

المؤتمرات العربية

AL - RAEED AL - ARABI

مجلة فصلية تهتم بشؤون المثقفين العرب في كل مكان
تصدرها شركة الامتداد العربي للإعلام - دمشق

العدد اكاوي عشر السنة الثالثة كانون الثاني شباط آذار ١٩٨٦

هيئة التحرير

رئيساً	الدكتور: عزيز صقر
نائباً الرئيس	السيد: محمد أبو قوين
عضواً	السيد: عبد الطيف عويد
عضواً	السيد: زياد مطيط
عضواً	السيد: محمد احمد
عضواً	السيدة: مريم ساعود

- المواضيع المنشورة في هذا العدد لا تعبر بالضرورة عن رأي المجلة
- ترتب المواضيع بمحض لامتحانات طابعية فقط

المحتوى

الصفحة	الكاتب	الموضوع
٥	نائب رئيس هيئة التحرير	١- الاقتصادية
٧	عبد الكريم السمان	٢- تغير الرحلة البحرية في شروط التجميع (بضائع ١٩٨٢)
٢٠	د. رزق الله هيلان	٣- أزمة مديونية العالم الثالث بين الاستثمار الجديد والنظام الاقتصادي الجديد
٣٣	زاد مطيط ترجمة يوسف جواد	٤- المادى العامة للتأمين وتطبيقاتها بالنسبة لتأمين الطيران
٣٨		٥- تأمين البضائع في دول العالم الثالث
٤٧		٦- ماهو تمويل المشاريع ؟
٥٨	ترجمة الأنسة ولاء البغهي	٧- ابحار وتدريب بحمل التأمين على الحياة .
٦٩	حسني قدور ترجمة سعد جواد علي	٨- شركات التأمين في العالم نوعاً وعدداً وتوزعاً
٧٨		٩- نافذة على عالم التقيات
٨٤		١٠- زاوية المصطلحات التأمينية
٨٧		١١- ابحار التأمين
٩٦		١٢- ابحار متنوعة

الافتتاحية

لا زالت معظم أسواق إعادة التأمين العالمية تواجه تودي النتائج الفنية ودرج ذلك إلى أسباب عديدة يعرفها الجميع وبالتالي لا دأمي إلى الخوض فيها مفصلاً، منها المشاكل الاقتصادية كالانضخم وعدم استقرار لبعض العملات وانخفاض الأسعار والقائدة و....

وأخرى ترجع إلى طبيعة أعمال إعادة التأمين كالاكتساب في الأخطار ذات المسؤوليات الكبرى والكوارث وغيرها ومع كل هذه الظواهر السالبة تحقق شركتنا نتائج مرضية تظهرها موزانتنا لعام ١٩٨٤ م.

وهذه المناسبة نشكر جميع شركات التأمين وإعادة التأمين وكل الذين تعامل معهم شركتنا وخصوصاً شركة ليبيا للتأمين والمؤسسة العامة السورية للتأمين لدعمهما المستمر لنا.

التنفيذ الضوئي: دار طلاس للدراسات والترجمة والنشر
الإخراج: دار طلاس — الأنة عدى الفرا

تعديل الرحلة البحرية في شروط لمجمع

(بضائع) ١٩٨٢

عبد الكريم السمان

مشارور في وعضو مجلس إدارة في شركة

الضمان السورية سابقاً

يلعب تعديل رحلة السفينة أحياناً مكانه مرادف لانحرافها . إلا أن هناك اختلافاً عملياً وقانونياً بين انحراف السفينة Deviation وتغييرها لرحلتها Change of voyage ، ولا بد للفرق بين هذين الاصطلاحين من الإشارة إلى أن الرحلة المومة « Viaggiu » هي الرحلة التي تكون خلالها البضاعة المنقولة بطريق البحر مؤمنة من مرفأ القيام a quo The terminus إلى مرفأ الوصول ad quem ومع ذلك فهو بشكل عملي شرطاً ضمياً ملزماً لطرفي الوثيقة بنفس القدر الذي يكون فيه ملزماً لهما لو أنه ورد بنص صريح في الوثيقة نفسها .

وبناء على ذلك ، إذا عدلت السفينة بصورة إزادية طريقها الملاحي « Iter viaggi » دون سبب ، ودون التحلي عن العودة إليه ومطابقة رحلتها المقررة في وثيقة التأمين « Viaggiu » ، فيكون هناك انحراف . أما إذا انحرفت السفينة من الأصل في رحلة تختلف عن تلك المبينة في وثيقة التأمين ، أو أنها قررت بعد انحرافها التحلي عن أية نية في متابعة الرحلة المقررة في الوثيقة فيكون هناك تغيير للرحلة ، ومثل هذا التغيير يعطى مكتب التأمين مبدئياً من أية مسؤولية منذ اللحظة التي تنضج فيها النية بتغيير الرحلة ، لأن أحد أهم عناصر التأمين البحري يقوم على أساس أن مكتب التأمين لا يكون مسؤولاً عن أضرار أو عسكرة تقع للبضائع المؤمن عليها خارج النطاق المحدد للرحلة المبينة في وثيقة التأمين .

وإنه من المناسب بل ومن المرغوب فيه أيضاً أن تتضافر جهود جميع شركات الإعادة وذلك ليقو التعاون فيما بينها إلى مستوى الأحداث الخطيرة والتي تعيشها صناعة التأمين عالمياً وخصوصاً أن التأمين هو المظلة الواقية لجميع الأنشطة الاقتصادية .

نائب رئيس التحرير

تغيير الرحلة في قانون التأمين البحري الانجليزي

يحكم تغيير الرحلة في قانون التأمين البحري الانجليزي لعام (1906) (Marine Insurance Act, 1906) المادة 45 التي تنص على ما يلي:

تغيير الرحلة

المادة 45 - (1): عندما تغير السفينة بصورة إرادية بعد بدء الخطر مفضداها النهائي المحدد في الوثيقة فيكون هنالك تغيير في الرحلة.

(2): إذا لم يتفق في الوثيقة على خلاف ذلك فإن تغيير الرحلة يعني مكتب التأمين من المسؤولية منذ حصول التغيير، ويعني آخر منذ اللحظة التي يتضح فيها القرار المتخذ بتغيير الرحلة بصرف النظر عن إمكانية كون السفينة لم تتحرك مسار الرحلة المقررة بالوثيقة عند وقوع الحسارة.

يورد النص الانجليزي هذه المادة بالصياغة الآتية:

Change of Voyage

45—(1) Where, after the commencement of the risk, the destination of the ship is voluntarily changed from the destination contemplated by the policy, there is said to be a change of voyage.

(2) Unless the policy otherwise provides, where there is a change of voyage, the insurers is discharged from liability as from the time of change, that is to say, as from the time when the determination to change it is manifested and it is immaterial that the ship may not in fact have left the course of voyage contemplated by the policy when the loss occurs.

والواقع أنه إذا كانت الرحلة المؤمنة محددة صراحة في وثيقة تأمين بحري، فلا

يمكن أن توقع من المؤمن، عند عدم وجود اتفاق مخالف، أن يقبلوا تغطية التغييرات التي تطرأ على تلك الرحلة. ومن المسلم به أنه بمجرد أن يبدأ تنفيذ الرحلة يبدأ سريان التأمين، ولكن إذا حدث بعد بدء الرحلة أن تقرر تغيير مرفأ الوصول فإن سريان التأمين يتوقف منذ اللحظة التي تقرر فيها تغيير هذا المرفأ، وهذا ما يعرف باسم «تغيير الرحلة Change of Voyage»، ومعنى أن الخطر المتعلق بالرحلة المقررة قد بدأ فعلاً ولكن لبعض الأسباب التي حدثت بعد ذلك جرى التخلي عن هذه الرحلة واستبدالها بأخرى.

وزيادة في الإيضاح نشير إلى أنه إذا أبحرت السفينة من ميناء لندن إلى نيويورك، كمرفأ وصول لرحلتها المؤمنة، وكانت وثيقة التأمين تحدد الرحلة صراحة من لندن إلى نيويورك، ثم حدثت أن قررت السفينة أن تستبدل مرفأ نيويورك بمرفأ فيلادلفيا، فيكون هنالك «تغيير للرحلة»، ويصبح المؤمن، في حالة عدم وجود شرط مخالف في وثيقة التأمين، خارج الخطر منذ اللحظة التي توصلت فيها السفينة إلى مرفأها بالتخلي عن الرحلة الأصلية المقررة إلى نيويورك. ولتفرض أن السفينة قد تلقت التعليمات أن تتجه إلى فيلادلفيا بدلاً من نيويورك بعد 10 ميل فقط من إغرامها من نيويورك، فإن مسؤولية المؤمن تتوقف في اللحظة نفسها التي تلقى فيها القبطان مثل هذه التعليمات، رغم أن السفينة لن تتحرف عملياً عن خط سيرها الأصلي إلى نيويورك إلا بعد مضي عدة أيام من لحظة استلامها التعليمات بتعديل مرفأ الوصول.

ظهور نية التخلي عن الرحلة

إن القضاء ينفذ بصرامة مبدأ اعتبار النية في التخلي عن السفرة الأصلية تغييراً للرحلة، وتبدو هذه الشدة في التطبيق واضحة في القضية المعروفة باسم 1919 Tasker v. Cunningham التي تلخص وقائعها في أن سفينة مؤمنة في و من «AI and from» مرفأ معين في وثيقة التأمين، ولكنها بعد سريان التأمين، وقبل أن تخرج من هذا المرفأ، تقرر تغيير مرفأ الوصول، وفي هذا الوقت خلقت

ومرأا الوصول بعبارات عامة. ومن المعتاد أن نجد في وثائق التأمين أن الرحلة مؤمنة من مرأا في بحر الشمال إلى مرأا في بحر البلطيق، أو من مرأا قيام السفينة في المند إلى مرأا رسوها في سنغافورة مثلاً. ويوجع عادة إلى العرف التجاري أكثر مما يرجع إلى الواقع الجغرافي لتحديد مدى انطباق مرأا القيام أو مرأا الوصول على التعريف الواردة لهما في وثيقة التأمين. وقد أخذت المحكمة في قضية *Uhde V. Walters* (1811) بالعرف التجاري الذي يعبر الخليج الفنلندي من ضمن بحر البلطيق. وفي قضية *Roberson V. Clarke* (1811) قبلت المحكمة بالعرف التجاري الذي يعبر جزر *Mauritius* من جزر الهند الغربية رغم أنها تلتحق جغرافياً بأفريقيا.

إلا أنه لا بد من التذكير في هذا الصدد أن مرأاي القيام والوصول يجب أن يحددا في وثيقة التأمين بصيغة تمنع الالتباس، وفي القضية المعروفة باسم *Frenklene V. Mac Andrews* (1929) أشارت المحكمة إلى أن مرأاي القيام والوصول يجب أن يحددا في الوثيقة بصورة واضحة تكفي لأن تسمح لطرفي الوثيقة أن يعرفوا استناداً إلى العرف التجاري الذي يحدد مسار الرحلة المؤمنة متى تكون البضاعة المؤمنة تحت حماية وثيقة التأمين.

تغيير الرحلة في حالة كون المقصد النهائي في الداخل

كثيراً ما يحدث في التعامل أن تغطي وثيقة التأمين الرحلة البحرية بالإضافة إلى الرحلة البرية التي تسبق الرحلة البحرية أو تتبعها. ويقع هذا عندما تتضمن بوليصة التأمين شرطاً يقضي بامتداد التأمين من أمكنة التخزين في بلد المصدر في الداخل إلى مخازن المستلمين في داخل بلد الاستيراد. وفي هذه الحالة يكون هنالك تغيير في الرحلة بالمعنى القانوني بمجرد تغيير مرأا الوصول بصرف النظر عن المكان الذي تقع فيه مخازن المستورد في الداخل.

وإيضاح ذلك نشير إلى أنه في قضية *Simone & Co. V. Sedgwick* (1929) كان التأمين على البضائع خلال نقلها من *Mersey* إلى أي مرأا في اسبانيا لجهة جعل طابق، ومن ثم خلال نقلها براً إلى أي مكان في الداخل. وقد

أضرار البضاعة قبل أن تنهي السفينة عملية تحميلها، وبناء على ذلك فقد تقررت عدم خروج السفينة لأي مرأا. وأقام الشاحنون الدعوى على شركة التأمين مطالبين بإيصال التعويض عن الأضرار التي لحقت بالبضاعة، ولكن المحكمة ردت دعواهم على أساس أن نية تغيير مرأا الوصول قد ظهرت قبل وقوع الحسارة، وإن مجرد ظهور قرار نية تغيير مرأا الوصول يعني قانوناً تغيير الرحلة الذي يعطى المؤمنون من مسؤوليتهم منذ اللحظة التي يظهر فيها هذا القرار.

قرار تغيير الرحلة يجب أن يكون إرادياً

يشير القانون صراحة إلى أن قرار تغيير الرحلة يجب أن يكون إرادياً ليعطى المؤمنون من المسؤولية. وفي قضية *Miller V. Law Accident Insurance Co.* (1903) اعتبرت المحكمة أن عدم إزعاج الزبان لتعليقات السلطات الشرعية بدخول مرأا محاصر يعتبر بمثابة تغيير إرادى للرحلة. وفي التطبيق العملي لا يكون قرار الزبان بتغيير الرحلة غير إرادى إلا إذا نشأ عن قوة قاهرة.

وبالإضافة إلى ذلك، إذا كان تغيير الرحلة ناشئاً عن خطر مؤمن ضده «Peril insured against» فإن المؤمن لا يعقوب من المسؤولية. وتطبيقاً لذلك فقد حكم في قضية *Sanaday & Company V. British & Foreigning Marine Insurance Company Ltd.* (1916) للسفن البريطانية التي غيرت مرأء ووسطاً بسبب احتلال الأعداء لها، وإن وثائق التأمين تستمر في سريانها ويعتبر المؤمنون مسؤولين على أساس الحسارة الكلية الحكيمة *Constructive Total Loss* الناشئة عن خطر حملي مؤمن ضده.

تحديد الرحلة في وثيقة التأمين

يجب تحديد الرحلة المؤمنة بدقة في وثيقة التأمين، ومعنى آخر، يجب أن يذكر اسم مرأا الوصول ومرأا القيام في هذه الوثيقة. ومع ذلك فإن هذا التحديد لا يجب أن يؤخذ بمفهومه الضيق إذ أنه يمكن الإشارة في الوثيقة إلى مرأا القيام

شروط تغيير الرحلة
٤- يستمر مفعول التأمين لقاء بدل يتفق عليه في حالة التغيير في الرحلة أو بسبب وقوع سهو أو خطأ في وصف موضوع التأمين أو السفينة أو الرحلة.

وبأني النص الأصلي باللغة الانجليزية على الشكل الآتي :

Change of Voyage Clause:

4—Held covered at a premium to be arranged in case of change of voyage or of any omission or error in the description of the interest, vessel or voyage.

Held Covered قبل كل شيء، أن يوضح ماذا يعني تغيير الرحلة ولعل من المفيد قبل كل شيء، أن يوضح ماذا يعني تغيير الرحلة الذي كثيراً ما يرد في شروط التأمين. في كثير من الحالات يطلب المؤمن لهم تغطية فورية دون أن يكونوا في وضع يستطيعون معه تزويد المؤمن بتجميع المعلومات التي يستطيع هؤلاء المؤمن بالاستناد إليها لتحديد نسبة بدل التأمين، وفي مثل هذه الحالة يصدر عن المؤمن إشعار مشروط بالتأمين بتكون تجميعه المؤمن له معطى بالتأمين Held covered لقاء بدل يتفق عليه فيما بعد على أساس العناصر التي يقدمها المؤمن له والتي لو قدمت عند طلب التأمين لكان البديل الذي يتفق عليه فيما بعد قد حدد هو نفسه عند إعطاء الأضرار بالتغطية.

وفي الواقع فإن تغطية التأمين الممنوحة بموجب شروط تغيير الرحلة ما هي إلا تغطية تأمينية مشروطة بدفع بدل تأمين يتفق عليه في حالة تبادل مرفأ الوصول (الرأب)، أو بمعنى أدق تغيير الرحلة. ومن الواضح أنه لولا هذه التغطية المشروطة لكان المؤمنون في حل من أية مسؤولية منذ اللحظة التي يتبين فيها أن قراراً قد اتخذ بتغيير الرحلة.

إلا أن شرط تغيير الرحلة في صياغته القديمة قد ترك المؤمن له معطى بالتأمين Held covered على أساس بدل يتفق عليه، ليس فقط في حالة تغيير

شحت البضاعة معدومة إلى مدريد عن طريق مرفأ شرقي جبل طارق. وكانت وثيقة التأمين تحوي شرطاً يترك المؤمن معطى بالتأمين Held covered في حالة انحراف السفينة أو تغييرها لرحلتها. ولكن المحكمة قررت رغم ذلك بأن الرحلة المؤمنة كانت من مرفأ Mersey إلى مرفأ في اسبانيا لجهة جبل طارق ولكن السفينة لم تخرج إطلاقاً في هذه الرحلة وإنما خرجت في رحلة أخرى مختلفة إلى مرفأ اسباني في الجهة الواقعة شرقي جبل طارق، وإذ بناء على هذا الواقع فإن التأمين بموجب الوثيقة لم يبدأ سرياناً أبداً.

تغيير الرحلة البحرية في شروط المجمع لما قبل ١٩٨٢

تركت المادة (٤٥) من قانون التأمين البحري الإنجليزي، كما رأينا، لطرفي وثيقة التأمين أن يتفقا على عدم انتهاء مسؤولية الناقل عند تغيير الرحلة البحرية تبعاً لذلك، فقد أخذ مجمع لندن لكتفي التأمين التأمين of Institute of London Underwriters بإدخال شرط يعرف باسم «شروط تغيير الرحلة Change of Voyage» في مجموعات شروط التأمين التي تصدر عنه منذ عام ١٩١١. علماً بأن هذا الشرط هو من الشروط التي جرى التعامل على إدخالها في وثائق التأمين قبل بدء مجمع لندن بوضع شروطه. ظل هذا الشرط بنفس صياغته الأولى تقريباً وهي الصياغة التي ظهر فيها لأول مرة في شروط المجمع لعام ١٩٦٣. إلا أن الشروط الجديدة للمجمع التي صدرت في عام ١٩٨٢ قامت بتعديل هذا الشرط ليس من حيث صياغته فقط بل أيضاً من حيث أحكامه، على نحو ما ستره في هذه الخلفية من دراستنا لشروط المجمع ١٩٨٢. ولعل من المفيد أن نبدأ بدراسة الشرط بصياغته القديمة لنخرج منها إلى الاختلاف بينه وبين الشرط في صياغته الجديدة في شروط المجمع ١٩٨٢.

ورد الشرط القديم في الشرط رقم (٤) من شروط المجمع (بضائع) لعام ١٩٦٣ بالنص الآتي:

تصدر عنها أو يبيعها وإنما صدرت عن الويليز في لندن، بل كان لها في الواقع صفة الوسيط Broker الفرعي وكانت تعمل بهذه الصفة لحساب المشتري في موزوقيا، African Trading Co.، لا يصح بالتالي مقاضاتها كمؤمنة.

وصلت البضاعة إلى موزوقيا وادعى المؤمن لهم بأضرار كبيرة لحقت بها خلال الرحلة المؤمنة، ولكن مكتسي التأمين المعينين في الويليز الذين أصدروا الوثيقة في لندن تبين لهم من خلال تحرياتهم الخاصة ما يلي:

- ١- إن قسماً كبيراً من البضاعة قد جرت تعبته ضمن علب كرتون وليس ضمن صناديق خشبية كما ورد في تصريح المؤمن له وسجل في وثيقة التأمين.
- ٢- إن كمية كبيرة من الأواني الخزفية قد أهدأ إصلاح السطوح المهترئة فيها بدهان جديد تدبوأ آثاره واضحة على الأواني.
- ٣- إن البضاعة كلها كانت عبارة عن مبيعات نهاية تصفية stock أو صفقة بيع نقابات تم شراؤها بأسعار بخسة.

طالب المشترون بالتعويض عن الأضرار اللاحقة بالبضاعة منسكين بالحماية التي وردت في شرط تغيير الرحلة القديم والتي تعتبر المؤمن له مغفلاً في Held covered في حالة وقوع أي سهو أو خطأ في وصف موضوع التأمين في لندن رفضوا المطالبة استناداً إلى الوقائع التي تبينت لهم والتي بينها سابقاً والتي تجعل عقد التأمين باطلاً. ولكن المؤمن لهم، المشترون، أصرروا على مطالبتهم وصرحوا برضخهم في الرجوع إلى القضاء.

أراد المشترون إقامة الدعوى في ليبيا ولكن المؤمن رفضوا ذلك منسكين بأن القضاء والقانون الإنجليزي هما وحدهما المرجع في الخلاف نظراً إلى أن المؤمن يقعون في لندن وليس لهم في ليبيا مكان عمل أو وكالة أو ضمانات، هذا بالإضافة إلى أن وثيقة التأمين التي قبل بها المؤمن لهم قد نصت صراحة على الرجوع إلى القانون الإنجليزي.

الرحلة بل أيضاً في حالة وقوع سهو أو خطأ في وصف موضوع التأمين أو السفينة أو الرحلة. ولكن الصياغة التي أوردتها الشرط جاءت شاملة بما شجع المؤمن لهم على عمالة تطبيقها على حالات كثيرة لا يشملها الشرط. وصدرت بناء على ذلك أحكام كثيرة بنت على الأخص ما هو المقصود بعبارة omission أي any omission or error in the description of the interest, vessel or voyage الشرط القديم مغفلة بالتأمين بالإضافة إلى تغيير الرحلة.

في القضية المشهورة باسم Hewit Bros. V. Wilson (1914) حكم بأن كلمة «Interest» تعني موضوع التأمين التأمين Subject of insurance الذي يمكن أن يكون هناك إهمال أو خطأ في وصفه، ولكنها لا تعني المصلحة التأمينية للمؤمن له في الشيء المؤمن عليه Interest The Assured's التي لا يمكن أن يكون هناك خطأ أو سهو في تحديدها. وقد حكم في هذه القضية أيضاً أن الشرط لا يطبق عندما يكون الخطأ أو السهو ناشئين عن الغش أو التضليل، وأنه لا يجوز للمؤمن لهم الاستنادة من الحماية التأمينية التي يمنحها الشرط إلا في حالة ما يمكن أن نسميه الخطأ الصادق Genuine Mistake أو سوء الفهم Misapprehension.

ونظراً لتأثير الخاص لهذا الشرط على سوق التأمين ككل فقد بذل القاضي جهوداً مضنية لتلخيص حدود تطبيقاته عند نظره في قضية Justice Danaldson v. Liberland Insurance Agency Inc. V. Mosse (1977).

تلخص هذه القضية في أن شركة Liberland Ins. Agency كانت على صلة بوسيط للتأمين Broker في لندن وقامت بواسطته بإصدار تأمين عن الويليز Lloyd's على شحنة من الأواني الخزفية المطلوبة بالبناء. وقد صرح في الوثيقة بناء على المعلومات التي أعطاها المشتري بأن الشحنة عبارة عن كؤوس وصحون ضمن صناديق خشبية يتم شحنها بحراً من هونغ كونج إلى موزوقيا.

ولم يكن لشركة Liberland Ins. Agency صفة المؤمن لأن وثيقة التأمين لم

تصدر عنها أو بتوقيعها وإنما صدرت عن اللويدز في لندن، بل كان لها في الواقع صفة الوسيط Broker الفرعي وكانت تعمل بهذه الصفة لحساب المشتري في موروفيا، African Trading Co.، ولا يصح بالتالي مقاضاها كمتوامة.

وصلت البضاعة إلى موروفيا وادعى المؤمن لم بأضرار كبيرة لحقت بها خلال الرحلة المؤمنة، ولكن مكتسي التأمين المعينين في اللويدز الذين أصدروا الوثيقة في لندن تبين لهم من خلال تحرياتهم الخاصة ما يلي:

- ١- إن قسماً كبيراً من البضاعة قد جرت تعبته ضمن علب كرتون وليس ضمن صناديق خشبية كما ورد في تصريح المؤمن له وسجل في وثيقة التأمين.
- ٢- إن كمية كبيرة من الأواني الخزفية قد أعيدي إصلاح السلوح المهترئة فيها بداهان جديد تهبوا آثاره واضحة على الأواني.
- ٣- إن البضاعة كلها كانت عبارة عن مبيعات نهاية تصفية stock أو End of stock صفقة بيع نقايات تم شراؤها بأسعار بخسة.

طالب المشترون بالتعويض عن الأضرار اللاحقة بالبضاعة متمسكين بالحماية التي وردت في شرط تغيير الرحلة القديم والتي تعتبر المؤمن له مغفلاً Held covered في حالة وقوع أي سهو أو خطأ في وصف موضوع التأمين any omission or error in the prescription of the interest في لندن رفضوا المطالبة استناداً إلى الوقائع التي تبينت لهم والتي يتبناها سابقاً والتي تجعل عقد التأمين باطلاً. ولكن المؤمن لهم، المشترون، أصروا على مطالبتهم وصرحوا برغبتهم في الرجوع إلى القضاء.

أراد المشترون إقامة الدعوى في ليبيا ولكن المؤمنون رفضوا ذلك متمسكين بأن القضاء والقانون الإنجليزي هما وهدما المرجع في الخلاف نظراً إلى أن المؤمنون يقبضون في لندن وليس لهم في ليبيا مكان عمل أو وكالة أو ضمانات، هذا بالإضافة إلى أن وثيقة التأمين التي قبل بها المؤمن لهم قد نصت صراحة على الرجوع إلى القانون الإنجليزي.

