



AL - RAEÉD AL - ARABI

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

العدد : الأول السنة الأولى تموز - يوليو - ١٩٨٣

هيئة التحرير

الدكتور، عزيز صقر، رئيساً

السيد، محمد أبو قرن، نائباً للرئيس

السيد، عبد اللطيف عبود، عضواً

" السيد، زياد مطيع،

" السيد، صديق عبد المسيح،

السيد، جابر خير بك، سكرتير التحرير

★ المواضيع المنشورة في هذا العدد لا تعبر بالضرورة عن رأي المجلة
★ ترتيب المواضيع يخضع لاعتبارات طباعية فقط

المحتوى

ص

- الرائد العربي في الاقتصاد والتأمين
رئيس التحرير ٣
- هذه المجلة
عبداللطيف عبود ١١
- اعادة التأمين العالمية ٠٠ حكاية من الحذر
ر. ل. كارتير ١٣
- مشاكل اعادة التأمين في الدول النامية
محمد الأمين عثمان ٢١
- شروط التخلي ٠٠ أو تفيير الرحلة البحرية
السويسرية لاعادةالتأمين ٢٩
- مسؤولية الطبيب عن خطئه في التشخيص
المحامي : نزار عرابي ٤٤
- اقتصاديات التأمين في القطر العربي السوري
د. عزيز صقر ٥٦
- قضية وقرار
٧١
- الكوارث الطبيعية وأهم الخسائر في الممتلكات
٧٥
- أخبار التأمين
٧٧

جميع المراسلات باسم

هيئة التحرير

على العنوان التالي

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

دمشق - سورية ص. ب: ٥١٧٨

الإفتاحية

الرائد العربي في الاقتصاد والتأمين

بقلم : رئيس التحرير

منذ مدة ليست بالقصيرة ونحن في شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين نفكر بان الوقت قد حان لتسهم الاتحادية باغناء الثقافة التأمينية والاقتصادية في المنطقة العربية ، بعد ان قطعت هذه المؤسسة العربية شوطاً لا بأس به على طريق تحقيق الاهداف التي انشئت من اجلها ، فقد استطاعت مع باقي الشركات الشقيقة المتخصصة في إعادة التأمين ان تلعب دوراً كبيراً في التخفيف من نزيف اقساط الإعادة التي كانت تذهب الى معيدي التأمين الأجانب ، كما قامت بمجهودات ملموسة في تعريب هذه الصناعة بمختلف مكوناتها . يضاف الى ذلك انها استطاعت ان تبني شبكة من علاقات التعاون الوثيق مع أسواق التأمين الشقيقة ومع الأسواق الدولية .

إن إعادة التأمين العربية قد شهدت في العقدین الأخيرین تطوراً كبيراً تجلّى باقامة عشرة شركات متخصصة في هذا النشاط ، بعضها قطري والبعض الآخر عكس المشاعر القومية العربية بضرورة ايجاد مشروعات عربية مشتركة من هذا النوع كجهد على طريق التكامل الاقتصادي العربي ، وهكذا جاءت شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين كواحدة من هذه المشروعات التي تهدف اولاً واخيراً الى خدمة الاقتصاد الوطني في الدول التي تملكها بشكل خاص وفي الوطن العربي الكبير بوجه عام .

إن اي نشاط اقتصادي او مهنة تحتاج ان تعبر عن نفسها والى وسيلة لنشر بحوثها وافكارها والى باحثين بفنونها ويطورونها باستمرار بحيث تواكب التطور الامام الحاصل في الوطن العربي وفي العلم . ومن هذا المنطلق نقول

وانني إذ اصر كرئيس لتحرير هذه المجلة التأمينية الاقتصادية على الصفة الموضوعية لها ، أود أن أقول بكل صراحة ووضوح ان هذه الفصلية لن تكون مجرد دراسات أو أخبار صماء محايدة ، اننا من خلالها متحيزون: لوحد الأمة العربية ومصالحها من المحيط الى الخليج لحرية جماهيرها ومواطنيها الذين استعبدوا واستعمروا مئات السنين ولتحرير أرضها المفتصبة في أكثر من بقعة ، ولبناء مجتمعها الجديد باقتصاد متين جديد يحقق من خلاله العدالة الاجتماعية وامكانيات الصمود في وجه الغزاة والطامعين الذين اوصلونا من خلال أسلوب الإبادة الذي يتبعونه الى حقبة الحياة أو الموت .

اننا اذ نأمل مشاركة كل الأشقاء العرب القادرين على المساهمة ، والأصدقاء في الخارج ، فاننا في نفس الوقت نشكر كل من ساهم في استقبال هذا العدد وأرسل دراساته وافكاره لنشرها وتعميمها ، ونأمل مع كل المخلصين أن تكون « الرائد العربي » صوتاً ثقافياً تأميناً جديداً يفني هذا الحقل بدراسات علمية رصينة تخدم سوق التأمين العربي ومستقبله .

إن شكرنا الخاص هو للمسؤولين في القنطر العربي السوري وعلى رأسهم سيادة الرئيس المناضل حافظ الأسد رئيس الجمهورية العربية السورية والسيد أحمد أسكندر أحمد وزير الإعلام ، على التسهيلات التي قدمت من أجل أن ترى هذه الفصلية المتخصصة في شؤون الاقتصاد والتأمين النور على أرض سورية العربية المناضلة كجهد نوعي على طريق النضال الفكري المقدس .

* * *

ان صناعة التأمين بشكل عام واعادة التأمين بشكل خاص وكأحد الأنشطة الاقتصادية البالغة الخصوصية ، قد خطت في بلادنا العربية خطوات كبيرة ، كما انها أصبحت تضم نخبة ممتازة من الكوادر الفنية . وهذا لا بد وان يحتاج الى منبر يعبر من خلاله عن نفسه عن طموحاته وعن المشكلات التي يعاني منها وسبل حلها كطريق للارتقاء الى مستويات أفضل في هذه الصناعة . ولا شك أن هناك مجهودات طيبة تبذل من بعض الأشقاء العرب على هذا الطريق ، وان عطاءاتهم تمد هذه الصناعة ببحوث ودراسات قيمة تعبر عن غيرة وطنية وقومية لدعم اقتصاديات هذه المنطقة . ولعل « الرائد العربي » واحد من هذه المجهودات التي تأمل من خلالها أن تساهم صناعة التأمين العربية والاقتصاد العربي ، الذي يشهد تطوراً هائلاً لفت أنظار العالم ، بالتعبير عن نفسها كواقع قائم وتاهداف نطمح الى تحقيقها . كما نأمل أن يجد الباحثون العرب في شتى مجالات العلوم الاقتصادية والمالية في « الرائد العربي » فرصة كبيرة لنشر بحوثهم وممارسة وطنيتهم وقوميتهم في نشر الثقافة التأمينية والاقتصادية وتعميمها في كل الأقطار العربية وايصالها الى كل المختصين والمشتغلين في هذه الصناعة وكذلك الى المواطن العربي الذي ما زال في كثير من بقاع وطننا يحتاج لى مزيد من المعرفة في هذه الموضوعات كي يدرك فائدتها ويمارسها في حياته اليومية ويعتمد عليها في مواجهة أخطار الحياة سواء بالنسبة للنفس ام للممتلكات .

ان « الرائد العربي » وهي تخرج الى الوجود كمجلة دراسات فصلية تهدف كذلك في جملة ما تهدف اليه ان تضع بين يدي رجال التأمين العرب خلاصة نتاج وبحوث خيرة رجال هذه المهنة من شتى اصقاع العالم بغية خلق تواصل متكافئ عميق بيننا وبين هؤلاء الأشخاص وفكرهم واسواقهم وخبراتهم . وإنه لمن نافلة القول أن نشير الى أن جيل الشباب العرب من المثقفين الاقتصاديين الذي قد يصعب عليه ايجاد المكان المناسب لينشر نتاجه وللتعبير عن نفسه وكفاءته ، سيجد في « الرائد العربي » فرصة كبيرة تأخذ بيده وتشر امكاناته وتعرف الآخرين عليه سواء في داخل وطننا العربي ام خارجه . خدمة له ولهذه الصناعة التي تحتاج الى المزيد من الدراسات والبحوث نظراً لأنها في كل يوم تصادف الجديد في هذا العالم السريع التغير .

اننا في « الرائد العربي » سنحاول أن نكون عامل بناء كبير للنشاط التأميني في منطقتنا العربية ودفعه خطوات ابعد على طريق التحديث والتطور العلمي الهائل الذي اصبح الفاصل الحاد بين المجتمعات المتقدمة والمجتمعات المتخلفة .

إن من إحدى الخصائص الأساسية لإعادة التأمين كونها ذات صفة عالمية ، وكل عمل جديد يسعى إلى تأكيد هذه الصفة يجب أن يلقي الترحيب من أولئك المعنيين بخير هذه الصناعة . ولهذا فإن الإصدار الأول للمجلة الفصلية لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين هو حدث هام في هذا المجال ويعطي بعداً جديداً لانتشار المعرفة في أمور إعادة التأمين على نطاق عالمي . إذ إن من العناصر الحيوية التي تؤثر في اتخاذ القرارات المتعلقة بالاكتتاب في إعادة التأمين هو توفر المعلومات حول أوضاع أسواق التأمين في مختلف أنحاء العالم وظروف عملها ، وكذلك الخلفية الاقتصادية التي تواجه عمل هذه الأسواق . ووجود مجلة فصلية تعتمد على خبرة المختصين المحليين هو شيء ثمين نادراً ما يتوفر إلى معيدي التأمين العالميين . وهذه المساهمة الجديدة من العالم العربي ستسد فراغاً كبيراً .

ونظراً لما يقدمه معيدو التأمين من خدمات مالية أساسية للتجارة الدولية فهم بالطبع يشكلون جزءاً لا يتجزأ من عالم التجارة ، وعليهم أن يتعرفوا على المتطلبات المحلية والتي تتفاوت بالتأكيد بشكل كبير بين منطقة وأخرى وبين سوق وآخر . إن أحد معالم الحياة الاقتصادية الحديثة الاعتماد المتبادل لكل نشاط تجاري على الآخر ، إذ لا يمكن لأية صناعة أن تتطور منعزلة كما لا يمكن لأي سوق تأمين أن يزدهر منفرداً . ونورد مثلاً بسيطاً على ذلك اعتماد إعادة التأمين العالمية على النظام المصرفي العالمي من أجل تحويل العملات العالمية . تماماً كما يعتمد مهندس المنشآت الصناعية على التأمين للحصول على الحماية والتعويض عن الخسائر المادية داخل بلده وخارجها . إن التقدم التقني لا يعرف الحدود ويمكن لبعض الفعاليات الاقتصادية الصغيرة أن تحوي تعرضاً لأكثر الأخطار - بالمعنى

توجه هيئة تحرير هذه المجلة بجزيل الشكر والامتنان للسادة الذين تفضلوا بإرسال كلمات قصيرة تنوه إلى أهمية العمل الذي تقدم عليه شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين في إصدارها مجلة متخصصة . وإذ نشر هنا بعضاً مما وردنا فإننا نفتنم الفرصة لنستخلص من كل الكلمات الطيبة مزيداً من العزم والتشجيع ، فلجميع شكرنا مرة أخرى .

