

العربي الرأى

AL-RAEED AL ARABI

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

السنة التاسعة - العدد الخامس والثلاثون - الربيع الثاني ١٩٩٢

- الملاءة المالية لشركات التأمين
مفهوم ومسؤولية .
- البنود التعسفية في حقل التأمين .
- التعاون العربي في مجال التأمين وإعادة التأمين
والتطورات الراهنة .
- مبدأ التعويض في التأمين البحري .

العربي الرائد

AL-RAEED AL-ARABI

مجلة فصلية تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين

تصدرها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين - دمشق

العدد التاسع - العدد الخامس والثلاثون - الربيع الثاني ١٩٩٢

المشرف العام

رئيس مجلس الإدارة الأستاذ وائل إسماعيل

رئيس التحرير

عبد اللطيف عبود

- المواضيع المنشورة في هذا العدد لا تعبر بالضرورة عن رأي المجلة
- ترتيب المواضيع يخضع لاعتبارات طابعية فقط
- المراسلات باسم رئيس التحرير

المحتوى

الصفحة	الكاتب	الموضوع
٥	عبد اللطيف عبيد	الافتتاحية
٨	سامي ميقاتي	الملاية المالية لشركات التأمين مفهوم ومسؤولية
٢٠	ادوار جورج كرم	البنود التصفية في حقن التأمين
		التعاون العربي في مجال التأمين وإعادة التأمين والتطورات
٢٧	تيسير التريكي	الراهنة
٤٢	الياس سابا	الحفائق الاقتصادية ونمط التعاون العربي المطلوب
٤٨	محمد عماد الدين عليفة	ظاهرة التضخم في التأمين وإعادة التأمين
٦٠	الصادق الأمين المصراحي	مبدأ التعويض في التأمين البحري
٦٩	جمال حكيم	مصطلحات التجارة الدولية والنقل البحري
٨٥	عازف دليلة	القطاع العام في سورية الواقع والآفاق

مؤتمر بيروت .. وعسل الكلام ..

عبد اللطيف عبود

ولم أزل في عيوب الناس عياً
كقصص القادين على القام
وأبواب العيب المنسى،

أهم ما في المؤتمر العام التاسع عشر للاتحاد العام العربي للتأمين ، أنه عُقد في بيروت عاصمة القطر اللبناني ، وبيروت التي يحكي كل حجر فيها عمق المأساة التي عاشتها ، وتروي ابنتها المدمرة قصة سوداء عن الخقد والاعتقال الذي مارسه حملات الشر وجوائح الترويح لاعداء لبنان وأعداء تاريخه وحضارته بيروت هذه تحاول ان تحيط جراتها وان تنكئ على مفاصلها التي أنهكت لتعود من جديد موثلاً لحرية الكلمة ، ومستقراً للنشاط والخلق الذي احترفه ، زماناً طويلاً ، ذاك الشاطئ النيبيل بين غزة ورأس الناقورة والاسكندرية ...

والرحلة من دمشق إلى بيروت قرية كرفة الهدب إلى الهدب والمشوار إلى بيروت تداخل بين اللحم والأعصاب في جسد واحد ، فالحدود القائمة ليست إلا عائق مرور ، والطريق إلى هناك ومن

هناك جبلُ حياة أقوى ألف مرة من كل وسائل ودعاوى الفصم
والفصل .

لقد كان نجاحاً للمؤتمرين أن اجتمعوا في بيروت . — حتى
لو كان ذلك إنجازهم الوحيد في المئة — ، وكان نجاحاً حقيقياً
لسوق التأمين اللبنانية ولجمعه : كانت الضمان في لبنان رئيساً
ولجاناً وأعضاء .

★ ★ ★ ★

كما كانت شعارات المؤتمرات السابقة للاتحاد العام العربي
للتأمين ، كذلك كان شعارُ المؤتمر التاسع عشر دعوةً للتعاون بين
شركات وأسواق التأمين وإعادة التأمين العربية ، وتكاد هذه الدعوة ،
إلى التعاون أو التضامن وأحياناً التكامل ، أن تكون شعاراً دائماً
لجميع مؤتمرات الاتحاد سواء عقدت في بيروت أو عمان أو القاهرة
أو دمشق وغيرها أما انحسار الدعوة من التكامل إلى التضامن
ثم التعاون فإنه يبدو منسجماً مع واقع الحال العربي !! ... وليس
تكرار الشعار نفسه في كل مؤتمر خلافاً ولا هو تكراراً ، خاصة وأنه
يُعبّر عن رغبة لم تتحقق وتطلع بناهى ويتعد ، ولا نحس باللوم
والحرج لذلك حتى لو كان موضوع الأوراق والمحاضرات موضوعاً
خالداً لا يتغير ، ولكن بحسن لفظه وتوثق صياغته .

★ ★ ★ ★

قول ليس نقل الشعار من مؤتمر إلى مؤتمر ، مع تخفيف

حدثه حيناً، وإعلاء نبرته حيناً آخر، بالشيء الذي نُعَاتِب عليه، . وليس لأحد أن ينحني باللائمة على رجال التأمين وهيئاته، أو على الاتحاد العام وامانته ولجانته التنظيمية، فنحن طائر يُغرد داخل سريه، وبأني إلا أن يكون متناعماً مع سواه في جوقه الأصوات التي لم تعرف الكلل أبداً، ولا عانت من الملل رغم كل السنين، في دقة من إعلان النوايا الطيبة التي تبدو انها تتوقف على استحياء وخجل حالما ينهي المؤتمر آخر جلساته... بل ويمتد مفعول الخجل حتى المؤتمر التالي لئلا يمنعنا من السؤال أو متابعة ما قررناه في المؤتمر الذي سبقه. ولو كنا نتطلق في كل مؤتمر بمراجعة المقررات في المؤتمر السابق لنحدد بدقة إذا كنا نتحرك فعلاً نحو هدف رسمناه وتطلع أبدينا الرغبة بتجسيده،، أم اننا نفتقر إلى المساءلة أمام أنفسنا، وأمام بعضنا، إذ لانشك بأن لدينا القدرة على الفعل ولدينا نماذج لهذا الفعل. ومن حسن الحظ ان قطاع التأمين العربي لم يقف دائماً عند حدود الكلام وان بعض ما جسده من عمل يشهد بذلك.

★ ★ ★ ★

لمسة / للدراسة

الهيكل
للعمل

الملاءة الماليّة لشركات التأمين مفهوم ومسؤوليّة

إعداد:

سامي ميقاتي : مدير الحسابات المالية

خالد حوّا - نائب مدير الحسابات الفنية

شركة إعادة التأمين العربية - بيروت

مقدمة

تسلط هذه الورقة بعض الضوء على موضوع هام وهو الملاءمة الماليّة⁽¹⁾ لشركات التأمين الذي تركّز عليه الاهتمام طوال السنوات الماضية بعد الخسائر الجسيمة التي منيت بها الأسواق العالمية نتيجة إفلاس عدد كبير من شركات التأمين والتي تكمن وظيفتها الأساسية في توفير الضمانات والطمأنينة للضامنين والتخفيف من حدة الخسائر بالتعويض عند وقوع الأخطار.

لقد اجتاحت موجة الإفلاسات هذه الشركات نتيجة لعدم اتباعها السياسات

* أعدت هذه الورقة بمناسبة انعقاد المؤتمر التاسع عشر للاتحاد العام العربي للتأمين في بيروت من 4 إلى 6 أيار/مايو 1992. ووزعت ضمن أوراق المؤتمر.

(1) تجدر الإشارة إلى الفرق بين «الملاءة الماليّة» من ناحية وبين «الإفغائية» من ناحية أخرى. فنحن نرى أن كون إحدى الشركات ملية مالكة لا يعنى بالضرورة أنها شركة ميفاء (أي تفي بالتزاماتها في ظل أي ظرف من الظروف)، وبالتقابل فإن إصرار إحدى الشركات على نبي «الإفغائية» كسياسة وقناعة يدفعها تلقائياً إلى محاولة الحفاظ على مستوى ملامم من «الملاءة الماليّة».

الفنية والمالية المدروسة ونتيجة المنافسات والمضاربات التي لا تعتمد على الأسس الفنية المتعارف عليها والمتبعة في مجال التأمين، وفي ظل غياب دور بعض الدول في الرقابة والتوجيه لقطاع التأمين. وتلافياً لمزيد من الافلاسات والانهارات في شركات التأمين لما في ذلك من الآثار السلبية البالغة على الاقتصاد القومي فقد تكثفت الجهود في إعداد الدراسات والأبحاث بغية التوصل إلى معايير نمطية تنظم أداء الشركات بهدف المحافظة على مقدرتها المالية وعلى استمراريته.

لذلك، فقد أعطيت دراسات الملاءة المالية أهمية جديدة حتى باتت هناك مؤسسات عالمية متخصصة عديدة متوزعة في ما يزيد عن ستين بلداً في العالم تعنى بدراسات الملاءة وتغطي دراساتها ما يقارب ألف شركة تأمين. كما أصبح لدى الكثير من الشركات والوسطاء إدارات متخصصة مهمتها الأساسية دراسة الملاءة وتحليل المراكز المالية من واقع البيانات والميزانيات المشورة.

الملاءة المالية: تعريف

في المفهوم العام المجرد، تعرف الملاءة المالية بمقدرة الأنشطة الاقتصادية على تجاوز مطلوباتها اعتماداً على موجوداتها. فالمشروع الاقتصادي «المليء» هو الذي تفوق موجوداته كافة مطلوباته والتزاماته. في شركات التأمين تحدد الملاءة المالية بمقدرة الشركات على الوفاء بالتزاماتها كاملة عند المطالبة بها ومدى استعداد وجهوزية تلك الشركات لدفع مبالغ التعويضات الكبيرة فوراً دون أن تؤدي عملية السداد إلى تعثرها أو توقفها أو إفلاسها.

العوامل المؤثرة على ملاءة شركة التأمين

تتداخل في التأثير على الملاءة المالية عدة عوامل تتفاعل فيما بينها محددة المستوى الذي يتوجب تأمينه من قبل شركة التأمين لتتمكن من إثبات وجودها والمحافظة على اعتبارها ومركزها ومصداقيتها.

ويمكن تلخيص تلك العوامل على النحو الآتي :

- (أ) عوامل قانونية
- (ب) عوامل سياسية
- (ج) عوامل اجتماعية
- (د) عوامل اقتصادية
- (هـ) عوامل طبيعية
- (و) عوامل فنية
- (ز) عوامل استثمارية
- (ح) عوامل إنسانية

(أ) العوامل القانونية

إن اختلاف توجهات الأنظمة السياسية الحاكمة ينعكس على التشريعات والقوانين المستنبطة من قبل السلطات المعنية والتي تلعب دوراً بارزاً في ترشيد إدارة شركة التأمين من حيث تحديد الحد الأدنى لرأسها بالاعتماد على الفروع التي تعمل الشركة من خلالها. ويتمثل دور رأس المال أساساً في إيجاد ضمانات إضافية للاحتياطيات الفنية. هذا إضافة إلى كون القانون يفرض في بعض الدول تكوين احتياطيات رأس مال تعادل نسبة محددة من رأس مال الشركة.

ويؤخذ بهذه التشريعات والقوانين بحكم إلزاميتها القانونية من ناحية وكونها تمثل ضمانات لصالح الأطراف التي تتعامل مع شركة التأمين من ناحية ثانية.

(ب) العوامل السياسية

وتتمثل أساساً بالتغيرات في الاتجاهات السياسية الحاكمة وبأخطار الحروب والحروب الأهلية مع كل ما لهذه التغيرات والأخطار من انعكاسات حتى على وجود وديمومة شركة التأمين نفسها.

(ج) العوامل الاجتماعية

وتتمثل بتزايد قيمة الحياة البشرية من حيث التعامل معها كضحية من ناحية أو كمسبب خسائر أو أضرار من ناحية ثانية. وقد ظهر ذلك جلياً في نتائج التأمينات المتعلقة بالطبابة والمرضى والاستشفاء وكذلك في نتائج التأمينات المتعلقة بالمسؤوليات القانونية بمختلف أوجهها.

(د) العوامل الاقتصادية

وتتمثل بالاتجاهات التضخمية لعدد كبير من الأنظمة الاقتصادية وبالتالي تدني قيمة عملاتها الوطنية، والأنظمة الضريبية الجديدة والقيود على حركة الأموال، وبالتطور المتسارع في بعض القطاعات الاقتصادية.

(هـ) العوامل الطبيعية

وتتمثل بالفيضانات والزلازل والأعاصير وإلى ما هناك من عوامل طبيعية أخرى تفوق نتائجها التصورات والتوقعات.

(و) العوامل الفنية

وتتمثل بالزيادة المفرطة في المحافظ المحتفظ بها وعدم وجود توازن بين مختلف فروع الشركة من حياة وبحري وغير بحري والانحراف الملحوظ والاستثنائي لمعدلات الخسائر، إضافة إلى عدم كفاية احتياطات الخسائر نتيجة لضغوط تضخمية قوية أو نتيجة لصدور تغييرات مفاجئة في التشريعات الاجتماعية. ومطلق هذه العوامل الفنية تتأثر بدورها بأسباب ذات طبيعة عامة وتؤثر على موارد الشركة المالية وبالتالي على أرباحها. ومن هذه الأسباب الأرباح والخسائر غير العادية والناجمة عن نتائج إكتسابية ومنها أيضاً التقلبات في الموارد المالية.

ومن هنا يتوجب على شركة التأمين إيلاء العامل الاكتتابي أهمية قصوى، حيث أن زيادة الأعمال الاكتتابية تستوجب دراسة السياسة الاحتفاظية للشركة على صعد المخاطر المنفردة والتراكمات ذات الطبيعة الكوارثية. ويضاف إلى ما تقدم، ضرورة تأمين ضمانات مالية إضافية لرفع قدرة الشركة على الإيفاء وتحسين صورها في أسواق التأمين عبر الاحتياطيات الحرة التي توضع جانباً بشكل اختياري من قبل الشركة وعبر الأرباح الفائضة غير الموزعة على المساهمين.

(ز) العوامل الاستثمارية

وتتمثل بمحافظ الاستثمار وبما تتضمنه من أسهم مالية وسندات وعقارات واستثمارات أخرى، ومن الطبيعي أن تتناغم استثمارات الشركة مع التزاماتها من حيث تبني الشركة لسياسة استثمارية متوازنة تسعى إلى الربحية ومراعاة السيولة، وعلى تجنب المخاطر قدر الإمكان حفاظاً على أموال المساهمين وعلى مصالح الضامنين. وهنا نجد الإشارة إلى كون السلطات المالية في بعض الدول توجه عمليات الإستثمار بشكل جزئي أو كلي ضمن خطط اقتصادية موجهة ولأهداف اقتصادية واجتماعية وإنتاجية.

وبغض النظر عن توجيه عمليات الاستثمار أو عدمه فإن محافظ الاستثمار بما تتضمنه تحتسب بقيمتها الحقيقية وتوزع على الاحتياطيات الفنية والاحتياطيات الخاصة وعلى الموارد المالية العائدة لرأس المال. فقيماً يتعلق بالاحتياطيات الفنية، يتم الاعتماد على الإلتزامات القانونية وعلى معدلات الأسواق التي تعمل الشركة من خلالها والمستنبطة من الشركات الأكثر تمثيلاً للأسواق. أما عندما يتعلق الأمر بالاحتياطيات الخاصة، فيراعى عند تحديدها التوازن بين الاحتياطيات الخاصة بالكوارث وبين مخاطر الكوارث المحتفظ بها من قبل الشركات بعد اقتطاع أغطية معيدي التأمين، كما يراعى أيضاً وضع الديون المشكوك بتحصيلها. أما الموارد المالية العائدة لرأس المال (والمؤلفة من رأس المال، الاحتياطيات الحرة، الاحتياطيات الخاصة الغير مخصصة لبنود فنية أو مالية، وفائض

الأرباح) فيعتمد عند تحديدها على التزامات الشركة من احتياطات أقساط وخسائر غير مدفوعة من ناحية وعلى حجم الأقساط المحتفظ بها من قبل الشركة من ناحية أخرى.

وهنا نود لفت النظر إلى أنه عند الخوض في عرض عوامل الاستثمار يتوجب مراعاة التأثيرات المباشرة الناجمة عن التحركات الملحوظة في البورصة (سوق الأوراق المالية) والتقلبات في الأرباح (من الفوائد وإيرادات الأسهم المالية) إضافة إلى ارتفاع أو تدني الطلبات في سوق العقارات. وهذه التأثيرات المباشرة لا يمكن تجاوزها من قبل شركة التأمين.

(ح) العوامل الإنسانية

وتعتبر من العوامل غير المنظورة كونها تتعلق بالطبيعة البشرية ومفهوم إدارتي الشركة وموظفيها لطبيعة عملهم ومدى شعورهم بالانتماء لتلك الشركة. وتعلق أيضاً بدور المساهمين المباشرين وغير المباشرين ومجلس إدارة شركة التأمين بما يؤلفه من رجال مال وأعمال بإقرار المهجبة المتعلقة بسياسة تلك الشركة من ناحية وبنوعية وميزات القوى المنتجة من وسطاء وعملاء ومعيدي تأمين من ناحية أخرى ومصداقية التعامل من قبل المؤمن عليهم من ناحية ثالثة.

معايير قياس الملاءة

إن أهداف من دراسات الملاءة المالية لشركات التأمين هو تبيان وضع الشركة المالي في وقت معين (تاريخ إعداد الميزانية العمومية مثلاً) بإظهار مقدرتها على الإيفاء بالتزاماتها كاملة في حال المطالبة بها في ذلك الوقت.

إن المعايير التي اعتمدت عالمياً نتيجة الدراسات والأبحاث ما هي إلا مجرد مقاييس يتم تطبيقها على الأرقام الواردة بميزانية الشركة وبناء على النتائج التي تسمخص

عنها عملية تطبيق المعايير يتم تقييم مدى ملاءمة الشركة وبالتالي فإن أي إنحراف بالمعدلات المطبقة على المعايير العالمية يعطي مؤشراً بوجود ثغرة في أداء الشركة قد يعرضها في حال عدم معالجتها إلى موقف حرج .

ومن هذه المعايير :

أولاً :

قياس الأقساط الصافية المكتتب بها بالنسبة إلى إجمالي حقوق المساهمين :

صافي الأقساط المكتتب بها

إجمالي حقوق المساهمين

المعدل العالمي للعلامة يتراوح بين ٢٢٠٪ و ٣٠٠٪ .

إن الهدف من هذا القياس هو تبيان حجم الأقساط المكتتب بها الصافية كالتزام وما يقابلها من رأسمال واحتياطيات رأسمالية .

وبما أن الأقساط الصافية المكتتب بها تختلف من شركة إلى أخرى بحسب نشاطها وفروعها التأمينية فقد وضعت شرائح لحجم الأقساط الصافية والمعدلات القياسية للعلامة ، الملائمة لتلك الشرائح موضحة بالجدول التالي :

صافي الأقساط المكتتب بها (مليون دولار) المعدل القياسي العالمي ٪

لغاية ١٥	٢٠٠
أكثر من ١٥ ولا يزيد عن ٣٥	٢٢٠
أكثر من ٣٥ ولا يزيد عن ٧٥	٢٥٠
أكثر من ٧٥ ولا يزيد عن ١٥	٢٨٠
أكثر من ١٥ ولا يزيد عن ٣٥	٣٠٠
ما يزيد ٣٥	٣٣٠

وكلما ارتفعت نسبة المعدل كلما زادت الخطورة على رأس المال .

ثانياً :

قياس التغير في الأقساط الصافية : والمعدل القياسي المسموح هو بين - ٢٥ و ٢٥٪ وهذا القياس يظهر التغير في حجم الأقساط الصافية لسنة ما مقارنة بالسنة التي قبلها حيث أن الزيادة في حجم الأقساط المكتتب بها تتطلب زيادة في رأس المال والاحتياطيات .

ثالثاً :

قياس حجم الأقساط الصافية بالنسبة لإجمالي الأقساط .
$$\frac{\text{حجم الأقساط الصافية}}{\text{إجمالي الأقساط}}$$

المعدل القياسي للملاءة : أكثر من ٥٠٪ .

وهذا المعدل يظهر معدل الاحتفاظ بالأقساط ومدى اعتماد الشركة على معيدي التأمين . وكلما تدنت النسبة عن المعدل العالمي تجد شركة التأمين نفسها مقيدة أكثر بشروط وقيود معيدي التأمين .

رابعاً :

قياس الاحتياطيات الفنية بالنسبة إلى الموجودات المتداولة .

$$\frac{\text{الإحتياطيات الفنية}}{\text{الموجودات المتداولة}}$$

المعدل القياسي : أقل من ١٠٠٪ .

وهذا القياس يبين لنا مدى مقدرة شركة التأمين وجهوزيتها النقدية المتداولة في الوفاء السريع للمطالبات الفورية الكبيرة .

خامساً :

قياس نتائج أعمال الاكتتاب لسنتين بالنسبة إلى الدخل من الاستثمار لهتين السنتين .

نتائج الإكتتاب لسنتين
الدخل من الاستثمار لسنتين

المعدل القياسي: أكثر من - ٢٥٪ .

هذا القياس يبين نجاح الاكتتاب وقد اعتمدت نتائج سنتين كمي لا يكون فيه التركيز على نتائج سنة حصلت فيها أحداث طارئة استثنائية . إن نتائج الاكتتاب الفنية عرضة لأن تكون سالبة نتيجة تجاوز الخسائر صافي الأقساط المحتفظ بها بينما تعتبر إيرادات الاستثمار من العوامل الموجبة . وبذلك ينبغي أن لا تتجاوز الخسارة الفنية أكثر من ٢٥٪ من إيرادات الاستثمار .

سادساً :

قياس الأرباح قبل الضريبة بالنسبة إلى متوسط حقوق المساهمين .

الأرباح قبل الضريبة
متوسط حقوق المساهمين

المعدل القياسي: أكثر من ٥٪ .

وهذا القياس أشبه بمعدل العائد على استثمار رأس المال . وهذا مقياس مهم للمستثمرين المساهمين .

سابعاً :

قياس الاحتياطيات الفنية مضافاً إليها حقوق المساهمين بالنسبة إلى حجم صافي الأقساط :

الاحتياطيات الفنية + حقوق المساهمين
حجم صافي الأقساط

المعدل القياسي : أكثر من ١٥٠٪ .

الهدف من هذا القياس هو تبيان وضع الشركة ومدى كفاية وملائمة احتياطياتها الفنية وحقوق مساهمها لمواجهة الأقساط المحتفظ بها أي التزاماتها .

ثامناً :

قياس الاحتياطيات الفنية بالنسبة إلى حقوق المساهمين

الاحتياطيات الفنية
حقوق المساهمين

المعدل القياسي = أقل من ٣٥٠٪

يبين هذا القياس حجم الاحتياطيات الفنية وما تمثله من ضمانات إضافية يمكن اللجوء إليها بالنسبة إلى رأس المال واحتياطياته الإلزامية والحررة .

وبعد استعراضنا لهذه المعايير المستنبطة من خبرات شركات كبيرة ومراكز بحوث عالمية لا يفوتنا أن نذكر أنه بالإضافة إلى هذه المعايير فإن هناك مقاييساً قد تعرض شركات التأمين بالانحراف ببعض المعدلات نتيجة توجهات بعض الدول بغية تحقيق أهداف قومية اجتماعية حيث تعتمد هذه الدول على تغطية هذه الأعباء .

فليس الهدف من شركات التأمين هو مجرد تحقيق الأرباح كأى مشروع اقتصادي استثماري بل إن الهدف هو أبعده وأعمق .

على من تقع مسؤولية ملاءة شركة التأمين؟

إن شركة التأمين يمكن أن يكون مشهوداً لها بالتنظيم وبالتطور وبتزويد عملائها بنوعية ممتازة من الخدمات المتعلقة بتقييم وتخمين الأخطار . إلا أن هذا لا يمنع فقدان هذه الشركة لاعتبارها وتضعف مركزها إذا ما عجزت عن تغطية الخسائر العائدة لعملائها بغض النظر عن طبيعة هذه الخسائر ، أكانت ناجمة عن أحداث متفرقة أو كوارثية وما ينجم عنها .

فشركة التأمين تراقب عادة ملاءتها عبر المعايير الفنية والقوانين المفروضة مباشرة من قبل السلطات المختصة أو تلك المتفق عليها تعاونياً مع الشركات الأخرى ، متضمنة على سبيل المثال لا الحصر احتياطات الأقساط والتعرفة المحددة ... إلخ ومن خلال هذه المعايير يمكن لكل شركة أن تعزز أسسها المالية لتصل إلى الحد الذي يظهرها بوضع سليم . وهذا فمن الممكن ملاحظته مما تقدم أنه في الحالات التي تكون فيها الأخطار معروفة يبدو من المتيسر تقييم هذه الأخطار والتحكم بنتائجها . أما عندما يتعلق الأمر بالأخطار الكوارثية ، عندها يبدو من الصعوبة بمكان تفصيل المعايير التقنية لتلائم الضرورات المستجدة وغير المعروفة .

ولتبدأ أولاً بمسؤولية السلطات المختصة والتي تبرز عبر :

— تحديد رأس المال والاحتياطات الخاصة بفروع عمل الشركة .

— تفصيل الرقابة .

— تحديد الأخطار التي يسمح الاككتاب بها .

