إدارة التأمين والأبحاث

# مجلة الرائد العربي

AL-RAEED AL-ARABI

مجلة فصلية تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين

تصدرها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين. دمشق

السنة الحادية عشرة ـ العدد الخامس والأربعون ـ الربع الرابع ـ ١٩٩٤

المشرف العام

رئيس مجلس الإدارة غسان بارودي

رئيس التحرير

عبد اللطيف عبود

☐ المواضيع المنشورة في هذا العدد لاتعبر بالضرورة عن رأي المجلة
☐ ترتيب المواضيع يخضع لاعتبارات طباعية فقط
☐ المراسلات باسم رئيس التحرير

# مجلة الرائد العربي

## شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

### دمشق

تمارس جميع أنواع إعادة التأمين

منذ عام ١٩٧٦

آلاف الليرات السورية

| السنة | ١٩٨٧ | ١٩٨٨ | ١٩٨٩ | ١٩٩٠ | ١٩٩١ | ١٩٩٢ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| رأس المال المدفوع | ٢٢١٧٠ | ٢٢١٧٠ | ٢٢١٧٠ | ٢٢١٧٠ | ٢٢١٧٠ | ٢٢١٧٠ |
| إجمالي الأقساط الواردة | ١١٤٤٧ | ١٠٥٥٧٠ | ٧٥٧١٢ | ٧٧١٢٠ | ٧٧٠٩٥ | ٧٤٠٢٥ |
| الأقساط المحتفظ بها | ٧٠٤٠٦ | ٧٠٢٦٣ | ٤٥٦٤٥ | ٤٦٦٠٨ | ٤٥٠٨٥ | ٤٧٣٤٥ |
| الاحتياطيات الفنية | ١٣٧٤٥٦ | ١٤٠٧١٣ | ١٣٨٢٤٧ | ١٣٨١٤٧ | ١٢٧٧٠٠ | ١٢١٣٢٠ |
| إجمالي الموجودات | ٥٢٥٢٤٦ | ٤٩٤٦٢٢ | ٤٩٣٢٥٠ | ٤٩٤٢٦٥ | ٤٧٣٦٢٥ | ٤٨٤٢٦٠ |

المقر الرئيسي

دمشق ـ الجديدة ـ البرامكة، شارع الشهيد فايز منصور ـ ١٧ جادة الشافعي ١٠

هاتف ٢٤٩٩١١ ـ ٢٤٣٦٠٠ تلكس ٤١٣٠١٩ و ٤١٣٠٩٠ sy

برقيا: غرينوري دمشق ص. ب: ٥١٧٨

دمشق ـ الجمهورية العربية السورية

فرع الجماهيرية

شارع الجمهورية ـ ص. ب ٨٢٧٦٦

تلكس: ٤٧ ٢٠٦٨٢

طرابلس ـ الجماهيرية العربية الليبية

هاتف: ٤٢٥٠٠٠ ـ ٣٩٧٦٣

## المحتوى


| الموضوع | الكاتب / المترجم | الصفحة |
|---|---|---|
| وسيط إعادة التأمين | | |
| الحاجة ، الدور ، المسؤولية | عبد اللطيف عبود | ٥ |
| تأمين عطب الآلات | عبد المنعم إمام | ١٨ |
| مفهوم إدارة الخطر | د. محمد توفيق المنصوري | ٢٧ |
| العجز المالي | | |
| أسبابه، آلياته، والآليات الناجة عنه | د. علي كنعان | ٤٤ |
| نحو استراتيجية إسكانية | د. حسن ذكي | ٨٣ |
| معلوماتية عالمية | | |
| أخبار متفرقة | | ٩١ |

التنضيد الالكتروني والطباعة : دار طلاس للدراسات والترجمة والنشر

# وسيط إعادة التأمين

## الحاجة ، الدور ، المسؤولية

عبد اللطيف حيرو

### أولاً ــ مقدمة :

في سوق إعادة التأمين ، كما في جميع أسواق السلع الأخرى ، تنشأ علاقة بين طرفي العملية التجارية ، يكون أحدهما البائع وهو في هذه الحالة معيد التأمين الذي يبيع سلعة الحماية اللازمة للطرف الثاني (المشتري) وهو في هذه الحالة الشركة المسندة التي تحتاج وتشتري هذه السلعة . وعلى هذين الطرفين أن ينظما علاقتهما هذه في إطار عقد أو اتفاقية إعادة تأمين تحدد بمقتضاها الأسس والشروط التي يبنى الاتفاق عليها .

ومثل هذا التعاقد ( عقد إعادة التأمين ) يمكن أن يُنجز بصورة مباشرة أي من خلال الاتصال المباشر ، بجميع أشكاله ، بين طرفي التعاقد ، أو أن يتم من خلال طرف ثالث يقوم بدور الوساطة بينهما ، ويعرف باسم وسيط إعادة التأمين «Reinsurance Broker» .

وهكذا يمكن الافتراض أن الوسيط في أسواق التأمين وإعادة التأمين يمكن أن يكون قديماً قِدَم هذه الأسواق ذاتها ... ولكن متطلبات إعادة التأمين ، وحجم الأعمال التي كان يُعاد تأمينها ، في سالف الأيام ، لم تكن تقتضي وجود هذه الوظيفة على وجه مستقل ، وبالتالي لم تكن تستدعي من يخصص نشاطه بصورة كاملة لها .

ويذكر C.E.Golding أحد أبرز المؤلفين البريطانيين في موضوع إعادة

وسيط إعادة التأمين ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

(١) ص ٩٥ Golding-History of Reinsurance .

(٢) بدأ أعماله تحت اسم Hecsher & Gottlieb في مدينة بطرس برج، ثم افتتح فروعاً له في برلين وفيينا ولندن .

(٣) انظر كتاب Reinsurance لمؤلفه R.L.Carter الطبعة الثانية ص ٢١ .



الراقد العربي ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

(٤) عنوان الورقة «The Intermidary in international reinsurance» وقد نظمت الندوة من قبل جمعية مكاتب إعادة التأمين الانكليزية «ROA» .

(٥) الملحق التوجيهي ٩٢/٧٧ (Directive 77/92) ...



الراقد العربي ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

(٥) ... نشاط فني متخصص يمارسه أشخاص يتمتعون بحرية كاملة للعمل بين المؤمن ومعيد التأمين، بهدف تحقيق اتفاق تعاقدي بينهما، ويتبع ذلك الالتزام بتقديم الخدمة أو الخدمات الأخرى المكملة على وجه صحيح وهي على سبيل المثال إعداد نصوص العقد ذاته ومتابعة اجراءات استكماله، وما ينتج عنه لاحقاً من أمور محاسبية ومالية، وبشكل خاص في مجال تسوية التعويضات عند حصولها ...».

## ثانياً ـــ ما هو دور وسيط إعادة التأمين؟؟؟

يصف السيد Lathar Sudekum من خلال ورقة قدمها إلى الندوة الدولية لإعادة التأمين هذا الدور فيقول[٤] :

«... أن يُقدم، من خلال معرفته وخبرته كمتخصص، النصح لزبونه حول أفضل برنامج إعادة تأمين يلائم محفظته .... ويساعده في تقرير حجم الاحتفاظ المناسب له، وحدود الطاقة الاستيعابية اللازمة لاتفاقياته المقترحة. ثم أن يتولى بعد ذلك إسناد إعادة التأمين المطلوبة لدى شركات تمثل درجة عالية من الملاءة والثقة وبأسعار وشروط صحيحة ومنسجمة مع ما هو سائد في أسواق إعادة التأمين ....».

ولا يختلف هذا الوصف كثيراً عمّا ورد في ملاحق اتفاقيات السوق الأوروبية المشتركة حول نشاط وسيط إعادة التأمين حيث يرد ما معناه[٥] .

وما ورد في التحديد أعلاه يتلاقى مع وصف السيد Sudekum في التركيز على نقطة تبدو محورية وشديدة الأهمية وهي **توفر المعرفة والخبرة المتخصصة لدى وسيط إعادة التأمين** إلى الدرجة التي يمكن القول فيها أن الحاجة الرئيسية لوجود وسيط إعادة التأمين ما كانت لتبدو ضرورية على هذه الصورة إلا فيما يفترض أنه يعرفه وما يتمتع به من خبرة تطال كل جوانب التأمين وإعادة التأمين في أي بلد من

البلدان التي يعمل بها ... ويجب أن تشمل فيما تشمل .

• معرفة بأهم وأبرز الشركات العاملة في كل سوق من الأسواق التي يتصل بها أو يشملها نشاطه من حيث ملاءتها وسمعتها وإداراتها وطرق ممارسة العمل فيها وكيفية أداء أعمالها .

• معلومات تأمينية عامة عن السوق المعنية ... هل هي سوق تنافسية ؟؟؟ أم سوق احتكارية ؟؟ وما هي ضوابط التسعير التي تمارس فيها ؟؟ وهل هي سوق تعرفة موحدة Tarif Market ؟؟ وما هو مستوى العمولات المباشرة ؟؟ ونوع الضرائب التي تطبق على إعادة التأمين الأقساط والأرصدة ، والهيئة المشرفة على التأمين ودورها .

• معلومات عامة من الأوضاع الاقتصادية السائدة ، ونظام مراقبة النقد ، وحرية انتقال الأرصدة والقيود المفروضة على التحويلات الخارجية ..

وفي إطار دور وسيط التأمين يبدو أنه من المبادئ المستقرة قانونياً أن وكيل التأمين ، في حالة التأمين المباشر ، إنما يعمل وكيلاً للمؤمن له ، وليس لشركة التأمين[6] ، وقياساً على هذا فإن وسيط إعادة التأمين يقوم بدور الوكيل للشركة وليس لمعيد التأمين .. ولكن قد يحدث أحياناً أن يتفق وسيط إعادة التأمين مع شركة إعادة تأمين ليكون وكيلاً لها ، وربما أكثر من ذلك ليصبح مفوضاً بقبول إعادة تأمين نيابة عنها ، .. وهكذا قد نجد وسيط إعادة التأمين نفسه في وضع هو فيه أشبه ما يكون وكيلاً للطرفين ... وإذا تحققت هذه الحالة فعلاً فعليه أن يعلن هذا الواقع لهما وإلا اعتبر مُخلاً بواجبه خللاً فادحاً يرتب آثاراً قانونية مختلفة[7] .

عندما يكون الكلام عن دور وسيط إعادة التأمين فإن سؤالاً هاماً في تحديد متى يبدأ وأين ينتهي هذا الدور يتطلب الإجابة . وأنه لمن الخطأ اعتبار دور وسيط إعادة التأمين منقضياً باستكمال اجراءات التعاقد ، فثمة مرحلة تسبق

(٦) انظر كتاب إعادة التأمين Reinsurance الطبعة الثانية ص ١٤٩ ( مرجع سبقت الإشارة إليه ) .

(٧) (P 143) Reynolds and Dowen Pert, Bowst eal on agency .





تحقيق العقد بين طرفيه ليستمر الدور طالما كان العقد قائماً ثم بعد انتهائه وحتى انقضاء جميع آثاره[8] .

## ثالثاً ـــ من يحتاج وسيط إعادة التأمين ؟؟!!!

إنّ إعادة التأمين بطبيعتها كتداول لسلعة الحماية التي تقدمها تتم بين طرفين يفترض ـــ من حيث المبدأ ـــ أنهما متكافئان بصورة ما في المعرفة الشاملة بالسلعة التي تُباع وتشترى بينهما ، معرفةً تشمل ظروف السلعة وشروطها ، وأوضاع أسواقها وجميع الاعتبارات والأسس التي تبنى عليها هذه المعلومات ...

فهل تبقى الحاجة ماسة بعد ذلك للاستعانة بوسيط بينهما ؟؟ وهل ثمة من الأسباب الموضوعية لأي طرف كي يرى ضرورة الاستعانة بوسيط إعادة التأمين ؟؟!!! ...

الجواب باختصار ، أن الحاجة إلى وسيط إعادة التأمين تتقرر موضوعياً فيما يأمل أن يحققه لكل طرف من طرفي إعادة التأمين المسند والمعيد ، وعلى هذا فلكل منهما رؤيته وأسبابه ..

### أ ـــ من وجهة نظر الشركة المسندة ..

على الرغم من القول بأن عقد إعادة التأمين إنما يتم بين جهتين متخصصتين وعلى فرضية أن نوعاً من التكافؤ قائم بينهما إلّا أن الشركة المسندة قد تدرك أن ليس لديها خبرة شركات الإعادة أو خبرة وسطاء إعادة التأمين فلذلك ترى أن الاستعانة بهذا الوسيط لتأدية وظائف متعددة في إطار ما يمكن أن يسمى واجبات وسيط إعادة التأمين تجاه الشركة المسندة . وأهم هذه الوظائف[9] .

**١ ـــ وظيفة استشارية :** يقدم في إطارها النصح والمشورة ، بل ويمكن أن يقترح ،

(٨) انظر كتاب إعادة التأمين الأسس والتطبيق لمؤلفه Klova Greathewnl الجزء الأول ص ٦٠٢ .

(٩) انظر الفصل الحادي عشر Reinsurance Intermdiaries من كتاب القانون والتطبيق في إعادة التأمين الصفحات ٢١٣ ـــ ٢٢٤ لمؤلفه C.E.Golding الطبعة الخامسة ١٩٨٧ الناشر دار Witherby في لندن .

تصميم برنامج إعادة تأمين مبني على معرفة وافية بمتغيرات الأسواق ومتطلباتها وأن يساير ما يستجد من تغطيات حديثة تؤدي إلى تحقيق حماية ملائمة بتكاليف معقولة . ثم أن يقوم باقتراح التعديلات وإجراء التغييرات الضرورية عند كل تجديد سنوي لاتفاقيات الإعادة . وأن يمارس هذا الدور الاستشاري في الاستجابة للمتطلبات الطارئة التي تقتضي إجراء إعادات اختيارية تفيض عن سعة الاتفاقية أو لتجنيب الاتفاقية أعمالاً ذات طبيعة خاصة سواء كانت مستثناة من شمول الاتفاقية . أم مراعاة لطبيعتها ودرجة خطورتها . . .

٢ ـــ **وظيفة انتقائية** : لاختيار معيدي التأمين الأكثر ملاءة وملاءمة لبناء علاقات مرشحة للاستمرار على المدى الطويل «Long Lerm relatonship» ، وكذلك اختيار أفضل شروط بين الشروط المتاحة لصالح المسند ، ورغم صعوبة هذا الاختيار الأخير فإنه يجب أن يبقى دائماً هدفاً للوسيط .

٣ ـــ **وظيفة تفاوضية** : بما أن الوسيط في إعادة التأمين يباشر نيابةً عن الشركة المسندة التفاوض مع معيد أو معيدي التأمين ، ويناقش مقترحاتهم البديلة ، ويتولى الرد على ما يثار من تساؤلات ونقاط ، ويعمل على تقديم الأرقام والمعطيات التي تدعم أو تؤيد ما يقترحه ، فإنه بذلك يلعب الدور التفاوضي اللازم لإتمام اتفاقية إعادة التأمين التي تسند بوساطته .

٤ ـــ **وظيفة إجرائية** : لتحضير نصوص عقد إعادة التأمين بشكل واضح وبعيد عن اللبس أو الابهام ، ويعبر عن إرادة طرفي التعاقد تعبيراً صادقاً . وإذا كانت عقود الإعادة قد حُضرت من قبل المعيد فإنه يقع على عاتق الوسيط فحصها ومراجعتها نيابة عن الشركة المسندة .

٥ ـــ **وظيفة إدارية** : ليقوم بكل الاجراءات التي تشمل جمع المستحقات والأرصدة المالية الناشئة عن عقد الإعادة سواء كانت بصفة رصيد سالب أو تعويض فوري أو خلافه .. وأن يضع شكلاً مبسطاً للحسابات ، ونموذجاً للاحصائيات المطلوبة لمناقشة التجديد .

٦ ـــ **وظيفة حيادية** : بما أن وسيط إعادة التأمين ليس طرفاً في عقد الإعادة الذي





تم بوساطته . وانطلاقاً من حقيقة أن الشركة المسندة قد لا تكون لها خبرة شركة الإعادة فيما يتعلق بالشؤون والمقاييس الفنية فإن استخدامها للوسيط لا يكون لمجرد الخبرة والرأي ولكن أيضاً توخياً للحيادية المبنية على كون الوسيط ليس طرفاً في عقد إعادة التأمين ، وإن كان يعرف كل تفاصيله . وبالتالي قد يكون في رأيه تعبيراً مقنعاً يتسم بالحياد والموضوعية .

١ ـــ إمكانية زيادة استخدام طاقته الاكتتابية التي يعرضها في سوق الإعادة مما يؤدي إلى زيادة حجم الأقساط إعادة التأمين التي يحققها . وهذا الاتجاه يمثل هدفاً دائماً لمعيد التأمين ، وهو ليس لديه ما يمنع قبول أعمال الإعادة عن طريق وسيط ، ولو كان لديه مثل هذا الامتناع فإنه يقامر بحرمان نفسه من جزء هام من الأعمال المتاحة عن طريق وسطاء الإعادة وحجم هذه الأعمال لا يمكن إهماله ، وقد أشرنا سابقاً إلى أن بعض الشركات قد تعين لها وسيطاً حصرياً لاسناد إعادة التأمين الصادرة عنها .

٢ ـــ يتيح لنفسه الفرصة لاكتتاب أعمال من مناطق جغرافية أو بلدان مختلفة في العالم لا يطالها نشاطه التسويقي لسبب أو لآخر فيحقق بذلك انتشاراً جغرافياً أوسع ، كما أنه بقبولاته هذه يزيد عمق واتساع الأرضية التي يبني عليها لدخول مباشر في مناطق جديدة عندما تتهيأ له الفرصة ويرى أن ذلك في مصلحته ، ناهيك عن أن ما يمكن لمعيد التأمين أن يقبله في سوق ما قد لا يكون كافياً ، من الوجهة الاقتصادية ، لتحمل أكلاف العملية التسويقية التي يفترض أن يؤديها في تلك السوق إذا قرر الدخول لها إليها بشكل مباشر .

## رابعاً ـــ المراحل والخدمات المتلازمة التي يقدمها وسيط إعادة التأمين ، وواجبات الوسيط ،

إنّ نظرة فاحصة للعلاقة بين وسيط إعادة التأمين والشركة المسندة من

جهة، وبين الوسيط نفسه ومُعيد التأمين من جهة أخرى تُظهر بوضوح أن ثمة ثلاث مراحل تمر بها وساطة إعادة التأمين **قبل وأثناء وبعد** عقد الإعادة وكل من هذه المراحل الثلاثة تقتضي تركيزاً خاصاً في نطاق الخدمات التي يقدمها وسيط إعادة التأمين .

## المرحلة الأولى ، ما قبل العقد ،

تكتسب المعلومات العامة والمعطيات الرقمية من البيانات والإحصائيات المتعلقة بأعمال الشركة المسندة ومحافظتها ـــ بصورة خاصة ما يتعلق باتفاقية الإعادة التي يجري تسويقها ـــ أهمية أساسية في هذه المرحلة ... وتحظى باهتمام قانوني على نطاق التشريعات العالمية[١٠] إذ تشير جميعها وبوضوح على أنه يترتب على وسيط إعادة التأمين أن يُعْلِمَ معيد التأمين بجميع الحقائق التي يعرفها أو التي يفترض أنه يعرفها فيما يتصل بعقد إعادة التأمين الذي يسعى لاقراره بين المسند والمعيد . وعندما يفشل الوسيط في أداء هذا الواجب على صورته الصحيحة فإنه قد يتعرض للمساءلة القانونية ... ولكي يخفف الوسيط من إمكانية تعرضه لهذه المساءلة فقد درج وسطاء الإعادة في السوق البريطانية ، بشكل خاص ، على إضافة شرط أو تحفظ ، في نهاية ملخص الشروط التي تقدم لمكتتب الإعادة (slip) ، يشار إليه بالاختصار «e & o.e» . وهذه الأحرف تعني تماماً باستثناء الخطأ والاهمال «erors and omision excepted» . ولكن ورود هذه العبارة لا تخلي مسؤولية الوسيط ، إذ يبقى دائماً مسؤولاً عن فشله في تقديم المعلومات والبيانات الصحيحة التي ستكون جزءاً لا يتجزأ من العقد ولا ينفصل عنه خلال سريانه .

## المرحلة الثانية ـــ أثناء سريان العقد

طوال الفترة التي يكون فيها عقد إعادة التأمين قائماً بين الشركة المسندة والمعيد ـــ أي منذ الدخول في التعاقد وحتى انتهائه ، فإن ثمة ثلاث مسائل تثير اهتماماً خاصاً وهي :

( ١٠ ) انظر Bruck-Moller الجزء الأول الفصل ٣١ المواد ٤٣ ـــ ٤٨ .





**الأولى** ـــ مسألة الدفعات أو التسديدات التي تؤدى عن طريق الوسيط ، وفيما إذا كانت تبرئ ذمة الطرف المدين تجاه الطرف الدائن فعلاً وبمجرد أدائها عن هذا الطريق ؟!!

في الحقيقة أن ثمة مواقف متباينة تجاه هذا الأمر ، ويقوم تعارض واضح بين القانون الألماني الذي ينص صراحة[١١] «على أنه يجب تقييم الأمر بالاستناد إلى حقيقة أن عقد التأمين إنما يقوم بين طرفين هما المسند والمعيد ، وبالتالي فإن أية دفعات لكي تحدث أثرها في ابراء ذمة الطرف المدين ، يجب أن تدفع مباشرة للطرف الدائن وليس لوسيط إعادة التأمين» .

في حين أن النظرة مختلفة تماماً بالنسبة للتشريع البريطاني . وينص قانون التأمين البحري صراحة على أن وسيط التأمين مسؤول أمام المُؤَمن ( شركة التأمين ) عن جمع القسط المترتب على التأمين الذي تم بوساطته[١٢] أما في مجال وسيط إعادة التأمين فيأتي النص بنفس الصراحة وربما أكثر تحديداً حيث يذكر :

«بما أن وسيط إعادة التأمين الذي تولى مباشرة إجراء هذا العقد وأنهى الاتفاق عليه فإن الأقساط والتعويضات وجميع الاتصالات التي تنشأ عن العقد المذكور يجب أن تعبر من خلال الوسيط وكذلك الأمر بالنسبة لجميع الإخطارات والتشديدات والملاحظات وكل ما يرتبط بهذا العقد ...»

**الثانية** ـــ أخطار الالغاء Notice of Concellatin :

من الأمور التي يتفق عليها في عقد إعادة التأمين التي تتم عن طريق وسيط أن تتم الاتصالات وتبادل الوثائق والإشعارات عن طريق هذا الوسيط ، وكثيراً ماتُعطى أهمية خاصة لاشعار الالغاء المؤقت أو النهائي ، ففي حين يؤكد التشريع الألماني أن إشعاراً كهذا لا يكتسب فاعليته مالم يستلم من قبل الطرف الآخر ، فإن طرفي التعاقد غالباً مايتفقان على أن إشعار الالغاء يكتسب أثره القانوني إذا وُجه عن طريق وسيط إعادة التأمين ضمن المهلة المحددة لذلك .

( ١١ ) انظر المادة ٩٧ من الدليل التجاري الألماني (Commercial Code) المجلد الأول شرح المواد ٤٣ ـــ ٤٨ .
( ١٢ ) انظر Dover المبادئ في القانون البحري ص ١٨ .

الثالثة ــ إحلال العلاقة المباشرة بين المسند والمعيد بديلاً عن وجود وسيط بينهما ، إن هذه الحالة تثير بعض النقاش فالاتصال بين المسند والمعيد طرفي العلاقة التي حققها الوسيط يتم ويستمر من خلال هذا الوسيط ، ولكن ماذا يكون عليه الحال لو أن طرفي العلاقة قاما بالاتصال المباشر مع بعضهما ، واتفقا على الاستغناء عن الوسيط بينهما ... ونشوء صلة مباشرة كهذه أمر محتمل دائماً ، ويمكن الافتراض أن الوسيط سوف لن يرحب بتحول كهذا ولذلك ابتكر بعض الوسطاء في سوق لندن شرطاً خاصاً يعرف بشرط الوسيط « Broker Clause » بهدف تقنين إمكانية هذا الاتصال المباشر ، ولكن شرطاً كهذا لن يكون مقبولاً في الغالب لدى معظم معيدي التأمين ، لأن معيد التأمين يأنس في نفسه القدرة على تقديم الخدمات التي يقدمها الوسيط ، فهو يسعى دائماً لتطوير صلاته بهذا الاتجاه يطورون باستمرار اتصالهم بالأسواق الأخرى ويضعون برامج وخطط لتحقيق الاتصال بشركات التأمين في مختلف الأسواق سواء بالزيارات التي يقوم بها بعض كوادرهم المتخصصة لهذه الغاية ، أو من خلال المكاتب والفروع التي يفتحونها في مناطق وبلدان مختلفة ، وبالتالي لهم الحق أن لا يقبلوا تقنيناً لقدراتهم في خلق علاقات عمل مباشر مع أية شركة تأمين ، والمنطق في هذه الحالة أن تكون العلاقة المباشرة في اتفاقية إعادة جديدة خلاف تلك التي حققها الوسيط ، وعموماً فإن النظر في هذه المسألة يخضع لاعتبارات العلاقات الطويلة الأجل ويُقيّم في ضوء اعتبارات حجم التعامل مع الوسيط ومدى الاستفادة من الخدمات والخبرات التي يقدمها في هذا الإطار .

ولكن إذا انتهى عقد إعادة التأمين ، الذي تمّ عن طريق وسيط ، نهاية طبيعية ، بعدم تجديده من قبل أحد طرفيه أو كليهما ، فهل ثمة ما يمنع معيد التأمين والشركة المسندة من الاتفاق على إعادة العقد ذاته بطريق مباشر أي بالاستغناء عن خدمات الوسيط ، وهل للوسيط أن يحتج على ذلك لأن أساس التعاقد كان قد أنجز بواسطته .

