

العربي والعراق

AL - RAEED AL - ARABI

مجلة خيرية ثقافية ولغوية وأدبية
تصدرها لجنة الإفتاء العربي لإحياء التراث العربي، دمشق

العدد الثاني عشر . نيسان . حزيران ١٩٨٦

هيئة التحرير

رئيساً	المكثور : عزيز صقر
نائباً للرئيس	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
- ترتيب المواضيع يخضع لاعتبارات طابعية فقط

توجه الملاحظات باسم رئيس التحرير

المحتوى

الصفحة	الكاتب	الموضوع
٥	عبد الطيب عمير	الإصلاح
٨	عبد الكرم السمان	شرط الصلحة التأمينية
٢١	ترجمة زهير قصار	في شروط التجميع (مضاعف) لعام ١٩٨٢
٣٦	ترجمة يوسف حجاب	كيفية احساب فسط التأمين
٥٥	وثيقة مقدمة من الزينبو	تأمين البضائع في دول العالم الثالث
٧٨	علي شفا شعري	أنواع التأمين ومصادره تمويلها
٨٨		وكلاء التأمين في القطر العربي السوري
		والبحار

جميع المراسلات باسم
هيئة التحرير
على العنوان التالي
شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين
دمشق - سورية ص. ب. : ٥١٧٨

وكانها قد فوّت سلقاً بل أنها لا تقبل المناقشة .. وحتى الأغطية التي كان قد أخذ النظر فيها جديراً في مطلع ١٩٨٥ وفوّت شروطها وفق معطيات السوق آنذاك التي لم تكن سهلة بأية حال — فانها لم تنج من المفالفة بزيادة أسعارها ونسب كبيرة.

فهل كان مطلوباً أن تتضمن تغطية حسابات اكتسابات أخطار المسؤولية المدنية في الولايات المتحدة، ... ضمن النظرة الاجمالية لتأنيح محافظ مكتسي لندن .. ١٩٩٩ مع الاعتراف بأنه ليس ثمة تناقل بين هذه الأسواق وبين سوق الولايات المتحدة، سواء من حيث حجم المسؤوليات، أو المطالبات، أو القوانين والأحكام الناطقة بهذا الموضوع.

* * *

في عام ١٩٨٣، وحثت ضغط الامصار التنافسية التي سادت بعض بلدان المنطقة، صدرت عن تجمع مكتسين في سوق لندن (Reinsurers Underwriting Group) توصية لأعضائه بعدم قبول أي اسناد احتياري من منطقة الشرق الأوسط بصحبة إعادة تأمين تزيد عن ١.٢٧٠ مليون دولار. مواعاة لطبيعة الأسواق التي ترد منها مثل هذه الأعمال، ومستوى سعر التأمين المطبق، أو السعر النهائي الصافي بالنسبة لعهد التأمين (أي بعد طرح العمولة). ركة هو معروف فان ثمة نوعين رئيسيين من أسواق التأمين في هذه المنطقة: الأسواق المتنافسة، والأسواق المحكومة أو المؤتمنة، التي يمتنكر التأمين فيها من قبل شركة تأمين وطنية واحدة،

• كيفية احتساب قسط التأمين !!

أولاً، لا بد من الإشارة إلى أننا نقصد بالمعنوان أعلاه، تأميمات الحياة طويلة الأجل دون غيرها من باقي فروع التأمين، وثانياً أننا سنحاول أيضاً تحديد طريقة احتساب قسط التأمين الذي يتطور بأحد شكلين:

- ١ — قسط التأمين الصافي Net premium .
- ٢ — قسط التأمين الإجمالي (التجاري) Gross premium .

ويلوغ ذلك فإننا سنستخدم الجدول الملحق الخاصة بالتأمين على حياتهم (في استراليا عن الفترة من ١٩٦٤ — ١٩٧٠) كدليل للإيضاح . وقد نظمت هذه الجداول وفقاً للمعطيات التالية:

- ١ — العمود الأول: Age(x) . العمر في سن معينة X بدءاً من 10 سنوات وحتى العمر 110 سنوات بوفاة آخر مؤمن له من مجموع المؤمن لهم وعددهم 999 999 .
- ٢ — العمود الثاني: qx : وهو معدل الوفيات : $qx = \frac{dx}{lx}$
- ٣ — العمود الثالث: Lx : عدد المؤمن لهم على قيد الحياة في العمر x .
- ٤ — العمود الرابع: dx : عدد المؤمن لهم المتوفين بين العمر x و x+1 .
- ٥ — العمودين الخامس والسادس: Ax و Ax̄

Table 2

Australian insured lives ultimate mortality 1964 - 70, 7 % interest

Age (x)	q_x	l_x	d_x	A_x	\bar{d}_x	P_x	Age (x)	q_x	l_x	d_x	A_x	\bar{d}_x	P_x
50	.00409	929726	4595	21798	11.954	0.1824	10	.00034	999999	340	.02815	14.855	.00190
51	.00547	925131	5115	22947	11.720	0.1948	11	.00035	999559	360	.02980	14.830	.00201
52	.00612	920010	5692	24138	11.596	0.2082	12	.00036	999209	380	.03155	14.803	.00213
53	.00695	914324	6331	25371	11.498	0.2224	13	.00043	998920	429	.03339	14.775	.00226
54	.00766	917993	7032	26645	11.213	0.2376	14	.00053	998500	529	.03531	14.746	.00239
55	.00856	910961	7798	27958	11.012	0.2530	15	.00070	997971	699	.03723	14.713	.00253
56	.00956	903163	8634	29310	10.805	0.2713	16	.00094	997272	837	.03921	14.686	.00267
57	.01067	894529	9545	30700	10.593	0.2898	17	.00123	996305	1226	.04136	14.659	.00280
58	.01190	884984	10531	32124	10.375	0.3096	18	.00156	995109	1552	.04275	14.632	.00292
59	.01327	874453	11684	33583	10.152	0.3308	19	.00184	993557	1820	.04426	14.600	.00303
60	.01477	862840	12744	35072	9.925	0.3534	20	.00222	991729	1995	.04560	14.589	.00313
61	.01643	850105	13828	36590	9.693	0.3775	21	.00261	989624	1701	.04696	14.568	.00322
62	.01826	836137	15267	38126	9.456	0.4033	22	.00300	987033	1581	.04832	14.544	.00334
63	.02027	820970	16840	39704	9.217	0.4308	23	.00338	984052	1361	.05040	14.515	.00347
64	.02249	804230	18587	41233	8.974	0.4601	24	.00376	980691	1163	.05252	14.481	.00363
65	.02491	786143	20582	42899	8.728	0.4915	25	.00417	976928	1052	.05519	14.442	.00382
66	.02758	766561	21742	44520	8.481	0.5250	26	.00460	972876	1012	.05805	14.399	.00403
67	.03049	745410	22928	46151	8.231	0.5607	27	.00505	968563	991	.06114	14.351	.00426
68	.03368	722691	24200	47790	7.978	0.5988	28	.00550	963972	991	.06448	14.300	.00451
69	.03716	698351	25551	49432	7.720	0.6395	29	.00601	959091	990	.06806	14.245	.00478
70	.04096	672400	26941	51074	7.479	0.6829	30	.00653	953901	1008	.07188	14.187	.00507
71	.04511	644959	29090	52713	7.228	0.7283	31	.00705	947893	1027	.07597	14.125	.00538
72	.04962	616769	30955	54343	6.979	0.7767	32	.00759	941097	1055	.08032	14.058	.00571
73	.05452	586214	31805	55962	6.737	0.8273	33	.00813	933501	1103	.08494	13.987	.00607
74	.05984	553309	32110	57596	6.495	0.8805	34	.00871	925206	1140	.08986	13.912	.00646
75	.06561	520190	32131	59151	6.244	0.9373	35	.00930	916223	1197	.09509	13.832	.00687
76	.07186	486958	32029	60714	6.005	0.9970	36	.01000	906558	1264	.10064	13.747	.00732
77	.07861	451139	32404	62251	5.770	1.0595	37	.01070	896203	1350	.10652	13.657	.00780
78	.08590	415075	32706	63760	5.543	1.1251	38	.01149	885249	1445	.11276	13.562	.00831
79	.09376	378959	32926	65237	5.314	1.1927	39	.01230	873692	1550	.11933	13.462	.00886
80	.10221	344343	35195	66679	5.093	1.2607	40	.01314	861527	1682	.12628	13.355	.00946
81	.11129	309148	34405	68085	4.878	1.3295	41	.01400	848750	1833	.13361	13.243	.01014
82	.12102	274743	33290	69451	4.670	1.4003	42	.01489	835337	2013	.14134	13.125	.01077
83	.13144	241493	31742	70776	4.467	1.4844	43	.01580	821224	2211	.14945	13.001	.01150
84	.14265	209751	29930	72057	4.271	1.5810	44	.01674	806513	2435	.15799	12.871	.01227
85	.15440	179851	27780	73294	4.092	1.7355	45	.01774	791277	2698	.16692	12.734	.01311
86	.16698	150082	25304	74495	3.908	1.9009	46	.01880	775500	2995	.17628	12.591	.01400
87	.18033	120688	22846	75630	3.725	2.0703	47	.01990	759184	3328	.18605	12.442	.01496
88	.19405	103847	20120	76728	3.557	2.2499	48	.02100	742324	3705	.19628	12.285	.01598
89	.20934	83650	17513	77778	3.387	2.4897	49	.02210	724901	4125	.20691	12.123	.01707

Y Y

Y Y

ولو استعرضنا المعطيات التضمنية في الجدول لوجدنا مثلاً، أن العدد 999 999 يمثل جملة المؤمن لهم الأحياء والذين أمموا جميعاً عشراً سنوات من أعمارهم. وأن معدل الوفيات في عمر عشر سنوات هو: $q_x = 0.00034$ ، والذي يمثل نسبة المؤمن لهم، والحتمل وانهم خلال السنة التالية إلى عدد المؤمن لهم والذين أمموا عشر سنوات، وضمن نفس المجموعة (أي قبل بلوغهم سن 11 سنة)، والعلاقة التالية تمكننا من معرفة عدد الأشخاص الذين توفوا، قبل بلوغهم العمر 11 سنة.

$$999\ 999 \times q_{10} = 340$$

أما الأشخاص المؤمن لهم والذين مازالوا على قيد الحياة وبلغوا العمر 11 سنة

فهم:

$$999\ 999 - 340 = 999\ 659$$

حيث معدل الوفيات في العمر 11 سنة نجده في الجدول مساوياً لـ: $q_{11} = 0.00035$ ، والذي بين أن نسبة 0.00035 من المجموعة التي تعداد المؤمن لهم فيها هو: 999 659 والحتمل وانهم قبل بلوغهم العمر 12 سنة، وبالتالي فالأشخاص الباقون على قيد الحياة حين بلوغهم العمر 13 سنة هم:

$$999\ 659 - 350 = 999\ 309$$

والجدول السابق يزودنا بكافة المعلومات السابقة مباشرة ودون اللجوء إلى مثل هذه العمليات الحسابية المطولة.

إضافة للمعطيات السابقة فجدول الحياة تمكننا من الحصول على القسط الصافي للتأمين ولأي عقد تأمين على الحياة وسنوضح ذلك بالتال التالي:

إذا رغينا بتحديد قسط التأمين الصافي المؤمن عمره الآن ثلاثون عاماً بعقد التأمين مدى الحياة. يجب علينا أن نتبع مجموعة من المؤمن لهم سنة بعد سنة ممن أمموا جميعاً ثلاثون عاماً في جدول الحياة، وهو ما يعبر عنه في الجدول بالعدد 978901

Age (x)	q_x	l_x	d_x	A_x	S_x	P_x
90	.22501	66130.7	14891.9	.76780	3.244	.24287
91	.21145	51256.8	12375.9	.79725	3.098	.25740
92	.25853	39880.9	10055.8	.80642	2.959	.27263
93	.27655	28825.1	7971.6	.81503	2.827	.28826
94	.29517	20853.5	6155.3	.82316	2.703	.30456
95	.31445	14698.2	4621.9	.83088	2.585	.32142
96	.33435	10076.3	3368.98	.83815	2.474	.33879
97	.35481	6707.32	2379.83	.84499	2.369	.35664
98	.37578	4027.49	1526.18	.85143	2.271	.37482
99	.39719	2701.31	1072.93	.85747	2.179	.39369
100	.41896	1628.38	687.729	.86314	2.092	.41268
101	.44101	946.151	417.752	.86844	2.011	.43184
102	.46390	528.889	245.013	.87339	1.935	.45130
103	.48663	283.876	137.859	.87803	1.864	.47082
104	.50892	145.017	74.170	.88235	1.796	.49046
105	.53036	71.838	38.100	.88634	1.735	.51055
106	.55254	33.738	18.642	.88944	1.677	.53075
107	.57449	15.096	8.572	.89339	1.620	.55202
108	.59613	6.424	3.830	.89703	1.558	.57640
109	.61736	2.594	1.501	.89925	1.479	.61094
110	.63817	.993	.534	.89942	1.330	.65187

$$= 942 + 897 + 869 + \dots (110 = n) \text{ وحتى}$$

$$= 70369$$

وعليه فإن الشركة ملزمة باستثمار مبلغ قدره 70363 وحدة نقدية وبفائدة سنوية (7%)، ابتداء من السنة الأولى (x=1) ولغاية ثمانين عاماً لكي تتمكن من دفع مبلغ قدره وحدة نقدية واحدة (كمبلغ تأمين) في نهاية كل عام لكل مؤمن يتوفى في نهاية كل سنة، والبالغ عددهم 978 901 مؤمن له عمره الآن ثلاثون عاماً.

ونجد أن القيمة الحالية للمؤمن الواحد مساوية لـ:

$$\frac{70363}{978901} = 0.07188$$

ونرمز لهذه النسبة بـ A₃₀ والتي تعرف كما يلي:

A₃₀: القيمة الحالية لوحدة نقدية واحدة، والتي ستدفع للمؤمن له عمره الآن ثلاثون عاماً في نهاية السنة، وبسعر فائدة سنوي قدره 7%.

وبالعودة لجدول الحياة رقم 2 - نجد في العمر (x=30)، مثلاً أن عدد المؤمن لهم الأحياء في بداية هذا العمر مساوٍ لـ 978 901 شخصاً، ولو أن كل واحد منهم دفع مبلغاً سنوياً قدره وحدة نقدية واحدة لشركة التأمين، فتكون جملة المبالغ المدفوعة في نهاية السنة الأولى مساوية لـ 978 901. وفي نهاية السنة الثانية 977 893... وهكذا حتى نهاية الجدول بوفاة آخر مؤمن له من هذه المجموعة، وتطبيق الدستور التالي نتسكن من حساب جملة القيم الحالية لهذه المبالغ نجد:

$$= \frac{978\ 901}{(1+0.07)^0} + \frac{977\ 893}{(1+0.07)^1} + \frac{976\ 866}{(1+0.07)^2} + \dots$$

$$= 978\ 901 + 913\ 919 + 857\ 233 + \dots$$

$$= 138\ 87668 \text{ (وحدة نقدية)}$$

في العمود Lx، فإننا نجد أنه قد توفي منهم 1008 شخصاً في نهاية السنة التالية الأولى و 1027 في نهاية السنة التالية الثانية و 1065 في نهاية السنة التالية الثالثة وهكذا... فإذا فرضنا أن مبلغ التأمين لكل فرد من أفراد المجموعة مساوٍ لوحدة نقدية واحدة، وبالتالي يتوجب على شركة التأمين سداد هذا المبلغ لكل منهم في نهاية السنة التي تتحقق فيها الوفاة وبفرض أن المعدل السنوي للفائدة مساوٍ لـ 7% فيمكننا أن نحسب القيمة الحالية (present Value) لجملة هذه الدفعات الدورية السنوية كما يلي:

إن دستور الفائدة المركبة لمبلغ قدره (K) وبسعر سنوي للفائدة (i) ولفترة زمنية (n) يعطى بالعلاقة التالية:

$$K(1+i)^n$$

والقيمة الحالية لمبلغ قدره (k = 1) وحدة نقدية واحدة ولفترة زمنية n = 1 وبسعر للفائدة i، لرمز له بـ V ويعطى بالعلاقة:

$$V = \frac{1}{1+i}$$

وهذا يعني أن مبلغاً قد استثمر بفائدة سنوية قدرها (i) لمدة سنة واحدة يعطى مبلغاً مساوياً لوحدة نقدية واحدة.

وبشكل عام، نجد القيمة الحالية لمبلغ K ولفترة زمنية n سنة يعطى بالعلاقة:

$$KV^n = \frac{K}{(1+i)^n}$$

والقيمة الحالية لجملة الدفعات المستحقة للمؤمن لهم في نهاية (السنة الأولى والثانية... وحتى n سنة) هي:

$$= \frac{1}{(1+0.07)^0} \times 1008 + \frac{1}{(1+0.07)^1} \times 1027 + \frac{1}{(1+0.07)^2} \times 1103 + \dots$$

القيمة المالية لحزمة هذه الدفعات هي A_{30} فيكون القسط الصافي المطلوب لتغطية خطر الوفاة مساوياً لـ:

$$P_{30} \ddot{a}_{30} = A_{30}$$

$$P_{30} = \frac{A_{30}}{\ddot{a}_{30}} = 0.00507$$

والذي يزدون به العمود السابع مباشرة لعمر ما X .

وبالتالي نجد بشكل عام أن:

$$P_x = \frac{A_x}{\ddot{a}_x}$$

ولكي نحدد الصيغة الإجمالية لقسط التأمين مدى الحياة office gross (premium) المترتب على حامل وثيقة التأمين مدى الحياة فإننا بحاجة للمبالغ التالية:

- ١ - القسط الصافي: (net premium).
- ٢ - المصاريف الإدارية: (expenses).
- ٣ - احتياطي للطوارئ: (Contingencies).
- ٤ - العبء الضريبي: (taxation).
- ٥ - وهامشاً للربح: (profit).

ونستخدم فيما يلي كلاً من هذه المبالغ الإضافية بعد أن حددنا مبلغ القسط الصافي:

١ - المصاريف الإدارية: (Expenses)

وتنقسم إلى جزأين رئيسيين:

- أ - المصاريف الإدارية الأولية (Expenses-Initial)
- ب - المصاريف الإدارية المتعلقة بمحيطات التجديد (Renewal-expenses)

وهذا المبلغ عبارة عن حزمة القيم الحالية للمبالغ التي يدفعها المؤمن لهم ماداموا على قيد الحياة، ويبلغ كل منهم من العمر الآن ثلاثون عاماً في نهاية كل سنة تالية حتى وفاة آخر مؤمن له من المجموعة مبلغاً قدره وحدة نقدية واحدة وعلى أن تستثمر هذه المبالغ بفائدة سنوية (7%) وبالتالي فالقيمة الحالية للمؤمن الواحد من هذه المجموعة مساوياً لـ:

$$\frac{13887668}{97901} = 14.187$$

وترمز لهذه النسبة بالرمز \ddot{a}_{30} والتي نعرّفها كما يلي:

\ddot{a}_{30} : هي القيمة الحالية لوحدة نقدية واحدة يدفعها مؤمن له، عمره الآن ثلاثون عاماً وبفائدة سنوية قدرها (7%).

وإن كلاً من A_x و \ddot{a}_x قد احتسب في جدول الحياة — 2 — مباشرة في العمودين الخامس والسادس ومن أجل عمر ما x .

٦ - العمود السابع: P_x : يمثل القسط الصافي لتأمين عمره الآن x سنة ويبلغ تأمين قدره وحدة نقدية واحدة ويُعقد للتأمين مدى الحياة.

والعوامل التي أخذت بعين الاعتبار عند احتساب القسط الصافي P_x هي:

أولاً: معدل الوفيات q_x .

ثانياً: معدل استشاري للفائدة (7% = i) سنوي.

فمثلاً شركة التأمين ستسلم سنوياً من كل مؤمن له، عمره الآن ثلاثون عاماً قسطاً صافياً قدره (P_{30}) إذا كان على قيد الحياة. أو بصير آخر، ستحصل الشركة على سلسلة من الدفعات الدورية كل سنة من القسط الصافي. فالقيمة الحالية لهذه الدفعات ($P_{30} \ddot{a}_{30}$) ومقابل ذلك ستكون شركة التأمين ملزمة بدفع مبلغ قدره وحدة نقدية واحدة في نهاية كل سنة لتأمين له بتوفي خلال تلك السنة. وتعلم أن

التأمين، كنسبة من قسط التأمين، أو كنسبة من مبالغ التأمين المعقود سارية المفعول.

