد الثاني/المستفيدين الثانيين إن وجد . وعندما يجري تحويل الاعتماد ويطلب من المستفيد الأول أن يقدم فاتورته/فواتيره (سحبه/سحوباته) بدلاً من فاتورة/فواتير (سحب/سحوبات) المستفيد الثاني/المستفيدين الثانيين ولا يقوم المستفيد الأول بذلك عند أول طلب ، فإنه يحق للمصرف المحول أن يسلم إلى المصرف مصدر الاعتماد المستندات التي تسلمها على الاعتماد المحول ، بما فيها فاتورة/فواتير (سحب/سحوبات) المستفيد الثاني/المستفيدين الثانيين ، دون أي مسؤولية إضافية تجاه المستفيد الأول .

ي يجوز للمستفيد الأول أن يطلب أن يتم الدفع أو التداول للمستفيد الثاني/المستفيدين الثانيين في المكان الذي حول الاعتماد إليه ، لغاية تاريخ انتهاء صلاحية الاعتماد ، ما لم ينص الاعتماد الأصلي صراحة على أنه لا يجوز أن يكون الاعتماد متاحاً للدفع أو التداول في مكان غير المكان المنصوص عليه في الاعتماد ، دون إجحاف بحق المستفيد الأول في أن يستبدل في وقت لاحق فاتورته/فواتيره (سحبه/سحوباته) بفاتورة/فواتير (سحب/سحوبات) المستفيد الثاني/المستفيدين الثانيين وأن يطالب بأي فرق يستحق له من جراء ذلك .

ز. التنازل عن المستحقات:

(ASSIGNMENT OF PROCEEDS)

المادة ٤٩ : التنازل عن المستحقات

(ASSIGNMENT OF PROCEEDS)

إن عدم كون الاعتماد قابلاً للتحويل يجب أن لا يؤثر على حق المستفيد في التنازل عن أي مستحقات مترتبة أو قد تترتب له بموجب مثل هذا الاعتماد، وفقاً لأحكام القانون المعمول به. إن هذه المادة تتعلق فقط بالتنازل عن المستحقات وليس بالتنازل عن الحق في تنفيذ الاعتماد نفسه.

التطورات الدولية في مجال النفط والطاقة وانعكاساتها على أقطار الأوبك

د. حسن زكي
جامعة دمشق ـ كلية الاقتصاد

اتسمت أسواق النفط العالمية في عام ١٩٩٥ بعدد من التطورات التي كانت لها آثار متباينة على أقطار الأوبك. لعل أهم تلك التطورات كان استمرار الركود في الطلب العالمي على نفط الأقطار أعضاء أوبك، من ناحية، والارتفاع في الأسعار الاسمية للنفط في الأسواق العالمية من ناحية ثانية، كما توجد مؤشرات بأن الركود المذكور في الطلب ربما يستمر لعدة سنوات أخرى.

لقد بقيت الكميات التي تصدرها أقطار أوبك إلى السوق الدولية تراوح مكانها دون تغير ملموس للعام الثالث على التوالي والسبب في ذلك بات واضحاً. فهو يرجع إلى عاملين رئيسيين، الأول يتمثل في استمرار الارتفاع الكبير في الامدادات من خارج المناطق التقليدية، خاصة بحر الشمال، بكميات تقترب من الزيادة في استهلاك العالم من النفط، الأمر الذي لا يفسح المجال للمصدرين من الأقطار الأعضاء بالتوسع في انتاجهم.

أما العامل الثاني فإنه يعود إلى القيود التمييزية التي تضعها بعض الدول الصناعية الرئيسية على استهلاك النفط، عن طريق فرض الضرائب المتزايدة على استخدامه، وهذا يخفض الطلب على النفط إلى مستويات تقل كثيراً عن المستوى الذي يمكن أن يبلغه لو تم التخفيف من تلك الضرائب أو القيود.

من ناحية أخرى شهدت أسعار النفط تحسناً قدره ٨٪ في عام١٩٩٥؛ حيث بلغ سعر سلة خامات أوبك ١٦,٨٦ للبرميل بالمقارنة مع ١٥,٥٤ دولار عام ١٩٩٤، وتبع ذلك تحسن في عائدات الأقطار الأعضاء من صادراتها البترولية. لكن أغلب ذلك التحسن تبدد بسبب التقلبات في أسعار صرف الدولار. ففي الأشهر الأولى من العام تدهور الدولار أمام العملات الرئيسية إلى مستويات غير مسبوقة، مما أثار المخاوف من أن هذه المستويات المتدنية قد تؤدي إلى خسارة في عوائد الدول المصدرة للنفط تفوق التحسن في الأسعار. غير أن أسعار صرف الدولار عاودت الارتفاع في الأشهر التي أعقبت ذلك، الأمر الذي خفف من وطأة انخفاضه السابق. وكانت المحصلة الإجمالية ارتفاعاً في أسعار السلع التي تستوردها الأقطار الأعضاء (مقومة بالدولار) بمقدار ٩٪ أي بنسبة تفوق التحسن في عائداتها النفطية.

أولاً: التطورات الدولية في أسواق النفط

١) - واصل الطلب العالمي على النفط ارتفاعه عام ١٩٩٥ حيث بلغت الزيادة ١,١ مليون برميل يومياً. إن تلك الزيادة جاءت محصلة لمعدلات متغايرة لنمو الاستهلاك. وهذا يعود بدوره إلى التباين في معدلات النمو الاقتصادي في المجموعات الدولية المختلفة، علماً أن الناتج العالمي زاد بمقدار ٣,٧٪ وهو مقارب لما تحقق في عام ١٩٩٤. كان ذلك نتيجة المعدلات العالمية لزيادة استخدام النفط في الدول النامية مع استمرار التباطؤ في بعض البلدان الصناعية، فالنمو الاقتصادي في الدول الصناعية يتسم بالاعتدال عند مستوى ٢,٥٪ الذي يقل عن المعدل الذي تم تحقيقه في العام السابق، والسبب الرئيسي في ذلك يعود إلى تباطؤ النمو الاقتصادي في اليابان.

أما في الدول النامية فقد استمرت معدلات النمو المرتفعة بحوالي٦٪ وكان التوسع ملحوظاً في البلدان الواقعة في شرق آسيا والصين. في الوقت نفسه تحسنت ظروف التنمية في أمريكا اللاتينية بعد احتواء الآثار الناجمة عن أزمة المكسيك. ويتوقع أن يستمر النمو في الأعوام القادمة بمعدلات تقارب تلك المسجلة في السنوات الأخيرة.

من جانب آخر استمر النشاط الاقتصادي في الدول المتحولة (الدول الاشتراكية سابقاً) في الانخفاض، وإن خفت معدلات تدهور الدخل الإجمالي من ٩,٥٪ عام١٩٩٤ إلى ٢,١٪ عام ١٩٩٥، مع وجود تباين في الاداء يعكس الفروقات بينها من حيث مرحلة تحقيق الاستقرار والاصلاح الاقتصادي، إذ لا زالت روسيا ودول القوقاز وآسيا الوسطى تواجه مصاعب اقتصادية، بينما تمكنت دول أوروبا الشرقية من تجاوز مصاعبها وتحقيق معدل نمو إيجابي.

