



جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا



كلية الدراسات العليا

دور التأمين في تنمية النشاط التجاري في السودان

Role of insurance in Developing Business Activity in Sudan

بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد التطبيقي (عام).

إشراف الدكتور/

علي أحمد الأمين

إعداد الدارس/

مرتضى صديق إبراهيم

ديسمبر (2019)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الآية

قال تعالى:

(رِجَالٌ لَا تُلْهِيهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ يَخَافُونَ
يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ)

صدق الله العظيم

سورة النور الآية (37)

الإهداء

إلى لا يطيب الليل إلا بشكرك ولا يطيب النهار إلا بطاعتك....

ولا تطيب اللحظات إلا بذكر... ولا تطيب الآخرة إلا بعفوك... ولا تطيب الجنة إلا

برؤية الله جلّ جلاله

إلا من بلغ الرسالة وأدى الأمانة... ونصح الأمة.. إلى نبي الرحمة ونور العالمين

سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم

أهدي ثمرة عملي إلى التي رأني قلبها قبل عينيها... و حضنتني أحشاؤها قبل يديها... إلى التي رفع الله من مقامها وجعل الجنة تحت أقدامها، إلى التي غمرتني بعطفها وحنانها وحبها،... صاحبة القلب الواسع سعة البحر، صاحبة الفضل عليا "أمي الحنونة" أطال الله في عمرها وحفظها لنا.

إلى روح أعظم الرجال صبراً ورمز الحب والعطاء، إلى الذي تعب كثيراً من أجل راحتي

وأفنى حياته من أجل تعلمي وتوسّم في درجات العلي والسمو

إلى المغفور له والدي العزيز.

إلى اخي "سيف" وإلى أخوتي وأخواتي كل منهم باسمه"

وإلى كل من ساهم من قريب أو بعيد في هذا البحث

كلمة الشكر

الشكر لله سبحانه وتعالى الذي أكرمنا بنعمة الإسلام ويسر لنا سبيل العلم وألهمني الإرادة والصبر والمثابرة لإتمام هذا العمل، فلك الحمد والشكر والثناء الحسن سبحانه ربي يامن ارتضيت أن يكون شكر الناس شكراً لك.

ثم كامل الشكر والتقدير لجامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، كلية الدراسات العليا، وجميع القائمين على إدارتها نظراً لما قدموه لي من دعم لإنهاء هذا البحث.

يسعدني أن اتقدم بالشكر الجزيل للأستاذ المشرف الدكتور علي أحمد الأمين، الذي لم يبخل علينا بتوجيهاته القيمة بمساعدته لنا منذ بداية البحث إلى نهايته فكان نعم المرشد ونعم الناصح وقد منحني وقته وصبره وأحاطني بملاحظاته القيمة، فرغم انشغاله والتزاماته الكثيرة فقد قبل علي الإشراف علي هذا العمل ومراجعتة مع تقديمه، الملاحظات القيمة التي أنارت لي الطريق البحث والتقصي فله كل عبارات الشكر والتقدير، عرفانا مني بالجميل، وأرجو من الله سبحانه وتعالى أن يجعله في ميزان حسناته.

كما لا يفوتنا أن نتقدم بالشكر الجزيل إلى كل أستاذة قسم الاقتصاد التطبيقي، وإلى كل طلبة الماجستير الدفعة 12 خاصة تخصص الاقتصاد العام.

مستخلص البحث

تناولت الدراسة دور التأمين في تنمية النشاط التجاري في السودان، تمثلت مشكلة الدراسة في أن التأمين في السودان لم يرقى بعد إلى المكانة اللائقة به في تنمية النشاط التجاري، تلخصت مشكلة البحث في التساؤلات التالية، إلى أي مدى يساهم التأمين في تنمية النشاط التجاري في السودان، وهل ينحصر دور التأمين في تقديم الخدمة التأمينية فقط، هل إرتفاع أسعار أقساط التأمين أحد أهم الأسباب التي أدت إلى عدم اللجوء إلى تأمين الأنشطة التجارية، هل عدم تمكن قطاع التأمين من تحقيق الأهداف المرجوة من في تنمية النشاط التجاري نتيجة لعدم أدراك الدور الكبير لهذا القطاع، وكانت فرضيات الدراسة، يساهم التأمين بصورة إيجابية في تنمية النشاط التجاري، توجد علاقة ارتباط طردية بين التأمين والخدمات التي يقدمها للنشاط التجاري، توجد علاقة ارتباط عكسية بين التأمين وأسعار الخدمات التي يقدمها، غياب الخبرات الفنية يؤثر بصورة سلبية على تنمية النشاط التجاري، هدفت الدراسة إلى التعرف على الدور الذي يلعبه التأمين في تنمية النشاط التجاري، التعرف على العقبات التي تقف عقبة أمام قطاع التأمين في تنمية النشاط التجاري، اعتمدت الدراسة على المنهج التاريخي، والمنهج الوصفي التحليلي، كما اعتمدت الدراسة على الاستبيان في جمع البيانات، خلصت الدراسة إلى أن التأمين يساهم في تنمية النشاط التجاري، توجد علاقة ارتباط طردية ذو دلالة إحصائية بين التأمين والنشاط التجاري، توجد علاقة ارتباط طردية ذو دلالة إحصائية بين التأمين وأسعار الخدمات التي يقدمها، وغياب الخبرات الفنية أثر سلباً على أداء شركات التأمين في تنمية النشاط التجاري، واوصت الدراسة بالعمل على توفير قاعدة بيانات حول النشاط التجاري، وتنويع الخدمات المقدمة من التأمين وذلك لتحفيز أصحاب القطاع التجاري نحو التأمين، وضرورة إعادة النظر في أسعار أقساط التأمين.

Abstract

The study investigated the role of insurance on the business activity development in Sudan. The problem of the study was represented in that the insurance in Sudan has not been promoted yet to its proper position so as to be able to develop the business activity. The problem of the study was concluded in the following questions: To what extent does the insurance contribute to the business activity development in Sudan, is the role of the insurance limited to providing the insurance service only? Are the high prices of the insurance premium payments considered one of the most important reasons behind the unwilling to request the insurance of business activity? Is the insurance sector unable to achieve the target aim, the business activity development, due to the lack of understanding the great role of this sector? The hypotheses of the study were: The insurance positively contributes to the business activity development, there is a direct correlation between the insurance and the services provided to the business activity, there is an adverse correlation between the insurance and the prices of service provided, the lack of the technical experience negatively affects the business activity development. The study aimed to identify the role played by the insurance on the business activity development, and to find out the obstacles that hinder the insurance sector developing the business activity. The study adopted a historical and descriptive analytical method. The study used a questionnaire to collect the data. The study concluded that: The insurance contributes to the business activity development, there is a statistically significant direct correlation between the insurance and the business activity, there is a statistically significant correlation between the insurance and the prices of service provided, the lack of technical experience negatively affected on the performance of insurance companies in the business activity development. The study recommended the following: To establish a database on the business activity, to diversify the services provided by the insurance in order to motivate the business owners to request the insurance service, to reconsider the prices of the insurance premium.

