مجلة شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

دمشق

تمارس جميع أنواع إعادة التأمين

السنة	١٩٨١	١٩٨٢	١٩٨٣	١٩٨٤	١٩٨٥	(بآلاف
رأس المال المدفوع	٢٢١٧٠	٢٢١٧٠	٢٢١٧٠	٢٢١٧٠	٢٢١٧٠	الليرات
إجمالي الأقساط الواردة	١٩١١٨٠	٢٠٨٩٢٥	١٨٠٦٣٣	٢٦٩١٣٠	١١١٩٥٨	السورية)
الأقساط المحتفظ بها	٤٠٧٤٨	٨٥٦٦٥	٩٣٢٥٦	١٠١١٣٣	٩٩٠٨٧	
للاحتياطيات الفنية	٨٩١٩٨	٩٤٣٧٤	١٠٦٧٧٧	١٢٣٢٦٨	١٣٦٢٦٦	
إجمالي الموجودات	٣١١٥٩٢	٣٧٣٣٢١	٤١٨٩٠٧	٥١٣٥٤٥	٥٨٥٤٢٧	

المقر الرئيسي

دمشق الجديدة «مزة»، شارع الشهيد فايز منصور/١٧ــ جادة الشافعي ــ ١:

ص.ب: ٥١٧٨ هاتف: ٢٤٣٦٠٠

دمشق ــ سوريا

مكتب لندن

1st. Floor, Asia House, 31/33 Lime St.,

London, EC3M 7HR

TELEPHONE : 01-2831426 (3 Lines),

TLX: 8956841 «ARUNRE. G»

فرع الجماهيرية العربية الليبية

شارع الجمهورية ــ ص.ب: ٨٢٧٦٦ ــ طرابلس

هاتف: ٤٢٥٠٠ ــ ٣٩٣٦٣ ــ تلكس: ٢٠٦٨٢

مجلة الرائد العربي

AL-RAEED AL-ARABI

مجلة فصلية تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين

تصدرها شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين ــ دمشق

العدد الثامن عشر ١٩٨٧ السنة الخامسة تشرين ١ تشرين ٢ كانون ١

الاشراف

الأستاذ وائل اسماعيل رئيس مجلس الادارة مشرفاً عاماً

السيد محمد أبو قرين المدير العام نائباً

هيئة التحرير

عبد اللطيف عبود المشاور الفني رئيساً للتحرير

مريم ساعود معاوناً لرئيس التحرير

زياد مطيط عضواً

تيسير العكش عضواً

حسني قدور عضواً

☐ المواضيع المنشورة في هذا العدد لا تعبر بالضرورة عن رأي المجلة

☐ ترتيب المواضيع يخضع لاعتبارات طباعية فقط

☐ المراسلات باسم رئيس التحرير

إلى السادة القراء

عندما فكرنا بإصدار هذه المجلة، لخمس سنوات خلت، كنا نطمح في أن نقدم، من خلالها، اسهاماً جاداً لتعميق المعرفة التأمينية، وقناة لمتابعة تطورات هذا النشاط الاقتصادي الهام. وكنا نأمل أن يكون لنا شرف المساهمة في سد الثغرة، وتلافي النقص، وخدمة اسواق التأمين العربية، بتقديم البحث الموضوعي المتخصص، ومسايرة تطورات هذا النشاط على الصعيد العالمي.

الآن، ما زال الهدف ذاته قائماً، وما زال الطموح إياه مرتسماً، رغم اننا، وبكل تواضع، نعتقد بأننا خطونا خطوة في المضمار، ويُعزِّزُ من اعتقادنا ما نتلقاه من الأخوة والزملاء في الهيئات والشركات والمؤسسات العربية على مدى مساحة الوطن العربي. ونحسُّ أننا حققنا تواصلاً هاماً ومفيداً.

لقد بادرنا منذ العدد الأول إلى إيصال هذه المجلة إلى مختلف الجهات العربية من الشركات الشقيقة، والمؤسسات المالية والمصرفية العربية، وقطاعات النقل، والجامعات والمعاهد، وإلى كلٍّ من طلبها من الأشقاء العرب، وكنا نتحمل سعداء جميع الأعباء المالية التي يقتضيها ذلك.. ولم يكن تصرفنا هذا نهجاً طارئاً نزمع العودة عنه بعد حين.

إلّا أن الاستمرارية التي حققتها المجلة حتى الآن، ورغبتنا في أن نواصل إصدارها بقوة اكبر وعزيمة أشد، ونظراً للارتفاع الشديد في عناصر التكاليف المختلفة، التي يقتضيها إصدار المجلة، بدأت تشكل عبئاً مالياً متزايداً، وقد رأينا على أن نطلب مساهمتكم في تغطية جزء من هذه النفقات، عن طريق بدل اشتراك رمزي يجسد المساهمة المطلوبة، مما تجدون تفاصيله في الاستمارة المرفقة. وإننا على ثقة بأن هذا سيلقى تفهماً حقيقياً من قبلكم.

« هيئة التحرير »

شركة ليبيا للتأمين
مكتب امين اللجنة الشعبية

المحتوى

— تقييم الخطر وطرق احتساب القسط .....عبد اللطيف عبود ٥

— اخلال المؤمن له بواجب تقديم البيانات .....د. عبد الودود يحيى ٢٠

— كيف يقيم المؤمنون أخطار الشحن .....ترجمة سعد جواد علي ٣١

— التمويل الداخلي لعملية التنمية الاقتصادية الجارية في القطر العربي السوري .....د. عبد الكريم طيار ٣٨

— تعزيز ادارة الخطر في البلدان النامية .....ترجمة. يوسف جناد ٥٥

— التأمين الجماعي على الحياة .....ترجمة زهير قصار ٧٠

— الأخبار ٩٢

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

تقييم الخطر وطرق احتساب القسط في تأمين جميع أخطار المقاولين وأخطار التركيب

عبد اللطيف عبود

١ ــ مقدمة

في الفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية، شهدت معظم الأقطار الأوروبية، أو جميعها، إعادةَ بناء وتشييد واسعة لما دمرته الحرب من إنشاءات ومرافق ومبانٍ مختلفة. وخلال الفترة ذاتها شهدَ العالم استقلالَ عددٍ كبير من أقطار العالم الثالث، وترافق هذا الاستقلال بتطلعات وطنية اقتصادية نحو استقلال اقتصادي ناجز مُعْتَمِدٍ الخطط الطموحة لإنشاء مشاريع ري وطرق ومدارس وجسور ومرافىء ومشافٍ، وبوتيرة موازية للمقدرة التمويلية التي امتلكتها تلك البلدان، جراء اكتشاف ثرواتها الباطنية، أو ما استطاعت الحصول عليه من إعانات وقروض مختلفة المصادر ومختلفة الأهداف.

وهكذا شهدت العقود الماضية نشاطاً إنشائياً واسعاً مستفيداً من تطور التقنيات الهندسية من جهة، واستخدام أكبر للآلة، مع ظهور وحدات آلية ضخمة من جهة أخرى.. ولما كان الخطأ صفةً تُلازِمُ العمل، وبغض النظر عن حجم الخطأ الذي قد يكون صغيراً، فإن ماينتج عنه من أضرار مادية وبشرية قد يكون جسيماً ولا يتناسب مع حجم الخطأ المرتكب. ومن هذا المنطلق أدرك المقاولون والمهندسون الذين كانوا قد تعهدوا إنجاز هذه الأعمال بمراحلها المختلفة، أدركوا ضرورة حماية أنفسهم من الآثار المادية التي قد تترتب عليهم من جراء وقوع مثل هذه الأخطاء. وهكذا تطور الطلب على تأمين مسؤولياتهم المختلفة، ولبّى المكتتبون وشركات التأمين

هذا الطلب فتبلْوَر فرع جديد من فروع التأمين التي كسبت أهمية كبيرة بين فروع التأمين المختلفة.

في المنطقة العربية، كثيراً ماتُوضع أخطار المقاولين، وأخطار التركيب «Contractors All risks and Erection All risks» تحت عنوان التأمين الهندسي «Engineering Insurance» وهذا كما يبدو، استخدام غير دقيق، ولا يُبرِرُهُ كونُ الإنشاءات العامة تحتاج بالضرورة لدراسات هندسية مدنية أو ميكانيكية أو كهربائية. كما يُشار إلى بعض التباين في تسمية هذا النوع من أنواع التأمين، ففي حين يستخدم بعض المهتمين والعاملين في هذا المجال عبارة «التأمين الشامل للمقاولين» فإن لفيفاً آخر يُفضل استخدام عبارة «التأمين الجامع للمقاولين» أو «تأمين أخطار المقاولين وأخطار التركيب» وبديهي أن هذه التعابير هي بمجملها ترجمة صحيحة للتسمية المعروفة باللغة الانكليزية المذكورة أعلاه. وتجدر الإشارة إلى أن مثل هذا التباين قائم في الأسواق المختلفة حيث تطلق تسميات كثيرة ومتنوعة مثل Contractors Indeminty أو Builders Risks أو Course of Construction وفي الدراسة المتقدمة رقم ٢٠٨ التي أعدها معهد التأمين القانوني في بريطانيا حول هذا النوع من التامين تم استخدام «Construction and Erection Insurance». ولكن هذا التباين السطحي في التسميات لا يعكس من الناحية العملية أية خلافات في دلالة ومضمون هذا النوع من التأمين، الذي لابد لنا من استعراض موجزوسريع لأهم الأخطار التي يغطيها أولاً والاستثناءات من هذه التغطية وذلك قبل الحديث عن تقييم الخطر وعوامل احتساب سعر التأمين.

٢ ــ الأخطار التي تغطيها وثيقة التأمين Insured perils:

الوثيقة النموذجية أو «العادية» هي التي تنص على أن يُعَوَضَ المؤمن له، أو المؤمن لهم ــ حسبما يكون الحال ــ عن الخسائر والأضرار الناشئة عن أي سبب كان ــ ماعدا الاستثناءات المحددة حصراً بملحق الوثيقة ــ التي تلحق بالممتلكات

والأعمال المنصوص عليها في عقد المقاولة او التعهد بما فيها الأعمال المؤقتة، والأعمال التي كانت قد بدأت قبل صدور وثيقة التأمين، التي يتطلبها العمل، وكذلك المواد ووسائط الأشغال، ومجموعات الإشادة، التي جُلِبَتْ إلى موقع العمل من قبل المقاول. كما يشمل ذلك المهندسين والخبراء والمصممين وأجور مكاتب الدراسات الهندسية والاستشارية، وكذلك الآلات والعدد التي يستخدمها المتعهد، وتكاليف إزالة الأنقاض «Cost of Removing debris» التي تعقب وقوع حادثة. إضافة إلى المسؤولية المدنية لصاحب العمل، والمسؤولية المدنية للمقاول الرئيسي والمقاولون الثانويون والفرعيون، وبصورة عامة تعويض جميع الأطراف المعنية بعقد الإنشاء أو الذين يتصلون به كلياً أو جزئياً عما قد يلحق بهم من خسائر مادية، وهؤلاء الأطراف هم:

أ ــ صاحب العمل The principal:

وهو صاحب المصلحة الحيوية والأساسية في عقد الإنشاء الذي يتأثر بجميع الارتباطات والالتزامات المتأتية عن المشروع.

ب ــ المقاولون الرئيسيون أو العامون General Contractors:

وهم الجهة أو الجهات المتضامنة، التي ارتبطت مع صاحب العمل بموجب عقد المقاولة الرئيسي، ويكون له الحق في التعاقد مع جهة أو جهات أخرى لتنفيذ أعمال أو تقديم مواد لغرض المشروع موضوع المقاولة.. وقد يكون المقاول الرئيسي شركة إنشاءات أو لا يكون. غير أن التزامه في جميع الأحوال يُحدَّدُ بإنجاز الأعمال المنصوص عليها في عقد المقاولة.

جـ ــ المقاولون الثانويون أو التابعون Sub contractors:

وهم عبارة عن أشخاص أو شركات إنشاء يلتزمون أمام المقاول الرئيسي بتنفيذ جزء من العقد أو مرحلة معينة منه أو بتقديم مواد معينة خلال مرحلة من مراحل التنفيذ، وبوجه عام فليس ثمة ارتباط تعاقدي بين صاحب العمل الأساسي وهؤلاء

المقاولين ، حيث أن العلاقة التعاقدية قائمة بينه وبين المقاول الرئيسي.

د ــ المهنيون المتخصصون Professional Specialists :

وهم كل الفنيون والاختصاصيون الذين يُسْهِمون في مراحل العمل المختلفة بدءاً من مرحلة تخطيط المشروع على الورق وخلال جميع مراحل التنفيذ، ويمكن أن يكونوا طرفاً في عقد أية جهة من الجهات الثلاثة أعلاه ، كمهندسي التربة والمتخصصين في الدراسات الجوفية المائية ، والدراسات الجيوفيزيائية ، وغيرهم من الخبراء والفنيين في الاختصاصات المختلفة التي تقتضيها طبيعة الأعمال اللازمة لقيام المشروع ومع كل الشمولية التي تتضمنها الوثيقة العادية لتأمين أخطار المقاولين وأخطار التركيب ثمة استثناءات من التغطية نتعرض لذكرها بصورة سريعة فيما يلي :

٣ ــ الاستثناءات Exclusions :

ويُقصد بالاستثناء هنا الخسارة أو الضرر المادي اللذين لا يكون المُؤمِن مسؤولاً عن تعويضها للمُؤمَن له . ويمكن وضع هذه الاستثناءات في مجموعتين :

أ ــ استثناءات عامة General Exclusions :

وهي الأخطار التي ليس في مقدور المؤمِن أن يُقيِّمَها سواء من حيث درجة الخطورة الكامنة أو احتمالية التكرار أو جسامة الخسارة وحجمها ، أو تلك التي تكون ــ نظراً لطبيعتها ــ غير قابلة للتأمين ، وهي بصورة رئيسية ، الحرب ، والحرب الأهلية ، والغزو العسكري ، واغتصاب السلطة ، والعصيان المدني والعسكري ... الخ .. وكذلك الأخطار الذرية ، وأخطار النشاط الشعاعي ، إضافة إلى الإهمال من قِبل المؤمن له ، أو من يقوم مقامه بصورة رسمية .

ب ــ استثناءات خاصة Special Exclusions :

وهي الأخطار التي لا يقْدِر أو لا يرغب المؤمِن بضمان التعويض عما تسببه من

أضرار عند وقوعها ، وهناك حيِّز كبير للتباين بين هذه الاستثناءات من سوق إلى سوق ، ومن مُؤَمِن إلى مُؤَمِن آخر ، على أن ما يَرِدُ في إطار هذه الاستثناءات على سبيل المثال لا الحصر . هي **الخسائر التابعة أو التالية** الناشئة بسبب الحادث الأصلي consequential Loss **وخسارة فقد الاستعمال** Loss of using ، وتلك الناشئة بسبب **زيادة التكلفة** أو خسارة **الغاء عقد المقاولة ، وكذلك الاهتراء والصدأ** والتلف الطبيعي الناتج عن الاستعمال ، والخسائر الناتجة عن أخطاء التصميم ، أو عدم صلاحية المواد المستخدمة . ثم هناك استثناءات أخرى تتصل بطبيعة بعض المشاريع ، وتُبنى على أساس الافتراضات الفنية المتصلة بهذه المشاريع ..

٤ ــ عوامل تقييم الخطر Risk Assessment :

إن الكشف الميداني على الخطر المطلوب تأمينه ، موضوع المقاولة أو العقد ، لا يتيح امكانية التحري الحقيقية لموضوع الخطر ، ولا يضع المكتب أو الكشاف survyer في وضع المعرفة الدقيقة بتفاصيل وكوامن الخطر .. ولابُدَّ من الاعتراف بأنه من العسير جداً أن يتم تلخيص المواصفات الفنية المختلفة لمشروع إنشائي من خلال الإجابة على عدد من الأسئلة التي يتضمنها طلب التأمين ، وإذا كان مثل هذا الأمر ممكناً في بعض الفروع الأخرى كتأمين الحريق أو السرقة مثلاً ، فإنه من الصعوبة بمكان أن يكون الأمر كذلك في تأمينات أخطار المقاولين .. ومن البديهي أن تُوضع أمام المكتب بيانات كافية توضح فكرة المشروع ووظيفته والطرق التي ستتبع في تنفيذه ، وكذلك الحسابات الإنشائية وحساب الكميات ، وتقارير التحليل المختلفة للتربة ، والبنية الجيولوجية للموقع ، إلى آخر ما هنالك من بيانات مرتبطة بعملية الإنشاء المزمعة . ولأن المكتب ، الذي يطلب إليه تحديد قسط التأمين المناسب مقابل منح التغطية المطلوبة ، لن يخرج بصورة متكاملة عن الاحتمالات المستقبلية المختلفة لوقوع حادث أو لتحقق خطر من الأخطار فهو والحالة هذه عليه أن يستكمل إجراءات تقييمه للخطر بدراسة متعمقة تتناول الجوانب التالية :

خبرة المقاول The Contractor's experience :

وهي إحدى النقاط البالغة الدلالة والأهمية ولها تأثير كبير على زيادة أو تقليل الاحتمال بتحقق الخسائر، مع ضرورة الانتباه إلى عدم الوقوع في خطأ الاستنتاج الذي يبنى على قاعدة أنّ المقاول الأقدم هو المقاول الأكفأ. فالخبرة المطلوبة والمقصودة هنا ليست خبرة التقادم الزمني فحسب. إذ لا يُستبعد أبداً أن يستخدم المقاول الرئيسي مقاولين ثانويين ليست لديهم الخبرة الواسعة في نطاق الجزء الذي أوكل لهم تنفيذه. وعلى أية حال، فالمؤمن يمكنه الاستدلال في فهم هذا العامل من عوامل الخطر من تجربته السابقة مع نفس المقاول ــ إذا كان له تجربةٌ من هذا القبيل.. مع ضرورة الانتباه والتأكد فيما إذا كان المقاول متخصصاً بهذا النوع من الأعمال الذي تعاقد على تنفيذه، وهل سبق له أن نفذ أعمالاً مماثلة.

كما يجب على المكتتب أن يعطي انتباهاً مماثلاً للمقاولين الثانويين الذين ستشملهم التغطية التأمينية المطلوبة.

ب ــ الشروط والظروف المحلية :

وقد تكون هذه هامة جداً لتقييم الخطر، ودراسة الظروف العامة فقد تقدم بعض المؤشرات في نطاق احتمالات التخريب العمدي من قبل أية جهة تتصل بالمشروع أو تهتم به، كما أنّ معرفة الأوضاع السياسية والاقتصادية وفهم المناخ الاجتماعي السائد يجب أن تُؤخذ في الحسبان عند التفكير بخطر احتمال التعرض للسرقة والاتلاف وأعمال التخريب. فضلاً عن أن عدم الاستقرار الاجتماعي يوحي بجو من انعدام الطمأنينة الاقتصادية وقد يؤدي إلى زيادة الاحتمال بتحقق خسائر ناشئة عن أخطار الشغب والاضطرابات.. الخ.

جـ ــ طبيعة المشروع وطريقة الإنشاء Construction Method :

وتدرس بالاستناد لقائمة الاستجواب المعدّة بصورة أسئلة شاملة تغطي جوانب

العملية الإنشائية بدءاً من موقع العمل وشروط التربة وعمليات الحفر الأولية ومروراً بنوعية الجذور والأساسات واحتمالات وجود تجمعات مائية جوفية، وعدد الطوابق، ونوعية المواد، وارتفاعات الأسقف إلى آخر ذلك من معلومات. ومع أن قائمة الاستجواب هذه قد لا تكون كافية. إلّا أنها تربط بين ما تحويه الإجابات عليها وبين عوامل الخطر الكامنة في كل مرحلة من مراحل العمل الجزئية بحيث يتمكن المكتتب من تقييم كل مرحلة بذاتها بشكل متناسب مع درجة خطورتها الأمر الذي لابد منه للوصول إلى التقييم الشامل ثم في مرحلة لاحقة وضع القسط المناسب.

د ــ أخطار الطبيعة (Natural Hazards) :

كالزلازل، والفيضانات، والأعاصير، والعواصف، وأخطار التجمد، والرياح، وجميع الأخطار الناشئة عن عوامل المناخ. ومن المعروف أن التعرض لهذه الأخطار يختلف بدرجته من منطقة لأخرى، كما يختلف أيضاً في شدته، وفي وتيرة تكراريته. ويجب في دراسة عامل أخطار الطبيعة هذا أن ينظر إلى تاريخ هذه الكوارث لسنوات طويلة في مناطق التعرض. والاطلاع على الدراسات العلمية المتخصصة المعدة من قبل الهيئات والمؤسسات المؤهلة، وهذا النوع من الدراسات ليس نادراً، على أية حال، حيث يُمكِن من قراءة مؤشرات أولية. على الأقل، تكون مفيدة لتقدير ما إذا كانت طريقة البناء والمواد المستخدمة قد روعي في اختيارها عامل الأخطار الطبيعية المحتملة التي تشير إليها خبرة الماضي والدراسات القائمة في الحاضر، ولو أخذنا على سبيل المثال لا الحصر بعض هذه الأخطار لوجدنا مثلاً بالنسبة لأخطار الزلازل ان هناك احتمال تعرض قائم في المناطق التالية* :

ــ القارة الأوروبية : اليونان ــ ايطاليا ــ البرتغال ــ رومانيا ــ يوغوسلافيا.

ــ قارة آسيا : افغانستان ــ بورما ــ الصين ــ شمال الهند ــ اندونيسيا ــ ايران ــ فلسطين ــ اليابان ــ الأردن ــ ماليزيا ــ الباكستان ــ الفيليبين ــ التايلاند ــ تركيا ــ الاتحاد السوفياتي.

* تقرير معهد التأمين القانوني في لندن حول تأمين الانشاءات Advanced Study (ابريل ١٩٧٨)

ـــ أوقيانوسيا : نيوزيلنده
ـــ قارة أميركا : مجمل سلسلة جبال الانديز ـــ الساحل الغربي بكامله منطقة غرب الانديز .
ـــ قارة افريقيا : جميع بلدان شمال افريقيا .

أما مناطق الأعاصير فهي بصورة رئيسية :

ـــ بحر العرب وخليج البنغال
ـــ اوقيانوسيا
ـــ الصين وشمال المحيط الهادي
ـــ جنوب غرب المحيط الهندي
ـــ غرب الانديز وخليج المكسيك وجنوب الولايات المتحدة

هـ ـــ آلات ومعدات الانشاء (Construction Machineryand Equipment) :

هذه الآلات ليست خطر بذاتها . ودرجة كمون الخطر فيها تتناسب عكساً مع كفاءة العنصر البشري الذي يُعهد إليه باستخدامها . فالعنصر المُدرب ذو الخبرة يقلل من احتمالات الحوادث ، وعكس ذلك صحيح . لذلك على المكتتب أن يهتم بمعرفة مدى الخبرة الحقيقية لهؤلاء الفنيين ، وكيف تكونت هذه الخبرة؟ وما هو عمر صاحبها؟ ثم كيف تتم الصيانة الدورية لمثل هذه الآلات ، والتسهيلات المتوفرة لاجراء مثل هذه الصيانة محلياً ، وهل تتوفر القطع التبديلية من السوق المحلية؟؟ أم يتوجب استيرادها من بلد المنشأ مثلاً؟؟؟ وتكتسب الآلات المستخدمة أهمية خاصة حسب طبيعة المشروع المنفذ ، فالآلات الهيدروليكية المتقدمة التي تستخدم في فتح الانفاق أو في أعمال تحت سطح الماء تختلف في أهميتها ومدى الاهتمام بها عن جبالة أو خلاطة للبيتون ، وهذه تختلف أيضاً عن الرافعات البرجية الكبيرة . ولذلك فإنه يكون من الضروري الحصول على معلومات شاملة عن طبيعة وقيمة كل آلة من هذه الآلات

والتاريخ المحدد لبداية عملها في المشروع ومدة تواجدها ، ولمن تعود ملكيتها وهل هي مستأجرة وما هي قيمة الايجار وشروطه .. الخ والغرض من مثل هذه التفاصيل يعود إلى حقيقة ان هذه الآلات سوف تمنح تغطية تأمينية مختلفة عن المشروع ككل ، من حيث السعر والأساس الزمني للتغطية ـــ حيث يكون سنوياً على الغالب أو لجزء من السنة ـــ بينما يكون تأمين المشروع لطوال فترة التنفيذ .

و ـــ المسؤولية المدنية (Third Party Liability) :

من أهم المعايير التي يجب النظر إليها في هذا المجال ، طبيعة المشروع الانشائي وموقعه ، فبناء نفق قطارات داخل مدينة هو بلا شك أكبر بكثير في درجة خطورته من تعبيد وتزفيت ساحة تستخدم موقفاً للسيارات وإشادة مجمع للمكاتب في المركز الرئيسي للمدينة في إطار مبنى ذو طوابق عدة سيكون أكثر خطراً من إقامة مزرعة للدواجن في ضاحية تخلو من السكان . وهكذا فإن تقدير هذا العامل من عوامل الخطر يُبنى على اساس درجة احتمال التأثير على الأشخاص أو الممتلكات المحيطة بموقع المشروع والأضرار التي قد تقع في نطاقه من جراء عمليات التنفيذ المختلفة . كما أن المناخ الاجتماعي والظروف الاقتصادية السائدة تجب مراعاتها ، فحجم التعويضات الذي تقرره المحاكم للاصابات الجسدية مثلاً ، يختلف اختلافاً واسعاً بين دولة وأخرى ، وفق التشريعات السائدة ، ووفق أوضاعها الاقتصادية ، ومستوى الدخل الفردي السائد فيها . ويجب على المكتتب أن يكون لديه اطلاع على التشريعات التي تحكم المسؤولية المدنية والحدود المالية لهذه المسؤولية في البلد الذي يقام فيه المشروع الانشائي .

ومن المفيد أن نذكر هنا أن العوامل التي أوردناها أعلاه ، ليست هي كل العناصر والعوامل التي يُنظر إليها عند تقييم الخطر ، إذ أن هناك عوامل أخرى قد تكون لها أهمية ودلالة كبيرتان وفق نوع وطبيعة المشروع ، ويمكن الاشارة إلى عوامل ذات أهمية خاصة كفترة الصيانة (Maintenance Period) التي تكون مشمولة بالتغطية التأمينية . ثم هناك فترة التجربة Testing Period وقد تكون تجربة ميكانيكية

Mechanical Testing أو Electrical Testing تجربة كهربائية، كما قد تكون تجربة أساسية أو حارة كما يطلق عليها (Hot Testing) وهي التجربة الأولى لمحاولة الاستثمار والتشغيل العملي للمشروع .. وغيرها من العوامل الأخرى الفرعية المتعددة.

٥ ــ كيفية احتساب قسط التأمين :

قد يكون متوقعاً في هذه المرحلة من الموضوع أن نُقدم ارقاماً، وأسعاراً، وجداول تبين بشكل محدد سعر التأمين، ومعدل القسط المناسب لكل نوع من أنواع المشاريع والأعمال التي تغطيها وثيقة تأمين الانشاءات (جميع أخطار المقاولين وأخطار التركيب) ولكنني أخشى أن نصاب بخيبة أمل إذا كنا نتوقع ذلك، فأمر كهذا ليس ممكناً من الناحية العملية وليس بالامكان وضع تعرفة كهذه.. وما هو موجود لدى بعض الشركات الكبرى من تعليمات ارشادية (Guide line) في هذا المجال لا يعدو كونه مؤشراً مبدئياً مرناً للغاية لا يمكن التقيد به.