لقد كان للاتجاهات المتباينة في النمو الاقتصادي أثرها المباشر على استهلاك النفط والطاقة في كل مجموعة، فالزيادة المحققة في الطلب على النفط بالدول النامية أعلى بكثير من الزيادة في الدول الصناعية سواء من الناحية الكمية أو النسبية، وصحب ذلك تراجع حدة التدهور في طلب الدول المتحولة ويمكن ابراز هذه التطورات فيما يلي:

- **الدول الصناعية:** توجد علاقة مباشرة بين النمو الاقتصادي واستهلاك الدول الصناعية من النفط والطاقة وأصبحت هذه العلاقة واضحة المعالم منذ انخفاض الأسعار في منتصف الثمانينات، حيث يزيد استخدام النفط بنسبة تقل عن الزيادة في الدخل القومي بحوالي ١٪ وهذا ما حصل عام ١٩٩٥ ويتوقع أن يتكرر عام١٩٩٦ والفرق بين النمو الاقتصادي والزيادة في استهلاك النفط كانت ٣٪ في ظل الأسعار المرتفعة في السبعينيات وأوائل الثمانينات.

لقد كانت كميات الزيادة في استهلاك عام ١٩٩٥ متساوية في كل من أوروبا الغربية وأمريكا الشمالية بينما معدل الطلب دون تغير في اليابان، حيث ارتفع الطلب في أمريكا الشمالية بمقدار ٠,٢مليون ب/ي وبنسبة ١٪ لتبلغ ١٩,٩ مليون ب/ي، كما انتعش الطلب في أوروبا الغربية فارتفع بمقدار ٠,٢ مليون ب/ي وبنسبة ١,٥٪ ليصل إجمالي الاستهلاك إلى ١٣,٩ مليون ب/ي. من جهة أخرى بقي الطلب في مجموعة المحيط الهادي التي تضم اليابان واستراليا ونيوزيلنده. دون تغير عن عام ١٩٩٤ وهو ٦,٦ مليون برميل/ يوميا بسبب تباطؤ النمو الاقتصادي في اليابان. لكن الزيادة في استهلاك الدول الصناعية لم يكن لها أثر يذكر على تجارة النفط العالمية لقد تمكنت تلك الدول

من زيادة امداداتها المحلية بكميات تساوي الارتفاع في الطلب أو تفوقه. وبالتالي بقيت وارداتها النفطية راكدة للسنة الرابعة على التوالي، علماً أن هذا الوضع يمكن أن يستمر في السنوات القليلة القادمة. وهذا هو أحد الأسباب الرئيسة في عدم انتعاش الطلب العالمي على الصادرات النفطية من الأقطار الأعضاء في أوبك. الجدير بالذكر أن الركود في الواردات النفطية للدول الصناعية في الأعوام الأخيرة يمثل النقيض للاتجاه الذي سارت عليه في السنوات التي سبقت ذلك.

- **الدول المتحولة:** تراجعت حدة الانخفاض في استهلاك النفط في هذه الدول وتشير التقديرات إلى أن التراجع في الطلب عام ١٩٩٥ بلغ ٠,٢ مليون ب/ي ليصل إجمالي الاستهلاك إلى ٦ مليون ب/ي مقابل تراجع ٠,٧ مليون ب/ي في عام ١٩٩٤. وجاء كل ذلك الانخفاض من جمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق. أما الطلب في مجموعة أوروبا الشرقية فقد استقر عند المعدل نفسه الذي كان سائداً في عام ١٩٩٤ وهو ١,٤ مليون ب/ي، كما استمر الانخفاض في حصة الدول المتحولة في الطلب العالمي على النفط من ١٤,٥٪ عام ١٩٩١ إلى ٨,٦٪ عام ١٩٩٥. لقد نجم ذلك عن التحسن في الأوضاع الاقتصادية لهذه المجموعة، خاصة أوروبا الشرقية، حيث تراجع الانخفاض في النمو الاقتصادي من ٩,٥٪ عام ١٩٩٤ إلى ٢,١٪ عام ١٩٩٥ علماً أن دول أوروبا الشرقية حققت نمواً مغايراً لتلك الاتجاهات السلبية التي سارت في السنوات الماضية، إذ نجحت هذه الدول في وقف التدهور في دخلها ليتمو بمعدل ٠,٢٪ عام١٩٩٥ مقابل تراجع بمقدار ٣,٨٪ في عام ١٩٩٤.

- **الدول النامية:** استمر الطلب في الدول النامية في الارتفاع بمعدلات تفوق بقية مناطق العالم حيث زاد بمقدار ٠,٩ مليون ب/ي وبنسبة ٤٪ ليصل إجمالي الاستهلاك إلى ٢٣,٢ مليون ب/ي. وقد انعكس هذا على تزايد حصتها في إجمالي استخدام العالم للنفط من ٢٨٪ عام ١٩٩١ إلى ٣٣٪ في عام ١٩٩٥ ويتوقع أن تزيد إلى ٣٦٪ في نهاية العقد. ويذكر أن الجزء الأكبر من الزيادة يعود إلى الدول الآسيوية التي ارتفع استخدام النفط فيها بمقدار ٠,٦ مليون ب/ي نتيجة ما تشهده هذه الدول من ازدهار اقتصادي وكانت الصين هي الرائدة في هذه الزيادة.

وارتفع الطلب في دول أمريكا اللاتينية بالمعدل نفسه الذي شهده في السنة الماضية ١٩٩٤ وهو ٢,٠ مليون ب/ي ليصل الإجمالي إلى ٦ مليون ب/ي ومن العوامل التي حدت قليلاً من زيادة الاستهلاك انخفاض الطلب في المكسيك بمقدار ٠,١ مليون ب/ي نتيجة لأزمتها الاقتصادية وانخفاض دخلها القومي. مما انعكس أيضاً على تراجع النمو الاقتصادي بدول أمريكا اللاتينية من ٤,٦٪ عام ١٩٩٤ إلى ١,٨٪ عام ١٩٩٥.

وتشهد الدول الأفريقية نمواً متواضعاً في الطلب بلغ ٠,١ مليون ب/ي ليصل إجمالي الاستهلاك إلى ٣ مليون ب/ي وهذا يعكس التنامي المحقق في المجال الاقتصادي البالغ ٣٪ وفي مجموعة الدول العربية زاد الطلب بمقدار ٠,١ مليون ب/ي.