ويرى التشريع الألماني في هذه الحالة أن ليس للوسيط الحق في إخضاع زبونه





لشروط تضمن المحافظة الدائمة على عبور الأعمال من خلاله ... ولكن يجب الاعتراف بأن اصطناع إلغاء العقد بقصد تجديده لاحقاً على أساس مباشر ؛ أي إلغاء مصلحة الوسيط في عقد كان قد تحقق بجهوده لا يمكن النظر إليه بارتياح . أما إذا كان الإلغاء قد تمّ لاعتبارات لا صلة لها بالرغبة في إزاحة الوسيط ، ثم تغيرت هذه الظروف ، فإن إعادة اكتتاب وإسناد نفس العمل يقيم بمنظار مختلف . وهكذا فإنه يبدو مستحيلاً تعميم شروط تحمي مصلحة الوسيط حماية مطلقة رغم أنها قد تبدو منطقية في عدد من الحالات .

## المرحلة الثالثة ــ بعد انتهاء العقد

عقود إعادة التأمين في العادة تكون سنوية ويحق لكل طرف من طرفيها إلغاء هذا التعاقد بإعطاء إشعار قبل وقت محدد من نهاية العقد تعينه شروط الاتفاقية . وإذا رغب أحد الطرفين أو كليهما بإنهاء التعاقد فإن آثار العقد لا تنتهي بمجرد عدم التجديد فثمة حسابات قد تستمر سنوات طويلة وثمة تعويضات وأرصدة واستكمال وثائق وغيرها مما جاء نتيجة للتعاقد المنتهي ، فبعض سنوات الاكتتاب تبقى مفتوحة لعدد من السنوات يصل في بعض الحالات إلى خمس أو عشرة سنوات . وطوال هذه المدة يبقى وسيط إعادة التأمين ملزماً بالقيام بدوره كحلقة اتصال هامة وأساسية بين طرفي التعاقد الذي انقضى ، على الرغم من أن عمولة الوسيط لا تأخذ إلا من الأقساط التي تدفع بشكل رئيسي في السنة أو السنتين الأولى من التعاقد ، وهكذا يكون دور الوسيط مستمراً حتى بعد انتهاء العقد ، ولحين طي ملف الاتفاقية التي قام بترتيبها بصورة نهائية .

## خامساً ــ عمولة وسيط إعادة التأمين ..

نظير الخدمات التي يقدمها وسيط إعادة التأمين ، فإنه يستحق عمولة تعرف بعمولة الوسيط Brokerage ، وتحدد عادة كنسبة مئوية من الأقساط التي تستحق لمعيد التأمين ، وتتراوح عادة بين ٥ر١ إلى ٥ر٢ بالمئة من هذه الأقساط في حالة كانت الاتفاقيات نسبية ( حصة + فائض ) .. والعمولة الأدنى المشار إليها آنفاً

وسيط إعادة التأمين ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

الرائد العربي ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ



أي ٥ر١ بالمئة تطبق عادة عندما يحقق الوسيط إسناداً تبادلياً « Reciprocity » ؛ أي أن يكون كل طرف من طرفي الاتفاق مسنداً ومعيداً ...

أما في حالة الاتفاقيات غير النسبية كاتفاقيات زيادة الخسارة Excess of Loss ولأن أقساط المعيد تكون أقل ، نظراً لطبيعة الاتفاقية ، فتكون النسبة بين ٥ر٧ إلى ١٠ بالمئة . والقاعدة العامة هي أن معيد التأمين الذي يستحق قسط الإعادة هو الذي يتحمل عمولة الوسيط وليس الشركة المسندة . وفي حالات نادرة قد تدفع الشركة المسندة عمولةً للوسيط لقاء نجاحه في إسناد أعمال اتفاقيات صعبة الإسناد نظراً لطبيعتها ، أو لنتائجها السلبية السابقة أو لعامل الزمن الذي يحيط بإسنادها ، أو قد يتفق بين المسند والمعيد على تقاسم العمولة التي تدفع للوسيط بينهما ، وفي حالات أخرى نادرة جداً قد يتفق على عمولة الوسيط في ضوء أرباح الاتفاقية التي عمل وسيطاً لها . وفي هذا مخالفة صريحة للدور الذي يفترض التقيد به وخروج على مألوفه .

## سادساً ـــ خاتمة

لوسيط التأمين وإعادة التأمين دور لا يمكن إغفاله في سوق التأمين والإعادة العالمية ، فهو يؤدي خدمات تُشكل بذاتها إضافة هامةً ومفيدة للسلعة التي يتم تداولها بوساطته وهذه الخدمات توضع في خدمة الشركة المسندة كما في خدمة معيد التأمين نفسه ، فتساعد على الربط وتطوير الاتصال بين الأسواق العالمية في مختلف القارات ، مما يزيد من عالمية إعادة التأمين ، ويُعظم طاقة الاكتتاب المتاحة ويجعلها في متناول اليد ، لتغدو طاقة واعية وعالمية الاستخدام . والعديد من الوسطاء يملكون ـــ بما لهم من كوادر فنية متخصصة وعلى مستوى عالٍ من المعرفة النظرية والعملية ـــ قدرة على تصميم وإيجاد تغطيات مبتكرة لها شموليتها وسعتها المرموقة التي تستوعب جزءاً هاماً من أخطار كبيرة يصعب استيعابها .

ولا يخشى معيد التأمين على نفسه أبداً من طغيان مصلحة الوسيط على مصلحته عندما يقرر القبول عن طريق الوسيط ، لأن هذا الأخير يلعب دور مروج

الرائد العربي ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ



لسلعته وبائع لها ... كما لا تخشى شركات التأمين على نفسها من الوسيط فكلاهما في موقف يفترض تعاوناً بينهما وتضافراً لجهودهما .

وفي البلدان التي ما تزال أسواق التأمين فيها محدودة الحجم ، وتنمو ببطء ما تزال الإمكانيات الفنية والإدارية لهذه الأسواق دون المستوى الذي يضمن معرفة حقيقية بمتطلباتها والحدود التي يمكن بلوغها من خلال إعادة التأمين ، وبالتالي فإن الحاجة إلى الوسيط تبدو كبيرة ... ولكن حتى تضمن هذه الشركات استخداماً صحيحاً للوسيط الذي تختاره فإنه يجب مراعاة ما يلي :

١ ـــ اختيار الوسيط الأكثر اهتماماً ونشاطاً في المنطقة ، ومعرفة بشؤونها ومتطلبات أسواقها ومن يتمتع بسمعة حسنة فيما يقدمه من خدمات حقيقية ، وما يبديه من اهتمام فعلي بمصلحة زبونه . وليس الوسيط الأكبر دائماً هو الوسيط الأقدر على تقديم الخدمة الصحيحة وربما يكون الأمر عكس ذلك .

٢ ـــ عدم الاعتماد على وسيط وحيد « Sole Broker » إذ يكون عادةً من المناسب أن يستخدم أكثر من وسيط وفق أنواع الاتفاقيات والتغطيات وحجمها ، ومن المفضل دائماً أن لا توضع كل الأوراق بيد لاعب واحد .

٣ ـــ مطالبة الوسيط دائماً بتطوير برنامج الإعادة وتقييمه ، وإعادة دراسته بما يضمن وفراً في التكلفة كلما كان ذلك مبرراً ، وتقديم خيارات بديلة لانتقاء الأنسب منها .

٤ ـــ بالإضافة إلى الخدمات الخاصة بتحقيق عقد إعادة التأمين وإسناده وما يترتب على ذلك من واجبات تبعية ، فإن ثمة خدمة أخرى على جانب كبير من الأهمية ، وهي إتاحة الفرصة للشركة المسندة لتدريب عناصرها في الأسواق العالمية تدريباً يناسب مؤهلاتهم وأسواقهم ويعطي الفرصة لتطوير كوادر الشركة الفنية .

يبقى أن تقول أن التدقيق في المتطلبات أعلاه لا يمارس على وجه صحيح إلا عندما تملك إدارة الشركة القدرة والمعرفة والرغبة على انتقاء الأفضل ، والوسيط ليس خياراً مطلقاً في جميع الحالات والظروف .

# تأمين عطب الآلات

عبد المنعم [illegible]
رئيس قطاع التأمينات العامة وإعادة التأمين
شركة مصر للتأمين

## MACHINERY BREAKDOWN INSURANCE

صحب التقدم الصناعي الكبير الذي شهده العالم خلال القرن الماضي والذي تبلور في شكل مصانع تستخدم فيها الآلات الحديثة ومحطات قوى كهربائية على درجة كبيرة من التعقيد ظهور كثير من الأخطار الحديثة والتي ينتج عنها تعطل الآلات وتوقف العمل وما يترتب عليه من تكاليف تبلغ مئات الملايين من الجنيهات قد يعجز أصحاب المشاريع عن مواجهتها .

وكنتيجة لذلك أصبح على القائمين على تلك الصناعات تعريف وتحليل والتحكم في تلك الأخطار للمحافظة على أصول المنشأة وقدرتها على تحقق الأرباح .

وكما هو معروف فالتحكم في الخطر إما أن يكون تحكم مادي وذلك عن طريقة محاولة الحد من احتمال تحقق الخطر والعمل على تقليل الآثار المترتبة عليه أو تحكم مالي وهو كيفية تمويل الخسائر المالية الناتجة عن تحقق الخطر وذلك عن طريق :

### ١ ـــ الاحتفاظ بالخطر :

ويكون على المؤسسة في هذه الحالة تقدير احتياطي لمقابلة تكاليف إصلاح الآلات والمعدات وهنا يظهر خطر ألا يكون الاحتياطي كافياً لمقابلة تكاليف الإصلاح أو الاستبدال





خاصاً في السنوات الأولى هذا بالإضافة إلى أن تلك الأموال المحجوزة كان يمكن استخدامها في تطوير العمل .

### ٢ ـــ نقل الخطر :

وذلك عن طريق التأمين وأول ما يتبادر إلى الذهن هو تأمين الحريق ولكن يبرز السؤال هل تأمين الحريق يعتبر كافياً لمقابلة الأخطار التي تتعرض لها المشروعات الصناعية .

وباستعراضنا لسمات وخصائص التأمين عطل الآلات وهو أحد فروع التأمينات الهندسية التي تطورت تطوراً سريعاً لمقابلة التقدم الصناعي الكبير نجد رداً على هذا السؤال .

#### نطاق التغطية

يغطي تأمين حوادث الآلات أي خسارة أو تلف مادي غير متوقع وفجائي يستلزم إصلاح أو استبدال الآلة أو المعدة المؤمن عليها وذلك أثناء عملها أو توقفها أو في حالة تفكيكها بغرض تنظيفها أو إجراء عمره أو نقلها من مكان لآخر في نفس المبنى أو إعادة تركيبها .

وتبدأ التغطية بصفة عامة بعد إتمام نجاح تجارب التشغيل ومن الجدير بالذكر أن التأمين يمكن أن يغطي الآلات الجديدة أو المستخدمة بشرط أن تكون في حالة جيدة .

#### من هو المؤمن له

لا تقتصر الحاجة إلى تأمين عطل الآلات على أصحاب المشروعات الكبيرة والتي تستخدم فيها آلات كبيرة الحجم فقط ولكن يشمل تلك المشروعات المتوسطة الحجم والصغيرة أيضاً وقد تكون حاجة أصحاب المشاريع الصغيرة إلى هذا النوع من التأمين أكبر نظراً لضعف إمكانياتهم المالية وبالتالي قدرتهم لتحمل تكاليف لاستبدال أو إصلاح الآلات .

#### موضوع التأمين

تغطي وثائق حوادث الآلات جميع أنواع الآلات والمعدات بداية من الآلات

البسيطة حتى الآلات الكبيرة الحجم والشديدة التعقيد والمستخدمة في مصانع الصلب والكيماويات وغيرها ماراً بوحدات توليد الكهرباء ( الغلايات — التوربينات والمولدات ومحطات توزيع الكهرباء ، المحولات ، ووصولاً إلى الآلات ومعدات المقاولين من روافع وأوناش والآلات المستخدمة في الورش والصناعات الصغيرة .

وتجدر الإشارة هنا إلى أن تغطية حوادث الآلات بالنسبة لآلات ومعدات المقاولين تعتبر تغطية مكملة لوثائق آلات ومعدات المقاولين وليست بديلاً عنها .

### الأخطار المغطاه

الأصل في وثيقة حوادث الآلات أنها وثيقة أخطار متعددة تغطي جميع الأخطار لأي سبب كان ما لم يستثنى صراحة في الوثيقة .

ويمكن تقسيم أهم الأخطار التي تغطيها وثيقة حوادث الآلات إلى خمسة مجموعات :

١ — أخطار ناتجة عن العنصر البشري HUMMAN RISKS ( الإهمال — التشغيل الخاطئ — نقص المهارة ) .

٢ — أخطار ناتجة عن عيوب التصنيع MANUFACTURING RISKS ( التصميم الخاطئ — عيب في الصب أو السباكة أو المواد المصنوع منها الآلة — العمالة غير المدربة — أخطاء التركيب ) .

٣ — أخطار التشغيل OPERATION RISKS ( التمزق الناتج عن القوة المركزية الطاردة — عدم اتباع خطوات التشغيل بدقة — الانفجار الفيزيائي ، الميكانيكي ، — نقص المياه في الغلايات والمراجل .

٤ — أخطار المناخ ENVIRONMENTAL RISKS ( العواصف ) .

٥ — الأخطار الكهربائية ELECTRICAL RISKS ( قصور الدائرة الكهربائية — الفولت العالي — ضعف التيار الكهربائي وتذبذبه .

### الاستثناءات

يستثنى وثيقة حوادث الآلات الآتي :

— حد السماح ( التحمل ) المنصوص عليه في جدول الوثيقة .





— الحريق : الاشتعال الانفجار الكيميائي — السرقة السطو والأخطار المغطاة بموجب الوثائق الأخرى الأكثر تخصصاً .

— الأخطار الطبيعية : فيما عدا العواصف مثل الفيضانات والبراكين والزلازل .

— البلى والتلف والتقادم والتلف في الأجزاء التي تستهلك بطبيعتها بسبب التشغيل العادي كالحبال أو الأسلاك أو الإطارات الكاوتشوك .

— الأخطار السياسية والأعمال الحربية .

— الأعمال العمدية أو الإهمال الجسيم من جانب المؤمن له أو ممثليه .

— التلف أو العيب الموجود أصلاً عند بداية التأمين والمعلوم للمؤمن له .

— التلفيات التي يكون المورد مسؤول عنها بموجب عقد الصيانة .

— الأخطار النووية .

— الأضرار التبعية بكافة أشكالها .

### مبلغ التأمين

يكون مبلغ التأمين بالقيمة الاستبدالية للآلات والمعدات موضوع التأمين ويشمل :

١ — القيمة الشرائية .
٢ — تكاليف النقل .
٣ — تكاليف التأمين .
٤ — الرسوم الجمركية .
٥ — تكاليف التركيب .

ويعتبر حساب مبلغ التأمين على أساس القيمة الاستبدالية على درجة كبيرة من الأهمية حيث أنه يضمن استبدال الأجزاء القديمة بأجزاء حديثة هذا بالإضافة إلى أن عملية الإصلاح تعتمد على العنصر البشري والذي يتجه إلى الزيادة بطبيعته المستمرة .

وهنا تجدر الإشارة إلى شرط النسبة والذي يطبق إذا كان مبلغ التأمين يقل عن القيمة الاستبدالية وذلك طبقاً لما يلي :

$$\text{التعويض} = \frac{\text{مبلغ التأمين}}{\text{القيمة الاستبدالية}} \times \text{تكاليف الإصلاح}$$

تأمين معطب الآلات ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

ويشمل التأمين بموجب وثيقة فساد المخزون الناتج عن عطل الثلاجات جميع البضائع التي يمكن تخزينها في الثلاجات مع ملاحظة أن الجانب الأكبر من البضائع المؤمنة تكون أطعمة ـــ خضر ـــ فاكهة ـــ لحوم ـــ أسماك ـــ ومنتجات الألبان .

### الأخطار المغطاة

تعتبر من الأسباب التي تؤدي إلى حدوث فساد أو تلف في البضائع المخزنة ( شريطة أن تكون ناتجة عن خطر مغطى بموجب وثيقة حوادث الآلات ) ما يلي :

١ ـــ الارتفاع أو الانخفاض في درجات للحرارة .
٢ ـــ تسرب غاز التبريد .
٣ ـــ عيوب في نظام التحكم في مناخ غرف التبريد ( وهذا يحدث فقط في حالة مخازن التبريد الذي يتم فيها التحكم في المناخ ( الرطوبة ـــ الحرارة ) وذلك بالنسبة للبضائع التي تخزن لفترات طويلة .
٤ ـــ الأعطال في محطة توليد الكهرباء الرئيسية وتلك تعتبر تغطية إضافية .

### الاستثناءات

تستثنى وثيقة فساد المخزون ما يلي :

١ ـــ الانكماش ـــ التلف النابع من داخل البضائع ( الفطريات ) .
٢ ـــ عيوب في طريقة التخزين ـــ تلف أغلفة المواد ـــ قصور في دورة الهواء .
٣ ـــ الأعمال العمدية من جانب المؤمن له .
٤ ـــ غرامات التأخير والخسائر التبعية .
٥ ـــ الحريق ـــ الاشتعال ـــ الانفجار ـــ الأخطار الطبيعية .

### مبلغ التأمين

يحسب مبلغ التأمين على أساس أقصى ثمن يمكن الحصول عليه في حالة بيع البضائع المخزنة وقت البيع ولذلك لا بدّ من وجود سجلات يدرج فيها حركة المخزون والأسعار السائدة في السوق في كل تاريخ مع الأخذ في الاعتبار أنه في حالة ثبوت أن المبلغ المدرج بالسجلات المقابل للبضائع المخزونة يقل عن القيمة الحقيقية لتلك البضائع يطبق شرط النسبية .



الرائد العربي ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

### فترة السماح ( التحمل )

هي الفترة ما بين وقوع العطل وبداية فساد البضائع المخزنة وخلال تلك الفترة لا تكون شركة التأمين مسؤولة عن دفع الخسائر ويلاحظ أن تلك الفترة تختلف بحسب نوع البضائع فكلما كانت البضائع أسرع في الفساد كاللحوم والأسماك كلما كانت تلك المدة أقل مثلاً ٢٤ ساعة وتزيد حتى تصل إلى ٧٢ ساعة في حالة الخضروات مثل البطاطس مثلاً بالإضافة إلى ذلك يطبق تحمل كنسبة من قيمة البضائع .

### تسوية التعويض

يتم حساب التعويض على أساس قيمة البيع المدرجة في سجلات المخازن ويراعى عند حساب التعويض والوفورات الناتجة عن البيع المبكر ( وفر في تكاليف التخزين ) بالإضافة إلى خصم التحمل المتفق عليه ويلاحظ أنه في حالة أن التعويض يقل عن مبلغ التأمين يمكن إضافة التكاليف التي يتحملها المؤمن له لتقليل الخسائر رغم أنها لا تكون مدرجة في مبالغ التأمين .

### تخفيض الخسائر

ويعتبر تأمين فساد المخزون من التأمينات التي يتاح فيها للمؤمن له ولشركة التأمين كثيراً من السبل لتقليل الخسائر إلى أقصى حد أو منعها لذلك يشترط أن يقوم المؤمن له بسرعة بالإبلاغ عن الأعطال بمجرد حدوثها وذلك حتى تتمكن شركة التأمين من تقديم النصائح اللازمة للمؤمن له واتخاذ إجراء تقليل الخسائر وعلى سبيل المثال :

- نقل البضائع إلى مخازن تبريد أخرى .
- اتخاذ إجراءات لسرعة بيع المخزون قبل فساده .
- الإسراع في دفع التعويض الخاص بتعطل الماكينات لإمكانية الإصلاح وتلافي الخسائر .

### تأمين فقد الأرباح كنتيجة مباشرة لحوادث الآلات

يعتبر تأمين فقد الأرباح الناتج عن حوادث الآلات أقل فروع التأمينات الهندسية انتشاراً وذلك على الرغم من أن التطور الصناعي الكبير والطرق الشديدة التعقيد المستخدمة





في الإنتاج هذه الأيام بالإضافة إلى عنصر المنافسة جعلت تعطل العمل كنتيجة لحوادث الآلات يكلف المؤسسات الصناعية ملايين من الجنيهات هذا بالإضافة إلى ما لذلك من أثر على الاقتصاد القومي .

وبصفة عامة يتشابه تأمين فقد الأرباح كنتيجة لحوادث الآلات مع تأمين فقد الأرباح نتيجة الحريق في كثير من السمات .

### نطاق التغطية

يضمن هذا التأمين تعويض المؤمن له عن النقص في إجمالي الربح الناتج عن تعطل العمل كنتيجة لحادث وقع للآلات والمعدات الموضحة في الجدول بسبب عيوب الصب أو المواد المعيبة أو أخطاء التصميم أو عيوب الصناعة والتركيب — نقص الخبرة — الإهمال — نقص المياه في الغلايات — الانفجار الميكانيكي — القوة المركزية الطاردة — قصور الدائرة الكهربائية — العواصف أو أي سبب آخر غير مستثنى بموجب الوثيقة وذلك أثناء عمل الماكينات أو توقفها أو نقلها أو فكها أو إعادة تركيبها والصيانة أو الاختبار أو الإصلاح أو التركيب في مكان آخر داخل الموقع وذلك شرط أن يكون قد سبق إجراء اختبارات التشغيل عليها بنجاح .

يتم تعويض المؤمن له عن الخسارة في إجمالي الربح نتيجة النقص في المبيعات والزيادة في تكاليف العمل ويتم حساب التعويض كما يلي :

١ — بالنسبة للنقص في المبيعات يتم الوصول إلى رقم التعويض عن طريق المعادلة الآتية : معدل الربح X قيمة النقص في رقم المبيعات كنتيجة للحادث .

٢ — بالنسبة لزيادة تكاليف العمل : تكون هي مقدار الزيادة في تكاليف العمل لغرض تجنب أو الإقلال من النقص في المبيعات كنتيجة للحادث ويطرح من الرقم أي مستقطعات خلال فترة التعويض .

هذا مع الأخذ في الاعتبار أنه في حالة أن مبلغ التأمين أقل من ناتج معدل الربح لرقم المبيعات السنوي يتم تطبيق شرط النسبية وتخفيض التعويض بنفس النسبة .

### فترة التعويض

وتحدد فترة قصوى للتعويض تتحمل خلالها شركة التأمين الخسارة في إجمالي الربح الذي تعرض له المؤمن له كنتيجة لحوادث الآلات ويجب الأخذ في الاعتبار أن تلك الفترة تبدأ من تاريخ وقوع الحادث الذي أدى إلى حدوث العطل وبالتالي توقف العمل .

### فترة عدم التعويض ( فترة السماح )

لتجنب تحمل الشركة بالحوادث الصغيرة وما لذلك من أثر من حيث زيادة التكاليف الإدارية وبالتالي زيادة القسط يتم تحديد فترة سماح تكون شركة التأمين غير مسؤولة عن وقوع أية حوادث خلالها وهي تبدأ من سبعة أيام وكلما زادت تلك المدة كلما نقص قسط التأمين .

### الاستثناءات

لا تغطي وثيقة فقد الأرباح الناتج عن الأعطال الناشئة من أي من الأسباب الآتية :

— الحريق ـــ الاشتعال ـــ الانفجار .
— التعطل الناتج عن ظروف التشغيل غير العادية ( الاختبارات مثلاً ) .
— التعطل نتيجة عيوب موجودة قبل بداية التأمين ومعلومة للمؤمن له وممثليه .
— الخسائر الناتجة عن الإهمال الجسيم المتعمد من جانب المؤمن له أو ممثليه .
— الأخطار السياسية والأخطار النووية .
— البلى والتقادم والخسائر التي تصيب الأجزاء التي تستهلك بطبيعتها بسبب التشغيل العادي .
— النقص أو التلف في المواد الخام والمواد نصف المصنعة أو المواد اللازمة للتشغيل .
— التعطل نتيجة المنع بواسطة أو سحب الرخصة .
— عدم وجود الأموال اللازمة لدى المؤمن له للإصلاح في الوقت المناسب .

* ـــ أعدت هذه الورقة لتقدم إلى الندوة العربية لإدارة الخطر في المؤسسات الصناعية التي نظمها الاتحاد العام العربي للتأمين بالتعاون مع شركة مصر للتأمين واتحاد الصناعات المصرية في الفترة ٢٥ ـــ ٢٧ أكتوبر/تشرين الأول ١٩٩٤ .



# مفهوم إدارة الخطر ( ٢ )

الدكتور

محمد توفيق البلقيني *

### عناصر الخسارة المادية المحتملة :

أن قيمة الخسارة المادية المحتملة في الأخطار البحته تتحدد بناءا على ثلاث عناصر رئيسية وهي :-

١ - القيمة المعرضة للخطر . (ق)
٢ - معدل الخسارة . (ع)
٣ - عدد الوحدات المعرضة للخطر . (ن)

فاذا ما تحددت قيم هذه العناصر الثلاثة أمكن تحديد حجم الخسارة المادية المحتملة باعتبارها مقياسا للخطر .

أى أن الخسارة المادية المحتملة دالة لـ ( ق ، ع ، ن )

<u>أولا:- القيمة المعرضة للخطر : Value at Risk (ق)</u>

تقدر القيمة المعرضة للخطر (ق) على أساس أقصى خسارة ممكن حدوثها فى أسوأ الظروف اذا ما وقع الحادث ، بغض النظر عن أن احتمال وقوع مثل هذه الخسارة الكلية قد يكون ضئيلا جدا .

* القسم الأول من هذا البحث نشر في مجلة الرائد العربي العدد ٤٤ السنة الحادية عشرة ١٩٩٤ .

** ـ أستاذ ورئيس قسم الرياضيات والتأمين في كلية التجارة بجامعة القاهرة وقد أعدّ الموضوع لتقديمه في الندوة العربية لإدارة الخطر في المؤسسات الصناعية المنعقدة في القاهرة بجمهورية مصر العربية خلال الفترة من ٢٥ إلى ٢٧ أكتوبر / تشرين الأول ١٩٩٤ .

وذلك ليس شرطا أن تتساوى القيمة المعرضة للخطر مع قيمة الشيء موضوع الخطر .

وعادة كلما زادت القيمة المعرضة للخطر كلما زاد حجم الخسارة المادية المحتملة وذلك بافتراض أن كل العناصر الأخرى ( ع ، ن ) المؤثرة في هذه الخسارة ثابته أى أن العلاقة طردية .