فوثيقة التأمين التي نحن بصددها الآن تتمتع بمواصفة التمايز والتنوع بين كل خطر وخطر إذ قلما نعثر على مشروعين متطابقين ــ بغض النظر عن أن مشروعاً ما قد يتكرر ــ فلكل مشروع هندسي، سواء كان إشادة فقط أم إشادة وتركيب آلات ومصانع، مواصفاته الخاصة، والمكتتب في تحديده للقسط المطلوب سوف يعتمد على هذه المواصفات الخصوصية للمشروع وعلى مدى اتساع وشمولية الحماية التي تتضمنها الوثيقة، وكذلك على المدى الزمني له، أي الفترة المحددة للانتهاء من أعمال التنفيذ وتسليم المشروع لصاحب العمل، وما يتبع ذلك من ضمانات صيانة وغيرها. ثم لابد من دراسة لعوامل الخطر وتقييمها كما أشرنا سابقاً، ويختلف الاحساس بهذه العوامل وتقدير مدى خطرها اختلافاً واسعاً باختلاف المكتتب والفلسفة الاكتتابية المتبناة والخبرة الذاتية المستقاة من أعمال مماثلة، وهذا يجعل من العسير جداً أن يتطابق سعر التأمين الذي يضعه مكتتب مع السعر الذي يضعه مكتتب آخر لنفس العمل.

وقسط التأمين الذي يظهر غالباً موحداً كنسبة ألفية أو مئوية من القيمة

الاجمالية لعقد المقاولة. إنما يبنى حسابه وفق اسس تُراعي عوامل الخطر كل على حدة كما تراعي تركيز الخطر في كل عامل من هذه العوامل وفق الأسس التالية التي نتعرض إليها بإيجاز وتبسيط فيما يلي:

آ ــ الأعمال الانشائية أو أعمال الاشادة (Construction Works):

يُفترض أن لدى مكتتب التأمين تصوراً أساسياً يربط بين نوعية المشروع وبين سعر تأمين أولي.. سواءً جاء هذا الربط بصورة ثابتة ومُجدولة كدليل عمل أو كان قائماً في ذهن المكتتب ومن خلال خبرته. ويشكل هذا التصور، أو هذا الربط، المادة الأولية أو المادة الخام، لبلورة سعر تأمين محدد لكل حالة من حالات الانشاء. أو لنقل بصورة أخرى، إن سعر التأمين لتغطية مسؤولية المقاول الشاملة في أي مشروع من المشاريع التي تقع ضمن تصنيف نوعي واحد انما ينطلق في حسابه من سعر أولي لأبسط نوع من أنواع هذه الفئة، يكون قد بُنِيَ أساساً على أرضية من الاحصاءات والمعلومات المتراكمة والخبرات المستقاة لعدد كبير من السنوات. ثم انطلاقاً من هذا السعر المحدد للمشروع العادي نبدأ بملاحظة المواصفات والشروط الاضافية الخاصة بالمشروع المعني بذاته، أي الذي يُزمع تأمينه. ويتم تعديل السعر الأساسي وفق المعطيات والعوامل والشروط التي نراها ونحكم عليها بانها تزيد من خطورة العمل ومن احتمال زيادة الخسائر فيه.

نفترض أن لدى المكتتب سعراً أولياً قدره ٢٫٥ بالألف لتأمين مشروع مبنى سيُشاد بطريقة عادية تقليدية، ويتألف من شقق سكنية في عدد محدود من الطوابق خمسة أو ستة طوابق مثلاً.. وهذا السعر الأولي سوف تستخدمه كأساس للوصول إلى سعر التأمين الملائم في ضوء العوامل والشروط التي نلحظها في مشروع جديد من نفس الفئة وهذه العوامل متعددة ومتباينة، كخبرة المقاول، فترة سريان الغطاء التأميني، تطور وازدياد القيم في مراحل التنفيذ المختلفة. وبعد تحميل السعر الأساسي بما تقتضيه متغيرات هذه العوامل فإننا سنصل إلى سعر التأمين أو إلى القسط المطلوب الملائم لطبيعة العقد. ولكن يضاف إلى هذا السعر أيضاً اقساط إضافية أخرى نتيجة لشمول

التأمين اخطاراً إضافية كأخطار الطبيعة (زلازل، هزات أرضية، عواصف، فيضانات) وأخطار السرقة، والتخريب، وغيرها من الأخطار الأخرى. ويمكننا انطلاقاً من فرضية أن المشروع المراد انشاؤه هو عبارة عن مبنى سكني عادي مؤلف من ١٠ طوابق وبكلفة اجمالية قدرها ٢٠ مليون وخلال فترة تنفيذ مدتها ٢٤ شهراً وانطلاقاً من المعطيات أعلاه يمكننا حساب القسط كما يلي:

١ ــ سعر التأمين لهذا النوع من المباني بحدود ستة طوابق ٢ر٥ بالألف
٢ ــ السعر الاضافي لكل طابق من الطوابق ١٥ر٠ بالألف لكل طابق ٦ر٠ بالألف
٣ ــ تأمين خطر الزلازل ١ر٠ بالألف عن كل سنة ٢ر٠ بالألف
٤ ــ تأمين خطر الفيضانات ٢ر٠ بالألف عن كل سنة ٤ر٠ بالألف

فيكون المعدل الاجمالي المطلوب ٣ر٧ بالألف
ويكون قسط التأمين المطلوب (٧٤٠٠٠)

الطريقة أعلاه تبدو سهلة، وقد اعتمدت في حساب جميع العناصر مبلغ تأمين موحد لفترة التأمين بكاملها. ولعل هذه السهولة هي الميزة الأساسية للطريقة المذكورة. إلا أنها تفتقر إلى المرونة والتكيف المتوازن المنسجم مع طريقة الانشاء في جميع مراحلها وظروفها المختلفة، ومن المآخذ الرئيسية على هذه الطريقة انها تتجاهل توزيع القيمة الاجمالية للعقد (Total Contract Value) على كل مرحلة من مراحل العمل. بل هي تأخذ في المقام الأول المدى الزمني اللازم للانجاز. وهذا من الوجهة الفنية له نقاط ضعف ومسالب شتى..

وعلى ذلك فإن الطريقة التي يعتقد انها تتلافى مثل هذه المسالب هي طريقة توزيع القيمة الاجمالية للعقد على مراحل العمل المختلفة ثم تحديد سعر تأمين خاص لكل من هذه المراحل يتناسب مع طبيعة العمل ودرجة الخطورة، ولو اعتمدنا المعطيات ذاتها في مثالنا السابق لتطبيق اسلوب التسعير هذا فإن الصورة سوف تتعدل لتصبح على الوجه الآتي:

نوع العمل	الكلفة التقديرية	سعر التأمين بالألف	القسط
الاعمال التحضيرية في موقع المشروع	١٠٠٠٠٠٠	١ر٧٥	١٧٥٠
أعمال التسوية الأرضية والحفريات	١٦٠٠٠٠٠	٢ر٠٠٠	٣٢٠٠
مرحلة دق الأوتاد والجذور	١٢٠٠٠٠٠	٥ر٠٠٠	٦٠٠٠
الأعمال المائية	٢٢٠٠٠٠٠	١٠ر٠٠٠	٢٢٠٠٠
الاساسات	٨٠٠٠٠٠	٢ر٥	٢٠٠٠
الأعمال الخرسانية	٧٦٠٠٠٠٠	٢ر٠٠٠	١٥٢٠٠
أعمال الاكساء الداخلية	٤٨٠٠٠٠٠	٣ر٠٠٠	١٤٤٠٠
متفرقات	٨٠٠٠٠٠	٢ر٠٠٠	١٦٠٠
المجموع	٢٠٠٠٠٠٠٠		٦٦١٥٠
تأمين خطر الزلازل ١ر٠ بالألف عن كل سنة			٤٠٠٠
تأمين خطر الفيضان ٢ر٠ بالألف			٨٠٠٠
قسط التأمين المطلوب			٧٨١٥٠

وهكذا فإن طريقة التسعير هذه تستجيب وبشكل أكثر دقة وانسجاماً مع

طبيعة كل مرحلة من مراحل العمل المختلفة في المشروع . بحيث يأتي سعر التأمين لكل مرحلة ملائماً لدرجةالخطورة الكامنة فيه وفي المثال أعلاه نجد أن الأعمال المائية التي لا تتجاوز تكلفتها ١١٪ من قيمة العقد قد تحملت ١٥ر٢٨٪ من قسط التأمين وهذا يعكس بلا شك درجة الخطورة لهذا النوع من الأعمال .

والمأخذ الرئيسي على هذه الطريقة هي أنها قد تواجه بحقيقة ان غطاء التأمين يُطلب قبل بلورة التقسيمات المختلفة للمشروع ، وقبل معرفة الكلفة التقديرية لكل منها ، فضلاً عن أنه في حالة الطلب المبكر على التأمين فإن طرائق العمل التي ستتبع في تنفيذ المشروع قد لا تكون معروفة بعد . وعلى هذا فإن اعتماد هذه الطريقة لحساب قسط التأمين في مثل هذه المراحل المبكرة لا يمكن إلا أن يكون حساباً أولياً خاضعاً للمراجعة في ضوء تطور العمل الفعلي بغية الوصول إلى قسط التأمين الصحيح .

ب ــ الانشاءات المؤقتة (Temporary Structures) :

من المألوف ان تقام انشاءات بسيطة ومؤقتة لا صلة لها بالمشروع الاساسي بل تقتضيها مستلزمات تنفيذ المشروع . وفي أغلب الأحيان فإن هذه الانشاءات تزال عند الاكمال النهائي وتسليم المشروع لصاحب العمل . فإذا رَغِبَ المؤمن له ان يشمل غطاء التأمين هذه الانشاءات المؤقتة فإنه يجب أخذ ذلك في حساب قسط التأمين الاجمالي أو يمكن ان تضاف القيم الاستبدالية (Replacement Value) إلى مبلغ التأمين الذي يتخذ اساساً لحساب قسط التأمين .

جـ ــ آلات ووسائط الانشاء التي يملكها المقاول (Contractprs Machinery and Equipment) :

بديهي أن قيمة الآلات والوسائط الثابتة والمتحركة التي تستخدم في انجاز المشروع في جميع مراحل التنفيذ المختلفة لا تدخل في حساب قيمة العقد ، سواءً كانت مملوكة للمقاول أو مستأجرة من قبله أو انها في حيازته بأية صورة كانت .. ونظراً لأن هذه الوسائط والآلات تكون متنوعة ومختلفة فإن تامينها يدرس بصورة مستقلة ويحسب قسط التامين الملائم لكل منها طبقاً لجدول يقدمه المقاول يظهر فيه بدقة نوع الآلات

وعملها وقيمها ومدة تواجدها في المشروع . وغالباً ما يكون معدل التأمين على هذه الآلات سنوياً .. وفي بعض أنواع الأعمال التي تقتضي آلات كبيرة ومتقدمة فإن هذا البند يكتسب أهمية خاصة كما أشرنا لذلك في عرض تقييم عوامل الخطر .

د ــ المسؤولية المدنية : قد لا تظهر الاقساط الخاصة بتغطية المسؤولية المدنية للمقاول بشكل مستقل بل انها عادة تدخل في الأقساط المقابلة لأعمال العقد وتكون نسبة معينة من السعر الرسمي أو الأساسي وتختلف هذه النسبة اختلافاً شديداً بين ٥٪ إلى ٦٠٪ من سعر التأمين لأعمال العقد . وفي بعض الحالات والمواضع يقتضي دراسة هذا البند باهتمام شديد والعودة فيه إلى احكام المسؤولية والاختصاصية في هذا المجال .

* * * *
* * *
* *
*

اخلال المؤمَّن له بواجب تقديم البيانات الصحيحة

د. عبد الودود يحيى

نهي بهذه الحلقة،الدراسة القيمة التي..
تقدم بها السيد الدكتور عبد الودود يحيى..
ويهد، المناسبة نتمنى له مزيداً من العطاء
والتوفيق مع جزيل الشكر..

الفرع الثاني

الجزاء في القانون الفرنسي

نظرة عامة على الجزاء في القانون الفرنسي :

استحدث قانون يوليو سنة ١٩٣٠ جزاءات خاصة تطبق عند الاخلال بالالتزام باعلان الخطر، وهي جزاءات تختلف عما كان مطبقاً قبل صدور هذا القانون، حيث كان القضاء يطبق في نطاق التأمين البري المادة ٣٤٨ من القانون التجاري، الخاصة بالتأمين البحري. وكانت هذه المادة تقضي ببطلان التأمين إذا لم يعلن المستأمن ظرفاً متعلقاً بالخطر، أو أدلى ببيانات غير صحيحة بشأنه، ويترتب على

البطلان زوال آثار العقد بأثر رجعي والتزام المؤمن برد الاقساط. كما أن هذه المادة لم تكن تفرق بين مستأمن حسن النية، وآخر سيء النية، فالجزاء واحد في الحالتين وهو البطلان.

ونظراً لقوة هذا الجزاء خصوصا بالنسبة للمستأمن حسن النية، فقد جرى العمل على أن تتضمن وثائق التأمين شروطا تفرق بين المستأمن سيء النية والمستأمن حسن النية وتقصر البطلان على الحالة الأولى. وأما في الحالة الثانية فالجزاء هو إما زيادة القسط واما التخفيض النسبي للتعويض. وهذا هو ما أخذ به قانون يوليه سنة ١٩٣٠ ونص عليه في المادتين ٢١، ٢٢ تبعا لما إذا كان المستأمن سيء أو حسن النية.

١ ــ فإذا كان المستأمن سيء النية بان كتم أو أدلى عن عمد ببيانات كاذبة، وكانت هذه البيانات قد غيرت موضوع الخطر أو قللت من أهميته في نظر المؤمن، فان الجزاء الذي نصت عليه المادة ٢١ هو بطلان العقد، مع احتفاظ المؤمن بالأقساط علي سبيل التعويض.

٢ ــ أما إذا كان المستأمن حسن النية، ويكون كذلك إذا كان عدم الاعلان والاعلان غير الصحيح، لم يكن عن قصد، وإنما بسبب الاهمال، أو عدم تقدير لأهمية الظروف الذي أحدث الاخلال بالالتزام بالنسبة له، ففي هذه الحالة تفرق المادة ٢٢ بين فرضين:

الأول: إذا اكتشف المؤمن حقيقة الظرف الذي لم يعلن أو أعلن اعلانا غير وافي قبل تحقق الحادثة المؤمن منها، فان العقد يبقى مع حق المؤمن في طلب زيادة في القسط تجعله متناسبا مع الخطر.

الثاني: إذا لم يكتشف المؤمن الحقيقة إلا بعد تحقق الحادثة المؤمن منها، فان المستأمن لا يفقد حقه في التعويض، كما أنه لا يأخذ تعويضا كاملا، وإنما يكون له الحق في تعويض مخفض بنسبة القسط الذي كان يدفعه، إلى القسط الذي كان يجب دفعه لو علم المؤمن بحقيقة الخطر.

والجزاءات التي نصت عليها المادتان ٢١ ، ٢٢ جزاءات عامة تطبق على كل أنواع التأمين البري التي يطبق عليها قانون ١٩٣٠ ، ولا يستثنى من ذلك الا حالة واحدة هي الخطأ في سن المؤمن على حياته . فإذا كان البيان الذي على خطأ متعلقا بسن المؤمن على حياته ، فيجب أن نفرق بين ما إذا كانت السن الحقيقية للمؤمن على حياته تجاوز الحد المنصوص عليه لابرام عقد التأمين وفقا لتعريفة المؤمن وفي هذه الحالة يكون عقد التأمين باطلاً حتى ولو كان المستأمن حسن النية . واما في الحالات الأخر ، فان الخطأ في سن المؤمن على حياته يؤدي إما إلى تخفيض نسبي في مبلغ التأمين ، وإما إلى أن يرد المؤمن الجزء الزائد من القسط الذي أخذه نتيجة لهذا الغلط .

وأخيراً فان النظام الذي نصت عليه المادتان ٢١ ، ٢٢ يطبق بصفة آمرة ، فلا يجوز الاتفاق على مخالفته ، خصوصا ماورد في المادة ٢٢ خاصا بحماية المستأمن حسن النية فلا يمكن أن ينص في عقد التأمين مثلاً على أن يكون العقد باطلاً إذا حدث اخلال بالالتزام باعلان الخطر ، بصرف النظر عن حسن أو سوء نية المستأمن .

بعد هذه النظرة العامة على جزاء الاخلال باعلان الخطر في القانون الفرنسي ، نعرض بالتفصيل لأحكام هذه الجزاءات فيما يلي :

١ ــ المستأمن سيء النية :

إذا كان المستأمن سيء النية ، بأن كتم عن عمد بيانا متعلقا بظرف هام مؤثر في الخطر أو أدلى ببيانات غير صحيحة في شأنه ، فان الجزاء الذي نصت عليه المادة ٢١ هو بطلان العقد مع احتفاظ المؤمن بالأقساط دون تفرقة بين ما إذا كان المؤمن قد اكتشف الاخلال بالالتزام قبل أو بعد تحقق الحادثة المؤمن منها . ووفقا لقضاء محكمة النقض الفرنسية يتوافر سوء النية ، إذا قصد المستأمن « مغالطة المؤمن » ، فإذا تمسك المؤمن بتطبيق المادة ٢١ ، فان عليه أن يثبت هذا القصد لدى المؤمن .

بطلان العقد :

الجزاء الذي تقرره المادة ٢١ هو بطلان العقد ، وهو جزاء يفترض معه ثبوت

سوء النية لدى المستأمن . ولكن الكتمان أو الادلاء ببيانات كاذبة لا يؤدي إلى بطلان التأمين إلا إذا كان ذلك قد غير موضوع الخطر ، أو قلل أهميته في نظر المؤمن . ويكون لهذه البيانات هذا الأثر إذا كان المؤمن لو علمها وقت ابرام العقد لما قبل التأمين ، أو لما قبله إلا بشروط أشد ، مقابل أقساط أعلى مثلاً . ذلك أن التزام المؤمن باعلان الخطر لا ينصرف إلا إلى الظروف الهامة المؤثرة في الخطر وفقاً للتحديد المشار إليه . ومن ثم إذا كتم المؤمن أو أدلى ببيان خاطىء عن ظرف لا تتوافر فيه هذه الصفات ، فانه لا يكون مخلاً بالتزامه ويطبق المادة ٢١ إذا كان قد فعل ذلك بسوء نية .

ويطبق البطلان سواء اكتشف المؤمن الاخلال بالالتزام وأثبت سوء نية المستأمن قبل تحقق أي حادثة ، أم كان ــ كما هو الغالب ــ لم يكتشف الاخلال إلا بعد وقوع الحادثة بمناسبة التحقيق الذي يجري بشأنها . وفي الحالة الثانية يطبق البطلان حتى لو كان الكتمان أو البيان الخاطىء لم يكن له أي تأثير ، لا على وقوع الحادثة ولا على درجة جسامتها لأن الهام في ذلك ليس هو تأثير الظرف الذي لم يعلن أو أعلن خطأ على الحادثة ، وإنما الهام هو تأثيره على فكرة الخطر لدى المؤمن .

ويترتب على البطلان زوال آثار العقد بالنسبة للمؤمن ، فلا يبرأ فقط من التزامه بتعويض الحادثة التي تحققت ، إذا كان لم يكتشف الاخلال بالالتزام إلا بهذه المناسبة وإنما يترتب عليه أيضاً زوال التزام المؤمن بالضمان بأثر رجعي إلى يوم ابرام العقد .

وعلى ذلك يسترد المؤمن ما يكون قد دفعه للمستأمن كتعويض عن حوادث تحققت قبل ذلك ولا يؤثر في حق المؤمن في استرداد ما أوفى به أن تكون قد مضت على ابرام التأمين أو على تسوية الكارثة فترة طويلة ، لأن التقادم لا يبدأ من اليوم الذي يعلم فيه المؤمن بالاخلال بالالتزام . كذلك لا يؤثر في حق المؤمن أن يكون قد دفع التعويض تنفيذا لحكم قضائي في هذا الشأن ، ولا يستطيع المستأمن أن يدفع مطالبة المؤمن بحجة الأمر المقضي ، لأن الغش الذي صدر عن المستأمن لم يعرض على القضاء .

عدم رد الأقساط :

ومع أن المادة ٢١ من قانون يوليه سنة ١٩٣٠ تتكلم عن البطلان ، إلا أن هذا البطلان لا يؤدي إلى زوال آثار العقد بأثر رجعي إلا بالنسبة للمستأمن فقط الذي يفقد حقه في الضمان ، وبرد ما يكون قد أخذه تنفيذا للعقد ، كتعويض عن حوادث سابقة . أما بالنسبة لما دفعه المستأمن من أقساط ، فان المادة ٢/٢١ تقضي بأن للمؤمن الحق في الاحتفاظ بها على سبيل التعويض ، وهو يحتفظ بما قبضه منها كما أن له أن يطالب بما حُل ولم يقبضه ، حتى نهاية السنة الجارية . وهذا الحل الذي تقرره المادة ٢٢ من قانون يوليه سنة ١٩٣٠ ، يعطي المؤمن ميزة لم تكن مقررة له في ظل تطبيق المادة ٣٤٨ من القانون التجاري ، فبالرغم من أنه يسترد ما دفعه من تعويضات ، فانه مع ذلك يحتفظ بالأقساط على سبيل التعويض .

ويثور التساؤل عن مدى تطبيق المادة ١/٢١ على التأمين على الحياة بالنسبة للاحتياطي الحسابي الذي يتكون لدى المؤمن بسبب زيادة أقساط السنوات الأولى للتأمين عن الأقساط اللازمة لتغطية الأخطار . لم تنص المادة ٢١ على حل مماثل لما ورد في المادتين ٦٢ ، ٧٩ حيث يلتزم المؤمن في حالة انتحار المؤمن على حياته ، أو وفاته بفعل المستفيد ، أن يدفع لمن لهم الحق مقدار الاحتياطي الحسابي . وازاء عدم النص يرى الفقه الفرنسي ، أن المؤمن يحتفظ بجميع ما قبضه من المستأمن بما في ذلك الاحتياطي الحسابي .

طبيعة الجزاء الذي نصت عليه المادة ٢١ :

يرتب الفقه على احتفاظ المؤمن بالأقساط ، ان الجزاء الذي نصت عليه المادة ٢١ ليس مجرد تطبيق للقواعد العامة في البطلان ، فهو ليس بطلاناً للغلط ، لأنه يطبق حتى في حالة الغلط غير الجوهري ، كما أنه ليس بطلانا للتدليس لأنه يطبق حتى في حالة التدليس غير الدافع . هذا بالاضافة إلى أن آثاره لا تتفق مع الاثر الرجعي للبطلان ، لأننا رأينا أن المؤمن يحتفظ بحقه في الأقساط ولا يغير من ذلك أن تكون

المادة ٢/٢١ ، قد نصت على أن المؤمن يحتفظ بها « على سبيل التعويض » لأن هذا ليس الا مجرد حيلة قانونية.أن البطلان الذي نصت عليه المادة ٢١ هو جزاء خاص لا ضرورة لمحاولة اخضاعه للقواعد العامة في البطلان ، واحتفاظ المؤمن بالأقساط يمكن تبريره على أنه عقوبة مدنية توقع على المستأمن الذي ارتكب غشا . ولا يمكن تشبيهه بالسقوط لأن السقوط يفترض تحقق الحادثة المؤمن منها ، والبطلان يمكن أن يطبق قبل تحقق الحادثة . إلاّ أن السقوط يترك العقد قائما ، في حين أن البطلان يزيل آثار العقد بالنسبة للمستقبل .

ويلاحظ أن المؤمن لا يستطيع أن يتنكر كل قيمة لوثيقة التأمين بحجة أن العقد باطل بقوة القانون ، فالبطلان في هذه الحالة لا يتم بطريقة آلية ، وإنما يظل عقد التأمين صحيحا حتى يقضي ببطلانه .

٢ ــ المستأمن حسن النية :

تعالج المادة ٢٢ من قانون يوليه سنة ١٩٣٠ حالة المستأمن الذي كتم أو أدلى ببيانات خاطئة بحسن نية ، أو بعبارة أخرى المستأمن الذي لم يثبت سوء نيته وحسن النية مفترض حتى يقوم الدليل على العكس ، فلا يطلب من المستأمن أن يقيم الدليل على حسن نيته لكي تطبق عليه الجزاءات التي نصت عليها المادة ٢٢ ، وهي تفرق في هذا الشأن بين ما إذا اكتشف المؤمن الحقيقة قبل تحقق الكارثة المؤمن منها وبين اكتشافها بعد ذلك ففي الحالة الأولى يكون للمؤمن أن يطلب ابقاء العقد مع زيادة القسط ، أو الغاء التأمين وفي الحالة الثانية حيث لا يكشف الاخلال بالالتزام إلا بعد تحقق الحادثة ، فالجزاء هو التخفيض النسبي للتعويض .

ويلاحظ أن الجزاءات التي نصت عليها المادة ٢٢ تطبق إذا كان المستأمن قد كتم أو أدلى بحسن نية اعلان غير صحيح متعلق بظروف الخطر ، وكان ذلك لمجرد الاهمال ، أو عدم تقدير لأهمية هذا البيان ، دون قصد غش المؤمن . والمستأمن في هذا الظرف الذي أعلنه اعلانا غير صحيح ، فقد رأينا أن المستأمن في الحالة الأخيرة لا يتعرض لأي

جزاء . كذلك يجب أن يكون الظرف الذي لم يعلن ، أو أعلن إعلاناً غير صحيح ، له تأثير على قرار المؤمن بشأن قبول التأمين ، فإذا لم تكن له هذه الصفة ، فلن يتعرض المستأمن لأي جزاء إذا لم يعلنه .

اكتشاف الحقيقة قبل وقوع الحادثة المؤمن منها :

إذا اكتشف المؤمن الاخلال بالالتزام بإعلان الخطر قبل تحقق الحادثة المؤمن منها فان المادة ٢/٢٢ تعطيه الحق في أن يختار بين أحد أمرين : ابقاء العقد مع زيادة القسط ، أو الغاء التأمين . وطبيعي أن اختيار المؤمن لأحد هذين الحلين يفترض أنه كشف الحقيقة قبل تحقق الحادثة المؤمن منها ، إذا اكتشف المؤمن الاخلال بالالتزام ، ولكن قبل أن يختار أحد الأمرين المذكورين وتحققت الحادثة فان المستأمن في هذه الحالة لن يكون له الحق إلا في تعويض مخفض . صحيح أن المادة ٣/٣٣ / لم تنص على التخفيض النسبي للتعويض إلا بالنسبة للحالة التي يكتشف فيها المؤمن الاخلال بالالتزام بعد تحقق الحادثة ، ولكن هذا الجزاء يطبق دون شك على الفرض الذي نحن بصدده ، فالمستأمن أخل بالتزامه باعلان الخطر ، ولا يمكن أن يعفى من الجزاء بمجرد أن الحادثة المؤمن منها تحققت قبل أن يلغى المؤمن العقد أو يتم اتفاق على زيادة القسط .