« هيئة التحرير »

التأميني - وهكذا تظهر الحاجة لفظاء إعادة التأمين • لقد أثبت هذا التناقض الظاهري حقيقته في أعقاب التقدم التقني وظهر واضحاً من خلال تركيز القيمة الكبيرة والتعرض للأخطار الجسيمة التي نجدها على سبيل المثال في أجهزة الحفر في مناطق شتى على سطح الكرة الأرضية •

ويمكن لهذه المجلة الفصلية أن تغطي مثل هذه التطورات وتنقل أخبارها لأسواق التأمين الأخرى في العالم والتي تهتمها هذه المواضيع تماماً كما تهتم أصدقائهم العرب ليظلوا على علم بكل ما هو جديد ويتعرفوا على آراء المؤمنين المحليين حول هذه الأمور • لم تكن سبل الاتصال في يوم من الأيام أكثر أهمية مما هي عليه اليوم ، حين أصبحت سرعة التغيير وتعقيداته في الظروف الراهنة تجعل من الضروري من أجل تحقيق عمليات إعادة تأمين ناجحة أن يعلم الجميع بآخر التطورات على كافة الجبهات وفي كل المناطق التي ترتبط فيها مصالحهم • وأنا على ثقة بأن المجلة الفصلية لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين ستصبح وبسرعة قراءة ضرورية لكل معيدي التأمين العالميين •

جوليوس نيث

Julius A. S. Neave

لندن - انكلترا

مدير عام شركة مركنتايل اند جنرال سابقاً

M 8 G

عضو مجلس ادارة في معهد التأمين القانوني بلندن

نهىء من قلوبنا شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين على مبادرتها لاصدار مجلة فصلية تهتم بنشر الدراسات في مجال التأمين واعادة التأمين •

وصناعة التأمين تسير نحو تطوير تقنيات جديدة لتواكب التغيير السريع في التطورات الاجتماعية والسياسية والاقتصادية في أنحاء مختلفة من العالم • ومهما تكن هذه التقنيات في الصناعة جديدة ومرغوبة ومنتجة فلن يكون لها الأثر الكبير والأهمية التي تستحقها ما لم يُحقق لها الانتشار اللازم ويشارك فيها كل الذين يحتاجون إليها •

لذا تبرز مجلة شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين كوسيلة هامة تنشر من خلالها الدراسات حول صناعة التأمين وبعض المواضيع الأخرى ، علاوة على ذلك فالمجلة تشكل صلة بين العاملين في هذه الصناعة في الدول العربية وأولئك الذين يعملون بها في بلدان العالم الأخرى •

تلك هي بعض الأسباب التي تدعو الى تشجيع ودعم هذه المجلة ، اذ ان الاتجاه في هذه الصناعة يسير نحو ايجاد عائلة عالمية أفرادها شركات تأمين متجانسة ومتعاونة ، وتكوين مثل هذه العائلة هو ضرورة حتمية اذا أُريد لهذه الصناعة أن تتطور بشكل كلي • وبالتأكيد فان هذه المجلة ستساهم في الجهود المبذولة من أجل تحقيق هذا الهدف •

الفونسو ايفشينكو

Alfonso Yuchengco

رئيس الاتحاد الأفرو آسيوي للتأمين

منيلا - الفيليبين

كلمة العدد

هذه المجلة

عبد اللطيف عبود

لماذا مجلة الرائد العربي ؟

هل هي اضافة لبعض الجهد من أجل زيادة الوعي التأميني ، ومساهمة متواضعة لرفد الثقافة التأمينية بين قطاعات العاملين في هذا النشاط الاقتصادي المميز ؟

هل هي محاولة مخلصه لربط ذهن قارئها المتخصص بما هي عليه الحال وما يتداول من وجهات النظر في الأسواق العالمية في مضار هذا النشاط؟؟ هل هي دورية مفتوحة لكل وجهات النظر الفنية والاقتصادية العربية وغير العربية لا تشترط الا موضوعية وجهة النظر وشمولها؟؟

هل هي طموح لشركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين لوضع لبنة صغيرة تدعم بها ممارسة التأمين كحرفة والمعنيين بالأمر كثقافة ؟

هل تهدف الى طرح الرؤية العلمية والاقتصادية الصحيحة ما وسعها الأمر لتحقيق تعاون نظري وعملي داخل السوق العربية وخارجها؟؟

هل السوق العربية « نقول سوقاً لا اسواقاً من باب التفاؤل فقط والاصرار على الحلم » بحاجة لمثل مساهمتنا؟؟

تلقيت بمزيد الاهتمام والتقدير نبأ اعترام شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين اصدار مجلة فصلية تعنى بدراسات التأمين وإعادة التأمين . ولا شك أن صدور هذه المجلة سيكون علامة هامة على طريق نشر الثقافة التأمينية بين العاملين في حقل التأمين في العالم العربي . كما أن صدور هذه المجلة سيلعب بالضرورة دوراً أساسياً في ربط أسواق التأمين العربية ببعضها وتوجيهها نحو تكامل يسمح لها بالقيام بدور محسوس في مجال اعادة التأمين العالمي .

الدكتور مجدي حبيب مقار

UNCTAD

منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

* * *

يسرني أن أرحب باصدار المجلة الفصلية لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين التي تهتم بالتأمين واعادة التأمين وتركز بشكل خاص على العالم العربي . أمل أن أرى هذه المجلة وقد ملأت فراغاً كبيراً في عالم التأمين .

وأهنئ شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين على هذه المبادرة الجديدة والجرئية ، وأتمنى للمجلة كل نجاح في المستقبل .

مظفر اكتاش

Muzaffer Aktas

مدير المجمع الأفرود آسيوي F.A.I.R. سابقاً

مدير مجمع R. C. D.

مدير لدى شركة ستيوارت دايتسون في لندن

بثقة وتفاؤل نحن نطمح لكل هذا ، وندرك ان تحقيق الامل ليس يسيراً
ولكننا ، في الوقت ذاته ، ندرك ان الجهد الصادق والمثابرة المخلصة ، جهد
العاملين معنا ومؤازرة الاخوة العرب والاصدقاء المعينين بهذا النشاط لا بد
ان يؤتي بعض ثماره .

لم نفاجأ ابداً في ان الدعوة لمشاركتنا في هذا الجهد قد لاقت استجابة
كريمة من العدد الاكبر من المعروفين في حقل التأمين واعادة التأمين على صعيد
المنطقة العربية وفي اسواق عدة اخرى ، فوجئنا بمستوى الحماس الذي ابداه
عدد كبير من الاصدقاء والاخوة ، ونحن نقدر عالياً هذا الحماس .

كما تدركون وندرك ان فكرة اصدار هذه المجلة ليست ابداً عملية استثمار
وليست وجهاً من وجوه التجارة التي تمارس للكسب صفر ام كبر ، بل هي عبء
نحمله برضى وقناعة ونأمل ان ننجح في تقديم شيء مفيد ومتميز ، فاذا تيسرنا
لذلك فستكون سعادتنا كبيرة بتحقيق هدف بسيط ، واذا لم نتيسر
فسنواصل المحاولة بعزم اشد واصرار اكبر .

★ ★ ★

اعادة التأمين العالمية حكاية من الحذر

ر. ل. كارتر
استاذ دراسات التأمين
في جامعة نوتنغهام - انكلترا
استاذ زائر في المدرسة الاميركية
للدراستات العالية في العلوم الادارية

ان صناعة التأمين تعمل على اساس واسع من الثقة . فالمؤمن ينتظر
من حامل التأمين ان يخبره عن كل الحقائق المادية اللازمة لتقييم الخطر ،
وان يتصرف بعد التأمين وكأنه غير مؤمن . ويدفع حامل الوثيقة
قسط التأمين وهو يثق بكفاءة مؤمنه المالية وحسن استجابته ، بحيث انه
لو وقع حادث ما فان هذا الحادث سيدفع فوراً وبالكامل ، واذا كان
وسيط ما موجوداً بين طرفي التأمين فان واجبه هنا هو اخبار كل فريق
عما يعرفه - او ما يفترض ان يعرفه - عن الفريق الآخر .

والشيء ذاته يقوم في مجال إعادة التأمين ، كما في عملية التأمين ذاتها ،
وتطلب نفس الدرجة من الثقة بين الشركة المسندة، ومعيد التأمين ، ووسيط
الإعادة . وأي شيء يقوِّض أو يخل بهذه الثقة فهو يضعف أساس
صناعة التأمين . وللأسف ، فان لغوا خطيراً يدور في أيامنا هذه حول تلك
الأسس ، وليس من الصعب اكتشاف الأسباب .

شهدت أسواق التأمين وإعادة التأمين خلال العقدين الماضيين تغييرات
لا سابق لها .

اولها تغييرات تقنية ، قانونية ، اجتماعية واقتصادية واجهت المؤمنين
ومعيدي التأمين بأخطار أكثر ضخامة وأكثر تعقيداً من تلك التي كانت

في الخمسينات ، ويتضح هذا ليس فقط من حيث حجم الأخطار الضخمة بشكل مفرد ، ولكن أيضاً من التراكمات الكامنة في الخسائر الناتجة عن أخطار طبيعية . وفي أغلب البلدان النامية ، جرى نزوح غير قليل الأهمية للسكان من الريف الى المدينة - في نفس الوقت الذي كان عدد السكان يتزايد بسرعة أيضاً - ويظهر الجدول رقم (١) هذا الأمر بالنسبة لسكان الشرق الأوسط .

