

AL-BAEED AL-ARABI

AL-BAEED AL-ARABI

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

العدد الثالث عشر - السنة الرابعة قوز (أب) المجلد ١٩٨٦

الأفراد	
مشرقا عثمانيا	الدكتور: عزيز صقر
بانيا	رئيس مجلس الإدارة
	الدكتور العام
رئيسة التحرير	هيئة التحرير
معاونة رئيس التحرير	عبد اللطيف عويد
عضوا	مريم ساعد
عضوا	رياد مطيط
عضوا	ليلى العكش
	فادى
	حمسي

- المواضيع المنشورة في هذا العدد لا تعبر بالضرورة عن رأي المجلة
- تولى المواضيع تخصص لأخبارات طاعمة فقط
- المراسلات باسم رئيس التحرير

المحتوى

الصفحة	الكاتب	الموضوع
٥	رئيس التحرير	الافتتاحية
٨	عبد الكريم السمان	شروط نفقات الإرسال
١٩	محمّد مقدّم من اليونان	تقرير المشايخ (المخاطر القطرية)
٣٥	هولي بوظو	مسؤولية المقاول
٦٢	د. رزق الله هيلان	السياحة الدولية والصحية
٧١		أخبار وتوصيات المؤتمر العام السادس للإتحاد العام العربي للتأمين
٨٢	حسني قدور	أخبار في مؤتمرة الشركة
٨٩		أخبار
٩٢		أخبار الشركة العربية للتأمين

جميع المراسلات باسم

هيئة التحرير

على العنوان التالي

شركة الإتحاد العربي لإعادة التأمين

دمشق - سورية ص. ب. : ٥١٧٨

الافتتاحية

رفع العتب ... وأضعف الإيمان .

المؤتمر السادس عشر للاتحاد العام العربي للتأمين، الذي انعقد في القطر التونسي الشقيق خلال الفترة من ٢٨ إلى ٣٠ نيسان / ابريل من العام الحالي، تمتعنا عن جملة من القرارات والتوصيات التي تتعامل مع المسائل التي رأى المؤتمر - أو أكثرهم على الأقل - أنها ذات أهمية عميقة، وضرورة ملحة، تقتضيان معالجتها ثم بلورة القرار أو التوصية اللازمة بشأنها.

وأنه لما بلغت النظر حقاً، هو مدى الأهمية التي أعطيت لبعض هذه المسائل من حيث جاهزية الطرح وأسلوبه وتوقيته، إلى حد بدأ منه وكان عدم إقرار نقطة ما، سوف يعثر الاتحاد ويفقده صغته، إلى هذا الحد (...)

في نفس الوقت تبحث في مقررات المؤتمر المذكور فتراها تقتصر على دعوة خجلى من أجل التعاون العربي في نطاق شركات التأمين حيث وردت على أساسه أن المؤتمر يبحث على زيادة التعاون بين الشركات العربية (...).

التصنيف الضوئي: دار طلائع للنشر والترجمة والنشر
الإصرار: دار طلائع - رئاسة مدى القرا

زيادة التعاون واحدة من هذه الأسباب أو تلك
الدوافع ١١٢٩
ان خلق التعاون الإيجابي التماس يمكن أن يتم وتطور
بشروط أن يكون بعيداً عن الشكوك، وحكم المزاج،
ووضع (شروط فيتو) والانطلاق من العقد، مثل
هذا الهدف يستحق ان نعمل بجد وصدق من
أجله، ولوغه يعني أملاً مشروعاً نأمل أن يتلوه
مؤتمرات الاتحاد القادمة بوضوح أقوى وجلاء أكثر.

عبد اللطيف عبود

أما ما هي أطر هذا التعاون وما هي إجراءاته
ومرابطه، فقد أراح المؤتمر نفسه من عناء تحديدها أو
إعطائها الصيغة العملية وأحال الى مجلس الاتحاد
(رسم قنوات الاتصال بين الأعضاء لتحقيق هذه
الغاية...) ١١١

والواقع ان توصية حملي كهذه كانت ترد دوماً
في المؤتمرات والاجتماعات المماثلة لأنها تظل رفع العتب
ولأنها تظل علو الوفاض من تفكير بالتعاون
المقصود... وهكذا ظل التعاون العربي في نطاق
التأمين - منسجماً مع باقي أشكال التعاون العربية
السائدة - ربما يسمو ويتبدأ الى الأمام خطوة، ويستر
نحو الخلف خطوة أخرى أكثر طولاً منها.

وليس لهذه الظاهرة غير الصحيحة أن تسيئنا بعض
أشكال التعاون التي جاءت ثمرة هذا الاتحاد بعض
النظر عما لاقته وتلاقحه من سلبيات احاطت بظروف
عملها (المخيمات العربية | الاعادة العربية).

الا أنه لا بد من الاعتراف ان حجم الانجاز في
نطاق التعاون المشهود يقل كثيراً عن حجم
الطموح، أو مايقترض اننا نطمح إليه من تعاون.
انه حقاً لما يدعو للتساؤل والاستغراب ان
يعترض مثل سوق عربية، وعارض قبول دعوة قطر
عربي لعقد المؤتمر القادم في عاصمة القطر المذكور،
في الوقت الذي لم توجه فيه أية دعوة من أي قطر
عربي آخر لاتعداد مثل هذا المؤتمر، اننا على يقين أنه
مثل هذه المعارضة أسبابها ودوافعها، ولكن حل الرغبة

خطأ أو إهمال أو إهمال أو عدم الملاحة المناسبة للمؤمن له أو تابعه .

يورد هذا الشرط في الأصل الإنجليزي بالنص الآتي :

12— Where, as a result of the operation of a risk covered by this insurance, the insured transit is terminated at a port or place other than that to which the subject-matter is covered under this insurance, the Underwriters will reimburse the Assured for any extra charges properly and reasonably incurred in unloading, storing and forwarding the subject-matter to the destination to which it is insured hereunder. This Clause 12, which does not apply to general average or salvage charges, shall be subject to the exclusions contained in Clauses 4, 5, 6 and 7 above, and shall not include charges arising from the fault, negligence, insolvency or financial default of the Assured or their servants.

ولاحظ أن هذا الشرط هو شرط موحد في الفئات الثلاث (أ) و(ب) و(ج) لشرط البيع البحرية (بضائع) لعام ١٩٨٢. ومع ذلك فيجب أن نلاحظ أن ذلك لا يعني أن الفئتين والخارجين والإرسال التي تعفى هذا الشرط على التزام المكتسبين بدفعها تدفع في الظروف والحالات في الفئات الثلاث المشار إليها ، لأن التزام المكتسبين بدفع هذه الفئات متوقف على تحقق خطر معفى بالتأمين ، وليست الأخطار المنقولة بالتأمين واحدة من الفئات الثلاث . وبعضى أدق فإن التأمين بشروط التجميع (أ) يعفى بصورة عامة خطر البضائع ، فإنما تحقق هذا الخطر ووقعت المضاعفة المؤمنة تحت هذه الشروط في مكان آخر مكان أو ميناء الوصول المحدد في وثيقة التأمين ، فإن نفقات التفريغ والتخزين في هذا المكان وكذلك نفقات إرسال البضاعة إلى المكان أو المرفأ المحدد في الوثيقة تدفع هذه الفئات لا حين لا تدفع لتعويضها من البضائع المؤمنة تحت فئة لا تعفى أخطار كسر البضائع ، ورغم أن «شرط نفقات الإرسال» موجود بعض موحد في الفئات الثلاث للتأمين

شرط نفقات الإرسال

FORWARDING CHARGES CLAUSE

في شروط التجميع (بضائع) لعام ١٩٨٢

عبد الكريم الشان
عضو مجلس إدارة وشمار في
في شركة القساطل السورية سابقاً

يبدو «شرط نفقات الإرسال Forwarding Charges Clause» ، الذي يلزم بموجبه مكتسبو التأمين بدفع نفقات التفريغ والتخزين وإرسال البضائع إلى مقصدها النهائي ، وكأنه شرط جديد يدخله جميع لندن لمكتسبي التأمين لأول مرة في شروطه للتأمين البحري (بضائع) بموجب الشرط رقم (١٢) من شروطه الجديدة لعام ١٩٨٢ . حول ما إذا كان مكتسبو التأمين ملزمين بتغطية هذه النفقات الإضافية «Extra Charges» والواقع أن التجمع قد وضع هذا الشرط حداً صريحاً للخلاف الذي كان يقع غالباً تحت «شرط المقابلة والعمل للمحافظة على حقوق مكتسبي التأمين Ship and Labour Clause» الذي كان أحد شروط بوليصة الليندر (S.C.I.) ، وذلك عندما نصوا في شرط «نفقات الإرسال» صراحة على التزام مكتسبي التأمين بدفع هذه النفقات ضمن الظروف التي حددها الشرط .

ينص «شرط نفقات الإرسال» على ما يلي :
١٢- إذا حدث نتيجة لتحقق خطر معفى بهذا التأمين ، أن انتهت الرحلة المؤمنة في ميناء أو مكان بخلاف مكان الوصول المحدد في الوثيقة فإن المؤمن يتقربون بموضوع التأمين له عن أية مصاريف إضافية معقولة يتحملها في تفريغ وتخزين وإرسال البضائع موضوع التأمين إلى مكان الوصول المحدد بالوثيقة .

وهذا الشرط الذي لا يطبق على مصروفات العمرة العامة أو الانقضاء لجميع الاستثناءات المحددة بالشروط ٧ و٦ و٥ و٤ و٣ و٢ و١ أعلاه ولا يتضمن المصاريف الناشئة عن

التي هي المؤمن عليه بصورة مباشرة immediately وليس بصورة غير مباشرة circuitously كما هي الحال في هذه القضية» .

خضوع شرط «تفقات الإرسال» لامتثالات الوثيقة العامة

يقضي شرط «تفقات الإرسال» بخضوعه لامتثالات المحددة بشروط الوثيقة رقم الوارد 7 و 8 وعدم تضمينه للمصاريف الناشئة عن خطأ أو إهمال أو إفسار أو عدم الملاحة الجليبة للمؤمن له أو تابعيه .

ويأبى بلفظ النظر أن شرط الوثيقة رقم 1/4 الوارد كشرط أول في الامتثالات العامة يستحي : «المسافر والأضرار والمصرفات الناجمة عن التصرف الضار التعمد للمؤمن له ولكن القسم الأخير من «شروط تفقات الإرسال» قد توسع كثيراً في هذا الاثناء عندما من على عدم تضمين الشروط للمصاريف الناشئة عن مجرد خطأ أو إهمال أو إفسار أو إهمال Negligence أو عدم الملاحة المالية Financial default للمؤمن له أو تابعيه أو إفسارهم Insolvency .

واستناداً لهذا الحكم الذي جاء به «شروط تفقات الإرسال» فإن التغطية الواردة في هذا الشرط لا تمتد لتشمل المصاريف الإضافية المقررة التي يتحملها المؤمن له في تبرئ وتجرح وإرسال البضائع موضوع التأمين إلى مكان الوصول المحدد في الوثيقة ولو انتهت الرحلة المؤمنة في هذا المرأاً نتيجة خطر مؤتمن ضده ، عندما تنشأ هذه المصاريف عن خطأ ، ولو بسيط وغير عمدي ، أو إهمال ، ولو كان عفويةً وغير مقصود ، من المؤمن له أو تابعيه . والامتثاء في هذا الشرط يتجاوز في حكمه الشرط رقم 1/4 من الامتثالات العامة الذي حصر الامتثاء بالتصرف الضار التعمد Wilful misconduct للمؤمن له .

أما الإفسار Insolvency أو عدم الملاحة المالية Financial default للمؤمن له أو تابعيه الذي جاء بهما «شروط عدم الإفسار» فهو امتثاء جنهيد ليس له أصل في الامتثالات العامة للوثيقة ، التي حصرت المادة 7/4 منها مثل هذا الحكم بالإفسار أو عدم الملاحة المالية للألاك أو مديري أو مجهري أو مجهري السفينة فقط دون أن يكون من تابعهم المؤمن له أو تابعوه .

جاهزية الخطر للعمل للخطر

يجب أن يكون الخطر المؤمن ضده جاهزاً للعمل ، وأن يكون التبريق والحزن في مرأاً وسيط ومن ثم إعادة الإرسال إلى المرأاً أو المكان المحدد في الوثيقة عن الإجراء الوحيد الذي يتخذه يمكن منع الخطر من العمل أو توقيف استمرار عمله في حالة بدءه العمل . وبناء على ذلك فإن مجرد الحزن من الخطر Apprehension of risk وتبريق البضاعة وتحويلها تبعاً لذلك في مرأاً وسيط وإرسالها منه إلى المرأاً المؤمن بالوثيقة لا يعتبر تحققاً للخطر المؤمن ضده ولا تقع بالتالي تفقات التبريق والحزن وإعادة الإرسال إلى المرأاً المقصود اخدده في الوثيقة على عائق مكثسي التأمين .

وعلى سبيل المثال ، في قضية (1803) Hadkinson v. Robinson ، نقلت شحنة من السمك مؤمنة بشروط «عدم ضمان العوينة الخاصة F.P.A.» على سفينة انجليزية من معلومات بأن المراق في مملكة نابولي Kingdom of Naples قد أغلقت في وجه السفير الإنجليزية . واستناداً إلى هذه المعلومات أمر قائد القافلة البحرية السفينة الإنجليزية للشارلوتا بالإحاطة إلى سفن أخرى أن تصحبه إلى Port Mahon ، في Minorca حيث تم الكسلف على شحنة السمك وبها يبلغ زهيد جداً . وقد طالب المؤمن له ، الذي تحلى عن البضاعة إلى المؤمن ، بالتعويض على أساس الخسارة الكلية Total Loss ، ولكن محكمة الدرجة الأولى Court of Common Peals قضت بأن مكثسي التأمين غير مسؤولين عن التعويض المطالب به ، وذلك على الأساس الذي ذكره Lord Avonley والذي قال فيه أنه «عندما يتولى المؤمنون أخطار الاستيلاء Capture ، وتعليقات السلطة للصادرة ، بتجاني القبطان ، الذي يفتر أن دخوله مرأاً الوصول قد يعرض السفينة للصادرة ، بتجاني دخول هذا المرأاً مما يؤدي إلى خسارة الرحلة المؤمنة ، فإن هذه الظروف لا تنصل إلى الخلل الذي يكون فيه الخطر المؤمن ضده في حالة بدء العمل في الإنلاوف الكلي للشيء المؤمن عليه : Such circumstances do not amount to the total destruction of the things insured .

إن مبدأ حتى المؤمن له بالتخلي عن البضاعة في حالة خسارة الرحلة المؤمنة بطناً كقط ، كما يقول Lord Avonley ، على القضايا التي تكون فيها الخسارة قد نتجت عن خطر مؤتمن ضده ، والذي يبلو لي أن الخطر يجب أن يكون في حالة العمل acting upon

عدم تغطية «شروط نفقات الإرسال» لمصروفات العويرة العامة والالتقاد

ينص الجزء الأخير من «شروط نفقات الإرسال» على عدم انطباقه على مصروفات العويرة العامة والالتقاد . ولا يعني ذلك أن مصروفات العويرة العامة والالتقاد غير مغطاة بالوثيقة ولكن الإشارة إليها في هذا الشرط واستنتاجها من أحكامه هو تأكيد على واقع حضورها لأحكام المادة ٢ من شروط الوثيقة المتعلق بتغطية هذه المصروفات والنفقات التي ليست في جوهرها من مسؤولية مكتسي التأمين المباشر لأن التعويض عنها يتم في النهاية من الحساب المشترك الذي ينشأ من مساهمة جميع المشاركين في الخطورة أو الرسالة البحرية سواء أروما تأميناً بحرياً أم لا .

تألف الرسالة أو الخطورة البحرية من ثلاثة عناصر هي :

- ١ - السفينة الناقلة .
- ٢ - البضاعة المشحونة على السفينة .
- ٣ - أجور الشحن .

إن الخطر الذي يهدد الرسالة أو الخطورة البحرية قد يؤثر على هذه العناصر الثلاثة كلها معاً أو بالتتابع مما يدفع الريان إلى اتخاذ إجراء احتيازي لالتقاد السفينة والبضاعة المشحونة عليها وأجرة الشحن ، ومعنى آخر لالتقاد أطراف الخطورة البحرية كلها من الخطر الذي يهددها . وقد يكون هذا الإجراء تفضيحية بأجزاء من أطراف الرسالة البحرية أو إنفاق مصروفات لالتقادها . ويقوم قانون العويرة العامة على تحمل كل طرف من أطراف الخطورة البحرية لجزء من الضرر الذي وقع أو للمصروفات التي أنفقت بحسب ما يخصه وفقاً للقواعد القانونية الدولية التي تم بموجبها تسمية العويرة العامة والتي هي بصورة شبه دولية «قواعد بروكس وAntwerp Rules» التي صدر آخر تعديل لها في عام ١٩٧٤ .

وعلاقة التأمين البحري بالعويرة العامة علاقة قديمة ، ولقد جرى مكتبو التأمين بصورة عامة على إدراج شرط في وثائقهم يعطي العويرة العامة General Average أو الحساب العمومية Avarie Commune كإطلاق عليها بالفرنسية ، وكذلك نفقات الالتقاد . وتعطي شروط التجميع لعام ١٩٦٣ مصروفات العويرة العامة والالتقاد في الشرط (٧) باسم «شروط العويرة العامة General Average Clause» في الفئات الثلاث هذه الشروط «شروط عدم ضمان العويرة الخاصة W.A.» و«شروط العويرة الخاصة W.A.» و«شروط جميع

الأخطار All Risks» . كما تغطي هذه المصروفات والنفقات في شروط التجميع (بضائع) الجديدة لعام ١٩٨٢ في المادة رقم (٢) تحت اسم «شروط العويرة العامة General Average Clause» أيضاً في الفئات الثلاث هذه الشروط (شروط A) و(شروط B) و(شروط C) . ورغم أن الحساب العمومية لا تخضع للتأمين البحري إلا بعد استكمال تقريرها (Adjustment) الذي يقوم بإعداده خبراء مختصون بسمون (Average Adjusters) ، إذ إنها تعتبر قبل ذلك مسؤولية عقد النقل البحري ، فقد جرى العرف على أن يوزعه أصحاب البضائع إلى مؤتمنهم للحصول على مبلغ الإيداع النقدي الذي يطالب به الناقلون البحريون لتسليم البضائع إلى أصحابها بعد إعلان العويرة العامة . وفي هذه الحالة يسلم أصحاب البضائع إلى مؤتمنهم الإصال الذي يحصلون عليه من الناقلين البحريين والذي يشتر بالاستلام الإيداع النقدي ، ويسمى هذا الإصال General Average Deposit Receipt Lloyd's Form ، ويطلب المؤتمن في أكثر الأحوال من المؤتمن لهم إحالة حقوقهم في هذا الإيداع النقدي إلى مؤتمنهم .

وعندما تكون الحسارة المشتركة أو العويرة العامة بسيطة يكفي الناقلون البحريون بالحصول على وثيقة تعهد بالاشتراك في العويرة العامة تعرف باسم General Average Bonds يوفونها لأصحاب البضائع ومؤتمنهم ، مع أو بدون كتاب ضمان ضمانة Average Guarantees بحسب أهمية العويرة العامة .

«نفقات الإرسال» قبل شروط التجميع (بضائع) لعام ١٩٨٢

لقد جرى العرف على أن التأمين على البضائع يعطى بالإضافة إليها الرحلة التي سُحنت البضاعة على الباطنة من أجل القيام بها . وقد طبق ذلك حتى على الاخطار الجزئية ، وتزوج ذلك بصدور الحكم في القضية الشهيرة المعروفة باسم (1915) Sandy & Co. v. British & Foreign Marine Ins. Co. والذي كان صدوره تلبيةً للمؤتمن الذين باءوا إلى إدخال شرط جديد في الوثيقة عرف باسم «شروط فشل الرحلة Frustration Clause» الذي يستتبي خسارة الرحلة من التأمين عندما يكون سبب هذه الحسارة خطأً حريياً .

ويع ذلك فإن «شروط فشل الرحلة Frustration Clause» الذي أدخل في وثيقة التأمين تبعاً للحكم الصادر في قضية Sandy's Case ، لم يعتبر من الواقع الذي أثره هذا

إن المصروفات التي تسترد بموجب « شرط التابعة والعمل Sue and Labour Clause » تعرف غالباً باسم « المصروفات الخاصة بالخاصة Particular Charges » ، ومع ذلك فإن المصروفات الخاصة لا تسترد كلها بموجب شرط التابعة والعمل . إن الهدف من « شرط التابعة والعمل Sue and Labour Clause » بحسب كلمات القاضي Aitchison v. Lohre (1879) هو تشجيع المؤمن لهم وحتمهم على أن يتجنبوا الشهورة باسم (1879) هو تشجيع المؤمن لهم وحتمهم على أن يتجنبوا بأفعالهم حماية الأشياء المؤمن عليها ، وبناء على ذلك يلزم المؤمن أنفسهم بأن يتجنبوا ، كل بحسب حصته في التأمين ، المصروفات التي أنفقت لحماية الأشياء موضوع التأمين من الخسارة بجهود المؤمن لهم ووكلائهم .

وفي الوقت الذي تنفق فيه بعض مصاريف التابعة والعمل Sue and Labour Charges لتعادي خسارة أو تخفيف نتائجها ، فإن بعض المصاريف الخاصة الأخرى إنما تنفق لتحديد الخسارة أو ترميم وتصلح الأضرار . ولهذا السبب فإن مصاريف التابعة والإنقاذ الأخرى مثل رسوم الكشف على البضاعة Survey Fee وأجور إصلاحها أو تجديدها Reconditioning وغيرها من المصاريف الضرورية التي تنفق في مرافق الوصول إنما يطلق عليها اسم آخر هو « النفقات الخاصة بالخاصة Particular Charges » .

إن « النفقات الخاصة بالخاصة Particular Charges » رغم عدم تعدادها في وثيقة التأمين فإنها نفقات يمكن استردادها من المؤمن بموجب وثيقة التأمين . وفي جميع الأحوال يجب أن يسبق بين « الأضرار الخاصة بالخاصة Particular Average Charges » و « المصروفات الخاصة بالخاصة Particular Charges » . لقد تمت ملاحظة هذا الفرق لأول مرة في قضية Lidston v. Empire Insurance Co. (1869) عندما وجد المحلفون ، بعد الاستماع إلى وجهات نظر محلف مسؤري التعويض Average Adjusters وغيرهم من الشهود ، أنه يوجد في أعمال التأمين البحرية نفقات معروفة تم تبيتها نتيجة التعامل الطويل بما يعرف اصطلاحاً باسم « المصروفات الخاصة بالخاصة Particular Charges » . وقد رأى المحلفون أن هذه « المصروفات الخاصة بالخاصة Particular Charges » تختلف عما يعرف باسم « الأضرار الخاصة بالخاصة Particular Average Charges » إذ أن الأخيرة تتضمن ضرراً أو خسارة لحرق أو الأشياء المؤمن عليها ، ولكنها لا تتضمن أية مصروفات أو مبالغ أنفقت لاسترجاع الأشياء المؤمنة أو حمايتها . إن النفقات التي تدفع لتفريغ البضاعة المؤمنة وتخزينها ومن ثم إرسالها إلى مقصدها النهائي ليست « أضراراً

الحكم وهو أن التأمين على البضائع يعطي الرحلة المقصودة . وقد اتبع هذا الحكم في قضية (1942) Rickards v. Forstal Land Timber And Railways Co. et al حيث حكم أنه تبعاً لـ Sandy's Case فإن وثائق التأمين تعطي في آن واحد خسارة البضاعة وخسارة الرحلة التي شحنت البضاعة على السفينة للقيام بها . وفي حكمه في قضية Atlantic Marit. Co. (1954) Ins. v. Gibbon اتفق القاضي Seller J. شرط فشل الرحلة Frustration Clause على أن وثيقة التأمين تتضمن شرط تعفية أخطار الحرب الذي يمنع تعفية ضد الأخطار التي تستثنى عادة بموجب شرط F.C.&S. ، ولكن الوثيقة التي في يدنا تتضمن إلى جانب ذلك شرط فشل الرحلة Frustration Clause وعكساً فإن الوثيقة تعطي بيد ما تأخذه بالأخرى Gives with one hand and takes away with the other .

إن نفقات التفريغ والتجزين والإرسال ، في غير الأخطار الحربية التي تخضع لشرط فشل الرحلة Frustration Clause ، كانت تدفع قبل صدور شروط التجميع (بضائع) الجديدة لعام ١٩٨٢ في الملاحين الآتين :

- ١- من خلال شرط التابعة والعمل Sue and Labour Clause .
- ٢- وفقاً لنص صريح في شروط التجميع (بضائع) لعام ١٩٦٢ ورد في شرط الـ F.P.A. إشارة فيه إلى تعفية هذه المصروفات في نفي التأمين W.A. و All Risks .

١- شروط التابعة والعمل Sue and Labour Clause

كان هذا الشرط يرد في صلب وثيقة الليندر بالصياغة الآتية :
« في حالة حصول أية خسارة أو كازة يجوز للمؤمن له أو مستخدميه أو تابعيه أو خلفائه أن يحصل ويسافر للمحافظة على الأشياء المؤمن عليها أو أي جزء منها أو استردادها وذلك دون المساس بهذا التأمين . ونشارك نحن المؤمنون بالمصروفات التي تنشأ عن ذلك ، كل بحسب مقدار ونسبة المبلغ المؤمن من قبله . »

«In any case of any loss of misfortune it shall be lawful to the Assured, their factors, servants and assigns, to sue, labour, and travel for, in and about the defence, safeguards and recovery of the said goods and merchandises... or any part thereof Without prejudice to this insurance: to the charges whereof we, insurers, will contribute each one according to the rate and quantity of his sum insured».

٢- التزام المؤمن بتفريغ والتخزين والإرسال في شرط الـ F.P.A.

يرد في شرط الـ F.P.A. Clause من شروط الجمع (بضائع) لعام ١٩٦٣ النص الآتي :

«... ويتبرم المؤمن بأن يدفع المصروفات المخصوصة عن التفريغ والتخزين والإرسال إذا أنقذت في ميناء متوسط استندعت إليه أو لجأت إليه السفينة كما لو كان مسؤولاً عنها بتفرض وثيقة التأمين الانجليزية مع شروط الجمع لضمان العموية الخاصة» .

«..The Underwriters... are also to pay special charges for Landing warehousing and forwarding if incurred at an intermediate port of call or refuge, for which Underwriters would be liable under the standard form of English Marine Policy with the Institute Cargo W.A. attached».