قائمة المحتويات

رقم الصفحة	الموضوع
أ	الاستهلال
ب	الإهداء
ج	شكر وعرفان
د	المستخلص
هـ	Abstract
و	قائمة المحتويات
ح	قائمة الجداول
ط	قائمة الأشكال
ي	قائمة الملاحق
الفصل الأول: الإطار المنهجي والدراسات السابقة	
2	مقدمة
3	مشكلة البحث
3	فرضيات البحث
4	أهداف البحث
4	أهمية البحث
5	منهجية البحث
5	مصادر جمع البيانات
5	حدود البحث
6	هيكل البحث
7	الدراسات السابقة
الفصل الثاني: الإطار النظري للدراسة	
19	المبحث الأول: مفهوم التأمين وأهميته
45	المبحث الثاني: النشاط التجاري وأهميته

الفصل الثالث: التأمين في السودان	
55	المبحث الأول: نشأة وتطور التأمين في السودان
64	المبحث الثاني: النشاط التجاري في السودان
الفصل الرابع: الإطار التطبيقي	
73	المبحث الأول: إجراءات الدراسة الميدانية
81	المبحث الثاني: إختبار ومناقشة الفرضيات

قائمة الجداول

رقم الصفحة	العبرة
74	إرتباط الفقرات بالدرجة الكلية لمحور التأمين ومساهمته تنمية النشاط التجاري
75	إرتباط الفقرات بالدرجة الكلية لمحور الخدمات التي يقدمها التأمين للعميل
76	إرتباط الفقرات بالدرجة الكلية لمحور التأمين وعلاقته بأسعار الخدمات التي يقدمها
78	إرتباط الفقرات بالدرجة الكلية لمحور غياب الخبرات والكوادر المؤهلة تؤثر على تنمية النشاط التجاري
79	إرتباط الفقرات بالدرجة الكلية لمحور تنمية النشاط التجاري
80	إختبار أفاكرونباخ لمقياس دور التأمين في تنمية النشاط التجاري
81	التوزيع التكراري لمتغير النوع
82	التوزيع التكراري لمتغير العمر
83	التوزيع التكراري لمتغير السكن
84	التوزيع التكراري لمتغير المستوى التعليمي
85	التوزيع التكراري لمتغير نوع العمل
87	التوزيع التكراري لعبارة المحور الأول
89	التوزيع التكراري لعبارة المحور الثاني
91	التوزيع التكراري لعبارة المحور الثالث
93	التوزيع التكراري لعبارة المحور الرابع
95	التوزيع التكراري لعبارة المحور الخامس
97	إختبار (ت) لعينة واحدة لقياس دور التأمين في تنمية النشاط التجاري
99	إرتباط بيرسون لتحديد درجة الإرتباط بين التأمين والخدمات التي يقدمها للنشاط التجاري
98	إرتباط بيرسون لتحديد درجة الإرتباط بين التأمين وأسعار الخدمات التي يقدمها
99	وحدة قياس غياب الخبرات الفنية والكوادر المؤهلة وتأثيرها على تنمية النشاط التجاري

قائمة الاشكال

رقم الصفحة	العبرة
82	التوزيع التكراري لمتغير النوع
83	التوزيع التكراري لمتغير العمر
84	التوزيع التكراري لمتغير السكن
85	التوزيع التكراري لمتغير المستوى التعليمي
86	التوزيع التكراري لمتغير نوع العمل

قائمة الملاحق

رقم الصفحة	العبارة
107	الاستبيان
112	محكمو الاستبيان

مستخلص البحث

تناولت الدراسة دور التأمين في تنمية النشاط التجاري في السودان، تمثلت مشكلة الدراسة في أن التأمين في السودان لم يرقى بعد إلى المكانة اللائقة به في تنمية النشاط التجاري، تلخصت مشكلة البحث في التساؤلات التالية، إلى أي مدى يساهم التأمين في تنمية النشاط التجاري في السودان، وهل ينحصر دور التأمين في تقديم الخدمة التأمينية فقط، هل إرتفاع أسعار أقساط التأمين أحد أهم الأسباب التي أدت إلى عدم اللجوء إلى تأمين الأنشطة التجارية، هل عدم تمكن قطاع التأمين من تحقيق الأهداف المرجوة من في تنمية النشاط التجاري نتيجة لعدم أدراك الدور الكبير لهذا القطاع، وكانت فرضيات الدراسة، يساهم التأمين بصور إيجابية في تنمية النشاط التجاري، توجد علاقة ارتباط طردية بين التأمين والخدمات التي يقدمها للنشاط التجاري، توجد علاقة إرتباط عكسية بين التأمين وأسعار الخدمات التي يقدمها، غياب الخبرات الفنية يؤثر بصور سلبيه على تنمية النشاط التجاري، هدفت الدراسة إلى التعرف على الدور الذي يلعبه التأمين في تنمية النشاط التجاري، التعرف على العقبات التي تقف عقبة أمام قطاع التأمين في تنمية النشاط التجاري، اعتمدت الدراسة على المنهج التاريخي، والمنهج الوصفي التحليلي، كما اعتمدت الدراسة على الاستبيان في جمع البيانات، خلصت الدراسة الى أن التأمين يساهم في تنمية النشاط التجاري، توجد علاقة إرتباط طردية ذو دلالة إحصائية بين التأمين والنشاط التجاري، توجد علاقة إرتباط طردية ذو دلالة إحصائية بين التأمين وأسعار الخدمات التي يقدمها، وغياب الخبرات الفنية أثر سلباً على أداء شركات التأمين في تنمية النشاط التجاري، واوصت الدراسة بالعمل على توفير قاعدة بيانات حول النشاط التجاري، وتنويع الخدمات المقدمة من التأمين وذلك لتحفيز أصحاب القطاع التجاري نحو التأمين، وضرورة إعادة النظر في أسعار أقساط التأمين.

Abstract

The study investigated the role of insurance on the business activity development in Sudan. The problem of the study was represented in that the insurance in Sudan has not been promoted yet to its proper position so as to be able to develop the business activity. The problem of the study was concluded in the following questions: To what extent does the insurance contribute to the business activity development in Sudan, is the role of the insurance limited to providing the insurance service only? Are the high prices of the insurance premium payments considered one of the most important reasons behind the unwilling to request the insurance of business activity? Is the insurance sector unable to achieve the target aim, the business activity development, due to the lack of understanding the great role of this sector? The hypotheses of the study were: The insurance positively contributes to the business activity development, there is a direct correlation between the insurance and the services provided to the business activity, there is an adverse correlation between the insurance and the prices of service provided, the lack of the technical experience negatively affects the business activity development. The study aimed to identify the role played by the insurance on the business activity development, and to find out the obstacles that hinder the insurance sector developing the business activity. The study adopted a historical and descriptive analytical method. The study used a questionnaire to collect the data. The study concluded that: The insurance contributes to the business activity development, there is a statistically significant direct correlation between the insurance and the business activity, there is a statistically significant correlation between the insurance and the prices of service provided, the lack of technical experience negatively affected on the performance of insurance companies in the business activity development. The study recommended the following: To establish a database on the business activity, to diversify the services provided by the insurance in order to motivate the business owners to request the insurance service, to reconsider the prices of the insurance premium.