ويجب على شركات التأمين أن تعنى بشكل خاص بتحليل ودراسة تلك المصاريف، والتحقق على الدوام من النسب المحددة لها، سواء أكانت نسباً من قسط، أو مبلغ التأمين، ولكي تقي هذه النسب باحتياجات الشركة. ودون النسب المحددية التي تستخدمها بعض شركات التأمين عند تحديدها للقسط النسبة (3% أو 4%) من القسط أو نسبة 0.15% من مبلغ التأمين.

٢ - الربح (profit)

وتحدد عادة حصة المساهمين في شركة التأمين من الربح إضافة لاحتياطي الطوارئ، كنسبة بسيطة إضافية للمصاريف الإدارية (التجديد) وتقدر بـ 4% من قسط التأمين أو بنسبة 0.2% من مبلغ التأمين.

فإذا أضفنا التحميلات الإضافية المختلفة للمصاريف الإدارية، للقسط الصافي P_{30} مثلاً، فنستحصل على الصيغة التالية لقسط التأمين الإجمالي والتي ترمزها بـ \bar{P}_{30} .

ويبلغ تأمين قدره وحدة نقدية واحدة وتأمين مدى الحياة وتؤمن له عمره ثلاثون عاماً.

$$\bar{P}_{30} = P_{30} + \frac{0.03}{\bar{a}_{30}} + 0.4P_{30} + 1 \times 0.002$$

$$P_{30} - 0.4P_{30} = P_{30} + \frac{0.03}{\bar{a}_{30}} + 0.002$$

$$\bar{P}_{30}(1 - 0.4) = P_{30} + \frac{0.03}{\bar{a}_{30}} + 0.002$$

$$P_{30}(0.09) = P_{30} + \frac{0.03}{\bar{a}_{30}} + 0.002$$

إن المصاريف الإدارية الأخرى هي المصاريف التي تتطلبها الأعمال الخاصة بالمعقود طويلة الأجل في السنة الأولى لبدء سريانها. وهي أكبر بكثير من المصاريف التي تتطلبها أعمال التجديد للسنوات التي تليها، منها مثلاً: العمولة التي يتقاضاها وكلاء التأمين، والتي ترتبط في أغلب الأحيان بمبلغ التأمين، والتي يدفع الجزء الأكبر منها عند إتمام الإجراءات الخاصة بإبرام العقد، إضافة لتكاليف إصدار العقود، وتكاليف إجراءات الفحص الطبي للمؤمن له، ونفقات الدعاية والإعلان، النفقات التي تخصص لإصدار أخطأ جديدة لمعقود التأمين والمرتبطة بحجم مبلغ التأمين، والتي يمكن تغطيتها بتحميل إضافي لمعقود التأمين (Policyfee)، وسنحمل هذا العامل في بحثنا هذا. مهتمين بعاملين فقط هما القسط وحجم مبلغ التأمين لتحديد نسبة المصاريف الإدارية، والتي هي عبارة عن نسبة من جملة مبالغ التأمين وتقدر عادة بـ 3% من جملة مبالغ التأمين. ونحن الآن بصدد تحديد مبلغ ترمز له بـ (k) الواجب إضافته لقسط التأمين الصافي سنوياً، ليعوض شركة التأمين عما تتحمله من المصاريف الإدارية الأخرى. إن جملة القيم الحالية لسلسلة من الدفعات الدورية وبلغ قدره (k) هي: $K\bar{a}_{30}$ مثلاً في العمر $x = 30$ ، والتي بدورها تساوي 0.03 أي:

$$0.03 = K\bar{a}_{30}$$

$$K = \frac{0.03}{\bar{a}_{30}}$$

ب - المصاريف الإدارية المتعلقة بعمليات التجديد: إن بعض شركات التأمين تدفع لكلاء التأمين لديها عمولة بدءاً من السنة الثانية لسريان المعقود المنتجة ونسبة قدر بـ 2.5% من القسط الإجمالي. وهذه الدفعات من العمولة تعتبر بمثابة حافز للكلاء، للعمل على بذل جهودهم لاستمرارية تلك العقود، التي قاموا بإنجازها، ولتذكر أيضاً من المصاريف الأخرى، والخاصة بتداول أقساط التجديد وسجلات الحسابات للثانية، والاستثمار، وعمليات التحقيقات الخاصة بالتعويضات والاستعلام، والمصاريف العامة الأخرى. وتحدد هذه المصاريف من قبل شركات

طويلة الأجل يجعلها تنطوي على عاظم كبر. وإذا طبقت الشركات معدلات متدنية لسعر الفائدة عند احتسابها لقسط التأمين، فإن هذه الشركات ستكون في وضع مالي حرج لعدم تمكنها من الانقضاء بالتزاماتها المالية. لذا فعلى عائق الاكتواري مسؤولية دائمة، مما يوجب عليه اختيار الوضع الأكثر أمناً، عند قيامه بتحديد معدل مناسب لسعر الفائدة، بحيث يكون هذا المعدل ملائماً لكل نوع من أنواع التأمين. كما يجب عليه بين فترة وأخرى مراجعة تلك المعدلات والتوافق مع الأسس التي أخذت بهن الاعتبار عند تحديد موارثها المختلفة مستفيداً من خبرته وحكمته في هذا المجال.

٢- العبء الضريبي Taxation

يجب علينا عند تحديد نسبة العبء الضريبي أن نأخذ بعين الاعتبار التسهيلات الضريبية والملققة وطد بعيد بطرائق وأسس التحصيل الضريبي، والتي تختلف بالطبع بين بلد وآخر حيث تتواجد شركات التأمين المختلفة، وكذلك بالإضافة للمعدلات، التي يتم توجيهها احتساب العبء الضريبي. إن جميع الشركات تقوم باحساب العبء الضريبي من الأرباح التي تحققها عملياتها الاستثمارية مع نسبة معينة لمواجهة النفقات الإدارية، ويعتبر العبء الضريبي كسبة تحسم من معدل الفائدة السنوي. وعليه يعتبر معدل الفائدة، الذي يدخل في عملية احتساب قسط التأمين، كمعدل صافي للفائدة بعد حسم العبء الضريبي منه مباشرة، وتحدد العلاقة التالية المعدل الصافي للفائدة.

$$\text{المعدل الصافي للفائدة} = \frac{\text{دخل الفائدة} - \text{العبء الضريبي}}{\text{مدخرات الاستثمار}}$$

وسنجد الآن الصيغة النهائية لقسط التأمين الإجمالي، ونقد تأمين مدى الحياة ومدول الحياة الفرق رقم 2- يروونا بالمعطيات التالية:

أ- إن معدل الفائدة الصافي السنوي $i = 7\%$ وهو يعطي كامل فترة سريان العقد.

$$P_{30} = \frac{1}{0.09} \left[P_{30} + \frac{0.07}{0.09} + 0.002 \right]$$

أما بالنسبة لمعدل الفائدة (0) والوفيات qx (Interest and Mortal) فلا بد لنا أن نشير هنا أن معدل الفائدة i يعادل عادة عند احتساب قسط التأمين المؤقت ولادة سنة واحدة فقط، وذلك لكون مدة التأمين سنة واحدة فقط، أما بالنسبة لمعدل الوفيات qx فقد اعتدنا على أحدث ما توصلت إليه شركات التأمين ومن واقع خبراتها وتجارها العملية في هذا المجال، ونظرتنا المستقبلية كانت دوماً محددة بسنة واحدة فقط، وفي حالة التأمين مدى الحياة -سواءه الاكتواري صعبات عند مناقشته لطئين العاملين، معدل الفائدة ومعدل الوفيات، وحيث أن تحديد معدل سنوي للفائدة هو من العوامل الملمة التي ستعقب دوراً هاماً في تحديد ربح شركة التأمين في المستقبل، والذي يتم على أساس عملية استئثار أقساط التأمين، التي ستحصل عليها الشركة. وهي على شكل دفعات دورية من التأمين لهم، فتحديد معدل وسطي لسعر الفائدة وعلى مدى خمسين سنة قادمة لمن الأمور الملمة، التي يحددها المخبر الاكتواري. وكذلك الأمر بالنسبة لمعدل الوفيات qx السنوي يجب أن يكون معدلاً وسطياً، بحيث تتوخى شركة التأمين فيه إمكانية تغطية عملية لعشرات السنين التالية. ولن تقتصر المهام الملقاة على عاتق الاكتواري، بمناقشة وتحديد هذين العاملين فقط، بل بتابعة التغيرات التي قد تطرأ على عامل الوفيات، والتي لا يتم عادة بشكل سريع أو حاد، بينما أظهرت التجارب العملية أن التغيرات التي تطرأ على معدلات أسعار الفائدة، تم بشكل سريع وتلاحق وغالباً ما تكون غير متوقعة.

ومن الجدير بالذكر أنه إذا ماتم تحديد معدل لقسط التأمين واعتقد ما، فإن يكون بإمكاننا في المستقبل إضافة أية زيادة أخرى. وإذا انضح لنا أن المردود الفعلي للمعدلات، التي قام بتحديدوها الاكتواري هو أقل مما كان مقدراً له، عندئذ ستكون الشركة غير موفقة في هذا الاختيار، مما يعكس خسائر نتيجة الأعمال التي نزلوا. ويمكن تعويض هذه الخسائر بزيادة كل من معدل الوفيات qx ونسبة المصاريف الإدارية، والشركات، التي لا تتضمن محفظة أعمالها إكتسابات على عقود للتأمين

لم، يجب علينا زيادة معدل القسط المحاسب في الصيغة السابقة زيادة بسيطة بالنسبة لعقد التأمين ذات مبالغ التأمين الكبيرة.

المراجع المستخدمة

- ١ - The Actuarial Management of a life office
- ٢ - Mathematical Basis of life assurance
لمعهد التأمين بلندن.
- ٣ - محاضرة للسيد صادق الخطيب الجبير الاكاديمي في شركة الميرج للإعادة في دورة التأمين على الحياة عام ١٩٨٤.

توجه: محمد زهير القصار
رئيس قسم الحياة

٢ - معدل وسطي للوفيات التوقعة Qx والمستخدم في حساب القيمة الحالية Px والقسط الصافي Px عند عمر معين x .
وحسب ما سبق نجد أن:

$$Px = \frac{1}{0.09} \left[Px + \frac{0.03}{ax} + 0.002 \right]$$

وهذه الصيغة تحدد القسط الإجمالي . لعقد تأمين مدى الحياة وبلغ قدره وحدة نقدية واحدة وتؤمن عمره الآن x سنة.

واستخدام العلاقة السابقة يمكننا من تنظيم الجدول التالي، الذي يربطنا بقسط التأمين الإجمالي مباشرة للتأمين مدى الحياة وتؤمن عمره x عاماً وبلغ تأمين قدره (1000) وحدة نقدية:

Age	office premium per 1000
20	7.49
30	9.56
40	14.28
50	23.70
60	42.04
70	77.40

وبعض شركات التأمين تفرض تحميلاً إضافياً على كل عقد تأمين (flat policy fee)، وذلك لكون بعض المصاريف الإدارية يعتمد على حجم مبلغ التأمين أو على قسط التأمين، كما أن بعض الشركات الأخرى تقوم بتخفيض قسط التأمين لكل ألف من مبلغ التأمين. ونحن لم نقم بتطبيق هذه التحميلات الإضافية عند إيجاد الصيغة المحددة للقسط. أما إذا أخذت مثل تلك التحميلات بعين الاعتبار فستكون الطريقة التي اتبعناها في تحديد القسط مشكوكاً في عدالتها. بالنسبة لحملة المؤمن فم جميعاً. ولكني نتمنى من تحقيق العدالة والانصاف لحملة المؤمن

وحسب تقدم دراسة واضحة لطرق ممارسة أعمال تأمين البضائع، والتي من المفترض أن تسهر في قنوات تجارية، من الضروري أن تتبع نفس التسلسل السابق للأنشطة المذكورة أعلاه.

المرحلة الأولى: تحديد الخطر

أ- موضوع التأمين:

في الطب يعتمد الطبيب مبدئياً إلى استقبال مرضاه وفقاً لاختصاصه ويقوم بتشخيص المرض ومن ثم يصف الدواء وبعدها يقض أجرو. وهذا ما يفعله المكسب في التأمين البحري أثناء القيام بعمله. إن مهمة تحديد الخطر في عمليات التأمين البحري في دول العالم الثالث تتركز على أمرين اثنين: الأول تحديد المادة موضوع التأمين والتي تتضمن البضائع أو السلع، والثاني طريقة الشحن. إن وضع البضائع المطروحة للتأمين يعطي مؤشراً عن طبيعة الحسارة أو الضرر التي من الممكن أن تتعرض لها هذه البضائع.

من خلال الخبرة والمعلومات المتوفرة يصف التأمين البحري في دول العالم الثالث بعدد من الخطوط الرئيسية المرشدة تفيد في وضع المؤمن في مأمن قبل المباشرة في منح أي غطاء. وعندما يتم التحقق من نوع الخطر والذي يصيب بعض السلع دون سواها، يقوم المؤمن باتخاذ بعض الخطوات الضرورية لحماية هذه السلع من بعض الأخطار المحتملة، إما بوضع أو تحديد بعض الشروط الإضافية على الغطاء أو اتخاذ خطوات وقائية مناسبة لمنع وقوع الخطر. فعلى سبيل المثال، عندما يتم التأكد من أن صفائح أنابيب الألياف الزجاجية لصناعة أنابيب الحديد المسبوك أو الخشب الرقائقي أو ما شابه، كثيفة التعرض للتلف أو الكسر فإن على المؤمن إما إلغاء الغطاء إن كانت النتائج سيئة أو تعديل و يستبعد الجزء التالف من البضاعة ويستفاد من الجزء السليم. وكذلك في عملية تحديد الأخطار، يكافح المؤمنون لحصر الغطاء في الحماية من الحسارة أو الضرر الناجب جراء الأخطار غير المتوقعة وكذلك يحاولون تجنب منح غطاء ضد الحسائر المعروفة، أو تلك الحسائر

تأمين البضائع في دول العالم الثالث

نصته مانشر في العدد الماضي

إن تأمين البضائع في دول العالم الثالث من حيث الممارسة والتنظيم يتوافق مع التواعد الدولية المتفق عليها، لكن نظم إدارة السوق قد تختلف؛ وذلك طبقاً للفلسفات الاقتصادية والسياسة المتبعة في كل بلد. ويمكن تقسيم بلدان العالم الثالث، من حيث سياساتها الاقتصادية والسياسة، إلى مجموعتين: الأولى تعتمد النظام الرأسمالي والثانية تعتمد النظام الاشتراكي. ففي الهند وبنزانيا وزامبيا، مثلاً، تم تأمين سوق التأمين كلياً، ليصبح تحت إدارة الدولة مباشرة، وفي بلدان أخرى، مثل ليبيا، لا يزال التأمين في أيدي القطاع الخاص، وفي حالة ثلاثة هناك إدارة مشتركة للتأمين من قبل الدولة والقطاع الخاص، كما هي الحال في نيجيريا، كينيا، والفلبين. ولكن يمكن القول أن هدف التأمين البحري في جميع هذه البلدان، على اختلاف سياساتها، هو تقديم أجل الخدمات لدعم الاقتصاد الوطني.

وتتمحور طرق ممارسة التأمين البحري في دول العالم الثالث حول النشاطات التالية:

- تحديد الخطر
- تحليل الخطر
- منح الغطاء
- خدمات ما بعد منح الغطاء.

التي لا يمكن تجنبها، أمثال، التآكل الطبيعي الذي تتعرض له بعض السلع بسبب البحر، أو نقص المادة، الكسر الطبيعي للمواد القابلة للكسر، والإرتشاح الطبيعي من الأوعية.

ب- وسيلة النقل:

تلعب وسيلة النقل دوراً هاماً يساعد المؤمن البحري في تحديد المناطق التي قد تتعرض فيها السلع المؤمنة لأخطار الضياع أو التخراب. وهناك طرق عديدة لنقل البضائع من مكان إلى آخر، وأكثرها شوعاً النقل على ظهر البواخر الصالحة للملاحة والتي تستخدم في التجارة الدولية، في حين هناك أنواع أخرى من وسائل النقل تستخدم في التجارة الداخلية، أمثال السفن التجارية الصغيرة التي تستعمل للنقل بين الموانئ الساحلية، كما أن الظروف البيئية تنقل على السكك الحديدية والطرق البرية والجوية.

إن تحديد الخطر في دول العالم الثالث من قبل المؤمن البحري يتضح من خلال شروطين هما شروط التصنيف، وشروط المكان. ويعتمد رجال التأمين البحري عند دراسة الخطر على البضائع التي تستقل عبر البحار، إلى دراسة السفينة من حيث عمرها، ونوع وسمت صنعها، وحمولتها، ونوع صيانتها، والعلم الذي تزعمه ومالكها وطاقم إدارتها. إن نهاية الرحلة البحرية السليمة بالنسبة للتأمين البحري هي ضمان الريح، ومن هنا تظهر أهمية وسيلة النقل. أما هذه التفاصيل فقد أمكن جمعها وأصبحت سهلة المأل وذلك من خلال سجلات السفن. وقد أحدثت مجموعات خاصة لإعطاء الموصفات المذكورة أعلاه في العديد من البلدان التي تعتمد على النقل البحري، وهذا ما ينطبق على معظم بلدان العالم الثالث لأن معظم تجارتها تتم عن طريق البحر، وبالتالي يرفض رجل التأمين البحري منح الغطاء التأميني إلا إذا تأكد من أن البضاعة ستسبحن على ظهر سفينة تنطبق عليها الموصفات، على أن لا يزيد عمرها عن عشرين عاماً (مؤخراً أتول هذا الرقم إلى ١٥)، وإن لم يتحقق ذلك تضاعف نسبة زيادة على القسط المتفق عليه.

وأثناء القيام بتحديد الخطر، يأخذ المؤمنون في بلدان العالم الثالث بعين الإعتبار إمكانياتهم الشترية اعتماداً على مقدرتهم المالية وذلك لتحديد درجة أكبر تعرض للخطر بالنسبة لكل عملية نقل ويوضع حد معين لكل شحنة والتي يعرف بها الحد لكل سفينة. وبغض الوقت، يرغب المؤمنون في التأكد من أكبر خسارة محتملة من المتوقع أن يتعرضوا لها في حال حدوث زلزال في ميناء أو مكان محدد. وقد يحصل أن يتعرض بضائع بانتظار الشحن إلى الزلزال في ميناء، أو قد تدمر أمانات من ميناء إلى آخر على ظهر مركب مختلفة، وهذا يتضمن خطر التراك أيضاً حيث أن هذه البضائع تعود لمؤمن واحد وهذا تدمر ضرورة تحديد المكان.

ومن المهم بالنسبة للمؤمن البحري أن يحدد نوعية ومكان ودرجة الخطر وذلك عندما ترسل البضائع عن غير طريق البحر، بل بواسطة السكك الحديدية أو العربات الشاحنة أو الطائرات. ولكن دول العالم الثالث تنصف بعدم وجود تسهيلات كافية في الموانئ، أو أسس موحدة للتعامل، ولذلك فإنه من الملاحظ بأن القسم الأعظم من تجارة هذه الدول ينقل بواسطة الطرق وسكك الحديد والطيران. وفي هذه الحالة، يتحرى المؤمنون عادة عن القطار المستخدم هل هو قطار بضائع أم قطار مسافرين، هل العربة الشاحنة معلقة أم مكشوفة، رقم وتاريخ استلام سكة الحديد أو رقم تسجيل الشاحنة... الخ. أما عندما ترسل البضائع بواسطة البريد، فإنه من المتعارف عليه هو البحث فيما إذا كان البريد مؤمناً أو هو بريد مسجل ورقم وتاريخ استلام البريد. وفي أنحاء كثيرة من دول العالم الثالث، لا يزال مستخدماً نظام نقل البضائع بواسطة القوارب الصغيرة والمعروفة بـ «القوارب الوطنية». هذه القوارب تصل عادة بين الموانئ الساحلية لكل بلد، كما هو الحال في الهند، وفي بعض الحالات، تقوم بعض القوارب الكبيرة بنقل البضائع إلى خارج الهند مثلاً إلى سيلانكا والشرق الأوسط وشرق أفريقيا، وكذلك بالتقابل تجلب بضائع من تلك الدول. وبالطبع لا ينظر لهذه القوارب على أنها سفن تجارية، لأنها لن تكون آمنة كذلك السفن العابرة للبحار ولذلك يحصل العديد من حوادث

من حيث المكان، وعلى ذلك يمكن تقرير القيمة بشكل أدق كلما اقتربت البضاعة من وجهتها، لأنه، بعيداً عن منطلق الريح، فإن إحرة النقل تضاف إلى القيمة. إضافة إلى ذلك فإن ما يدفع لمصلحة الجسارك وأجرة شغل المكان في المرفأ يضاف إلى قيمة البضاعة عند وصولها إلى مكان إرسالها.