ومن المتوقع أن يستمر الطلب العالمي على النفط في التصاعد بمعدلات ملموسة تعكس انتعاش المعدل العام للنمو الاقتصادي العالمي المقدر بـ ٤,٤٪ حتى نهاية العقد. وتشير التقديرات إلى أن الطلب يمكن أن ينمو بمقدار ٧ مليون ب/ي بحلول نهاية القرن. أي أن معدل الزيادة السنوية ستبلغ ١,٤ مليون ب/ي. ويعتبر الانتهاء من تراجع الطلب وبدء تزايد الاستخدام في جمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق بحلول عام ١٩٩٧ من العوامل المهمة في رفع تقديرات الطلب على النفط حتى ولو تباطأت معدلات النمو في بعض المناطق التي شهدت في السنوات السابقة معدلات نمو عالية. علماً أن مسيرة الطلب ستبقى رهينة الانجازات الاقتصادية والاجراءات والمؤثرات التشريعية.

٢) ـ اتسمت الامدادات النفطية بزيادة الانتاج العالمي بمقدار ١,٣ مليون ب/ي عام ١٩٩٥. وتشمل هذه الزيادة انتاج النفط الخام وسوائل الغاز الطبيعي والأنواع الأخرى من الوقود السائل كالنفط الثقيل في فنزويلا، والمستخرج من الفحم في جنوب أفريقيا والمستخرج من الرمال القارية في كندا، والكيماويات المضافة إلى غازولين السيارات، علاوة على الزيادة في حجم المشتقات النفطية الناجمة عن عملية التكرير. لقد جاءت أغلب الزيادة من خارج أوبك حيث توسعت النشاطات الخاصة بالإنتاج في مختلف مناطق العالم وتمكنت الصناعة النفطية من الاستفادة من جهود البحث والتطوير، الذي أنفقت الحكومات والشركات الكبرى، خاصة في الدول الصناعية، مئات

الملايين من الدولارات عليه. وأثمرت نتائج التطبيقات في رفع معدلات استخلاص النفط وتخفيض تكلفته وإمكانية الحصول عليه في المناطق الصعبة.

بلغت الزيادة في الامدادات من خارج أوبك ١,١ مليون ب/ي في عام ١٩٩٥ لتصل إلى ٤٢,٣ مليون ب/ي وعلى سبيل المقارنة فإن الامدادات من الأقطار الأعضاء في المنظمة والدول العربية الأخرى زادت بمقدار ٠,٣ مليون ب/ي. ويمثل بحر الشمال أهم مصادر الزيادة في الأعوام الأخيرة، حيث ارتفع انتاجه بمقدار مليوني ب/ي وهذا يعادل ٣٩٪. إن تلك الزيادة فاقت التوقعات السابقة بفارق كبير.

شهد عام ١٩٩٥ كذلك توسع نشاط الحكومة الأمريكية، لتشجيع النشاط الاستكشافي والتطويري المحلي، حيث وافقت على رفع حظر تصدير النفط من آلاسكا. وكذلك تخفيف العبء الضريبي بإعفاء المنتجين من الريع البالغ ١٢,٥٪ على استكشاف وانتاج النفط في المياه العميقة. إن هذه التطويرات تثير التساؤلات عما إذا كانت الزيادة من خارج المناطق التقليدية هي ظاهرة مؤقتة أم أنها ستستمر لفترة طويلة قادمة. إن ما يجري حالياً يمكن النظر إليه في إطاره التاريخي لاستقراء ما يجري في المستقبل، إذ أن المعلومات المتوفرة عن التطورات خلال الخمسة وأربعين عاماً الماضية تقدم مادة خصبة للنقاش، غير أنها لا توفر أساساً لرأي قاطع بشأن اتجاه دون آخر. فقد شملت تلك الفترة عصوراً عدة صاحبتها اتجاهات مختلفة. فعلى المستوى العالمي تراوح التغير السنوي في إجمالي الامدادات بين زيادة قدرها ٢,٨ مليون ب/ي أثناء فترة الانتعاش النفطي في الستينات وأوائل السبعينات من ناحية، وبين هبوط مقداره ٢,٥ مليون ب/ي في الفترة التي اعقبت زيادة الأسعار عام ١٩٧٩ واستمرت حتى منتصف الثمانينات، من ناحية أخرى. وهذه الأرقام تشمل الامدادات من داخل أوبك وخارجها. لكن الأمر يبدو أكثر وضوحاً بالنسبة للامدادات من خارج أوبك. فالمعدل السنوي للزيادة فيها يبلغ المليون ب/ي منذ عام ١٩٦٠ حتى الآن. باستثناء السنوات القليلة التي تلت انهيار الاتحاد السوفياتي، وهبوط انتاجه بنسب فاقت الزيادة في المناطق الأخرى. الجدير بالملاحظة أن الامدادات حققت تلك الزيادة في الفترة التي سادت فيها أسعار متدنية قبل عام ١٩٧٣، وكذلك في عصر الأسعار المرتفعة التي امتدت حتى عام ١٩٨٥.

بالنسبة للمستقبل يبدو أن الزيادة السنوية في الامدادات من خارج أوبك ستحافظ على معدلها التاريخي وهو مليون ب/ي. الملاحظ أن تلك الزيادة قد ترتفع بعض الأحيان كما هو الحال في عام ١٩٩٦ حيث يتوقع أن تصل إلى ٢ مليون ب/ي وذلك بعني انحسار الطلب العالمي على النفط أقطار الأوبك أو ركوده عند مستواه الحالي على أحسن تقدير وهو أمر لايدعو للتفاؤل حيث كانت أقطارنا حتى وقت قريب تتطلع إلى تحسن تدريجي في حصتها في الأسواق العالمية يتناسب وامكاناتها الضخمة.

هذا وتشير بعض التوقعات التي تمتد حتى نهاية العقد الأول من القرن القادم إلى أن الامدادات من خارج الأوبك سوف تتوقف عن النمو أو تنحسر بعد سنوات قليلة بسبب محدودية ما تملكه من موارد بترولية وارتفاع تكاليف استخراجها، الأمر الذي سيزيد الطلب على المصدرين التقليديين بصورة ملموسة. وتعتبر وكالة الطاقة الدولية من أبرز القائلين بذلك التوجه. غير أن القول بانخفاض الانتاج من خارج أوبك يصعب القبول به في ضوء الشواهد التاريخية والتطورات التي شهدتها السوق النفطية، حيث أن التوقعات بالانخفاض تشير دائما إلى حدوثه بعد سنوات قليلة، وعندما يحين الوقت يتم تغيير الفترة لتمتد إلى أفق جديد، كما حصل في بحر الشمال.

علاوة على ذلك يوجد عدد من العناصر الهامة، التي تؤدي إلى زيادة الصعوبة في التوصل إلى توقعات محدده، ومنها مدى استمرار الحكومات في الدول الصناعية في انفاق المبالغ الطائلة على البحث والتطوير في مجالات النفط والطاقة. كذلك امكانية مواصلتها لتخفيض الأتاوة على الانتاج النفطي. وبشكل عام يمكن القول أن المراجعة المستمرة للعوامل التي تؤثر على أسواق النفط ضرورية للتوصل إلى توقعات مقبولة تستطيع تحقيق التوافق بين الشواهد التاريخية والتطورات المحتملة في غضون السنوات القليلة القادمة وتوقعات مسارها في المديين المتوسط والطويل. وكما سبق ذكره فإن التوقعات تشير إلى استمرار تزايد الامدادات العالمية من النفط بمعدل يفوق الطلب عليه خلال عام ١٩٩٦، إذ يقدر أن تصل زيادة الانتاج من خارج أوبك إلى ١ مليون ب/ي مقابل ١,٥ مليون ب/ي في الطلب العالمي الكلي، مؤديا بذلك إلى زيادة الضغوط على الدول المصدرة.