الرحلة بل أيضاً في حالة وقوع سهو أو خطأ في وصف موضوع التأمين أو السفينة أو الرحلة. ولكن الصياغة التي أوردتها الشرط جاءت شاملة بما شجع المؤمن لهم على عمالة تطبيقها على حالات كثيرة لا يشملها الشرط. وصدرت بناء على ذلك أحكام كثيرة يبنت على الأخص ما هو المقصود بعبارة omission any any omission or error in the description of the interest, vessel or voyage الشروط القديم مغفلة بالتأمين بالإضافة إلى تغيير الرحلة.

في القضية المشهورة باسم Hewit Bros. V. Wilson (1914) حكم بأن كلمة «Interest» تعني موضوع التأمين التأمين Subject of insurance الذي يمكن أن يكون هنالك إهمال أو خطأ في وصفه، ولكنها لا تعني المصلحة التأمينية للمؤمن له في الشيء المؤمن عليه The Assured's insurable Interest التي لا يمكن أن يكون هنالك خطأ أو سهو في تحديدها. وقد حكم في هذه القضية أيضاً أن الشرط لا يطبق عندما يكون الخطأ أو السهو ناشئين عن الغش أو التضليل، وإنه لا يجوز للمؤمن لهم الاستفادة من الحماية التأمينية التي يمنحها الشرط إلا في حالة ما يمكن أن نسميه الخطأ الصادق Genuine Mistake أو سوء الفهم Misapprehension.

ونظراً للتأثير الخاص لهذا الشرط على سوق التأمين ككل فقد بذل القاضي Justice Danaldson جهوداً مضنية لتلخيص حدود تطبيقاته عند نظره في قضية (1977) Liberian Insurance Agency Inc. V. Mosse.

تلخص هذه القضية في أن شركة Agency Inc. Liberian Ins. كانت على صلة بوسيط التأمين Broker في لندن وقامت بإسطه بإصدار تأمين عن اللويدز Lloyd's على شحنة من الأواني الخزفية المطلية بالنياب. وقد صرح في الوثيقة بناء على المعلومات التي أعطها المشتري بأن الشحنة عبارة عن كؤوس وصحون ضمن صناديق خشبية يتم شحنها بحراً من هونغ كونغ إلى موروفيا.

ولم يكن لشركة Agency صفة المؤمن لأن وثيقة التأمين لم

الثلاث التي تبنت للمؤمنين في تحرياتهم الخاصة حول مواصفات البضاعة قد جرى التصريح عنه كما يقضي بذلك قانون التأمين، فليس هنالك أدنى شك بأن مكتب التأمين الرئيسي Leading Insurer أو أي مكتب حصيف آخر كان مسؤولاً أن يصدر تأميناً بشروط جميع الأخطار F.P.A.، أو كان على الأكثر قد عرض التأمين بشروط عدم ضمان العوية الخاصة F.P.A.، ولذلك فإن عدم تقديم المواصفات عن مثل هذه البضاعة لا يمكن بأي شكل أن يعتبر خطأ في وصف موضوع البضاعة the description of the interest Erron الذي يعترضه شرط تغيير الرحلة القديم معطى بالتأمين Held covered، إذ أن وصف البضاعة بالشكل الذي صرح عنه المؤمن له لم يكن خطأ في المواصفات بل تغييراً كاملاً لها. وبناء على ذلك رفضت دعوى الشركة الليبية واعتبر المبلغ الذي دفعته غير داخل قانوناً في مسؤولية المؤمن.

وقد لحص القاضي في حكمه مجالات تطبيق شرط تبديل السفينة على

الشكل الآتي:

١- إن المؤمن له الذي يرغب في الاستفادة من الشرط يجب أن يعطي إشعاراً إلى المؤمن له ليركه معطى بالتأمين Held covered بمجرد إطلاعه على وقائع تجعله في وضع لا يكون فيه معطى بالتأمين إلا إذا استند إلى أحكام الشرط.

والجدير بالذكر هنا أن نص الشرط القديم لم يكن يتضمن هو نفسه حكماً يقضي بإشعار المؤمن له على الشكل المبين في البند السابق، إلا أن هذا الحكم يرد في ملاحظة خاصة في آخر مجموعة الشروط تقضي بأنه يتوجب على المؤمن له عندما يطلع على أي حدث تعبى الوثيقة معطى بالتأمين، أن يعطي إشعاراً فوراً إلى المؤمن، وأن حق المؤمن له بهذه التعطية يتوقف على تطبيقه لهذا الالتزام.

ويرد النص الإنجليزي هذه الملاحظة كما يلي:

NOTE—It is necessary for the assured when they become aware of

إلا أنه رغم ذلك فقد أقام المشترون الدعوى في ليبيا ليس على مكتبي الليبرز الذين أصدروا الوثيقة بل على شركة Agency-Liberian Ins. التي لم تكن أكثر من مجرد وسيط فرعي يعمل لحساب المشتريين. وقد فوجئت الشركة الليبية المشار إليها أن المحكمة أصدرت حكماً ضدها يلزمها بدفع التعويض المطالب به والبالغ ١٣١.٠٠٠ جنيه استرليني، وقامت باستئناف هذا الحكم وكانت النتيجة أن صدقته محكمة الاستئناف.

وما حدث بعد ذلك هو أن شركة Agency-Liberian Ins. قد أخطأت التقدير عندما طلت باستحالة تنفيذ الحكم عليها نظراً لضخامة المبلغ المحكوم به ولمع وجود أموال لها في ليبيا تكفي لتنفيذ الحكم عليها، فقد وضع المشترون المؤمن لهم الحكم بالتنفيذ وجرى توقيف نائب مديرها العام فاضطرت إلى تدبير الأموال الكافية لتنفيذ الحكم وإحلاء سبيل نائب مديرها العام.

وهكذا لم يبق أمام شركة Agency-Liberian Ins. إلا الرجوع على المؤمن بدعوى أقامها في لندن على المكتبيين المعينين في الليبرز. كانت العنية الأولى التي واجهتها الشركة في دعواها هذه تتعلق بالشكل، إذ أنه ليس للشركة المذكورة صفة المؤمن لهم لاستطاع إقامة الدعوى على المؤمن على أساس عقد التأمين، كما أن العقد المذكور غير مجبر لاسمها أو لأمرها لاستند إلى مثل هذا الضمير في إقامة الدعوى بالاستناد إلى عقد التأمين. وهكذا قد اضطرت بالنتيجة إلى الاستناد في الدعوى على الصلة الشبه تعاقدية Quasi contractual التي تربطها بالمؤمن لهم. وهذا يعني أن الدعوى أقيمت من أجل تحديد ما إذا كانت الشركة المدعية قد أوفت في بلدنا بأن تدفع التعويض الذي كان المؤمن المدعى عليهم مسؤولين قانوناً عن دفعه، فإذا كان الأمر كذلك يكون هؤلاء المؤمنون قد استفادوا من الدفع لتخلية مسؤوليتهم، ويكون بالتالي من الواجب قانوناً للمحكم بأنهم مدينون لشركة Librian Ins. Agency المدعية بالمبلغ الذي دفعته.

وقد وجد القاضي Justice Donaldson بأنه لو أن واحداً من الوقائع

is changed by the Assured, held covered at a premium and on conditions to be arranged subject to prompt notice being given to the Underwriters.

هذا ويمكن تلخيص الاختلاف بين الشرطين القديم والجديد بالنقاط

الآتية:

- ١- حددت الشرط الجديد عملية تغير الرحلة بتغير مرفأ الوصول من قبل المؤمن لهم أنفسهم، وهو بذلك يأخذ بالتعريف القانوني الوارد في المادة ٤٥٥ من قانون التأمين الإنجليزي ١٩٠٦، Marine Insurance Act. والواقع أن الشرط الجديدة للمجموع درجت على قاعدة نقل أكثر أحكام القانون وبذلك أصبحت هذه الأحكام شروطاً تعاقدية.
- ٢- أضاف الشرط الجديد حكماً يتيح للمؤمن أن يعدل في شروط التأمين بعد إشعاره بالظروف الجديدة للخطر من قبل المؤمن له. وهذا الحكم أعطى في الحقيقة للمؤمن حقاً لم يكن لهم بموجب الشرط القديم. ولكي ندرك أهمية هذا الحق نشير إلى أنه أصبح بإمكان المؤمن أن يغيروا في شروط التأمين بعد إطلاعهم على الظروف الجديدة فتصبح، اعتباراً من علم المؤمن له بهذه الظروف، مؤمنة تحت شروط المجموع (ب) أو (ج) بعد أن كانت بشروط (أ). وتعني أقرب إلى الفهم تصبح بشروط عدم ضمان العورة (F.P.A.) بعد أن كانت بشروط جميع الأخطار (All Risks).

٣- دخل حكم وجوب الإشعار الفوري في صلب الشرط بعد أن كان يرد كملاحظة في آخر شروط المجموع القديمة. وهذا التغير له مداه أيضاً إذ أنه يحمي المؤمن ضد ما كان يثار من أن إرسال الإشعار ليس له قوة الشرط لأنه كان يرد ضمن ملاحظة وليس في صلب الشرط نفسه.

وإعل هذا الشرط وغیره يعزز رأينا الذي سبق أن ناقشناه مع مجمع لندن لمكتسي التأمين نفسه بأن الشروط الجديدة أعطت للمؤمنين أكثر مما أخذت منهم وأخذت من المؤمن لهم أكثر مما أعطتهم.

an event which is « held covered » under this insurance to give prompt notice to underwriters and the right to such cover is dependent upon compliance with this obligation

٢- إن المؤمن له لا يمكن أن يحصل على ميزات هذا الشرط إلا إذا تصرف على

أساس مبدأ متين حسن البينة utmost good faith .
٣- إن الشرط لا يقتضي أي تغيير في شروط وثيقة التأمين إلا ما يتعلق بنسبة بدل التأمين الواجب تطبيقها.

ونشير هنا أيضاً إلى أن الشرط الجديد ينص صراحة على وجوب الاتفاق على بدل التأمين وعلى الشروط التي تطبق على الظروف الجديدة للخطر.

٤- يطبق على الشرط بدل تجاري يستند إلى أسس معقولة وإذا لم يتفق على هذا البديل فيجب تحديده من قبل محكمين أو عن طريق المحكمة.

تغيير الرحلة البحرية في شروط المجموع (بصانع) ١٩٨٢

الشرط الجديد لتغيير الرحلة عدلاً، كما سبق أن بينا، في نص الشرط القديم من حيث الصياغة والأحكام. وقد أشرنا في سياق دراستنا هذه للشرط القديم إلى أكثر هذه التعديلات، وإعل في إيراد نص الشرط الجديد بكامله باللغتين العربية والإنجليزية ما يوضح الاختلاف الذي جاء به الشرط الجديد.

شرط تغيير الرحلة

١- في حالة تغيير المؤمن له لجهة الوصول، بعد سريان هذا التأمين، فإن مفعول التأمين يستمر مقابل بدل إضافي ويوجب شروط يتفق عليها، شريطة إرسال إشعار فوري إلى المؤمن بهذا التغيير.

وفيما يلي النص الأصلي الإنجليزي للشرط:

Change of voyage Clause:

10- Where, after attachment of this insurance, the destination

المنتجات النفطية والصناعات الوطنية. وإشراف صندوق النقد الدولي على تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي يريد فرضه على الدولة النيجيرية.

هذا مع العلم بأن فوائدها الموزعة على الحكومة النيجيرية تقدر بنحو ٤٣٪ من ميزانيتها البالغة أحد عشر مليار دولار، وإن تسديدها يؤثر تأثيراً خطيراً على قدرتها على استيراد احتياجاتها من الآليات وقطع الغيار الضرورية للتنمية الاقتصادية ومن المواد الغذائية والطبية اللازمة لمعيشة شعبها.

لقد بلغت ديون العالم الثالث مجملها أكثر من ألف مليار دولار هذا العام منها مئة مليار وثيف للبرازيل وحدها، ونحو ٩٥ ملياراً للمكسيك ونحو ٥٠ للأرجنتين، ونحو ١٣٠ ملياراً للبلدان العربية..

ويترب على هذه المديونية سلباً أكثر من ١٥٠ مليار كتوائف وأقساط مستحقة. وتسديد هذا الرقم المائل يؤدي إلى احتناق معظم البلدان المدينة بتخفيض قدرتها على الاستيراد إلى حد خطير، وتخفيض مستوى معيشة سكانها وإلغاء نموها الاقتصادي. هذا من ناحية، ومن ناحية مقابلة فإن انخفاض استيرادها هذا يؤدي إلى زيادة حدة الأزمة الاقتصادية التي تعاني منها البلدان الرأسمالية الدائمة نظراً لأن نحو ٣٠ إلى ٤٠٪ من صادرات هذه البلدان توجه إلى البلدان المدينة في العالم الثالث. أما عدم تسديد الفوائد والأقساط المستحقة على الديون فإنه لا يقل خطراً على النظام الرأسمالي نظراً لأن ذلك يؤدي إلى إفلالات مصرفية متسلسلة قد تنجر النظام النقدي الرأسمالي وربما النظام الاقتصادي الرأسمالي بوجهه. إذن فصلحة هذا النظام، على المدى القريب على الأقل، تقتضي تقديم المزيد من القروض للبلدان النامية لتتمكن من تسديد جزء من التزاماتها المالية نحو المصارف الخاصة، والاستمرار باستيراد احتياجاتها من السلع المختلفة من الدول الرأسمالية. وهذا يعني إضافة قروض جديدة إلى المديونية وتزايدها المستمر سنة بعد أخرى. فإلى متى يمكن أن تستمر الأمور على هذا الحال؟

بين الاستعمار الجديد والنظام الاقتصادي الدولي الجديد أزمة مديونية العالم الثالث

د. رزق الله هيلان

دخلت مديونية بلدان العالم الثالث تجاه البلدان الرأسمالية وصارتها، وعلى رأسها البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، مرحلة الأزمة التي تهدد بالانفجار منذرة النظام النقدي الدولي والنظام الرأسمالي بوجهه بالخطر الجسيم.

فمن ناحية أولى، تتزايد المديونية يوماً بعد يوم بقوتها الذاتية، ومن ناحية ثانية لا يمر يوم إلا ويوزر أحد بلدان العالم الثالث ليعلم أنه غير قادر على الوفاء بالتزاماته وتسديد ما يترب عليه من فوائد وأقساط مستحقة، وإنه على خلاف مع صندوق النقد الدولي حول مسألة القروض وشروطها المصحفة. فبعد المكسيك والبرازيل والأرجنتين والبيرو التي أعلن رؤسائها أنهم لن يسكبوا لشروط صندوق النقد الدولي، هاأن نيجيريا، هذا البلد الأفريقي المتج والمصدر للنفط، عزز إلى مسرح الأحداث كبلد مكبل بالديون وبعد نحو ثلاث سنوات من المفاوضات مع صندوق النقد الدولي، يعلن رئيسه وإن طريق الكرامة والروح الوطنية الديمقراطية تكسنان في قطع المفاوضات مع صندوق النقد الدولي حول الحصول على هذا القرض البالغ قيمته ٢٤٠٠ مليون دولار. وكان صندوق النقد الدولي قد اشترط لتقديم القرض لنيجيريا عدداً من الشروط أهمها: تخفيض قيمة العملة النيجيرية بنسبة ٦٠٪، ووقف الدعم المالي الذي تقدمه الحكومة النيجيرية لبعض المواد الأساسية، ومنها

إلى حد لا يطاق. وتبدو الأمور وكأن الولايات المتحدة تريد تمويل فقائها العسكرية على حساب البلدان الأخرى ومنها بلدان العالم الثالث.

وإذا أخذنا المديونية الإجمالية في الاقتصاد الأمريكي، أعني مديونية الشركات والأفراد إضافة لمديونية الدولة، فإننا نستصل إلى مبلغ يقارب ٦٠٠٠ مليار دولار، أي نحو ستة أضعاف مجموع مديونية بلدان العالم الثالث. أما إذا قارنا هذه الأخيرة بمجموع الدخل الوطني للبلدان الرأسمالية الرئيسية، فإنها لن تزيد عن ١٠ إلى ١٢٪ منه.

تبين لنا هذه المقارنات إن مديونية بلدان العالم الثالث كلها ليست في نهاية المطاف تلك المشكلة العويصة التي تستعصي على الحل فيما لو تورت إرادة دولية فعلية وتعاون دولي لفرض الحل المقبول لكن هل تتوفر مثل هذه الرغبة لدى البلدان الرأسمالية الدائمة؟ وهي التي استغلت اقتصاديات العالم كله ولا سيما اقتصاديات القارات الثلاث منذ قرون، وما زالت تستغلها حتى يومنا هذا، والتي لا تشكل المديونية التراكمية سوى جزءاً محدوداً جداً من مجموع القوافض الاقتصادية الفائتة التي اعتصمتها منها؟ أم أن الأمر على عكس ذلك تماماً؟ باعتبار أن المديونية تشكل في يد الدول المسيطرة مرآة عظيمة تحركها في وجه الدول المديونة متى شابت الأحكام قبضتها عليها وتوجه سياساتها العامة والاقتصادية والاجتماعية وفق مصالحها الاقتصادية ومصلحتها الاستراتيجية؟^{٢٩}

إنه جدال العلاقة بين المرابي والفلاح الفقير المدين له، وينطق السيد والمعد، المطلق الذي يلمخص بأن وجود المرابي والسيد مرتين بوجود الفلاح والمعد، وإن زوال هذين الأخيرين يؤدي إلى زوال الأولين هل يخشى المرابي حقاً عجز الفلاح عن سداد دينه؟ إنه لا يخشى ذلك كما نعرف، فهو ينتظر مثل هذه الفرصة الساحقة التي تسمح له بإبتيار مدينه إلى أقصى حد، كأن يصاهر أرضه بشحن يحمس، أو يجمله خادماً مطيعاً أو فتاً مستعبداً هو وزوجه وأولاده؟ أم تنص

هل ثمة حل ممكن

إن مديونية بلدان العالم الثالث في مجموعها تبدو ضخمة جداً بالنسبة لإمكاناتها المالية. هذا أمر لا شك فيه، ولا سيما إذا أخذنا أهم الدول المديونة ومنها بعض الدول العربية كمصر بالدرجة الأولى والسودان والجزب وتونس التي تعرضت جميعها لإضطرابات اجتماعية خطيرة، اطلقت عليها تسميات مثل «ثورات الجوع» أو «ثورات الخبز» أو ما شابه ذلك، والناجمة إلى حد كبير عن سياسات التشفيف الاقتصادية المفروضة على تلك البلدان من قبل المصارف الدائمة وعلى رأسها صندوق النقد الدولي.

لكن حجم المديونية الإجمالي سيبدو لنا متواضعاً نسبياً إذا قارناه بالإمكانات الاقتصادية الهائلة للدول الرأسمالية الدائمة وفي مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية. نتذكر على سبيل المثال أن العجز في الميزان التجاري الخارجي للولايات المتحدة قد وصل هذا العام إلى نحو ١٥٠ مليار دولار وإن العجز في الموازنة العامة لهذه الدولة وصل إلى ٢٠٠ مليار دولار. أما العجز التراكم في هذه الموازنة فقد بلغ ١٥٠٠ مليار دولار أي نحو مرة ونصف المرة مجموع مديونية بلدان العالم الثالث.

ونتذكر هنا أن عجز الموازنة الأمريكية بالذات يشكل أحد أسباب ازدياد مديونية العالم الثالث، نظراً لأن تمويل هذا العجز لا يتم باللجوء إلى إمكانيات الاقتصاد الأمريكي ذاته عن طريق زيادة الضرائب وتخفيض الإنفاق العسكري الحياتي، البالغ نحو ٣٠٠ مليار دولار هذا العام، وإنما يتم بالأقراض الخارجي بشكل رئيسي، مما يؤدي إلى ارتفاع الطلب على الدولار في الأسواق المالية، وارتفاع سعر بالنسبة لسعر عملات البلدان المديونة، وارتفاع معدلات القوائد المترتبة على القروض المصرفية التي تشكل نحو نصف مجموع المديونية، وانخفاض القروض المقدمة إلى البلدان المديونة. وهذا بدوره يثقل الأعباء المترتبة على عاتق هذه البلدان

إعادة جدولة الديون. وقد طُبق هذا الحل على نحو ٤٠ بلداً أو أكثر خلال السنوات الماضية، كما يستمر تطبيقه على الحالات الجديدة الماثلة. فمادام تعني إعادة جدولة الديون، وما هي نتائجها وانعكاساتها؟

إن ذلك يعني تأجيل تسديد الديون التي حل أجل استحقاقها والتي سيحل أجلها قريباً، إلى أعوام لاحقة ومع تمديد فترة السداد للتخفيف من عبئها على اقتصاد البلد المدين. إلا أن المصارف ترفض تأجيل الفوائد المستحقة وتفضل دفعها في آجالها دون إبطاء. ونظراً لأن هذه الفوائد ذاتها باعثة وتشكل عبئاً ثقيلاً على اقتصاد الدول المدينة لا سيما أنها تتعرض جميعها لأزمة ركود اقتصادي وانخفاض في مواردها من القطع الأجنبي الناجم عن التصدير ومن تحويلات المغتربين وغيرها، فإنها تطلب منحها قروضاً جديدة لتسديد هذه الفوائد وتغطية عجز ميزان مدفوعاتها الخارجية وتكوين حد أدنى من احتياطي العملات الأجنبية لديها. وعلوية الحال تخضع هذه القروض ذاتها للفوائد بل لفوائد باهظة عموماً. وهكذا تتحول الفوائد إلى قروض وهذه بدورها تنتج فوائد، وهكذا دوليك. فيزيد حجم المديونية وأعبائها على مر الأيام. كما تتضخم كوة التاج عندما تتدحرج على كنف الجبل، أو كما تصارع حركة التماس وتوسع عندما تسلط عليه قوة صغوة مستمرة.

وليس هذا فقط، بل إن المصارف الدائنة وصدوق النقد الدولي في مقدمتها، تفرض على البلدان التي تطلب إعادة الجدولة شروطاً اقتصادية وسياسية واجتماعية، تشكل تدخلاً مباشراً في أمورها الداخلية، واعداء على سيادتها الوطنية وحريةها.

• لأخذ على سبيل المثال اتفاق إعادة جدولة الديون الذي وقته حكومة المكسيك مع صدوق النقد الدولي والمصارف الرأسمالية في شهر أيلول عام

المخزوق الرومانية، وهي أساس المخزوق الرأسمالية، أن المدين الذي يعجز عن تسديد دينه يصبح عبداً لذاته يتصرف به كما يشاء؟

ليس مثل هذا المنطق يحكم موقف المصارف والشركات الرأسمالية تجاه بلدان العالم الثالث؟ ذلك أن تكديس البضائع لدى الشركات المنتجة، وتراكم الأموال لدى المصارف دون إمكانية تشغيلها يعني بالضرورة الكساد والإفلاس والأزمة، وهذه تشكل كارثة بالنسبة للاقتصاد الرأسمالي، وخصوصاً للكثير من الشركات والمصارف. لذا فإن حاجة المصارف للمغترضين وحاجة الشركات للمستهلكين لا تقل عن حاجة هؤلاء لأرباح. وكلما اشتدت حاجة المدينين وازدادت ديونهم وأظهروا عجزهم عن تسديدها كانوا أكثر ضعفاً وعرضة للائزاز والمضغوع لشروط دائتهم.

يمكننا القول إذن، إن المديونية ليست ظاهرة عرضية أو استثنائية في علاقة البلدان الرأسمالية المتقدمة بالبلدان الخلفية. وإنما العكس هو الصحيح إذ أن المديونية تشكل إحدى أهم وسائل السيطرة والاستغلال، إحدى أهم ظواهر التخلف والتعية واستمرارها، وأحد أسبابها الرئيسية.

نستنتج مما تقدم أن إمكانية الحل متوفرة اقتصادياً، لكنها مستحيلة في إطار النظام الرأسمالي السائد، الذي يشكل في جوهره نظام الاستعمار الجديد، النظام الذي يعيد إنتاج المديونية باستمرار كما يعيد إنتاج الثروة وسوء توزيعها باستمرار. وربما كان هذا مقفله.

الحل الفنية هل تقدم حلاً للمشكلة؟

إن الحل الرئيسي الذي يفرضه الدائون، أي المصارف وصدوق النقد الدولي، على الدول الفارقة في ديونها والمعاجزة عن تسديد التزاماتها، هو ما يسمى

• إنه لأمر طبيعي حسب المنطق الرأسمالي وقواعده أن يخضع المدين المشرف على الإفلاس لشروط الدائنين وأن يقبل واقعهم على تصرفاته ويشاركوه في أملاكه أو يسعوا للحصول ديونهم. لكن مثل هذه الشروط التي تطبق على الأفراد والشركات التجارية، هل يجوز تطبيقها على دولة مستغلة؟ ألا تعتبر انقراض لسيادتها القومية ومخالفة للمبادئ الدستورية الديمقراطية والمحقق الدولية وشريعة الأمم المتحدة؟ وهل تقبل أية دولة غربية كبيرة كانت أم صغيرة بأن تطبق الشروط ذاتها عليها عندما تحتاج إلى قروض صندوق النقد الدولي والمصارف الخاصة؟

• لكن رغم ذلك كله يبقى السؤال الرئيسي قائماً: هل تشكل إعادة جدولة الديون حلاً حقيقياً؟ أم أنها لا تزيد عن كونها مجرد مسكن مؤقت للألم، في غياب العلاج الحقيقي الذي يقضي على أسبابه؟ لذا فإن المدبونية تزداد وأعراضها تزداد كلما تفاقمت أزمة راحة متعددة بتوقف خلافاً دفع الأقساط... ويكرر الألم ثانية وثالثة ويعطى العلاج ذاته... هكذا وصلت ديون المكسيك إلى ٩٠ مليارات والبرازيل إلى ١٠٤ مليارات في خريف عام ١٩٨٥، الخ.