ان أغلب التجمعات السكنية في العالم ، الحديثة منها - وبعض القديمة أيضاً - مقامة في مناطق شديدة التعرض للكوارث الطبيعية ، وليست هذه الظاهرة مقصورة في كل الأحوال على البلدان النامية . فعلى سبيل المثال لم تستطع الاهتزازات المتكررة ، والهزات الرئيسية التي تحدث من آن لآخر على طول تصدع سان أندرياس ، والإعصارات الكاسحة التي تهب من خليج المكسيك ، لم تستطع إعاقة التحرك الجماعي لسكان أميركا باتجاه ولايتي كاليفورنيا وشن بيلت .

الجدول (١)

النمو والتوزيع السكاني في الشرق الأوسط

١٩٦٠ - ١٩٨٠

البلد	معدلات النمو الوسطية السنوية		عدد السكان في المدن كنسبة مئوية من عدد السكان الكلي	
	تعداد السكان الكلي ١٩٦٠-٧٠/١٩٧٠-٨٠	تعداد السكان في المدن ١٩٦٠-٧٠/١٩٧٠-٨٠	١٩٦٠ / ١٩٨٠	١٩٦٠ / ١٩٨٠
مصر	٢,٢	٢,١	٤٥	٣٨
إيران	٢,٩	٣,١	٥٠	٣٤
العراق	٣,١	٣,٣	٧٢	٤٣
الأردن	٣,٠	٣,٤	٥٦	٤٣
لبنان	٢,٨	٠,٧	٧٦	٤٤
الكويت	٩,٨	٦,٠	٨٨	٧٢
ليبييا	٣,٨	٤,١	٥٢	٢٣
السعودية	٣,٤	٤,٤	٦٧	٣٠
سورية	٣,٢	٣,٦	٥٠	٣٧
الإمارات العربية	١٠,٨	١٣,٢	٧٢	٤٠

المصدر : البنك الدولي - تقرير التطور العالمي ، ١٩٨٢

ثاني هذه التغيرات يأتي من تواجد شركات تأمين عديدة وجديدة وبصورة خاصة في أسواق إعادة التأمين .

وقد قدر بأن ١٣٪ فقط من شركات إعادة المتخصصة والتي تعمل في الوقت الحاضر ، قد مضى على ممارستها العمل أكثر من خمسين عاماً ، بينما ثلاثة أرباع الشركات قد ابتدأت العمل خلال الخمسة والعشرين سنة الأخيرة^(١) . وازدادت الى الشركات المتخصصة في إعادة ، فان كثيراً من الشركات المباشرة في أنحاء العالم تعتبر أن إعادة التأمين تقدم الوسيلة الأسهل لدخول السوق العالمية ، كما تحقق نمواً في الأقساط وتوزعاً جغرافياً لمحافظة العمليات .

ولسوء الحظ ، فان حماس كثير من الشركات لم يجارى بالخبرة الاكتتابية والمعلومات اللازمة لتحقيق محفظة أعمال ناجحة وخاصة في عصر الاتفاقيات العمياء ، حيث يحتاج مكتب إعادة لمعلومات مفصلة عن شركاته المسندة ، كمنادج العمل الذي يكتبون به ، وأسواق تأمينهم المحلية ، ممارساتها وخبرتها ، وأية عوامل خاصة تؤثر على الناحية الاجرائية ومحتوى فروع التأمين المكتتبه . ويحتاج المعيد أيضاً الى فهم عوامل من مثل نصوص الاتفاقيات وتفسيراتها ، ترتيبات احتفاظ الأقساط والخسائر ، الاجراءات الضريبية ، ضوابط صرف العملة ، الخ . . الاضطلاع بالبلدان التي يبادلها الأعمال . . ولن يكون من السبب جداً إن استطاع المرء دائماً أن يتبع المعيد الرائد بسلام ، ولكن في أيامنا هذه ، يمكن أن يتم ذلك بسهولة تبلغ نوعاً من الاتباع الأعمى ، أو في أحسن حالاته القصير النظر .

وهناك عامل ثالث هو تلهف كثير من المؤمنين والمعيدين لكسب المزيد من العمل ، من أجل الحصول على عائدات الفوائد المرتفعة والآنية من استثمار الودائع المصرفية .

١ - ج. آ. س. نيف « التغيرات في استطاعة تحمل الخطر - التأثير على استراتيجية إعادة التأمين » مقالة قدمت الى مؤتمر فيلادلفيا العالمي للتأمين - ١٩٨٢ .

وقد ارتأى المدافعون عن الاكتتاب المدرّ للمبالغ النقدية بأنه حتى لو كان العمل سيكتب بأقساط ضئيلة وسيؤدي حتماً إلى خسائر اكتتائية ، فإن المعدلات العالية للفائدة ستحقق أرباحاً مضمونة ، وخاصة في فروع التأمين ذات المدى الطويل كالمسؤوليات ، حيث يمكن احتجاز المبالغ لعدة سنوات على الأغلب . والمسألة في غاية البساطة . فإذا كانت تكاليف تسوية خسارة ما تتضخم بمعدل أكبر أو يساوي صافي ضريبة استثمار المبالغ الفائضة ، فإن أسعار الفائدة المرتفعة لا تستطيع تحويل خسارة اكتتائية ما إلى ربح فعال . وبالرغم من أن الفائدة سجلت معدلات عالية جداً في السبعينات في عدة بلدان ، فإن معدلات التضخم العالية التي رافقتها ، حولت الدخل الصافي من الفوائد (بعد اقتطاع الضريبة المفروضة على الاستثمار) إلى نتيجة سلبية . وقد يبدو ذلك أكثر ما يكون صحة في مجال تأمين المسؤوليات بوجه خاص ، حيث ترتفع تكاليف الحوادث بوتيرة أسرع من المعدلات العامة للتضخم ، ويتجلى ذلك في الفروع الأكثر تعرضاً لظاهرة التضخم ، والتي تحدثها عوامل كثيرة مثل التقدم في العلوم الطبية ، والتي تبقي على حياة العديد من ضحايا الحوادث ، الذين ما كانوا ليحيوا لولا هذه العلوم « ومثل التغير في القوانين المتعلقة بتعويضات الاصابات الجسدية ، الخ .. »

ويعتمد مقدار الوقت الذي تستغرقه شركة ما لتمييز نتائجها الصحيحة على خبرتها في تكوين احتياطي الخسائر : فإذا تم تخصيص الاحتياطي على صورة أقل مما يجب ، فإن هذا سوف يؤدي إلى خسائر لعدة سنوات وخاصة في حساب ينمو عاماً بعد عام . وفي حالة أن شركة تأمين مباشر غير ذات خبرة واحتياطياتها أقل مما يجب فإن الصعوبات بالنسبة للمعيدين ستتضاعف ، إضافة إلى الأشكال الناتجة عن الفروق ما بين متطلبات ارسال تقارير عن الخسائر والتعويضات الواقعة تحت الاتفاقيات ، وبين التأخير الطويل الذي يحدث عادة قبل أن يرسل تقرير الخسارة إلى المعيدين ، وخاصة في اتفاقيات زيادة الخسارة . فعلى سبيل المثال ، كان على شركة

ميركاتايل آند جينيرال في عام ١٩٨٠ ، أن تزيد من احتياطي الخسائر لديها بما يزيد عن ١,٥ مليون جنيه استرليني ، نتيجة لزيادة محتملة في خسائر ناشئة عن مطالبات تتعلق باصابات الأوبئة المدرجة تحت اتفاقية لزيادة الخسارة لمسؤوليات أرباب العمل ، والتي كانت نافذة ما بين عامي ١٩٤٨ و ١٩٥٩^(٢) . يقول غاري س. باتريك في تعليق له حول مشكلات احتياطيات الخسارة بالنسبة لمعيدين حديثي العهد : « وان ابتدأت شركة إعادة تأمين العمل بدون أناس بين طاقمها متمرسين في تقييم الحوادث الواقعة والتي لم يبلغ عنها ، فستكون مسؤولياتها المرئية حتماً أقل مما يجب أن تكون »^(٣) .

وبالرغم من ذلك فستظهر الحقيقة حتماً في النهاية ، كما يكشف ذلك الآن العديد من الشركات . ولقد جاء في أحد التقارير على سبيل المثال ، بأن شركة فيليس للبترول قد زودت شركتها القابضة للتأمين في برمودا « والتون ، والتي سرعان ما تحولت إلى الأعمال الخارجية » زودتها بخمسة وستين مليون دولار لزيادة احتياطياتها لمواجهة الخسائر المتوقعة . بينما كان تقدير شركة الاعادة السويسرية للتعويضات الحاصلة في عام ١٩٨١ لدى المؤمنين في البلدان النامية فيما يخص أعمال الإعادة الواردة من بلدان منظمة التعاون الأوروبية، بما لا يزيد كثيراً عن ١٥٠ مليون دولار أميركي^(٤) .

والعامل الرابع هنا هو انه حيثما توجد كثرة من الشركات المتعطشة للاقساط في أنحاء العالم ، والتي تبحث عن الإسنادات فسيكون هناك أيضاً أناس مستعدون تماماً للاستفادة من هذا الوضع . وينطبق هذا بشكل

٢ - ج. آ. س. نيف .

٣ - غاري س. باتريك « مشاكل احتياطي الخسائر لمعيدي التأمين حديثي العهد أو الصغار » نيسان ١٩٨٣ .

٤ - الدكتور ب. ف. نيكل « مشاكل الاسواق الجديدة والاختذ في التوسع » سيقما ، تموز ١٩٨٢ - الشركة السويسرية لاعادة .

خاص على أعمال الإعادة والتي تخضع عادة لتدقيق أقل مما هو لدى التأمين المباشر . وفي أحسن مستويات الوضوح والثقة . يبدأ العمل الذي يراد إعادة تأمينه ، وما يتطلبه من تنظيم العلاقات بين الشركات المسندة والمعيدين ، وإعادة التأمين المكررة ، والوساطات ، يبدأ بملخص شروط الاتفاقية Slip . بينما في أسوأها يحل الخداع محل الثقة . ان التشكيك الذي واجهه السلوك السيئ لبعض سماسرة اللويدز وهيئات الاكتتاب ، قد انتشر بشكل واسع ، بالرغم من أن جهاز اللويدز للتنظيم الذاتي قد أكد بأنه ليس من صاحب وثيقة تأمين سيفشل في قبض تعويض خسارته . وفي الولايات المتحدة ، فان شركة كينيلورث Kenilworth وهي شركة تأمين صغيرة ، قد كشفت مزيداً من العوامل التي تدعو للقلق .