كما نلاحظ أنه اذا ما وجدت أكثر من وحدة واحدة معرضة لنفس الخطر فان القيمة المعرضة للخطر تعادل مجموع أقصى خسارة ممكنة لكل من هذه الوحدات ولكن بشرط أن معدل الخسارة بالنسبة لكل من هذه الوحدات يكون متساويا تقريبا .

ثانيا :- معدل الخسارة : Loss Ratio (ع)

يعتبر معدل الخسارة احد عناصر تقدير الخسارة المادية المحتملة ويشير الى معدل الخسارة للجنيه الواحد من القيمة المعرضة للخطر خلال فترة زمنية عادة سنة .

ويتم حسابه من الخبرة عن الخسائر في الماضي وذلك كما يلي:-

$$ع = \frac{\text{مجموع الخسائر التى تحققت فعلا}}{\text{مجموع القيم التى كانت معرضة لخطر معين}}$$

ومعدل الخسارة هذا يشتمل على عنصرين هما

- احتمال وقوع الحادث Probability Of Occurance
- حدة او وطأة الحادث Loss Severity

و بالتالى فان :

ع = احتمال وقوع الحادث × نسبة الخسارة للجنيه الواحد (حدة الخسارة)





مع ملاحظة أنه فى حالة عدم توافر البيانات اللازمة لحساب معدل الخسارة لدى الأفراد والمنشآت المعرضة للخطر فانه يمكن الاعتماد على الاحصاءات التى تعدها شركات التأمين نتيجة خبرتها فى الماضى عن الخسائر وذلك لاستنتاج معدل الخسارة بطريقة تقريبية .

$$\text{معدل الخسارة بصورة تقريبية} = \frac{\text{مجموع الخسائر}}{\text{مجموع مبالغ التأمين}}$$

ثالثا :- عدد الوحدات المعرضة للخطر (ن)

ويقصد بها عدد الوحدات المعرضة للخطر والمستقلة عن بعضها البعض ، بمعنى أنه فى الظروف العادية لا ينتظر فى حالة اصابة أى من الوحدات بحادث ، اصابة الوحدات الاخرى تبعا لذلك ، أى أن المبنيان المتلاصقان يعتبران وحدة واحدة ، ويعتمد هنا على كفاءة القائمين به .

كما نلاحظ أنه كلما زاد عدد الوحدات المعرضة للخطر كلما قلت الخسارة المادية المحتملة ، أى أن هناك علاقة عكسية بين عدد الوحدات المعرضة للخطر وبين حجم الخسارة المادية المحتملة ( الخطر ) .

وأيضا نستنتج أنه كلما زاد عدد الوحدات المعرضة للخطر ( مع ثبات كل من (ع ، ق ) كلما قل الفرق بالزيادة بين الخسائر الفعلية والمتوقعة استنادا فى ذلك الى قانون الاعداد الكبيرة ، حيث ينص قانون الاعداد الكبيرة فى أسهل معانيه على أنه " كلما زاد عدد الوحدات التى يجرى عليها التجربة كلما آلت نسبة الاحتمال المتوقع الى الاحتمال المحقق بهذه التجربة الى الواحد الصحيح ، بمعنى أن

يصبح الاحتمال المتوقع مساويا أو قريبا من الاحتمال المحقق ".

و نظرا لان مقياس الخطر سيكون أقصى خسارة مادية محتملة حيث أن أقصى خسارة مادية محتملة تستوعب فى داخلها قيم الخسائر الاقل اهمية .

.. الخطر = أ خ م : اقصى خسارة مادية محتملة .

: أ خ م = د ( ق ، ع ، ن )

: بفرض أن عَ : معدل الخسارة الفعلى للجنيه الواحد من القيمة المعرضة للخطر خلال مدة معينة عادة سنة لعدد من الوحدات قدره (ن)

: ع : معدل الخسارة الفعلى

.. نهـــا عَ = ع
ن ← ∞

وايضا نهـــا عَ ق = ع ق
ن ← ∞

أى أن الخسارة الفعلية = الخسارة المتوقعة فى حالة وجود عدد لانهائى من الوحدات المعرضة للخطر .

بينما اذا كان للفرد أو المشروع وحدة واحدة معرضة للخطر ( مبنى واحد - سيارة واحدة ) فان معرفة درجة احتمال وقوع الحادث ، معدل الخسارة المتوقع (ع) لن يفيد كثيرا نظرا لعدم وجود العدد الكبير من الوحدات المعرضة للخطر حتى تقترب الخسائر الفعلية





من الخسائر المتوقعة ، لذلك هنا لابد أن نأخذ أقصى خسارة ممكنة فى الحسبان ، وهذا من وجهه نظر الفرد أو المشروع التجارى أو الصناعى ، فطالما أن درجة احتمال وقوع مثل هذه الخسارة يزيد عن الصفر اذن لابد أن يؤخذ فى الحسبان حيث قد يكون الاحتمال ضئيلا جدا ولكن المبنى المصاب هو مبنى هذا الفرد أو المشروع بالذات .

ولما كانت اقصى خسارة ممكنة ( فى أسوأ الظروف ) تعادل القيمة المعرضة للخطر (ق)

يترتب على ذلك ان أقصى خسارة محتملة ( أ خ م ) فى حالة وجود وحدة واحدة فقط معرضة للخطر تساوى القيمة المعرضة للخطر (ق).

اى ان أ خ م = ق ( عندما تكون ن = ١ )

أى أن أقصى خسارة مادية محتملة عندما توجد وحدة واحدة فقط معرضة للخطر تساوى القيمة المعرضة للخطر .

أما اذا كان لدى الفرد أو المشروع التجارى أو الصافى وحدتين أو أكثر من الوحدات المعرضة للخطر فان أقصى خسارة مادية محتملة فى هذه الحالة سوف تكون بالطبع أقل من مجموع القيم المعرضة للخطر فى هذه الوحدات وهنا يمكن قياس الخسارة المادية المحتملة ( الخطر) باحدى طريقتين :-

أ - الطريقة الاولية

بمقتضى هذه الطريقة يتم تقدير القيمة المعرضة للخطر (ق) فى جميع الوحدات وتعتبر هذه القيمة هى أقصى خسارة محتملة ( أ خ م)

لغرض قياس الخطر ، وتستعمل هذه الطريقة فى الحياه العملية خاصة اذا ما كان عدد الوحدات قليل جدا ، عادة لا يزيد عن خمسة وحدات معرضة للخطر .

$$\text{أى أن } أ\,خ\,م = \text{مجـ}_{ن=1}^{ر}\, ق \qquad \text{حيث (ر) لا تتعدى خمسة وحدات .}$$

ب – الطريقة الرقمية :-

فى حالة وجود عدد كبير من الوحدات المعرضة للخطر ولظروف المنافسة وضرورة تحقيق مستوى أعلى من الكفاية الانتاجية مع توفير عنصر الامان ، نجد أن اعتبار الخسارة المادية المحتملة فى خطر ما عبارة عن مجموع القيم المعرضة للخطر فى جميع الوحدات، يعتبر تقدير مبالغ فيه ، وبهذا لابد من وجود مقاييس رقمية دقيقة للخسائر المادية المحتملة .

وفيما يلى احد النماذج الكمية لتقدير الخسارة المادية المحتملة بطريقة رقمية .

فروض النموذج

١ – ان الخطر هو الخسارة المادية المحتملة نتيجة وقوع حادث معين .

٢ – أن اقصى خسارة مادية محتملة ( أ خ م ) هى المقياس الموضوعى لحجم الخسارة المحتملة .

٣ – الخسارة المادية المحتملة ( الخطر ) دالة المتغيرات ثلاثة وهى القيمة المعرضة للخطر (ق) ومعدل الخسارة (ع) وعدد الوحدات المعرضة للخطر (ن) .

أى أن أ خ م = د ( ق ، ع ، ن )





٤ – أن حجم الخسارة المادية المحتملة ( أ خ م ) يزيد كلما زادت القيمة المعرضة للخطر ، وايضا يزيد كلما زاد معدل الخسارة بينما يقل مع زيادة عدد الوحدات المعرضة للخطر بفرض بقاء العناصر الاخرى ثابته .

فاذا فرض أنه بالنسبة لحادث معين ، قد احتسب معدل الخسارة المتوقع عن السنة من واقع الخبرة بالخسائر الناشئة عن هذا الحادث فى الماضى فوجد أنه (ع) ، وبفرض أن كل وحدة معرضة للخطر لن يصيبها أكثر من حادث واحد فى السنة ، وان هناك فرد أو مشروع معرض لهذا الخطر ولديه قيمة معرضة للخطر ولتكن (ق) ، وعدد الوحدات المعرضة للخطر (ن) .

فتكون اقصى خسارة مادية محتملة ( أ خ م ) سوف تكون نسبة معينة ( ) من القيمة المعرضة للخطر .

$$\text{اذن } أ\,خ\,م = \alpha\, ق$$

حيث $\alpha$ = د ( ع ، ن ) وهى تمثل نسبة الخسارة المادية المحتملة بالنسبة للجنيه الواحد .

ونلاحظ أن سوف تكون أكبر من معدل الخسارة للجنيه الواحد ( ع ) وأقل من واحد صحيح .

وبعد الوصول الى أقصى خسارة مادية محتملة لجنيه واحد معرض للخطر ( $\alpha$ ) يمكن الحصول على أقصى خسارة مادية محتملة لخطر معين بالذات فى السنة القادمة وذلك عن طريق ايجاد حاصل ضرب ($\alpha$ فى (ق) أى القيمة المتوقعة المعرضة للخطر

واذا اعتبرنا أن معدل الخسارة (ع) يمثل متوسط معدل الخسارة

فى الاجل الطويل لخطر ما وللمجتمع الكلى لعدد الوحدات المعرضة لهذا الخطر واذا رمزنا للانحراف المعيارى للمجتمع بالرمز $\sigma$ فان الانحراف المعيارى لاى عينة من الوحدات المعرضة للخطر هو

$$\frac{\sigma}{\sqrt{n}}$$

و قد اثبتت الدراسات الاحصائية أن هناك علاقة بين الانحراف المعيارى للمجتمع ( $\sigma$ ) والانحراف المعيارى لاى عينة مسحوبة منه $\sigma_x$ بأن :

$$\sigma_{\bar{x}} \;/\; s = \frac{\sigma}{\sqrt{n}}$$

حيث $\sigma_{\bar{x}}$ : الانحراف المعيارى للمجتمع

S : الانحراف المعيارى للعينة ( توزيع المعاينة )

n : حجم العينة

اى ان :

$\alpha$ = ع + اقصى خطأ فى التقدير

واقصى خطأ فى التقدير يقصد به هنا اقصى زيادة محتملة فى الخسارة الفعلية عن الخسارة المتوقعة وهو يساوى

$$ك \times \frac{\sigma}{\sqrt{ن}}$$

حيث ك : اقصى عدد من الانحرافات المعيارية عن القيمة المتوسطة ( ع )

الان

$$\alpha = ع + ك \frac{\sigma}{\sqrt{ن}}$$





و حيث ان أ خ م = $\alpha$ • ق

الان

$$أ خ م = ( ع + ك \frac{\sigma}{\sqrt{ن}} ) \cdot ق$$

و منها نصل الى ان :

| | |
|---|---|
| أ خ م (ن) | $= \sigma ن \cdot ق$ |
| | $= [ \frac{١ + ع (\sqrt{ن} - ١)}{\sqrt{ن}} ] \cdot ق$ |

وبالتالى يقاس الخطر طبقا لعناصره الثلاثة ( ق ، ع ، ن ) وهناك جداول معدة مسبقا ( انظر الملحق ) تعطى قيمة ن وذلك طبقا لعدد من الوحدات المختلفة ولتكن من ١ : ١٠٠ ، ولمعدلات خسارة مختلفة ( ٠٠١, ، ٠٠٢, ، ٠٥, ) ونظرا لوجود هذه الجداول مسبقا فان قياس الخطر يتطلب مجرد معرفة ع ، ن واستخراج القيمة من الجداول ثم ضرب هذه القيمة فى القيمة المعرضة للخطر (ق) أو استخدام المعادلة الاساسية فى حالة عدم وجود الجداول والمثال التالى يوضح ذلك ..

مثال

تمتلك شركة مصر للانشاء والتعمير ٣٦ عمارة سكنية متماثلة تماما فى اماكن كتفرقة بمدينة القاهرة وتبلغ قيمة العمارة الواحدة بـ مليون جنيه ، وقد قدرت القيمة المعرضة لخطر الحريق فى العمارة الواحدة بـ ٨٠٠٠٠٠ جنيه ، فاذا علمت أن معدل الخسارة لحادث

الحريق ٠,٠٠١ . أوجد قيمة أقصى خسارة مادية محتملة ( أ خ م ) تواجه هذه الشركة في السنة القادمة بسبب الحريق .

## الحل

عدد الوحدات المعرضة للخطر (ن) = ٣٦ عمارة

مجموع القيم المعرضة لخطر الحريق (ق)

= ٨٠٠٠٠٠ × ٣٦ = ٢٨ ٨٠٠ ٠٠٠ جنيه

معدل الخسارة ع = ٠,٠٠١

، حيث أن أ خ م (ن) = $\left[ \dfrac{1 + ع\,(\sqrt{ن} - 1)}{\sqrt{ن}} \right] \cdot ق$

لأن أ خ م (٣٦) = $\dfrac{1 + 0{,}001\,(\sqrt{36} - 1)}{\sqrt{36}} \times 28\,800\,000$

= ٤٨٢٤٠٠٠ جنيه

ويمكن الوصول الى نفس النتيجة باستخدام جداول الخطر مباشرة عند معدل ع = ٠,٠٠١ ، ن = ٣٦

لأن أ خ م(٣٦) = $\alpha$ . ق

من الجداول = ٠,١٦٧٥٠

لأن أ خ م (٣٦) = ٠,١٦٧٥٠ × ٢٨ ٨٠٠ ٠٠٠ = ٤٨٢٤٠٠٠ جنيه

## قياس الخطر من وجهه نظر المؤمن

يختلف مقياس الخطر من وجهه نظر المؤمن ( شركة التأمين )





عنه في حالة الفرد أو المشروع المعرض للخطر لعدة أسباب تذكر منها لأهميتها مايلي :-

١ - أن المؤمن يتجمع لديه عادة عدد كبير من الوحدات المعرضة للخطر ، وكما سبق كلما زاد عدد الوحدات المعرضة لخطر ما كلما قل الخطر ، حيث ينتظر أن تقل الزيادة المحتملة في الخسارة الفعلية عن الخسارة المتوقعة خلال فترة معينة .

٢ - يتسنى للمؤمن عادة حساب معدل الخسارة المتوقع بدقة كبيرة ، سواء اعتمد في ذلك على خبرته الخاصة بالخسائر في الماضي أو على خبرات المؤمنين الآخرين بالاضافة الى خبرته ، على أساس أن :-

$$\text{معدل الخسارة المتوقع (ع)} = \frac{\text{مجموع الخسائر الفعلية}}{\text{مجموع مبالغ التأمين}}$$

ويمثل هذا المعدل القسط الصافي الذي يتقاضاه المؤمن فعلا من طالبي التأمين ولكن تضاف بعض التحميلات الى القسط الصافي لمقابلة بعض المصروفات الخاصة باصدار الوثائق وأيضا الضرائب والرسوم ويسمى المجموع بالقسط التجاري أو الاجمالي و ينحصر بالتالي الخطر بالنسبة للمؤمن أو شركة التأمين في أن تزيد الخسائر الفعلية عن الخسائر المتوقعة والتي احتسب على أساسها قسط التأمين.

∴ لأن أ خ م (ن) = $\alpha$ ق − ع ق ← بالنسبة للمؤمن

= ( $\alpha$ − ع ) ق

وبالتالى فان بالنسبة للمؤمن لجنيه واحد قيمة معرضه للخطر ، أو بمعنى ان مبلغ التأمين جنيه واحد .

فان الخطر = $\alpha$ − ع

حيث ع ← عبارة عن معدل الخسارة الذى يتقاضاه ضمن قسط التأمين الذى يحصل عليه من المستأمن فعلا ،

$\alpha$ ← عبارة عن أقصى خسارة محتملة للجنيه الواحد من القيمة المعرضة للخطر .

$$\text{، اذن } \alpha = \frac{\text{١ + ع }(\sqrt{\text{ن}} - \text{١})}{\sqrt{\text{ن}}}$$

$$\text{اذن الخطر} = \frac{\text{١ + ع }(\sqrt{\text{ن}} - \text{١})}{\sqrt{\text{ن}}} - \text{ع}$$

$$\text{اذن الخطر} = \frac{\text{١ − ع}}{\sqrt{\text{ن}}}$$

$$\text{وبالتالى أ خ م (ن)} = \left[\frac{\text{١ − ع}}{\sqrt{\text{ن}}}\right] \cdot \text{ق}$$

والمثال التالى يوضح كيفية استخدام ما سبق





مثال

اذا كان لدى شركة تأمين ١٠٠ وثيقة تأمين ضد الحريق على عدة منازل متفرقة وكان معدل خسارة الحريق حسب خبرة الشركة بخسائر الحريق فى الماضى ٠٠١, وكان متوسط مبلغ التأمين للمنزل الواحد ٥٠٠٠٠ جنيه .

يكون

$$\text{الخطر بالنسبة للجنيه الواحد بالنسبة للشركة} = \frac{\text{١ − ع}}{\sqrt{\text{ن}}}$$

$$= \frac{\text{١ − ٠٠١,}}{\sqrt{\text{١٠٠}}}$$

$$= \frac{\text{٩٩٩,}}{\text{١٠}}$$

= ٠٩٩٩, جنيه

، مجموع القيم المعرضة للخطر (مبالغ التأمين) = ٥٠٠٠٠ × ١٠٠ = ٥٠٠٠٠٠٠ج

اذن الخطر بالنسبة للمؤمن أ خ م = ٥٠٠٠٠٠٠ × ٠٩٩٩,

= ٤٩٩٥٠٠ جنيه

بمعنى أن ٤٩٩٥٠٠ جنيه تمثل أقصى انحراف بالزيادة فى الخسائر الفعلية عن الخسائر المتوقعة ٥ مليون × ٠٠١,

= ٥٠٠٠ جنيه

ونلاحظ فيما سبق أننا استخدمنا فى حساب الخطر بالنسبة للمؤمن أقصى انحراف بالزيادة فى الخسائر الفعلية من الخسائر

المتوقعة ، وهذا التقدير قد يبدو متحفظا أكثر من اللازم من وجهة نظر المؤمن ، بمعنى أن درجة الثقة فى الا تتعدى الخسارة الفعلية هذه القيمة المقدرة للخسارة القصوى تصل الى ١٠٠٪ تقريبا ، ولكن يمكن تقدير الخطر عند درجات ثقة مختلفة فى حدود اثنين أو ثلاثة انحرافات معيارية مثلا بدلا من أخذ أكبر عدد ممكن من الانحرافات المعيارية (ك) فى التقدير .

بمعنى انه أذا أفترضنا درجة ثقة ٩٥,٤٤٪ فهذا يعنى أخذ درجتين معياريتين ، بينما فى حالة درجة ثقة ٩٩,٧٪ فهذا يعنى اخذ ثلاثة درجات معيارية .

و باستخدام الاساليب الاحصائية يمكن ايجاد الخطأ فى تقدير معدل الخسارة المتوقع (ع) بايجاد قيمة الخطأ فى التقدير كمقياس لحصائى و بدرجات ثقة مختلفة على اساس ان

$$E = z \cdot \frac{\sigma}{\sqrt{n}}$$

$\frac{\sigma}{\sqrt{n}}$ تمثل كما سبق $\sigma_{\bar{x}}$ أى الانحراف المعيارى لتوزيع المعاينة .

حيث* z تحصل عليها من جدول التوزيع الطبيعى . و من اكثر القيم المستخدمة ان z = ١,٩٦ و ذلك بدرجة ثقة ٩٥٪ ، z =٢,٥٨ بدرجة ثقة ٩٩٪

يقصد بادارة الخطر بأنها الاساليب أو الطرق المنظمة التى تتعامل مع الاخطار البحته ( وفى بعض الاحيان الاخطار التجارية اذا

---

* لمزيد من التفاصيل يرجع الى موضوع التوزيع الطبيعى ، الانحراف المعيارى .





كان من الصعب فصلها عن الاخطار البحته ) والتى تواجه الفرد أو الاسرة أو المنشأة تجارية كانت أو صناعية .

وتعمل ادارة الخطر على تطبيق مفاهيم الادارة بوجه عام على نشاط أو نطاق معين فنجد أن عالم الادارة الفرنسى الشهير هنرى فايول عرف الادارة بأنها انشطة التنبؤ والتخطيط والتنظيم والقيادة والتنسيق والتحكم . ويقصد بالتنبؤ بأنه دراسة للمستقبل ورسم الخطة التنفيذية لذلك ، ويقصد بالتنظيم هو البناء المزدوج للجوانب المادية والانسانية الواجبة الاخذ فى الاعتبار ، ويقصد بالقيادة أو السيطرة هو ان يحافظ أو يدافع عن أنشطة العاملين ، ويقصد بالتنسيق هو العمل على التجانس بين الانشطة والمجهودات ، ويقصد بالتحكم هو العمل على أن كل شىء يسير فى مساره المحدد له والمخطط له .

من التعريف السابق نجد ادارة الخطر تأخذ الكثير من تعريف الادارة فهى تعنى به التنبؤ بالمستقبل وتنظيم العلاقة بين الجوانب المادية والبشرية فى المنشأة وكذلك حماية العاملين والعمل على التجانس من الانشطة والمجهودات وأخيرا التحكم من خلال مراقبة أن كل شىء فى المشروع يسير وفقا لما خطط له . بل أن فايول حدد الانشطة الرئيسية لاى منشأة صناعية أو تجارية بستة أنشطة ضمنها أنشطة الامان أو بمعنى آخر ادارة الخطر بما لها من أهمية فى استمرارية المشروعات بوجه عام ، والانشطة الرئيسية السته هى :

١ – الانشطة الفنية ( الانتاج ، التصنيع ، التعديل )
٢ – الانشطة التجارية ( شراء ، بيع ، تبادل )
٣ – الانشطة المالية (البحث عن الاستخدام الامثل لرأس المال )
٤ – الانشطة الخاصة بالامان ( حماية الممتلكات والافراد )

٥ – الانشطة المحاسبية ( القوائم المالية ، التكاليف ، الاحصاءات )
٦ – الانشطة الادارية (تخطيط ، التنظيم ، التنسيق ، المراقبة)

وقد حدد هنرى فايول وظائف الانشطة الخاصة بالامان ( ادارة الخطر ) فى حماية الممتلكات والافراد من السرقة ، والحريق والفيضان ، واضربات العمال ، وتقلبات الطبيعة والتى تؤثر على استمرارية نشاط المشروع .

ومما سبق يتضح أن أدارة الخطر تعد من الادارات ذات الاهمية الخاصة فى المنشأة وذلك منذ زمن ليس بالقريب . وفى ضوء مفاهيم الادارة يمكن القول بأنه يقصد بادارة الخطر بأنه عملية التحكم فى الخطر عن طريق الحد من تكرار حدوثه من ناحية والتقليل من حجم خسائره المحتملة من ناحية أخرى وذلك بأقل تكلفة ممكنة .

## وظائف مدير الخطر

يقصد بمدير الخطر هو الشخص أو الهيئة التى تأخذ على عاتقها التفكير فى أدارة الاخطار او ابداء النصيحة فى الطريقة المثلى لادارتها ومجابهتها . فنجد أن رب الاسرة يمكن أن ينصب نفسه مديرا للخطر أو أن يلجأ الى مدير فنى متخصص يسأله النصيحة نظير اجر معين ، كذلك يمكن للمدير المالى فى المشروع التجارى والمدير الفنى فى المشروع الصناعى أن يقوم كل منهما بوظيفة مدير الخطر او أن يلجأ الى جهة فنية متخصصة تقوم بادارة الاخطار المالية والصناعية التى يواجها كل من المشروع التجارى والمشروع الصناعى وتزداد أهمية مدير الخطر فى البلاد المتقدمة بشكل كبير بحيث تبلورت هذه الوظيفة بدرجة جعلت الافراد والمشروعات تلجأ





الى فنيين متخصصين فى مهنة ادارة الاخطار .

وفى المشروعات التجارية والصناعية ذات الحجم الكبير نسبيا، أصبحت وظيفة مدير الاخطار لا تقل أهمية عن وظيفة المدير المالى . وفى بداية الثمانيات ظهرت الحاجة الى مديرى اخطار للمشروعات المتخصصة مثل منشآت البترول والنقل وما الى ذلك من مشروعات وذلك لاختلاف نوعية الاخطار فى كل حالة . وقد اهتمت المفاهيم العلمية بتقديم الدراسات المتخصصة فى ادارة الاخطار لتخريج مديرى اخطار للشركات الصناعية والتجارية والخدمات والهيئات الحكومية .

ويعمل مدير الخطر من خلال ادارة الاخطار او بالاشتراك مع الادارة العليا بالمنشأة حسب طبيعة و حجم النشاط بالوظائف التالية:-

١ – تحديد الاهداف
٢ – اكتشاف وتوصيف الاخطار
٣ – تقييم أ و قياس الخطر
٤ – اختيار الوسيلة المناسبة لادارة الاخطار .
  أ – تجنب الخطر
  ب – منع وتقليل الخسائر
  جـ – الاحتفاظ بالخطر
  د – نقل أو تحويل الخطر
٥ – تنفيذ برنامج ادارة الاخطار
٦ – المراجعة المستمرة لبرنامج ادارة الاخطار

# العجز المالي

## أسبابه - آلياته - والآليات الناجمة عنه

الدكتور علي كنعان
كلية الاقتصاد - جامعة دمشق*

« ما أفاء الله على رسوله من أهل القرى : فلله وللرسول ولذي القربى واليتامى والمساكين وابن السبيل ، كي لا يكون دولة بين الأغنياء منكم » .

سورة الحشر

« لو استقبلت من أمري ما استدبرت لأخذت من الأغنياء فضول أموالهم فرددتها على الفقراء » .

عمر بن الخطاب

كتب علي بن أبي طالب لواليه على مصر يقول : « وليكن نظرك في عمارة الأرض أبلغ من نظرك في استجلاب الخراج لأن ذلك لا يدرك إلا بالعمارة . ومن طلب الخراج بغير عمارة أخرب البلاد وأهلك العباد ، ولم يستقم أمره إلا قليلا ، ولا يثقلن عليك شيء خففت به المؤونة عليهم فإنه ذخر يعودون به عليك في عمارة بلادك » .