• ثم حل آخر لا يختلف كثيراً من حيث خطورته على العالم الثالث إن لم يكن أشد خطورة عن إعادة جدولة الديون. يقضي هذا الحل بأن يقوم الدائنين ولا سيما المصارف والشركات الأمريكية الكبرى، بحمل قروضها إلى استثمار مباشرة فشنري المنشآت الزراعية والصناعية وغيرها في البلدان المديونية إما لحسابها حصراً أو بالمشاركة مع رأس المال المحلي، العام أو الخاص.

إن هذا الحل لا يتناقض مع الحل السابق، بل يكمله. ويجري بالفعل تطبيقها معاً في إطار تسييم العمل الدولي الاستثماري الجديد. فمادام ستكون النتيجة إذا قدر لذلك الاستثمار والنجاح؟ لن يقودنا ذلك كله إلى نشوء اقتصاد دولي دون حدود، مندمج عالمياً تحت سيطرة رأس المال الدولي برعاية الولايات المتحدة الأمريكية وشركائها وخابراتها وتكنولوجياها الصماء أمام صرخة الشعوب

١٩٨٤ والذي اعتبر اتفاقاً نموذجياً، قدمت بموجبه المصارف وتنازلت ضخمة، لانقاذ المكسيك من الإفلاس وانقاذ النظام النقدي والمالي الرأسمالي من الأزمة.

نشر أولاً إلى أن المكسيك بلد منتج ومصدر للنفط وتملك موارد مالية بالعملة الأجنبية لا بأس بها، وعلى هذا الأساس نهافت المصارف الأمريكية لتقديم القروض له باعتباره زبوناً جيداً ومليئاً مالياً. وارتفعت مديونية هذا البلد سريعاً من ٢٢ مليار دولار عام ١٩٧٦ إلى نحو ٨٠ ملياراً في عام ١٩٨١. خلال النصف الأول من عام ١٩٨٢، كان على المكسيك أن يسدد خدمة لديونه (قوائد وأقساط مستحقة) ٢٠ مليار دولار وهذا المبلغ يزيد على مجموع وارداته من التصدير بما في ذلك النفط. وفي عام ١٩٨٤ بلغت خدمة الدين الواجب تسديدها ٤٨ ملياراً.. وأعلنت الدولة عدم مقدرتها على الوفاء وطلبت إعادة جدولة ديونها. فكانت شبه قسلة على وشك الانفجار في النظام النقدي والمصرفي الرأسمالي.

لذا سارعت المصارف وبضغط من حكومة الولايات المتحدة وبواسطة صندوق النقد الدولي، لإيجاد الحل اللام. وتم الاتفاق مع الحكومة المكسيكية على ما يلي: تأجيل الديون المستحقة وبسطها على سنوات طويلة تمتد حتى العام ١٩٩٩، تخفيض معدلات الفائدة بـ ٧٥٪، نقطة بحيث تصبح معادلة للفائدة السائدة في السوق المالية زائد ١٥ نقطة فقط (بدلاً من ٢٢٥ نقطة). تقدم المصارف وصندوق النقد الدولي قروضاً جديدة للمكسيك لنقطة القوائد المستحقة.

مقابل ذلك، تعهدت حكومة المكسيك بتطبيق سياسة اقتصادية صارمة وحثت رقابة صندوق النقد الدولي. بحق للمصارف أن تربط القروض التي تقدمها بتصدير سلع وطنية (من البلد الذي يتسنى إليه الصرف). على المكسيك اتباعاً لحسن نيتها تسديد مبلغ قدره مليار إلى مليار دولار ونصف دولار خلال ما تبقى من عام ١٩٨٤.

حتى الآن، إذ لا يتجاوز عددها المئة بقيمة إجمالية قدرت بحوالي مليار دولار فقط، في ربيع عام ١٩٨٤، إلا أن هذا الاتجاه يشير بوضوح إلى انخفاض ثقة المصارف بإمكانية تحصيل قروضها بقيمتها الأصلية. وقد تتوسع سوق بيع وشراء الدين بحيث يتم فعلياً تخفيض جزء هام من قيمتها.

لكن يبقى السؤال قائماً رغم ذلك، عن مدى تأثير ذلك على حل مشكلة الدين حلاً مناسباً. فقد يؤدي ذلك إلى توزيع المخاطر على عدد أكبر من المؤسسات المالية مما يخفف من وطأها. لكن إلى أي مدى يمكن للمصارف وشركات التأمين تحمل خسائر ضخمة، دون أن يتعرض العديد منها للإفلاس والافلاس لا سيما في إطار الأزمة الاقتصادية وانخفاض مستوى الأعمال. وطبيعة الحال، فإن المصارف الأصغر هي التي سيضحي بها بالدرجة الأولى. أما الاتحادات المصرفية المصلافة ولا سيما الأمريكية منها، فمن المؤكد تقريباً أنها مستفيد من زوال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتزيد من سيطرتها على أسواق القيد والسليف الدولية، مما يشكل خطراً جسيماً على بلدان العالم الثالث التي ستجد نفسها في مواجهة عدد محدود من الاحتكارات المالية القادرة على فرض شروطها عليها دون منازع وأحكام رقابتها على الاقتصاد الدولي بقوتها المالية الهائلة والقوى السياسية والأمنية، والمصرفية التابعة لها أو المتحالفة معها والداعمة لها. على كل حال فإن مثل هذا الاتجاه يتفق تماماً مع المنطق الاقتصادي السائد في الأوساط الحاكمة في الولايات المتحدة والذي عبر عنه الرئيس ريفان أكثر من مرة. إنه بالطبع منطلق الأقوياء الذين ينظرون إلى الآخرين نظرة تعالي ويعتقدون دون تردد أن من حقهم الطبيعي فرض سيطرتهم على العالم، وإن العناية الإلهية قد جعلتهم هذه الرسالة الحضارية.. وتكون السيطرة المالية هيكلًا جزئياً متصماً رئيسياً إلى جانب السيطرة العسكرية والتكنولوجية والأيديولوجية والثقافية في الاستراتيجية الأمريكية الشاملة للسيطرة على العالم كافة.

وأمال البشرية؟ وهل يخبر في الأمر شيئاً أن تتربع على عرش مثل هذا النظام الاستعماري الجديد مؤسسة دولية كصندوق النقد الدولي أو البنك الدولي، أو أية مؤسسة مشابهة تتخذ كل مظاهر «الدولية» و«العلمية» و«الحجاء»، لتدبر على تنفيذ المخطط الأيونياني الموسع وتقدم امتيازاته ومصالحه بكل أمانة وإخلاص؟

شركات التأمين تدخل الحلبة

أمام أخطار التوقف عن تسديد الديون والخسائر المتوقعة، أخذت بعض المصارف تلجأ إلى ابتكار فون جديدة لتلافي أوضاعها المتردية وإفقاذاً ما يمكن إنقاذه قبل فوات الأوان.

إحدى الطرائق التي لجأت إليها، هي تأمين ديونها لدى شركات التأمين. في أيلول ١٩٨٤ مثلاً، أعلن البنك الأمريكي سيكورب الذي تبلغ ديونه على الدول المحمس الرئيسية المدينة له مبلغاً قدره ١٢ مليار دولار، أعلن عن شراكه بوليصة تأمين ضد العجز عن التسديد لقروض قيمتها الإجمالية ٩٠٠ مليون دولار متوجهة على تلك الدول، مما يدل على فقدان ثقة المصارف في توقيع الدول المشار إليها، شركة التأمين المعنية هي سيكنا، الشركة الثانية في الأهمية في الولايات المتحدة في مجال التأمين، وشركة إعادة التأمين هي اتحاد ليهيلز في لندن.

طريقة أخرى أخذت تلجأ إليها المصارف هي بيع بعض الديون المشكوك بأمورها في السوق المالية، أو مقايضة بعضها بالتمس الآخر. وبالطبع تم تسوية البيع أو المقايضة بأسعار أدنى من قيمة الديون الأصلية، وتراوح الخسائر بين ١٠ و ٥٠٪ من هذه القيمة.

وإن كانت المبالغ التي جرت عليها مثل هذه العمليات ما زالت ضئيلة

بالغاء الديون من طرف البلدان المدينة وحدها، باعتبار أن هذه الديون يستحل عملياً الوفاء بها، كما يستحل أيضاً على الدول الدائنة تحصيلها بالقوة في الظروف الزامة، لا سيما إذا اتفقت الدول المدينة ولا سيما الرئيسية منها لتطبيق الحل المذكور. ويتضمن الاقتراح أيضاً دعوة بلدان العالم الثالث لإقامة جهة عريضة للكفاح من أجل إلغاء الديون وإقامة نظام اقتصادي دولي جديد والسعي لكسب الرأي العام العالمي بما في ذلك في البلدان الرأسمالية ذاتها لصالحه. ويعرض الاقتراح الكوبي كذلك الحجج الأخلاقية والحقوقية والاقتصادية التي تبرره، والبراهين العلمية القيمة التي تثبت صحة وإمكانية تطبيقه، والجهود النضالية الواسعة النطاق التي يجب بذلها على كل المستويات من أجل تنفيذه بنجاح.

والحقيقة، إن اقتراح الرئيس كاسترو لم يعد محصوراً في حدود بلاده، وإنما أخذ يكسب هنا وهناك المؤيدين والأمناء من التجمعات مختلفة. حتى إن صحيفة عربية مثل «ديارنا والعالم» وهي مجلة رسمية تصدر عن وزارة المالية والبترول في دولة قطر، نشرت بقلم رئيس تحريرها (عدد ١٠٤ آب ١٩٨٤) مقالاً افتتاحياً تدعو فيه بلدان العالم الثالث كافة أن تفتتق وقتة صدق مع ذاتها وتتخذ قراراً جماعياً واحداً ومن طرف واحد بإلغاء كل الديون المترتبة عليها.

بل إن أفكاراً من هذا النوع أخذت تلاقى صدقاً لها في البلدان الأوربية ذاتها لاسيما في الأوساط اليسارية. حتى إن الرئيس الفرنسي فرانسوا ميتران ذاته خلال زيارته للمكسيك والبرازيل في خريف عام ١٩٨٥، قد اضطر للاعتراف بمشاركة البلدان الرأسمالية في المسؤولية وطرح فكرة تقاسم المخاطر مع البلدان المدينة.

• إذن ثمة إبطان لحل أزمة المديونية. الأول يقع في حدود قواعد تقسيم العمل الرأسمالي الدولي وفي إطار الاستعمار الجديد وأحكام سيطرته على العالم بزعامة الولايات المتحدة الأميركية.

الحلول السياسية

في مقابل الحل الفنية المعروضة آنفاً، نجد اقتراحات حلول سياسية تدعو إليها أو تدعمها بعض دول العالم الثالث. ويخص جوهرة هذه الاقتراحات، بأن المديونية وأزماتها ناجمة بشكل أساسي عن النظام الاقتصادي الدولي الجائر والنظام النقدي الرأسمالي المختل اللذين تتحكم بهما البلدان الرأسمالية المتقدمة وتوجهاتهما لخدمة مصالحها وامتيازاتها على حساب العالم الثالث. وبالتالي فإن حل مشكلة المديونية يتطلب تدخلاً جماعياً من قبل الطرفين: الدول المتقدمة الدائنة ودول العالم الثالث المدينة، وذلك في إطار وضع أسس نظام اقتصادي دولي جديد يحقق مصالح الجميع دون استثناء.

وتحقيقاً لذلك ثمة اقتراحان أساسيان. الأول وهو الذي ساد حتى الآن ويقتضي مناقشة الموضوع في إطار المنظمات ومؤتمرات الدولية ومطالبة الدول المتقدمة بقبول تقديم التنازلات اللازمة لمساعدة بلدان العالم الثالث على التغلب على مصاعبها الاقتصادية والسياسية قديماً في طريق التنمية. وتجري مثل هذه المناقشات التي تبتها الأمم المتحدة منذ أكثر من عشر سنوات، في إطار مؤتمرات دول عدم الانحياز ومؤتمرات الشمال والجنوب ومؤتمرات منظمات الأمم المتحدة وغيرها.

إن مثل هذا الحل ممكن نظرياً إذا قبلت به الدول المتقدمة، نظراً لإمكانات ائتمانية التي تملكها والتي لا تشكل المديونية بالنسبة لها، كما بينا آنفاً، مشكلة تستعصي على الحل. لكن المسألة تكمن في وجود مثل هذه الرغبة لديها أصلاً. إن فشل مثل هذه المناقشات عموماً حتى الآن وعدم بروز أي آفاق جديدة لنجاحها لا يشجع على التنازل بشأنها.

أما الإطار الثاني للحل فهو اقتراح الرئيس الكوبي فيدل كاسترو القاضي

المبادئ العامة لتأمين وتطبيقاتها بالنسبة لتأمين الطيران

نهاد مطبق

مدير إدارة البحري والطيران

ارتبط تطور تأمين الطيران ارتباطاً وثيقاً بتطور الطيران المدني، إذ قبل بداية الحرب العالمية الأولى لم تكن قد ظهرت بعد إلى حيز الوجود سوى بعض التأمينات في سوق لندن، والتي انحصرت فقط على تعطية أخطار تحطم الطائرة والمسؤولية المدنية تجاه الطرف الثالث الناتجة عن ذلك، ثم بدأ بعدها التطور الحقيقي للطيران المدني وذلك عقب الحرب العالمية الثانية إذ بدأت مصانع إنتاج الطائرات المدنية تنتج أنواعاً متعددة من الطائرات تلائم مختلف الاستخدامات الأمر الذي أدى إلى ارتفاع نسبة مبيعات الطائرات التي انتشرت في معظم دول العالم لأغراض النقل الجوي بأنواعه، وكان من الطبيعي أن يصاحب تطور نشاط الطيران المدني تطوراً مماثلاً في تأمين الطيران بمدد ذاته والذي بدأ فعلاً من خلال سوق تأميني متخصص للغاية يضم عدداً قليلاً من المكتسبين الذين تتوافر فيهم الخبرة الفنية العالية في تكنولوجيا الطيران.

واعتبار أن هذا النوع حديث العهد بالنسبة للفروع الأخرى لما كان لا بد من الاعتماد على خبرة الفروع الأخرى الأكثر قدماً ورسوخاً فيما يتعلق بمسألة إعداد الوثائق لتغطيات الطيران المختلفة بما يتلاءم وطبيعته والشكل الذي تقدم استمرارية تطوره استناداً إلى الخبرة العملية المكتسبة في هذا المجال.

نعرض في هذا الموضوع الماديء الأساسية للتأمين وموقعها فيما يتعلق

بتأمينات الطيران.

الرائد العربي

أما الحل الثاني فيترجم في إطار النظام الاقتصادي الدولي الجديد الذي تطالب به بلدان عدم الانحياز، وبلدان العالم الثالث عموماً. لكن هذه البلدان لا تشكل جهة موحدة قادرة على اتخاذ القرار المناسب ووضعه موضع التطبيق. وتعمل البلدان الدائمة والمصارف وعلى رأسها صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، تعمل جاهدة لمنع بلدان العالم الثالث المدينة من اتخاذ موقف موحّد وإجبارها على التفاوض منفردة في إطار الحل الأول الذي يؤدي إلى استمرار وزنا إلى تفاقم المديونية مع مرور الزمن وليس إلى إنهائها. لكن إلى متى تبقى الأمور تسير على هذا النوال؟

لقد شبه أحد الاقتصاديين اليساريين الأمريكيين أزمة المديونية بأزمة القبيلة الذرية وسباق السلاح بين المسكرين الرأسمالي والاشتراكي، واصفاً الوضع بسيارتين تجانبها على منتصف جسر ضيق. سائق كل واحدة منهما يريد أن يجبر الآخر على التراجع. لكن التراجع محفوف بالخطار ولا يريد أي الطرفين سلوكه.

إذن نمذ حل واقعي واحد، إذا أردنا تفادي الانفجار أو الصدام: هذا الحل الوحيد الواقعي سيكون ممكناً فقط عندما يتفق الطرفان معاً بضرورة الدخول بمفاوضة حقيقية لتحقيق الصلحة المشتركة. فهل ستقتنع الدول الرأسمالية والولايات المتحدة بخاتمة، بأن العالم قد تغير وموازن القوى لم تعد كما في الأسس وإن الاستعمار الجديد لا بد أن ينتهي كما انتهى قبله الاستعمار القديم.

وإلى أن تتوفر مثل هذه القناعة تماماً، وتفضي إلى الحل المناسب للجميع، فإن أزمة المديونية، كما الظاهر الخطورة الأخرى التي تميز عصرنا، كسباق السلاح وخطر الحرب والأزمة النقدية وغيرها، ستبقى قائمة وتتراوح بين مد وجزر، ما لم يسبق السيف العادل.

د. رزق الله هيلان

من الأضرار المذكورة، إلا أنه يمكن وفقاً لشروط عقد الإيداع بين المالك والمورع لديه أن يتفق على بقاء المسؤولية على عاتق المالك رغم وجود الطائرات في حوزة المورع لديه وفي هذه الحالة يحق للمالك القيام بالتأمين على الطائرات بشرط إعلامه بهذا الوضع وإقرار صراحة وموافقة المؤمن في العقد. إلا أنه بالنسبة لمعظم وثائق الطيران فإنها تحرم على المؤمن له أن يدخل في اتفاقات مكتوبة مع أطراف أخرى إلا بمعرفة المؤمن وموافقته وإلا أصبح عقد التأمين غير ملزم للمؤمن لوجود مخالفة صريحة لشروط العقد.

٢- التعويض Indemnity

على غرار باقي عقود التأمين المبرمة في كل من فرعي البحري والجوي، فإن عقود التأمين في الطيران تعتبر عقود تعويض أيضاً يتم بموجبها تعويض المؤمن له عن كافة الخسائر المادية التي تلحق به نتيجة تلف أو هلاك أو فقد للممتلك المؤمن عليه والطائرات، ويحد أقصى حد مبلغ التأمين المتفق عليه والمدرج في العقد.

ولما كانت معظم عقود تأمينات هيكل الطائرات تتم على أساس مبلغ تأمين متفق عليه مسبقاً «Agreed value» فإن هذا المبلغ يدفع بالكامل في حال تحقق خسارة كلية «Total loss»، بمعنى أن تقدير التعويض الكلي يتم عند بداية التأمين بقيمة يتفق عليها وليس في الوقت الذي تتحقق فيه الخسارة فعلاً وهذا يعني أهمية توافق مبلغ التأمين المتفق عليه عند بداية التأمين مع القيمة السوقية الفعلية للطائرة موضوع التأمين وذلك على مدار مدة التأمين وإلا احتل مبدأ التعويض إذا كانت القيمة السوقية أقل من مبلغ التأمين المتفق عليه إذ يصبح المؤمن له مستفيداً في هذه الحالة من جراء تحقق الخسارة والمكس صحيح.

أما بالنسبة لعقود الطيران التي تغطي الحوادث الشخصية والوقاة، فإنها بالطبع ليست عقود تعويض وبالتالي لا يسري عليها مبدأ التعويض، وبذلك يمكن تحديد مبلغ التأمين المناسب وفقاً لرغبة المؤمن له، وعملياً يمكن أن يتم تحديد مبلغ تأمين ضد أخطار الحوادث الشخصية، مثلاً استناداً إلى مجموع قيم المزايا النقدية

١- متقى حسن النية Utmost Good faith

من الناحية القانونية البحتة، فإنه يستلزم توافق هذا المبدأ في جميع الأطراف التي تشترك في إبرام العقد وهم طالب التأمين Proposer، والسمسار Broker والمكتب Underwriter. إذ على طالب التأمين أن يجيب على جميع الأسئلة المحددة بطلب التأمين Proposed form بوضوح وكفائة وصدق، كذلك يجب أن يحظر المكتب بكافة المعلومات الضرورية الأخرى التي يتوفر عليها لديه وتكون ذات أهمية عند تقييم الخطر موضوع التأمين.

وأما بالنسبة للسمسار فيجب أن يتمتع بكفاءة عالية لمباشرة عمله حيث أن أداء هذا النوع من الأعمال يستلزم أقصى درجات الكفاءة وحسن النية وإلا كان مسؤولاً من الوجهة القانونية عن أي عيب قد يتضمن العقد الذي يتوسط لإبرامه بين طالب التأمين والمكتب، وتضلع أهمية السمسار هذه بصورة أكبر عند تنفيذ العمليات الخارجية من العالم «Overseas business» حيث يقوم السمسار بالاتصال بالمكتب ويبلغه بكافة البيانات والمعلومات الجوهرية المتعلقة بالخطر موضوع التأمين «All Material facts» وفي حال وقوع أي خطأ من جانب السمسار بهذا الخصوص فإنه يحق للمكتب قانوناً الاتصال من مسؤوليته ومقاضاة السمسار عن أخطائه في القيام بمسؤولياته على الوجه المطلوب.

٢- المصلحة التأمينية Insurable Interest

تنشأ المصلحة التأمينية من الملكية، أو الاستحواذ، كالمورع لديهم مثل أصحاب المخازن والناقلين، أو كشيخة لالتزامات تنشأ بموجب عقد أو اتفاق. وكشئال في فرع الطيران، فإن سلطات المطار أو أصحاب مطار ميث الطائرات باعتبار أن الطائرات مودعة لديهم، يعدون مسؤولين قانوناً عن أي ضرر قد يصيب الطائرة نتيجة عدم قيامهم بمهامهم بالقدر الكافي، كذلك قد تمتد مسؤولياتهم لتشمل أية إصابات شخصية أو أضرار تحدث للطرف الثالث بسبب إهمالهم. هذه المسؤوليات قابلة للتأمين حيث يواجه المورع لديه خسارة مالية في حال تحقق أي

فإن هذه المبالغ المستردة تستزل من مبلغ التعويض الذي يلتزم به المؤمن تجاه المؤمن له باعتباره من حق المؤمن عندما دفع التعويض كاملاً بموجب حق الحلول .

أما بالنسبة لتأمينات الأشخاص فإنها غير خاضعة لمبدأ الحلول باعتبارها ليست من عقود التعويض إلا أن تأمينات المسؤولية بأنواعها المختلفة تكون خاضعة لمبدأ الحلول باعتبارها تعويض المتضرر عن خسائره المالية — بعض النظر عن مقدارها — بشرط أن لا تعدى التعويضات مبلغ التأمين المحدد في الوثائق .

٥ — المشاركة Contribution

استناداً إلى نصوص القانون العام، فإنه يحق للمؤمن له الذي أبرم التأمين على ذات الشيء موضوع التأمين وشد نفس الخطر وخلال ذات الفترة التأمينية المتفق عليها مع أكثر من مؤمن «شركة التأمين» أن يطلب التعويض بالكامل من أي من هؤلاء المؤمنين، على أن يقوم المؤمن الذي سدد التعويض كاملاً بالرجوع على باقي المؤمنين لاستيفاء الجزء الذي يزيد عن نصيبه من التعويض والذي يتحمله المؤمن الآخرون وفقاً لاتصبيهم أيضاً، أما بالنسبة لوثائق التأمين فإن شرط المشاركة الموجود بها يُعدّل نص القانون العام من حيث كون التطبيق يسري على أساس أن يحصل كل مؤمن نصيباً من الخسارة وشاملة أية تكاليف أو رسوم قضائية الخ... بحيث توزع على كافة المؤمنين نسبياً .

والعمية التي ستؤدي المؤمن عليهم خلال فترة التأمين بالكامل دون الاعتقاد على المقدرة المالية للمؤمن له باعتبار أن الوثائق هي في الأساس وثائق مسؤوليات مدنية .

٤ — الحلول Subrogation

يفضي مبدأ الحلول بأنه يحق للمؤمن الرجوع قضائياً على الطرف الثالث المسبب في تحقق الخطر وذلك بعد أن يتم تسديد التعويض للمؤمن له والذي تقابل عن حقوقه القانونية بموجب تسلمه التعويض الكامل حسب شروط العقد. إلا أنه نظراً لطبيعة تأمين الطيران والذي يتميز بضخامة تعويضاته في حال تحقق خسارة كلية لطبائر الطائرة وما يترتب عن ذلك من مسؤوليات مالية ضخمة تجاه الركاب والطرف الثالث فإن وثائق الطيران تنص على إمكانية مباشرة المؤمن على مسؤولية المؤمن له لحق الحلول تجاه الغير المسبب في تحقق الخسارة وذلك قبل سداد التعويض للمؤمن له .

ونظراً للتطورات التكنولوجية المتقدمة للطائرات الجديدة، فإن الطائرات الحديثة التي تستخدمها شركات الطيران العالمية قد تصغر أو تصطم لأسباب فيية يسأل عنها منتج هذه الأنواع وخاصة في السنوات الأولى من الصنع ولهذا قد جرى العرف في سوق تأمين الطيران العالمي على إدخال المنتج كمؤمن له إضافي «Manufacturer As Additiond assured» مع وثائق لبياكل والمسؤوليات التي تعقدها شركات الطيران العالمية وذلك لتغطية مسؤوليته عن أية عيوب قد تظهر نتيجة الصنع «Construction» أو التصميم «Design» أو الإصلاح «Repair» أو عمل العمرات الشاملة «Overhaul» أو الصيانة «Maintenance» ويتم ذلك بموجب توقيع المؤمن له وشركة الطيران على اتفاق بالتنازل عن حقوقه القانونية مباشرة الرجوع على المنتج المسبب في تحقق الكارثة «Waiver of Subrogation»، وهو ما يتسحب بالتالي على المؤمن ذاته في الحلول أيضاً، على أنه في حال قيام المؤمن له باستخدام حقوقه القانونية في الرجوع على الطرف الثالث المسبب للكارثة وتقامية في استرداد مبلغ التعويض «Recovery» وذلك كإجراء مستقل عن التأمين المقود،

التأمين البحري الصادر في عام ١٦٠١، عن البرلمان البريطاني وبذلك أصبح للتأمين البحري الشكل القانوني الذي ينظمه.