— إنشاء مجتمعات خاصة لأخطار معينة .

— والمساهمة المباشرة في تحمل كلفة الخسائر لأسباب اجتماعية .

هذا وتوازر السلطات المختصة التجمعات الخاصة بالمؤمنين الذين يسعون جاهدين منفردين ومجتمعين لمحاولة تصور ووضع شروط تأمينية تحمي المؤمن عليهم من جهة ولا تعرض وجود شركة التأمين نفسها للخطر من جهة أخرى .

أما مسؤولية إدارة الشركة فتتمثل بالتعاون مع رقابتها الداخلية في ترشيد القرارات وتنفيذ السياسة المرسومة للشركة وإطلاع المساهمين على انعكاسات تطبيق هذه السياسة وتلك القرارات .

أما معيدو التأمين والذين يفضلون بطبيعة الحال شركة التأمين التي تلتزم منهجية العمل الحذر، المتعقل والحفاظ إضافة إلى السرعة في سداد الأرصدة المستحقة عليها ، فإن مسؤوليتهم تبرز في موقعهم الذي هو موقع الزيادة للإدراك الكامل لنتائج القبولات المترتبة على الأعمال الاكتتابية عبر تعاملهم بحساسية مفرطة مع المخاطر الجدية والخطيرة المقترنة مع الإكتتاب في الأعمال التأمينية المتعلقة بالكوارث ، إضافة إلى مراجعتهم وإحتسابهم لقدراتهم الإيفائية بحذر أكبر معتادين على افتراض التراكم والأخطار الإضافية . وبدورها ، فإن شركة التأمين تتابع بدقة تطورات القدرات المالية العائدة لأسواق إعادة التأمين والتي يمكن أن تتقلب بسرعة ملحوظة نظراً لكون إعادة التأمين تتأثر بنفس العوامل غير العادية والتي تؤثر على التأمين المباشر .

وتبقى مسؤولية المساهمين في شركة التأمين والتي تبرز في وضع سياسة واضحة للشركة وعدم تبني القرارات التي تصب في مصالحهم الآنية بل تبني تلك القرارات التي تدعم وتساهم في استمرارية الشركة عبر تدعيم مختلف أنواع الاحتياطات .

الخاتمة

ختاماً وبعد استعراضنا لمفهوم دراسات الملاءة المالية وأبعادها وحفاظاً على استمرارية الشركات في تحمل مسؤولياتها والوفاء بكافة إلتزاماتها بإتباعها السياسات الفنية والمالية المدروسة والمتوازنة نرى أن يعطى هذا الموضوع الأهمية المطلوبة بحيث تعمل هذه الشركات على تطبيق هذه المعدلات على نتائجها حفاظاً على مركزها ووضعها في الأسواق العاملة .

البنود التعسفية في حقل التأمين

* ادوار جورج كرم

محام بالاستئناف

في مقال قَدَّمَ فيه أحد المؤلفات العالمية في حقل التأمين أبدى رجل القانون المعروف العالم جورج ريبير GEORGES RIPERT ملاحظة قيمة وهامة ذات مدلول كبير بقوله:

L'EXPERIENCE DE CHAQUE JOUR SUGGERE DES MODIFICATIONS
AUX POLICES: LA SOLUTION FACHEUSE D'UN PROCES IMPOSE LA
RETOUCHE DU TEXTE QUI AVAIT DONNE LIEU A CONTESTATION.

أي ماتعريبه:

« ان تجربة كل يوم توحي بتعديلات للبوليص ». .
« فالنتيجة السلبية لنزاع تفرض تنقيح النص الذي أوجد المنازعة ». .
أي أن التجربة تستدعي، إذا جاز التعبير، « روتشة » النص .

وهذا يعني أنه لا يجب النظر إلى النص — أكان قانونياً أو تعاقدياً — على أساس أنه جامد متحجر غير قابل للمس بل يقتضي العمل على تطويره في ضوء التجارب التي يمر بها، وذلك كلما دعت الحاجة، كأن تبدل مثلاً نظرة الاجتهاد إلى النص المصاغ بشكل عام جداً أو المشوب بغموض أو التباس أو شك، أو الطارئة عليه عوامل تجعله غير ملائم فتستدعي تحديث وتعديل مفهومه المعتاد أو تطبيقه المألوف .

المستشار القانوني لجمعية شركات الضمان في لبنان

تطبيق هذا المبدأ يؤدي شيئاً فشيئاً إلى نشوء جديد UN DROIT NOUVEAU مكوّن ممّا أفرزته من تعديلات، وهو حتى أخذ صداه ينتقل من بلد إلى بلد ويترسخ في معظم البلدان الواحد تلو الآخر سواء من الناحية التعاقدية أم أحياناً من الناحية التشريعية.

ولا شك أن الاتحاد العام العربي للتأمين عمل ويعمل على استخلاص النتائج من التجارب من أجل تطوير النصوص سواء على صعيد التشريع أم على صعيد التعاقد.

ومن أهداف الاتحاد أن يتحقق التضامن العربي على كل من هذين الصعيدين عن طريق السعي إلى تحقيق، ما أمكن، وحدة النص التعاقدية ووحدة النص التشريعي، إن لم يكن في مختلف حقول التأمين فعلى الأقل في البعض منها الذي تتشابه فيه التشريعات أو تتلاقى من حيث النتيجة.

ومن هذين الوجهين للتضامن، اخترنا اليوم التضامن على صعيد التعاقد، ليس لأنه الأهم— فالاثنتان مهمتان— بل لأنه أسهل مناصلاً وأسرع تحقيقاً.

والأصح القول أننا اخترنا اليوم واحداً من أوجه التضامن على صعيد التعاقد لأن بحث مختلف الأوجه متعذر على دفعة واحدة، ضمن وقت محصور، نظراً لتشعب الموضوع وتنوع الفروع وتنوع خصائص كل فرع.

فلذا وقع الاختيار على وجه، له طابع شمولي، يتناول التضامن العربي تجاه مسألة دقيقة وهامة، هي مسألة تطوير البنود التعاقدية التي مرت بتجارب انعكست سلباً على مصلحة الضامن وأصبحت تعرف فقهاً واجتهاداً «بالبنود التعسفية».

وعني عن البيان أن هكذا بنود أحدثت أصداءً بعيدة المدى لدى العاملين في حقل التأمين.

وقد أثارت ردات فعل مختلفة، حتى أن بعض البلدان أنشأت لجاناً سمّتها «لجان البنود التعسفية» هدفها ابداء التوصيات من أجل حماية حقوق المضمون. وبالمقابل حصلت وتحصل ندوات وجمعيات من أجل إيجاد السبل الكفيلة لصيانة

صناعة التأمين من الانعكاسات السلبية الناشئة عن الوصف المعطى لتلك البنود .
والحق يقال : كما أن حماية المضمون ضد بعض النصوص التعاقدية مشروعة
ونابعة من دوافع اجتماعية وإنسانية ، فإن حماية الضامن ضد كيفية تطبيق البنود ذاتها
ضرورية ومشروعة أيضاً ، تبررها دوافع اقتصادية هامة ، فما من أحد يجهل أن التأمين ،
بإعطائه الأمان للأفراد والجماعات ، يقوّي اقتصاد كل بلد ويعتبر أحد دعائم الانتاج
الرئيسية إذ أنه لا يحافظ على القوى المنتجة من عمل ورأسمال ، ويعيد تكوينها بسهولة
عند تعرضها لأي ضرر أو نقص ، عدا أنه يحمل المضمون على استعمال وسائل أكثر
تطوراً مما يترد إيجاباً ، ومن هذه الناحية أيضاً ، على الانتاج فعلى اقتصاد كل بلد .
وقد أصبح من المسلمات أن لا تقدم ولا اتما ، دون تأمين فاعل ، وأن لا تأمين
فاعل دون احترام القواعد العلمية والفنية التي تحقق نجاحه ، ومنها قواعد الاحصاء
والاحتمال والاختيار وحسن صياغة العقود سواء لجهة شروطها العامة أم لجهة الشروط
الخاصة .

ولاشك أن عدم إدراك الضامن حين إبرام عقد الضمان لمدى الأخطار
التي يضمنها بسبب قراءة للبنود تختلف عن قراءة الاجتهاد لذات البنود تقسّد تقيمه
للأخطار ، فيصبح التأمين نوعاً من المجازفة مع أنه قائم على توازن علمي فني بين ما
يقبضه الضامن من أقساط وما يتوقع دفعه من تعويضات .

ومن هنا تظهر خطورة البنود الموصوفة بتعسفية . لأنه كثيراً ما يأتي الوصف
بعد انشاء العقد ، فيقع الضامن في التباس يعرضه لسلسلة من المفاجآت :
فيفاجأ مثلاً عندما يعتبر الاجتهاد خطراً ما غير مستثنى في حين اعتبره هو
مستثنى .

أو يفاجأ عندما يعتقد أن مخالفة ما تبطل العقد فيأتي الاجتهاد فيعتبرها غير
كافية لإبطال العقد .

أو يفاجأ عندما يرفض الاجتهاد اعتبار بدأ ما غير مسقط للضمان في حين ظنه
مسقطاً للضمان .

وهكذا، تتلاشى توقعات الضامن ويصاب بضرر جسيم قد يقضي على صناعته لالشيء إلا لأنه أجرى تقييمه واحتساب النتائج سنداً لأسس لم يقبل بها الاجتهاد أو اعتبرها غير كافية أو من قبيل التعسف في تنوير واعلام المضمون أو من قبيل التعسف في محاسبة المضمون عن نقص أو خلل في أدائه لموجباته.

ولاشك أن الاتحاد العام العربي للتأمين الذي قام ويقوم بدور فاعل ومشكور في سبيل ترسيخ وتطوير التضامن العربي، اهتم واهتم بهذه المسألة بالنظر لأهميتها وخطورتها.

ونتمنى عليه إنشاء لجنة خاصة ذات طابع دائم تتبع باستمرار تطور التشريع والفقهاء والاجتهاد في مختلف الأقطار، وفي ظل مختلف الأنظمة، فتستقصي عن التجارب والاتجاهات والتطورات وتشارك في الندوات والاجتماعات التي تعقد بصدد البنود التعسفية.

وتضع في ضوءها توصيات ومقترحات بصدد ما يجب اعتياده من حلول.

وكي لا تتشعب مهمة اللجنة فتتبع جهودها، لا بد من حصر هذه المهمة بمعالجة البنود الموصوفة بالتعسفية ضمن بعض الأطر، منها الأطر الثلاثة التالية:

— إطار البطلان بسبب مخالفة بعض البنود.

— إطار الإسقاط من حق الضمان.

— إطار الإستثناء من الضمان، أي من التغطية.

وما عدا ذلك من نصوص تعاقدية يترك للجان الأخرى ضمن اختصاصاتها وحسب الشؤون الموكولة إليها.

وهنا،

ومن أجل بيان أهمية الأطر الثلاثة المذكورة على الصعيد العملي.

نوضح بإيجاز ضمن الوقت المخصص لهذه المحاضرة وعلى سبيل البيان لا الحصر

كيف أدت بعض التجارب إلى اعتبار بعض البنود أو بعض عباراتها أو طريقة تطبيقها، من نوع التعسف، وكيف يؤمل أن تكون المعالجة:

فلهذه إطار البنود الناصحة على بطلان العقد عند توفر إحدى حالات الكتم أو التصريح الكاذب توقف الاجتهاد عند البند القائل بأن على المضمون أن يطلع الضامن بوضوح عند إتمام العقد على جميع الأحوال التي من شأنها أن تمكن الضامن من تقدير الأخطار التي يضمنها وأن يطلعه أيضاً على كل ما يستجد لاحقاً ويكون من شأنه أن يؤدي إلى تفاقم الخطر المضمون.

فاعتبر الاجتهاد أنه، ولئن يكن هذا النص يتوافق مع أحكام القانون، إلا أنه يجب توضيحه في العقد أو في الأسئلة التي تطرح على المضمون بحيث يدرك المضمون سلفاً ما هو الطرف الذي من شأنه التأثير على تقدير الضامن للخطر أو التأثير لاحقاً على تفاقم الخطر.

فالمضمون بنظر الاجتهاد ليس رجلاً فنياً، فلا يطلب منه أن يقدر من تلقاء ذاته الطرف الذي يؤثر على تقدير الضامن، أو الطرف الذي يولف تفاقماً للخطر، وقد ينجم النقص في التصريح أو إنتفاء التصريح عن سهو أو إهمال لا عن قصد.

فلذا، توجد ضرورة ماسة توجب أن لا يكتفي الضامن بإيراد البند وفقاً للنص القانوني— إذا ما أراد تفادي المفاجآت والحوادث دون نشوء حالة تعسف تجاه المضمون— بل عليه أن يسأل المضمون بصورة خطية وبالتفصيل وعلى وجه التخصيص عن كل حالة تؤثر على تقديره، أي على تقدير الضامن للخطر الذي يأخذه على عاتقه، فيرسم للمضمون في العقد أو عن طريق الأسئلة التي يطرحها طريقة عملية سهلة هي بم تناول الرجل العادي، ذات حدود واضحة بخلاف النص العام الذي كثيراً ما يؤدي عند تطبيقه إلى التباس أو شك في ذهن المضمون.

أما فيما يتعلق بإطار بنود الاستثناء، فإن الاجتهاد توخى دائماً حماية المضمون.

فقد أقر عدة قواعد، منها:

— أنه عند وجود تناقض بين البنود أو العبارات يفسر التناقض لصالح المضمون .
وكذلك الشك .

— إن البند الخاص يحجب البند العام .

— إن النص على الاستثناء في ملحق غير موقع من المضمون لا يعتد به ، حتى ولو ورد عطف صريح عليه في العقد .

— إن صياغة بند الإستثناء بعبارات عامة جداً بدون تحديد أبعادها ونطاقها على وجه دقيق يجعل البند يحكم غير الوارد أو يحكم منعدم المفعول .

مثال ذلك النص على الإستثناء في حال مخالفة قواعد الفن دون أي عذر فقد اعتبر الاجتهاد هكذا نصاً تعسفياً لعدم إعطائه فكرة دقيقة وواضحة لا عن قواعد الفن المقصودة ولا عن نوعيتها وحدودها بل جاء عاماً جداً دون حد أو ضوابط مما يوصفه بطابع التعسف .

— إن النص على الإستثناء يجب أن يرد دائماً بصورة صريحة غير مشوبة بأي التباس .
ولا يعتد إطلاقاً بالاستثناء الضمني .

فهذه القواعد تستدعي ، والحالة هذه ، صياغة البنود المعنية بشكل يزيل كل تخوف من وقوع المضمون في أية التباس ، ويجعل المضمون دائماً على بينة مما يقع وما يصرح وما له وما عليه .

وهي صياغة تدخل في صلب مهمة اللجنة الخاصة المقترح إنشاؤها خصيصاً للبنود التعسفية .

علماً بأنه حصل على صعيد إفرادي وأحياناً على صعيد جماعي بعض التعديلات في النصوص في ضوء بعض القواعد المذكورة ، إلا أن ذلك لا يغني عن قيام لجنة توحد الجهود فترافق التطور بصورة مستمرة وتكون على اتصال دائم بمختلف المراجع والمراكز واللجان العالمية وتتمتع بكفاءات عالية تحوّلها معالجة كل مشكلة أو مسألة طارئة على وجه فعال يرتد بالفائدة الكبرى على صناعة التأمين .

أما فيما يتعلق بالإطار الثالث، أي بإطار بنود الإسقاط من حق التعميض، فقد دلت التجارب على أن بعضها لم يسلم هو الآخر من الوصف « بالتعسفي » .

علماً بأنه، ولئن اختلفت من حيث طبيعتها عن بنود الاستثناء، إذ إنها تفترض أولاً وجود ضمان كمي تسقطه، في حين أن بنود الاستثناء تتناول حالات غير مشمولة بالضمان أي CAS DE NON ASSURANCE، فإن العلم والاجتهاد أفرا بشأن بنود الإسقاط قواعد مماثلة للقواعد التي أفراها بصدد بنود الاستثناء، ومنها قاعدة النص الصريح على الإسقاط وقاعدة تفسير كل غموض أو شك لصالح المضمون، وقاعدة تغليب النص الخاص على النص العام، وقاعدة أدراج عبارات الإسقاط بشكل ظاهر جداً ملفت للنظر، وقاعدة رسم حدود دقيقة لأية حالة إسقاط دون اعتماد القياس أو الاستنتاج .

هذا بعض من كل .

فناًمل أن يكون كافياً لإنشاء لجنة خاصة تُعنى بشؤون البنود الموصوفة بالتعسفية، فتعالجها على الوجه الأنسب والأفعل وبشكل يتزامن مع كل تطور يحصل أو حدث يطرأ في ضوء استقصاءات تجربتها اللجنة أو توضع بتصرفها، تتناول ما يجري في مختلف البلدان، وعلى الأخص في أهم مراكز التأمين، فترفع اللجنة للاتحاد العام العربي للتأمين بصورة دورية كما وكلما دعت الحاجة مقترحاتها وتوصياتها، سواء بصدد تعديل النصوص التعاقدية أم بصدد تعديل النصوص التشريعية، كني يتمكن الاتحاد العام العربي للتأمين من تحقيق التضامن على هذين الصعيدين بقدر الإمكانيات المتوفرة وما تسمح به الظروف والأحوال .

طبعاً الكلمة الأولى والأخيرة تعود له فهو الساهر على صناعة التأمين والعامل على تحديثها وتطويرها وحامل لواء التضامن العربي في مختلف مجالاتها .

١٠٠٠
١٠٠٠

١٠٠٠

التعاون العربي / في مجال التأمين وإعادة التأمين / والظواهر الراهنة

تيسر التريكي *

١ - التعاون العربي المشترك بين المؤتمر الثامن عشر والتاسع عشر

كان المؤتمر الثامن عشر للاتحاد العام العربي للتأمين هو مؤتمر الذكرى الخامسة والعشرين لتأسيس الاتحاد. وقد هيأ مناسبة جيدة لإلقاء نظرة بانورامية على موضوع التعاون العربي في مجال التأمين وقد تكفلت الورقة التي قدمها للمؤتمر السيد عصام الدين عمر، رئيس مجلس إدارة الشركة المصرية لإعادة التأمين سابقاً، تكفلت بالمهمة بنجاح. وكان استنتاج المحاضر الأساس هو « أن التعاون الحالي في مجال إعادة التأمين ما زال محدوداً وقاصراً وما نكاد نلمسه بشكل علمي إلا من خلال بضعة إسنادات ضئيلة متبادلة خاصة بعد سبعة عشر مؤتمراً للاتحاد العام العربي للتأمين فضلاً عن اللقاءات العربية لمعيدي التأمين العرب ثم لقاء قرطاج أخيراً، هذه النتيجة أو الحصيلة المتواضعة تعبر عن نفسها رقمياً دون لبس. فإحتفاظ شركات التأمين العربية الأعضاء في الاتحاد العام العربي للتأمين وعددها ١٧٥ شركة لا يتجاوز في أحسن

* نائب المدير العام في شركة إعادة التأمين العربية - بيروت.

الأحوال ٥٥٪ من مجموع أقساطها المكتتبة والتي تقدر بحوالي ٤ بلايين دولار عام ١٩٩٠. إن نسبة الاحتفاظ المشار إليها تتضمن أعمال السيارات والتي غالباً ما يعاد التأمين عليها بإتفاقيات زيادة الخسارة، الأمر الذي يعني أن استبعاد أقساط السيارات من حسابات نسبة الاحتفاظ يجعل معدل الاحتفاظ ينخفض إلى ما دون نسبة ٣٠٪ ويفترض في هذه الأرقام، وهي متواضعة على أية حال أن تتضمن كافة تأثيرات ومردودات التعاون الثنائي « عن طريق المشاركة في التأمين أو تبادل عمليات إعادة التأمين » بين شركات التأمين داخل القطر العربي الواحد والتعاون الثنائي بين شركات التأمين العربية، ويتضمن كذلك المردودات الإيجابية للترتيبات متعددة الأطراف مثل التغطيات المشتركة والمجمع العربي لإعادة التأمين. وهكذا فإن تواضع حصيلة التعاون على مستوى التأمين المباشر، كما تعكسه الأرقام التقريبية التي ذكرتها تبرر القول بأن قصر المسافة التي قطعناها على طريق التعاون تفسح في المجال لشوط طويل من الطموح.

أما الصورة في جانب التعاون على مستوى إعادة التأمين فإنها لا تبدو أكثر إيجابية فاحصائيات اللجنة الدائمة لمعيدي التأمين العرب تبين أن الأقساط المسندة من أسواق التأمين العربية لثلاث عشرة شركة إعادة تأمين عربية لم تتجاوز ٨٠ مليون دولار أمريكي وهو رقم متواضع بكل المقاييس إذا ما قيس بمجموع أقساط التأمين على مستوى الوطن العربي وبطبيعة الحال فإن الرقم المذكور لا يتضمن الأقساط المسندة لعدد من تلك الشركات، أي شركات إعادة التأمين العربية، من أسواقها الوطنية في إطار ترتيبات إعادة التأمين الإلزامية مما يعني أن حصة شركات إعادة التأمين العربية من إجمالي أقساط المنطقة العربية هي أكثر من الرقم المذكور آنفاً. غير أننا نتحدث هنا عن التعاون العربي في مجال إعادة التأمين، وهي مسألة لا شأن لها بالاسنادات الإلزامية.

٢ — التعاون العربي بين الفكر والممارسة

إنه لمن الشكرار القول بأن الحصيلة المتواضعة للتعاون العربي في مجال التأمين

وإعادة التأمين لا تتناسب مع حجم أسواق التأمين العربية ولا مع عدد شركات التأمين وإعادة التأمين العاملة في الأقطار العربية والأهم من ذلك هو أن الحصيلة لا تتناسب مع المشاريع والأفكار والافتراحات التي وجدت سبيلها إلى التنفيذ فعلاً منذ تأسيس الاتحاد العام العربي للتأمين عام ١٩٦٤ . فهناك تجربة مجتمعات إعادة التأمين العربية التي بوشر في تأسيسها منذ عام ١٩٦٨ والتي دجمت عام ١٩٨٦ في مجمع واحد بإدارة شركة إعادة التأمين العربية والتغطيات المشتركة في مجال الطيران وهياكل السفن والتغطيات المشتركة لبعض المشاريع العربية مثل الشركة العربية للملاحة، والشركة العربية لأحواض بناء وإصلاح السفن والشركة العربية لأنابيب البترول وشركات إعادة التأمين العربية المشتركة شركة إعادة التأمين العربية، شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين، المجموعة العربية للتأمين وشركة البحر الأبيض المتوسط للتأمين وإعادة التأمين فضلاً عن الصندوق العربي لأخطار الحروب والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار .

إن قائمة الإنجازات هذه تتحمل الإضافات . فليس القصد هنا حصر الإنجازات وإنما التأكيد على أن ما وقفنا إلى الإتفاق عليه من مشاريع ومبادرات لم يعط المردودات الإيجابية المنتظرة . لقد تصدى عدد من الزملاء في مناسبات سابقة لمحاولة الكشف عن سر عدم التناسب بين الجهد والمردود على صعيد التعاون العربي في مجال التأمين وإعادة التأمين بالتركيز على عوامل فنية متعلقة ببنية أسواق التأمين العربية وأبرزها هو عدم توازن محافظ التأمين في تلك الأسواق مروراً بعدم كفاية رؤوس أموال شركات التأمين وإعادة التأمين العربية وبوجود رقابة صارمة على تحويل النقد الأجنبي في بعض البلدان العربية والخلط بين الاقتصاد والسياسة في العلاقات العربية والقيود المفروضة على التنقل بين الدول العربية فضلاً عن إفتقارنا لمراكز تأمينية كبرى وعدم نضوج الخبرات الفنية وحاجز اللغة في بعض الحالات . ولا ريب أن العوائق المذكورة تفسر جزئياً تدني مردود الخطوات والمشاريع التي تحدثت عنها، غير أنني أزعج أن غياب المناخ التضامني على المستوى السياسي ربما كان المسؤول بالدرجة الأولى عن نعث

جهودنا ولعل عودة سريعة لتسلسل الأحداث في مجال التعاون التأميني تثبت هذا الزعم.

إننا نؤرخ لانطلاقة التعاون العربي في مجال التأمين وإعادة التأمين بتأسيس الاتحاد العام العربي للتأمين عام ١٩٦٤ وتأسيس الاتحاد في هذا التاريخ لم يكن صدفة فقد شهد عقد الستينيات تأسيس العديد من الاتحادات العربية. كما شهد العمل العربي المشترك على مستوى الجامعة العربية خطوات هامة، كان كل ذلك باعتقادي ثمرة لوجود مناخ تضامني أو ما يسميه البعض مشروع نهضة عربية ومن المعروف أن الهزيمة العربية في حرب الأيام الستة عام ١٩٦٧ قد ألحقت ضرراً بالغاً بقضية التضامن العربي وأنها قد أجهزت على المناخ الإيجابي الذي ساد في حقبة الستينيات.