٣) ـ شهدت أسعار النفط تقلبات مع تحسن نسبي مقارنة بالسنتين السابقتين محققة زيادة بنسبة ٨,٥٪ عن السنة الماضية، حيث ارتفعت الأسعار الفورية لسلة خامات أوبك من ١٥,٥٤ دولار/ برميل عام ١٩٩٤ إلى ١٦,٨٦ دولار/ برميل عام ١٩٩٥. يعود هذا التحسن إلى حدوث توافق بين الامدادات والطلب خلال النصف الأول من العام، حيث شهدت تلك الفترة تحسناً في الأسعار بزيادة بلغت ٢,٨ دولار/ برميل مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، غير أن استمرار تدفق الامدادات في الأشهر التي أعقبت ذلك بمعدلات تفوق الطلب عليها حالت دون ارتفاع الأسعار التي تراجعت إلى ١٦,٢ دولار /برميل في الربع الثالث. وكذلك مكنت البرودة الشديدة التي هبت على النصف الشمالي من الكرة الأرضية خلال الربع الرابع من رفع الأسعار لتصل إلى ١٦,٧ دولار / للبرميل وهو مستوى المعدل الذي بلغته في النصف الأول من العام. وهكذا يلاحظ في الأعوام الأخيرة أن أسعار الخامات الثقيلة ارتفعت بنسبة أعلى من الخامات الخفيفة. وتبع ذلك حدوث تقلص في الفروقات السعرية بين الخامات الخفيفة والثقيلة.

ثانياً: أسواق النفط العالمية والعوامل المؤثرة عليها

تواصل الحوار بين الدول المنتجة والدول المستهلكة خلال عام ١٩٩٥ لإيجاد قاعدة مشتركة لدعم استقرار السوق النفطية، كما استمرت الجهود المبذولة لحماية البيئة بما في ذلك العمل على تأمين أنواع الوقود النظيف. وأخذت العلاقات الاقتصادية الدولية بعداً جديداً أثر بدء منظمة التجارة العالمية بممارسة أعمالها في بداية العام. وتعزز الاتجاه نحو انشاء التجمعات الإقليمية الكبرى.

١ـ ففي مجال العلاقات الأوروبية عقد المؤتمر الأوروبي المتوسطي في برشلونة ١٩٩٥ لبلورة استراتيجية جديدة تحدد الأهداف المشتركة بين دول حوض المتوسط. وأكد الاعلان الذي صدر عن الاجتماع على ثلاثة موضوعات هي:

ـ خلق منطقة سياسية مشتركة للسلام والاستقرار تربط بين الدول المطلة على حوض المتوسط بما يساهم في إيجاد المناخ الملائم لتنمية اقتصادية مستدامة.

التطورات الدولية في مجال النفط والطاقة ـــ

٢- وعلى صعيد الحوار بين المنتجين والمستهلكين عقد المؤتمر الوزاري الرابع بين الدول المنتجة للنفط والدول المستهلكة له في فنزويلا في أيلول ١٩٩٥. وأبرز حاجة العالم إلى مصادر جديدة للنفط والغاز بما يلبي نمو الطلب عليهما وتطوير التكنولوجيا لتحسين الانتاج وتخفيف التلوث. وتبين أن الموضوع يتطلب حواراً مستمراً ليس فقط بين المنتجين والمستهلكين وإنما أيضاً بين المنتجين أنفسهم لإيجاد ضمانات لاستثماراتهم في مجال النفط وتأكيد المنافذ التسويقية ومستويات سعرية معقولة، حيث أن تقلب وتدني مستوى الأسعار وتزايد الامدادات من قبل الدول المنتجة للنفط غير الأعضاء في أوبك لا يساعدان على الوصول إلى صيغة تساعد على خلق الاستقرار والتوازن في السوق.

لقد أتاح اللقاء الفرصة للمعنيين والخبراء في الدول المنتجة والدول المستهلكة للطاقة لتبادل الآراء حول مرئياتهم بشأن تطور أسواق النفط والطاقة في السنوات القادمة وما ينطوي عليه ذلك من أهمية تأمين الأموال اللازمة للتوسع في الطاقات الإنتاجية ومن ضرورة زيادة التعاون الدولي والإقليمي لنقل التكنولوجيا والحد من الآثار السلبية لزيادة الاستهلاك.

٣- ومما يستدعي الانتباه تزايد الدعم العلمي لموقف الدول النفطية الداعي إلى تفادي القرارات العاجلة والمكلفة المتعلقة بالحد من انبعاث غاز ثاني اكسيد الكربون لكن الزخم السياسي الإعلامي لا زال يتجه نحو اختزال الاطار الأوسع لاهتمامات الاتفاقية الاطارية للتغير المناخي بالتركيز على موضوع غاز ثاني أكسيد الكربون. وبات الموضوع يتطلب المزيد من التنسيق والتعاون بين الدول المصدرة للنفط في مجال التوعية الإعلامية لمواجهة هذه الحملة وتأكيد اهتمامها بموضوع البيئة في إطارها الشامل، وتوضيح أولوياتها المتمثلة في تحقيق النمو الاقتصادي والاجتماعي لشعوبها. وعلى صعيد آخر فإن موضوع البيئة والعلاقة بين التلوث وقطاع الطاقة كان محل اهتمام مؤتمر الطاقة العالمي السادس عشر الذي عقد في طوكيو في تشرين الأول ١٩٩٥ حيث أشارت مداولات المؤتمر إلى أهمية استمرار البحث لإيجاد الحلول المناسبة للحد من تلوث البيئة دون التأثير السلبي على التنمية وامدادات الطاقة كما أبرز المؤتمر العلاقة بين الطاقة والبيئة بجوانبها المتعددة ومنها توفير التقنيات الحديثة وبأسعار مناسبة للتخلص

من آثار التلوث مما يستلزم تعزيز آليات التعاون الإقليمي والدولي وزيادة تدفق الاستثمارات ونقل التكنولوجيا بين الدول الصناعية والدول النامية.

٤- وعلى صعيد التطورات في المؤسسات والعلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية بدأت منظمة التجارة العالمية في مطلع عام ١٩٩٥ بإدارة العلاقات التجارية استناداً إلى النتائج التي توصلت إليها جولة الأرغواي في مفاوضات الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (GATT). وكان المهتمون بالطاقة والتنمية في أقطار الأوبك يأملون أن تؤدي اتفاقيات الغات وقيام المنظمة العالمية إلى زيادة تحرير التجارة العالمية والنمو الاقتصادي مما ينعش الطلب على النفط والطاقة وبالتالي زيادة الصادرات العربية النفطية إلى الأسواق العالمية إذا لم تتخذ الدول الرئيسية المستهلكة للنفط المزيد من الإجراءات التمييزية ضد استخدامه.