الفصل الأول

الإطار المنهجي والدراسات السابقة:

المبحث الأول: الإطار المنهجي

المبحث الثاني: الدراسات السابقة

المبحث الأول: الأطار المنهجي للبحث

مقدمة:

تعد التجارة من الأنشطة الاقتصادية المهمة في حياة الإنسان والمعروف منذ القدم لدى البشرية فساهمت التجارة في تعزيز تبادل البضائع والخدمات أو كلاهما معاً بين طرفين أو أكثر ومع التطورات التي شهدتها الحضارة الإنسانية تطورت معها الأنشطة التجارية بشكل تدريجي حيث امتد النطاق الخاص بها لتصبح بين دولتين وأكثر، كما أنها ساعدت على تطوير المجتمع من حيث أنها ساعدت على الحد من البطالة بتوفير فرص العمل.

يلعب التأمين دوراً مهماً وفعالاً في تنمية وتطوير النشاط التجاري وذلك من خلال تخفيف درجة المخاطر التي تواجه التجارة في زيادة حجم الصادرات والواردات من خلال تأمينها بشكل كلي أو جزئي وتحفيز القائمين على هذا الأمر وفي هذا المجال لا سيما النشاط التجاري الذي يشكل نسبة كبيرة ومساهمة فاعلة في الاقتصاد السوداني، شركات التأمين تعمل على استقرار النشاط التجاري وبث الثقة في القائمين على تطوير هذا القطاع من خلال حفظ حقوقهم من الحالات الطارئة مثل الحريق والسرقة.

لم يكن نشاط التأمين في السودان حديث العهد بل عرف منذ الخمسينيات من القرن الماضي وتحديداً في عام 1952، حيث بدأ التأمين في السودان عن طريق ظهور وكالات وفروع تابعة لشركات بريطانية وسويسرية وفرنسية وإيطالية ومصرية غالباً ما تديرها المؤسسات التي تعمل في التجارة الخارجية وكانت تحصر نشاطها في تأمينات التجارة الخارجية (التأمين البحري) ولاحقاً امتدت لتشمل التأمينات الأخرى كالحريق والحوادث ومن ثم تأمينات الحياة.

مشكلة البحث:

بالرغم من الأهمية المتعاظمة لخدمات التأمين في العالم ودورها الكبير في تنمية وتطوير النشاط التجاري وأثرها الإيجابي في الاقتصاد، نجد أن التأمين في السودان لم يرقى بعد إلى المكانة اللائقة به في تنمية وتطوير النشاط التجاري ولعل هذا الأمر هو أكبر تحدي لقطاع التأمين في السودان وعلى عاتقهم تقع حل مشكلاته.

من خلال ما تقدم يتم صياغة إشكالية البحث في التساؤلات التالية:

1- إلى أي مدى يساهم قطاع التأمين في تنمية النشاط التجاري في السودان؟

2- هل ينحصر دور التأمين في تقديم الخدمة التأمينية فقط؟

3- هل ارتفاع أسعار أقساط التأمين أحد أهم الأسباب التي أدت إلى عدم اللجوء إلى تأمين الأنشطة التجارية؟

4- هل عدم تمكن قطاع التأمين في السودان من تحقيق الأهداف المرجوة منه في تنمية النشاط التجاري نتيجة لعدم أدراك الدور الكبير لهذا القطاع؟

فرضيات الدراسة:

1- للتأمين دور إيجابي في تنمية النشاط التجاري في السودان خلال فترة الدراسة.

2- توجد علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين التأمين والخدمات التي يقدمها للنشاط التجاري.

3- توجد علاقة ارتباط عكسية بين التأمين وأسعار الخدمات التي يقدمها للنشاط التجاري.

4- غياب الخبرات الفنية والكوادر المؤهلة يؤثر بصورة سلبية على تحقيق أهداف تنمية النشاط التجاري وتأمينه.

أهداف البحث:

يهدف البحث إلى:

- 1- التعرف على الدور الذي يلعبه التأمين في تنمية النشاط التجاري في السودان.
- 2- التعرف على المعوقات التي تقف عقبة أمام قطاع التأمين في تنمية النشاط التجاري في السودان.
- 3- التعرف على أنواع التأمين المستخدم في سوق التأمين السوداني.
- 4- التعرف على مزايا النشاط التجاري، وضع مقترحات وتوصيات للتعامل مع العقبات التي تحول دون أسهام قطاع التأمين في تنمية النشاط التجاري.

أهمية البحث:

يمكن تقسيم أهمية البحث إلى جانبين:

أ- الأهمية العلمية

تتمثل في التطرق إلى ما أغفلته الدراسات السابقة، بالإضافة إلى إثراء المكتبة العلمية، وكذلك المساهمة في إفادة الباحثين وإمكانية الاستفادة من المعلومات، كذلك يمكن أن تكون هذه الدراسة نقطة انطلاق نحو أبحاث أخرى في هذا المجال.

ب- الأهمية العملية:

أما الأهمية العملية للبحث تتمثل في المساهمة في إفادة شركات التأمين والجهات ذات الصلة ومنتخذي القرارات في إتباع السبل والخطوات التي تساهم في تنمية النشاط التجاري، تقديم ما يمكن من توصيات مهمة وعملية لشركات التأمين وإمكانية مراعاتها والعمل بها قدر المستطاع حتى تساهم في كيفية جذب شرائح الأنشطة التجارية للاستفادة من المزايا الإيجابية لهذا القطاع.

منهجية البحث:

من اجل بلوغ الهدف الأساسي من الدراسة ومعالجة هذا الموضوع للإجابة على المشكلة المطروحة اعتمدت الدراسة على المنهج التاريخي لتتبع الظاهرة، والمنهج التحليلي الوصفي لوصف الظاهر محل الدراسة، كما اعتمدت الدراسة منهج التحليلي الإحصائي.

مصادر جمع البيانات:

مصادر أولية: شملت الأستبيان، أوراق علمية غير منشورة.

مصادر ثانوية: المراجع الرسائل الجامعية المنشورة - أوراق علمية منشورة - التقارير السنوية لشركات التأمين لدى البنك المركزي - والتقارير المنشورة بهيئة الرقابة على التأمين فيما يتعلق بنشاط التأمين.

حدود البحث:

الحدود المكانية: جمهورية السودان، (ولاية الخرطوم).

الحدود الموضوعية: شركات التأمين السودانية.

هيكـل البـحث :

يتكون البحث من أربعة فصول حيث يتناول الفصل الأول الإطار المنهجي والدراسات السابقة، ويتكون من مبحثين، المبحث الأول: يتناول الإطار المنهجي، كما يتناول المبحث الثاني الدراسات السابقة، الفصل الثاني: وهو عبارة عن الإطار النظري للدراسة، يتكون من مبحثين، المبحث الأول: يتناول مفهوم التأمين وأهميته، كما يتناول المبحث الثاني: النشاط التجاري وأهميته، الفصل الثالث: خصص باكملة للنشاط التأمين في السودان، يتكون من مبحثين، المبحث الأول: يتناول نشأة التأمين في السودان وتطوره، كما يتناول المبحث الثاني: النشاط التجاري في السودان، الفصل الرابع: فقد خصص للدراسة التحليلية الميدانية لمعرفة دور التأمين في تنمية النشاط التجاري في السودان، ويتكون من مبحثين، المبحث الأول: بعنوان إجراءات الدراسة الميدانية بينما المبحث الثاني: بعنوان تحليل وأختبار النتائج ومناقشة الفرضيات.

المبحث الثاني: الدراسات السابقة

1- محمد عبد العزيز الصافي عبيد (2016)⁽¹⁾

جاءت هذه الدراسة بعنوان، تقيم أثر اتفاقيات إعادة التأمين في الأداء الفني لشركات التأمين المباشر دراسة تطبيقية للتأمين البحري بضائع في السودان.