إن العنوان العريض لهذه المحاضرة، يخلق انطباعاً في الذهن أنه يصعب معالجة الموضوع بشكل كامل ومن جميع زواياه لأن ذلك يتطلب دراسة أمور كثيرة يصعب حصرها في هذا الوقت والمكان المحددين. ولذلك ستقتصر الدراسة على ممارسة أعمال تأمين البضائع في دول العالم الثالث. وسنحاول استقصاء الدور الذي يلعبه التأمين البحري في تجارة العالم الثالث وسيتبع ذلك دراسة تطورات هذا الفرع من التأمين في البلدان النامية التي تمثل، بشكل أو بآخر، دول العالم الثالث، حيث تظهر الأهمية البالغة للتأمين نظراً لإتساع ونشاط الأعمال التجارية.

وكما هو معروف، يقسم التأمين البحري إلى مجموعتين:

- أ- تأمين البضائع.
- ب- تأمين الأبحاص.

وتقيداً بما تضمنه العنوان وهو البحث في تأمين البضائع، فإننا سنخرج

تأمين الأبحاص خارج منظار البحث في هذه المحاضرة.

دور التأمين البحري في بلدان العالم الثالث

يلعب التأمين البحري دوراً هاماً جداً في التجارة العالمية في الوقت الحاضر حيث تصل هذه الأهمية إلى مرحلة لا يمكن تجاهلها مطلقاً. بل إنه أصبح شيئاً لا بد منه لعملية التجارة الدولية وللتعامل مع المصارف المالية أيضاً. ومن البديهي أن التجارة سواء كانت داخلية أو خارجية تشمل عملياً على نقل البضائع من مكان إلى مكان. وبذلك فهي ترتبط بشدة بالمصارف وكذلك بعمليات الشحن على السفن. حيث تمثل البنوك عمليات نقل البضائع التي تشحن على ظهر السفن أو بوسائل أخرى للنقل وخاصة في حال التجارة

تأمين البضائع في دول العالم الثالث

Dr. S. Majumdar-managing director
New India Assurance CO.

ألقيت هذه المحاضرة في المؤتمر الإفريقي الحادي عشر الذي عقد في تونس في الفترة من ٥/٢٢ وحتى ٥/٢٥/١٩٨٥. ونظراً لطول المحاضرة فقد رأينا أن نشر على مرحلتين. الأولى وتشمل مقدمة عامة عن التأمين في العالم الثالث وتطوره، وتشمل الثانية دراسة مفصلة عن الكيفية التي تمارس بها أعمال التأمين البحري وخاصة تأمين البضائع في دول العالم الثالث وسيم نشر الجزء الثاني في العدد القادم.

كان التأمين البحري أقدم ما عرف من أنواع التأمين في التاريخ. ويعود ذلك إلى عهد البابليين الذين حاولوا إيجاد نوع من الحماية لأموالهم التي أرادوا استثمارها في تجارة البضائع التي تنقل بحراً إلى مختلف أنحاء العالم. على أن تغطي هذه الحماية كافة السلع التي قد تفقد نتيجة للحوادث الناجمة عن الأخطار البحرية. وقد استمار الإغريق هذه الفكرة فيما بعد وطوروها إلى ما عرف فيما بعد بـ:

«Bottomry and Respondentia» وعقد الإستقراض الجذائي، وبالتدريج، ظهر سوق التأمين البحري المنظم الذي كان من أكبر ميزاته قانون

النشاطات التجارية، لأن كل مصدر يريد الحصول على عائدات رأسماله لإستخدامها في مجال آخر، وعلى هذا سيكون تلقاً جداً حتى يتسلم قيمة البضائع المتاجر بها وبالسرعة القصوى. وبالرغم من أن التفاصيل الفنية المتعلقة بالمعاملات المالية وبوثائق الإعتماد خارجة عن إطار هذه الدراسة ولكن قد يفي بالغرض القول أن المصارف تقوم بعملية ملء الفراغ الرهني بين عمليتي شحن البضائع على السفن ووصول هذه البضائع إلى المراقب وذلك عن طريق تمويل الصفقة التجارية. وتظهر هنا أهمية وثقتين وهما: وثيقة الشحن ووثيقة التأمين، فعندما يراجع المصرف المصرف الذي يتعامل معه لتصفية الأمور المالية المتعلقة بتجارته فإن أولى الأمور التي تسمى إدارة المصرف للتأكد من وجودها هي وثيقة التأمين إضافة إلى الوثائق الأخرى أو قد يطلب المصرف تأكيداً من المؤمن على كتابته المالية لدفع مبلغ التأمين موضوع الوثيقة، وفي التجارة الدولية، تعدد الجهات التي تساهم في نقل السلع اعتباراً من تاريخ بدء شحنها وحتى وصولها إلى وجهتها. وحتى تكون عملية انتقال مسؤولية هذه البضائع سهلة وغير معقدة، فإن النقل الفيزيائي لهذه البضائع غير كاف بل يرافقه وثائق تسلم إلى الجهات المعنية كاستند وبدل للبضائع. وفي هذه الحالات، تطلب شهادة أو وثيقة بحرية مصدقة أصلاً ونفس الطريقة التي استحضرت فيها وثيقة الشحن. وفي بلدان متعددة، لا تتسع وثيقة التأمين البحري بقابلية الدال بالرغم من أنها قابلة للنحول ولكن تعتبر مقبولة من الجهة التطبيقية. وفي الحقيقة فإن وثيقة الشحن ووثيقة التأمين البحري تمثلان البضائع المفقولة وبالتالي تتحول حاملهما طلب التعويض عند فقدان الشحنة أو إصابتها بال تلف.

وبالإضافة إلى تمكين التجار من الإستفادة من تسهيلات فتح الإعتماد التي تقدمها البنوك لكن التأمين البحري غير ذي قيمة من جهة أخرى. وعلى المصدرين أن يقدموا تسعيرات ثابتة للمنتجات التي يبيعونها، وحتى تعتمد أو تتحدد الأسعار فإن كلفة التأمين أيضاً تقسم إلى ذلك. من جهة ثانية وفي حال عدم وجود التأمين، فعل المصدر أن يتحمل المخاطر بقرده.

الداخلية، وهنا يأتي دور التأمين البحري حيث يؤمن الحماية لثل هذه البضائع ضد الحسارة أو العطب، وبدون ذلك من المؤكد أن الهيكل الداخلي للتجارة سيغالي صعوبات كثيرة لأن البضائع ستكون عرضة للتفقدان أو العطب نتيجة تعرضها لأخطار شتى. ولذلك فمن الأهداف الأساسية لوثيقة التأمين البحري هو حماية المؤمن عليه ضد خطر الضياع أو التلف الذي من المحتمل أن يتعرض له بضافته أثناء نقلها من مكان إلى آخر.

إن دراسة تحليلية دقيقة لنماذج الوثائق في ميدان التأمين ستظهر الحاجة لأنواع أخرى من التأمين إلى جانب البحري (الحريق، السرقة، الحوادث، المسؤولية) وهذه الأمور تظهر بعد وصول البضائع إلى وجهتها بسلام. إن تيمات فقدان أو عطب الشحنة سيرقل بالطبع النمو في أعمال التجارة. وهناك العديد من الأخطار التي من المحتمل أن تعرض لها البضائع فقد تفرق الباحرة الناقلة أو تنقلب عن ظهرها الشحنة المحملة، وقد تسقط البضائع من الرافع أثناء التحميل أو التفريغ، بدون وجود أي مصدر قد يعوض ذلك أو قد يعيد ما تخرب إلى وضعه الأصلي، ومن المحتمل أيضاً أن تسقط الحاويات من على ظهر المركب أو تطرح في الماء في حالات الطقس السيء أو عندما تعرض البضائع المنقولة بحمل الرحلة للخطر. ومن الأخطار التي تهدد البضائع ذات الصبغة الزراعية، عمليات الأكسدة والتعفن. من هذه المنتجات: لب الصنوبر، البن، القول، جوز الهند والفول السوداني. ويصيب التلف هذه المواد نتيجة للتخزين السيء. أما عمليات الكسر فتصيب بشكل رئيسي الآلات والمعدات، وتعرض لعمليات الإختلاص البضائع القيمة التي يخفف وزنها ويصغر حجمها مثل الساعات، والنسوجات، وقطع التجميل الثالية الثمن. جميع هذه الكوارث تسبب خسائر مالية، ولذلك يبرز واضحاً دور التأمين البحري في تقديم الضمانات لتعويض هذه الخسارة بهدف مساعدة ودعم الإقتصاد الوطني للمحافظة على استمرارية الحركة التجارية.

وكما أوضحنا فيما سبق، فإن التأمين البحري شيء ضروري لتمويل

- المرحلة التقليدية
- المرحلة الانتقالية
- مرحلة النهضة
- مرحلة النضوج.

خلال المرحلة الأولى لتطور السوق في بلدان العالم، كانت الشركات الأجنبية هي المسيطرة على عمليات التأمين البحري كجزء من أعضائها التجارية والتي كانت ترعاها الوكالات التابعة لها والتي أنشئت خصيصاً لتابعة مصالح موكليها بما يخص الصادرات المتجهة إلى البلدان النامية. وكانت نشاطات التأمين محدودة جداً ومحصورة ببعض السلع المصدرة من البلدان النامية، أو مسخرة لخدمة مجموعات مختارة من الناس. أما التسعير ومجالات الأغطية المنسوخة وحدودها فكانت تعتمد في تحديدها على قوانين أجنبية وذلك لعدم وجود قوانين محلية مناسبة. والعديد من الدول لم يكن باستطاعتها آنذاك إيجاد سوق تأمين وطني، حيث الوكالات المعنية والتي كانت تمثل شركات الاستيراد والتصدير — كانت تتعامل فقط بالغطاء المتورح لتجارها، وكانت عمليات الاكتتاب على تأمين بضائع محصورة لحساب الشركات الأصلية مباشرة وبدون وجود أية عمقطة محلية. ولذلك، وحيث أن السوق المحلية كانت تلتقي نسبة ضئيلة جداً من الأعمال، فقد كانت عاجزة عن تقديم غطاء كافٍ وخدمات مرضية لأن المحفظة الإجمالية للأخطار التجارية قليلة نسبياً. ونتيجة لذلك، يفرض على أسواق التأمين البحري في دول العالم الثالث وضع معدلات أقساط مرتفعة إذا ما قورنت بمثلها في الأسواق العالمية، إلى جانب ذلك، تتعرض

أعمال التأمين البحري في بعض الأحيان لصعوبات ناجمة عن التراكم وهذا يشمل السفن الراسية في الموانئ والبضائع المحملة عليها بإنتظار التفريغ. ونتيجة للطاقة الاكتسابية المحدودة، يقف السوق المحلي عاجزاً عن تقديم الغطاء المطلوب بينما من السهل على الأسواق العالمية فعل ذلك وامتنعاص العوائد وذلك بسبب التطور

وحيث أن تكرر فقدان الشحنة غير ثابت وحدوده يختلف من شحنة إلى أخرى، فإن الربح المتوقع قد ينقلب إلى فقدان كامل الشحنة المفجرة أو عطلها. وفي الحالات العادية، يكون معدل قسط التأمين ثابتاً وهذا مما يمكن التجار من احتساب كلفة التأمين بدقة أكثر وتقديم تسعيرهم بدون خوف من تعرض بضاعتهم للصياع أثناء الرحلة.

والآن وبعد أن بينا المساهمة الأساسية للتأمين البحري في عملية صياغة الإطار العام للتجارة البوذية لبلد ما، من الجدير بالإهتمام دراسة المراحل المختلفة التي مرت بها عملية تطور هذا النوع من التأمين في بلدان العالم الثالث. إن معدلات أو المستويات المنخفضة لنمو الإقتصادي وعدم المقدرة لتحقيق معدلات نمو أعلى للنهضة الصناعية هي من أهم خصوصيات دول العالم الثالث والتي تعرف عادة بالأمر النامية، حيث معدلات الاستيراد من الخارج لعظم السلع الاستلاكية لا تزال مرتفعة. وخلال عصر الاستعمار، كان المصدرون الأجانب يتحكمون بشكل واسع بالنظام الإقتصادي والتجاري للبلدان النامية. أما تأمين البضائع الذي كان يقدم الغطاء ضد إصابة السلع بالظف أو الفقدان للمنتجات الإقتصادية والتي كانت تصيب النشاطات التجارية الخارجية، كان يشكل هذا التأمين إنفاقاً هاماً في بلدان العالم الثالث، ويجب اعتباره أساساً كتوسع هام جداً من أنواع التأمين، ولسوء الحظ فإنه في معظم البلدان النامية تقف أسواق التأمين المحلية، والتي من المفروض أن تغطي الجزء الأساسي من التجارة الخارجية، تقف عاجزة عن أخذ دورها المطلوب. وتبقى درجات التفاوت بين حجم السوق وإمكانياته كبيرة جداً. ولكي نقيم أسواق التأمين البحري في دول العالم الثالث وما توصلت إليه، من المقيد أن نلقي الضوء على مراحل تطور هذا النوع من التأمين في هذه الدول. وبالاستناد إلى النظرة الإقتصادية للنمو، يمكن للمرء أن يعتبر أن سوق التأمين وصلت مرحلة النضج عندما تُوجّه الجهود نحو تكوين سوق مستقلة وليس فقط بإتجاه الإنتاج. وحتى نصل إلى هذه المرحلة، يتربط على سوق التأمين بجميع فروعه أن يمر بأربعة مراحل مختلفة، هذه المراحل هي:

الذي أمرته هذه الأسواق في مجالات إدارة الخطر وفي التسهيلات الممنوحة لأعمال الإعادة، وشمولية الأعمال واتساعها.

هذه الظواهر السالفة الذكر سببت وجود عدم كفاية في أعمال التأمين البحري في دول العالم الثالث مما أعاق نمو وتطور خدمات هذا النوع من التأمين بل أدى إلى خسائر أكبر وإلى الدوران في دائرة مفرقة.

وعندما لاحت فرصة إضافية نمو الأعمال، بدأت الأسواق عندها تمر بالمرحلة الثانية وهي المرحلة الانتقالية، عندما أصبح التأمين أكثر إنتاجية واتسع ليشمل مجالات متعددة أخرى، رافق ذلك إتماماً اقتصادياً شاملاً. وخلال هذه المرحلة، أصبحت سبل التأمين البحري مفتوحة على مصراعها، وبالتالي نشطت الأسواق المحلية لإكتشاف الأسواق واغتنام الفرص لتوظيف أموالها في الاستثمار. واتخذت خطوات لتأسيس شركات عميلة، وبدأ الفينيون ينشطون للتوسع أقيماً. وتبني خطة التوسع هذه بدأ يظهر التنافس الشديد الذي أصبح سمة مميزة من سمات تلك الفترة والتي أدت بدورها إلى ظهور حالة من الإرتباك الشديد في السوق. خلال تلك المرحلة، بدأت الحكومات بالتدخل ووضع بعض التشريعات المنظمة والتي بدت ملحة وضرورية لإعادة التوازن إلى السوق. ثم ظهرت بعض الدعوات التي تطالب بتحديد أعمال المؤمن الأجنبي وذلك بتطبيق بعض الإجراءات التي من شأنها تقوية السوق المحلية. وقد أدى ذلك إلى اتجاه اعتمده بلدان عديدة من بلدان العالم الثالث وذلك بسن قوانين إلزامية تأمين أخطار نقل البضائع المستوردة إلى الأسواق الوطنية. فعلى سبيل المثال، صابر في جمهورية أفريقيا الوسطى في آب عام ١٩٨٢ قانون ينص على أن تسليم المنتجات المستوردة من عازن الجمارك يسمح به فقط بعد تقديم شهادات تأمين صادرة علماً لكامل القيمة. وهناك إجراءات مشابهة اتخذت في هايتي، مالي، الهند، وسريلانكا. وفي نيجيريا، كل تأمين يتعلق ببضائع تستورد إلى نيجيريا وفقاً لقانون التأمين الصادر عام ١٩٧٦ لا يكون نافذاً إلا إذا كان صادراً عن

مؤمن مسجل عملياً. وهذا هو الوضع السائد أيضاً في تونس حيث تأمين البضائع المستوردة إلى تونس يكون إلزامياً لدى شركة وطنية أما الهدف الأساسي من اتخاذ مثل هذه الإجراءات في بلدان العالم الثالث هو تطوير ودعم سوق التأمين البحري المحلي.

وهكذا تميز سوق التأمين بصفته وطنية بعد اتباع سياسة اقتصادية اعتمدت في البلدان النامية تهدف لتشجيع أهمهم على التخلص من التبعية. وقد أكدت هذه المرحلة على تعزيز موقع الشركات المحلية سواء كانت مملوكة كلياً من قبل الدولة أو تشارك الدولة مع مساهمين محليين في ملكية هذه الشركات. ويمكن للمتبع أن يلاحظ تأسيس الكثير من الشركات الوطنية في بلدان العالم الثالث والتي كان الهدف منها هو التخلص من الدوران في تلك الحلقة المفرقة التي كانت تدور بها شركات التأمين الوطنية، وكذلك الحفاظ على الأعمال التي كانت تذهب للشركات الأجنبية والناجمة عن الحجم الكبير للتجارة الخارجية. وقد أصبح ذلك ممكناً بعد فرض قواعد الإستيراد C.I.F و F.O.B وتقليص العقود التي تعتمد على أساس C.I.F على أن يشترط لصح شهادات الإستيراد المستوردة على أساس أنه لا يسمح ففي الإرجنتين، نظم التأمين البحري للبضائع المستوردة على أساس أنه لا يسمح باستيراد هذه البضائع إلى البلاد من قبل شركات أجنبية حتى ولو كان مرخصاً لها للعمل عملياً. هذا وقد أجريت محاولات عدة في بعض البلدان النامية لتوسيع أسواق التأمين البحري لديها من خلال وضع قوانين تلزم المؤسسات التجارية الصناعية التابعة للدولة لتغطية أخطارها البحرية حصراً عند شركات تأمين مملوكة كلياً من قبل الحكومة. والإرجنتين هي حالة يمكن أن نسحب على العديد من دول العالم الثالث. وخلال هذه المرحلة من التطور، يمكننا اعتبار أن سوق التأمين البحري في بلدان العالم الثالث قد ظهر إلى الوجود وأصبحت له شخصيته المميزة التي تتمتع بمرحلة مرضية مما أدى بالسوق فيما بعد إلى الانتقال إلى المرحلة الثالثة وهي مرحلة النضج.

إن من أهم سمات التأمين البحري في العالم الثالث هو أنه وجه باتجاه الإنتاج وليس باتجاه تكوين الأسواق Product oriented and not market oriented وذلك لم يستطع السوق الوصول إلى المرحلة الأخيرة «مرحلة النضج» والتي من أبرز مميزاتها هو الاتجاه لمنحى تشكيل السوق حيث مبدأ الربح يستند ليس على حجم المبيعات المتزايد ولكن على كسب ثقة وقناعة الزبائن. وظهر اتجاه جديد في هذه المرحلة يهدف إلى زيادة الإنتاج وتوسيعه وذلك لدعم السوق وتقويته بدلاً من توجيه الاهتمام لتطوير بيع التكنولوجيا بما يؤدي إلى زيادة حرص الزبائن أثناء إجراء المعاملات وخلال هذه المرحلة، كان هدف السوق هو التوسع في الإنتاج. حيث كانت الوثائق متشابهة وكانت الشركات تقدم نفس الإنتاج، ومن هنا ظهرت الحاجة إلى تغيير الصورة النمطية في ذهن الزبون عن السوق وكان ذلك عن طريق تنوع الإنتاج وإيجاد بعض الفروق بين منتج وآخر. فبدلاً من تطبيق نفس المقاييس، أوجدت وثائق جديدة وصيغ جديدة كمي تناسب الأخطار التي تتعرض لها الشحنات في كل بلد على حدة. وقد ركز الإهتمام أكثر على البحث والتطوير ولم يعد موضوع إيجاد الوثائق وعقد الإنفاقيات فقط هو الذي يستولي على الإهتمام الأكبر، ولكن وجه الانتاج ليتلام مع أهداف التسويق التي تضعها الشركة. مثل هذه الظاهرة لم تطبق حتى الآن بالشكل المطلوب في أسواق التأمين البحري في بلدان العالم الثالث.

ترجمة: يوسف جناد
رئيس مكتب العلاقات العامة
شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

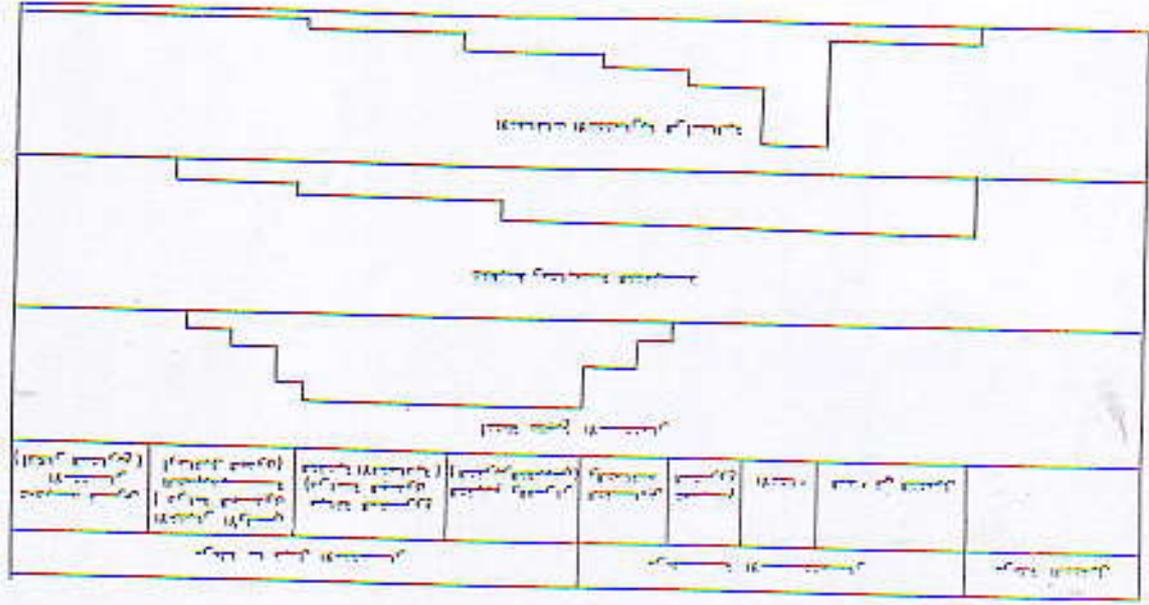
ماهو «تمويل المشاريع»؟

هذا الموضوع مقدمة الورقة المقدمة من « منظمة الأمم المتحدة للتسمية الصناعية، إلى حلقة الأسواق المالية وتمويل المشاريع التي نظمتها المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بدمشق في الفترة من ١-١٢/٥/١٩٨٥. على أمل أن نشر بنية البحث في الأعداد القادمة.

استخدم مصطلح «تمويل المشاريع» لوصف كل الوسائل التي يمكن بها تمويل المشاريع التجارية. وتعرف مؤسسات التمويل المتخصصة تمويل المشاريع على النحو التالي:

«جمع المال اللازم لمشروع استشاري محدد (يمكن أن يكون مشروعاً موجهاً نحو الربح أو استثماراً في المياكل الأساسية، كمحطات الطاقة) صالح تقنياً وتجارياً ومالياً، ويتوقع فيه ما يلي:

١- أن يكون التدفق النقدي للمشروع وروحه الصافي كافين لأن يغطيا، مع ترك هامش سلامة، تكلفة الاستثمار في رأس المال الثابت وتكاليف التشغيل، وخدمة الديون، وأن يغطيا بالنسبة لموردي رأس المال عائداً كافياً لاستثمارهم.



مخطط زمني لمرحلة المشروع

ب- أن تكون أصول المشروع ضماناً كافياً للممولين.
 ويوصف تمويل المشروع أحياناً، وفقاً لتمريره أعلاه، بأنه تمويل بحري خارج نطاق الموازنة، وهذا يدل على أنه يتوقع من المشروع أن يكون قادراً على تغطية نفقاته دون حاجة إلى دعم خارجي، وألا يكون متوقفاً على الموارد التي تحصلها موازنة كمثل المشروع أو مكانه الائتمانية الشخصية.
 وقد لا يكون تعريف تمويل المشاريع هذا منطبقاً دائماً على تمويل المشاريع في البلدان النامية، حيث يقدم كغلاء المشاريع عادة ضمانات إضافية إلى جانب ما للمشروع من أصول وتدفق نقدي وحصوله صافية.

دورة وضع المشروع

يطلب تقييم صلاحية المشروع الاستثماري من النواحي التقنية والتجارية والمالية إعداد دراسات جدوى. وتعد دراسة الجدوى عنصراً في إحدى المراحل الثلاث لدورة وضع المشروع الاستثماري، وهي: (١) ما قبل الاستثمار؛ (٢) والاستثمار؛ (٣) والعمليات (انظر الشكل (١))، وربما حصل تداخل كبير بين هذه المراحل الثلاث. وتتكون مرحلة ما قبل الاستثمار نفسها من أطوار عديدة هي: تحديد فرص الاستثمار (دراسات الفرص)؛ الاختيار والتحديد الأوليان للمشروع (الدراسات الاستطلاعية)؛ وصياغة المشاريع (دراسات الجدوى)؛ والتقييم النهائي واتخاذ قرار بالاستثمار أو بعدم الاستثمار. أما الدراسات التي تتناول مواضيع مثل حجم السوق، ومصادر المواد الأولية، وواقع النشأة، والحجم الأمل، واختيار المعدات والتجهيزات، فيجري إعدادها خلال طور صياغة المشروع. ويكلف بكل من هذه العمليات عادة شخص مختلف أو شركة مختلفة، بسبب المعارف الخاصة المطلوبة.