والرغم من أن شروط قانون التأمين البحري تنظم أسس التعويض بما يشمل قيمة فاتورة البضاعة وتأمين مصاريف الشحن والتفقات العرضية، لكن في الواقع العملي يتفق على قيمة محددة تذكر في وثيقة التأمين تتضمن زيادة نسبة معينة على الانتفاع، لتعويض التضخم الناتج عن الفترة الزمنية التي تنقضي أثناء نقل البضائع.

لذلك، من مهام الاكتتاب في تأمين البضائع هو إصدار وثائق عمودية القيمة عن طريق إدخال كلمات مثل: *Value at* تم تقييمها بتاريخ و *So Valued* حددت قيمتها بذلك بعد دراسة البضاعة. والدائدة من ذلك أن جميع الجسائر تسوى على أساس القيمة المتفق عليها، بصرف النظر عن القيمة في السوق. والقيمة المتفق عليها تقتصر على التؤمن والتؤمن عليه وليست عرضة للنقاش إلا في حالة حدوث ضرر متعمد أو الادعاء بحصول احتيال وتلاعب.

ومن الأمور المتعارف عليها في دول العالم الثالث هو دفع التعويض بموجب وثيقة تأمين البضائع CIF مضافاً إليها ١٥٪ إلى ٢٠٪. وهذه النسبة تختلف من بلد إلى آخر معتمدة على عامل التضخم الناتج عن ندرة القطع الأجنبي. وهذا الأمر هام جداً في الكثير من الدول الأفريقية ودول أمريكا اللاتينية. ونتيجة لأوضاع العملات في العديد من دول العالم الثالث، لا يحدث دائماً أن يسمح بتحويل رؤوس الأموال بما يتفق صعوبة في دفع تعويض فوري عن قيمة البضائع حين حدوث خسارة. وحيث أن أغلبية عقود التجارة الأجنبية تتم اعتماداً على عملات أجنبية، فإنه من الطبيعي أن المشتركين في هذه العقود يفضلون الطلب على هذه الصعوبة (صعوبة تحويل العملات) عندها يصبح الموقف متناقضاً وصعباً وخاصة عندما

فقدان البضائع، فحدث إما حسارة كلية أو جزئية عند اللجوء إلى عملية إلقاء أوزمي البضائع في البحر أو جزء منها بهدف إنقاذها.

المرحلة الثانية: تحليل الخطر

١ - الزبائن:

من مهام المؤمن البحري الأساسية هي الفحص الدقيق لبيبة الخطر بعد تحديده، وذلك بهدف الوصول إلى ضمان درجة مقبولة من الريح نتيجة لأعماله التأمينية. ولكن عندما يضمن ذلك، يجب أن يعرف حدود هذا الريح وما هي الشروط التي بموجبها سيتوصل إلى ذلك الريح. يجعل هذه الأمور تدرج تحت اصطلاح الاكتتاب. وحيث أنه من غير المتعارف عليه في التأمين البحري استعمال طلب تأمين كما هو متبع في بقية فروع التأمين فإن على مكنتي البحري أثناء القيام بعملهم دراسة جميع المعطيات المتعلقة بموضوع التأمين.

وحسب تسلسل الأهمية، يركز المؤمن البحري في أغلبية دول العالم الثالث على أخلاقيات زبائهم، بالرغم من أن البضائع، ولفترة طويلة من مدة الغطاء تكون في غير عهدة الزبون. والخطر يكون ليس دائماً بسبب عدم أمانة الزبون ولكن بسبب إهماله. فالزبون الذي لا يولي أي اهتمام لعملية تعبئة وحزم بضائعه يعطي انطباعاً عن عدم تحمله بموقف أدنى، كذلك الحال بالنسبة للزبون الذي يوظف وكيلاً غير كفء للإشراف على تصفية جميع الأمور المتعلقة بالبضائع.

٢ - التعويض:

الأمر الهام التالي هو تحديد مبلغ التأمين الذي من خلاله يمكن معرفة التعويض وكذلك إعطاء المكتب البحري الوسيلة لتحديد إمكانية استيعاب الخطر. ومن طبيعة تأمين البضائع أنه غير خاضع لتعويض عمدة كما هي الحال في فروع التأمين الأخرى. ذلك لأن الخطر الذي تنظمه وثيقة التأمين هو دائماً متبدل

الاحفاظ كلما تراجع مواصفات السفينة. عندما تتجاوز مبالغ التأمين لأية رحلة بحرية القيمة المقدرة سابقاً والمعروفة بالاحفاظ الصافي، عندما يحصل المبلغ الفائض على السوق عن طريق ما يعرف بإعادة التأمين. وهناك عدة طرق لإعادة تأمين الخطر، والأكثر استعمالاً وشيوعاً والتي تعتمد من قبل العاملين في التأمين البحري هي إعادة اغلبية والتي تمارس بالطرق الاختياري، والطريقة الثانية هي إعادة الاتفاقية ومجال نشاطها عادة هو خارج البلد. وحتى يحافظ المؤمنون على احفاظاتهم من أية كارثة قد تصيبهم نتيجة التراكم الشديد في مرحلة ما من مراحل الرحلة، يلجأ المكتوبون إلى إجراءات وقائية منها إعادة التأمين عن طريق اتفاقية زيادة الحسارة EXCESS OF LOSS والتي بموجبها يتحدد مبلغ الحسارة الذي يتحملة المؤمن عن الحادث الواحد. والظاهرة الشائعة في إعادة التأمين في الكثير من دول العالم الثالث هي الاعتماد الشديد على إعادة التأمين الخارجي مما ينتج عنه انتقال أعمال التأمين البحري إلى الخارج مما يضعف بدوره الهدف الذي تسعى له بعض دول العالم الثالث وهو زيادة مشاركة هذه الدول في منح إعطية تأمين وطنية. وحتى تتميز المشاركة الوطنية في التأمين إلى درجة كبيرة، لجأت بعض دول العالم الثالث إلى عدة أنواع من المشاركة في تحمل الخطر منها: المشاركة في التأمين والجمعيات والحصة الإلزامية.

ففي ظل التأمين المشترك، تكون المشاركة الجماعية هي الصفة المميزة، حيث تشارك شركات الاكتتاب المباشر الوطنية في تحمل نفس الخطر والهدف هو الاستفادة القصوى من الطاقة الاستيعابية لسوق التأمين المحلي وبالتالي فإن تجميع طاقة السوق المحلي تقلل كثيراً من الحاجة إلى إعادة التأمين خارج البلد. وتستخدم هذه الطريقة بشكل رئيسي في الباكستان ونزويلا حيث تنظمي الصادرات الحكومية والتي هي عرضة لأخطار كبيرة.

أما إعادة التأمين من خلال الجمعيات فلها ما يبرها في التأمين البحري لدول العالم الثالث. ويوجب هذه الطريقة في التأمين، يساهم كل مؤمن بحجزه من أقساطه في الجمع ويساهم أيضاً في الحسائر بنفس نسبة المساهمة في الأقساط.

تصبح أزمة تبادل العملات حادة مما يدفع بالمؤمن لهم للبحث عن غطاء في الخارج.

٣ - الاحفاظ والإعادة:

إن مبلغ التأمين هو الالتزام الإجمالي للمؤمن تجاه المؤمن له، وطبيعياً جداً أن المستوى الذي يحدد هذا الالتزام يعتمد على الطاقة الاستيعابية لكل مؤمن تبعاً لقدرة المالية. فمعظم المؤمنين في بلدان العالم الثالث يعانون من مشاكل القدرة الاستيعابية الناجمة عن الضعف التقليدي لرأس المال المتدني والاحتياطات غير الكافية. وإمكانية رجال التأمين البحري لاستيعاب الخطر تعتمد على إمكانياتهم في الاحفاظ ومدى تسهيلات الإعادة المتوفرة لهم. إن القدرة الاستيعابية لكثير من المؤمنون في فرع التأمين البحري في دول العالم الثالث هي إلى حد كبير منخفضة، والذي يجري عادة هو المشاركة في تحمل الخطر عن طريق الإعادة. وهذا الإجراء شائع في الاكتسيات البحرية لأن هذا الفرع من التأمين أشد تعرضاً للأخطار الخارجة عن زيادة الإنسان. والترآك ظاهرة تحدث كثيراً في دول العالم الثالث وذلك بسبب عدة عوامل أهمها: أولاً عدم وجود عمليات شحن وتسيق قفي بالعرض، وثانياً للإرتحام في الموانئ والشاؤن، وثالثاً الإبطاء في إجراءات تحصيل وتفرغ البضائع. ولحماية أنفسهم من أخطار التراكم، يلجأ رجال التأمين البحري إلى صيغ متعددة من إعادة التأمين تعتمد على وضع السوق وحجم الخطر وترآك عمليات إعادة التأمين في دول العالم الثالث على معيارين: التراكم الذي يتعلق بالسفن والتراكم المتعلق بالمكان. إن الإجراء الأكثر شيوعاً بالنسبة للكثيرين من المؤمنون هو المحافظة على سجل الرحلات البحرية المدون به مبالغ التأمين المتعلقة بالسفن. بعض المكتبيين المحافظون يحددون التزاماتهم ويمدون إلى تخفيض حدود هذه الالتزامات اعتماداً على نوع السفينة. وفيما كلما كان عمر السفينة أكبر وجولتها أقل، عمد المكتبون إلى تخفيض التزاماتهم. وتستند احتفاظات المكتبين على ذلك أيضاً. فقيمة الاحفاظ تكون عندما تستخدم سفينة من الصف الأول وتُفلس هذا

والنموذج أخذت التجارة العالمية تنمو وتكبر، والمنافسة بين التجار تتطور وكانت النتيجة أن الأذى الذي يصيب البضائع ناجم عن أسباب كثيرة وقد عدا تضرر البضائع ذا أثر فعال ولم يعد يعتبر خطراً تجارياً ثانوياً كما كان. مما فرض منح غطاء وعدم ضمان الحسارة الخاصة وغطاء «ضمان العويرة» كامتداد لغطاء الحسارة الكلية لتحمي مالكي البضائع من أية خسارة أو ضرر قد يلحق ببضائعهم جراء عوامل الطقس والماء في شروط معينة.

ونتيجة للمنافسة الحرة في عالم التجارة وازدياد أهمية التأمين مما جعل الحاجة لإيجاد أنظمة تأمين أكثر شمولاً أمراً ملحماً. فقد كان شرطاً عدم ضمان الحسارة الخاصة، و «ضمان العويرة» بتغطيات فقط أخطار البحر، بينما بقيت عمليات نقل البضائع معرضة للأخطار غير البحرية المتعددة. وبما لذلك، ثم تطوّر غطاء جديد سمي «الغطاء الشامل مع ضمان العويرة» حيث شمل الأخطار المختلفة مثل: «السرقة، الاختلاس، وعدم تسليم البضاعة، وأخطار الماء والطقس، وأخطار الخفاف، أضرار التبرول، أضرار الطين أو الأسيّد وأخطاراً أخرى مثل الحرارة والنخسر والأذى المنسب من بضائع أخرى... الخ.

وحسب وقت ليس بعيد، كانت التغطية بالوثائق البحرية في معظم دول العالم الثالث هي: «عدم ضمان الحسارة الخاصة» أو كانت تشمل شروطاً أكثر كما ذكر أعلاه.

ونتيجة لسرعة نمو التجارة العالمية ونتيجة لتقلص مسؤولية مالكي السفن تجاه بوالص الشحن، اشتدت الحاجة لتغطيات إضافية مختلفة. ولذلك طور المؤمنون أسواقهم لتلبي الحاجة من أجل غطاء لجميع الأخطار المختلفة (مع بعض الاستثناءات مثل أخطار الاستعمال، العيب الذاتي، والحسارة الناجمة عن انخفاض قيمة البضاعة بسبب التأخير) وكانت النتيجة أن معظم البوالص أصبحت تمنح تغطيات أوسع بكثير عما كانت عليه.

إن أكثر الوثائق شمولاً والتي تستعمل الآن في التأمين البحري هي غطاء

والفكرة من خلق هذه المجمعات هي أنه في حال وجود خطر يفيض عن الطاقات المحلية يمكن الاحتفاظ به إلى حد أكبر بمساعدة الأطراف المشاركة في التجميع.

لقد عمدت دول عديدة في العالم الثالث إلى إنشاء شركات إعادة تأمين وطنية إما على مستوى البلد أو على مستوى منطقة جغرافية محددة بهدف إيجاد تسهيلات إعادة عملية أوسع. وكتمثال على هذه الشركات نذكر شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين في سوريا، شركة غانا لإعادة، مصر لإعادة، نيجيريا لإعادة، العراق لإعادة، شركة ماليزي لإعادة والشركة الآسيوية لإعادة. وتقاسم هذه الشركات أعمالها أساساً بالاتحاد على حصة إلزامية من وثائق التأمين المباشرة وكذلك على الحصة الاتفاقية من خلال اتفاقيات إعادة. ويساهم هذه الشركات في نشر المخططة وتعزيز القدرة الاستيعابية وكذلك زيادة طاقات القبول في الشركات المعنية.

المرحلة الثالثة: منح الغطاء

من خلال ممارسة تأمين البحري بضائع في معظم دول العالم الثالث نجد أن الأنواع المتداولة من الأخطار هي كالتالي:

- ١ - غطاء الحسارة الكلية فقط.
- ٢ - غطاء عدم ضمان الحسارة الخاصة F.P.A.
- ٣ - غطاء الحسارة الخاصة (العويرة الخاصة) W.A.
- ٤ - غطاء شامل مع ضمان العويرة W.A.C.
- ٥ - غطاء جميع الأخطار.

منذ ظهور التأمين، اعتاد معظم المؤمنون أن يقدموا غطاءً لجميع الأخطار، حيث تنظم وثيقة S.O (السفينة والحسولة) للتأمين ضد جميع الأخطار التي تتعرض لها السفينة والبضاعة وذلك كما هو محدد في قانون التأمين البحري. وكانت هذه التغطية محدودة للغاية، وكان غطاء ضرر البضائع يلعب دوراً ثانوياً إذا ما قورن بالحسارة الكلية الفعلية أو الحسارة الكلية التقديرية أو العويرة العامة أو تكاليف الإقراض.

التوثيق Documentation

يمكن تصنيف الوثائق المتعامل بها في التأمين البحري إلى ثلاث عناقيد حسب استعمالها الحالية من قبل معظم المؤمنين في كل أنحاء العالم وهي:

- ١ - وثيقة الرحلة البحرية
- ٢ - الوثيقة العامة
- ٣ - وثيقة مدة

يمكن إدخال تعديلات أخرى على هذه الوثائق لتلائم أي نوع من البليات. هذه التعديلات تشمل: أ- الملاحق

ب- شهادة التأمين

تصدر وثيقة الرحلة البحرية - وكما يوحي الاسم - عندما يؤمن العقد شخصاً - في ومن - أو من مكان إلى آخر، وقد تسمى: الوثيقة المخرجة، حيث يستفاد منها في إعطاء غطاء لشحنة واحدة معينة في حين تكون جميع التفاصيل الأخرى متوفرة. وينظم المؤمنون عادة هذه الوثيقة على ثلاث نسخ: واحدة من أجل طالب التأمين والثانية من أجل المصرف والثالثة تحفظ لدى المؤمن. وتكون هذه الوثيقة مختومة - والتسائل يكون ملحق للوثيقة الأصلية حيث تصدر في وقت التعويض.

ولا تظهر هذه الوثيقة عادة حجم القسط أو التسعير، إنما تشترط أن يكون القسط حسب الاتفاق، وينظم إشعار مدين لكل وثيقة على حدة.

الوثيقة العامة:

وهي التي تُعقد التأمين بشروط عامة، أما اسم الناقل وثيقة التفاصيل فتحدد بموجب عقد إقرار لاحق. وتصدر هذه الوثيقة عادة من أجل قيمة محددة متفق عليها تغطي مجموع الشحنت الموقعة خلال عام، وعند إتمام كل إقرار

جميع الأخطار وهي امتداد للوثيقة الشاملة مع ضمان العورة، حيث تتضمن حماية من بعض المخاطر مثل الرشيق والكسر ولكنها تستثي الحرب والإضراب والشغب والثورة الشعبية.

وبالرغم من أن وثيقة «جميع الأخطار» ووثيقة «عدم ضمان الخسارة الخاصة» ووثيقة «العورة الخاصة» هي عادة تغطي البضائع من المستوع إلى المستوع، إلا أن كثيراً من دول العالم الثالث تحصر التغطية لعامة ميناء التفريغ فقط، وبالمثل ذلك من عمليات النقل هو مستثنى من الغطاء. وهذا الإجراء يعترف به كثير من المؤمنين ويرده إلى كثير حجم الحوادث التي تتعرض لها البضائع أثناء تواجدها في الميناء الذي وصلت إليه بانتظار الشحن التالي وذلك سبب اكتظاظ الموانئ بالبضائع. وبالرغم من أن هذا الإجراء يختلف من نون إلى آخر أو من ميناء إلى آخر، إلا أن ذلك اتبع لخلق حسن في ذهن المؤمن له، غايته المشاركة بالمسؤولية وبالتالي لتأكيد الاستمرار بالتعاون لمصلحة جميع الأطراف.

وعلى كل حال من الجدير أن نلاحظ بأن التطورات في عالم سوق التأمين البحري قد أحدثت تغيرات هامة في مفهوم التغطية على ضوء أحكام وملاحظات UNCTAD خلال فترة من الوقت، وكانت النتيجة بأن استبدلت الشروط القديمة «شروط جميع الأخطار»، «شروط عدم ضمان الخسارة الخاصة» و «شروط العورة الخاصة»، بشروط جديدة هي:

I.C.C. INSTITUTE CARGO CLAUSE A.B.C.

وهدفها إزالة الغموض وأحوال الخطأ في الحكم في تلك الشروط القديمة فأخذت الشروط الجديدة تحذف الأفكار التي قد تحمل بعض الغموض وأصبح النص يوضح الأخطار المغطاة وغير المغطاة. ومع أن جميع الأخطار المغطاة والأفكار المستتاه قد عدلت بوضوح، فإن على المؤمن له أن يثبت بأنه قد عانى من خسارة ما نتيجة لأحد الأخطار المغطاة والمذكورة في الوثيقة وعلى المؤمن أن يظهر بأن الخسارة تقريباً قد تسببت من خطر مستثنى ذلك إذا أراد أن يتحلى عن مسؤوليته، لذلك على مؤمني البحري حالياً أن يتبعوا الشروط الجديدة.

- ٤ - جدول بالتسمعات المتفق عليها.
- ٥ - تحديد نوع البضاعة.
- ٦ - تحديد التغطية.

وفي العادة لا يتوجب إقرار أقساط على الغطاء المنفوح وإنما تحسب الأقساط لكل بيان أو إعلام بالشحن على حده. وتضمن وثيقة الغطاء المنفوح عادة مايلي:

- ١ - شرط الإنهاء وهو ثلاثون يوماً من أجل الحمولة وسبعة أيام من أجل أخطار الحرب وبثان وأربعون ساعة من أجل أخطار الإضراب والشغب والثورة الشعبية.
- ٢ - شرط بيان الإقرار يلزم المؤمن له أن يعلن عن كل شحنة أو سفرة بحرية. وحيث أن الدور الأخلاقي للزيون على غاية من الأهمية، فإن مؤمنى البحري شديداً الحرص بما يخص إصدار هذه الوثيقة.

التسهمو :

معظم مؤمنى البحري في دول العالم الثالث يكسبون المهارة في التسهمو عن طريق الخبرة وعلى الغالب لا يخضع التسهمو إلى تعرفه معينة - ودول قليلة تلك التي تتبع تعرفه دقيقة ومحددة.

- والمعطيات الأساسية التي يقع من خلالها التسهمو هي:
- معرفة الشيء المراد تأمينه، التعمية، السفينة، الرحلة، الوجهة البحرية، مجال التغطية، حجم التعويضات خلال السنوات السابقة. وبعد أن يأخذ المكتب هذه العوامل في الحسبان يقوم بتقدير أكبر حجم للتعويضات، ثم بحسب:
- ١ - التكاليف التوجية على عائق المؤمن.
 - ٢ - مقدار محدد من أجل الاحتمالات ضد أية طوارئ استثنائية في المستقبل.
 - ٣ - مقدار من الربح المقبول.