وقد جرى التعامل لدى مسوي العموية لسنوات طويلة على قبول مصاريف التفريغ والتخزين والإرسال في حساب الحسارة ، إلا أن النص على هذا الالتزام في شرط الـ F.P.A. قد جرى بعد أن تضاربت الأحكام القضائية في شأن التزام المؤمن بتغطية المصروفات الخاصة بالتفريغ والتخزين وأجور الإرسال إلى المرأ المقصود وفقاً لشرط التابعة والعمل Sue and Labour Clause . ففي قضية Saunders v. Saundlers Great India Peninsula Railway Co. v. Saundlers (1862) قضت المحكمة بأن الضمان على الملاك الكلي فقط Total Loss لا يضمن أجور شحن البضاعة إلى ميناء الوصول المنصوص عليه في الوثيقة باعتبار أنها ليست من الصلوات التي تنفق لتفادي الحسارة الكلية التي تضمنها الوثيقة فقط ، إلا في الحالة التي يرد فيها إرسال البضاعة إلى ميناء الوصول المنصوص عنه في الوثيقة إلى إنقاذها من الحسارة الكلية . وقد أخذ بهذا الرأي أيضاً في قضية Bonth v. Gair (1863) . وفي قضية معروفة باسم Neyer v. Ralli (1876) حكّم بان مكتب التأمين لا يضمن سوى مصروفات التفريغ والتخزين وإعادة البضاعة إلى ما كانت عليه فقط . وقد صدر حكم آخر في قضية Wilson v. Green (1917) Bros, Bolhin v. Green (1917) يقتضي بأنه طبقاً لشرط التابعة والعمل Sue and Labour Clause يستحق المؤمن له نفقات التخزين لفترة معقولة أما مصروفات الإرسال إلى المرأ المنصوص في وثيقة التأمين فلا يستحقها إلا إذا جرت عملية الإرسال ضمن الفترة المقررة للظرف إليها .

خاصة Particular Average « وإنما « مصروفات خاصة Particular Charges » كما جرت تسميتها فيما بعد في القانون الانجليزي للتأمين .
تنص المادة ٦٤/٧ (٢) من قانون التأمين البحري الانجليزي المعروف باسم Marine Insurance Act, 1906 على ما يلي :

« ٦٤/٧ (٢) — إن المصاريف التي تنفق من قبل أو لصالح المؤمن له لسلاطة أو حمله الأشياء المؤمنة ، غير العموية العامة ونفقات الإنقاذ ، تسمى النفقات الخاصة . لا تدخل النفقات الخاصة ضمن الأضرار الخاصة » .

«64(2) Expenses incurred by or on behalf of the Assured for the safety or preservation of the subject-matter insured other than general average and salvage charges, are called particular charges. Particular Charges are not included in Particular Average.

تصرف النفقات الخاصة Particular Charges ، عند قيام خطر مؤمن ضده ، وبإتّاع هذا الخطر من أحداث ضرر أو عسكرة يكون المؤمنون مسؤولين عنها . وفي هذه الحالة تنسرد هذه النفقات من المؤمن باعتبارها مصروفات أنقذت لحماية الأشياء المؤمنة وفقاً لشرط التابعة والتلاحقة Sue and Labour Clause .

ومن المفيد لإيضاح بعض العناصر الرئيسية في نفقات التابعة والعمل Sue and Labour Charges أن نستشهد بالقضية الشهيرة الصادرة بهذا الخصوص والمعروفة باسم Dixson v. With Worth (1978) وهي تتعلق بعملية فطر مسلة كيوواترا Cepatra's Needle من مصر إلى الكائرا على ماعون خاص جرى بناؤه لعملية الفطر هذه . وفي علاج باسكاي Bay of Biscay واجه رحلة القطر طقس سيء أدى إلى مصاعب جعلها البرر القاطرة التي تم إنقاذها من قبل باخرة أخرى . وقد طالبت الباخرة المنقلة بمبلغ (١٠٠) جنيه استرليني لقاء عملية الإنقاذ وحاول المؤمن لهم مطالبة شركة التأمين بهذا المبلغ معتبرين بأن هذا المبلغ يدخل ضمن نفقات التابعة والعمل Sue and Labour Charges ولكنهم فشلوا في ذلك نظراً إلى أن المحكمة رأت بأن هذا المبلغ صرف من قبل شخص كان بصورة مستقلة عن عقد النقل البحري وليس من قبل المؤمن له أو وكلائه أو مستغنياً تابعه ، الأمر الذي يشكل العنصر الرئيسي في نفقات التابعة والعمل Sue and Labour Charges .

تجميع المخاطر القطرية

هذه الملحق هي الأمثلة في البحث الذي قدمه البوليفو وبيوان - تمثيل الشائع ونخبة البوليفو في ترويج المشروعات - وكما قد قلنا حلقين في عددين سابقين نظراً لصيق صلحناات الخلد عن تقديم مثل هذا البحث مرة واحدة.

في أي إقراض في الخارج أو استثمار مباشر في الخارج برون المقرض أو المستثمر بحاجة لحاظ العمل في الخارج . فهناك مخاطر تجارية تتعلق بالموقف الائتماني للمقرض ، الذي يمكن تقديره من خلال الإجراءات المصرفية العادية . وهناك مخاطر عملة ، وهي تنطوي قدر الإمكان بطلب السداد بنفس عملة القرض . وتتلوج عادة الأخطار الناجمة عن الأحداث السياسية وعن القيود المفروضة على استرجاع الأموال تحت عنوان «المخاطر القطرية» . وقد تعددت عمليات التقييم التي تمت في الماضي للمخاطر عن «مؤشر للمخاطر في محيط الأعمال التجارية» قامت بتصميمه إحدى الجامعات الأمريكية (انظر الشكل ٢) . وقد قامت عدة بنوك هامة بإعداد أنظمة خاصة بها لتقييم المخاطر التي تجانبها في بلدانها . تستطيع بعض المنشورات المصرفية ، مثل المستثمر المؤسسي (نيويورك) والبنك الأوروبي^(١) (لندن) أنظمتها الخاصة بها أيضاً . ولا يوجد نظام موحد لمؤشرات تقييم المخاطر القطرية ، وبالمثل أساساً تقوم على التقدير . وتبين المادة التالية كيف يمكن لمصري من بلد متقدم متاعياً أن يجري تقيماً للمخاطر القطرية .

ولتقدير فئة المخاطرة بالنسبة إلى بلدان معينة ، تؤخذ في الاعتبار ، على نحو منهجي ، قائمة متنوعة من العوامل . ومن أهم العوامل في تقدير مخاطر الإحصار بالنسبة إلى شركة ما أو بلد ما عامل نوعية الإدارة في كلتا الحالتين . فإدارة الشركة وحكومة البلد متشابهتان إلى

(١) لورد في منشور خاص لجمعية النقد الأوروبي ، بعنوان «الأخطار القطرية : كيفية تقييمها وتحديد مداها والخطأ» كالتفصيلات الملحقه بإنشاء نظام لتقييم المخاطر القطرية .

وقد جاء إيضاح لذلك في التقرير الذي أعده ال Insurance Institute of London عن شروط Insurance Cargo Clauses الذي أشار في تعليقه عن نشأة شروط ال F.P.A. إلى ما يلي :

« لسنوات طويلة كان مسوؤ العوريات يميزون نفقات التفريغ والتخزين والنفقات الخاصة الأخرى بصرف النظر عن شرط عدم ضمان العورية الخاصة . إلا أن الأحكام التي صدرت في قضية Booth v. Gair (1863) وقضية Great India Peninsular Railway Co. v. Saunders (1862) قضت بخلاف العرف الذي كان يتبعه مسوؤ العوريات . وكتيجة لذلك فقد أصبح إدخال شرط في الوثائق التي لا تتضمن العورية الخاصة يقبل هذه النفقات عرفاً مكتوباً . وقد أدخل هذا الشرط في الجملة الأخيرة من شرط ال F.P.A. من شروط الجمع (بضائع) من قبل عام ١٩٢٠ ثم جرى تعديله في ذلك العام وأدخل فيه حكماً لاتجاه المؤمن بإضافة الجملة الآتية : (والتي يكون المكتوبون مسؤولين عنها بموجب وثيقة تغطي الأضرار الخاصة) » .

وأخيراً نذكر الإشارة إلى أن نفقات التفريغ والتخزين والإرسال تعتبر مظنة أيضاً في شروط الجمع مع ضمان العورية الخاصة (W.A.) وجميع الأخطار (All Risks) باعتبار أن التأمين يهين الشرطان يعني الأضرار الخاصة التي جاءت الإشارة إليها في تعديل شرط ال F.P.A. عام ١٩٢٠ المشار إليه .

حد ما . وما أن نوعية سياسة الأعمال في شركة معينة تتحدد بالإدارة ، فإنه بالطريقة نفسها تكون لمراقبة الصرف والسياسة الاقتصادية دلالتها بالنسبة للمدولة ما . وإذا كانت الإدارة الاقتصادية ضعيفة ، فإن التعرض لبلد كهذا يكون منطوقاً على المخاطرة . فهناك إذن نوعان من المخاطر تجب دراستهما في مثل هذا النوع من التقييم : المخاطرة السياسية والمخاطرة الاقتصادية . ويجب ، في المسألة الثانية للجدل ، مسألة تقييم المخاطرة السياسية ، النظر في ثلاث مجالات :

(أ) الوحدة الوطنية

هل يلاحظ أن الانسجام قائم بين القويات والتجمعات العرقية أو الدينية ؟
هل القبط الذي يصف به تاريخ البلد هو نخط ثورات وفتوح اجتماعي متطرف ؟
هل البلد خاضع لضغوط سياسية أجنبية ؟

(ب) نوعية الحكومة

ما مدى استقرار الحكومة ؟ وهل الإدارة فعالة ، وهل تتمتع بالنزاهة ، أم أنها عرفت للفساد ؟

هل السلطة التشريعية تبدو عادلة ومستقلة ؟

هل القوات الوطنية المختلفة بمنزلة فيما على قدم المساواة ؟

(ج) مستوى الاضطراب الاجتماعي

هل يوجد مستوى عال باستمرار من البطالة ؟

هل الجريمة والإرهاب سائغان ؟

هل هناك تفاوتات ضخمة بين مستويات الثراء ؟

ليس الاستيطان السالف بأي حال استيطاناً شاملاً . بل إنه يكفي بالتركيز على القوى الزعزعة لاستقرار في النظام السياسي لدولة ما . والنمطيل ملائمتة في ملاحظة

الأكابية إحداث اضطراب في الأحداث السياسية .
والطريقة نفسها ، يقع تقصي العوامل الاقتصادية المتعلقة بالاستقرار الاقتصادي ،

في ثلاث فئات رئيسية :

(أ) قوة الاقتصاد

ما مدى ارتفاع مستوى التصنيع ؟ وما الناتج القومي الإجمالي للفرد ؟

هل السياسة الاقتصادية حرة ، أم أنها قائمة على التدخل / التوجيه ؟

ما هو موقف البلد من رأس المال الأجنبي ؟
ما هي طبيعة فرض الرسوم والسياسة الضريبية العامة ؟

(ب) حالة الاقتصاد الخارجي

هل يتجه البلد إلى أن يكون لديه فائض أو عجز طويل الأجل في ميزانه التجاري

وتوازن مدفوعاته الاجمالي ؟

هل نسبة ناتج القطاع الأجنبي إلى الناتج القومي الاجمالي عالية أم منخفضة ؟ وكيف

توجه الصادرات والواردات من حيث التوزيع الجغرافي وتوزيع المنتجات (هل هي متنوعة أم

تعتمد على بضعة مجالات أو منتجات) ؟

ما هو مستوى احتياطي الدول من العملات الأجنبية قياساً بوزانها النسبية ؟ وإلى

أي مدى تستخدم حصص صندوق النقد الدولي ؟ وهل عملة الدولة قابلة للتحويل ؟

(ج) المدفونية

هل الدين الخارجي مرتفع بالنسبة إلى الناتج القومي الإجمالي ، وهل يتجه إلى الارتفاع

أم إلى الانخفاض ؟ وهل نسبة خدمة الدين مرتفعة ، ولي ارتفاع أم في انخفاض ؟ وما هي

العلاقة العامة بين الاستثمار الأجنبي في البلد ومستوى استثمارات البلد في الخارج ؟ وهل كان

بإستقامة البلد حتى هذه المرحلة بالذات خدمات دينة الخارجي بنجاح ؟

ويجب ، عند تحليل الوضع الاقتصادي لبلد ما ، التساؤل عما إذا كان لدى القترض

القدرة الاقتصادية اللازمة لأن يفي ، على وجه الدقة ، بالتزاماته ويخدمها خدمة تامة .

بمضاف إلى ذلك أنه لا كان الافتراض من الخارج يتم ، من وجهة البلد المقرض ، بالقد

الأجنبي دون استثناء تقريباً ، فإن السداد يجب أن يكون وما بالقدرة على الحصول على النقد

الأجنبي . فعلياً إذن أن تخبر وتفحص قدرة الاقتصاد الوطني على خدمة التزاماته ، وتطور

اقتصاده الخارجي وحالته ، وكذلك مستوى الدين وحسن سيؤ البلد في مسائل الائتمان .

ومن النقاط الهامة التي تبرز قوة اقتصاد ما : مستوى التصنيع ، ومعدل النمو في الناتج القومي

الاجمالي الحقيقي ، وكذلك الناتج القومي الاجمالي للفرد ، مما يشير إلى مستوى تطور

الدولة . بمضاف إلى ذلك وجوب تقصي مسألة مدى تحرر السياسة الاقتصادية أو مدى

تولمها على التدخل ، وموقف البلد من رأس المال الأجنبي .

ومن الضروري ، لتقرير وضع الاقتصاد الخارجي ، تعهد الاتجاه الذي يتخذه

أكثر بنية تقديم قرض تمويل مشروع عمدة مع البلد المقرض ، ويكون الموظفون القديون القائمون مؤسسة التمويل الاعناني قد أجروا تقسيماً إيجابياً للمشروع . ويتضمن مخطط التمويل التجاري وضع البنك الدولي مؤخرًا ، عقد اتفاق بين البنك الدولي والمصارف الخاصة ، وقد اتفاق آخر مستقل بين المصارف الخاصة والبلد المقرض . ويقدم مخطط التمويل التجاري ، مما زال المصارف الخاصة مظلة واقية في معاملاتها مع مقرضين ذوي سيادة في البلدان الخارجية ، كما أنه يمكن أن يهيء الآليات الجديدة والأكثر تعقيداً ، والتي قد تسفر عن زيادة في تدفق رأس المال الخاص إلى البلدان النامية .

الشكل ٢

مؤشر المخاطر في محيط العمل التجاري Business Environment Risk Index (BERI)

الترجيحات	مكونات المؤشر
٦	الجوانب السياسية
٥	١- الاستقرار السياسي
٥	٢- الوقت تجاه المستثمر الأجنبي والأرباح
٣	٣- التأمين
٣	٤- التضخم النقدي
٣	٥- ميزان المدفوعات
٣	٦- التأخير البيروقراطي
٢٥	العمليات
٥	١- النمو الاقتصادي
٥	٢- قابلية العملة للتمويل
٤	٣- قابلية العقود للتنفيذ
٣	٤- الخدمات المهنية والقانون

الوضع الطويل الأجل للميزان التجاري وحالة ميزان المدفوعات : هل هو فائض أم عجز ، لرؤية ما إذا كان للصادرات والواردات بنية اقليمية وتوعية حصة التصوع ، أو إذا كانت موجهة بقوة نحو مجال واحد أو نوع واحد من المنتجات . وهناك دليل هام آخر هو العلاقة بين احتياطي العملات الأجنبية والواردات . فكلما ارتفعت نسبة احتياطي العملات الأجنبية إلى الواردات ، ارتفع مستوى الضمان المالي ، وزاد بالتالي احتمال أن تظل للبلد ملاءة مالية ومستوى الدين الخارجي هو مؤشر آخر ، وإن لم يكن مباشراً ، لمستوى المخاطرة الاقتصادية . وتعد ونسبة خدمة الدين أهم من ذلك ، وربما كانت أكثر فائدة لفهم المقارنة . ويعكس هذا الإحصاء مبلغ الأموال اللازمة لخدمة الدين الخارجي (القائد والاستهلاك) في مقابل مستوى الإيرادات المغطاة بالعملات الأجنبية من تصدير السلع والخدمات . ومن المقاييس التجريبية القيدة النظرية القائلة بأن الانتعاش السريع في نسبة خدمة الدين ، أو المستوى المطلق الزائد على ٢٠ في المائة ، إنما هو مستوى يستلزم شيئاً من الجهد . ويأثل ذلك مستوى الدين الخارجي ، وتطور هذا المستوى ، قياساً بالناتج القومي الإجمالي . كما أن سجل خدمة الدين ، الذي يبين كيف كان بلد معين ، تاريخياً ، يترجم بخدمة التزاماته الخارجية ، يعد مؤشراً هاماً آخر .

يعزى قلم من عدم اليقين الذي أعرب عنه المقرضون والمستثمرون الأجانب إلى ثلاثة المعلومات المؤثرة عن البلدان النامية والبيئة السياسية والاقتصادية فيها ، بما في ذلك فرص الاستثمار وجوافره . ولذلك يكون من الهام أن تقوم الوكالات المعنية في البلدان النامية بتزويد هذه المعلومات بصورة منظمة .

ثالثاً - التمويل التعاوني ، وكالات التمويل الثنائية الأطراف والدولية

كانت ممارسة التمويل التعاوني ، أي التمويل الذي تقوم به مؤسسات أو أكثر ، موجهاً منذ بعض الوقت ، وقد أصبحت أكثر شيوعاً بسبب حقيقة أن مؤسسات تمويل كبرى لا تسمح بأكثر من المشاركة الجزئية في التكاليف الكلية لمشروع صناعي بعملة أجنبية . فالبنك الدولي ، على سبيل المثال ، لا يسمح بمشاركة تتجاوز ٥٠ في المائة .

يعرف التمويل المشترك الذي يشمل المصارف التجارية بأنه ترتيب قانوني تدخل بموجب مؤسسة للتمويل الاعناني ، بناء على طلب من بلد نام مقترض ، في اتفاق رسمي مع مصرف

البنك ، يعطى كل عمل قروضاً مستقلة لمشروع ما ، ويجري التفاوض على كل قرض بصورة مستقلة . ويتفق اتفاق بين المبركين المعين ، بصطلاح أحدهم مسؤولية إدارة عملية الشروع والإشراف عليه . والتمويل الموزاي مماثل للتمويل المشترك ، فيما عدا أن كل مؤسسة تدير جزءها الخاص من المشروع وتشرّف عليه . وكان التمويل الموزاي يمارس على نطاق أوسع من التمويل المشترك . ومرجع ذلك أن التمويل الموزاي يفسح مجالاً أكبر للنشطة الفنية بمختلف عمليات التوريد والتعاقد . وقد مارست مؤسسات التمويل العربية والإسلامية لليونان عديدة هذين النوعين من التمويل على السواء .

ولدى مناقشة تمويل المشاريع ، لا بد من ذلك الدور الفعال الذي تلعبه وكالات التمويل الدولية والأطراف والدولية في ميدان تقديم المعبونة المالية والاقتصادية إلى البلدان النامية وسبل اقتصاداتها . وبما أنه يستحيل ذكر جميع هذه الوكالات هنا ، فقد اتفقت الوكالات لعدة كادئة لها :

مجموعة البنك الدولي

تتكون المجموعة من ثلاث مؤسسات مالية : البنك الدولي والمؤسسة الائتمانية الدولية للبلد الدولية للتمويل . وتشتمل النشاط الرئيسي للبنك الدولي في تقديم العون تمويل مشاريعها لكل الأساسية لها مع الشروط التي عليها الظروف الاقتصادية الدولية . وهو لا يعطي قروضاً إلا للمؤسسات والمؤسسات التي تضمنها الحكومات . وتختلف المؤسسة الائتمانية الدولية عن البنك الدولي في أنها تقدم مساعدة مالية بشروط ميسرة^(١) . وتقدم القروض مع فترة سماح تدامى ١٠ سنوات حتى ٥٠ سنة بأسعار فائدة منخفضة أو بدون فائدة . ولكن تسديد القروض بعلة الدين .

وتقدم الهيئة الدولية للتمويل المساعدة في مجال التنمية الاقتصادية للبلدان الأعضاء ، وذلك بتشجيع نمو القطاع الخاص من اقتصاداتها . وهي تقدم المساعدة الفنية ،

(١) لتقدير فائدة وسداد القروض أكثر مواتية من ميلادها لتأميناً للقروض من مصادر تجارية عسرة .

- ٥ - الاتصالات - التلكس ، الهاتف ، البريد ، الاتصالات الجوية ، الاتصالات المحلية
- ٦ - تكلفة اليد العاملة / الاتحافية
- ٧ - الإدارة المحلية والشركاء
- الجوانب المالية
- ١ - قابلية العملة للتحويل
- ٢ - الائتمان القصير الأجل
- ٣ - القروض الطويلة الأجل / رأس المال السهمي
- ٤ - التضخم النقدي
- ٥ - ميزان المدفوعات
- ٦ - قابلية العقود للتنفيذ
- ٧ - التأخير البيروقراطي
- الجوانب الوطنية
- ١ - الموقف تجاه المستثمرين الأجانب والأرباح
- ٢ - التأمين
- ٣ - قابلية العملة للتحويل
- ٤ - البيروقراطية

وقد أعدت الفئات التالية للمساعدة في تفسير المؤشرات :

- ٧١ - ٨٥ - غاطر نموذجية بالنسبة لاقتصاد دولة متقدمة صناعياً .
- ٥٦ - ٧٠ - بلدان تواجه غاطر معتدلة ولديها تعقيدات في العمليات البوية .
- ٤١ - ٥٥ - غاطر كبيرة بالنسبة للمؤسسات التجارية التي يملكها أجانب .
- أقل من ٤١ - أوضاع غير مقبولة للعمل التجاري .

والطبيعة التلاصقية الأطراف لترتيب التمويل المشترك الذي يتبعه البنك الدولي وتمويل النوع من التمويل الصارفي عن التمويل «الموزاي» والتمويل «المشرك» . ويتضمن التمويل

وتغطي الفئة الأخرى من الأنشطة عمليات تمويل التجارة الخارجية والمشاركة في تمويل التجارة الخارجية والعمليات الخاصة .

وتحتوي البنك الإسلامي مع المصارف الإنمائية الوطنية في البلدان الأعضاء . وتقوم هذه المصارف بالنيابة عن البنك الإسلامي لتسيب بتقييم المشاريع المؤهلة من مجموع الاتفاقات ومجموع إيجار الشراء والإشراف عليها .

كما أن البنك الإسلامي لتسيب يدعم أيضاً المساعي الرامية إلى تطبيق الشريعة الإسلامية في المجالات الاقتصادية والمالية والمصرفية . وقد تمكن البنك الإسلامي لتسيب حتى الآن من المساهمة في رأسمال بكتين إسلاميين وطنيين ، وشرع في تمويل مشروع مشترك مع إحدى البنوك الإسلامية الوطنية .

ويساهم البنك الإسلامي لتسيب أيضاً في مشاريع تشترك فيها مصالح أخرى ، بما في ذلك المصارف التجارية الخاصة ، ومصادر أخرى للأموال ذات توجه تجاري . وبمثلا هي الحال في عمليات أخرى من عمليات التمويل المشترك التي يقوم بها البنك الإسلامي لتسيب التي يشترك فيها مصادر متعددة وشأنية الأطراف ، فإن الهدف الرئيسي هنا هو القيام بمرور المال ، ويقصد منه الحد على مشاركة مؤسسات مالية أخرى في مشاريع داخل البلدان الأعضاء .

٢ - صندوق الأوبك لتسيب الدولية ، وقد أنشأته البلدان الأعضاء في الأوبك في عام ١٩٧٦ ليكون بمثابة مرفق جماعي يقدم المساعدة المالية إلى بلدان نامية أخرى بشروط ميسرة . ويحتل هدف الصندوق في تعزيز التعاون المالي وتعزيز التضامن فيما بين البلدان النامية بدعم بالمساعدة المالية غير القابلة .

ويحتج الصندوق المساعدة لتلك البلدان التي تكون في حاجة ماسة إلى المساعدة كما تمدها مجموعة من المعايير الاقتصادية والمالية ، وإلى الوكالات الدولية التي تقدم المساعدة لتسيب اقتصادات العالم الثالث . وتشتمل أنواع القروض التي يقدمها الصندوق على قروض لدعم ميزان المدفوعات وقروض المشاريع وقروض البرامج . ويقدم الصندوق هبات أيضاً ، أساساً للمساعدة الفنية .

مصرف الاستثمار الأوروبي ، لكسمبرغ

أنشئ مصرف الاستثمار الأوروبي بموجب معاهدة روما . وعلى الرغم من أن أنشطة

ويساهم في رأس المال السهمي للمشاريع بنسبة تصل إلى ٢٥ في المائة ، كما تزودها بالتمويل لغزوات تتراوح بين ٧ سنوات و١٢ سنة .

فريق التسيب

يتكون هذا الفريق من سبع مؤسسات تمويل يمتلكها العرب ، وبوالة قطر ، ومؤسستين إحداهما ذات ملكية عربية عتقلة والأخرى ذات ملكية غير عربية ، وبما البنك الإسلامي لتسيب في جدة ، الملكة العربية السعودية ، وصندوق الأوبك لتسيب الدولية ، في فيينا ، النمسا . وفيما يلي مؤسسات التمويل العربية المسج الأخرى :

- الصندوق الكويتي لتسيب الاقتصادية العربية .
- صندوق أبو ظبي لتسيب الاقتصادية العربية .
- صندوق التسيب السعودي .
- الصندوق العراقي لتسيب الخارجية .
- المصرف العربي الليبي الخارجي .
- الصندوق العربي للإعانة الاقتصادي والاجتماعي .
- المصرف العربي لتسيب الاقتصادية في أفريقيا .

ويجتمع أعضاء هذا الفريق بصورة منتظمة للتشاور والتسيب الوثيق بشأن المسائل المتعلقة بعملياتهم ، مثل التمويل المشترك .

ويشار فيما يلي بإيجاز إلى عضوين من هذا الفريق :

١ - البنك الإسلامي لتسيب ، وهو مؤسسة دولية للتمويل الإنمائي ، أنشئت في عام ١٩٧٥ نتيجة لرغبة قديمة لدى البلدان الإسلامية لتعزيز التسيب الاجتماعية الاقتصادية فيها ورعاية شعوبها عن طريق التعاون المالي والاقتصادي المتبادل . ويتكون عضوه الحالية من ٤٥ بلداً من آسيا وأفريقيا وشبه الجزيرة العربية .