ولما كانت غالبية مشاريع الاستثمار تمر عبر سلسلة من الأحداث بين تصور فكرة المشروع والمحفظة التي يمكن فيها بدء التنفيذ، فإنه توجد طرق أخرى

وأما التنفيذ فهو في جوهره مسؤولية نظرية، ولكنها مسؤولية يمكن للمؤسسات قبول أن تنفذها للإشراف الدوري، وأن تجري تقييماً لها في نهاية الأمر. ورغم أن مرحلة التنفيذ الرئيسية لا تبدأ إلا بعد التفاوض مع مؤسسة القبول وموافقتها، فبعض الأنشطة، مثل إنجاز التصميمات النهائية وإعداد وثائق استنتاج العروض، كثيراً ما يبدأ بعد تقييم المشروع مباشرة.

وعندما تتبع سلسلة الأحداث الموصوفة أعلاه، يجري تحضير ثلاثة تقارير عن المشروع - تقرير تحديد، وتقدير الأعداد، وتقدير تقييم، ورغم أن كلاً من التقارير الثلاثة يجب أن يتضمن وصفاً للمشروع كما جرى تصويره أو تصميمه عند كل مرحلة من المراحل التالية، فإن هناك اختلافاً كبيراً بين أغراض التقارير ومواضع تركيزها وسياقاتها. وأوسعها تفصيلاً تقرير إعداد المشروع.

دراسة الجدوى

الغرض من دراسة الجدوى تقديم المعلومات - التقنية والمالية والتجارية - اللازمة لاتخاذ قرار المضي أو عدم المضي في مشروع صناعي ما. وينبغي أن تحدد هذه الدراسة معالم المشروع على أساس من الافتراضات المتعلقة بالقدرة الانتاجية، وواقع المنشأة، ومستوى التكنولوجيا، والامدادات بالمواد الأولية، وسائر المدخلات، وأن تتوصل إلى تقدير إجمالي الأنتشار الرأسمالي الثابت اللازم ولتكاليف التشغيل الجارية. وهذه التوقعات، مقترنة بتوقع دخول المبيعات وسائر الدخل، تجعل من الممكن تحديد معدل متوقع لعائد الأنتشار.

وينبغي، بلوغ هذا الهدف، بدء عملية معاودة للنظر في الافتراضات المشار إليها أعلاه، فبم في آخر الأمر اختيار العالم التي تؤدي إلى الحد الأدنى من الأنتشار الثابت وتكاليف التشغيل الذي يصحى مع إيرادات المشروع وأهداف الربح. فإذا كان الأختيار الذي يبرز غير صالح، فإن الافتراضات تتطلب مزيداً من التقييم والتحسين إلى أن يصل المعدل المتوقع لعائد الأنتشار إلى رقم مقبول

لوصف دورة وضع المشروع، منها طريقة وما كانت أنسب للعمليات التي تتطلبها. أما الأم المتحدة وسائر الوكالات المتعددة الأطراف، تقوم على التمييز بين أربع مراحل مختلفة هي «التحديد» و «الأعداد» و «التقييم» و «التنفيذ». وكثيراً ما تندرج كل مرحلة في دورة المشروع هذه بالمرحلة التالية، وأن تختلف بدرجة كبيرة الفترات اللازمة للبروز بكل مرحلة.

وهي «التحديد» تعريف فكرة المشروع إلى درجة التفصيل اللازمة لتوفير قيام الحكومات و «وكالات الأفاض»، على حد سواء، برصد الموارد اللازمة لإنجاز دراسات جدوى مرضية، ولإظهار المسائل الرئيسية التي يجب تناولها قبل أن يصبح بالإمكان تنفيذ المشروع.

ويشعر «الأعداد» إلى إنجاز دراسات الجدوى التي يمكن للمؤسسات الإفراض أن تجري على أساسها تقييماً للمشروع. والغرض من أعداد المشروع هو أن يبين، بدرجة عالية من الثقة، أن المشروع هو كما يلي:

- يتوافق مع ما للبلد من أهداف إنمائية وأولويات مباشرة؛
- سليم من الوجهة التقنية ويحل أفضل الخيارات المتاحة داخل عوامل التقييد الموجودة؛
- قابل للتنفيذ من الوجهة الإدارية؛
- صالح من الوجهات الاقتصادية والمالية والاجتماعية.

كما ينبغي لدراسات الجدوى أيضاً أن توفر تقديرات للتكاليف والإيرادات ذات دقة تكفي للمسكين من اتخاذ القرارات بشأن تمويل المشاريع. وعلاوة على ذلك، ينبغي أن يكون وصف المشروع مفصلاً بدرجة تكفي للسماح للوكالات المتفاد باستخدام الدراسة كوسيلة معاودة للتنفيذ.

أما «تقييم» المشروع فهو امتياز لمؤسسات القبول، ويتطوي على الاستعراض التقني لدراسة الجدوى.

إجمالي الاستثمار اللازم وإجمالي الانفاق، وللنفقات الادارية ونفقات البيع التي يمكن أن يستخلص منها توقع لصلحية المشروع المالية.

والاستثمار الاجمالي هو مجموع الاستثمار الثابت ورأس المال المتداول، ويتكون الاستثمار الثابت من الأموال اللازمة للتشييد في موقع المشروع، وتجهيز هذا المشروع والانطلاق به، على حين يتكون رأس المال المتداول من المواد النقدية اللازمة لسد الفجوة بين الانفاق على بود مثل اليد العاملة، والمواد والصنع، والنفقات العامة الادارية والنفقات العامة للبيع، من جهة، وتخصيص إيرادات المبيعات اللازمة لسد هذه النفقات من جهة أخرى.

وتتكون التكاليف الإجمالية من خمس فئات رئيسية للانفاق هي: تكاليف الصنع، التكاليف الادارية، تكاليف المبيعات/التوزيع، خدمة القروض، واستهلاك الأصول. كما أن فئات الانفاق الثلاث الأولى تشكل معاً تكاليف التشغيل.

تقييم الربحية

والمستكملاً لمقدمتنا عن تمويل المشاريع، سندرس الآن بإيجاز مسائل الادارة النقدية وتقييم الربحية.

فمن أجل تقدير المتطلبات المالية لمشروع جديد أو أخذ في التوسع، يعد «توقع للتدفق النقدي» إضافة إلى التوقعات المتعلقة بالدخل الصافي والأصول عند نهاية كل سنة مالية. تتوقع التدفق النقدي بتقدير الإيرادات والمدفوعات النقدية في فترات أكثر تكراراً، كل شهر مثلاً، خلال المراحل الأولى الخاصة من حياة المشروع، عندما يكون بالإمكان أن يسفر أي نقص غير متوقع في النقد عن كارثة. وما أن توقعات التدفق النقدي لا تتناول إلا البنود النقدية، فإن البنود غير النقدية، كاستهلاك الأصول، لا تظهر فيه.

ويستخدم بيان الدخل المتوقع للكهن بما سيتأتى للمشروع من ربح صافي

ويتمني لدراسة الجدوى وصف هذه العملية الرامية إلى تحقيق الوضع الأفضل، وتبوير الافتراضات التي أجريت، والبدائل التي يقع عليها الاختيار. وإذا ظل المشروع رغم ذلك غير صالح، فإنه ينبغي الإشارة إلى ذلك وشرحه.

وكثيراً ما يسمي مودرنو التجهيزات أو الدراية الفنية استعمال مصطلح «دراسة الجدوى»، فهم غالباً ما يصفون الموجزات التي يعدونها لتشجيع مبيعات وتجهيزاتهم بأنها «دراسات جدوى». وهناك حالات أخرى تكون فيها توقعات الانفاق وأهداف المبيعات مستقاة من معلومات جرى الحصول عليها في بلد صناعي، فيحتمل أن تكون غير قابلة للتطبيق في بلد نام. ومثل هذه الدراسات يمكن أن تؤدي إلى إساءة استخدام الموارد، وقد حدث ذلك بالفعل. فيجب في دراسة الجدوى أن تشمل ظروف الموارد والسوق والانفاق في البلد الذي سيجري تشغيل المشروع فيه، وهذا يتطلب تحليلاً يمكن أن يتم منه حساب النفقات والإيرادات التي سيولدها المشروع.

ويجب بالطبع أن نخلل دراسة الجدوى، علاقة على مسائل تكنولوجيا الانفاق، جوانب المشروع المالية. ولتحليل المال ثلاثة عناصر رئيسية:

- تحديد مقدار الاستثمار الثابت ورأس المال المتداول ومستوى نفقات التشغيل؛
- تحديد أفضل مصادر التمويل؛
- إجراء توقع للإيرادات والأرباح.

وفيما يتعلق بتقدير مبلغ التكاليف، يجب التمييز بين الاستثمار الثابت الميدني، كالاستثمار في الأرض، وتطوير الموقع، والتشييد، والتجهيزات والآلات، والدراية الفنية، وكل التكاليف الأخرى المكبدة قبل الانطلاق بالمشروع، وضمنها رأس المال المتداول الميدني اللازم من جهة، ومن جهة أخرى تكاليف الانفاق الجارية، ككالكيف المواد الخام وشبه الجاهزة والأيدي العاملة والتكاليف العامة، الخ. وينبغي أن تجمع دراسة الجدوى بين هذه العناصر بحيث تحصل على تقدير

محدودة، إذ عن طريق التصير عن الأرباح القليلة بقيمة الحالية، فإن أسلوب التدفقات النقدية المحسومة يجعل بالإمكان تقييم أي مشروع، ليس فقط من حيث مقدار الربح الإجمالي الذي سيولده على مدى عمره، بل كذلك من حيث الوقت الذي تتشأ فيه تلك الأرباح. وبالتالي، فإن مشروعاً يدر قدرًا أكبر من الأرباح خلال السنوات الأولى لتشغيله، يمكن مقارنته بمشروع تتشأ فيه الأرباح أساساً في السنوات المتأخرة، ويتم الاختيار عن طريق المقارنة بين أرباح كل من المشروعين بإعادة حسنها من القيم الحالية.

ولدى استخدام أسلوب التدفقات النقدية المحسومة، هناك ثلاثة مقاييس معيارية مناسبة لتقدير ربحية أي مشروع:

صافي القيمة الحالية، وهو حسم الأرباح المتوقعة في السنوات القليلة من قيمها الحالية باستخدام سعر الحسم الأكثر ملاءمة في الظروف الميخطة، مثلاً السعر المكافئ مع معدل العائد على الاستثمار الذي تطلبه الشركة، أو مع سعر القائدة على الأموال المقرضة.

نسبة المنفعة إلى التكلفة، وهي نسبة الأرباح المتوقعة في المستقبل من مشروع ما، محسوبة بصافي قيمها الحالية، إلى نفقات الاستثمار الثابتة.

معدل العائد الداخلي، وهو سعر الحسم الذي يؤدي، لدى تطبيقه على الأرباح المتوقعة في السنوات المقبلة، إلى تخفيض القيمة الحالية لتلك الأرباح إلى الصفر.

توزيع المشاريع

تقدم دراسة القرص أو دراسة ما قبل الجدوى تقيماً تقنياً ومالياً ونجاشياً

أو خسارة صافية في فترات منتظمة، كل سنة مثلاً. وهو يختلف عن بيان التدفق النقدي من حيث أنه يناظر الإيرادات بالنفقات المفيدة لكسب تلك الإيرادات خلال الفترة قيد النظر، في تجاهل للتواريخ التي يتم فيها فعلاً تحصل النقد أو إنفاقه. أما الحساب أو الأرباح المتوقعة والمستقاة من بيان الدخل المتوقع فتتضم إلى الموازنة المتوقعة لإكمال تصور الطريقة التي ينتظر لأعمال الشركة أن تتطور بها.

ومدخلات ومخرجات مشروع استثماري رأسمالي، محسوبة في صورة نقدية، هي نفقات وإيرادات المشروع الناشئة خلال فترة من السنين. ولكن، لدى النظر في النفقات والإيرادات الناشئة خلال فترة من السنين، من المهم أن يكون معلوماً لا المبلغ فحسب، بل كذلك النقطة الزمنية للاستلام أو الدفع. وهذا سبب المبدأ المقبول - يوماً، وهو أن قيمة دينار واحد اليوم تعد بالنسبة لقرود ما أعلى من قيمة دينار واحد بقبضه، مثلاً، في غضون سنة.

ويسلم أسلوب الإيراد النقدي المحسوم بتحققة أن قيمة الدخل لا تتوقف على المبلغ فقط، بل على موعد استلامه أيضاً. فالحسم يسلم بأنها لا تملك مقدار المال اليوم، ولكننا نتوقع استلامه في غضون سنة أو أكثر، وتزيد أن تعرف، بافراض سعر حسم محدد، مقدار المال الذي سوف نقبضه في غضون سنة، مثلاً، أي قيمته الحالية.

وتوقف المبلغ الذي تقل به القيمة الحالية عن القيمة الآجلة في تاريخ الاستلام الفعلي، على سعر الحسم (وهو سعر القائدة معكوساً) المختار. وبالتالي، على اعتبار أن سعر الحسم هو ١٠ في المائة في السنة، فإن مبلغاً مقداره ١٠ دنانير يستحق أداءه خلال عام واحد تكون قيمته الحاضرة ١٠ دنانير محسوماً منها ١٠ في المائة، أي ٩ دنانير. وتطبيق سعر الحسم نفسه على مبلغ ١٠ دنانير مستحقة الأداء خلال عامين فإنه يعطي قيمة حاضرة تبلغ ٨ دنانير.

وبعد أسلوب التدفقات النقدية المحسومة مفيداً بوجه خاص لدى اتخاذ قرار بشأن المشروع الأكثر ربحية من بين عدة مشاريع تتنافس على موارد استثمارية

ولا ريب في أن دراسة جدوى كاملة ستكون ذات أهمية كبرى للشركاء
المختارين، ولكن حينما يكون التقدم نحو تنفيذ المشاريع متوقفاً على قيامهم بتنفيذ
أو تمويل دراسات أخرى، فإن عدم رغبتهم في القيام بذلك قد يكون عائقاً أمامه.
ويتبين لا يزال المشروع عند مرحلة ما قبل الاستثمار، فإنه كثيراً ما يمكن التغلب
على هذه الصعوبة عن طريق التحقق من متطلبات جميع الشركاء المرتقبين فيما
يتعلق بالدراسة الكاملة الأولى للجدوى، التي قد يكون من الممكن بالنسبة لها
الحصول على التمويل من الحكومة أو وكالات التسمية أو من الصناعيين.

أولياً للمشروع؛ وخلال يوم التأكيد من صلاحية المشروع المتصلة يمكن أن تبدأ
أنشطة تشجيع الاستثمار بالسمي إلى إيجاد مصادر التمويل، وفرض التسويق،
والكفلاء المحليين المؤهلين على نحو ملائم، والشركاء من القطاع العام أو الخاص،
سواء في البلد نفسه أو في الخارج، وكذلك بالضفي في إجراء دراسة
جدوى كاملة.

ولقد عانت أنشطة تشجيع الاستثمارات الصناعية وتنفيذها من افتقار
الاهتمام بعناصر أخرى في دورة المشروع. ولا سيما تحديد المشروع وصياغته.
وتسبب هذا في أن عدداً من دراسات الجدوى الواعدة إما أن يظل غير منفذ وإما
أن يؤدي في حالة تنفيذه، إلى مشاريع غير ناجحة. وتنبأ المشكلة عندما تأخر
المساعي الرامية إلى ترخيص المشروع وتحويله إلى حين استكمال الدراسة الكاملة
للجدوى. وفي تلك المرحلة، كثيراً ما يبين مقدمو التمويل وتوضيح من المدخلات
اللازمة للتنفيذ النهائي للمشروع أن حدود اختصاص دراسة الجدوى كان ينبغي
أن تأخذ في الحسبان البيانات والافتراضات الإضافية التي يرونها ذات
صلة بالمشروع.

أما في حالة المشاريع التي سوف يمولها وأو يمتلكها ويديرها شركتان أو
أكثر، فمن المهم جداً، قبل إجراء دراسة الجدوى، أن يتوصل جميع الشركاء
المقبلين إلى اتفاق بشأن نطاق اختصاص الدراسة والبارامترات والافتراضات التي
سوف تبني على أساسها. وإلا فإن الموارد المستثمرة في دراسة جدوى أولية قد
تذهب هدراً، إذا ما أصر بعد ذلك أحد الشركاء أو الممولين المختصين على إعداد
دراسة جدوى جديدة؛ بل إن المشكلة قد تتفاقم إذا ما لم يتم التوصل، قبل تنفيذ
الدراسة المكررة، إلى اتفاق بين الأطراف المعنية بشأن دور كل منهم على التوالي في
أي مشروع لاحق يتم تمويله وإدارته على نحو مشترك. وإن إحدى وظائف الترويج
الكفء للمشاريع هي تحقيق اتفاق كهذا بين جميع أطراف المعنية بتنفيذ مشروع
ما. أما تجربة البوليفو في تشجيع مشاريع الاستثمار الصناعي فيتناولها فرع مستقل
من هذه الدراسة.

والخطيئة لا قد يكون بعد ذلك. وأخيراً المعتقد الذي لا نستطيع أن نقف حياؤه بأن بعضهم لديه من الممتلكات ما يرد عن توارث الدهر وغنيه عن التأمين على الحياة.

لذا... إن بيع وثيقة التأمين على الحياة أولاً وأخيراً مهمة ثقافية تستوحي الشرح السليح لناعية هذا التأمين وتعمل على إسقاط ما يلحق به من إجحاف مذلة العقبات العاطفية والنفسية التي تحول دونه.

بعد التغلب على هذه الصعوبات يستطع بائع وثيقة التأمين أن يناقش التفاصيل ويقع بقانون الاحتمالات مدى أهمية غطاء تأمين الحياة (مؤكداً للشاري المرتقب بأن هنالك دفعة من المال سنائيه في المستقبل) وإن هذا المبلغ هو جزء حيوي من خطة الانسان المالية بغض النظر عما يكون عليه وضعه الحالي.

من خلال تلك المراضات القائمة المذكورة أعلاه وبخصوصاً في هذا القسم من العالم (بلادنا) سنناقش بالتفصيل ونقترح ونجيب.

١- الإيمان بالقضاء والقدر Fatalism

إن المعتقد بأن كل شيء مكتوب ومكشوف، وبأن العناية الإلهية هي التي تدبر الأمور ليس مقتصرأ على العالم العربي، حيث نجد لها مرادفاً في إيطاليا القول الشائع (ما سيكون لا بد أن يكون). وحتى في اليابان، البلاد الفارقة التطور، يعتقد الناس بأن حياتهم وصحتهم شيء مسلم به، ومن الطبيعي أن ينشروا من التفكير بتوهم أو عزيمتهم أو همومهم، وهذا لا يشجعهم على التخطيط لاحتمالات المستقبل وبخصوصاً المستقبل البعيد. ولحسن الحظ قد بدأ هذا المعتقد ينحسر في بلادنا وأخذ الناس أكثر فأكثر يدركون أنه يجب أن تكون لديهم خطة لمستقبلهم ومستقبل عائلاتهم.

والجواب الواقعي للإيمان بالقضاء والقدر بأن ما قد يكون لا بأس أن

اختبار وتدريب ممثلي التأمين على الحياة

هنري بيداس Henry Beidas

Regional Senior Vice President

General counsel

بالرغم من أنني لست على صلة مباشرة بعمليات تأمين الحياة لعدة سنوات خلعت إلا أنه لم يغرب عن ذهني بأن تأمين الحياة يلعب دوراً هاماً بكل التواحي الاجتماعية والاقتصادية في حياة الأمة. ورغبتني في أن أرى هذا التأمين منتشرأ في جميع أنحاء الوطن العربي. وهنا يحضرنني قول لجنابين فرانكاين منذ ٢٠٠ عام ومن الغريب أن يؤمن الناس على مناظرهم وواخروهم وتجارتهم ومع ذلك يعملون التأمين على حياتهم التي هي أكثر حتمية في ققدانها والأكثر أهمية لمستقبل عائلاتهم.

ومع هذا ما زال الوعي بتأمين الحياة أقل أهمية مما يستحق، وما زال انتشاره محدوداً حتى في البلدان المتطورة جداً مثل بريطانيا.

إن الحكومات من خلال خطط التنمية الاجتماعية والتي غدت شائعة في السنوات الأخيرة تتعامل عادة مع الحاجات الأساسية فقط مخلفة فجوة كبيرة لتغطي من قبل الشركات الخاصة ومن قبل العاملين على تأمين الحياة لنشر أهمية هذا التأمين في بلادهم. إن بيع وثيقة تأمين على الحياة هو بالتأكيد أكثر صعوبة من بيع أي وثيقة تأمين أخرى. إضافة للصعوبات الأخرى مثل معتقدات الناس بخصوص القضاء والقدر حيث يرى هؤلاء أن التأمين على الحياة متعارض مع مبادئهم الدينية. وهناك الفئور الطبيعي لأكثر الناس من التفكير بتفاصيل مؤتمهم

يحصل إذا لم يكن هناك مسؤوليات تجاه أحد ولكن من الخطأ أن تدع الأمور للقدر عندما يكون لدينا مسؤوليات تجاه أشخاص نجيبهم ولا بد أن نتعرض معيشتهم للخطر.

٢- الاعتراض الديني The Religious Objection

يعتقد بعض الناس، خطأً، بأن شركات التأمين على الحياة تقوم بالتأمين على الموت متفرضين أن هذا يتعارض مع مقدرة الله على الحياة والموت. ويجب التأكيد لتؤلاء الناس بأن ليس للتأمين علاقة بمدى الحياة التي يعيشها الإنسان، وإنما كل دوره أن يسمى لتأمين حاجات الإنسان المادية عند بلوغه الكبر أو عند إصابته بالعجز، أو تأمين حاجات أسرته عند موته الذي لا بد منه. ويجب التأكيد بأنه من الطبيعي أن ينظم الإنسان حياته وعلى أفضل وجه وأن يعمل لشخصه أو عجزه ولن هم على عاتقه، وهذا ما دعت إليه الأديان. كما يجب التأكيد على أن شركات التأمين على الحياة لا تتطلب تسعيراً باهظاً، وأن استشارات هذه الشركات في الاقتصاد هي في الحقيقة استشار في صناعة واقتصاد ومالية الدولة وهذا بالتالي يفيد المؤمن عليه بطريقة مباشرة أو غير مباشرة.

وأخيراً يجب التأكيد بأن التأمين على الحياة قد أسس على مبدأ التعاون المتبادل للمشاركة في المخاطر - الأكلية لتساهم في خسائر الأقلية هذه الأكلية لتجمع مواردها لمساعدة أعضائها في وقت شدتهم علماً بأن كل المشتركين ستوفر لهم تلك الضمانة وتلك التعطية بأي وقت.

٣- تقور الإنسان من أن يفكر بموته

The Reluctance to think of one's death

من المهام الصعبة والحساسة أن نحث انسان على التفكير بمصير أمرته بعد وفاته، وأن نجعله يخطط لحياته وسعادتهم في حين هو نفسه ليس موجوداً بينهم، وأن يدافع لك اليوم مالأ مقابل وعد ينفذ في ظروف يستحيل أن يفكر بها، وربما

يكون هذا من أصعب المهام التي يواجهها بائع بوليصة التأمين على الحياة، والطريقة الوحيدة التي قد تنجح بها، هي من خلال حب الانسان لعائلته وشعره بالواجب، والتأكيد على قيمة الراحة النفسية والذهنية التي يشعر بها عندما يؤمن مستقبل عائلته. ولكن جزء من المشكلة هو عامل التكون، حيث يشعر بعض الناس بأن من سوء الطالع أن يخطط الانسان لحادث الموت وإن هذا التخطيط (شراء بوليصة التأمين على الحياة) قد تستعمل قسر الله، والجواب المقنع هنا بأن من مصلحة شركة التأمين على الحياة أن تظول أعمار المؤمن على حياتهم بل هي تدعو الله من أجل ذلك.

٤- العامل المادي The Financial Factor

هناك مشاكل على الصعيد الاجتماعي، فالأغنياء لا يشعرون بأنهم بحاجة للتأمين على الحياة فهم يعتقدون بأن لديهم ما يكفي للعناية بعائلاتهم بعد موتهم وخصوصاً في الدول الغنية مثل بعض البلدان في منطقتنا حيث تقدم الدول معونات سخية للتأمينات الاجتماعية والجواب طبعاً بأن الحياة الاقتصادية ما بين صعود وهبوط ويمكن أن يخسر الناس ثروات كبيرة بسرعة أكبر مما يجمعها، كما أن التأمينات الاجتماعية لا تعطي أكثر من الحاجات الضرورية. إن وثيقة التأمين على الحياة تصمم بشكل تسد، فيه أية حاجة وتزود العائلة بمبلغ فوري تجعلها بتسي عن بيع موجوداتها.

والذين يجمعون بعدم استطاعتهم شراء وثيقة التأمين على الحياة يمكن القول أن ليس هناك شخص يكسب دخلاً معيماً ولا يستطيع شراء وثيقة تأمين إذا كان سعرها متناسباً مع دخله.

التسويق Marketing

إن مفتاح وثيقة التأمين على الحياة وهو بائع التأمين على الحياة أو الوكيل، وما يقصده هنا هو البائع المشهور المختص في بيع التأمين على الحياة.

بما فهم الشرق الأوسط لا يغطي بائع بوليصة التأمين بقدر اجتماعي كافٍ. أضف إلى ذلك ارتباط المورد المادي بما يخففه بائع التأمين من نجاح ولا يحصل على ذلك النجاح إلا بالدورب الطموح. وهناك مشكلة أخرى تواجه سوق التأمين على الحياة ألا وهي ارتفاع نسبة الاحتيال والقتل في تسويق بوالص التأمين، ولكن نسبة القتل هذه ليست بأعلى منها في المهتم الأخرى ذات الرواتب المحدودة حيث لا يجازر دخل العامل إن هو فشل في إنجاز بعض مهامه مما يفرض على سوق تأمينات الحياة البحث عن عمل آخر.