علي بن أبي طالب

« يعتبر الانفاق العام انفاقاً عقيماً ينبغي حصره في أضيق الحدود ، فإذا زاد الانفاق عن حدوده المسموح بها فإن الدولة ستقع في حالة العجز ، التي تجبرها على الاقتراض وحرمان القطاع الخاص من الأموال اللازمة الاستثمار ، فإذا نافست الدولة القطاع الخاص في الحصول على المدخرات فإن ذلك سيؤدي إلى تدني معدل النمو الاقتصادي ... »

آراء الكلاسيك

* أستاذ الاقتصاد في كلية الاقتصاد والتجارة بجامعة دمشق وكان البحث قد قُدِّم في ندوة الثلاثاء الاقتصادية الثامنة التي تنظمها جمعية العلوم الاقتصادية في القطر العربي السوري في الفترة من ٩٤/١١/١ ولغاية ١٩٩٥/١/٣١ تحت عنوان « حول التنمية الاقتصادية والاجتماعية في سورية . قضايا النقد والتسليف والقطع والمصارف والمالية » .





## مقدمة :

عرفت الأنظمة المالية القديمة حالة العجز المالي ، ففي الوقت الذي كانت فيه خزينة الملك أو الامبراطور ، تقوم بدور الخزينة العامة والخاصة بآن واحد ، كانت تتعرض في بعض الفترات إلى العجز فيلجأ الملك إلى فرض الضرائب أو بيع ممتلكات الدولة أو حتى ممتلكاته الخاصة لكي يسدد هذا العجز الحاصل ، فلم يكن العجز عيباً أو يقلل من هيبة الدولة ، وكثيراً ما دعا الملوك والأمراء إلى دراسة أسباب العجز ووضع الحلول الناجعة له ، وإذا عدنا إلى التاريخ نلاحظ بأن اليونان في أثينا عام ٥٠٩ ق . م قد اعتبروا بأن قوة الدولة تتوقف على ما تمتلكه من جهة وعلى ما تجلبه من ثروات من جهة أخرى ، وعندما وقع العجز المالي في عام ٤٩٨ ق . م دعت الملكة تيميستوكليس إلى دراسة أسباب هذا العجز ، وقد أشار عليها العلماء آنذاك باستئناف الغزو الخارجي لجلب أموال للدولة واستمر التوازن المالي في أثينا حتى عام ٣٣٨ ق . م حيث تم غزو أثينا من قبل المقدونيين [1] .

وفي تاريخنا العربي أمثلة كثيرة على حالات العجز المالي ، فقد أسس عمر بن الخطاب بيت مال المسلمين فكان يسجل الواردات إليه ويسجل في سجل آخر النفقات العامة ، وقد أضاف معاوية بن أبي سفيان إلى جانب بيت مال المسلمين ( بيت مال الخاصة ) وهو خزينة الخليفة الخاصة ، وفرض بعض الضرائب لهذه الخزينة كان منها هدايا النيروز وهدايا المرجان ، كانت تدفع في المملكة الساسانية فأعجب بها معاوية وفرضها أيام حكمه ، فكان بيت مال الخاصة يقدم الدعم المالي إلى بيت مال العامة في حالات العجز والشدائد ، لكن الدولة الأموية لم تعرف

**ماورد في هذا الموضوع يعبر عن رأي كاتبه ، وليس بالضرورة عن رأي المجلة التي تحتفظ دائماً بمساحة للرأي الآخر .**

( ١ ) راشد البراوي : تاريخ الفكر الاقتصادي ، طبعة ثانية دار الكتاب العربي — القاهرة ١٩٧٢ — ص ٥٠ .

العجز المالي إلا ما ندر ، أما في فترة الخلافة العباسية فقد ظهر العجز المالي وبشكل دوري ، من الأمثلة على ذلك[1] .

احتج الجند والموظفون أيام حكم المعتز وطالبوا الخليفة بدفع رواتبهم ولم يكن قد بقي في بيت مال العامة شيئاً ، فاقترض الخليفة من والدته وباع أملاكه الخاصة ولم تكف لمواجهة النفقات العامة فتم خلع الخليفة على إثر ذلك .

وفي عام ٣٠٦ هـ /٩١٨ م قبض الخليفة المقتدر على الوزير ابن الفرات لعدم استطاعته دفع أرزاق الجند ، فطلب الوزير من الخليفة أن يطلق له مائتي ألف دينار من بيت مال الخاصـة ، فرفض المقتدر ذلك مما أدى بعد ذلك إلى خلع الوزير .

وفي عام ٣١٧ هـ / ٩٢٩ م اضطر المقتدر إلى بيع ممتلكاته وفرش دار الخلافة وضياعه التي يملكها ولم تف هذه الأموال بأرزاق الجند ورواتب الموظفين . فأمر باسترجاع ما كان قد اقتطعه القادة من أموال وضياع وعقارات .

وفي عام ٣٢٣ هـ / ٩٣٤ م اضطر الوزير ابن مقلة إلى الاستدانة من التجار ، فاستدان مبلغ قدره أربعمائة ألف دينار ولم تف بالغرض ثم أخذ من بعض التجار سلف على إيرادات العام القادم أي تم تضمين إيرادات العام القادم لبعض التجار مقابل سد العجز الحاصل في هذا العام .

وفي كل حالة عجز كانت اللائمة تلقى على عاتق الوزير فإما أن يعزل من منصبه أو أن يستدين من التجار والسماسرة وغيرهم فيضع حلاً مؤقتاً لهذه الحالة[2] .

فالسؤال الذي طرحه السيوطي عند تحليله مجريات الأحداث كان : لماذا لم يبحث الخليفة والهيئة الاستشارية للخلافة بالنظام المالي ( الإيرادات

---

( ١ ) حولة شاكر الدجيلي : بيت المال ، نشأته وتطوره ، كلية الآداب ، جامعة البصرة مطبعة وزارة الأوقاف — بغداد ١٩٧٦ — ص١٣٢ .

( ٢ ) الإمام السيوطي : ص٣٦٠ .





والنفقـات ) وعلى الأخص في جوهر الإيرادات هل هي كافيـة لمواجهـة الأعبـاء العـامة ؟ وفي جانب الإنفاق العام هل هناك تبذيراً في الانفاق وكيف يتم ضبط عملية الانفاق العام ؟ عندها يمكن حصر العجز والعمل على تصحيحه .

هذه الأسئلة لن تجد إجابة لها أيام الخلافة العباسية ولا حتى في أيامنا المعاصرة الآن ، فإصلاح العجز المالي كان في السابق بإقالة الوزير وما زال حتى الآن بإقالة الوزير المسؤول ، ولم نجد في تاريخنا القديم أو حتى المعاصر الاستعانة بالخبراء والمختصين لدراسة مشكلة ما أو معالجة العجز المالي الحاصل ، بدراسة الأسباب وجوهر المشكلة ووضع الحلول الناجعة لها .

فهل يعود العجز المالي إلى جانب الإيرادات أم إلى جانب النفقات أم إلى الاثنين معاً أم حتى يمتد إلى جوهر النظام المالي والسياسة المالية المتبعة فالعجز المالي ليس نتاجاً لظرف ما أو حادثة ما بل هو أثر لسياسة مالية خاطئة اعتمدت على نظام مالي ( رث مرقع ) فإذا لم تعالج الدولة السبب وتدرس جوهر المشكلة فإنها ستجد نفسها في يوم من الأيام أمام المديونية الداخلية والخارجية وأمام عدد كبير من المشكلات الاجتماعية والأصوات التي تطالب بأسعار الخبز .

## مفهوم العجز المالي :

يعرف الاقتصادي المصري عبد الكريم صادق بركات العجز المالي بقوله : يتحقق العجز المالي عندما تزيد نفقات الدولة عن إيراداتها العادية مما يدفع إلى اللجوء إلى القروض أو الاصدار النقدي لتغطية هذه الزيادة في الإنفاق[1] .

فالاقتراض وسيلة مالية سهلة المنال تلجأ إليها الحكومات بسرعة لإصلاح العجز المالي لكنها تؤدي من جهة ثانية إلى عرقلة النشاط الاقتصادي وحرمان القطاع الخاص من موارد يمكن استخدامها بطريقة أفضل وأكثر نفعاً للمجموع ، كما أنه يؤدي إلى زيادة النفقات العامة في المستقبل لسداد أصل الدين والوفاء بفوائده .

---

( ١ ) عبد الكريم صادق بركات : الاقتصاد المالي ، الدار الجامعية — الاسكندرية ١٩٨٨ — ص٣٩٨ .

أما الاصدار النقدي فإنه يؤدي في ظروف البلدان النامية إلى التضخم ، إذ أن زيادة وسائل الدفع لن يقابلها زيادة في الانتاج لأن الاقتصاد يكون في حالة نقص الموارد الانتاجية إما في الآلات أو الخبرة أو غيرها ، وتعيد الدولة الكرة بالإصدار مرة أخرى فتسير في حلقة تضخمية تؤدي إلى انهيار قيمة النقد وتدهور الاستثمار وتحميل الأجيال القادمة أعباء لم تكن في الحسبان .

أما المفكر العربي رمزي فإنه يعتبر العجز المالي ــ بداهة ــ قد نما وتفاقم من خلال التباين الشديد بين نمو النفقات العامة للدولة من ناحية ، ونمو الإيرادات العامة من ناحية أخرى [1] .

وبذلك يكون رمزي زكي قد أضاف إلى جانب الفرق بين الإيرادات والنفقات عوامل أخرى تؤدي إلى حدوث العجز المالي ، فالعجز ليس محصوراً بالفرق بين الإيرادات والنفقات بل يعود في جوهره إلى السياسة الاقتصادية والسياسة المالية المتبعة .

وإذا ما عدنا قليلاً إلى الوراء نجد بأن الاقتصاديين الكلاسيك قد اعتبروا أن العجز المالي هو الفرق الحاصل بين النفقات العامة والإيرادات العامة نتيجة عدم التقدير الصحيح وبشكل خاص عدم التقدير الدقيق لحصيلة الضرائب .

أي أن الكلاسيك يعزون السبب في العجز المالي إلى ضعف القدرات العالية في حساب الضرائب والاعتماد من جهة أخرى على مقدار من النفقات العامة فيقع العجز بينهما ، وعلى اعتبار أن الكلاسيك من أنصار مبدأ توازن الميزانية لذلك يفضلون معالجة العجز بالقروض القصيرة الأجل ، بينما الاعتماد على القروض الطويلة الأجل لا يكون إلا في الحالات الاستثنائية وذلك لكي لا تعتاد الدولة على هذه الوسيلة المالية ــ السهلة المنال ــ [2] .

أما النظرية الكينزية فقد عرفت العجز المالي بأنه الفرق الحاصل بين الإيرادات والنفقات العامة الذي تجب معالجته عن طريق إعادة تشغيل رؤوس

(١) رمزي زكي : عجز الموازنة العامة ، دار ابن سينا للنشر ، القاهرة ١٩٩٢ ص٣٧ .
(٢) كمال غالي : الاقتصاد المالي ، مطبوعات جامعة حلب ــ ١٩٨١ ــ ص ٤٥٠ .





الأموال المعطلة خارج الاستخدام في القطاع العام ، أي أن تحويل الأموال حسب وجهة نظر كينز والكنزيين أمثال بيفريدج وهانس ، وليرنر من القطاع الخاص إلى قطاع الدولة هو شيء مرغوب فيه ، وأن مسألة توازن الميزانية السنوي ليس مقتضى اقتصاديا في كافة الظروف ، وأن الهدف الذي ترمي إليه السياسة المالية للدولة هو التوازن الاقتصادي وليس توازن واردات الدولة مع نفقاتها [1] .

إن الكينزية تتحدث عن التوازن الدوري خلال دورة اقتصادية ، بينما الكلاسيكية تطالب بالتوازن السنوي كمؤشر على سلامة النمو الاقتصادي .

وأود أن أضيف إلى التعاريف المذكورة أهمية التوافق بين السياسة المالية ومستوى التطور والتقدم الاجتماعي ، حيث كل فترة من الفترات تمتاز بإجراءات وسياسات تختلف عن الفترة الأخرى ، وبالتالي فإن من أهم أسباب حدوث العجز المالي في الموازنة العامة للدولة هو التنافر بين الإجراءات المالية بحيث لا يكمل بعضها البعض الآخر ، ولا تأخذ الدولة أهمية كاملة لكل عنصر من عناصر الإيرادات العامة ، فتتركها تتطور وتنمو حسب طبيعتها وبالتالي يختلف الإيراد الأول عن الثاني وهكذا ...

ويلاحظ لدينا في سورية عدم التكامل بين السياستين المالية والاقتصادية ، حتى أن مفهوم السياسة المالية أو الاقتصادية قد غاب عن الواقع وظهرت الإجراءات الإدارية والقرارات الإدارية وظهرت سياسة ( تمشاية الحال ) ( ديرها هذه السنة ) دون دراسة الأسباب والوقوف عندها وحصر النتائج السلبية في أضيق الحدود ، والعمل على الاستفادة من الخبرات الجامعية وربط الجامعة في المجتمع .

## أسباب العجز المالي :

يعتبر العجز المالي من الظواهر الاقتصادية المرضية في علم الاقتصاد ، فيجب دراسة الأسباب التي تؤدي إلى مثل هذا المرض ، لكي يصار إلى اتخاذ الإجراءات المناسبة ، وكما تعلمنا في الفيزياء والكيمياء والفلسفة وغيرها من العلوم البحتة بأنه

(١) محمود نبيل : الاقتصاد المالي ، مطبوعات جامعة حلب ١٩٨١ ــ ص ٤٥٠ .

لكل ظاهرة أسباب ومسببات ، فإن ظاهرة العجز المالي في سورية ترجع إلى الأسباب التالية :

## أولاً ــ الأسبـــــاب السياسية :

تنطوي هذه الأسباب تحت مجموعة من الإجراءات السياسية التي اتخذتها الدولة في فترة من الفترات ونتيجة لظروف معينة ، أدت في النتيجة إلى العجز المالي وأهم تلك الإجراءات :

### ١ ــ الخدمات الاجتماعية شبه المجانية :

حرصت الدولة في سورية بعد الاستقلال على التجاوب مع المطالب الملحة التي كانت تطرحها الجماهير في عهد الانتداب الفرنسي ، وبشكل خاص مكافحة الفقر والاستغلال وتحسين مستوى الخدمات الصحية والتعليمية والثقافية ، وعلى الأثر فقد ازدادت النفقات العامة من ١١٢,٥ مليون ل.س عام ١٩٤٦ إلى ٣٩٣,٩ مليون ليرة عام ١٩٦٠ ، فإذا ما حسبنا حصة الأمن والدفاع في تلك الفترة فإن ٥٠ ٪ مما تبقى بعد حسم حصة الدفاع تم تخصيصه للصحة والتعليم ومساعدة العجزة والمحتاجين وإقامة مراكز تشغيل للعاطلين عن العمل في الريف ، أما بعد ثورة آذار فقد التزمت الدولة بالخط الاشتراكي ، فازداد الإنفاق العام على الخدمات الاجتماعية ، وفيما يلي جدولاً يوضح لنا تطور الإنفاق العام ونصيب الخدمات الاجتماعية منه .

إن اهتمام الدولة بالرعاية الاجتماعية والخدمات العامة قد دفعها إلى إقامة مراكز إصلاح الأحداث ومراكز إنعاش الريف والمؤسسات النموذجية لتأهيل العاجزين والمكفوفين ، وساعدت في القضاء على البطالة بإقامة المشروعات الاستثمارية الكبرى ، كما وأخذت على عاتقها الضمان الجماعي ومكافحة الغلاء وارتفاع الأسعار ، وفتحت المراكز الصحية للعمال والمشافي وجهزتها بالأدوات الحديثة ، إضافة إلى ذلك فقد اعتبرت الدولة أن التعليم مجاني وإلزامي حتى الصف





جدول رقم ــ ١ ــ

تطور الانفاق العام في سورية وحصة الخدمات الاجتماعية

| السنة | النفقات العامة | حصة الخدمات الاجتماعية | الدخل القومي | نسبة النفقات الاجتماعية إلى النفقات العامة |
|---|---|---|---|---|
| ١٩٦٠ | ١٩٣,٩ مليون ل.س | ٨٨,٩ مليون ل.س | — | ١٨ ٪ |
| ١٩٧٠ | ١,٣ مليار ل.س | ٣٩٦ مليون ل.س | ٦,٠ | ٣٠ ٪ |
| ١٩٧٥ | ١٠,٤ مليار ل.س | ١,٩ مليار ل.س | ١٩,٥ | ١٨ ٪ |
| ١٩٨٠ | ٢٨,٩ مليار ل.س | ٥,٨ مليار ل.س | ٥١,٢ | ٢٠ ٪ |
| ١٩٨٥ | ٤٢,٩ مليار ل.س | ١٣,٥ مليار ل.س | ٨١,٤ | ٣١ ٪ |
| ١٩٨٨ | ٥١,٥ مليار ل.س | ١٨,٢ مليار ل.س | ١٧٠,٥ | ٣٥ ٪ |
| ١٩٩٠ | ٦١,٩ مليار ل.س | ٢٤,٥ مليار ل.س | ٢٤٤,٧ | ٣٩,٥ ٪ |
| ١٩٩٣ | ١٢٣,٠ مليار ل.س | ٤٤,٠ مليار ل.س | ٣٨٤,١ | ٣٥,٧ ٪ |

المصدر : المجموعات الإحصائية للأعوام المذكورة .

التاسع ، وأقامت الجامعات وجعلت رسومها منخفضة جداً ، وأقامت المنشآت الرياضية والثقافية الضخمة التي يرتادها المواطنون برسوم منخفضة أيضاً .

إن جميع هذه الخدمات الاجتماعية تقدمها الدولة بشكل مجاني أو شبه مجاني ، إن هذه الخدمات المجانية أو شبه المجانية قد تطلبت زيادة في الإنفاق العام فقد بلغت نسبة الإنفاق على الخدمات الاجتماعية ١٨ ٪ عام ١٩٦٠ وارتفعت حتى وصلت ٣٩ ٪ عام ١٩٩٠ و٣٥ ٪ عام ١٩٩٣ .

وهي من الأسباب الهامة لحدوث العجز في الموازنة العامة ، لكنها ترتبط باستراتيجية الدولة الاجتماعية ولا يمكن التخلي عنها في الظروف الراهنة .

### ٢ ــ التوسع في حجم العمالة الحكومية :

تعتبر ظاهرة نمو العمالة الحكومية ظاهرة عامة في مختلف دول العالم ، إلا أنه من الثابت ، أن النمو الذي حدث في هذا النوع من العمالة كان في حالة البلدان

المتخلفة أسرع منه في حالة البلدان الرأسمالية ويعود السبب بذلك للسياسة العامة التي اتبعتها كل دولة [1] .

ففي سورية اعتمدت الدولة مؤشر العمالة أو تشغيل أيدي عاملة جديدة من المؤشرات الهامة لقيام مشروع حكومي جديد وذلك رغبة منها في تشغيل كافة العاطلين عن العمل دون الأخذ بعين الاعتبار الانتاجية وزيادة معدل الربحية في المشاريع العامة ، فقد ارتفع عدد العاملين في الوظائف الحكومية إلى أربعة أضعاف العدد المطلوب .

ومهما يكن من أمر فقد ترتب على نمو العمالة الحكومية تزايد بند الرواتب والأجور في الموازنة العاملة للدولة ، وفيما يلي جدولاً يبين عدد العاملين في الوظائف الحكومية .

**جدول رقم — ٢ —**

**تطور عدد العاملين في الدولة**

| السنة | عدد العاملين | الأجور | السنة | عدد العاملين | الأجور |
|---|---|---|---|---|---|
| ١٩٧٥ | ٢٥١٧٠٨ | ٠,٨٣٣ | ١٩٨٩ | ٥٢١٩١٦ | ١٠,٠١٢ |
| ١٩٨٠ | ٣٦٧٦٤٩ | ١,٢٦٠ | ١٩٩١ | ٦٦١٥٢٦ | ١٢,٤٠٠ |
| ١٩٨٤ | ٥٠٩٧٧٨ | ٤,٣٥٨ | ١٩٩٣ | ٧٠٠٩١٧* | ١٨,٢ |
| ١٩٨٥ | ٤٤١٠٤٤ | ٤,٧٤٦ | ١٩٩٤ | ٧٥٠٣٢٠ | ١٩,٣ |

المصدر : المجموعة الإحصائية السورية للأعوام المذكورة .

* باستثناء العاملين في الشركات الإنشائية والشركات العسكرية .

إذا ما حسبنا الرواتب والأجور التي يتقاضاها هذا العدد الضخم فإنها تتراوح بين ٢٥ إلى ٢٧ مليار ل.س حسب إحصائيات عام ١٩٩٤ ( يضاف إليها

(١) رمزي زكي : عجز الموازنة العامة ، دار ابن سينا للنشر القاهرة ١٩٩٢ — ص٤٦ .





زيادة الرواتب البالغة /٦ مليارات ل.س / وبالتالي فإن نصيب الرواتب والأجور من النفقات العامة البالغة ١٣٣,٦ مليار ل.س يعادل ٢١ ٪ أي أن خمس الموازنة العامة للدولة يخصص للرواتب والأجور .

إن هذه النسبة كبيرة جداً بالمقارنة مع دول أخرى وهي تسهم في زيادة العجز المالي فلماذا لا تعيد الدولة النظر بالوظائف العامة وتحدد حجم العمالة بما يتناسب مع طبيعة كل عمل على حدة ، فتصل من وراء ذلك إلى استغلال العمالة في أماكن منتجة من جهة ، وإلى تخفيض العبء عن الخزينة العامة من جهة أخرى .

## ٣ — ازدياد نفقات الحماية والدفاع والأمن :

لقد ألقي على عاتق القطر العربي السوري مسؤوليات كبيرة ألزمته بالتسلح والاستعداد للحرب حتى غدت نفقات الأمن القومي سبباً رئيسياً ومباشراً في تطور حجم النفقات العامة . وقد ازدادت هذه النفقات بنسبة تجاوزت ٢٧٦ ٪ خلال فترة الستينات فبعد أن كانت تتراوح حول ٢٥٠ مليون ل.س عام ١٩٦٠ وصلت إلى ٦٩٠ مليون ل. س على ١٩٧٠ ثم إلى ٨,٤ مليار ل. س عام ١٩٨٠ ثم إلى ١٨,١ مليار ل.س عام ١٩٩٠ أي أنها تضاعفت ٧٢ مرة منذ عام ١٩٦٠ وحتى عام ١٩٩٠ .

وفيما يلي جدولاً يوضح لنا تطور نفقات الأمن القومي مقارنة مع النفقات العامة .

فإذا ما حسبنا معدل النفقات العسكرية إلى النفقات العامة والتي تصل في أكثر الأحيان إلى ٣٠ ٪ من النفقات العامة أمكننا القول بأنها تشكل نسبة كبيرة مقارنة مع دول أخرى ، أما إذا نسبنا النفقات العسكرية إلى الإيرادات العامة الفعلية دون العجز فإنها تصل ما بين ٤٥ ٪ إلى ٥٠ ٪ من تلك الإيرادات وهي مرتفعة جداً .

إن هذه النسبة تستنزف طاقات القطر كبلد نام كان يمكن أن يوجه هذه

القرار العسري ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

القرار العسري ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

| السنة | النفقات العامة | نفقات الأمن القومي | النسبة |
|---|---|---|---|
| ١٩٦٠ | ٠,٥١٢ | ٠,١٨٧ | ٪ ٣٥ |
| ١٩٦٥ | ٠,٧١٧ | ٠,٢٧٢ | ٪ ٣٨ |
| ١٩٦٨ | ١,١٤٢ | ٠,٥٧١ | ٪ ٥٠ |
| ١٩٧٠ | ٢,٨٦٩ | ٠,٩٦٠ | ٪ ٢٤ * |
| ١٩٧٥ | ١٠,٤٤٥ | ٢,٦٣٩ | ٪ ٢٥ |
| ١٩٨٠ | ٢٨,٩٠٢ | ٨,٤١٤ | ٪ ٢٩ |
| ١٩٨٥ | ٤٢,٩٨٤ | ١٣,٧٧٨ | ٪ ٣٢ |
| ١٩٩٠ | ٦٣,٨٧٥ | ١٨,١٣١ | ٪ ٢٨ |
| ١٩٩٣ | ١٢٣,٠١٨ | ٢٧,٨٦٨ | ٪ ٢٣ |

جدول رقم ــ ٣ ــ
تطور نفقات الأمن القومي ــ مليار ل.س ــ

* يعود هذا الانخفاض في حجم النفقات العسكرية إلى تبدل النظام المحاسبي ودمج الموازنة العادية مع الموازنة الاستثمارية.

المصدر : المجموعة الإحصائية السورية للأعوام المذكورة.

المبالغ إلى عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، إضافة إلى ذلك فإن هذه النفقات في أكثرها نفقات عقيمة غير منتجة ، فلماذا لا يتحول جزء كبير منها إلى نفقات منتجة حتى في إطار الانفاق العسكري ، فإذا تطورت المتطلبات العسكرية وتحولت إلى آلات حديثة فإنها تحدث أثراً فعالاً مع باقي القطاعات الإنتاجية كما في دول أخرى ، أي يجب العمل على تطوير النفقات العسكرية ونقلها من نفقات عقيمة إلى نفقات إنتاجية لكي تخفف من آثارها على باقي القطاعات الإنتاجية .

## ثانياً ــ الأسباب الاقتصادية :

تبنت الدولة بعد ثورة الثامن من آذار شعار التصنيع بالتخطيط



العجز المالي ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

العجز المالي ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

| الخطة الخمسية | إجمالي الاستثمارات | استثمارات القطاع العام | استثمارات القطاع الخاص |
|---|---|---|---|
| الخمسية الثانية | ٢,٨ | ٢,١٠ | ٠,٧٠ |
| الخمسية الثالثة | ٨,٠ | ٦,٤٤٧ | ١,٥٥٣ |
| الخمسية الرابعة | ٥٤,١٦٦ | ٤٤,٨٠٠ | ٩,٤ |
| الخمسية الخامسة | ١٠١,٠ | ٨٠,٨ | ٢٠,٢ |
| الخمسية السادسة | ١٢٤,٠ | ١٠٤,٠ | ٢٠,٠ |

جدول رقم ــ ٤ ــ
تطور حجم الاستثمارات في الخطط الخمسية ــ مليار ل.س ــ

المصدر : الخطط الخمسية السورية ، إصدار هيئة تخطيط الدولة .