(آ) فإذا آثر المؤمن ابقاء العقد ، فانه لا يمكن أن يستمر في ضمان الخطر مقابل قسط لا يتعادل معه ، ولذلك فانه يقدم للمستأمن اقتراحا بزيادة القسط إذا أراد هذا الأخير أن يستمر العقد في انتاج آثاره ، فإذا قبل المستأمن الاقتراح تم الاتفاق على زيادة القسط وتكون هذه الزيادة مستحقة من يوم الاتفاق ، لان الخطر قبل ذلك لم يكن مغطى إلا على أساس التخفيض النسبي . ولكن يلاحظ انه لابد من اتفاق وفقاً للقواعد العامة ، ما لم يكن المؤمن قد علق اتمام الاتفاق ، أو نفاذ آثاره على كتابة ملحق للوثيقة ، أو على دفع الزيادة المقترحة .

واقتراح المؤمن زيادة القسط يمكن أن يتم من وقت علمه بالاخلال بالالتزام

باعلان الخطر ، وهو لا يسكت إذا تأخر في استعماله ، كما لا يفترض انه تنازل عنه وقبل الاستمرار في تحمل الخطر على أساس القسط الذي يأخذه فعلاً . ذلك أن القانون لم ينص على استعمال هذا الحق خلال مدة معينه ، ومن ثم فله استعماله في أي وقت ، ما لم يكن قد صدر منه قبل ذلك ما يدل على أنه يقبل استمرار العقد دون زيادة في القسط كأن يكون بعد اكتشافه الحقيقة قد قبل دون تحفظ القسط الذي حل أجله على أساس معدله السابق . كذلك لا يتطلب القانون شكلاً معيناً لهذا الاقتراح ، ولكن من الناحية العملية يرسل المؤمن إلى المستأمن خطابا مسجلا يعرض عليه اقتراحه بزيادة القسط . نظراً لان القانون لا يلزم هذا الأخير بأن يرد على هذا الاقتراح ، فالمؤمن يحدد عادة في اقتراحه مدة معينة إذا لم يرد المستأمن خلالها يلغى العقد . فإذا مضت هذه المدة دون رد من المستأمن لا يبقى أمام المؤمن إلا أن يلغي العقد .

(ب) وقد يؤثر المؤمن الغاء العقد ، فبمجرد أن يعلم باخلال المستأمن بالتزامه ، والواقع أنه سيلجأ إلى هذا الاجراء إذا كان الظرف الذي حدث الاخلال بالالتزام باعلان الخطر بالنسبة له لم يكن من الظروف التي لها تأثير على معدل القسط والتي يزول أثرها بمجرد اعادة التوازن بين القسط والخطر . فاذا فرضنا ان الظرف الذي لم يعلنه المستأمن ، أو أعلنه خطأ ، كان من الظروف التي تؤثر على قرار المؤمن في شأن قبول التأمين بحيث لو علم لما تعاقد على الاطلاق ، فان المؤمن في هذه الحالة لن يطلب ابقاء العقد مع زيادة القسط ، وانما سيطلب من البداية الغاء التأمين . وحق المؤمن في هذا حق مطلق . ويستطيع أن يستعمله في أي وقت ، ما لم يكن قد تنازل عنه بقبول أقساط لاحقة ، أو بتسوية حوادث تحققت دون تحفظ .

وفيما يتعلق بشروط الالغاء يحتم القانون أن يكون ذلك بخطاب مسجل يرسله المؤمن إلى المستأمن ، يخطره فيه بالغاء التأمين . وحتى لا يترتب على الالغاء أن يصبح الخطر فجأة غير مغطى ، يعطي القانون المستأمن مهلة قدرها عشرة أيام ليبحث فيها عن ضمان للخطر لدى مؤمن آخر ، وإذا تحققت الحادثة قبل مضي مهلة عشرة الأيام فان الخطر يكون مغطى على اساس التخفيض النسبي .

ويترتب على الالغاء انه ابتداء من اللحظة التي ينتج فيها الالغاء آثره وهي نهاية عشرة الأيام، ان يصبح الخطر غير مغطى، ولا يكون للمستأمن الحق في التعويض إذا تحققت الحادثة بعد هذا التاريخ، كما لا يكون للمؤمن، بالمقابل أي حق في الأقساط. وإذا كان القسط لم يدفع بعد، فلا يستطيع المؤمن أن يطالب إلا بما يقابل المدة السابقة على الالغاء واما إذا كان قد دفع مقدما، فان للمستأمن ان يطالب برد ما يقابل الفترة التي زاد فيها الضمان، كما يكون له في التأمين على الحياة أن يطالب برد الاحتياطي الحسابي.

وإذا كان الغاء العقد قد تم لان المستأمن رفض زيادة القسط التي اقترحها المؤمن، فهل يجوز لهذا الأخير أن يطالب بتعويض عن الإلغاء؟ لم ينص القانون على ذلك، ولا يمكن القول بجواز مطالبة المستأمن بالتعويض، لان هذا يهدم الحماية التي قررها له قانون التأمين، عن طريق النص على جزاءات خاصة للاخلال بالالتزام باعلان الخطر تخالف ما تقرره القواعد العامة في هذا الشأن.

اكتشاف الحقيقة بعد تحقق الحادثة المؤمن منها:

وإذا لم يكتشف المؤمن الحقيقة إلا بعد تحقق الحادثة المؤمن منها، فان المستأمن لا يستحق تعويضاً كاملاً، وإنما يستحق من هذا التعويض مبلغاً يعادل النسبة بين القسط الذي كان يدفعه والقسط الذي كان يجب دفعه لو لم يحدث اخلال بالالتزام باعلان الخطر، أي لو أن ما أدلى به المستأمن من بيانات كان كاملاً وصحيحاً. ويخفض التعويض على هذا النحو حتى ولو لم يكن للبيان الناقص أو غير الصحيح أي تأثير لا على وقوع الحادثة المؤمن منها، ولا على درجة جسامتها.

ويلاحظ أن الجزاء الذي نصت عليه المادة ٢٢ في هذه الحالة جزاء عادل جداً فالمستأمن قد أخل بالتزامه باعلان الخطر، وترتب على هذا الاخلال أن القسط الذي كان يدفعه لا يتعادل مع الخطر الحقيقي الذي يتحمله المؤمن، أي أن الخطر لم يكن مغطى إلا تغطية جزئية، ولذلك إذا تحققت الحادثة فلن يكون للمستأمن الحق في

تعويض كامل لأنه لم يدفع القسط الذي يعطيه الحق في التعويض الكامل كما أنه لا يحرم من التعويض لأنه كان حسن النية، ولم يقصد الاضرار بالمؤمن،ولذلك فان الجزاء العادل بالنسبة له هو التعويض الجزئي على النحو السابق.

ومع عدالة هذا الجزاء في الحالات التي يكون فيها البيان المتروك أو غير الصحيح كان له تأثير على معدل القسط، إلا أن هذا يتعذر تطبيقه في جميع حالات الاخلال بالالتزام باعلان الخطر بحسن نية. فإذا فرضنا ان البيان الناقص أو غير الصحيح كان متعلقاً بظرف من الظروف التي لو عرفها المؤمن وقت ابرام العقد لما كان قبل التأمين على الاطلاق، أي بظرف من الظروف الشخصية للمستأمن، التي تؤثر فقط في قبول التأمين أو رفضه، فكيف يمكن في هذه الحالة تطبيق القاعدة بالتخفيض النسبي؟ لاحتمال مواجهة هذا النقص في التشريع كان العمل يجرى على أن تتضمن بعض الوثائق شرطا لصالح المؤمن مؤداه أن التعويض يخفض في هذه الحالة بنسبة تتراوح بين عشرة وخمسة وعشرين في المائة من قيمة التعويض الأصلي. ولكن مثل هذا الشرط لا يمكن الأخذ به بعد صدور قانون ١٩٣٠ لأنه يتعارض مع ما تضمنته المادة ٢٢ من أحكام آمرة.

وازاء هذا النقص في التشريع، لا يبقى إلا القول بعدم توقيع أي جزاء على المستأمن حسن النية إذا كان اخلاله بالتزام اعلان الخطر متعلقاً بظرف لا تأثير له على معدل القسط. ان هذا الحل — في رأيي — سيكون أكثر عدالة مما قررته محكمة النقض الفرنسية من أن القضاة يقدرون بعدالة في هذه الحالة زيادة القسط التي تقابل الخطر الذي لم يعلن أو أعلن اعلانا غير صحيح. والواقع ان هذا التقدير لا يمكن أن يكون إلا تحكميا لأنه لا علاقة بين ظرف الخطر الذي لم يعلن والزيادة في القسط التي تقدرها المحكمة ولذلك فان كثيرا من المحاكم لم تأخذ برأي محكمة النقض الفرنسية، ورفضت أن تطبق قاعدة التخفيض النسبي في هذه الحالة.

وقد ينتقد هذا القضاء بأنه ليس من العدالة إلا أن يُوقع جزاء على المستأمن الذي أخل بالتزامه، وأن يتساوى في التعويض مع مستأمن آخر لم يخل بهذا الالتزام

ولذلك فما ذهبت إليه محكمة النقض الفرنسية يجب أن يتبع، ويعتبر تخفيض التعويض نوعا من العقوبة الخاصة لها مبرراتها العادلة. ولكنني مع ذلك أرى أن هذه العقوبة الخاصة تتعارض مع ما تقرره نصوص قانون التأمين من حماية للمستأمن، وان الحكم بهذه العقوبة سيكون أقل عدالة من دفع التعويض بالكامل في هذه الحالة.

ويستطيع المؤمن أن يتمسك بالتخفيض النسبي في مواجهة كل صاحب حق، سواء كان المطالب بالتعويض هو المستأمن أو المستفيد، أو المضرور الذي يرجع بالدعوى المباشرة في التأمين من المسؤولية، لأن التخفيض النسبي ليس سقوطا حتى يمكن التمسك به في مواجهة المضرور. ولا يستثنى من هذا إلا الحالة التي نصت عليها المادة ١٣ من مرسوم ٧ يناير ١٩٥٩ خاصاً بالتأمين الاجباري من المسؤولية عن حوادث السيارات، حيث نصت المادة المشار إليها صراحة على أنه لا يمكن التمسك بمواجهة المضرور ولا في مواجهة خلفه بالتخفيض النسبي للتعويض وفقا للمادة ٢٢ من قانون سنة ١٩٣٠.

وأخيراً، فان حق المؤمن في التخفيض النسبي، لا يمكن أن يستبعد حقه في الالغاء. صحيح أن المادة ٣/٢٢ لم تنص صراحة على هذه الحالة، إلا أنه إذا كان للمؤمن الحق في الغاء العقد إذا اكتشف الاخلال بالالتزام قبل تحقق الحادثة المؤمن منها، فان هذا الحق يكون له من باب أولى إذا لم يكتشف الاخلال بالالتزام إلا بعد ذلك، حتى يتخلص من التزاماته المستقبلة الناشئة عن عقد التأمين. بل ان هذا الحل — في رأيي — سيكون الجزاء الوحيد الذي يستطيع أن يمارسه المؤمن، إذا لم يكن للظرف الذي حدث الاخلال بالالتزام بالنسبة له، تأثير على معدل الاقساط.

كيف يقيّم المؤمّنون أخطار الشحن

في حرب الخليج

لم تشهد السفن التجارية منذ الحرب العالمية الثانية هجمات حربية عنيفة كما يحدث حالياً في الصراع الدائر بين العراق وإيران. فقد قُدرت المبالغ التي دُفعت من قبل شركات التأمين كتعويضات ناجمة عن حوادث حربية بحوالي ١ بليون دولار أمريكي، أما الرقم الدقيق فيصعب تحديده بسبب تعدد الأسواق التي تتم فيها عمليات التأمين وإعادة التأمين.

وتشير التقارير إلى أن /٧٢/ سفينة أصيبت في بداية الحرب في منطقة شط العرب، بلغت قيمة التعويضات عنها /٤٥٠/ مليون دولار أمريكي يضاف إليها وطبقاً لمعلومات وكالة استخبارات اللويدز لأمور الشحن أن /١١٠/ سفينة قد تعرضت لخسارة كلية أو خسارة كلية اعتبارية للفترة الممتدة من عام ١٩٨١ (الذي حدثت فيه أول كارثة حربية) وحتى نهاية عام ١٩٨٦.

أما بالنسبة لعام ١٩٨٧ فلا يوجد أرقام دقيقة بعد، إلا أنه من الواضح أن عدداً قليلاً من السفن قد تأثر بالحوادث الحربية وذلك في النصف الأول من هذا العام، علما أنه يلاحظ تزايد الهجمات من قبل العراق وإيران. أما إذا اردنا تحديد الخسائر قياسا بالوحدة الطنية، نجد أن هنالك خسارة تعادل ٢٨٠ر٠٠٠ طن إجمالي للفترة الممتدة من شهر كانون الثاني وحتى حزيران عام ١٩٨٧ مقابل ١ر٦٢٥ر٠٠٠ طن خلال عام ١٩٨٦ طبقاً لمصادر التأمين في لندن، وقد عُلم بأن هيئة اللويدز والتي تعتبر المركز الرئيسي للتأمين ضد أخطار الحرب قد دفعت مبلغ /٣١/ مليون دولار أمريكي كتعويضات عن الحوادث الناجمة

عن حرب الخليج والمتعلقة بـ /٦/ سفن تجارية والفترة الممتدة ما بين كانون الثاني ــ حزيران ١٩٨٧.

حالياً هنالك كارثتين بحريتين لسفينتين تجاريتين، الأولى باسم /Tactic/ ترفع العلم اليوناني أما وزنها الاجمالي فيبلغ ٢٣٧,٠٨٥ طن، وقد تم دفع تعويض عنها بمبلغ /١٤/ مليون دولار، والثانية /Lady A/ ترفع علم قبرص وزنها الاجمالي ٢٣٣,٠١١ طن وقد تم التعويض عنها بمبلغ /١٠/ مليون دولار. أما بالنسبة للفترة الممتدة من شهر تموز إلى كانون الأول عام ١٩٨٦، فقد دفعت اللويدز مبلغ /٩٣,٤/ مليون دولار كتعويضات عن /١٦/ حادثة بحرية ناجمة عن هجمات حربية، وتعادل هذه التعويضات ثلاثة أضعاف المبلغ الذي تم دفعه في الأشهر الستة الأولى من عام ١٩٨٧، مما يعني انخفاضاً في نسبة الأضرار التي لحقت في السفن، ويعزى هذا الانخفاض إلى التحسن الذي طرأ على طرق الانقاذ وإلى استخدام أسلحة أقل فتكاً في الحرب، هذا من ناحية، أما من ناحية ثانية فنجد أن عدداً لا بأس به من أعضاء اللويدز وبسبب الحذر الشديد قد امتنعوا عن الاكتتاب بأعمال تأمينية بالنسبة لأخطار الحرب في منطقة الخليج، وإن عدداً آخراً تشدد في تحديد أسعار التأمين على بعض الرحلات البحرية. وقد تورط عددٌ من المكتتبين بسبب التأمين الذي أجروه على السفن التي تنقل البترول الايراني برحلات مكوكية بين جزيرة خرج وكل من جزيرتي سري ولاراك.

أما فيما يتعلق بأسعار التأمين على جسم السفينة ضد أخطار الحرب لفترة ٦ أشهر ضمن الظروف السائدة فقد ارتفعت ارتفاعاً كبيراً لتعادل ٥٠٪ من القيمة التأمينية للسفينة. إلا أن المكتتبين يؤكدون أنه طبقاً للاتفاق المبرم، فإن مالك السفينة لا يدفع هذه القيمة من الأقساط ما لم تصاب سفينته، لذا فإنه يقوم بسداد مبلغ محدد على أن يسدد كامل القسط في حال إصابة السفينة، مما يجعله يستفيد من الخصم الذي يمنح له من قبل المكتتبين في حال عدم تعرض السفينة المؤمنة لحوادث. ويلاحظ حالياً أن عمليات التأمين على الرحلات المكوكية في اللويدز تبدو أقل بكثير مما كان عليه الحال منذ عام مضى. ومرد ذلك إلى الاعتقاد السائد بأن نسبة لا بأس بها من هذه الأعمال تنفذ لدى الشركة المركزية الايرانية /Bimeh/. ذلك أن عدداً أكبر من الحمولات المنقولة حالياً في رحلات مكوكية تعود

ملكيتها لايران بينما كانت في الماضي عقودا تنفذ من قبل إيران. ويقوم مالكو هذه الحمولات بالتأمين لدى الشركة الايرانية /Bimeh/، علماً أن الأسعار المطبقة على التأمين أقل بكثير من تلك التي تحددها هيئة اللويدز، مما دفع بمالكي السفن والذين تستأجر إيران سفنهم بإجراء عقود التأمين لدى هذه الشركة. وتفيد بعض المصادر إلى أن أسعار التأمين لدى الشركة /Bimeh/ تعادل نصف الأسعار لدى اللويدز، مثال ذلك أن سعر التأمين على أخطار الحرب لفترة ٦ أشهر للرحلات المكوكية يعادل ١٣٪ من القيمة التأمينية للسفينة، وكشفت بعض التقارير النقاب عن أن شركة /Bimeh/ قد استطاعت وعبر منافذ عديدة إجراء عمليات إعادة التأمين من خلال سوق لندن، ولكن من ناحية ثانية هنالك آراء تقول بأن مالكي السفن يواجهون صعوبات كبيرة في الحصول على مبالغ تعويضات عن سفنهم المتضررة.

أما متحدث بأسم شركة /Bimeh/ فقد أنكر وجود مثل هذه الصعوبات وأكد بأن أقساط التأمين لدى الشركة أقل بكثير من غيرها، وأضاف بأنه يتم حساب القسط على أسس علمية بدلاً من سياسية، وأن كون شركة Bimeh قريبة من مكان الصراع الدائر فهي أقدر من غيرها على تقييم العوامل المتبدلة التي تؤثر على مستويات الأسعار المتطلبة.

ويفيد البعض الآخر أن تناقص التأمين للرحلات المكوكية في هيئة اللويدز مرده إلى أن الغارات المستمرة التي تقوم بها العراق على المنفذ البترولي في جزيرة خرج قد أدى إلى نقص في كميات النفط المصدرة من إيران، وعليه فقد تقلصت الرحلات المكوكية في المنطقة. إلا أن الحقيقة ما يزال هنالك بعض الأعمال التأمينية التي تنفذ من خلال هيئة اللويدز ولا يقل عن ثلاثة سفن تقوم برحلات مكوكية يجري التأمين عليها لدى اللويدز، وجميع هذه السفن تضم أجهزة دفاع فعّالة، مما يسمح للمالكين الاستفادة من الحسم الممنوح على الأسعار الاعتيادية.

وكذلك يمكن الحصول على غطاء تأميني لفترة ١٤ يوماً بالنسبة للسفن التي تقوم برحلة واحدة إلى جزيرة خرج، ويطبق عادة لمثل هذه الرحلات سعرٌ يتراوح بين ٥ إلى ١٠٪ من القيمة التأمينية للسفينة.

وأن وجود المنافسة الحادة في السوق يعني أن عدداً قليلاً من المكتتبين يصرحون بالأسعار الحقيقية لتأمينات أجسام السفن.

أما الأسعار التي حُددت لتأمين أجسام السفن ضد أخطار الحرب والتي وضعت من قبل لجنة تحديد أسعار الحرب فقد كانت منخفضة حتى عام ١٩٨٤، هذا مع العلم أن بعض المكتتبين كانوا يعطون أسعاراً أدنى من تلك التي حددتها اللجنة، الأمر الذي أدى إلى إهمال هذه الأسعار. وقد بذلت محاولات عديدة لاعادة إحياء هذه الأسعار، إلا أنها فشلت بسبب المنافسة الحادة في السوق.

وضمن هذه الظروف السائدة والتي يُفتقد فيها وجود لجنة رسمية تحدد الأسعار، نجد المعيدين الرائدين في هيئة اللويدز يختلفون في طريقة تقييم أخطار أجسام السفن للرحلات المتنوعة في الخليج، أما فيما يتعلق بأسعار تأمين أخطار الحرب بالنسبة للبضائع، فإنه يتم تحديدها من قبل لجنة تحديد أسعار الحرب في لندن، والتي تعتبر قراراتها ملزمة بالنسبة للمؤمنين في هيئة اللويدز ومعهد مكتتبي لندن (ILU).

في العام الماضي، لوحظ ارتفاعٌ كبيرٌ قد طرأ على أسعار الحرب بالنسبة للتأمين على الهياكل في المنطقة الجنوبية من الخليج، وذلك بسبب الغارات الجوية التي أخذت تشنها العراق على جزيرتي سري ولاراك، فقد أظهرت هذه الغارات مقدرة العراق الحربية على التوسع والوصول إلى أماكن بعيدة. كما يلاحظ ازدياد أسعار التأمين على الهياكل بالنسبة للرحلات التي تقوم بها السفن إلى الكويت، وبعد التصريح الايراني بمهاجمة السفن التي ترفع علماً كويتياً أو التي تقوم بنقل البضائع من وإلى الكويت، فقد زادت أسعار تأمينات الهياكل بنسبة ٥٠٪، فبينما كانت تعادل ٢٢٥ر٠٪ بلغت ٣٧٥ر٠٪ في شهر شباط، كما زادت بنسبة الثلث لتبلغ ٥ر٠٪ في شهر حزيران وذلك بالنسبة للرحلات التي مدتها ١٤ يوماً.

وعملياً نجد أن وقف الحسميات يعني أن هذه الأسعار قد بلغت فعلاً هذه المستويات قبل أن يصادق عليها أصولاً.

أما فيما يتعلق بأسعار تأمينات أجسام السفن لباقي منطقة الخليج متضمنة موانىء دولة الامارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية والبحرين وقطر فقد حافظت على

استقرارها خلال العام المنصرم بسعر ٢٥ر٠٪ بالنسبة لرحلات ١٤ يوماً.

ولكن يلاحظ أن ارتفاعاً قد طرأ على أسعار الحرب بالنسبة لتأمينات البضائع المنقولة من وإلى الموانىء الكويتية وذلك بسبب تزايد خطر الابحار في الجزء الشمالي الغربي من الخليج، واعتباراً من ٦ آب ١٩٨٧ فقد زادت الأسعار من ٢ر٠٪ إلى ٣٧٥ر٠٪ بالنسبة للرحلات شمال خط عرض ٢٧ر٣٠ باستثناء العراق وإيران ولعل أكبر زيادة في الأسعار قد طرأت على تأمينات البضائع ضد أخطار الحرب وعلى مدى عام تقريباً كانت في شهر آب الماضي حيث أصبحت أسعار البضائع في جزيرة سري ٣٧٥ر٠٪ بعد الغارات الجوية العراقية على المناطق النفطية الايرانية. وبالمقابل فقد كان هنالك انخفاضٌ ملموسٌ في الأسعار للمناطق الممتدة جنوب خط عرض ٢٧ر٣٠ باستثناء إيران، فقد هبطت الأسعار من ١٢٥ر٠٪ إلى ١ر٠٪ في شهر نيسان.

وبالرغم من أن قيم شحنات النفط أكبر بكثير من قيم الناقلات التي تحملها، فقد تصل هذه القيمة إلى ٤٠ أو ٥٠ مليون دولار وبالأسعار الحالية للنفط، بينما تبلغ قيمة أية ناقلة عملاقة أقل من ٨ مليون دولار، نجد أن أسعار البضائع قد حافظت على استقرارية معينة، ذلك أن خسائر البضائع الناجمة عن الحرب كانت قليلة جداً، فقد قدرت إحدى المصادر التأمينية أكبر خسارة بضائع في حرب الخليج بمبلغ ٢ــ٣ مليون دولار.

والحقيقة أن مؤمني البضائع قد دفعوا مبالغ أكبر بكثير من التي أوردناها وذلك نظراً لمساهمة بوليصة البضائع بالتعويض عن مكافأة الانقاذ. ولما كان الاتفاق على أن يتم تقسيم مبالغ مكافأة الانقاذ على أساس نسبي بين مؤمني البضائع والأجسام، نجد أن مساهمة مؤمن البضائع أكبر نظراً لكون قيم البضاعة أكبر من قيم السفن، فقد بلغ أكبر مبلغ لمكافأة إنقاذ حوالي ١٢ مليون دولار دُفعت من قبل مؤمني البضائع.

ولا شك بأن التبدلات التي طرأت في العام الماضي على أسعار أخطار الحرب بالنسبة للأجسام والبضائع أثرت بشكل كبير على السفن التي تبحر إلى الكويت، ومثال ذلك أنه منذ عام مضى كانت السفينة في ميناء الأحمدي بالكويت المؤمن عليها بمبلغ ١٠ مليون دولار وتحمل شحنات نفط بقيمة ٤٠ مليون دولار تدفع مبلغ ١٠٥،٠٠٠ دولار أمريكي لقاء

الحصول على غطاء ضد أخطار الحرب . اليوم هذا الرقم تضاعف تقريباً ليصبح ٢٠٠,٠٠٠ دولار أمريكي لنفس السفينة .

ويلاحظ أنه من الصعب جداً تحديد كيف كان الاكتتاب بأخطار حرب الخليج مربحاً في سوق اللويدز ذلك بسبب السرية المحيطة حول الأقساط ، فقد ذكر أحد المكتتبين أنه على الرغم من أن الاكتتاب بأخطار الحرب في منطقة الخليج كان مربحاً جداً ، إلا أن الخبرة المستخلصة من الصراع القائم بين العراق وإيران قد أظهرته على أنه ربح هامشي .

وقد أصبحت مهمة تقييم الأخطار في الخليج صعبة للغاية مع اختلاف العوامل الجديدة والتي ظهرت على مسرح الأحداث في السنة الأخيرة . فمن ناحية نجد أن استخدام الألغام والقوارب الحربية السريعة وصواريخ سلكورم « Silkworm » قد ساهمت في زيادة المخاطر على الساحة ، ومن ناحية أخرى هنالك عروض بتوفير أنظمة دفاع ، وبدأنا نلاحظ وجود سفن حماية ، كما بدأ يتزايد ظهور القوى العظمى كمحاولة لجعل الملاحة في الخليج أكثر أمناً .

وبشكل عام فإن هذه الاجراءات لم تستحوذ على رضى المكتتبين الذين اعتبروا أنظمة الدفاع الجوي والحماية البحرية كوسيلة من وسائل التحريض حتى لو أنها حققت نجاحاً ، لكن من غير المؤكد تماماً بأنها تقلل من نسبة الحوادث في المنطقة .

وقد أكد أغلب المكتتبين أن السفينة التجارية التي تبحر بمرافقة سفن حماية ، لا تعني بأي حال من الأحوال أن هذه الحماية تخفض سعر التأمين بالنسبة لها . وعلى أي حال فقد ذكر أحد المكتتبين أنه في حال اقتناعه بأن السفينة التي ترافقها حماية بحرية حتى جهة الوصول ومن ثم العودة ، فإنه يمكن أن يدرس إجراء تخفيض في الأقساط الاعتيادية حتى ٥٠٪ .

وبشكل عام فإن الرأي السائد على ضوء التطورات الجارية في الخليج والتي أبرزها الظهور الكبير للسفن الحربية الأمريكية ، بأن هذا الوجود يساهم في زيادة التوتر في المنطقة ، وعلى ضوء الظروف الراهنة فإنه من غير المتوقع أن تنخفض الأسعار سريعاً حتى لو تضاءل عدد الخسائر .

ولعل أكبر المخاوف لدى المكتتبين حالياً ، هو أن تأخذ الخسائر البحرية والكوارث الحربية بالازدياد ، وذلك بسبب الطرق المتبعة حالياً في الابحار في المنطقة من بينها أن بعض السفن تبحر حالياً بدون استخدام الأضواء ، وبعيداً عن الطرق الملاحية الرئيسية ، مع تناقص عدد البحارة ، مما يعرض السفينة إلى أخطار التصادم أو الغرق .