وبهذا يكن فإن المثارة في البحث عن الشخص المناسب لا بد أن تنسر، فإنك لا تصحح في أي مجال ما لم تكن قد جندت له الأعضاء الكفاء مع التدريب والإشراف المستمرين وهذا حيوي حيث أن العضو السعيء سيء للمجموعة.

التدريب Training

التجيد هو البداية والخطوة الثانية هي خلق وكيل تأمين على الحياة مختص من هؤلاء الأعضاء الأخرى ليصبح كفاءاً.

ولكي يصبح هذا العضو مختصاً بتسويق بوالص التأمين على الحياة يحتاج إلى تدريب مستمر وتشجيع غير محدود حتى يصبح متمتعاً بالمصالح الأساسية التالية:

المعرفة Knowledge: يجب أن تكون لديه دراية سليمة عن عمل الإنتاج

وتوازيه وتوقعاته واحتمالات حدوثها، وزبائنه وحاجاتهم.

المهارة Skill: يجب أن تعلم الوكيل كيف يطور قدرته وتقنيته في العمل، كأن يعرف كيف يجد زبائنه؟ وكيف يواجه اعتراضاتهم... وكيف يقدم العمل بشكل مغزٍ وكيف يُتم صفقته؟ وكيف يستفيد من وقته، وكيف يستفيد من استعمال التأمين وأن يجنب المكالمات غير المنتجة، وأن ينظم زيارته، حتى

كما أن الاعلان الواسع، الذكي، وخصوصاً عبر التلفزيون يمكن أن يكون على قدر كبير من المساعدة لأنه يصل لعدد كبير من الناس، وبكافة بسيطة، كما أن الاعلان، بلا شك، يساعد الوكيل على تهيئة الأرضية له وخصوصاً إذا كان هناك تسويق ملائم ما بين الاعلان والتسويق.

هناك اختلاف كبير ما بين الاعلان والبائع الشخصي، فالاعلان يستطيع فقط أن ينقل فكرة عامة ويخلق فهماً عاماً عن وظيفة التأمين على الحياة، ووظيفة شركة التأمين على الحياة. والاعلان بهذا ينقل المواطن إلى المرحلة الأولى من الوعي، ولكنه نادراً ما يفتح أو يعطي صدى أكيداً، بينما بائع وثيقة التأمين على الحياة هو الوحيد القادر على ذلك، كما أظهرت التجارب. فبسبب طبيعة وتعقيد هذا العمل والمشاكل الآتية الذكر نجد أن التصرف الشخصي والقدرة الشخصية على الإقناع لدى البائع أمراً أساسياً وهاماً، حيث أن الحاجات الانسانية مختلفة، فالوثيقة المناسبة للشخص ما ومقدار ما يحتاجه هذا الشخص من التأمين قد لا تكون مناسبة للشخص الآخر.

إن الاتصال الشخصي من قبل الوكيل على أهمية كبيرة لإتمام الصفقة، لأنه من السهل أن يماطل الناس ويؤجلون شراء الوثيقة ولكن عندما يكون الوكيل ونهياً لوجهه مع الزبون المختل يستطيع أن يجيب على تساؤلاته مباشرة، ويحاول معه مرة إثر مرة إلى أن تم الصفقة. وأيضاً قد أظهرت التجارب أن كثيرين لا يشترط بوليصة التأمين على الحياة إلا بعد ملاحفة ومثارة من قبل الوكيل.

ولكن كيف نستطيع أن نخلق بائع وثيقة التأمين على الحياة المختص؟.

١- التجيد Recruitment

وهذه تتطلب حكمة وحسن تمييز ولا تتم عشوائياً. إن شركات التأمين يجب أن تتنافس فيما بينها من جهة ومع المهتم الأخرى من جهة ثانية لاستقطاب الشخص الجيد والمناسب. وهذا صعب بعض الشيء لأنه في بعض بلدان العالم

ووكيل التأمين يجب أن يضع مصلحة وحاجات هؤلاء الذين يخدمهم قبل مصلحة هو .

٣- الحافز Motivation

إن الحافز العاطفي والقوة الدافعة التي تجعل الوكيل يستمر وهذا يتم بطرق متعددة منها المكافآت المالية وأيضاً النسبة والشجيرة، وكذلك التقدير والديج وخصوصاً في حضور الشخص الآخر (المؤمن عليه). كما أن المنافسة فعالية كما للمكافآت المالية.

تطور الوكالة وإدارتها Agency development & Management

هذه المهمة الحيرة هي مسؤولية مدير الوكالة وهو العنصر الرئيسي في أية عملية تأمين على الحياة، وحتى يتمكن من تادية مهمته يجب أن يكون ملماً بالأمأ تماماً بجميع جوانب عملية بيع الوثائق التأمينية على الحياة. وهو شخصياً يجب أن يتتبع بجميع الصفات المذكورة أعلاه. والأي كيف يستطيع غرس تلك الصفات في الآخرين...؟

إن الواجب الرئيسي لمدير الوكالة يتجسد في أن يقوم بتعزيز أعمال الوكالة بعناية شديدة وأن يقوم بتدريب عناصره بشكل دائم وفعال سواء من خلال الدروس النظرية أو في المجال العلمي، وأن يقدم المساعدة والنصيحة والدعم في جميع الأوقات، يجب أن لا يكون ذلك الشخص الذي تستحوذ اتجاهه الأناقة والمعلمة والمكاتب المكيفة وأن لا يشبه ذلك عن الدعاب إلى السرف مع مساعديه. إن المدير الجيد للوكالة هو الذي يقضي جزءاً كبيراً من وقته في العمل الميداني.

يجب، أن يبذل مدير الوكالة ما يوسعه للتقبل إلى أدنى حد ممكن من المحسارة التي قد تتعرض لها وكالة وأن يحافظ على بقائها ونموها. إن فقدان الوكلاء المساعدين هو استنزاف كبير لطاقات الوكالة ولشركة التأمين على الحياة ككل.

لا يوضح وقت السفر بين المناطق. إن هذه المهارة تنمو مع الخبرة إلى أن تصبح عادة.

الإيمان Belief : الإيمان بالمساعدة الكبيرة التي يقدمها التأمين على الحياة في مختلف نواحي حياتنا الاقتصادية.

الثقة Confidence : وهي أقوى قوة فعالة ممكن أن نحققها عندما نجتمع الصفات والخصائص الألفة الذكر. إن الإنسان الذي يؤمن بنفسه وقدرته يخلق من ذاته البائع الناجح.

الغائي Dedication : عندما يكرس الوكيل التخصص كل وقته لعمل التأمين على الحياة، ويخلص تماماً لشركته ورأديه في الشركة فإنه بهذا يقوم بعمل مماثل لخدمة أضعاف أي عمل إضافي. إلى جانب شعوره بأنه يخدم صديقه بينما هو يعمل لمصلحته هو. هذا الشعور، الذي يجعله يؤمن بأنه يخدم مجتمعه ومؤسسته وصديقه، يدفعه للعمل أكثر وإنتاج أكبر مما كان دافعه فقط السعي وراء الكسب.

فعلما بمدد الوكيل مخاطر الحياة والدور الذي يلعبه التأمين على الحياة في تخفيف هذه المخاطر لا بد أن يأتي على الخطر الأکید الذي هو الموت.

فعلما يموت رب العائلة فإن مورد العائلة يتوقف، وهذا يجلب التعاسة للأطفال والثاني للمجتمع ككل لأن هذه العائلة هي خلية في المجتمع والمجتمع التعلم المكتفي مادياً هو أحد متطلبات التقدم الاجتماعي. وهذا تعبر شركة التأمين مؤسسة خدمات اجتماعية من زاوية أنها قادرة أن تعمل العائلة المتكوية وتقدم للمجتمع في وقت الشدة.

فمن طريق مساعدة كل عائلة على الاستقلال بذاتها ومساعدتها على التوفير لتدفع القسط اللازم، فإن بنية رأسمال الشركة يزداد وهذا الرأسمال يوظف في اعتادات مالية لخدمة الوطن والمجتمع. فالتأمين على الحياة هي مهنة لخدمة المجتمع

وهذا لا يعني أن على المدير أن يقضي في وكالةه أشياء أحياناً فقط لأن ذلك ضياع للوقت والجهد. إن القائمين الضعفاء على عمليات البيع يأخذون من وقت مديرهم أكثر من أولئك الجدين. إضافة إلى أن هؤلاء الضعفاء يكافون الكثير ويشغلون المكالمات لأنهم يقضون معظم أوقاتهم في المكاتب عوضاً عن المشاغل خارجياً في عمليات البيع. وحتى لو خرجوا بحثاً عن عمليات البيع، يجب التذكر دوماً أن البائع الذي لا يستطيع إتمام عمليات البيع هو ليس بالعميل ولكنه مجرد شخص منير للأحماديت (نزار).

ومن جهة أخرى، على المدير أن يدعم وكالةه ويدهمها بعناصر جديدة بما يحافظ على بقائها ونموها. إن إضافة دم جديد هو من وسائل نجاح الوكالة.

أود أن أهتم هذا الشرح عن واجبات مدير الوكالة بتذكر موضوعين يجب أن ينالا قدر كبيراً من الاهتمام وهما الحسب والمثابرة.

الحسب Rebating

من الأمور الخطيرة والتي يجب أن لا يسمح لها أن تنمو. فعمليات بيع تأمين الحياة هي من الهام الصعبة واليائمين يجب أن يتولوا بعيني عائدات كثيرة نتيجة لجهودهم المبذولة ألا يسمح لأي كان أن يوجد العقبات والصعوبات في طريقهم ليتمكنوا من تحصيل عمولة كاملة. وهذه العقبات قد تنشأ من الإغراء الذي قد يقدم للرايان من قبل البعض بأنهم سيحصلون على حسمات معينة، وعلى ذلك إذا لم يقض على فكرة الحسب نهائياً فإن ذلك سيؤدي إلى قتل إمكانيات السوق لأن الحسب سيتحول إلى مرض منفس، وستراجع الأرباح بسرعة وتكون النتيجة بأن معظم الوكالات لن تعود قادرة على الاستمرار في عمليات تأمين على الحياة.

المثابرة Persistency

إن أهمية حفظ الأصدال في الكسب لا يمكن المبالغة بها، وهي نسبة إلى

حد ما أهمية المحافظة على الوكالة من التفسير والاحتمال إن الحسارة في كلتا الحالتين تساوي الحسارة في الاشتار مما يقل كاهم أية مؤسسة مالياً، إن ارتفاع معدلات الإهمال يشبه السرطان الذي قد يلهم حفظة تأمينات الحياة وبسبب الضغوط وينشر الشك في نفوس اليائمين وزيائهم. وعندما الشك يتوقع وجوده بشكل واسع بين الزبائن خاصة.

يمكن إيجاد حل لمشكلة المثابرة ونزك عن طريق مكافأة المثابرة العالية وفرض العقوبات في حالة الإهمال. وقد يساعد الإعلان في التخلص من المشكلة وخاصة في هذه الأيام التي تصنف بالتهزيرت المتسارعة وقد يفيد الإعلان بتذكير الناس أين هم وما هي أهمية التأمين على الحياة.

على مدير الوكالة أن يكون بمثابة عنس الأعلى لمساعديه وأن يستطيع زرع الرغبة والتصميم على النجاح في نفوسهم. يجب أن يكون قادراً على بناء الثقة في نفوس رجاله إلى درجة يستطيعون فيها الرتبة فوق أنفسهم وتوظيف كامل طاقاتهم في العمل.

وأخيراً يجب أن يتلقى مدير الوكالة الجزء الأكبر من تعويضاته على شكل عمولات من أعمال وكالةه، يجب أن يكون رجل أعمال في داخله، وليس موظفاً يعتمد على دخل عديد يعنى ثانياً وذلك بغض النظر عن الطريقة التي تدفع بها الوكالة رواتب العاملين فيها.

دور الإدارة

إن البيرة الخاصة للتأمين على حياة، واعتماده على رجال ونساء كرسوا أنفسهم لهذا العمل ولشتر فوائده وثو في حلقى الجميع الذي لا يزال يشكك بهذا النوع من التأمين، وهم مستعدون لتمر نذك بعيداً عن إغراءات الدخل المرتفع، تؤكد أنه على المؤسسة بكاملها أن تعمر ما يوسعها للاستمرار ببيع وثائق التأمين على الحياة، وفي رأيي يجب أن يتوفر تخصص الكامل لشاكلة وإنتاج أعمال التأمين على الحياة، وذلك بدءاً من توضيحت وحسب الادارة.

شركات التأمين في العالم نوعاً وعدداً وتوزعاً

حسني قدور

رئيس قسم الأخصاء

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

تعطي هذه الدراسة فكرة عامة عن البنية الحالية لسوق التأمين العالمية من حيث عدد شركات التأمين الخاصة «Private Insurance Companies» المنشورة في العالم وفروع التأمين التي تتعامل فيها، حيث قُسمت هذه الشركات إلى ثلاث فئات:

— شركات تأمين الحياة Life Insurance Companies

— شركات تأمين فروع غير الحياة و التأمينات العامة و

Non — Life Insurance Companies

— شركات التأمينات المشتركة Composite Insurance Companies

وهذه الأخيرة تتعامل بالفروعين معاً «Life & Non Life»

وتتضمن هذه الدراسة معلومات عن شركات التأمين حسب نوعها في بلدان من الدول الغربية والثامية في جميع القارات. أما شركات التأمين المتواجدة في الدول الاشتراكية والشرقية، فمن المعروف أن معظمها شركات حكومية مائة في مئتها وتديرها الدولة وهذا الأمر لن نتطرق إليه هذه الدراسة حيث نبحث في شركات التأمين الخاصة فقط كما ذكر في المقدمة أعلاه.

وتغطي هذه المعلومات الحديثة عدد الشركات الوطنية والمحلية في كل بلد

• المصدر: نشرة سيجما: 1982، NOV/DEC، Sigma 11/12

الزائد العربي

من أهم وأبرز الأدوار التي تلعبها الإدارة هي عملية اختيار الشخص المناسب وذلك لتأمين الكادر المناسب وبدون ذلك لن تستطيع عملية التأمين إيجاد الأضية الصلبة التي ستقف عليها. وعلى الإدارة أيضاً توفير المنتجات التي يجب أن تباع، وتأمين الدعم الفعال، وعليها أيضاً إعطاء الصورة الصحيحة والواضحة للشركة. لأن أكثر الشركات نجاحاً هي التي يصبح اسمها مرتبطاً في عقول العامة مع الاستقامة والثقة والنجاح في المهنة، وبعد كل هذا يكون الناس مدعوين لإيداع ما لديهم من ثاج جهودهم لعدة سنوات لإطمئنتهم على تحقق رغباتهم بعد المات.

توجهة الآسة ولاء البيشي

يلاحظ من الجدول أعلاه أن قارة أمريكا الشمالية تضم نصف شركات التأمين في العالم تقريباً ٤٤٪ كما يلاحظ إن هذه الشركات وخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية خلافاً لجميع شركات التأمين الأخرى في غيرها من القارات مقسمة ومتخصصة بشكل تام أي أن الشركة التي تمارس التأمين العامة لا تعاطل أعمال تأمينات الحياة مطلقاً والعكس صحيح حيث لا توجد في هذه القارة وكما يلاحظ من الجدول شركات مشتركة تمارس النوعين من التأمين بأن واحد كما يلاحظ أيضاً وكما هو مبين في الجدول الذي سيوز أن الولايات المتحدة الأمريكية منفردة تضم (٥١٣٨) شركة أي ما نسبته ٩٢٪ من الشركات المتواجدة في هذه القارة والبالغة (٥٥٩٣) شركة وبذلك تحتل أمريكا المرتبة الأولى في العالم من حيث عدد الشركات المتواجدة في سوقها حيث إن يلاحظ في الجدول اللاحق أية دولة يضم سوقها عدد أكثر من هذا العدد. وللشركات الأمريكية فروع ومكاتب في الخارج يبلغ عددها (٦٠٩) منشأة في (٤٧) بلداً وبشكل رئيسي في كندا (١٨٥) وفرنسيكو (١٨٠) وهونغ كونغ (٣٣) وما يكثر في هذا المجال إن أمريكا كانت ولا تزال أولى دول العالم من حيث جملة الأقساط، فقد بلغت أقساطها في عام ١٩٨٢ (٢٢٢٠٥) مليار دولار، بنسبة ٤٧٠٥٪ من أقساط العالم كله والبالغة (٤٦٦) مليار دولار.

أما القارة الآرية والتي تحتل المرتبة الثانية من حيث عدد الشركات المتواجدة فيها ٣٤٪ من إجمالي عدد الشركات في العالم فإن اسبانيا تعتبر الدولة الأولى في هذه القارة من حيث عدد الشركات التي تعمل في سوقها، حيث يضم سوق التأمين الإسباني (٦٣٦) شركة من بينها (٣٣) شركة أجنبية معظمها شركات إنكليزية. وللشركات الإسبانية فروع ومكاتب عددها (١٣) في ستة دول وبشكل رئيسي في فرنسا والبرتغال ورغم ذلك فإن ترتيبها من حيث جملة الأقساط في العالم في عام ١٩٨٢ هو الـ (١٥) بأقساط قدرها (٢٨٥٩) مليار دولار بنسبة ٠٦١٪ من إجمالي الأقساط في العالم وما يكثر عن سوق التأمين الإسباني

وعدد الشركات الأجنبية العاملة فيه وفروع ومكاتب هذه الشركات في الدول الأخرى وأوجه نشاط هذه الشركات - حياة - غير حياة - مشتركة.

يلج عدد الشركات التأمين الخاصة في العالم بتاريخ ١/١/١٩٨٢/١٩٧٢٦٥ شركة منها (١٠٤٦) شركة وطنية بنسبة ٧٩٧٪ من الموزع و (٢٥٨٠) أجنبية بنسبة (٢٠٣٪) من المجموع العام منتشرة في جميع بقاع العالم تمارس جميع أنواع التأمين وقد بلغ عدد الشركات المتخصصة بتأمينات الحياة فقط (٣٣٥٢) شركة بنسبة ٢٦٣٪ من المجموع العام أما شركات التأمين العامة «Non-Life Co.S» فعددها (٨٣٤٨) شركة بنسبة ٦٥٦٪ أما الشركات المشتركة «Compsite Co.S» التي تمارس التأمينات العامة والحياة معاً والذي يلاحظ تواجدها في غالبية الدول النامية فعددها (١٠٢٦) شركة بنسبة ٨١٪ من العدد الإجمالي وقد وزعت هذه الشركات جميعها على القارات كما يلي:

جدول رقم (١)

توزيع شركات التأمين الخاصة على القارات حسب نوع نشاط الشركة	اسم القارة	إجمالي عدد الشركات	%	عدد شركات تأمين الحياة	عدد شركات التأمين العامة	عدد الشركات المشتركة
أمريكا الشمالية	٥٥٩٣	٤٤٠	٢١٧٩	٣٤١٤	-	
أوروبا	٤٣١٧	٣٤٠	٦٦٢	٣٢٤٦	٤٠٩	
أمريكا اللاتينية	١٠٦١	٨٣	١٨٨	٥٠٣	٣٧٠	
آسيا	٨٩٢	٧٠	١٥٥	٦١٩	١١٨	
أستراليا	٤٥٤	٣٥	٩٨	٣٤٦	١٠	
أفريقيا	٤٠٩	٣٢	٧٠	٢٢٠	١١٩	
المجموع	١٢٧٢٦	١٠٠	٣٣٥٢	٨٣٤٨	١٠٢٦	

(٦٣٣) مليون دولار أما حصتها من أقساط العالم فهي متواضعة جداً ١٤.٠٪.

أما قارة آسيا التي تأتي بالمرتبة الرابعة من حيث عدد الشركات العاملة فيها (٨٩٢) شركة منها (٦١٩) شركة للتأمينات العامة و (١٥٥) لتأمينات الحياة بالإضافة إلى (١١٨) مشرقة تمارس أعمالها في الفرعين معاً. فإن سوقها موزع بين الشركات الوطنية والأجنبية بنسبة ٥٥٪ للشركات الوطنية (٤٩٣) و ٤٥٪ للشركات الأجنبية (٣٩٩) ويلاحظ أن هونغ كونغ تعتبر أول دول هذه القارة من حيث عدد الشركات الأجنبية العاملة فيها حيث يتبين من الجدول رقم (٢) أنه من أصل مجموع الشركات العاملة في هذا السوق والبالغ عددها (٢٩٤) شركة يوجد (١٦٤) شركة أجنبية أي أن عدد الشركات الأجنبية يفوق عدد الشركات المحلية وهذا ما يدعو للقول أن سوق التأمين في هونغ كونغ تفوقه الشركات الأجنبية لصالحها والتي هي أميركية والكثيرية بغالبها أي (هونغ كونغ) مستعمرة آسيبياً واقتصادياً حيث لم يلاحظ في الدراسة المعدة عن أقساط التأمين في العالم لعام ١٩٨٢* وورد اسم هونغ كونغ بين الدول أو حتى التي تتجاوز

* لفب الخفاض عملة الأرجنتين النيوز N.Pesos تجاه الدولار الأمريكي عملة الفينيات وشكل حاد جداً من (١,٩٩١) يوزن في عام ١٩٨٠ إلى (٤٨٥٤٥) بوزن للدولار الأمريكي الواحد في عام ١٩٨٢ (SIGMA) دوراً كبيراً في تأخر ترتيب الأرجنتين من حيث حلة أقساط التأمين على مستوى القارة وعلى المستوى العالمي حيث كانت الأرجنتين أول دول القارة اللاتينية في هذا الترتيب عام ١٩٨٠ ولكن انخفاض عملتها جعل ترتيبها في عام ١٩٨٢ الثاني بعد اليابان رغم أن أقساطها وبالعملة الوطنية قد زادت في هذين العامين ليبلغ (٢٤.٨٢٤٥٤) مليون بوزن حيث أصبحت (٣٠.٧١٨٩٧٧) مليون في عام ١٩٨٢. ولذا لعام ١٩٨٠ إذ كانت (١١٣٦٥٣٣) مليون وكانت تعادل في حصة (٣٢٣٥) مليون دولار وهو النسب يحصله لى تدوير الوضع الاقتصادي وبالتالي هناك نتيجة للمدور الضخمة المرتبة عليها للدول الرأسمالية وخاصة أمريكا وعدم قدرتها على وثاقها وتصدر الأرجنتين حالياً أول دولة في العالم من حيث حجم الدين الخارجي المرتبة عليها.

تولمراً وطابع ١٥ حزيران ١٩٨٥ تم إصدار عملة جديدة في الأرجنتين هي (الاشرال Austral) *US \$ - 0.100 Austral* وسعر صرفه تجاه الدولار الأمريكي يساوي 100 Austral.

حسباً ذكر في نشرة القوائم المالية الصادر بتاريخ ١١/٢٧/١٩٨٥.

* نشرة سلفدا رقم ٤٤/ نيسان ١٩٨٤.

والذي يعمل فيه هذا العدد الكبير جداً من شركات التأمين أن هذا السوق يشهد تنافساً حاداً بين الشركات مما نتج عنه ازدياد الكلفة التأمينية وكان ذلك عاملاً سلبياً في تطور هذا السوق لذلك فإن هنالك اتجاهات حالياً لدخ وتخفيض عدد الشركات ليساعد ذلك في تخفيض الكلفة التأمينية وازدياد ثقة المؤمنين بشركات التأمين بالإضافة إلى التية في تطوير القوانين الخاصة بقطاع التأمين والتي أصبحت قديمة لا تتماشى مع تطور قوانين التأمين العالمية. أما بريطانيا التي تعتبر الدولة الأولى في العالم من حيث عدد الفروع والمكاتب العائدة لها والنشيرة في دول العالم حيث بلغ عدد هذه الفروع والمكاتب (٦٧٥) في (٤٧) بلداً وشكل رئيسي في هونغ كونغ (٦٢) فرنسا (٤٦) وبلجيكا (٤٣) ورغم كل هذا فإن عراقلة السوق الانكليزي واعتباره سوق التأمين الأول في العالم يعود إلى الجدول القديمة لهذا القطاع هناك وإلى وجود التوليد بشكل خاص. رغم أن ترتيب بريطانيا من حيث عدد الشركات المتواجدة فيها بالنسبة لدول العالم يأتي في المرتبة السابعة بعد كل من أمريكا - اسبانيا - ألمانيا الغربية - فرنسا - كندا - هولندا. أما من حيث جملة الأقساط فإن ترتيبها يأتي في المرتبة الرابعة في عام ١٩٨٢ بين دول العالم (٢٧,٧٣) مليار دولار بعد كل من أمريكا واليابان وألمانيا الغربية بحصة قدرها ٦٪ تقريباً من أقساط العالم.

أما قارة أمريكا اللاتينية والتي لا تتجاوز نسبة عدد شركاتها إلى المجموع العالمي عن ١٠٪ فإن الأرجنتين تعتبر أولى دول هذه القارة من حيث عدد الشركات العاملة فيها (٢٥٥) شركة منها (١٧) شركة أجنبية معظمها شركات انكليزية تعمل هناك ويلاحظ أن جميع شركات التأمين الأرجنتينية المحلية والبالغ عددها (٢٣٨) ليس لها فروع أو مكاتب في الخارج باستثناء فرعين في البراغواي والأوروغواي مع العلم أن الأرجنتين تعتبر ثاني دول قارة أمريكا اللاتينية من حيث حجم الأقساط بعد البرازيل (١٧٣٠) مليون دولار في عام ١٩٨٢.

من حيث عدد الشركات حيث يعمل فيها (٦١) شركة ورغم ذلك فإن جنوب أفريقيا تعتبر الدولة الأولى في هذه القارة من حيث جملة الأقساط إذ قدرت أقساطها في عام ١٩٨٢ بمبلغ (٤٠٢٠) مليون دولار.