ينقص من مقدار المبلغ المؤمن. وتصدر هذه الوثيقة عادة سببياً وإذا تجاوز مجموع المبلغ المعلن عنها في بيانات الإقرار مبلغ التأمين المتصوص عنه في الوثيقة قبل انتهاء المدة يُصدر ملحق لتغطية المبلغ الإضافي. ومن أجل متطلبات مصرفية تعطي شهادة تأمين من أجل كل إقرار. والإجراء الشيع من قبل معظم مؤمنى النقل البحري أثناء إصدار الوثائق العائمة هو مايلي:

- ١ - تحديد كل شحنة أو حمولة كل سفينة
- ٢ - شرط التصنيف.
- ٣ - شرط المكان، تحدد فيه مسؤولية المؤمن خلال أيام انتظار الشحنة.
- ٤ - نسبة الأقساط المطبقة على كل نوع من أنواع البضائع.

وثيقة المدة :

الهدف من إصدارها هو إعطاء غطاء تأميني لفترة محددة من الزمن. وهذا الغطاء يكون مفتوحاً ولا يعتبر وثيقة بالعمى المعروف ولكنه عقد يسري خلال فترة معينة زمنياً وعادة يكون لمدة ١٢ شهراً، وتقدم هذه الوثيقة لحماية ثقلانية ومستمرة. بحيث لا يظل هناك خطر لأي شحنات أو إرساليات دون تأمين خلال الليل أو أثناء التأخير في إعداد الإقرار. وكونها وثيقة غير مخيومة، تُصدر عادة وثيقة منفصلة أو شهادة تأمين مضمرة مقابل كل بيان. والإجراء الطبيعي الشيع عن إصدار غطاء مفتوح هو تحديد الشروط التالية:

- ١ - تحديد كل حمولة أو كل شحنة.
- ٢ - أساس تقييم البضاعة وعادة ما يتبع المبدأ C.I.F.

إضافة إلى مبلغ مخصص للنفقات الطارئة ونسبة ١٠٪ يسمح بها لتغطي الأرباح وقد تتغير هذه النسبة حسب الاتفاق مع الزبون.

- ٣ - شرط المكان لتحديد مسؤولية المؤمن في أي وقت وأي مكان وقبل أن تتعرض الشحنة لحادث تراكم كبير.

يتم التأكد من أن المسؤولية جراء الوثيقة تصعد على الحسارة النسبية من الخطر المؤمن عليه. وعند وقوع الحسارة يطلب المؤمن إشعاراً عاجلاً. وعندما يصل هذا الإشعار يسمى المؤمن لإيجاد دليل. يكفي لإثبات مسؤوليتهم ويصلون إلى ذلك بالحري عما إذا كانت الوثيقة سارية المفعول في وقت الحادث وتعطى الخطر الذي تسبب في الحادث. وعلى العموم فإن جميع حوادث البحري تسوى بعد إعداد تقرير مناسب. لذلك تحمل معظم الوثائق إسم وعنوان المكتب المسؤول لإكلاء اللويدز الذين لهم صلاحية فحص البضائع المؤمنة التي وصلت وجهتها بعد أن خضعها للضرر.

إن الهدف من التقرير هو تحديد سبب الحسارة أو الضرر وتقييم النتائج إضافة لما لهذا التقرير من أهمية خاصة فإنه يقدم توصية للتقليل من حجم الأضرار، وفي حال الضرورة يساعد على إيجاد السوق المناسب لبيع هذه البضائع المتضررة. والشخص الذي يقوم بفحص البضائع، والذي يكون عادة خبيراً معاهداً، يقدم معلومات زمنية تفيد في تقييم وتسوية الحادث مثل: تاريخ وصول السفينة المحملة، تاريخ التفريغ، تاريخ التسليم إلى مستودعات المرسل له، تاريخ طلي التقرير... الخ أما تكلفة التقرير فتدفع من قبل مقدم الطلب (وهو عادة الشخص المرسل له البضاعة) ومن ثم تصاف إلى التعويض الذي سيدفعه المؤمن. وإذا لم يكن الحادث معطى بوثيقة التأمين (وبالتالي لم يدفع التعويض) فمن الطبيعي أن يتحمل الشخص المرسل له البضاعة جميع الرسوم. ويصر معظم المؤمنون على وجود تقرير باخرة في حالة الرحلة البحرية وعلى التسليم المفتوح في حال كان الشحن بالقطار أو السيارات. وعندما يؤكد معد التقرير أن الحسارة قد حدثت فعلاً، يقوم المؤمن البحري بدراسة الحادث للتحقق منه. وفي حالة تأمين البضائع يمكن تصنيف الحسائر كما يلي:

- ١ - الحسارة الكلية - الخفقة و/ أو الإستناجية.
- ٢ - العورة الحاصية.
- ٣ - الضرر الجزئي و/ أو الحسارة الكلية للقسم الأساسي.

كما أن الإجراء المتبع من قبل أغلب المكتسبين هو استخدام الإحصائيات المتوفرة عن الأقساط والتعويضات، وععاد النظر في التسعير عند كل تجديد في ضوء النتائج السابقة. إضافة لهذا، تؤثر نوعيات من الزبائن على التسعير حيث يوافق الزبائن الدائمون على إعطاء معدل تسعير أفضل. وفي حالات خاصة فإن شركات الاكتتاب المباشر تستشير معيدي التأمين قبل تثبيت السعر عندما تكون الشحنة ذات قيمة عالية أو ذات حجم أكبر من المعتاد.

وعلى كل حال فإن هناك اتجاه متزايد في الدول النامية لتقديم تعرفة ثابتة للحصول البحرية وعلى الأقل من أجل شحنات أو رحلات بحرية محدودة. وقد تم ترتيب هذا الموضوع من قبل مجموعة من مكسي التأمين البحري ومن منظمات التأمين المحلية كما حدث في الهند وباكستان والبرازيل.

وفي حالة الخطر المخاض لعمرة بوضع تسعير أساسي كحد أدنى ويكون ثابتاً ويترك لكل مكتب الحق في إضافة نفقات على هذا التسعير عند الضرورة. وكثيراً ما يفرض المؤمنون تسعيراً إضافياً من أجل توسيع نطاق الرحلة المؤمنة كي تتضمن الأخطار على اليابسة من مياء التفريغ إلى الداخل ليم نقلها وذلك وفقاً للزيادة على كمية البضاعة أو مجموع حمولة السفينة من الأطنان.

إن تسعير نقل البضائع، وكما أسلفنا، لا يطبق في حال الحرب أو من أجل تسعير أخطار الإضراب أو الشعب أو الثورة الشعبية بل يطبق تسعير سوق لندن أو تسعير أي سوق عالمية أخرى. (مثل سوق فرنسا أو أمريكا). وتختلف هذه التسعيرات حسب الوضع السائد في كل منطقة من مناطق العالم. ويدعم معيار التأمين في كل أنحاء العالم هذا الأساس بأن يضموا اتفاقاتهم، بالاتفاق مع المكتسبين المباشرين، شرطاً يظلمون فيه التقييد بشروط وتسعير سوق لندن أو أي من الأسواق الأخرى المختصة.

معالجات التعويضات Claim servicing

تشابه دول العالم الثالث في إجراءاتها المتبعة في معالجة التعويضات، حيث

- ٤ — العورة العامة.
٥ — الحسارة المنقذة.
٦ — نفقات القضاء والمعال.
٧ — نفقات أخرى.

أما الأمور الأخرى فيبقى على ما هي عليه. والإجراء المتبع من قبل مؤمني البحري هو دفع كامل مبلغ التأمين في حالة الحسارة الكلية، وفي حالة الحسارة الجزئية تؤخذ نسبة النقص بعد التأكد منها بمقارنة بحمل قيمة البضائع التي وصلت سالمة مع قيمة البضاعة المتضررة وتدرس مع الأخذ بعين الاعتبار قيمة التأمين للوصول إلى نسبة التعويض.

بلحا معظم مؤمني البحري إلى تعيين وكلائهم في أماكن مختلفة من العالم مهمتهم تسوية التعويضات التي تخص وثائقهم البحرية. وفي هذه الحالة تتضمن الشهادة أو الوثيقة شروط الدفع، بعد تضمين العقد الكلمات التالية: «التعويض يدفع في وجهه البضاعة من قبل ١٠٠٠.٠٠٠. وفي حال عدم وجود هذا الشرط فإن وثيقة التعويض المعتمدة ترسل إلى مكتب إصدار وثيقة التأمين لتسوية الحادث شرطية أن تكون جميع الأوراق حسب الأصول.

تخفيض التعويض:

من الإجراءات الشائعة المتبعة من قبل الكهنة من مكسبي البحري، هي إدخال شرط خاص له صفة استثنائية وليس جزءاً رئيسياً من العقد، وهذا الشرط الذي يطبع بالحبر الأحمر يشرح الخطوط التي يجب أن تتبع من قبل المؤمن له لفظ حقوق المؤمن في التحصيل من الشاحنين، أو من الذين قد أودعت البضائع لديهم. وإذا ظهرت هناك أية حسارة أو ضرر ينصح المرسل له البضائع تنظيم تقرير مع الشاحنين قبل توزيع البضاعة ويجب أن يقيم الدعوى على الشاحنين في حال حدوث أية حسارة أو ضرر. وإذا كانت البضائع في حالة مشكوك بها يجب على

مستلمي البضائع أن لا يعطوا تصريحاً بالاستلام التخليف إلا بعد تسلمهم احتجاجاً مكتوباً.

وبحسب أن الحسارة أو التعويض غير واضحين في وقت التوزيع فإنه يُطلب إشعار مكتوب يسلم إلى ممثلي الشاحنين في خلال مهلة ثلاثة أيام من تاريخ استلام البضاعة وتتخذ الإستمادات القوية لتنظيم كشف يوضح حالة البضاعة المسلمة.

يحق للشخص المرسل له البضاعة الإدعاء على ناقل الشحنة في حال فقدان أي شيء، منها أو الإدعاء على السلطات المسؤولة في الميناء إذا فقد أي شيء من البضاعة.

إن جميع نسخ المراسلات المتبادلة بين المؤمن له والناقل إضافة إلى شهادة التصدير، ترسل للمؤمن الذي يقوم بدوره بإخذ الخطوط اللازمة ليؤمن الإمبرداد حسب قانون الخلول الخول له من قبل المؤمن له.

في حقل خدمات التعويضات، يشرع معظم مؤمني البحري في كثير من دول العالم الثالث بإخذ عمل وقائي وفي الوقت المناسب وبطريقة منظمة غايتها الوقاية من حسارة ما. والأسلوب المتبع من قبل هؤلاء المؤمنين في الدول النامية هو تشكيل قسم خاص على حسابهم أو تشكيل لجنة خاصة فيما بينهم مهمتها الأساسية هي مراقبة النشاطات التالية والتي غايتها الوقاية من الحسائر:

- ١ — متابعة وصول ومنتأ وعملية تفرغ السفينة المعنية في الميناء.
- ٢ — الإشراف على تفرغ بضائع المؤمن له من السفينة والقيام بالخطوات اللازمة من أجل سلامتها وحمايتها.
- ٣ — القيام بحماية البضائع القيمة والسريعة العطب من خلال ترتيبات أمنية لازمة.
- ٤ — تليغ المطالبات اللازمة، مثل وجهة البضاعة ومكانها بالتحديد من أجل توزيعها السريع.

- ٥ - التخصير من أجل التصليحات والתרيمات القربية كخطوة مؤقته.
 - ٦ - التأكد من كتابة تقرير عاجل عن حالة البضائع على الشاحنة.
 - ٧ - متابعة تفريغ البضائع وتحميلها على عربات إلى أن يتم نقلها من منطقة المياه.
- إضافة إلى الترتيبات المذكورة أعلاه، هناك أيضاً إجراءات تتبع عادة من قبل العديد من المؤمنين وهي ضمان شروط خاصة لتفريغ البضائع، من هذه الشروط: شرط الزيادة، أو الإقطاع (مبلغ يحصله المؤمن له من كل حادث) وذلك لخلق حس بالمسؤولية في ذهن المؤمن له، وذلك للتأكد بأن التعويضات لا تزال تحت المراقبة. وهذا الإجراء بدوره يعود بالفائدة على الزائرين حيث يتم تخفيض الأقساط التي يدفعونها.

ترجمة يوسف جاد

رئيس مكتب العلاقات العامة
في شركة الإجماع العربي لإعادة التأمين

أنواع الشاربع ومصادر تمويلها

تقدم في هذا الاصدار الجزء الثاني من الورقة التي قدمتها الزينيد حلقة الأسواق المالية وتمويل المشروعات ويضم أنواع الشاربع ومصادر تمويلها. هناك عدة طرق يمكننا أن نصف بها أنواع الشاربع ومصادر تمويلها.

وتستلزم هذه الورقة العديد من هذه التصنيفات التي ليست هي بالضرورة حصرية، وهذه تشمل:

- ١- التمويل القصير والمتوسط والطويل الأجل.
- ٢- آليات التمويل الإسلامية.
- ٣- التمويل الخلل والأجنبي.

١- التمويل القصير والمتوسط والطويل الأجل

ينبغي بلا ريب أن تتوافق مصادر التمويل التي تستعملها مؤسسة ما مع احتياجاتها من رأس المال، وعلى سبيل المثال، ينبغي أن تقوم الاحتياجات الطويلة الأجل من المصادر الطويلة الأجل مع إيلاء العناية الواجبة للتكاليف والالتزامات المرتبطة بمثل تلك المصادر. كما ينبغي أن تتوافق الاحتياجات المتوسطة والقصيرة الأجل مع مصادر التمويل المتوسطة والقصيرة الأجل المتاحة للشركة.

التمويل القصير الأجل

يكون التمويل القصير الأجل متاحاً عادة لفترات تصل إلى عام واحد.

وتضمن الأنواع الرئيسية من تحويل القصور الأجل الائتمان التجاري، والسحب المصرفية على المكشوف، والأوراق التجارية، أي السلفيات والسندات الأذنية. كما أن مؤسسات كثيرة تستخدم السحب على المكشوف من المصارف بمثابة ملطف نقدي، أي إذا حدث لأي سبب أن وجدت الشركة نفسها تنفرد إلى السيلة النقدية فإنها تعتمد على السحب على المكشوف من المصارف لتغطية الموقف. وكانت تسهيلات السحب على المكشوف من المصارف مخصصة في الأصل لتلبية بعض الاحتياجات المحددة القصيرة الأجل من الاقتراض.

ومن الجدير بالذكر، على وجه الخصوص، أن القروض تصنف، فيما يتعلق برأس المال المتداول، باعتبارها قروضاً قصيرة الأجل وذلك بسبب المشاكل المتأصلة فيما يتعلق بالتسيؤ باحتياجات شركة ما من رأس المال المتداول على مدى فترة تزيد على ١٢ شهراً. بيد أن الحاجة إلى قرض من ذلك القبيل يمكن جداً أن تستمر لمدة سنوات، إن لم تستمر إلى أجل غير مسمى، وينبغي، بالتالي، أن تجري المفاوضات في وقت مناسب مع رجال المصارف الذين تعامل معهم الشركة، لكي يكفل أن تظل الأموال اللازمة لرأس المال المتداول متاحة على المستوى المطلوب. وقد أخذت مشاريع كثيرة في مرحلة مبكرة لأن التزويد برأس المال المتداول لم يكن كافياً.

والسحب على المكشوف من المصارف هو أكثر مصادر التمويل مرونة، ومن ذلك أنه حالما يتم الاتفاق مع المصرف على الحد المعين، يجوز للشركة أن تقترض الأموال وتستخدمها ضمن ذلك إلى الحد المعين دون إجراءات شكلية. وهذه المرونة هي الميزة الرئيسية التي يتميز بها السحب على المكشوف من المصارف، وقد ميزة أخرى هي أن الفائدة لا تجري تحميليها إلا على الرصيد اليومي المستحق. بيد أن سعر الفائدة الذي يجري تحميله كثيراً ما يكون أعلى من سعر الفائدة المطبق على الأشكال الأخرى من الاقتراض المصرفي.

بيد أنه من مساوي، تسهيلات السحب على المكشوف أن المصارف يمكن

أن تلغها بموجب إشعار قصير الأجل، كما أنه كثيراً ما يطلب ضمان للقرض يصل في شكل رسم على أصول الشركة، الأمر الذي يمكن أن يعوق الأعمال التجارية، ولا سيما إذا كان الرسم عاماً بالنسبة لجميع الأصول، أي أن تكون جميع الأصول خاضعة للرسم بحيث لا يجوز للإدارة أن ترهبها مرة أخرى للحصول على تمويل إضافي دون أن تسدد أولاً السحب على المكشوف من المصارف، أو أن تتفاوض من جديد بشأن شروطه. وفي حالات كثيرة لا تطلب المصارف ضماناً، ولكنها تعتمد على القوة المالية الشاملة للشركة، وعلى سمعة إدارتها العليا.

وتشمل الأوراق التجارية على الاعتادات بالقبول والسلفيات المستخدمة على نطاق واسع في التجارة الخارجية، والتي تمكن أي مشتر للسلفيات (المسحوب عليه) من تأجيل الدفع لمدة متفق عليها، وهي عادة ٩٠ يوماً، على حين يستطيع البائع (المساحب) أن يستلم نقوده مباشرة عن طريق حسم الكسيالة لدى المصرف. ومزايا الأوراق التجارية هي:

- انخفاض التكلفة، والتي تكون عادة أدنى من سعر فائدة السحب على المكشوف من المصارف.
- عدم وجود متطلبات بالنسبة للضمان.

التحويل المتوسط الأجل

تعتبر القروض لفترات تتراوح بين سنة واحدة وسبع سنوات بمثابة تحويل قصير الأجل، وهي تستخدم عموماً لشراء أصول ذات عمر استخدام مكافئ، مثال ذلك الآلات، أو تمكين المؤسسة من إنشاء قاعدة مالية وتشغيلية ثانية، وذلك تصح مؤهلة للاستثمار الأطول اجلا. وسنلقي نظرة موجزة على الأنواع الرئيسية لتحويل الاستثمارات المتوسطة الأجل، واضمن في أذهاننا أن بعضها يمكن تربيته لفترات تزيد على سبع سنوات.

الفايجور، هو مصدر للتحويل بنية اقتناء الأصول، كالوحدات الصناعية

والآلات ، سرعان ما حظي بالتبول خلال السنوات الأخيرة . وهناك أنواع مختلفة عديدة من ترتيبات التأجير ، ولكن المبدأ فيها واحد دائماً : فالسلع يشترها المؤجر ، الذي قد يكون هو نفسه صانع الأصول ، أو إحدى شركات التأجير ، سواء باشتراك المصرف أو دون اشتراكه ، ثم تاح السلع للمستأجر لقاء دفعة شهرية تحسب بحيث تعوض ضمن العقد الأولي عن تكاليف المؤجر - وهي سعر شراء الأصول وتكاليف تمويله - بالإضافة إلى هامش ربح . وقد تكون الفترة من ثلاث إلى سبع سنوات ، يختارها المستأجر بما يناسب ظروفه .

ولا ينص عقد التأجير على شراء المستأجر للأصل ، بالرغم من أنه يحق له فعل ذلك بالاتفاق مع المؤجر بعد انتهاء العقد . وتشمل بعض ترتيبات التأجير خدمات مثل الإصلاح والصيانة والتأمين (إيجار خدمات) ، ولكن المؤجر ، بصفة عامة ، يقتصر على توريد المواد التي يطلبها المستأجر والتأكد من أن دفعات الإيجار تسدد في الوقت المحدد ، ومن مسؤوليته أيضاً ، بالطبع ، التصرف في الأصول عند نهاية عقد التأجير إذا لم يكن المستأجر راعياً في شرائها أو تجديد الترتيب .

وتوجب عقد التأجير ، تنقل إلى المستأجر الحياة العينية للسلع ، على حين تظل الملكية للمؤجر . وتظل المواد للتجارة ملكاً للمؤجر ، الذي يستعيدتها عند نهاية عقد التأجير إذا لم يكن المستأجر راعياً في تجديد عقد التأجير أو شراء الأصول .

مزايَا التَّاجِرِ

(أ) يكسب المستأجر حتى استعمال السند من المعدات دون أن يضطر إلى استئجار أي من أمواله . ولهذا الترتيب أفضليته بالنسبة لقروض المصارف التي لا تقرض عادة ما يزيد على ٧٠ في المائة من سعر الشراء .

(ب) قد يكون هناك منافع من حيث تأجيل الضرائب ، لأن دفعات الإيجار تمد اقتطاعاً من الأرباح الخاضعة للضريبة ، على حين لا يجوز ، في حالة شراء الأصل حملة واحدة ، إجراء الاستهلاك إلا بالمعدلات التي تسمح بها

سلطات الضرائب . وقد تستند هذه المعدلات إلى فترة استخدام أطول من التي يحددتها المؤجر .