إن هذه المبالغ الاستثمارية الضخمة المبينة في الجدول أعلاه تدل على الخطط الطموحة التي رسمتها الدولة لنفسها ، وإذا ما نظرنا إلى القدرات الوطنية وحجم الموارد العامة للدولة يمكننا القول : بأن الموازنة العامة غير قادرة على تمويل هذا الحجم

الاقتصادي ، وقامت بوضع خطط للتنمية الاقتصادية والاجتماعية ، وجاء ذلك في برنامج ثورة آذار المرحلي عام ١٩٦٥ ، وكانت تهدف الدولة من وراء ذلك مضاعفة الدخل القومي وتحقيق التوظف الكامل للعمالة وزيادة متوسط دخل الفرد وتحويل البلاد من بلد زراعي متخلف إلى بلد صناعي متقدم ، وقد انطوت هذه الخطط على قدر كبير من الانفاق الاستثماري ، حيث اعتبرت الحكومة أنه كلما ازداد معدل الاستثمار كلما تزايد الدخل القومي وارتفع مستوى المعيشة ، لكن هذا الاعتقاد انطوى على كثير من الأخطاء الاقتصادية سنشرحها بعد تحديد حجم الاستثمار في الاقتصاد السوري خلال الفترات السابقة .

وفيما يلي جدول يوضح حجم الاستثمارات في الخطط الخمسية السورية منذ عام ١٩٧٠ وحتى ١٩٩٠ .

الكبير من الاستثمارات ، ولذلك شكلت حتى الآن ضغطاً كبيراً على الموازنة وتضطرها للتمويل بالعجز ( زيادة العجز ) أي أن الاستثمارات الجديدة تضيف للاقتصاد الوطني عبئين كبيرين :

العبء الأول : زيادة العجز في الميزانية الحكومية .

العبء الثاني : إضافة وحدات إنتاجية صناعية زاهية جديدة إلى الوحدات التي تعاني بالفعل من قصور الاستخدام .

فالاستثمارات القديمة القائمة تعمل بطاقة إنتاجية أقل من ٥٠ ٪ ولا تحقق الربحية ومع ذلك فقد قامت الدولة بزيادة هذه الاستثمارات وكأنها أضافت للاقتصاد الوطني أوزاراً جديدة كان بغنى عنها .

وفي الإطار الاقتصادي والأسباب الاقتصادية للعجز هناك سبب آخر لا بد من التنويه إليه وهو خدمة الديون الخارجية ، فالدولة ومنذ زمن بعيد تقترض من الدول الصناعية أو المؤسسات الدولية لتمويل بعض المشاريع الاقتصادية أو الاجتماعية ، وهذه الديون تدفع عليها الفوائد ، وسيكون دفع الفوائد من خلال الموازنة العامة أي أن أعباء الديون الخارجية تزيد من حجم العجز المالي في الموازنة العامة للدولة .

فإذا ما اعتمدنا على مصادر البنك الدولي فإننا نجد أنه بلغت مدفوعات خدمة الديون الخارجية لسورية عام ١٩٨١ حوالي ٤١٠,٨ مليون دولار وفي عام ١٩٨٦ بلغت ٢٩٧,٠ مليون دولار ، أي أنه تخصص حوالي ٧ ٪ من النفقات العامة لعام ١٩٨١ لخدمة الدين العام الخارجي وحوالي ٨٪ من موازنة عام ١٩٨٦ [1] .

## ثالثاً ــ الأسباب الفنية :

سوف نعالج في هذا الإطار الأسباب المالية التي تندرج في إطار العمل المالي والقانون المالي والسياسة المالية المتبعة .

---

( ١ ) خضير عباس المهر : التقلبات الاقتصادية بين السياسة المالية والنقدية ، عمادة شؤون المكتبات ، جامعة الرياض ، ١٩٨١ ص١٣٩ .





آ ــ **غياب السياسة المالية** : أصبح استخدام السياسة المالية أكثر توسعاً من ذي قبل ، فقد اتجهت الحكومات في الوقت الحاضر إلى تطوير الأنظمة الضريبية بحيث تخدم بالدرجة الأولى عملية استخدام الموارد استخداماً أمثلاً وتوجهها في القطاعات التي لا يقدم عليها المستثمرون [1]

ويقصد بالسياسة المالية « كافة الوسائل المالية التي تتدخل بها الحكومة للتأثير في حجم الطلب الإجمالي ، والتأثير في مستوى الاستخدام الوطني وحجم الدخل الوطني » ، كما ويعتبر بعض الاقتصاديين السياسة المالية عبارة عن عملية تغيير حجم الإنفاق العام أو الإيراد العام وذلك بغية الوصول إلى حالة التوازن بين جانبي الميزانية العامة للدولة .

وقد عرفت من جهتي السياسة المالية بما يلي : « هي الإجراءات التي تقوم بها الحكومة بغية تحقيق التوازن المالي العام مستخدمة بذلك الوسائل المالية العامة من الضرائب والرسوم والنفقات العامة والقروض أو الإصدار النقدي وذلك للتأثير على المتغيرات الاقتصادية الكلية والوصول إلى الأهداف العامة للدولة [2] » .

وتهدف السياسة المالية لتحقيق الأهداف التالية :

١ ــ **تصحيح مسار عملية التنمية والتقدم الإجتماعي** : لما كانت السياسة المالية تتدخل في كل مرحلة من مراحل الدورة الاقتصادية وتؤثر تأثيراً مباشراً ، يصبح من الممكن استخدامها للقضاء على بعض العيوب والأمراض الناشئة في كل مرحلة .

ففي مرحلة الإنتاج يمكن تخفيض الضرائب على بعض الأنشطة التي لا يقدم عليها القطاع الخاص وذلك بغية زيادة الإنتاج ، أو تقديم المساعدات للقطاع الزراعي لكي يتحقق الأمن الغذائي ، فإذا ما خفضت الدولة الضرائب أو قدمت المساعدات فإنها سترفع من جهة أخرى الضرائب على القطاعات الرابحة ولا يجوز الإقدام على ذلك من خلال التمويل بالعجز .

---

( ١ ) رمزي زكي : عجز الموازنة العامة ، المرجع السابق نفسه .

( ٢ ) المؤلف : الاقتصاد المالي ، مخطوطة قيد الطبع ، جامعة دمشق ــ كلية الاقتصاد .

وفي مرحلة التوزيع يمكن للدولة زيادة الضرائب على السلع والخدمات الرائجة وتخفيضها على السلع والخدمات التي يتمتع سوقها بالجمود [1] .

٢ ـــ **التأثير على حركة الاقتصاد الوطني** : وذلك باستخدام الوسائل المالية الممكنة ، فإذا كانت الدولة تريد الرواج فإنها تعمد إلى التمويل بالعجز والاعتماد على القروض ، أما إذا كانت تريد الحد من التضخم فإنها تعمد إلى زيادة الضرائب أو رفع سعر الفائدة الذي يخفف من معدلات نمو الاستثمار وبالتالي تهدأ الحركة التراكمية التضخمية ويعود الاقتصاد إلى الأحوال العادية .

٣ ـــ **تحقيق العدالة الاجتماعية** : تهدف السياسة المالية إلى تحقيق العدالة الاجتماعية وذلك بزيادة الضرائب على الطبقات الميسورة وتخفيضها على الطبقات الفقيرة ، أو بزيادة الإنفاق العام على المشاريع الخدمية والقطاعات غير الإنتاجية التي يستفيد منها الفقراء وأصحاب الدخل المحدود ، أما حالات الإصدار النقدي أو القروض فإنها سياسة مالية تخدم بالدرجة الأولى أصحاب الدخول المرتفعة ، فلا يجوز الإقدام عليها إلا في حالات الركود الاقتصادي .

إذا قمنا بإسقاط هذه المفاهيم على الواقع الاقتصادي في سورية فإننا نجد غياباً حقيقياً للسياسة المالية يتجلى في النقاط التالية :

١ ـــ إن الضرائب تتطور بشكل بطيء وبمعدلات أقل بكثير من الناتج المحلي الإجمالي حيث يصل معدل نمو النتائج حسب الجدول رقم ( ٨ ) إلى ١٧ ٪ عام ١٩٩٢ ، أما معدل نمو الضرائب فقد بلغ ٦ ٪ من ضرائب عام ١٩٩١ ، إضافة إلى تدني قيمة الضرائب إلى الناتج المحلي الإجمالي حيث تصل في عام ١٩٩٢ إلى ٧,٩ ٪ ، بينما يلاحظ في العام نفسه بأن الكتلة النقدية قد ارتفعت بمعدل يبلغ ٢٣,٠ ٪ .

فأين استخدام الضرائب في إطار السياسة الاقتصادية وبشكل خاص في إطار السياسة المالية وأحد أهم وسائل السياسة المالية .

---

( ١ ) جي هارد ريشك : الاقتصاد المالي ، مطبعة برلين ، برلين ١٩٨٩ ص٧٩ ـــ باللغة الألمانية .





٢ ـــ شكل الموازنة لا يعكس سياسة مالية صحيحة حيث نجد في الموازنة في البند رقم ( ٨ ) عبارة إيرادات متنوعة ثم إيرادات مختلفة ثم إيرادات متنوعة وبشكل إجمالي هذا البند حوالي ٢٥ ٪ من إجمالي الإيرادات فلماذا لا يوضح مضمون كل إيراد أو مصدره وكذلك الحال إلى البند رقم ( ٠ ) الإيرادات الاستثنائية يرد من ضمنها القروض الداخلية ، بينما يلاحظ أيضاً قروض ومساعدات في البند رقم ( ٧ ) فكيف ترد القروض مرتين دون الإشارة إليها داخلية أو خارجية ومصدرها .

إن هذا الشكل المحاسبي للموازنة لا يعبر بشكل دقيق عن خطط اقتصادية سليمة ، بل هو تجميع لما يمكن جمعه من إيرادات وتغطية النفقات الممكنة .

٣ ـــ إذا عدنا إلى تغطية العجز ( بالإصدار النقدي ) الجدول رقم ( ٨ ) بأننا نجد أن الدولة ماضية في هذه السياسة وبشكل غير مدروس لأن معدلات زيادة الديون للمصرف المركزي تتراوح ١٥ ـــ ١٧ ٪ سنوياً ، وإن نمو الكتلة النقدية يؤدي إلى التضخم وإطلاق عنان الأسعار ومع ذلك تستمر الدولة بالاعتماد على هذه المصادر دون المفاضلة بينه وبين مصدر الضرائب حيث بلغ معدل الإصدار النقدي لعام ١٩٩٢ حوالي ٤,٦ ٪ من إجمالي الناتج المحلي بينما الضرائب بلغت ٧,٩ ٪ فأين المفاضلة بين أبواب الإيرادات ؟

٤ ـــ إذا عدنا للقروض الخارجية نجدها أيضاً تتطور بمعدلات سريعة ، والكل يعلم الآثار السيئة لهذه القروض ، إضافة إلى أنها ترد في الموازنة العامة تحت إطار القروض والموارد الخارجية ، وقد بلغت عام ١٩٩١ حول ٤,٤ مليار ل.س ، أي ٥,١ ٪ من إجمالي الإيرادات ، أما في عام ١٩٩٤ ( ٢٤,٥ ) مليار ل.س أي ما يعادل ١٨ ٪ من إجمالي الإيرادات ، فإذا حاولنا تحليل الرقم الأول نجده مرتفعاً ، فكيف إن بلغت النسبة ١٨ ٪ من الإيرادات ، أي يجب إعادة النظر بالديون الخارجية بحيث تكون استثمارية وليس تمويل النفقات الجارية أو لاستيراد مواد غذائية ، لإنها بعد فترة معينة تشكل عبئاً كبيراً ليس على الاقتصاد ، بل على الموازنة نفسها لأن خدمة الدين وهي غير ظاهرة بالموازنة بشكل واضح تصبح سبباً مباشراً للعجوزات المرتفعة .

## الطاقة الضريبية للدخل القومي :

إن مسألة الملاءمة بين النظام الضريبي وحجم الدخل القومي تبقى مسألة نسبية بحيث ما يمكن اعتباره مقبولاً في بلد ما يعتبر قليلاً في بلد آخر وهكذا فالمسألة نسبية بين دولة وأخرى .

وتهدف دراسة العبء الضريبي إلى التعرف على المبالغ التي يمكن اقتطاعها من الدخل القومي وتحديد قدرة المكلف التقريبية المساهمة في تحمل الأعباء العامة ، فكلما زادت النفقات العامة كلما تطلب الأمر زيادة الاقتطاعات من الدخل القومي .

وتعتبر سورية من الدول النامية التي تكون أحوج من غيرها على زيادة الاقتطاعات الضريبية ، بينما نلاحظ في الواقع العكس ، حيث وصلت الاقتطاعات الضريبية في بعض الدول الاسكندنافية إلى ٣٥ ٪ من الدخل القومي ووصلت في بعض البلدان النامية إلى ٢٥ ٪ من الدخل القومي ، وفيما يلي جدولاً يوضح نسبة الاقتطاعات الضريبية من الدخل القومي لبعض البلدان .

جدول رقم — ٥ —

نسبة الاقتطاعات الضريبية من الدخل القومي وبالعملة الوطنية لكل دولة

| الدولة | العبء الضريبي الإجمالي | الدولة | العبء الضريبي الإجمالي |
|---|---|---|---|
| السويد | ٪ ٣٣,٥ | زامبيا | ٪ ٣١,٣ |
| انكلترا | ٪ ٣١,٤ | زائير | ٪ ٢٩,٤ |
| ألمانيا | ٪ ٢٩,٩ | البرازيل | ٪ ٢٢,٩ |
| أمريكا | ٪ ٢٣,٨ | مصر | ٪ ١٩,٢ |
| سويسرا | ٪ ١٨,٣ | السودان | ٪ ١٨,٢ |
| اليابان | ٪ ١٦ | الأردن | ٪ ٢١,١ |
| | | سورية | ٪ ١٣,١ |

المصدر : ريم يعقوب آغا : دور الإيرادات الضريبية في تمويل الإنفاق العام في سورية — رسالة ماجستير ، جامعة دمشق ١٩٩٢ — ص٩٨ .





إن مقارنة الاقتطاعات الضريبية في سورية مع باقي الدول يبين لنا مدى الانخفاض ويعود ذلك للأسباب التالية :

١ — ضعف الخبرات المالية في سورية بحيث أنها ما زالت حتى الوقت الحاضر تعتمد على أساليب مالية بدائية وعلى الإحصائيات اليدوية ، حتى أن الكمبيوتر آخر وزارة سيدخلها هي وزارة المالية بالمعنى الفعلي وليس الشكلي .

٢ — عدم التكامل والتنسيق بين وزارة المالية والوزارات الأخرى لأن تدني مستوى الاقتطاعات الضريبية يبين بأنها تعتمد على القروض والإصدار النقدي كوسيلة مستمرة في الموازنة العامة دون البحث عن وسائل جديدة .

٣ — تخلف طرق حسابات الدخل القومي حتى أن وزارة المالية لا تأخذ هذه الحسابات بعين الاعتبار ، وحتى هذا النوع من الحسابات والمقارنة بين الاقتطاعات والدخل القومي لم تدخل بالحسبان في وزارة المالية .

٤ — إذا أخذنا الدخل القومي لعام ١٩٩٢ فقد بلغ ٣٤٣,١ مليار ل.س والاقتطاعات الضريبية بالمقابل للعام ١٩٩٣ والبالغة ٣٥,٠٤٦ مليار ل.س فإننا نجدها تعادل ١٠ ٪ من الدخل القومي ، أي أن النسبة المذكورة في الجدول والبالغة ١٣ ٪ تنخفض نظراً لبقاء الاقتطاعات الضريبية على ما هي عليه بينما يزداد — الدخل القومي بمعدلات عالية سنوياً [1] .

فالسؤال المطروح هو : إذا لم تعتمد الدولة على الضرائب في تمويل الإنفاق العام فهل ستبقى القروض الداخلية والإصدار النقدي الوسيلة السهلة والسريعة وإلى أي مدى يمكن الاعتماد عليها ؟

### جـ — النظام المالي والإعفاءات الضريبية :

يعتبر النظام الضريبي السوري مجموعة من المراسيم والقرارات ، صدرت في أوقات متفاوتة ، فمنها ما صدر في فجر الاستقلال ، ومنها ما صدر بعد ثورة آذار ، ومنها ما صدر في الظروف الراهنة ( القانون رقم ٢٠ لعام ١٩٩١ ) ، هذه

(١) المجموعة الإحصائية السنوية لعام ١٩٩٣ ، ص ٤٣٠ .

العجز المالي ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

الرائد العربي ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ



الرائد العربي ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ



ومثال على ذلك الحرفيون الذين ينتقلون من ورشة إلى أخرى وهم يحصلون بالمقابل على مزايا ودعم مادي ومعنوي من قبل النقابات المهنية فلماذا لا يتم حصرهم وتحديد مبلغ مقطوع بالمرحلة الأولى ثم إخضاعهم بشكل مباشر إلى قانون ضريبة الأرباح ، وهناك أيضاً المشافي الخاصة ما زالت معفاة من الضرائب والرسوم الجمركية وغيرها حتى من ضريبة الرواتب والأجور ، رغم أن المشافي الخاصة تحصل على أرباح خيالية بالمقارنة مع الأنشطة المقابلة ، فهي تقدم مقابل هذا الإعفاء ١٠ ٪ من الأسرة خدمة مجانية للشعب ، والكل يعلم بأن هذه النسبة غير محققة على صعيد الواقع العملي .

٤ ـــ الإعفاءات والتسهيلات المقدمة للشركات الزراعية التي أحدثت بموجب القانون الزراعي رقم ( ١٠ ) لعام ١٩٨٦ وكذلك الشركات التي أحدثت بموجب قانون الاستثمار رقم ( ١٠ ) لعام ١٩٩١ ، فقد أعفيت هذه الشركات من رسوم الاستيراد والتصدير ورسم المرور وضريبة الأرباح لمدة خمس سنوات وهي إعفاءات واسعة جداً بالمقارنة مع الأنظمة المعمول بها في الدول المجاورة ومع ذلك يجب على وزارة المالية التأكد من ميزانية هذه الشركات سنوياً حتى منذ العام الأول وذلك بغية معرفة درجة الربحية ، حتى أن هذا الموضوع طرح في مجلس الشعب العام الماضي ( مراقبة نشاطات الشركات التي انشئت بالمرسوم رقم ١٠ لعام ١٩٩١ ) .

## د ـــ الرسوم الجمركية والدولار الجمركي :

تعتبر الرسوم الجمركية من أقدم الرسوم في العالم وهي تشكل مصدراً هاماً لخزينة الدولة ، خاصة في البلدان النامية ، أما في سورية فقد تطورت الرسوم الجمركية كثيراً بحيث أنه صدرت عدة مراسيم منذ عام ١٩٣٥ وحتى عام ١٩٨٣ تنظم عملية الاستيراد ونوع الرسم ومقداره ونوع وحجم البضائع المستوردة .

فالرسوم الجمركية تقدم الحماية للصناعة الوطنية وتحد من ظاهرة الاستهلاك الترفي وتساعد على ترشيد استخدامات النقد الأجنبي التي يحتاجها الاقتصاد الوطني وبالمقابل توفر للخزينة حصيلة وافرة ، فإذا قمنا بتحليل الرسوم الجمركية في سورية فإننا نجدها ضئيلة بالمقارنة مع الدول المجاورة ويعود ذلك للأسباب التالية :

النصوص التشريعية لا يوجد بينها أي رابط لتشكل ثوباً كاملاً ، بل الجديد منها يتضارب مع القديم وأحياناً القديم يطبق إلى جانب الحديث وهكذا [1] ... فكيف يعقل أن تعمل الوزارة بقوانين قديمة وحديثة ، متناسقة ومتضاربة يتعامل المواطنون بدرجات متفاوتة فمنهم من يخضع لقانون كذا رقم كذا ، ومنهم من يخضع لقانون آخر مختلف تماماً فلماذا لا يتساوى المواطنون تماماً أمام النظام الضريبي ؟

ويؤخذ على هذا القانون مجموعة من المآخذ أهمها :

١ ـــ لم تأخذ التشريعات المالية القديمة أو الحديثة موضوع التضخم بعين الاعتبار ، حيث يوجد في القوانين الضريبية ضرائب ثابتة منذ عام ١٩٤٩ وحتى الوقت الحاضر حتى إن تكلفة تحصيل بعض الضرائب أصبح أكبر من الحصيلة ، إضافة إلى ذلك فإن موضوع التضخم المالي غير معترف به في وزارات الدولة ، فلو اعترفت المالية بالتضخم وحسبت معدله السنوي ، كان يجب أن ترفع معدلات التكليف بمقدار التضخم أو بالقرب منه ، فالمستفيدون هم أصحاب الدخول المرتفعة لأنه كما هو معروف في الاقتصاد التضخم يكون دائماً لصالح الطبقات الغنية ، فإذا تم احتساب التضخم فإن الحصيلة سوف ترتفع بدلاً من أن تبقى ثابتة ويقل الفرق بالعجز .

٢ ـــ لماذا لا يعمل بالقانون رقم ١٣٠ لعام ١٩٦١ الذي يتضمن الضريبة النوعية على الدخل بل ما زالت الوزارة تعمل بالضريبة العامة على الإيراد وكما نعلم فإن الضريبة على مجمل الإيراد تفتح باباً واسعاً للتهرب الضريبي ، بينما قانون الضريبة النوعية على الدخل يحقق العدالة الضريبية ويوفر للخزينة حصيلة وافرة ، ويحقق مزايا أخرى كثيرة [2] .

## ٣ ـــ تزايد الإعفاءات الضريبية :

هناك مهن حرة وأعمال ومصالح ما زالت حتى اليوم معفاة من ضريبة الدخل

---

( ١ ) للمؤلف : الاقتصاد المالي ، مخطوطة قيد الطبع ـــ جامعة دمشق .

( ٢ ) محمد خالد المهايني : دور البيانات الضريبية في التخطيط المالي في سورية ، رسالة دكتوراه ـــ جامعة دمشق ـــ كلية الاقتصاد ١٩٩٢ ـــ ص٢٢٧ .

١ ـــ إعطاء المزيد من التسهيلات والإعفاءات للشركات الاستثمارية التي تم إنشاؤها بموجب قانون الاستثمار رقم ( ١٠ ) والقانون الزراعي رقم ( ١٠ ) لعام ١٩٨٦ والقانون السياحي رقم ٨٦ لعام ١٩٨٨ .

٢ ـــ تسعيرة الدولار الجمركي حيث كان سعر الدولار الجمركي ١١,٢٥ ل.س وتم رفعه العام الماضي إلى ٢٣ ليرة سورية ، ومع ذلك فهو لا يعكس الوضع الصحيح لسعر الدولار حيث أن سعره يتراوح بين ٤٥ و٥٠ ل.س ، فإذا نظرنا إلى سلعة ما سعرها ١٠ دولار وكان سعر الدولار ٢٣ ل.س ، أي أنها تعادل ٢٣٠ ل.س ورسومها الجمركية ٥٠ ٪ أي أنها ستدفع ١٦٠ ل.س ، بينما لو كان سعر الدولار الحقيقي وهو ٥٠ ل.س فإن قيمة البضاعة تصبح ٥٠٠ ل.س فإذا بقيت الرسوم نفسها ٥٠ ٪ فإن الرسم المدفوع يصبح ٢٥٠ ل.س أي أن الحصيلة سترتفع رغم أن هذا الفرق بين تسعيرة الاستيراد والتسعيرة المحلية يحصل عليه تاجر الاستيراد ولا يخفض ذلك من التكاليف المحلية [١] .

وفيما يلي جدولاً يوضح لنا الرسوم الجمركية .

الجدول رقم ـــ ٦ ـــ

تطور الرسوم الجمركية ونسبتها إلى الواردات العامة للدولة مليار ل . س

| السنة | الواردات العامة | الرسوم الجمركية | الرسوم الجمركية الواردات الضريبية | الرسوم الجمركية الواردات العامة |
|---|---|---|---|---|
| ١٩٨٠ | ٢٨,٩٠٣ | ٠,٧٩٠ | ٢٠ ٪ | ٢,٧ ٪ |
| ١٩٨٣ | ٣٧,٢٥٣ | ٢,٥٠٠ | ٢٣ ٪ | ٧ ٪ |
| ١٩٨٥ | ٤٢,٩٨٤ | ١,٦٠٠ | ١٥ ٪ | ٤ ٪ |
| ١٩٨٨ | ٥١,٠٤٥ | ١,٧٤٠ | ٩,٥ ٪ | ٣ ٪ |
| ١٩٩١ | ٨٤,٦٩٠ | ٢,٤٤٠ | ٩ ٪ | ٢,٨ ٪ |
| ١٩٩٣ | ١٢٣,٠٠ | ٣,٤٨٥ | ٩,٧ ٪ | ٢,٨ ٪* |

المصدر : المجموعة الإحصائية للأعوام المذكورة .

(١) للمؤلف : دراسة حول توحيد سعر الدولار ، جريدة البعث العدد ٩٤٩٦ تاريخ ١٩٩٤/٨/٤ ص٨ .





٣ ـــ أصدرت الدولة في عام ١٩٨٦ توصيات بالحد من الاستيراد والاعتماد على الذات ، وقد أدت هذه الإجراءات إلى تدني قيمة المستوردات الرسمية وارتفعت بالمقابل قيمة المستوردات المهربة ، أي تمت عملية الاستعاضة عن الاستيراد النظامي بالاستيراد غير النظامي ، مما أدى إلى حرمان الخزينة من الرسوم الجمركية ، حيث نشرت جريدة تشرين عام ١٩٩١ في شهر أيار مقالاً أوضحت فيه بأن قيمة المواد التي دخلت الحدود بشكل غير نظامي تصل إلى ١,٤٠ مليار ل . س ، فلو تم أخذ الرسوم الجمركية عن هذه البضائع وبمعدل ٢٥ ٪ لحصلت الدولة على عشرة مليارات ليرة سورية [١] .