ولم يلق النفط الاهتمام الكافي خلال مفاوضات جولة الأرغواي لتخفيض التعريفات الجمركية المطبقة عليه وذلك لغياب التمثيل المؤثر لصالح الدول المنتجة الرئيسية في المفاوضات علاوة على عدم وجود تعرفة جمركية كبيرة عليه في العديد من دول العالم. ففي الدول الصناعية مثلاً تفرض الولايات المتحدة رسوماً نوعية على النفط الخام المستورد قدرها ١٠,٥ سنتاً للبرميل إذا زادت كثافته عن ٢٥ درجة API، ٥,٢٥ سنتاً إذا قلت كثافته عن ذلك. وبالنسبة للمنتجات يفرض عليها رسوم بواقع ١٠,٥ سنتاً للبرميل على النافثا وزيت الديزل وزيت الوقود، ٥٢,٥ سنتاً للبرميل على غازولين السيارات أما دول الاتحاد الأوروبي فهي لا تفرض رسوماً جمركية على النفط الخام والمنتجات المستخدمة كنقيم في صناعات التكرير والبتروكيماويات إلا أنها تفرض رسوماً قدرها ٦٪ على المنتجات الخفيفة والمتوسطة، ٣,٥٪ على زيت الغاز الذي يزيد محتواه الكبريتي عن ٠,٢٪ وكذلك على زيت الوقود. ويستثنى من هذه التعرفة العديد من الدول والمجموعات ومنها:

- دول البحر الأبيض المتوسط (عدا ليبيا) ومنها تونس والجزائر ومصر وسوريا.
- الدول التي تتمتع بنظام الأفضليات المعمم وذلك طبقاً لسقوف تحدد سنوياً لكل دولة وكانت الدول العربية تقع ضمن هذه المجموعة.

وبصورة لم تكن متوقعة قرر الاتحاد الأوروبي في كانون الأول ١٩٩٤ تغيير قواعد العمل بنظام الأفضليات المعمم وذلك بإخضاع الواردات البترولية للاتحاد من السعودية وليبيا إلى تعرفة جمركية . وبموجب هذا الاجراء تم فرض تعرفة جمركية على مستوردات المشتقات البترولية من السعودية على أساس ٥٠٪ من التعرفة في نيسان ١٩٩٥، ١٠٠٪ من التعرفة في كانون الثاني ١٩٩٦. وستخضع المستوردات البترولية من ليبيا إلى تعرفة بواقع ٥٠٪ من التعرفة في كانون الثاني ١٩٩٦و ١٠٠٪ من التعرفة في كانون الثاني ١٩٩٧. بعد ذلك ستقوم دول الاتحاد الأوروبي بتخفيض التعرفة الجمركية على وارداتها من المنتجات البترولية بشكل تدريجي بنسب تتراوح بين ٠.٣٪ و ٤٠٪ بحيث تصبح التعرفة ٤,٧٪ على المنتجات الخفيفة والمتوسطة و ٣,٥٪ على زيت الغاز وزيت الوقود.

ومما أثار الاستغراب أن هذه الاجراءات التقليدية تأتي في الوقت الذي لا زالت فيه دول مجلس التعاون الخليجي ومنها السعودية من ناحية ودول اتحاد المغرب العربي ومنها ليبيا من ناحية أخرى مستمرة في التفاوض مع الاتحاد الأوروبي بغرض الوصول إلى اتفاق لإيجاد منطقة للتجارة الحرة بين كل منهما وبين الاتحاد.

ثالثاً: مكانة الدول العربية في التجارة البترولية العالمية

بقيت الصادرات النفطية للأقطار الأعضاء في أوبك ثابتة تقريباً في الأعوام الأخيرة. بل أن المعلومات المتوفرة تشير إلى أنها انخفضت بنسبة ١,٦٪ في عام ١٩٩٤ لتبلغ ١٤,٩ مليون بالمقارنة مع ١٥,١ مليون ب/ي في عام ١٩٩٣. ويعود التراجع في إجمالي الصادرات إلى انخفاض الكميات المصدرة من النفط الخام بمقدار ٤٠٠ ألف ب/ي لتصل إلى ١١,٩ مليون ب/ي في عام ١٩٩٤ مقابل ١٢,٣ مليون ب/ي في عام ١٩٩٣. ولم تؤد الزيادة في صادرات المنتجات النفطية إلى التعويض عن الانخفاض في صادرات النفط الخام حيث ارتفعت صادرات المنتجات النفطية بمقدار ١٥٥ ألف برميل/ي لتصل إلى ٢,٩١ مليون ب/ي في عام ١٩٩٤ بالمقارنة مع ٢,٧٥ مليون ب/ي في عام

١٩٩٣. تعتبر الدول الصناعية هي المستورد الرئيسي للنفط الخام من الدول العربية حيث انخفضت هذه الصادرات من حوالي ٩,٢ مليون ب/ي في عام ١٩٩٣ إلى حوالي ٨,٥ مليون ب/ي عام ١٩٩٤ ونتيجة لذلك انخفضت حصة الدول الصناعية في صادرات النفط الخام من الدول العربية من ٧٥٪ عام ٧١٪ عام ١٩٩٤.

ونتيجة للتطورات السابقة طرأ انخفاض طفيف على الصادرات النفطية من الدول العربية لتصل إلى ١٥,٩ مليون ب/ي عام ١٩٩٤ مقابل ١٦ مليون ب/ي عام ١٩٩٣ وأدى ذلك إلى تراجع نسبة الصادرات النفطية العربية إلى الصادرات العالمية من حوالي ٣٧,١ ٪ عام ١٩٩٣ إلى ٣٥,٤ ٪ عام ١٩٩٤.

كذلك تراجعت صادرات الغاز الطبيعي من الأقطار الأعضاء في أوبك بنسبة ٦,٥٪ خلال عام ١٩٩٤ حيث وصلت إلى ٣٧,٤ مليار متر مكعب بالمقارنة مع ٤٠ مليار متر مكعب عام ١٩٩٣ وذلك على الرغم من التزايد المستمر في الصادرات العالمية من الغاز الطبيعي التي ارتفعت بنسبة ٤,٢٪ خلال عام ١٩٩٤ لتصل إلى ٣٥٧,٦ مليار متر مكعب مقابل ٣٤٣,٤ مليار متر مكعب عام ١٩٩٣.