قدم السيد ويليام آلن من قسم مراقبة التأمين في إلينواز ، في اجتماع للرابطة الوطنية لمشرفي التأمين في كانون الأول ١٩٨٢ ، قدم دراسة عملية عن الظروف التي قادت الى التصفية القسرية لشركة كينيلورث للتأمين ، حيث اتبعت شبكة كبيرة من اسنادات التأمين وإعادة التأمين ، وكانت جميع أعمالها تتم بادارة جاك غوبفرت وشريكه آلان آسايل ، الذين حكما بتهمة الخداع سوية مع دينيس هاريسون ، في قضية هيئة اكتاب « SASSE » .

كانت كينيلورث شركة تأمين صغيرة في عام ١٩٨١ ، أقساطها بحدود ١٥ مليون دولار أمريكي وكان نوع العمل هو تأمين السيارات من الدرجة الثانية . وقد كادت المنافسة أن تدفعها الى الإفلاس . لذا قرر رئيس الشركة ، السيد تشستر ميتشل ، أنها من أجل أن تستمر في العيش ، يجب أن توسع وتزيد محفظتها . وخلال ستة أشهر ، اثر الموافقة على خطة اقتراحها جاك غوبفرت ، كانت كينيلورث تطور قبولاتها من السوقين الأمريكية والعالمية بشكل رفع أقساطها السنوية الى ٦٠-٧٠ مليون دولار أمريكي . وكانت الخطة المرسومة من أجل كينيلورث هي الدخول في اتفاقات لتوكيلات عدة مع فرقاء آخرين ، من بينهم ب.ف.ج. تومي وشركاه في لندن ،

والمسؤولين بشكل أساسي عن قبولات واسعة في كل مجال ، بدون أية ضوابط أو بدون أن يكون هناك خبرة بالأعمال المكتتبه وإعادة التأمين التي تم الاكتاب بها .

وقد أظهرت تحريات مفوضية التأمين في الينوار أن العمولات التي تتقاضاها الوكالة على التأمين الهرمي ، اعادة التأمين ، والاعادة المكررة وترتيباتها ، والفشل في حفظ سجلات الأعمال المقبولة والغاءاتها منذ بداية سريان أعمال الإعادة أدى إلى أن عدة ملايين من الدولارات قد حولت بين كينيلورث ومعيديها ومكرري الاعادة لديها . (واحدة من هؤلاء الشركات هي أجاكس ، التي تصفي أعمالها هي الأخرى) .

وقد اكتشف أيضاً أن بعض المساهمين في شؤون كينيلورث، لهم صلات معروفة مع المافيا ، وكانوا ممن اشتركوا في الاختلاس مع مؤمنين ومعيدين آخرين منذ ١٩٧١ ، وفوق كل ذلك ، فان الأعمال التي اکتتبها جاك غوبفرت مع عدة شركاء آخرين ، ما تزال جارية حتى الآن .

وأحد أوجه القضية المثير للازعاج هو أن عدة شركات نظيفة وذات سمعة حسنة ، قد اقتيدت ببراءة الى الشرك الذي حكمت أطرافه (بحيث أن كينيلورث ربما تكون قد أنهت إعادة تأمين بعض اکتتابها الخاصة لدى هذه الشركات) . ونأمل الآن أن الخلل الواسع الذي أشار اليه الحدث سيدفع الآخرين للتريث قليلاً عندما يعرض عليهم تعامللاً يبدو للموهلة الأولى أنه جيد وصادق سواءً بالنسبة للعمل الصادر أو الوارد . أو قد يكون الأمر كالتالي :

ان هذا العمل جيد لدرجة أنه قد يكون مشكوكاً بأمره ، ويجب قبل أن تسلم الشركة أعمالها الى وكيل اكتاب، ليس معروفاً جيداً، أن يعامل الموضوع

مشاكل إعادة التأمين في الدول النامية

محمد الأمين عثمان

مدير عام ورئيس مجلس ادارة انشركة الوطنية
السودانية لاعادة التأمين

كلنا مدرك بأن هذا الموضوع ليس بالجديد أو أنه المشكلة التي تطرق للمرة الأولى ، حيث سبق لها أن حظيت باهتمام بالغ من العاملين في صناعة التأمين والوكالات العالمية ومن الحكومات في الدول النامية . ولقد كرس مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتطور — UNCTAD — وقتاً وجهداً كافيين للتركيز على هذا الموضوع والقاء أضواء حوله ، وخلال السنين الماضية تم تحديد بعض المشاكل بوضوح واقتراح بعض الحلول الملائمة لها ، وقد اتخذت فعلاً بعض الخطوات في هذا الصدد التي يتفاوت مدى نجاحها لحل تلك المشاكل من درجة لأخرى .

بالتأكيد ما زلنا نعيش أكثر تلك المعضلات الى حد أن من يدركه اليأس يمكنه أن يقول انها بلا حل ، لأن هذه المشاكل كثيرة التعقيد بسبب التقدم العلمي السريع والنمو التكنولوجي اللذان جلبا معهما المخاطر المركبة والمعقدة ، والاتجاهات التضخمية التي لم يسبق لها مثيل والتي خلقت قيماً باهظة مترافقة بتقلب شديد لأسعار الصرف بالنسبة لجميع

* محاضرة القيت في مؤتمر التعاون العربي - الأمريكي اللاتيني الثاني المنعقد في مونتيفيديو
١٢ - ١٦ مارس ١٩٨٣ .

بكثير من الحرص . وللمؤمنين الصغار الذين يفكرون أن يصبحوا عالمين ، هناك تحذير مفيد جداً وهو تعليق الانكساد (منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية) في تقرير عام ١٩٨١ ، بعنوان : « تأمين العالم الثالث في نهاية السبعينات » .

« عندما يريد مؤمنو العالم الثالث أن يصبحوا عالمين ، غالباً ما يعرضون أنفسهم لخطر غير مرغوبة والتي تعبر من يد الى يد حتى تجد ضحية ما تستقر عندها ، بينما يجمع الوسطاء المختلفون في هذه الأثناء عمولاتهم » .

ان إعادة التأمين مثل أي سلعة أخرى : يحصل المرء على القيمة التي يدفعها : واذا كان الثمن رخيصاً جداً ، فعلى المرء أن يتحمل التبعات حينئذ .

ايار ١٩٨٣

ترجمة : ندى الخير

★ ★ ★

العملات ، وتراكم الثروة في بعض أجزاء العالم النامي ، كلها أدت الى ارتفاع النفقات وتقلها على المشاريع الكبيرة في عملية التنمية الاقتصادية . وبالتالي فاتنا مدعون بل ملزمون بأن نعطي الموضوع اهتماماً متزايداً ، وربما قد تمّ فعلاً تركيزاً ملحوظاً على تلك المشاكل ، ولكن التغييرات المتجددة - كما ذكرنا آنفاً - قد فاقت تلك المشاكل أكثر مما سهلت في عملية حلها بل ان بعضها قد اتخذ أبعاداً جديدة في هذا المضمار .

هناك حقيقة يجب ايضاحها ، وهي أنه لا يمكن لأي شركة تأمين مهما كبر شأنها أن تمارس عملها بدون الحماية الكافية التي تزودها بها عملية إعادة التأمين ، حيث ان شركات الإعادة تمكن شركات التأمين من أن تأخذ على عتقها مدى حدود مسؤولياتها ، وما تزيد عما تسمح به مواردها وامكانياتها المالية ، وبما أن معرفة هذه المسؤولية محدودة في الدول النامية ، الأمر الذي يجعل إعادة التأمين أكثر أهمية في هذه الدول من غيرها . لذا فان شركات التأمين في الدول النامية تحتاج الى الحماية التي تقدمها إعادة التأمين أكثر من نظيرتها في الدول المتقدمة ، وذلك لضعف مركزها المالي من جهة ، وقلة خبراتها الفنية من جهة أخرى ، وعلاوة على هذا فهي مثقلة بطبيعة الأعمال التي تكتسبها والتي تتصف بردائها وعدم توازنها ، فبعض الأعمال المتسمة بدرجة خطورة عالية لها تأثير سلبي على محافظ تلك الشركات ، لذا على معيدي التأمين في الدول النامية أن يشتركوا فعلياً في اتفاقيات الإعادة حيث تسند مثل تلك الأعمال اليهم ، وبهذا تصبح المشاكل التي تواجهها الشركات المسندة قد انتقلت في كثير من الأحوال الى المعيدين ، ولسوء الحظ فان على معيدي التأمين هؤلاء يقع عبء تلك المشاكل بالإضافة الى أن معظم الوسائل والسبل المتاحة للمؤمنين المباشرين غير متاحة لهم - كإيجاد مخرج باعادة التأمين الاختيارية - وحيث أن معيدي التأمين في الدول النامية - وبلا استثناءات - وجدوا بقصد تخفيض تدفق النقد الأجنبي للخارج ، فهم لذلك يقرعون سوق التأمين العالمي ساعين وراء

تسهيلات إعادة الإسناد لمحافظ غير متوازنة طالبين عمولات عالية وشروطاً أفضل من تلك المتاحة لشركات التأمين المباشر .

لكي تكافح حكومات الدول النامية الفقر وترفع مستوى المعيشة فان عليها ايجاد مشاريع اقتصادية انمائية كبيرة في جميع حقول النشاط الاقتصادي والزراعي والصناعي ، أو أية مشاريع مثمرة الى جانب الخدمات الاجتماعية . فالارتفاع الحاد لأسعار البترول في السبعينات قد أتاح استثمار اعتمادات مالية ضخمة لمنتجي البترول أو للدول الصديقة لها سياسياً أو اجتماعياً ، وفي الدول النامية الأخرى حيث لا يوجد بترول ، طوّرت واستثمرت ثروات معدنية أخرى بشكل كبير - ولكن بمقدار أقل من البترول - والبعض الآخر حصل على استثمارات من خلال المساعدات والقروض المالية من وكالات التنمية العالمية أو من الدول الصناعية التي ساهمت معها بمشاريع تنمية اقتصادية ومالية . ومن هنا تزايدت الحاجة الى التأمين وإعادة التأمين مما أدى الى منافسة بين المؤمنين في الدول النامية ، وبالتالي بين المعيدين ، وليس سهلاً على معيدي التأمين أن يجاروا ما هو عليه الأمر في سوق التأمين المباشر وأن يمنحوا التغطيات المطلوبة بالطريقة والسرعة والفعالية اللازمة . وهنا يجدر القول بأن معيدي التأمين في الدول النامية عليهم أن يواجهوا تنافساً غير متكافئ مع معيدي التأمين في الأسواق العالمية الأخرى اللذين قد تطوروا مع تطورات الواقع الاجتماعي والاقتصادي في بلدانهم . وعلى معيد التأمين في الدول النامية أن يتطور بصورة تتواءم مع التقنية الحديثة وهذا ليس سهلاً ، لذا فهو يتوقع تعاوناً من المعيدين العالميين في عملية التسعير وتسوية الحوادث وتدريب العاملين وبقية الخدمات ، وهذا التوقع يضعهم في موقف لا يحسدوا عليه حيث انهم في منافسة مباشرة مع نظيرهم المعيدين في الدول المتقدمة . وهنا يجب الاعتراف أن فرصة الطرف الأخير للفوز متاحة أكثر من حيث كونه مزوداً بخبرة ضخمة وذو مصادر تقنية متوفرة .