ونذكر هنا إحدى حوادث الاصطدام التي وقعت في شهر كانون أول عام ١٩٨٥ بين ناقلتي نفط ، الأولى واسمها « Magnum » حمولتها الاجمالية ٣٠٠,٠٧٠ طن ،والثانية « Nova » وزنها الاجمالي ٢٣٩٤٣٥ طن قرب جزيـــرة خرج ولا يزال هذا الحادث خاضعاً لنزاع قانوني .

ويجد عدد كبير من مكتتبي اللويدز أن يروا أسعاراً عالية بالنسبة لأعمال التأمين في الخليج ، إلا أن مدى نجاحهم في تحقيق ذلك غير معروف نظراً لوجود المنافسة الحادة في السوق . ويجد البعض الآخر إعادة إحياء لجنة تسعير أخطار الحرب لتأمينات الهياكل ووضع أسعار متدنية ، ويفيدون أنه بذلك يمكن أن تتحقق فائدة للجميع وبشكل خاص بالنسبة لمالك السفينة الذي يخشى من أنه قد لا يستطيع الحصول على سعر متدنٍ داخل اللويدز أو خارجها .

ومع أن الوضع الراهن يشير إلى حدوث انخفاض في الخسائر المباشرة ، إلا أن المكتتبين يدركون تماماً أن عدد الكوارث لا يزال في أعلى مستوى له ، وهذا يعني أن هنالك مكافآت إنقاذ ذات مبالغ عالية على المدى الطويل . ولكن برغم تصاعد التوتر على الساحة ، فقد ينقلب الوضع في أية لحظة ، لذا فقد قال أحد المكتتبين في اللويدز : « إنه الحظ أكثر من القدر وراء عدم تعرض المكتتبين إلى الهزيمة حتى الآن » .

عن مجلة اللويدز عدد/٧/آب/ أغسطس ١٩٨٧

ترجمة سعد جواد علي

مديرية البحرين والطيران

التمويل الداخلي لعملية التنمية الاقتصادية الجارية في القطر العربي السوري

الدكتور عبد الكريم طيار

أولاً ــ في السياسة المالية والتنمية الاقتصادية

أخذ دور الدولة في القطر العربي السوري، وخاصة في سنواته الأخيرة، في التدرج النسبي بتوسيع دائرة نشاطه في النطاقين الاقتصادي والاجتماعي بغرض تحقيق أهداف معينة أهمها: النهوض بالاقتصاد القومي، وتحقيق العدالة الاجتماعية. ونتيجة لهذا التطور في سياسة الدولة العامة، فإن السياسة المالية أخذت أهميتها تزداد أكثر، لأنها صدى للنظام الاقتصادي والاجتماعي، فتعددت أهدافها النطاق المالي لتساهم في تغيير البنيان الاقتصادي والاجتماعي للدولة، وهو ما يطلق عليه تعبير التنمية الاقتصادية.

إن مشاكل القطر العربي السوري، حكمه في ذلك كغالبية الدول النامية، تتمثل في عدم وجود الجهاز الانتاجي الكافي لتشغيل موارده المعطلة، وبالتالي فإن السياسة الاقتصادية فيه تهدف إلى خلق جهاز إنتاجي صناعي كاف لتشغيل تلك الموارد، وتأمين الدفعة القوية من الموارد المالية لتمويل الاستثمار العام الذي أصبح، وبمساعدة الاستثمار الخاص، المحرك الأساسي لعملية التنمية الاقتصادية الجارية في البلاد.

ويعتبر تأمين الدفعة القوية من الموارد المالية عاملاً أساسياً في تحقيق التنمية، حيث يرى الكثيرون من الاقتصاديين أن عقدة التنمية ليست في وجهتها وهي التصنيع وإنما هي في تمويلها. ولكن هذا التمويل تعتوره صعوبات عديدة في سورية، فمصادره لا تعدى أن تكون إما:

١ ــ تمويل داخلي ويتضمن اللجوء إلى تكوين الادخار القومي في سورية وتجميعه، وهو الطريق الطبيعي لتنمية الاقتصاد القومي، إذ لا شك في أن التضحية هي الطريق الصحيح لدفع تيار عجلة التنمية إلى الأمام وبخطى سريعة وثابتة.

٢ ــ تمويل خارجي ويتضمن الاستعانة بالقروض والمنح الأجنبية.

ولما كان الموضوع الذي نعالجه هو «التمويل الداخلي لعملية التنمية الاقتصادية الجارية في القطر العربي السوري» لذلك فإننا لن نتعرض في بحثنا لوسائل التمويل الخارجية.

ومع ذلك نرى من المفيد إيراد ما تضمنه تقرير لجنة دراسة شؤون التنمية التي شكلها البنك الدولي للإنشاء والتعمير في الصحيفة ٧٨ منه لعام ١٩٦٩ برئاسة السيد Lister Pearson رئيس وزراء كندا السابق، حيث جاء فيه:

«إن جزءاً كبيراً من المنح الأجنبية قد جرى توزيعه وفقاً لمعايير سياسية دون النظر لأغراض استخدامها من قبل الدولة التي منحت لها بصورة فعالة، وبدون النظر إلى نتائجها الاقتصادية بشكل عام، ومن جهة أخرى فإن تلك الإعانات كانت تمنح بغرض التنمية الاقتصادية جرى تقديمها بدون خبرة سابقة، وقد كانت توجه عادة إلى تطوير أو تمويل الصادرات من الدول المتقدمة دون أن تكون مرتبطة مع أهداف التنمية للدول التي تتلقاها».

وهذا قول صريح بأن القروض والإعانات الاقتصادية الأجنبية تهدف أساساً مصلحة مقدمها. وعليه يجب على الدول النامية أن تعتمد، في الدرجة الأولى، في تمويل عملية التنمية الاقتصادية على ما تدخره من امكانات للانفاق على تلك العملية، وبالتالي فإن عبء التنمية يقع على عاتق أبنائها، وعلى مدى تكوين الادخار القومي فيها.

ثانياً ــ في تكوين الادخار القومي

تتطلب عملية التنمية الاقتصادية تأمين موارد كبيرة على شكل دفعة قوية أو سلسلة من الدفعات القوية، لاستثمارها في بلد نام كالجمهورية العربية السورية لتحريك اقتصادها من السكون الراكد فيه. وعليه فإن أهم مشكلة تثيرها عملية التنمية الاقتصادية فيها، هي مشكلة التمويل بالدفعة النقدية القوية للحصول على الموارد العينية اللازمة لتلك العملية من

آلات ومعدات وغيرها، والتي يمكن تكوينها عن طريق الادخار القومي، وهو ذلك الجزء من الدخل الكلي الذي لم ينفق على سلع الاستهلاك.

وهذا الادخار يتحصل نتيجة التضحية لتكوين رؤوس الأموال، وإذا لم تبلغ هذه التضحية حدها الأقصى والتخطيط الاستثماري لها، فإنه يتعذر الوصول إلى النمو بالمعنى الصحيح، إذ ليس مجرد ترك الأمور تسير في مجراها الطبيعي من إقامة مصنع أو مؤسسة إنتاجية من وقت لآخر يحقق النمو الاقتصادي، فالزمن وحده ليس كفيلاً بذلك.

وعليه فالتضحية مشروطة لانجاح عملية التنمية الاقتصادية في سورية، وهذه ممكنة إذا توفر العمل الجاد والتخطيط الملائم في تكوين الادخار القومي، وخاصة إذا علمنا أن المعدل الحقيقي لنمو الدخل القومي يتمشى طرداً مع الزيادة في معدل هذا الادخار الذي تتحدد كميته بمقدار التضحية التي تفرض على المواطنين.

وفي رأينا أن تلك التضحية لم تكن شديدة في سورية على فئة كبيرة من أصحاب الدخل الصغير، لأنها تتناقض مع سياسة الدولة الاجتماعية، حيث أن رفع المستوى المعاشي للطبقة ذات الدخل الصغير بإعطائها بعض المكتسبات، وبالتالي رفع قدرتها الاستهلاكية بوجه عام، قد عملت هذه السياسة على الحد من تكوين الادخار. فمحاربة التفاوت الشديد في توزيع الدخول بين الأفراد، وخاصة في مجال العمل في الدولة وفي القطاع العام، قد قلص من امكانيات هذا الادخار. إذ لا حاجة للقول بأن الاستهلاك والادخار يتوقفان على حجم الدخل القومي وكيفية توزيعه، فكلما كانت الدخول موزعة بطريقة غير متساوية، كان حجم الادخار الكلي في المجتمع بأسره أكبر مما لو كانت الدخول موزعة بطريقة متساوية.

غير أنه، وبشكل غير مباشر، فإن تلك الطبقة قد فرضت عليها التضحية بالنظر لاعتماد الدولة، بأكثر مما يجب، على سياسة التضخم المالي في تمويلها لعملية التنمية، حيث أن عبء الاصدار الجديد يكون أشد على الطبقة ذات الدخل الصغير منه على الطبقة ذات الدخل الكبير، بالنظر لارتفاع المنفعة الحدية للنقود بالنسبة للأولى عنه للثانية، ونتيجة لذلك فإن هذا النوع من التمويل قد فرض زيادة في التضحية على الطبقة الفقيرة.

ولكن، ومما يؤسف له أن تلك التضحية كانت أقل مما يجب على فئة، وهي ليست

قليلة في المجتمع السوري، من أصحاب الدخول الكبيرة الذين جنوا أرباحاً طائلة نتيجة سياسة الدولة الإنمائية، ولم تفرض عليهم التضحية التي تتناسب مع ما أصابوه، وبشكل غير مباشر وآني، من منافع منها.

وبالإضافة إلى ما تقدم، فإن الدخل القومي الذي يستمد منه هذا الادخار لا يزال ضعيفاً في سورية، حيث أن تقديرات الناتج المحلي الصافي بسعر السوق خلال فترة خمس السنوات الأخيرة، وبالأسعار الثابتة لعام ١٩٦٣ بملايين الليرات السورية هي كالتالي:

عام	١٩٦٣	١٩٧٠	١٩٧١	١٩٧٢	١٩٧٣	١٩٧٤
المبلغ	٣٦٠٥	٥٣٦٤	٥٩٠٩	٦٥٢٠	٦٤٥٢	٧٨٧٥
الرقم القياسي	١٠٠	١٤٩	١٦٤	١٨١	١٧٩	٢١٨

هذا ويتم تكوين الادخار القومي بتقييد الاستهلاك عن طريقين:

١ ـــ الادخار الاختياري الناجم عن الارادة الحرة للأفراد والمشروعات في تكوين هذا النوع من الادخار ولحسابهم.

٢ ـــ الادخار الإجباري، ويتم لحساب الدولة، وينشأ خلافاً لارادة الأفراد والمشروعات ويتمثل بفرض الدولة على بعض المواطنين التأمين الالزامي، والضرائب والرسوم، وسلوكها طريق التضخم في التمويل الانمائي.

وسنبحث فيما يلي في كل من نوعي الادخار في القطر العربي السوري: الاختياري منه وطرق تجميعه، والادخار الاجباري وأنواعه.

ثالثاً ـــ في الادخار الاختياري وتجميعه

إن ضآلة الدخل القومي في القطر العربي السوري قد أدت إلى عدم قدرة اقتصاده الوطني على تكوين الادخار الاختياري الكافي للاستثمار في المشروعات الانتاجية التي تتطلبها

عملية التنمية الاقتصادية الجارية فيه، وذلك بسبب تخصيص الجزء الأكبر من الدخل القومي للاستهلاك. إذ أن هناك صعوبة في زيادة الادخار الاختياري من دخل قومي ضعيف وثابت نسبياً، لأن تلك الزيادة لن تكون إلا عن طريق تخفيض الميل الاستهلاكي، وهذا أمر صعب لأن غالبية السكان لا تقوى على سد حاجاتها المعيشية الأساسية، وبالتالي يستدعي تحميل الطبقة الفقيرة آلاماً إضافية للآلام الناجمة عن واقعها الاقتصادي المتخلف بحد ذاته.

كما أن مشكلة التضخم المالي الذي بدأت تظهر آثاره في القطر العربي السوري قد أثرت سلبياً في تكوين الادخار الاختياري من قبل الطبقة ذات الدخل المرتفع، إذ أنها لم تلجأ إلى هذا الادخار بنسب عالية بسبب التضخم، وقد وجهت مدخراتها إلى منافذ لا تعطي المردود الأفضل لعملية التنمية.

وبالإضافة إلى ما تقدم، فإن هناك مشكلة أخرى تضاف إلى مشكلة ندرة المدخرات في دولة نامية كالقطر العربي السوري، هي المشكلة الناجمة عن صعوبة تجميع ما تكون من إدخارات اختيارية وتحويلها إلى استثمارات إنتاجية. وترجع تلك المشكلة إلى عوامل عديدة تزيد من وطأة ضعف الادخار الاختياري في سورية، حيث أن جزءاً كبيراً من مدخرات الأفراد لا يدخل في حلبة الانتاج، ويبقى على صورة مدخرات مكتنزة تتمثل في أشكال مختلفة منها شراء الحلي للزينة، والقطع المعدنية الذهبية، وتخبئة ما توفر من مدخرات في الصناديق الخاصة لأصحابها، فلا زالت فئة كبيرة في المجتمع السوري تؤمن باكتناز النقود أكثر من إيداعها بالأوعية الادخارية لأسباب عديدة منها:

آ ـ طبيعة الاقتصاد السوري الذي يقوم بنيانه على الانتاج الزراعي، حيث أن المزارع يميل للاحتفاظ بما تجمع لديه من نقود أكثر من ثقته بالوديعة المصرفية، كما أن جذور العادات الموروثة بتحريم الفائدة وعدم التعامل مع المصارف، وإن خفت حدته كثيراً عما كان الأمر عليه في الماضي، فلا تزال تساهم في أبعاد المواطن العادي من الاعتياد على إيداع مدخراته في صناديق المصارف.

ب ـ القصور في كفاءة الجهاز المصرفي وعدم امتداد نشاطه إلى المناطق البعيدة عن مراكز المدن، حيث أن الخدمات المصرفية، وخاصة صناديق توفير البريد، لم تصل بعد إلى مختلف فئات المجتمع، إذ أن جزءاً كبيراً من المواطنين العاديين من عمال ومزارعين تنقصهم

الوسيلة للوصول إلى المصرف المختص لايداع النقود التي ادخروها، كما أن الجزء الآخر الذي يصل إلى تلك الصناديق تعوقه الاجراءات الادارية، وإن العناء الذي يتحمله المواطن السوري عن تحصيله لقيمة شيك من كوى المصارف يجعل البعض يتردد كثيراً في استعماله.

إن التحول الاشتراكي ولد اخفاوف لدى أصحاب رؤوس الأموال، ودفع بهم إلى تهريب قسم كبير من أموالهم إلى خارج القطر وخاصة إلى لبنان. وهذا الإيداع خارج القطر هو أكثر ضرراً من الاكتناز بالنسبة للاقتصاد السوري، لعدم مساهمته في تمويل عملية التنمية الاقتصادية في البلاد وباعتباره عاملاً في زيادة عجز ميزان المدفوعات.

أما الاجراءات التي اتخذها القطر العربي السوري في سبيل تشجيع وجمع الادخار الاختياري، ومحاربة عادة الاكتناز، وإعادة الثقة إلى نفوس الأشخاص الذين قاموا بتهريب أموالهم إلى الخارج لإعادتها ثانية إلى الوطن لتساهم في البناء الاقتصادي، فيمكن إبراز أهمها:

• استخدام الفائدة المصرفية كوسيلة لتشجيع الادخار لدى المواطنين والعمل على تعبئته في المؤسسات الادخارية، إذ تم رفع معدلات الفوائد الدائنة لدى المصارف بحيث تتدرج صعوداً وفقاً لأجل الوديعة.

وفيما يلي جدول يتطور الودائع المصرفية في القطر العربي السوري خلال السنوات الخمس الأخيرة، وبملايين الليرات السورية، بما فيها ودائع القطاع العام الاقتصادي التي سجلت في عام ١٩٧٤ مبلغاً مقداره ٨٧٨ مليون ليرة سورية:

السنة	١٩٧٠	١٩٧١	١٩٧٢	١٩٧٣	١٩٧٤
ودائع الجهاز المصرفي	٧١٧ر٢	٨٩٩ر١	١١٩٠ر٠٠	١٤١٤ر٢	٣٩٦ر٣

• إحداث صندوق توفير للبريد في عام ١٩٦٣، وذلك بهدف محاربة الاكتناز لدى الطبقة البعيدة عن التعامل المصرفي، وقد بلغ مجموع فروعه العاملة ٨٠ كوة يربط

وارتفعت فائدته السنوية من ٤٪ إلى ٥٪ ، كما أعفيت عملياته من مختلف الضرائب حتى مبلغ ٢٠ ألف ليرة سورية ، وضمنت الدولة أداء كامل المبالغ المودعة في الصندوق لأصحابها بما في ذلك الفوائد .

أما مجموع مبالغ الودائع التي تلقاها هذا الصندوق فكانت حتى ١٩٧٥/٩/٣٠ مبلغاً مقداره ٤٦٫٥ مليون ليرة سورية . وفي رأينا أن الصندوق لا زال بحاجة جادة لزيادة فعالياته في الريف السوري لتجميع المدخرات الصغيرة ، وتنمية الوعي الادخاري فيه .

• إحداث ودائع للتوفير المصرفي وإعطائها مزايا معينة بإعفائها من رسم الطابع ، ومن ضريبة رؤوس الأموال المتداولة ، وضمانها من قبل الدولة ، وتأمين سريتها . وقد ارتفعت ودائع التوفير فوصلت إلى مبلغ مقداره ٢٠٩ مليون ليرة سورية في نهاية عام ١٩٧٤ .

• السماح لمصرف التسليف الشعبي بإصدار شهادات الاستثمار يستحق السند بعد عشر سنوات من تاريخ إصداره ، ويتمتع بفائدة سنوية مقدارها ٨٪ ، ويمكن لمالكه استرداد قيمته في أي وقت بعد مضي ستة أشهر على إصداره ، كما أن تعدد فئاته من ٥٠ ليرة سورية ولغاية ٥٠ ألف ليرة سورية تتلاءم مع قدرة مختلف الأفراد ، بالإضافة إلى إعفاء تلك السندات من الضرائب والرسوم . ونتيجة للميزات الممنوحة إلى تلك الشهادات ، فقد امتصت مبلغاً مقداره لغاية شهر أيلول عام ١٩٧٥ بما يوازي ١٧٥ مليون ليرة سورية .

لا شك أن جزءاً من هذا الادخار قد أتى على حساب الأوعية الادخارية الأخرى ، ومع ذلك ، فإنه يعتبر خطوة هامة في سبيل تحقيق التمويل الطويل الأجل لمشاريع التنمية الاستثمارية . ففي رأينا أن شهادات الاستثمار هي من أنجح الوسائل للحد من التضخم المالي ، والحد من زيادة وسائل الدفع لدى الأفراد ، حيث أن الانفاق الحكومي على الاستثمار عن طريق المدخرات المجمعة من شهادات الاستثمار لا يؤدي إلى التأثير في كمية وسائل الدفع ، وبالتالي إلى الزيادة في ارتفاع الأسعار .

• على أثر قيام الحركة التصحيحية في حزب البعث العربي الاشتراكي الحاكم في نهاية عام ١٩٧٠ ، عمد المسؤولون إلى اتباع سياسة اقتصادية ذات طابع أكثر حرية ، حيث صدرت عدة مراسيم وقرارات وزارية تهدف إلى دعم الثقة بالاقتصاد الوطني ، منها في مجال تشجيع الادخار الاختياري :

ـــ صدور المرسوم التشريعي رقم ٢ لعام ١٩٧١ المتضمن الاعفاء من العقوبة المنصوص عليها في قانون العقوبات الاقتصادي لعام ١٩٦٦ ، لكل من هرب أو عمل على تهريب أمواله قبل ١٩٧٠/١٢/٣١ .

ـــ قرار وزير الاقتصاد لعام ١٩٧١ القاضي بالسماح باستيراد بعض السلع المسددة قيمتها ، من موارد العرب السوريين المغتربين أو المقيمين في الخارج .

ـــ صدور قراري وزير الاقتصاد رقم ١٧٢ ، ١٧٣ تاريخ ١٩٧٤/٣/٧ المتضمن السماح للمقيمين ولغير المقيمين في الجمهورية العربية السورية بإدخال العملات الأجنبية الورقية (البنكنوت) وإخراجها من البلاد دون أي قيد ، والسماح للمستوردين من القطاع الخاص الذين منحوا إجازات الاستيراد بتسديد قيمة مستورداتهم بحوالات مصرفية أو شيكات لاسم المستورد أو لأمره ، دون أن يسأل هذا الأخير عن مصادر العملات الأجنبية الواردة إليه لهذه الغاية .

لا شك أن القرارات المذكورة أعلاه قد ألغت الكثير من قيود الرقابة على النقد ، ونعتقد بأن آثارها كانت إيجابية في المساهمة بعودة الثقة بالاقتصاد الوطني ، فهي ـــ على الأقل ـــ أوقفت نزوح رؤوس الأموال الوطنية ، إذا لم تكن قد عملت على إعادة جزء من مدخرات السوريين الموجودة في خارج البلاد ، وإيداع جزء منها في المصارف المحلية .

رابعاً ـــ في الإدخار الاجباري

يتكون الإدخار الإجباري الذي تفرضه الدولة على مواطنيها بعدة طرق أهمها :

ـــ الزام العاملين بالانتساب الجبري إلى مؤسسات التأمين .

ـــ اتباع سياسة ضرائبية معينة .

ـــ الزيادة في الإصدار النقدي .

كما اتبع القطر العربي السوري لتأمين الإدخار الاجباري طريق رفع الرسوم الجمركية على السلع غير الضرورية المستوردة من الخارج ، مع اختلاف النسب بحسب نوع البضاعة وحسب الحالة الاقتصادية العامة في البلاد ، كما أنه في حالة معينة أوقف وزير الاقتصاد مفعول كافة إجازات الاستيراد مؤقتاً (قرار رقم ١٤٨ تاريخ ١٩٧٠/٤/٢) ومنع استيراد بعض

السلع (قرار رقم ١٨٧ تاريخ ١٩٧٠/٤/٢١) وسمح باستيراد بعض المواد ضمن مخصصات نقدية معينة (قرار رقم ١٨٨ تاريخ ١٩٧٠/٤/٢١).

وهناك أساليب أخرى في الادخار الاجباري لم يلجأ إليها القطر العربي السوري، كفرض قرض إجباري لصالح الدولة توزع أعباؤه على فئة من المواطنين بيعهم أسناداً بقيمة أسمية يجبرون على شرائها دون أن يؤخذ رأيهم مسبقاً بذلك، وقد طرحت هذه الفكرة بعد حرب تشرين التحريرية ولم تظهر إلى حيز الوجود، وإن كنا نرى من الأهمية بمكان إعادة دراسة هذا الموضوع مجدداً، على أن يتناول، وبشكل خاص، الأنشطة الاقتصادية الرائجة في البلاد وبخاصة منها أصحاب العقارات والتعهدات والتجار والصناع والمهن الحرة وغيرهم ممن حققوا أرباحاً كبيرة في السنوات الأخيرة.

١ ــ إلزام العاملين بالانتساب الجبري إلى مؤسسات التأمين

ألزم قانون التأمينات موظفي الدولة باقتطاع نسبة مقدارها ١٠٪ من مرتباتهم للمنتفعين بأحكام المرسوم التشريعي رقم ١١٩ لعام ١٩٦١، أو ٧٪ لمن اختاروا المرسوم التشريعي رقم ٣٤ لعام ١٩٤٩.

أما قانون التأمينات الاجتماعية ذي الرقم ٩٢ لعام ١٩٥٩ وتعديلاته فقد نص على أن يكون التأمين في المؤسسة الزامياً بالنسبة لأصحاب الأعمال والعمال، وأن الاشتراكات الشهرية التي يؤديها صاحب العمل هي بواقع ١٤٪ من أجور عماله كما يدفع العمال ٧٪ من أجورهم لمؤسسة التأمينات الاجتماعية.

٢ ــ اتباع سياسة ضرائبية معينة

كانت الضريبة في المفهوم المالي التقليدي تقوم على أساس سد نفقات الدولة الادارية، ولكنها أصبحت بعد تطور وظيفة الدولة مصدراً هاماً للادخار الاجباري في الدول النامية، وإن ما يتسنى تحقيقه من إدخار إجباري عن طريق الضرائب يزداد بمقدار ما يمكن للدولة أن تجريه من تخفيض في الانفاق الاستهلاكي فيها، أو زيادة حصيلة الضرائب عن طريق استحداث ضرائب جديدة، أو رفع معدلات الضرائب القائمة، أو تحسين كفاءة الأجهزة المكلفة بتحصيل الضرائب المفروضة. علماً أن حجم الانفاق الحكومي الموجه صوب التنمية يتحدد

في البلاد النامية على أساس كفاءة النظام الضريبي في توفير المال اللازم لها.

هذا وإن العدالة الاجتماعية التي تعمل لها السلطة السياسية في القطر العربي السوري تستدعي أن تعتمد الدولة في تحصيل مواردها على الضرائب المباشرة، لأنها تعتبر مقياساً دقيقاً لقدرة المكلف على الدفع ولكن حصيلتها تظل مع ذلك محددة نسبياً.

أما الضرائب غير المباشرة فهي تؤمن للدولة موارد كبيرة بالنظر لاتساع وعائها، كما تؤدي إلى تخفيض الميل الاستهلاكي بوجه عام وتزيد من الميل الادخاري في البلد المطبقة فيه، ولذا فهي صالحة لزيادة الادخارات من أجل استثمارها في تمويل عملية التنمية الاقتصادية الجارية في البلاد النامية.

وإذا ما ألقينا نظرة على حصيلة الضرائب المتوقعة في القطر السوري لوجدنا أنها منخفضة إلى حد كبير، حيث أن الواردات من الضرائب في العامين الحالي والأخير، كما تظهرها الأرقام التقديرية للموازنة المبينة أدناه بملايين الليرات السورية هي:

السنة	ضرائب على الدخل والانتاج	ضرائب على الثروة ورأس المال	ضرائب على الانفاق والاستهلاك	الانفاق العام
١٩٧٤	٣٩٧٫٨	٣١٫٥	٥٧١٫٨	٦٩٧٦٫١
١٩٧٥	٤٤٤٫٥	٣٦٫٠	٦٧٠٫٨	١٠٤٤٥٫٦

ولن ندخل في تحليل مفصل للسياسة الضرائبية في القطر العربي السوري، ونكتفي بالإشارة إلى نقصان نسبة مساهمة الايرادات الضريبية في الميزانية العامة، وهذا التناقص مرده عدم مسايرة الإيرادات الضريبية مع التطور الواسع في الانفاق العام الذي تقوم به الدولة.

وفي رأينا أن سياسة عجز الموازنة بشكل مستمر في القطر العربي السوري بحيث أن الواردات العامة لم تعد تسد النفقات العادية أمر غير سليم، فإذا قبلنا هذا الاتجاه لأمر طارىء أقتضته ظروف معينة، فلا يجوز الاستمرار فيه إذ يشكل ظاهرة خطرة على سلامة الوضع

الاقتصادي العام في البلاد، وخاصة أن هذا العجز أصبح كبيراً وأنه يسد عن طريق زيادة الاصدار النقدي.