رابعاً: انعكاسات التطورات في اسواق النفط العالمية على أقطار الأوبك

تحسن الاداء الاقتصادي في أقطار الأوبك خلال عام ١٩٩٥ وذلك نتيجة لزيادة عوائدها النفطية ونجاح عدد منها في تحقيق نتائج ملموسة ضمن اطار سياسات الاصلاح الاقتصادي وتكثيف الجهود الرامية لتشجيع القطاع الخاص على القيام بدور أكبر في النشاط الاقتصادي وتحسين كفاءة الاداء الاقتصادي بشكل عام. ويمكن تتبع انعكاسات التطورات في أسواق النفط العالمية على أقطار أوبك من المؤشرات الاقتصادية والمالية التي تتناولها تباعاً:

١ـ العوائد النفطية:

بلغت العوائد النفطية للأقطار الأعضاء في عام ١٩٩٥ قرابة ٩٣ مليار دولار بزيادة تقارب ١٠مليار عن عام ١٩٩٤. وتعود هذه الزيادة إلى التحسن الذي

شهدته أسعار النفط في عام ١٩٩٥ حيث ارتفعت أسعار نفوط الأقطار الأعضاء بنسب تراوحت بين ٧,٥٪ لخليط صحراء الجزائر و ١٣,٩٪ للعربي الثقيل. ولم يكن هذا التحسن من الناحية الاسمية فقط دائماً أيضاً من الناحية الحقيقة إذا ما أخذ في الاعتبار كلاً من التضخم وتقلبات أسعار صرف العملات الرئيسية مقابل الدولار. ومما لا شك فيه أن تزايد العوائد النفطية كان له آثار ايجابية على المؤشرات الاقتصادية الأساسية للأقطار الأعضاء حيث ارتفع الناتج المحلي الإجمالي وانخفض العجز في ميزان الحساب الجاري وفي الميزانيات الحكومية. لكن القوة الشرائية للعوائد النفطية بالأسعار الحقيقة تراجعت بشكل واضح نتيجة لانخفاض الدولار وزاد من حدة هذا الأثر أن الاتحاد الأوروبي وهو الشريك التجاري الأول للأقطار الأعضاء زاد أسعار صادراته لتشمل التضخم إضافة إلى فروقات السعر في صرف العملات مقابل الدولار وتنطبق الحالة نفسها على الاستيرادات من اليابان حيث زاد سعر صرف الين خلال عام ١٩٩٥. والملاحظ أن الدولار انخفض بصورة متواصلة خلال ربع القرن الماضي حيث أصبح يساوي ١,٥ مارك ألماني مقابل ٤ ماركات في أوائل السبعينات كما أنه أصبح يعادل ١٠٠ين ياباني مقابل ٣٥٠ ين.

إن أخذ هذه العوامل في الحسبان يوضح أن العوائد النفطية للأقطار الأعضاء (بالأسعار الحقيقة لعام ١٩٩٥) بقيت ثابتة تقريباً عند مستوى ٩٠ مليار دولار في بداية التسعينات وهذا يقل عن ثلث المستوى الذي بلغته في الثمانينات عندما قاربت من ٣٠٠ مليار دولار إن دور العائدات النفطية بعملية التنمية يتطلب أخذ الزيادة السكانية بعين الاعتبار إذ أن عدد السكان في الأقطار الأعضاء يبلغ حالياً ١٥٨ مليون نسمة بعد أن كان ٨٩ مليوناً قبل عشرين عاماً. وبالتالي فإن نصيب الفرد الواحد من العائدات البترولية انخفض من ١٧٠٠ دولار في منتصف السبعينات إلى ٥٥٠ دولاراً في الوقت الحاضر. وهذا يوضح إلى حد كبير مدى تقلص الموارد المتاحة لتنمية الأقطار عبر العقدين الماضيين.

٢ـ الناتج المحلي الإجمالي:

استمر تحسن الاداء الاقتصادي في الأقطار الأعضاء بشكل عام وارتفع الناتج المحلي الإجمالي لهذه الأقطار مجتمعة في عام ١٩٩٤ إلى ما يربو على ٤٣٠ مليار

دولار (بالأسعار الجارية) أي بزيادة قدرها ١,١٪ عن مستواه في عام ١٩٩٣. وتتواكب هذه التطورات مع النهج الذي تتبعه الأقطار الأعضاء منذ سنوات شأنها في ذلك شأن غالبية الدول النامية والمتمثل في انتهاج سياسات التصحيح الاقتصادي عن طريق اعطاء دور أكبر للقطاع الخاص في إدارة الاقتصاد وتقليص الانفاق العام وترشيده وتشجيع الصناعات التصديرية والحد من الاستيراد إن اعتماد الاقتصاد في الأقطار الأعضاء على العوائد النفطية وبروز مشكلة الديون الخارجية وتزايد أعبائها في عدد منها يتطلب زيادة الإيرادات غير النفطية لتحقيق التنمية في النشاطات المختلفة.

٣- ميزان الحساب الجاري:

شهد العجز في ميزان الحساب الجاري لمجمل الأقطار الأعضاء (عدا العراق) انخفاضاً ملحوظاً في عام ١٩٩٥ ليبلغ ٩,٤ مليار دولار وهذا يعادل خمس العجز الذي شهدته موازين الحسابات الجارية لهذه الأقطار عام ١٩٩١ ويعزى هذا الوضع إلى السياسات الاقتصادية الاصلاحية التي تطبقها الأقطار الأعضاء بهدف تنويع القاعدة الإنتاجية وتحرير التجارة الخارجية إلى جانب التحسن النسبي الذي شهدته العوائد النفطية.

٤- الميزانيات الحكومية:

لا زالت الميزانيات الحكومية للأقطار الأعضاء (عدا العراق) تعاني من عجز حاد بلغ في مجموعة ٣١,٤ مليار دولار عام ١٩٩٤ وباستثناء الميزانية الحكومية لدولة قطر التي حققت فائضاً فإن الميزانيات الحكومية لباقي الأقطار الأعضاء شهدت تراجعا في حجم الايرادات العامة بالمقارنة مع النفقات. ولعل الإيجابية التي اتسم بها عام ١٩٩٥ هي انخفاض حجم العجز في إجمالي الميزانيات الحكومية للأقطار الأعضاء للسنة الرابعة على التوالي بعد أن وصل العجز اقصاه في عام ١٩٩١ عندما بلغ ٦٥,٦ مليار دولار.