غالباً يتلقى معيد التأمين في الدول النامية اسنادات الزامية أو ثابتة من سوق التأمين الذي يعمل به ومع أن هذه الاسنادات تضمن قدراً معقولاً من الأعمال الموزعة بشكل معقول في السوق الوطنية ، وقد تكون مسندة بعمولات منخفضة ، ولكن بحد ذاتها احدى مشاكله ، فالمعيد الوطني في معظم الأحيان هو ليس المعيد الرائد ، وبهذا ليس له أي صلاحية بأن يفرض أية شروط بالرغم من حصته التي قد تكون كبيرة في الاتفاقية ، ويكون بهذا تابع لمن حصته أقل وهو مرفوض بأن يخوّل في تحديد سبب الخسائر . والأهم من ذلك ليس له الحق في مراقبة الأعمال التي يكتبها، وأيضاً لا يمكن أن يسحب مشاركته في اتفاقية ما لاعتبارات اكتبية وتقنية ، فالمعيد الوطني يملك تأثيراً مباشراً على سوق التأمين المحلي وهذا التأثير يتولد من التزام معنوي ، وهنا تكمن مشكلة من مشاكل اعادة التأمين في الدول النامية .

ان المصادر المالية لإعادة التأمين في الدول النامية ضعيفة بشكل عام بتأثير الوضع الاقتصادي النامي ، فمقدار رأس المال المتاح للاستثمار صغير بوجه عام ، والمقدرة على بناء احتياطات حرة معاقبة بسبب الحاجة الى فرص استثمارات مربحة الى جانب قوانين الضرائب التي تشكل مورداً لدخل الدولة أكثر مما هي تسهيلات تنمية . كل هذه العوامل تساهم في تثبيط نمو وتطور التأمين في الدول النامية .

ان صناعة التأمين في الدول النامية تعتبر حديثة ، كما هو الحال بالنسبة للعلوم التقنية الأخرى ، وكذلك الحال بالنسبة لإعادة التأمين التي هي أكثر تقدماً وتعقيداً ، ولتحصل تلك الدول على التطور والمعرفة فهي تحتاج الى تكاليف ووقت ومساعدة من الدول المتقدمة والمساعدات الممنوحة من الدول المتقدمة في هذا المجال مقدرة وملحوظة ، ولكن ما يزال الكثير مما يمكن أن يقدم في هذا النطاق وبصورة خاصة في اطار اعداد الكوادر البشرية الخيرة والمؤهلة . ولقد وعى معيدو التأمين في الدول النامية هذه المشكلة وأقاموا مراكز للتدريب على التأمين ، ولكن هذا كان مكلفاً ولم تكن

نتائج الملموسة متناسبة مع هذه التكلفة ، وربما هذا ، كأبي استثمار آخر ، بحاجة الى وقت قبل أن يؤتي ثماره . وهنا أيضاً نجد بأن كثير من المؤهلين يسعون وراء فرص عمل أفضل في الدول المتقدمة الأكثر غنى ، وليست بالضرورة أن تكون فرص العمل هذه في نطاق التأمين أو اعادة التأمين . فهجرة العقول التي تعاني منها معظم الدول النامية تعتبر مشكلة رئيسية للمعدين ، كما هي أيضاً مشكلة رئيسية بالنسبة للتنمية الاقتصادية ككل وفي جميع قطاعات الاقتصاد ، فالنمو الاقتصادي من هذه الوجة محدود حتى لو كانت عوامل الانتاج الأخرى متوفرة ، وطالما أن الدولة تعاني من مثل هذه المشاكل فانه لا بد أن تواجه معيدي التأمين نفس المشاكل .

ان الحاجة لتلبية متطلبات التنمية الاقتصادية مقرونة مع مصادر تقنية ومادية ضعيفة أدت لأن تكون اعادة التأمين في الدول النامية متكلة بشكل كبير على سوق التأمين الغربي ، فتسعير الأخطار الكبيرة المعقدة ووضع الشروط والضوابط غدت بشكل طبيعي ولأسباب واضحة من حق سوق التأمين في الدول المتقدمة . ولكن التأمين واعداد التأمين في تلك الدول قد انغمس في منافسات حادة والنتيجة كانت أسعاراً غير كفوءة لتغطيات واسعة بدواعي التنافس القائم ، ولا داعي لأن ندخل في تفاصيل الأمور المستجدة في سوق اعادة التأمين العالمي مثل زيادة القدرة الاستيعابية وتأثير قيمة الفوائد وعائدات الاستثمار ، وفساد الخبرات في كثير من مناطق العالم ، الشيء الذي عانى منه معيدو التأمين في الدول النامية الكثير ، فأضحى لجوؤهم الى السوق الاتفاقي محدود وذو نتائج غير مرضية ، مما أدى الى استخدام اعادة التأمين الاختيارية ، حيث اعادة التأمين أكثر انتقائية وأقل عمولة، والشروط المستعملة أكثر دقة وربما أصعب الشروط كلها تسديد الأقساط الفوري . إن التسعيرات المتدنية التي تميز هذا النوع من التغطيات تحرم المعيد من بعض الدخل الذي يتوقع أن يساعده مادياً في تفقات الادارة المتزايدة

وطلبات الشركات المسندة من أسعار العمولات المرتفعة ، الى جانب الضرائب التي تستنفذ بقية مصادره .

بالرغم من أن معيدي التأمين في الدول النامية يواجهون بعض المشاكل عندما يسعون وراء ترتيبات الاعادة في سوق التأمين العالمي المتطور ، ولكن مهمتهم ليست أسهل عندما يلجؤون الى تعاون محلي داخل السوق ليحدوا من الاعتماد الكلي على سوق التأمين في الدول المتقدمة، حيث هناك مشاكل تعيق عمل التأمين ما بين المعيدين في الدول النامية . وقد لاقى جهود منظمات التأمين المحلية لتأسيس مجتمعات إعادة مثل « الاتحاد العام العربي »

Arab Federation of Ins. و « الاتحاد الأفرو-آسيوي » Afro Asian بغرض الاستفادة من القدرات الموجودة لدى المؤمنين ومعيدي التأمين وفي بعض الحالات تزويد قدرات اضافية من أجل هؤلاء الأعضاء ، قد لاقى جهودهم نجاحاً محدوداً ولم تصل مساعيهم الى المستوى المتوقع ، وذلك بسبب عدد من العوامل لسنا بصدد تحليلها ، ولكن يمكن أن نذكر ان ادارة تلك المجتمعات تخضع الى تنظيم معين ما بين الدول النامية دون اشراك مبادلات أجنبية ، حيث تمكن المعيد أن يتمتع ببعض حرية العمل خارج تلك المنظمات ، كما ان العلاقة ما بين أعضاء المجمع بطيئة وغير كافية .

إذا الاعتماد على سوق التأمين المتقدم من أجل تسهيلات الإعادة شيء لا بد منه ، وهنا تكمن المشكلة .

ان اعداد برنامج تسهيلات اتفاقية اعادة هي أهم مشاكل اعادة التأمين في الدول النامية ، حيث يستلزم هذا الإعداد تقييماً لمتطلبات اتفاقية الإعادة بشكل تكون كافية ووافية وتمكن المعيد من أن يلاقي الأخطار التي تعترضه دون اللجوء الى سوق التأمين العالمي من أجل حماية اختيارية ، ويليبي حاجته بتأمين التغطية الصحيحة بأسعار معقولة وشروط فنية كافية ، اذ يجب على ادارة شركة الإعادة أن تكون قادرة على تحديد احتفاظها بشكل منسجم مع الحماية المقدمة ، ولكن هذه التغطية المتاحة تبنى على اعتبارات وعوامل

مختلفة هي دائمة التطور مما يتطلب من شركة الإعادة أن تعيد النظر ببرنامجها على ضوء تطور محافظها وتأثير السوق العالمي . وكما نعلم ، بأن هناك نوعين للتغطية في اعادة التأمين هما الاتفاقيات النسبية ، وغير النسبية ، ومعظم اتفاقيات الاعادة النسبية تظهر نتائج سلبية في معظم أنحاء العالم ، وبعض المعيدين يشكّون بمستقبل الاتفاقية النسبية ، ولكن ليس هناك الآن دليل أفضل اذ ان هذا النوع من اتفاقيات الحماية شائع في الدول النامية ، وفي الحقيقة هو الركيزة لحمايتهم .

لقد تبين أخيراً بأن شركات التأمين واعادة التأمين قد لاقى ضغطاً كبيراً خلال موسم التجديد الأخير ، فبعضها وجد نفسه مضطراً للتخلي عن اتفاقيات الإعادة المتاحة له وبعضها استطاع أن يجدد اتفاقياته بحدود أدنى وزيادة للاحتفاظ المقرر وبخفض للعمولات المطلوبة ، وباستبعاد بعض الشروط المتعلقة بالاحتياطيات . واذا كانت هناك نسب فوائد مرتفعة على الاحتياطيات فهذا بلا شك يدعو للتعاطف مع المعيدين الذين عانوا من خسائر في السنوات الماضية أو المعيدين الذين ظنوا أن شركات التأمين قد جنت أرباحاً على حسابهم ، والسبل بعيدة المنال للمعديدين في دول العالم الثالث . فالحد الأعلى لاتفاقياتهم قد انحدر واحتفاظاتهم قد ارتفعت نسبتها ، في الوقت الذي كان فيه أغلبهم غير مستعد لهذا التغيير . ولسنا بصدد وضع اللوم على المسبب !! أو تحديد المسؤول عن زيادة الطاقة الاستيعابية التي تسود سوق الإعادة العالمي الى درجة قد أضحت حقيقة أن هناك من يقبل أي عمل ، بغض النظر عن الحد الذي تدنى اليه سعره ، أو الحد الذي وصلت اليه سلبية نتائجه . من يجب أن يتلام من أجل تلك المنافسة العنيفة التي تهز أسس التسعير الى حد كبير ؟

هنا يجدر القول بأن كل من المعيدين وشركات التأمين قد تورطوا في منافسة غير عادلة ، واستسلموا لزيادة الطاقة لاستيعابية التي تسود سوق التأمين والفوائد المرتفعة التي تساعد في تحقيق دخل عالٍ من جراء

شروط التخلي أو تغيير الرحلة البحرية

نشرة خاصة معدة في القسم البحري
بالشركة السويسرية لاعادة التأمين - زيوريخ

يرتكز هذا الموضوع على بحث الأسباب التي تؤدي الى تحقق شرط التخلي أو تغيير الرحلة وتناججه المحتملة فيما يتعلق بالتأمين البحري ، استناداً الى القانون الانكليزي وتطبيقاته ، ومقتراً بشكل أساسي بشروط مجمع مكنتي التأمين على البضائع ضد جميع الأخطار (All Risks) . ويمكن أن نلخص هذه الأسباب فيما يلي :

١ - الخطأ المتعمد من قبل ربان السفينة والبحارة (Barratry) .