ويجب أن تتطابق أنشطة البنك الإسلامي لتسيب في آن واحد مع الشريعة الإسلامية ، كما يتعين أن تكون ذات عائد مالي واجتماعي . وتشتمل أهم أنشطة البنك التي يشار إليها بالعمليات العادية ما يلي : القروض والمشاركة في أسهم رأس المال والاعتبارات والشراء التأجيري والمشاركة في الشراء التأجيري والمشاركة في الأرباح والمساعدة الفنية .

وتعد المصرف برامج ثنائية للمعونة المالية تشترك فيها هولندا والبلدان النامية كما يقدم أيضاً قرضاً وصحياً .

شركة التمويل الهولندية للبلدان النامية ، هولندا

هدف الشركة هو المساعدة على نمو القطاع الاتحادي في البلدان النامية ، وذلك عن طريق الإسهام في رأس المال السهمي للمشاريع أو بجزء هذه المشاريع بالقروض .

شركة الكومبولت للتحويل الاتحادي ، المملكة المتحدة

أسست هذه الشركة في عام ١٩٥٣ لتقديم الأموال والمشورة إلى الشركات التي تعمل في البلدان النامية داخل منطقة الكومبولت البريطاني وخارجها على السواء . وتسهل الشركة عادة في المشاريع الجديدة بحصة الأقلية في أسهم رأس المال ، وأيضاً بتقديم قروض إلى شركات تمتلك فيها بالفعل حصة في رأسمالها السهمي . وتوفر أيضاً الضمانات لتلك الشركات من الاقتراض من المصارف المحلية . وتشمل أنشطة الشركة تقديم المعلومات والمشورة الاقتصادية ، فضلاً عن التقديرات والاتصالات للشركات التي ترغب في ذلك . كما تساعد على حل المشاكل المتعلقة بالضرائب والإدارة والتسويق .

مؤسسة الكومبولت للتبعية ، المملكة المتحدة

أسست هذه الشركة في عام ١٩٤٨ بهدف تقديم المساعدة إلى البلدان النامية في الكومبولت لتبعية اقتصاداتها ، عن طريق استثمار أموالها في المشاريع البعيدة التي من شأنها تعزيز اقتصادات البلدان المتلقية ، وأن تحقق عائداً اقتصادياً على الأموال المستثمرة . وتشمل عمليات الشركة تحسين الهياكل الأساسية في مجالات مثل توريد المياه والطاقة ، والنقل وقبول الإسكان ، والاتاج الأولي الذي يتكون من الزراعة والأصراج والناسم ، والاستثمارات في المشاريع التجارية والصناعية ، بخلاف ذلك المساعدات التحويلية والتمويلية .

المصرف كانت تقتصر في البداية على الدول الأعضاء في الاتحاد الاقتصادي الأوربي ، وقد وسع أنشطته منذ عام ١٩٥٤ لكي تشمل عدداً كبيراً من البلدان النامية ، من أهمها تقديم قروض طويلة الأجل (من ٧ سنوات إلى ١٢ سنة للمشاريع الصناعية ، وحتى ٢٠ سنة لمشاريع الهياكل الأساسية) .

شركة التبعية الألمانية ، جمهورية ألمانيا الاتحادية

أسست شركة التبعية الألمانية في عام ١٩٦٢ للنبوض بالتعاون الاقتصادي مع البلدان النامية عن طريق تعزيز المشاركة بين شركات في الجمهورية الاتحادية ومؤسسات في البلدان النامية . وتشجع شركة التبعية الألمانية الاستثمار في المشاريع في البلدان النامية عن طريق :
- عمليات المساهمة في رأس المال في شركات في البلدان النامية ونحوها قروضاً لما سمحت رأس المال السهمي .

- تقديم المساعدة التقنية في تخطيط وتنفيذ المشاريع في البلدان النامية .
- تقديم الضمانات في بعض الحالات .
- المساعدة على تدبير أموال إضافية من الوكالات الاتحادية الوطنية والدولية .
وتتخذ الشركة في تغطية مصروفاتها على الأرباح المعقولة التي تجنيها من استثماراتها . ولذلك فهي لا تتحمل إلا المشاريع التي ترى أنها ستحقق إيرادات إجمالية كافية .

هيئة الاستثمار الخاص فيما وراء البحار ، الولايات المتحدة الأمريكية

تهدف الشركة إلى الحصول على المعرفة العملية المتعلقة برأس المال والمعرفة العلمية والتقنية من مصادر خاصة في الولايات المتحدة بغية الإسهام بها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدول المصدبة . وللشركة برنامجان أساسيان : أولاً ، المشاركة في تكاليف دراسات الجدوى وقبول المشاريع التي يروج لها مستثمرون أمريكيون في البلدان النامية ، ثانيها ، توفير الضمانات للمستثمرين الأمريكيين في البلدان النامية ضد المخاطر السياسية ، مثل نزوح الملكية وعدم قابلية العملات المحلية للتحويل ، ومخاطر الحروب .

مصرف الاستثمار الهولندي للبلدان النامية ، هولندا

في مجال الإعلام المتعلق بالقبول وفرص الاستثمار ؛
 - عدم كفاية الوسائل المتاحة لتنظيم النشاط السياسية والاقتصادية ؛
 - نقص المشاريع الاستثمارية السديدة الحسنة الإعداد .
 ومن الصعب صياغة تعريف مقبول عالمياً لعبارة «المشروع الاستثماري السديد الحسنة الإعداد» . وأبسط طريقة لتحديد مثل هذا المشروع هي القول أنه مشروع ينجح في جذب البلدان اللزامة (إنما غير الناحية لأصحابه) لتحقيق تنفيذ ، أي مشروع «مروج» له .

أما تعريف مصطلح «ترويج المشاريع» وأبسط بعض الشيء ، فهو يتضمن كل الجهود التي يبذلها أصحاب المشروع أو من يعملون نيابة عنهم لتأمين المدخلات اللازمة لتنفيذ مشروع محدد . وهذه المدخلات هي : المال القدي ، المنشأة والتجهيزات والمعدات والمواد الأولية لتشييدها بفعالية ؛ المعرفة العلمية التقنية التي تتخذ شكل الترخيصات أو رخص العمل (الأخصاص أو ، بساطة ، الخبرة الصناعية ؛ خبرة البيع والتوزيع في الأسواق المستهدفة ، المحلية منها أو التصديرية ؛ المهارات الإدارية ، مع تركيز خاص على التخطيط والتنظيم في مجال المال ، وعلى معالجة التدفقات النقدية ، إلى الداخل وإلى الخارج ، الناجمة عن عمليات التشغيل . ويوجد في البلدان النامية مطلب إضافي هو مطلب تزويد الموظفين من قبلها ، من كل المستويات ، بالمهارات - وهذا هو عنصر التدريب .

والحاجة إلى إشراك القائمين بالتزويد بهذه المدخلات منذ المراحل الأولى لإعداد المشروع والذات ، تكون صحيحة بوجه خاص على العنصر المالي . وينبغي أن يكون بين المصلوبين قادين على استعراض وتعديل والقرار كل أنشطة إعداد المشاريع تبعاً للظروف ، ليسني أن تدخ تماماً في دراسة جدوى اهتمامهم المتعلقة بمواضيع مثل مصدر التمويل وروعيتها ، وعلامة المستوى المقترح للتكنولوجيا أو حجم المنشأة ، وواقعية التوقعات المتعلقة باختراق الأسواق ، وهذا قليل من كثير .
 ولا بدأت اليونيدو منذ سنوات عديدة ، إدراكاً منها لأهمية الترويج الفعال للمشاريع إلى البلدان النامية ، بمساعدة هذه البلدان بوضع العناصر الرئيسية التالية :
 ١- تحديد وصياغة مشاريع الاستثمار الصناعي (الدورات التدريبية ، كليات تعليم المشاريع وتحليلها ، استبيانات إعداد المشاريع ، وضع برامج متخصصة للحاسبة

وتجدر الملاحظة أنه يسمح للشركة بحكم نظامها الأساسي بالاستثمار في بلدان خارج الكومنولث بموافقة وزارة من المملوكة الصلحة .

صندوق للتصنيع للبلدان النامية ، الداخلي

يشكل هدف صندوق تصنيع البلدان النامية في تقديم المساعدة لتعويض النمو الاقتصادي في البلدان النامية ، بالتعاون مع قطعي التجارة والصناعة في الدافرك ، وبالتفاق مع الحكومات الوطنية . ويركز الصندوق جهوده على المشاركة في رأس المال السهمي أو تقديم القروض لإقامة مشاريع مشتركة في البلدان النامية . وعلى الرغم من أن الصندوق مؤسسة لا تعمل من أجل الربح ، فإنه يعمل وفق خطوط الأعمال التجارية . وهو يقدم أيضاً المساعدة المالية إلى الشركات الدافركية لإجراء دراسات الجدوى . وينسحب الصندوق من المشاريع التي تبلغ الاستقرار المالي معياراً أن مهمته قد تحققت بنجاح المشروع .

رابعاً - خبرة اليونيدو في ترويج المشاريع

تواجه البلدان النامية إجمالاً ، بسبب القيود المفروضة عليها في مجالات المياكل الأساسية والمؤسسات والموارد البشرية ، صعوبات في تحويل عطلتها الإنتاجية الوطنية إلى مشاريع استثمارية صالحة . وقد أملى رئيس مصرف التنمية الإفريقي مؤخراً بصرى قال فيه أن «قدرة معظم البلدان الأعضاء على توليد المشاريع منخفضة جداً في الوقت الحاضر ؛ ويجب توجيه المزيد من الموارد إلى هذا الشكل من أشكال المساعدة الفنية» . وأبدت آراء مماثلة في آخر تقرير سنوي لشركة التمويل الدولية للبلدان النامية التي تمدد أن ما بلغت النظر أن مؤسسات التمويل الإئتماني ، في حين تيسر عندها بوجه عام أموال والرة ، تالقي نتائج على ما يبدو ، في استثمار هذه الأموال على الوجه اللالام . وكما نرى أن هناك تناقضاً ظاهرياً في وجود حاجة كبيرة إلى المال القدي جيداً إلى جنب مع الإمداد الوفير به ، وتصور عدم الحالة إلى ثلاثة مجالات من مجالات النشاط :

- النضوة القائمة بين الممولين من جهة ، وقطاع الصناعة والحكومة من جهة

٧- التمويل ، أو التمويل التعاوني ، لعدد محدود من دراسات الجدوى لمشايخ في بلدان نافية ، وإعدادها بنفسها دراسات جدوى باستخدام برامج النموذج الالكتروني لتحليل الجدوى والإبلاغ " التابع للويندو .

وتقوم ببرنامج الاستثمار التعاوني التابع للويندو في فيينا ، والشبكة الدولية التابعة للويندو من مكاتب ترويج الاستثمار " بتسهيل المكوثات المتكورة أعلاه من برنامج الويندو بتقديم المساعدة لترويج المشايخ .

وتحاول الويندو ، في أعضائها الخاصة بترويج الاستثمار ، ليس فقط تحقيق الاتصالات مع من يولون المشايخ في البلدان النامية والشركاء الأجانب المحصلين ، بل أيضاً القيام بدور جيداً في رعاية تصون مصالح البلدان النامية لدى تقييم المزاي النسبية المالية والاجتماعية و الاقتصادية لمشروع للاستثمار الصناعي بالنسبة للحكومة المضيفة من ناحية ، وبالنسبة للكفيل المحلي للمشروع والشريك الأجنبي من الناحية الأخرى . وفي هذا الإطار فإن تطوير أي مشروع استثمار صناعي معتمناً خطوة فخطوة ، ابتداء من فكرة المشروع والتي عبر تنفيذ المشروع المدعوم بالمعلومات ذات الصلة ، إلى دراسة فرص الاستثمار والدراسة الاقتصادية ودراسة الجدوى ، قد يرهن على أنه منهجية فعالة لتنفيذ المشايخ . وقد يمكن أيضاً من تفادي خطر أن ترصد الويندو والحكومات وقتاً ومالاً زائدين لدراسات شاملة في مرحلة يكتفي فيها بتحميل بسيط للمشايخ .

ويصعب وضع تقييم كمي لنتائج أنشطة الويندو الترويجية ، لأن الأطراف المعنية بترويج عادة في كشف تفاصيل المشاركات التي قد تدخل فيها . غير أن استمرار الزيادة في عدد الطلبات التي تقدمها البلدان النامية للحصول على هذا النوع من المساعدة يدل على جدوى البرامج بالنسبة لها . بيد أن نقص الأموال يقيد توسيع البرامج قيوداً شديداً . وثمة تحد آخر هو بطء استجابة من يولون المشايخ في البلدان النامية لاستفسارات الويندو بشأن مشاريعهم . ألا أن القيد الرئيسي لا يزال هو قلة عدد مشايخ الاستثمار الصناعي المقدمة من البلدان النامية لتقوم الويندو بترويجها ، وسوء نوعيتها نسبياً .

وفي المنطقة العربية ، فإن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ، التي مقرها بالكويت ،

(١) COMEX (U) : كومبار .
(٢) في ليس تروكسل دوتروخ وبيسا وكولونيا وتيهورك وولوسو .

الالكترونية لإعداد المشايخ وتحليلها ، باستخدام الحاسبات الالكترونية الدقيقة ، وذلك في إطار « بروسبين »^(١) ، نشر المعلومات المتعلقة بالتكنولوجيا المتقدمة اللازمة للارتقاء الصناعية المتقدمة أو المخفية في البلدان النامية (مسئلة الدراسات الاجمالية الصناعية) بالترتيب بالدخلات اللازمة (حفظ وتقييم القائمة المعالجة الكترونياً للمشايخ في البلد النامية في إطار نظام «البيوس») ، وتوزيع تفاصيلها على المشايخ المحصلين في كل أنحاء العالم .

٣- تدريب الموظفين الحكوميين المتضمن إلى البلدان النامية في مجال مهارات ترويج المشايخ .

٤- جمع ونشر المعلومات المتعلقة بمواضيع تتصل بترويج المشايخ ، مثل المعلومات المتعلقة بطرق الاستثمار (القانونية والضريبية والمالية والتوسية) في البلدان النامية ، كما في سلسلة الدراسات الاجمالية للاستثمار الصناعي ؛ المنشآت الصناعية المتنامية لإعادة التوزيع من بلد إلى آخر ؛ الشركاء المحصلون في البلدان الصناعية بالنسبة للمقبلين محتملة ؛ مصادر التمويل وأحكامه وشروطه .

٥- تنظيم أحاديث بلغتها كبار موظفي الحكومة ورجال الصناعة المتضمن إلى البلدان النامية على نظراتهم في البلدان الصناعية . وقد برهنت المناقشات الفردية التي تفرز أنها عظيمة الفائدة للطرفين .

٦- تنظيم اجتماعات لـ «ترويج الاستثمار» في البلدان النامية ؛ يستطيع فيها ككلا المشايخ والشركاء الأجانب المحصلون عقد اجتماعات ثنائية لمناقشة مشاريع عديدة (مثل اجتماعات وعمل المشايخين ، التي عقدت في أفريقيا وأمريكا اللاتينية وآسيا) . وقد يمكن هذا النشاط العديد من البلدان النامية من الحصول على المعرفة العلمية اللازمة لتنظيم برامج الخاصة لترويج الاستثمار . وعلى سبيل المثال ، تم في بعض الحالات تنظيم عمل لترويج الاستثمار بالاشتراك مع حكومة بلد نام ، ثم قام ذلك البلد النامي بتنظيم عمله الخاص على مستوى متعدد الجنسية أو ثنائي .

(١) PROSPIN : نظام المعلومات الخاص بفحص الدراسات الاحادية للمشايخ وتقييمها المسبق .
(٢) INPRIS : نظام المعلومات لتصبح الاستثمار .

تؤدي دوراً هاماً في ترويج الاستثمارات وتعميقها ، علاوة على العمل الفعّال الذي تؤديه في توفير الضمانات للاستثمارات العربية في البلدان العربية .
 وبالإضافة إلى ما ذكر أعلاه ، توصل اليونيدو تصميم برامج يمكن أن تلبي على نحو أفضل احتياجات البلدان النامية . وقد امتدحت مؤخرًا برنامج كهذا بهدف تحسين نوعية مشاريع الاستثمار التي تحددها البلدان النامية ، ومن ثم تعزيز فرص هذه المشاريع في أن تنفذ بنجاح .

ويقد هذا البرنامج بالنسبة لقطاع فرعي صناعي واحد كل مرة ، ويسمى إلى أن يجمع معاً رجال صناعة من البلدان النامية والبلدان الصناعية أو من بلدان نامية يكون فيها القطاع الفرعي الصناعي في مراحل مختلفة من التطور . ويسهل اليونيدو التعاون بين رجال الصناعة بالوسائل التالية : (أ) إعداد سلسلة من الوثائق الاستشارية العملية وذات التوجه القطري عن القطاع الفرعي الصناعي المحدد ؛ و(ب) توفير الخبراء ؛ و(ج) الترتيب لتبادل الزيارات بين رجال الصناعة من البلدان المختلفة ؛ و(د) تنظيم حلقات تدريبية وطنية عن القطاع الفرعي المحدد .

مسؤولية المقاول

١- عقد المقاولة

١-١ : تعريفه :

لقد أجمعت الفقيات المدنية الحديثة على أن المقاولة : عقد ، يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين ، أن يصنع شيئاً ، أو أن يؤدي عملاً لقاء أجر ، يتعهد به المتعاقد الآخر .

* ويستخلص من هذا التعريف بأن عقد المقاولة ، عبارة عن «عقد رضائي» حيث يشترط في انعقاده شكل معين ، وهو «عقد ملزم» للجانبين ، ومن «عقود المعاوضة» .

* ويتصّب «الرضائي» في عقد المقاولة على الشيء المطلوب صنعه ، أو العمل المطلوب تأديته من المقاول من جهة ، وعلى الأجر الذي يتعهد به رب العمل من جهة أخرى .

١-٢ : تمييزه عن عقد العمل :

يتميز عقد المقاولة ، عن عقد العمل ، بعدم خضوع المقاول لإدارة رب العمل الزمّانه ، بل يعمل مستقلاً طبقاً لشرط العقد المبرم بينهما ، بحيث لا يعتبر المقاول تابعاً لرب العمل ، ولا يكون رب العمل مسؤولاً عن المقاول مسؤولية التبرع عن التابع ، في حين عقد العمل ، يلزم العامل بالمضوع لإدارة رب العمل وإشرافه ، ويعمل بتوجيهاته

٣- التزامات المقاول ورب العمل :

٣-١ : تعهد المقاول بتقديم العمل فقط :

أجاز القانون أن يقتصر المقاول على التعهد بتقديم عمله، على أن يقدم رب العمل المادة التي يستخدمها، أو يستعين بها في القيام بعمله. كما أجاز القانون، أن يعهد المقاول بتقديم العمل والمادة معاً، فإذا تعهد المقاول بتقديم مادة العمل، كلها أو بعضها، كان مسؤولاً عن جودتها أو عليه ضمانها لرب العمل؛ وإذا كان رب العمل هو الذي قدم المادة، فينبغي على المقاول، أن يحرص عليها، ويحافظ أصول الفن في استخدامه لها، وأن يؤدي حساباً لرب العمل، عما استعملها فيه، ويرد إليه ما بقي منها؛ فإذا صار شيء من هذه المادة غير صالح للاستعمال بسبب إهماله، أو قصور كتابته الفنية، التزم برد قيمة هذا الشيء، ويضمن على المقاول أيضاً أن يأتي بما يحتاج إليه في إنجاز العمل، من أدوات ومعدات إضافية، ويكون ذلك على نفقته، ما لم يقض الاتفاق أو عرف المهنة بخلافه.

٣-٢ : وضع تصميم دون تكليف من رب العمل :

إذا قام المهندس المقاول، بوضع تصميم لبناء، دون أن يكلفه رب العمل بذلك، وكان المهندس يأمل من وراء هذا أن يعجب التصميم رب العمل فيكلفه بتنفيذه، فإنه لا يبرر في هذه الحالة، أن يفترض أن هناك ترافياً من رب العمل والمهندس على عمل تصميم، حتى لو كان التصميم قد اعجب رب العمل فعلاً وأراد تنفيذه. ولا يكون رب العمل ملزماً أن يدفع للمهندس أجراً على التصميم، لأنه لا يوجد عقد مقابله يلزمه بذلك.

ولكن إذا تفقد رب العمل التصميم الذي وضعه المهندس، جاز للمهندس أن يرجع رب العمل بدعوى الإثراء بلا سبب، لأن هذا الأخير قد افاد من عمله، ولا يوجد بينهما، فلم يبق إلا الرجوع بمثل هذه الدعوى.

٣-٤ : وثائق عقد المقابلة :

٣-٤-١ : وثائق عقد المقابلة :

وتعليقاته ويتقدما في حدود العقد المبرم بينهما، ويكون العامل تابعا لرب العمل الذي يعتبر مسؤولاً عنه مسؤولية التبوع عن التابع.

٣-١ : تقييد عن عقد الوكالة :

ويتميز عقد المقابلة عن عقد الوكالة، بأن العمل الذي يؤديه المقاول هو « عمل مادي » (ACT-MATERIEL) في حين أن العمل الذي يؤديه الوكيل هو « عمل قانوني » (ACT JURIDRIQUE)، بمعنى أن العمل الذي يؤديه المقاول لمصلحة رب العمل، لا يتوب عنه، وإنما يعمل على وجه الاستقلال إلى حين أن الوكيل يكون تابعا عن موكله وتثله في تصرفاته التي يتصرف أترها على الموكل.

٢ - العقد مع المهندس المقاول

٢-١ : العلاقة التعاقدية :

إن العقد مع المهندس المقاول، يجمع بين الأعمال المادية، والتصرفات القانونية بأن واحد، بحيث يجمع بين أحكام المقابلة من جهة، وبين أحكام الوكالة من جهة أخرى ولكن عنصر المقابلة، يكون الغالب عادة، فإذا تمازجت الأحكام، وجب تطبيق أحكام المقابلة.

٢-٢ : الأعمال المادية :

وتشمل الأعمال المادية التي يقوم بها المهندس المقاول بوضع التصميم والرسم وعمل القياسات، والإشراف على التنفيذ.

٢-٣ : التصرفات القانونية :

أما التصرفات القانونية فتشمل قيامه بدفع ما يستحقه المقاول في ذمة رب العمل وتسلم العمل من المقاول على أجزاء، أو جملة واحدة بعد إنجازها.

* ولكن اذا تصف رب العمل، فلم يرم عقد القارة نعتاً، رجع عليه المقاول بتبوض على الضرر الذي أصابه من جراء هذا التصف، وكذلك اذا رفض رب العمل التفاوض مع المقاول، ولكنه استعمل المقايضة أو التصميم الذي قدمه المقاول، فيحق لسقاول الرجوع عليه بدعوى الاثراء بلا سبب.

* ومن اللا حظ : انه اذا كان الذي وضع المقايضة مهندساً معمارياً بالاتفاق مع صاحب العمل، فإنه يستحق أجراً عليها، سواء أبرم رب العمل المقايضة، أو لم يبرمها.

٤-٣ : الاتفاق على وضع التصميم :

اذا اتفق رب العمل مع المهندس، على ان يضع له تصميماً، فإن وضع التصميم لا يندب رب العمل، ولا يلزمه بإبرام عقد المقايضة الذي يقوم على هذا التصميم، حتى لو كان التصميم قد أعجبه، فقد يعطل عن المشروع الذي يحتم تنفيذه لأي سبب، ولكن التصميم في ذاته عمل فني ذو قيمة ويكلف جهوداً ووقفاً، حتى انه يمكن القول بأنه مجرد اتفاق رب العمل مع المهندس على وضع التصميم، فإن ذلك يعتبر بحد ذاته عقد مقايضة يرد على التصميم، ويحدد لعقد القايضة الأصلي.

فإذا عدل رب العمل عن إبرام العقد بعد وضع التصميم، وجب عليه ان يدفع للمهندس أجراً على التصميم الذي وضعه، وإذا كان هناك اتفاق على هذا الأمر، وجب دفع الأجرة المتفق عليها، والا وجب تقدير الأجر وفقاً للعرف الجاري، حيث نص القانون في هذا الصدد على ما يلي :

«... يستحق المهندس أجراً مستقلاً عن وضع التصميم، وعمل المقايضة، وأخر عن ادارة الأعمال، فإن لم يحدد العقد هذه الأجر، وجب تقديرها وفقاً للعرف الجاري».

٥- الصاقد بطريقة المسابقة

٥-١ : تمهيد :

قبل التطرق في الحديث عن الصاقد بطريق المسابقة، لا بد من الإشارة الى أن ما

يكون عقد القايضة عادة، وخاصة في القاولات الكبيرة (كسقاولات البناء) مصحوباً عادة بما يلي :

* التصميم (PLAN) الذي يجري بمقتضاه العمل.

* القايضة (DEVIS) وهي البيان المفصل للأعمال الواجب القيام بها والمواد الواجب استخدامها في هذه الأعمال، والأجرة الواجب دفعها عن كل عمل، وأسعار المواد التي تستخدم.

* دفتر الشروط (CAHIER DES CHARGES) المشتمل على : شروط القايضة بالتفصيل، وكيفية التنفيذ، ومواعيد الأعمال المختلفة، وغير ذلك من الشروط التي وضها رب العمل في الدفتر، ويوافق عليها المقاول بإبرامه عقد القايضة.

وتجدر الإشارة الى انه ليس من الضروري، أن توجد كل هذه الوثائق منفصلة بعضها عن الآخر، متضمنة عناصر العقد، ومشتتة في الوقت ذاته على بيان الأعمال المطلوب تأديتها، بلأنا كافياً يعني عن التصميم، وعلى الآخر الواجب دفعه، فلا تكون هناك حاجة القايضة منفصلة، وعلى جميع الشروط الواجب مراعاتها في تنفيذ العقد فينبغي ذلك عن دفتر الشروط.

٤-٢ : تقديم المقايضة والتصميم :

وقد تسبق عقد القايضة، قبل إبرامه، مقايضة، يقدم بها المقاول، وتصميم يقدم به المهندس، واتفاق رب العمل مع المقاول، على أن يقدم له مقايضة، ولا يعني انه الزبط نهائياً بمقد مقايضة يقوم على هذه المقايضة، بل يستطيع رب العمل بعد أن تقدم له المقايضة، الا يقبل إبرام عقد القايضة، حتى انه يستطيع الا يقبل إبرام عقد القايضة، اما أن المقايضة لا ترضيه، واما لأنه قد عدل عن المشروع الذي كان يحتم تنفيذه، واما لعرض ذلك من الأسباب. ولا يكون أيضاً مسؤولاً عن تبوض المقاول عما اتفقه في وقت وجهه، في عمل المقايضة، ما لم يفتق معه على غير ذلك، حيث من المفروض أن المقايضة عمل ابتدائي، يحدد لإبرام عقد القايضة، دون ان يقيد رب العمل بإبرام العقد، ودون ان يكلف ذلك نفقة، اذا رأى الا يبرم القايضة.