أخبار وأرقام

إعداد
لبنى محمود

مؤشرات إيجابية جديدة للاقتصاد السوري

نشرت صحيفة تشرين اليومية التي تصدر بدمشق في عددها رقم ٦٦٧٥ تاريخ ١٩٩٦/١١/٢٤ تقريراً عن الأداء الاقتصادي في سورية لعام ١٩٩٥، وقد جاء في التقرير مايلي:

(١) تطور الانتاج المحلي خلال السنوات ١٩٩٣ ــ ١٩٩٤ ــ ١٩٩٥

والأرقام بمليار ليرة سورية

البيان	١٩٩٣	١٩٩٤	١٩٩٥	معدل التغير
بالأسعار الجارية	٧٠٦ر٣	٨٣٥ر٤	٩٨٨ر٥	١٨ر٣٪
بالأسعار الثابتة	١٨٣ر٧	١٩٥ر٣	٢١٥ر٣	٩ر٧٪

(٢) ازدياد الناتج المحلي خلال السنوات ١٩٩٣ ــ ١٩٩٤ ــ ١٩٩٥

الأرقام بمليار ليرة سورية

البيان	١٩٩٣	١٩٩٤	١٩٩٥	معدل الزيادة
بالأسعار الجارية	٤١٣ر٨	٤٩٦ر٥	٥٩١ر٩	١٩ر٦٪

(٣) تطورات الاستثمار خلال السنوات ١٩٩٣ ــ ١٩٩٤ ــ ١٩٩٥

الأرقام بمليار ليرة سورية

البيان	١٩٩٣	١٩٩٤	١٩٩٥	معدل التغير
نصيب القطاع العام	١١٧ر٥	١٥٠ر٤	١٨٩ر٦	٣٢ر٨٪
نسبته إلى الاجمالي	٢٦ر٩٪	٣٠ر٣٪	٣٢ر٠٪	

(٤) نصيب القطاعات الاقتصادية في مجمل الاستثمارات لعام ١٩٩٥

الأرقام بمليار ليرة سورية

البيان	القطاع العام	القطاع الخاص	الاجمالي
الزراعة والري	٧٠ر٣	٩ر٥	٧٩ر٨٪
الصناعة الاستخراجية	٢ر٨	١ر٢	٤ر٩٪
الصناعة التحويلية	٤ر٩	٧ر٨	١٢ر٧٪
الكهرباء والماء	١١ر٢		١١ر٢٪
البناء والتشييد	٦ر٠	٢ر٩	٨ر٩٪
التجارة	٤ر٥	٨ر٥	١٣ر٠٪
النقل والمواصلات	٤ر٥	٨ر٥	١٣ر٠٪
المال والتأمين والعقارات	٠ر٣	٩ر٧	١٠ر٠٪
الخدمات	٧ر٦	٥ر٨	١٣ر٤٪

المجموعة العربية للتأمين «أريج» تحقق نتائج طيبة عام ١٩٩٥

وزعت المجموعة العربية للتأمين «أريج»، ومقرها الرئيسي دولة البحرين، تقريرها السنوي وميزانيتها الختامية لعام ١٩٩٥، وقد أظهر التقرير نتائج مميزة شملت نشاطات الشركة الاكتتابية والاستثمارية محققاً أفضل الأعوام من حيث مستوى الأقساط وحجم الاستثمار والنتائج النهائية. ونورد فيما يلي أهم الأرقام التي تضمنها التقرير.

الأرقام بملايين الدولارات

	١٩٩٤	١٩٩٥
الأقساط الإجمالية	٣١٧	٣٤٣,١
الأقساط المكتسبة	٢٢٩,٧	٢٣٣,٠
الربح الاكتتابي	٢٣,٥	٣٣
أصول الاستثمار	٤٨٤	٥٦١
دخل الاستثمار	٢٠,٤	٣٥,٣
مجموع الموجودات	٧٢٣,٦	٨٢٣,٩
الربح النهائي	٢٠,٢	٣٦,٣

وكما هو معروف فشركة أريج ـــ كبرى شركات إعادة التأمين العربية ـــ يأتي ترتيبها بالمرتبة (٧٢) بين شركات إعادة التأمين العالمية... وقد حققت تواجداً طيباً خلال السنوات الماضية وكانت قد باشرت حديثاً دخولها سوق التأمين المباشرة في إطار خطتها لتوسيع قاعدة أعمالها.

نمو سوق التأمين التونسية ١٩٩٥

سجلت سوق التأمين التونسية نمواً في أقساط التأمين خلال عام ١٩٩٥، وفي الوقت نفسه سجلت السوق انخفاضاً في إجمالي التعويضات المدفوعة، كما هو وارد أدناه:

البيان	١٩٩٤ (بمليون دينار تونسي)	١٩٩٥ (بمليون دينار تونسي)	معدل الزيادة ٪
أقساط التأمين	٣٨١,٨٨	٣٩٧,٤٥	٤,٠٨
إجمالي التعويضات المدفوعة	١٨٥,٠٤	١٦٦,٩٧	١٣,٨
معدلات الأرباح	[illegible]	[illegible]	٨,٤٨

وهذه الأرقام لا تشمل شركة التأمين على الصادرات والشركة التونسية لإعادة التأمين.

ويمثل معدل النمو في عام ١٩٩٥ انخفاضاً عن معدل النمو في العام الذي سبقه والذي بلغ ٨,٧٢ بالمئة.

شركة إعادة تأمين عربية جديدة...!!!

في اجتماع مشترك بين شركة أبو ظبي للاستثمار وعدد من شركات التأمين الوطنية في دولة الإمارات العربية المتحدة تمت مناقشة مشروع إنشاء شركة إعادة تأمين في ضوء

دراسة الجدوى الاقتصادية التي أعدتها شركة « بيت مارويك » لهذه الغاية .

وتفيد بعض الأنباء أنّ المجتمعين يبدو وكأنهم قد وافقوا مبدئياً على قيام الشركة المذكورة . وتقرر تحديد رأسمالها بـ ٥٥٠ مليون درهم إماراتي (حوالي ١٥٠ مليون دولار) ، وفي تفسير لقيام شركة إعادة التأمين المزمعة أفادت مصادر شركة أبو ظبي للاستثمار « بأن للمشروع أهميته الاقتصادية بالنسبة لاقتصاد دولة الإمارات وذلك بسبب وجود سيولة مالية عالية ولعدم وجود شركة إعادة محلية بالرغم من أن شركات التأمين العاملة في سوق الإمارات يبلغ عددها ٤٧ شركة . بينها ١٩ شركة وطنية و ٢٨ شركة أجنبية .... » .

خسائر الكوارث الطبيعية تبلغ مستوى قياسيا جديدا

ليس ثمة خلاف في أن عام ١٩٩٥ قد سجل أعلى الأرقام بالنسبة للخسائر التي سببتها الكوارث الطبيعية ، وأن التوجه العام لهذه الخسائر يبدو وكأنه في تصاعد دائم .

« ميونيخ ري » و « سويس ري » الشركتان الأكبر في إعادة التأمين . قدّمتا تقارير مفصلة حول هذه الخسائر ، ومع أن الأرقام التي أوردتها هذه التقارير تختلف عن بعضها باختلاف المعطيات الاحصائية التي بنيت عليها ، إلّا أن كل منهما يؤكد الاستنتاج الذي أشرنا إليه في بداية هذا الخبر . ونعرض فيما يلي لهذه الأرقام .

عام ١٩٩٥ الأرقام « بليون دولار أمريكي »

البيان	Swiss Re.	Munich Re.
الخسائر الاقتصادية	١٥٠ر	١٨٠ر–
الخسائر التأمينية	١٤ر٦	١٦ر–
زلزال كوبي في اليابان :		
الخسائر الاقتصادية	٨٢ر٤	١٠٠ر
الخسائر التأمينية	٣ر٥	٣ر

استراليا تدخل «البازار»

QBE شركة التأمين وإعادة التأمين الاسترالية حققت صفقة جديدة بشرائها شركة «Allstate» لإعادة التأمين العاملة في المملكة المتحدة والمملوكة لمجموعة «Allstate» الأمريكية ، بمبلغ قدره (٥٨ر٣) مليون دولار أمريكي .