والجدول التالي يبين عدد الشركات ونوع نشاطها وعدد فروعها الخارجية وتوزيعها بين شركات وطنية وأجنبية في جميع الدول الـ (٦٩) موضوع هذه الدراسة.

جدول رقم (٢)

عدد شركات وإفصاح الشركات	عدد الشركات	عدد شركات الحياة	عدد شركات تأمين غير الحياة	عدد شركات الحياة	عدد شركات التأمين غير الحياة	عدد شركات الحياة	عدد شركات التأمين غير الحياة	الدولة
٦٠٩	—	٣١٥٨	١٩٨٠	٥١٣٨	٣٣٧	٤٩٠١	أمريكا	
١٣	١٥١	٤٧٦	٩	٣٣٦	٣٣	٦٠٣	أستراليا	
١١٩	—	٤٠٢	١٢٢	٥٢٤	١١٦	٤٠٨	ألمانيا الغربية	
١٨٥	—	٣٨٨	٧٩	٤٧٦	١٦٨	٣٠٨	فرنسا	
٢١٧	—	٢٥٦	١٩٩	٤٥٥	٢٤٠	٢١٥	كندا	
٧٢	—	٣٨٢	٧٢	٤٤٥	١٥٧	٢٨٨	هولندا	
٢٧٥	٦٥	١٩٨	١٧٩	٤٤٢	٧٩	٣٦٣	بريطانيا	
٧٨	٦٤	٢٢٠	٣٠	٣١٤	١٤٧	١٩٧	إيطاليا	
٢٢	—	٢١٢	٨٢	٢٩٤	١٦٤	١٣٠	صومال	
٢٧	—	٢٤٩	١٣	٢٦٢	١٥	٢٤٧	السويد	
١٦	—	٢٣٢	٢٤	٢٥٧	٦٥	١٩٢	الدانمارك	
٢	١٤٥	١١٠	—	٢٥٥	١٧	٢٣٨	الأرجنتين	

أقساطها ١٠٠ مليون دولار رغم أن الأقساط المتحققة تتجاوز هذا المبلغ حصلاً وذلك لكون الحصص الكبيرة من هذه الأقساط تحسب مع جملة أقساط الدول التي تعود إليها الشركات الأجنبية العاملة في سوقها.

أما قارة أوقيانوسيا والتي تأخذ الترتيب ما قبل الأخير بين القارات من حيث عدد الشركات العاملة فيها فهي تضم (٤٥٤) شركة منها (٣٠١) شركة وطنية و (١٥٣) شركة أجنبية معظمها شركات إنكليزية وأمريكية ولشركات القارة فروع ومكاتب في أكثر من (١٣) بلداً معظمها في دول القارة نفسها والتي منها نيوزيلندا بالإضافة إلى انكلترا وأثري أستراليا في مقدمة دول هذه القارة من حيث عدد الشركات العاملة فيها (١٥٠) شركة منها (٦٦) شركة وطنية و (٨٤) شركة أجنبية موزعة حسب فروع التأمين كما يلي:

شركات تأمين الحياة: ٢٩ شركة أقساطها ٢,٧٨ مليار دولار
شركات تأمين لغير الحياة: ١٢١ شركة أقساطها ٥,٤٩ مليار دولار
وقد بلغت أقساط أستراليا في عام ١٩٨٢* (٨,٢٧) مليار دولار وحصلها من إجمالي الأقساط العالمية ١,٧٧٪.

أما القارة السوداء والقارة الأفريقية والتي تأخذ الترتيب الأخير بين القارات من حيث عدد الشركات العاملة فيها فإن نجحها تعتبر أكبر دول هذه القارة من حيث عدد الشركات (٨٠) شركة جميعها شركات وطنية حيث لا يوجد في هذا البلد أية شركة تأمين أجنبية كذلك لا يوجد للشركات النجحية أية مكاتب أو فروع في الخارج والجدير بالذكر أن سوق التأمين في نجحها يعتبر من أسواق التأمين المتطورة في هذه القارة حيث بلغت أقساطه في عام ١٩٨٢ حسب ما أوردته نشرة Sigma في عددها الربع الصادر بشهر نيسان ١٩٨٤: (٩٧٦) مليون دولار منها (٧٤٩) مليون دولار للتأمينات العامة و (٢٢٧) مليون دولار لتأمينات الحياة ثم تأتي جنوب أفريقيا South Africa في المرتبة الثانية

* نشرة Sigma رقم ١٢١ نيسان ١٩٨٤.

الشركات أبة شركة متخصصة بتأمينات الحياة فقط في تونس وما يتذكر في هذا المجال أن تونس هي من الدول العربية التي بلغت أقساطها (١٠٠) مليون دولار في عام ١٩٨٢ منها (٩٤) مليون دولار للتأمينات العامة « Non-Life Business » و (٦) مليون دولار لتأمينات الحياة « Life Business ». وكما هو معلوم إن الدول العربية الخمس التي ذكرت في هذه الدراسة أسواق التأمين فيها أسواق خاصة وإن كانت الدولة تشرف عليها لذلك لم يتذكر في هذه الدراسة أية معلومات عن أي من الدول التي أسواق التأمين فيها أسواق موكمة للدولة لأي أن قطاع التأمين فيها هو قطاع حكومي وهذا هو المنحى الذي اتخذته الدراسة حيث اقتصر على شركات التأمين الخاصة.

٢	—	١٣١	٩٦	٢٢٧	١٨٩	٣٨	بنزويكو
٧٩	٢٦	١٥٨	٢٤	٢٠٨	٤٩	١٥٩	إيطاليا
٦	٤٥	١٢١	٦	١٧٢	٨٣	٨٩	اليونان
٣٢	—	١٢١	٢٩	١٥٠	٨٤	٦٦	استراليا
٨	—	١٢٠	٢٥	١٤٥	١٥	١٣٠	الفلين
١٣	—	١٢٦	١٢	١٣٨	٤٤	٩٤	النرويج
٨	٢٧	٧١	١	٩٩	٤	٩٥	البرازيل
—	٢٠	٥٧	٣	٨٠	—	٨٠	نيجريا
١٩	—	٣٥	٢٦	٦١	—	٦١	جنوب أفريقيا
٣١١	٤٨٣	١١٢٤	٣٤٠	١٩٤٨	٦٧٤	١٢٧٤	بالدول لعام
٢٥١٣	١٠٢٦	٨٣٤٨	٣٣٥٢	١٢٧٢٦	٢٥٨٠	٦٠١٤٦	المجموع

وأخيراً فإن هذا الجدول قد أورد ضمن تعديده خمسة دول عربية فقط هي لبنان — الأردن — المغرب — السودان — تونس وتأتي في مقدمة هذه الدول العربية من حيث عدد الشركات فيها لبنان التي يضم سوقها (٩١) شركة منها (٤٢) شركة وطنية و (٤٩) شركة أجنبية مسجلة هناك وتدارس أعمالها في لبنان منها شركتان متخصصتان بتأمينات الحياة و (٨٩) تمارس أعمال التأمينات العامة وترد نفس الملاحظة فيما يخص السوق اللبناني كما ذكر عن هونغ كونغ إن عدد شركات التأمين الأجنبية فيها يفوق عدد الشركات الوطنية أما آخر الدول العربية التي ذكرت في هذه الدراسة فهي تونس التي يضم سوقها (١٢) شركة جميعها شركات وطنية تمارس جميعها التأمينات العامة بما فيها الحياة حيث لم يتذكر ضمن تعداد هذه

٥ : تضم باقي دول العالم مجموع عدد الشركات حسب نوعها ونشاطها لـ ٤٨ بلداً وهي التي تضم أسواقها أقل من ١٠٠ شركة باستثناء البرازيل ونيجريا ومغرب أفريقيا التي ذكرت في الجدول أعداد بالإضافة إلى الدول العربية المذكورة في هذه الدراسة والتي لم يتجاوز عدد الشركات في أي منها هذا العدد.

وتبدأ بالاكْتِتاب حيث يستطيع جهاز الكمبيوتر تقديم إحصائيات شاملة للمكتب للأعمال المكتتب بها أو اللغات، ويحدد المسؤوليات الإجمالية والأقساط الفعلية لهذه الأعمال، كما يساهم في إعداد الأعمار، حيث أن نظام التسمير يستطيع أن يقدّر الكلفة المحترقة على أساس عدّة افتراضات، كما يعرض افتراضات بدائية يمكن تقييمها بسرعة وتحويلية.

أما بالنسبة لإدارة الحوادث، فإنه يساهم في إعطاء بيانات تفصيلية للحوادث التي تمّ الإعلام عنها والافتقادات التي تأثرت بها، وتحديد الاحتياجات المناسبة لما بعد تحديد مبالغها، كما يبين المجال الجغرافي وتاريخ الحوادث ويقوم بربط الحوادث الناتجة عن حادث واحد، ويحدد مبالغ الاسترداد من معدي اتفاقيات زيادة الحسارة.

ويختصر جهاز الكمبيوتر عدد كبير من الأعمال الروتينية في إدارة الحسابات الفنية ذلك أن الأعمال المكتتب بها من خلال نظامي PSAC و ILU يمكن استقبالها من قبل عدة شركات، بكل التفاصيل اللازمة، والمتعلقة بالأقساط والحوادث وحسابات الافتقادات وذلك بواسطة أجهزة مبرمجة يتم إدخالها مباشرة في أجهزة الكمبيوتر الموجودة لديها. وإن نظام التقرير الاستثنائي يساعد الموظفين المسؤولين في متابعة وتركيز أنظارهم إلى البنود الهامة في الحسابات التي لم تسدد لفترة طويلة من الزمن.

وتاريخياً نجد أن الأمور المالية قد حققت استفادة كبيرة من خلال استخدام أجهزة الكمبيوتر إذ أن التطور الحديث الذي طرأ على سجلات الحسابات العائدة للساسة قد تدخل بالكامل مع نظامي الاكْتِتاب والحوادث، ويمكن لجهاز الكمبيوتر هنا القيام بإعداد كشوف الحسابات وبرقية الأرصدة المدينة، واختصار الوقت اللازم لإعداد البيانات التي تُقدم عادة لفترة التجارة، وتبرز أهمية الكمبيوتر هنا لدى الشركات التي تكتب بأعمال اختيارية.

إن متابعة الأعمال ذات الأجل الطويل لها مشكلاتها الخاصة، كتحديد

نافذة على عالم التقنيات

د. جيم هوبسون

R. Hopson

يتطلب التنافس القائم في الأسواق العالمية اليوم من شركات إعادة التأمين أو مجموعات الاكْتِتاب (Syndicates) أن تكون لديها معلومات فورية وشاملة سهلة الاستخدام. إذ أن نجاح أية شركة يتوقف على سرعة إدلاء المعلومات، الأمر الذي لا يمكن تحقيقه إلا من خلال استخدام أجهزة الكمبيوتر الحديثة، التي تستطيع تلبية احتياجات العاملين في هذه الصناعة وبالطريقة التي يفضلونها. فقد تحطت أجهزة الكمبيوتر الحديثة كافة المعوقات التي ظهرت كنتيجة لاستخدام أنظمة الكمبيوتر القديمة، أضف إلى أنها تساعد إدارة الشركة في تحقيق خدمات فعالة بكلفة إدارية منخفضة إلى أدنى حد ممكن.

ولكن ما هي الوظائف التي تتطلب المكتبة؟ وكيف يمكن لإدارة شركة الاستفادة من نظام كمبيوتر مناسب؟... أولاً وقبل كل شيء يجب أن تحدد كيف يستطيع نظام الكمبيوتر تقديم الخدمات اللازمة لكل إدارة من إدارات الشركة التالية:

- ١- إدارة الاكْتِتاب.
- ٢- إدارة الحوادث.
- ٣- الإدارة الفنية.
- ٤- الإدارة المالية.
- ٥- إدارة الاستثمار.

وضمف، فقد صمم بعضها لكي يعمل على أجهزة الكمبيوتر الرئيسية التي تتماز بقدرات كبيرة في إعطاء أحجام هائلة من المعلومات المطلوبة، أما البعض الآخر فيمكن استخدامه في أجهزة الكمبيوتر الصغيرة التي تناسب مواضيع الاستفسار والأعمال التوجيهية والتي لا تحتاج إلى جهاز من الموظفين القنيين. وضمت بعض وحدات التخزين لتتناسب أعمال اختصاصية ذات طبيعة متشابهة، إلا أنها لا تناسب أعمالاً أخرى مختلفة، إن الخطوة الأولى الهامة التي يجب اتباعها لدى اختيارنا لنظام كمبيوتر معين، هي تحديد مجال النظام المطلوب، وتكوين القوائم والاستفسارات وتحديد حجم المعلومات وأية بنود هامة أخرى يراود مكتبها، ويعتبر هذا عادة تمريناً إرشادياً بالنسبة للموظفين والإداريين، وفرصة أولية وعملية، ثم في تحديد المعلومات المطلوبة بعيداً عن أي جهد غير مجد ووقت ضائع ناشيء عن الإجراءات الوظيفية، ويمكن أن يكون ذلك تمريناً متطلباً، إذ يجب الأخذ بعين الاعتبار محططات العمل المستقبلية كي لا يصبح النظام الحالي المختار عاجزاً بعد فترة عمل عام أو عامين.

وكان تعلم فإنه من الصعب حصر الاحتياجات الكاملة في مشروع واحد، وعليه يجب وضع استراتيجية للتطور التدريجي الذي يحدث على مدى عدة سنوات. وإن رسم هذه الاستراتيجية يتوقف على الإدراك الكامل بعلم إدارية المعلومات المشتركة بين الإدارات. ويتطلب هذا الأمر تخطيطاً مركزاً وإدراكاً لكفاية الجهود المبذولة والصامد التي تقدمها الإدارات المختلفة في الشركة في سبيل تحقيق برامج ناجحة.

وإن إجراء أية مقارنة بين ما هو مطلوب وما هو مخزن يتطلب مهارات متخصصة فعالة كذلك الأمر بالنسبة لاستخدام المصطلحات الخاصة في صناعة الكمبيوتر والتي أصبحت شائعة ومتشعبة كما هو الحال بالنسبة لمصطلحات صناعة إعادة التأمين، ذلك أن بعض التعابير قد تكون عرضة للتداخل أو التشابك، تماماً عندما نشير إلى الأقسام الصافية على أنها صافية من العمولة أو الإعادة التي تم إسنادها. كذلك فإن الاصطلاح المعروف في صناعة التأمين (On-Line)

الاحتياجات العائدة للحوادث التي وقعت ولم تعلم (IBNR). فقد استنبط بعض المستشارين القنيين والاحصائيين عدداً من الإجراءات الفنية لتحديد مجمل الحوادث النهائية، وهذه الإجراءات تتطلب بطبيعتها رياضيات معقدة، ويمكن هنا الاستفادة من القدرات الفنية الموجودة لدى أنظمة الكمبيوتر في معالجة كل هذه الإجراءات.

وتساعد الأجهزة الحديثة مدير الاستشار في زيادة اتناحه من خلال المبالغ المتوفرة لديه. إن المحافظة على سجلات الاستشار تتطلب بالدرجة الأولى مكتبها في أنظمة الكمبيوتر، ولكن إنشاء الاتصالات اللازمة بالخدمات الخارجية خدمة لعملية الاستشار، إذ يستطيع جهاز الكمبيوتر إعطاء معلومات عن الأسعار الراجعة في السوق والتعلقة بالأشهم والسندات، والتبدلات التي تطرأ عليها، كما أن أنظمة تحديد الوفر التقدي تساهم في إعطاء صورة واضحة عن المبالغ الفائضة أو العجز، وبذلك فإنها تساهم في صياغة استراتيجية الاستشار بالنسبة للشركة. وإلى جانب كل هذه الخدمات يقوم جهاز الكمبيوتر بتقليص الأعمال الاحتياطية الروتينية في المكاتب. مما لا شك فيه أن هنالك صعوبات واضحة في عملية الاتصال بين التعيينات اللغوية المستخدمة في المكاتب وبين أجهزة الكمبيوتر الخاصة. إلا أن الإخبار الصحيح لنظام الكمبيوتر معين يستطيع أن يقدم الاتصال اللازم، ويوجد كافة الإجراءات في كل مناسك، كما يفسح المجال نحو ظهور شبكات تخدم معلومات جديدة. بعد أن ناقشنا فوائد الكمبيوتر نود هنا أن نشير إلى طريقة اختيار وتركيب جهاز كمبيوتر بنظام مناسب. والحقيقة أن لهذه المهمة نفقات عديدة لا يمكن تجاوزها إلا من خلال تمني مشورات احصائيين منذ المراحل الأولى الأمر الذي يقلص الوقت والجهد الذي يبذله وكلاء هذه الأجهزة.

ويفضل عادة استخدام وحدة التخزين الجاهزة بدلاً من تطوير نظام جديد بالكامل. إذ تبرز أهمية هذه الوحدات في سرعة تركيبها وقلة الأخطاء التي تقع أثناء البرمجة. هذا وإن الاختيار الأفضل لوحدة التخزين يعتمد على الكيفية التي تستطيع بها تلبية متطلبات الشركة وتوفر عدد كبير منها اليوم إلا أن لكل منها نقاط قوة

ويتفق اليوم صانعو أجهزة الكمبيوتر، والاتصالات عن بعد (سلكية أو لاسلكية) والإدارات المسماة بـ (PTT) بلاتين الجهات بهدف تحسين وتقوية الاتصالات بين أجهزة الكمبيوتر وإنشاء الشبكات الخاصة لهذا الغرض. وفي عالمنا اليوم نجد أنه يستطيع موظف على جهاز كمبيوتر في ناحية ما ليس فقط الاتصال بجهازه أو نظامه بل بأنظمة أخرى أيضاً، إذا استخدم رمزاً أو شيفرة مناسبة.

ومع أن هذه الشبكات تفتح المجال أمام خدمات متطورة وحديثة، إلا أنها عرضة لأخطاء كبيرة، وعليه يجب التأكيد على أن الضمانات اللازمة هنا تتطلب الخبرة والأخصاص. وقد دخلت هذه الشبكات مجالات العمل الأخرى فتأخر منها على سبيل المثال «أنظمة الحجز في الطائرات، والأجهزة الأتمتية لتوزيع النقد، وأعمال البنوك».

ولا شك أن ظهور هذه الشبكات سيكون له أثر كبير في إنجاز العمل في صناعة التأمين، واعتقد أنه سيأتي اليوم الذي يكون فيه لدى كل مكتب خط خاص يعرض فيه شروط اتفاقياته وسجل القبول من خلاله، ومع أن الاتصال القريب (وجهاً لوجه) بين السمسار والمكتب سيبقى دوماً القاعدة الرئيسية في المناقشات، إلا أنه سيتم استبدال الورق الذي يسجل النتائج برسائل الكترونية.

ترجمة سعد جواد علي
رئيس قسم البضائع
في مديرية البحري والطيران

Reinsurance

VOL. 17 No. 5

Year — 1985

يستعمل عادة بشكل مرن قد يحتاج إلى توضيح. كما يجب أن نميز بين المعلومات الأساسية وتلك التي يمكن تجنبها أو حذفها. وبالطبع فإن هناك عوامل عديدة يجب أخذها بعين الأعتبار أورد منها الكلف الإجمالية، والدعم المطلوب، والإجراءات التي يجب اتخاذها لتسهيل عملية استخدام أجهزة الكمبيوتر من قبل جهاز من الموظفين غير المدربين وذلك لإعداد البرامج الاستثنائية الخاصة بـ ٣٣٣. وأخيراً يمكن القول أن اختيار نظام كمبيوتر معين يتطلب تخطيطاً ورعاية مركزين. كذلك فإن نشاطاً ضرورياً يجب بذله فيما يتعلق بتحديد المكان والخيط المناسب لوضع جهاز الكمبيوتر، وإجراء الاختبارات الفنية اللازمة والتحديد النهائي للنظام واختيار وتدريب عدد من الموظفين على الإجراءات الجديدة، عندها نستطيع البدء في استئثار هذا الجهاز.

ويطلب الحدز والالتباه من قبل الموظفين والإداريين خلال الأشهر الأولى من بدء العمل على الجهاز، وعليه يجب التأكيد على خلق التوازن بين الأنظمة القديمة والحديثة ومقارنة النتائج بشكل منظم، عملياً نجد أن مثل هذا التوازن صعب التحقيق لذلك ينبغي أن نقوم بالتدقيق الحدز للنظام الجديد على أننا يمكن أن نتخلى عن الإجراءات القديمة بعد مرور فترة زمنية مناسبة.

لقد شهدت السنوات الأخيرة الماضية تبدلات هائلة في صناعة الكمبيوتر تجلت في تصغير حجم وكلفة الجهاز وزيادة في قدراته وسرعة الادلاء بالمعلومات زيادة ملهله واليوم يمكن للمرء اقتناء أجهزة كمبيوتر خاصة من الأسراق العامة، وتُتَاز هذه الأجهزة بقدرات حسابية هائلة، بينما لو عدنا إلى الوراء قليلاً، ونقل عشر سنوات ماضية نجد أن مثل هذه القدرات غير متوفرة إلا في أجهزة ذات أحجام هائلة. ولا بد أن نشير أيضاً إلى الخطوات الهامة التي أتجرت بالنسبة للغات البرمجة التي فسحت المجال نحو تطور أسرع لأنظمة الكمبيوتر، وسهلت للمعاملين على هذه الأجهزة الإجراءات الواجب اتباعها من أجل تكوين برامج استفسارية وتقديرية من خلال تدريب مختصر جداً.

أن يستنفد مبلغ التأمين بالكامل. ويتخى الوثيقة سارية المفعول إلى أن يستهلك مبلغ التأمين إلا إذا قام أحد طرفي عقد التأمين بإلغاء الوثيقة طبقاً لشروط الإلغاء. ويقوم المؤمن عادة بتحديد حد أقصى لمسؤوليته بالنسبة لكل سفينة ولكل موقع تتواجد فيه البضائع قبل الشحن وذلك دبراً لخطر التزم الذي قد ينشأ عن ورود أكثر من شحنة على نفس السفينة أو تواجد أكثر من شحنة في موقع واحد وذلك الشروط المؤمن بقبول التأمين على كافة الشحنات التي يطبق عليها مجال الغطاء التأميني كما تلزم المؤمن له بالإعلان عن كافة الشحنات طبقاً لمواعيد الشحن. ولذا لا يحق للمؤمن له إسقاط أي شحنة من التأمين أو تأمينها لدى جهة أخرى. ويتضمن شروط التقييم، بالوثيقة على الكيفية التي تحددها قيمة الشحنات التي تملك أو تتضرر قبل الإعلان عنها. ويتضمن «شروط التصنيف» على قصر الغطاء على الشحنات الواردة على سفن معتمدة، و«بيرة الوثيقة العالمية» هي إطمئنان المؤمن له على تغطية بضاعه سلفاً بأسعار محددة مقابل قيامه بدفع القسط على دفعة واحدة علماً بأن قسط الوثيقة العالمية خاضع للتسوية عند انتهاء مفعول الوثيقة.

٣- قسط المسة بالكامل إذا ضاعت السفينة

FULL PREMIUM IF LOST

أحد الشروط التي تستعمل في تأمينات الحياكل عندما تكون الوثيقة لمدة تقل عن ١٢ شهراً فتفي هذه الحالة بحسب القسط بمعدل نسبي ولكن المؤمن يلتزم أن يدفع المؤمن له القسط السنوي كاملاً إذا أصبحت السفينة خسارة كلية، قبل انتهاء مدة التأمين وكانت الخسارة ناشئة من خطر مؤمن ضده في الوثيقة.

٤- شرعية المخاطرة البحرية LEGALITY OF THE ADVENTURE

تشرط كافة عقود التأمين البحري ضمناً أن تكون المخاطرة البحرية أو المغامرة البحرية كما كانت تسمى، قانونية عند انتهاء الرحلة. ويجب أن تستمر قانونية هذه المخاطرة البحرية كذلك حتى نهاية الرحلة. ولهذا الاشتراط الضمني

مصطلحات في التأمين البحري MARINE INSURANCE TERMS

١- إعادة تأمين تجاوز الحسارة الإجمالية

AGGREGATE EXCESS OF LOSS REINSURANCE

صيغة محدودة من اتفاقية وقف الحسارة Stop Loss في التأمين البحري. يتم بموجبها توفير غطاء على أساس تجاوز الحسارة فيما يتعلق بالحسائر الناجمة عن أي حادث واحد أو سفينة واحدة والتي تفوق في قيمتها احتفاظ الشركة المستدة ولغاية حد معين يتم الاتفاق عليه. ولا تبدأ مسؤولية اتفاقية تجاوز الحسارة الإجمالية إلا عندما يفوق إجمالي الحسائر المتحققة المتخاضمة لاتفاقية تجاوز الحسارة العادية مبلغاً معيناً يتم الاتفاق عليه مسبقاً. وتظل اتفاقية تجاوز الحسارة الإجمالية اتفاقية إعادة تأمين إضافية تتيح للشركة المستدة فرصة إعادة مفعول غطاء زيادة الحسارة.

٢- الوثيقة العائمة FLOATING POLICY

هي أحد أنواع وثائق التأمين البحري على البضائع تستعمل في التأمين على عقود التوريدات الكبيرة التي لا يعرف المورد عدد الشحنات التي ستجراً عليها البضاعة، وتستعمل الوثيقة على البيانات العامة لموضوع التأمين ويبلغ التأمين الإجمالي الذي يفترض فيه أن يغطي قيمة الشحنات المنتظر ورودها. ويقدم المؤمن له لشركة التأمين إقرارات بالشحنات الواردة وتخفيض مبلغ التأمين بقيمة الإقرار إلى

أهمية بالغة إذ يجوز للمؤمن توجيه التصل من مسؤوليته في حالة انحلال المؤمن له بهذا الاشتراط. فإذا ما أعلن المؤمن له الاشتراط انتفت مسؤولية المؤمن من تاريخ إحلال المؤمن له بالاشتراط. وتصل قانون التأمين البحري لسنة ١٩٠٦ على اشتراط قانونية المفاداة البحرية في الفقرة ٤١ من القانون.