٣ــ الزيادة في الاصدار النقدي

ذكرنا فيما سبق بأن الادخار الاختياري ضعيف التكوين في سورية نتيجة لانخفاض الدخل القومي فيها، كما بينا مختلف العوامل التي تتضافر فيما بينها للحد من إمكانية تجميع هذه المدخرات لاستثمار بعض عناصر الانتاج الموجودة في حالة بطالة مقنعة أو عادية، كما أوضحنا في الفقرة السابقة صعوبة الاعتماد على حصيلة الضرائب في سورية للقيام بالاستثمارات اللازمة لمشاريع التنمية فيها.

ونتيجة لهذا الواقع، فإن الالتجاء للادخار الاجباري عن طريق زيادة الاصدار النقدي لتشغيل الموارد المعطلة لزيادة الدخل القومي في سورية، أمر استدعته ضرورة التنمية، لأن زيادة سريعة في الدخل القومي ليست ممكنة دون جرعات تضخمية تتمثل في زيادة الاصدار النقدي الجديد، فهي الثمن الواجب قبوله للحصول على معدل نمو مرتفع.

غير أن المشكلة التي تعاني منها سورية هي طموح السلطة السياسية فيها للوصول إلى التنمية الاقتصادية في أقصر وقت، الأمر الذي يدفعها إلى الاعتماد أكثر مما يجب، على زيادة الاصدار النقدي الجديد للقيام باستثمارات تتجاوز حدود الامكانيات الحقيقية المتاحة. وهذا الأمر أدى إلى حدوث موجات تضخمية تعمل ــ في رأينا ــ في اتجاه مضاد للعوامل الملائمة لانجاح عملية التنمية الاقتصادية الجارية في القطر العربي السوري.

ولبيان مدى اعتماد السياسة المالية في سورية في تمويلها للتنمية الاقتصادية على الإصدار النقدي، نورد فيما يلي بعض المؤشرات في هذا الخصوص:

ــ جاء في تقديرات الميزانية العامة أن إيراداتها من القروض الداخلية لعام ١٩٧٤ قد بلغ ما مقداره ٢٠٣٫٨ مليون ليرة سورية، وقد ارتفع هذا الرقم في عام ١٩٧٥ فأصبح مبلغاً مقداره ١٣٧٨ مليون ليرة سورية. أي بزيادة مقدارها ١١٧٤٫٢ مليون ليرة سورية في سنة واحدة.

ــ إن التداول النقدي خارج المصارف والخزينة العامة في السنوات الخمس الأخيرة، بملايين الليرات السورية، هو:

عام	١٩٧٠	١٩٧١	١٩٧٢	١٩٧٣	١٩٧٤
التداول النقدي (خارج المصارف والخزينة العامة)	١٧٩٤٫٦	١٨٤٦٫٠	٢٢٤٤٫٨	٢٧٥٦٫٦	٣٤٢٧٫٩
الرقم القياسي	١٠٠	١٠٣	١٢٥	١٥٤	١٩١

ــ أما تغيرات حجم الكتلة النقدية التي بموجبها تحدد كمية الطلب على السلع والخدمات في سورية، فقد كانت وفقاً لما هو مبين في الجدول المثبت أدناه، بملايين الليرات السورية، هذا مع العلم أننا أدخلنا في تحديدنا له عنصر الودائع تحت الطلب للمؤسسات العامة ذات الطابع الاستثماري في سورية بالاضافة إلى كمية النقد المتداول خارج الجهاز النقدي وودائع القطاع الخاص تحت الطلب.

عام	١٩٧٠	١٩٧١	١٩٧٢	١٩٧٣	١٩٧٤
مجموع الكتلة النقدية	٢٣٤٠٫٨	٢٥٠٢٫٤	٣١٥١٫١	٣٧٩٦٫٩	٥٥١٤٫٣
الرقم القياسي	١٠٠	١٠٧	١٣٥	١٦٢	٢٣٦

وإذا علمنا أن الديون على القطاع العام تشكل أهم عنصر من عناصر التغطية، وأن نسبة موجودات البلاد من الذهب والعملات الأجنبية فيها لمجموع عناصر التغطية لا تبرره الزيادة الملاحظة في الجدول المبين أعلاه، لأدركنا مدى اعتماد الدولة على الاصدار النقدي الجديد في تمويل عملية التنمية.

ـــ والمؤشر القاطع على وجود التضخم النقدي في سورية هو تطور الرقم القياسي لأسعار مواد الجملة والمفرق على أساس عام ١٩٦٣ يساوي ١٠٠ فهو كما يلي:

عام	١٩٧٠	١٩٧١	١٩٧٢	١٩٧٣	١٩٧٤
الرقم القياسي لأسعار الجملة	١٢٤	١٣٦	١٢٩	١٧١	١٩٥
متوسط الرقم القياسي لأسعار المفرق في مدينتي (دمشق وحلب)	١٢٤٫٥	١٣٠	١٣٣٫٥	١٦٠	١٨٦

وفي رأينا أن تلك الأرقام لا تمثل معيار التضخم المالي الصحيح الذي يعاني منه القطر، حيث أن ارتفاع الأسعار المبين أعلاه يمثل في جزء هام منه تطور الأسعار المراقبة والمقيدة من قبل الدولة. وعليه فإن مثل تلك الأسعار لا يمكن اعتمادها مقياساً سليماً ومؤشراً صحيحاً في معرفة مدى هذا الارتفاع، حيث يطلق على هذا النوع من التضخم اسم التضخم الحبيس أو الكامن تمييزه عن التضخم الطليق الذي لا تتدخل فيه الدولة لمنع ارتفاع الأسعار فيترك طليقاً يباشر أثره الظاهر، وهو ارتفاع الأسعار.

وعليه فإننا نقول بأن سورية تعرف في الوقت الحاضر فترة تضخم مالي متسارع تتوجب معالجته بأساليب جذرية، حيث أن مشكلة البلاد الرئيسية تنحصر في:

ـــ إن سورية تعيش حالة اقتصاد حرب، وتملي عليها سلامتها العامة تخصيص مبالغ كبيرة للدفاع، مما أدى إلى عجز في موازنتها العادية، حيث لا تتوازن نفقاتها مع إيراداتها.

ـــ عدم كفاية قدرتها الانتاجية الحالية لامتصاص القوة الشرائية المتزايدة من سنة

لأخرى، مما يستدعي العمل على تنمية الطاقة الانتاجية لسلع الاستهلاك في أقصر فترة زمنية ممكنة، حيث أن زيادة حجم الكتلة النقدية وما رافقها من تأثير على مجرى الانفاق القومي في الطلب، وعدم تمكن الاقتصاد السوري من زيادة عرضه للسلع والخدمات بشكل يتناسب مع تلبية حاجات هذا الطلب، نجم عنه ظهور آثار التضخم المالي. فبدلاً من أن يتحول الاصدار الجديد إلى زيادة في الانتاج، فإن جزءاً منه تحول إلى زيادة في الدخول النقدية، وذلك لعدم مرونة الجهاز الانتاجي في القطر العربي السوري بشكل تجعله يمتص الدفعات النقدية الجديدة ويحولها إلى دخول حقيقية.

وبعد أن بينا مشاكل سورية في تمويلها الداخلي لعملية التنمية الاقتصادية فيها ووقوعها في التضخم المالي، نستعرض فيما يلي أهم الاجراءات والتدابير التي اتخذتها السياسة المالية لكبح جماح هذا التضخم:

١ ـــ التجميد النسبي لمرتبات وأجور موظفي ومستخدمي الدولة والقطاع العام، ولا شك أن هذا الإجراء قد ساعد في انقاص الاستهلاك العام، وحد بالتالي من التضخم المالي.

٢ ـــ التثبيت لأسعار أكثر الحاجات الضرورية للمواطن السوري من السلع، بالرغم من ارتفاع أسعارها عالمياً وزيادة تكلفة إنتاجها محلياً.

٣ ـــ تحديد أسعار قيمة منتجات البلاد الرئيسية الزراعية (القطن، الحبوب).

٤ ـــ رفع الرسوم الجمركية على استيراد السلع غير الضرورية.

أما اجراءات الادارة النقدية فقد كانت على نوعين:

١ ـــ الرقابة الكمية المنصوص عليها في نظام النقد الأساسي، وقد كانت وسائل الادارة النقدية في الرقابة الكمية التقليصية محدودة الأثر بعد التأميم المصرفي.

٢ ـــ الرقابة النوعية التي تهدف إلى الضغط على الاعتمادات المصرفية، والتأثير على وجوه الاستعمال التي يراد استخدام التسليف المصرفي فيها، فقد كانت فعالة، وهي تقوم على أساس المبادىء التالية:

آ ــ أن يكون طلب التمويل حقيقياً .
ب ــ أن يكون موضوع التمويل من طبيعة عمل طالبه .
جـ ــ ضرورة التمويل ومنحه ضمن حد الضرورة .
د ــ منع التمويل للأغراض الانتاجية المباشرة .
هـ ــ ربط تمويل المزارعين بالملاءة والزراعة الحقيقية ووفاء الديون السابقة .
و ــ ربط تمويل الصناعيين بالحاجة والسلامة المالية وإمكانية التسديد .
ز ــ إيداع مؤونة عند فتح الاعتمادات المستندية .

ونختم هذا البحث بالقول ، إذا كان اقتصاد الجمهورية العربية السورية يحتاج في مرحلة نموه الراهنة إلى جرعات تضخمية تتناسب مع درجة مرونة هذا الاقتصاد حيث تتحول تلك التدفقات النقدية وبعد فترة وجيزة إلى دخول حقيقية ، غير أن حقن هذا الاقتصاد بتيار من الانفاق النقدي بشكل يتجاوز قدراته الانتاجية ، ستؤدي إلى تحويل تلك النفقات إلى دخول نقدية تساهم في تضخم مالي في القطر . ولا حاجة بنا لتعداد مخاطر هذه الظاهرة على الاقتصاد السوري من إضعاف في تكوين الادخار الاختياري ، وتشجيع المضاربة في أسعار العقارات وتخزين السلع ، وعدم توجيه مدخرات الأفراد ، وعلى ضآلتها ، الوجه الأكثر اتفاقاً مع متطلبات التنمية في البلاد ، وفي هذا الخصوص كتب الاقتصادي «Marcel Rudioff»[1] بأن الموجات التضخمية ينجم عنها آثار سلبية على نتائج عملية التنمية فهي تكبح من جماح دفعها الأمامي أو توقف سيرها وتضع الاقتصاد القومي في حالة تشبه السابح في بحر مائج ، إن لم تدفعه الموجة القوية إلى الشاطىء من حيث أتى ، فإنها تعوق تقدمه إلى الأمام أو تنحرف به عن الاتجاه الذي يرغب سلوكه .

وعليه فإننا نرى اتباع الوسائل التالية للحد من التضخم المالي الذي يعاني منه القطر :

١ ــ إعادة النظر في النظام الضرائبي واستخدامه لتشجيع الاستثمارات الخاصة وتوجيهها نحو المجالات المجزية من وجهة النظر القومية ، وأن تساهم الواردات الضرائبية بنسبة أكبر في سد نفقات الدولة العادية ، إذ لا يجوز الاستمرار في قبول هذا العجز لأنه مؤشر خطر على سلامة الوضع الاقتصادي في البلاد .

(١) Economie Monétaire Nationale et Developpement -Paris- Gujas- 1969- P. 491.

وفي مجال زيادة الواردات نرى ضرورة مسايرة النظام الضرائبي في سورية مع نمو الدخل القومي فيها بحيث تتناول الضرائب المباشرة ، وبمفعول رجعي لسنوات عديدة ، الطبقة التي أصبحت غنية ولم تساهم إلا بجزء محدود من العبء الضريبي العام ، وبخاصة هؤلاء الذين حصلوا على زيادة كبيرة في رأسمالهم بدون جهد مباشر منهم ، ولأسباب خارجة عن إرادتهم (أصحاب الأراضي والعقارات المبنية) ، وأن تفرض ضرائب أخرى وبسعر أقل على الدخل الناتج عن الرأسمال والعمل معاً (الأرباح التجارية والصناعية) وعلى أن ينخفض هذا السعر على أصحاب المهن الحرة ، إلا إذا كان أصحابها يتمتعون بدخول كبيرة فينطبق عندها عليهم السعر المناسب لمداخيلهم .

أما الضرائب غير المباشرة فيجب إعادة النظر فيها وزيادة معدلاتها ، بالرغم من أن تلك الضريبة تتناول فئة كبيرة من المواطنين من أصحاب الدخل الصغير ، لأن حصيلتها وفيرة وتستدعيها إجراءات التنمية الاقتصادية ، فالتنمية تتطلب التضحية .

٢ ــ إن استمرار استلاف الدولة من الجهاز النقدي بنفس النسب السابقة سوف يؤدي إلى بروز ضغوط تضخمية جديدة . وعليه يجب أن تكون هذه السلف بحدود معتدلة وأن توجه للأغراض الانتاجية المباشرة والتي تحقق أسرع معدل للنمو ، وعلى أن لا تزيد مديونية الدولة عن الزيادة المتوقعة في الدخل القومي الحقيقي في الفترة الحاضرة .

ونتيجة لما تقدم ، فإنه يجب على الدولة في تمويلها لمشاريعها الانمائية ذات المردود الطويل الأجل ، أي الانتاج غير المباشر ، أن تؤمن مصادره :

• من فائض ميزان المدفوعات ويدخل في حسابه مبالغ القروض الطويلة الأجل والإعانات التي تتلقاها الدولة من الخارج لتمويل استيراد المعدات والأدوات اللازمة للتنمية .

• من الزيادة في الإدخار القومي لتمويل نفقات تلك المشاريع محلياً .

لا شك بأن المشاريع ذات المردود الطويل الأجل سوف يدخل انتاجها تيار العرض من السلع في المستقبل وتؤدي إلى إيجاد نوع من التوازن مع كمية الطلب ، ومع ذلك يجب ــ في رأينا ــ تغطية الفترة الواقعة بين تمويل تلك المشاريع وانتاجيتها بشكل لا يسمح بظهور بوادر تضخمية جديدة .

٣ ــ العمل على تفادي عجز ميزان المدفوعات السوري المتمثل بالانخفاض المستمر لسعر الليرة السورية في الخارج، حيث أن هذا الأمر من شأنه أن يزيد من نزوح رؤوس الأموال الوطنية إلى الخارج ويعيق من إعادتها في المستقبل، كما يزيد من تكلفة استيراد المواد والآلات اللازمة لمشاريع التنمية الاقتصادية، ويزيد من أعباء سداد الديون الخارجية، وذلك باتباع الاجراءات التالية:

- الحد من التوسع في استيراد البضائع لغير الحاجات الضرورية، والعمل على زيادة الصادرات السورية، وزيادة الموارد الناجمة عن تأدية الخدمات السورية للخارج.
- تخفيف أعباء الديون الخارجية عن ميزان المدفوعات، بالاستعاضة عن القروض القصيرة الأجل بقروض متوسطة وطويلة، وذلك لضعف تأثير هذه الأخيرة على التوازن الآني لميزان المدفوعات.
- اتخاذ الإجراءات اللازمة من قبل الإدارة النقدية إلى بعث الثقة لدى الذين هربوا أموالهم للخارج ليقوموا بإعادتها من جديد للبلاد، وتمكينهم من استثمارها في مشاريع التنمية.

وهذا الأمر مع الأسف لم يتحقق على وجهه الصحيح بالرغم من جهود المسؤولين في هذا المضمار، بإلغائهم بعض قيود الرقابة على النقد. إذ تعتبر هذه الأموال المهربة بمثابة قروض طويلة الأجل يمنحها الاقتصاد السوري إلى الخارج، في وقت هو بأمس الحاجة لاستثمارها في خطته الانمائية.

٤ ــ ضرورة تنمية الوعي الادخاري لدى الأفراد عن طريق بذل جهود إضافية لذلك، والعمل على تفادي انخفاض القوة الشرائية للمدخرات نتيجة لارتفاع الأسعار، وذلك بربطها بمستوى تكاليف المعيشة.

كما أنه يجب العمل على تمكين القطاع العام الاقتصادي والتعاوني من زيادة فوائضه المالية، والاعتماد عليها بشكل رئيسي في تمويل مشاريع التنمية، حيث أن نجاح السياسة المالية يتوقف ــ في رأينا ــ إلى حد كبير في بلد كسورية قام بإجراءات كبيرة في التحول الاشتراكي، على مدى ماتتمتع به مؤسسات القطاع العام من كفاية انتاجية.

تعزيز إدارة الخطر في البلدان النامية

مقدمة

في كانون أول من عام ١٩٨٤ وقع أكبر حادث مأساوي في تاريخ الصناعة حيث أدى تسرب غاز سام إلى قتل أكثر من ٢٠٠٠ شخص وإصابة الآلاف بالعمى أو بالعجز الدائم وذلك في مدينة باهوبال الهندية.

ونتيجة لذلك الحدث عقدت لجنة المالية والموارد غير المنظورة المتعلقة بالتجارة دورتها الحادية عشرة في شهر شباط عام ١٩٨٥ وقد ركزت مأساة باهوبال اهتمام اللجنة على محاولة منع تكرار مثل هذه المأساة في المستقبل، وطلبت اللجنة من سكرتارية الـ UNCTAD «إعداد دراسة حول تطبيق تقنيات إدارة الخطر الحديثة على المشاريع الصناعية والتجارية التي تقام في البلدان النامية».

وهذه الدراسة أعدت من قبل مركز إدارة الخطر وأبحاث التأمين في جامعة جورجيا بالولايات المتحدة الامريكية، بناءً على طلب سكرتارية مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتطور.

الفصل الأول

طبيعة إدارة الخطر:

إن الفكرة الرئيسية التي دارت حولها قرارات لجنة CIFT هي إدارة الخطر. وهذا

الاصطلاح جديد، يعود إلى بداية الستينات حيث استخدم لأول مرة في الولايات المتحدة، أما عناصر إدارة الخطر والتي تضم: تقييم الخطر ومراقبته والسيطرة عليه وتمويله، فهي قديمة قدم الانسان، حيث جرت محاولات لتعريف وتقييم الخطر ومنع حدوثه إن أمكن لما كان يجلبه من الكوارث للانسان وعائلته وممتلكاته. وبهذا المعنى، فإدارة الخطر ليست أمراً جديداً بل إن الحضارات أعطت هذا الأمر اهتماماً كبيراً.

وإدارة الخطر بصيغتها الحديثة، إن طبقت بشكل صحيح، فإنها تحاول وضع طريقة عمل جديدة لتطوير الممارسات القديمة. ويقع في نطاق عملها المنشآت التجارية والصناعية والبشرية، حيث تلعب الحكومات دوراً توجيهياً في تقييم الخسارة ومراقبتها وتمويلها. إضافة إلى أن إدارة الخطر الناجحة تؤكد على إتباع اسلوب منظم في تحليل الخطر ومعالجته. ومن ضمن مهامها وضع الخطط الاحتمالية، حيث يطرح دائماً السؤال التالي: ماذا لو؟ what if؟. ماذا لو حدث حريق في وحدة التجميع رقم (٢) ماذا لو انفجر المرجل رقم (٦)؟ ماذا لو ضرب إعصار من الشمال الشرقي؟...الخ.

إن إدارة الخطر ليست إدارة للتأمين أو مؤسسة مهمتها تسويق الأعمال التأمينية، وبنفس الوقت فهي ليست مناقضة للتأمين، لأن التنبؤ بالخسارة قد لا يكون مؤكداً، والتأمين يتواجد عادة حيث لا يوجد تنبؤ بالأخطار، ولكن إن حدثت فعواقبها وخيمة. ولكن يبقى التأمين هو الطريقة الأكثر أهمية للتعويض عن الخسائر التي تتعرض لها المشاريع الصناعية والتجارية في البلدان النامية. إن إدارة الخطر الناجحة تعطي للتأمين مضموناً أكثر أهمية لأن المصادر المالية المحدودة للمشاريع ولشركات التأمين في البلدان النامية يمكن أن تستخدم بالطريقة المثلى وبالتالي فإن ذلك سيدعم الاقتصاد الوطني لهذه البلدان.

وإدارة الخطر لا تزال في بداية الطريق من حيث إمكانياتها في المساهمة بتعزيز الاقتصاد من خلال التقليل من الخسائر التي تصيب الممتلكات ومن الاصابات التي تلحق بالبشر، وبالتالي فإن المآسي لا تزال متوقعة دوماً. وبالرغم من أن الفهم الصحيح لادارة الخطر قد يكون موجوداً لكن التطبيق المنظم والفاعل لا يزالان غائبين.

لماذا إدارة الخطر أكثر أهمية في وقتنا الحاضر؟

هنالك أسباب عدة تدعم الفكرة القائلة بأن وجود إدارة خطر فعّالة هي أكثر أهمية في هذه الأيام عنها في الماضي. ومن هذه الأسباب:

١ ــ الميل باتجاه التركيز:

إن جميع مجالات العمل تتضمن أخطاراً قد تعرضها للخسارة وذلك من خلال تقلبات الطبيعة والاقتصاد والتكنولوجيا والمجتمع، وأيضاً الأخطار التقليدية الناتجة عن الحريق والانفجارات والسيول...الخ. إن التطرف الشديد للاقتصاد والمجتمع باتجاه الخطر والقيمة والتركيز على البحث عن المصادر سيترك الاقتصاد الوطني (وأيضاً الهياكل السياسية القائمة) رهينة ممارسات ضعيفة لادارة الخطر.

وبينما يستمر التقدم الصناعي، فإن التركيز على التخصص يتقدم بنفس الحجم، فقد نمت المؤسسات الوطنية في البلدان النامية إلى درجة كبيرة، وتحتل الشركات متعددة الجنسية حيزاً متزايداً وهاماً في تجارة العالم.

والتركيز يزداد ليس فقط من حيث القيمة وما يتبع ذلك من ازدياد احتمال التعرض للكوارث، ولكن أيضاً من حيث الاعتماد على موردي المواد الأولية والتجهيزات والتكنولوجيا. وهذا يحمل معه إمكانية حدوث الكوارث التي قد تصيب المشاريع وقد توقفها، والتي لا تصيب فقط الشركات المنتجة، ولكن قد تشمل أيضاً زبائنها والذين يزودونها بما تحتاجه من مواد.

لقد شهدت البلدان النامية في السنوات الأخيرة نهضة كبيرة في مجال المشاريع الانشائية ذات التكلفة العالية، التي أدت إلى احتمال تعرض هذه البلدان لخسائر كبيرة تزيد عن طاقتها. لأن تعرض منشأة كبيرة في فرنسا للدمار لن يؤثر على الاقتصاد الفرنسي كما هي الحال لو حدث ذلك الدمار في السودان.

ولقد أصبح من المألوف في البلدان النامية وجود منشآت صناعية كبيرة تعتمد في إنتاجها على التكنولوجيا المعقدة. ولكن إدارة الخطر في هذه البلدان وبالامكانيات المتاحة

لا تملك المقدرة على التعامل مع الأخطار التي تتعرض لها هذه المنشآت وفي أحيان كثيرة، كانت البلدان المتقدمة أكثر نجاحاً في نقل التكنولوجيا المعقدة إلى البلدان النامية ولكن لم تكن ناجحة بنفس القدر في نقل وسائل السيطرة على الأخطار التي تترافق مع هذه التكنولوجيا.

٢ ــ الكوارث الطبيعية:

لقد كتبت مجلدات كثيرة عن تعرض البلدان النامية لمعدلات مرتفعة من الكوارث الطبيعية. من هذه الكوارث التي تصيب بشكل دائم البلدان النامية: الفيضانات والأعاصير والبراكين والزلازل والتي تحد من الجهود المبذولة في هذه البلدان للتغلب على المصاعب المالية والبشرية، لكن الكثير من هذه الكوارث الطبيعية وما تحمله من تأثيرات مدمرة تساهم فيها النشاطات البشرية. وتتعرض المنشآت التجارية والصناعية في البلدان النامية إلى نفس الدمار الذي ينتج عن الأخطار المذكورة. وحتى يمكن الحفاظ على الاستقرار في هذه المشاريع وفي الاقتصاد الوطني وأيضاً في الأنظمة السياسية يجب أن تستخدم إدارة الخطر لتقييم ومعالجة أسباب حدوث هذه الكوارث.

٣ ــ أسباب أخرى:

هنالك أسباب أخرى تبين أن إدارة الخطر أصبحت أمراً هاماً وعلى نطاق عالمي. حيث أصبح المجتمع يتمتع بقدر من الوعي تجاه الأخطار وأصبح أكثر حساسية جراء الأخطار الكامنة وراء تلك التكنولوجيا المعقدة. فقد أثارت كارثة تشيرنوبل الاهتمام العالمي إلى حقيقة أنه ليست فقط الكوارث الطبيعية بل أيضاً للتكنولوجيا الحديثة نتائج سيئة قد تتعدى الحدود الاقليمية للدول.

وهنالك حقيقة أخرى مفادها أن الشعور الاستهلاكي المتضمن سعي المستهلكين للحصول على الأمان والثقة بالمنتجات وتغير الظواهر التشريعية في البلدان النامية قد يؤدي إلى صعوبات تواجه تقدم هذه البلدان، لأن صادراتها إلى البلدان المتطورة ستكون عرضة للمؤثرات السابقة. ومرة ثانية يمكن لادارة الخطر المساعدة في وضع حدود لمسؤولية تأمين

المُنتج توازي تعرضه للأخطار، وأيضاً يمكن أن تساعد في التقليل من حدوث الخسائر بإيجاد مواصفات وتصاميم خاصة للمُنتج.

وبالرغم من الضغوط التكنولوجية والاقتصادية والتشريعية والاجتماعية المتعددة فقد أصبح من المؤكد هذه الأيام وجوب مواجهة الأخطار والتعامل معها بشكل أكثر فاعلية، لأن الحياة في زمن من عدم الثقة المتزايدة يتطلب تطوير خدمات جديدة ووضع خطط جديدة، وإيجاد طاقة لتمويل الأخطار، وفوق كل هذا، تنظيم إداري قادر على التعامل مع إمكانية حدوث الخسارة وتقديم الدعم المالي عند الحاجة.

الاسهامات الممكنة لادارة الخطر في البلدان النامية:

من الأمور المميزة لسياسات الدول النامية، التطلع إلى تطبيق سياسة الاكتفاء الذاتي وإدارة الخطر تستطيع المساهمة بفعالية في تحقيق هذا الهدف. وفوائدها متعددة الأوجه. من ذلك لفت الانتباه «لما سيحدث» والمدى الحقيقي لهذه الفائدة يظهر عندما يدرك كل بلد أنه من الأنجع الاعتماد على القدرات الذاتية والتي تمثل مستوى تطور البلد، والفوائد التي سيأتي ذكرها هي تلك التي يمكن تحقيقها، وتعتمد أهميتها على الامكانية والرغبة في إيجاد إدارة خطر فاعلة:

١ ــ فوائد للمشاريع الوطنية:

عن طريق التقليل من كلفة المنتج طويل الأمد، تستطيع إدارة الخطر مساعدة الشركات المحلية في منافسة البضائع المستوردة.

أما تقنيات إدارة الخطر فتستطيع التقليل من عدد المنشآت الصناعية والتجارية المفلسة نتيجة لتعرضها للحريق أو للكوارث الطبيعية. إن تراجع عدم الثقة في هذه المشاريع يسهل التوسع في الامكانيات الوطنية لفتح الاعتمادات ودعم الأسواق المالية للمساعدة في تطور التجارة والمشاريع الوطنية.