تمثلت مشكلة الدراسة في أن زيادة أقساط إعادة شركات التأمين السودانية في العمليات المباشرة للتأمين البحري، في الفترة الأخيرة من 2005 إلى 2014 أدى إلى أن شركات التأمين المحلية تفقد جزء كبير من حجم أقساط التأمين المباشر، ولهذا أثر سلباً على أداء شركات التأمين السودانية المتمثلة في مؤشر الاحتفاظ. هدفت الدراسة: إلى الوقوف على مدى القدرة الفنية للكوادر العاملة في شركات التأمين السودانية، إضافة إلى أسباب زيادة أقساط التأمين البحري. وكانت فرضيات: هذه الدراسة ضعف الملاءة المالية لشركات التأمين السودانية يزيد من حجم الإعادة بالتالي يؤثر على أداء شركات التأمين، كذلك ضعف الخبرات الفنية يؤدي لزيادة إقساط التأمين، أتبعته الدراسة: المنهج الوصفي، والمنهج التحليلي الإحصائي، كما اعتمدت الدراسة على الاستبيان في جمع البيانات، خلصت الدراسة: إن ضعف الملاءة المالية لشركات التأمين السودانية أدى لزيادة نسبة الإعادة وبالتالي إثر سلباً على أداء شركات التأمين المباشر، أكدت الدراسة أن ضعف الخبرات أثر سلباً على أداء شركات التأمين المباشرة، أوصت الدراسة: على شركات التأمين الاهتمام بتقوية مراكزها المالية بزيادة حدود في فروع التأمين البحري، إضافة إلى زيادة الدورات التدريبية، ومحاربة المنافسة الضارة.

(1) محمد عبد العزيز الصافي عبيد، تقيم أثر اتفاقيات إعادة التأمين في الأداء الفني لشركات التأمين المباشر (2016) دراسة تطبيقية للتأمين البحري، بضائع في السودان، بحث مقدم لنيل درجة الدكتوراه الفلسفة في التأمين، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.

2- ميادة رشيد كامل (2016)⁽¹⁾:

جاءت هذه الدراسة بعنوان: الاستثمار في شركات التأمين وأثره على التنمية الاقتصادية في العراق.

تكمن مشكلة البحث في وجود عدد من المعوقات التي تواجه شركات التأمين الوطنية العراقية في العراق منها، غياب الوعي التأميني لدي المواطنين، انعدام الاستقرار على الصعيدين الأمني والاقتصادي، غياب القوانين والتشريعات الأزمة للنهوض بقطاع التأمين إلي جانب ارتفاع معدلات التضخم، وهذا أثر على كفاءة تشغيل الموارد، هدفت الدراسة إلي: التعرف على واقع الاستثمار في شركات التأمين ومعدلاته، وبيان دورها في التنمية الاقتصادية، التعرف إلى أهم العوامل التي تؤدي إلى زيادة معدلات الاستثمار في شركات التأمين، أتبعته الدراسة: المنهج وأسلوب الاستقراء والتحليل الاقتصادي بالاعتماد على ما توفر من دراسات وبيانات خاصة بشركات التأمين، أهم نتائج الدراسة: للتأمين دور فعال في الحياء الاقتصادية والاجتماعية لأنه الوسيلة المثلى لحماية الأفراد وممتلكاتهم،أوصت الدراسة: بالعمل على تسهيل الإجراءات الأزمة لتسوية التعويضات وتطبيق اتفاقية التعويض المباشر، الاهتمام برفع الوعي التعليمي، أن فعالية برنامج الاستثمارات تقاس بمعدل عائدها فضلا عن وجود مكونات محفظة الاستثمارات، ويكون من الضروري توجيه أموال شركات التأمين إلى المشروعات الصناعية لزيادة معدل النمو الاقتصادي.

(1) ميادة رشيد كامل ، الاستثمار في شركات التأمين وأثره على التنمية الاقتصادية في العراق (2016)، رسالة ماجستير دراسة ميدانية في شركات التأمين الوطنية العراقية، الجامعة التقنية الجنوبية البصرة، المجلة الاقتصادية الخليجية العدد 29 أيلول .

3- ملاحسو بيلا(2016)⁽¹⁾:

جاءت هذه الدراسة بعنوان: أثر التأمينات على النمو الاقتصادي في الجزائر للفترة (1999-2010). تمثلت مشكلة البحث في أن نشاط التأمين يساهم في حماية الاقتصاد الوطني عبر تقديمه للمشروعات الاقتصادية تغطية تأمينية شاملة، كما أن الدور التنموي لشركات التأمين يتمثل في تقديمها لضمان على مختلف الأخطار التي قد تحدث للمشروعات القائمة أو التشجيع على إقامة مشاريع جديدة محلية وأجنبية. هدفت هذه الدراسة: إلى تقييم أداء التأمين وأثره في النمو الاقتصادي في الجزائر في ضوء البيانات المتوفرة وذلك خلال الفترة (1990-2010) افتترضت الدراسة: أن التأمين يؤثر في الناتج المحلي الخام، الناتج المحلي الخام يؤثر في التأمين، هنالك علاقة تأثير بين التأمين والناتج المحلي الخام منهجية الدراسة: تم الاعتماد على المنهج الاستنباطي والاستقرائي، النتائج والتوصيات: أوضحت النتائج الإحصائية باستخدام اختبارات الاستقرار باستخدام جزر الوحدة احتواء السلاسل الزمنية لمتغيرات نصيب الفرد من الدخل الوطني وكثافة التأمين ونصيب الفرد من كمية رأس المال ونصيب الفرد من كمية العمل على جذر الوحدة، أي أنها غير مستقرة من الدرجة الصفر (غير مستقرة في المستوى العام) في حين تصبح هذه السلاسل مستقرة في فروعها الأولى مما يعني أنها متكاملة من الدرجة الأولى، أي أنها متكاملة من نفس الدرجة.

(1) ملاحسو بيلا - أثر التأمينات على النمو الاقتصادي في الجزائر للفترة (1999-2010) - رسالة دكتوراه - جامعة الحاج لخضر - باننة - السنة الجامعية (2015-2016).

4- جميلة مغراوي، خليصة عتو(2016)⁽¹⁾:

جاءت هذه الدراسة بعنوان: دور شركات التأمين في تنمية الاقتصاد الوطني، تمثلت مشكلة الدراسة في إلى أي مدى تساهم شركات التأمين في تنمية الاقتصاد الوطني، هدفت الدراسة إلى: محاولة تسليط الضوء على شركات التأمين، الإطلاع على واقع شركات التأمين في الجزائر، معرفة قدرة شركات التأمين على دعم الاقتصاد الوطني، إبراز أهمية وخصوصية البحث محل الدراسة ومواصلة البحث فيه، افترضت الدراسة: أن التأمين هو عقد يترتب عليه حقوق والتزامات، التأمين هو خدمة أجلة تهدف إلى تقديم الأمان، لشركات التأمين دور إيجابي وسلبى على الاقتصاد، اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي والمنهج التحليلي الإحصائي، نتائج الدراسة: إن لشركات التأمين دور مهم أساسي في بناء الاقتصاد الوطني وذلك من خلال الوظائف التي يؤديها، ومن أهمها انه يكفل الأمان للمؤمن له جوا من الراحة والطمأنينة مما يؤدي إلى رفع الروح المعنوية له، وزيادة كفاءة الإنتاجية هذا من جهة، ومن جهة أخرى يساهم في تمويل المشاريع الاقتصادية وذلك من خلال الأقساط المجمعة وتوظيفها في صورة عديدة وزيادة الكفاءة الإنتاجية. أوصت الدراسة: على شركات التأمين إدراك أن احتياجات العميل تتطور من وقت لآخر وذلك يجب عليها أن تواكب هذه التطورات بالتحسين المستمر لمستويات الخدمة وذلك من أجل أستمرايتها في السوق، ضرورة نشر الوعي الذي يمكنهم من تأمين ممتلكاتهم في الوسط الاجتماعي وكثيراً من الأشخاص يجهلون أهمية التأمين في الحياة اليومية. و ضرورة قيام المؤسسات الاقتصادية بالتأمين على أموالها وممتلكاتها، على أساس القيمة الكاملة والحقيقية لهذه العناصر وصولاً إلى تحديد مبلغ التأمين الكافي والضامن لتغطية كل الخسائر.

(1) جميلة مغراوي - خليصة عتو- دور شركات التأمين في تنمية الاقتصاد الوطني (2016)، رسالة ماجستير(تأمينات وبنوك)، جامعة الجبلاني بونعامة بخميس مليانة الجزائرية.

5- محمود محمد القشاش (2015)⁽¹⁾:

جاءت هذه الدراسة بعنوان: التأمين التعاوني والتجاري وأثرهما الاقتصادي، تتمحور مشكلة البحث في الالتباس والاشتباه عند الكثيرين في التفريق بين التأمين التجاري والتأمين التعاوني وأثر كل منها في المجال الاقتصادي، تلخصت أهداف البحث هذه الدراسة في النقاط التالية: إبراز الالتباس وكشفه عند الكثيرين بين مفهوم التجاري (التقليدي) اصطلاحاً وقانوناً، توضيح مفهوم التأمين التعاوني الإسلامي اصطلاحاً وقانوناً ودراسة وممارساته العملية في الدول الإسلامية، تسليط الضوء على الفروقات الظاهرة والحقيقة بين كل من التأمين التجاري والتعاوني، أفرضت الدراسة: هنالك فروقات ظاهرة وأخرى خفية بين كل من التأمين التعاوني والتجاري ولها انعكاسات على الواقع الاقتصادي للمجتمع الذي يطبق هذين النوعين من التأمين.

اعتمدت هذه الدراسة: على المنهج الاستقرائي والاستنباطي، والتحليل النقدي التطبيقي العملي.

خلصت الدراسة: بإعداد الشركات العاملة بنظام التأمين الإسلامية في فلسطين قليلة ولا تلبى متطلبات السوق المحلي إضافة إلى عدم توافر رأس المال الكافي، أن قطاع التأمين وان تحقيق نمواً ايجابياً إلا انه ما يزال يشكل نسبة قليلة من الاقتصاد المحلي، وأوصت الدراسة: على إعادة النظر في قانون الإشراف والرقابة على شركات ووسطاء التأمين لدى شركات التأمين التجارية إضافة إلى إلزام الشركات برفع رأسمالها إلى ينية. الحد الذي يلبي احتياجات السوق المحلي، كذلك تشجيع دمج بعض الشركات خصوصاً المتدهورة منها. كذلك فتح دراسات خاصة بالتأمين في الجامعات الفلسطينية.

⁽¹⁾ محمود محمد القشاش - التأمين التعاوني والتجاري وأثرهما الاقتصادي (2015)، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير في اقتصاديات التنمية، الجامعة الإسلامية غزة.

6- دراسة وهيب إبراهيم عباس المنصور (2015)⁽¹⁾:

جاءت هذه الدراسة بعنوان: أثر إعادة التأمين على ميزان المدفوعات، تمثلت مشكلة الدراسة في اثر إعادة التأمين التي يتم دفعها بالعملة الصعبة لشركات إعادة التأمين الخارجية على ميزان المدفوعات ،هل معدل الخسائر يعتبر من محددات حجم أقساط إعادة التأمين الخارجية، هدفت الدراسة: إلى توضيح حجم الأثر الناتج عن عمليات إعادة التأمين على ميزان المدفوعات خلال الفترة 2003-2012 وجاءت فرضيات الدراسة: هنالك علاقة ذات أثر سالب لنتائج ميزان التأمين على ميزان المدفوعات العام، هنالك علاقة سالبة بين معدل الخسائر وإقساط إعادة التأمين الخارجية، استخدم في هذا البحث المنهج الوصفي ومنهج التحليل الإحصائي، نتائج الدراسة: هنالك علاقة ذات اثر سالب لنتائج ميزان التأمين على ميزان المدفوعات العام، هنالك علاقة سالبة بين معدل الخسائر وإقساط إعادة التأمين الخارجية ، ضعف نسبة المطالبات المستردة ، هنالك علاقة ايجابية بين إجمالي إقساط إعادة التأمين الخارجية، توصيات الدراسة: سن القوانين والتشريعات التي يلتزم بها شركات التأمين بإعادة التأمين، على البنك المركزي ألزام البنوك التجارية تدريب موظفيها، زيادة معدل رأس مال حملة الأسهم في شركات التأمين المباشر، يجب أن يكون البنك المركزي هو الجهة المسؤولة عن قطاع من السوق الخارجي إلى إجمالي الإقساط المدفوعة لشركات إعادة التأمين الخارجية، توجد فروقات بين حجم إقساط إعادة التأمين الظاهرة في ميزان المدفوعات، إعادة التأمين التكافلية تحقق وقورات من العملة الصعبة التأمين.

(1) وهيب إبراهيم عباس، قياس أثر إعادة التأمين على ميزان المدفوعات (2015) بحث مقدم لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد التطبيقي (تأمين)، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.

7- بابكر الفكي، محمد حمد محمود، مجدي مصطفى(2013)⁽¹⁾:

جاءت هذه الدراسة بعنوان: معوقات مساهمة قطاع التأمين في التنمية الاقتصادية في السودان، تمثلت مشكلة الدراسة: في معرفة ضعف مساهمة قطاع التأمين مقارنة بالقطاعات الأخرى لاسيما المصارف في تحقيق تنمية اقتصادية في السودان وتسعى الدراسة للإجابة على التساؤلات المتمثلة في مدى ضعف مساهمة قطاع التأمين في تحقيق التنمية في السودان وما هي السبل التي تمكن إتباعها حتى يتمكن هذا القطاع من أداء دوره بشكل أفضل، هدفت الدراسة: إلى التعرف على العقبات التي تقف امام إسهام قطاع التأمين في التنمية الاقتصادية، التعرف على دور الذي يقوم به قطاع التأمين في السودان، افترضت الدراسة: ضعف السياسة الاستثمارية لقطاع التأمين يقلل من فرص التمويل مشاريع التنمية الاقتصادية في السودان، ضعف الطاقة الاحتياطية لسوق التأمين السوداني يستنزف العملات الصعبة ويؤثر على ميزان المدفوعات، ضعف قطاع التأمين في خلق فرص عمل، أتبعته الدراسة: المنهج الوصفي والمنهج التحليلي الإحصائي.