(ج) يقع على المؤجر عبء التصرف في البود التجارة . وهذا له أهمية خاصة في المجالات ذات التطور التكنولوجي السريع ، مثل معدات الحاسبات الالكترونية . كما أن كون عقود التأجير غير مستخدم المعدات على أن يت ، قبل نهاية فترة استخدام البند من المعدات ، فيما إذا كان سيحفظ به ، يعد عصباً إيجابياً آخر لمفهوم التأجير يشجع على التكيف مع التغير التكنولوجي .

(د) ويمكن أن يمثل الحصول على الزيد من القبول بالاقراض مشكلة بالنسبة للشركات التي لديها نسبة مراعاة عالية^(١) ، وعجز في الأموال السائلة . ونص ، التأجير حلاً ، لأنه لا يؤثر على نسبة المراجعة لدى الشركة .

(هـ) بموجب عقد الإيجار ، يستطيع المستأجر عادة أن يختار عقداً له المدة التي تناسب حالته على أفضل وجه - وتراوح بين ثلاث وسبع سنوات - ويوسمه الترخين ، بعد توقيع العقد ، من أن التزاماته المالية لن تتغير ، مهما كانت الزيادات للمكسب في أسعار الفائدة ، وإن المؤجر لا يستطيع إلغاء العقد . ويتبين ذلك مع القروض المصرفية ، التي تنص عادة على أسعار فائدة مرنة ، ويمكن أن يطلب سدادها خلال فترة أحطار وجيزة نسبياً (تكون عادة ستة أشهر) .

عيوب التَّاجِرِ

(أ) يكون استئجار بنود من تجهيزات المصانع والمعدات أكثر تكلفة بصفة عامة من تمويل احتيازها عن طريق قرض مصرفي ، بسبب المخاطر التي يتعرض لها المؤجر ، والتي تكون عالية بوجه خاص في الجزء الباكر من مدة العقد : فإذا أصغر المستأجر ، يكون المؤجر قد استرد جزءاً صغيراً فقط من استئاره ، ولذلك

(١) نسبة المراجعة هي نسبة رأس المال المقرض إلى رأس المال المسموع وإذا كانت نسبة المراجعة عالية ، كان رأس المال المقرض يتجاوز رأس المال المسموع .

والبيزات التي تدعى للشراء بالتقسيط بصفته مصدراً للتسويل هي ما يلي:
— إنه يمكن المشاة من الحصول على الحق في استعمال الأصول دون

اتفاق مالي كبير:

- أن رسوم التقسيط تخصم من الضرائب؛
- أنه يمكن أحياناً المطالبة بإعفاءات سنوية عن التيل بالإضافة إلى إعفاءات في البداية عن سعر التجزئة الكامل للسلع.

والشراء بالتقسيط مرتفع الكلفة مقارنة بغيره من المصادر. ومن عيوبه الأخرى أنه في حالة عدم سداد الأقساط، يستطيع البائع بالتقسيط استرداد حيازة السلع دون أي تعويض للمشتري بالتقسيط عن ذلك الجزء من رسم التقسيط الموضوع للتعلم، الذي يمثل أقساطاً من سعر الشراء. ولهذا السبب فهو يحصل بصفة رئيسية كوسيلة تمويل مشتريات المستهلكين.

اتفاقيات بيع بضائع بالتقسيط، تنقل حق الملكية إلى المشتري عند اكتمال العملية. ويوافق المشتري على أن يدفع ثمن البضائع على مدى أجل محدد. وتقع مسؤولية تمويل الأجل الممتدة على البائع الذي يجب أن يدفع عبء الفائدة ضمن ثمن الشراء.

القروض لأجل هي لفترة محددة من الوقت مع سداد الأصل والفائدة وفقاً لجدول زمني متفق عليه.

وتعد القروض لأجل لكي تلائم احتياجات القرضين، وبالتالي تسمى أحكامها بالمرونة، أي أنه يجوز أن يكون هناك إعفاء من جميع دفعات الأصل في العام الأول، ولكن السماح بدفع مبالغ كبيرة في نهاية السنة، وهكذا. وعادة ما يكون سعر الفائدة للتعاقب بالقروض لأجل متعزلاً، فيزداد ويقبل وهماً للمستوى العام لأسعار الفائدة في البلد، وهو يعتمد أيضاً على نوع القرض، والوضع الائتماني للمقرض، والضمانات المقدمة (إن وجدت).

وكما هي الحال بالنسبة للقروض التجارية المصرفية، فإن أعباء الفائدة تكون

يمكن أن يتكبد خسارة عند التصرف في معدات صممت لتناسب متطلبات المسافر الفردية.

(ب) تمنح سلطات الضرائب في كثير من البلدان مخصصات استهلاك خاصة سخية بالنسبة للمعدات الجديدة. وهذه قد تمكن المشتري من الحصول على منافع ضريبية أكبر من تلك التي يستطيع الحصول عليها عن طريق خصم دفعات التأجير.

(ج) لا يمكن، بموجب عقد التأجير، أن تعاد جدولة الدفعات، في حالة المصاعب المالية المؤقتة التي يتعرض لها المسافر. وتقتضي شركات التأجير السداد التأجير، وتسترد ملكية السلع في حالة الأضرار. وعلى خلاف ذلك توفر القروض المصرفية مرونة أكبر في هذا الصدد، لأن للمصارف عادة علاقة أفضل مع العميل، وقد تكون لديها أشكال أخرى من الضمانات لتجاً إليها، مثل الرهن العام على كل الأصول، والرهن العقاري على العقارات، الخ.

والشراء بالتقسيط ترتب تظل بموجبه الملكية لدى البائع إلى ما بعد سداد الدفعة النهائية. وتتم الاتفاق على تأجير السلع موضوع الاتفاق مع منتج مستخدم السلع خياراً في الشراء بسعر اسمي عند نهاية مدة التأجير.

ونطاق البضائع التي يمكن الحصول عليها عن طريق الشراء بالتقسيط نطاق واسع. وتقل السيارات أكبر الفئات، غير أنه توجد فئات أخرى ذات أهمية مثل الآلات الصناعية والأثاث ومعدات المكاتب ومعدات المقاولين.

وتشترك في الصفات الشراء بالتقسيط عادة ثلاثة أطراف هي: المشتري، والبائع، وشركة التمويل (تكون عادة شركة تقصر عملها على معدلات الشراء بالتقسيط). وتتضمن سعر الإيجار الرسم مقابل الفائدة، الذي يحسب على أساس المبلغ الأصلي المقرض، وليس على أساس المبلغ المستحق في أي وقت معين. وعليه فمسر الفائدة الحقيقي أعلى من السعر المنصوص عليه.

قابلة للمخصص من الضريبة. وعند تقديم قرض لأجل، يجوز للمقرض أن يطلب ضماناً في شكل رهن حيازي على بعض أو جميع أصول المنشأة. وتكون القروض لأجل ملائمة للمشايع التي تتطلب اتفاقاً نقدياً عاجلاً، ولا يتأق الدفع النقدي إلا على مدى أجل القرض. وتعد هذه القروض مفيدة بشكل خاص للشركات التي لا ترغب في زيادة رأس المال السهمي أو في التمويل طويل الأمد، وللشركات السريعة التوسع التي تفتني فترة بين إنفاقها والتدفق النقدي الناتج عن هذا الاتفاق.

التمويل طويل الأمد

تشتمل أنواع التمويل الطويل الأمد على:

البيع وإيجار البيع

الدين طويل الأمد

رأس المال السهمي: وهو الأسهم العادية وأسهم الامتياز، والأرباح المخضرة.

وبعض أنماط التمويل هذه غير مناسبة إلا في البلدان الصناعية. ومع ذلك، فإنه سيظل من المفيد إلقاء نظرة سريعة على كل نمط، مع الأخذ في الاعتبار أن الاطار القانوني والمؤسسي اللازم لاستخدامها قد لا يوجد في جميع البلدان النامية.

البيع وإيجار البيع

يستخدم مصطلح البيع وإيجار البيع لوصف مخطط يمكن للشركات الصناعية اقتضاه توليد سيولة نقدية من العقارات — الأراضي والمباني — التي تمتلكها، على حين تستمر في الاستمتاع باستخدام هذه الأصول. وتمتلك شركات كثيرة عقارات قيمة، ولكنها تجد أن لديها عبئاً في الموارد السائلة. وتمة طريقة لجمع التمويل هي البيع المباشر لهذه الأصول. بيد أن ذلك يترك الشركة دون ميران وتسهيلات ما لم تكن هناك أماكن بديلة متاحة في بسر للاستثمار. ويتلاني هذه المشاكل، نشأ أسلوب التمويل المشغل في البيع وإيجار البيع.

ويتألف الشركاء في هذا المخطط من الشركات الصناعية التي تسعى للحصول على أموال سائلة إضافية لتمويل التوسع والتحديث وإمكانية تملك شركات من أجل التوسع الرأسي أو الأفقي، وللمؤسسات الاستثمارية مثل شركات التأمين أو صناديق المعاشات التقاعدية التي لديها سيولة زائدة تبحث لها عن استثمار ينتج عائداً مرضياً على حقة من الأرباح.

وتقتضى شروط اتفاق نموذجي للبيع وإيجار البيع، تمتلك الشركة المشترية الأراضي والمباني التي كانت مملوكة للمؤسسة الصناعية وتقع عليها مراققتها الانتاجية، وذلك ضمن نطاق مع قيمتها السوقية الحرة. وبدلاً من أن تسلم المنشأة الصناعية المباني خالية من الحياة، فإنها تعقد إيجاراً طويل الأمد مع المشترية؛ وتستمر في تشغيلها، وتلعب قيمة إيجارية سوقية نظير استعمالها. وعادة ما يتضمن عقد الإيجار شروطاً للإيجار السنوي الذي يتم تعديله من وقت لآخر تخشياً مع الظروف الاقتصادية المتغيرة (مرة كل سبع سنوات على سبيل المثال).

ولهذا الاتفاق عدد من المزايا لكل من الطرفين: حيث تمتلك شركة التأمين على الحياة أو صندوق المعاش التقاعدي أصلاً يدور دخلاً ثابتاً لا يتأثر بالتضخم، وقد يتوقع أن تزداد قيمته على المدى الطويل. وهذا يتناسب مع الالتزامات الطويلة الأمد لهذه المؤسسات تجاه عملائها وسياساتهم الاستثمارية الداخلية التي تتطلب منهم تنوع محافظ أرباحهم المالية كيما تتضمن أسهماً عادية، وسندات أقراض وعقارات.

وأما من وجهة نظر الشريك الصناعي فإن الاتفاق تكون له قيمة تتمثل في إتاحة أموال سائلة كبيرة تكون في معظم البلدان امان معفاة من الضرائب، أو خاضعة للضريبة بوصفها أرباح رأس المال بمعدل أقل من المعدل المطبق على الأرباح الناتجة من التجارة العادية. وعلى سبيل المثال، ففي المملكة المتحدة، تفرض على أرباح رأس المال ضريبة بنسبة ٣٠ في المائة، على حين تبلغ نسبة ضريبة الشركات حالياً ٤٥ في المائة. ومن جهة أخرى فإن أقساط الإيجار معفاة

الدين طويل الأمد

الاقراض الطويل الأجل هو التعبير الذي يستخدم لوصف دين يجاوز أجل استحقاقه سبعة أعوام. وكثيراً ما تتخذ هذه الديون شكل سند دين، وهو عبارة عن شهادة تتحدد موعد استحقاق القرض، وعقب الفائدة السنوية، وأساليب السداد، وأحكام الضمان، الخ.

وتستغل الأنواع الرئيسية لسندات الدين التي يمكن بمقتضاها مؤسسة ما أن تحصل على دين طويل الأمد، فيما يلي:

(أ) سندات الدين غير المضمونة أو العادية

ولا تتوفر للمقرض في هذه الحالة أية ضمانات فيما عدا مقدرة الشركة على تحقيق الربح. ويلجأ إليه عندما تكون الحالة المالية للشركة سليمة للغاية، أو عندما لا يكون لدى الشركة أي ضمان تقدمه. وفي الحالة الأخيرة من الأرجح أن يطلب المقرض سعر فائدة عالية جداً.

(ب) سند الدين المضمون أو سند الدين نظير الرهن

وفيه يكون المقرض عمياً برهن واقع على بعض أو كل أصول المقرض. والأصول التي يقع عليها الرهن عادة أكثر من غيرها هي الأرض والمباني.

(ج) سند الدين القابل للتحويل

وبمقتضاه يكون للمقرض الحق في تحويل الدين إلى أسهم عادية في الشركة بأسعار محددة سلفاً في تاريخ محدد أو قبله. وهذه الطريقة يستطیع المقرض أن يشارك في ثروات الشركة. فإذا كانت أسهمها مدرجة بالبورصة وارتفعت أسعارها بسرعة، يجوز لحامل سند الدين أن يشتري أسهمها بأقل من قيمتها السوقية. وأما إذا لم تحقق الأرباح ازدهاراً ولم ترتفع قيمة أسهمها، فاستطاعة المقرض الاحتفاظ بقرضه واستلام مدفوعات الفائدة بالإضافة إلى تسديد الأصول في نهاية المطاف. ويصل هذه الديون يجوز حمايتها برهن وقد لا يجوز.

من الضريبة بنسبة ١٠٠ في المائة، وهذا معناه أنه عند سعر ضريبة مقداره ٥٠ في المائة، لا تعدو التكلفة الفعلية التي تتحملها الشركة نصف المبلغ المدفوع.

وبدلاً من أن تقوم شركة ما ببيع مبنى قائم، فإنها قد تبنى مبنى جديداً على أرض تمتلكها وتبيعه إلى مؤسسة استتارية، باعتبار ذلك جزءاً من مخطط إنجاز البيع. وتوجد هنا منفعة أخرى تعود على المنشأة الصناعية الطرف في التعاقد: إذ أنها تمتلك مبنى جديداً مجهزاً ليناسب مع احتياجاتها، بدون أي تكلفة رأسمالية من الناحية الفعلية، ولهذا ميزة ضريبية كبيرة، حيث يتطلب قانون الضرائب في معظم البلدان رجلة المباني، أي أنه لا يجوز أن تعامل تكلفتها بوصفها خصماً من الأرباح لأغراض الضرائب. وعادة ما يكون تخصص الاستهلاك السنوي لأغراض الضرائب منخفضاً — بين ثلاثة وسبعة في المائة، وهذا معناه أن إنشاء المبنى بالقياس عينا تقليلاً على الموارد الذاتية للشركة الصناعية. ويبيع المبنى إلى مؤسسة التمويل وإعادة استجاره، تستطيع الشركة الصناعية أن تسترد كل التكلفة مقابل إنجاز سنوي يكون قابلاً للخصم كلية من الضريبة.

كما أن اتفاقات البيع وإيجار البيع، التي بمقتضاها تجرد الشركة الصناعية نفسها من عقارات قيمة، تعد أيضاً ضماناً ضد أنشطة ومجدي الشركات من أصولها الذين يحضون عادة عن شركات تمتلك عقارات ذات قيمة أكبر من مجموع رأس مال الشركة، استناداً إلى أسعار الأسهم الحالية. وعندما يعثرون على شركة كهذه، يقدمون عرضاً جذاباً إلى حملة الأسهم لشراء كامل رأس المال السهمي، وعندما تتم لهم السيطرة على الشركة، يقومون بتصفيتها وبيع عقاراتها في السوق المفتوحة.

وتستغل مساويء البيع وإيجار البيع في:

- فقدان ثمن رأس المال بمرور الوقت، وهو ما يحدث عادة مع العقارات.
- فقدان إمكانية رهن الممتلكات بالنسبة إلى الاقراض في المستقبل، وذلك بسبب بيع الأصول الثابتة.
- الترام بإتفاق طويل الأمد، مستغل عن ثروات الشركة.

الشركة تحقيق أي إيرادات إضافية من الأموال المقرضة، فإن القرض يكون مجرد عبء، واستنزاف لأرباح التشغيل. وتتمثل إحدى مزايا الدين طويل الأمد في أنه لا يؤثر في السيطرة على الشركة؛ إذ لا يخضع للمقرضين التدخل في تسيير الأعمال ما دامت الفائدة وأصل الدين بسدادان وفق الجدول الزمني.

وبالنسبة لشركة تحقق أرباحاً، يكون الدين طويل الأجل مصدر تمويل رخيصاً نسبياً، نظراً لأن مدفوعات الفائدة تخضع من الأرباح الخاضعة للضريبة. وفي البلدان الصناعية تكون شركات التأمين على الحياة وصناديق المعاشات التقاعدية السابق ذكرها من بين المصادر الرئيسية للقروض طويلة الأجل، إذ أن لدى هذه المؤسسات موارد كبيرة يعهد إليها بها فترات طويلة.

أ) حجم الدين ؟

يعطوي البت في حجم الدين طويل الأجل الذي ستجمعه الشركة على المازنة بين تلك الجوانب من عملياتها المتعلقة بالخطر والدخل والسيطرة على الإدارة. بيد أنه يمكن تطبيق مبادئ توجيهية معينة لتحديد المستوى المناسب من الدين بالنسبة لأية منشأة معينة، على النحو التالي:

(أ) نسبة الدين إلى رأس المال السهمي

وهذه هي نسبة مقدار الدين طويل الأجل إلى حجم الملكية أو رأس المال السهمي، في المنشأة، وهي تعرف أيضاً باسم «نسبة المربعة»، التي تم تعريفها في الحاشية سابقاً.

(ب) عدد مرات تغطية الفائدة

وهذه تقيس هامش المكاسب المتاحة لأي مقروض محتمل. وعلى سبيل المثال إذا كانت:

المكاسب قبل دفعات الفائدة ١٠١٨٠ دولاراً

والفائدة ٢١١٥ دولاراً

(د) سند الدين زائداً للمشاركة في أسهم رأس المال

قد يشترى حامل سند الدين، في بعض الأحيان، أسهماً في شركة بتقييم خاص. فإذا توسعت الشركة للدرجة التي تمكنها من أن تطرح أسهمها للاكتتاب العام، فيجوز لحامل سند الدين عند ذلك بيع أسهمه ببيع. وهذا النوع من التمويل يستخدم أساساً بالنسبة للشركات الخاصة الصغيرة والمتوسطة ذات الآفاق الطيبة. ومصروف الأرباح هي الدائن المضاد لهذا النوع من السندات. وفي مقابل المخاطرة التي تتحملها فإنه يسبح لها بأن تشتري ما تصل نسبته إلى ٣٠ في المائة من مجموع رأس المال السهمي. كما يجوز لهذه المصارف أن تتسلسل بحق تعيين عضو أو أكثر من أعضاء مجلس الإدارة لتمثيل مصالحها في المجلس.

(هـ) سندات الدين متأخرة المرتبة

سند الدين متأخر المرتبة هو دين غير مضمون بقل أهمية عن كل الديون الأخرى، أي أنه يجب تسديد ديون الدائنين الآخرين بصورة كاملة قبل أن يحصل صاحب الدين متأخر المرتبة على أي شيء. ويكون لهذا النوع من الديون سعر فائدة أعلى من كل الديون الأخرى مرتبة، وغالباً ما يكون لصاحبه حق تمويل دينه إلى أسهم عادية. وهذه طريقة مفيدة للغاية من طرق التمويل، من حيث أنها لا تكون قيماً على الشركة في اللجوء إلى إصدار ديون أخرى لأنها ستكون أدنى منها مرتبة.

خصائص الديون طويلة الأجل

يتطلب تمويل الدين أن تخصص الشركة التزامات سنوية ثابتة لسداد الفائدة وسداد الأصل. ومن ثم، فإنه من المهم أن تستطيع الشركة أن تكسب، على الأقل، مبلغاً سنوياً مساوياً للنفود التي اقترضتها. فإذا أصدرت شركة قرضاً بمائة تسعة في المائة مثلاً، واستخدمت هذه النفود في عملياتها لتحقيق خمس عشرة في المائة، فإن الفائض يمثل ربحاً إضافياً للمالكين. بيد أنه إذا لم تستطع

إصدار قرض يمكن أن يؤثر تأثيراً مباشراً على نسبة الدين إلى رأس المال السهمي، فيمكنها أن تجمع جزءاً من المبلغ المطلوب في شكل أسهم امتياز، وهي الأسهم التي يعدها حملة السندات أحياناً مساهماً كأرباحاً من قبل. ووسيلة القبول هذه تقابل نسبة المراجعة، ولكنها لا تؤثر على السيطرة على الإدارة في المنشأة.

الأسهم العادية

تمثل الأسهم العادية رأس المال الذاتي أو رأس المال السهمي الذي يشتمل عليه حملة الأسهم، الذين هم مالكو المؤسسة. ومن المفيد دراسة أنواع رأس المال السهمي ووسائل زيادته والموائل التي يعنى النظر فيها قبل اتخاذ هذه الخطوة. ويمكن زيادة رأس المال السهمي (الأسهم العادية) بإصدار أسهم جديدة، وهذه يمكن أن تكون:

- مقابل نقد.
- جزئياً مقابل نقد وجزئياً برحلة الأرباح المحتجزة (أو ما يسمى بإصدار «حقوق»).
- برحلة الأرباح المحتجزة فقط (أو ما يسمى بإصدار «أسهم مجانية»).