٢ ــ فوائد للاقتصاد:

بتخفيض التكاليف، يمكن لادارة الخطر أن تسهل تطور الصناعة الحديثة وتجعل

الصناعات الوطنية في البلدان النامية قادرة على منافسة الصناعات في البلدان الأخرى. كذلك، التقليل من حدوث الخطر يجعل من السهل على المصدرين الحصول على التمويل وضمان تسويق ناجح للمنتجات المصدرة.

وإمكانية حدوث الخسائر في مجالات التصنيع والخدمات والتعدين محتملة جداً، وعند حدوثها يصبح من الصعب الحصول على المنتجات والخدمات والمواد المتوقع أن تنتج محلياً. هذا النقص سيؤدي إلى الاستيراد وهذا بدوره يؤدي إلى نزيف القطع الأجنبي إلى خارج البلد. لذلك، فإن وجود إدارة للخطر قادرة تساعد على التقليل من حدوث هذه الخسائر وتحافظ بنفس الوقت على ميزان المدفوعات، ويجب أن يكون واضحاً أن عدم وجود مواد ومنتجات جاهزة للتصدير أو وجودها غير صالحة سيؤدي حتماً إلى نتائج سلبية تظهر في عجز البلد عن المحافظة على ميزان المدفوعات بشكل متوازن.

وأخيراً، يمكن أن تساهم إدارة الخطر في نمو وتقوية صناعة التأمين المحلية وذلك بتوجيه القدرات الوطنية للتصدي للخسائر الكبيرة المحتملة بدلاً من تبديد هذه الامكانات في التصدي لخسائر صغيرة متفرقة.

٣ــ فوائد للأشخاص:

إن أكثر الفوائد التي يجنيها الأشخاص في المجتمع تنتج عن مرحلة السيطرة على الخسارة بعد ممارسة إدارة الخطر. فالاجراءات الفعالة يمكن أن تقلل من تكرار حدوث الخسائر وبالتالي تقلل حدوث الأضرار والأمراض التي إن حدثت فإنها تعيق العمل وبالتالي تسبب خسائر كبيرة. إن أعداد العاطلين عن العمل بسبب الاصابات والأمراض الناتجة عن الأعمال الصناعية، والتلوث، والفيضان، وحوادث السيارات يجب أن تخفض أيضاً.

وتستطيع إدارة الخطر تقديم فوائد أخرى للأشخاص قد تكون أقل أهمية ولكنها تساهم في تقليل التكاليف مما قد يستفاد من ذلك في صنع بضائع وتقديم خدمات ووضعها في متناول المستهلكين بأقل التكاليف. كذلك فإن تقليل عدد الاصابات سوف يساعد في زيادة دخل الأفراد ويقلل من وضع المزيد من برامج الخدمة الاجتماعية للأشخاص المصابين وعائلاتهم، ومن مبالغ الضرائب اللازمة لدعمهم.

٤ــ فوائد للحكومة:

تستطيع تقنيات إدارة الخطر مساعدة الحكومات في البلدان النامية لتحقيق خطط التنمية. ويجب أن تستفيد الحكومات كونها ستمتلك مشاريع صناعية وتجارية تتمتع بكفاية عالية مما ينعكس بالفائدة أيضاً على ميزان التجارة الخارجية وعلى المدخل الضريبي والعمالة وسلامة العاملين.

إن الاجراءات الهامة التي تتخذها إدارة الخطر تقلل من فرص حدوث الخسائر غير المتوقعة في البضائع الرأسمالية. وحيث أن معظم البلدان النامية تلجأ إلى استيراد القسم الأعظم من بضائعها الرأسمالية، وفي هذا الاتجاه، يمكن لادارة الخطر مساعدة الشركات المحلية لاجتذاب الرأسمال الأجنبي والاعتمادات من أجل أغراض التوسع، وأيضاً تساهم في استقرار وزيادة العمالة الوطنية.

تستطيع إدارة الخطر أيضاً المساهمة في تحقيق أهداف خطط التنمية الوطنية. ففي الماضي كان لوجود سيطرة فعالة على الخطر ــ وخاصة فيما يتعلق بالعمال والزبائن ــ أهمية ثانوية مما هي عليه في أيامنا هذه، حيث كانت الضمانة المالية الرئيسية لمعيشة الفرد هي عائلته، ولكن مع ازدياد التمدن والتصنيع فقد تضاءل الاعتماد على العائلة وتحول العبء إلى كاهل الحكومة وأرباب العمل. ووجود سيطرة فعالة على الخطر يضعف أو يعكس معدل زيادة نسبة هذا العبء الملقى على عاتق الدولة أو رب العمل، وذلك عن طريق التقليل من الاصابات أو الأمراض والنفقات اللازمة لذلك.

الفصل الثاني

عملية إدارة الخطر

إن الدراسة التالية ستلقي الضوء على الوسائل التي بموجبها يمكن تحقيق الفوائد المرجوة من إدارة خطر قادرة.

آ ــ أهداف إدارة الخطر :

إن الهدف المالي لادارة الخطر هو بحد ذاته استمرارية واستقرار المؤسسة وبالتالي تمكنها من تسويق منتجاتها أو خدماتها بشكل ملائم . وبالتحديد ، فإن هدف إدارة الخطر يعتبر عملية لحماية المصادر البشرية والفيزيائية والطبيعية والمالية التي تستخدمها المؤسسات لتحقيق الأهداف التي أنشئت من أجلها . وحماية هذه المصادر أمر بُذلت جهود لتنظيمه على مدى فترة طويلة من الزمن . ففي عام ١٩١٦ كتب السيد هنري فايول ــ الاداري الفرنسي المختص ــ حول : « إدارة الضمان » من حيث كونها حجر الزاوية في الادارة الفعالة . وقد حدد الكاتب هدف إدارة الضمان بقوله :

« إنها لحماية الممتلكات والأشخاص من السرقة والحريق والسيول ، ولمنع الاضرابات والجرائم ، وبشكل أعم منع كل أشكال زعزعة الاستقرار في المجتمع مما قد يعيق تقدم واستمرارية العمل .... إنها بشكل عام جميع الاجراءات التي تمنح الطمأنينة للعاملين » .

لكن أفكار فايول لم يستفاد منها في كثير من المؤسسات حتى يومنا هذا ، بل استخدمت بشكل غير مناسب . لكن الضغوط الاجتماعية والتشريعية والاقتصادية والتكنولوجية الجديدة تطلبت إعادة تقيم وتطبيق الاجراءات المتخذة في مجال إدارة الخطر .

إن عدم توظيف المصادر المتاحة يحدث عندما لا تكون هناك إدارة فعالة للخطر . وفي بعض الحالات تتجنب المؤسسات القيام ببعض النشاطات الخطرة بالرغم من أن مثل هذه النشاطات قد ينتج مواد يحتاج لها ويرغبها المجتمع . إضافة إلى أن الأخطار غير المسيطر عليها تقلل من حوافز الاستثمار . ولن تعمد المؤسسات التجارية والصناعية إلى إنتاج بضائع أو تقديم خدمات إذا كانت التنبؤات تشير إلى احتمال وجود أخطار كبيرة . كما أن ذلك سيؤثر على الشركات ويجعلها تعمد إلى وضع خطط قصيرة الأجل مما يتطلب تكاليف باهظة .

من جهة أخرى ، إذا تمت حماية المصادر المالية والبشرية والطبيعية للبلد فإن ذلك سيساهم باستمرار في دعم الاقتصاد . وتساعد إدارة الخطر في تعزيز استخدام هذه المصادر من خلال المحافظة عليها . إنها تساعد أيضاً في الحصول على أكبر العائدات ــ لفترة طويلة ــ من المصادر الاقتصادية بعد التحكم بالخسارة وإيجاد إدارة خطر قادرة تشمل التأمين . من

خلال هذه التقنيات ، يمكن للبلدان النامية مواصلة تسلق سلم النمو الاقتصادي .

ب ــ عناصر عملية إدارة الخطر :

إدارة الخطر هي العملية التي بواسطتها تُعالج أية خسارة تحصل بشكل غير متوقع . والعملية تشمل أربعة عناصر : تقيم الخطر والتحكم به وتمويله وإدارته ، وفيما يلي عرض لهذه العناصر :

تقيم الخطر : تتضمن عملية تقيم الخطر معرفة إمكانيات التعرض له ، وتكون الخسائر إما مباشرة أو غير مباشرة . فالخسائر المباشرة تشمل التكاليف اللازمة لاستبدال أو إصلاح الممتلكات المتضررة أو المدمرة أولاً ، وتغطية نفقات إصابة المتضررين ثانياً ، ودفع التعويضات التي تقرها أحكام المسؤولية ثالثاً . كما أن المشاريع الصناعية والتجارية في البلدان النامية تستخدم التأمين بشكل روتيني لحماية نفسها ضد العديد من الخسائر المباشرة .

أما الخسائر غير المباشرة فهي التي تنشأ عادة كنتيجة للخسائر المباشرة ، وتتضمن فقدان الربح وزيادة النفقات ، واحتمال خسارة الوجود في السوق . وتدل بعض النشرات الصادرة في بعض الدول النامية على أن التكاليف غير المباشرة تبلغ من ثلاث إلى تسع مرات مقدار التكاليف المباشرة . وبكلمات أخرى ، إذا ما ألحقت الحرائق خسائر بمقدار عشرة آلاف دولار أمريكي كأضرار مباشرة في مصنع ما ، فإن التكاليف غير المباشرة المرافقة لذلك قد تصل من ثلاثين إلى تسعين ألف دولار أمريكي . والنتائج بالنسبة لمعظم الدول النامية من المحتمل أن تكون أقل شدة ، لكنها لا تزال تُقدّر بتحفظ الخسائر بمثل واحد إلى ثلاثة أمثال الخسارة . وفي معظم الدول النامية ، فإن أهمية قليلة جداً تعطى للخسائر غير المباشرة . والتأمين بالنسبة للخسائر غير المباشرة غير وارد في بعض الأسواق .

أما الأشياء المعرضة للخسارة فيمكن من جهة أخرى تصنيفها تحت ثلاثة أسماء : الممتلكات ــ المسؤولية ــ العاملين .

وبالنسبة لاحتمال الخسارة في الممتلكات ، فإن عملية تقيم الخطر تتضمن تعريفاً لطبيعة هذه الممتلكات وأنواع الخسائر التي قد تلحق بها والأسباب المحتملة لذلك .

أما المسؤولية فإنها تنشأ نتيجة نص قانوني يحدد المسؤولية تجاه الغير من إصابات

وأضرار لحقت بشركة ما أو بموظفيها . كأن يكون ذلك متمثلاً بالآليات التي تمتلكها الشركة أو احتمال تعرض إنتاجها للخطر . والنظم التشريعية تختلف كثيراً بين بلد وآخر ، وكذلك ، الأهمية النسبية لاحتمال تعرض المسؤولية للخطر . وفي معظم الدول النامية فإن القضايا القانونية المرفوعة ضد مسؤولية الانتاج تعتبر نادرة ، في حين أن ذلك النوع من القضايا في بعض البلدان المتطورة صناعياً كثير جداً . ويجب ملاحظة الاتجاه الجديد في مستويات المسؤولية المطبقة في بعض الدول المتطورة التي يجب تبنيها من قبل الدول النامية . إذ أن التقييم الملائم لخسائر محتملة في هذه المنطقة سيساعد في إرشاد الادارة لقراراتها المتخذة .

أما احتمال تعرض الموظفين للخطر فينتج عن وجود نشاطات بشرية في المنشأة . وقد يؤدي الخطر إلى الموت أو العجز أو المرض ، وهو أمر قد يؤدي إلى تدمير أو إضعاف نشاط الشركة . وفي هذه الحالة يجب على المدير المسؤول عن إدارة الخطر أن يقدر التأثير المادي على الشركة في حال حدوث مثل هذه الأخطار .

وبالنسبة لتعريف احتمالات التعرض للخسارة ، فإنه يتطلب معرفة الشركة وممتلكاتها ومسؤولياتها ، وعلاقتها بالبيئة المحيطة . وتتوفر عدة تقنيات من أجل اكتشاف احتمالات الخسارة للشركة ، من ضمن ذلك دراسة بعض الظواهر الهندسية والفيزيائية وبعض الأمور المالية .

والتمييز يجب أن يتم بين تعريف احتمال التعرض لخسارة مغطاة تأمينياً وبين تعريف احتمالات التعرض لخسارة حقيقية . أما تعريف التعرض لخسارة حقيقية فيتم بدراسة شاملة وتقييم احتمالات خسارة الشركة بصرف النظر عن تغطية هذه الخسائر تأمينياً . وعندما يتركز الاهتمام على الخسائر المؤمنة ، تبقى الخسائر غير المؤمنة باهظة التكاليف إلا إذا تمت إدارتها بشكل صحيح . وهناك مشاريع عديدة في البلدان النامية ــ غالباً تدار من قبل المؤمنين أو السماسرة . وهؤلاء بدورهم يحملون أنفسهم فقط مسؤولية الأخطار المؤمنة .

وعندما يتم تحديد إمكانية الخسارة ، يجب أن يوضع في الحسبان تقييم حالات التعرض للخطر لفترة طويلة من الزمن وكذلك شدة وتنوع هذا التعرض . كما أن التأثير الاقتصادي للخسارة المتوقعة يجب أن يؤخذ في الحسبان . وبالتالي يطرح السؤالين التاليين : كم هو احتمال

حدوث الخسارة ؟ ما هو تأثيرها الاقتصادي في حال وقوعها ؟ وكيف يمكن التنبؤ بها ؟ .

وإذا ما استخدمت التقنيات المتاحة لدى إدارة الخطر بشكل صحيح فإن التنبؤ بالخسائر للمستقبل يصبح أكثر اقتراباً من الحقيقة ، وخاصة في الشركات والمؤسسات الكبيرة . وهذا يتطلب جمع للمعلومات ودراسة دقيقة لها . وهذه العملية ، الصعبة التطبيق في البلدان النامية قد تكون صعبة أيضاً في العديد من البلدان المتقدمة . وحتى في هذه الحال ، فإن جمع وتنظيم معلومات عن احتمالات حدوث خسائر يعتبر هدفاً مرغوباً به لاستخدامه في كشف وتقدير احتمال حدوث خسائر مستقبلية .

السيطرة على الخطر :

لاحظ خبير التأمين البارز الدكتور /أ . ر . ب أمير ستغي/ السيلانكي الجنسية ، أنه : في حالتي معرفة الخسائر وقياس الخسائر ، فإن الاجراءات المتخذة في معظم الدول النامية تبقى دون الحد المطلوب . كما أن معظم الاهتمامات في الدول النامية تنقصها الدقة والتماسك والاستراتيجية المنظمة في العمل على تخفيض احتمال وقوع الحوادث .

إن اهتمام الدكتور /أمير ستغي/ العميق حول نوعية عمل إدارة الخسائر في الدول النامية أمر أساسي . والسيطرة على الخطر تعتبر ميزة هامة جداً بالنسبة لعمل إدارة الخطر . وحيث أن مطلب جميع المجتمعات هو زيادة السيطرة والتحكم بالأخطار ، فإن البلدان النامية ستمثل التحدي الأعظم والفرصة الأكبر للنمو في المستقبل .

وتتضمن السيطرة على الخطر : تجنب التعرض للخسائر ، ومنع حدوثها وتخفيض حجمها . أما بالنسبة لتجنب التعرض للخسائر فهو إزالة احتمال حدوث الخسائر عن طريق عدم الانشغال في نشاط ما (مثل : عدم بناء وحدة تصنيع) أو توقيف نشاط بدئ به مسبقاً . أو عن طريق تحويل النشاط المسبب للخطر إلى طرف آخر /مثل استخدام مقاول ثان/ . أما في مجال منع حدوث الخسائر فتهدف إلى تخفيض احتمال حدوث هذه الخسائر ، مثال على ذلك : هيكل البناء الاسمنتي أقل احتمالاً للاحتراق من هيكل البناء الخشبي . وفيما يتعلق بمساعي تخفيض حدوث الخسائر فإنها تتركز على تخفيض حدة هذه الخسائر من خلال آلات تحذر من حدوث الأخطار (كالحريق مثلاً) وتساعد في الاكتشاف المبكر وبالتالي التقليل من حجم الخسائر .

وتتضمن السيطرة على الخطر معرفة وإزالة /إن أمكن/ الظروف المهيئة لحدوث الخسائر . عندها يصبح بالامكان تخفيض إمكانية التعرض للخسائر . كما أن الاستخدام غير الصحيح أو تخزين المواد القابلة للاشتعال ، وإقامة مصانع في أماكن مأهولة ، أو السماح للأهالي بإقامة مساكن لهم حول المصانع ، والتدريب غير الكافي للعمال ، وارتكاب الأخطاء في صيانة أماكن العمل وبقائها نظيفة وغير ذلك من الأمور تعتبر جميعها أسباباً مهيئة لوقوع الخسائر .

يعتقد الكثيرون في البلدان النامية بأن الحوادث والمصائب حالات طبيعية ، وهذا الاعتقاد يؤدي إلى التقليل من النشاطات التي ترمي للسيطرة على الخسائر ، مع العلم أن المنافع التي تجنيها البلدان النامية إذا استطاعت التحكم بالخسائر هي نفس المنافع التي تجنيها البلدان المتطورة . ولقد بدأت تظهر تحسينات كبيرة في كثير من المشاريع التجارية والصناعية في الدول المتقدمة . فعلى سبيل المثال : كان من نتائج تلك التحسينات تخفيض معدلات إصابات المستخدمين /لكل ألف/ ، بعد تطبيق وممارسة إدارة خطر سليمة ، كما يلي :

ـــ عشرون شركة مناجم ، انخفض معدل الاصابة من ٢ر٥ إلى ٣ر٨ في ستة أشهر .
ـــ منشآت إنتاج حراجية ، انخفض معدل الاصابة من ٩٧ر١٩ إلى ٥٢ر١٠ خلال عامين
ـــ مصانع إنتاج ورق ، انخفض معدل الاصابة من ٩ر٢٠ إلى ٢ر٢ خلال ثلاث سنوات
ـــ أعمال مواقىء ، انخفض معدل الاصابة من ٣٤ إلى ٦ر٥ خلال سنتين
ـــ صناعة الحديد والصلب ، انخفض معدل الاصابة من ٥ر١٠٠ إلى ٣ر٩ خلال خمس سنوات

من الأمور الشائعة في كثير من البلدان المتقدمة والنامية استخدام التأمين كبديل عن اجراءات منع الخسارة . لذلك تلجأ إدارات الشركات إلى حماية نفسها عن طريق شراء غطاء تأميني ، لكن مهما كان شكل غطاء التأمين فلن يعوض هذه الشركات الخسائر التي قد تصيبها والتي لو استخدمت طرقاً لمنع وقوع الحوادث لكان أفضل لها من اللجوء إلى التأمين ، كما يسخر بعض المدراء في كثير من البلدان من فكرة منع الخسارة بحجة أنها تكلف أكثر من التأمين ، ولكن إذا قارنا بين الكلفة وبين الفائدة لوجدنا النتائج تدحض مثل هذا الاعتقاد .

وفي أيامنا هذه ، نلاحظ أن الظروف الاجتماعية والسياسية والاقتصادية في معظم دول

العالم النامية تتطلب تعاملاً جدياً مع إدارة الخطر ، ويجب العمل على وضع وتطبيق برامج لمنع الخسارة أو الاقلال قدر الامكان من فرص حدوثها . وبالرغم من حقيقة أن رؤوس الأموال ضعيفة في البلدان النامية ، إلا أنه يمكن تحقيق الكثير وبكلفة قليلة من محاولة تخفيض أو منع حصول خسارة ، لكن هذا الموضوع لا يعطى الأهمية اللازمة .

تمويل الخطر :

إن الهدف من تمويل الخطر ، وهو العامل الثالث في إجراءات إدارة الخطر ،هو أن تؤمن مصادر مالية كافية تحفظ استمرارية المؤسسة بعد تعرضها للخسارة كي تستطيع تأدية الخدمات التي أنشئت من أجلها . أما مصادر التمويل فتشمل : ١) الاحتفاظ : الذي يعتمد على ودائع مصرفية لتدفع في حال حدوث خسائر . ٢) التأمين : وهو من المصادر المالية ذات الأهمية الكبيرة ، وخاصة في الدول النامية حيث المؤسسات صغيرة الحجم أو المتوسطة ، وفي حالات كثيرة ، فإن أكثر الوسائل فعالية لتمويل الخسارة هي التي تعتمد على الاحتفاظ والتأمين في وقت واحد .

ويستلزم الاحتفاظ من أجل الخسارة قراراً واعياً للاحتفاظ بجزء من الخسارة أو بها جميعاً . ومع أنه في كثير من الأمثلة يتم في المشاريع الصناعية والتجارية احتفاظ التعرض للخسارة دون معرفة أو دراسة مسبقة لهذا التعرض حيث تفشل المساعي الرامية لتعيين وتحديد الخطر أو أن هذا الخطر غير مؤمن بسبب التضخم أو بسبب عدم توفر غطاء له . ولذلك ، يمكن الاستفادة من الاحتفاظ على الوجه الأمثل في حال كون الخسارة متوقعة وضمن إمكانيات المؤسسة حيث قد تستغل هذه الامكانيات للتعويض على الخسارة . لكن هذا الموضوع يستلزم فحصاً دقيقاً للقوة المالية للمشروع للتأكد من أن الخسائر التي تقع ضمن الاحتفاظ لن تكون عاملاً من عوامل عدم الاستقرار .

إن الميل للاستنتاج بأن احتفاظ الخسارة أفضل من التأمين هو استنتاج غير واقعي لأن أقساط التأمين لعدة سنوات قد تجاوزت قيمة الحوادث ، وزيادة على ذلك فإنه يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار عملية متابعة الخسارة والعمل على منع وقوعها في المستقبل ، إضافة إلى بقية الخدمات التي تقوم بها شركة التأمين .

إن الأساس المنطقي للاحتفاظ هو التمويل الذاتي للخسائر التي تقع ضمن إمكانيات المؤسسة وهي عادة أكثر اقتصادية من تمويل الخطر من قبل المؤمن. وحيث يمكن الاحتفاظ بالخسائر الصغيرة، لكن لابد من التأمين من أجل الخسائر الكبيرة. فالاقتطاعات والتأمين المشترك والتأمين فوق حد معين من الخسارة كلها طرق لدفع الخسائر الصغيرة على حساب الاحتفاظ وتحويل الخسائر الكبيرة المحتملة للمؤمن. تلك الطرق ستخفض تكاليف إدارة الحوادث وتزود المؤمن له بحافز للعمل على تخفيض الخسائر. ومن الأمور التي جرت العادة على اتباعها في الدول النامية أن يكون التأمين على أساس عدم التحمل المطلق من قبل المؤمن له لأي مبلغ ويكون هذا من أكثر الطرق كلفة لتمويل الخطر ومن الاستعمالات غير الفعالة في تقنيات التأمين.

إن التأمين هو من أهم وسائل تمويل الخطر، وهو أمر أساسي بالنسبة للادارة الناجحة حيث يعتمد لمواجهة الخطر. فإذا تمت عملية شراء غطاء التأمين من شركة مؤهلة وبسعر عادل، فإن الشك بحدوث الخسارة ينخفض بشكل ملحوظ، ويكون حامل وثيقة التأمين قد استعاض عن دفع مبالغ كبيرة جراء الخسارة بمبلغ بسيط هو المبلغ الذي يقابل قسط التأمين. فالتأمين يكاد يكون المنفذ الوحيد لأية مؤسسة لحماية نفسها من الكوارث. وبهذا يكون التأمين وسيبقى العامل الرئيسي في تطور الاقتصاد.

الادارة:

إن الادارة هي العامل الأخير في عملية إدارة الخطر، ومهمتها التنفيذ الفعال للمراقبة والمتابعة في جميع نواحي إدارة الخطة. لأن وجود نظام محكم مهمته دعم الخطة إلى الأمام، من الأمور الأساسية، فالظروف تتبدل وبالتالي يجب أن تكون الخطط قادرة على اكتشاف هذه الثغرات والتعامل معها بالسرعة الممكنة.

الحاجة الى الانسجام:

إذا كان لادارة خطر سليمة في البلدان النامية أن تسير بنجاح، فيجب أن لا تكون صورة مطابقة لادارات الخطر في البلدان المتقدمة. لأن إدارة الخطر يجب أن تنسجم مع الملامح الثقافية والطبيعية والمالية والبشرية للبلد الذي توجد فيه.

ففي الدول المتقدمة، يكون رأس المال أقل كلفة من العمالة، والحلول الموضوعة للوقاية من الخسائر تميل لتكون رأسمالية أكثر من كونها عمالية، فالتركيز يكون على سلامة تصميم الالات والمنشآت وطرق الانشاء وطرق منع الحوادث.

أما في الدول النامية، فالأمور معكوسة، حيث النقص يتجلى في رؤوس الأموال بينما تتوفر العمالة بشكل كبير، والبضاعة الرأسمالية غالية الثمن ومن الصعب الاصلاح أو التعويض، لذلك فإن إدارة الخطر شيء حيوي للغاية، كما أن أعمال الوقاية وبقية النشاطات الهادفة لضبط الخسارة يجب أن تركز على الناحية البشرية وليس على رأس المال فقط. فالأفراد يجب أن يقوموا بدور أكثر فعالية في ضبط الخسارة في الدول النامية، وهذا بدوره يفيد ضمناً بأن هنالك حاجة متزايدة لتدريب المختصين وتشجيع العاملين وتوعيتهم. وهذا مما يوضح أيضاً الحاجة أن يكون للدول النامية إدارة للخطر خاصة بها وليست تقليداً لما هي عليه في البلدان المتطورة.

وغالباً ما تهمل أهمية المستوى الحضاري للبلد، فعلى سبيل المثال، إن الاسلوب المنطقي للتعامل بين الأفراد يختلف ويتفاوت حضارياً ويمكن أن يؤثر بشكل كبير على نجاح بعض خطوات ضبط الخسارة. فالعلاقات الاجتماعية القوية والروابط الأسرية يجب أن تحترم دائماً. لأن مواقف مثل الواجب والالتزام والولاء أمور قد تكون ذات تأثير كبير على نجاح برنامج إدارة الخطر. والدين بشكل خاص يلعب دوراً هاماً وأساسياً في كثير من المجتمعات ويمكن أن يكون له دور فعال في التعامل مع الأخطار وتخفيض نتائجها السلبية.

ترجمة: يوسف جناد
شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين

التأمين الجماعي على الحياة

Group Life Insurance

K. A. Boag

شركة ميوتيخ لإعادة التأمين

نص محاضرة القيت في دورة خاصة للتأمين على الحياة عام ١٩٨٤

١ ــ مقدمة :

يرافق التقدم الصناعي في بلد ما، نمو متزايد في حجم المجمعات الصناعية، وزيادة في انتاجية التسويق لشركات التأمين على الحياة، هذا ما يسمح لنا بالقول أن التطور الصناعي في بلد ما، يرافقه دوماً نمو متعاظم، لسوق التأمين على الحياة، مرده النمو المضطرد للمجمعات الصناعية، وللخدمات التي تحتاجها الشركات، والمؤسسات الصناعية حديثة المنشأ، والتي تتولى الاشراف على تلك المجمعات. بل وتتعداه لتشمل تجمعات المستخدمين، والعمال في الاتحادات والمؤسسات المختلفة، والتي تسعى جاهدة وباستمرار لتلبية مطالبهم، لتأمين غطاء تأميني يوفر لهم الحماية، وضمان الاستمرارية بدفع رواتبهم.