إلا أن عقد السبعينيات شهد حالة من الانتعاش العابر في التضامن العربي نتيجة حرب أكتوبر/تشرين الأول/ عام ١٩٧٣ وما طرأ على أسعار النفط من زيادات كبيرة في أعقابها. فجمع فوائض مالية هامة لدى الدول العربية المصدرة للنفط وشعور تلك الدول بأنها أصبحت شريكاً في تقرير أسعار هذه السلعة الاستراتيجية الهامة خلق نوعاً من الشعور بالثقة لدى الشعوب العربية وقد جرى توجيه جزء من الفوائض النفطية للاستثمار في عدد كبير من المشاريع العربية المشتركة وكان من الطبيعي أن يكون لقطاع التأمين حصة من تلك المشاريع، فالمشاريع العربية المشتركة في قطاع التأمين هي نتيجة للأوضاع المواتية التي سادت في عقد السبعينيات. وإذا كان تأسيس المجموعة العربية للتأمين وصندوق تأمين أخطار الحرب هما آخر إنجازاتنا الملموسة في مجال التعاون وإذا ما أخذنا بالاعتبار أن العمل التمهيدي لهذين المشروعين أنجز في أواخر السبعينيات فإنه يمكننا القول بأن التعاون العربي في مجال التأمين وإعادة التأمين دخل مرحلة التراخي والانحسار مع بداية الثمانينيات شأنه في ذلك شأن العمل العربي المشترك بشكل عام أي مع استعادة الغرب لوزم المبادرة في معركة السيطرة على أسعار النفط وبداية التراجع في سطوة منظمة الدول المنتجة والمصدرة للنفط «أوبك». وإضافة إلى

التأثيرات السلبية لموضوع النفط فقد كان التراجع يجري بطبيعة الحال على أرضية الانقسام السياسي الحاد داخل النظام العربي نتيجة اختلاف الإجهادات بشأن مسألة التسوية السلمية للنزاع العربي الإسرائيلي .

إلى جانب ذلك فقد شهدت حقبة الثمانينات أيضاً تراجع موجة الثقة بالنفس التي أخذ العرب يتمتعون بها في حقبة السبعينيات نتيجة تحسن الأوضاع المالية للأقطار العربية واكتساب العربي لموقع تأثير دولي نتيجة تحكّمهم بإنتاج وتسعير النفط . . وكان الغزو الإسرائيلي للبنان عام ١٩٨٢ هو الحاتمة المأساوية لحقبة عربية عشنا خلالها كثيراً من الأوهام : أوهام النفوذ وأوهام الثراء . ويبدو أن التلازم بين التراخي في وثيرة العمل العربي المشترك على المستوى الاقتصادي وتراجع التضامن السياسي العربي كما حاولت أن أبين ، يؤكد أن التعاون الاقتصادي بين الأقطار العربية لا يمكن أن يزدهر في غياب التضامن السياسي .

وتراءى لي أن محاكمة التعاون العربي في مجال التأمين وإعادة التأمين محاكمة رقمية تنطوي على قدر من القسوة غير المبررة وعلى عدم تقدير دقيق لحجم الصعوبات والتناقضات التي اعترضت مسيرته . إن ما حققناه من إنجازات ينبغي أن يعطينا بعض الرضى عن النفس ، فالإفراط في القسوة على الذات لا يفضي إلا إلى الإحباط .

إننا كمهنيين نشجب التضحية بالمصالح الاقتصادية على مذبح المصالح السياسية متناسين أن جوهر الموضوع هو افتقارنا إلى التأثير وهامشية الدور المتاح لنا في تركيبة القوى في الأقطار العربية عموماً . إن المسألة تتعلق أيضاً بدور النخبة المثقفة في الأقطار العربية ومدى احترامها لمسئولياتها وهو موضوع سأعود إليه لاحقاً . والمأمول هو أن يتيح لنا إنفتاح الأقطار العربية على الخيار الديمقراطي دوراً أكثر فاعلية في صياغة مستقبل بلداننا العربية .

٣ - نقد الواقع واستخلاص العبر

لم يقتصر ما حققه قطاع التأمين العربي في مجال التعاون على المشاريع أو

الإنتاجات التي تعرضت للحدوث عنها. فهناك إلى جانب ذلك عدد من الأفكار والتوصيات والإقتراحات التي ينبغي اعتبارها من باب الإنصاف جهوداً خيرة لا ينبغي التقليل من شأنها. ويستطيع المرء أن يذكر على سبيل المثال عدداً من تلك الأفكار والإقتراحات مثل:

- إقتراح إنشاء شركة وساطة عربية .
- إقتراح إنشاء هيئة عربية لخدمات التأمين .
- إقتراح إنشاء مجمع عربي لتأمينات الطاقة والنفط .
- إقتراح إنشاء بنك معلومات للمؤمنين العرب .
- إقتراح إنشاء صندوق مركزي يتولى تسديد التعويضات المستحقة على أي من معيدي التأمين العرب في حالة الإعسار .
- إنشاء نادي حماية وتعويض عربي .
- السعي لدى الحكومات العربية لإصدار تشريعات ملزمة بالاستفادة من الطاقة الاحتياطية لشركات التأمين وإعادة التأمين العربية .
- القيام بدراسة استراتيجية لاستشراف مستقبل صناعة التأمين العربية .
- إنشاء معهد تأمين عربي .

إن هذه الإقتراحات والتوصيات تمثل مساهمات فكرية جادة وهي جديرة بالمتابعة والنقاش . وهي على اختلاف قابليتها للتطبيق تقدم حلولاً لتجاوز المعوقات التي تحول دون تنمية وتطوير التعاون في مجال التأمين العربي .

وينبغي لقائمة الإقتراحات هذه أن توقفنا عن المضي قدماً في طرح الإقتراحات . « فقلب صفحة جديدة ونسنيان الماضي لن يؤدي إلا إلى الإستمرار في تقليب الصفحات وتكرار الأخطاء وبالتالي إلى البقاء في الحالة عينها » . وقد يكون من المناسب أن نتوقف الآن وأن نركز على الصفحة التي أمامنا لنقرأها قراءة نقدية . إن ذلك يعني القيام بجدرة حساب لكل الإقتراحات والتوصيات والأفكار التي لم تبصر

النور لإعادة تقويمها وغربلتها في ضوء المستجدات والمتغيرات الراهنة لفرز ما يستحق المتابعة منها واسقاط تلك المقترحات التي قد نرى أنها غير واقعية .

عملية المراجعة تستوجب بطبيعتها توسيع دائرة الحوار والتقاش حول الأفكار والإقتراحات المطروحة لاستجماع قدر مؤثر من إجماع الرأي والمؤازرة اللازمين لإعطاء تلك الإقتراحات الدفع اللازم باتجاه التطبيق .

إن الاتحاد العام العربي للتأمين سيلعب دون ريب دور المنسق والموجه لمشروع المراجعة الذي نقترحه . وإذا كانت لائحة المواضيع والمقترحات المؤجلة ، وهي لائحة ليست شاملة على كل حال ، تتطلب جهداً ليس في مقدور الاتحاد العام العربي للتأمين القيام به دفعة واحدة فإنه يمكن ترشيح عدد محدد من الأفكار والمقترحات لإحتلال مراتب الأولوية الأولى وينظري فإن موضوع يجمع تأمينات النفط هو الأكثر إلحاحاً وجدارة بالمتابعة . ومع تقديرنا لحجم الصعوبات الفنية والمالية التي تعترض سبيل تنفيذ هذا المشروع وللجهود السابقة التي بذلت في سبيل إخراجها إلى حيز الوجود فإننا نرى أن أهمية الموضوع تبرر إعادة طرحه وتكرار المحاولة وإعطاءها قدراً أكبر من الدراسة والبحث واتمحيص وتوسيع قاعدة الحوار والرأي بشأنها للإفادة من آراء أكبر عدد ممكن من الخبراء والمتفرسين في الموضوع .

إن القول بأن على الاتحاد أن يلعب دوراً موجهاً في هذه المراجعة التي ربما تكون قد تأخرت عن موعدها قول لا يستهين بحجم الجهد والإمكانات اللازمة لإنجاح المهمة . وقد لا تكون الإمكانيات المطلوبة في متناول الاتحاد العام العربي للتأمين حالياً ولكن التصدي للمهمة يظل من مسؤولياته . ولا أتصور أن قطاع التأمين العربي سوف ييخل بالدعم حيناً يطلب منه في سبيل البحث عن فرص حقيقية لتدعيم مسيرة التعاون العربي في مجال التأمين وإعادة التأمين .

٤ — آفاق التعاون العربي في مجال التأمين وإعادة التأمين

لقد تجاوز العرب س العواطف القومية الجياشة ويبدو أن الجدال بين القومية

والقطرية قد حسم مرحلياً لصالح الإيديولوجية القطرية وإن المصالح القطرية قد تجذرت بصورة تملي علينا إعادة طرح قضية التعاون وتصليب القناعات بشأنها سعياً لتجاوز الوضع الراهن إلى ما هو أفضل. ولا حاجة لي للقول بأنني هنا أنقد الواقع ولا أنحاز إليه.

فعدم وجود مستوى مقبول من التعاون هو في حد ذاته مبرر لمواصلة السعي والتعاون الاقتصادي لم يكن ولن يكون مطلباً سهلاً لا بالنسبة لنا نحن العرب ولا بالنسبة لغيرنا من الشعوب.

لقد عددت الأفكار والمشاريع المدرجة على رزنامة التعاون العربي في مجال التأمين. وطالبت بإعادة طرحها مدركاً أنني أطلب ذلك في مرحلة ربما لا تبدو مواتية لموضوع التعاون. وكل ما في الأمر أن الظروف تجعل العمل أكثر صعوبة. «فالمستقبل صناعة بشرية وعلى الإنسان ألا يقع أسير الظروف الموضوعية» ومدى الحماس للعمل من أجل المستقبل تحدده طبيعة الرؤية التي نتبناها. أو طبيعة القراءة لأحداث الغد الآتي. وإنني لأرى أن طبيعة التحديات التي تواجهها منطقتنا الآن أو التي ستواجهها في المستقبل المنظور ينبغي أن تحفزنا للعمل من أجل البحث عن فرص التعاون. إن الخوض في قراءة المستقبل يتطلب طاقات فكرية متنوعة الإختصاصات يمكنها معالجة الموضوع من مناظير مختلفة ولكنني سأحاول فيما تبقى لي من وقت تسليط الضوء على بعض التحديات الواضحة في ضوء أهم التطورات والمتغيرات الراهنة وأعني تحديداً النظام العالمي الجديد وآفاق التسوية السلمية للصراع العربي - الإسرائيلي.

٥ - موقع الأقطار العربية في النظام العالمي الجديد

يتحدث الغرب، بقيادة الولايات المتحدة عن النظام العالمي الجديد المقام على أنقاض الحرب الباردة. وهو نظام يعرفه مبدعوه بأنه «نظام ليس لأمة في ظله أن تتنازل عن ذرة من سيادتها وهو نظام يمتاز بحكم القانون لا باستخدام القوة ويمتاز بكل

الصراعات بالتعاون لا بالفوضى وإراقة الدماء، ويمتاز بالإيمان بحقوق الإنسان بشكل لا يعرف حداً» .

إن المقدمات المعاصرة لظهور هذا النظام باتت معروفة للجميع.. فقد كان الوفاق الدولي والانفراج في العلاقات بين الشرق والغرب والذي توج في مؤتمر هلسنكي للأمن والتعاون الأوروبي عام ١٩٧٥ هي تباشير هذا العالم الذي سرّع في قدومه انهيار أنظمة أوروبا الشرقية الاشتراكية وفشل سياسة إعادة البناء والتجديد (الريسترويكا) في إنقاذ الاتحاد السوفيتي من مشكلاته المتراكمة. وهذا يعني أن الإنفاق الذي دشّن العالم الجديد كان في حقيقة الأمر إنتصاراً للولايات المتحدة كرسّت بموجبه كقوة عظمى وحيدة على المستوى السياسي والعسكري. فالدور الأمريكي يفرض نفسه الآن دون منافس جدي، وهكذا فإن العالم العربي والعالم الثالث عموماً يدخلان النظام العالمي الجديد مجردين من هامش المناورة الذي كانت صراعات وتناقضات العالم القديم تتيحها لهما. وليس غياب القطبية الثنائية هو سبب ذلك فحسب وإنما الأهم هو ما يبدو أنه تراجع في الدور الأوروبي يلزمه حتماً إتجاه أوروبا للتخلي عن دورها الحضاري.

وفي رأي العديد من مفكري العالم الثالث فإن النظام العالمي الجديد هو في العمق نظام اقتصادي (جديد). إنه محاولة للخروج بمنظومة الاقتصاد الرأسمالي من الأزمة المستعصية التي تعاني منها منذ بداية السبعينيات واتجاه معدلات النمو في تلك المنظومة إلى الانخفاض مع تزايد معدلات البطالة.

فقد حققت البلدان الصناعية، بعد الحرب العالمية الثانية انتعاشاً في حركة ترأّم رأس المال ونمواً اقتصادياً مرتفعاً كان متوسطه يدور حول نسبة ٤ر٥ بالمئة سنوياً وانخفضت معدلات التضخم ولم تزد عن ٣ بالمئة في حين تراجع معدل البطالة إلى ٣ بالمئة وتمت السيطرة على الدورات الاقتصادية فأصبحت أقصر أمداً وأقل حدة. وتميز

عقدا الخمسينيات والستينيات باستقرار أسعار صرف العملة واتسعت المدفوعات الدولية بدرجة عالية من التوازن في ضوء الآليات التي وضعتها إتفاقية بريتون وودز .

إن الوصفة التي يقدمها النظام العالمي الجديد للخروج من الأزمة تبدو وكأنها هروب إلى الخلف . فالأفكار التي يجري الترويج لها مثل إطلاق العنان للمنافسة وحرية السوق وعدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية وتقليل الضرائب على رؤوس الأموال والأرباح تمثل في الواقع عودة إلى الرأسمالية الكلاسيكية . والأفكار المطروحة، على أية حال ليست بمجددة فقد بدأ الترويج لها مع بداية الاتجاه إلى اليمين سياسياً واقتصادياً في العالم الغربي ذلك الاتجاه الذي دشنته عهد الرئيس ريغان في الولايات المتحدة والسيدة ثاتشر في المملكة المتحدة . أما على مستوى النظرية الاقتصادية، فالنظام العالمي الجديد هو تجسيد لفشل نظرية إدارة رأسمالية الدولة الاحتكارية التي وضع أصولها اللورد كينز وصعود النظرية النقدية .

إن الاقتصادات العربية تدخل النظام العالمي الجديد وهي في حالة تبعية تامة للاقتصاد الرأسمالي العالمي . فقد مكن ارتفاع سعر النفط خلال حقبة السبعينيات وبداية الثمانينيات الأقطار العربية المصدرة للنفط من تحقيق زيادة هائلة في إيراداتها مما مكنتها من تنفيذ خطط تنمية طموحة . كما مكنت عائدات النفط البلدان العربية الأخرى أو البلدان العربية المصدرة للعمالة من تحقيق طفرة تنموية هامة بفضل الأموال التي تلقتها من الدول المصدرة للنفط سواء كمساعدات أو عن طريق تحويلات مواطنيها العاملين في تلك البلدان . وعلى الرغم من أن معظم الدول العربية قد حققت إنجازات هامة في مجال تحديث واستكمال البنى التحتية وفي مجال التصنيع إلا أن حصيلة التنمية كانت مزيداً من التبعية . فالدول العربية تصرفت وكان الاستثمار أو الإنفاق لوحده كفيلاً بحل معضلة التخلف كما لم يكن لتلك الدول تصور واضح لمفهوم التنمية بالمعنى الحضاري للكلمة بأبعادها الثلاثة : الاقتصادي والاجتماعي والثقافي . خلاصة القول هي أن خيارات التنمية التي تبنتها الأقطار العربية وخاصة فيما يتعلق بالتصنيع من أجل

إحلال الواردات زادت وعمقت تبعيتها للنظام الرأسمالي العالمي عبر نشاط الشركات متعددة الجنسية وتدوير وإعادة تدوير فوائض الأموال النفطية وتقاوم مشكلة الديون الخارجية للبلدان العربية غير النفطية وتراجع القطاع الزراعي وازدياد الفجوة الغذائية التي ترتبت على ذلك التراجع وحصار عملية التصنيع أو ما يعرف بحرب البتروكيماويات وتدهور شروط التبادل الدولي بالنسبة للأقطار المصدرة للمواد الأولية... إلخ

إن الأقطار العربية تواجه النظام العالمي الجديد وهي في حالة من الوهن السياسي والاقتصادي. وشعارات الليبرالية والاعتماد المتبادل والتكيف والتصحيح والانفتاح والتخصيص التي يزداد عنها الحديث الآن شعارات لا تقدم حلولاً شافية لمشاكلنا أو مخرجاً لنا من دور الشريك الأضعف والتابع المخصص لنا في النظام الرأسمالي العالمي. إن الانفكاك من أسار هذا الدور لن يتحقق إلا باعتمادنا الجماعي على النفس كرد على المخاطر الإضافية التي تتعرض لها البلدان الصغيرة في مواجهة التكتلات الاقتصادية الكبرى وفي مقدمتها السوق الأوروبية المشتركة، السوق الأمريكية وأسواق شرق آسيا. ونحن كمؤمنين وكمعيدي تأمين عرب مطالبون باستغلال كافة فرص التعاون المتاحة لنا في إطار سياسة الاعتماد الجماعي على النفس التي يمكن أن ترسي في المدى المتوسط قواعد لمنطقة اقتصادية عربية نحن جديرون بها.

إن الدعوة للاعتماد الجماعي على النفس ليست دعوة للإنغلاق الاقتصادي (الأوتاركية) ولا تقلل من أهمية التفهم للمصالح الإنسانية المشتركة التي تركز حول قضايا باتت واضحة مثل خطر تلوث البيئة والأخطار النووية والحفاظ على مصادر الطاقة. كل ما في الأمر هو أننا ندعو للعمل من أجل موقع أفضل وشروط تبادل أكثر عدلاً.

إن المسألة الثانية التي ستساهم في تشكيل مستقبل منطقتنا العربية هي النتائج المحتملة للمفاوضات العربية — الإسرائيلية لتسوية النزاع في الشرق الأوسط.

فمن المعروف إن هذه المفاوضات تجري (وعلى الأقل من وجهة النظر العربية) على صيغة مقابلة الأرض بالسلم. في حين تطرح إسرائيل وجهة نظر معاكسة هي صيغة السلم مقابل السلم. ومن الواضح أن الجانب العربي لا يمكنه إسقاط مطلب «الأرض» بكامله لأن إسقاط هذا المطلب سيوفر مناخات لاشتداد صراعات قائمة بين الدول العربية ويخلق صراعات جديدة قد تكون في نتائجها أوحش من النتائج التي تترتب على عدم قبولهم بالسلم الإسرائيلي. ولا يمكن للسلم المنشود أن يتحقق إلا إذا أقدمت إسرائيل على التنازل عن جميع أو معظم الأراضي العربية المحتلة. ومن شأن هذه الخطوة أن تجرد إسرائيل على المستوى الإيديولوجي والواقعي من حلم إسرائيل الكبرى ومن ركيزة أساسية ساهمت في تمكين المشروع الصهيوني من تجاوز أزماته الاقتصادية المتعاقبة منذ قيام إسرائيل عام ١٩٤٨ وأعني بتلك الركيزة التوسع الإقليمي.

فقد أدى وضع إسرائيل يدها على أملاك الفلسطينيين عشية قيامها عام ١٩٤٨ إلى تمكين الاقتصاد الإسرائيلي من الصمود في مرحلة التكوين. كما جاءت حرب الأيام الستة عام ١٩٦٧ لتكسر حدة الأزمة التي كان الاقتصاد الإسرائيلي يعاني منها في حقبة الستينيات نتيجة انخفاض حجم المساعدات الخارجية. فاحتلال إسرائيل للضفة الغربية وقطاع غزة وهضبة الجولان مكنتها من الحصول على موارد إضافية يأتي في مقدمتها نطف سيناء ومياه أعالي نهر الأردن والضفة الغربية. كما قدمت لها الأراضي المحتلة سوقاً واسعاً لتصريف منتجاتها الصناعية والزراعية وخزاناً من الأيدي العاملة الرخيصة. وهكذا تمكن الاقتصاد الإسرائيلي من تحقيق معدلات نمو عالية في السنوات ١٩٦٧-١٩٧٢ إلى أن دخل مرحلة من التآزم الشامل في أعقاب حرب أكتوبر / تشرين الأول/ عام ١٩٧٣. حتى الرغم من الارتفاع الهائل في المساعدات الاقتصادية التي أخذت إسرائيل تتلقاها منذ ذلك الحين.

إن الخيار الاقتصادي الذي تبنته إسرائيل في مواجهة أزماتها الاقتصادية الشاملة بعد حرب ١٩٧٣ هو الاتجاه نحو التصنيع من أجل التصدير وخاصة في مجال

الصناعات الالكترونية والعسكرية. ولكن ضيق السوق المحلي وضعف التنافسية الخارجية بالنسبة للصناعات الإسرائيلية بسبب الأجر المرتفعة والاعتماد الكبير على المدخلات المستوردة لم يمكن الاقتصاد الصناعي الإسرائيلي من تقديم الحل لأزمة إسرائيل الاقتصادية المزمنة. إن تزايد الهجرة اليهودية إلى إسرائيل في السنوات الأخيرة وخاصة من الاتحاد السوفيتي سابقاً ودول أوروبا الشرقية قد وضع الاقتصاد الإسرائيلي تحت أعباء إضافية لا يمكن مواجهتها إلا بتزيد من المساعدات أو التوسع الإقليمي. إن الركود الذي يعاني منه الاقتصاد الأمريكي سوف يجعل الحصول على مساعدات أمريكية من قبل إسرائيل أمراً أكثر صعوبة من ذي قبل. أما التوسع الإقليمي فإن عملية السلام لا تستثني في المطلق فحسب وإنما تتطلب من إسرائيل التخلي عن جميع أو معظم الأراضي العربية المحتلة. فما هو البديل أو ما هو الثمن الذي تتوقعه إسرائيل؟

إن خروج إسرائيل من أزمته الاقتصادية المزمنة وانتقالها من حالة الاقتصاد الاصطناعي إلى حالة الاقتصاد الطبيعي أي القابل للإستمرار والنمو بالاعتماد على إمكانياته الذاتية يتطلب جعل إسرائيل قوة اقتصادية كبرى في منطقة الشرق الأوسط. فتخلي إسرائيل عن حلم إسرائيل الكبرى جغرافياً لا يمكن أن يعادله إلا فوزها بحلم إسرائيل الكبرى اقتصادياً. وهذا بدوره يتطلب اندماج إسرائيل اقتصادياً مع محيطها العربي. «فإنهاء حالة العداء مع هذا المحيط يعني أولاً وقبل كل شيء تطبيعاً اقتصادياً شاملاً وعميقاً يتيح لإسرائيل الحصول على ما تحتاج إليه من عناصر للإنتاج: مواد أولية، مصادر طاقة، يد عاملة ورساميل وأسواق لتصريف المنتوجات».

وبدون الخوض في التفاصيل فإن مجرد التذكير بالمواضيع المطروحة على جدول أعمال المحادثات متعددة الأطراف في إطار عملية السلام مثل معالجة مسائل التسلح والبيئة والمياه والتنمية في منطقة الشرق الأوسط كفيل بإثارة أبعاد الإندماج الاقتصادي الذي تسعى إليه إسرائيل والذي شرعت في التخطيط له منذ دخولها في مفاوضات «كامب ديفيد» مع مصر.

وتفوق إسرائيل التكنولوجي والعسكري على جيرانها العرب وعلاقاتها الاستراتيجية مع الولايات المتحدة كما كرستها إتفاقية التعاون الاستراتيجية بين الطرفين التي وقعت في العام ١٩٨٥ ومساندة الدوائر الصهيونية النافذة في عالم المال والاقتصاد لها ستجعل جميع الفوائد والمزايا المفترضة في عملية الاندماج والتكامل تذهب إلى الطرف الإسرائيلي « وهكذا يكون معنى التطبيع في نهاية الأمر أن تتحول إسرائيل إلى عملاق المنطقة الاقتصادي الذي يحتفظ لنفسه بالفروع الأكثر دينامية: الإلكترونيات والكيميائيات والأدوات الكهربائية والسلع الهندسية والإنتاجية بشكل عام فتبقى باستمرار في موقع التفوق وتترك لبلدان المنطقة الفروع الأخرى تتوزعها كما تشاء» هذا دون أن يعني ذلك التخلي عن المركز الاقتصادي للحلم الصهيوني الذي هو الزراعة، فتحول مياه النيل والفرات والليطاني لتروي صحراء النقب .

إن هذا التحليل لا يشكك بقيمة السلام، فحالة العداء لا تُخدم مصلحة أحد . والتعاون العربي الذي ندعو إليه مطلوب لأنه وحده القادر على حفظ التوازن وإعطاء كل طرف من طرفي الصراع الوزن الذي يستحقه بعد إحلال السلام . وهذا برأيي هو ضمانة السلام العادل المتوازن والدائم الذي نشده ونتمناه .

٦ - آفاق التضامن العربي

لن أتحدث بالتفصيل عن الإمكانيات العربية التي يمكن تسخيرها لمواجهة المخاطر التي تهدد مستقبل أممتنا العربية، فهي أمور معروفة لنا جميعاً . فالنفط والثروات المعدنية والرقعة الجغرافية واتساع السوق وتدني معدل متوسط الأعمار في الأقطار العربية كلها أمور إيجابية . ولكن ما يهمني التأكيد عليه هنا هو أن حالة انتمرد السياسيين وغياب الحس التاريخي لدى صانعي القرارات الكبرى في الأقطار العربية بكاد يحيد كل تلك الإمكانيات .