أسلفنا بيانه في الفقرات السابقة يطبق بقيام رب العمل بالتعاقد مع المقاول، حيث يختار مقابلاً، يبقى في كتابته، ويهد إليه تنفيذ العمل المطلوب. ويحدث أحياناً أن يلجأ رب العمل الى إبرام عقد القابضة عن طريق المسابقة وهنا لا بد من التمييز بين حالتين التين.

(١) - وضع التصميم في المسابقة.

(٢) - وضع الأجر في المسابقة.

٥-٢ : وضع التصميم في المسابقة :

يتم عادة عن طريق لجوء رب العمل الى الدعوة عن طريق الاعلان في الصحف، أو بأية وسيلة من طرق الاعلان المختلفة، لكل من يريد الاشتراك في المسابقة، لوضع تصميم للعمل المطلوب، بحيث يعين هذا العمل تعيناً كافياً، فيعمل مثلاً عن مسابقة لوضع تصميم لإشادة بناء مكون من عشرة طوابق، تنبئ على مساحة ألف متر مربع، ويبنئ الأرض التي يشاد عليها البناء، والشروط التي يتطلبها فيها، أو وضع تصميم لبناء مدرسة، أو مسرح، أو مستشفى، أو مصنع، أو غير ذلك من المنشآت.

* ويعين رب العمل عادة ولجنة من المحكمين ويهد إليهم امر فحص التصميم المقدمة في المسابقة لاختيار أفضلها، ويحدد جائزة للفائز من المسابقين، وقد تكون الجائزة هي التعاقد مع صاحب أفضل تصميم على تنفيذه، والشروط المذكورة بغير الشروط، وقد يحتفظ رب العمل فينتكر في اعلان المسابقة بأنه غير ملزم بإبرام عقد القابضة مع الفائز من المسابقين، ولكنه في هذه الحالة يعين جائزة للفائز في المسابقة لكافأته على جهوده في وضع التصميم، والفرط أن رب العمل، اذا لم يحتفظ، فيبين انه غير ملزم بالتعاقد مع الفائز يكون ملزماً بالتعاقد معه.

* ويحتر اعلان المسابقة، دعوة الى التعاقد، وليس بمثابة واجب. والواجب يكون بتقديم المسابق الى المسابقة، وهو في هذه الحال، يعتبر اجاباً مطلقاً على شروط فوزه فيها، فإذا فاز كان واجباً باتاً ووجوب ان يحصل به قبول رب العمل، ويكون رب العمل ملزماً بالقبول، ما لم يتم أسباب مشروعة تمنعه من التعاقد، فعند ذلك يروض الفائز تعويضاً عادلاً عن جهده ووقته، وإذا لم توجد أسباب معقولة لعدم التعاقد، وانتع رب

العمل عن التعاقد، فيجب التعويض للفائز تعويضاً كاملاً عما أصابه من ضرر بسبب عدم التعاقد معه، حيث يتقاضى تعويضاً عن الحسارة التي بحملها، وعن الكسب الذي دانه. أما غير الفائز من المسابقين فلا يستحق تعويضاً.

* ويجوز ان يكون التعويض « عينياً »، فيحتر القاضي أن عقد القابضة قد تم، وعند ذلك اذا لم يتم رب العمل بتنفيذ التزاماته فيعرض المقاول عن جميع ما تقدمت من الشروط، وما تجوز من الأعمال في وضع التصميم، وما كان يستطيع كسبه فيما لو أنه أبرم العمل الذي وضع التصميم من أجله.

٥-٣ : وضع الأجر في المسابقة :

ويكون ذلك :

* عن طريق المناقصة، طبقاً لمواصفات وضمانات تدرج عادة في دفتر الشروط، ويكون المناقصة عادة: اما (علنية)، بحيث تقدم فيها التأمينات الكتابية. طبقاً لدفتر طلباً بمطاه أقل، مع اعطاء التأمينات الكتابية، ويحتر التقدم الى المناقصة بمثابة «الاجاب» وإساءة المناقصة على صاحب المطاه الأقل يحتر «قبولاً». فيتم عقد القابضة برسو المناقصة.

* أو تكون المناقصة (عن طريق الظروف المحيطة)، حيث تقف الظروف (المقات) برسو المناقصة على صاحب المطاه الأقل، مع تقديمه التأمينات الكتابية. طبقاً لدفتر الشروط. وقد يحتفظ رب العمل بالحق في الا يلتمز بالتعاقد مع صاحب المطاه الأقل، أو مع صاحب أي عطاه تقدم للمنافسة، وعند ذلك لا يكون ملزماً بالتعاقد على من رست عليه المناقصة، أو مع غيره من المسابقين، فإذا لم يحتفظ بهذا الحق وجب عليه إساءة المناقصة على صاحب المطاه الأقل، والا فيكون ملزماً بتعويض الفائز تعويضاً كاملاً، أو جاز الحكم بإساءة المناقصة على الفائز، على سبيل التعويض العيني، كما أسلفنا بيانه في معرض الحديث عن مسابقة التصميم.

٦- الواجبات التي يتضمنها انجاز العمل

٦-١ : طريقة انجاز العمل :

الغاية المقصودة منها، ويضمن المفاوض هذا العيب ولو لم يكن علاناً بوجوده. ولا يضمن العيوب التي كان رب العمل يعرفها وقت تمام صنع الشيء، أو كان يستطيع ان يكتشفها لنفسه، لو أنه فحص الشيء بعناية الرجل العادي، ما لم يثبت رب العمل، أن المفاوض قد أكد له علو الشيء من هذا العيب، أو أثبت ان المفاوض قد تعمد اختفاء العيب، غشاً منه، ولا يضمن المفاوض عيباً جرى العرف على التصامح فيه.

٢- وإذا تسلم رب العمل الشيء، وجب عليه التحقق من حاله، بمجرد أن يتمكن من ذلك وفقاً للمألوف في التعامل، فإذا كشف عيباً يضمنه المفاوض وجب عليه ان يتطوره به خلال (مدة معقولة) فإن لم يفعل اعتبر قابلاً للشيء. أما اذا كان العيب مما لا يمكن الكشف عنه بالمحصص المعتاد، ثم كشفه رب العمل، وجب عليه أن يتطرق به المفاوض بمجرد ظهوره، ولا اعتبر قابلاً للشيء، ما فيه من عيب، وإذا أخطأ رب العمل المفاوض بالعيب في الوقت الملائم، كان له أن يرجع بالضمان ويقبى دعوى الضمان قائمة، ولو ملك الشيء، بأي سبب كان. وتنفذ دعوى الضمان بالتقادم، اذا انقضت سنة، من وقت تسلم الشيء، الى رب العمل، ولو لم يكشف رب العمل العيب الا بعد ذلك، ما لم يقبل المفاوض ان يلتزم بالضمان مدة أطول، على أنه لا يجوز للمفاوض أن يمسك بالسنة تمام التقادم، اذا ثبت انه تعمد اخفاء العيب غشاً منه.

٤- وإذا اختار المفاوض المادة التي يقدمها، وجب عليه الالتزام بالشروط والأوصاف المتفق عليها في خصوص هذه المادة، كما أسلفنا يانه.

٥- وإذا لم تكن هناك شروط ومواصفات، وجب على المفاوض ان يتوخى في اختيار المادة، وأن تكون وافية للعرض المقصود، مستخدماً عما هو مبيّن في العقد، أو عما هو ظاهر من طبيعة الشيء، أو العرض الذي أعده له.

٦- وإذا لم يتفق المتعاقدان على درجة جودة المادة، ولم يمكن استخلاص ذلك من العرف، أو أي ظرف آخر، يلتزم المفاوض بأن يقدم مادة من صنف متوسط.

٤-٦ : تعهد رب العمل بتقديم المادة:

— اذا قدم رب العمل المادة، فيتمتع على المفاوض الاحتفاظة عليها وان يراعي أصول

يتمتع على المفاوض الخازر العمل بالطريقة المتفق عليها في عقد المفاوضة وطبقاً للشروط المتضمنة في العقد ولي يفرط الشروط أو يضمن عليه أن يأتي بما يحتاج اليه في الخازر العمل من أدوات، ومعدات إضافية، ويكون ذلك على نفقته ما لم ينص الاتفاق أو العرف غير ذلك.

٦-٢ : العناية في الخازر العمل:

يتمتع على المفاوض، الخازر العمل في عقد المفاوضة، وإذا كان الالتزام منصفاً على تحقيق غاية (كإقامة بناء، أو تربية، أو تعديل، أو حده...) فإن مدة المفاوضة تبقى مشتملة لطول تحقيق الغاية والخازر العمل المطلوب، ولا تتسبب مسؤوليته ما لم يثبت بأن السبب كان خارجاً عن إرادته اي (سبب أجنبي).

وإذا كان الالتزام منصفاً على بدل عناية (كإدارة عس، أو الاشراف على التنفيذ) فيتمتع على المفاوض أن يبذل عناية الشخص المعتاد في الخازر عمل المفاوض اليه، بحيث يجب على المفاوض أو المهندس الذي يدير عملاً أو يشرف على تنفيذ تصميم، أن يبذل عناية من هو في مستواه من المهندسين في ادارة العمل، أو في الاشراف على التنفيذ.

٦-٣ : تعهد المفاوض بتقديم مادة العمل:

١- اذا تعهد المفاوض بتقديم مادة العمل كلها، بعضها، كان مسؤولاً عن جودتها، وعليه ضمانها لرب العمل، فإذا كان للمادة قيمة محسوسة، فإن العقد يكون مزيجاً من (بيع ومفاوضة)، سواء كانت قيمة المادة أكثر من قيمة العمل أو أقل، بحيث تسري أحكام البيع فيما يتعلق بالبيع الذي يقع على المادة. كما تسري أحكام المفاوضة فيما يتعلق بالعمل المؤدى وبذلك يعتبر المفاوض مسؤولاً عن جودة...، ويتضمن عليه ضمانها لرب العمل فيضمن ما فيها من عيوب، ضمان البائع للعيوب الخفية، إلا أن البيع في هذه الحالة يكون معلقاً على شرط واقف، هو تمام صنع المادة، فيصبح بيع باتاً، وتنفذ آثاره، ومنها نقل الملكية، وضمان العيوب الخفية وذلك منذ وقت تمام المفاوضة تسلمه، ولحين اكساب الشيء المصنوع كل مقوماته الذاتية.

٢- ويكون المفاوض ملزماً بالضمان: اذا لم تتوافر في... الصفات التي كتلت لرب

٧-٣ : مسؤولية التابع :

إذا استعان القائل بشخص يساعده في إنجاز العمل ، أو استخدمه في ذلك ، فإنه يكون مسؤولاً عنه مسؤولية التصريح عن التابع ، وتكون مسؤوليته عقدية ، وليست تقصيرية .

٨-٨ : عدم التأخر في إنجاز العمل

٨-١ : يلتزم القائل بأن يتجزر العمل في المدة المتفق عليها ، فإذا لم يكن هناك اتفاق على مدة معينة ، وجب إنجازها في المدة المقررة التي تسمح بإنجازها ، نظراً لطبيعتها ، ويقدر ما يقضيه من دقة ، وحسب عرف الحرفة ، وما يعرفه رب العمل من مقدرة القائل (رسالة).

٨-٢ : وإذا ثبت القائل وجود قوة فاعرة أو حادث مفاجيء ، أو فعل الغير نجت مسؤوليته شروط ، إن لا تكون القوة الفاعرة أو الحادث المفاجيء مسبقاً بخطأ معه ، وإلا كان مسؤولاً بقدر هذا الخطأ .

٨-٣ : وتتفق أيضاً مسؤولية القائل عن التأخر في إنجاز العمل ، إذا كان هذا التأخر راجعاً لخطأ رب العمل كأن يتأخر رب العمل في تقديم المادة التي تعهد بتدبيرها أو تأخر في دفع أقساط الأجرة المستحقة للقائل في مواعيدها ، حتى يتمكن القائل من إنجاز العمل . أو طلب رب العمل ادخال تعديلات على العقد فسيب ذلك تأخر القائل في إنجاز العمل في الموعد المتفق عليه .

١- أجزاء الإحلال بالاتزام في إنجاز العمل

١-١ : إذا أحل القائل بالتزامه في إنجاز العمل على النحو الذي يبياه اتفاقاً فإن مسؤوليته تجاه رب العمل تتحقق وتكون لرب العمل في هذه الحالة ، أما أن يطلب التنفيذ العيني ، وأما أن يطلب الفسخ مع التعويض في الحالتين فكيف أن يعتبر رب العمل القائل كما تقتضي بذلك القواعد العامة .

العمل في استخدامها ، وأن يؤدي إلى رب العمل حساباً عما استعمله منها ، ويرد إليه ما بقي منها . فإذا صار شيء من هذه المادة غير صالح للاستعمال ، بسبب إهماله ، أو قصور كتابته الفنية ، التزم برد قيمة هذا الشيء لرب العمل .

ولما كانت مسؤولية القائل في هذا الشأن مسؤولية عقدية ، فإنه إذا تلف الشيء أو ضاع أو ذلك وقع عبء الإثبات على رب العمل ، ويصون عليه أن يثبت بأن القائل لم يبدل في حفظ الشيء عناية الشخص المعتاد . وبالتقابل للمقابل من جانبته أن يثبت ، حتى يبرأ عن نفسه المسؤولية ، أنه بذل عناية الشخص المعتاد ، أو أن التلف أو الضياع أو الخلاك كان بسبب أحسن لا بد له فيه ، حيث تقتضي مسؤوليته في كلتا الحالتين .

٧- مسؤولية القائل عن خطئه ، وعن خطأ تابعيه

٧-١ : تحقق المسؤولية :

تتحقق مسؤولية القائل عن خطئه ، إذا خالف الشروط والمواصفات المتفق عليها ، أو انحرف عن أصول الفن وتقاليده المهنة وعرفها ، أو أساء اختيار المادة التي قدمها من عنده واستخدمها في العمل ، أو نزل عن عناية الشخص المعتاد في المحافظة على المادة التي قدمها له رب العمل أو ثبت عدم كتابته وقصوره الفني .

فإذا ثبت خطأه على النحو المشار إليه فإنه يتحمل الخسارة الناجمة ولا يرجع على رب العمل لا بقية المادة التي ضاعت أو تلفت ، ولا بأجور العمل حتى أنه يكون إضافة إلى ذلك مسؤولاً بالتعويض على رب العمل عما أصابه من ضرر بسبب إخلاله بالتزاماته .

٧-٢ : انشاء المسؤولية :

أما إذا حدث تضيق أو التلف ، بعد أن اعترف القائل رب العمل لتسلم العمل ، فإن مسؤولية القائل تنتهي ، ما لم يثبت رب العمل ، أن الضياع أو التلف كان بسبب خطأ القائل .

١٠-٣: متى يكون التسليم: يكون التسليم في البيعة المتفق عليه لانجاز العمل، وثاناً لم يكن هناك مهاد متفق عليه، ففي البيعة المتقولة لانجاز العمل وفقاً لطبيعتها ولمعرف البرقة. وكل حال يكون التسليم بمجرد انجاز العمل، ما لم يتفق على مهاد آخر.

١٠-٤: مكان التسليم: يكون التسليم في المكان المتفق عليه، فإن لم يكن هناك اتفاق، ففي المكان الذي يحدده عرف الصنعة. فإذا كان العمل واقعاً على عتار، كان التسليم في مكان العتار، أما إذا كان العمل واقعاً على منقول ففي حيارة رب المنزل، فإن التسليم يكون في مكان وجود المنقول. فإذا انتقلت حيازة المنقول الى المقاول، ولم يكن هناك اتفاق أو عرف، وجب الرجوع الى التواعد العادة، ويكون التسليم في موطن المقاول، أو يكون في المكان الذي يوجد فيه مركز أعماله.

١١- جزء الاحلال بواجب التسليم

١١-١: إذا لم يتم المقاول تسليم العمل كاملاً في الزمان والمكان الواجب تسليمه فيها، فإنه يكون قد أحل بالتزومه في التسليم، ويكون لرب العمل طلب التنفيذ العيني، أو طلب الفسخ مع التعويض في الحالتين، ويجب على رب العمل في جميع الأحوال مبدأً أولاً بأن يعذر المقاول بالتسليم.

١١-٢: وتميز بصدده تحمل تبعه هلاك الشيء، قبل التسليم بين حالات ثلاث:

- (١) - إذا هلك الشيء بسبب حادث مفاجيء، قبل تسليمه لرب العمل، فليس المقاول أن يطلب لا ضمن عمله، ولا برد نفقائه، ويكون هلاك المادة على من قام بتسليمها من الطرفين.
- (٢) - أما إذا كان المقاول قد أعتد أن يسلم الشيء، أو كان هلاك الشيء أو قبل التسليم راجعاً الى خطأ منه، وجب عليه أن يعرض رب العمل عما يكون هذا قد يراه من مادة العمل.
- (٣) - فإذا كان رب العمل هو الذي أعتد أن يسلم الشيء، أو كان هلاك

٩-٢: وقد يكون هناك شروط جزائي متفق عليه، ففسري أحكامه، وتجزئ تخفيضه الى مقدار ما تحقق من الضرر، كما تجوز الافشاء منه، إذا لم يقع الضرر أصلاً.

٩-٣: وليس لرب العمل أن ينظر الى نهاية المدة حتى يستعمل حقه في طلب التنفيذ العيني، أو الفسخ مع التعويض، بل يحق له منذ أن رأى في البداية أن المقاول يقوم بالعمل على وجه معيب، أو مناف لشروط العقد، أو أنه تأخر في الاجراء على وجه لا يرجح منه مطلقاً أن ينجز العمل في المياداة، أن يتخذ من الاجراءات ما يكفل له توقيع الجزاء، دون ان يجهل المقاول الى نهاية المدة.

٩-٤: قيام المقاول بالعمل على وجه معيب، أو مناف للعقد:

إذا ثبت انشاء سير العمل، أن المقاول يقوم به على وجه معيب أو مناف للعقد، جاز لرب العمل أن يتذره بأن يعدل من طريقة التنفيذ خلال اجل معقول يعينه له، فإذا اقتضى الاجل دون أن يرجع المقاول الى الطريقة الصحيحة، جاز لرب العمل أن يطلب، أما فسخ العقد، وأما ان يعهد الى مقاول آخر بانجاز العمل على نفقة المقاول الأول، على أنه يجوز طلب فسخ العقد في الحال، دون الحاجة الى تعيين اجل، إذا كان اصلاح ما في طريقة التنفيذ مستحيلاً.

١٠- تسليم العمل

١٠-١: أجل الذي يقع عليه التسليم: ويقصد بذلك العمل المطلوب انجازه، فإذا كان المقاول هو الذي قدم المادة، وجب عليه تسليمها مصنوعة على النحو المتفق عليه. أما إذا كان رب العمل هو الذي قدم المادة، فإن المقاول يلتزم بردها بعد أن يجري فيها العمل المطلوب من تحويل، أو تحسين أو تصليح.

١٠-٢: كيف يكون التسليم: يكون التسليم بوضع العمل تحت تصرف رب

العمل، بحيث يتمكن من الاستيلاء عليه، والانفصاع به دون عائق. ولا يشترط أن يضع رب العمل يده فعلاً على العمل فإن هذا هو التسليم وليس التسليم وهو واجب على رب العمل لا على المقاول.

الرجوع على المقاول بالضمان، أي بإصلاح العيب مع التعويض، أو بالقسح مع التعويض، خلال ثلاث سنوات من كشف العيب، باعتبار أن المقاول يكون مسؤولاً مسؤولية تقصيرية، ودعوى المسؤولية تسقط بالتقادم بثلاث سنوات من وقت علم المصاب بوقوع الضرر، وتسقط في كل حال بالتقضاء خمس عشرة سنة من يوم وقوع العمل غير المشروع، أي من يوم إخفاء العيب عنياً.

١٢ - ٦ : وإذا كان العيب ليس من الرضوخ بحيث يمكن كشفه وقت التسليم أو قبل العمل، ولم يخفه المقاول عنياً عن رب العمل، ففي هذه الحالة يكون المقاول ضامناً للعيب المدة القصوى التي يقضي بها عرف المهنة، لأن العرف في عقد المقابلة مكمل للنص القانوني، ويجوز أن يصل إلى حد تقدير مدة تقادم بها دعوى الضمان. وقد يستخلص من سكونت رب العمل بعد كشفه العيب، أنه قد نزل نزولاً ضمناً عن دعوى الرجوع بالضمان على المقاول.

١٣ - ضمان المقاول والمهندس المقاول لعيوب البناء

١٣ - ١ : يحتر المهندس المقاول والمقاول متضامنين عما يحدث خلال (عشر سنوات) من تدهم كلي أو جزئي فيما شيدهو من مباني، أو أقاموه من منشآت ثابتة أخرى، وذلك ولو كان التدهم ناشئاً عن عيب في الأرض ذاتها، أو كان رب العمل قد أجاز إقامة المنشآت المعنية، ما لم يكن المتعاقدان في هذه الحالة قد أجازا أن تبقى هذه المنشآت مدة أقل من عشر سنوات.

١٣ - ٢ : يشمل الضمان المشار إليه آنفاً ما يوجد في المباني والمنشآت من عيوب ورث عليها جديده متانة البناء وسلالته.

١٣ - ٣ : تبدأ مدة السنوات العشر من وقت تسلم العمل.

١٣ - ٤ : لا تسري الأحكام المشار إليها آنفاً على ما قد يكون للمقاول من حق الرجوع على المقاولين من الباطن.

الشيء، أو تلفه راجعاً إلى خطأ منه، أو إلى عيب في المادة التي قام بتوريدها، كان ملازم المادة عليه، وكان للمقاول الحق في الأجر وفي التعويض عند الاقتضاء.

١١ - ٣ : أما إذا حصل ملاك الشيء بعد التسليم أو بعد إعداده رب العمل، فلا الذي يتحمل تبعته هو رب العمل، سواء كان هو الذي قدم المادة، أو كان المقاول هو الذي قدمها، ويجب على رب العمل أن يدفع الأجر كاملاً للمقاول.

١٢ - الضمان

١٢ - ١ : إذا تعهد المقاول بتقديم المادة كلها أو بعضها، كان مسؤولاً عن جودتها، وعليه ضمانها لرب العمل.

١٢ - ٢ : وتسقط بالتقادم دعوى الضمان، إذا انقضت سنة من وقت تسلم الشيء إلى رب العمل، ما لم يتم المقاول بالضمان لمدة أطول.

١٢ - ٣ : إذا حدثت، أو ظهرت أثناء العمل عيوب في المادة التي قدمها رب العمل أو قامت عوامل أخرى من شأنها أن تعوق تنفيذ العمل في أحوال ملازمة وجب على المقاول أن يحظر فوراً رب العمل بذلك.

فإذا أهمل في الأخطار، كان مسؤولاً عن كل ما يترتب على إهماله من نتائج.

١٢ - ٤ : إذا تسلم رب العمل الشيء، أو تقبل العمل دون أن يعترض عليه، فالمفروض أنه قبل العمل معيياً، ونزل عن حقه في الرجوع على المقاول من أجل ملا العيب، ما دام المفروض أنه عابن العيب وعلم به دون أن يعترض عليه، أو على الأقل أن كان يمكن أن يكشفه لو أنه بذل عناية الرجل العادي في كشفه، ومن ثم يقضي ضمناً المقاول للعيب بمجرد تسلم رب العمل الشيء أو تقبله للعمل.

١٢ - ٥ : وإذا انقضى المقاول عنياً دون أن يتمكن رب العمل من كشفه وقت التسليم يكون المقاول مسؤولاً عن غشه، بحيث يحق لرب العمل، بمجرد أن يكشف الغش

١٣-٥: وحتى يمكن ان يحقق الضمان يجب أن يكون هناك عقد عقلة عليها منشآت ثابتة (الشكينة من المائي من أي نوع كان)، ويشترط في البناء أن يكون مستقراً ثابتاً في مكانه لا يمكن نقله دون حذمه.

١٣-٦: وإلى جانب المائي توجد منشآت ثابتة أخرى، يجوز ان يحقق في مقالاتها الضمان (كالبجور - والقطار - والسدود - والحراوات - والأفاق - والسكك الحديدية - واجهزة التكيف الزلزالية والمناخ).

١٣-٧: يذهب بعض الفقهاء في القانون الى اعتبار حفر الآباء وشق الطرق والمصارف والقنوات، ووصف الطرق، منشآت ثابتة، ولا يحتم في المنشآت أن تكون فوق الأرض، بل يصح أن تكون تحت الأرض أو في مستواها.

١٣-٨: والمهندس المعماري المتتبع بالضمان هو الذي يهدف اليه في وضع التصميم والرسوم، والتماذج لاقامة المنشآت، وقد يهدف اليه بإدارة العمل، والإشراف على تنفيذها، ومراجعة حسابات المقاول والتصديق عليها، وصرف المبالغ المستحقة اليه، ولا يشترط فيه ان يكون حاملاً مؤهلاً فنياً في مهنة العمارة، فما دام الشخص يقوم ب مهمة المهندس المعماري، فهو ملتزم بالضمان، وإذا تعدد المهندسون المعماريون، كان كل منهم ملتزماً بالضمان في حدود العمل الذي قام به، وعلى ذلك يكون ملتزماً بالضمان أي مهندس، ولو كان مهندساً ميكانيكياً أو كهربائياً، انا كان يقوم بمهمة المهندس المعماري.

١٣-٩: والتداول هو الذي يهدف اليه في اقامة المنشآت الثابتة، ويستوي ان تكون المواد التي اقام بها المنشآت قد أحضرها من عنده، أو قدمها رب العمل. ففي كلا الحالتين يكون ملتزماً بالضمان.

وقد يستخدم المقاول مساعدين يعاونوه فيما يقوم به من أعمال فيكون مسؤولاً عن أعمالهم، ويلتزم بضمان هذه الأعمال كما لو كان هو الذي قام بها، حتى لو كان هؤلاء المساعدون لا يعتبرون من اتباعه بل من المفوض إليهم في مسؤولية التصرف عن التابع، كما لو كانوا مقاولين من الباطن.

١٣-١٠: اذا مات رب العمل، حل محله في المطالبة بالضمان ورثته، كذلك يجوز لباقيته ان يرفضوا الدعوى غير المباشرة باسمه للمطالبة بالضمان.

١٣-١١: وإذا باع رب العمل الشيء أو ورثه، ثم تهدم كلياً أو جزئياً، أو ظهر له عيب يهدد سلامته أو مصلحته، جاز للمشتري أو للموهب له، أن يرجع بالضمان على الباعين أو المقاول، وفي هذه الحالة يكون للبايع (رب العمل) أن يرجع بدوره على المهندس أو المقاول بالضمان، وله أن يدخلهما ضامنين في دعوى العيب التي يرفعها عليه المشتري.