ولكن الدولة تنبهت أخيراً إلى مخاطر عمليات التهريب ، والأضرار التي يحدثها في الاقتصاد الوطني وآثاره الاجتماعية السيئة ، وحاولت إيقافها بشكل مقبول بموجب طرق مكافحة التهريب المتعددة .

## إدارة العجز وحساباته المتباينة :

وضعت الأمم المتحدة في الآنة الأخيرة مقاييس متعددة لحساب قيمة العجز المالي في الموازنات العامة ، وأعطت تفصيلات كل طريقة وماذا يمكن أن يندرج تحتها من بنود ، لكننا في سورية حتى الآن لم نطور طريقة معينة لتحديد قيمة العجز المالي في الموازنة العامة ، وبالتالي سنعتمد على الطريقة التقليدية التي تقول بمفاضلة ( النفقات ـــ الإيرادات = العجز ) .

فإذا قمنا بمفاضلة الإيرادات لعام ١٩٩٤ من النفقات يكون لدينا :

١٣٣,٦٥٠ مليار ل . س ـــ ٩٧,٩٢٢ مليار ل . س = ٣٥,٧ مليار ل . س

أي أن هذا المبلغ يتضمن القروض الداخلية والقروض الخارجية فقط ، لكننا إذا أردنا معرفة العجز الحقيقي فإنني أقترح إضافة المبالغ التالية :

(١) جريدة تشرين ، ١٩٩١ شهر أيار ص٨ شؤون اقتصادية .

١ ـــ إضافة فائض السيولة لأنه يعبر عن الاهتلاكات والمؤونات التي يجب أن تحتفظ بها الشركات العامة لتجديد رأس المال أو مواجهة الظروف الطارئة، وقد بلغ فائض السيولة لعام ١٩٩٤ حوالي ٩٢٧ر٥ مليار ل. س.

٢ ـــ إضافة المبالغ التي يتم تحويلها من قبل مؤسسة التأمينات الاجتماعية ومؤسسة التأمين والمعاش إلى الموازنة العامة للدولة، لأن هذه المبالغ ليست إيراداً للدولة بل هي اقتطاعات من جانب العامل والموظف واقتطاعات من رب العمل لكي يستطيع العامل إذا ما أصابه حادث أو بلغ سن التقاعد أن يأخذ من هذه الاقتطاعات فكيف تصبح هذه الأموال إيراداً للخزينة العامة، لماذا لا يتم تشغيلها في مؤسسات إنتاجية تدر دخلاً إضافياً للموظفين المتقاعدين؟

ـــ لكننا إذا نظرنا إلى الجدول رقم (٧) نجد بأن العجز المالي يتطور سنة بعد أخرى، بينما كان في عام ١٩٨٠ حوالي ١ر١٥ مليار ل. س ازداد عام ١٩٨٥ ليصل إلى ٤ر٢٨ مليار ل. س أما في عام ١٩٩٠ فقد سجل انخفاضاً طفيفاً وصل إلى ١ر٢٦ مليار ل. س لكنه رجع إلى الصعود من جديد في عام ١٩٩٤ حيث وصل إلى ٩ر٣٥ مليار ل. س أي أنه يشكل الآن ٢٦ ٪ من النفقات العامة و٣٦ ٪ من إجمالي الإيرادات العامة الفعلية.

لقد ارتفع العجز بشكل ملحوظ ويجب التعامل معه بطرق علمية حديثة حتى نتمكن من حصره في أضيق الحدود أو أن نحد من ارتفاعه في الأعوام القادمة، ولذلك يجب أن تحدث إدارة خاصة، تتولى عمليات حساب العجز ودراسة أشكاله، والآثار الناجمة عنه، وتعد الدراسات المالية اللازمة لتخفيف آثاره السيئة على الاقتصاد الوطني. إلّا أن صندوق الدين العام وهو الإدارة المختصة بشؤون الفوائض الاقتصادية والديون يتولى فقط عمليات احتساب العجز، وليس لديه صلاحيات الإدارة أو إعداد الدراسات المالية التي يمكن من خلالها إيضاح خطورة العجز على الاقتصاد الوطني وعلى الموارد المحلية، لكن وزارة المالية تسعى في الفترة الأخيرة للفصل بين عجز الموازنة العامة والعجز التمويني، واعتقد بأن هذا الفصل





غير اقتصادي لأن الموازنة عبر عمليات دعم أسعار السلع الزراعية والمواد الغذائية للمواطنين تحدث آثاراً اقتصادية واجتماعية كأداة مالية، فإذا حدث هذا الفصل تحولت الموازنة إلى حساب عادي كبير دون أن يكون له علاقات تشابكية مع القطاعات الأخرى، أو دون أن تحدث الموازنة أثراً على تلك القطاعات.

فكيف نفصل بين عجز الموازنة والعجز التمويني في الوقت الذي يجب أن تكون فيه إدارة موحدة لهذه العجوزات كي تتدبر شؤونها وبالطرق العلمية الصحيحة؟

الجدول رقم (٧)

تطور حجم العجز المالي في سورية للأعوام المذكورة ـــ مليار ل. س

| السنة | فائض السيولة | قروض ومساعدات خارجية عربية | قروض داخلية | قروض خارجية | مجموع العجز | مجموع العجز فائض السيولة |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ١٩٨٠ | ١ر٦٧٧ | ٩ر٩ | ٢ر٩٩٦ | ٢ر٣١٩ | ١٦ر٨٣٢ | ١٥ر١٥٥ |
| ١٩٨٢ | ١ر٩٢٠ | ٨ر٣ | ١٢ر٦٨٧ | ١ر٣٣٢ | ٢٤ر٢٣٠ | ٢٢ر٣١٠ |
| ١٩٨٥ | ٣ر٩٣٧ | ٧ر٧ | ١٨ر٨٣٨ | ١ر٩٣١ | ٣٢ر٤٠٦ | ٢٨ر٤٣٣ |
| ١٩٨٧ | ٤ر١٤٦ | ٧ر٦ | ٤ر٢٢٠ | ٢ر٧١٢ | ١٨ر٦٧٨ | ١٤ر٥٣٢ |
| ١٩٨٨ | ٤ر٢٩٧ | ٦ر٢ | — | ٤ر٥٤٠ | ١٥ر٠٣٧ | ١٠ر٧٤٠ |
| ١٩٩٠ | ٤ر٨٥٩ | ١٥ر٢ | ٧ر٧٠٨ | ٣ر٢٧٦ | ٣١ر٠٤٣ | ٢٦ر١٨٤ |
| ١٩٩١ | ٥ر٢٠٧ | ١٠ر٣ | ٩ر١٥٥ | ٤ر٣٥٩ | ٢٩ر٠٢١ | ٢٣ر٨١٤ |
| ١٩٩٢ | ٥ر٦٥٨ | ١٣ر٩ | — | ٥ر٦٠٦ | ٢٥ر١٦٤ | ١٩ر٥٠٦ |
| ١٩٩٣ | ٥ر٨٣٩ | ٩ر٠ | ١١ر٠٢٦ | ٢٢ر٨٦٧ | ٤٨ر٧٣٢ | ٤٢ر٨٩٣ |
| ١٩٩٤ | ٥ر٩٢٧ | *— | ١١ر٣٦٩ | ٢٤ر٥٣٠ | ٤١ر٨٢٩ | ٣٥ر٨٩٩ |

المصدر: المجموعات الإحصائية السورية للأعوام المذكورة.

* (ـــ) هذه الإشارة تعني عدم وجود قروض داخلية أو مساعدات في هذا العام.

## آثار العجز المالي:

يحدث العجز المالي آثاراً كثيرة ومتعارضة، فإذا كان الاقتصاد يعاني من

نقص التشغيل ، فإن الإنفاقات الحكومية تؤدي إلى زيادة الطلب الكلي فيزداد معه العرض والتوظيف ، مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج ، ويصل الاقتصاد بعد فترة معينة إلى حالة التشغيل الكامل ، أما إذا كان الاقتصاد في حالة التشغيل الكامل فإن تمويل العجز عن طريق الإصدار النقدي سوف يؤدي إلى زيادة في الطلب الكلي لا يرافقها زيادة في العرض لأن الاقتصاد قد وصل إلى حالة التشغيل الكامل ، وبالتالي يزداد الطلب فترتفع الأسعار ، وتحدث الفجوة التضخمية . إضافة إلى ذلك فإن العجز المالي يؤدي إلى أحداث آثار اجتماعية غير مرغوب فيها تؤثر على أفراد وطبقات المجتمع ، هذا وسنتحدث عن آثار العجز الاقتصادية ثم آثاره الاجتماعية .

## أولاً ــ الآثار الاقتصادية للعجز :

يحدث العجز المالي آثر اقتصادية تصل إلى حركة للتغيرات الكلية في الاقتصاد فهو يؤثر على الإنتاج والاستهلاك والدخل والعمالة والإدخار والاستثمار . وسنبحث أهم آثاره الاقتصادية في النقاط التالية :

### ١ ــ العجز المالي والإنتاج :

يؤيد أنصار المدرسة الكينزية التمويل بالعجز الدائم إذا كان هذا العجز سينقل الاقتصاد من حالة الهبوط إلى حالة الصعود ، ويقول السير وليم بيغريدج : إذا استطاعت الدولة استخدام سياسة العجز الدائم لتحريك الإنتاج والاستهلاك والاستثمار من حالة إلى حالة أعلى ، فمعنى ذلك أن نتائج هذه السياسة تكون صحيحة وسليمة أما إذا استخدمت الدولة هذه السياسة وانخفض الإنتاج فإن زمن ومكان استخدام هذه السياسة يكون خاطئاً ويجب إعادة النظر بطريقة استخدام العجز [1] .

ويسمح كينز وأنصاره باستخدام التمويل بالعجز حتى يصل الاقتصاد إلى حالة التشغيل الكامل ، أما بعد بلوغ حالة التشغيل الكامل فلا يجوز الاستمرار في هذه السياسة لأنها تؤجج نيران التضخم ، وتساعد على زيادة الطلب الكلي دون أن يرافق ذلك زيادة في حجم الإنتاج .

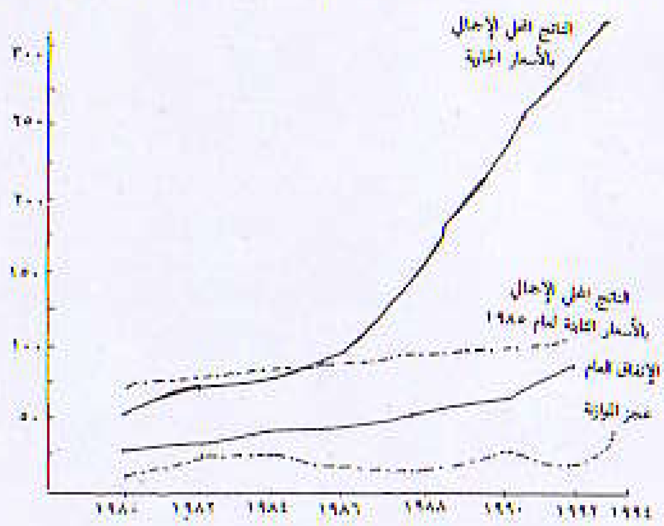
(١) محمود النوري : الاقتصاد المالي ، منشورات جامعة حلب ١٩٨١ ــ ٤٦١ .





أما في الاقتصاد السوري فإن الدولة ماضية باستخدام سياسة التمويل بالعجز ، «استخدام القروض الداخلية والخارجية والإصدار النقدي ...» وليس لدى الحكومة أي تقييم أو دراسة عن أثر العجز على الإنتاج ، هل هو أثر إيجابي قد أدى إلى زيادة الإنتاج ، أم أن الآثار سلبية وأدت إلى حدوث التضخم . وما نود إيضاحه للآخرين بأن ــ العجز المالي قد أدى إلى إنخفاض حجم الإنتاج بالوحدات المنتجة ، بينما ارتفعت أسعار الإنتاج نظراً لحدوث التضخم .

فإذا أخذ الناتج الإجمالي وبالأسعار الثابتة لعام ١٩٨٥ فإننا نجده في عام ١٩٨٠ قد بلغ ٧٢٫١ مليار ل . س ، وفي عام ١٩٨٥ قد بلغ ٨٣٫٢ مليار ل . س ، أما في عام ١٩٩٠ فقد وصل إلى ٨٩٫٩ مليار ل . س وفي عام ١٩٩٢ قد وصل إلى ١٠٩٫٥ مليار ل . س ، أي أن الزيادة السنوية تتراوح بين ٧ ــ إلى ١٠ ٪ وسطياً خلال هذه الفترة ، ولكن إذا أخذنا الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار جارية ــ جدول رقم ٨ ــ فإننا نجده في عام ١٩٨٠ قد بلغ ٥١٫٢ مليار ل . س




العلاقة بين الإنفاق العام والناتج الإجمالي

وفي عام ١٩٨٥ قد وصل إلى ٢ر٨٣ مليار ل . س بينما ارتفع في عام ١٩٩٠ إلى ٣ر٢٦٨ مليار ل . س ووصل عام ١٩٩٢ إلى ٣٧٠ مليار ل . س .

ونلاحظ من جهة أخرى بأن الإنفاق العام قد ارتفع من ٩ر٢٨ عام ١٩٨٠ إلى ٩ر٤٢ مليار ل . س عام ١٩٨٥ ثم إلى ٨ر٦٣ مليار عام ١٩٩٠ بينما وصل عام ١٩٩٤ إلى ٣ر١٣٣ مليار ل . س ، وبالتالي فإن زيادة الإنفاق العام يجب أن تؤدي إلى زيادة الإنتاج ، ولكن ليس بنفس النسبة التي نلاحظها ، فالشكل البياني يوضح لنا عدم وجود علاقة بين الإنفاق العام وزيادة الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية ، أي أن هذه الزيادة ناجمة عن التضخم بينما نلاحظ بأن زيادة الإنفاق العام تنسجم مع زيادة الناتج المحلي بالأسعار الثابتة فقد ازداد الإنتاج بالأسعار الثابتة ما بين ٧ ـــ إلى ١٠ ٪ خلال عام ١٩٨٥ ـــ وحتى عام ١٩٩٢ ، أما الإنفاق العام فقد ازداد بنسبة سالبة بالأسعار الثابتة وصل إلى ـــ ٤ ٪ حتى عام ١٩٩٠ أما بالأسعار الجارية ازداد الإنفاق العام بمعدلات وصلت إلى ١٩ ٪ في أعوام التسعينات ، وما أود تحليله والوصول إليه هو ما يلي :

١ ـــ يبدو من تحليل الأرقام والنسب بين نمو الإنتاج بالوحدات المنتجة أو الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية وبالأسعار الثابتة وبين معدل نمو الإنفاق العام أنه لا توجد علاقة ، فإذا زاد الإنفاق العام في ظروف بلدنا مثل سورية بمقدار ٢٠ ٪ يجب أن يزداد الناتج المحلي الإجمالي بمقدار ٣٠ ٪ وبالتالي الأرقام والنسب لا تظهر هذه العلاقة الاقتصادية .

٢ ـــ يعود سبب نمو وتطور الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية إلى التضخم ، والتضخم الناجم عن زيادة نمو عجز الموازنة السنوي ، وبشكل خاص يعود إلى الديون التي تحصل عليها الدولة من المصرف المركزي ( الإصدار النقدي ) وبالتالي لا يجوز الاستمرار بهذه السياسة لأنها تؤدي إلى نتائج خطيرة[1] .

---

(١) د . رياض الأبرش : التضخم في سورية ، ندوة الثلاثاء الاقتصادية ١٢/١١/١٩٩٤ .





## ٢ ـــ العلاقة بين العجز المالي والكتلة النقدية :

هناك علاقة وثيقة بين العجز في الموازنات العامة للدولة المتخلفة وبين الزيادة التي تطرأ على عرض النقود في المجتمع ، ويقود العجز في نهاية المطاف إلى الاختلال النقدي في تلك الدول ، ويغذي الضغوط التضخمية التي تتوسع بشكل مستمر .

أما في سورية فإن العجز المالي يمول من المصادر التالية :

١ ـــ من خلال القروض والمساعدات التي تقدمها الدول العربية .

٢ ـــ من خلال الهبات المقدمة من الدول العربية والأجنبية .

٣ ـــ من خلال القروض الخارجية .

٤ ـــ من خلال القروض الداخلية .

٥ ـــ من خلال تمويل أموال مؤسسات القطاع العام ( فائض السيولة ) وأموال مؤسسة التأمينات الاجتماعية ومؤسسة التأمين والمعاش .

إن تمويل العجز عن طريق طرح سندات حكومية قابلة للبيع والشراء وبأسعار وفوائد مغرية أمر يصعب تحقيقه في سورية ، نظراً لعدم توفر السوق المالية ، ونظراً لضعف ثقة الأفراد بمثل هذه السندات ، وإذا ما توفرت فإن فوائدها والمزايا التي ستدفع عليها تكون ذات كلفة عالية مثل شهادات الاستثمار في سورية فهي تكلف حوالي أربعة مليارات ليرة سورية ، من أجل الحصول على مبلغ يتراوح بين ١٢ ـــ ١٤ مليار ل . س .

وإزاء هذا الوضع ، فإن الحكومة تلجأ إلى إصدار السندات في شكل ( أذون الخزينة ) وتفرض على البنك المركزي شرائها . وهنا يقوم المصرف المركزي بإصدار كمية النقد المساوية لهذه السندات ، فيزداد عرض النقود في الاقتصاد الوطني وفيما يلي جدول يوضح الكتلة النقدية والديون الممنوحة للدولة من المصرف المركزي والناتج المحلي الإجمالي . رقم ـــ ٨ ـــ

والنتيجة التي يقود إليها الإصدار النقدي هي التضخم الذي يولد عبر حلقاته المتتالية ضغوطاً قوية ، وأعباء كبيرة على الاقتصاد الوطني .

يوضح لنا الجدول رقم ( ٨ ) أن معدل نمو الكتلة النقدية وصل إلى

جدول رقم (٨): تقدير حجم الكتلة النقدية والناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية للفترة ١٩٨٢ ـ ١٩٩٢ م

| السنوات | ١٩٨٢ | ١٩٨٥ | ١٩٨٦ | ١٩٨٧ | ١٩٨٨ | ١٩٨٩ | ١٩٩٠ | ١٩٩١ | ١٩٩٢ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| الكتلة النقدية | مقدار الكتلة النقدية<br>معدل النمو | ١٢٫١٨٢<br>– | ٢٠٫٣٦٠<br>٪ ١١٫٥ | ٢٥٫٣٦٠<br>٪ ٢٥٫١ | ٩٥٫٩١٣<br>٪ ٢٥٫٩ | ١١٤٫٤١٥<br>٪ ١٦٫٦ | ١٤٦٫٨٩٩<br>٪ ٢٨٫٤ | ١٨٢٫٧٢٠<br>٪ ٢٤٫٦ | ٢٢٦٫٠٠٠<br>٪ ٢٣٫٨ |
| عملة متداولة | إجمالي الودائع تحت الطلب<br>الودائع لأجل<br>معدل الزيادة السنوية | ٤٣٫٦٥٥<br>–<br>– | ٦٦٫٨٩٥<br>٢١٫٨٨١<br>٪ ٣٢٫٧ | ٨٦٫٦٣٣<br>٦٫٣٧٨<br>٪ ٣٠ | ٩٢٫٠١٥<br>٥٫٣٤٢<br>٪ ٦٫٦ | ٩٩٫٣٤٥<br>٦٫٣٥٨<br>٪ ٧٫٦ | ١١٨٫٤٤٨<br>١٨٫٩٠٣<br>٪ ١٩٫٣ | ١٣٩٫٨٩١<br>٢٠٫٤٤١<br>٪ ١٧٫٣ | ١٦٥٫٤٤٤<br>١٧٫٣٥٥<br>٪ ١٩٫٢ |
| الناتج المحلي الإجمالي | القيمة الحالية بالأسعار الثابتة<br>القيمة السنوية<br>معدل الزيادة السنوية | ٢٢٫٩٩١<br>–<br>– | ٣٥٫٢٤٥<br>٧٫٨٨٣<br>٪ ١٠ | ٨٢٫٢٣٣<br>١٦٫٣٠٨<br>٪ ٢٠ | ٩٦٫٣٣٣<br>١٤٫٠٣٩<br>٪ ٢٧ | ١٢٢٫٠٤٧<br>٢٢٫٨٥٩<br>٪ ٢٥ | ٢٠٨٫٩٤٢<br>٣٤٫٨٥٥<br>٪ ٤٢ | ٢٦٥٫٣٤٨<br>٥٦٫٤٠٦<br>٪ ٢٧ | ٣٧٠٫٩٠٠<br>٥٤٫٧٨٦<br>٪ ١٧ |
| | مقدار الزيادة<br>الكتلة النقدية<br>معدل الزيادة السنوية | ٥١٦<br>٪ ٢٢ | ١٢٨<br>٪ ٢٤ | ٤٤<br>٪ ٢٩ | ٤٢<br>٪ ٢٩ | ٨٢<br>٪ ٢٩ | ٥٤<br>٪ ٢٨ | ٧٥<br>٪ ٢٩ | ٧٩<br>٪ ٢٩ |
| | مقدار الزيادة<br>الناتج الإجمالي<br>معدل الزيادة السنوية | ٧٠٠<br>٪ ٢٢ | ٢٣٧<br>٪ ٢٥ | ٢٨<br>٪ ٢٠ | ٢٠<br>٪ ٢٧ | ٢٢<br>٪ ٢٧ | ٢٦<br>٪ ٢٧ | ٢٢<br>٪ ٢٧ | ٢٦<br>٪ ٢٧ |

* المصدر: إحصائيات تقديرية للبرنامج الإنمائي للأمم المتحدة لعام ١٩٩٢.
** الصورة الأصلية للجدول باللغة الإنجليزية.





٨ر٢٣٪ عام ١٩٩٢ وأن حجم الناتج المحلي الإجمالي وصل إلى ١٧٪ في نفس العام، هذا ما يقود ليس إلى التضخم بل إلى إنفجار التضخم، أما إذا قمنا بقسمة الوحدة المنتجة من الناتج على كمية النقود فإننا نجدها تصل إلى ٦١٪ أي كل وحدة منتجة من الناتج يكون نصيبها من كمية النقود حوالي ثلثين، في الوقت الذي يجب أن تنخفض هذه النسبة لتصل ما بين ١٥ ـــ إلى ٢٠٪ في أكثر الأحيان.

أما إذا حاولنا بحث هذه العلاقة من طرف آخر وهو جديد في علم المالية أن نتسب معدل الزيادة السنوية في النقود إلى معدة الزيادة السنوية في الناتج نجدها تعادل ٧٠٪ أي أن معدل نمو العجز السنوي يعادل ٧٠٪ من معدل نمو الناتج المحلي لعام ١٩٩٢ وفي هذا الإطار يمكن القول بأن وحدات الإنتاج الجديدة من الناتج المحلي تقابلها من جهة الكتلة النقدية ليس ٦١٪ الرقم السابق بل ٧٠٪ من كمية النقود، أي أن وحدات الإنتاج من الناتج المحلي الإجمالي يصبح نصيبها من كمية النقود ٧٠٪ بدلاً من ٦١٪ وتشير هذه النسبة إلى مزيد من الضغوط التضخمية المستتر التي لا يأخذها أحد بعين الاعتبار، أو حتى تدرج في جدول الأعمال عند الحديث عن الإنفاق والعجز والإنتاج، ويكون من نتائج هذه الإجراءات:

١ ـــ يفضل المواطن الاحتفاظ بالسلع والعقارات بدلاً من الاحتفاظ بالأموال النقدية السائلة لأنها ستنخفض قيمتها.

٢ ـــ يفضل المواطن شراء العملات الصعبة وترك العملات المحلية، كما هو الحال في سورية في فترة ١٩٨٧ وحتى عام ١٩٩٠.

٣ ـــ يفضل المواطن شراء الذهب والمعادن الثمينة والاحتفاظ بها.

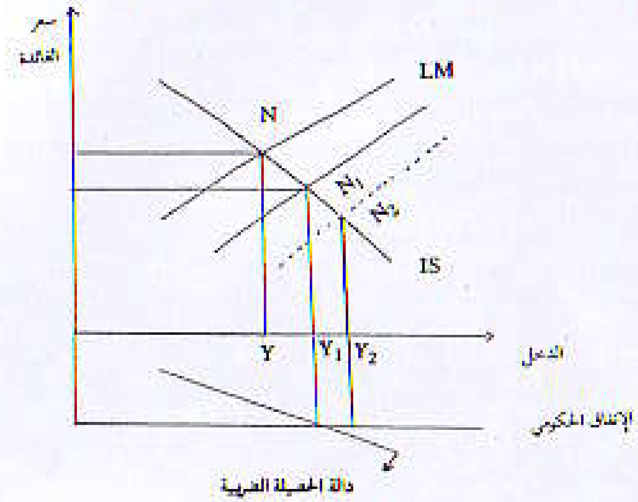
٤ ـــ تزداد ملكية أصحاب العقارات والمصانع وأصحاب المحال التجارية وغيرهم وتنخفض ملكية أصحاب الدخل المحدود من عمال وموظفين وصغار الكسبة.

## العجز المالي والاستثمار:

إن العجز في الموازنة يسمح عادة بإعادة التوازن الكلي في الاقتصاد، التوازن

الذي تعجز آليات السوق عن إعادته بشكل تلقائي والعجز في هذه الشروط هو عجز عقلاني، لأنه يتيح للاقتصاد زيادة في الإنتاجية أي أن العجز يزيد الطلب الكلي، وهذا بدوره يؤدي إلى زيادة في التوظيف وزيادة عامة في الإنتاج، والنتيجة زيادة في الدخل الكلي، وعلى اعتبار أن الجهاز الضريبي في الدول النامية وفي سورية يتمتع بضعف المرونة، فإن الزيادة في الدخل لا يرافقها زيادة مماثلة في حصيلة الضرائب، أي سيبقى العجز قائماً، بل سيتضاعف وهذا هو الحال في سورية حيث ازداد الدخل القومي من ٨١٫٤ مليار ل. س عام ١٩٨٥ إلى ٣٤٣٫١ مليار ل. س عام ١٩٩٢ أما الحصيلة الضريبية فقد ارتفعت من ١٣٫٩ عام ١٩٨٥ إلى ٢٩٫٤ مليار ل. س عام ١٩٩٢ أي أن الدخل ارتفع بمقدار ٤٢١ ٪ والحصيلة ارتفعت بمقدار ٢١١ ٪ أي أن التمويل بالعجز سوف يوسع الهوة بين معدل نمو الدخل ومعدل نمو الحصيلة ويزداد الاقتصاد خللاً وبشكل خاص الخلل الهيكلي.