إن الأسباب القريبة والبعيدة التي قادتنا إلى هذا المأزق هو عنوان كبير تنضوي تحته طيف عريض من الاجتهادات والتفسيرات وما يهمني الإشارة إليه هنا هو أن أحد

الأسباب الرئيسية لهذا المأرق هو تحلي الطبقة الواعية والمستنيرة في البلدان العربية (الانتلجنسيا) عن مسؤوليتها التاريخية وافتقارها إلى شجاعة الرأي وصلابة الموقف . من هنا فإن نقاش موضوع التعاون في مجال التأمين وإعادة التأمين أو بالأحرى عدم وجود درجة كافية من التعاون ينبغي أن تكون مناسبة تشجعنا على ممارسة النقد الذاتي بعبء المسؤولية المناطة بالمتخلف في البلدان النامية ، مع الإصرار على إنتزاع إقرار شامل وكامل بدورنا منطلقين من الإعتراز بما أنجزناه مهما كان متواضعاً فقطاع التأمين العربي لم يساهم في هدر الإمكانيات العربية .

لقد حاولت في عرضي لصورة المستقبل كما أراه أن أبين أن الآثار المحتملة للتطورات الراهنة عالمياً وشرقاً وأوسطياً سوف تؤدي إلى إضعاف موقف الأقطار العربية على الصعيد الاقتصادي . ومهما تكن الشافضات بين الأقطار العربية ، وهي كثيرة على أي حال ، فإنها لا تلغي وحدة المصير . فالأقطار العربية ستظل من أقطار الجنوب ومكانتها في تقسيم العمل الدولي هي واحدة . فما جرى في النظام العالمي الجديد حتى الآن هو توحيد غرب الشمال وشرقه أما نحن أبناء الجنوب فيبدو ان الشمال سيتخلى عنا . أما على صعيد مستوى الشرق الأوسط فيبدو أن إسرائيل لن تقبل إلا بالهيمنة الاقتصادية على منطقة الشرق الأوسط لأن ذلك هو مخرجها الوحيد من أزمتها . في مواجهة كل ذلك فإنه لا بد من استئثار فرص التعاون بين أقطار الوطن العربي بكل جدية وإخلاص .

لقد أصبح التعاون قضية أكبر من البحث عن المنفعة الاقتصادية . فقد انحدر مستوى حياة قطاعات عريضة من أبناء الأقطار العربية إلى تحط من العيش اللاإنساني الذي لا يمكن تجاهل ما ينطوي عليه من مخاطر .

وقضية التعاون بالنسبة لنا هي أيضاً جزء من مسؤوليتنا الإنسانية . فنحن أمة (أو شعوب إذا شئتم) صاحبة رسالة حضارية . ومن شأن تعاوننا أن يعطينا قدراً أكبر في التأثير على مجريات الأمور في النظام العالمي الجديد المشحون بالتوترات والغليان التي لن يفلح إحتكار السطوة من قبل قطب واحد في جملها إلى الأبد .

السيد
الشيخ

الحقائق الاقتصادية ونمط التعاون العربي المطلوب

* الدكتور الياس سابا

يطيب لي أن أتوجه فيكم بكلمة ترحيب تصدر من أعماق القلب وتحمل أصدق مشاعر الود وأطيب التمنيات لكم بطيب الإقامة وحسن المشاركة ووافر النتائج الجيد لمداولاتكم وأبحاثكم واجتماعاتكم. فكم نحن مسرورون باختياركم بيروت مقراً لمؤتمرنا التاسع عشر وكم نحن معتبطون لقدومكم وحلولكم فيما بيننا رغم مظاهر الدمار والحراب البادية دون أي محاولة لإخفائها، ورغم ما تركته الحرب على وجوهنا ووجوه أطفالنا من آثار القسوة والأسى والرعب التي يصعب علينا أن نخفيها، حتى ولو حاولنا. فأهلاً وسهلاً بكم. وتحية صادقة للاتحاد العام العربي للتأمين بجميع أعضائه ومسؤوليه والعاملين فيه.

* الدكتور الياس سابا استاذ اقتصادي لامع له اسهامات مميزة في مختلف المجالات الاقتصادية، كما ساهم بشكل مميز وملحوظ في اثناء الدراسات الأكاديمية والعملية التي تناولت سبل وآفاق التعاون الاقتصادي بين الدول العربية. وهو أحد الوجوه البارزة في الحياة الاقتصادية والسياسية في القطر اللبناني الشقيق، وقد سبق له أن شغل منصب وزير المالية.

يمرّ العالم اليوم في مرحلة انتقالية بين نظام عالمي تهاوى ونظام عالمي جديد لم تُستكمل ركائزه وأجزاؤه ومؤسساته بعد وهي مرحلة من أصعب المراحل، وأعظمها، نظراً إلى ميوعة وسيولة السلوكيات الدولية والتفاعلات الدولية وحتى التجمعات الدولية. فما هي خلفيات انهيار النظام القديم وكيف تبدو لنا ملامح النظام الدولي الجديد، ما هي تأثيرات كل ذلك على علمنا العربي؟

١ - قد يكون من أهم التغييرات التي بدأ العالم يشهدها في الآونة الأخيرة ما يمكن تسميته بالثورة الصناعية الثالثة من المعروف أن العالم قد شهد الثورة الصناعية الأولى التي تعتمد بالأولوية على العمل والعمال (LABOUR INTENSIVE) ومن ثم جاءت الثورة الصناعية الثانية التي تعتمد بالدرجة الأولى على رأس المال (CAPITAL INTENSIVE). اليوم يشهد العالم ما يمكن أن نسميه الثورة الصناعية الثالثة وهي التي تعتمد على العلم والثقافة (KNOWLEDGE INTENSIVE)، وخاصة في حقول الإلكترونيات وتكنولوجيا الفضاء وعلم الهندسة الوراثية.

٢ - إن النظام العالمي يشهد تغييراً كبيراً عما عرفنا منذ نهاية الحرب العالمية الثانية. ذلك أنه منذ منتصف الثمانينات تقريباً بدأنا نشهد تفكك منظومة الدول الاشتراكية، حتى وصلنا مؤخراً إلى انهيار الاتحاد السوفياتي وإلى التغيير الجذري في باقي دول المعسكر الاشتراكي في أوروبا الشرقية وإلى إعادة توحيد ألمانيا في وقت لم تُستكمل بعد الخطوات اللازمة لقيام أوروبا الغربية الموحدة. وبرزت الولايات المتحدة الأميركية كقوة وحيدة مسيطرة على النظام العالمي الجديد، سياسياً واقتصادياً وعسكرياً، كما في مجال الإعلام والاتصالات. فانتقلنا من النظام العالمي ذي القطبية الثنائية إلى نظام عالمي جديد يبدو وكأنه سيكون ذا قطبية واحدة. وفي هذا المجال فإن الآراء تختلف بين مدرسة وأخرى: فمن جهة، هنالك من يجزم بأن هيمنة الولايات المتحدة كزعيمٍ أوحدها للنظام العالمي الجديد ستستمر خلال التسعينيات على الأقل، وقد تبقى معنا حتى العقد الأول من القرن الحادي والعشرين وقد يكون أصحاب هذا الرأي متأثرين بالدور الذي لعبته الولايات المتحدة في خلال أزمة الخليج وحرب الخليج الأخيرة، خاصة على الصعيد العسكري والسياسي/الديبلوماسي الدولي. ومن جهة

أخرى، هنالك من يشكك في استمرار ترئع الولايات المتحدة على عرش العالم كقوة وحيدة، مستندين في ذلك إلى حجج ودفعات متعددة:

١ — منها أن طبيعة التوازن الدولي لا يمكن أن تسمح بقطبية واحدة لفترة طويلة من الزمن، أي أن ذلك لا يمكن أن يُنتج توازناً في النظام الدولي، وبالتالي فإنه لا يمكن له أن يدوم فترة طويلة.

٢ — ومنها ما ينوّه بمراكز قوة أخرى مرشحة لأن تشارك الولايات المتحدة القرار الدولي وتسلبها وحدانية هذا القرار، ويوردون في هذا المجال ألمانيا واليابان كدولتين مرشحتين لأن تزاكما الولايات المتحدة على رئاسة النظام العالمي؛ ومنها أيضاً ما يمس بالتاريخ الحديث وتحديدًا بسابقتين للتفوق النسبي الأمريكي، ظهرتا بعد كل من الحرب العالمية الأولى والحرب العالمية الثانية، ولكن في العالميتين معاً، برزت عوامل عديدة داخلية وخارجية (أي داخل وخارج الولايات المتحدة) لتفرض على الولايات المتحدة حدوداً لا يمكن لها أن تتخطاها. ومهما يكن من أمر، فمن الواضح أنه على العالم ككل، وعلى عالمنا العربي أيضاً، أن يتعاش، حتى إشعار آخر مع التفوق الأمريكي الهائل، ومع السيطرة الأمريكية نسبة الكاملة على النظام الدولي، في مختلف وجوهه ومجالاته.

٣ — نسمح لنفسنا هنا أن ننظر إلى ماهية النظام العالمي الجديد ونحاول أن نتبين هيكلته وتركيبته العامية والأفقية، ولو بشيء من التبسيط والتعميم المفروضين علينا في مثل هذه المعالجة. يترأى لنا أن النظام الجديد لا بد وأن يقوم، كأني نظام دولي، على ثلاث ركائز أو دعائم: الركيزة السياسية والركيزة الاقتصادية والركيزة العسكرية/الامنية. وفيما يخص الركيزة الاقتصادية، فهي الموضوع الأساسي في كلامنا هنا، فإننا نعتقد بأن النظام الدولي الجديد سيعتمد إلى درجة أكبر بكثير من السابق على التجمعات الاقتصادية التجارية وسيعتمد على هذه التجمعات كصلة وصل بين الدولة القومية والنظام الاقتصادي العالمي. من هنا أهمية التجمعات الاقتصادية القارية، والتي بدأت

تحل محل الدولة القومية في التعامل والتبادل الاقتصادي العالمي وفي هذا المجال فإننا نشهد، الساعة، قيام التكتلات أو التجمعات الاقتصادية القارية التالية: أوروبا الغربية EEA: EUROPEAN ECONOMIC AREA المنظمة الاقتصادية الأوروبية، EEC+EFTA، المنظمة الأوروبية الاقتصادية الحرة + السوق الأوروبية الموحدة، وهنا لا يمكن للمراقب إلا أن يتساءل عن موقع دول أوروبا الشرقية، وهل ستكون ضمن الوحدة الأوروبية أو أنها ستشكل تجمعاً مستقلاً لوحده— وشمال أميركا التي أعلنت منطقة تجارية حرة تضم الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك، ومجموعة الباسيفيك الاقتصادية وهي تضم أستراليا واليابان ودول الآسيان (ASEAN) وقد شمل الولايات المتحدة الأمريكية أيضاً باعتبارها دولة باسيفيكية.

٤— وفي يقيننا أن الأولوية في سلم اهتمامات النظام الدولي الجديد ستكون للمواضيع الاقتصادية ولقضايا البيئة، ولن تستمر (كما كانت الحال في السابق) قضايا الأمن العالمي وقضايا نزع السلاح والنزاعات الإقليمية أو حتى قضايا حركات التحرر الوطني، وما أن ما شهدنا ونشهد على صعيد مؤتمر السلام للشرق الأوسط يأتي ليؤكد نظرتنا هذه: فالهدف الأساس، والغاية الأولى المتوخاة من مؤتمر السلام، من قبل الرئيس الجديد للنظام العالمي هي مرحلة المفاوضات المتعددة الجوانب والتي تتمحور حول مواضيع البيئة والمياه والائتماء الاقتصادي بالدرجة الأولى. بكلام آخر، فإن الهدف الأول في رأينا لانعقاد مؤتمر السلام للشرق الأوسط هو العمل على رسم معالم النظام الاقتصادي الإقليمي في هذه المنطقة الذي لا بد من تشكل إحدى الوحدات الاقتصادية التي يتألف منها ويقوم عليها النظام الدولي الجديد.

٥— ومن المؤسف القول أن من نتائج قيام النظام العالمي الجديد، كما تبدو لنا معالمه التي بدأت تتوضح شيئاً فشيئاً، تهميش العالم الثالث ككل، وكذلك العالم العربي صحيح أن النظام العالمي الذي قام بعد الحرب العالمية الثانية أعطى مركز الصدارة لمجموعة الدول الصناعية وللدول الاشتراكية الكبرى، ولم يفسح المجال واسعاً أمام

دول العالم الثالث أو ما يسمى بدول الجنوب ، ولكن النظام الجديد يبدو وكأنه سيكون أفسى على دول العالم الثالث من سلفه ، وسيزيد بالتالي من تهميش أهميتها وأهمية دورها على الصعيد الدولي ، وستتم السيطرة للقوى الاقتصادية الكبرى . هذا بالرغم من استمرار حاجة العالم الصناعي للنفط إلى النفط العربي بصورة خاصة . والذي يمكن أن يشهد بعض الارتفاع في أسعاره مستقبلاً . ولكن العالم العربي ككل ، بما في ذلك العالم العربي النفطي ، سيخسر من أهميته في النظام العالمي الجديد وسيصبح أقل فاعلية وتأثيراً فيه عما كان عليه الوضع في السابق . وقد يكون مفيداً أن نكرر أن من أهم القضايا الاقتصادية التي ستطرح نفسها على العالم الثالث في هذه المرحلة ، ستكون القضايا المتعلقة بالنظام الاقتصادي الأفضل لهذه الدول ، أو على الأصح ، أي طبعه أو النموذج من النظام الاقتصادي الحر هو الأفضل لهذه الدول في المرحلة الراهنة والمتنظرة ، وقضايا المديونية الخارجية لهذه الدول ، والتي تزداد تفاقماً مع الوقت ، وأخيراً مشكلة التخصيصية (PRIVOTYATION) ونقل بعض نشاط القطاع العام إلى القطاع الخاص وتخفيض حجم وأعباء القطاع العام الاقتصادية .

٦ — لا تغالي إذا قلنا إذا ان النظام العالمي الجديد ، بما يفصح به من معالم في طور لتكوين والترسيخ ، سيكون نظاماً أكثر تجاهلاً لقضايا العرب وأقل اهتماماً بحقوقهم المشروعة . وها أن العام الفائت قد شهد تطورات في غاية السلبية والقساوة لمجموع الدول العربية ، بدءاً باجتياح العراق للكويت ، مروراً بحرب الخليج ، وبتدمير العراق والكويت معاً ، وباستنزاف القُدرات العربية الهائلة ، وصولاً إلى مفاوضات السلام الشائبة والمتعددة الجوانب . وفي يقيننا أن العالم العربي اليوم هو على فوهة بركان ، وفي بداية مرحلة من التغيير الجذري القادم ، والذي سيطال الأنظمة والحدود والتركيبات المجتمعية إلى جانب ما عرفنا من مؤسسات قطرية وقومية . وعليه ، فنحن من هذا المنبر ، ندق ناقوس الخطر ، ننبه ، ونحذّر : إننا مستهدفون كأمة ، وكثقافات وكحضارة وكدور فاعل في صياغة مستقبل البشرية . ولن يكون لنا أمل في صد هذه الهجمة الشرسة علينا إلا بالتكافل والتضامن ، ورفض التناهد والتخاصم والشرذمة والانفراد ، وبالصمود

أمام الاغراءات المتعددة والمزينة جميعها بالدعوة إلى اعتماد منطق «الواقعية» السياسية و «العمل الواقعي» في السياسة، الذي يعني فعلاً أن العمل العربي المشترك هو هدف مستحيل التحقيق لأنه «غير واقعي» في قناعتنا الراسخة أن هذه هي أكلية كبيرة يجب أن نكشفها ونُبطل سحرها المدتمر. ولا خلاص لنا إلا بالعمل العربي المشترك. وليس أدل على صحة ما نقول من الحقائق الاقتصادية والتي تؤكد بوضوح أن لا مستقبل في النظام الجديد إلا للتجمعات الاقتصادية الكبيرة، ولا مكان فيه للمصغر الضعفاء. وإما التجديد في نمط العمل العربي المشترك المطلوب للمرحلة القادمة، والمرشح للنجاح في مقابل المحاولات السابقة الفاشلة، فتكمن في الانتقال من ثنائية العمل العربي المشترك إلى الإطار الاقليمي العربي الأعمق من خلال القناعة بحتمية بالمصير العربي المشترك. وفي هذا المجال، ومن هذا المنظار، لا يمكنني إلا أن أهنيء المسؤولين عن المؤتمر التاسع عشر للاتحاد العام العربي للتأمين على حسن اختيارهم لشعار وعنوان المؤتمر:

«التضامن العربي من خلال تبادل التأمين العربي»

متسائلاً عما إذا كانت هذه الهواجس التي صارتحتك بها قد ساورتهم أيضاً وأشغلتهم، و متمنياً، لكم جميعاً، حسن التدبير والتقرير، في سبيل ما يرفع شأن التأمين، ويحصن عالمنا العربي في وجه أعدائه الطامعين به، ويؤمن لنا جميعاً المستقبل الذي يليق بنا، والذي هو حق لنا.

نص المحاضرة التي ألقاها الدكتور ياس سابا في المؤتمر التاسع عشر للاتحاد العام العربي للتأمين، الذي انعقد في بيروت عاصمة الجمهورية اللبنانية خلال الفترة من ٦/٤ أيار/مايو ١٩٩٢. ولأن الدكتور سابا لم يجر عنواناً لمحاضرته كتبها إسهاماً لم يوضع إطاره مسبقاً، فقد اخترنا عنوان المحاضرة من محاورها، ونأمل أن لا يكون في ذلك ما يهين القصد والمقصود.

(المرور...)

مستأجر
ملاك
ملاك

ظاهرة التضخم .. في التأمين وإعادة التأمين Inflation in Insurance & Reinsurance

التضخم «Inflation» وفق المدلول الاقتصادي له، هو تلك الظاهرة التي تعكس صورة الخلل الطارئ بين العرض والطلب، وبين الانتاج والاستهلاك وتمثل بالانخفاض والتراجع المستمر للقوة الشرائية لوحدة النقد المحلية في الحصول على متطلبات الحياة من سلع وخدمات للفرد والمجتمع على حدٍ سواء..

والتأمين كهيكل من الهياكل الاقتصادية في المجتمع، يمارس نشاطاً على درجة عالية من الأهمية من خلال تقديمه الحماية التأمينية اللازمة للأفراد والمؤسسات في ممارسة أنشطتهم المختلفة والتي تمكنهم من إعادة تشكيل رؤوس أموالهم في حالة حدوث كارثة أو تحقق خطر من الأخطار المؤمن ضدها والتي قد يتعرضون لها جزئياً أو كلياً في ممتلكاتهم أو أشخاصهم، كما يؤدي التأمين دوراً حيوياً في عملية التنمية من خلال استقباله وتوظيفه للأقساط في المجالات الاقتصادية المختلفة، ولأن التأمين بأعطية الحماية التي يوفرها والتي تشمل كافة الفعاليات والأنشطة المختلفة في المجتمع يمكن أن يعكس تصوراً لحجم التأثير التضخمي الذي يمتد ليطال بدوره كافة أنشطة التأمين من ممتلكات وأشخاص.

ففي تأمين الممتلكات «Property Insurance» فإن القيم التمديدية لموضوع التأمين «كقيمة بناء المنصنع وقيمة محتوياته من آلات ومخزون مثلاً في وثيقة تأمين ضد أخطار الحريق» ترتفع وتزداد مع استمرار ظاهرة التضخم وتراجع القوة الشرائية للعملة

المحلية إلى الحد الذي قد تصبح معه مبالغ التأمين لا تتماشى بأي حال من الأحوال مع القيم الفعلية الحالية للبنود المشمولة بعقد التأمين، لذلك من المحتمل كنتيجة لمثل هذا الوضع أن تعرض شركة التأمين بقولها أن بنود التأمين مؤمنة لديها بأقل من القيمة الحقيقية لها «Under Insurance» مما قد يؤدي إلى عدم التزامها بسداد كامل التعويض الناشئ عن حدوث خسارة مشمولة بوثيقة التأمين ما لم يكن تعديل مبالغ التأمين قد تم إجراؤه في الوقت المناسب من خلال إعادة التقييم «Revaluation» بحيث يتفادى المؤمن له أن يجد نفسه في حال حدوث حادث مغطى ضامناً للفروق بين القيمة الحقيقية لموضوع التأمين وبين مبالغ التأمين المتفق عليها في وثيقة التأمين وبالتالي يكون أمام تطبيق القاعدة النسبية في توزيع الخسارة الناتجة «Average Clause»^(*)، لذلك فإن التسوية لمبلغ التأمين قد تتم في وقت ملائم من خلال شوط التسوية «Adjustment Clause» الذي قد تنص عليه وثيقة التأمين لمواجهة الزيادة الحاصلة في القيم المختلفة للعين المؤمنة إضافة إلى وجود بعض الطرق الأخرى المشابهة والتي تحاول بشكل أو بآخر تفادي مشكلة التضخم بآثارها وتجاوز هذه الآثار قدر الامكان في تأمين المستلكات بشكل عام، كشرط الزيادة التلقائية لمبلغ التأمين في وثائق التأمين ضد أخطار الحريق مثلاً، وكذلك وجود الوثائق الاستبدالية والتي تُحدد مبالغ تأمينها على أساس القيمة الاستبدالية لموضوع التأمين في وقت حصول الحادث المؤمن ضده مباشرة.

إن ماتم عرضه آنفاً بالنسبة لتأمين الممتلكات قد نجده يختلف تماماً في فروع تأمين أخرى قبل فروع تأمين المسئوليات عموماً «Liability Insurance» ففي مثل هذا النوع من التأمين نجد أن المؤمن لا يستطيع رفض سداد التعويض بدعوى أن مبلغ التأمين هو أقل من القيمة الحقيقية لموضوع التأمين كما في تأمين الممتلكات، وكامل

* تنص وثيقة التأمين من أخطار الحريق للمؤسسة العامة السورية للتأمين على مايلي:
«إذا تبين حين وقوع حادث مضمون أن القيمة الفعلية للشيء المضمون تجاوز المبلغ المؤمن عليه بالنسبة له، فإن المبلغ يدفع ضامناً نفسه بالنسبة لفرق القيمتين ويحمل بهذا الحالة حصته من الضرر الحاصل بصورة نسبية».

مبلغ التأمين هو المعيار الرئيسي في عملية السداد في حال وجود تعديد له في متن الوثيقة وإلا فكامل ما يترتب عن مسؤولية المؤمن له القانونية تجاه الغير والتي أنتجت ضرراً مادياً أو جسدياً ألحق بالشخص الثالث في الوثائق المفتوحة أي غير محدودة وفي العديد من الأسواق تتعامل شركات التأمين مع ظاهرة التضخم عن طريق إخضاع مبالغ التأمين إلى جدول ارتفاع الأسعار أو الأجر «Indexing» بالنسبة لتأمين المسؤوليات والأشخاص بواسطة شرط تطبيق جدول الغلاء «Index Clause» (*)، أو جداول التضخم الخاصة بالأمنية في تأمينات الحريق مثلاً لتحديد أسعار قسط التأمين بعد الأخذ بعين الاعتبار التأثير المتوقع للتضخم على عوائد الاستثمار و... الخ، على أمل أن يقوم للدخل الصافي للأقساط إضافة إلى عوائد الاستثمار بتولي أمر الأعباء الإضافية الناشئة عن التضخم بالنسبة للتعويضات، وبما لا شك فيه أن العلاقة بين التضخم ودخل الاستثمار لها أهمية حاسمة في هذا المجال، فإذا كانت الزيادة في معدل التضخم تماشى مع الزيادة في ريع الاستثمار وبشكل متكافئ أو قريب من التكافؤ فعند هذه النقطة يمكن أن يتم تغطية الكلف الإضافية للتعويضات بعوائد الاستثمار الإضافية والمكتسبة من الاحتياطيات الفنية للمؤمن، ولكن عندما تتزايد معدلات التضخم بشكل يتجاوز الزيادة في عوائد الاستثمار الاجمالية فإن المؤمن يمكن أن يجد نفسه في هذه الحالة، وبالرغم من كافة الاجراءات التي اتبعها، أمام وضع لا يحسد عليه اطلاقاً..

وهكذا نرى أن التضخم كظاهرة تؤثر على كافة أنشطة وفعاليات التأمين، وأن المؤمن وشركات التأمين في سعي دائم للحد من الآثار السلبية التي تحدثها هذه الظاهرة ومعالجتها بكافة الأشكال والبل، وإذا كان هذا هو الحال في التأمين، فيبقى لدينا التساؤل عما هو عليه في إعادة التأمين.

* جاء تعريف «Index clause» في قاموس Witherby للتأمين على أنه:
 شرط يرد في عقد التأمين أو إعادة التأمين يتم بموجبه ربط الأقساط ومبلغ التأمين أو حدود التعويض بمعدل ارتفاع الأسعار لإزالة آثار التضخم.