١٤-١: سبب الضمان

١٤-١: يشمل الضمان، كل ما يحدث في المنشآت من تهدم كلي، أو جزئي، ولو كان التهدم ناشئاً عن عيب في الأرض ذاتها، كما يشمل ما يوجد في المنشآت من عيوب يترتب عليها تهديد بمقالة البناء وسلامته.

١٤-٢: فإذا تهدم البناء كله أو جزء منه، ولم يكن ذلك راجعاً الى قوة قاهرة، فالفرض ان تهدم البناء يرجع الى عيب في الصنعة، أو في التصميم، أو في الأرض، ويكون المقاول، ومع المهندس المعماري - عند الاقتضاء - ملتزماً بالضمان.

١٤-٣: وليس من الضروري أن تهدم البناء كله، أو بعضه، بل يكفي أن يظهر فيه عيب يترتب عليه الضمان، والعيب اما ان يكون في المواد التي استعملت في البناء، كأن تكون غير صالحة، أو تكون عاقلة للمواصفات والشروط المتفق عليها، أو تكون من نوع رديء، لا تسمح به أصول الصنعة. وأما ان يكون العيب في الصنعة نفسها (كأن يكون الأساس غير متين، أو غير كاف لاقامة البناء عليه، أو تكون المحيطان أو الأسقف أو الإضيات ليست في السمك الواجب، أو وقع في تشييدها خلل) وأما ان يكون العيب في الأرض التي قام عليها البناء (كأن تكون الأرض هشة، أو فيها مستنقعات، لم تصدح الاجراءات التي تطلبها أصول صناعة البناء من تعمييق الأسس حتى يقوم على أرض سليمة). سواء كان العيب في المواد أم في أصول الصناعة أم في الأرض فإنه يجب أن يتوافر فيه شروطان:

(١) - أن يكون العيب من الخطورة بحيث يهدد سلامة البناء أو مئاقته فإذا كان العيب مثلاً في الدهان أو في البلاط، أو في الأبواب، أو في النوافذ، أو في الزجاج... أو في غير ذلك من أجزاء البناء، بحيث لا يكون من شأنه أن يهدد سلامة البناء أو مئاقته، فإنه لا يوجب الضمان، ونسري في شأنه القواعد العامة، فتنتهي المسؤولية بتسليم العمل إلا إذا كان حقيقياً، فيكون الضمان لمدة قصيرة يحددها عرف الصناعة.

(٢) - أن يكون العيب حقيقياً، فإذا كان العيب ظاهراً بحيث يمكن كشفه بالفحص المعتاد، فإن تسليم رب العمل للعمل دون اعتراض يعتبر نزولاً منه عن الضمان، بل إن تسليم العمل دون اعتراض يفرض أن العمل حال من العيوب الظاهرة ما لم يكن هناك غش.

١٤ - ٤ : إذا اقتصر المهندس المعماري على وضع التصميم دون أن يكلف الرقابة على التنفيذ، لم يكن مسؤولاً إلا عن العيوب التي أتت من التصميم.

١٤ - ٥ : وعبوب التصميم، أما إن ترجع إلى خطأ في أصول الهندسة المعمارية (كأن يكون من وضع التصميم لا تتوافق فيه الكفاية الفنية اللازمة، أو لا يبدل العناية الكافية) فيجوز التصميم مبيهاً من الناحية الفنية. وأما إن ترجع عبوب التصميم إلى مخالفة قوانين البناء ولوائحها (كأن يوضع التصميم على أساس البناء على رقعة من الأرض أكبر مما تسمح به هذه النظم، أو على أساس أن يكون البناء مرتفعاً أكثر مما يجب قانونياً، أو على أبعاد تخالف القوانين واللوائح، أو يخرج البناء عن خط التنظيم).

١٤ - ٦ : وسواء رجح عيب التصميم إلى أصول الفن المعماري أو إلى مخالفة القوانين واللوائح، فإن واضح التصميم (ويكون غالباً للمهندس المعماري) يجب عليه الضمان، سواء أشرف على التنفيذ أو لم يشرف، غير أنه إذا أشرف على التنفيذ، يكون مسؤولاً عن عبوب التصميم، وعن عبوب التنفيذ في وقت مآ. ويكون متضاماً مع المقاول في حدود عبوب التنفيذ كما أسلفنا بيانه، ومستقلاً وحده في الضمان وعن عبوب التصميم، ولا يكون المقاول مسؤولاً معه. أما إذا لم يشرف على التنفيذ، واقتصر على وضع التصميم فإنه يكون ملتزماً بالضمان عن عبوب التصميم وحدهما، ولا يضمن عبوب التنفيذ، لأنه لم يشرف عليه، ولا يكون المقاول الذي قام بالتنفيذ ملتزماً بضمان عبوب التصميم، باعتبار أن التصميم ليس من وضعه.

ولكن، إذا كان العيب في التصميم من الواضح بحيث لا يخفى على المقاول على الأقل، وإذا كان العيب يتعلق بمخالفة قوانين البناء وانظمته، وأقدم المقاول على تنفيذ التصميم بالرغم من العيب الذي فيه، فإنه يكون هو أيضاً ملتزماً بالضمان، ويكون في التزامه هذا تضاماً مع المهندس.

١٤ - ٧ : وسواء رجح سبب الضمان إلى البناء، أو إلى التصميم، فإنه يجب أن يوقع في مدة معينة إذا اقتضت ولم يكن سبب الضمان قائماً، لم يكن هناك عمل للرجوع بالضمان.

ومن الواضح أن سبب الضمان الراجع إلى التصميم، يكون قائماً قبل التسليم بل قبل التنفيذ، ويستمر قائماً بعد التنفيذ والتسليم، لذلك يكون لهذا السبب موجياً الضمان، دون حاجة إلى تحديد وقت معين يقوم فيه. أما سبب الضمان الراجع إلى التنفيذ، فقد يوجد قبل التسليم، ويكون حقيقياً، فيسلم رب العمل الشيء، دون أن يظهر العيب، ومن ثم يكون العيب موجياً للضمان دون حاجة هنا إلى تحديد وقت معين يقوم فيه، فهو قائم قبل التسليم.

والسبب الذي يحتاج إلى وقت معين يقوم فيه، هو السبب الذي يرجع إلى التنفيذ، إذا طرأ بعد التسليم، فقد كانت القواعد العامة تقضي بأن السبب الذي يطرأ بعد التسليم لا يكون موجياً للضمان، ولكن نظراً لخطورة الخلل، ووجوب امتداد الضمان إلى ما بعد التسليم فقد حدد المشرع مدة لذلك، وهي عشر سنوات، تبدأ من وقت التسليم، وقد رأى المشرع أن هذه المدة كافية لاختيار مائة وصلاية البناء، فإذا لم يحدث فيه عيب طوول هذه المدة، فقد اقتضت مدة الضمان ولا عبوة بالعيب الذي يظهر بعد ذلك، حتى لو كان العيب يرجع إلى مخالفة عمدية للشروط والمواصفات المتفق عليها.

وحتى لو نهدم البناء بعد اقتضاء عشر السنوات، فأصاب الغير بضرر أو رجح الغير على رب العمل، فإن هذا الأخير لا يرجع له على المقاول أو المهندس بعد اقتضاء مدة الضمان.

• وإذا وجد العيب خلال مدة عشر السنوات، تحققت الضمان، حتى لو لم يكشف

أية يستطيع ان ينزل عن الضمان بعد تحققه، فمن الأول ان ينزل عن بعض الضمان، ويحقق ذلك عملاً بالأمتلاك رب العمل بكسالة لدى القضاء. فيجر هذا نزولاً عن حقه.

* والناحية الثانية، يجوز ان تكون مدة الضمان أقل من عشر سنوات اذا كان المقصود من المنشآت ألا تبقى طويلاً هذه المدة، فإذا كان هناك معرض منه سنة مثلاً، وأتم أحد المعارضين مهني في المعرض، فإنه من المفروض ان هذا المهني لا يدوم إلا سنة واحدة مدة بقاء المعرض، وبعد ذلك يهدم، فتكون المدة في هذه الحالة سنة واحدة.

١٥- دعوى الضمان

١- ١٥ : لرب العمل ان يطلب في دعوى الضمان التنفيذ العملي. فإذا هدم البناء مثلاً كله او بعضه، فهل ان يطلب بناء ما هدم، وله ان يطلب ترخيصاً من المحكمة في ان يهدم بناء ما هدم على نفقة المدين بالضمان، والهنديس، او القاول، او كليهما متضامين - كما ان له، اذا حدث في البناء عيب، وكان يمكن اصلاحه عملاً، ان يطلب من المسؤول ان يجري هذا الاصلاح، أو ان يجريه هو على نفقة المسؤول بترخيص من المحكمة.

ويجب على رب العمل ان يطلب مقدماً معاملة البناء، لاستظهار ما فيه من عيوب، وطرق اصلاحها، والأعمال اللازمة لذلك فإذا لم يفعل ذلك، وعهد من تلقاء نفسه الى اجراء تعديلات قبل المعاملة الواجبة فإنه يعتبر متنازلاً عن الرجوع بالضمان.

وقد يستغني عن ترخيص المحكمة في حال الاستعمال الشديد طليفاً للقواعد العامة.

٢- ١٥ : وإذا كان في التنفيذ العيني، ارهاق للمدين، جاز للمحكمة ان تقتصر على الحكم بالنوع، وذلك كما اذا كان اصلاح العيب يقتضي هدم جزء كبير من البناء، وكان نفاذ حسيمة لا تتناسب مع الضرر الناتج عن العيب.

الابعد هذه المدة. وفي هذه الحالة، لا يبدأ سريان التقادم ومنته ثلاث سنوات، الا من وقت اكتشاف العيب، لا من وقت وجوده.

وبدأ سريان مدة عشر السنوات، من وقت تسلم العمل، واذا رفض رب العمل التسلم، ضمن وقت اعذاره، وإذا كان التسليم على عدة دفعات، فمن وقت ان تم الدفعة الأخيرة، اذا كانت المنشآت لا يمكن تجزئتها، لارتباط بعضها ببعض من ناحية الصلابة والثبات.

* أما إذا كانت المنشآت يمكن تجزئتها، بحيث لا يرتباط بين جزء وآخر، فمن وقت تسلم كل جزء بالنسبة الى هذا الجزء.

* وقد يتفق على أن يصلم رب العمل البناء تسليماً مؤقتاً. حتى يتمكن من معاملة معاملة دقيقة، ثم يصبح التسليم نهائياً بعد مدة معينة، ففي هذه الحالة تسري مدة عشر السنوات من وقت التسليم النهائي لا من وقت التسلم الوقفي.

* وقد يقوم القاول بإصلاح العيب، فسري مدة عشر سنوات جديدة بالنسبة الى أعمال الاصلاح الجديدة، تبدأ من تسلم هذه الأعمال. ويمكن اثبات التسلم، وتاريخه، بحضور التسليم - ان وجد - أو بنسوية الحساب بين رب العمل والقاول - اذا وجد مستند يثبت ذلك - أو أية طريقة من طرق الاثبات وتدخل البيعة والقرائن لان التسليم واقعة مادية يجوز اثباتها بجميع طرق الاثبات، وعيب اثبات التسلم يقع على رب العمل، لأنه هو الذي يدعي الضمان، فيجب ان يثبت ان سبه قد قام في المدة التي قرروها القاولون.

* ويجوز الاتفاق على اطالة المدة، بحيث يجوز أن يتفق رب العمل مع القاول والهنديس على أن تبقى مدة الضمان خمس عشرة سنة. أو أكثر، وقد تقتضي بذلك حسيمة المنشآت ووقته العمل فيها، بحيث ان احتجار مآثرها، وصلاتها يحتاج الى مدة أطول من عشر سنوات.

ولكن لا يجوز الاتفاق على ان تكون المدة أقل من عشر سنوات لأن في ذلك حداً من الضمان. ومع ذلك، فإن رب العمل يستطيع التبرول عن جزء من المدة بعد سريانها،

وإذا اكتشف العيب، أو حصل الهدم في آخر السنة العاشرة، من وقت تسلم البناء، كان امامه ثلاث سنوات أخرى لرفع دعوى الضمان، فيكون قد انقضى ثلاث سنوات من وقت تسلم البناء، وهذه هي أقصى مدة يمكن ان تنقضي من وقت التسلم لإزاحة رفع الدعوى، فإذا انقضت مدة التقادم ولم ترفع دعوى الضمان فإن هذه الدعوى تكون قد سقطت بالتقادم.

١٥ - : وتنقطع مدة التقادم، برفع دعوى الأساس، وتنقطع أيضاً بإقرار المالك للمهندس بحق رب العمل في الضمان، ولا يقف التقادم، الا اذا كانت مدته تزيد على خمسة سنوات.

١٦ - المسؤولية قبل الغير

— اذا تهدم البناء مثلاً، واصاب احد المارة بضرب، كان للمضطر أن يرجع ببعضه على رب العمل، بموجب المسؤولية التقصيرية الناتجة عن حراسة البناء، وهي بناء على خطأ مفترض، وكان للمضطر أيضاً ان يرجع بالتعويض على المالك او المهندس، ولكن بشرط ان يثبت في جانب المسؤول خطأ، تقوم عليه المسؤولية التقصيرية.

وإذا رجع على رب العمل، كان هذا ان يرجع على المالك او المهندس بدعوى الضمان، شريطة أن يحصل الهدم خلال عشر السنوات التالية لتسليم البناء، وان يرفع دعوى الضمان خلال ثلاث سنوات من وقت حصول الهدم.

— وقد يكون المالك أو المهندس مسؤولاً نحو الغير، باعتباره حارس البناء على أساس خطأ مفترض، اذا كان البناء لا يزال تحت يد المالك.

١٧ - انقضاء الضمان

يعبر التزام المالك بضمان العيب في المنشآت الثابتة، التزاماً بتحقيق غاية وليس التزاماً بئيل غاية، بحيث يكفي ان يثبت رب العمل وجود عقد مقابلة، على منشآت البناء، وان هذه المنشآت فيها عيوب، في خلال عشر السنوات التالية لتسليم البناء، حتى يتم التزام المالك بالضمان، ولا حاجة لأن يثبت رب العمل ان هناك خطأ من جانب

* وفي جميع احوال التنفيذ العملي، يجوز أيضاً الحكم بتعويض اذا كان هناك مدعي، كما اذا استغرق اصلاح العيب، او اعادة البناء وقتاً، فإن لرب العمل ان يتقاضى تعويضاً عن عدم الانقاع بالبناء طول هذا الوقت.

كذلك اذا كانت الأعمال التي اجريت، لا تصلح العيب اصلاحاً كلياً وبقي بعض العيب دون اصلاح، ويكون من شأنه ان يتقص من قيمة البناء، أو يتقص من قيمة التعويض رب العمل عن ذلك.

* وعلى العكس من ذلك، اذا كان اصلاح العيب يزيد من قيمة البناء كما لو كانت المواد التي استخدمت في الاصلاح اعل قيمة من المواد التي كان يجوز استخدامها، فإنه يجوز الرجوع على رب العمل بدعوى الاضرار على حساب الغير.

* ويحتر ضرراً متوقع الحصول ان يهدم البناء، فيقع على أحد المارة فيصيبه بضرب، ويرجع المضطر بالتعويض على رب العمل، فيدخل هذا التعويض ضمن الأضرار التي أصابت رب العمل، ويرجع به على المسؤول عن الضمان، واذا كانت هناك مقولات لرب العمل داخل البناء، فألتفها انهيام البناء أو العيب، فإن هذا أيضاً يعتبر ضرراً يجب التعويض عنه لرب العمل.

وقد يحكم القاضي بالتعويض منذ البداية، دون التنفيذ العملي، فيقضي لرب العمل بمبلغ يساوي تكاليف اعادة البناء، او اصلاح العيب، وكذلك ما قات رب العمل من الانتفاع حتى يتم اصلاحه. ولا كان الضمان قائماً على مسؤولية عقدية، فإن التعويض يشمل ما أصاب رب العمل من خسارة، وما فاته من ربح، بشرط أن يكون الضرر الذي يعوض عنه ضرراً مباشراً متوقع الحصول، ما لم يوجد غش أو خطأ جسيم، فيكون التعويض عن الضرر المباشر، ولو كان غير متوقع الحصول.

١٥ - : تسقط دعوى الضمان باقضاء ثلاث سنوات من وقت حصول الهدم، أو اكتشاف العيب، بحيث يستطيع رب العمل، ان يرفع دعوى الضمان، خلال ثلاث سنوات، يبدأ سريانها من وقت اكتشاف العيب، او حصول الهدم. فإذا اكتشف العيب، او حصل الهدم بعد خمس سنوات متلاً من وقت تسلمه البناء، كان امامه ثلاث سنوات أخرى لرفع دعوى الضمان اي ال اقضاء ثلثي سنوات من وقت تسلم البناء.

المقاول أو المهندس، باعتبار ان وجود العيب في البناء هو ذاته الخطأ ولا يستطيع المقاول أو المهندس أن يتقني مسؤوليته عن الضمان الا بإثبات النسب الأجنبي، بل أنه لا يستطيع تقني مسؤوليته بإثبات أي سبب أجنبي. ويجوز الإشارة ان القوة القاهرة تنفي الضمان، اما اثبات خطأ رب العمل، فلا يتقني الضمان في جميع الأحوال.

١٨ - القوة القاهرة

* تقضي القواعد العامة بأن الالتزام بالضمان يتقني اذا اثبت المقاول او المهندس، ان عديم البناء، او وجود العيب يرجع الى قوة القاهرة. وهو لا يتقني بذلك وقوع الخطأ، وانما يتقني علاقة السببية بين الخطأ والضرر. فإذا اثبت المقاول ان العيب في الأشغال الذي وصف به الطريق يرجع الى هبوط الشارع بسبب حائل في مجاري المياه الممتدة في باطن الأرض، كان هذا هو قوة القاهرة، لأن هبوط الشارع، وهو الذي سبب تكسر الأشغال لا يرجع الى موقع الأرض، ولا الى حركتها، بل يرجع الى مجاري المياه الممتدة في باطن الأرض التي انفجرت فأحدثت هذا الهبوط. ومن ثم لا يجب على المقاول الضمان في هذه الحالة، وقد انقضت مسؤوليته بإثبات القوة القاهرة.

* أما اذا هبطت ارضة مقامة على جوانب النهر، فلا يعتبر ذلك قوة القاهرة لأن الهبوط يرجع الى موقع الأرض من النهر، ومن ثم يكون المقاول مسؤولاً عن الضمان، ولا يعتبر تقلب الجو تقلباً معقداً يكون من شأنه أحداث تمدد أو تقلص في البناء، قوة القاهرة.

* وإذا رجح تدمم البناء، أو العيب فيه، الى عيب في الأرض، لا يمكن كسفه بالنقص الفني المتباد فهنا يعتبر بحكم القوة القاهرة.

١٩ - خطأ رب العمل

الأصل ان خطأ رب العمل، يتقني علاقة السببية، فلا يلزم المقاول بالضمان، فإذا رجح العيب في البناء الى عيب في المواد التي استخدمت فيه، وكانت هذه المواد قد أحضرها رب العمل، وقد أثبت المقاول ذلك فقد أثبت خطأ رب العمل، ويتقني في الأصل مسؤوليته.

* ولكن قد يكون العيب في المواد، بحيث كان المقاول يستطيع ان يكتشفه وبه

رب العمل اليه، فمذ ذلك يكون هناك أيضاً خطأ في جانب المقاول قد يكون سبباً في تاركه رب العمل المسؤولية بحسب جسامه خطأ كل منهما، وقد يجب خطأ رب العمل خطأ المقاول، فيفرد أحدهما بالمسؤولية.

* وقد تدخل رب العمل، فيعطي تعليمات خاطئة للمقاول، ويطلب اليه ان يتقنهما، فيجزم العيب عن ذلك، وهنا أيضاً يكون هناك خطأ في جانب رب العمل، وخطأ في جانب المقاول، الذي أعطى هذه التعليمات الخاطئة، فيشتركان في المسؤولية، أو يجب خطأ أحدهما الآخر بحسب جسامه الخطأ. وقد قضى بأن تدخل رب العمل، سواء يقدم مواد معيبة، أو بالمناقشة على تصميم معيب، أو بفرض مواصفات معيبة، ولا يتقني المهندس أو المقاول من المسؤولية لأنه كان من الواجب ان يبين رب العمل لى العيب، بل كان عليه - عند الاقتضاء - ان يتتبع عن تنفيذ العمل المعيب، فيقسم المقاول او المهندس رب العمل المسؤولية.

* وقد يضع رب العمل بنفسه تصميم البناء، فوجهي معيباً، ويتسبب عن ذلك عيب في البناء، فيشترك مع المقاول في المسؤولية، اذا كان عيب التصميم مما يمكن للمقاول كسفه، أما اذا كان العيب مما لا يمكن للمقاول كسفه، لا سيما اذا كان رب العمل نفسه مهندساً معيارياً، فإن خطأ رب العمل يتقني المسؤولية عن المقاول.

* ويعتبر بوجه خاص، تدخل الادارة في أعمال المقاول، في مقارنات الأشغال العامة، سبباً لتخفيف مسؤولية المقاول أو لمحوها، متى زيه المقاول الادارة الى الأضرار التي تلحق عن تنفيذها للتعليمات التي تصدرها الادارة له.

ولكن اذا اشترط رب العمل الا يجري المقاول أي تعديل يغير موافقة المهندس المقام من قبله، وإن لهذا المهندس حتى رفض المواد المعيبة التي يقدمها المقاول، فإن هذا كله لا يعتبر تدخل من رب العمل بعمل الادارة في يده ويعفى المقاول من المسؤولية، بل هي أخطاءات اتخذها رب العمل للثبوت من تنفيذ شروط العقد.

* وإذا كان رب العمل قد أجاز إقامة المنشآت المعيبة، ففي هذه الحالة يكون الخطأ هو خطأ المقاول، ولم يتحمل رب العمل الا ان يغير هذا الخطأ. والقرصن ان رب العمل غير

الرائد العربي

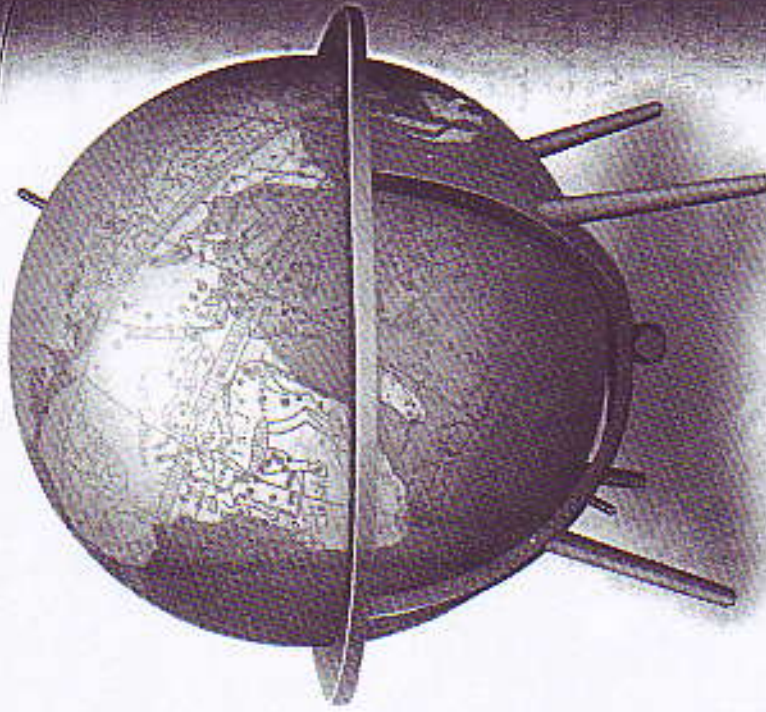
فهي، فلا يحدد بإجازاته، ولا يكون هذه الإجازة أثر في مدى مسؤولية المقاول عن الضمان ومن باب أول، لا يكون وجود رب العمل واشتراكه على العمل سبباً في تخفيف مسؤولية المقاول. وإن وجود مهندس من قبل رب العمل للإشراف على التنفيذ، لا يؤثر في مسؤولية المقاول، ولو تلقى المقاول من المهندس تعليمات تخالف أصول البناء لأنه مستغل في عمله عن المهندس.

هولو برطلو

استاذ محاضر في جامعة دمشق

مجلة — الخامون —

العدد — الخامس — أيار ١٩٨٦



Global Reinsurance — based on a strong foundation

For further information and a copy of the Annual Report contact the Public Relations Department

Head Office:
ARIG House,
Diplomatic Area, P.O. Box 26992,
Manama, Bahrain.
Tel: 531110
Telex: 9995 BR, 9396 BR.
Telefax: 531155



للشركة العربية للتأمين (إ.م.ب.)
ARAB INSURANCE GROUP (B.S.C.)

London Correspondence Bank
4th Floor, Paternoster House, Broad Street,
31-33 Fenchurch Lane,
London EC3M 3DF
Tel: 01 620 3110
Telex: 80031 Arab
Telefax: 01 620 3115

أخرى وبالتالي فهو إلى التوجه أقرب؟ أو عبارة صريحة واضحة: هل إن الهدف من توسيع نشاط السياسي الدولي في بلدان العالم الثالث هو خدمة التنمية والتقدم في هذه البلدان، أم أن أهدافه الحقيقية هي خدمة الاقتصاد الرأسمالي المركزي، وبشكل أدق تسهيل توسيع رأس المال الدولي في المناطق النامية؟ أم إن هذا النشاط يحقق مصلحة جميع الأطراف المتضررة فيه؟

□ السياحة الدولية محرك للتنمية؟

يقول أحد المسؤولين في البنك الدولي «إن السياحة تشكل بالنسبة للبلدان الفقيرة المحرك الحقيقي للتنمية، تماماً كما كانت الصناعة الثقيلة محرك التنمية في أوروبا». لماذا؟ لأن هذه البلدان تمتلك بشكل طبيعي كل العناصر الأساسية والحامة لصناعة السياحة، كل مواردها الأولية، إذا شئنا التصور باللمحة الاقتصادية الفنية، وهذه المواد متوفرة عماداً وكواد لإنتاج لاستثمارات مالية: سواء زرقاء معظم أيام السنة، شمسة ساحلها دائماً، غابات ضراوى، وهدية عذراء ومار دافقة ورفية، آثار حضارات قديمة رائعة... وقوة عمل غزيرة رأسأر وأجور منخفضة وخدمات مضيافة... الخ. أي كل ما من شأنه أن يجذب السياح الغربيين الذين انبهم وتأثر العمل المغنبة في المجتمعات الصناعية التي قلدت روح العلامات الانسانية الطبيعية وحرارتها. أضف إلى ذلك أن الصناعة السياحية لا تتطلب استثمارات مالية مكثفة بالمعاملات الأجنبية النادرة في هذه البلدان كما لا تحتاج إلى أسرار تكنولوجية وصناعات فنية نادرة باعظة التكلفة، كما هو الحال في الانشطة الأخرى وأسما في قطاع الصناعة التحويلية الحديثة. إذن فالسياح الإثراء من البلدان الصناعية سيتدفقون على البلدان الفقيرة وينفقون فيها مليارات الدولارات التي تحتاجها هذه الأقطار لتمويل مشروعاتها وشرايعها الانمائية. وهذه الأموال ستحرك أيضاً الطلب على السلع المحلية الزراعية والصناعية والتخدمية، وبالتالي تحرك الأنشطة الاقتصادية كافة في البلدان المذكورة وتدفعها بقوة لا تقاوم على طريق التنمية المشيوبة.