٢ - المقاطعة التجارية والحصار أو الحظر
Interdiction of Commerce, Blockade or embargo.

٣ - توهم حدوث الخطر Apprehension of Peril .

٤ - بيع البضاعة في ميناء آخر خلاف ميناء الوصول المنصوص عليه في وثيقة التأمين
Sale of Cargo at a port other than the originally stipulated destination.

٥ - تحقق الخسارة الكلية أو اعتبار الخسارة الكلية أو كلاهما معاً بالنسبة للسفينة الناقلة .

Total and/or Constrictive Total loss of the Carring vessel.

استثمارات رؤوس الأموال التي تعوض الخسائر الناتجة عن عمليات التأمين وترك مقدار كافٍ من الربح ليوزع على أصحاب الأسهم . لقد كان من الضروري أن تؤخذ مقاييس دقيقة بشكل أن تطالب الشركات المكتتبة بأسعار كافية وعمولات مناسبة من المعيد ، وخصوصاً أن الاقطاعات (العمولات وغيرها) قد وصلت الى درجة غير مناسبة بسبب قوة التنافس القائم . ان برنامجاً مطوراً ومدروساً يمكن أن يحقق نتائج دون أن يخلق مشقة كبيرة ، ولكن يحتاج الى الأخذ بعين الاعتبار أن الوضع الصعب الذي تراكم خلال مدة طويلة لا يمكن ازالته بجرة قلم ، ولا بد من اعتماد أسس واضحة ومعايير تضمن الخروج التدريجي من هذا المأزق ، ويمكن أن أورد بعضاً من هذه الأسس على الصورة التالية :

١ - تنقيح وايضاح النصوص والشروط المعروضة للمؤمن له .

٢ - دعم القدرة الفنية للمؤمنين ليتمكنوا من فحص وتقييم وتحديد الاخطار الكبيرة المعقدة التي يودون التأمين عليها وتقييمها بشكل فني متكامل .

٣ - زيادة التعاون في حقل اعادة التأمين ، وذلك من خلال المؤتمرات الدولية والاقليمية ودعم المجمعات .

٤ - القيام ببرامج تدريبية صارمة للعاملين في ذلك القطاع .

٥ - تأسيس الأبحاث الاثائية والمراكز الاحصائية على مستوى دولي واقليمي .

٦ - تأسيس مكاتب لادارة الخطر ومنع الخسارة على مستوى دولي واقليمي .

٧ - زيادة العلاقات والتعاون مع أسواق التأمين واعادة التأمين في الدول المتطورة .

مهما تكن الصورة التي أعطيها قاتمة فإن الغرض من هذا فقط لمواجهة مشاكل صناعتنا وللتركز عليها مفضلاً ذلك عن ذكر عما حقق من نجاح بالرغم من هذا الوضع الصعب الذي نحن نعمل به ، وذلك لنزيد منجزاتنا ، ولنخدم اقتصادنا أكثر .

ترجمة : وفاء اليغشي

٦ - تحقق الخسارة الجزئية بالنسبة للسفينة الناقلة .
Particular Average of the Carring vessel.

٧ - العوارية العامة General Average .

* * *

مقدمة :

ان الازياد المستمر في التجارة الدولية ، وبشكل خاص ازدياد هذه المنقولات الكبيرة المعرضة للخطر أثناء النقل ، أدى الى خلق مشكلات كبيرة بالنسبة للمؤمنين على البضائع ، من بينها احتمال توقف رحلة بحرية متفق عليها ، لسبب ما أو لآخر ، قبل انهاءها . حيث أثارت هذه المشكلة أسئلة كثيرة نورد منها السؤال التالي : من المسؤول عن دفع النفقات والخسارة أو الأضرار والخسائر الناتجة عنها وأية تكاليف أخرى تتعلق بها والناشئة عن التخلي عن الرحلات البحرية ؟

وقد تزداد الاجابة تعقيداً فيما اذا علمنا بأن عدداً قليلاً جداً من المؤمن لهم يقبلون في هذه الأيام بعقد تأميني ذي شروط محددة بدلاً من الشروط التي يمنحها مجمع مكنتبي التأمين على البضائع ضد جميع الأخطار ، الذي يعني ، كما يشير عنوانه ، بتغطية جميع الأخطار والخسائر أو الأضرار التي تلحق بالشيء موضوع التأمين .

وغالباً ما يقود هذا التعبير بالمؤمن لهم الى الاعتقاد بأن شركة التأمين ستعوضه عن كل شيء قد يحدث لبضاعته ، وكنتيجة لهذا الاعتقاد ينبغي على المؤمن (Insurer) أن يبرهن للمؤمن لهم (Insureds) بأنه لا يمكن تطبيق هذا الاجراء في جميع الحالات .

في حين نجد أن هذا البحث لا يهدف الى وضع أحكام تطبيقية سريعة وصعبة بعيداً عن الشك والنقاش في كل حالة من الحالات ، الا أنه يرمي ولحد معين الى توجيه انتباه القارئ نحو الطرق العديدة المتوفرة

والتي تطبق في تسوية الحوادث أو ايجاد الحلول للمشكلات التي تنشأ بسبب التخلي عن الرحلات البحرية .

وأخيراً عند تبني بعض المناقشات المدروسة بالتفصيل والتي سترد في هذا البحث ، ينبغي أن يؤخذ بعين الاعتبار ، بأنه في حين تعتبر التسويات التي تتم خارج المحكمة هي القاعدة أكثر من الاستثناء ، نجد بأن الصحة العلمية في التعليل اضافة الى الايديولوجية غير المرنة في التطبيق الدائم والحرفي لمرسوم قانوني غالباً ما تبتعد عن الممارسة اليومية .

* * *

١ - الخطأ المتعمد من قبل ربان السفينة والبحارة (Barratry) :

أ - التعريف :

تعني هذه العبارة (Barratry) كل عمل جنائي وغير شرعي يرتكبه عمداً ربان السفينة أو البحارة أو كلاهما معاً بهدف تحويل مصالح وحقوق صاحب السفينة ، أو مستأجرها ، أو صاحب البضاعة لمنفعته الشخصية أو لمنفعة البحارة أو كليهما معاً .

الامثلة :

- ١ - اساءة استخدام السفينة دون علم وموافقة صاحب السفينة .
- ٢ - الاخلال المتعمد لأحكام الميناء ، الأمر الذي يؤدي الى ايقاف السفينة واحتجازها أو احتجاز البضاعة أو كليهما معاً وحرمان صاحب السفينة أو البضاعة من حقوقهم الملكية دون تعويض .
- ٣ - بيع كل أو جزء من البضاعة بشكل احتيالي لحساب ربان السفينة أو البحارة دون علم وموافقة صاحب البضاعة أو السفينة .

التطبيق في التامين :

يعتبر الخطأ المتعمد (Barratry) خطراً بحرياً مشمولاً بالوثيقة

الأساسية المسماة S. G. ولم يستثنى من أي شرط من شروط مجمع
مكتتبي التأمين على البضائع ، لذا فهو خطر يؤمن ضده .

فاذا تحقق واحد من الأمثلة التي سبق ذكرها ضمن مدة سريان
الوثيقة ، وأدى الى حدوث خسارة أو ضرر نتج عنه حرمان صاحب البضاعة
من حقوقه دون تعويض ، يصبح المؤمنون على البضاعة مسؤولين في
التعويض عن ذلك .

اجراءات متاحة للمؤمنين :

تقع المسؤولية والجزاء بالكامل على صاحب السفينة بموجب القانون
العام في حال حدوث أي خسارة أو أضرار لحقت بالبضاعة المنقولة ، ما لم
يكن هذا الضرر أو الخسارة قد نتج عن: قوة قاهرة أو بسبب أعداء المملكة،
أو العيب الذاتي ، أو بسبب تضحيات العوارية العامة ، وطبقاً لقانون نقل
البضاعة بحراً لعام ١٩٢٤/٧١ والذي يضم أحكام لاهاي Hague Rules
فان الخطأ المتعمد (Barratry) هو حالة من الحالات التي يستطيع بها
صاحب السفينة الحصول على اعفاء من المسؤولية تجاه صاحب البضاعة
المتضرر من جراء تصرفات خاطئة متعمدة يرتكبها ربان السفينة أو البحارة
أو كلاهما معاً دون علمه وموافقته .

ولكي يستفيد صاحب السفينة من هذا الاستثناء القانوني ، ينبغي
أن يرفق عقد الشحن بوثيقة الشحن Bill of Lading أو بأي وثيقة أخرى
مشابهة في المعنى ، علاوة على ذلك فان صاحب السفينة المستفيد من هذا
الاستثناء القانوني عليه أن يثبت بأن العمل الذي أشرنا اليه قد حدث
دون علمه وموافقته أو بسبب خطأ فعلي من قبله .

ب) لا ينطبق العمل الجنائي والغير شرعي الذي يرتكبه عمداً ربان
السفينة أو البحارة أو كلاهما معاً بعلم وموافقة صاحب السفينة على
الخطأ المتعمد (Barratry) .

امثلة :

- ١ - اساءة استخدام السفينة بعلم وموافقة صاحب السفينة أدى الى حدوث
خسارة كلية للبضاعة .
- ٢ - اشعال الحريق المتعمد في السفينة واحراق البضاعة بعلم وموافقة
صاحب السفينة أدى الى خسارة كلية للسفينة وللبضاعة .