ينتقل التضخم كظاهرة من التأمين إلى إعادة التأمين من خلال أشكال وأساليب الاعادة، فزيادة أعباء التعويض نتيجة لانخفاض قيمة العملة الوطنية وتراجع قوتها الشرائية يُبدّل ويغيّر من توزيع هذا التعويض بين الشركة المسندة وبين معيد التأمين في عقود زيادة الخسارة Excess of loss contracts ذات الأثار الطويلة الأمد Long tail Business أما في الاتفاقيات النسبية «Proportreaties» فإن الأقساط وكذلك التعويضات الحاصلة يتم توزيعها والمشاركة بها بشكل نسبي بين المسند والمعيد وبالتالي فإن كلا الطرفين يتأثران بشكل عادل من التضخم الحاصل بالنسبة للتعويضات باستثناء بعض الحالات الخاصة والمحدودة.

إن التأخر الطويل في سداد المطالبات في الوقت الذي يستحق فيه حامل الوثيقة أو المستفيد التعويض على أساس القيم الجارية بتاريخ استحقاق السداد بالنسبة لتأمين المسؤوليات، يمكن أن ينتج زيادة كبيرة جداً في تكاليف هذه التعويضات وهكذا يطرأ تغيير يمكن اعتباره جذرياً بين التعويض المقدّر عند حدوث الحادث وبين المبلغ الذي سيتم على أساسه سداد هذا التعويض، وبالتالي فإنّ غطاء زيادة الخسارة الذي يغطي تأمينات هذا النوع من المسؤوليات للأفراد والمؤسسات تجاه الغير هو ما يعيننا في هذا المجال في تحديد العلاقة بين الشركة المسندة ومعيد التأمين.

إن إعادة التأمين على أساس زيادة الخسارة التي تحمي محفظة تأمين المسؤوليات سواء كانت المسؤولية تجاه الشخص الثالث في تأمين السيارات والتي تغطي الأصابات والأضرار الجسدية التي تُلحق بالغير أو تأمين مسؤولية المنتجات «Products Liability» وتأمين أخطاء المهن التخصصية «Professional Indemnity» والتي تُدعى عادة بالأعمال ذات الأثار الطويلة الأمد «Long tail Business» هي شكل الاعادة الأكثر قلقاً لمعيد التأمين من منظور عامل التضخم لأن ملفات الحوادث المتعلقة بها تأخذ عادة سنوات عدة إلى أن تم تسويتها والفصل فيها عن طريق القضاء وبالتالي فإنّ تأثير التضخم النقدي ينعكس بوضوح وبشكل فعّال من خلال الزيادة التي تحصل في

مبالغ التعويضات التي تصدر بأحكام قضائية، ويمكننا القول هنا أن معيدي التأمين هم الطرف الأكثر تضرراً بالأثار المالية السالبة عن التضخم بالنسبة لتكاليف التعويضات النهائية بالمقارنة مع شركائهم المؤمنين المباشرين بمراعاة السنين التاليين:

أولاً — نتيجة التأخير الطويل في تسوية الحوادث وسداد المطالبات التي كانت بتاريخ حدوثها أقل من أولوية الشركة المستندة تحت غطاء زيادة الحسارة لديها «Under Priority» فإننا نجد العديد من هذه الحوادث قد ارتفعت قيمها وأصبحت تطل مسؤولية المعيد في الشريحة وبالتالي تصبح «Over Priority» بفعل الزيادة معدلات التضخم.

ثانياً — إن مسؤولية معيد التأمين للغطاء تزداد لكافة التعويضات التي قد تكون بتاريخ حدوثها قد تجاوزت أولوية الشركة المستندة بقليل وضمن الحدود الدنيا لمسؤولية المعيد من الشريحة أي بعبارة أخرى فإن المعيد تتحمل كافة الكلف الإضافية للتعويضات ولعناية الحد الأعلى للشريحة..
ولإيضاح الفكرة السابقة نورد أمثال الآتي:

نفرض أنه في عام ١٩٨٥ كان لدى إحدى شركات التأمين غطاء زيادة حسارة Excess of loss Cover بحجم حساب تأمين السيارات لديها يعمل على أساس تاريخ وقوع الحادث (L.O.B) بشريحة وحيدة حدودها:

٣٥٠٠٠٠ ليرة سورية زيادة عن ١٥٠٠٠٠ ليرة سورية

بشروط إعادة التغطية إلى سعتها بعدد غير محدود من المرات.

وعلى فرض أن معدل التضخم بالنسبة لتكاليف التعويضات هو ١٠٪ سنوياً وأن الغطاء المذكور تعرض للحوادث المنفردة التالية:

— حادث رقم (١) تقديره بلغ ٢٧٥٠٠٠ ليرة سورية.

— حادث رقم (٢) تقديره بلغ ١٠٠٠٠٠ ليرة سورية.

— حادث رقم (٣) تقديره بلغ ١١٠٠٠٠ ليرة سورية.

— حادث رقم (٤) تقديره بلغ ١٢٠٠٠٠ ليرة سورية.

وفي عام التغطية وعند تقييم الحوادث الحاصلة يلاحظ أن التعويض رقم (١) هو فقط ما يذهب إلى غطاء زيادة الخسارة بينما تبقى التعويضات الأخرى جميعها ضمن أولوية الشركة، والآن وعلى فرض أن الحوادث المذكورة لم تتم تسويتها في حينها وأصبحت جميعها قيد النزاع القضائي فإنه يمكننا بعد مرور ست سنوات مثلاً تصور الوضع التالي لهذه التعويضات :

١ - بالنسبة للحوادث التي كانت ضمن أولوية الشركة عند حدوثها :

... الحادث رقم (٢) المقدر في عام ١٩٨٥ بمبلغ ١٠٠٠٠٠٠ ل.س يصبح ١٧٧١٥٦ ل.س
 ... الحادث رقم (٣) المقدر في عام ١٩٨٥ بمبلغ ١١٠٠٠٠٠ ل.س يصبح ١٩٤٨٧١ ل.س
 ... الحادث رقم (٤) المقدر في عام ١٩٨٥ بمبلغ ١٢٠٠٠٠٠ ل.س يصبح ٢١٢٥٨٧ ل.س
 وهكذا وبفعل عامل التضخم فإن التعويضات الثلاثة والتي كانت مقدرة عند حدوثها بأنها أقل من أولوية الشركة ارتفعت مع مرور الزمن لتصيب مسؤولية معيد التأمين وبشكل مؤثر.

٢ - بالنسبة للتعويض رقم (١) :

معيد التأمين		الشركة المستدة		
نسبة الزيادة على المسؤولية في عام ٨٥ %	مسؤولية المعيد من التعويض	نسبة الزيادة على التقدير لعام ٨٥ %	وضع التعويض التقديري	السنة
—	١٢٥٠٠٠	—	٢٧٥٠٠٠	١٩٨٥
٢٢	١٥٢٥٠٠	١٠	٣٠٢٥٠٠	١٩٨٦
٤٦,٢	١٨٢٧٥٠	٢١	٣٣٢٧٥٠	١٩٨٧
٧٢,٨	٢١٦٠٢٥	٣٢,١	٣٦٦٠٢٥	١٩٨٨
١٠٢,١	٢٥٢٦٢٨	٤٦,٤	٤٠٢٦٢٨	١٩٨٩
١٣٤,٣	٢٩٢٨٩٠	٦١,١	٤٤٢٨٩٠	١٩٩٠
١٦٩,٧	٣٣٧١٧٩	٧٧,٢	٤٨٧١٧٩	١٩٩١

فمسؤولية المعيد من هذا الحادث قد ارتفعت في السنة الأخيرة إلى ١٦٩ر٧٪ من التقدير الأولي لمسئوليته في عام ١٩٨٥ ومقارنة بسيطة ترى أن نسبة الزيادة هي أكثر من مضاعفة بالنسبة لحصة المعيد في حالة التضخم مقارنة بأصل التعويض، وفي هذه الحالة، وحتى لو قامت الشركة المسندة بزيادة أقساطها بمعدل التضخم الحاصل، فإن إجمالي الأقساط الصافية التي تدخل في احتساب تكلفة الاحتراق «Burning Cost» للاتفاقية ستزداد ولكنها سوف لن تكون كافية لتغطية الزيادة الحاصلة في الكلف الإضافية للتعويضات التي تقع على عاتق المعيد من جراء التضخم..

في التأمين المباشر فإنه يتعين على المؤمن الأخذ بعين الاعتبار ظاهرة التضخم والمتغيرات في القوانين وتوجهات المحاكم في أحكامها إضافة إلى أية تطورات أخرى يمكن أن تزيد من تكلفة التعويضات والمصاريف الإدارية، ويجب أن تتغير معدلات الأقساط وفقاً لذلك ومن الممكن أن يقال هنا أن معيد زيادة الخسارة يجب أن يتولى معالجة مسؤولياته الأكبر بنفس الطريقة ولكن يبقى القول دائماً أسهل من الفعل فإذا كان تحقيق زيادة في الأقساط المطلوبة أمراً صعباً بما فيه الكفاية بالنسبة لشركة التأمين، فإنه من المؤكد أن يكون الأمر أكثر صعوبة بالنسبة لمعيد التأمين.

ويبقى الموضوع الأكثر أهمية بالنسبة لمعيد التأمين هو عدم القناعة بما يصيبه من مثل هذه التعويضات التي زادت من حجم التزاماته في غطاء زيادة الخسارة/الحماية تأمين المسؤوليات، بفعل عامل التضخم، وفي نفس الوقت لم تؤدي إلى رفع أولوية الشركة المسندة كما يفترض، وهو الأمر الذي دفع بأسواق إعادة التأمين إلى ضرورة العمل على فرض شروط جوهرية لمثل هذه الأعطية، الهدف منها تحقيق نوع من التوازن في العلاقة بين المسند والمعيد في توزيع أعباء التعويض بحيث خلصت الجهود إلى شرط الاستقرار..

شرط الاستقرار أو الثبات «Stability Clause» :

في التعريف الفني لهذا الشرط جاء (*):

* قاموس «Witherby» للتأمين.

إنه شرط يرد في اتفاقية إعادة التأمين والغرض منه إجراء التسوية الآلية على حدود الاحتفاظ وفقاً للمتغيرات أو التقلبات التي تطرأ على جداول تكاليف المعيشة أو الأسعار .

والهدف من هذا الشرط هو حماية مصلحة معيد التأمين في أغطية زيادة من مخاطر التضخم والتي ستعكس عليه وبشكل منفرد تقريباً، وبموجب شرط الاستقرارية هذا يتم توزيع الأعباء الناتجة عن زيادة التعويضات بفعل التضخم بشكل نسبي بين المسند والمعيد، وقد تعرض هذا الشرط في الماضي إلى العديد من التطبيقات ولكننا نستطيع الملاحظة أن هذا الشرط أصبح يرد بنصه وتفسيره في نصوص ١ - تكون بموجبه الأولوية ومسؤولية المعيد أي حدود الشريحة كاملة خاضعة لتطبيق جدول الغلاء «Indexing» .

٢ - تطبيق الجدول، أي جدول الغلاء، فقط على أولوية الشركة المسندة بدون حدود الشريحة الأعلى التي تخص مسؤولية المعيد، وهذا الشكل شائع التطبيق في الأغطية المفتوحة وغير محدودة المسؤولية «Unlimited Cover» .

٣ - تطبيق هذا الشرط سواء (١) أو (٢) مع السماح بنسبة اختلاف أو انحراف ولنقل ١٠٪ مثلاً وبالتالي فإن أي زيادة في الجدول أقل أو حتى ١٠٪ تمهل ويطبق شرط الاستقرارية عندما تزيد النسبة عن ذلك .

٤ - هناك نوع يسمى شرط التضخم الصارم «Severe Inflation Clause» وبموجب هذا الشرط يتم تطبيق جدول الغلاء في حال زيادة نسبة التضخم عن معدل متفق عليه ولنقل مثلاً أكثر من ٣٠٪ وعندئذٍ يتم تطبيق الشرط على ما يزيد عن هذه النسبة ..

ونظراً لأهمية هذا الشرط فإنه عادة ما يرد في نص الاتفاقية، بعد التعرف على الغاية منه، بشكل موضح ومفصل لاليس فيه ولا غموض بحيث يبين كيفية التطبيق وفق أي شكل من الأشكال الأربعة المذكورة آنفاً ويتم تحديد وبيان السنة التي ستكون معتمدة كسنة أساس «Base Year أو Base Date» لتطبيق جدول الغلاء «Index

«Year» إضافة إلى تسمية الجهة التي سيتم اعتماد الجدول الصادر عنها، كما يتضمن النص شرح على كيفية التطبيق الحسابي بمراعاة نسبة الزيادة أو التغيير «Variation» «Percentage» المهمل من التطبيق في حال النص عليها إضافة إلى التواريخ التي ستعتمد بالنسبة لتعويض الدفعة الواحدة أو الذي يتم على دفعات الودية منها أو المزمرة بأحكام قضائية من المحاكم بدرجاتها المختلفة، وفي أحيان كثيرة ينص الشرط أيضاً على عملية الربط بين جدول الغلاء والدفعات المستمرة «Continuing Payment» أو المرتبات الدورية «Annuities» وتطبيق معامل النسب الواردة في جدول الغلاء ..

إنّ التعويض الذي يتم سداؤه على عدة دفعات سوف لن يحمل أية إشكالات معقدة تظهر في مجال التطبيق لهذا الشرط ولكن المشكلة الحقيقية والمعقدة تكمن في تطبيق هذا الشرط عندما تصدر أحكام قضائية للطرف الثالث أو من يعيله تنص على تسديد مرتبات دورية مدى الحياة مثلاً مرتبطة بجدول الأجور والأسعار أيضاً والتي يمكن أن تصدر للإصابات الجسدية الخطيرة وهكذا فإن المشكلة ستبدو أكثر تعقيداً في عملية المتابعة سواء بعلاقة المستفيد مع شركة التأمين أو علاقة شركة التأمين مع معيد زيادة الحسارة لديها وذلك من الناحية الاجرائية ..

والمرتب الدوري والذي هو عبارة عن سلسلة طويلة من الدفعات النظامية يأتي عادة باستثناء تأمينات الحياة، بموجب أحكام قضائية وفروع تأمين المسؤوليات، وهو تقريباً يمثل نزعة حديثة للمحاكم في أن تكون أكثر سخاءً نحو المدعين المتضررين طالبي التعويض. كما أن التطور العلمي والطبي يساعد على انقاذ العديد من المصابين بإصابات خطيرة ولكن يزيد بنفس الوقت من تكاليف العلاج والاستطباب، وبالتالي فإن تأثير هذين العاملين مجتمعين على تكاليف التعويضات يُسمى بالتضخم المركب «Suoverimposed Inflation» وتجدر الإشارة هنا إلى أن كل من شركة التأمين ومعيد التأمين يحرصان دائماً على تفادي هذا النوع من التعويضات نظراً للمشاكل المالية والإدارية التي تصاحبها ويمكن أن تنص الاتفاقيات على بعض الشروط الخاصة لمعالجة مثل هذه الحالات.

وعودة إلى نص شرط الاستقرار وتطبيق جدول الغلاء، فإنه وفي الغالب تُلحق مثل هذه النصوص على أشكالها المختلفة بمثال فرضي يظهر عملية التطبيق على الواقع العملي، وللايضاح نورد المثال التالي:

على فرض أنه لدينا غطاء زيادة حسارة غير محدود المسؤولية «Unlimited» لحماية حساب السيارات/الشخص الثالث - الإصابات الجسدية، بأولوية قدرها ١٠٠.٠٠٠ ل.س سورية لشركة المسندة على كل حادث وإن هذه التغطية مشروطة بتطبيق جدول الغلاء.

تعرضت التغطية لحادث تم سداده على الشكل التالي:

٨٥.٠٠٠ ل.س عندما كان جدول الغلاء يظهر ١١٠٪ مقارنة بسنة الأساس
 ٢٢٠.٠٠٠ ل.س عندما كان جدول الغلاء يظهر ١٢٠٪
 ١٢٥.٠٠٠ ل.س عندما كان جدول الغلاء يظهر ١٣٠٪
 ١٦٠.٠٠٠ ل.س عندما كان جدول الغلاء يظهر ١٥٠٪

الإجمالي ٥٩٠.٠٠٠

التسوية للدفعات تكون:

الدفعة الأولى	$85.000 \times \frac{100}{110} = 77.273$	ل.س
الدفعة الثانية	$220.000 \times \frac{100}{120} = 183.333$	ل.س
الدفعة الثالثة	$125.000 \times \frac{100}{130} = 96.154$	ل.س
الدفعة الرابعة	$160.000 \times \frac{100}{150} = 106.667$	ل.س
المجموع	٤٦٣,٤٢٧	ل.س

$$\text{تعديل الأولوية} = \frac{590.000}{463.427} \times 1.000.000 = 1.27312 \text{ ل.س.}$$

$$\text{حصّة معيدي الغطاء} = 590.000 - 1.27312 \times 462.688 = 1.000.000 \text{ ل.س.}$$

وعلى فرض أن نسبة التغير أو الانحراف المهمة للغلاء المتفق عليها هي ١٠٪ فإن تسوية الدفعة الأولى في حالتنا الافتراضية هذه تُهمل ويبقى الباقي على ما هو عليه وتعديل الأولوية بحيث تصبح على الشكل التالي :

$$\text{الأولوية بعد التعديل} = \frac{590.000}{471.154} \times 1.000.000 = 1.25225 \text{ ل.س.}$$

$$\text{حصّة معيدي الغطاء} = 590.000 - 1.25225 \times 464.775 = 1.000.000 \text{ ل.س.}$$

وأخيراً أجد أنه لا بد من الإشارة إلى نقطتين هامتين أحتم بهما موضوعنا هنا

هما :

(١) إن التضخم النقدي قد لا يكون السبب الوحيد في ارتفاع تكاليف التعويضات في أعطية زيادة الخسارة/مسؤوليات والذي يتج عنها عدم العدالة في توزيع هذه التكاليف بين المسند والمعيد كما لاحظنا آنفاً وإنما يمكن أن يكون هناك أحكام قضائية تصدر لتعويضات مالية عن إصابات جسدية استناداً إلى معايير دخول الأفراد التي قد تكون عالية خلال فترات الازدهار والتوسع الاقتصادي حتى ولو أن الأسعار بقيت مستقرة .

(٢) في مواجهة آثار التضخم هناك ميزة يتمتع بها معيد التأمين دون المؤمن المباشر وهي المرونة التي لديه ويستطيع أن يمارسها من خلال عملية الانتقاء للأعمال التي يكتب بها بحيث يُخفف ارتباطاته مثلاً في اتفاقيات الشركات التي تعاني بلدانها من ارتفاع في معدلات التضخم ويوجه جهوده التسويقية نحو مكان آخر من العالم أكثر

استقراراً. أما بالنسبة لشركة التأمين فإن هذه الميزة غير موجودة، فالمؤمن المباشر إما أن يستمر في تقديم خدماته لجمهور المؤمن لهم مهما كان معدل التضخم أو أن يُخلى الساحة طواعيةً لمنافسية «lose ground to competitors».

إعداد

محمد عماد الدين خليفة

معاون مدير غير البحري

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

★ ★ ★

تم إعداد الموضوع بالاستعانة بالمراجع التالية:

- Reinsurance- Robert L. Carter- Publications of Kluwer and M.& G. Reins. Co.
- Introduction to Reinsurance- Publication of the Cologne Re.
- Index Clause/Stability Clause Forms.
- أوراق أخرى مختلفة

مبدأ التعويض في التأمين البحري
الخسارة المشتركة/العورية العامة*
GENERA AVERAGE

المذكور
الصديق الأمين المصري

التعويضات المستحقة للغير

قد لا يتعرض المؤمن له لأية خسارة مباشرة، كالتضحية بأشياء المؤمنة أو بجزء منها، أو تكبد نفقات لأجل السلامة العامة للرحلة البحرية. فالأشياء المؤمنة قد تنجو من الخسارة نتيجة للتضحية بأشياء أخرى تشارك في الرحلة البحرية، أو كنتيجة لنفقات قام بدفعها طرف آخر من أطراف هذه الرحلة. ففي هذه الفروض يلزم القانون من أفاد من هذه التضحية أو النفقات أن يساهم في خسارة الآخرين.

والقاعدة العامة هي أنه إذا قام المؤمن له بدفع التعويضات المستحقة للغير من أطراف الرسالة البحرية كمساهمة منه في الخسارة المشتركة يجوز له مطالبة المؤمن يدفع مبلغ هذه المساهمة.

* تمة الفصل المنشور في العدد السابق.

وأساس هذه المطالبة أن الأشياء المؤمنة قد أنقذت، فكان انقاذها في صالح المؤمن، إذ تم حفظها من الهلاك فتجنب المؤمن بالتالي دفع كامل التعويض.

إلا أنه يلاحظ أن حق المطالبة المذكور ليس مطلقاً، بل ترد عليه قيود معينة. ذلك أنه في حالة الوثيقة المقدرة، تلعب القيمة الثابتة بها دوراً رئيسياً في تحديد التزام المؤمن بالتعويض. فهو ليس ملزماً إلا بدفع حصة تقدر بنسبة القيمة الثابتة بالوثيقة إلى القيمة الحقيقية أو قيمة المساهمة للشيء المؤمن عليه. فالقيمة الحقيقية يجب ألا تترك خارج نطاق التسوية، إذاً من المنطقي أن تحدد مسؤولية المؤمن على أساس هذه القيمة⁽¹⁾، والسبب في ذلك أن القيمة المؤمنة يجب أخذها في الاعتبار في تسوية مسألة التعويض، وهذا هو الغرض من وراء الاتفاق عليها مقدماً بين المتعاقدين. على أنه قد تكون هذه القيمة حقيقية تتفق مع قيمة المساهمة للشيء المؤمن عليه، وذلك متى اختار المؤمن له تغطية خسارته كلها. على أن ذلك لا يمنع من اختياره لتغطية جزء من الخسارة متحماً الجزء الآخر منها، واعتبر بالتالي مؤمناً لنفسه. وهذا يمكن التوصل إليه بتأمين الشيء بأقل من قيمته الحقيقية، مما يلزم المؤمن له بدفع قسط أقل من القسط الذي يجب دفعه عند التأمين على الشيء بقيمته الحقيقية. وبالمقابل فإن التزام المؤمن أيضاً يتحدد بنسبة الانخفاض في قسط التأمين.

وحيث أن القيمة الثابتة بالوثيقة تعتبر نهائية فيما بين المؤمن والمؤمن له، فإنه ليس لهذا الأخير الادعاء بأن التزام المؤمن هو بدفع أي مبلغ كتعويض طالما أن هذا المبلغ لا يتجاوز الحد الثابت بالوثيقة. والسبب في هذا المنع، هو أن خلافه يؤدي إلى أن يصبح التأمين الحزني أو التأمين بأقل من القيمة الحقيقية ظاهرة عامة، يستفيد منها المؤمن له في صورتين الأولى أنه يلتزم بدفع قسط صغير، والثانية احتفاظه بالحق في الحصول على نسبة عالية من التعويض لا تتفق مع القسط الذي دفعه.

(1) Palmerat S.S. Co. v. Marten (1902) A.C. 511.

هذا المبدأ تطور من خلال قضية ⁽¹⁾ Balmoral S.S. Co. V.Marten التي جاء في الحكم الصادر فيها: إذا تحققت خسارة مشتركة تتحملها السفينة وأجرتها والشحنة التي تنقلها طبقاً لقيمة كل منها. فإنه من الواضح أن قيمة السفينة (وقيم المصالح الأخرى المشتركة في الرحلة) لا بد أن تحدّد حتى يمكن تقسيم الخسارة فيما بينهم، وأن القيمة الاتفاقية لا بد من تجاهلها إلا إذا تم اختيار ذوي الشأن لها.

إن الاهتمام يجب أن ينصب على قيمة المساهمة للشيء المؤمن عليه وهذه القيمة قد تكون أكثر أو أقل من القيمة الاتفاقية، إلا أن المبلغ المستحق للمؤمن عن الخسارة المشتركة يجب ألا يتجاوز نسبة القيمة الثابتة بالوثيقة إلى قيمة المساهمة للشيء المؤمن عليه.

لقد تم تقنين هذا المبدأ في المادة (1)73 من قانون التأمين البحري الإنجليزي، والتي تنص على أنه: مع الأخذ في الاعتبار لأي شرط مخالف في الوثيقة، إذا دفع المؤمن له أو كان ملزماً بالدفع مساهمة في خسارة مشتركة. يكون مقدار التعويض هو مبلغ المساهمة كاملاً، إذا كان الشيء الخاضع للمساهمة مؤمناً عليه بقيمة المساهمة كاملة، أما إذا كان مؤمناً عليه بأقل من تلك القيمة، أو كان جزء منه فقط مؤمناً عليه فإن مبلغ التعويض المستحق لا بد أن يخفض بنسبة ذلك التأمين. والمبدأ ينطبق على جميع المصالح المشتركة في الرحلة البحرية أي السفينة والشحنة وأجرة الشحن، وعليه فقد حكم بأنه يوجد عدد كبير من الأحكام يبين أن هذا هو المبدأ في حالة الوثيقة المقدرة بخصوص البضائع وأجرة الشحن، وليس هناك من سبب يبرر تطبيق مبدأ بالنسبة للسفينة يُستبعد على أساس أنه غير صحيح إذا طبق على البضائع أو أجرة الشحن ⁽²⁾.

(1) (1901) 2.K.B. 896.

(2) Balmoral S.S. Co. V.Marten

مشار إليها سابقاً

وترتيباً على ذلك فإن المؤمن له يجب اعتباره مؤمناً حكماً بالنسبة لأية قيمة لا يشملها التأمين .