ومن الناحية الإجماعية والمضاهية، فإن الاحتكاك بين السياح الغربيين المتحضرين وأبناء البلاد الأصليين بشكل عنصرأ عاماً ومولأ في تحريك المجتمعات التقليدية وبشر الأفكار والعادات المعصرية فيها، ولي نشوء علاقات السلام والولام بين مختلف الشعوب.

بالأ من لوحة مالية رائعة أقول انش الوقت صحها؟ هل شكلت السياحة الدولية

السياحة الدولية والتنمية

• رزق الله هيلان

ربما كانت السياحة بمفهومها الواسع قديمة قدم التاريخ. إلا أنها كتنشاط منظم ذي أهداف اقتصادية واجتماعية مباشرة، قد لإبتدى عصرها بضعة عقود من الزمن إذ يرتبط هذا النشاط بتطور الحضارة الحديثة، ويبدو ذلك بشكل خاص إلى فترة ما بعد الحرب العالمية الأولى وبشكل أخص أيضاً إلى فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية وذلك بالارتباط الوثيق مع منجزات الثورة العلمية والتكنولوجية وتطبيقها في وسائل النقل البري والجوي ووسائل الاتصالات.

إذا تأمل المرء في ظواهر عصرنا الزامن ليد له أن يلاحظ عدداً بارزاً منها بصبغ فصل بعضها عن البعض الآخر نظراً لتزامنها وترابطها وكأنها شبكة معقدة من الأسباب والنتائج المتبادلة. أليس ثمة علاقة مثلاً بين التوجه للسياحة ونموها من ناحية، وانتشار ما يسمى بظاهرة التجميع الإسهلاكي للفقول عن الطبقات الثرية في البلدان الرأسمالية الغنية من ناحية أخرى؟ أو ليس ثمة علاقة معينة بين نمو السياحة الدولية في بلدان العالم الثالث والانفتاح الاقتصادي والسياسي، وترويج التنمية الاقتصادية النابعة، وتقدم ظاهرة المدينة الخارجية في هذه البلدان، والأزمة الاقتصادية المستفحلة في الدول الرأسمالية الغربية؟

ومهما يكن من أمر فلا بد من ملاحظة أن الاتجاه نحو النشاط السياسي الدولي في بلدان العالم الثالث يبدو وكأنه انطلق فجأة وبشكل صاحب خلال فترة العقدين الاصحين، إذ سلطت عليه أضواء الإعلام الغربي وتناولته النظرية الاقتصادية الرأسمالية فقدمته وكأنه البسم الشافعي لكل أمور التخلف.

فهل يمكن اعتبار ذلك امرأ عفوياً وريأ حقاً؟ أم إن هذا التوجه يخفي وراءه مقاصد

قوة عمركة حقيقية لتسمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي في بلدان العالم الثالث وتعتبر سلام وروام بين الشعوب؟ وإذا لم تلعب مثل هذا الدور فإمام فما هي أسباب ذلك؟

□ العناصر الطبيعية وحدها لا تصنع السياحة

تقد اثبت التجارب المتكررة في مختلف البلدان التي اجهت نحو هذا النوع من السياحة الدولية، وضحت كل أوجهها مشرقة أمامها - انفتاح اقتصادي واجتماعي وسياسي وتفاقي لتشجيع السياحة الدولية بكل الوسائل الممكنة - أثبتت أن المورد الألبية الغيرة، أي العناصر الطبيعية التي أشرنا إليها، لا يجكها وحدها أن تصنع سياحة حديثة متطورة، تماماً كما أثبتت التجربة المتكررة أيضاً أن المورد الألبية وحدها لم تصنع في هذه البلدان زراعة حديثة متطورة أو صناعة حديثة متقدمة.

يجب ملاحظة أن التقدم الاقتصادي والاجتماعي ليس عملية مجردة وإنما هو مجموعة مترابطة من العمليات التي تكمل بعضها البعض الآخر. وبالتالي فإن تطوير قطاع دين القطاعات الأخرى عملية مستحيلة عملياً. لذا فإن تقدم الزراعة يكاد يكون مستحيلًا دون تقدم الصناعة، وكذلك يستحيل تطوير السياحة منفردة دون أن تكملها زراعة وصناعة وتعليم وخدمات نقل وتسيير ومصارف وغير ذلك من مستوى ملام. ه ان جميع مؤشرات التقدم الاقتصادي والاجتماعي والثقافي تسير معاً في نسق واحد. هذا ما تبنته التجربة التاريخية الرابحة، والدراسة العلمية.

ان العصر الحاسم أو القوة الأساسية للتقدم الاقتصادي، أكان ذلك في السياحة أو القطاعات والأنشطة الاجتماعية الأخرى، ليس الطبيعة أو الموارد الألبية والثروات الطبيعية العصر الحاسم هو قوة العمل الاجتماعي المتقدمة، فهي التي تحرك الحضارة وتبنيها، هي التي إذا اتصبت على الصحراء تجلبها جنات وفردوساً. وقوة العمل هذه تكون من جزل متناقضين يكمل أحدهما الآخر: العمل السابق التمسك في التقدم العلمي والتكنولوجي وتر ترك المعرفة والخبرة على امتداد القرون. والعمل الحثي التمسك في نشاط البشر الأمام. كيف يمكن تكوين العمل الاجتماعي الملائم وبشكل متناسق ومتكامل بين جزليه هذين؟ وكيف يمكن تطوير هذا العمل في البلدان والشامية ه من أجل تحقيق التنمية وإملاك ناصية العصر تلك هي المسألة الخاصة التي يجب التركيز عليها. وهي ليست بالمسألة السهلة إذ تبدأ بالعلامات الاجتماعية والاقتصادية لللامية لهذا التقدم، لتنتهي بتكوين الثقافة المعاصرة مراد

النشاط الاجتماعي وتنظيم العمل.

لذا فإن الانعقاد بإمكانية تطوير قطاع السياحة انطلاقاً من وجود عناصر ثروة سياحية ولبية وفرة في البلد، أو تطوير الزراعة اعتماداً فقط على وجود مساحات واسعة خصبة، أو تطوير الصناعة اعتماداً على ثروات طبيعية معدنية وفيرة... الخ. دون الأخذ بالاعتبار المسألة الأساسية المشار إليها آنفاً أي تطوير قوة العمل الاجتماعي للامية يلعب ضرباً من المستحيل. وهكذا التأكيد بان حل هذه المسألة الأساسية يحتاج بشكل الشرط الحاسم لنجاح العملية الإنتاجية إجمالاً، وفي هذا القطاع أو ذلك خصوصاً اعتماداً على ما يسميه الاقتصاديون بالبيئات القابلية.

السياحة الدولية تحتاج لاستثمارات هائلة

هل يمكن تطوير السياحة والحصول منها على واردات ضخمة بالقطع الاجسي الاستثمارات مالية محدودة وقوة عمل مخيرة ووجيزة، كما يزعم أنصار التنمية السياحية؟ تبين لنا التجربة والدراسة عكس ذلك. فالسياحة الدولية المعاصرة كما نظهر بالممارسة الفعلية تحتاج، مثلها مثل الصناعة والزراعة المحدثين أي العالتي الاناجية والمردود، إلى رأس أموال ضخمة وإلى خبرة عالية في التصميم والتنفيذ والإدارة وإلى تكنولوجيا متقدمة دينها.

وما يصح الصرف الدولي للأضرار والتعبية وتراكض المؤسسات العمولة الغربية والشركات دولية لتقدم القروض والدراسات الفنية والاقتصادية لبناء المنشآت سياحة وتسماتها الضرورية، وتقول الشركات الغربية توريد التجهيزات اللازمة والخبرة الفنية بتطبيق المباشر. وفي كثير من الأحيان أيضاً تتولى الإدارة والتسيير... أي ان السياحة الدولية سيال حد بعيد الصناعة الحديثة حيث تقوم الشركات الغربية بدراسة وتصميم وتنفيذ وتحويل مشاتر الصناعية وتسلمها بطريقة والمفتاح باليد أو والشح باليد، أو ما تشابه ذلك. إن هناك فصلا اختلاف كبير بين تنفيذ وتكلفة وإدارة فنادق سياحي دولي (مثل شيراتون القبريا وغيرها)، أو شبكة توكس والتصالات، أو شبكة مطارات وطرق دولية، أو شبكة تسيير سياحي دولية من ناحية، وتصميم وتنفيذ وتحويل وإدارة مصنع حديث يعتمد على تكنولوجيا وإدارة متقدمتين؟

على سبيل المثال، قدر أن تكلفة خلق فرصة عمل واحدة في الصناعة الفندقية في

لقد منحت المنشآت السياحية كل الامتيازات الممكنة من إعفاءات جمركية على جواربها وإعفاءات من ضرائب الدخل لمدة سبع أو عشر سنوات يتم تمديدتها أحياناً إلى أكثر من ذلك، واستثناءات من قيود الاستيراد، وأسعار للقطع الأجنبي تشجيعية خاصة وتلك وتجمع هذه الإجراءات بتقصي من واردات عمربة الدولة مبالغ كبيرة نسبياً هي أخرج ما تكون إليها تحقيق التوازن المطلوب فيها، وبالتالي تشكل الإعفاءات والسهولت نتيجة أحد عناصر العجز في الموازنة العامة وأحد الأسباب التي تساهم في التضخم وارتفاع الأسعار.

وماذا بشأن السوق السياحية أي شبكة الأعمال المتوزعة المتعلقة بالنشاط السياحي

وما يجمع عنها من موارد وأرباح باهظة؟ ماهي حصة البلدان النامية منها؟

وما ليس معروفاً في أذهان الكثيرين أن القسم الأعظم من السوق السياحية هذه،

تسيطر عليها الشركات الغربية الدولية النشاط التي تمتد أنشطتها المتوزعة إلى مختلف عناصر

السوق السياحية وإلى مختلف بلدان ومناطق العالم، وتأتي من خلفا القسم الأعظم من

بلدان السياحة الدولية. إن هذه الشركات ذات التنظيم الاقتصادي الدقيق هي التي

تتلك - أو تستأجر بأسعار رخيصة - خطوط الطيران والبواخر ووسائل النقل البري

الطائرة وكذلك الفنادق والملاهي والفرق الفنية وشبكات الاتصال المتقدمة ومكاتب الحجز

وتنظيم الرحلات الجماعية وغير ذلك بل إن بعضها تمتد نشاطه إلى الصناعات الغذائية

وصناعة منتجات أخرى خاصة بالسياحة.

ومن نافلة القول إن هذه الشركات ليست مؤسسات خيرية، أو أن هدفها الأساسي

القائمة في تحقيق التنمية في بلدان العالم الثالث، أو نشر الثقافة والتعارف والسلام بين

الشعوب. إنها شركات رأسمالية تتعامل مع السياحة والسياح والمنشآت السياحية تماماً كما

تتعامل بأية سلعة تجارية تسيطر على سوقها وتبيعها وفق مصالحها وأغراضها وصولاً إلى أعظم

الربح يمكن من الدخل والربح.

لذا أخذنا رحلة سياحية منظمة على سبيل المثال وحسبنا ما يدفعه السياح المشتركون

لها ووزعنا هذه المدفوعات على مختلف عناصر السوق السياحي بدءاً بخدمات الحجز

والإتصال وخدمات النقل بالطائرات وغيرها والمعاملات المتعددة التي يتقاضاها الوسيط

لحساب الشركات السياحية الدولية، فهل نتم شك بأن حصة هذه الأخيرة تعادل أضعاف

حصة البلد المضيف والتي كثيراً ما تقتصر على جزء من نفقات المبيت والطعام في

تونس خلال الفترة ١٩٥٦ - ١٩٧١ بلغت ما بين ١٣٣٣ و ٢٠ ألف دولار، بينما بلغت تكلفة خلق فرصة عمل واحدة في الصناعة التحويلية ١٢٧ ألف دولار وسيطياً فقط (١٠) يضاف إلى ذلك أن العمل في القطاع السياحي يبقى إلى حد كبير موجهاً فهناك الكثير من الفنادق الدولية لا يمكنها أن تعمل سوى بضعة أشهر في السنة.

إذن فالمنشآت السياحية الدولية تحتاج إلى استثمارات ضخمة ويتم تمويلها بالقطع

الأجنبي والقروض المأجومة للقوائد التجارية العالية، وهذه بدورها تولد قروماً جديدة

بسبب تراكمها بضع سنوات أو أكثر. فخصاف إلى المديونية الخارجية وتزداد حجماً

ووظة على كامل البلدان النامية (١).

وإذا اخترنا الفترة الزمنية الضرورية لتنفيذ ونضوج الاستثمارات السياحية، فهل هي

أقل من مئتيها في الصناعة أو الزراعة؟ بالطبع لا. فانشاء البنية التحتية من طرق وسطارات

دولية وشبكات اتصال حديثة وتعليم وتدريب وغير ذلك ومن ثم تصميم وتنفيذ شبكة الفنادق

والمنشآت الأخرى اللازمة للاشتغال المباشر يحتاج إلى فترة زمنية لا تقل عن عشر إلى خمس

عشرون سنة. أما الوصول إلى مردود اقتصادي ملائم من هذه الشبكة فقد يتطلب عقدين من

الزمن أو أكثر. وهذا إذا أمكن تحقيق مثل هذا المردود أصلاً.

□ المورد الاقتصادي

من الناحية الاقتصادية المحنة، هل تشكل السياحة الدولية في البلدان النامية

هذه الشروط، محركاً حقيقياً للتنمية؟ وبكلام أوضح: هل تولد السياحة الدولية موارد صافية

من القطع الأجنبي لتغطية تكلفة الاستثمارات المخصصة لها ونفقات تشغيلها؟ هذا أولاً. وثانياً

هل ينجم عنها فائض اقتصادي بالقطع الأجنبي يتحول مشاريع التنمية الأخرى؟ وثالثاً: ما دور

أثرها على تطوير الزراعة والصناعة والقطاعات الأخرى من خلال شبكة المبادلات الاقتصادية

التي تتم بين النشاط السياحي والأنشطة الأخرى؟

(١) الرقم من عاقل حسين، الإقصاد العربي من الاستقلال إلى الانعزاج، بيروت ١٩٨١ ص ٢٤٥

وهو كمن يذبح ويضرب عاقل في الاستثمارات السياحية في بلدان العالم الثالث لأسباب متعددة منها

المسؤولان والرشاوى وصعوبات الانشاء والارتفاع المتضخم للزيج. مثلا يزيد من عمدة السفر إليها

بمبلغ ١٩٨٦/٥/٢٧ إن تكلفه غرفة واحدة في بعض الفنادق في مصر بلغت ١٠٠ ألف جنة ومك

أحياناً إلى ٢٠٠ ألف جنة في حين تم انشاء فنادق لثري رخيصة لنفسها في ليس بتكلفة ٢٩ ألف دولار

للغرفة فقط.

القنادق والفنادق المحدودة الأخرى التي تتم في منساته الداخلية . وبصورة عامة يلاحظ ان متوسط ايرالي المبيت في فنادق هذه البلدان محدود جداً لإنتهاور الأوسع عموماً ، بينما يرتفع في البلدان المتقدمة إلى ضعف هذا الرقم وأكثر أحياناً . وفي بعض الأحيان يتم السيطرة على السوق السياحية بصورة شبه تامة كما هو الحال مثلا بالنسبة لشركة نادبي المتوسط (كلوب مدريديان) التي تحتك جميع أجزاء وعناصر التسوق السياحي بدءا بالتصميم والتنظيم مروراً بالسفر باليواخر وغيرها وانتهاء بالقنادق التي تقيمها في مناطق خاصة بها شبه معزولة جغرافياً واجتماعياً عن البلد المضيف .

اذن فما تحصل عليه البلدان « النامية » من نفقات النشاط السياحي الدولي لا يتجاوز جزءاً محدوداً جداً منها . وهذا ما تؤكدته الدراسات الاحصائية فعلاً . ففي دولة تونس السياحية العالمي تبين انه في عام ١٩٧٩ كان ثمة ٢٧٠ مليون سائح اجنبي في العالم وأن مجموع ما انفقوا بلغ ٧٥ مليار دولار فكانت حصة الدول الأعضاء في منظمة السياحة بالتعاون الاقتصادي (Oecde) التي تضم البلدان الصناعية المتقدمة ، أي بلدان أوروبا الغربية والولايات المتحدة وكندا واليابان ، تعادل أكثر من أربعة أضعاف هذا المبلغ (أكثر من ٩٧٠ ملياراً) ، بينما نصيب البلدان الأخرى كلها وبعدها يبرو على الفة بلد ، لم يبلغ سوى الخمس النسي أي أقل من ١٥ مليار دولار . لكن حتى هذا المبلغ نفسه ، الزهيد نسبياً ، هل سيثنى كاملاً كدخل صاف للبلدان « النامية »؟ أم ان فقساً ملموساً منه سيذهب أيضاً إلى البلدان الصناعية كمنح للسلع والخدمات المستوردة وقوائد القروض السياحية وقنوات أخرى ؟

ان واردات مصر من السياحة على سبيل المثال ، لا تعتمد جزواً ضئيلاً عما تحصل عليه بلد كاسبانيا مثلاً . فبينما بلغ عدد السياح الأجانب في مصر عام ١٩٨٢ — ١١٨٣ نحو مليون ونصف منهم النصف تقريباً من العرب ، كان عدد السياح الأجانب في اسبانيا نحو ٤١ مليون شخص ، كما ورد في جريدة السفير اللبنانية بتاريخ ١٣/١٠/١٩٨٥ ، فان زبون وزراء مصر الذي صرح بهذه الأرقام اعترف بأن عدد السياح في مصر شميل جداً وغير معقول مقارنة مع اسبانيا ، في حين يأتي تشجيع السياحة في مقدمة اهتمامات الحكومة المصرية ، وان هنالك طائفة فندقية فائقة . وكما هو معلوم فان مصر هي احدى الدول التي تتوفر فيها أفضل الشروط الطبيعية للسياحة من مناخ معتدل ووقوع جزائي ، وبراء لا مثيل له في العالم بالاتار والمناخف التاريخية وأجور عمل بخسة وشعب مضياف ، وغير ذلك .

لما الدخل الناجم عن السياحة فانه حسماً ورد في جريدة فاينشل تايمز تاريخ ١٩٨٦/٦/١٠ ونقل عن حسابات ميزان المدفوعات الخارجية لمصر ، بلغ ٨٠٠ مليون دولار وسيطياً للأعوام ١٩٨١ — ١٩٨٣ وارتفع إلى ١٠٠٠ مليون دولار ، عام ١٩٨٤ — ١٩٨٥ وهو مبلغ متواضع بالمقارنة مع ما تحصل عليه بلدان نصف متقدمة في أوروبا كاسبانيا مثلاً . ويظهر أن ينخفض بشكل ملموس في العام الحالي لاسباب سياسية وأمنية وغيرها .

لكن هل يجرى الانفاق السياحي الأجنبي الزراعة والصناعة في البلدان « النامية »؟ هنا أيضاً سيكون الجواب بالنفي . لماذا؟ لأن هذه البلدان لا تكتفي ذاتها زراعياً أو صناعياً ، وبالتالي فان ما يستهلكه السياح الأجانب من منتجات غذائية أو يشترونه من سلع صناعية يكون بالنتيجة مصدرو خارجياً . وليس يخاف على أحد أن المستوردات الغذائية في معظم بلدان العالم الثالث ومنها البلدان العربية كافة تتزايد عاماً بعد عام ، وكذلك المستوردات من السلع الصناعية . نشي من ذلك منتجات الصناعات الحرفية التقليدية التي يشترها السياح باعتبارها حاجات فولكلورية والتي لا تشكل في الحقيقة إلا حجماً محدوداً جداً بالنسبة لنفقات السياح . ومعروف أيضاً أن الكثير من المناطق السياحية في مواسم السياحة تعرض لاحتياجات عديدة في المواد الغذائية التي ترتفع أسعارها إلى حد يجرم أهل البلد منها . أخف إلى ذلك ارتفاع أسعار النقل والخدمات وانعكاسها أيضاً على أهل تلك المناطق ..

اذن وفي نهاية المطاف ، لابد ان يساعل المرء عن حقيقة الأرباح الصافية التي يجنيها البلد « النامي » من هذه السياحة الدولية التي يتم التوجه إليها باعتبارها محركاً للتنمية . فالأخطا بالحسبان الموارد الناجمة عنها من ناحية ، والتكلفة الاقتصادية الكاملة التي تقضيها من ناحية ثانية ، أفتيس مشروماً الشك بأن المحصلة قد تكون سالبة ، أو على أية حال لن تكون تلك الأهمية التي تستحق كل ذلك التركيز .

□ الآثار الأخرى ، غير الاقتصادية ،

لكننا إذا خرجنا من دائرة الاقتصاد الضيقة وتأولنا في الحساب الآثار الأخرى للسياحة الدولية على المجتمعات « الفقيرة » ، آثارها الاجتماعية والإعلامية والثقافية وأثرها على أمة الطبيعة ، فهل ستكون النتيجة أفضل؟ أم على عكس ذلك ، ستتضاعف التكلفة الاجتماعية وتندثر المحصلة النهائية أشد سوماً ؟

لكن هل يعني ذلك أن السياحة الدولية بطبيعتها سيئة أو غير مفيدة ، وبالتالي يجب

الإيمان عنها ، أو عدم إعطائها أية أهمية ؟ أم أن هنالك صورة أخرى لهذا النشاط ، أكثر عملاً
 وفائدة ؟
 في اعتقادنا ان السياحة ليست ترفاً يمكن الاستغناء عنه ، وإنما هي حاجة إنسانية
 أصيلة وضرورة حضارية أساسية ، كما هو الفن وكما هي الثقافة . فالانغلاق على الذات لم يكن
 يوماً طريقاً رحيماً للتقدم البشري ، وإنما على عكس ذلك . كان القنص والأحكام والتبادل
 والتعارف بين الناس والشعوب مصدراً للتقدم والإبداع . لكن لكل امر شروطه وظروفه .
 ان كل هذه الأمور لايجوز المرور بها هكذا مرور الكرام ، فهي تحتاج الى وقته ودراسة
 متأنية ، فلا يكون حلقه فائدة .

□ □

قرارات وتوصيات المؤتمر العام السادس عشر للاتحاد العام العربي للتأمين المعقد في الجمهورية التونسية ٢٨-٣٠ / ٤ / ١٩٨٦ *

بدعوة من السوق التونسية وبمضادة من الجامعة التونسية لشركات التأمين وإعادة
 التأمين انعقد المؤتمر السادس عشر للاتحاد العام العربي للتأمين في مدينة تونس خلال الفترة
 الممتدة من يوم الاثنين الى الأربعاء ١٩ الى ٢١ شعبان / ١٤٠٦ الموافق ٢٨ - ٣٠ / أبريل
 (بنيان) ١٩٨٦ . تحت شعار (بد عورية واحدة لمواجهة التحديات التأمينية في العالم
 العربي على اعتبار عام ٢٠٠٠) .

افتتح المؤتمر السيد وزير المالية التونسي الامتداد صالح بن مباركة وحضر حفل
 الافتتاح بعض السادة السفراء العرب وعدد من المسؤولين في الدولة .

وقد القى السيد وزير المالية كلمة الافتتاح مرحباً بالوفود المشاركة بالمؤتمر وبيرواً أهمية
 اللقاء ودور الاتحاد في النهوض بصناعة التأمين وإعادة التأمين في المنطقة العربية . مشيراً
 الى انهم اجتازوا لتطوير قطاع التأمين في تونس وما توليه الحكومة التونسية من اهتمام و رعاية .

وقد القى رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين الدكتور مصطفى رجب كلمة اشار فيها
 الى الجازات التي حققها الاتحاد خلال الفترة الماضية وكفى للرئيس الجديد للاتحاد رئيس
 المجلس المشرف للمؤتمر ، التوفيق والنجاح في اكمال مهمة تطوير اعمال الاتحاد لتحقيق

البروت والتوصيات الصادرة من المؤتمر كما وزعها الأمانة العامة على الأعضاء برقة بتسليمها يوم ١٢٩ /
 ربيع ١٩ / ١٩٨٦ .

وقد شارك في المؤتمر مندوبون عن هيئات التأمين، وبعض المراقبين العرب عن الهيئات العربية المشتركة، وممثلون عن شركات التأمين وإعادة التأمين في الأسواق العالمية، ويجمع من ممثلي الصحافة والأعلام المحلي والعربي والدولي.

ناقش المؤتمر جدول الأعمال والأمور المعروضة عليه وبعد المداولات تم التوصل إلى القرارات والتوصيات التالية:

أولاً: إقرار مشروع جدول أعمال المؤتمر
 أقر المؤتمر مشروع جدول الأعمال المقترح من قبل مجلس الإتحاد.

ثانياً: تولي الرئيس الجديد (رئيس الوفد التونسي) رئاسة المؤتمر
 تطبيقاً لأحكام المادة التاسعة من النظام الأساسي للإتحاد تولي السيد توفيق ادريس رئيس وفد تونس رئاسة المؤتمر وأصبح رئيساً للإتحاد العربي للتأمين حتى انعقاد المؤتمر في جلسته العادية القادمة.