الأرباح المحتجزة

يتخذ مدراء الشركات، في كل عام، قراراً بشأن كمية الأرباح الموزعة، إن وجدت، التي سيوصون بدفعها إلى حملة الأسهم العادية. غير أن غالبية الشركات لا توزع كل أرباحها، بل تحتجز جزءاً منها داخل الشركة في شكل احتياطات للاستثمار في تجهيزات ومصانع ومعدات أكثر عصريّة والتوسع.

وعندما يحجز المدراء الأرباح في المنشأة، يكونوا قد رأوا أن ذلك سيخدم الصالح الطويلة الأجل لحملة الأسهم على نحو أفضل مما إذا تم توزيع الربح بكامله.

ومرارا الأرباح المحتجزة كمصدر للمسئول هي كما يلي:

يكون عدد مرات تقطية الفائدة

أربع مرة

(ج) عدد مرات تقطية العيب

تسدد سندات الدين عادة على أقساط سنوية، وليس دفعة واحدة في نهاية الأجل. ويطلق على إجمالي الفائدة والدفوعات السنوية من أصل الدين اسم «العيب». والتقطية التي تعتبر كافية عادة هي اثنان، أي الحصول على مكاسب تساوي مثل العيب السنوي.

رأس المال السهمي: أسهم الامتياز والأسهم العادية والأرباح المحتجزة (عبر الموزعة)

أسهم الامتياز

لأسهم الامتياز حقوق تفضيلية في الأرباح الموزعة، وفي استرداد رأس المال في حالة التصفية، أي أن استحقاقها يجب الوفاء بها قبل استحقاقات حملة الأسهم العادية. وبينما تعد أسهم الامتياز جزءاً من رأس المال من وجهة نظر القرض، فإن حملة الأسهم العادية، الذين يتوفرون بالحصول على دفعات من الأرباح الموزعة، يعتبرون الأرباح الموزعة على أسهم الامتياز تكلفة ثابتة إلى حد كبير، مثلها مثل دفعات الفائدة. غير أن الأرباح الموزعة على أسهم الامتياز لا يمكن خصصتها من الأرباح الخاضعة للضرائب، وهي تعتبر إذا نظرنا إليها في هذا الضوء، نوعاً مرتفع التكلفة من الدين طويلة الأجل.

وعلى وجه العموم، لا تتأثر السيطرة على إدارة المنشأة بإصدار أسهم الامتياز، لأن هذه الأسهم لا تحمل حقوقاً في التصويت إلا عندما تتخذ الأرباح الموزعة على أسهم الامتياز صورة متأخرات، وفي هذه الحالة يمكن لحملة أسهم الامتياز أن يحدوا من حرية الإدارة في التصرف.

ويمكن لأسهم الامتياز أن تكون وسيلة مفيدة لتوسيع قاعدة رأس المال السهمي للمنشأة دون إضعاف السيطرة على الإدارة. فإذا كانت الإدارة تنظر في

يسهل على الشركة الحصول على المزيد من التمويل عن طريق الديون؛
— لا تفرض أموال رأس المال السهمي أي التزام مالي على الشركة من حيث دفعات الفائدة أو سداد الأصل.

وتستطيع أن ترى أنه يجب عند البت في إصدار أسهم جديدة للوزارة بين عدد من العوامل. وتحويل شركات كثيرة: نقادي إصدار أسهم جديدة إلى أن تستند كل المصادر الأخرى. وقد يكون هذا القرار خاطئاً من حيث أنه قد يعطل نمو الشركة عن طريق زيادة تكلفة استغلال المصادر الأخرى، وعلى سبيل المثال فإن القرض الذي يدرس اقتراباً قد يفرض أسعاراً فائدة أعلى إذا رأى أن هناك قصوراً في رحمة الشركة.

٤- آليات التمويل الإسلامية

يعمل الآن في العديد من البلدان الإسلامية وغير الإسلامية عدد كبير من المصارف وشركات التضامن (التأمين) وشركات الاستثمار الإسلامية على أساس مبدأ التمويل دون فائدة والمشاركة العادلة في المخاطر. ويمكن تلخيص بعض أنواع التمويل المتوفرة من مؤسسات التمويل الإسلامية هذه كما يلي:

المضاربة (المشاركة في التمويل)

توفر مؤسسات التمويل الإسلامية، بموجب شروط المضاربة، كل الأموال اللازمة، ويوفر العميل المهارات الادارية اللازمة لمشروع معين. وتحصل مؤسسات التمويل الإسلامية مقابل ذلك على نسبة مئوية من تدفق عوائد الإيرادات، ناتج عن المشروع. ولا تحصل مؤسسات التمويل الإسلامية على الالتزام غير المشروط من العميل بإعادة المبلغ الأصلي المستثمر مع ربح مضمون، ولكنه ترصد استخدام الأموال عن كتب. وتحصل مؤسسات التمويل الإسلامية للمضار كاملة، ويقفد العميل قيمة عمله.

المشاركة (المشاركة في التمويل على قدم المساواة)

المشاركة نطاق المضاربة فيما عدا أن العميل يشترك مع مؤسسات التمويل

١- لا تضعف السيطرة على إدارة المؤسسة بإدخال حملة أسهم إضافيين.

٢- لا تفرض الأرباح المحجزة، لكونها رأسلاً سهماً، التزاماً مالياً على الشركة، ولكنها بالرغم من ذلك تزيد الأموال الموجودة تحت تصرفها.

٣- تتوفر الأموال دون نفقة إصدار جديد للأسهم.

وعيوب الأرباح المحجزة هي كما يلي:

قد لا تكون الأرباح المحجزة هي الاستخدام الأكثر كفاءة لهذه الموارد؛ فإذا كانت الشركة تحقق عائدات مرتفعة فقد يكون الأكثر مقبولية استخدام التمويل عن طريق الديون. وعلاوة على ذلك فإذا احتجرت الشركة جميع أرباحها بدلاً من دفع جزء منها كأرباح موزعة فقد يفرض ذلك حملة الأسهم بتبع أسهمهم، مع ما ينتج عن ذلك من انخفاض في سعر السهم، جاعلاً الشركة هدفاً مغرياً لخارجيات الاستيلاء.

إصدار أسهم جديدة

من أهم القرارات المالية التي تتخذها الادارة ما إذا كانت ستصدر أسهماً جديدة في رأس المال مقابل نقد. والقرار مهم لسببين هما:

— إن الأسهم الجديدة تحمل حقوقاً في التصويت وقد تؤثر على السيطرة على إدارة الشركة.

— إن أسهم رأس المال غير قابلة للاسترداد إلا في ظروف خاصة، وهي بالتالي تشارك في كل الأرباح الموزعة المقبلة للشركة.

غير أن إصدارات أسهم رأس المال توفر أيضاً، بوصفها مصدراً للأموال الجديدة، مزايا قد تعادل أي إضعاف للسيطرة على الادارة أو انخفاض في الأرباح الموزعة. وهذه المزايا هي كما يلي:

— إن نسبة الدين إلى رأس المال السهمي، أو نسبة المراجعة، تنخفض مما

الإجارة والاقتناء (تحويل عقد البيع الإيجاري)

هذا النوع هو اتفاق تأجير مقرن بالتزام من العميل بأن يشتري السلع المتأجرة. ويقعد الإجارة والاقتناء يطابق للحد كبير عقد الإجارة فيما عدا ما يلي:

— السعر الإلزامي للشراء، الذي يساوي التكلفة التي تحملها مؤسسة التحويل الإسلامية للحصول على السلع.

— يحسب التزام العميل بالأجرة الدورية بحيث يوفر لمؤسسة التحويل الإسلامية عائداً معقولاً على المبلغ الذي استثمرته للحصول على السلع بصرف النظر عن استهلاك هذه السلع.

— يطلب من العميل أن يودع المبلغ على فترات محددة في حساب استثمار محدد، لضمان التزامه بشراء السلع، مع ترك أرباح مثل هذا الحساب أو خسائره لصالح العميل.

القروض التجارية

تستطيع مؤسسات التحويل الإسلامية كذلك توفير قروض بلا فوائد لتحويل مشاريع موجهة نحو التنمية ومستصوبة اجتماعياً. ويمكن أيضاً الجمع بين مثل هذه القروض وأي من أنواع التحويل سالفة الذكر بقصد الحد من المخاطرة التي تحملها مؤسسة التحويل الإسلامية أو بغية تحسين فرص نجاح المشروع.

٢- التحويل المحلي والتحويل الخارجي

تمة طريقة أخرى لتصنيف مصادر التمويل، وهي التمييز بين التحويل المحلي والتحويل الخارجي. ويمكن توفير بعض أنواع القروض التي ذكرناها حتى الآن من مصادر محلية أو أجنبية. ورغم أنه قد خصص قدر كبير من العمل التحليلي لتعبئة الموارد المالية المحلية ولتحقيق نجاح الآليات الجديدة والمتكورة التي ترمى إلى زيادة تعبئة هذه المصادر، فإن هذه الدراسة لن تتناول ذلك الموضوع.

وقد يأتي التحويل الخارجي من مصادر خاصة أو عامة، وقد يكون استثماراً

الإسلامية في توفير رأس المال، بالإضافة إلى أنه يوفر الإدارة وغيرها من الخدمات. ولذلك فإن العميل يحصل مقابل رأس المال هذا على نسبة مئوية محددة من المشاركة في نفس الإيرادات القابلة للتوزيع التي تأمل مؤسسات التحويل الإسلامية أن تسترد بها استثمارها زلدا الأرباح. ويرصد دخل ومصروفات المشروع عن طريق حساب في مؤسسة التحويل الإسلامية يخضع للمراقبة يدوياً الشريكان معاً. وقد تشترك مؤسسة التحويل الإسلامية في إدارة المشاركة كذلك في الحالات التي ستقام فيها مشاة جديدة. وبشرك كل من العميل ومؤسسة التحويل الإسلامية في عناصر الاستثمار الرأسمالي وعائلاته.

المراجعة (تحويل إعادة بيع السلع)

هذا النوع من التحويل يناسب تحويل الاحتياجات من رأس المال التدوّل. ويوسع العميل التجاري أو الصناعي، باستخدام المراجعة، قضاء السلع الرأسمالية أو المواد الخام، ويقوم مؤسسة التحويل الإسلامية بشراء السلع من طرف ثالث بناء على طلب عميلها، وتعيد بيع السلع للعميل على أساس شروط الدفع المؤجل بسعر أعلى، وتلتقى الالتزام غير الشروط من العميل بأن يدفع هذا السعر الأعلى في تاريخ مقرر أو تاريخ مقبل.

الإجارة (تحويل عقد الإيجار)

يجوز للعميل الذي يرغب في الحصول على الحق في استخدام معدات رأسمالية أن يطلب من مؤسسة تحويل إسلامية أن تشتري هذه المعدات، ويملك نفسه بأن يستأجر هذه المعدات من المؤسسة عند حصولها عليها. وفي عقد الإيجار، يرجع العميل إلى المورد الأصلي فقط للحصول على ضمانات تتعلق بتعبئة البضائع المتأجرة. ويستند تحويل عقد الإيجار على الوضع المالي وإسقاطات التدفقات النقدية للعميل فيما يتعلق بالاستفادة من السلع التي سيتم الحصول عليها. ويحصل العميل كل الحيازات المتعلقة بالسلع عندما يتولى حيازتها بموجب عقد الإيجار. وعليه فإن التزامات العميل فيما يتعلق بدفعات الأجرة الدورية تشكل التزامات ثابتة لمدة عقد الإيجار.

الصدور، والوساطة المالية (سوق النقد الأجنبي)، والمهمات الأجنبية الشائعة وصدقة الأطراف الموردة للتسويق والتخاطر القطرية.

مشاريع التهربات التصديرية

تستورد غالبية البلدان النامية معدات الإنتاج من البلدان المتقدمة صاعياً، وتشجع صادراتها من معدات الإنتاج، تطلق غالبية هذه البلدان الأخيرة نظاماً لتحويل التهربات التصديرية، مما يساعد المشتري على تحويل مشتريته، وكثيراً ما يكون ذلك بتكلفة منخفضة كثيراً.

وتتضمن تسهيلات اعتمادات التصدير التأمين على التهربات التصديرية وتحويل الصادرات، فتقدم عقود التأمين على التهربات التصديرية إلى المصدرين لتغطية المخاطر الناجمة عن إعصار المشتري، أو رفض الدين من جانب إحدى الحكومات أو قيامها بترغ الملكية، وتوريد الرقابة على الصرف. وعادة ما تقدم الدولة أو هيئات ترعاها الحكومات عقود التأمين هذه.

وتقوم الصادرات خدمة يؤديها عادة النظام المصرفي الخاص و/أو أجهزة ترعاها الحكومة، وقد يتخذ عدداً من الأشكال المختلفة، بما في ذلك التهربات الموزعة، حيث تقدم التمويل إلى المصدر، والتهربات المشتري، حيث تعطى المساعدة مباشرة للمستورد لتكثيفه من السداد للمصدر.

وقد انتشر مؤخراً استخدام إجراء المقسم (Forfeiting)، وهو حسم الأوراق المستخدمة لتحويل التجارة الدولية في السلع الإنتاجية (مثل السفائح) والمركبان الرئيسيان فلما النشاط هما ترويج ولندن.

ولكنك بإيجاز بعض النظم المطبقة في البلدان المتقدمة صناعياً. في المملكة المتحدة تقدم إدارة ضمان الائتمانات التصديرية ECGD تأميناً ثانياً وتحويلاً للتصدير وكذلك تأميناً على الاستثمارات الخارجية المباشرة التي تقدم بها الشركات البريطانية ضد أخطار نزاع الملكية أو الحاسر بسبب الحروب أو قيود تحويل النقد الأجنبي. ويقاد أيضاً أن إدارة ضمان الائتمانات التصديرية تقدم

مباشراً أو استثمار حافظة أوراق مالية. وتتضمن تدفقات رأسمال المحافظ الخارجية قروضاً حكومية، وقروضاً من وكالات دولية، وشراء سندات وقروضاً قصيرة الأجل، مثل القروض المصرفية والتأمينات للتصدير. وقد تنشأ مثل هذه التدفقات من معاملات تتم مباشرة بين المقترضين والمقرضين في الخارج، أو مع منظمات أخرى تعمل كوسطاء. وهناك عدة فوارق حاملة بين استثمار المحافظة هذا وبين الاستثمار المباشر من جانب شركة في شركة أخرى.

أولاً، يعني استثمار المحافظة في صكوك التهربات ثانياً بسداد الفائدة وأصل الدين، على حين يعني الاستثمار المباشر التزاماً مرناً بالسداد موجهاً نحو نجاح الاستثمار. وثانياً، تتجه تدفقات المحافظة إلى أن تكون ذات طابع أكثر عمومية من الاستثمار المباشر الذي يعمل إلى أن يكون موجهاً نحو صناعة محددة. وثالثاً، لا يؤثر استثمار المحافظة تأثيراً مباشراً على الملكية والإدارة غير المقيمتين، ويكون ذلك في كثير من الحالات في إطار مؤسسة كبيرة متعددة الجنسيات. ورابعاً، يعني استثمار المحافظة عادة تحويلاً لرأس المال فقط، على حين يتضمن الاستثمار المباشر عادة نقل مجموعة من العوامل المعاونة أيضاً، مثل التكنولوجيا، والأداة وخلاف ذلك، وليس نقل رأس المال فقط.

وتتضمن مختلف أشكال تحويل الاستثمار الخارجي المباشر في البلدان النامية ما يلي: المشاركة في رأس المال السهمي، وقروضاً للمشاريع، ونقلاً للمعدات. وهناك أشكال خاصة من تحويل الاستثمار الخارجي المباشر تتضمن ترتيبات لإعانة الشراء^(١) والائجار. وينتج الاستثمار الخارجي المباشر إلى الإقتصاد عن الفروع المملوكة ملكية تامة صوب المشاريع المشتركة مع المشاركة بنصيب الأقلية، ومنح التراخيص، وتقوم الإدارة والتسويق. وتلعب قوانين ولوائح الاستثمار في البلدان النامية دوراً هامياً في اجتذاب الاستثمار الخارجي المباشر. وكذلك اكتسب الشركاء الخارجيون المحصولون مزيداً من القدرة بالتخاطر.

وقدما يتعلق بالتحويل الخارجي، ستعالج هذه الدراسة مشاريع التهربات

(١) تشمل ترتيبات إعانة الشراء تمويل وحدة التصنيع أو مع تزويج (المراد العلمية) ونقل معدات إنتاج أو نقل لينة التصنيع من الوحدة التي تم تمويلها أو تزويجها للتصنيع.

تسييلات التاجية محملة بالمصارف اقليمية في البلدان النامية لاعادة اقتراضها بكميات صغيرة لضعاف مستوردي السلع اليطيانية.

وفي ألمانيا تتولى المؤسسة الألمانية تقديم التأمين الائتماني للصادرات :

— هيرمس هيرمس Kreditversicherung A.G.

— تريواربايت Treuarbeit.

وتعمل المؤسسة كمجموعة، ولكن هيرمس تأخذ الدور القيادي في تأمين الائتمان التصديري. وتأخذ تريواربايت (Treuarbeit) هذا الدور في تقديم ضمانات الاستشارات الخارجية. وتقوم المصارف التجارية بتسييل الصادرات (في حدود عام واحد)، كما تقوم مؤسسة آكا، Kreditanstalt) KW ومؤسسة (Ausfuhrkredit) ومؤسسة (Kreditanstalt) KW (für Wiederaufbau) بتسييل الائتمانات التصديرية المتوسطة والطويلة الأمد.

وفي فرنسا، تتولى الشركة، كوفانس، (Compagnie française) Coface تقديم ضمانات ضد الأخطار التجارية والسياسية المتعلقة بالتجارث الموردة أو المشتري. وتقوم مؤسسة «اينا» (INA) إيطاليا، ومجلس الائتمان التصديري الدانمركي (Danish Export Credit Council) في الدانمرك، ومكتب دوكروز الوطني (Office Nationale du Ducroire)، ومؤسسة «كريدت اكسپورت» (Credit export) وغيرها في بلجيكا، والوكالة السويسرية لضمان أخطار الصادرات (Agency for Swiss Export Risk Guarantees) وبنك التصدير والاشتراء (Exoirt-import Bank) وشركة تمويل الصادرات (PEFCO) في الولايات المتحدة. بتقديم التتانات المالية.

الوسطاء الماليون

يتجوم عادة بدور الوساطة المالية رجال المصارف أو السماسرة الذين يعملون في إحدى الأسواق الدولية، مثل سوق الدولار الأوربي. والعملائ

الأوروبية هي عملائ قابلة للتحويل، مثل دولار الولايات المتحدة، والمارك الألماني، والفرنك الفرنسي — التي يحتفظ بها في المصارف أشخاص لا يقيمون في البلد الذي تتداول فيه العملة. وجزت العادة على أن تسود هذه السوق المعاملات التي تتم بدولارات الولايات المتحدة.

وتتروح آجال القروض بالعملائ الأوروبية عادة بين الأجل القصير والوسط لمدة تتراوح بين ثلاثة أشهر وخمسة أعوام. أما بالنسبة للأقراض لأجل أطول يصل إلى خمسة عشر عاماً، فستطع الحكومات والشركات الكبيرة إصدار سندات أوروبية تتابع وتشتري في السوق بنفس الطريقة التي يتم بها الاتجار بالسندات في أي سوق وطنية لرأس المال. وتتابع السندات الأوروبية عادة في أكثر من بلد في آن واحد من خلال نقابة أو حلقة دولية من مصارف الاستثمار التي تكتسب في الإصدار. والجدائية الرئيسية للاقتراض من سوق الدولار الأوربي هي الجمع الكبير للأموال — إذ تدفع جميع القوائد على القروض بالعملائ الأوروبية معفاة من الضرائب. وتوجه أسعار الفائدة إلى أن تكون أدنى من أسعار الفائدة في الأسواق الوطنية.

أما العيب الرئيسي فهو أنه يتعين سداد القروض بالعملة التي تم الاقتراض بها، مما يعرض المقرض لتخاطر تقلبات أسعار الصرف. وبعد عام ١٩٧٤، بدأت البلدان المصدرة للثيول في استئثار قوائضها من الدولارات ومن العملات الأخرى في سوق الدولار الأوربي، مما ترتب عليه نمو حجم هذه السوق بشكل مذهل. وتجر الإشارة في هذا الصدد إلى أن تدفق رأس المال التجاري داخل المنطقة العربية ما زال محدوداً، ويتبين ذلك من الحجم الكبير والتزايد للاقتراض من جانب مصالح عربية (الحكومات والمؤسسات الخاصة) مع استخدام الأسواق المالية الدولية بدلاً من الاتصالات العربية المباشرة بين أصحاب الأموال الفاتضة في المنطقة والمقرضين في المنطقة.