إلا أنه قد يحتاج على ذلك بأن النتيجة هي تعويض المؤمن له بنسبة أقل من مقدار الخسارة التي لحقته . فالمؤمن قد يكون راعياً في تحمل أية خسارة طالما أن القيمة الثابتة بالوثيقة قد أخذت في الاعتبار ، واعتماد قيمة أخرى ، كقيمة المساهمة يعني عملاً زيادة مقدارة خسارة المؤمن له بتخفيض مبلغ التعويض .

قد يرد على هذه الاحتجاجات بأنه إذا كان المؤمن له راعياً في الحصول على تعويض عن الخسارة الحقيقية التي لحقته ، لكان عليه تأمين أشياءه بقيمتها الحقيقية .

ولكننا لا نرى صحة هذا الرد، وذلك لأن الغرض من تحديد القيمة هو تفادي حدوث أي نزاع بخصوص هذه القيمة في المستقبل ، وبخصوص كل المسائل المتعلقة بموضوع التعويض ، وعليه فإذا ما حدد المؤمن له قيمة الشيء في الوثيقة فهذا يعني أن قيمته كذلك ، وأنه يوافق في حالة حدوث خسارة ، على أن يعرض في حدود القيمة الثابتة بالوثيقة . هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى فالغرض هو أن المؤمن قد قبل الالتزام بمبلغ التعويض في حدود القيمة المذكورة . وعليه فالمنطق يقتضي عدم الخروج على شروط الاتفاق لمصلحة أي من الطرفين على حساب الآخر . إذ من العدالة أن يتم تقدير الخسارة المشتركة بالنظر إلى القيمة الثابتة بالوثيقة ، ودون الرجوع إلى القيمة الحقيقية أو قيمة المساهمة للشيء المؤمن عليه ، إلا إذا كان العقد ينص على ذلك . وسبب ذلك هو أنه إذا كان قصد المتعاقدين اعتماد قيمة المساهمة كأساس لتسوية النزاع المتعلق بالتعويض ، فقد كان بإمكانهم النص عليها في العقد وقت إبرامه . أما وقد أغفلوها ، فإنه لا يجوز اللجوء إليها في تسوية الخسارة المشتركة .

على أنه يلاحظ أن خلاف هذا الرأي هو المستقر في القانون الانجليزي ، وذلك على الرغم من النصوص القانونية الصريحة والأحكام القضائية الواضحة على أن القيمة

المحددة في الوثيقة تعتبر نهائية فيما بين المتعاقدين ، بمعنى أنه بعد إبرام عقد التأمين ، وفي حالة وقوع خسارة بحرية ، فليس لأي من المتعاقدين الادعاء بأن القيمة الثابتة أقل أو أكثر من القيمة الحقيقية للشيء المؤمن عليه . فالقيمة المحددة بالوثيقة تعمل كوسيلة إغلاق أو كحد مانع ضد المؤمن له ، فلا يستطيع أن يطالب بأكثر من القيمة المتفق عليها . وهذا الإغلاق يجب أن يكون تبادلياً ، فالمؤمن الذي وافق على قيمة محددة للسفينة مثلاً لا يجوز له رفض هذه القيمة حتى يخفض من مطالبة المؤمن له بالتعويض مؤسساً ذلك على أن السفينة تساوي أكثر من المبلغ المتفق عليه ، وأن مالكتها يجب اعتباره مؤمناً حكماً للقيمة الزائدة ، فيتحمل مع المؤمن الحقيقي جزءاً نسبياً من الخسارة . ولا تكون القاعدة عادلة ومنصفة إذا كانت تفرض القيمة المحددة ضد المالك (المؤمن له) وتتغاضى عن ذلك ضد المؤمن⁽¹⁾ .

فقاعدة تقاضي التعويض عن خسارة التضحية وخسارة النفقات دون تخفيض في مبلغه بما يناسب التخفيض في القيمة الثابتة ، تتفق مع شروط الوثيقة المقدره ومع الهدف من التقييم ، وهو منع الطرفين من المنازعة في صحة القيمة⁽²⁾ .

ومع ذلك فالقاعدة المخالفة في القانون الإنجليزي تجد من يدافع عنها على أساس أن المؤمن لا يريد فتح الوثيقة بل التقيدها ، حيث أنه يصر على دفع التعويض آخذاً في الاعتبار القيمة الثابتة بها ، وما يسمى إليه هو تفادي دفع تعويض على أساس قيمة أعلى من القيمة المتفق عليها في الوثيقة . بمعنى آخر مبلغ التعويض المستحق هو المبلغ الذي يجوز تقاضيه لو تم اعتماد القيمة الثابتة بالوثيقة في تسوية الخسارة بدلاً من القيمة الحقيقية .

وكيفما اعتبرنا هذه القاعدة ، عادلة أم لا ، فإنه يرد عليها بعض الاستثناءات .

(1) International Nav. Co. V. Atlantic Ins. Co. 100 Fed Rep. 304-316.

(2) Insurance Co. V. Hodgson 6 Crauch 206. 31. ed 200 Providence & 555 V. phoenix Ins Co. 89 N.Y. 559.

أولها عندما تكون الخسارة المشتركة سببها التضحية بالشيء المؤمن عليه أو بجزء منه ، فيكون للمؤمن له الحق في مطالبة المؤمن مباشرة بدفع كامل التعويض .

هذا أحد حقوق المؤمن له القانونية تضمنته المادة (4)66 من قانون التأمين البحري الانجليزي لسنة 1906 والتي تنص على أنه في حالة الخسارة المشتركة على أساس التضحية ، يكون الحق في تقاضي تعويض من المؤمن عن كل الخسارة ، دون ممارسة حقه بالرجوع على الأطراف الآخرين الملزمين بالمساهمة في الخسارة .

وهذا يعني أن نص المادة 73 لا ينطبق على هذا الالتزام المباشر للمؤمن . فهذا النص الأخير يحدد مدى مسؤولية المؤمن عن الخسارة المشتركة على أساس المساهمة . فهو يبين الطريقة التي يتم بها التعويض عن مساهمة المؤمن له في خسارة مشتركة ، ولا يبدو ضرورياً في هذه الحالة الحصول على كامل التعويض⁽¹⁾ .

ولكن فقيه قانون التأمين البحري «آرنولد» له وجهة نظر أخرى ، إذ يرى أن المؤمن ليس بالضرورة ملزماً بالتعويض على مقدار التضحية كاملاً ، ولا عن المساهمة في الخسارة المشتركة ، حتى إذا كان الشيء مؤمناً عليه بقيمته الحقيقية . ما يلتزم به هو جزء منها فقط يتحدد بنسبة القيمة المؤمنة للشيء إلى قيمته كما تقدر لأجل المساهمة في الخسارة⁽²⁾ . والرأي هذا يخالف نص المادة (4)66 والذي بمقتضاه يتم التعويض عن خسارة التضحية على أساس مقدارها كاملاً ، دون الرجوع إلى قيمة المساهمة ، وبالتالي فلا ضرورة لإجراء تسوية سابقة .

والحالة الاستثنائية الأخرى التي لا تخضع لتطبيقات القاعدة المشار إليها هي حالة سفينة يلحق بها ضرر ، ويختار المؤمن له ترميمها . فالمؤمن في مثل هذه الحالة يلتزم بدفع نفقات الترميم كاملة مع خصم قيمة الثلث حسب قاعدة الجديد في مقابل القديم .

(1) Victor Dover, Handbook to Marine Insurance 8th ed. 1975, pp.445, 446.

(2) Arnold Marine Insurance (1961) p.876, Para 1005.

ولا يبدو جوهرياً ما إذا كانت القيمة الثابتة بالوثيقة هي القيمة الحقيقية للسفينة أم لا. فالحد الوحيد على مسؤولية المؤمن هو ضرورة أن يتم الاتفاق على وجه صحيح، وألا تتجاوز قيمته مبلغ التأمين.

وفي هذا الخصوص يتم إغفال قيمة المساهمة للسفينة في عملية التسوية، حيث لا علاقة بين نفقات الترميم وقيمة السفينة⁽¹⁾.

حالة ملكية المؤمن له للأشياء المشتركة في الرحلة

إن مسؤولية المؤمن القانونية المشار إليها أعلاه ثابتة حتى في حالة ملكية المؤمن له للأشياء المشتركة في الرحلة، هذا المبدأ استقر من خلال قضية *Montgomery & Co.V. Indemnity Mut. M.Ins Co*⁽²⁾ حيث كان المؤمن له مالكاً للسفينة ومالكاً لشحنها في الوقت نفسه. وزعم أنه لا توجد خسارة مشتركة، حيث لا يمكن أن تكون هناك مساهمة تحملها السفينة والشحنة.

هذا الرعم كان أساسه الحكم الصادر عن القاضي «بارنس»، في قضية *Brigella*، من أنه لا بد أن تكون هناك مصالح مستقلة، حتى تتحقق حالة خسارة مشتركة، وذلك لأن المساهمة هي جوهر الخسارة المشتركة.

إن السؤال حول ما إذا كانت المساهمة هي جوهر الخسارة المشتركة أم هي مجرد نتيجة لها، تعتمد الإجابة عليه على المناسبة التي هي شرط للفعل الناشئة عنه الخسارة. فليس صحيحاً القول بأن الخطر الذي يحيق بالسفينة أو الأجرة أو الشحنة هو فقط الذي يستلزم ويبرر التضحية بواسطة الريان بجزء من الشحنة أو بجزء من السفينة. فذلك يمكن أن يتم خوفاً من الموت، فإذا تم على أساس صحيح فالكل يجب أن يساهم في الخسارة.

(1) *Steamship Balmoral Co.V. Marten* (1901) 2K.B.896.

(2) (1902) 1K.B.734.

فإذا كانت السفينة وأجرتها والشحنة التي تنقلها مملوكة لشخص واحد فهو الذي يتحمل الخسارة كلها. فإن كان هناك عدد من الملاك فكل واحد منهم يساهم طبقاً لقيمة مصلحته في الرحلة.

إن الغرض من هذه القاعدة من قواعد القانون البحري هو إعطاء ريان السفينة حرية مطلقة في القيام بأية تضحية يراها مناسبة تجنباً للمخطر البحري، دون النظر إلى ملكية الشيء محل التضحية. وهذه التضحية ماهي إلا خسارة مشتركة مستقلة تماماً عن وحدة الملكية أو اختلافها⁽¹⁾.

فالؤمن ملزم بالتعويض على أساس الخسارة المشتركة طالما أن فعل الخسارة قصد به تحقيق السلامة العامة للرحلة. فالاهتمام يجب أن ينصب على هذا القصد دون النظر إلى اتحاد المصالح المشاركة في الرحلة أو اختلافها فذلك لا علاقة له بموضوع الخسارة المشتركة⁽²⁾.

مصطلح الخسارة المشتركة، يعني التضحية الإرادية لسلامة الرحلة وليس مجرد وقوع لا إرادي لخسارة دون فعل أو تخطيط.

فالنظر إلى السبب الباعث للخسارة، وليس لأثر هذه الخسارة، ثم إلى الاعتبار الذي بني عليه الفعل، أي أن القصد من ورائه مصلحة كل المشاركين في الرحلة، وليس اعتبار من يساهم في التعويض المستحق⁽³⁾... وعليه إذا كان محل التضحية جزءاً من السفينة، فلا بد للشحنة والأجرة من المساهمة في الخسارة كما لو كانت ملكية كل واحدة منهما تؤول إلى شخص مختلف، وذلك بالرغم من أنه لن تكون هناك مساهمة فعلية من قبل الشحنة، والسبب هو أن قيمة المساهمة هي في ذمة المالك أصلاً، وعليه

(1) Montgomery & Co. V. Indemnity Mut. M. Ins Co. المشار إليها

(2) Oppenheim V. Fry 3 B&S 873.

(3) Pottel V. Ocean Assurance Co. 3 Sumner 27.

فالتعويض المطلوب من المؤمن يجب أن ينقض بنسبة مساهمة الشحنة . فتحدد خسارة المؤمن له بحصم نصيب الشحنة في الخسارة من قيمة المساهمة الإجمالية للرسالة البحرية .

ومن البديهي أن المؤمن له لن يطالب المؤمن بتعويض عن مساهمة الشحنة ذلك أنه مالك للشحنة والفرض أنه تم تعويضه ، فلا يتصور أن يطالب بتعويض من المؤمن يكون لهذا الأخير الحق في المطالبة برده .

وينص قانون التأمين البحري الانجليزي لسنة 1906 في مادته (7)66 على أنه عندما تكون السفينة والأجرة والشحنة ، أو أي اثنين من هذه المصالح ملكاً للمؤمن له ، فإن مسؤولية المؤمن بالنسبة للخسارات المشتركة أو المساهمات فيها تتحدد كما لو كانت هذه المصالح ملكاً لأشخاص مختلفين .

ولا يتضمن القانون البحري الليبي نصاً مشابهاً للنص الوارد في قانون التأمين البحري الانجليزي لسنة 1906 ، على أنه لا يبدو هناك ما يررر عدم تبني القاعدة المنصوص عليها في القانون الأخير وتطبيقها في العمل .

٤
م.ج.
١٩٨٠
١١/٤/١٩٨٠
١٩٨٠

مصطلحات التجارة الدوليّة والنقل البحري

د. جاك حكيم*

أولاً : الهدف من هذه المصطلحات

تناول الانكوترمز تحديد مكان تسليم المبيع المعد للنقل وأي الطرفين (البائع والمشتري) يتحمل نفقات نقله وتأمينه من الأخطار وتخليصه لدى الجمارك ومخاطر هلاكه خلال هذه الفترة .

فالقاعدة العامة في القانون المدني السوري أن يتم تسليم المبيع « في المكان الذي يوجد فيه وقت البيع » إذا لم يعين الإتفاق أو العرف مكاناً لتسلمه (المادة ٤٣١ المؤيدة للمادة ١/٣٤٥). أما إذا لم يكن المبيع معيناً بذاته (٢)، فلا يمكن تحديد مكان حصري لوجوده ولذلك يجب تسليمه في موطن البائع أو مركز أعماله وقت التسليم (المادة ٣٤٥ من القانون المدني) ما لم يتفق الطرفان أو يقضي العرف بخلافه .

وفي البيوع الدولية الخاضعة لإتفاقية الأمم المتحدة حول البيع الدولي للبضائع المعقودة في فيينا في ١١/٤/١٩٨٠ (٣) (المسماة فيما يلي بإتفاقية فيينا)، إذا لم يحدد

* استاذ جامعي ورئيس قسم القانون التجاري بجامعة دمشق، وعامس الخامة على نطاق محلي ودولي وله اسهامات مميزة في نطاق القانون البحري على صعيد اكايمي وعملي، وهو حائز على لقب (أكاديميه) من كليات الحقوق الفرنسية. كما أنه مستشار قانوني لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين .

الإتفاق أو العرف مكاناً معيناً لتسليم المبيع وجب تسليمه للناقل الأول إذا كان معداً للنقل (المادة ٣١/أ) وإلا وجب تسليمه في مكان وجوده الحاضر أو المستقبل (إذا كان معيناً بذاته أو كان مאלاً مثلياً يجب فرزه في مجموعة قائمة في مكان معين أو إذا كان معداً للمصنع في مكان معين — المادة ٣١/ب). أما في الحالات الأخرى فيجب التسليم في مركز أعمال البائع بتاريخ التعاقد (المادة ٣١/ج).

ويترتب على تسليم المبيع آثار هامة منها نقل ملكيته للمشتري في بعض الحالات (ولا سيما بالنسبة للمثليات غير المفروزة) وتكريس حقه عليه بجيازته حيازة «مادية» (كما يمنع الغير من اكتساب ملكيته) وتحميل المشتري تبعة هلاكه بعد تسلمه (المادة ٢٠٨ من القانون المدني والمادتان ٦٧ و ٦٩ من إتفاقية فيينا). وما يترتب على نقله أو حفظه أو تخليصه لدى الجمارك من تسلم نفقات بعد التسليم. ويقوم مقام التسليم امتناع المشتري عن تسلم المبيع إذا اعذر بذلك أصولاً (٤) (المادة ٢٠٨ من القانون المدني).

أو إذا علم بوضعها تحت تصرفه في المكان المتفق عليه (المادة ٢/٦٩ من إتفاقية فيينا).

وقد درج التعامل التجاري على اعتماد شروط معينة تحدد مكان تسليم البضائع المعدة للنقل (براً أو جواً وعلى سطح الماء) والفريق الذي يتحمل مخاطر نقلها وشحنها على واسطة النقل وتفريغها منها واعباء تخليصها لدى الجمارك وما يترتب على ذلك من رسوم ونفقات ويرمز إلى هذه الشروط بمصطلحات معينة يسهل اعتمادها في المراسلات. وكلا يلتبس المقصود من هذه المصطلحات على الطرفين (البائع والمشتري) والناقل والقضاء، عنيت غرفة التجارة الدولية بشرح أكثرها شيوعاً في التعامل — وإيضاح المقصود منها وأصدرت بذلك عام ١٩٣٦ نشرة باسم INCOTERMS وقد عدلت هذه النشرة تبعاً عام ١٩٥٣ و ١٩٦٧ و ١٩٧٦ و ١٩٨٠ و ١٩٩٠ لمواجهة الوسائل الحديثة الطارئة على أساليب النقل والتعامل

والوثائق المحررة بها وما نشأ عنها من اشكالات فتم تفصيل الإلتزامات المتقابلة للطرفين وعرضها بوضوح. وعرض تعديل ١٩٩٠ لشيوع التداول الإلكتروني للمعلومات Electronic Data (EDI) Interchange الذي أخذ يحل محل بعض وثائق نقل البضائع فأوضح مدى خضوعها للقواعد العامة في هذا المضمار وتأثيرها على الإلتزامات الطرفين. وكان لشرح المصطلحات المذكورة أثر بالغ في التعامل التجاري، فأقدم التجار على اقتنائها واعتمدها الدوائر الرسمية والمحاكم والحقوقيون وغرف التجارة في دراستهم ومقرراتهم، ولثلا تبقى بلادنا بمعزل عن ذلك التيار أقيمت هذه الندوة بغية إيضاح أهم هذه المصطلحات وعرض ما تضمنته من أحكام فيزول ما قد يتناها من التباس في الأذهان ويم تلافي ما يتفرع عن ذلك من منازعات.

ثانياً : أنواع المصطلحات

تستهدف المصطلحات تحديد مكان التسليم في مقر البائع أو مقر المشتري أو مكان شحن البضائع أو وصولها مع تحميل أحد الطرفين (البائع أو المشتري) أجور النقل والتحميل والتفريغ والتخليص الجمركي وأقساط التأمين وتبعية التأمين وتبعية هلاك البضاعة أو تعييبها أثناء هذه العمليات. ويدهي أنه كلما قرب مكان التسليم من مقر البائع (سواء حدد في مقره أو في مرفأ الشحن أو قبل عبور حدود بلد المصدر) كلما تضاءلت مسؤوليته عن الهلاك وتحولت إلى المشتري. وتخف مسؤولية البائع كذلك إذا تم تحميل المشتري أجور النقل والشحن والتفريغ والتخليص الجمركي وبدل التأمين ولم تعتبر هذه النفقات جزءاً من ثمن المبيع.

وعلى العكس تزداد مسؤولية البائع عن هلاك البضائع عندما يحدد مكان تسليمها في مرفأ الوصول أو مقر البائع وتزداد أعباؤه عندما يلتزم بالتعاقد على نقل البضائع وشحنها وتفريغها وتخليصها وتعتبر نفقات ذلك جزءاً من الثمن المسدد له، ولتسهيل تمييز المصطلحات عن بعضها وإيضاح مضمونها استهلته بعبارة بدون أعباء (Free بالإنكليزية و Francon بالفرنسية — ويرمز إليها بحرف F) عندما يتم تسليم

البضاعة في مرفأ الشحن ولا يشمل الثمن أجرة النقل أو التأمين أو التخليص وبعبارة « نفقة » (Cost بالإنكليزية و Coût بالفرنسية أو « نقل » (Carriage بالإنكليزية — ويرمز إليها جميعاً بحرف C) للدلالة على النفقات التي يتحملها البائع بالنسبة للنقل والشحن والتفريغ والتخليص وبعبارة « واصلاً » (Deliverd بالإنكليزية و Délivré أو Rendu بالفرنسية — ويرمز إليها بحرف D) إذا حدد التسليم في مرفأ الوصول أو مقر المشتري .

وعلى هذا الأساس اعتمدت المصطلحات التالية :

الرمز	المصطلح	التعريب	المداول
EXW	EX WORKS	مقر العمل (مع بيان المكان)	التسليم في مقر البائع
FCA	Free Carrier	ناقل حر (مع بيان المكان)	التسليم للناقل الذي يعينه المشتري
FAS	Free Alongside	التسليم بجانب السفينة	التسليم بمحاذاة السفينة قبل التحميل .
FOB	Free On Board	التسليم على سطح السفينة	التسليم على سطح السفينة بمرفأ الشحن .
CFR	Cost and Freight	الثمن وأجرة النقل (مع بيان مرفأ التفريغ)	الثمن يشمل أجرة النقل حتى مرفأ التفريغ — التسليم في مرفأ الشحن
CIF	Cost, Insurance and Freight..	الثمن والتأمين وأجرة النقل .. (مع بيان مرفأ التفريغ)	الثمن يشمل أجرة النقل وبدل التأمين حتى مرفأ التفريغ — التسليم في مرفأ الشحن .

الثمن يشمل أجرة النقل التسليم في مرفأ الشحن	النقل مدفوع لغاية (مع بيان مرفأ التفريغ)	Carriage Paid To	CPT
الثمن يشمل أجرة النقل	النقل والتأمين مدفوع	Carriage and	CIP
النقل وبدل التأمين حتى مرفأ التفريغ التسليم في مرفأ الشحن .	لغاية ... (مع بيان مرفأ مرفأ التفريغ)	Insurance Paid to	
الثمن يشمل أجرة النقل ومعاملات التصدير قبل عبور نقطة الحدود المحددة والتسليم يتم في النقطة المذكورة .	واصلا الحدود في ... (مع ذكر المكان)	Delivered At Frontier	DAF
الثمن يشمل أجرة النقل لغاية مرفأ الوصول والتسليم يتم فيه على منطح السفينة .	واصلا على منطح السفينة في ... (مع ذكر مرفأ التفريغ)	Delivered EX Ship..	DES
الثمن يشمل أجرة النقل ومعاملات التخليص حتى رصيف مرفأ التفريغ حيث يتم التسليم .	واصلا على الرصيف	Delivered EX Quay	DEQ
	(مخلصا) .. (مع ذكر مرفأ التفريغ)	(Duty Paid)	(DP)
الثمن يشمل أجرة النقل	واصلا على الرصيف	Delivered Ex Quay	DEQ

حتى رصيف مرفأ التفريغ حيث يتم التسليم وذلك دون نفقات التخليص الذي يترتب على المشتري	(غير مخلص) .. (مع ذكر مرفأ التفريغ)	(Duty Unpaid)	(DU)
التسليم في المكان السبدي بحده المشتري - المشتري يلتزم بالتخليص .	واصل غير مخلص في (مع بيان مكان الوصول)	Delivered Duty Unpaid .	DDU
التسليم في مكان الوصول المحدد - البائع يلتزم بالتخليص .	واصل مخلصاً في (مع بيان مكان الوصول)	Delivered Duty Paid	DDP

ثالثاً : تفريق تبعة الهلاك عن نفقات النقل والتخليص

رأينا أن التسليم قد يقع في مرفأ الشحن حيث يقوم الناقل بتسليم البضائع لحساب المشتري وتنتهي عند التسليم مسؤولية البائع عن هلاك البضاعة أو تأخير وصولها ويتحمل المشتري تبعة هلاكها أو تأخير وصولها وما ينجم عنه من نفقات وخسائر على أن يرجع بذلك على الناقل إذا كان مسؤولاً عن الهلاك أو التأخير وفق شروط عقد النقل المبرم معه . ولأن كان على المشتري إبرام عقد النقل ودفع أحواره إذا كان ثمن البضائع لا يشمل الأجر المذكورة في حال اشتراط التسليم في مقر العمل EXW أو بمحاذاة السفينة FAS أو على سطح السفينة FOB في مرفأ الشحن ، غير أنه يشملها في البيع بشرط « كوست فريت » CFR أو C&F أو بشرط النقل مدفوع لغاية « CPT كما يشمل أجرة النقل وبدل التأمين في البيع بشرط « سيف » CIF أو بشرط « النقل والتأمين مدفوع لغاية ... » CIP .

وإن إلزام البائع في هذه الحالة بالتعاقد مع الناقل أو شركة التأمين ودفع الأجر أو بدل التأمين المشمولة بالثمن وذلك حتى وصول البضاعة إلى المكان المقصود المبين بجانب المصطلح، هذا الإلزام لا يعبر شيئاً في مكان التسليم الواقع في مرفأ الشحن، فيبقى المشتري منذ تسليم البضاعة للناقل البحري الذي ينوب عنه مسؤولاً عن هلاكها أو تأخير وصولها وما يترتب على ذلك من خسائر أو نفقات . وعليه نذكر مكان الوصول إلى جانب مصطلح « سيف » أو الأجرة مدفوعة لغاية ... (كَأَن يَذَكَر مثلاً CIF Beirut أو CPT Latakia) لا يعني أن البائع مسؤول عن هلاك البضاعة أو تأخير وصولها إلى المرفأ المذكور ، إنما يعني فقط أن الثمن يشمل أجر نقل البضاعة أو بدل تأمينها من أخطار النقل حتى وصولها إلى المرفأ المذكور . ولا يخفى ما يقع فيه العديد من التجار والدوائر الرسمية وحتى المحاكم في بلادنا من خطأ ذريع حول هذه الناحية فيعتقدون ان شراء بضاعة « سيف طرطوس » يؤدي إلى تحميل البائع تبعه هلاكها أو تعيبها أو تأخير وصولها حتى تفريغها في مرفأ طرطوس أو تسليمها للمشتري في المرفأ المذكور .