ويمكن الوصول إلى نفس النتيجة باستخدام منحنيات (IS) الاستثمار والادخار ومنحنيات عرض النقود والطلب عليها (LM) في الشكل التالي:








إن تمويل العجز (بالإصدار النقدي) قد دفع المنحني (  ) للتحرك أسفل وجهة اليمين — أي مع زيادة عرض النقود — فيتقاطع مع المنحنى (  ) في نقطة جديدة هي (  ) ويتحدد مستوى جديد للدخل هو (  )، أي أن تمويل العجز في المرة الأولى سوف يؤدي إلى زيادة في الدخل، ولكن يجب أن تستجيب دالة الحصيلة الضريبية لذلك فإذا لم تستجب وهو الحال فعيد الدولة التمويل (بالإصدار النقدي) وعندها تصبح الكتلة النقدية كبيرة بحيث يزداد نصيب الوحدة المنتجة من الناتج من الكمية النقدية ويحدث التضخم، وبالمقابل فإن الحصيلة غير المرنة للضرائب ستدفع إلى عجوزات جديدة وتمويل بالإصدار النقدي من جديد أي أن زيادة الإنتاج تصبح تضخمية وغير حقيقية، فإذا استمرت هذه السياسة فإنها ستؤدي إلى آثار اقتصادية واجتماعية سيئة.

### ٣ — عجز وتدني قيمة العملة الوطنية:

يشير الجدول رقم (٧) إلى قيمة العجز المالي منذ عام ١٩٨٠ وحتى عام ١٩٩٤ أي أن العجز ينمو سنوياً بمعدل يتراوح ما بين ٢٥ — إلى ٣٠ ٪ من قيمة هذا العجز يغطى بالإصدار النقدي، وأن استمرار هذه العملية سوف يؤدي إلى زيادة الكتلة النقدية إلى الحدود غير المرغوب فيها، فتؤدي إلى تدهور قيمة العملية الوطنية، وهذا ما حدث خلال عقد الثمانينات حيث تدنت قيمة الليرة السورية، فبعد أن كان سعر صرف الدولار عام ١٩٨٠ بحدود أربع ليرات سورية، وصل عام ١٩٩٠ إلى ٥٠ ليرة سورية، أي أن سعر صرف الليرة انخفض بمقدار ١٢٫٥ مرة عن عام ١٩٨٠، ويوضح الرسم البياني التالي شكل هذا الانخفاض:

يشير الشكل البياني إلى تدهور قيمة العملة السورية حيث وصل معدل التضخم إلى ٥٠ ٪ عام ١٩٩٠ وأن أدنى إنخفاض سجلته الليرة السورية كان في عام ١٩٩٠ ومازالت مستقرة حتى عام ١٩٩٤ بعض الإجراءات غير الاقتصادية والتي لا نجد تفسيراً لها في السياسة الاقتصادية وهي إجراءات إدارية مثل سياسة قطع التصدير والحد من الصادرات والاتفاقات مع مصارف أخرى... أي أن سبب هذا الانخفاض في قيمة العملة الوطنية يعود بالدرجة الأولى إلى الإصدار النقدي تمويل عجز الموازنة العامة.

## ثانياً ـــ الآثار الاجتماعية للعجز :

لقد أدى تطور العجز المالي ـــ كما لاحظنا في الفقرة السابقة ـــ إلى آثار اقتصادية مثل التضخم وتدني القيمة الحقيقية للإنتاج والتوجه الاقتصادي غير العقلاني في الاستثمارات حيث توجه أصحاب الفعاليات الاقتصادية إلى أعمال المضاربة والسمسرة والعمل في قطاع الخدمات فتخلف الإنتاج الزراعي والصناعي فازداد الطلب على هذه المنتجات فارتفعت أسعارها بشكل غير معقول . وهنا تظهر الآثار الاجتماعية للعجز حيث أن التضخم هو من الأمراض الاقتصادية التي يتم بموجبه تحويل الثروة من الفقراء إلى الأغنياء ، فالملاكين وأصحاب الثروات لا يحتفظون بالنقود بل يوظفونها في الأراضي والعقارات والأشياء المادية ، أما الفقراء فليس لديهم إلّا النزر اليسير ، وبالتالي يؤدي التضخم إلى تخفيض مايدخرونه فيزدادون بؤساً والأغنياء يزدادون غنى . أما إذا نظرنا إلى كيفية معاملة الدولة للعجز ، فإننا نجدها لا تحرك ساكناً إزاء زيادة الضرائب والإيرادات الأخرى ، بل أول ما تحاول أن تضحي به هو الدعم السلعي (الأموال المخصصة لدعم أسعار السلع الغذائية) مثل المواد الغذائية والمحروقات وغيرها من السلع المدعومة ، لأن الدولة تعتبر أن هذه الأموال تشكل عبئاً كبيراً على الموازنة وتسبب العجز المالي .





لقد بدأت سورية مؤخراً برفع أموال الدعم السلعي عن المواد الغذائية وقامت برفع أسعار المحروقات والطاقة والاتصالات والمياه وغيرها من المواد التي تهم المواطن بشكل رئيسي ، وذلك رغبة من الحكومة في إصلاح العجز المالي المزمن ، لكن الدولة لم تأخذ بعين الاعتبار أثر ذلك على الطبقات الاجتماعية الفقيرة حيث كان وسطي أموال الدعم يصل لعائلة عدد أفرادها (سبعة أشخاص) حوالي ١٣٠٨٠ ل. س أي حوالي ألف ليرة سورية وسطياً لكل عائلة . فإذا قامت الدولة بإلغاء هذا الدعم ورفعت أسعار الطاقة والوقود والمواد الأخرى فإن ذلك سيؤدي إلى زيادة أحوال الطبقة العاملة ذات الدخل المحدود وصغار الكسبة والفقراء سوءاً ، ويؤدي ذلك أيضاً إلى زوال الشريحة الاجتماعية التي كانت تسمى (الوسطى) بين الفقر والغنى . ويمكن أن تؤدي مثل هذه الحلول غير الناجحة لإصلاح العجز المالي إلى مشاكل اجتماعية كما حدث في مصر حيث ظهرت الصيحات الاجتماعية التي تطالب بتخفيض أسعار الخبز وتطالب بإلغاء التعامل مع صندوق النقد الدولي ونصائحه الهدامة .

إن إصلاح العجز لا يكون على حساب طبقة دون أخرى ، بل يجب أن يكون على حساب الطبقة الغنية لأنها لا تتأثر إذا انخفض دخلها ، فإذا زادت الضرائب لا يتأثر صاحب الدخل المرتفع ، بينما عندما ارتفعت أسعار الدعم فإن الطبقة الفقيرة تتأثر مباشرة نظراً لانعدام المرونة لديها وانخفاض الدخل في الأساس ، وبالتالي فإن انخفاض دخل هذه الطبقة سوف يقودها إلى القيام بالمشاكل مطالبة بحقوقها ومطالبة بالعدالة الاجتماعية أي يجب على الحكومة إصلاح العجز المالي ليس على حساب طبقة دون أخرى ، بل العدالة في حل مسألة العجز المالي على حساب كافة الطبقات .

## الحلول المقترحة لإصلاح العجز المالي :

بعد التعرف على أسباب العجز المالي ومقداره في الموازنة السورية وتحليل آثاره الاقتصادية والاجتماعية ، ينبغي أن نضع حلولاً لمثل هذه الظاهرة المالية كي تتمكن الدولة من تخفيف آثارها السلبية على الاقتصاد والمجتمع بآن واحد .

ولذلك اقترح مجموعة من الحلول أهمها :

## أولاً ـــ إعادة تصحيح الخلل البنيوي في الاقتصاد الوطني :

لقد أدت عمليات تمويل العجز في الثمانينات وخاصة (الإصدار النقدي) والذي ما زال قائماً حتى الآن إلى إحداث خلل بنيوي في الاقتصاد الوطني ، وقد ظهرت آثاره في الأعوام الممتدة من ١٩٨٥ ـــ ١٩٩٠ حيث توجهت أكثر الاستثمارات الخاصة إلى أعمال المضاربة والسمسرة بالعقارات والأبنية والمجوهرات والسيارات والعملات الصعبة وغيرها .

وإذا ما عدنا إلى المجموعة الإحصائية نلاحظ بأن الزراعة تسهم في الناتج المحلي الإجمالي لعام ١٩٩٢ بحدود ٣٠ ٪ بينما انخفض نصيب الصناعة من ٢٠ ٪ إلى ١٦ ٪ في نفس العام أما قطاع التجارة فإنه يسهم بحدود ٢٤ ٪ أي حوالي ربع الناتج المحلي ينتج عن التجارة بأشكالها المختلفة .

وما اقترحه ليس إصدار قوانين جديدة مثل قانون الاستثمار ، بل إعطاء تسهيلات خدمية وإنشاء مناطق صناعية مخدمة لكي يقدم القطاع الخاص والمشترك إلى العمل في الصناعة وكذلك فتح كافة مجالات الإنتاج الصناعي أمام القطاع الخاص والمشترك وبشكل خاص الشركات المساهمة لكي تدخل المجال الصناعي ، فالقانون رقم ١٠ لعام ١٩٩١ قد أعطى تسهيلات كثيرة وإعفاءات كثيرة ولا يجوز تطوير هذه الإعفاءات ، بل يجب العمل على إعطاء تسهيلات في الترخيص والسماح بدخول كافة مجالات الصناعة بما فيها السيارات والمعدات الثقيلة والصناعات التي ينتجها القطاع العام نفسه .

ولكن يجب بالمقابل رفع الضرائب على قطاع التجارة وقطاع تجارة البناء والسيارات والمجوهرات لكي يعاد توظيف تلك الأموال في القطاع الصناعي ، ونكون بذلك قد حققنا التكامل بين السياسة الاقتصادية والسياسة الضريبية .

ولكي تستطيع الدولة إعادة تصحيح الخلل البنيوي وتشجيع الاستثمارات بالدخول إلى الصناعة يجب توفير الشروط التالية :





١ ـــ العمل على توحيد سعر صرف الليرة السورية وبأسرع فترة ممكنة أي لا يجوز أن تطول الفترة إلى أكثر من ثلاث سنوات .

٢ ـــ إقامة سوق مالية لتداول الأسهم ، فالشركات الصناعية المساهمة أو شركات النقل والخدمات السياحية ليس أمامها مجال لتسويق أسهمها أو حتى جلب القروض والمدخرات الوطنية .

٣ ـــ تطوير شبكات الاتصال السلكية واللاسلكية وكذلك وسائل الدعاية والإعلان .

٤ ـــ العمل على تصحيح العلاقة بين الرواتب والأجور من جهة والأسعار من جهة أخرى ـــ وتعتبر الصناعة المؤشر الوحيد والرئيسي في الاقتصاد الوطني الذي يمكن الاعتماد عليه في سورية في الظروف الراهنة لإصلاح العجز المالي وبالتالي إصلاح الاختلالات الأخرى .

## ثانياً ـــ رفع فعالية الأداء في القطاع العام :

يعتبر القطاع العام الركيزة الأساسية للاقتصاد الوطني السوري ومنذ سنوات عديدة تسعى الحكومة جاهدة لإيجاد صيغ جديدة من أجل تطوير هذا القطاع ، وقد صدر المرسوم رقم ٢٠ لعام ١٩٩٤ والذي يعطي صلاحيات جديدة لكل مؤسسة في مجال الإنتاج والتسويق ، لكن الهيكل الإداري بقي كما هو ، مما يعني أن المركزية ما زالت قائمة ، فكيف يمكن أن يتطور هذا القطاع في إطار الأوامر المركزية ، بل يجب أن يعتبر مؤشر الربح حجم العمالة من المؤشرات الهامة التي يحاسب عليها الهيكل الإداري في كل مؤسسة أي يجب أن يعطي لمجلس الإدارة صلاحيات في مجال الإنتاج والتسويق والتوظيف ومكافأة العمال ورفع رواتبهم وزيادة حجم المصنع أو تطوير آلاته حسب الظروف القائمة ، أي يجب أن يعامل المصنع العام مثل المصنع الخاص وبنفس الشروط لكي نقارن بين فعالية هذا المصنع وفعالية المصنع الآخر .

واقترح أيضاً أن يبقى فائض السيولة للشركة العامة لكي تتصرف به حسب مقتضيات الظروف القائمة ولا يجوز ترحيله إلى الموازنة العامة لأنه من حق كل شركة

عامة أو خاصة أن تحتجز مخصصات الاستهلاك والمؤونات اللازمة فكيف تصبح هذه المخصصات إيراداً لميزانية الدولة لا أحد يعلم ولماذا تستمر ؟

وكذلك يجب أن تترك الدولة ٢٥ ٪ من الأرباح الصافية لكل شركة عامة لكي تتصرف بها على شكل مكافآت وحوافز تشجيعية ويرحل ٧٥ ٪ من الأرباح للدولة في الفترة القادمة ويكون بذلك قد أعطينا هذا القطاع جزءاً من حقوقه ، فيقوم من جهته في مرحلة قادمة بزيادة الأرباح ودفع ضرائب أكثر للموازنة العامة .

## ثالثاً ـــ ترشيد الإنفاق العام :

يجب التفريق بين ترشيد الإنفاق العام وبين تخفيض أو ضغط الإنفاق العام ، فإذا اعتمدنا على مبدأ ضغط الإنفاق العام فإن ذلك سيؤدي إلى تخفيف الإنفاق الكلي في الاقتصاد وبحدث الركود ، أي إنني أبتعد عن مبدأ تخفيض النفقات العامة ، وأفضل الاعتماد على مبدأ ترشيد الإنفاق العام ، كذلك يجب التنويه بأن الترشيد أو العقلانية في الإنفاق إنجاز نفقة على حساب نفقة أخرى ، بل يعني توجيه النفقة العامة نحو تحسين مستوى النفع العام ، والحصول على أقصى إشباع ممكن للحاجات العامة للدولة ، وبالتالي يجب اتباع القواعد التالية :

١ ـــ عدم تخصيص النفقات العامة لتحقيق بعض المصالح الخاصة ببعض الأفراد ، لما يتمتع به هؤلاء الأفراد من نفوذ وقوة .

٢ ـــ تجنب الإسراف والتبذير كي لا تضيع الأموال العامة في وجوه إنفاق غير مجدية .

٣ ـــ الابتعاد عن الخدمات المظهرية وإنجاز الخدمات بالشكل العادي وهنا تظهر الحاجة إلى فرش الدوائر الرسمية والقرطاسية والسيارات والأجهزة المريحة وغيرها .

٤ ـــ مقارنة إنتاجية النفقة في هذا القطاع وهذا المشروع مع إنتاجيتها في مشروع آخر وانتقاء القطاع الذي تحقق فيه النفقة أكثر إنتاجية .

وحسب اعتقادي يجب إعادة النظر بكافة النفقات الحكومية بناء على هذه القواعد لأننا نجد أن قواعد الترشيد هذه غير مطبقة في الواقع العملي .





ويجب على الدولة المفاضلة بين الاستثمارات بناء على إنتاجية هذه الاستثمارات ، أي يمكن للدولة إقامة سبعة معامل تعليب الخضار والفواكه وعدم إقامة معمل واحد للسكر أو للورق ، لأن النفقة في هذه المعامل تعطي مردوداً يفوق عشرة أضعاف ما تعطيه في تلك المعامل . فكما يعمل القطاع الخاص عند الاختيار بين المشاريع بناء على الربحية ويجب أن يتم الاختيار أيضاً لدى القطاع العام ولدى الدولة بين المشاريع ذات الجدوى الاقتصادية الرابحة .

## رابعاً ـــ تطبيق قواعد وأحكام السياسة المالية :

ذكرت في بداية الحديث عن أسباب العجز بأن السياسة المالية غائبة تماماً لدينا في سورية ، وذلك لأن الدولة تقوم بالجباية حسب ما يتيسر لها ، وإذا حدث العجز تبحث عن مصادر التمويل ، ولا تجد أمامها من وسيلة سهلة سوى المصرف المركزي ( الإصدار النقدي ) والآثار السيئة واضحة في الاقتصاد الوطني ، فالسياسة المالية أو غيرها هي عبارة عن إجراءات تقوم بها للوصول إلى النتائج الإيجابية ، والأدوات التي يجب أن تحركها السياسة المالية هي الضرائب المباشرة والضرائب غير المباشرة والرسوم وأشباه الضرائب وإيرادات ـــ الدولة من القطاع العام والقروض العامة . ويجب أن ندرس مسبقاً أهمية كل إيراد وأثره الاقتصادي والاجتماعي ، وبالطبع يجب أن تسهم الضرائب بحوالي ٦٠ ٪ من إجمالي الإيرادات العامة وبقية الموارد الأخرى يجب أن تسهم بحوالي ٤٠ ٪ من إجمالي الإيرادات لكي تحقق العدالة بين القطاعات من جهة وتكون سياستنا المالية ناجحة . أما إذا بلغت قيمة الضرائب لعام ١٩٩٤ حوالي ٣٩٫٤ مليار ل . س من أصل الإيرادات البالغة ١٣٣٫٦ مليار ليرة سورية ، معنى ذلك تشكل ٢٩٫٤ ٪ من إجمالي الإيرادات ، فإذا ما حذفنا قيمة العجز والبالغة ٣٥٫٨ مليار ل . س في الجدول رقم ( ٧ ) فإن الضرائب سترتفع إلى ٣٦٫٦ ٪ من إجمالي الإيرادات .

إن السياسة المالية غائبة تماماً لأنها لا تأخذ الضرائب بعين الاعتبار في بلد مثل سورية ، بل تعتمد على المصادر الأخرى التي تأتي أهميتها في الدرجة الثانية بعد

الضرائب، وإنني أقترح إعادة النظر في كيفية صياغة مفردات السياسة المالية وإبراز أهمية الضرائب واعتماد سياسة ضريبية جديدة، حتى أن الفكر المالي يعطي السياسة الضريبية أهمية تعادل السياسة المالية حيث تشكل السياسة الضريبية ٨٠٪ من السياسة المالية في أكثر دول العالم.

وفي هذا الإطار أقترح ما يلي:

١ — زيادة الضرائب المباشرة وذلك باتباع أساليب فنية جديدة واعتماد على الأرباح الحقيقية أو (الفعلية) وليس على تصريحات المكلف أو على مساومته على الضريبة كما يجري العمل حالياً، فالضرائب المباشرة أكثر عدالة من الضرائب غير المباشرة وتوفر حصيلة وافرة للخزينة.

٢ — توسيع المسح الضريبي ليشمل كافة المهن الحرة مثل الحرفيين — أصحاب المهن المتنقلة وأعمال البناء والمكاتب العقارية ....

٣ — إعادة النظر بضريبة التركات بحيث ترفع أسعار الأبنية والممتلكات لكي توازي الأسعار الجارية وليس أسعار ١٩٧٥.

٤ — الحد من التهرب الضريبي المشروع وغير المشروع وذلك بتطبيق العقوبات الصارمة، واعتبار الالتزام الضريبي ودفع الضرائب من المعايير الوطنية التي يمكن الاعتماد عليها لإعطاء شهادات حسن السلوك.

٥ — زيادة رواتب مراقبي الدخل والعاملين في الدوائر المالية وإعطائهم مزايا اقتصادية واجتماعية لكي نبعد عنهم الإغراءات التي يقدمها أصحاب المشاريع فلماذا لا تقدم وزارة المالية حوافز مثل السكن والسيارة والرحلات السياحية الخارجية وعلاوات في الراتب ودرجات القدم في الوظيفة وغيرها من الحوافز التي تمنع عمليات الرشوة والفساد التي تحرم الخزينة من الإيرادات المرتفعة.



# نحو استراتيجية إسكانية معلوماتية عالية

د. حسن [illegible]
جامعة دمشق - كلية الاقتصاد

• يعيش نحو ربع سكان العالم محرومين من ملاذ ملائم، بينما يفتقر نحو مئة مليون إلى مكان للسكن، ولا يحمي رؤوسهم سقف منزل. وهم يقيمون على الأرصفة وفي الأراضي الخالية وتحت الجسور وفي مداخل الأبنية والأروقة والأنفاق والمباني العامة، يصنعون أعشاشهم من أقفاص التوضيب والأغطية البلاستيكية. ويضطر هؤلاء إلى الترحل لأميال للحصول على وقود الخشب. وتكون مناطق عيشهم أقرب إلى مواقع الانهيارات الأرضية ومطارح النفايات. أما الأرض التي تقام عليها أعشاشهم فتكون عرضة للاسترداد من وقت لآخر، ويزداد تعداد مدن الصفيح التي يعيشون فيها بالآلاف كل سنة.

كان التمدين ظاهرة مميزة للقرن العشرين، فقد ارتفع عدد سكان المدن من ٢٩،٢ ٪ إلى ٤١ ٪ من العام ١٩٥٠ حتى العام ١٩٨٥. وبحلول السنة الألفين، سيعيش نحو بليوني نسمة من سكان البلدان النامية، في المناطق الحضرية، وستحتوي هذه البلدان ١٣ مدينة من أصل أكبر ١٥ مدينة في العالم.

مدن البلدان النامية

- وتعد المدن مصادر حيوية لاقتصادات البلدان النامية، لما كانت توفر العمالة الجديدة للقطاعين العام والخاص، وفي معظم البلدان النامية يجري انتاج ما لايقل عن ٥٠٪ من الناتج الوطني القائم في المدن والبلدات. وبحلول السنة الألفين، ستولد المدن أكثر من ثلثي

هذا الناتج وثلاثين في المئة من الزيادة الحاصلة ، وبالرغم من كون المدن مراكز لوفرة السلع ، بقيت تمثل مراكز للفقر أيضاً ، فهذه المدن تعج بفقراء المناطق الحضرية الذين يعيشون في ظروف غير صحية حيث النفايات السامة والقمامة والأمراض ، ومما يزيد الطين بلة أن ٧٥٠ مليون شخص جديد سيزيدون في احتشادها سوءاً ، حتى نهاية القرن الحالي .

**تأثير متبادل**

- ومع ادراكنا لطريقة حياتنا على كوكب الأرض اليوم ، ومعرفتنا أن ما يفعله أحدهم على أحد طرفيه قد يؤثر في حياة غيره في الطرف الآخر ، تنطرح أمام المعماريين والمخططين مهمة العمل بوعي باستعمال قدراتهم وإمكاناتهم، لا ليخلقوا مشروعات ناجحة فحسب استناداً إلى معايير محددة ، مثل إرضاء حاجة الناس أو التلاؤم مع الموقع فحسب، بل لكي يكونوا على اتفاق مع معيار الاستدامة « Sustainabilit » . وهذا المعيار الأخير يتصل بمستوى استعمال الطاقة والموارد المتجددة وغير المتجددة . وطبيعة النفايات غير القابلة للتجديد . وطرق طرحها ، بما في ذلك تأثير النفايات في الصحة والأنظمة الطبيعية ، وتأثير التنمية في حياة الآخرين في منطقة مجاورة .

**البرنامج الحضري**

- وعلى سبيل المثال ، تأثر البرنامج الحضري لمنظمة بلدان التعاون الاقتصادي والتنمية (الأوروبية) بقوة بالعمل الذي نفذته اللجنة العالمية للبيئة والتنمية كما مؤتمر الأمم المتحدة عن البيئة والتنمية الذي عقد في حزيران ١٩٩٢ في ريودي جانيرو . وبالنسبة لهذه البلدان تقتضي التنمية المستديمة تحسيناً متواصلاً للمساواة الاجتماعية ونوعية الحياة بعامة ، وهي ليست خالية من المشكلات الاسكانية ، فالسياسات الاقتصادية والمالية والقطاعية أثرت بقوة في الاستقطاب الاجتماعي وأدت إلى نشوء حواجز بين الفئات الاجتماعية، بينما توسعت الفجوة بين هذه الفئات من ناحية الاسكان.





**مشكلة مشتركة**

- وبهذا نرى أن مشكلة الاسكان لاتقتصر على البلدان النامية وحدها ، بل تتخطاها إلى البلدان الصناعية . وبالرغم من اختلاف النسب ، يمثل فقدان المسكن مشكلة كبيرة في البلدان المتطورة بسبب الفقر غير المعقول فيها . وفي البلدان النامية ، تتألف غالبية الفقراء من أولئك المهاجرين إلى المناطق الحضرية من مناطق ريفية ومن أوساط العمال الزراعيين والموسمين غير المتعلمين . وتبلغ نسبتهم أحياناً ٥٠٪ من سكان المدن الرئيسية . وقد أشار مؤتمر لوزراء الاسكان في المجموعة الأوروبية إلى أنّ استثناء أحد الأشخاص من الاسكان يعني استبعاده من المجتمع نفسه . وكلما ازداد تخطيط المدينة، قلت الأراضي التي ليس وراءها مطالب . وازداد تهميش وجود الفقراء . ويبدو أن قطاع الاسكان العام يتوجه نحو الفئات ذات الدخل الأعلى ، أما الدعم الحكومي (في بعض البلدان) فيميل لمصلحة من يملكون الأرض .

**الدعم الخارجي والإنفاق الحكومي**

- هنا ويحتاج أي انسان إلى العيش في بيئة مبنية ، ويعرف أولئك الذين يعملون في قطاع البناء أهميته ، وآثاره المضاعفة في خلق الوظائف . ففي البلدان النامية لم يخصص للاسكان والتحسينات والتأمين والرعاية الاجتماعية سوى ٥،٦ ٪ من الانفاق الحكومي المركزي في عام ١٩٨٨ . أما بالنسبة إلى الهبات المقدمة من الأمم المتحدة للانفاق على المستوطنات البشرية فلم تبلغ سوى ١٪ في السنة نفسها أما القروض من «البنك الدولي» و«منظمة التنمية العالمية» للتنمية الحضرية ومعالجة امدادات المياه ومياه الصرف فوصلت إلى ما يراوح بين ٥،٤ و ٥،٥ ٪ في العام ١٩٩١ من مجموع القروض . وتؤدي نشاطات التعاون التقني في قطاع الاسكان إلى تشجيع الاستثمار العام والخاص ، فكل دولار من الانفاق التعاوني على المستوطنات البشرية في عام ١٩٨٨ استتبع استثماراً بقيمة ١٢٢ دولار وهكذا يؤدي الدعم الخارجي دور الحافز في توليد الاستثمار داخل البلدان لتحسين شروط المعيشة وللفقراء تحديداً .