نتائج وتوصيات الدراسة: إتباع سياسة استثمارية لتحفيز رأسمال العامل في شركات التأمين التعاوني الإسلامي بأسلوب المضاربة، الاهتمام بالتأمين التكافلي لكي يزيد الاستثمار طويل الأجل، زيادة الطاقة الاحتياطية لشركات التأمين السودانية، زيادة نسبة الإقساط المعادة لي شركات إعادة مل من اجل استيعاب عمالة جديدة.

⁽¹⁾ بابكر الفكي، محمد حمد محمود، مجدي مصطفى، معوقات مساهمة قطاع التأمين في التنمية الاقتصادية في السودان (2013)، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، مجلة العلوم الاقتصادية الإنسانية العدد الأول.

8- مجتبیٰ ہاشم رمضان سعید (2010)⁽¹⁾:

جاءت هذه الدراسة بعنوان: أثر إعادة التأمين على الاقتصاد القومي، تمثلت مشكلة البحث في أن وجود شركات إعادة التأمين الوطنية يساهم في الحد من تسرب عمليات إعادة التأمين إلى الخارج، هدفت هذه الدراسة: إلى التعرف على المقدرة الاستيعابية لسوق التأمين السوداني، ومدى تناسب عدد شركات التأمين العاملة في سوق التأمين السوداني مع الحاجة للتأمين، القدرة الاستيعابية لسوق إعادة التأمين السوداني، المشاكل والمعوقات التي تواجه إعادة التأمين في السودان، فرضيات البحث: تدني الوعي التأميني لدى العديد من الشرائح المستهدفة بعملية التأمين هي من الأسباب الرئيسية التي أدت إلى ضعف السوق التأميني السوداني. اعتمدت الدراسة: على المنهج المسحي والمنهج الوصفي التحليلي والمنهج الإحصائي، نتائج الدراسة: أن حجم الاحتفاظ في معظم شركات التأمين السودانية ضعيف جداً ولا يتناسب مع الإمكانيات المادية لهذه الشركات، ضعف حجم احتفاظ شركات التأمين من العمليات المكتتبه أدى إلى قيامها بدون الوسيط في التأمين بتنازلها عن حجم كبير جداً اكتتابها وهذا أشار به نسبة 83% من المبحوثين، أن زيادة عدد شركات التأمين عن الحاجة المطلوبة له مردود سلبي على محفظة الشركات العاملة في سوق التأمين السوداني، أوصت الدراسة: بوضع ضوابط ومعايير تلزم شركات التأمين بزيادة حجم الاحتفاظ لديها.

⁽¹⁾ مجتبیٰ ہاشم رمضان سعید، أثر إعادة التأمين على الاقتصاد القومي (2010)، رسالة دكتوراه غير منشورة، (تأمين)، جامعة النيلين.

9- كريمة شيخ (2009-201) (1):

جاءت هذه الدراسة بعنوان: إشكالية تطوير ثقافة التأمين لدى المستهلك ببعض ولايات الغرب الجزائري. تمثلت مشكلة البحث: في انخفاض الوعي التأميني لدى المستهلك بولاية سعيدة ومن خلال نتائج الدراسات السابقة في مجال التأمينات التي تؤكد نقص الوعي التأميني لدى المستهلك الجزائري، هدفت الدراسة: إلى معرفة العوامل المؤدية إلى نقص ثقافة التأمين لدى المستهلك الجزائري، قياس درجة اهتمام المستهلك الجزائري بخدمة التأمين، افترضت الدراسة: المستهلك الجزائري لا يملك وعي تأميني بشكل كافي إهمال شركات التأمين بخصوص نشر الوعي التأميني هو السبب في تدني ثقافة التأمين، منهجية اتبعت هذه الدراسة: المنهج الوصفي التحليلي ومنهج دراسة الحالة، والمنهج الاستنباطي والاستقرائي. نتائج الدراسة: الوعي التأميني يولد الاهتمام اتجاه المنتجات التأمينية والاهتمام يولد استخدام وشراء المنتجات التأمينية، تدني ثقافة التأمين من بين عوائق تطور قطاع التأمين، الطريقة التسويقية من اجل التخلص من المعتقدات السلبية اتجاه خدمة التأمين هي التعليم، توصيات الدراسة: إنشاء بنك المعلومات خاص في خدمة شركات التأمين لتوفير المعلومات عن أي بلد في الوقت المناسب، ضرورة إدراج التأمينات في المقررات الدراسية، تشجيع الاستثمار في مجال التأمين والتأمين التكافلي، الاهتمام أكثر بوظيفة التسويق وبالمستهلك، إتباع الخطوات والقواعد التسويقية الموضحة في الدراسة لتوعية المستهلكين، إجراء أبحاث التسويقية حول الزبائن يعتبر من طرق التواصل أهم معهم.

(1) كريمة شيخ ، إشكالية تطوير ثقافة التأمين لدى المستهلك ببعض ولايات الغرب الجزائرية،(2010)، رسالة ماجستير(تسويق دولي)، جامعة أبو بكر بلقايد الجزائرية.

10- طرفة شريقي، رافد محمد (2008)⁽¹⁾:

جاءت هذه الدراسة بعنوان دور قطاع التأمين في النشاط الاقتصادي (2008). تمثلت مشكلة الدراسة: في ضعف الدور الذي يقوم به قطاع التأمين السوري في الاقتصاد الوطني، والذي تعبر عنه الفجوة الكبيرة القائمة بين التأمين في سورية وبقية دول العالم، عدم تمكن قطاع التأمين الحديث في سورية من تحقيق الأهداف المرجوة منه في التنمية الاقتصادية، هدفت الدراسة: إيضاح الدور الكبير لقطاع التأمين في الاقتصاد الوطني لبعض دول العالم، بما يظهر الدور الهام الذي يمكن أن يلعبه في الاقتصاد الوطني لسورية، إضافة دراسة وعرض الفرض المتاحة لقطاع التأمين في سبيل وصوله إلى موقع متقدم في الاقتصاد الوطني لأي دولة، اعتمدت هذه الدراسة: على المنهج التاريخي والمنهج التحليلي الوصفي، خلصت الدراسة: للتأمين اثر كبير وهام في النشاط الصناعي من خلال تأمين الآلات ضد العطل الميكانيكي والتأمين ضد الحريق بشكل خاص، حيث يسهم التأمين في استمرار العمل والإنتاج دون توقف، وفي تعويض الخسائر المتحققة في هذا المجال، يسهم قطاع التأمين بتنمية القطاع الزراعي، هنالك ارتباط كبير بين تطور قطاع التأمين والتطور الاقتصادي العام في مختلف بلدان العالم، أوصت الدراسة: تطبيق إلزامية تأمين الآلات والصناعية ضد العطل الميكانيكي ضماناً لاستمرار الإنتاج، زيادة النسب المسموح بها لشركات التأمين في استثمار أموالها في المجال الصناعي كونه يشكل القاعدة الأساسية للتنمية الشاملة، العمل على تعزيز الدور الإيجابي للتأمين في النواحي الاجتماعية من خلال توسيع قاعدة المؤمن لهم عن طريق تحسين وجودة المنتج التأميني وتخفيض أسعاره، وكذلك تعزيز الثقافة الشعبية التأمينية بالتشارك فيما بين جميع المعنيين والقائمين على القطاع التأميني في سورية.