٥- حق الحجر - الإختياز LIEN

حق قانوني يميز لمن يمنع به منع شخص آخر من حيازة ممتلكات أو مستندات لحين قيام هذا الشخص بالإيفاء بالتزاماته تجاه الشخص الذي يمنع بهذا الحق. وتصح وسيط التأمين بحق حجر وثيقة التأمين لحين قيام المؤمن له بتسديد قسط التأمين. كما يحق للناقل أن يحجز على البضاعة التي لم تسدد عنها أجرة الشحن. ويتبع صاحب السفينة أيضاً بحق الحجر على البضاعة المستعق عليها تسديد مساهمة المسارة العمومية. وتصح المقعد البحري أيضاً بحق الحجر على الأموال المنقولة لحين دفع مصاريف الإنقاذ. ويجوز لصاحب متزوج التخزين حجر البضاعة الخزونة في مستودعه لحين تسديد أجور ومصاريف الجوز المسنقة عليها.

٦- حق الحجر أو الإختياز مقابل أجور الشحن (التولون)

LIEN FOR FREIGHT

٧- حق الحجر مقابل القسط LIEN FOR PREMIUM

٨- حق الحجر مقابل أتعاب LIEN FOR SALVAGE

٩- الإختياز - الدائن الحاجر LIEN HOLDER

الشخص الذي يمنع بحق منع شخص آخر من حيازة ممتلكاته أو مستنداته لحين إيفاء الأخير بالتزاماته تجاه الشخص الأول.

١٠- حق البائع في الحجر على البضاعة LIEN OF THE SELLER

اللوبيدز تطالب بتغييرات في النظام التشريعي الأميركي

تزايدت الضغوط بشكل ملحوظ بعد العجز الكبير الذي لم يسبق له مثيل والذي بلغ ١٨٨ مليون جنيه استرليني، والذي كشف النقاب عنه منذ مدة، وكان نتيجة للأعمال الإكتيائية لعام ١٩٨٢، حيث أوقفت حسابات العام المذكور طقفاً لنظام ثلاث السنوات المساند في اللوبيدز والذي يمنح فرصة كافية لتقدير قيمة الحوادث عن كل سنة إكتيائية.

وبالرغم من أن عائدات الإشتياز التي تقوم بها اللوبيدز، حولت الحسارة الإكتيائية إلى ربح إجمالي قدره ٥٧ مليون جنيه استرليني، إلا أن التراجع كان واضحاً إذا ما قورن بأرباح عام ١٩٨١، والتي بلغت ١٥٢ مليون جنيه.

كانت الحسائر بمعظمها من فرع التأمين غير البحري في الولايات المتحدة هذه الحسائر أصابت ليس فقط اللوبيدز بل أيضاً شركات التأمين التي تتخذ من الولايات المتحدة مقراً لها وكذلك الشركات البريطانية، وكانت النتائج سيئة جداً وذلك نتيجة للإسراع في إصدار الأحكام القضائية.

هذا وقد كانت نتائج أعمال اللوبيدز في فروع التأمين الرئيسية الأربعة كما يلي: البحري ٢٢٨ مليون جنيه ربحاً، غير البحري ٢١٩ مليون جنيه خسارة، والطيران ٢٥٩ مليون جنيه ربحاً، والمسارات ٢٢٣ مليون جنيه ربحاً، وكان الربح الإجمالي ٥٧ مليون جنيه، ونقل هذا ٧,٢٪ من عائدات الدخل

وبالرغم من أننا ترتبط مع الولايات المتحدة بملاقات عمل طويلة الأجل؛ فإننا نقول: إننا وصلنا إلى نهاية الطريق، إذ يبدو من الصعوبة بمكان، وفي ظل قانون الضرر الأمريكي الحالي وحت وطأة الإجراءات القضائية الكبيرة، أن يستطيع المكتسبون الوصول إلى حقوقهم من خلال محاكم الولايات المتحدة، وذلك فيما يخص هذا النوع من الأخطار. ولذلك فإن الكثير منهم يجبل إلى الانسحاب من الأضرار إذا لم يحدث تغيير ما. نحن هنا نتحقق ريثاً، فإن لم يكن ذلك ممكناً، فلن نستطيع الاستمرار في هذا الطريق وبالطريقة التي تجري بها الأمور حالياً.

لقد أدخلت تعديلات جوهرية على صيغة وثيقة التأمين في السوق الأمريكي وذلك لتوحيد صيغة مبدأ حصول المطالبة **Claims Made**، والتي ستصبح نافذة المفعول عند الإمكان وبالمثل يجنب موعد تجديد العقد.

إن الشركات التي تتخذ من الولايات المتحدة مقراً لها تسير بنفس الاتجاه، وهذا ما شجع السيد ميلر على طرح هذه المشكلة في لقائه مع الهيئة الوطنية لمراقبي التأمين هذا العام.

السيد ريتشارد هازل رئيس مجلس إدارة جمعية مكسبي اللوباز في غير البحري، كشف النقاب عن أن حجم أعمال اللوباز التي تجري مع الولايات المتحدة هي في تزايد مستمر، والسبب هو زيادة الأقساط، حيث تقع المنطقة في نطاق الأسباب المذكورة.

وتدرج منتجات الحريق الصخري، والمتنجات الصيدلانية في قائمة المواد التي يجب إعادة النظر في القوانين الناطقة لمعالجة أخطارها. أما القوانين الجديدة للتلوث، وأشكال أخرى من تلوث البيئة فقد لُحيت إشكالات أخرى نظراً لأن تطبيقها سيتم بمفعول رجعي.

إن معظم الخسائر الناتجة عن الحرائق في بريطانيا، وفي الخارج خلقت العديد من الصعوبات، ولكن مع غياب المناقشة غير المسؤولة التي ظهرت في

Return on income مقارنة بـ ٧.٧٧٪ لعام ١٩٨١، وكانت الخسارة الاكتسابية ٦.٥٥٪ مقارنة بـ ١.٩٠٪ لنفس العام.

وقد صرح السيد بيتر ميلر رئيس مجلس الإدارة في اللوباز قائلاً: إن الميزة العامة للأضرار غير البحري تظهر خسارة هائلة، في حين كانت نتائج أعمال البحري الأفضل منذ عدة سنوات، بينما حققت أربعة من أصل ستة حسابات رئيسية أرباحاً معقولة.

إن مثل هذه الأرقام في أعمال غير البحري توضح أنه على المكتسبين اللجوء إلى إجراءات صارمة لعلاج الموقف. وفي هذا الإطار فإن تضاعف ثلاثة عوامل أصبح أمراً ملحاً وبخاصة لجميع أعمال تأمين الكوارث في أمريكا، وهذه العوامل هي: أولاً معدل تسمم مناسب؛ ثانياً: صياغة جديدة للوثيقة تضمن، عند الحاجة، مبدأ تسوية الحادث كأساس للتصويضات، وحدوثاً إيجابية تشمل الكلفة القانونية، وثالثاً: إجراء إصلاح قانون الضرر. وبدون تحقيق تقدم في الأمور الثلاثة المذكورة أعلاه، فإن انسحاب المكتسبين اليونانيين من العمل في هذا الفرع يصبح أمراً مؤكداً. والنتيجة ستكون حرمان العديد من الصناعات الأمريكية من أغطية التأمين الضرورية لتابعة العمل.

إن الاتجاه العالمي لتأمين أخطار المسؤولية في الولايات المتحدة يميل باتجاه صيغة مبدأ حصول المطالبة **Claims made** التي تربط الحادث مباشرة بسنة الأضرار التي وقع بها. هذا الاتجاه هو ابتعاد عن النظام الاكتسابي التقليدي الذي يستند إلى قاعدة الحدوث، والذي قد يُحدث في الحسابات خللاً حيث أن بعض الأخطار الكبيرة التي تصيب بعض المنتجات أمثال: الحجر الصخري، **Asbestos**، تحتاج لعدة سنوات لتقدير حجمها.

السيد ميلر، الذي استند في آرائه هذه على الدعم المقدم من رئيس مجلس إدارة هيئات متعددة تعمل في سوق لوباز، قال: نحن لا نقصد إلقاء اللوم على أمريكا بطرحنا هذه الأمور، ولكن يجب فعل شيء عندما نضطر لدفع ١٢٪ من وارداتنا لتغطية الخسائر الجسيمة.

أخبار التأمين

بدمشق وفي الفترة الواقعة ما بين ١٥-١٧/١٠/١٩٨٥ عقدت المؤسسة العامة السورية للتأمين الندوة البوعية لتأمينات الحريق وتأمين الأثر.

حضر الاجتماع السيد الدكتور صباح بقججي وزير الدولة لشؤون التخطيط، والسيد مدير عام المؤسسة بالإضافة إلى مديري الفروع في المحافظات.

هذا وقد تناولت اجتماعات الندوة بالناقشة بنود ورقة العمل المطروحة حول السبل والوسائل المتعلقة بتطوير أعمال التأمين ضد الحريق عن طريق تبسيط وتحصيل الإجراءات، وتقليص الأضرار؛ لتوسع هذا النوع من التأمين خصوصاً في أوساط أصحاب الدخل المحدود، والتمتعات العمالية، والفلاحية.

وتم خلال هذه الاجتماعات إقرار، واتخاذ العديد من الإجراءات في هذا المجال؛ لتطوير الأنظمة المعمول بها في التأمين بالشكل الذي يضمن تطور العلاقة بين المتعاملين مع المؤسسة.

كما تناولت الندوة في مناقشتها موضوع تأمين الأثر ضد أخطار الحريق، والسوق، وما ينجم عنها من أضرار مادية، وجسدية تلحق بالأشخاص.

أما الأخطار المضمونة في عقد التأمين هذا فتوزع في أقسام رئيسية أربعة: القسم الأول تعهد المؤسسة بتعويض المؤمن له (التعاقد) عن الأضرار المادية المباشرة التي تصيب دار السكن، ومحتويات هذه الدار من مفروشات وأثاث، والناجمة عن الأخطار التالية:

اللويز في السنوات الماضية، فإن الفرصة متاحة لتسعيرات أعلى، والتي ستكون المؤسسين، والمعلمين من تحقيق الربح مرة أخرى.

وتشارك لويز، رئيس مجلس إدارة جمعية المكتبيين في اللويدز، والتي تمثل تقليدياً السوق البحري، أوضح أن حسابات عام ١٩٨٢ قد أقلت بعد تحقيق ربح قدره ٧.٧٢٪. أما تسعير الأنعام فقد تطور بشكل ملحوظ، ولكن الجهود المبذولة لتطوير تسعير الضائع أظهرت نجاحاً محدوداً.

أما الحسابات الناتجة عن أخطار الحرب فقد كانت كبيرة نسبياً، ومعدلات الأقساط سوتت على هذا الأساس. والعديد من مكنتي التأمين البحري يسون اكتساباتهم الخارجية من أعمال زيادة الحسارة Excess of Loss، لكن هذا يعني الاعتماد عن ضبط معدلات التسعير الأصلية.

دقيقاً يعني، رئيس مجلس الإدارة لجمعية مكنتي الطورن، رجب زيادة أخرى على مقدار الأقساط الواردة من الطورن في سوق اللويدز والتي ظهرت هذا العام.

ورغم أن حسابات اللويدز قد نشرت فعلاً إلا أن ثمة خطأ يستوجب التغيير في هذه الأرقام حيث تبين أن حجم هذا الخطأ (٢٢ مليون جنيه) أكبر من أن يسجل. وعلى الرغم من أن الحسابات تمت مراجعتها من قبل مجموعتين من مراقبي الحسابات، إلا أن بعض العاملين قد تمكنوا من العبور على الخطأ في اللحظات الأخيرة.

وتجري الآن تحريات لمعرفة الكيفية التي حصل فيها الخطأ في المراحل الأخيرة للحسابات. وقد تم تصحيح الموقف وصدرت الأرقام الصحيحة.

Post Magazine &
Ins Monitor 9 — 1985

ترجمة يوسف جناد

— الحريق، الصاعقة، الانفجار الناتج عن استعمال وسائل الطهي،
 والإدارة، والتدخين بما في ذلك أسطوانة الغاز سواء راقها حريق أم لا.
 — سقوط أجسام الطائرات أو أجزاء منها.
 — الأعمال الناتجة عن الشغب والاضطرابات.

٢- تمهيد المؤسسة في هذا القسم بتعويض المؤمن له عن الأضرار المادية المباشرة التي تلحق ببناء دار السكن ومحتوياتها نتيجة السرقة في إحدى الحالات التالية:

— دخول السارق إلى المكان المؤمن باستعمال العنف، أو التهديد، أو محاولة القتل.

٣- بموجب هذا القسم تُدفع التعويضات التي يسببها شاغل دار السكن للجوار؛ والناتجة عن الأخطار المضمونة في القسم الأول، ويحدود خمسين ألف ليرة سورية للم حادث الواحد، وهذا يعني تأمين المسؤولية المدنية تجاه الجوار.

٤- أما القسم الرابع فهو عبارة عن تأمين شخصي للزوج والزوجة، وأفراد الأسرة، ويقضي بدفع تعويضات، وتفتقات طبية في حال وقوع ضرر جسماني للأسرة نتيجة الأخطار المضمونة في القسم الأول؛ وهذه التعويضات حددت كما يلي:

— خمسون ألف ليرة سورية في حال وفاة رب الأسرة أو إصابته بعجز دائم كلي:

— تفتقات طبية ومعالجة خمسة أفراد من الأسرة بعمل ألف ليرة لكل فرد.
 أما التفتقات المادية التي يحملها التعاقد فهي محسوبة على الشكل التالي:

— خمسة وعشرون قرشاً سورياً لكل ألف ليرة سورية من تكلفة بناء المنزل؛ محسوبة على أساس تكلفة البناء دون قيمة الأرض والأساسات.
 — خمسون قرشاً لكل ألف ليرة سورية من قيمة مفروشات وأثاث هذا

المنزل. أما تكلفة القسم الثاني فهي خمسون قرشاً لكل ألف ليرة من قيمة المحتويات.

— تكلفة «المسؤولية المدنية تجاه الجوار» تكون مجانية.
 — أما تكلفة القسم الرابع فقد حددت بمبلغ مقطوع قدره خمس وعشرين ليرة سنوياً. وبها يكون البديل التقدي الصافي للتأمين لمواطن بملاك شقة سكنية تكلفة بنائها ١٥٠ ألف ليرة سورية، ومفروشاتها بـ ١٠٠ ألف ليرة سورية هو مبلغ ١٦٢ ليرة سورية سنوياً.

واتخذت المؤسسة عدداً من الإجراءات التي من شأنها تسهيل الدخول لأكثر عدد ممكن من الأسر السورية في هذا العقد الشعبي الجديد الذي يصون ممتلكات الأسرة، ويساهم في الحفاظ على الاقتصاد الوطني.

وفي هذا المجال نغمر الإشارة إلى أن المؤسسة خلال النصف الأول من هذا العام ١٩٨٥ م، قد حققت بدلات تأمين مستوفاة بلغت ٣٤٠ مليون ليرة سورية؛ أي زيادة قدرها ٥٣ مليون ليرة. ومن المعروف أن هذه الزيادة تعود إلى أن المؤسسة قد توسعت في مجالات تأمينية جديدة.

تحت أول عملية دمج بين شركتين أردنيتين	الناتجة عن الدمج وذلك من أجل تسهيل أعمال الشركة الجديدة التي سيكون اسمها «شركة الاتحاد العربي للتأمين» وكذلك من أجل تعميم الفروض بالتوقيع عنها إلى حين انتخاب مجلس إدارة جديد، كما عملت اللجنة على دعوة هيئة العامة للشركتين دعوة غير عادية خلال شهر تشرين أول ١٩٨٥
اعتباراً من أول أيلول الماضي بتصفى الدمج وأول مرة بين شركتين أردنيتين، وبشركتين هما - الاتحاد العملي للتأمين - والعمية للتأمين - وذلك استجابة مع ما تقتضيه حاجة السوق الأردني للتأمين.	لبحث الأمور الرئيسية. وبها مناقشة الميزانية والمقررات، وتحديد صافي حقوق المساهمين للشركتين، وتحديد أرباح جديد للشركة الجديدة الناتجة عن الدمج.

المخاضين تجارب شركاتهم في هذا المجال كما تم في الدورة عرض لبعض الصعوبات التي تواجه مسألة التمويل في الشركات العربية والسائلة هذه الصعوبات والمخاطر المتكسفة لها بالاستفادة من خبرة الأصدقاء الأوروبيين في هذا المجال.

وفي حتام الدورة تم التأكد على ضرورة التعاون بين الشركات العربية لإيجاد الوسيلة والقرار الصيغ المناسبة لتوحيد الجهود بين هذه الشركات والأيجاد على الذات العربية لطيف عملية التمويل وما يتسبب مع واقع هذه الشركات وكيفية أول وعلامة قد تم التأكد على ضرورة خلق وإيجاد مركز عربي للتمويل التأميني يقدم خدماته لكافة الشركات العربية.

بلغ عدد مندوبي الشركات الذين قاموا بتأثير شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين خلال عام ١٩٨٥، أكثر من سبعين مندوباً يمثلون أكثر من أربعين شركة تأمين وإعادة تأمين ووساطة في دول عربية وأجنبية، وذلك ليبحث وتغير علاقات التعاون بين شركتهم والشركة الاتحادية.

بالإضافة إلى أن عدداً منهم زار الشركة أكثر من مرة.

بدعوة من الاتحاد العام العربي للتأمين تم انعقاد الدورة العربية الأولى في الأصول الحديثة للتمويل التأميني في دبي بدعوة الإمارات العربية المتحدة في الفترة من ٢٦-٢٨/١٠/١٩٨٥.

وعرض هذه الدورة (٤٦/٤٦) عملاً من مسؤولي الإدارة والتمويل والتخطيط في الشركات العربية حيث شاركت معظم الأسواق العربية في هذه الدورة.

وقد مثل شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين في هذه الدورة السيد محمد ديب المحمد مدير التخطيط والتمويل والاستثمار في الشركة. وقد حاضر في الدورة عدد من كبار الإداريين والقيمين الشرعيين على التمويل في الشركات الأوروبية وبخصوصاً السوق الانكليزي وسوق ألمانيا الاتحادية وسوق السويد.

ولقد كان هناك عاصرو السيد عمر نجدي من شركة الأريج وكانت هذه الدورة فرصة مناسبة لطرح العديد من مسائل التمويل وشرح وتوضيح الطرق الحديثة في تسمية وتخطيط القوى العاملة في شركات التأمين كما أبرز المحاضرون أهمية التمويل المستمر والهيئة للوظائف الأعلى والطرق الفعالة في سبيل ذلك وعرض معظم

وهي ٢١٩٦٦ مليون ريال. وعليه فإن نسبة الاحتفاظ بلغت ٤٥٤٪، وهي متفانية مع نسبة العام الذي سبقه ١٩٨٣ م. وبالنسبة لإجمالي التسهيلات المدفوعة في العام الماضي فقد بلغت ٩٩٦٨ مليون ريال، حصص الشركات الوطنية الثلاث منها ما نسبته ٨٧٪، وفروع الشركات الأخرى ١٣٪.

وقد فصل نتائج التأمين للعام الماضي، فقد بلغ إجمالي الإيرادات ٢١١ مليون ريال، والخصومات ١٨٠ مليون ريال، وعليه فإن صافي نتيجة أعمال التأمين للعام الماضي بلغ ٣٤ مليون ريال؛ خصصت الشركات الوطنية الثلاث منها ٣٢,٧ مليون ريال عما يوضح دور الشركات الوطنية الإيجابي في اقتصاد البلاد.

وبالنسبة للاحتياطيات القيمة للتأمين، فقد بلغ احتياطي الأخطار السارية آخر العام الماضي ٣٧٨٨ مليون ريال بنسبة ٣٧,٩٪ من صافي الأقساط، وهي تقرب من النسبة التي حددتها القانون في هذا الشأن.

كما بلغ احتياطي التسهيلات التي تحت الضمانة في نهاية العام الماضي ٣٤٦٣ مليون ريال، والاحتياطي الإضافي ١٣ مليون ريال.

مجلة البيان ١٠/١٩٨٥
دولة الإمارات

معظم أنشطة سوق التأمين في قطر تقوم بها الشركات الوطنية

أوضح مصدر مسؤول بوزارة الاقتصاد والتجارة أن إجمالي الأقساط المدفوعة للعام الماضي والبالغ ٢١٩٦٦ مليون ريال نظري، يقل عن مثيله في عام ١٩٨٣ والبالغ ٢٢٥٨٨ مليون ريال، وذلك بنسبة نقص ٢,٨٪.

ويذكر أن الشركات العاملة في مجال التأمين في دولة قطر تضم ثلاث شركات مساهمة وطنية هي شركة قطر للتأمين، شركة الخليج للتأمين إضافة إلى أربعة فروع ووحدات لشركات تأمين أجنبية، هي شركة التأمين العربية المحدودة، والشركات اللبنانية السويسرية للضمان، وشركة أطلس للتأمين، وشركة التأمين الأهلية القطرية.

وقد صدر عن وزارة الاقتصاد والتجارة ومراقبة الشركات، نشرة السنوية السابعة لنشاط التأمين في دولة قطر عن العام الماضي، وتضمن كافة البيانات والاحصاءات عن سوق التأمين في البلاد، ونشاط الشركات والفروع، وتسمية الأضवाल من ربح وخسارة مقارنة بعام ١٩٨٣.

ويجاء في النشرة أن إجمالي ما أُعيد تأميمه من أقساط في العام الماضي بلغ ١١٦٩٩ مليون ريال نظري، أي بنسبة ٥٤,٦٪ من إجمالي الأقساط المدفوعة، وجاء في النشرة أن إجمالي ما أُعيد تأميمه من أقساط في العام الماضي بلغ ١١٦٩٩ مليون ريال نظري، أي بنسبة ٥٤,٦٪ من إجمالي الأقساط المدفوعة،

الرائد العربي

AL - RAEED AL - ARABI

مجلة فصلية تحت إشراف وزارة الثقافة والاعلام
تحت إشراف وزارة الثقافة والاعلام العربي لإحياء التراث العربي.

العدد الثاني عشر نيسان . أيار . حزيران ١٩٨٦

هيئة التحرير

رئيساً	الدكتور : عزيز صفر
نائباً للرئيس	السيد : محمد أبو قرين
عضواً	السيد : عبد الطيف عويد
عضواً	السيد : زياد مطيط
عضواً	السيد : محمد احمد
عضواً	السيد : فهم ساعود

- المواضيع المشورة في هذا العدد لا تعبر بالضرورة عن رأي المجلة
- ترتيب المواضيع يخضع لاعتبارات طابعية فقط

توجهه الإصدارات باسم رئيس التحرير

مشكلة الديون الأفريقية تطغى على السلع

يزلج عمل الديون الخارجية المتراكمة على الدول الأفريقية ما بين ١٠٠ و ١٢٠ مليار دولار، وبذلك تتخضم القارة الأفريقية إلى قائمة الدول المثقلة بالديون كالأرجنتين والمكسيك وغيرها. هذا ما جاء في الإحصاءات الجديدة لصندوق النقد الدولي.

ويؤكد الخبراء الاقتصاديون، أن مشكلة الديون التي تعاني منها الدول الأفريقية تكاد تكون على السوي نفسه، مع مشكلة الديون التي تعاني منها دول أمريكا اللاتينية على الرغم من الفارق الكبير في حجم الديون بين الحالتين؛ نظراً لما تعانيه هذه الدول من الصعوبات الاقتصادية والمالية نتيجة الجفاف الذي حل بها أكثر من سنتين.

وما يخاف مشكلة الديون الخارجية للدول الأفريقية انخفاض أسعار المنتجات الرئيسية التي تصدرها. هذه الدول، وبمساعدتها في الغالب على تصدير سلعة واحدة رئيسية مثل السكر، أو البن، أو القطن، أو الكافور، بالإضافة إلى الفواكه والخضروات واللبان، تعاني سوق هذه المنتجات من ركود في السنوات الأخيرة.

ويشير الخبراء في الشؤون الأفريقية إلى أن الفوائد المثقبة على الديون الخارجية للدول الأفريقية الراجع عددها ٤٠ دولة تزيد عن عوائد صادرات بعضها إلى الخارج. إن الدول الأفريقية متحدت نفسها في وضع لا لحسد عليه، فلنصارف التجارة سوف تيزود في إقراض هذه الدول مستقبلاً؛ بسبب عجز كثير منها عن تسديد ديونها أو تأجيلها في التسديد.

وقد بدأت مشكلة الديون الأفريقية تطغى على السلع فحلاً، إذ بين إحصاءات صندوق النقد الدولي أن ٦ دول إفريقية مختلفة عن تسديد ديونها. وقد بلغ عمل الأقساط المتأخرة التي لم تسدها الدول الأفريقية حتى الآن نحو ٤٠٠ مليون دولار، منها نحو ١٥٠ مليون على السودان، و ١٠٠ مليون على نامبيا، وتشمل القائمة أيضاً كلاً من ليبيريا، وتشاد، وغينيا الاستوائية، وقامبيا، وكل هذه المبالغ التي لم تسد قاصراً على صندوق النقد الدولي وحده، ويوقع أن يزيد هذا المبلغ إلى ٨٠٠ مليون دولار في العام المقبل.

ويوقع الخبراء أن تبرز مشكلة الديون الأفريقية خلال العامين التاليين عندما تصبح حاجة السودان، وقطر الأقساط والفوائد التي سيطلب من الدول الأفريقية تسديدها حيث نحو مليون دولار سنوياً.