ثالثاً: تشكيل اللجنة الإدارية للمؤتمر
 تم تشكيل اللجنة الإدارية للمؤتمر من السادة:

- السيد توفيق ادريس رئيس الإتحاد - رئيساً
- الدكتور مصطفى رحب (الرئيس السابق للإتحاد) - نائباً للرئيس
- الدكتور محمد سعيد النابلي (الأمين العام للإتحاد) - عضواً
- رابعاً: المصادقة على محضر اجتماع المؤتمر الخامس عشر**
 صادق المؤتمر على محضر اجتماع المؤتمر الخامس عشر المنعقد في بغداد.
- خامساً: الاعضاء الجدد**

اطلع المؤتمر على قرارات مجلس الإتحاد في اجتماعاته المنعقدة في تونس من ٢٢-

١٩٨٤ / ١٠ / ٢٠ ولغو طيبي بتاريخ ١٩٨٥ / ١٠ / ٢٧ وتونس بتاريخ ١٤ / ١٩٨٦ ووافق على:

- أ- قبول الشركات الآتية أعضاء في الإتحاد قبولاً نهائياً:
 - ١- شركة الإتحاد التجاري للتأمين
 - ٢- شركة كويتستال السعودية للتأمين
 - ٣- الشركة العربية الدولية للتأمين
 - ٤- صندوق التأمين على المركبات
 - ٥- شركة جوبا للتأمين
 - ٦- شركة المشرق للضمان وإعادة الضمان
 - ٧- عرب لإيف انشور انس كويتي للتأمين
 - ٨- بيت إعادة التأمين التونسي السعودي
 - ٩- الشركة الصمانية المتحدة للتأمين
 - ١٠- الشركة المتحدة للتأمين
 - ١١- شركة البركة للتأمين
- ب- الشركات المقبولة قبولاً شرطياً وبما تستكمل وفاقها:
 - ١- شركة الجزيرة للتأمين
 - ٢- الشركة الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين
 - ٣- الشركة العربية الاسكندنافية للتأمين العربية
 - ٤- الشركة الجزائرية لتأمينات النقل
 - ٥- الشركة الجزائرية لتأمينات النقل
 - ٦- شركة الجبل
 - ٧- شركة المجلس
 - ٨- شركة المجلس
 - ٩- شركة المجلس
 - ١٠- شركة المجلس
 - ١١- شركة المجلس

ج- يقبل المجلس عضوية معهد تمويل التسمية للمغرب العربي بصفة عضو مشارك.

أدوما: صلاحية قبول الاعضاء

- وتقبل كسور المائة مهما بلغت.
- ج- تعديل الفقرة /و/ من المادة الثامنة بحيث تصبح:
- «يكتمل نصاب المجلس بحضور الأغلبية المطلقة لمثل اعضاء الاتحاد المسددين لاشتراكهم عن السنة السابقة لانعقاد المؤتمر. وفي حال عدم اكتمال النصاب يؤجل المؤتمر ٢٤ ساعة ويقعد بعد مرور هذه الفترة ويكون النصاب صحيحا مهما بلغ عدد الحاضرين».
- ولا يجوز في حال عدم تمكن ابي عضو من ارسال مثل عنه الى المؤتمر ان يفوض غيره.
- د- تعديل الفقرة /ز/ من المادة الثامنة بحيث تصبح:
- «يرأس المؤتمر عضو المجلس عن السوق الذي يقعد فيه ويكون رئيسا للاتحاد حتى انعقاد المؤتمر التالي ويكون للرئيس نائب واحد هو الرئيس السابق للاتحاد».
- هـ- تعديل الفقرة /ح/ من المادة الثامنة بحيث تصبح:
- «تصدق القرارات بأغلبية أصوات ممثلي اعضاء الاتحاد الحاضرين في المؤتمر مع مراعاة ما ورد في المادة السابعة عشرة. وإذا تساوت الأصوات يكون صوت الرئيس مرجحا».
- و- تعديل المادة العاشرة بحيث تصبح كما يلي:
- أ- يكون مجلس الاتحاد من ممثلي اسواق التأمين التي ينتمي اليها الاعضاء ويكون لكل سوق ممثل واحد.
- ب- يتخبط ممثل اصلي وآخر منابو لكل سوق من قبل اعضاء الاتحاد المنتخبين الى هذه السوق. وتبلغ الالانة العامة قبل انعقاد المؤتمر بوقت مناسب.
- ج- يشترط في عضو المجلس الاصيل والنابو والقبوض أن يكون من حامل احدى جنسيات الدول العربية.
- د- تبدأ فترة المجلس من اليوم الأول لانعقاد احد المؤتمرات العامة العادية وتنهي في اليوم الذي يسبق انعقاد المؤتمر العام العادي التالي.
- هـ- يرأس المجلس رئيس المؤتمر العام الذي ابتدأت به فترة المجلس، وهو

صادق المؤتمر على قرارات مجلس الاتحاد بمصر صلاحية قبول عضوية الشركات طالما الانضمام بمجلس الاتحاد وعدم تطبيق الفقرة /م/ من المادة الحادية عشر من النظام الاساسي.

سابعا : تشكيل مجلس الاتحاد

تطبقا لاحكام الفقرة /أ/ من المادة العاشرة من النظام الأساسي فقد تألف مجلس الاتحاد حتى الدورة القادمة من رئيس وفد تونس رئيسا ومن رئيس الاتحاد السابق نائبا له. وباقي الاعضاء هم ممثلي الاسواق.

ثامنا : تشكيل لجان المؤتمر

قرر المؤتمر تشكيل ثلاث لجان الأولى هي لجنة مناقشة تقرير السيد الأمين العام والثانية للجنة المالية والثالثة لجنة صياغة مشروع قرارات المؤتمر.

وقد اجتمعت هذه اللجان وشارت أعمالها فوراً حتى تتاح الفرصة للمؤتمر للاطلاع على نتائج أعمالها.

تاسعا : النظام الاساسي الجديد للاتحاد

اطلع المؤتمر على مشروع النظام الاساسي والتعديلات المقترحة عليه والذي اعتمده لجنة تطوير اعمال الاتحاد والمشكلة بقرار من المؤتمر العام الخامس عشر والقرار الثالث من اجتماع مجلس الاتحاد المنعقد في ابو ظبي بتاريخ ٣٠ / ١٠ / ١٩٨٥. وقرر التعديلات التالية:

أ- تعديل الفقرة /د/ من المادة الثامنة بحيث تصبح:

« يتخبط ممثل السوق بأغلبية الأعضاء وفي حال تساوي الأصوات يتخبط بالقرعة ».

ب- تعديل الفقرة /هـ/ من المادة الثامنة بحيث تصبح كما يلي:

« لكل عضو عدد من الأصوات يتناسب مع مقدار رسم اشتراكه السنوي في الاتحاد على أن يكون لكل مائة وحدة نقدية من رسم الاشتراك صوت واحد

عاشرة : تقاليد الاسواق العربية

استمع المؤتمر الى التقارير المقدمة من مختلف ممثلي الاسواق العربية حول تطور اعمالها واعادة التأمين فيها وقد لاحظ باتتاج نحو أعمال هذه الاسواق، ويوصي المؤتمر الأسواق العربية بضرورة تقديم معلومات عن اسواقهم وفقاً لنموذج الأسئلة التي سيعددها مركز الأمانة العامة تمهيداً لإعداد تقرير شامل عن كافة هذه الأسواق لتقديمه الأمانة العامة الى المؤتمر العام الى جانب التقارير الخاصة من كل سوق.

الحادية عشر : تقارير الجمعيات العربية

لاحظ المؤتمر وباتتاج المحطرات الجادة التي اتخذتها شركة اعادة التأمين العربية بصفتها الشركة المدعوة للمجتمع العربي لاعادة التأمين ويوصي بتوسيع قاعدة الاسناد والقبول معها وفقاً للأهداف التي تم من اجلها انشاء هذا المجتمع.

الثانية عشر : الشؤون الفنية

أ- قرر المؤتمر تشكيل لجان فنية عملاً بنوصية لجنة تطوير اعمال الاتحاد

وهي :

- ١- لجنة البحري والطيران
- ٢- لجنة غير البحري
- ٣- لجنة الحياة
- ٤- لجنة السيارات

ورافق على تعديل المادة الرابعة عشرة من النظام الاساسي تبعاً لذلك.

ب- ويكلف المؤتمر العام مجلس الاتحاد بتحديد مواضيع الدراسات والابحاث المطلوبة واختيار الخبراء المناسبين وتحديد وسائل تمويلها.

ج- احداث بند مالي في موازنة الأمانة العامة خاص بمركز المعلومات والأبحاث.

د- اقرار المؤتمر ان تكون هناك معاهد أو مراكز للتدريب في مجال التأمين على نطاق اقليمي اسوة بما هو متبع في بعض الأقطار العربية.

و- قرر المؤتمر ان تتم عمليات تمويل برامج تطوير الاتحاد لكل حالة على حدة على

المبوء عنه في الفقرة / ز / من المادة الثامنة، ويكون لرئيس المجلس نائب واحد هو الرئيس السابق للاتحاد.

يقدم عضو المجلس الاصل أو النابو عضوته في المجلس في اسدى

المحالات التالية :

- ١- الاستقالة
- ٢- الوفاة
- ٣- الاستبدال من قبل هيئة اعضاء السوق

وفي اى من هذه الحالات يقوم الأعضاء في السوق التي قد فيها العضو عضوته بانتخاب البديل وفق الفقرة / ب / من هذه المادة.

ز- تعديل المادة السابعة عشرة من الباب السادس (احكام عامة) بحيث تصحح

كما يلي :

وللمؤتمر العام حق تعديل هذا النظام بأغلبية ثلثي اصوات الأعضاء الملتزمين في الاتحاد ويشترط ان يقدم بطلب التعديل ثلث اصوات الأعضاء الملتزمين في الاتحاد على الأقل.

٢- تقدم الأمانة العامة مذكرة عن كيفية ومراحل تعديل النظام الاساسي إلى أن يأخذ شكله الحالي.

عاشرة : الشركات غير المقيمة (أوف شور)

ناقش المؤتمر وضع هذه الشركات واتخاذها وقرر تكليف الأمانة العامة للاتحاد بدراسة

اوضاعها القانونية من حيث علاقتها بالاتحاد وطريقة تسديد اشتراكاتها وهل يحتر اتفاقاً للاتحاد على اساس السوق المسجلة فيه أو السوق الذي تمارس اعمالها فيه.

حادى عشر : توحيد تشريعات عقد التأمين

قرر المؤتمر صرف النظر عن محاولة توحيد تشريعات عقد التأمين في الدول العربية بسبب الصعوبات التي تواجهها هذه العملية من الناحية القانونية والخطبية ويوجه المؤتمر بالشكر للجنة على جهودها.

- أن نسقيها اعداد الدراسات الوافية هذه البراج .
 ز- اطلع المؤتمر على اعمال مجلس الاتحاد خلال الفترة الماضية وهو يقدر جهود المجلس وطريقة معالجته لامور الاتحاد .
 ج- وافق المؤتمر على توصيات ومقررات اللجان المنعقدة في الفترة السابقة ومنذ انعقاد المؤتمر الخامس عشر .
 ط- وافق المؤتمر على اقتراح بتنظيم لقاء سنوي للاعضاء في تونس يدعى «لقاء قرطاج» وعلى ان يتم ذلك على نفقة الأعضاء وذلك في شهر الجويل سبتمبر من كل عام .

خامس عشر : انتهاء تعليق عضوية الشركات المصرية

قرر المؤتمر العام انتهاء تعليق عضوية الشركات المصرية في الاتحاد العام العربي للتأمين وإعادة عضويتها بذات الحقوق والالتزامات والمسؤوليات المفروضة والمنطقة والسارية على بقية الأعضاء وقد سجل ممثل السوق السورية معارضته لهذا القرار كما سجل ممثل السوق الليبي الديمقراطي تحفظه على القرار .

سادس عشر : مقر الامالة العامة

بمضو المؤتمر مجلس الاتحاد باعتماد القرار المناسب لئلا يتقل مقر الاتحاد من دمشق الى أي مقر آخر يتم الاتفاق عليه .

سابع عشر : نظام البطاقة البرتقالية

- أ- وجب المؤتمر باتضمام سوق التأمين البحريني الى نظام البطاقة الموحدة لسر السيارات عبر البلاد العربية (البطاقة البرتقالية) .
- ب- تمنى المؤتمر على بقية الأقطار العربية الأخرى الانضمام الى هذه الاتفاقيات .
- ج- وافق المؤتمر على احوالة تباين وجهات النظر الحاصلة بين قطاع التأمين السوري والمكتب الموحد الأردني بخصوص تطبيق البطاقة الموحدة لسر السيارات من البلاد العربية على لجنة المكاتب الموحدة كما حث السوق السورية على الانضمام

الى اتفاقية المكاتب الموحدة ودعوة السوق السورية لحضور هذا الاجتماع .
 د- احوالة طلب ممثلي سوق لبنان والسعودية بالسماح لشركاتهم باصدار البطاقة البرتقالية الى لجنة المكاتب الموحدة للنظر فيها .

ثامن عشر : عقد عمل السيد الأمين العام

قرر المؤتمر الموافقة على قرار مجلس الاتحاد بتجديد عقد عمل السيد الأمين العام المذكور عند سعيد النابلسي لمدة سنة واحدة من تاريخ انتهائه قابلة للتجديد .

تاسع عشر : احكام المقاطعة العربية

وافق المؤتمر على توصية مجلس الاتحاد بتأكيد التزام كافة شركات التأمين وإعادة التأمين بأحكام مقاطعة اسرائيل .

عشرون : الشؤون المالية

- ١- وافق المؤتمر على توصية لجنة الشؤون المالية بالمصادقة على ميزانية الاتحاد عن عام ١٩٨٥ .
- ٢- لاحظ المؤتمر بأن طريقة اعداد الحسابات الختامية والميزانية العمومية للأمانة العامة للاتحاد تعد بشكل مقتضب لذا فإن المؤتمر يدعو الأمانة العامة بحملة عرض هذه الحسابات والميزانية بشكل واضح قدر الامكان .
- ٣- لاحظ المؤتمر بأن بعض الشركات لا زالت لم تسدد اشتراكاتها للفترات الماضية حتى الان رغم التأكدات المستمرة عليها . لذا فإن المؤتمر يدعو تلك الشركات الى الاستجابة لسداد الاشتراكات المتأخرة وفي حال عدم الاستجابة بطلب المؤتمر من مجلس الاتحاد تنفيذ نص المادة السادسة من النظام الأساسي للاتحاد بحق تلك الشركات .
- ٤- قرر المؤتمر إنهاء عضوية الشركة الأهلية للتأمين في الامارات العربية المتحدة بسبب تسليتها بتاريخ ٢٥ / ١٠ / ١٩٨٥ واعتبار الاشتراكات غير المسددة من قبلها بمثابة ديون معدومة .

واحد وعشرون: أمور اخرى متفرقة

- أ- يوصي المؤتمر كافة الاعضاء على زيادة التعاون المباشر فيما بينهم في مجال التأمين واعادة التأمين وتبادل الأعمال والمعلومات بما يعود بالنفع على السوق العربي عامة ويقوي من مركزه العالمي كما يشجع المؤتمر الأعضاء على المحافظة على عقد اللقائات الثنائية والعمامة فيما بينهم لدعم تلك العلاقات.
- ب- تخويل مجلس الاتحاد باقتراح القرارات المناسبة بشأن طريقة اجراء الاتصالات مع المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.
- ج- شدد المؤتمر على الأمانة العامة للاتحاد بضرورة ارسال التقارير وجدول الأعمال الخاصة بمجالس الاتحاد والمؤتمرات العامة قبل فترة كافية من موعد انعقاد بحيث تسمح لكافة الأعضاء بالاستعانة بالبيانات والمعلومات اللازمة لمناقشات جدول أعماله وحيث تصل تلك التقارير للأعضاء قبل اسبوعين من انعقاد المؤتمر.
- د- يتوجه المؤتمر من سعادة الأمين العام للاتحاد وكافة موظفي الأمانة بالشكر على جهودهم المتواصلة وفق الطاقات البشرية والمالية المتاحة.

ثاني وعشرون: مكان وزمان انعقاد المؤتمر السابع عشر

وافق المؤتمر بأغلبية الأصوات على قبول الدعوة الكريمة الموجهة من السوق السورية لاحتضان المؤتمر العام السابع عشر للاتحاد العربي للتأمين في مدينة دمشق على أن يتم التنسيق بين مجلس الاتحاد والأمانة العامة والسوق السورية حول وقت انعقاد المؤتمر.

ثالث وعشرون: المصادقة في تقارير لجان المؤتمر

بصادق المؤتمر على توصيات كل من لجنة تقرير الأمين العام واللجنة المالية وشؤون قرارات وتوصيات المؤتمر التي اعدتها لجنة الصياغة.

وفي الختام يتقدم المشاركون في المؤتمر بخالص الشكر والتقدير لفخامة الجامع الأكبر الرئيس الحبيب بوقفية رئيس الجمهورية التونسية على استضافة تونس هذا المؤتمر والشكر الجزيل لعالي السيد صالح بن مباركة وزير المالية في الجمهورية التونسية على تفضله بالتحاق

أعمال المؤتمر وعلى كلته التوجيهية وقرر المؤتمر ارسال برقية شكر لفخامة رئيس الجمهورية ومطالي وزير المالية.

كما يتوجه المؤتمر بخالص شكره للجامعة التونسية وشركه للشركات التأمين واعادة التأمين بجهة شخص رئيسها الأستاذ منصف معايبة والسادة رؤساء مجالس ادارات الشركات قباية لما وايضا بالشكر للسادة رؤس وأعضاء اللجنة التحضيرية للمؤتمر على المحافظة والاستقبال الحوي الذي لقيه المشاركون في المؤتمر وعلى حسن التنظيم الذي ساعد على نجاح أعماله.

بعض الشروط الخاصة على عمليات الإعادة ، وزيادة الأرباح المضافة لتناسب مع الأوضاع المالية ، وتسييد الأرصدة المستحقة لهم عند تجديد التقييمات . وقد نجحوا في كثير من الحالات .

والرغم من الظروف الصعبة المذكورة أعلاه فإن ميزانية شركتنا لعام ١٩٨٤ قد أظهرت زيادة كبيرة في الأرباح ، ونحسناً ، ولكن نسبة أقل في النتائج .

وتشير الأرقام التالية إلى نشاط الشركة في هذا العام إذ بلغت الأرباح الإجمالية لعام ١٩٨٤ (١٨٠٠٦٣٢٦٦) ل.س. متجاوزة بذلك كافة السنوات منذ تاريخ التأسيس وحتى الآن إذ أن أعلى رقم وصلت إليه الأرباح كان في عام ١٩٨٢ (٢٠٨٦٢٥٦٥٣) ل.س. بينما كانت جملة الأرباح في عام ١٩٨٣ (١٨٠٠٦٣٢٦٦) ل.س. وذلك تكون أرباح الشركة قد تضاعفت حوالي (٣٥) مرة خلال تسعة سنوات أي أن معدل النمو السنوي خلال هذه الفترة كان يعادل ٢٧٪ تقريباً . رغم توقف الحصة الإلزامية المصرية واعتباراً من عام ١٩٧٩ والتي كانت تشكل رقماً هاماً بالنسبة لإجمالي أرباح الشركة ، وقد استطاعت الشركة رغم ذلك تجاوز وقف هذه الحصة كما هو واضح وذلك بتشيط وزيادة الأرباح الائتمانية والأرباحية والتي أصبحت في عام ١٩٨١ وعلى التوالي (٨٠٧٣١٣١٨) و (٧٦٦٩١٩٣٣) ليرة سورية ، أي أن كتلة الأرباح غير الإلزامية والائتمانية والأرباحية أصبحت (١٥٢٤٢٣٢٥١) ل.س. في حين تجاوزت (٧٥) مليون ل.س. في عام ١٩٧٧ ، وهذا ما يؤكد الجهود الكبيرة ، والنشاط المتبع الذي بدته إدارة الشركة ولاتزال للدخول إلى أسواق جديدة والوصول إلى هذه الأرباح من هي جوهر نشاط الشركة . وإذا ما علمنا أن نسبة الأرباح الائتمانية والأرباحية من إجمالي الأرباح هي ٥٦.٦٪ مقابل ٤٣.٤٪ للأرباح الإلزامية في حين كانت هذه النسبة ٤٣٪ ، ذكرنا في مقدمة هذه الدراسة لا تتجاوز ٧.٥٪ في عام ١٩٧٧ أمركنا أن هذه نسبة قد انقلبت لصالح الأرباح الائتمانية كانت هذه النسبة وكما ذكرنا في مقدمة هذه الدراسة لا تتجاوز ٧.٧٪ في عام ١٩٧٧ أمركنا أن هذه النسبة قد انقلبت لصالح الأرباح الائتمانية والائتمانية والأرباحية التي أصبحت تتعامل معها الشركة . ويتوقع أن تتركز إيجابياً على الرقعة والبلدان والشركات التي أصبحت تتعامل معها الشركة . ويتوقع أن تتغير عند الاتفاقيات التي تشارك فيها الشركة حالياً (٢٢٥) اتفاقية واردة من أكثر من (١١) شركات وشكل مباشر ضمن سياسة الشركة في التخلي عن دور الوسيط ، وتعزيز

قراءة في ميزانية شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

لعام ١٩٨٤

حسني القزور

رئيس قسم الإحصاء

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

عُنتت شركتنا شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين وكمادتها كل عام تقرير مجلس الإدارة والميزانية العمومية لعام ١٩٨٤ على جميع شركات التأمين وإعادة التأمين العربية والعالمية والتعاملات والعمليات الاقتصادية والمالية والمصرفية داخل القطر السوري وخارجه وخاصة في الجماهيرية العربية الليبية الشقيقة .

وتعتبر ميزانية الشركة هذه ، الميزانية التاسعة للنشاط الفعلي لما ؛ حيث كانت أول ميزانية هي لعام ١٩٧٦ ، وهو العام الذي بالشرت فيه شركتنا أعضاء الاتحادية في جميع فروع إعادة التأمين المختلفة بما في ذلك الحياة . وقد كانت حملة أرباح الشركة في أول أعوامها مبلغ (٧٨٠٠٨٠١٦٦) ليرة سورية نسبة ٧.٩٩٪ منها واردة إلزامياً من أسواق اتحاد الجمهوريات العربية .

ورد في مقدمة تقرير مجلس الإدارة عن ميزانية الشركة لعام ١٩٨٤ شرحاً عن الظروف الصحية السائدة في السوق العالمية لإعادة التأمين حالياً حيث جاء فيه : شهدت مهبة التأمين وإعادة التأمين في السنوات الأخيرة تراجعاً ملموساً في حجم عملياتها ، وتناقص ذلك بسبب الارتباط الوثيق لهذه المهبة بالأوضاع الاقتصادية العالمية والخطية والتي شهدت أيضاً حالة من الانكماش ، وخصوصاً في حركة التجارة الدولية — وأمام حالة الركود هذه ونظراً لتغير فائض في الطاقة الائتمانية في أسواق التأمين — فقد كانت المنافسة الشديدة بين الشركات على منح التغطيات التأمينية ، مما أحدث أثرًا عكسيًا في حصيلته الأرباح وانعكس هذا لانخفاض أسعار التغطيات التي تمنحها هذه الشركات وبالتالي تراجعاً بالنتائج وانعكس هذا الوضع على معيدي التأمين مما جعلهم يفتنون مواقف متشددة تجاه هذه التطورات كطلب

علاقتها المباشرة مع الشركات العالمية .
 أما فيما يخص فروع التأمين المختلفة والتي تشكل أقساطها عمدة إجمالي أقساط الشركة وكما أظهرها تقرير مجلس الإدارة ، فإن جميعها قد تطورت سنة بعد أخرى وبتأثير مقابلة ومستمرة وهي فرع البحري بضائع هو الفرع الأول بالنسبة للأقساط ليس في عام ١٩٨٤ فقط وإنما منذ تأسيس الشركة حيث بلغت أقساطه في هذا العام (١٣٥٩٢٢١٣٥) ليرة سورية حوالي (١٠٠) مليون منها اتفاقي واختياري في حين كانت أقساط هذا الفرع في عام ١٩٧٧ لا تتجاوز الـ (٤٠) مليون ل.س ، (١) مليون منها فقط للأقساط الاتفاقية والاختيارية بالإضافة إلى بقية الفروع التي شهدت هي الأخرى تطوراً تميزاً في حملة أقساطها خلال سنوات مسيرة الشركة كما في الفرع الذي يعتبر الفرع الثاني حالياً من حيث حملة الأقساط (٥٣) مليون ل.س تقريباً ثم فرع السيارات (٢٨) مليون ل.س وفرع الخدمي (٢٣) مليون ل.س ثم فروع بحري أحجام سفن والحوادث والأمين تجاروت أقساط كل منهما الـ (١٠) مليون ل.س ، ثم فرع الطيران الذي لا يزال يقتصر في تشكيل حملة أقساطه على الحصة الإلزامية فقط ، ورغم كل ذلك فقد وصلت أقساطه إلى حوالي (٥) مليون ليرة سورية ، وأخيراً يأتي فرع الحياة والذي لم تتجاوز أقساطه حتى الآن (١) مليون ليرة سورية وهذا الفرع هو الآخر لا يزال يعتمد بأقساطه على الحصة الإلزامية فقط والزيادة إليه من أسواق دول الاتحاد . ولكن رغم كل ذلك فقد تطورت أقساط فرع الحياة كثيراً فقد كان رقم أقساطه في عام ١٩٧٧ (٨٤٩٥٦) ل.س فقط .

وإذا ما حاولنا توزيع هذه الأقساط حسب المناطق الواردة منها فإننا نلاحظ وبوضوح إن ٨٠٪ من إجمالي أقساط الشركة زادت من المنطقة العربية عما فيها سوريا ولبنان واليمن لا يزالان تولدان الشركة بالنسبة الكبيرة من أقساطها سواء من الحصة الإلزامية أم الاتفاقية المتعددة معهما فمن الجدول الذي بين التوزيع الجغرافي لأقساط الشركة الواردة لعام ١٩٨٤ نرى أن حصة السوقين السورية واللبنانية من كلة الأقساط الواردة من المنطقة العربية هي (٢٠٠٧٢٨٥٩) ل.س من أصل (٢١٨٢٢٢٥٢٠) أي ما نسبته حوالي ٩٢٪ من الموارد من المنطقة العربية وحوالي ٧٥٪ من إجمالي الأقساط الكلية الواردة للشركة في عام ١٩٨٤ بنسبة ٦٠٪ من السوق السوري و٤٠٪ من السوق الليبي وقد كانت حصة الشركة من أقساط السوقين متقاربة كثيراً في غالبية السنوات إلا أنه في عامنا هذا وبسبب الأقساط الاختيارية الواردة للشركة من المؤسسة العمدة سورية التأمين وشحنات النفط والتي بلغت

(٧٠) مليون ليرة سورية وهذا ما نسب ارتفاع حصة الشركة من أقساط السوق السوري إلى هذه النسبة .