مسؤول في شركة QBE أوضح أن الميزة المتوخاة من الشراء هي ما تحققه الصفقة من تكامل في محفظتي الشركتين العاملتين في لندن مع احتمالات تراكم ضعيفة .

اليابان في المرتبة الأولى.....!!!

ذكرت شركة SWISS Re (وهي ثاني أكبر

شركة إعادة تأمين في العالم) في دراسات إحصائية أعدتها عن أسواق التأمين العالمية أن أقساط التأمين في اليابان قد بلغت ٣٠٫٨ بالمئة من جملة الأقساط في العالم تلتها مباشرة الولايات المتحدة بحصة قدرها ٣٠٫٢ بالمئة، وهذه هي المرة الأولى التي تتقدم فيها اليابان، ولو تقدماً طفيفاً، على الولايات المتحدة في حجم أقساط التأمين.

أما بالنسبة لحصة الفرد السنوية من أقساط التأمين فقد جاءت المراتب الثلاثة الأولى وفق الترتيب التالي:

اليابان	٤٨٥٠ دولار أمريكي
سويسرا	٣٥٨٧ دولار أمريكي
الولايات المتحدة	٣٥٨٧ دولار أمريكي

ومن جهة أخرى فقد ذكرت نفس المصادر أن مجموع الأقساط المكتتبة في العالم عام ١٩٩٤ قد بلغ ١٩٤٠ بليون دولار أمريكي.

هجرة البلايين

ذكرت صحيفة الحياة اللندنية في عددها ١٢٣٩٤ بتاريخ ٢٣/تشرين الأول/اكتوبر/١٩٩٦ أن محافظ المصرف المركزي الأردني «زياد فريز» قدّر حجم إجمالي رؤوس أموال الشركات المدرجة في أسواق رأس المال العربية عام ١٩٩٥ بنحو (٥٠) بليون دولار. في حين بلغت قيمة الأصول الأجنبية التي يملكها القطاع الخاص العربي خارج المنطقة العربية بنحو (٦٧٠) بليون دولار. مبيناً أن أسواق رأس المال العربية لا تزال تعاني صغر حجمها وضيق نطاقها وقصور الأطر القانونية والتشريعية والمؤسسية التي تحكم نشاطها، فضلاً عن ضعف اهياكل الإدارية التي تنظم الأسواق المالية العربية والتركيز المؤسسي لحيازة الأوراق المالية.

مجموعة أعداد «الرائد العربي»

يتوفر لدى مجلة «الرائد العربي» عدد محدود من المجموعة الكاملة لاصداراتها السابقة بدءاً من العدد الأول وحتى العدد الثامن والأربعين» وقد جمعت في ستة كتب مجلدة تجليداً ممتازاً، وحدد ثمن المجموعة الواحدة بـ(٥٠٠٠) دولار أمريكي بما في ذلك أجور الإرسال بالبريد العادي.

فيرجى ممن يرغب اقتناءها الكتابة إلى مجلة «الرائد العربي» بدمشق ليتسنى تأمين طلبه في الوقت المناسب.

الإعلان

في مجلة "الرائد العربي"

يسر مجلة "الرائد العربي" أن تعلن عن قبولها نشر إعلانات تجارية على صفحاتها وتشمل هذه الإعلانات بشكل أساسي مايلي:

١ . إعلانات عن شركات التأمين وإعادة التأمين العربية والأجنبية.
٢ . إعلانات عن شركات الوساطة التأمينية وبيوتات الاستثمار.
٣ . إعلانات عن المصارف العربية وبطاقات الائتمان.
٤ . إعلانات عن الحاسب الآلي "الكمبيوتر" والبرامج الخاصة به.
٥ . إعلانات عن شركات الطيران والخطوط الجوية.

تنشر إعلانات لاتتعلق بالأنشطة أعلاه يتم الاتفاق عليها بشكل خاص.

الأسعار

أولاً: للإعلانات الواردة من خارج الجمهورية العربية السورية:

صفحة داخلية أسود وأبيض	٣٠٠ دولار أمريكي
نصف صفحة داخلية أسود وأبيض	١٣٥ دولارا أمريكيا
غلاف داخلي ملون	٦٠٠ دولار أمريكي

ثانياً: للإعلانات من داخل الجمهورية العربية السورية:

صفحة داخلية أسود وأبيض	١٠٠٠٠ ليرة سورية
نصف صفحة داخلية أسود وأبيض	٧٥٠٠ ليرة سورية
غلاف داخلي ملون	٣٠٠٠٠ ليرة سورية

في حال الإعلان لأكثر من مرتين متتاليتين يمكن منح تخفيضات يتفق بشأنها مع هيئة التحرير.

دعوة
إلى الكتاب والباحثين
في شؤون التأمين وإعادة التأمين

ترحب مجلة "الرائد العربي" وهي تبدأ عامها الثالث عشر بإسهامات الاخوة والأخوات من العاملين في أسواق التأمين العربية المختلفة، الذين يدفعهم حرصهم على تحسين الوعي التأميني ونشر الثقافة التأمينية بين العاملين في هذه الأسواق، وبكل من يعنيهم الأمر، أن تخوطهم علماً بأنها ستيسرها لاستثمار هذه المساهمات ونشرها على صفحات المجلة.

في إطار مايلي:

١ ـ أن تعالج بعض قضايا التأمين وإعادة التأمين بأسلوب علمي ودقيق.

٢ ـ أن تعالج بعض القضايا الاقتصادية العربية الراهنة وقضايا التنمية على مستوى الوطن العربي.

٣ ـ تحرص المجلة على ترتيب ما يرد فيها بالإشارة الواضحة لمصدره كلما اقتضى الأمر ذلك.

٤ ـ سوف يكون معيار النشر الموضوعية والجدة.

٥ ـ يفضل أن تكون المساهمة مصوغة، خاصة لاختصار الأعضاء، وإذا لم يتيسر ذلك فأن تكتب على وجه واحد من الورقة وبخط واضح.

٦ ـ أن لا يتجاوز حجم المساهمة أو الدراسة ١٠ ـ ١٢ صفحة من القطع الكبير على الآلة الكاتبة.

٧ ـ ترحب المجلة بتقارير تغطي الندوات والمؤتمرات ونشر مراجعات الكتب الحديثة المتعلقة بصناعة التأمين والقضايا الاقتصادية عموماً.

٨ ـ في الوقت الذي تقدر فيه المجلة بالغ التقدير مايصلها من إسهامات فإنها ستدفع مكافأة مالية عما تقبله للنشر فيها. وتعتبر أن القيمة المعنوية لمساهمة أعلى بكثير من أية مكافأة.