التطبيق في التأمين :

بموجب الوثيقة الصريحة المسماة بـ (S. G.) فان الخسائر التي تنتج
عن الأعمال التي شرحناها في المثالين السابقين لا تعوض حيث أن تلك
الأخطار ليست احتمالية يمكن تأمينها . مثال ذلك فان الأعمال التي تؤدي
الى اساءة استخدام السفينة واشعال النار فيها تعتبر من الأسباب المباشرة
ولا يعتبر هنا الغرق أو الحريق سبباً مباشراً .

ان عدم تعويض صاحب البضاعة الغير مذنب يعتبر ظلماً غير لائق ،
ولهذا السبب فقد أدرج شرط صلاحية الملاحة رقم (٨)
"Sea worthiness admitted clause" في شروط مجمع مكتتبي التأمين
على البضاعة والذي ينص على ما يلي :

« لا يتضرر حق المؤمن له في التعويض بموجب هذا الشرط في حال
أن الخسارة التي تحدث ، قد تعزى الى عمل غير شرعي أو سوء تصرف من
قبل صاحب السفينة أو مستخدميهم دون علم وموافقة المؤمن له » .

ولكي يتم التعويض بموجب هذا الشرط فمن الطبيعي أن تكون
الخسارة قد حدثت بسبب خطر مؤمن ضده ، لذا فان اساءة استخدام
السفينة ليس خطراً مؤمناً ضده صراحة ، الأمر الذي قاد الى موقف غامض
نوعاً ما ذلك لأن المؤمن على البضاعة قد عالجوا الخسائر أو الأضرار التي
لحقت بالبضاعة والتي نشأت عن اساءة استخدام السفينة ، على أنها خسائر

تسببت عن الغطس أو الغرق وذلك من أجل حماية مصالح صاحب البضاعة الغير مذب •

اجراءات متاحة للمؤمنين :

لا تنطبق الحماية التي يمنحها قانون نقل البضاعة بحراً لعام ١٩٢٤/٧١ على صاحب السفينة فيما يخص الخطأ المتعمد (Barratry) ، اذا تبين بأن العمل الجنائي الذي ارتكب كان نتيجة لتستر وتفاضي صاحب السفينة نفسه ، والذي يعتبر هنا مسؤولاً بالكامل بسوجب القانون العام ، وان احتمال قيام المكتسبون بالتعويض عن تقصير صاحب السفينة احتمالاً مكنأ.

* * *

٢ - المقاطعة التجارية والحصار أو الحظر :

التعريف :

تعزى العبارات الثلاث المذكورة أعلاه الى قرارات سياسية ، كإغلاق أو تحديد بعض الموانئ أو الخطوط الملاحية بوجه التجارة ، وان عدم الامتثال لهذه النماذج من القرارات قد يؤدي الى الاستيلاء أو مصادرة أو حجز أو إيقاف السفينة والبضاعة •

مثال :

أبحرت سفينة باتجاه ميناء ما وقد علم بعد بداية الرحلة بأن قراراً بالحصار قد فُرض ، الأمر الذي أدى الى احتجاز السفينة التي دخلت المجال الذي فرض فيه الحصار مما أدى الى حدوث خسارة لا يمكن استردادها بالنسبة لصاحب السفينة والبضاعة •

التطبيق في التأمين :

تغطي وثيقة التأمين الأخطار التي يستثنىها شرط استثناء أخطار الحرب "F.C + S" لذلك فان المؤمن يقومون بالتعويض عن الخسارة التي نتجت عن الاستيلاء الفعلي أو احتجاز أو إيقاف السفينة والبضاعة •

اجراءات متاحة للمؤمنين :

قلما يحدث أحياناً حينما يرفع الحصار أو الحظر ، بأن يتم إعادة الممتلكات التي احتجزت أو صدرت لمالكها أو يدفع تعويضاً عنها بهذا الخصوص ، في هذه الحالات ، فان الملكية التي تخلى عنها أصحابها والتي دفع المؤمنون تعويضاً عنها تصبح حقاً للمؤمنين أنفسهم ، وكذلك الحال فان التعويض الذي يدفعه الطرف الذي صادر الملكية تصبح حقاً للمؤمنين الذين دفعوا تعويضاً عن الحادث •

٣ - توهّم حدوث الخطر :

التعريف :

ان الخسارة أو الأضرار التي تلحق بالبضاعة والناجئة عن تصرفات اتخذت بشكل فردي نتيجة للخوف من حدوث خطر ممكن أو محتمل مؤمن عليه أو غير مؤمن عليه لا يكون الخطر نفسه هو المسبب المباشر لهذه الخسارة أو الأضرار •

الأمثلة :

١ - التخلي عن الرحلة قبل الوصول الى الميناء المنصوص عليه في الوثيقة وذلك خوفاً من أن يتم احتجاز السفينة أو البضاعة بسبب فرض الحصار أو الحظر ، على سبيل المثال ، في ميناء الوصول •

٢ - تغيير الرحلة الى ميناء آخر مختلف وذلك خوفاً من نتائج الاضراب في ميناء الوصول المنصوص عليه •

٣ - بيع البضاعة بخسارة في ميناء يختلف عن ميناء الوصول ، وذلك خوفاً من أن يكون ميناء الوصول قد احتله الأعداء •

٤ - بيع البضاعة في ميناء آخر خوفاً من أن تحتجزها السلطات التابعة لميناء الوصول المنصوص عليه وذلك بسبب اخلال السفينة الناقلة في السابق لأنظمة هذا الميناء وأحكامه أو الامتناع عن دفع الرسوم والرهون أو فواتير الاصلاح •

التطبيق في التأمين :

لا يعرض المكتتبون بشكل أساسي عن الخسارة أو الأضرار التي تصيب البضاعة والتي تنج عن تصرفات افرادية ارتكبت بسبب توهم حدوث الخطر • وطبقاً لمبدأ لورد الفانلي (Lord Alvanely) والذي ينص على أن « الخطر المؤمن ضده ينبغي أن يكون الخطر الذي يؤثر على الشيء موضوع التأمين بشكل مباشر وليس بشكل غير مباشر » •

وينطبق هذا المبدأ بشكل واضح على كل من الأمثلة الأولى والثانية والثالثة التي ذكرناها أعلاه • أما بالنسبة للمثال الرابع فله وضعاً مختلفاً •

فقد يفهم من المثال الرابع ، بأن البضاعة المشار إليها قد بيعت في الواقع بدون موافقة صاحب البضاعة ولكن بتغاض صاحب السفينة ، الأمر الذي يؤدي الى حرمان صاحب البضاعة الغير مذنب من حقوقه بدون تعويض • وهنا أيضاً قد يفسر بشكل معقول شرط صلاحية الملاحمة "Sea worthiness admitted clause" المدرج في شروط المجمع للتأمين على البضائع كما سبق أن شرحناه تحت عنوان الخطأ المتعمد (Barratry) الفقرة (ب) وبنفس الطريقة ، أي من أجل حماية مصالح صاحب البضاعة الغير مذنب ، فإن الخسارة التي لحقت به من جراء بيع بضاعته دون علمه وموافقته يمكن تفسيرها على اعتبارها خسارة قد حدثت بسبب سرقة أو خطر مشابه •

ان هذه الطريقة في التعليل يجب أن تكون بشكل منطقي ضمن اطار التفسير الذي تمّ تبنيه بالنسبة للخسارة التي حدثت بسبب اساءة استخدام السفينة (Scuttling) والتي اعتبرت خسارة ناتجة عن غطس أو غرق وذلك من أجل مصلحة التأمين على البضائع •

على أي حال ، فانه لا يوجد حالياً قوانين بالنسبة لهذه الحالة تدعم التأويل أو التفسير الذي عرضناه في هذه السطور •

اجراءات متاحة للمؤمنين :

في الأمثلة الأولى والثانية والثالثة يصبح حق الرجوع غير ممكن ، ذلك لأنه لا توجد مسؤولية • أما بالنسبة للمثال الرابع ، فاذا دفع المؤمن التعويض ضمن ما يعنيه شرط صلاحية الملاحمة ، فان حق الرجوع على صاحب السفينة المذنب ومطالبته بالتعويض ممكن •

* * *

٤ - بيع البضاعة في ميناء يختلف عن ميناء الوصول المنصوص عليه في الوثيقة: التعريف :

آ (إذا تم بيع البضاعة من قبل ربان السفينة أو البحارة وذلك من أجل مصالحهم الشخصية وبدون علم وموافقة كل من صاحب السفينة أو البضاعة ، فان هذا التصرف ينطبق على الخطأ المتعمد (Barratry) .

ب) بسبب ظروف تفوق قدرة الأطراف المتعاقدة على السيطرة ، فقد يقرر صاحب السفينة والبضاعة بيع البضاعة الغير متضررة في ميناء خلاف الميناء المنصوص عليه •

امثلة :

- ١ - تردي السوق في ميناء الوصول المنصوص عليه (أسباب تجارية) •
- ٢ - ازدحام الميناء المنصوص عليه ، وبخاصة البضاعة التي تكون عرضة للتلف •

التطبيق في التأمين :

يبدو أن الموقف واضح تماماً في المثالين السابقين ، ذلك لأن السبب الذي أدى الى التخلي عن المخاطرة البحرية ليس خطأ مؤمناً ضده بموجب وثيقة التأمين البحري العادية ، وباستثناء العوارية العامة فان الخسائر التي قد تحدث بشكل اختياري لا تغطي بوثيقة التأمين البحري •

* * *

٥ - الخسارة الكلية أو الخسارة الكلية التقديرية أو كلاًهما معاً بالنسبة للسفينة الناقلة :

التعريف :

من المسلم به أن الخسارة الكلية الفعلية التي تصيب السفينة تؤثر في جميع الأحوال على البضاعة المنقولة على متنها وبنفس المصير .

ولكن يصبح الموقف مختلفاً إذا تم انقاذ جزء من البضاعة المفقودة .

أمثلة :

١ - غرق سفينة في مياه المحيطات العميقة .

٢ - غرق سفينة في المياه الضحلة ، أو ارتطامها بمنطقة صخرية ، وتحطمت أدى إلى فقد كلي للسفينة ولكن تم انقاذ جزء من البضاعة .

التطبيق في التأمين :

المثال الأول : إذا كان غرق السفينة بسبب خطر مؤمن ضده ، فإن البضاعة التي هلكت من الطبيعي أن تكون مغطاة بوثيقة التأمين البحري .