(١) تزد في منشور خاص مؤسسة «الند الأوربي» بنوك والأخطار النظرية كتيبة نفسها، وتحديد مداها وتاليها كافة للتفصيلات المتعلقة بإنشاء نظام لتقييم الخطر نظرية.

- ١- تحديد صلاحيات الوكيل ومنطقة عمله وحدود الأعمال التي يقوم بها .
- ٢- السعي لتنشيط أعمال التأمين والتوعية التأمينية للمواطنين وممارسة العمل في مكتب مناسب
- ٣- التقيد بتعليمات الشركة الصادرة بشأن الصعوبات وكيفية تنظيم عقود التأمين .
- ٤- مسك دفاتر تجارية وحسابات خاصة بأعمال التأمين وفق القوانين والأنظمة النافذة .
- ٥- التعامل مع متسجلي التأمين المسجلين في وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية وسلك سجل خاص مع موافاة الشركة بصورة عن الانقاقات المقدومة معهم وما يطرأ عليها من تعديلات .
- ٦- تسديد المبالغ المستحقة للشركة في المواعيد المتفق عليها .
- ٧- الحرص على سمعة الشركة وكرامتها .
- ٨- الانتفاع عن تعاطي أي نشاط في التأمين في حال توقيفه عن العمل أو شطب وكالته .
- ٩- قبول نسب المعاملات الموحدة التي تحددها وتعدها الشركة وفق أوضاع سوق التأمين .
- ١٠- تقديم الضمانات المالية التي تحددها الشركة نوعها ومقدارها .

حدود صلاحيات الوكيل :

حدد عقد اتفاق الوكالة بين المؤسسة العامة السورية للتأمين والتأمين صلاحيات الوكيل بالأمر التالية:

- السعي لدى الزبائن لترويج وتنشيط التأمين وتعريف المواطنين بشروط العقود والأسعار وذلك إما بصورة مباشرة أو بواسطة متسجين .

- تنظيم طلبات التأمين وتوقيعها من طالبي التأمين ومن ثم تنظيم مشاريع العقود استناداً الى تعليمات المؤسسة وتوافقها وتوقيع هذه المشاريع من المتعاقدين بالذات وعلى مسؤولية الوكيل .

وكلاء التأمين في القطر العربي السوري إنظم والأسس ..

على شفا عمري
مدير الرقابة الداخلية
المؤسسة العامة السورية للتأمين

يحدد وينظم أعمال وكالة التأمين في القطر العربي السوري قانون هيئات التأمين رقم / ٣٨٩ / لعام ١٩٥٩ . واللائحة التنفيذية رقم / ٥٠٥ / لعام ١٩٦٤ والقرار الوزاري رقم / ٣٨٩ / لعام ١٩٦٧ .

عرف قانون هيئات التأمين الوكيل بأنه « كل من يتوسط في عقد عمليات تأمين لحساب هيئات مسجلة وذلك نظير مرتب أو مكافأة أو عمولة... » .

أما القرار الوزاري فقد عرف الوكيل بأنه « كل من يتوسط في عقد عمليات باسم شركة الضمان السورية » ولحسابها » .

وهنا فقد حدد القرار الوزاري بصورة صريحة اسم هيئة التأمين دون أن يشير الى شيء آخر .

حقوق والتزامات الوكيل :

أشار القرار الوزاري رقم / ٣٨٩ / لعام ١٩٦٧ الى بعض الحقوق والتزامات الأساسية التي تقع على عاتق وكيل التأمين وترك أمر تحديدها بشكل أوسع لشركة الضمان السورية وذلك من خلال عقد اتفاق بينها وبين الوكيل . ومن هذه الحقوق والتزامات التي أشار اليها القرار :

(١) تم تسمية شركة الضمان السورية باسم المؤسسة العامة السورية للتأمين بموجب المرسوم رقم / ١٢٥٠ / تاريخ ١٤ / ٨ / ١٩٧٧ .

— استكمال إجراءات توقيع العقود من المؤسسة ولا تعتبر العقود نافذة للمقبول ما لم توقع من المؤسسة أو من مفوض عنها.

أما أهم ما جاء في واجبات الوكيل فهو:

— الحرص على صحة المؤسسة وكرامتها فلا يأتي بعمل أو تصرف شفهياً أو خطياً يمس ويهيء اليها...
— وقد أعطى عقد الاتفاق الحق للمؤسسة بأن تتدب في أي وقت مندوباً لتفتيش على أعمال الوكيل والكشف على سجلاته...
— كما أعطاهما الحق في إلغاء هذا العقد في حال مخالفته من قبل الوكيل...
هذا وإن وكيل التأمين لا يعتبر بأي شكل من الأشكال موظفاً أو مستخدماً لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين وبناء على ذلك فإن جميع النفقات التي يتكبها قيامه بالعمل على الوجه الأكمل من أجور مكاتب ورواتب موظفين وكذلك الضرائب والرسوم وغيرها إنما تقع عليه والمادة العاشرة من عقد اتفاق الوكالة.

تفلاق التأمين:

تقتصر العمليات التأمينية التي يقوم بها الوكلاء بشكل عام على التأمينات الاختيارية.. كالتأمين على الحياة والتأمين على المركبات، وتأمين الحريق والسرقة... والمسؤولية المدنية وتأمين النقل وغيرها... ولا يخفى للوكلاء التوسط مع شركة الضمان السورية بعقد عمليات التأمين التي توجب اجراءها القوانين والأنظمة السفةة والفقرة ١ من المادة الثامنة من القرار الوزاري رقم ٢٣٩ / ٥٧ عدلت هذه الفقرة بموجب القرار رقم ٢٢٤ / ٧١ وأصبحت كما يلي:

« لا يجوز لوكلاء التأمين التوسط في عمليات التأمين التي تعود الى الإدارات ومؤسسات القطاع العام والتي يدفع بدل التأمين عنها من قبلها مباشرة، ويجوز هذا التعديل سمح لوكلاء التأمين إنتاج عقود التأمين العالدة الى القطاع الخاص ولو كانت تدخل في نطاق التأمين الإلزامي كالتأمين على المسؤولية

المدنية ضد الأضرار الجسدية الناشئة عن استخدام المركبات الآلية» والتأمين على أخطار نقل البضائع المصدرة والمستوردة..

تأمينات الحياة:

ينظم أعمال الوكلاء بالنسبة لتأمينات الحياة على أسس مختلفة عن التأمينات العامة وذلك من خلال عقد اتفاق منفصل. وقد أعطى هذا العقد الحق للوكيل في ممارسة عمله في كافة محافظات القطر العربي السوري دون التقيد بالحدود الإدارية للمحافظة التي يعمل فيها... على عكس ما جاء في اتفاق الوكالة لتأمينات العامة والتي حددت فيها منطقة عمل الوكيل والتي هي بالنسبة ليست حصرية حيث يحق للمؤسسة العامة السورية للتأمين أن تعهد الى غيره بوكالة مماثلة في نفس المحافظة...

وكما قلنا فان عقد اتفاق الوكالة الخاص بتأمينات الحياة قد بني على بعض الأسس الخاصة ومنها:

- حصر قبول التأمين أو رفضه وتثبيت الأسعار وإصدار المستندات التأمينية ونسوية التعويضات للمؤسسة فقط.
- حصر عمل الوكيل في البحث عن طلبات التأمين على الحياة بكافة أنواعه وتقديمها للمؤسسة على أساس الشروط الموضوعة من قبلها وحماية أقساطها كلما كلف بذلك.
- عدم أحقية الوكيل في نشر اي اعلان أو ارسال اي اشعار أو اجراء اي تعديل أو تغيير في الوثائق والمستندات.
- عدم أحقية الوكيل لأي سبب كان مع اية مهلة لدفع الاقساط المستحقة وإن لا يسظم أية أقساط بعد انتهاء المدة المحددة.

كما حددت بعض الالتزامات والواجبات التي تقع على عاتق الوكيل ومنها:

- ١- على الوكيل أن يقدم كافة المعلومات المفيدة لديه عن طلب التأمين

(٢) يوافق من إنتاج عقود التأمين الإلزامي على المركبات من قبل الوكلاء منذ تاريخ ١٠ / ٧٧٤ / ١٩٧٤.

تأمين المقاولين وتركيب الآلات

٧٠٪ عن العقود التي تزيد

بدلاؤها عن ٢٠٠٠٠٠ ل.د. من

١٠٪ عن العقود التي لا تزيد

بدلاؤها عن ٢٠٠٠٠٠ ل.د. من

وقد كانت نسب العمولات منذ عام ٩٦٧ كما يلي:

٣٠٪

١٥٪

١٧٫٥٪ عدلت في عام ٩٧١

وأصبحت ٢٠٪

٢٥٪

٣٠٪

١٠٪

تأمين المقاولين وتركيب الآلات

أما نسب تحديد عمولات المخاطر الأخرى فقد ترك لكل عملية على

حده... كما استبدلت عمولة الحريق المقطوعة بعمولة متدرجة وعلى الشكل التالي:

٢٠٪ إذا كان رقم أعمال الوكيل في هذا الفرع وحده لا يتجاوز ٢٥ ألف ل.د. من

٢١٪ إذا كان رقم أعمال الوكيل في هذا الفرع وحده يتجاوز ٢٥ ألف ل.د. من

٢٢٪ إذا كان رقم أعمال الوكيل في هذا الفرع وحده يتجاوز ٣٠ ألف ل.د. من

٢٣٪ إذا كان رقم أعمال الوكيل في هذا الفرع وحده يتجاوز ٣٥ ألف ل.د. من

٢٤٪ إذا كان رقم أعمال الوكيل في هذا الفرع وحده يتجاوز ٤٠ ألف ل.د. من

٢٥٪ إذا كان رقم أعمال الوكيل في هذا الفرع وحده يتجاوز ٤٥ ألف ل.د. من

سواء

سواء

صحيحة وكاملة وعليه ان يختار الاشخاص الذين يدل مظهرهم على تفهمهم
بصحة وجهة طيبة.

٢- على الوكيل التأكد من شخصية طالب التأمين عند اعداد طلب التأمين
وذلك باطلاعه على أي مستند رسمي يثبت شخصية طالب التأمين.

٣- يحظر على الوكيل الاشتغال بالتأمين على الحياة لصالح شركة تأمين أخرى
بصورة مباشرة أو غير مباشرة بالتعاون مع متجنون يعملون لصالح هيئات

تأمين أخرى وذلك تحت طائلة الغاء الوثيقة.

٤- لا يحق للوكيل التنازل عن اية نسبة من العمولات للمتعاقد.

العمولات:

يستحق وكلاء التأمين لقاء توسطهم في عقد عمليات التأمين عمولات

تختلف باختلاف الفرع التأميني... وقد عدلت نسب العمولات من فترة لأخرى
وفقا للسياسة التأمينية العامة واستنادا الى المادة الثالثة عشر من القرار رقم ٢٨٩/

٢٧ والتي تتضمن:

وتحدد عمولات الوكلاء والتسجين والموظفين وتختلف جهات القطاع العام
في الجمهورية العربية السورية وفقا لجدول مرفق ويمكن لشركة الضمان السورية

تعديل هذا الجدول بقرار من مجلس ادارتها...:

ونسب العمولات المعمول بها حاليا وسنجد عام ٩٨٢ كما يلي:

٣٠٪ تأمين شخصي ومسؤولية مدنية

١٥٪ السيارات (مسؤولية مدنية - جميع الاختيار)

٨٪ النقل

٢٠٪ الحريق (عدا محطات الخرفوات)

٢٥٪ السرقه واساءة الثياب

١٠٪ محطات توزيع الخرفوات

فصل عام ٩٦٧ وحتى عام ٩٧١ كانت العمولة وفق ما يلي:

المنافع التي تحصل عليها	١	٢	٣	٤	٥
حتى نصف مليون ل. من	١	١	١	١	١
من نصف مليون وحتى مليون	١	١	١	١	١
من مليون وحتى مليون ونصف	١	١	١	١	١
من مليون ونصف وحتى مليونين	١	١	١	١	١
ما بعد مليونين	١	١	١	١	١

في عام ٩٧١ أصبحت العمولة كما يلي ودون تحديد للمنافع التي تحصل عليها.

- عن السنة الأولى ٧٠٪
- عن السنة الثانية ١٠٪
- عن السنة الثالثة ٥٪

في عام ٩٨٣ تم تعديل نسب العمولة المذكورة وأصبحت:

- عن السنة الأولى ٦٠٪
- عن السنة الثانية ١٥٪
- عن السنة الثالثة ١٠٪

ثانياً - عمولة المنافع الإضافية كافة أنواع العجز:

عن السنة الأولى فقط ٢٠٪

ثالثاً - التأمين المؤقت ٣٠٪ من القسط السوي

رابعاً - العمولات الأخرى:

التأمين الجماعي: ١٥٪

تأمين المعاش التقاعدي: ٢٠٪ السنة الأولى، ٥٪ السنة الثانية

تأمين المسافر: ٢٥٪

مع ملاحظة انه قبل عام ٩٨٢ كانت تعطى نسبة ٢٨٪ للوكيل الذي يتجاوز رقم أعماله ٤٠ ألف ل. من ويقل عن ٤٥ ألف ل. من سنويا، ونسبة ٣٠٪ اذا تجاوز رقم الأعمال ٤٥ ألف ل. من سنويا.

هذا ويستكون العمولة المتداخلة لفرع تأمين الحريق في مطلع عام ١٩٨٦ وفق ما يلي وذلك في الوقت الذي سطر فيه عقد تأمين حماية الأسيوف.

٢٢٪ اذا كان رقم أعمال الوكيل من ٣٠ ألف ل. من وحتى ٤٠ ألف ل. من

٢٣٪ اذا كان رقم أعمال الوكيل يتجاوز ٤٠ ألف ل. من وحتى ٥٠ ألف ل. من

٢٤٪ اذا كان رقم أعمال الوكيل يتجاوز ٥٠ ألف ل. من وحتى ٦٠ ألف ل. من

٢٥٪ اذا كان رقم أعمال الوكيل يتجاوز ٦٠ ألف ل. من وحتى ٧٠ ألف ل. من

٢٦٪ اذا كان رقم أعمال الوكيل يتجاوز ٧٠ ألف ل. من وما فوق

ويوقف منح هذه العمولة اذا حقق الوكيل ٧٥٠٠ / ل. من كحد أدنى في ثلاث تأمين حماية الأسيوف.

علما بأن عمولة تأمين حماية الأسيوف ستكون ١٥٪.

عمولات تأمينات الحياة :

أما بالنسبة لعمولات تأمينات الحياة فتختلف اختلافا جديدا بمضمونها وأسسها عن عمولة التأمينات العامة وتخص هذه العمولة وفقا للقسط المسدد ويتحدد بالقسط لأغراض دفع العمولة أنه القسط السنوي أو أجزاءه بعد خصم المنافع الإضافية بسبب النقص الصحي أو الزيادة في أخطار المهنة أو تخفيض التغطية وابتداء عمليات أخرى على أن لا يزيد القسط السنوي المذكور عن ٦٪ من مبلغ التأمين.

أولاً - العمولات الأساسية:

جرى على هذه العمولة عدة تعديلات منذ عام ٩٦٧ وحتى عام ٩٨٣،

خامساً - العمولة الاضافية:

يحظى الوكيل عمولة اضافية قدرها ١٠٪ عن صافي انتاج الوكالة للسنة التقويمية شريطة ان لا يقل صافي الانتاج عن مليون ليرة سورية وان لا تتعدى نسبة مبالغ تأمين الوثائق التي تعتبر غير سارية المفعول عن ٢٥٪ من انتاج السنة التقويمية.

هذا ويسترد المؤسسة من الوكيل نسبة ٢٠٪ من مجموع العمولات التي حصل عليها من العقود التي تلتقي خلال سنتين من اصدارها.

والمقابل فقد حددت بعض الشروط لاشتقاق الوكيل لعمولة تأمينات الحياة:

- فلا يستحق الوكيل أية عمولة من الوثائق التي كانت من اتجاها ثم العتبت وقامت جهة اخرى باعادة سريانها.

- ولا تحسب اية عمولة على وثائق التأمين المصدرة للمؤمن على حياتهم القدامى اذا كانوا قد ألفوا تأميناً عقده مع المؤسسة من قبل أو حققوه خلال السنة أشهر السابقة للمعد الجديد أو السنة أشهر اللاحقة الا اذا كان القسط المسري للوثيقة الجديدة اكبر من القسط السوري للوثيقة القديمة.

- ولا يستحق الوكيل العمولة الا بعد استلام المؤسسة للأقساط التي تترتب عليها هذه العمولة وفي حالة دفع الأقساط على نحو مجزأ فان العمولة تسدد ايضا وفقا لتلك التجزئة الا اذا رمت المؤسسة للمؤمن له مبلغاً سلمته بصفة أقساط فعلي الوكيل ان يعيد من حسابة للمؤسسة العمولة المتأخرة لهذا المبلغ التي يكون قد تسلمها من قبل.

ولا بد من الاشارة بأن قانون هيات التأمين قد حظرت على وكلاء التأمين منح اي تخفيض سواء على بدل التأمين أو على العمولات المخصصة لهم.

خاتمة:

ينبغي أن أشير الى اتحاد وكلاء التأمين كمنطلق تنظيمي وقانوني... فقد جاء في قانون هيات التأمين رقم ١٩٥ / لعام ١٩٥٩ واللائحة التنفيذية الصادرة عنه

بالقرار رقم ٥٠٥ لعام ١٩٦٩ الى وجوب انشاء اتحاد واحد لوكلاء التأمين يسمى واتحاد وكلاء التأمين في سورية وذلك للاتفاق على تنظيم عملهم ورفع مستواه بينهم وتسيب التعاون واحترام تعهدات التأمين والقيام بجمع وتحليل المعلومات عن العمليات التي يعاينها ويحضرها وغير ذلك من الأعمال التي تهتم بصناعة التأمين.

والمعمل فقد تأسس الاتحاد وقت المصادفة على نظامه الاساسي بموجب القرار الوزاري رقم ٧٢٨٨ / لعام ٦٧٩ وقد جاء في اهداف الاتحاد ما يلي:

- ١- تنظيم ورفع مستوى صناعة التأمين في القطر العربي السوري والتعاون بين جميع الاعضاء مع مراعاة التعرفات المقررة وتطبيق الأنظمة والقوانين النافذة.
- ٢- جمع ودراسة وتحليل المعلومات التي تهتم هذه الهيئة.
- ٣- توثيق الصلات مع شركات التأمين وفق مقتضيات المصلحة.
- ٤- متابعة المراجعات لدى الهيئات الحكومية والادارات الرسمية فيما يتعلق بمصلحة الاتحاد وقضايا التأمين.

٥- حل الخلافات التي تنشأ بين أعضاء الاتحاد بشكل اداري وودي.

٦- تنظيم دورات تدريبية لأهمل متسحي التأمين وذلك بالتعاون مع مؤسسات وشركات التأمين المحلية والعربية.

٧- عقد ندوات علمية ودعوة خبراء في التأمين لاتقاء محاضرات في مواضيع تتعلق بتهمة التأمين.

- كما حدد القرار شروط الانسحاب الى الاتحاد وشروط العضوية واجبات أعضاء الاتحاد والمقررات التي تفرض في حال المخالفات المرتكبة من الوكيل.

وبهذا وبعد ان تم تأسيس اتحاد وكلاء التأمين واعتماده... فلا يجوز حال من الأحوال لأي وكيل أن يباشر عمله ما لم يكن مضمناً الى هذا الاتحاد وفقاً لما جاء في اللائحة التنفيذية لقانون هيات التأمين.

أخبار التأمين

في العاصمة التونسية، وبمشاركة من سوق التأمين التونسي بمقد الاتحاد العام العربي للتأمين مؤتمر العام السادس عشر، في الفترة من ٢٧ - ٣٠/٤/١٩٨٧، وسحضر المؤتمر وفود تمثل جميع شركات التأمين وإعادة التأمين العربية، ووفود من أسواق التأمين العالمية.