⁽¹⁾ طرفة شريقي، رافد محمد، دور قطاع التأمين في النشاط الاقتصادي (2008)، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، ورقة علمية.

أوجه الشبه والاختلاف بين هذه الدراسة والدراسات السابقة:

أولاً: أوجه الشبه:

اتفقت هذه الدراسة مع الدراسات السابقة في تناول مفهوم التأمين أهميته كذلك اتفقت هذه الدراسة مع الدراسات السابقة في استخدام المنهج التاريخي والمنهج الوصفي والمنهج التحليلي الإحصائي.

ثانياً: أوجه الاختلاف:

أما اختلاف هذه الدراسة الحالية من الدراسات السابقة في تناولها لدور التأمين في تنمية النشاط التجاري، كذلك تناولها النشاط التجاري في السودان، كذلك اختلاف العينة التي اختيرت للدراسة وهم المؤمنون المستفيدين من خدمات التأمين.

الفصل الثاني

الإطار النظري للدراسة:

المبحث الأول: مفهوم التأمين وأهميته.

المبحث الثاني: النشاط التجاري وأهميته.

المبحث الأول: مفهوم وأهمية التأمين

تمهيد:

يعتبر التأمين في مفهومه البسيط إعطاء الأمان من اجل مواجهة الخطر المحتمل وقوعه في المستقبل وذلك حتى يعطي الثقة اللازمة للمستثمر من اجل اختراق عالمية المجهول، وهي بيئة الاستثمار، فيعد هذا الأخير أي التأمين العنصر الداحض إلى كل العراقيل الاجتماعية والاقتصادية وحتى الأمنية منها في بعض الأحيان، وذلك من خلال ميزته الخاصة في دعم الإنسان المستثمر في حالة وقوع الضرر، ولذلك سيسارع الإنسان منذ الأزل إلى ابتكار هذه التقنية التي توفر له الظروف المناسبة للإنتاج والعمل، فإيا تري فيما يتجلي هذا التأمين تعريفاً ومتى نشأ وما هي الأسس التي يقوم عليها والمبادئ التي يتميز بها.

تعريف التأمين:

يعتبر التأمين أحد الأنشطة الاقتصادية الحديثة الهامة. والتأمين بطبيعته الغرض منه قيام المؤمن بتحمل أخطار معينة نيابة عن الشخص أو الجهة التي يتحمل تعرضها لمثل هذه الإخطار وتقاضي اجر محدد نظير ذلك غالباً ما يكون اقل بكثير من تكلفة تحمل الخطر المتوقع حدوثه عند صاحب الخطر الأصلي.

إن تعريف التأمين يتطلب أن يشمل المجالات الرئيسية لعمله في جوانبه القانونية والاقتصادية. فمن الجانب القانوني يعرف التأمين في الولايات المتحدة الأمريكية بأنه تعهد جانب شخص أن يدفع لأخر نقداً.⁽¹⁾

(1) عثمان بابكر احمد، قطاع التأمين في السودان، البنك الإسلامي للتنمية، والمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، الطبعة الأولى(1996)، ص15.

أو أي شيء آخر ذي قيمة مالية في حالة حدوث عرض خاص خارج إرادة الطرفين.

وذلك بشرط أن يكون للشخص الموعد بالدفع مصلحة أخرى بجوار مصلحته الناشئة عن العقد. كما يعرف التأمين لدى الاقتصاديين بأنه عمل من أعمال التنظيم والإدارة، وذلك لأنه يقوم بتجميع أعداد كافية من الحالات المتشابهة لتقليل درجة عدم التأكد إلى حد مرغوب فيه.

ويمكن إجمال التعريفات المتعددة للتأمين في تعريف شامل جاء ذكره في عدة مصادر وهو تعريف الفرنسي هيمار الذي عرفه بقوله: أن التأمين عملية يحصل بمقتضاها أحد الأطراف وهو المؤمن له، نظير دفع قسط، على تعهد لصالحه أو لصالح الغير من الطرف الآخر وهو المؤمن، تعهد بدفع بمقتضاه هذا الأخير أداء معيناً عند تحقق خطر معين، وذلك بأن يأخذ على عاتقه مهمة تجميع مجموعة من المخاطر وإجراء المقاصة بينها وفقاً لقوانين الإحصاء.⁽¹⁾

نشأة التأمين:

تشير الدلائل والمكتشفات الأثرية إلى أن بعض التجار القدماء في بابل والفين كان ينظمون أشكالاً من نظام نقل أو توزيع المخاطر منذ الألفيتين الثالثة والثانية قبل الميلاد. فالتجار الصينيون المتنقلون الذين كانوا يسافرون عبر مجاري النهر السريعة الخطيرة، كانوا يوزعون سلعهم في سفن عديدة للحد من الخسارة بحال انقلبت السفينة أو غرقت أو سرقت وطور البابليون نظام للضمان ورد ذكره في شريعة حمورابي الشهرية حوالي سنة ألف وسبعمائة وخمسين ق، م، وكان يطبق في بلاد ما بين النهرين وفي بعض البلدان حوض البحر المتوسط. وفقاً لهذا النظام، فقد كان يحق لتاجر الذي استلف مبلغ من المال لتمويل تجارته إن يدفع للدائن مبلغ إضافياً لقاء ضمانه الأخير أن يلغي للدائن في بحال ضاعت حمولة البضائع أو سرقت في البحر.⁽²⁾

(1) عثمان بابكر احمد المرجع السابق، ص16.
(2) ويكيبيديا الموسوعة الحرة، ps:ar. wik bedia. org، ص17.

وفي الألفية الأولى ق.م، ابتكر أبناء جزيرة رودس نظام تأميني عرف باسم (المتوسط العام) بحيث كانت مجموعة من التجار تدفع مبلغ من المال لضمان شحن بضائعها في ذات الوقت في السفينة ذاتها. وكانت الأقساط المجموعة تستخدم لإيفاء ديون أي تاجر تضررت بضائعه، أو فقدت إثناء الشحن سواء كان السبب عاصفة أو غرق. ابتكرت عقود التأمين الخاصة او المنفصلة مثل (بوليصة التأمين الغير مثقلة بالقروض أو الديون أو أي شكل آخر من أشكال القروض) في جمهورية جنوه خلال القرن الرابع عشر الميلادي أول عقد تأمين مكتوب معروف فيها يرجع إلى سنة ألف وثلاثمائة سبعة وأربعين ميلادية وفي القرن التالي تطورت فكرة التأمين تطور ملحوظا، وانتشرت بين تجار المدن الإيطالية، واختلفت أقساطها اختلافاً ملحوظاً باختلاف المخاطر المتوقعة. سمحت عقود التأمين الحديثة هذه بفصل التأمين عن الاستثمار لأول مرة في التاريخ وقد اثبت هذا الفصل جدوى بداية التأمين البحري من المسلم به بين الشرائح أن التأمين البحري أول صورة ظهرت للتأمين الحديث بمعاناة التي سبق ذكرها وذلك في القرن الرابع عشر الميلادي أثر ازدهار التجارة البحرية وانتشارها بين المدن الإيطالية ودول حوض البحر المتوسط. ويرجع انتشار التأمين البحري إلي عقد القرض البحري المسماة (عقد المخاطر الجسيمة). وهو نوع من العقود كان دائما من قبل في روما وأثينا. وبمقتضى هذا العقد يقترض صاحب السفينة مبلغ من المال لإصلاحها وتجهيزها، أو يحصل بمقتضاها صاحب الشحنة على مبلغ يوفي به ثمن البضاعة التي تتكون منها الشحنة، وتكون السفينة أو شحنتها في الحالتين ضامنا لاسترداد مبلغ القرض والفوائد ويتضمن هذا الاتفاق أيضا شرطا يقضي بأنه إذا غرقت السفينة أو أصاب شحنتها تلف ، لا يسترد المقرض شيئا، إما إذا وصلت سالمة، التزم المقرض برد مبلغ القرض مع فوائده الباهظة غير أن الكنيسة الكاثوليكية اعتبرت أن هذا العقد غير شرعي لما يتضمنه من فوائد محرمة في العقيدة المسيحية فحرم اشتراط الفوائد في جميع القروض ومنها القرض البحري، وقد تم ذلك بمقتضى مرسوم من البابا كديكوري التاسع سنة ألف ومائتان أربعة وثلاثون ميلادية.