**المستوطنات البشرية**

- وفي مؤتمر الأمم المتحدة للبيئة والتنمية جرى تبني موضوع المستوطنات البشرية وفق صيغة «تحسين النوعية الاجتماعية والاقتصادية والبيئية للمستوطنات البشرية وشروط العمل والحياة لجميع الناس وبخاصة فقراء الريف والمدن . وينبغي أن تقوم تحسينات كهذه على نشاطات التعاون التقني والشراكة بين القطاعين العام والخاص واشتراك فئات المجتمع في عملية اتخاذ القرار مثل المنظمات الاجتماعية والشخصيات المشهورة والمسنين والمعوقين » .

**أجندة القرن ٢١**

- وكما أوردت «أجندة القرن ٢١» « أن الحصول على الملاذ الآمن الصحي هو أمر جوهري للحياة الجسدية والنفسية والاجتماعية والاقتصادية ويجب أن يكون جزءاً جوهرياً من العمل على الصعيد الوطني. والحق في الاسكان المناسب مضمون في الإعلان العالمي لحقوق الانسان والميثاق الدولي للحقوق الاقتصادية والاجتماعية والثقافية »
إن مجرد وضع استراتيجية اسكانية عالمية هو عدم قدرة أي بلد على ادعاء حل مشكلته الاسكانية حلاً نهائياً ، لذلك لابد أن تلتزم جميع البلدان بتلبية الحاجة إلى الملاذ الملائم . وكل بلد له تجاربه الناجحة التي يمكن أن تفيد بلداناً أخرى .
إن ما لم تقله بصراحة «أجندة القرن ٢١» هو أن الملاذ غير الملائم هو مهد القلاقل السياسية والاجتماعية ، وعائق أمام التنمية ، وقد ثبتت صحة هذا الرأي بأمثلة كثيرة ، لذلك ، من مصلحة أغنياء العالم الذين يريدون الحافظة على الوضع القائم مرناً أن يقاسموا الفقراء بدرجة معينة مايملكونه حتى يحافظوا على مايعود إليهم .

**عمارة الفقراء**

- ويمكن القول أن فقراء المدن في البلدان النامية استطاعوا تأمين مساكنهم الخاصة في ظروف غير ملائمة ، ولو كانت هذه المساكن غير مناسبة تماماً . فبالرغم من عوزهم للمال والوسائل والتصاميم المعمارية والبنية التحتية والأرض ، يبني هؤلاء مساكنهم ويضطرون





إلى الانتقال أميالاً للحصول على المياه والوقود . ويشكل الفقراء قوام «معماري» مدن العالم الثالث . فهم يؤلفون ٦٠٪ من سكان كينشاسا و٤٦٪ من سكان مكسيكو و٦٧٪ من سكان كالكوتا و٥٥٪ من مانيلا وهذا على سبيل المثال لا الحصر . وثمة فرص عظيمة اليوم أمام المعماريين والمخططين ليساعدوا في حل مشكلات مليار ونصف مليار انسان يحتاجون للمساعدة والعناية ، بتوفير بيئة صحية للأجيال المقبلة . وثمة طرق عدة يمكنهم التحرك بها . وفي المقام الأول يمكن الاعتماد على مناهج التنمية في الجامعات ، بما يمكن الخريجين من الحصول على درجة عالمية في تنمية المستوطنات البشرية. ويمكن أيضاً ادخال مقررات عن المستوطنات والادارة الحضرية . وبإدراك أهمية تصميم الأبنية ضمن اطار المدن ، وتصميم المدن ضمن اطار البيئة تستطيع الجامعات الشروع بمواجهة مشكلات التمدن والنمو السكاني وعوز السكن بصورة واقعية في القرن الحادي والعشرين، وتمثل كلية الخريجين للتصميم في جامعة هارفارد واحدة من المؤسسات الطليعية في هذا المجال .

## البيوت تتفاهم مع أصحابها

• ثمة مجال جدير بالاعتبار لادخال تكنولوجيا المعلومات في تصميم البناء ، وهذه المسألة تتضمن توفير نظام تحكم يمكنه ضبط بنية المبنى الداخلية ، بما يوفر راحة ساكنيه والظروف الملائمة لتجهيزاته ، ونظام ادارة يمكنه تشغيل المبنى اقتصادياً ، ونظام اتصالات يستطيع توفير تبادل المعلومات داخلياً وخارجياً متى كان ذلك ضرورياً . ولما كانت كثرة من الأبنية أقيمت قبل توافر تكنولوجيا المعلومات وتطبيقاتها ، تواجه المهندسين مهمة كبيرة هي تصميم عناصر مختلفة للأنظمة الضرورية بما يمكن من ادخالها بطريقة اقتصادية في الأبنية القائمة .
البناء «الذكي» هو ذلك الذي يسخر جميع مستويات تكنولوجيا

**المستوطنات البشرية**

ـ وفي مؤتمر الأمم المتحدة للبيئة والتنمية جرى تبني موضوع المستوطنات البشرية وفق صيغة «تحسين النوعية الاجتماعية والاقتصادية والبيئية للمستوطنات البشرية وشروط العمل والحياة لجميع الناس وبخاصة فقراء الريف والمدن . وينبغي أن تقوم تحسينات كهذه على نشاطات التعاون التقني والشراكة بين القطاعين العام والخاص واشتراك فئات المجتمع في عملية اتخاذ القرار مثل المنظمات الاجتماعية والشخصيات المشهورة والمسنين والمعوقين » .

**أجندة القرن ٢١**

ـ وكما أوردت «أجندة القرن ٢١ » « أن الحصول على الملاذ الآمن الصحي هو أمر جوهري للحياة الجسدية والنفسية والاجتماعية والاقتصادية ويجب أن يكون جزءاً جوهرياً من العمل على الصعيد الوطني. والحق في الاسكان المناسب مضمون في الإعلان العالمي لحقوق الانسان والميثاق الدولي للحقوق الاقتصادية والاجتماعية والثقافية » إن مبرر وضع استراتيجية اسكانية عالمية هو عدم قدرة أي بلد على ادعاء حل مشكلته الاسكانية حلاً نهائياً ، لذلك لابد أن تلتزم جميع البلدان بتلبية الحاجة إلى الملاذ الملائم . وكل بلد له تجاربه الناجحة التي يمكن أن تفيد بلداناً أخرى .

إن ما لم تقله بصراحة «أجندة القرن ٢١» هو أن الملاذ غير الملائم هو مهد القلاقل السياسية والاجتماعية ، وعائق أمام التنمية ، وقد ثبتت صحة هذا الرأي بأمثلة كثيرة ، لذلك ، من مصلحة أغنياء العالم الذين يريدون المحافظة على الوضع القائم مرناً أن يقاسموا الفقراء بدرجة معينة مايملكونه حتى يحافظوا على مايعود إليهم .

**عمارة الفقراء**

ـ ويمكن القول أن فقراء المدن في البلدان النامية استطاعوا تأمين مساكنهم الخاصة في ظروف غير ملائمة ، ولو كانت هذه المساكن غير مناسبة تماماً . فبالرغم من عوزهم للمال والوسائل والتصاميم المعمارية والبنية التحتية والأرض ، يبني هؤلاء مساكنهم ويضطرون





إلى الانتقال أميالاً للحصول على المياه والوقود . ويشكل الفقراء قوام «معماري» مدن العالم الثالث . فهم يؤلفون ٦٠٪ من سكان كينشاسا و٤٦٪ من سكان مكسيكو و٦٧٪ من سكان كالكوتا و٥٥٪ من مانيلا وهذا على سبيل المثال لا الحصر . وثمة فرص عظيمة اليوم أمام المعماريين والمخططين ليساعدوا في حل مشكلات مليار ونصف مليار انسان يحتاجون للمساعدة والعناية ، بتوفير بيئة صحية للأجيال المقبلة . وثمة طرق عدة يمكنهم التحرك بها . وفي المقام الأول يمكن الاعتماد على منهاج التنمية في الجامعات ، بما يمكن الخريجين من الحصول على درجة علمية في تنمية المستوطنات البشرية. ويمكن أيضاً ادخال مقررات عن المستوطنات والادارة الحضرية . وبادراك أهمية تصميم الأبنية ضمن اطار المدن ، وتصميم المدن ضمن اطار البيئة تستطيع الجامعات الشروع بمواجهة مشكلات التمدين والنمو السكاني وعوز السكن بصورة واقعية في القرن الحادي والعشرين، وتمثل كلية الخريجين للتصميم في جامعة هارفارد واحدة من المؤسسات الطليعية في هذا المجال .

## البيوت تتفاهم مع أصحابها

• ثمة مجال جدير بالاعتبار لادخال تكنولوجيا المعلومات في تصميم البناء ، وهذه المسألة تتضمن توفير نظام تحكم يمكنه ضبط بنية المبنى الداخلية ، بما يوفر راحة ساكنيه والظروف الملائمة لتجهيزاته ، ونظام ادارة يمكنه تشغيل المبنى اقتصادياً ، ونظام اتصالات يستطيع توفير تبادل المعلومات داخلياً وخارجياً متى كان ذلك ضرورياً . ولما كانت كثرة من الأبنية أقيمت قبل توافر تكنولوجيا المعلومات وتطبيقاتها ، تواجه المهندسين مهمة كبيرة هي تصميم عناصر مختلفة للأنظمة الضرورية بما يمكن من ادخالها بطريقة اقتصادية في الأبنية القائمة .

البناء «الذكي» هو ذلك الذي يسخر جميع مستويات تكنولوجيا

المعلومات في معالجة البيانات إلى السلامة والتحكم البيئي ، ويدمجها ، وهكذا تكون الأنظمة منطوية في داخل المبنى ، بطريقة تمكن من تفسير كل المعلومات المناسبة وإعطاء الاستجابة الصحيحة وتقويم النتائج ، وتستعمل المعلومات للتحكم بأنظمة العمل التي تضبط البيئة الداخلية (الضوء ، الحرارة ، الرطوبة) وتوفر الأمن (أجهزة الانذار ونظام صمامات المياه) وتؤمن الاتصالات الفعالة . هذه المواصفات مرغوب فيها بوضوح في أي مبنى لأنها تمكن مستعمليها من التمتع بعلاقة منسجمة مع المبنى وأي شيء خارجه .

وهي لم تكن مطلوبة حتى الآن سوى في الأبنية المخصصة للأعمال . ولما كان نطاق تكنولوجيا المعلومات وإمكان الوصول إليها تحسناً ، وبما أن أسعار أنظمة الاتصالات والتحكم انخفضت ، صار ممكناً أن يكون الذكاء خاصية لكثير من الأبنية .

**استشعار داخل المبنى**

- ومن الجوانب المهمة لـ «الذكاء» الذي يهتم بها مالكو الأبنية الآن هناك استعمال تكنولوجيا المعلومات لمراقبة استهلاك الطاقة وضبطه بسبب كلفته العالية ، وقد تطورت الرغبة في امتلاك القدرة على التحكم ببنية المبنى اقتصادياً ، وامكانية القيام بذلك معاً ، فعندما ارتفعت أكلاف الطاقة انخفضت أكلاف التجهيزات الالكترونية الدقيقة ، وبينما تيسرت التكنولوجيا الملائمة بصورة واسعة ، لة حاجة إلى استغلالها بكل قدراتها .

**مراقبة استهلاك الطاقة**

- وتتوافر أجهزة الاستشعار الالكترونية منذ زمن ، وهي تستطيع مراقبة بيئة المبنى ورصد المشكلات المحتملة مثل التسخين المفرط والغبار والدخان أو المتدخلين غير المرغوب فيهم ، وهي تستطيع تنشيط ردود ملائمة مثل تشغيل أنظمة التسخين والتهوية وتكييف الهواء وأجراس الانذار وصمامات المياه . وبالرغم من وجود مختلف الأنظمة ، فهي تعمل منفصلة بعضها عن بعض ونادراً ما تكون





متكاملة في نظام واحد ، وثمة فائدة عظيمة من دمج مختلف الأنظمة ، لأن اتصال النظام بآخر يمكنه من العمل بصفته شبكة محلية ، ويمكن بذلك ضمان توفير المراقبة والتحكم في دائرة واسعة ، أما وصل جهاز كمبيوتر بالأنظمة فيسهل إرسال التعليمات إلى جميع الأجهزة المتصلة بمختلف الدوائر ، والعمليات الخاصة التي تتطلب التكامل هي الاتصالات ومرافق الترفيه المنزلية والاضاءة والتسخين وتكييف الهواء والتهوية وتسخين المياه والأمن وضبط الأجهزة المنزلية ، ومعظم هذه العمليات تعتبر جوهرية في أي بناء جديد ولاتقتصر على مساكن ذوي الدخل المرتفع ، وعندما تكون الأجزاء المعنية مركبة في المبنى يمكن لكل منها أن يعمل بصورة مستقلة أو يكون متصلاً بنظام ضبط محدود ، وهكذا يكون الهاتف على سبيل المثال متصلاً بنظام الأمن بصورة محدودة ، تسمح له بإرسال رسالة انذار آلياً ، لكن بالرغم من امكان أجهزة الهاتف تسجيل رسالة فيها ، من النادر أن يستطيع مالك البيت اعطاءها أوامر تشغيل مسخن الماء أو جهاز الفيديو لتسجيل برنامج تلفزيوني .

**تفاهم البيوت**

- ومن الواضح أن أصحاب البيوت يريدونها أن تكون على «تفاهم» معهم ، أي أن تقتصد في الطاقة وتقدم خدمات متنوعة على مدار السنة ، وتلبية هذه الحاجة ظهرت إلى الوجود أنظمة تحكم ذات تسميات مختلفة مثل «الأنظمة المنزلية» و«أنظمة أتمتة المباني» و«أنظمة ادارة المباني» و«أنظمة ادرة الطاقة» . ولكل منها طريقة أساسية في تكامل الاستشعار وقياس ظروف العمل ومستوياتها ، والاستجابة بتشغيل أجهزة الضبط أو وقفها داخل المبنى . وتكون جميع أجزاء الأنظمة كهربائية أو الكترونية ، وتعمل بطريقة الكتروميكانيكية . والتكنولوجيا المستعملة الآن ليست ثابتة الأداء فحسب ، بل رخيصة السعر نسبياً ، لذلك لايوجد حاجز كبير يمنع أتمتة عمليات التحكم في المباني ، ليس من الصعب تصميم اشارة تستطيع تشغيل مفتاح تلفزيون أو تفتح باباً ، لكن الصعوبة تظهر

عند دمج عمليات مماثلة في نظام تحكم شامل ، وينبغي وجود واسطة تستطيع الاشارة فيها إلى أن تنتقل عبر نظام التحكم إلى جميع الأجهزة التي لها رموز تحدد هوياتها داخل الاشارة ، تمكن الجهاز المقصود من معرفة ما إذا كانت الاشارة موجهة إليه ، ولما كان الجهاز غبياً كالابريق الكهربائي أو التلفزيون ، لابد من استعمال وحدة وسيطة تصل الجهاز المقصود بالنظام وتترجم الاشارات الموجهة إليه .

**مكونات النظام**

- لذلك يتألف تصميم النظام من العناصر الرئيسية التالية : أجهزة استشعار النشاط ومعدات الضبط والتجهيزات، والوحدات الوسيطة ، وواسطة النقل (بصورة الاشارة نفسها) وتستعمل التكنولوجيا الجديدة اشارات الأشعة ما تحت الحمراء أو الألياف البصرية ، والاشارات تنتقل عبر الأسلاك ، وقد تتكون هذه الاشارات من بيانات تسجل الظروف في مكان بعيد ، أو قد تتضمن أوامر تشغيل آلة معينة ، ولابد من أن تكون الاشارة قادرة على الانتقال عبر جميع أجزاء النظام، وأن تكون حساسة في الوقت نفسه للرسائل الأخرى .

**أنظمة قيد التطوير**

- وثمة أنظمة مختلفة للتحكم بالمباني هي قيد التطوير الآن في الولايات المتحدة وأوروبا واليابان ، توجد فيما بينها اتفاقات لاستعمال معايير معينة ، ومنها اشارة قياسية مشكلة من مجموعة من عدد من المقاطع المعلوماتية المميزة المقسمة إلى قسمين كل منها يختص بحقول التحكم وبحقول المعلومات ، ويحدد جزء الاشارة ما يجب اجراؤه، بينما يحدد الجزء الآخر زمانه والمكان .

وبينما يبدو هذا بسيطاً تماماً، تبين أنه أمر معقد عندما يكون على الاشارة أن تمكن جهازاً صنعته جهة معينة من الاتصال بجهاز آخر صنعته جهة أخرى .

ومع أن الشركات الوطنية والعالمية تحاول عقلنة الاتفاقات المستعملة، فهي لم تقرر حتى الآن ما يجب أن يكون المعيار الشامل.



# أخبار متفرقة من أسواق التأمين العالمية

- **رئيس مجلس إدارة جديد لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين**

كُلِّف الأستاذ غسان بارودي عضو مجلس إدارة شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين بممارسة مهام رئيس مجلس إدارة الشركة اعتباراً من ١٩٩٤/١٢/١ خلفاً للسيد وائل اسماعيل الذي كان يشغل هذا المنصب منذ نيسان/ابريل ١٩٨٧ .

ومن الجدير بالذكر، أن السيد بارودي من مواليد دمشق عام ١٩٤١ ويحمل شهادة البكالوريوس في التجارة منذ عام ١٩٦٣ ، وقد عمل لمدة ٣٠ سنة في المؤسسة العامة السورية للتأمين (شركة الضمان السورية سابقاً) شغل خلالها مسؤوليات عديدة كان آخرها نائب المدير العام، نائب رئيس مجلس الإدارة للمؤسسة المذكورة، كما شارك كعضو في مجالس إدارات عدد من شركات التأمين وإعادة التأمين العربية ...

«الرائد العربي» تتمنى للأستاذ بارودي كل النجاح والتوفيق في مهمته الجديدة، بما يحقق للشركة الاتحادية مزيداً من الاستقرار والتقدم .

- **أقساط التأمين في البلدان العربية**

٣٩٢٦ مليون دولار أمريكي هي حصيلة أقساط التأمين وإعادة التأمين التي حققتها الأسواق العربية مجتمعة عام ١٩٩٢، كما ذكرت المجموعة العربية للتأمين «اريج» في البيان الملحق بتقريرها السنوي لعام ١٩٩٣ . وتأتي السوق المغربية في طليعة هذه الأسواق حيث بلغت مساهمتها ١٥٫٩ بالمئة من مجموع الأقساط تليها باقي الدول العربية وفق الترتيب التالي تنازلياً حسب الأقساط المحققة :

| التسلسل | الدولة | عدد الشركات | حجم الأقساط مليون دولار |
|---|---|---|---|
| ١ | المغرب | ٢١ | ٦٢٤ |
| ٢ | السعودية | ٨١ | ٥١٢ |
| ٣ | العراق | ٣ | ٤٧٠ |
| ٤ | الإمارات | ١٩ | ٤٥١ |
| ٥ | مصر | ٩ | ٣٤٥ |
| ٦ | الجزائر | ٦ | ٣٣٥ |
| ٧ | تونس | ١٢ | ٢٣٠ |
| ٨ | ليبيا | ١ | ٢٠٢ |
| ٩ | الكويت | ٥ | ١٥٦ |
| ١٠ | قطر | ٤ | ١٠٥ |
| ١١ | عُمان | ١٠ | ١٠٣ |
| ١٢ | سورية | ٢ | ١٠١ |
| ١٣ | الأردن | ١٨ | ٧٨ |
| ١٤ | البحرين | ١٨ | ٧٢ |
| ١٥ | لبنان | ٧٧ | ٧٠ |
| ١٦ | اليمن | ٥ | ٣٤ |

## • نصيب الفرد العربي من أقساط التأمين السنوية

| التسلسل | اسم الدولة | نصيب الفرد من الأقساط السنوية بالدولار الأمريكي |
|---|---|---|
| ١ | الإمارات | ١٧٢٫٨٦ |
| ٢ | البحرين | ١١٤٫٨٢ |
| ٣ | الكويت | ٩٤٫٧٠ |
| ٤ | قطر | ٨٠٫٧٣ |
| ٥ | عُمان | ٤٧٫٧٧ |
| ٦ | لبنان | ٤٢٫٤٩ |
| ٧ | العراق | ٣١٫٠ |
| ٨ | الجزائر | ٢٨٫٧٧ |
| ٩ | مصر | ١٥٫٤٥ |
| ١٠ | الأردن | ١٢٫٦١ |
| ١١ | المغرب | ١١٫٩٥ |
| ١٢ | تونس | ١١٫٥٩ |
| ١٣ | سورية | ٥٫٧٥ |
| ١٤ | موريتانيا | ٥٫٢٣ |

المصدر : منظمة الأمم المتحدة للإنكتاد ١٩٩٤.

## • شركة مصر للتأمين تسجل نجاحاً طيباً أثناء انعقاد المؤتمر العالمي للسكان بالقاهرة

مؤتمر الأمم المتحدة للسكان الذي عُقد في القاهرة ضمن أجواء مشحونة بالتوتر والقلق خلال شهر أيلول / سبتمبر ١٩٩٤ وذلك لمعارضته من قبل فصائل وجماعات مختلفة أعتقد أنها قد تقدم على أعمال عنف مخلة بالأمن أثناء انعقاد المؤتمر.

كان فرصة لعرض خدمات مصر للتأمين بتقديم تأمين لجميع المشاركين والمنظمين، حيث أصدرت ٢٠,٠٠٠ وثيقة تأمين «بوليصة» خلال فترة انعقاد المؤتمر الذي لم يشهد أي حادث مخل بالأمن.

## • مؤتمر عربي — دولي للاستثمار السياحي في دمشق

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الوكالة الدولية لضمان الاستثمار (البنك الدولي)، الاتحاد العربي للفنادق والسياحة، الغرفة التجارية العربية الفرنسية، مجلة الاقتصاد والأعمال اللبنانية، هذه الهيئات الخمس تمثل اللجنة التحضيرية للمؤتمر الذي سينعقد في





دمشق بين ١٣ و ١٥ آذار / مارس ١٩٩٥ لبحث فرص الاستثمار السياحي والفندقي في الدول العربية وأساليب تطويرها بمشاركة من جميع القطاعات المصرفية والشركات المتخصصة بإدارة المؤسسات السياحية والفندقية في الدول العربية وخارجها.

## • حوادث السيارات في المملكة العربية السعودية

بلغت أقساط تأمين السيارات في المملكة العربية السعودية حوالي ٤٩٠ مليون ريال محققة بذلك المرتبة الأولى بين الفروع التأمينية الأخرى وبنسبة تتجاوز ٢٢٫٥ بالمئة من أقساط التأمين في المملكة التي بلغت للعام نفسه ٢١٦٨ مليون ريال. علماً أن عدد السيارات المؤمن عليها لا يتجاوز ٢٠٪ من مجموع السيارات.

وقد بلغ مجموع عدد الحوادث المرورية ٤٠ ألف حادثة نتج عنها ٢٧٣٨٥ إصابة و ٣٤٩٥ حالة وفاة وزادت الخسائر المادية عن ٢٫١ مليار ريال «هذه التعويضات لإجمالي الحوادث للسيارات المؤمنة وغير المؤمنة».

## • الإعلان في الدول العربية مليار دولار أمريكي سنوياً

تجاوز الانفاق الإعلاني في الدول العربية عام ١٩٩٣ مبلغ مليار دولار أمريكي (.....) وجاءت المملكة العربية السعودية في صدارة الدول المعلنة على الصعيدين الخليجي والعربي بشكل عام حيث بلغ إنفاقها الإعلاني ١٩٥ مليون دولار وذلك خلال التسعة أشهر الأولى من عام ١٩٩٤ ويأتي لبنان في المرتبة الثانية بـ ١٠٩ مليون ثم الإمارات العربية المتحدة بـ ٩٣ مليون.

ويعتقد أن وسائل إعلانية أخرى لا يستهان بها لم تدرج حصيلتها في الأرقام أعلاه...!!

## • شركات إعادة التأمين الأمريكية تسجل تطوراً كبيراً خلال النصف الأول من عام ١٩٩٤

شركات إعادة التأمين الأعضاء في الجمعية الأمريكية لإعادة التأمين، سجلت زيادة ملحوظة في حجم الأقساط الذي حققته خلال النصف الأول من عام ١٩٩٤ بلغت ٧٫٤ بليون دولار أمريكي أي بزيادة قدرها ١٥٫٦ بالمئة عن الفترة المقابلة لعام ١٩٩٣.

وقد كان معدل الزيادة لجميع الشركات الأعضاء في التجمع المذكور، وبلغ عددها إحدى وخمسين شركة إعادة ١٠٩ بالمئة بدخل إجمالي بلغ ٥٨١٫٨ بليون دولار (ستة أشهر فقط).

## • إلعب مع «جائزة نوبل» للاقتصاد!!...

يعتبر عالم الاقتصاد الألماني راينهارد زلتن أول عالم ألماني يمنح جائزة نوبل للاقتصاد.. والعالم المذكور هو مبدع نظرية اقتصادية

تسمى «نظرية اللعب في الاقتصاد»!! وكان العالمان الأمريكيان جون فون نويمان وأوسكار مورغنستيرن قد وضعـــا عام ١٩٩٤ في كتابهما «نظرية اللعب والسلوك الاقتصادي» أسس هذه النظرية وحـــاولا، بواسطـــة الرياضيات، تطبيق المعارف الخاصة بسلوك الإنســان عند اللعب، لعب الشطرنج، والورق مثلاً، على الاقتصاد.

ويرى البروفسور رابنهارد أنّ «نظريـــة اللعب» أقرب إلى النموذج التفسيري أكثر من كونها تعطي تعليمات محددة عن التصرف الصحيح. وفي مقابلة صحفية مع مجلة دويتشلاند قال أن النظرية يمكن تطبيقها في كثير من المجالات الأخرى ابتداءً بالقضايا السياسية وحتى علوم الأحيـــاء وتربيـــة الحيوان... ويبدو أن المهم في نظرية اللعب هو تحقيق أكبر قدر من المنفعة الممكنة أما المشاعر والأخلاق فلا اعتبار لها.