أما باقي الحصة الواردة للشركة من الأقساط وبالبنان ٢٠٪ فهي موزعة بين أوروبا وباقي دول العالم (١١)٪ والدول الأوروبية ٧,٧٪ والجدول التالي بين هذا التوزيع :

السوق السورية	١٢٤٨٢٣٣٠٩ ل.س بنسبة ٤٦,٤٪ من الإجمالي
السوق اللبانية	٧٥٢٤٩٥٥٠ ل.س بنسبة ٢٨,٠٪ من الإجمالي
باقي الدول العربية	١٨١٨٩٦٦١ ل.س بنسبة ٦,٦٪ من الإجمالي
الدول الأوروبية	٢٠٦٢٦٩١٧ ل.س بنسبة ٧,٧٪ من الإجمالي
أوروبا وباقي دول العالم	٣٠٢٤٠٣٤٦ ل.س بنسبة ١١,١٪ من الإجمالي
	٢٦٩١٢٦٧٨٣ ل.س ١٠٠٪

وتحقق هذا التوزيع أهداف الشركة في أن تبقى علاقات عمل الشركة الأساسية ضمن المنطقة العربية ومن ثم دول العالم الثالث والدول الأوروبية والأوسواق المهمة في صناعة وإعادة التأمين العالمية في أوروبا وغيرها من دول العالم .

ويشير التقرير أيضاً إلى الأقساط المحفظ بها بالشركة دون إعادة وتطويرها استجابة للإيجاد الإمكانيات المالية للشركة ، والتي تسمى دائماً لزيادتها . بزيادة طلاقة الاحتفاظ لها لما في ذلك من فائدة لها وللمنطقة العربية في الحد من نزيف الأقساط والقطع الأجنبي الخارج ، وكما يلاحظ بأن الأقساط المحفظ بها في الشركة لعام ١٩٨٤ ، بلغت (١٠١١٣٢٦٦٢) ليرة سورية مقابل (٩٣٢٥٦٣٠١) ليرة سورية في عام ١٩٨٣ بزيادة مطلقة قدرها (٧٨٧٦٣١٧) ليرة سورية إلا أن الشيء الذي يتكرر في هذا المجال أن نسبة الأقساط المحفظ بها إلى إجمالي الأقساط قد انخفضت في عام ١٩٨٤ عما كانت عليه في عام ١٩٨٣ من ٥١,٦٪ إلى ٣٧,٦٪ ويفسر ذلك أن أقساط شحنات النفط الواردة اختياريًا لفرع البحري بضائع هذا العام يعاد تأمينها بالكامل ولا يحفظ بها في الشركة تبعاً لطبيعتها وهي التي سببت هذا الحال في نسبة الاحتفاظ إلى الأقساط الإجمالية والذي يحدث للمرة الأولى في الشركة ، فقد حاولت الشركة ومنذ تأسيسها على رفع نسبة احتفاظها دائماً

٢- كانت نتائج الأعمال للفروع الثمانية حسب الإسناد (الرئيسي - اتفاقي - اختياري) إيجابية عموماً فقد أظهرت الأعمال الإلزامية والاختيارية نتائج رائعة ما عدا فرع السيارات حيث كانت نسبة الخسارة الفنية فيه ٣٩,٣٪ بالقبولات الإلزامية وفرع البحري أجسام بنين ١٥,٢٪ وإنما بالأعمال الاختيارية. أما فيما يتعلق بالأعمال الاتفاقية والتي تعود لعام ١٩٨٣ وما قبل فقد أظهرت كافة الفروع نتائج سالبة ونسب متفاوتة وهذا ما يعكس وكما هو معروف حالة السوق الدولية في الآونة الأخيرة.

٣- وبذلك تكون محصلة الأعمال الاكتتابية وكافة الفروع التأسيسية في الشركة قد حققت ونما يبلغ (١٨٩٦٢٧٨) ل.س مقابل (١٣٣٤٦٣٠) ل.س في عام ١٩٨٣ بزيادة قدرها ٤٢,١٪ وهذا مؤشر جيد يدل على الجهود المبذولة من إدارة الشركة رغم الحظر المتبع في السياسة الاكتتابية والسعي الدائم لتنقية محفظة أعمال الشركة بالاحتفاظ والاستمرار مع الأعمال الجيدة وإسقاط الأعمال الرديئة استناداً لحكمة عمارة هذه المهنة والرؤية الثابتة التي تتطلبها هذه الصناعة تبعاً للظروف الصعبة والحرجة التي تمر بها حالياً. وقد انعكس هذا الأمر على النتائج المالية للشركة حيث بلغت أرباح الشركة النهائية وقيل انقطاع مبلغ تخصص للترايب والطوارئ من هذه الأرباح (٤٣٧٧٨٨٥) ل.س مقابل (٣٩٨١٥٧٣) ل.س في عام ١٩٨٣ بزيادة قدرها ١٠٪ تقريباً.

وقد أورد تقرير مجلس الإدارة بعض المؤشرات الرقمية الهامة التي لا بد منها في مثل هذا المرض كأرقام استثمارات الشركة وإحباطاتها الفنية وغيرها والتي نمت بوتائر عالية عاماً بعد عام لئلا على تطور الشركة في كل اتجاهاتها فنياً ومالياً، فقد أصبحت كتلة استثمارات الشركة في ٣١/١٢/١٩٨٤ مبلغ (٨٦٢١٢٧٢٢) ل.س مقابل (٦٢٩٤٩٦٦٦) ل.س في ٣١/١٢/١٩٨٣ وكانت الزيادة الكبيرة في الاستثمارات بأرقام ذوات العجدة لدى المصارف والتي تشكل البند الرئيسي في استثمارات الشركة حتى الآن والتي ازدادت من (٥٦٤٧٨١١٩) ل.س في عام ١٩٨٣ إلى (٧٩٤٥٩٢٣٩) ل.س في عام ١٩٨٤ أي بحوالي (٢٣) مليون ليرة سورية وكان ربع الاستثمارات (١٠٠٠٩٣٨٨) ل.س نسبة من ١٠٪ من قيمة هذه الاستثمارات. بالإضافة إلى الإحباطات الفنية والتي بلغت لتعيب الشركة منها (١١٤٤٦٧٧٦٩) ل.س والإضافات والنسبي تبلغ

وتصل الإحباطات الفنية: الإحباطات الحسابية لفرع الحياة وإحباطات (الخطار الحسابية، والمضوضات تحت (شبهية).

ضمن إمكاناتها المالية التي تطورت تبعاً وتماماً بعد عام، حيث كانت نسبة الاحتفاظ عند التأسيس لا تقل عن ٤٠٪ مطلقاً حتى وصلت في عام ١٩٨٣ كما هو واضح إلى أكثر من نصف الأقساط الإجمالية ٥١,٦٪.

من طرف آخر ورغم ازدياد أقساط هذا العام عن العام الماضي وكما أشرنا بحوالي (٨٩) مليون ليرة سورية نجد أن التعويضات المسمدة في هذا العام، قد انخفضت من (٨٢٨٣٥٣٩٤) ل.س في عام ١٩٨٣ إلى مبلغ (٧٧٢٧٩٨٦٩) ل.س في عام ١٩٨٤، إلا أن حصة الشركة من التعويضات، قد ازدادت بحوالي (٨) مليون ل.س عن العام السابق، وربما يعود سبب ذلك إلى التعويضات الكبيرة المحاصلة لفرع السيارات في السوق السوري، وانعكاس ذلك على الشركة كون النسبة الكبيرة من أقساط هذا الفرع هي للاحتفاظ المطلق في الشركة، ولا يعاد تأميمها خارجياً، وهذا ما جعل هذا الفرع بالتالي يظهر حاسراً هذا العام. أما احتياطي التعويضات تحت النسبة للاحتفاظ الشركة فقد قات يظهر الشركة رغم هذا العام حيث بلغ (٨١٩٤٤٦٦٧) ل.س من زيادة نسبة قدرها ٢١,٥٪ عن العام السابق. أما العمولات والرسوم فقد تميزت هذا العام بانخفاضها عن عام ١٩٨٣ سواء بالنسبة لإجمالي العمولات على إجمالي الأقساط والتي بلغت في عامنا هذا ٣٩,٨٪ بينما كانت ٤٢,٣٪ في عام ١٩٨٣، أما العمولات المدفوعة على احتفاظنا من

وأخيراً ذكر تقرير مجلس الإدارة موجزاً عن النتائج التي أسفرت عنها عمليات الشركة سواء الاكتتابية منها والتي تخص الفروع الفنية أم المالية التي تشمل جميع أعمال وتطبيقات الشركة التي كانت كما يلي:

١- كانت النتائج الاكتتابية لكافة فروع التأمين في الشركة رائعة فيما عدا فرع السيارات وأجسام البنين وقد حقق فرع البحري بضائع الجوى الأكبر من أرباح الفروع الثمانية حيث بلغت أرباحه (٧٨٨٠٤٨٩) ل.س ثم فرع الهندسي (١٩٧٤٣٢٧) ل.س وفرع الحوادث (١١٠٥٦٣٩) ل.س وفرع الخريف (٧٩٢٩١١) ل.س وأخيراً فرع الطيران (٥١٤٦٣٥) ل.س.

• كانت نتيجة فرع السيارات خاصة مبلغ (٨٣٠٤٤٩١) ل.س كما بعد نزول ما يخص هذا الفرع من المصاريف العامة والإدارية ومع الأضرار قد تقلصت لتساو إلى (٢٨٧٥٠٢٤) ل.س وقد تم شرح سبب مساهمة هذا الفرع لتعادل.

الأخبار

إفراجاً نظراً لما يتوقع أن يحققه المشروع من فوائد اقتصادية هامة تعود على جميع الأطراف المشاركة فيه.

○ الدكتور عزيز صفور رئيس مجلس إدارة الاتحاد العربي لإعادة التأمين.

أصدرت قراراً بدعوة الزبائن استراتيجيين الشبان وشاهم حميد علي المرشدين للتدريب على أعمال التأمين وإعادة التأمين والأفلاج على حياة السوق السورية وأساليب العمل السليمة فيها، وذلك لمدة أربعة أسابيع.

وقد أعدت لهذه الغاية، بالتعاون مع المؤسسة العامة السورية للتأمين برنامجاً يتضح للزبائن المشددين فرصة إفلاج كافية في مختلف فروع التأمين المباشر وإعادة التأمين.

وتجدر هذه الدعوة في إطار التعاون القائم بين شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين وشركات التأمين في سوق الجمهورية العربية السورية، وبصورة خاصة مع شركة ماريب للتأمين، حيث بدأت علاقة عمل وتعاون مباشر منذ سنوات عدة، ومن المأمول أن تتطور هذه العلاقة لما فيه الخير للبيئات لكلا الشركتين.

مشروع استثمار سياسي

في منطقة اللاذقية

في إطار خطة الاستثمار التي تسمى شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين لتحقيقها، عقدت اجتماع بين السيد الدكتور عزيز صفور رئيس مجلس الإدارة، وبين السيد المهندس زياد المنصور رئيس قسم إدارة الشركة الهندسة والاتحاد العربي للتأمين، كما حضر الاجتماع السيد المهندس صلاح طاحسي نائب رئيس مجلس الأعمال لشركات الإنشائية في القطر.

وقد تركز البحث في هذا الاجتماع، على إمكانية تعاون الشركتين الاتحاديين في إقامة مشاريع كبيرة، ضمن خطة الدورية في العمل السوري لتطوير الواقع السياسي.

يذكر المهندس كل فيما يتعلق بالجانب المتعلق تماماً بواقع ضرورة العمل لتحقيق هذا المشروع، وإسبل الكفيلة بتحقيق من المتوقع أن تشكل كافة التصورات المتعلقة بهذا المشروع للسيد. وتجر وصول إلى إقرار خطة تنفيذ العمل. لبيانات العملية التي تشكل الإسراع في

ل.س. والرأسمالية... والتي بلغت قيمتها (٢٦٥٩٨٧٣٨) ل.س.

أما رقم موجودات الشركة (الأصول) فقد ظهر في عام ١٩٨٤ برقم (٥١٣٥٤٥٢٩٨) ل.س. بزيادة قدرها حوالي (٩٥) مليون ليرة سورية عما كان عليه في عام ١٩٨٣ وحوالي ٤٥٥٠٪ عن عام ١٩٧٦. حيث ظهرت أول ميزانية للشركة عن نتائج أعمالها لسنة الأول وإن كان لهذا الرقم من مؤشر فهو دليل على تطور أرقام الشركة وأعمالها وضخامة معاملاتها المالية كقطاعية اقتصادية نشطة.

بالإضافة إلى أرقام مديونية واثنية الشركة والتي ظهرت في حساب الميزانية العمومية في ٣١/١٢/١٩٨٤ برصيد لصالح الشركة قدره (٧٨) مليون ليرة سورية ولو أن هذا الرصيد هو بحوزة الشركة وأضيف إلى أرقام استثمارات الشركة واستثمر فعلاً، لكادت العملية الاستثمارية في الشركة ذات أبعاد إيجابية أوسع وذلك بتوقيع الاستثمارات وعدم اقتصرها فقط كما هي الآن على الودائع لدى المصارف وذلك بالدخول في مجال الاستثمارات المبررة في القطر والشقيين سوريا ولبنان وذلك بهدف تعزيز مولداتها المالية، والمساهمة بدعم الاقتصاد الوطني في كلا القطرين. وإن كانت الدعوة لمعالجة هذا الأمر ضرورية، فإن هذا لا يعني أن تكون العملية الاستثمارية هي جوهر نشاط الشركة حيث يجب أن تبقى العملية الاكتيائية من جوهر النشاط لنا والوسيلة الأولى والأساسية لتحقيق الأرباح الفعلية.

وأختم مجلس الإدارة تقريره وكعادته دائماً بتسجيله الشكر لتعاون السويين، والشريكية الشقيتين مع الشركة والذي أسهم إلى حد كبير في الوصول إلى النتائج المتأثرة حققتها الشركة، وللجهود الكبيرة التي بذلتها إدارة الشركة والمعاملين بها والتي كان لها الأثر فيما تحقق من نتائج طيبة على مختلف الصعد.

مؤثر يمكن الأعداد عليه في تكوين رأي عن نتائج التأمين في العام، لأن الخفضات للتأثير تصنع كل أنواع التأمين.

ولمده الشركات فروع ووحدات في معظم أنحاء العالم، ثم أن حصتها من سوق التأمين في بريطانيا بالذات ٥٠٪ من مجموع الأقساط المكتبة هناك على حد زعم هذه الدراسة.

اليان

عدد - نيسان - ١٩٨٦

كوروشال بونزون، جنرال اكسيديت غارديان ريمال اكسنيج، ريمال الثورانس، ومن لثورنس. قد خسرت في عملياتها الاكتيائية ١٧٥ مليار جنيه استرلين عام ١٩٨٥، مقابل ١٦٦ مليار عام ١٩٨٤ بعد أن خف ضيفت الخاسرة بين تلك الأسواق، وهذا لا يعني أن حجم الخسائر بات مقبولاً.

من جهة أخرى تجدر الإشارة إلى أن الخفضات التي تلحقها هذه المجموعات تعد بمثابة

لقد كانت مشكلة نقص الطاقة

الاكتيائية أمراً محسوساً في سوق تأميمات اخطار القضاة، ومن المتوقع أن تزداد هذه المشكلة تلقائياً، ومع انه يمكن القول ان الاسعار المنخفضة على هذه التأميمات هي في حدتها الأعلى الذي يمكن الوصول إليه تجارياً، بحيث انه اذا ما هدبت هذه الاسعار بنسبة ٢٥٪ على سبيل المثال فانه يتعدى من الاسم لطالبي مثل هذا التأمين ان يسدوا لخطية اتسهم Self insurance .. هوى بعض المراقبين في سوق لندن ان السرى مستهد في المستقبل توقف عند أمر من مكسي هذه الاخطار عن اكتيائها الأمر الذي سيؤدي إلى مزيد من نقص الطاقة الاكتيائية المتاحة، ويضع مستقبل هذا التأمين في موضع السؤال.

في وقت لاحق لزودت صحيفة التايمز تاثير يمددها الصائر في الرابع من شهر يناير بجزر أن اللجنة التي انبط بها التحقيق بأسباب فشل اطلاق الصاروخ قد فشلت هي أيضاً في تحديد السبب الدقيق الذي أدى لذلك واكتفت بالاشكيد على ان السبب بشكل عام يعود للفشل اشتعال محرك الدفع.

□ في دراسة أعدتها شركة كينكات آند ايكس - التي تتعامل وسطاء البورصة - من اسواق التأمين الرزية في العالم جاء ان خمس مجموعات بريطانية للتأمين في العالم، وهي

وقضت الصواريخ..

فأصابت شركات التأمين.. 11

صاروخ ايربان ٢ الذي حمل قسراً صاعياً ليضمه في مدار حول الأرض فشل في ذلك. انفجر الصاروخ وأصبحت الشركات التي تقارن هذا النوع من التأمين، في المملكة المتحدة وأمريكا بوجه خاص، بـ ١٠٠ مليون دولار خسارة مقدرة عن هذه الحادثة. وبذلك تتجاوز الخسائر التي حصلت في القضاء خلال السنوات الخمس الماضية مبلغ مليار دولار.

القفار صاروخ «ايربان ٢» حدث بهد طاقف فقط من اطلاقه عندما فشل محرك الدفع في الاشتعال عند بدء الرحلة الثالثة من اطلاق الصاروخ، وبذلك كان هذا هو الفشل الرابع من أصل ثمانية عشر اطلاقاً 1111.. وهو بذلك يعبر مقولة السلامة الأوروبية التي شاعت عقب كارثة القفار ميكوك القضاء الايربكي في وقت سابق من هذا العام.

الشركة الصانعة ليربان سبيس «Arianespace» ما تزال تأمل اطلاق ثلاثة وثلاثين قمراً صاعياً تنظر دورها ولكن الحادثة الأخيرة فضلاً عما احلته من خيبة أمل سوف تؤثر على برنامج الاطلاق هذا.

من : شركة ليبيا للتأمين
إلى : كافة الأصدقاء

الموضوع : العقوبات التجارية الأمريكية ضد شركة ليبيا للتأمين

خلال انعقاد المؤتمر العام السادس عشر للاتحاد العام العربي للتأمين بمدينة تونس، تم توزيع النداء المنشور نصح أدناه، والوجه من الشركة الشقيقة «ليبيا للتأمين» إلى كافة الأصدقاء من شركات تأمين وإعادة تأمين في العالم :

واليان بوضوح يعني عن الشرح، إلا أنه يضع علامة استفهام كثيرة حول ارتباط العلاقات الاقتصادية، والصلحية والفندية، وجميع أوجه النشاط الاقتصادي مع الولايات المتحدة للسياسة التي تتبناها الإدارة الأمريكية، دون التقييد بأسرار العقود والالتزامات والأحرف التي تحكم مثل هذه النشاطات.

إن حالة النداء الأمريكي السافر للجمهورية العربية الليبية لم تقف عند حد فرض عقوبات اقتصادية ظالمة، بل تطورت، كما هو معروف، إلى تنفيذ غزو عسكري عدواني مباشر على أراضي الجماهيرية وتوساتها.

وعلى الرغم من أن هذا العدوان لم يحقق أهدافه ولم يدم مساراً أو نهجا تنهجه الجماهيرية، ولكنه كان الفرصة السالمة لأولئك الذين دأبوا على مراعاتهم على النظام الأمريكي، ووضعوا أموال شعوبهم ومقدرات بلادهم في مصافها وتوساتها، أقول كما تأمل أن تكون هذه الفرصة صدمة كافية لاسباب هؤلاء بصحوة تدفع للتفكير، بمقولهم وتصلح شعوبهم.

(الجزء...)

في السابع من كانون الثاني (يناير) ١٩٨٦ أعلن رونالد ريغان، رئيس الولايات المتحدة الأمريكية، حالة طوارئ لمواجهة الخطر الذي يهددها من الجماهيرية العربية الليبية بدمية أن «سياسات وأعمال حكومة ليبيا تشكل تهديداً استراتيجياً وغير عادي للأمن القومي وسياسة الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية». وتضمن القرار التنفيذي لرئيس الولايات المتحدة بهذا الخصوص جملة من العقوبات الاقتصادية لمواجهة هذا التهديد المزعوم.

وفي الثامن من كانون الثاني (يناير) ١٩٨٦ قرر رئيس الولايات المتحدة الأمريكية حجب وتجميد كافة الممتلكات والمصالح والموجودات المالية الليبية في الولايات المتحدة فوراً.

وإستألف لهذه العقوبات التجارية قام بعض معيدي التأمين في الولايات المتحدة بتلويغ اشعارات الغاء عقود إعادة تأمين شركة ليبيا للتأمين التي اكتبوا فيها. في حين أثير البعض الآخر هذه الفرصة لانهاء العقود بدعوى عدم امتثال شركة ليبيا للتأمين لشروط تسديد قسط التأمين. وكانت هذه الاتعايات، وبعض النظر عن أسلوب صياغتها، مثيرة لدعشة شركة ليبيا للتأمين في ضوء علاقات العمل المهمة والطيبة بين السوق الليبي للتأمين والسوق الأمريكي.

إن السوق الليبي للتأمين كان دائماً واعياً للخلافات السياسية بين الجماهيرية العربية الليبية الشمية الاشتراكية والإدارة الأمريكية، إلا أن هذه الخلافات لم تمنع شركة ليبيا للتأمين من الاستفادة من الطاقة الاستيعابية المتوفرة لدى سوق التأمين الأمريكي والعمل مع وسطاء التأمين فيه، فقد كانت سمعة السوق الأمريكي الدافع وراء تعامل شركة ليبيا للتأمين مع هذا السوق.

إن فهمنا لعقود التأمين وممارسة إعادة التأمين — الذي كان دائماً يفضل طبيعته الحامسة نشاطاً عالمياً — تجيد بأن العقود تبقى ملزمة للأطراف المعنية وتستمر في سريانها حتى انقضاء مدتها القانونية. ولا يمكن الغاء هذه العقود إلا في الحالات التالية :

- (١) إذا نصت العقود ذاتها على الانهاء في حالات محددة.
- (٢) إذا قامت حالة حرب، سواء أعلنت أو لم تعلن، بين دولتي الطرفين أو الأطراف المتعاقدة.

انظر عن اللغة المرافعة الشكيفة له، وقرار تجسيد التعويضات المستحقة لنا بحضر حرقاً
اللائزمات التعاقدية من قبل معيدي التأمين الأمريكيين، وعملاً مناقضاً لبدا الاستثمارية
في إعادة التأمين العالمي، وفيه إضرار كبير لمصداقية سوق التأمين وإعادة التأمين في الولايات
المتحدة، وفي الواقع فإن القرار يضع موقوفة سوق يخضع تلقائياً للقرارات السياسية موضع
ذلك خطم.

وتنن إذ تقدم هذا المشور التسمي لاصدقائنا فإننا نود تسجيل خبوتنا مع السوق
الأمريكي، وتوهم باحتال تكرر العقوبات التجارية الأمريكية، وفشل المؤمن ومعيدي
التأمين الأمريكيين الاستمرار في قبول التزاماتهم التعاقدية؛ فظاهر الأمر يدل على ان ذنبة
الخطر الذي يتهدد الأمن القومي حجة سهلة يمكن ان تلجأ اليها الولايات المتحدة الأمريكية
صد الدول الأخرى التي لا ترضخ للسياسة الأمريكية.

ان التجربة الحالية لشركة ليبيا للتأمين توفّر دوماً مقيداً لسواق التأمين العربية
الأسيواق الأخرى في العالم الثالث لاعتمادها على حماية إعادة التأمين الأمريكية. ففي
مديلات التأمين وإعادة التأمين التي تربوها الأسواق العربية وأسواق العالم الثالث مع
شركات الأمريكية تتعرض هذه الأسواق، الآن وفي المستقبل، الى الفقدان الأتي للحماية
الزمنية التي توفرها هذه الشركات اذا تطلبت التزوات السياسية لاعادة الأمريكية قسم
الملاقات الصاقية السليمة.

لكن تجربتنا هذه التي عشناها على يد معيدي التأمين الأمريكيين تذكيراً
اصدقائنا لاعادة النظر في الثقة التي وضعوها في سوق التأمين وإعادة التأمين الأمريكي.
لجنة اليوم هي الجماهيرية العربية الليبية، وغداً قد يأتي دور سوق التأمين عندكم.

ان عقود إعادة التأمين التي ابرمناها مع السوق الأمريكي غير قابلة للالغاء الا في
الحالات التالية:
(أ) اذا أخفقت شركة ليبيا للتأمين في تسديد الأقساط المستحقة الى معيدي التأمين أو
الوسطاء.

(ب) اذا مارس المؤمن له الأصلي خيار فسخ العقود.

(ج) اذا اشترطت العقود ذاتها على انتهاء الضغطية عند حلول اجلها.

إلا أن حقائق الأمور، عقب القرار التنفيذي لرئيس الولايات المتحدة، تدل على
عدم تحقق أي من هذه الحالات.

فشركة ليبيا للتأمين التزمت، بكل عناية، بمطبات تسديد الأقساط وذلك بتحويل
القسط المستحق الى وسيطها المعين ليحوّل بالتالي الى معيدي التأمين الأمريكيين بشرط
تقديم المعدين لإيضاح وإف بانهم سيوفون بالتزامهم التعاقدية القائمة وتبيان كيفية تحويل
التوضيحات المستحقة لنا. ان قرار بعض معيدي التأمين الأمريكيين لالغاء العقد وعدم
تقصير شركة ليبيا للتأمين للعمل بموجب بنود الشروط تسديد قسط التأمين أقل ما يُقال قد
هو انه غير صادق، ويبدو ان المراد منه هو النيل من نزاهة وصحة شركة ليبيا للتأمين في
السوق الدولية للتأمين.

وفيما يخص الالغاء من قبل المؤمن له الأصلي فإنه لم يمارس حقه في الغاء وثقة
التأمين - وهذه حقيقة لا مراء فيها. كما ان اجل التقضاء الوثيقة لا يحين إلا بعدما يقرب
السنة من تاريخ مرسوم رئيس الولايات المتحدة.

أما حالة الحرب، فإن مثل هذه الحالة ليست قائمة بين الجماهيرية العربية الليبية
والولايات المتحدة الأمريكية ورسوم رئيس الولايات المتحدة المؤرخ ٧ كانون الثاني (يناير)
١٩٨٦ لا يخلق بعد ذاته حالة للحرب.

لقد تألنا شديداً عندما ربي الى علمنا بأن معظم معيدي التأمين في الولايات
المتحدة قد سارعوا تقريباً لتوسيع نطاق قرار العقوبات التجارية ليشمل تعهداتهم الاعادية،
وانهاء التزامهم التعاقدية تجاه شركة ليبيا للتأمين. ومن وجهة نظرنا فإن قرار الالغاء، بغض