المثال الثاني : إذا كان غرق السفينة بسبب خطر مؤمن ضده فإن :

(أ) الجزء الذي تعرض للتلف من البضاعة يصبح خسارة جزئية يمكن تعويضها بموجب الوثيقة بصرف النظر عن النسبة المئوية .

(ب) أما الجزء الذي أمكن انقاذه فهو يشكل مسؤولية بالنسبة للمكتتبين في التعويض عما يلي :

- مكافأة الانقاذ .

- تكاليف الحفظ والتخزين وإعادة الشحن ، وربما أيضاً تكاليف إصلاح البضاعة وترميمها بموجب شرط بذل العناية المعقولة

"Sue and Labour" أو شرط التكاليف الخاصة "Particular charges".

- هبوط القيمة بين الجزء السليم من البضاعة والجزء المتضرر ، بموجب شرط الخسارة الجزئية .

على أي حال ، إذا تبين بشكل معقول أن هذه التكاليف المختلفة مثل رسم إعادة الشحن . . . الخ تفوق في مجموعها القيمة النهائية للبضاعة عند وصولها الميناء المنصوص عليه ، للمؤمن له الحق ، ضمن شروط المجمع للتأمين على البضائع ، شرط الخسارة الكلية التقديرية ، بالتخلي عن الشيء الذي تم انقاذه للمكتتبين وأن يطالب بتسوية على أساس الخسارة الكلية التقديرية (C. T. L.) .

وإذا لم يتم تبني هذه الطريقة ، وأمكن ادراك الحقيقة في أن مجموع النفقات والتكاليف (مكافأة الانقاذ ، الخسارة الجزئية ، التخزين ، الإصلاح أو الترميم وإعادة الشحن) تتجاوز القيمة المؤمن عليها لذلك الجزء من البضاعة ، فإن مسؤولية المكتب قد تقتصر على دفع الفائض عن القيمة المؤمن عليها وذلك بموجب شرط بذل العناية المعقولة "Sue and Labour" والذي يشكل عقداً منفصلاً ضمن وثيقة التأمين البحري .

وبموجب الاحتمال الثالث ، وهو أكثر الاحتمالات تطبيقاً ، يتم بيع البضاعة المتضررة بخسارة قريباً من ميناء الوصول المنصوص عليه دون تضمين تكاليف التخزين والإصلاح أو الترميم وإعادة الشحن . فإن قيمة الخسارة التي نتجت عن وصول الجزء السليم من البضاعة وبيعه تكون بشكل ملحوظ أقل من قيمة التكاليف التي تدفع لو أن هذه البضاعة قد تم إصلاحها أو ترميمها وأعيد شحنها إلى جهة الوصول النهائية . على أي حال فإن هذه الطريقة يمكن اعتبارها اتفاق اختياري بين المؤمن له والمكتتبين ولا يمكن فرضها بشكل اجباري على كل من الطرفين المتعاقدين .

ولكي نشرح هذه الطريقة يمكن أن نعرض المثال العملي التالي :

لفترض بأن سفينة متجهة من استراليا إلى روتردام محملة ببضاعة

٢ - سفينة تأثرت بخسارة جزئية خلال الرحلة ، ولجأت الى ميناء الأمان ، وتبين امكانية اصلاحها في وقت معقول بشكل يمكنها من مواصلة الرحلة ، ونتيجة لذلك لم يتم التخلي عن الرحلة .

التطبيق في التامين :

بالنسبة للمثال الأول نجد بأنه في جميع الحالات يتم تفريغ شحنة البضاعة ويعاد تخزينها وشحنها الى ميناء الوصول المنصوص عليه بواسطة سفينة ناقلة أخرى ، أما بالنسبة للمثال الثاني ، فمن الضروري تفريغ البضاعة وخزنها خلال فترة اجراء الاصلاحات اللازمة .

ويقوم المؤمنون بالتعويض عن التكاليف التي استحققت في كل من المثالين السابقين بموجب شرط التكاليف الخاصة وشرط بذل العناية المعقولة .

اجراءات متاحة للمؤمنين :

يتعهد صاحب السفينة قانونياً بموجب عقد الشحن بنقل البضاعة الى جهة الوصول المنصوص عليها في العقد الذي بموجبه ينفذ هذا التعهد بالنقل بكل عناية واجتهاد دون اهمال أو عدم اكرات .

على أي حال ، اذا كان عقد الشحن مغطى بوثيقة الشحن ، يخضع في هذه الحالة لشروط قانون نقل البضاعة بحراً لعام ١٩٢٤/٧١ والذي يتضمن أحكام لاهاي (Hague Rules) ، فقد يجوز صاحب السفينة على اعفاء من المسؤولية تجاه استثناءات عديدة تتم تسميتها تعفيه من تنفيذ عقده وتمنحه الحق بالتخلي عن الرحلة دون أي التزام آخر من جانبه . ومن ناحية أخرى ، تقع على عاتق صاحب السفينة مسؤولية الاثبات بأنه قد اتخذت جميع الاجراءات اللازمة من أجل تهييء الرحلة البحرية ، وان الخطر الذي أدى الى تعطل السفينة وتحويلها الى ميناء الأمان من أجل اصلاحها هو خطر مستثنى .

على متنها مؤلفة من ألبسة صوفية ، تعرضت لأضرار بسبب حريق شديد ولم تعد قادرة على اكمال الرحلة ، فأفرغت الشحنات في ميناء بورتو في البرتغال ، فاذا افترضنا بأن قيمة البضاعة السليمة في ميناء روتردام تقدر ، على سبيل المثال ، بـ ٥٠٠ دولار أمريكي للطن الواحد، بينما لا يدفع أكثر من ٤٠٠ دولار أمريكي للطن الواحد كقيمة للبضاعة المتضررة في ميناء الوصول المنصوص عليه (روتردام) ، اضافة الى أن كلفة اصلاح أو ترميم البضاعة المتضررة واعادة شحنها من بورتو الى روتردام تبلغ ١٥٠ دولار أمريكي للطن الواحد . وعرض طلب بيع البضاعة على ما هي في ميناء بورتو وبدون تكاليف اضافية بمبلغ ٣٨٠ دولار أمريكي للطن الواحد .

تبين من هذا المثال بأن بيع البضاعة في بورتو بمبلغ ٣٨٠ دولار للطن الواحد يضع كل من المؤمن له والمؤمن في وضع أفضل من أن لو أعيد شحنها الى روتردام .

اجراءات متاحة للمؤمنين :

ان حق الرجوع هنا على صاحب السفينة (الناقل) غير ممكن ، الا اذا أمكن اثبات تقصير صاحب السفينة في بذل العناية من أجل تهييء السفينة للملاحة ، كما يتضمنه قانون نقل البضاعة بحراً لعام ١٩٢٤/٧١ .

* * *

٦ - العوارية الخصوصية او الخسارة الجزئية للسفينة :

التعريف :

ان أي خسارة لا تكون كلية فعلية ولا كلية تقديرية ، تدعى خسارة جزئية .

الأمثلة :

١ - سفينة تأثرت بأضرار كبيرة خلال الرحلة ولجأت الى ميناء الأمان وقدر الوقت اللازم لاصلاحها بـ أربعة الى ستة شهور ، ونتيجة لذلك فقد تم التخلي عن الرحلة .

نستنتج من ذلك ما يلي :

(أ) اذا تبين بأن الخطر الذي أدى الى التخلي عن الرحلة البحرية غير مستثنى في العقد ، يصبح حق الرجوع على صاحب السفينة المسؤول ممكناً .

(ب) أما اذا تبين بأن الخطر الذي أدى الى التخلي عن الرحلة البحرية مستثنى في العقد ، يصبح حق الرجوع على صاحب السفينة أمراً غير ممكناً .

★ ★ ★

٧ - العوارية العامة :

التعريف :

تعرف العوارية العامة بأنها الخسارة الناتجة عن فعل ارادي ، وهذا الفعل إما أن يكون تضحية "Sacrifice" أو انفاق "Expenditure" غير عادي في طبيعته ، ومعقول في اتخاذه يتم عند تعرض الرحلة البحرية للخطر بشكل عام وبهدف سلامتها ، وان هذه الخسارة يجب أن يساهم في تحملها كافة أصحاب المصالح في الرحلة بعد اتقاها .

مثال :

سفينة جانحة أعيد تسييرها بعد استخدام الطاقة القصوى لمحركاتها خشية تعطل السفينة، الأمر الذي أدى الى حدوث أضرار كبيرة في محركاتها، نتج عنه سحب السفينة الى ميناء الأمان ، والتخلي عن الرحلة البحرية ، أما البضاعة الموجودة على متنها فقد أعيد شحنها الى ميناء الوصول بواسطة سفينة أخرى .

التطبيق في التامين :

يشترط عقد التامين على تطبيق أحكام "York Antwerp" في حال حدوث عوارية عامة ، لذلك فان التكاليف التي تنشأ عن تفرغ الشحن

وتخزينه ، واعادة تحميله على متن سفينة بديلة اضافة الى التكاليف الداخلية في الميناء ، تكون جائزة بموجب شرط العوارية العامة .

على أي حال ، فان تكاليف إعادة الشحن بحد ذاتها تكون مغطاة بموجب شرط بذل العناية المعقولة أو شرط التكاليف الخاصة ، وبموجب هذا الشرط لا يمكن طلب المساهمة من الأعضاء الآخرين في حال حدوث عوارية عامة .

اجراءات متاحة للمؤمنين :

بما أن صاحب السفينة قد يطلب اعفاءً من المسؤولية تجاه أي نوع من الأخطار تؤدي الى حدوث عوارية عامة ممكنة ، ضمن شروط قانون نقل البضاعة بحراً لعام ١٩٢٤/٧١ والذي يضم (Hague Rules) وتبين بأن لصاحب السفينة الحق في التخلي عن الرحلة البحرية بسبب عدم امكانية اصلاح السفينة بكل الأحوال أو ضمن فترة زمنية معقولة ، يصبح من غير الممكن الرجوع على صاحب السفينة ومطلبه بتكاليف اعادة الشحن .

ولكي يكون طلب صاحب السفينة الاعفاء من المسؤولية مناسباً ضمن شروط قانون نقل البضاعة بحراً لعام ١٩٢٤/٧١ ، ينبغي أن يكون عقد الشحن مغطى بوثيقة الشحن "Bill of lading" .

ترجمة : سعد جواد علي

★ ★ ★