وسيكون هذا المؤتمر مناسبة هامة يتبادل فيها رجال التأمين الآراء، والأعمال فيما بينهم بما يحقق الفائدة للجميع ويدفع مسيرة التأمين إلى الأمام. هذا وسيطرح ويناقش في هذا المؤتمر عدد من البحوث والمواضيع الهامة التي تخدم صناعة التأمين، وهي على التوالي:

- ١ - متطلبات توثيق أوامر التعاون داخل أسواق التأمين العربية (خاصة الأسواق التنافسية منها) بغية تكامل الطاقات الاكتتابية والامتيعابية.
- ٢ - الوضع الحالي للعلاقات بين المؤتمنين العرب والمؤمن لهم، وطرق انشاء علاقات أكثر وثوقاً وإنصافاً للجانبين، ومتطلبات تلبية الحاجات المتنامية للمستهلك التأميني العربي.
- ٣ - تأثير التغيرات الاقتصادية الدولية، وخاصة معدلات التضخم، والقائدة، وأسعار الصرف على صناعة التأمين وإعادة التأمين العربية.
- ٤ - تشريعات التأمين العربية وطرق ووسائل التنسيق بين التشريعات العربية - الحالية منها، والمستقبلية - بما يكفل تطور صناعة التأمين وتكامل ملامحها ومساهماتها في برامج التنمية.

٥ - طرق المحافظة على صناعة التأمين العربية عصرية، من ناحية التنظيم وأساليب

الممارسة واستخدام وسائل التكنولوجيا المعاصرة.

٦ - وسائل ترويج تأمينيات الحياة في الأسواق العربية وطرق تطويرها بشكل مستقل عن التأمينات العامة.

ومن الجدير بالذكر أن السيد محمد أبو فرحين مدير عام شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين سيشغل الشركة في هذا المؤتمر.

بدأت الشركة الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين أعمالها في الأول من كانون الثاني ١٩٨٦ في النامة عاصمة البحرين، برأسمال مقداره ٥٠ مليون دولار.

يتألف مجلس إدارة هذه الشركة من ٩ أعضاء؛ يمثلون الجهات المساهمة في إنشائها.

أما الأعمال الاكتتابية فيقوم بالاشراف عليها لجنة فنية، تم تشكيلها لهذا الغرض.

وكيداية لما أسست الشركة مكاتب، الأول في النامة، والأخر في جدة / السعودية.

تقدم الشركة الإسلامية تسهيلات إعادة تأمين لشركات التأمين المباشر التي تراس أعمالها وفقاً للشريعة الإسلامية. كما تقوم بأعمال تجارية على أساس تبادل أو

غير تبادلي مع شركات تجارية وطبقاً لما يلي من الشروط والمبادئ:

- لا تقبل أية عمولات إعادة تأمين من شركة تأمين وإعادة تأمين تجارية، لكن قد تأخذ مثل هذه العمولات من شركة إسلامية.

- يمكن لشركة إعادة التأمين الإسلامية المشاركة في الأرباح مع شركة إعادة التجارة.

دولار مقابل ١٣,٢ مليار دولار عام ١٩٨٤، وذكر تقرير أصدته وزارة التجارة الأمريكية أن التبادل التجاري بين الدول العربية الخليجية، وبين الولايات المتحدة شهد ارتفاعاً عملاقاً. وأشار إلى أن وديات الولايات المتحدة من الدول العربية الخليجية والمليحة ودول الشرق العربي بشكل عام قد تدرت إلى ٣ مليارات دولار مقابل ٦ مليارات دولار عام ١٩٨٤. بالنظر لتخففت صادرات الولايات المتحدة إلى تلك الدول إلى ٧ مليار دولار عام ١٩٨٥ مقابل ٨,٧ مليار دولار عام ١٩٨٣.

وانطبق الاتجاه نفسه على حركة التجارة بين الولايات المتحدة والدول العربية، بخاصة أفريقيا، ومنها مصر، ليبيا، تونس، الجزائر، المغرب... وتخففت وديات الولايات المتحدة من هذه الدول إلى ٢,٢٦ مليار دولار في العام الماضي مقابل ٤ مليار دولار عام ١٩٨٤ و ٤,٢ مليار دولار عام ١٩٨٣. أما صادرات الولايات المتحدة إلى تلك الدول فانخفضت بالنظر إلى ٣,٥ مليار دولار عام ١٩٨٤. وصرح مصدر مسؤول بوزارة التجارة الأمريكية بأن هذا الاتجاه في التجارة بين الولايات المتحدة والعالم العربي يرجع إلى عدة عوامل، من بينها انخفاض وديات الولايات

عرب السيد الدكتور في تعقيد بين نجاح مسيو الاقتصاد واخصيار الإدارة الاقتصادية التي تعود العمل الإقتصادي قاتلاً: أن ليس بأهمية المبر الاقتصادي، بأهمية الإنسان في إدارة العمل الاقتصادي. مكرراً القول المأثور: إنسان ناجح يعطي مزرعة في صحراء، وناشل يعطي من الفزرة صحراء...

لقد ملاحظت قسمة تتعلق بالنسبة الاقتصادية تؤكد عليها منطلقاً من إياته بنسبة الإنسان الذي يعد أهم وأقوى وأجمل... ألا وهي النسبة الاجتماعية والتي لا يمكن للنسبة الاقتصادية أن تتم بدونها.

التخفيض التبادل التجاري بين الولايات المتحدة والدول العربية

تشير المخططات الرقمية إلى أن حجم التبادل التجاري بين الولايات المتحدة والعالم العربي قد انخفض في العام الماضي بشكل ملحوظ: حيث بلغت وديات الولايات المتحدة من الدول العربية ٦,٣ مليار دولار مقابل ١٠,٢ مليار دولار عام ١٩٨٤. كما انخفضت صادرات الولايات المتحدة إلى دول المنطقة في الفترة نفسها إلى ١,٥٧ مليار

يمكن لما الاحتفاظ بجزء من الأقساط المسندة للمعينين كاحتياطي أقساط كما يُسمح للشركات المسندة بالاحتفاظ بتل هذه الاحتياطات دون تحميلها أية فوائد من جراء ذلك.

وتجدر الإشارة إلى أنها تمتلك طلاقة استيعابية كبيرة؛ تؤهلها لتقبل جميع اتفاقيات التأمين العامة، وإعادة الاحتيازية من جميع البلدان الإسلامية والأفرو آسيوية، وأعمال تأمين البحري أحسام من جميع بلدان العالم.

لدوة العلوم الاقتصادية الخاصة

في إطار نشاطها الثقافي والسنت جمعية العلوم الاقتصادية في الجمهورية العربية السورية تقدم محاضرات اللغات الاقتصادية المتلفة بوضع النسبة الاقتصادية والاجتماعية في القطر، وبشارك في هذه الندوات عادة عدد كبير من الأساتذة والشخصيات في الاقتصاد.

وقد كان موضوع محاضرة يوم الثلاثاء ١٩/١٨/١٩٨٦، «النسبة الاقتصادية في القطر العربي السوري» الذي قدمه الدكتور ياسر نجمة تناول فيه:

- ١- الآلية الاقتصادية.
- ٢- الأعمار والدول.
- ٣- المسألة الزراعية.
- ٤- المسألة الصناعية.
- ٥- التبادل التجاري.
- ٦- حتم بالذكر أن نشير إلى التعقيب

العام الذي قدمه السيد الدكتور عزيز صفر

عضو اللجنة الزكية للحزب محافظ اللاذقية على المحاضرة والذي يتم عن ثراه فكري تابع من محاضرة واعية، وثقافة اقتصادية ناشئة.

أكد من خلال تعقيب هذا على ضرورة التخطيط لتدابير القرار الاقتصادي؛ لأنه يرى أن تلك السياسات التي يعاينها اقتصادنا الوطني إنما هي نتيجة لقرارات غير سليمة. فبالإضافة لذلك؛ هناك خلل واضح في القرار الاقتصادي ومن الطبيعي أن ينعكس خلل في التنفيذ.

من جهة أخرى حمل بشدة على سلبية تعدد من أنطر السياسات على مسوية الاقتصاد، وبهي المبر الذي يرى ضرورة معالجة بجزء وشدة كبيرين؛ لأنه يشكل نزواً خطيراً لتلك الحالات البلد، وضياعاً لجهد أبنائه.

١٩٧٥ - ١١١ مليون طن الواقع إلى ١٩٧٣ مليون طن سنة ١٩٨٠، ومن المتوقع أن يصل إلى ٢٦١ مليون طن في أواخر القرن الحالي.

تؤكد مصادر منظمة التنمية الزراعية في الوطن العربي أن الأراضي الزراعية العربية تقم مساحة ١٩٨ مليون هكتار لا يستمر منها في الوقت الحاضر سوى ٨٥ مليون هكتار أكثر من ٨٠٪ منها غير مروي.

ومن جهة أخرى تؤكد الواقع أن الوطن العربي لديه قدرة في زيادة رتبة المساحة الخصبة المروية بنسبة ١٥٪ عن مساحتها الحالي البالغ ١٨ مليون هكتار، أي إلى ٢٧ مليون هكتار في السنة، في حال الاستفادة الكلية من الثروات المائية العربية.

من جهة أخرى يمكن أن تزداد المساحة الخصبة المروية إلى ١٠٧ مليون هكتار عن مساحتها الحالي والبالغ نحو ٣٦ مليون هكتار.

إضافة إلى ما سبق، هناك عوامل استثنائية كثيرة لتتمة الزراعة العربية، منها الانتهاء عن الزراعات التقليدية، وهجرة اليد العاملة الشابة عن الريف، وعدم ادخال التقنيات الحديثة في الزراعة، وضعف الاستثمارات، والتسويق الزراعي.

وتشكل التطور الديموغرافي السريع للبلدان العربية مشكلة إضافية على الصعيد

صحي وبيئي، و٢٣٥٦ طيباً، وأكثر من ٤٥٠٠ من أصحاب الاحبار الجامعية الذين يعملون في البنوك والمؤسسات المالية.

قال مني بيتر هذا التريف: ٢٠٠

ومن تأخذ البلدان العربية بعين الاعتبار ضخامة المسألة في رأس المال البشري المؤهل، تستطيع تفتيح الفجوة العلمية والتكنولوجية التي تفصل بينها وبين العالم المتقدم.

٢٠٠

تفانم العجز الغذائي العربي

إن المسألة تدق أبواب الأمة العربية بعنف، وإن من أهم السمات غير المشجعة التي تميزت بها تطورات اقتصاد المنطقة العربية خلال السنوات الماضية، هو الزيادة المتزايدة على العالَم الخارجي في سد احتياجاتها من الغذاء إلى حد هائل، ووصول هذا القدر نحو نصف مدفوعات أقطار عربية مثل مصر.

إن هذا العجز - - - كما تشير الإحصائيات - - - يتضاعف عام ٢٠٠٠، وإن العالم العربي يستورد سنوياً ما قيمته ٧ مليار دولار من الحبوب، و٣ مليار من اللحم، و١ مليار من السكر، و١ مليار من الثوب النابتة، و ٨ مليارات ليرات المواد الغذائية.

وتقدر العجز الغذائي للعالم العربي عام

المدية العمود الفقري لبناء الثورة العلمية والتكنولوجية في أي بلد ما، لذلك فإن عسكرة جزء هام من هذه الأقطار العلمية في المنطقة العربية يشكل عائقاً كبيراً أمام بناء هذه الثورة.

وهجرة الأدمغة هذه التي يعاني منها العالم الكاسي بشكل عام تعود لأسباب لعل أهمها:

الفرات الكبيرة التي يقدمها العالم الغربي، وشركائه المتعددة الجنسيات؛ بخلاف كل أنواع الحوافز المادية وغير المادية.

عامل اليد والإحباط الشدة في عدم توفر الظروف الاقتصادية والاجتماعية؛ والسياسية، والعلمية المناسبة، والتي تنفق عائقاً في وجه ذوي العقول المدعة.

وتقد قدرت هذه الهجرة من البلدان العربية إلى دول العالم العربي عام ١٩٦٩ نحو ٥٠٠٠ - ٧٠٠ شخص سنوياً.

وفي دراسة قدمت عام ١٩٧٦ قدرت الهجرة العربية من الأقطار والمهجرين والعلماء إلى أوروبا الغربية وأمريكا بالنسب التالية:

٥٠٪، ١٧٪، ١٥٪ من إجمالي هجرة الكفاءات؛ أي ٢٤٠٠٠ طبيب ومراح، ١٧٠٠٠ مهندس، و ٧٥٠٠٠ عالم طبيعية.

وفي بريطانيا بالذات تزيد حجم هذه الظاهرة منذ الستينات، فهناك اليوم ما يزيد عن ٦٠٠٠ عالم وكاداعي عرس، و ١٨٠٠٠

التحفة من النفط بشكل عام بالإضافة إلى انخفاض سعر الدولار، ينطق هذا الاتجاه على التجارة بين السعودية والولايات المتحدة حيث انخفضت واردات الولايات المتحدة إلى بلون دولار عام ١٩٨٥، مقابل ٤ مليارات عام ١٩٨٤، أي النصف.

كما انخفضت صادرات الولايات المتحدة بالمثل إلى ٤٢٠ مليار مقابل ٥٥٠ مليار عام ١٩٨٤، و ٧٦٠ مليار عام ١٩٨٣.

وتشير إحصائيات وزارة التجارة الأمريكية إلى أن الجزائر أصبحت أكبر دولة عربية مصدرة للولايات المتحدة حيث زادت صادرات الجزائر إلى الولايات المتحدة عام ١٩٨٥ إلى ٢٤٠ مليار.

أما صادرات مصر للولايات المتحدة فقد انخفضت انخفاضاً حاداً إلى أكثر من ٥٠٪ أي من ٣٢٤ مليون دولار عام ١٩٨٣؛ أي إلى ٨٤١ مليون فقط عام ١٩٨٥، في حين انخفضت واردات مصر من الولايات المتحدة بنسبة طفيفة حيث وصلت إلى ٢٣٣ مليار عام ١٩٨٥، مقابل ٢٧٧ مليار دولار ١٩٨٤.

هجرة الأدمغة العربية.. تريف علمي متى يعالج لصحة التنمية الاقتصادية في الوطن العربي؟

تشكل الكفاءات المختصة والأطر

قاربوا ١ مليون جنيه استرليني (١٤٦١ مليون دولار) على أحد أعضائها وذلك في إطار قضية إختلاس ٤٠ مليون جنيه.

أعلن ذلك السيد إيان دافسون، أحد المدراء التنفيذيين في الوبانز، والذي قدم استقالته مؤخراً. فقد كشف السيد دافسون النقاب عن أنه يتوجب على السيد بيتر ديكسون، الذي شغل منصب مدير إحصاء كيربات وكالات الإكتتاب في السوق، دفع غرامة قدرها مليون جنيه وأنه سيخبر من الوبانز أيضاً. وأضاف السيد دافسون أن الوثائق وثائق التحقيقات المتعلقة بذلك سلمت لمدعى الإدعاء العام.

كان السيد ديكسون يعيش في مايبلا بإسبانيا عندما بدأت الوبانز تحقيقاتها حول القضية عام ١٩٨٢. وكان هناك برامج صفقات تجارية تم تحويلها عن طريق إختلاس ملايين الجنيهات من أموال أكثر من ١٥٢٥ عضواً مكثياً.

السيد بيتر كامرون وب، شخص آخر في دوقو إنيهام، استطاع الإفلات من الإجراء التأديبي لأن قدم استقالته من عضوية الوبانز قبل اكتشاف أمر القضية، وهو الآن يعمل في أحد أسواق التأمين الأمريكية المشابهة لسوق الوبانز.

إحدى بنات الوبانز تأديبية وصلت السينين ديكسون وكامرون وب بأنها «الغفلة» المدراء لعملية إختلاس

المدان الثمانية تقدر بنحو ٨٦٥ مليار دولار، وتبلغ تكلفة خدمة هذه الديون نحو ١٣٥ مليار دولار سنوياً، وتبلغ القوائد السنوية الثابتة عليها ٨٨ مليار دولار، ولا تزال دول أمريكا اللاتينية تحمل الكافة الأثر

في مجال الديون إذ وصلت ديونها في هذا العام إلى نحو ٣١٠ مليار دولار، بالإضافة إلى مايزع ذلك من فوائد وخصايف خدمات سنوية، تقدر بنحو ٤٠ مليار دولار. وتول أمريكا اللاتينية صاحبة الديون الكبرى هي:

البرازيل وتبلغ ديونها الخارجة مايزيد عن ١٠٥ مليارات دولار، وتليها المكسيك ٩٦ مليار دولار، والارجنتين ٥٠ مليار دولار، فنزلا ٤٠ مليار دولار، وكولومبيا ١٢ مليار دولار، وتصل ديون كوستاريكا البالغ عدد سكانها مليوناً نسمة إلى ٤ مليارات دولار.

وتستلمي الدين الخارجة للبلد الإفريقية نحو النصف للقط والتي تقدر بنحو ٧ مليارات دولار، مصروات خدمة تعادل أكثر من ٢٠٪ من دخول وادوات القارة الإفريقية مجتموعها، ومن جهة أخرى بلغت ديون بعض الدول الثمانية لعام ١٩٨٥ على الوجه التقريبي التالي:

كوريا الجنوبية ٤٠ مليار دولار مصر ٣٢ مليار دولار، اندونيسيا ٢٩ مليار دولار، تركيا ٢٤ مليار دولار، الفلبين ٢٣ مليار

الغذائي، خصوصاً في بعض البلدان العربية ذات الكثافة السكانية العالية.

وتقول أوساط المنظمة العربية للتربية والزراعة: أن المشاكل الغذائية والزراعية للبلدان العربية لا يمكن معالجتها بشكل فردي. ويتعرض تعاون وثيق بين جميع بلدان المنظمة. وتطل هذا الأساس وضعت في السنوات الماضية استراتيجية للأمن الغذائي العربي، لكن دون التسديد في تطبيقها...

أحدث الرسوم الجمهوري الذي أصدره الرئيس البرازيلي، والقاضي بتبادل العملة البرازيلية - وحدة اقتصادية، وسياسية، واجتماعية في السداد حيث أعلقت المتصارف في كامل أنحاء البرازيل.

توجب هذا الرسوم لتصبح اسم العملة الجديدة - كروزالو - بدلاً من - كرونيدو - بعد حذف ثلاثة أصفار من الكرونيدو؛ أي أن كل ألف كرونيدو أصبح يعادل كروزالو واحداً.

جاء هذا الرسوم لواجهة التضخم المالي الكمو الذي تعمت البرازيل في هذا الوقت، هذا ماضح به الرئيس البرازيل مسماً ذلك بأنها معركة الحياة، أو الموت بالنسبة للشعب البرازيلي.

ارتفاع ديون العالم الثالث

تؤكد البيانات والمطبات الرسمية بأن ديون

الذراع العربي

AL - HAKEED AL - ARABI

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

العدد الثالث عشر السنة الرابعة / حزيران / أيلول ١٩٨٨

الأحراف

الدكتور : عزيز صفر / رئيس الأمانة
السيد محمد أبو قريش / المدير العام

هيئة التحرير

عبد اللطيف عبود / المشاور الفني
مريم ساعود
زياد مطبوط / المحرر
سليمة العكش
خديجة قنور

رئيسة التحرير
معاونة رئيس التحرير
عصرا
عصرا
عصرا

- المواضيع المنشورة في هذا العدد لا تعبر بالضرورة عن رأي المجلة
- توجب الواجب منع استخدام عبارات طاعية فقط
- المراسلات باسم رئيس التحرير :

ملايين الجنيهات من أموال الأعضاء
المكتسبون في الولاة وتحويلها إلى شركات
إعادة خارج بريطانيا تدار من قبلها مثل:

Gibraltar, Coimsey Isle y Man.

السيد ديوكسون رئيس في عناصر
جلسات اللجنة التأديبية بأنه: وشخص
ذكي، خلاق وشموه. كان ولادة تيريد عن
عشر سنوات بامر إحدى وكالات الولاة
والتي كانت تسمى Fow وطريقة عمالة تارما
للمفاسس المعروفة في الهيئة واللغة
والإستقامة، ومع ذلك فقد اكتسبت هذه
الوكالة ثقة الولاة.

وتقدم عناصر جلسات اللجنة
التأديبية تفاصيل عن كيفية استخدام السيد

ديوكسون للملايين من أموال أعضاء الولاة
لمصلحة الشخصية. فقد اشترى وفيلاء في
جنوب فرنسا واشترى أيضاً في فلورنسا،
روفلر أموالاً في معمل لصنع البرتقال في
أسيانيا وفي عجالات أخرى. كما استطاع أن
يسكن بعض الأشخاص عن طريق تقديم
دفعات من الأموال لهم على شكل
«رشاوى»، إضافة إلى ذلك فقد أنفق
مبالغ كبيرة بالتعاون مع السيد ويب على
رحلات الاستمتاع والاصطياد التي قام بها.

ترجمة السيد يوسف حاد

فاينشال تايمز

١٩٨٥/١١/١٣