غالباً ما تنعكس نتائج النمو الاقتصادي على التوجهات لمنحى رواتب العاملين، والتي بدورها تعتبر من الأسباب الهامة والمؤثرة بنمو وتطور أعمال التأمين الجماعي، وعليه فعقد التأمين الجماعي، وباختلاف الغطاء التأميني الذي يقدمه للعاملين يؤمن عموماً الحماية وضمان الاستمرارية لرواتب العاملين. وبعض المؤسسات تطلب هذه الحماية ولحسابها الخاص، ففي بعض البلدان في الوقت الحاضر التي تكون فيها التجمعات العمالية ما زالت بسيطة العدد، تقوم بعض هذه الشركات بتقديم منافع لمستخدميها مشابهة للمنافع التي تقدمها عقود التأمين الجماعي، كنوع من التشجيع

لهم، لحين توفر الشروط الملائمة مستقبلاً والتي تمكنها من الحصول على عقد جماعي.

وما ذكرناه أعلاه قد يدفع شركات التأمين على الحياة لتطوير أعمالها، مما سيؤدي إلى زيادة التسويق والانتاج في سوق التأمين الجماعي على الحياة. وبنظرة سريعة للمعطيات التي يزودنا بها الجدول رقم ١.

Comparison of Group Insurance in Japan and America*

	Japan			America		
Year	Group	Total	Group / Total	Group	Total	Group / Total
	Billion Yen	Billion Yen	%	Billion $'s	Billion $'s	%
1960	134.79	2,048.09	6.6	200.25	586.45	34.1
1965	419.51	7,385.66	5.7	355.41	900.55	39.5
1966	652.14	8,867.89	7.4	397.81	984.69	40.4
1967	855.44	11,180.14	7.7	446.78	1,079.62	41.6
1968	1,268.96	13,310.31	9.5	502.40	1,183.35	42.5
1969	2,139.04	17,419.83	12.3	554.57	1,284.53	43.2
1970	4,154.09	23,305.23	17.8	619.32	1,401.76	44.2
1971	5,895.27	27,331.25	14.3	662.07	1,504.76	44.0

* Reproduced from a paper by Saburo Mariya to the Pacific Insurance Conference held in Tokyo in August 1973.

سيتضح لنا حجم الطاقة الاستيعابية لسوق التأمين الجماعي، إذا ما قورن بجملة التأمينات الأخرى على الحياة.

٢ ــ مفهوم التأمين الجماعي على الحياة والاحتياجات التي يلبيها

إن هدف التأمين الجماعي على الحياة، هو تزويد التجمعات المؤلفة من عدد كبير من الأشخاص، والملتزمين برابطة مشتركة تجمع فيما بينهم، مثل التجمعات

العمالية بالمصانع والشركات والمستخدمين والموظفين فيها، بغطاء تأميني معين والعمل على توفير هذا الغطاء، الذي يبنى على أساس وجود تجمع كبير من الأشخاص يخضعون لاشراف ادارة واحدة، ويتقاضون أجورهم من مصدر مالي واحد. والتوفير في تكلفة هذا الغطاء سيكون مرده على كافة العاملين، ويعود هذا التوفير للبساطة في الاجراءات التنفيذية، اضافة لكون التأمين الجماعي بمفهومه العام يضم مجموعة كبيرة للمؤمن لهم ضمن عقد واحد للتأمين. وهو ما يسمى بـ(blnket policy).

بشكل عام إن مفهوم الالتزام بعقد التأمين الجماعي، يكمن أصلاً باعتقاد العامل أو المستخدم ضمن مجموعة ما. بأن لديه حاجة أو رغبة للحصول على تغطية توفر له نوعاً من الحماية، أو ربما كان لأرباب العمل رغبة بتزويد مستخدميهم بحماية تعوضهم عن التوقف المبكر عن العمل. وكما ذكرنا في المقدمة أن المستخدمين سيحاولون التأثير على أرباب العمل ليكونوا مشمولين بمثل هذه الميزة ضمن مجموعة المستخدمين جميعاً. ولربما تبنت التجمعات النقابية والمهنية فكرة وجود مستوى معين لغطاء تأميني يكفل جميع أعضائها ويضمن مستقبل كل منهم. فمهما تعددت الأسباب، وحيث تتواجد تجمعات بشرية، ضمن اطار ملزم محدد يحكم حركتها، فإن عقداً للتأمين الجماعي يكون فعالاً بالنسبة لها، إذا ماقورن بعقود التأمين الفردي، فيما يتعلق بالشروط الناظمة والاجراءات التنفيذية، لكافة الأفراد المشمولين بعقد للتأمين الجماعي. والفوائد التي تحصل عليها شركة التأمين من العقود الجماعية، لن تكون مقتصرة على انخفاض وبساطة الاجراءات الادارية مقارنة بالتأمين الفردي فحسب، بل كون العقد الجماعي الواحد، يشمل عدداً كبيراً من الأشخاص، بالمقارنة بالعقود العادية والتي تحصل عليها الشركة عن طريق وكلاء التأمين، مما يحقق لها توزعاً للأخطار، كما يتيح فرصة أكبر للتدقيق بالنسبة للعقود الاضافية التي يقوم بانتاجها الوكلاء.

٣ ـــ سوية المنافع التي يقدمها عقد التأمين الجماعي

يزودنا التأمين الجماعي على الحياة، بمبلغ محدد من المال، يدفع كتعويض بوفاة

أحد المؤمنٌ لهم المشمولين بهذا العقد. ويحدد هذا المبلغ بشكل عام بـ1000 وحدة نقدية لكل فرد، أو كما في بعض العقود المتطورة، والتي تربط بين المبلغ وعدد سنوات الخدمة لكل شخص، ولتكن مثلاً 250 وحدة نقدية عن كل سنة خدمه، أو كنسبة مئوية تقدر مثلاً بـ10% من الراتب الشهري لكل سنة خدمة، أو بستة أمثال الراتب الشهري مثلاً. وتدفع هذه المبالغ المحددة بالعقد، للأفراد الذين يعيلهم المؤمن له بوفاته شريطة أن يكون قائماً على رأس عمله، أي أن تحدث الوفاة قبل تركه للعمل.

وتنظم بعض عقود التأمين الجماعي، بحيث تقدم ميزات اضافية، مثل العجز المؤقت(Permanent disablement)، والعجز الكلي (Total disablement) على مبالغ للتأمين تكون عادة مساوية لمبلغ غطاء خطر الوفاة. وتدفع هذه المبالغ في أغلب الأحيان، على خمس دفعات محددة، بحيث يتناقص مبلغ العجز المؤقت إلى الصفر عند أو قبل تقاعد المؤمن له، ويجب عدم تشجيع الأفراد بالحصول على تعويضات غير حقيقية خاصة بالعجز المؤقت،وخاصة إذا كانت هذه الميزة متيسرة ومغرية، مما قد يدفع الأفراد للمحاولة بأساليب متعددة لجعل عجزهم المؤقت عجزاً دائماً، رغبة منهم بالحصول على التعويض الأعلى، وغالباً ما يصابون بخيبة أمل كبيرة في ذلك.

ونبين فيما يلي بعض التعاريف العامة لهما:

العجز الدائم أو الكلي:

المعاناة الناجمة عن فقدان الطرفين (كامل اليد أو كامل القدم)، أو عدم الابصار بفقد كلتا العينين، أو بفقد ذراع واحدة، أو عين واحدة.

العجز المؤقت (الجزئي)

الانقطاع عن العمل ولمدة ستة أشهر متصلة، بسبب المرض، أو الأذى. والقرار يعود بذلك لشركة التأمين، استناداً للوثائق الطبية التي تؤكد عجزه، وعدم قدرته على ممارسته عمله مجدداً، أو عدم امكانيته مزاولة أية مهنة أخرى، أو حرفة ما.

٤ ــ كيف يتم ابرام عقد التأمين الجماعي

يقوم رب العمل كممثل عن (العمال أو المستخدمين أو الموظفين) بابرام عقد التأمين الجماعي مع شركة التأمين، وبالاطلاع على فحوى العقد، والموافقة على جميع الشروط المنظمة له، نيابة عن المؤمن لهم، كما يتعهد بسداد قسط التأمين المستحق، ولمدة لا تقل عن ثلاث سنوات متتالية (قابلة للتغيير). وكما تحدد المنافع والميزات المختلفة التي يغطيها العقد. ويتعهد رب العمل، بتزويد شركة التأمين، بجداول بأسماء ورواتب وأعمار كافة المؤمن لهم والوثائق الطبية التي تطلبها الشركة عند احتسابها لقسط التأمين. وفي معظم الأحيان تقوم شركة التأمين، بتزويد المؤمن لهم بالنصح والتوجيه، وبحجم مبالغ التأمين الملائمة لكل منهم، عن طريق نماذج خاصة، ثم تحدد المبالغ النهائية والملائمة لكل منهم عن طريق اشعارات خاصة تسلم لكل منهم عن طريق رب العمل. ولا يمكن لأي فرد من المجموعة أن يبرم عقداً للتأمين الجماعي بشكل مفرد بمعزل عن المجموعة. وتكون علاقته علاقة مباشرة مع رب العمل. فمثلاً. تتسلم الشركة قسط التأمين من رب العمل، وبالمقابل تدفع له التعويضات المستحقة ثم يقوم بدوره بتسليمها للمستفيدين ما لم يرد خلاف ذلك.

٥ ــ الاكتتاب (Underwriting)

للاجابة على هذا السؤال توجد ثلاثة تقسيمات نظرية وهي:

آ) ــ ماهي طبيعة المجموعة الراغبة في التأمين، هل يعاني أفرادها من أخطار ذات طبيعة خاصة، مثل ممارسة رياضة ركوب التيارات الهوائية (Sky diving)، هل يمارسون أعمالاً فيها اثارة للغبار والأتربة، مثل عمال المقالع، شق الطرق والحصادون وعمال النسيج وعمال التعدين ... الخ.

ب) ــ هل لتبسيط الاجراءات الادارية، آثار سلبية بالنسبة للغطاء التأميني ككل، مثل الاعفاء من الفحص الطبي، واغفال لبعض الوثائق الطبية، عند سوية معينة للغطاء التأميني.

جـ) ــ ولم الاصرار للحصول على وثائق طبية معينة ولأشخاص معينين من أفراد المجموعة؟ وسندرس بالتفصيل مدى العلاقة بين تلك التقسيمات، وبين أثرها في عملية الاكتتاب.

آ ــ طبيعة المجموعة:

يجب أن يكون للمكتتب (The Underwriter) رأيٌ، حول هذا السؤال، ليتمكن من تحديد سوية معدل قسط التأمين، وهل بامكانه تطبيق معدلات عادية للقسط أم لا؟ لذا يجب علية تدقيق اجابات كافة الأسئلة، المتعلقة بطبيعة عملهم الذي يمارسونه، بالاضافة إلى منطقة العمل ذاته. فمثلاً، مجموعة العاملين بمصرف يمكنهم الحصول على غطاء تأميني بمعدلات عادية للقسط، وكذلك الأمر بالنسبة لمعظم العاملين بمهن تغلب عليها الصفة المكتبية. أما بالنسبة لمجموعة من العاملين بشركة للتعدين، فقبل تحديد معدل للقسط، علينا أن نحصل على مزيد من المعلومات أولاً: أن نحدد وبدقة تصنيف هذه الشركة، دراسة تفصيلة لعمليات التعدين بمراحلها المختلفة ولكافة العاملين، وتحديد المنطقة الجغرافية للمناجم من الأمور الجديرة بالاهتمام، ولنحدد إذا كانت الشركة تستخدم الطائرات في مراحل عملها المتعددة أم لا؟. وعلى المكتتب ألا يغفل مطلقاً على أن لكل مجموعة امكانية تحقق احتمال الكوارث فيها، وذلك لتواجد عدد كبير من الأحياء في مكان محدد، ففي عمليات التعدين بالمناجم تحت سطح الأرض، يكون احتمال تحقق الكوارث كبيراً جداً خاصة عند استحالة عمل فتحات لانقاذ العمال المتواجدين تحت سطح الأرض.

عند تقييم مجموعة ما يجب أن يكون لدينا بنفس الوقت تصور عن مدى الغطاء التأميني والمنافع التي سيقدمها، وإذا كان الغطاء يشمل شكلاً من أشكال التأمينات للعجز، فمما يفيد عملية التقييم، هو التحقق من وجود تعويضات مسددة بسبب التعطل الجزئي عن العمل. ويفرض المكتتب تحميلاً اضافياً لمعدل القسط لبعض الأخطار الخاصة، وقد يشمل التحميل المجموعة بكاملها، أو يوزع بحسب كل فئة من فئات المجموعة بحيث يتناسب مع الخطر الاضافي لكل منها. والجدول التالي رقم ــ

٢ ــ يعتبر نموذجاً للتحميلات الاضافية على معدلات قسط التأمين التي تطبق على الأخطار العادية والتي ندعوها بـ Standard-Risk وفي مهنة معينة .

Appendix 2. **occupational Ratings**

	Death		Lump Sum Disability
Architects	Standard		Stabdard
Blacksmiths	Standard		Decline
Butchers (retail only)	Standard		2 x Standard
Butchers (Abattoir, slaughtering)	Standard +	$2.00%0	Decline
Dentists	Standard		Standard
Divers- Deep sea	Standard +	$7. 50%0	Decline
Gardeners	Standard		Standard
Liquor Industry- Barmen	Standard +	$2. 00%0	Decline
Miners- Surface Workers (not handling explosives)	Standard +	$2. 00%0	Decline
- Underground (not handling explosives)	Standard +	$3.00%0	Decline
- Blasters, explosives handlers	Standard +	$5.%0	Decline
Photographers	Standard		Standard
Riggers: Tower erectors, linesmen	Standard +	$3.00%0	Decline

سندرس فيما يلي مجموعة محددة من عمال التعدين ، والغطاء التأميني يشمل خطر الوفاة فقط . ونقسم هذه المجموعة إلى ثلاث فئات بحسب طبيعة الخطر لكل منها .

آ ــ المجموعة الأولى وتشكل 30% من العدد الاجمالي ، ويعملون جميعاً في الأعمال الكتابية بعيداً عن عمليات التعدين بالمناجم .

ب ــ المجموعة الثانية وتشكل أيضاً 30% من العدد الاجمالي ، يزاولون أعمالهم في المناطق المحيطة بالمناجم ، وأحياناً داخل المنجم .

ج ــ المجموعة الثالثة : تشكل 40% من العدد الاجمالي ، يزاولون أعمالهم داخل المنجم ، ويقضون معظم أوقاتهم تحت سطح الأرض ، بالاضافة لاستخدامهم للمواد المتفجرة في أعمال التعدين ، وطبيعة المنطقة الجغرافية لا تسمح لهم باستخدام الطائرات . وإذا كان المنجم في منطقة بعيدة عن المدن الكبيرة ، ستفرض على العمال استخدام وسائل النقل يومياً من وإلى مكان عملهم .

ولتحديد معدل مناسب للقسط سنقسمة إلى ثلاثة أجزاء تبعاً للمجموعات الثلاث السابقة .

ــ **الفئة الأولى** : العمال الذين يزاولون عملهم ضمن مكاتبهم (office Staff) ونطبق هنا المعدل العادي (Standard Rates) 0% وترمز له بـ q_x .

ــ **الفئة الثانية** : من يقوم بعملية الاشراف على العاملين بمواقع عملهم . فنطبق (المعدل العادي + 2.%0) وهو يكافىء لـ 150% من المعدل العادي أي : $1.50 \times q_x$

ــ **الفئة الثالثة** : العمال المتواجدون تحت سطح الأرض . فنطبق (المعدل العادي + 5.%0) وهو يكافىء $2.5.q_x$

وتحديد معدل موحد للمجموعة بكاملها سيصطدم بصعوبات ، منها ماينجم عن دمج المجموعات الجزئية الثلاث بمجموعة واحدة والتحميل الاضافي للقسط والخاص بمؤمن معين من المجموعة . وعليه فمعدل القسط الاجمالي للمجموعة يساوي لـ :

$$= \frac{30}{100}.q_x + \frac{30}{100}1.5\,q_x + \frac{40}{100}\times 2.5.\,q_x$$

$$= (0.3 + 0.45 + 1)\,q_x = 1.75\,q_x$$

ب ــ تبسيط الاجراءات الادارية في عمليات التأمين الجماعي والآثار الناجمة عنها.

إن تجاوز بعض القواعد المحددة من الأمور المألوفة في عمليات التأمين الجماعي، منها مايتعلق بالوثائق الطبية، ومنها خاص بالقواعد الأساسية المعدة لتلبية الرغبات المتعددة للمؤمن لهم سواءً أكانوا أرباب عمل أو مستخدمين.

فإذا كان مشروع العقد التأميني يمنح غطاءً تأمينياً لخطر الوفاة وبمبلغ محدد وليكن 1000 وحدة نقدية للشخص الواحد مثلاً، وتقديم بعض الوثائق الطبية، والملحق الشخصي الخاص بكل مؤمن له، وطلب المزيد من اجراء الفحوص الطبية والوثائق الخاصة بها، سيكون مرتبطاً بطبيعة الاجابات والتساؤلات والمعلومات المبينة بالملحق الشخصي.

أما إذا نظم مشروع الغطاء التأميني على أساس مبلغ الراتب الشهري، والذي تختلف سويته بالطبع من شخص لآخر، فيزود كافة المستخدمين، بسوية واحدة للغطاء التأميني ندعوها: (Free Cover)، والتي تعني غطاءً تأمينياً يشمل الأخطار العادية (Standard Risks)، وبتوفر الشروط التالية.

١ ــ كافة المميزات التي يمنحها الغطاء التأميني، تكون محددة ضمن عقد للتأمين ندعوه (عقد التأمين الجماعي).

٢ ــ يجب أن تبلغ نسبة المشاركين بالعقد من 70% إلى 100% من جملة المستخدمين.

٣ ــ أن يتقدم رب العمل بوثيقة تبين عدد المستخدمين الراغبين بالمشاركة بعقد

التأمين والقائمين فعلاً على رأس عملهم.

وإذا اهملت الشروط السابقة، واعتبر المؤمن لهم مشمولين بالغطاء (Free Cover) فيجب طلب كافة الفحوصات الطبية والوثائق المتعلقة بها مباشرة مع الملحق الشخصي ولكافة المؤمن لهم، وبالنسبة للراغبين منهم بميزات اضافية، فهم ملزمون بتقديم المزيد من الفحوص الطبية والوثائق الخاصة بها، وسنوضح ذلك بالمثال التالي:

اذا كان عدد أفراد المجموعة 100 شخص ويقسمون إلى مجموعتين، الأولى وعددها 90 شخصاً، ومبلغ التأمين لكل منهم (30000) وحدة نقدية ويشملهم جميعاً غطاء (Free Cover)، والمجموعة الثانية مؤلفة من عشرة أشخاص، ويندرجون تحت سوية أعلى من سوية الغطاء النموذجي، لذا يترتب عليهم اجراء مزيد من الفحوص الطبية، وإذا تبين لنا أن أحدهم يعاني من اضطرابات قلبية مثلاً، يجب علينا في هذه الحالة أن نفرض تحميلاً اضافياً للقسط وليكن + 200 % زيادة عن سعر القسط النموذجي المفروض على أفراد المجموعة الأولى، ولتحقيق نوع من التوازن لجميع أفراد المجموعة، نفرض مثلاً ثلاثة أمثال معدل القسط النموذجي للمجموعة ككل، أما إذا تجاوز مبلغ التأمين (60,000) وحدة نقدية، يجب الحصول على المزيد من الوثائق الطبية وهكذا...

حـ ــ مما سبق يتبين لنا أنه من الطبيعي التركيز على المسائل المتعلقة بالفحوص الطبية

والتي تتزايد أهميتها بشكل أوتوماتيكي بدءًامن سوية معينة، وهذا التزايد محكوم بقواعد محددة، لا مناص من تطبيقها، (عندما نقرر تبسيط الإجراءات الادارية للحد من الافراط من تحمل عبء تكاليف الفحوص الطبية)، فمن الواضح أن الفحوص الطبية والوثائق المتعلقة بها، يجب أن تحدد ضمن حدود منطقية، بعيدة عن حدود المغالاة. وتحدد ضمن أحد اتجاهين، إما تحديد سوية مبالغ التأمين، ولتكن مثلاً

(30000) . أو تكون مرتبطة بزمن معين ، كأن تطلب بعد مرور سبع سنوات ، لزيادة الراتب الشهري وبالتالي زيادة مبلغ التأمين . ولم يكن هدفنا مما سبق بيان القواعد التي نطبقها لبلوغ الهدف في تبسيط الاجراءات الادارية فحسب بل لتحديد مجالات الاختيار المتاحة لشركة التأمين والوثائق الطبية التي من خلالها يتم تقييم الوضع الصحي للمؤمن له ، وذلك بتطبيق اختبارات صحية خاصة . كما هي الحال في التأمين الفردي . ونجد أيضاً أن الغطاء التأميني النموذجي أشد صرامة بالعقود الفردية .

٦ ــ معدل قسط التأمين (Premium Rate)

إن تحديد معدل قسط التأمين من المواضيع المعقدة ، ليس فقط فيما يتعلق بالخيارات المفروضة ، بل تبعاً للاستخدامات الخاصة ولكل عقد من عقود التأمين الجماعي ، ففي استراليا مثلاً توجد ثلاثة أسس رئيسية لتحديد معدل قسط التأمين هي :

آ ــ أسعار غير موحدة ، مستقاة من خلال الخبرة العملية الذاتية للمؤمن .

ب ــ أسعار موحدة تطبق على أساس التجمعات ، حيث تتجمع الأقساط المحصلة في تجمع واحد . ويتم توزيع المنافع التي يقدمها المجمع ككل بشكل يتناسب مع الحصة النسبية التي تساهم بها كل مجموعة في الأقساط وذلك عن طريق صيغة تشمل جميع الميزات التي يقدمها التجمع ، هذا وقد تهمل بعض الظروف الخاصة ببعض المجموعات . وفي العقود الجماعية التي تعتمد مثل هذا النظام لربما وجدنا من خلال التجارب العملية أن التعويضات المسددة قد تجاوزت المبالغ الاجمالية للأقساط المحصلة ، وعلى الرغم من ذلك ، فالتجمع يُحقق ربحاً والغطاء التأميني يقدم المنافع للمؤمن لهم .

جـ ــ أسعار موحدة مستقاة من الخبرة العملية للتأمينات الفردية .

وفي ضوء الأسس السابقة يمكننا أن نحدد الصيغة العامة التالية والتي يتحدد بموجبها معدل التأمين الجماعي وهي :

$$k[L\,q_x + K]$$

حيث : q_x : تمثل معدل الوفيات

: L : تمثل (نسبة العجز المتوقع ، هامش احتياطي الطوارىء ، هامش الربح)

: k , K تمثلان التحميلات الاضافية والخاصة بالمصاريف الادارية :

اضافة لما سبق فغالباً ما يقرر المؤمن اضافة تحميل اضافي لكل مجموعة ولكل وحدة نقدية من مبالغ التأمين . وتستبعد مثل هذه التحميلات الاضافية خاصة بالنسبة للعقود التي تضم عدداً كبيراً من المؤمن لهم ، أو حين يتزامن ابرام العقد الجماعي مع وجود عقد أو عقود أخرى لمؤمن له من نفس المجموعة مثل : (عقد المعاش التقاعدي والذي يزود المؤمن له بدفعات شهرية دورية) .

إن تحديد القيم الفعلية لكل من K و k ، L . يعتمد بالمقام الأول على السوق التأمينية والأهداف المراد تحقيقها فيه . اضافة للمعايير القياسية التي تبناها عند انجاز العمليات الاكتتابية فمثلاً نجد أن معدل الوفيات q_x وحجم الغطاء التأميني لهما تأثير ايجابي عند تحديد كل من المعاملات L, k, K . ودون أدنى شك إن تحديد معدل للوفيات q_x من خلال مجموعات للمؤمن لهم عن فترات سابقة ، سيكون له أثر كبير وخاصة على المعامل L ، اضافة للاجراءات الادارية والعمليات الخاصة بأعمال التأمين الجماعي من قبل المؤمن له . فمثلاً في المجموعات المشتركة من المتوقع أن تأخذ L القيمة L = 10% وهي أعلى من النسبة التي تفرضها في حالة المجموعات غير المشتركة . والتكلفة لكل من العاملين k, K ستزداد بشكل مباشر بزيادة حجم الأعمال المتوقعة والاجراءات الادارية وتكاليف التسويق .

ويمكننا أن نقدم في هذا المجال صيغة مفيدة لتحديد معدل قسط التأمين الجماعي ، وهذه الصيغة تعطي معدل قسط التأمين كنسبة بالألف من مبلغ التأمين ، مع اغفال كافة الأمور المتعلقة بالتحميلات الاضافية للقسط .

والجدول التالي يعطي النسب المختلفة لمعدل قسط التأمين الجماعي وفق المعطيات التالية :

١ — قد تم اختيار معدل الوفيات q_x من جدول الوفيات الاسترالي A: 49-52

٢ — ويفرض المعامل $k = 1.025$ وأن قسط التأمين قسط سنوي يدفع سلفاً .

٣ — ويفرض المعامل $k = 1.050$ وقسط التأمين قسط شهري ويدفع سلفاً .

٤ — ويفرض المعامل $K = 0.50$

ونجد في الجدول مثلاً :

١ — سعر موحد في حالة (خطر الوفاة فقط) $1.025\,[1125.q_x + 0.5]$

٢ — سعر موحد في حالة (خطر الوفاة + عجز جزئي دائم (TPD

$1.025\,[11350\,q_x + 05]$

٣ — سعر غير موحد في حالة (خطر الوفاة فقط) $1.025\,[1125.q_x + 0.5]$

٤ — سعر غير موحد في حالة (خطر الوفاه + عجز جزئي دائم TPD)

$1.025\,[11450\,q_x + 0.5]$

Group Life Rates Per Mille of Sum Assured

Calculated on the assumed bases in Section (6) of the paper.