وان الرجوع إلى الانكوترمز والعطف عليها في عقود البيع يتيح الموقوف على مسئول المصطلحات المذكورة وتلافي الالتباس والمنازعات الناجمة عن الخطأ الشائع في هذا المضمار . فإذا أراد المستورد تحميل المصدر تبعه هلاك البضاعة أو تأخير وصولها لغاية المكان المقصود ، فعليهم اعتماد شرط « واصلا الحدود في .. » DAF أو « واصلا على سطح السفينة في ... » DES أو « على الرصيف في .. » DEQ أو « واصلا غير مخلص في ... » DDU أو « واصلا مخلصا في ... » DDP .

رابعاً : شروط النقل

(١) أنواع النقل

إن « الانكوترمز » غالباً ما ترمز إلى النقل البحري باعتباره الأكثر شيوعاً في

استيراد البضائع. غير أن التجارة أخذت تعتمد أكثر فأكثر على النقل البري — سواء بالسكك الحديدية أو الشاحنات — أو النهري أو الجوي أو المخلط بين مختلف هذه الأساليب — كما في حال الشاحنات المحمولة على السفن (Roll-Off Roll-On (RO-RO) التي تصعد نوسانها الخاصة على السفينة وتبسط منها.

وإن كانت معظم المصطلحات التي نتناولها تصلح مختلف أساليب النقل المذكورة غير أن بعضها لا يلائم إلا النقل البحري — « كالتسليم بمحاذاة السفينة FAS أو على سطح السفينة FOB أو سيف CIF أو كوست فريت CFR أو واصلًا عن سطح السفينة DES أو واصلًا على الرصيف QED. على أنه يمكن اشتراط التسليم بنفس الشروط بالنسبة لوسائل النقل الأخرى — كالنقل البري أو الجوي.

(٢) مفهوم الناقل

وإن مفهوم الناقل في المصطلحات لا يقتصر على من يلتزم شخصياً بإيصال البضائع المنقولة إلى مقصدها إنما يتناول أيضاً كل من يلتزم شخصياً بالتعاقد مع الناقل لنقل بضائع الغير كوكيل النقل بالعمولة (Commissionaire De Transport) Forwarding Agent أو عميل الترانزيت (Transitaire) Transit Agent فيعتبر التعاقد معه وتسليمه البضاعة بمثابة تسليمها لناقل ما لم يقض الإتفاق أو العرف بخلافه. وهذا ما أوضحه الانكورنمز في معرض تعريف مصطلح « ناقل حر » FCA.

(٣) شروط النقل

لا تعني الانكورنمز إلا بشروط عقد البيع المبرم بين المصدر والمستورد ولا تشير إلى مصطلحات عقد النقل الذي يتناول المبيع. وفي النقل البحري، تدرج هذه المصطلحات في سندات إيجار السفينة (Partie Charte) C/P- Charter-Party أو وثائق الشحن (Bills of Loading- B/L (Connaissements) وتبين هذه المصطلحات، على الأخص، أي الطرفين في عقد النقل (الناقل أو صاحب البضائع) يتحمل نفقات تحميل البضاعة على السفينة أو تفريغها منها ومهل انتظار السفينة في مرفأ الشحن أو

التفريع وتحديد تعويض التأخير (Demurrage (Surestaries المرتب على تجاوز هذه المدة. ولا بد أن تطبق شروط عقد البيع على شروط عقد النقل من هذه الناحية وأن يحدد أي الطرفين في عقد البيع (البائع أو المشتري) يتحمل هذه النفقات.

وقد يضاف إلى الانكوترمز ما يوضح هذه النواحي، فقد يضاف إلى مصطلح CIF أو كوست فريت CFR كلمة «مفرغ» (Landed (Débarqué) التي تفيد شمول النسيب نفقات تفريغ البضائع من السفينة والتزام البائع بالتعاقد مع الناقل على هذا الأساس. ولا بد لإزالة أي التباس حول مفهوم العبارات المضافة إلى الانكوترمز، من انتقاء مصطلحات واضحة المدلول، سواء بمفهوم الطرفين أو عرف انتهة أو المرفأ أو قانون البلد الذي ينفذ فيه العقد، فعندما تنقل بضاعة وفق شروط خطوط الملاحة المنتظمة Liner Terms، يلتزم الناقل بوسق البضاعة وتفريغها على نفقته وتشمل أجرة النقل نفقات هذه العمليات. فإذا نص عقد البيع على اعتماد هذه الشروط في عقد النقل، التزم البائع بالتعاقد مع الناقل على هذا الأساس. وقد يتضمن إيجار السفينة مصطلح Free In and Out (FIO) الذي يقضي بتحمل صاحب البضاعة (أي مستأجر السفينة وليس الناقل) نفقات وسق البضاعة وتفريغها. فلا بد من تضمين البيع شرطاً يوضح أي الطرفين يتحمل هذه النفقات. وإذا تضمن سند الإيجار مهلة معينة للشحن أو التفريع والتعويض المرتب على تجاوز هذه المهلة Demurrage، فيجب توفيق شروط عقد البيع مع نصوص سند الإيجار وإيضاح مسؤولية كل من البائع والمشتري بصدد هذا. وقد يستند البائع من عقد البيع مهلة الشحن أطول من المهلة المنصوص عليها في إيجار السفينة، مما يوجب تحميل المشتري التعويض المستحق للناقل في حال تجاوز المهلة المحددة في سند الإيجار دون تجاوز المهلة المحددة في عقد البيع. وإذا عقد البيع بشروط سيب CIF ونص سند الإيجار على حواجز نقل البضاعة إلى سفينة أخرى — اقطرمة — Transshipment (Transbordement)، على نفقة المستأجر (أي صاحب البضاعة)، فحمل البائع نفقات هذه العملية باعتبارها جزءاً من الأجرة الداخلة في حساب النسيب.

أما إذا تمت الاقترمة نتيجة حوادث مفاجئة غير ملحوظة في عقد النقل، تحمل المشتري نفعاتها لكونه مسؤولاً عن مخاطر النقل بعد شحن البضاعة وعندما يلتزم البائع بإبرام عقد النقل لحساب المشتري — كما في البيع بشرط سيف CIF أو « سي اند اف » CFR أو « النقل مدفوع لغاية ... » CPT — فعليه اتباع تعليماته بهذا الصدد. فإذا لم يوافق المشتري بتعليمات معينة، وجب عليه التعاقد على النقل بالطرق المتعاقدة وبالشروط المألوفة في الحالات المماثلة تبعاً لعرف المهنة.

(٤) تسليم البضاعة للناقل قبل الشحن

ثمة مصطلحات تجعل البائع مسؤولاً عن هلاك البضاعة حتى تسليمها في مسودعات الناقل وان لم توسق في السفينة إلا بتأرجح لاحق، كمصطلح « ناقل حر » FCA أو « النقل مدفوع لغاية ... » CPT — وثمة مصطلحات أخرى يقبى البائع بموجبها مسؤولاً عن هلاك البضاعة حتى تحميلها على متن السفينة كما في حال البيع « فوب » FOB أو « سيف » CIF أو « سي اند اف » C&F. على أن البضاعة في هذه الحالات قد تسلم إلى الناقل قبل فترة من وسقها في السفينة أو حتى قبل وصول السفينة إلى مرفأ الشحن ولا يعقل استمرار مسؤولية البائع عنها إذا كان قد سلم البضاعة في المهلة المحددة في عقد البيع واتباع تعليمات المشتري حول نقل البضاعة. ولا بد في هذه الحالة من اعتبار مسؤوليته منتهية تسليم البضاعة إلى الناقل على ذلك الوجه، وإذا أراد البائع تلافي أي التباس بهذا الصدد، فقد يكون من الأفضل أن يبرم العقد بشرط « ناقل حر » FCA أو « النقل مدفوع لغاية ... » CPT.

(٥) دور وثائق الشحن

يعتمد النقل البحري عادة تسليم الشاحن (أي مصدر البضاعة الذي يسلمها للناقل لوسقها في السفينة) وثيقة شحن (Bill of Lading B/L: (connaisment).

وهذه الوثيقة تحقق ثلاث وظائف رئيسية:

أ — فهي إيصال بالبضائع المشحونة يثبت وسقها في السفينة بحالة سليمة — وهو ما يطلق عليه وثيقة الشحن النظيفة (Clean Net) — ما لم يدرج الناقل فيها تحفظات حول حالتها أو عددها أو أوصافها وباعتبارها دليلاً على شحن البضاعة، فإن وثيقة الشحن تشكل أحد الأسناد المعتمدة لوفاء قيسة الاعتماد المستندي (Documentary Credit (Crédit Documentaire).
فتقدم للمصرف الذي فتح لديه الاعتماد مقابل دفع الثمن للبائع المستفيد من الاعتماد (٥) .

ب — وهي عقد يتضمن شروط النقل المتفق عليها بين الشاحن والناقل .
ج — وأخيراً هي سند يمثل البضائع المشحونة بحيث يعتبر حامله مالئاً للبضائع وله التصرف بها بتظهير وثيقة الشحن إذا تضمنت صيغة الأمر أو بتسليمها للمصرف له إذا كانت للحامل، ولا بد من تسليمها للناقل لتسلم البضاعة عند وصولها .

وقد أوجد التعامل الحديث وثائق أخرى بديلة مستعملة في نقل البضائع « كسند النقل البحري (Sea Way Bill (Lettre De Transport Maritime) » وسند الخطوط المنتظمة « Liner Way Bill و « إيصال بضاعة » (Recu De Freight Receipt (Fret).

وتحقق هذه الوثائق الوظيفتين الأولىين لوثيقة الشحن باعتبارها إيصالاً بالبضاعة وعقداً يحتوي على شروط النقل . غير أنها لا تشكل سنداً بملكية البضاعة يتيح التصرف بها بعد شحنها ولذلك يتعذر استعمالها للغرض المذكور . أما تسليم البضاعة للمشتري في مرفأ الوصول بموجب الوثائق المذكورة، فيتم بالاستناد إلى إيضاح هويته في صلب الوثيقة . فإذا رغب المشتري بالتصرف بالبضاعة قبل وصولها، فعليه الاستحصال على وثيقة شحن — وهذا ما يقضي به البيع بشروط « فوب » FOB أو سيف CIF أو كوست فريت CFR أما إذا كان المشتري لا ينوي التصرف بالبضاعة قبل وصولها .

فبإمكانه الاكتفاء باحد الاسناد البديلة المنوه بها أعلاه — أو التعاقد بشرط « النقل مدفوع لغاية... » CPT أو « النقل والتأمين مدفوع لغاية... » CIP وهما شرطان لا يقضيان بتسليم وثيقة شحن .

والملجوع إلى التداول الإلكتروني للمعلومات EDI يحول دون التصرف بالبضاعة أثناء نقلها بتسليم وثيقة النقل ولا بد في هذه الحالة من تنظيم وثيقة شحن .

(٦) دفع الأجرة

إن التزام البائع بدفع الأجرة — تبعاً لشرط « سيف » CIF أو « سي اند اف » CFR أو « النقل مدفوع لغاية... » CPT أو واصلاً على سطح السفينة DES أو « على الرصيف » DEQ يوجب عليه تسديد الأجرة للناقل مع توابعها في الموعد المحدد بحيث لا يحول دون تسليم البضاعة للمشتري إذا تأخر عن دفع الأجرة وتوابعها ومارس الناقل حقه في احتباس البضاعة حتى استيعائه الأجرة كاملة . فإذا اشترط دفع الأجرة قبل الشحن Prepaid Freight وجب على البائع أداؤها في الموعد المذكور . أما إذا نص عقد النقل على دفع الأجرة عند التسليم Freight Collect جاز للبائع التراخي في دفعها حتى التسليم . وفي البيع « واصلاً الحدود في... » DAF (ويتناول عادة النقل بالسكك الحديدية) لا يلتزم البائع بالتعاقد على النقل على نفقته إلا لغاية نقطة الحدود المتفق عليها . غير انه لا يعقل قصر النقل على تلك المرحلة وتكليف المشتري لإبرام عقد جديد يتناول النقل من الحدود إلى مكان الوصول . ولذلك يكلف البائع عادة بالتعاقد على النقل حتى مكان الوصول ويرجع على المشتري بالأجرة التي تتناول المسافة بين الحدود ومكان الوصول .

وعند شمول أجرة النقل بالثمن ، فإن البائع لا يلتزم إلا بالنفقات الإضافية التي نص عليها عقد البيع أو كانت مشمولة بعقد النقل المشروط إبرامه — كالتزامه مثلاً بنفقات التحميل والتفريغ . أما إذا ترتب للناقل نفقات ناجمة عن حوادث غير متوقعة

وقعت بعد الشحن (كالجليد أو الاضطرابات أو الحروب أو اكتظاظ المرفأ) ، فلا يسأل عنها البائع إذا انتهت مسؤوليته عن هلاك البضاعة بتاريخ شحنها — كما في البيع بشرط « سيف » CIF أو سي اند اف CFR .

(٧) بيع البضاعة أثناء نقلها

إذا بيعت البضاعة أثناء نقلها بحراً أضيفت كلمة مبحرة (Afloat (a Flot إلى المصطلح الذي يحدد شروط بيعها . فإذا قضى ذلك المصطلح بتسليم البضاعة في مرفأ الشحن — كما في شرط « فوب FOB » أو « سيف » CIF أو « سي اند اف » CFR — فلا بد من تحديد مسؤولية المشتري عن هلاكها وهل ترتب اعتباراً من شحن البضاعة ابتداء قبل بيعها أو من تاريخ بيعها . واعتماد الحل الثاني لا يخلو من مشاكل لصعوبة الوقوف على حالة البضاعة وهي قيد النقل . وقد قضت اتفاقية فيينا (المادة ٦٨) في هذه الحالة بأن البائع يكون مسؤولاً عن الهلاك من تاريخ التعاقد ما لم يستتج من الظروف انه تحمل هذه المسؤولية من تاريخ تسليم البضاعة للنقل الذي أصدر وثيقة النقل . على أن البائع هو الذي يتحمل تبعه الهلاك أو التعيب الواقع قبل عقد البيع إذا ثبت علمه به في ذلك التاريخ أو كان يفترض علمه بذلك ولم يعلم المشتري بالأمر . وإذا لم يكن البيع خاضعاً لإتفاقية فيينا ، وجب تطبيق القانون الذي يتناوله تبعاً لقواعد التنازع في الحقوق الدولية الخاصة (القانون الذي يختاره المتعاقدان أو قانون مكان إبرام العقد أو تنفيذه) ولا بد للطرفين من الوقوف بدقة على ذلك القانون في حال بيع بضاعة قبل النقل .

خامساً : التأمين والتخليص

١ — رأينا أن البائع يلتزم بتأمين البضاعة من أخطار النقل ودفع بدل التأمين . وهذا ما يقضي به شرط « سيف » CIF أو النقل والتأمين مدفوع غاية ... CIP .
وفيما عدا هذين الشرطين فلا يلتزم البائع بالتأمين على البضاعة دون اتفاق صريح

مع المشتري، أما في التأمين واصلاً الحدود، DAF (وغالباً ما يتناول النقل بالسكك الحديدية بين دول مختلفة) فلا يلتزم البائع بعقد التأمين على نفقته إلا لنقطة الحدود المتفق عليها.

ولا يعقد عقد التأمين لهذه النقطة فحسب وتكليف المشتري لعقد تأمين آخر بعد هذه النقطة، فغالباً ما يتولى البائع إبرام عقد تأمين واحد لغاية مكان الوصول، ويرجع على المشتري ببدل التأمين الذي يتناول النقل من نقطة الحدود إلى مكان الوصول. والتزام البائع بعقد التأمين لا يفرض عليه سوى التأمين من الحد الأدنى من أخطار النقل— كالتأمين بشرط «دون العوربة الخاصة» Average- FPA (Franc d'Avaries Particulieres) Free Particular مثلاً— ما لم يعقد البيع بغير ذلك.

٢ — يلتزم البائع عادة بإتمام معاملات تصدير البضاعة على نفقته كما يلتزم المشتري بإتمام معاملات استيرادها وتخليصها لدى الجمارك تبعاً للقوانين المرعية في بلد الوصول، وغالباً ما يصعب على البائع الوقوف على هذه القوانين والقيام بالمعاملات المقتضية. وعندما يترتب على أحد الطرفين القيام بالمعاملات المذكورة على نفقته، فهو الذي يتحمل تبعه التدابير المستحدثة التي تحظر الاستيراد أو التصدير أو تقيده أو تخضعه لرسوم إضافية أو معاملات مستجدة. وقد يتفق الطرفان على قيام أحدهما بالمعاملات المذكورة على حساب الطرف الآخر، فيكون له الرجوع عليه بما انفقته لهذا الغرض.

وثمة رسوم أو ضرائب أخرى قد تترتب على تصدير البضاعة أو استيرادها فيتحملها كلا الطرفين تبعاً لإتفاقهما بهذا الصدد.

وان اعتماد شروط «واصل الحدود في...» DAF يوجب على البائع القيام بمعاملات التصدير حتى وصول البضاعة إلى نقطة الحدود المتفق عليها. أما تخليصها لدى الجمارك لكي تعبر الحدود المذكورة، فترتب على المشتري— وتسري نفس القاعدة فيحال اعتماد شرط «واصل على سطح السفينة» DES أو

« واصلا غير مخلص في ... » DDU ، أما شرط « واصلا على الرصيف في ... » DEQ أو « واصلا مخلص في ... » DDP . فيوجب على البائع إتمام معاملات التخليص الجمركي لإدخال البضاعة إلى البلد المقصود ودفع الرسوم والتنفقات المترتبة على ذلك . على أن للطرفين الخروج على هذه القاعدة وتحميل المشتري عبء تخليص البضاعة على نفقته وفي هذه الحالة يمكن اتباع مصطلح « واصلا على الرصيف » DEQ بعبارة « غير مخلص » Duty Unpaid- DU والإستعاضة عن مصطلح « واصلا مخلصا في ... » بعبارة « واصلا غير مخلص في ... » DDU . وإذا عقد البيع بشرط التسليم « بمقر العمل » EXW أو « بجانب السفينة » FAS ، فإن المشتري هو الذي يتزم بإتمام المعاملات الجمركية المتعلقة بالتصدير على نفقته ومسئوليته . فإذا اتفق الطرفان على التزام البائع بهذه المعاملات على نفقته ، أُضيفت إلى المصطلحات المذكورة عبارة « مخلصا » Duty Paid- DP . وان إلزام أحد الطرفين بالمعاملات المذكورة ونفقاته لا يعفي الطرف الآخر من موافاته بالمعلومات والوثائق اللازمة لهذا الغرض ليتمكن من تصدير البضاعة أو استيرادها .

سادساً : الشروط الخاصة

رأينا أن للطرفين اتباع المصطلحات التي يختارونها بعبارة تعدل من مضمونها أو نصيف إليه أحكاماً أخرى . كأن يشترط مثلاً تسليم البضاعة : « واصلة على الرصيف في ... (غير مخصصة) » . وينبغي في هذه الحالة اختيار عبارات واضحة أو متعارف عليها في التجارة الدولية أو في بلد التنفيذ . ففي البيع بشرط « سيف » CIF تضاف أحياناً عبارة « الشحن حتى تاريخ (كذا) » ... Shipment (Disbatch) Not Later ولا يخفى تعارض هذه العبارة مع شرط « سيف » الذي يتم فيه التسليم في مرفأ الشحن ولا يسأل البائع بعد ذلك عما يعترض وصول البضاعة من تأخير أو عقبات . فإذا كان الخداف

من العبارة المذكورة تحميل البائع مسؤولية إيصال البضاعة إلى المرفأ المقصود قبل التاريخ المحدد فبدهي ان هذا الشرط يخالف شرط « سيف » ولا مجال لتطبيقها معاً .

أما إذا كان الهدف من العبارة المضافة إلزام البائع بشحن البضاعة قبل مهنة كافية لبلوغها المرفأ المقصود، فالأفضل ذكر مهلة الشحن صراحة عوضاً عن التاريخ الأقصى للوصول .

ولقد قدمنا أن مفهوم البيع « سيف » يلتبس أحياناً في بلادنا على التجار والمؤسسات فيعتقدون انه يلزم البائع بتسليم البضاعة في المرفأ المحدد بجانب هذه العبارة . وعليه تضمنت العقود (٦) إلى جانب بند « سيف » شرطاً يلزم البائع بالتسليم في مستودعات المشتري . وبديهي ان هذا الشط يتعارض مع شرط « سيف » مما يجعله لاغياً باعتبار « الشك يفسر لمصلحة المدين » (المادة ١/١٥٢ من القانون المدني) والبائع هو المدين بتسليم البضاعة كما أن العقود المذكورة غالباً ما تكون عقود إذعان لا يجوز فيها تفسير العبارات الغامضة لغير مصلحة الطرف المدعن (المادة ٢/١٥٢ من القانون المدني) .

وإن شيوع الانكوترمز والوقوف على مدلولها واحكامها يساعد بلا شك على إزالة الكثير من المنازعات حول تطبيقها كما أن تبيينها في التعامل التجاري والمعاملات الإدارية والأحكام القضائية يبعث الاستقرار في التعامل التجاري باعتبارها جزءاً لا يتجزأ من العرف التجاري في هذا المضمار .

القطاع العام في سورية الواقع والآفاق

الدكتور عارف ذليلة*

١ - المقدمة: عصر التغيير

مع الانتقال من الثورة الصناعية الأولى في أواخر القرن الثامن عشر بدخول الآلة ميدان الإنتاج إلى الثورة الصناعية الثانية في أواخر القرن التاسع عشر باستخدام الكهرباء والبرق والهاتف والطاقة النفطية وسكك الحديد والسفن الضخمة التي تسير على الديزل، ثم إلى الثورة الصناعية الثالثة في أواسط القرن العشرين، ثورة الذرة والتلفزيون والاعلام والفضاء والحاسوب والصواريخ عابرة القارات والأسلحة الذكية، ومع الانتقال في الربع الأخير من القرن العشرين من التكنولوجيا إلى السوبرتكنولوجيا، ومن المجتمع الصناعي إلى المجتمع ما بعد الصناعي (كما يسمونه في الغرب)، شهدت النظم

* القسم الأول من المحاضرة الأولى المقدمة في ندوة التلاوة الاقتصادية السابعة التي تنظمها سنوياً جمعية العلوم الاقتصادية في القطر العربي السوري، ... وكانت سلسلة المحاضرات هذه قد بدأت هذا العام في ١٩٩٢/٤/٢٨ وتستمر لعدة أسابيع، ... وسوف ينشر القسم الثاني من المحاضرة في العدد القادم من «الرائد العربي».

الاجتماعية — الاقتصادية والنظام الدولي تغيرات هائلة في طبيعتها وقوانين وآليات عملها، كان التطور في قوى الانتاج حتى أواسط هذا القرن يعبر عن نفسه بتضخم أحجام الكتل الانتاجية وتصلبها، والتي تستدعي وتفرز كسلاً متصلبة في شكل طبقات وأحزاب ونظم سياسية أو أحلاف دولية متعارضة، تقودها زعامات رمزية كارزمية تمتدي بنظريات كلية وترفع شعارات كبرى لتحرك الشحنات العاطفية للكتل الاجتماعية الضخمة.

وفي النظام الدولي رافق التضخم والتصلب في الكتل الانتاجية في الاقتصادات الصناعية، الاستعمار المباشر بالاحتلال والنهب بوسائل عسكرية، والتطاحن بين الكتل القومية والدولية الذي كانت الحربان العالميتان الرأسماليتان أشد صوره وحشية، وذلك في ضمرة الصراع على الأسواق، ثم التطاحن بين الكتل المتصلبة داخل المجتمعات الصناعية الذي انتهى في قسم كبير من البشرية إلى قيام دول باحتلال مجتمعاتها وبيروقراطيات تكتنر على حساب استنزاف طاقات شعوبها. ومع الانتقال من الحروب الدولية والطبقية الساخنة إلى الحروب الباردة في أواسط القرن العشرين تبدأ الكتل بالتفتت بفعل عوامل الاهتراء والحت الداخلية حتى تسقط بيد نفسها فيما يبدو للناظرين السطحيين أنها تتحطم بيد الأعداء.

إن القرن العشرين الذي شهد أخطر أشكال الصراع بين البشر يسير إلى نهايته ليبرهن أن الشروط الموضوعية والذاتية لانتقال المجتمع البشري إلى مملكة الحرية والعقلانية لم تنضج بعد. وإذا كان النظام البديل لم يعد على رأس جدول الأحداث في عصرنا الحاضر، في الواقع على الأقل، فإن سقوط أخطر تحد واجهته الرأسمالية لا يعني نهاية التاريخ حسب ما يعلن الفيلسوف الأميركي المعاصر فرنسيس فوكوياما، الذي يعتقد بأن النموذج الرأسمالي الغربي، الأميركي تحديداً، يمثل الصورة العليا لتطور المجتمع البشري، وهو التصور المثالي نفسه الذي قاد هيجل إلى إعلان النظام البروسي في حينه

الشكل الأعلى لتطور المجتمع البشري، إن البحث عن النظام الأفضل سيبقى محرك النشاط الانساني مادام الانسان على ظهر البسيطة.

إن الحصانة والمنعة، القوة والفعالية، في عالم لم يبق فيه من أثر للحدود القومية سوى سور الصين الصامد، في عالم أصبح فيه العلم هو المسؤول عن تحقيق القسم الأكبر من التقدم الاقتصادي والاجتماعي، هي بشكل متزايد ثمرة العمل والعقل الجماعي الابداعي للأمة، وبينما تفتت الكتل المتصلة، الدولية والطبقية، لتتوزع إلى قضايا ومواقف ومصالح رجراجة بقدر ماهي زئبقية ورجراجة حركة الأسعار في البورصات الرأسمالية العالمية، فإن الاستمرار في البحث عن مصدر الحصانة والمنعة، والقوة والفعالية، في الكتل المتضخمة المتخشبة، والهياكل المفرغة الميتة، وأساليب العمل المستمرة بقوة العطالة، والاستراحة إلى تغييب العقل الجماعي للأمة وامانة روحها، وإلى تعطيل الحواس العاقلة لافرادها، والاستكانة إلى تهييج حواسهم السفلى للاستغراق في إشباع شهواتهم المادية الفردية الرخيصة، لا يمكن أن يؤدي إلا إلى الكارثة والانححاق، والبراهين ماثلة أمام العيون لمن يبصرون.

إننا لانسوق هذه المقدمة إلا لعلاقة وثيقة بالحديث عن القطاع العام.

٢ - القطاع العام ودور الدولة الاقتصادي بين الايديولوجيا والايديولوجيا المضادة

من المهم، بداية، التأكيد على أن القطاع الحكومي ليس بدعة عصرية ولا هو من سمات الاشتراكية، إنه ظاهرة قديمة قدم التاريخ الاقتصادي. وإن توسعه أو تراجع له ليس شذوذاً عن النظام الطبيعي ولا عودة إليه، كما يحاول أن يبرهن اليوم ايديولوجيو الملكية الخاصة والرأسمالية والسوق والمزاحمة، فقد نوقشت مشكلات القطاع الحكومي في مؤتمر دعا إليه امبراطور الصين عام ٨١ قبل الميلاد بين أنصاره ومعارضيه مستخدمين المنطق والحجج العلمية أو الديمآغوجية نفسها التي يستخدمها اليوم أنصار القطاع الحكومي ودعاة التخصيص. وإذا كان دعاة التخصيص يتهمون موقف

المدافعين عن القطاع العام بالصيغة الايديولوجية الجافية للمنطق العلمي ، فإن تأكيدهم على صلاح البديل المطلق ، لا يخرج بحججه ومنطقه عن أن يكون ايديولوجيا مضادة ، لاعلمية ، تنظر إلى الظواهر الاجتماعية نظرة غير تاريخية ، إذ تعتبرها من الظواهر الطبيعية الأولية الخالدة .

ولنقرأ مايقوله أحد أكبر دعاة التخصيص في الوطن العربي ، الدكتور سعيد النجار : « كانت الفكرة السائدة في الستينات لدى معظم الاقتصاديين في البلاد النامية وعدد كبير منهم في البلاد المتقدمة أن التنمية الاقتصادية في البلاد المتخلفة غير ممكنة دون تدخل مباشر من الدولة عن طريق قطاع عام قوي يقوم بانتاج السلع والخدمات في إطار تخطيط شامل للنشاط الاقتصادي وأن آليات السوق قد تصلح في البلاد المتقدمة ولكنها لا تصلح في البلاد المتخلفة ، كانت هذه هي النظرة السائدة ... ومن عارض هذا الاتجاه كانوا أقلية وذهبت أصواتهم أدراج الرياح » (1) .

وزيد توضيحاً ، بأنه حتى البنك الدولي وصندوق النقد الدولي ، والدول الرأسمالية الغربية ومصارفها التجارية ، كانت كلها تقدم القروض لدعم ميزانية الدولة والمشروعات الحكومية في البلدان النامية بصورة شبه حصرية وبدون تردد وحتى مطلع وأواسط السبعينات . ألم يكن هؤلاء واعين بأن البلاد التي اعتمدت على القطاع العام وسيطرة الجهاز البيروقراطي والتخطيط المركزي في توجيه الموارد بين فروع الانتاج المختلفة وطبقت سياسات انغلاقية في تجارتها الخارجية ، مثل مصر وسورية والجزائر والعراق والسودان « لن تكون من » البلاد الناجحة تلك « التي اعتمدت على قوى السوق وحررت نظامها الاقتصادي من القيود البيروقراطية وطبقت سياسات ذات توجه تصديري » ؟ فكيف نفسر أن معظم الاقتصاديين في البلدان النامية وعدد كبير منهم

(1) د . سعيد النجار : نحو استراتيجية قومية للإصلاح الاقتصادي ، القاهرة دار الشروق ، ١٩٩١ ، ص

في البلاد المتقدمة في الستينات، إضافة إلى المؤسسات الرأسمالية الدولية والدول الرأسمالية، لم يستتجوا آنذاك ما استتجه الدكتور النجار وجميع إيديولوجيي التخصيص في الثمانينات، بأنه «ليس هناك بلد واحد على وجه التحديد شرقاً أو غرباً شمالاً أو جنوباً استطاع أن يوفر العيش الكريم لشعبه عن هذا الطريق»^(١) ذلك لأن «التدخل المباشر ثبت فشله بما لا يدع مجالاً للشك، وأن النظام المستند إلى القطاع الخاص وآليات السوق ثبت نجاحه الأكيد»^(٢)

الحقيقة، إن نظرية الليبرالية الاقتصادية ليست بنت الثمانينات، وإنما هي بنت القرن الثامن عشر، وقد ظهرت على لسان الفريقرات و آدم سميث، وإن مؤيدي قيام الدولة والقطاع العام بدور رئيسي وقيادي في عملية التنمية في الستينات كانوا يستندون إلى نظرة موضوعية، تخدم غاياتهم النهائية، فالدول والمؤسسات الرأسمالية الغربية كانوا على ثقة من عدم توفر رأسمالية محلية قادرة على تعبئة التراكم الاقتصادي لتوسيع الأسواق أمام البضائع الرأسمالية، وحتى الرأسمالية المحلية ومفكروها كانوا أيضاً مقتنعين بأنه فقط بمساعدة الدولة وغيرها تستطيع الرأسمالية الوقوف على قدميها.

فإذا كانت المسألة مسألة تطور اجتماعي — اقتصادي وسياسي ذي طابع دوري، كان العلامة ابن خلدون أول من صاغ نظريته العلمية، فلماذا يصور اليوم وجود القطاع العام والتدخل الحكومي المباشر في الاقتصاد خرقاً «للنظام الطبيعي» الذي لا تستقيم الأمور إلا بالعودة إليه؟ أم أن المصالح وحدها هي التي تفسر تأييد شكل ما أو معارضته تبعاً للمضمون الاجتماعي — الاقتصادي الذي يحمله؟ إن المصالح هي التي تقف في الحقيقة وراء غرق الإيديولوجيا بالديماغوجيا في غالب الأحيان.

(١) المصدر السابق، ص ٢٤.

(٢) المصدر السابق، ص ٦٥ — ٦٦.

فإذا كانت مصلحة الرأسمالية العالمية، ووكلائها المحليين، هي واحدة في الماضي والحاضر، وهي استخدام الدولة في ظروف التخلف لتحقيق أكبر تعبئة للفائض الاقتصادي وتوسيع للسوق وتحويل للثروة وتسهيل للدخل بما يساعد في نهاية المطاف على تضخيم حصيلة الشفط من ثروة الأمة وناتج عمل جماهيرها، فإن التغيير ممكن فقط في أشكال وأساليب قيام الدولة بهذه الوظيفة، ولا بأس أن تتقلب هذه الأشكال والأساليب، مهما تناقضت الحجج الديمغوجية في تبررها بين مرحلة وأخرى، مادامت الغاية نفسها قيد التحقيق.

فلنقرأ تأكيداً هاماً يصدر عن اقتصادي آخر يعد من أبرز أنصار التخصيص في مصر، وهو د. حازم البيلاوي، على ضرورة استمرار الدور القوي للدولة مع تغيير في أشكاله وأساليبه فقط لتتحول الدولة من دولة تصدر الأوامر إلى دولة تصنع القواعد وتضمن احترام تنفيذها، يقول: «ليس صحيحاً الاعتقاد أن اقتصاد السوق هو إضعاف لدور الدولة، بل الحقيقة أن السوق لا تعمل إلا في إطار دولة قوية تضع الأطار للنشاط الاقتصادي وتحدد الشروط المناسبة لمباشرة هذا النشاط وتحويل دون الخروج على هذا الأطار وتوقع الجزاء على من يخالف القواعد التي تضعها ولذلك لم يكن غريباً أن تكون نشأة اقتصاديات السوق وازدهارها مرتبطة تاريخياً بنشأة الدولة الحديثة، فالسوق لا تقوم وتزدهر إلا في حضن دولة قوية ومعاصرة، فأوروبا الاقطاعية لم تعرف فكرة السوق إلا لماماً ولم تتطور هذه الفكرة إلا مع قيام الدولة المعاصرة»^(١).

وفي موضع آخر يؤكد البيلاوي أنه «لا يمكن تحقيق تنمية اقتصادية ما لم تتوفر للدولة سيطرة على موارد الاقتصاد القومي... وليس المقصود أن تباشر الدولة بأجهزتها المختلفة الإدارة اليومية أو التدخل المستمر في العلاقات الاقتصادية ولكن المقصود هو أن تنظم إدارة الموارد الاقتصادية في اتجاه عام متناسق مع أهداف الدولة وأن تكون قادرة في

(١) د. حازم البيلاوي، التغيير من أجل الاستقرار، القاهرة، دار الشروق، ١٩٩٢، ص ٩٦.

كل وقت على منع أي انحراف يهدد مصالح المجتمع مع توفير أكبر إمكانية للقدرات الخلاقة والابداعية للمجتمع^(١). وإنما لا نملك إلا التأييد الكامل لما قيل حول دور الدولة وضوابطه، ولكن مع تحفظ هام، وهو أن دور الدولة يحتمل الانحراف كثيراً عن هذه الضوابط ليس في حالة واحدة فقط، وهي التي يقف عندها البيلاوي بحق، عندما تستخدم «جماعات الموظفين سلطة الدولة وقهرها القانوني لتحقيق أهداف خاصة ومآرب متعارضة وكثيراً ما تكون متناقضة، وعندما يعود النفع المباشر من النشاط العام على الموظفين في حين أن الأعباء المالية لذلك تنقل إلى الميزانية العامة وتوزع على جمهور المواطنين فترتفع حساسية الموظفين بما يمثل نفعاً مباشراً لهم ويموت إحساسهم بما هو عبء على المؤسسة أو الدولة، وتبرير تغطية هذه الأعباء تبريرات ديماغوجية مثل المصلحة العامة وغيرها، وتغطيتها حتى بالقروض الخارجية التي نتج قسم كبير منها من تحلل الإدارة العامة من أعباء تصرفاتها ونقلها إلى الجماهير في صورة تضخم (عجز ميزانية) وإلى المستقبل (مديونية) تثقل كاهل الأمة. والمشكلة أن الموظفين لا يخضعون إلى محاسبة الجمهور كالسياسيين عبر الانتخابات لذلك فهم يمثلون ديكتاتورية مغلقة، يستطيعون بمقدار ما يزداد الفساد زيادة حجب التغطية والتويه التي يشترونها من دعاية وإعلام وإعلام مضاد... وهكذا فالدولة ليست ذلك الجهاز الميتافيزيقي للمصلحة العامة وإنما هي مجموعة هذه الأجهزة الإدارية التي يسيطر عليها الموظفون... وفي أحوال عديدة كانت ملكية الشعب ستاراً لاستملاك أجهزة السلطة والإدارة للمال العام لمنافع خاصة ومباشرة^(٢).

فمع تأكيدنا على خطورة هذا الانحراف الذي يشير إليه البيلاوي ببلاغة، فإن ما لا يجب أن يذكره دعاة التخصيص أن هذا الانحراف ان هو إلا وجه واحد للانحراف الأخطر المتمثل في طبيعة الدولة نفسها التي لا يمكن أن تكون متطابقة مع المجتمع، عاملة للمصلحة العامة بتجرد، حيادية، فوق طبقية، مادامت قائمة كبنية

(١) د. حازم البيلاوي، عنة الاقتصاد والاقتصاديون، القاهرة، دار الشروق ١٩٨٩، ص ٢٠١ - ٢٠٢.

(٢) د. حازم البيلاوي، الفرض من أجل الاستقرار، القاهرة، دار الشروق، ١٩٩٢، ص ١٠٨ - ١١٠.

فوقية لقاعدة اقتصادية رأسمالية. ان تغليب الموظفين لمصالحهم الخاصة لا يكون إلا عندما تحوّل الدولة إلى جهاز تنفيذي يتكفل بمهمة اقامة الرأسمالية، لافرق أن تكون رأسماليتهم الخاصة أو رأسمالية غيرهم، أو، وهذا الواقع، رأسمالية مشتركة بينهم وبين الآخرين. إن دعاة التخصيص يتحدثون عن وقائع صحيحة ولكن ليتجاهلوا أن الانحراف الأكبر (وليس الحياد) في دور الدولة عن تمثيل المصالح العامة إنما يكون بوصول ذلك الانحراف الجزئي إلى غايته القصوى، بينما هم يرون في الوصول إلى هذه الغاية القصوى زوال لانحراف الدولة عن تمثيل الصالح العام.

لقد كان ابن خلدون أول مفكر فصل بين الدولة والمجتمع بخلاف التصور الافلاطوني المثالي الذي طابق بينهما، وقد رسم ابن خلدون العلاقة بين الدولة والمجتمع التي تتراوح بين علاقة انسجامية تتحقق فيها المصلحة العامة على أفضل ما يكون وعلاقة تناقضية تحمل معها الخراب العام، هذا رغم أن ابن خلدون لم يكن يرى إلا دولة النظام القائم على الملكية الخاصة على وسائل الانتاج.

وأخذنا بالاعتبار لتناقضية دور الدولة الاقتصادي فقد توصلنا في مناسبة سابقة إلى مقولة «العام في الخاص والخاص في العام»^(*) كلفصل بين شكل الملكية ومضمونها تبعاً لطبيعة الدولة، والمضمون الاجتماعي لدورها الاقتصادي، ولنعبر عن الحالة التي

(*) انظر للباحث:

١ — محاضرة مقدمة في «ندوة الثلاثاء الاقتصادية الخامسة» التي نظمتها جمعية العلوم الاقتصادية، دمشق ١٩٨٦، وعنوانها «القطاع العام ودوره في التنمية»، منشورة في مجلة الاقتصاد، تموز ١٩٨٦.

٢ — بحث مقدم إلى «ندوة السياسات التصحيحية والتنمية في الوطن العربي» التي نظمتها المعهد العربي للتخطيط عام ١٩٨٧، وعنوانه «حول الاصلاح الاقتصادي في القطر العربي السوري»، منشور في كتاب أبحاث الندوة الصادر عن المعهد.

٣ — بحث مقدم إلى «ندوة القطاع العام والقطاع الخاص في الوطن العربي» التي نظمتها مركز دراسات الوحدة العربية في بيروت، وعقدت في القاهرة عام ١٩٩٠، وعنوانه «القطاع العام والقطاع الخاص في سورية، التجربة والمستقبل»، منشور في مجلد أبحاث الندوة الصادر عن المركز.

يستخدم فيها شكل الملكية الحكومية تمييز أكبر عملية تخصيص ضمني يشفظ بواسطتها القسم الأكبر من الفائض الاقتصادي والدخل القومي ومداخيل عمل الجماهير الكادحة من قبل «قطاع مشترك» من الفئات الطفيلية من البيروقراطية وشركائها.

وذلك عبر سياسات الانفاق الحكومي والتضخم وإدارة القطاع العام والتجارة الخارجية وذلك لتغذية الخزائن الخاصة والحسابات السرية في المصارف الأجنبية، بينما تعتمد الملكيات الخاصة في تحقيق تراكماتها لأعلى أنشطتها الانتاجية ومبادراتها ونجاحاتها في فتح الأسواق الخارجية وإنما على عمليات الشفط التحويلية المذكورة للمال العام ونتاج عمل الجماهير عبر السياسات والقرارات الاقتصادية وشراكة البيروقراطية المفسدة. وهكذا أكدنا دائماً على ضرورة الخروج من مغبة تقديس الشكل والتوقف عنده (ملكية حكومية أم ملكية خاصة) باعتبار أن هذا الشكل أو ذاك إنما يكون استجابة لضرورات موضوعية يملها التطور الدوري وعلى ضرورة تجاوزه إلى المضمون الاجتماعي للملكية وللدولة في زمان ومكان محددين. إن الالتزام بالموضوعية يحجر الفكر من الابتدال والانتهازية العمياء، ويقود إلى نقاط التقاء بارزة حتى بين الاتجاهات المتناقضة، فلنقرأ ما يقوله بعض أبرز دعاة التخصيص في مصر في المناخ الاستثماري الذي يقصره البعض على تفصيل السياسات والقوانين والقرارات الاقتصادية على القياسات الفردية الخاصة، واعفاء الخواص المختارين من الخضوع إلى كل رموز سيادة الدولة، من قوانين ضريبية أو مصالح عامة، ولنقارن هذه الأقوال بما هو سائد لدينا من فهم المناخ الاستثماري ومن قوانين صدرت لتظلل هذا المناخ الاستثماري المنشود: يقول د. سعيد النجار معلقاً على قانون استثمار المال العربي والأجنبي والمناطق الحرة في مصر رقم ٧٣ لعام ١٩٧٤ المعدل بالقانون ٣٢ لعام ١٩٧٧: «إن الأمر الذي يستوقف النظر في مشروع القانون الخاص بالاستثمار العربي والأجنبي والمناطق الحرة (في مصر) هو الاسراف الشديد في المزايا والضمانات والاعفاءات التي تؤول إلى المشروعات المنشأة في نطاقه... إن القانون الذي يحاول تشجيع الاستثمار عن طريق اضعاف مزايا وضمانات

واعفاءات متعددة تتمثل في إخراج المشروعات من سلطان القوانين المصرية وعلى وجه الخصوص قوانين الضرائب هو أحد عناصر المناخ الاستثماري ولكنه بالتأكيد ليس أهمها، فهناك عناصر اقتصادية وغير اقتصادية أخرى... وإن الاعفاءات والامتيازات تحرم الدولة من إيرادات الضرائب وتحدث تشوهات في تخصيص الموارد تتعارض مع النمو الأمثل الذي يمكن أن يسود لولا هذه الامتيازات والاعفاءات، وقد يقال أن هذه الامتيازات والاعفاءات من الوسائل الهامة لتشجيع القطاع الخاص ولكن الواقع أن هذه السياسة تناقض المصلحة الحقيقية المستترة للقطاع الخاص والتي تتمثل في التوازن بين حقوقه وواجباته، بين الأخذ والعطاء، بين الحرية والمسؤولية. إن أداء الضرائب جزء لا يتجزأ من مسؤوليته الاجتماعية، وهو لا يقوم بأدائها لوجهه لله وإنما في مقابل الخدمات التي تمكنه من الاستمرار في العملية الانتاجية بما في ذلك الأمن والقضاء والمدارس والمستشفيات والطرق، فالاعفاء من الضرائب لا يعوضه على ميزانية الدولة غير طبع ورق نقدي يسبب معدلات عالية للتضخم الذي يقع عبئه على أقل شرائح المجتمع قدرة على احتياله مما يدفع الناس إلى التسبب والفساد واتخاذ مواقف مضادة للمجتمع... إن العديد من البلدان النامية يقرر المزايا والاعفاءات ولا ينجح في اجتذاب الاستثمارات، وبلاد نجحت نجاحاً كبيراً في أن تكون مركز جاذبية للاستثمارات رغم أنها لا تعطي أي امتيازات أو اعفاءات خاصة للمستثمر^(١).

فإذا كانت سياسة الانفتاح التي مضى على تطبيقها في مصر عشرين عاماً لم تفلح في تغيير الطبيعة البيروقراطية التحكومية لهذا النظام، حسب ما يقره د. سعيد النجار^(٢) أفلا يكون من الضروري تفسير الدوافع التي تدفع هكذا أنظمة تحكومية بيروقراطية إلى إصدار قوانين تتجاوز في انفلاتها لدرجة مذهلة كل طموحات خصوم القطاع العام ودعاة التخصص، قوانين تقوض العديد من أهم الوظائف العامة

(١) د. سعيد النجار، نحو استراتيجية قومية للاصلاح الاقتصادي، مذكور سابقاً من ١٠٦، ١١٦، ١١٧.

(٢) المرجع السابق، ص ٢٢.

التقليدية للدولة لتقيم دولاً كثيراً من المصالح الفردية فوقها ، بينما تتيح بثقلها على صدر ملايين الكادحين المعدمين ، لتسحب من أيديهم آخر رغيف خبز ومن عيونهم آخر بقعة أمل ؟

أليس الجواب كامناً في طبيعة وجوهر الدولة والملكية وليس في شكلها كما أكدنا سابقاً ، وهو التفسير الذي يزيل الالتباس والتناقض ؟

أليس المنهج الذي دعونا إليه هو الذي يساعدنا على تفسير لماذا وأدى الخلط بين الدولة والاقتصاد القومي إلى غلبة مفهوم خطير وضار في كثير من الأحيان ، وهذا المفهوم هو تقديم صالح الخزينة دائماً على ماعدها باعتباره ممثلاً عن مصالح الاعتماد القومي . والحقيقة أن الأمثلة تتعدد لأوضاع يكون تقديم صالح الخزينة هو بالضبط إهداراً لمصالح الاقتصاد القومي لأنه قد يقتل أنشطة اقتصادية كاملة كان يمكن أن يعم نفعها . إن وزارة الاقتصاد المالية ليست مسؤولة فقط عن تنمية موارد الخزينة بل مسؤوليتها الأولى هي تنمية موارد الاقتصاد القومي في مجموعة ولو على حساب الخزينة ومسؤوليتها الأكبر هي في الرقابة على صرف الواردات الحكومية في تنمية موارد الاقتصاد القومي وليس في هدرها^(١) .

وفي مناسبات سابقة عديدة ، واستناداً إلى ابن خلدون ، كنا قد كشفنا الغطاء عن مخاطر تغليب مصالح الخزينة على المصالح العامة ، الأمر الذي يؤدي إلى تخريب الاقتصاد والمجتمع ، وذلك عندما تركز السياسات المالية والاقتصادية على « تبيض » وجوه القائمين عليها بزيادة الحصائل الكلية للواردات المالية مع الطمس المقصود للاعفاءات والامتيازات الهائلة الممنوحة للنفقات الطفيلية والألحاح الممجوج على امتصاص حتى الدخل الضروري جداً للكادحين والمعدمين ، وليس فقط « فائض القوة

(١) د. حازم البيلالي، محنة الاقتصاد والاقتصاديين. ص ٢٠٣.

الشرائية»^(١)، وذلك في الوقت الذي تصر أعين القائمين على السياسات الاقتصادية والمالية على عدم رؤية أبواب الهدر والانفاق الترفي الفاضح للمال العام من حولهم والذي تغطيه الثغرات التي يفصلونها بعناية لهذا الغرض، وتصر على توسيع الإعفاءات الضريبية لأنشطة وفيات لا تقدم أي إضافة للاقتصاد الوطني والدخل القومي بل تشكل بآياً متزايد الاتساع للاستنزاف الكلي. ﴿كلا إن الانسان ليطغى، إن رآه استغنى﴾. (سورة العلق)

وهكذا، ومادامنا بصدد الحديث عن القطاع العام، وليس القطاع الحكومي، فإننا لا يمكن إلا أن نتجاوز حدود الملكية الحكومية إلى مجمل النظام الاقتصادي والسياسات الاقتصادية، أي إلى البيئة التنموية السائدة.

(١) ذكر لي بعض موظفي المالية، الذين تتفاخر وزارتهم بأنها حققت على مدى السنوات ٨٧ - ١٩٩٠ حصيللة ضريبة نفوق التحصيلات المقدرة وقد زادت في عام ١٩٩٠ عن ١٣٠٪ من الحصيللة المقدر جياتها من قبلها نفسها، بأنهم اعتادوا سابقاً أن يخطوا بعض أصحاب الدخول الضعيفة والمحرمة والشيوخ من الضريبة، لكن التعليمات الجديدة المتلاحقة تمنع أي إعطاء هؤلاء الآن هذا في الوقت الذي تصادر وزارة المالية فيه كل سيولات القطاع العام حتى حرمته من رأس المال الجاري وليس فقط من تحديد رأس ماله الثابت الأمر الذي حوله إلى «خردة» وأوقعه في العجز عن دفع أجور عماله الشهرية، وإن هناك إصراراً على الاستزادة من القوانين وأبواب الهدر التي تحول المليارات للفتات الطفيلية.