Age	Non Participating(death only) = $1.025(1125q_x + .5)$	Non Participating(death and TPD) = $1.025(1350q_x + .5)$	Participating (death only)= $1.025(1225q_x + .5)$	Participating (death and TPD)= $1.025(1450q_x + .5)$
18	1.60	2.05	1.91	2.17
19	1.80	2.05	1.91	2.17
20	1.60	2.05	1.91	2.17
21	1.80	2.05	1.91	2.17
22	1.80	2.05	1.91	2.17
23	1.81	2.07	1.92	2.18
24	1.81	2.07	1.92	2.18

25	1.81	2.07	1.93	2.18
26	1.82	2.08	1.94	2.20
27	1.82	2.08	1.94	2.20
28	1.83	2.09	1.95	2.21
29	1.84	2.11	1.95	2.23
30	1.86	2.12	1.97	2.24
31	1.88	2.15	2.00	2.27
32	1.90	2.18	2.02	2.30
33	1.94	2.22	2.06	2.35
34	1.98	2.27	2.11	2.41
35	2.04	2.34	2.17	2.48
36	2.12	2.44	2.26	2.58
37	2.21	2.55	2.36	2.70
38	2.34	2.70	2.50	2.87
39	2.49	2.89	2.66	3.06
40	2.69	3.12	2.86	3.31
41	2.92	3.40	3.13	3.61
42	3.18	3.71	3.42	3.95
43	3.50	4.10	3.77	4.37
44	3.88	4.56	4.18	4.86

1

Age	Non Participating(death only) = $1.025(1125q_x + .5)$	Non Participating(death and TPD) = $1.025(1350q_x + .5)$	Participating (death only)= $1.025(1225q_x + .5)$	Participating (death and TPD)= $1.025(1450q_x + .5)$
45	4.32	5.08	4.66	5.42
46	4.81	5.67	5.19	6.05
47	5.36	6.35	5.79	6.76
48	5.98	7.08	6.47	7.56
49	6.66	7.91	7.22	8.45
50	7.42	8.81	8.04	9.42
51	8.25	9.80	8.94	10.49
52	9.17	10.90	9.93	11.66
53	10.17	12.10	11.03	12.96
54	11.25	13.40	12.21	14.35

55	12.45	14.84	13.51	15.90
56	13.76	16.41	14.93	17.58
57	15.19	18.12	16.49	19.42
58	16.75	20.00	18.20	21.44
59	18.47	22.06	20.07	23.66
60	20.35	24.32	22.11	26.08
61	22.42	26.79	24.36	28.74
62	24.69	29.52	26.84	31.67
63	27.18	32.51	29.55	34.89
64	29.91	35.79	32.52	38.40
65	32.92	39.40	35.80	42.28

Note: Not necessarily appropriate outside Australia & New Zealand

في حالة طرح موضوع المشاركة بالأرباح في عقد التأمين الجماعي يجب علينا إضافة العديد من المعاملات الأخرى للصيغة السابقة واٍلمحددة معدل قسط التأمين الجماعي، لنعالج أولاً حالة المجموعات المشتركة نجد وبشكل واضح توزعاً لعدد ضخم من الأحياء المشاركين في هذا التجمع، وبالتالي فالتنوع الاحصائي يكون محصوراً ضمن مجال ضيق محدود مما يمكننا من الحصول على عوائد أعلى بشكل نسب مئوية وفي هذه الحالة نستخدم الصغية التالية لتحديد معدل قسط التأمين الجماعي للمجموعات المشتركة وهي :

n% [الأقساط الاجمالية y%) ـــ (التعويضات المسددة) ـــ (التحميلات الاضافية المفروضة) ـــ (التعويضات المحملة عن السنوات السابقة)]

حيث : Y = 85 – 90, n = 80 – 85 وذلك لوجود عدد كبير من الأحياء في المجموعة.

وعند تطبيق هذه الصيغة يجب علينا أن نحقق العدالة عند تحديد معدل قسط التأمين بين مجموعة وأخرى، وأن تراعى جميع النواحي الفنية والمتعلقة بالنواحي

الاكتتابية بغية تحقيق الموضوعية والحفاظ على التماسك بين مختلف المجموعات التأمينة. وتطبق هذه الصيغة أيضاً بغية الحصول على خبرات خاصة للمؤمن في هذا المجال، أو عند دراسة الميزات المتعددة التي يقدمها الغطاء التأميني لكل مؤمن له من أفراد المجموعة. وفي بعض الأحيان تهمل التعويضات المحملة عن سنوات سابقة أو جزء منها ويطبق ذلك على العقود المبرمة ضمن معايير اكتتابية مشددة فمن غير المرغوب فيه أن يقوم المؤمن بانهاء العقود التي حققت نتائجها خسارة اكتتابية في سنة معينة ويحرم نفسه من فرصة الحصول مستقبلاً على أقساط للتعويض عن خسارتة السابقة.

وحين تتقارب نتائج الدراسة للمنافع التي يقدمها عقد التأمين الجماعي سواء تمّ ذلك بشكل فردي بحيث يتناول الميزات التي يقدمها العقد لكل فرد على حدة أو كمجموعة مشتركة واحدة، عندئذ يجب علينا تخفيض نسبة كل من n ، y عندما يتضح لنا وجود تطابق إلى حد كبير بين أفراد المجموعة، وبالتالي لا يمكننا تقديم تلك المنافع لأفراد المجموعة بشكل اختياري.

ولكي نتغلب على مشكلة الهوامش الاحتياطية والقدرة على السداد يستخدم الاختبار التقني والمسمى بـ(Monte Carlo) وذلك لاختبار سوية معدلات قسط التأمين والصيغ المحددة للاشتراك بالميزات المختلفة التي يقدمها عقد التأمين.

وفي ختام هذا البحث والمتعلق بتحديد معدل لقسط التأمين الجماعي، يجب علينا التأكيد على أن دراسة المجموعات التي يشملها عقد التأمين هو من الأمور الجوهرية التي تخدم عمليات التأمين إلى حد بعيد وتغني خبراتنا الذاتية في هذا المجال، وما قدمناه سابقاً حول هذا الموضوع يعتبر النذر اليسير مقارنة مع العمليات والمشاريع التأمينية والتي تقدم في مجال التأمين الجماعي والتي من المحتمل أن تشمل أحياناً مجموعات تأمينية تقدر بحوالي (10000) مؤمن له فأكثر وقد أنجز العديد من مشاريع التأمين الجماعي، منها ما أنجز بالاعتماد على خبرة المؤمن الذاتية، وبامكاننا أن ننجز مشاريع أخرى تتصف بالمصداقية (Credibility Pooling) وذلك من خلال نظام

خاص، ولتوضيح ذلك نأخذ على سبيل المثال الجزء الخاص بالتعويضات المحملة والتي يمكننا صياغتها على الشكل التالي:

التعويضات المحملة = Z (التعويضات المسددة) + (1−Z) (التعويضات المحتملة) بحيث نأخذ Z القيمة Z = 0 في المشاريع التأمينية والتي تشمل عدداً صغيراً من الأفراد والقيمة Z = 1 في المشاريع التأمينية والتي تشمل عدداً كبيراً من الأفراد.

نجد أن التعويضات المحتملة والتي تشكل جزءاً من الصيغة المحددة للقسط يمكن أن نستبعدها في مشاريع العقود التي تضم عدداً صغيراً من المؤمن لهم، كما هو الحال عند تحديد الربح المستحق لحملة الوثائق كنسبة محددة مشتركة.

٧ ــ الاجراءات الادارية الخاصة بالتأمين الجماعي

كل شركة تأمين تكتتب على أعمال التأمين الجماعي يجب أن يتوفر لديها نظام اداري فعال سواء تم ذلك باستخدامها للنظام التقليدي (المكتبي) أو عن طريق النظم العصرية باستخدام أجهزة الكمبيوتر المتطورة. وبالنسبة للشركات التي ما تزال محافظ أعمالها صغيرة أو متوسطة الحجم، يمكنها استخدام النظام التقليدي، ومن الأمور الأساسية التي يجب مراعاتها عند تطبيق هذا النظام هو أن تتضمن الصيغة الاجمالية التي يحتسب على أساسها قسط التأمين كافة الهوامش الاحتياطية المطلوبة. إن تطبيق سوية متدنية لسعر قسط التأمين سيؤدي إلى خسارة محققة. ونجد بصورة مشابهة من الاجراءات غير الفعالة تحديد، التحميلات الخاصة بالمصاريف الادارية التي يجب أن تلبي تكاليف اصدار العقود والاجراءات التي تكفل استمرار تدفق الأعمال وبأقل جهد ممكن. يمكننا التدقيق المستمر على مثل هذه الحالات والتأكيد على تحديد تاريخ التجديد لكل عقد عند ابرامه أو تجديده مرة أخرى، ليس بغية الحصول على رضى المستفيد من العقد فحسب، بل أيضاً لتنظيم الجداول الخاصة بالأقساط المستحقة بتاريخ معين. لما لذلك من أهمية في معرفة المبالغ المتوقع دخولها بالعمليات الاستثمارية

وبتاريخ محدد. فأي تأخير في عملية سداد الأقساط سيؤدي لانخفاض عوائدها الاستثمارية، علماً بأن الهامش الاستثماري يشكل عنصراً هاماً في عمليات تأمين الحياة لذا يجب أن يتم توظيفها بأفضل المجالات المتاحة للاستثمار.

أما بالنسبة للطرائق والأساليب التي يتم بموجبها تسويق عقود التأمين الجماعي فيجب علينا أن نفحصها دوماً وبإحكام. وبما أن وكلاء أو وسطاء التأمين يلعبون دوراً أساسياً في عمليات التسويق، وبالتالي يمكنهم التقليل من أعمال التأمين الجماعي إذا لم تتوفر لديهم الضمانات التي تحثهم على ذلك؛ مما يجعلهم غير قادرين على تقديم خدماتهم، لذا يجب توفير هذه الضمانات مما سيشجعهم على ابقاء الاتصال المستمر مع زبائنهم، كما هي الحال في التأمينات الفردية، مما سيزيد عملية الانتاج واتاحة الفرصة لتجديد العقود السارية إلى أطول فترة زمنية، يمكننا مثلاً دفع عمولة الوكيل لفترة طويلة من الزمن تستمر لعشرات السنين وبسوية أقل بكثير من العمولة التي يتقاضاها الوكيل عن السنة الأولى.

٨ ــ تقييم الأعمال (Valuation)

كل شركة تأمين تقيم أعمالها بتاريخ معين ومعظم الشركات تعتبر تاريخ ١٢/٣١/ من كل عام موعداً لتقييم كل عمل من أعمالها، فتحتجز بشكل اعتيادي جزءاً من الأقساط المحصلة في عام معين كاحتياطي، وهو عبارة عن نسبة من الأقساط الاجمالية/ أقساط العقود والتي تنتهي فترة سريانها بعد تاريخ ١٢/٣١ من نفس العام، وتحدد أقساط هذه العقود من السجلات الخاصة بالشركة فمن الحكمة أيضاً تحديد احتياطيات عامة للطوارىء إضافة للاحتياطي السابق لمواجهة عدم الاستقرار الناجم عن جداول الوفيات ومبالغ التأمين.

٩ ــ اعادة التأمين (Reinsurance)

تتم عمليات اعادة التأمين لمحافظ التأمين الجماعي بعدة طرق مختلفة. ومن هذه الطرق أن يتم توزيع كل عقد من عقود التأمين وبنسبة محددة بين شركة التأمين وشركة

الإعادة، وبالتالي تتقاسم شركة التأمين وشركة الاعادة الخطر والخبرة العملية في هذا المجال.

بينما نجد في التأمينات الفردية أن الغطاء التأميني يتباين تبايناً واضحاً من مؤمن له إلى اخر، وعمليات الإعادة تعتمد نظرية الفائض فقط، وقد يأخذ بنظرية الفائض ونظرية النسبة بوقت واحد، مما يكون أكثر فعالية في هذا النوع من التأمينات.

ولا بد لنا من أن نوجه اهتماماً خاصاً للغطاء التأمني الخاص بأخطار الكوارث، حيث أنه لا يمكننا اعتبار مشاريع التأمين الجماعي من الأخطار العادية التي يمكن أن تدخل ضمن احتفاظ الشركة، وعلى سبيل المثال إن تحطم باص للركاب أثناء قيامه باحدى الرحلات سينتجم عنه وفاة جميع الركاب أو عدد كبير منهم ومشمولين بعقد للتأمين الجماعي.

١٠ — توسيع نطاق عقد التأمين الجماعي ليشمل المعاش التقاعدي

إن شعور فرد ما أو الرغبة لديه بالحصول على غطاء تأميني ضد خطر الوفاة لن يكون الهدف الوحيد، بل إن الحصول على منافع اضافية أخرى تلبي احتياجاته عند إحالته على التقاعد، وخاصة في حالة العجز، يمكننا مواجهة مثل هذه الظروف، إذا مازودنا العقد الجماعي بجملة من الحمايات والمنافع، وتتوفر العديد من الطرق المتنوعة التي تكفل ذلك. ونعرض فيما يلي لجملة من التغطيات التي يمكن أن يقدمها العقد الجماعي اضافة لخطر الوفاة مثل (TPD) العجز الجزئي وبعض الميزات الأخرى.

آ — إن التأمين الفردي المختلط بأنواعه، يزود المؤمن له حين احالته إلى التقاعد بمبلغ محدد من المال أو بجملة من الدفعات كراتب تقاعدي، اضافة لمبلغ يدفع في حالة الوفاة.

يصمم عقد التأمين الجماعي عادة كغطاء تأميني ضد خطر الوفاة وبأعلى سوية ممكنة، وبإمكان الأفراد الأصغر سناً من مجموعة المؤمن لهم فقط الاستفادة من الحدود العليا لهذا الغطاء.

وعلى سبيل المثال، ان عقداً للتأمين المختلط ينظم بحيث يقدم مبلغاً من المال عند التقاعد بالاضافة لميزات أخرى تسمح للمتقاعد بالحصول على سلسلة من الدفعات الشهرية مدى الحياة تقدر بـ50% من قيمة آخر راتب تقاضاه قبل إحالته على التقاعد. وقسط التأمين المطلوب في هذه الحالة يجب أن يغطي هذه الميزات الاضافية وخاصة إذا كان الراتب الشهري للمؤمن له يتزايد بشكل مضطرد، لذا يجب عدم السماح بمنح مبالغ كبيرة للتأمين في مثل هذه الحالة وبصورة خاصة لصغار السن. أما في العقد الجماعي، ففي أغلب الأحيان تنظم هذه العقود بحيث تقدم غطاء خطر الوفاة بشكل رئيسي. بينما يعتبر هذا أحد المنافع التي يقدمها التأمين المختلط بأنواعه.

ب — من عقود التأمين المختلط (Pure Policies)، والتي تزود المؤمن لهم بمبالغ من المال تدفع نقداً أو على شكل سلسلة من الدفعات الدورية عند احالتهم إلى التقاعد، بينما نجد أن الميزات التي تقدمها هذه العقود عند الوفاة تتناقص إلى حدودها الدنيا، وعلى العكس من ذلك بالنسبة للعقود الجماعية والتي تقدم المزيد من الميزات الاضافية للمؤمن لهم عند الوفاة، غطاء خطر الوفاة يكون مقابل قسط وحيد يضاف إليه معدلاً مناسباً للفائدة وبإمكان أي فرد من أفراد المجموعة الحصول على هذا الغطاء حسب تقديره للسوية التي تناسبه.

جـ — من الأمور الشائعة بالنسبة لمشاريع التأمين الجماعي أنها تزودنا بغطاء تأميني يجمع ما بين الرغبة في الحصول على مستوىً معين للمنافع في حالة الوفاة والميزات التي تقدمها عقود الدفعات الدورية.

د — السندات والايداعات المصرفية والاسهم المرتبطة بالمشاريع ذات الصفة الاستثمارية حيث يكون الهدف منها، للمشترك أو المودع، مواجهة الحالات الطارئة مثل احالته على التقاعد اضافة للميزات الأخرى ذات الأشكال المتعددة. والحماية التي يقدمها التأمين الجماعي والتي تستخدم في أغلب الاحيان لتوفير الحماية لمواجهة خطر الوفاة، فهي تتوافق مع أهداف كل فرد

يحاول تكوين مدخرات معينة عن طريق توفير جزء معين من دخله سواء عن طريق الايداعات المصرفية أو المشاريع الاستثمارية المتنوعة كأن تكون حدود هذه المدخرات بحدود خمسة أمثال راتبه الشهري مثلاً .

هـ ـــ الاستثمارات الشخصية وادارة المشاريع التقاعدية تستخدم في بعض الأحيان غطاء التأمين الجماعي لتأمين الحماية ضد خطر الوفاة، لكون المدخرات المالية الاحتياطية لا يمكن لها أن تقدم مزايا مماثلة لهذه التغطيات .

الخاتمة :

مشاريع التأمين الجماعي ذات مغزى اقتصادي وتتمتع بمرونة عالية خلال التطبيق العملي لما تقدمه من مبالغ مالية في كل من حالتي العجز والوفاة التي تشكل عبئاً على رب العمل وفي مثل هذه الظروف لن يتمكن رب العمل من مواجهة كافة الأخطار المتعلقة بجملة العاملين ككل بالاعتماد على مدخراته الخاصة أو على الاحتياطيات المالية التي تخصص للتقاعد . وتتصف مشاريع التأمين الجماعي بالعمومية مما يتيح لها أن تشمل معظم التجمعات البشرية أو الشركات وتلبية الاحتياجات التي تتطلبها مشاريع التقاعد المختلفة . وحيث أن عدداً قليلاً من هذه التجمعات أو الشركات لديه القدرة على تحمل الالتزامات تجاه جميع العاملين لديها إما عن طريق مدخرات مالية مخصصة لذلك أو بالاعتماد على قوة مركزها المالي . وجميع تلك المتطلبات تؤدي إلى زيادة قدرة التسويق لهذه المشاريع وبالتالي تحمل شركة التأمين شعوراً متزايداً بالمسؤولية على تزويد جميع العاملين بحماية خطر الوفاة .

أما فيما يخص المؤمن فيجب التأكيد على توفر كل من المرونة والمقدرة للجهاز الاداري . ومن الأمور الهامة والتي يجب التأكيد عليها هو تحديد الهوامش المتعددة بشكل كاف ضمن الامكانات المتاحة . كما يجب على كل من يمارس أعمال التأمين الجماعي أن يعتمد على مبدأ التحميلات الاضافية لقسط التأمين التي تشمل المصاريف الادارية وتكلفة التسويق ومعدل اضافي للفائدة بالنسبة للأقساط التي يتم

تسديدها على شكل دفعات متعددة، ولا يعتبر أياً من هذه الهوامش الاضافية مكسباً من المكاسب التي يحققها المؤمن بل هي جزء لايتجزأ من القسط المتوجب دفعه .

ولربما توجب علينا الاهتمام وبشكل خاص بهذا النوع من أنواع التأمين على الحياة في الوقت الحاضر، كما يجب علينا اضافة المزيد من الخبرات والتجارب التي ستغني الأسس النظرية والعملية مستقبلاً .

ترجمة :
وليد قسم الحياة
محمد زهير القصار

أخبار متفرقة

هل يؤثر حادث تحطم الطائرة في دبروبت على أسعار التأمين؟؟

ليس متوقعاً أن يعكس حادث اصطدام الطائرة الذي وقع في شهر آب الماضي، في دتيرويت على خطوط نورث ويست، وأودى بحياة ١٥٦ شخصاً على الأقل، ليس متوقعاً أن يعكس ذلك التخفيض على تسعير تأمين الأجسام والمسؤوليات. ومع أن المكتبين قد قدروا تكاليف هذا الحادث بـ ٢٠٠ مليون دولار خسارة هيكل الطائرة بالإضافة إلى المسؤوليات إلاّ أنهم لا يرون أن سيكون لهذا تأثير على تسعير الأجسام الذي هبط بنسبة ٢٥٪ إلى ٤٠٪ عند التجديد، أو على تسعير مسؤوليات الطيران الذي انخفض أيضاً بنسبة ٥٪ إلى ٢٠٪.

والجدير بالذكر أن حدود التغطية التأمينية لدى نورث ويست هي /٧٠٠/ مليون دولار تأمين مسؤوليات طيران، و/١٢٠/ مليون دولار كحد أقصى لأجسام الطيران.

وقد قدرت مصادر صناعية مسؤولة جسم الطائرة بقيمة ٢٣٫٥ مليون دولار. من جانب آخر علق متحدث من نورث ويست بأن تغطية الخطوط الجوية (كافيه) لتغطية أية حوادث قد تطرأ.

٩٥ مليون دولار تعويض لطفل

حكمت هيئة الفدراليين في واشنطن لطفل عمره ثماني سنوات بـ ٩٥ مليون دولار. وكان الطفل قد ولد بعاهة في ذراعيه ويديه بسبب تناول والدته لعقار يسمى (Bendetin) المضاد للغثيان أثناء الحمل.

ويعد هذا الحكم ثاني أكبر تعويض في قرع تأمين مسؤولية الانتاج في تاريخ الشركات المنتجة في الولايات المتحدة الامريكية. وكان قد صدر بحق شركة (Merrell Dow) والصيدلاني (Cincinnati, Ohio) الذي يعد تابعاً لشركة (Dow) الكيماوية؛ بعد أن تحققت المحكمة من أن الشركة المنتجة قد أهملت في تجريب الدواء قبل طرحه في الأسواق، واخفقت في تحذير العامة من أخطاره.

هذا التعويض الذي حكم به للطفل (Sekou Eely) كان على جزأين /٢٠/ مليون دولار تعويض عن الضرر، و ٧٥ مليون دولار لعقوبة جزائية.

وكرد على قرار المحكمة صرح مسؤول في شركة (Dow) بأنه سوف يطعن في الحكم الصادر ضده.

*** مليون جنيه استرليني دفع تعويضاً لطالب فقد قدرته على الاحساس والحركة بسبب خطأ طبي، وهذا يعني ارتفاعاً جوهرياً بتكاليف تأمين الأطباء حسب تصريح اتحاد الأطباء في بريطانيا.

المحكمة في لندن أصدرت الحكم بحق ثلاثة أطباء تسببوا بذلك الخطأ للشاب اللبناني سمير حسن البالغ من العمر ٢٣ عاماً وأصيب بعاهة دائمة في الجملة العصبية بسبب الإهمال عقب عملية ناجحة عام ١٩٨٢.

ويتضمن التضرر /٧٧٢٤/ جنيها آخر لوالد الشاب بدل خسائر شخصية دفعت له من اتحاد الأطباء.

والجدير بالذكر أن الدكتور جون وول الكرتير العام لاتحاد الأطباء قد صرح بأن الحكم في هذه القضية، قد أصبح معياراً لقياس أمور أخرى مشابهة، ومن الضروري أن يترتب على حجم هذا المبلغ تبعات تؤثر في الاكتتابات التي سيعلن عنها في أيلول القادم لهذا العام ١٩٨٧.

البنوك السبعة الأولى في العالم يابانية

للمرة الأولى منذ ٣٠ سنة لا يحتل أي مصرف أمريكي قائمة البنوك العشرة الأولى في العالم.

هذا ما أظهره التصنيف الأخير الذي وضعته نشرة «أمريكان بانكر» المتخصصة بالشأن المصرفي في العالم واعتمدت فيه حجم الودائع مقياساً للأولوية في التصنيف.

خلافاً للسنين السابقة سيطرت المصارف اليابانية على قائمة البنوك الرئيسية فاحتلت سبعة منها المراتب الأولى وفي مقدمتها بنك واي ايتشي كانفيو، الذي بلغت قيمة ودائعه ١٨٦ مليار دولار في نهايةعام ١٩٨٦ الفائت.

أما البنوك الدولية الثلاثة الأخرى التي تكمل قائمة البنوك العشرة الأولى فهي بنك الاعتماد الزراعي الفرنسي وقيمة ودائعه ١٣٣٫٤ مليار دولار وبنك باريس الوطني ١٢١٫٨ مليار دولار وأخيراً دويتش بانك الألماني الاتحادي وقيمة ودائعه ١٢١٫٦ مليار دولار.

الديون الدولية

صدر مؤخراً عن البنك الدولي لائحة بالدول الأكثر ديوناً في العالم بمليارات الدولارات وهذه اللائحة تضم أسماء الدول التالية:

البرازيل ١١١ ملياراً
المكسيك ١٠٠ ملياراً
الارجنتين ٤٩ مليار
الفلبين ٢٨ ملياراً
نيجيريا ٢٣ ملياراً
تشيلي ٢٢ ملياراً
يوغوسلافيا ٢٠ ملياراً
بيرو ١٦ ملياراً
كولومبيا ١٥ ملياراً
المغرب ١٥ ملياراً
الاكوادور ٩ مليارات
ساحل العاج ٧ مليارات
أورغواي ٥ مليارات
بوليفيا ٤ مليارات

ومن مجموع هذه الديون التي تبلغ ٤٢٧ ملياراً تبلغ حصة المصارف الامريكية ٨٠ ملياراً.

صحيفة الثورة العدد/ ٧٤٥٠/ تاريخ ١٩٨٧/٨/٢٢

الشباب... والبطالة

يتحمل الشباب العبء الأكبر لاستمرار معدلات البطالة العالية إذ يشكلون نسبة تتراوح بين ٢٢٪ و ٦٠٪ من العاطلين عن العمل في البلدان المتقدمة. بل ان نقص فرص العمل للشباب يظهر على نحو أكثر حدة في البلدان النامية حيث يشكل الشباب الذين تقل اعمارهم عن ٢٥ سنة ما يتراوح بين ٢٧٪ و ٧٣٪ من العاطلين عن العمل وذلك وفقا لما جاء في الكتاب السنوي لاحصاءات العمل لعام ١٩٨٦ الذي يصدره مكتب العمل الدولي.

وتشير الأرقام المتوافرة إلى استقرار اجمالي في معدلات البطالة في البلدان المتقدمة في عام ١٩٨٥ وإلى انخفاض طفيف في نسبة الشباب العاطلين عن العمل.

وقد شهدت بعض البلدان الصناعية انخفاضات كبيرة في نسبة الشباب العاطل عن العمل في الفترة بين عام ١٩٨٢ وعام ١٩٨٥ إذ انخفضت هذه النسبة على سبيل المثال من ٤٢٪ إلى ٣٦٪ في كندا ومن ٢٩٪ إلى ٢٤٪ في فنلندا ومن ٦٢٪ إلى ٦٠٪ في ايطاليا ومن ٤٥٪ إلى ٣٧٪ في هولندا ومن ٦١٪ إلى ٥٨٪ في نيوزيلندا ومن ٦٢٪ إلى ٥٤٪ في البرتغال ومن ٥٤٪ إلى ٤٨٪ في اسبانيا بينما ارتفعت نسبة

الشباب العاطل عن العمل في بلدان متقدمة أخرى حيث زادت من ٢٦ إلى ٢٩٪ في النمسا ومن ١٤ إلى ٢٤٪ في اليونان ومن ٢٩ إلى ٣٠٪ في ايرلندا.

أما بالنسبة للبلدان النامية فقد كان الاتجاه أكثر تفاوتاً فخلال الفترة من ١٩٨٢ إلى ١٩٨٥ ارتفعت نسبة الشباب العاطل عن العمل من ٤٣ إلى ٤٤٪ في الأرجنتين ومن ٤٠ إلى ٤٤٪ في شيلي ومن ٤٩ إلى ٥٠٪ في هونغ كونغ ومن ٤٤٪ إلى ٤٧٪ في اورغواي.

وفي الوقت نفسه انخفضت هذه النسبة من ٧٥ إلى ٧٣٪ في كوستاريكا ومن ٣٤ إلى ٢٧٪ في قبرص ومن ٤٨ إلى ٤٢٪ في جمهورية كوريا ومن ٥٧ إلى ٤٥٪ في سنغافورة.

ولا تتوفر احصائيات خاصة بالبلدان الأفريقية التي لربما كانت مشكلة بطالة الشباب فيها أخطر المشاكل في العالم الثالث.

ويشكل الشباب حاليا ما نسبته ٣٤٪ من القوى العاملة في العالم الثالث و ٢٠٪ في البلدان الصناعية.

ومن المتوقع ان يزداد عدد الشباب ١٥ ــ ٢٤ سنة في العالم الثالث من ٧٥٥ مليون شخص في عام ١٩٨٥ إلى ١٫١١٧ مليار شخص في عام ٢٠٢٥.

ومن شأن هذا فرض المزيد من الاعباء على سوق العمل لاسيما من حيث توفير فرص العمل للشباب. أما في البلدان المتقدمة يتوقع ان ينخفض عدد الشباب من ١٨٦ مليون شخص في عام ١٩٨٥ إلى ١٨٠ مليون شخص بحلول سنة ٢٠٢٥.

وبالتالي فانه من المتوقع ان تنخفض نسبة الشباب النشطين اقتصاديا انخفاضا طفيفا.