أما فيما يتعلق بالتأمين البري فقد تأخر ظهوره ألي القرن السابع عشر الميلادي. ففي هذا القرن وتحديدا سنة ألف وستمئة ستة وستون ميلادية اندلع حريق هائل في لندن دمر أكثر من ثلاثة عشر ألف منزل ولم تجد أي وسيلة للتعويض الناجم عن هذا الحريق وقد دفع هذا إلي ظهور الحاجة الي التأمين البري.

إما التأمين على الحياة فقد تأخر في الظهور نظرا في البداية عملاً منافيا للأخلاق والدين ونوعا من المغامرة علي حياة الناس أن ذلك فقد حرمة المشرعون في الكثير من أنحاء أوربا وحرم في فرنسا بالأمر الذي أصدره الملك لويس الرابع عشر سنة ألف وستمئة واحد وثمانين ميلادية غير انه في القرن السابع عشر بدأت تظهر إحصائيات الخاصة بوفاء مما أمكن معه درجة احتمال خطر الوفاة وبذلك أصبح من الممكن تحديد قسط التأمين علي أسس علمية وفنية بعد ان كانت نوعا من المغامرة وادي ذلك إلي ظهور التأمين على الحياة.

إما التأمين عن المسؤولية فقد ظهر نتيجة للتغيرات الاقتصادية، والتطورات التي أدت إليها الثورة الصناعية، وانتشار الآلات الميكانيكية، والسيارات، ووسائل النقل الجوي والبحري والبري، فقد أدى هذا التطور إلي زيادة نشاط الإنسان وتوسعه، وصاحب ذلك كثرة الحوادث، وكثرة دعاوي المسؤولية المدنية عن الإصابات التي تحدث للغير. ودفع ذلك الي ظهور تطور نظام التأمين ضد المسؤولية. وقد تطور التأمين خلا القرن العشرين تطور هام، أصبح ملازم لأوجه النشاط الإنساني المختلفة، لا سميا في مجال التأمين ضد المسؤولية ومن أهمها تأمين أرباب المهن الحرة كالأطباء والصيدلة والمهندسين والمعماريين والمحامين وغيرهم من المسؤولية المدنية الناشئة عن أخطائهم. كما ظهرت صور أخرى للتأمين لم تكن معروفة من قبل، كالتأمين من المخاطر الذرية والتأمين من استخدام الحاسبات الآلية والالكترونية.⁽¹⁾

(1) ويكيبيدية، المرجع السابق، ص19.

أنواع التأمين وحكم كلا منها:

أنواع التأمين من حيث المؤسسات التي تقوم به إلى ثلاثة أقسام وهي:

القسم الأول: التأمين التعاوني (الاجتماعي).

والتأمين التعاوني: هو الذي تقوم به الدولة لمصلحة الموظفين والعمال، فتؤمنهم من إصابة المرض والعجز والشيخوخة

ويسهم في حصيلته الموظفون وأصحاب الأعمال والدولة، ولا تقصد الدولة من وراء ذلك تحقيق الأرباح.

وهو يشتمل على صورتين:

الصورة الأولى: نظام التقاعد وهو أن تجعل الدولة للموظف مرتباً شهرياً بعد بلوغه سن معينة تصل إلى خمسة وخمسين

سنة في بعض الدول، أو عند مكوثه في الوظيفة مدة معينة تصل إلى عشرين سنة مقابل اقتطاع جزء من راتبه الشهري.

الصورة الثانية: نظام الضمان الاجتماعي.

وهو أن تجعل الدولة أو من ينون عنها كمؤسسة الضمان الاجتماعي أو الهيئة العامة للتأمينات الاجتماعية للموظف

والعامل المشترك في المؤسسة تعويضات في حالة الإصابة بالمرض أو العجز أو الشيخوخة، مقابل اقتطاع جزء من

راتبه الشهري يصل إلى (5%) وتدفع المؤسسة التي يعمل فيها (10%).⁽¹⁾

(1) محمد بن حسن عبد العزيز آل الشيخ، عقد التأمين التجاري للتعويض عن الضرر حقيقته وحكمه، كلية الشريعة جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، مجلة الجمعية الفقهية السعودية، العدد الثامن، شوال 2011، ص17.

حكم التأمين التعاوني:

إن هذا القسم بصوره السابقة جائز شرعاً بلا خلاف مهما كان نوع الخطر المؤمن منه، لأنه ينسجم مع مقاصد الشريعة التي تدعو إلى التكافل الاجتماعي على أساس من التبرع، فكل من الدولة وأصحاب الأعمال لا يقصدون من هذا التأمين تحقيق الأرباح، وإنما يقصدون ترميم المصائب التي تنزل بالموظفين والعمال.

والمشترك متبرع باشتراكه لمن يحتاج إليه من سائر المشاركين في المؤسسة أو صندوق الضمان، وقد عرف الفقه الإسلامي صوراً كثيرة له كتأمين الفقراء من الزكاة.

القسم الثاني: التأمين التبادلي.

هو الذي تقوم به الجمعيات الخيرية والتعاونية لتأمين حاجات المنتسبين إليها. فيتفق أعضاء كل جمعية فيما بينهم على تعويض من ينزل به خطر ما، ويرتبون على كل عضو دفع مبلغ معين من المال على سبيل التبرع والمؤازرة لما ينزل ببعض الأفراد. ولا يقصدون من وراء ذلك التجارة والكسب والربح.

وقد ظهر هذا النوع من التأمين في عدة صور منها.

الصورة الأولى: الجمعيات الخيرية التي تنشأ بين أهل القرى والمدن فيتداعى أهل الخير من كل بلدة إلى تكوين جمعية خيرية باسم بلدتهم ويضعون نظاماً لها ويرتبون على كل مشترك مبلغاً معيناً من المال يوضع في صندوق الطوارئ حيث يصرف منه لمن أصيب بخطر ما كحادث سيارة أو وفاة معيل أو غير ذلك.

الصورة الثانية: الجمعيات التي تنشأ بين الموظفين في كل مؤسسة حيث يتداعون إلى إنشاء صندوق للطوارئ يسهم فيه كل موظف بمبلغ معين، ويعطي منه المحتاج الذي تنزل به مصيبة على أساس القرض والتكافل.

حكم التأمين التبادلي:

إن هذا النوع من التأمين جائز شرعاً بلا خلاف، لأنه تعاون محض على تخفيف آثار الكوارث وترميم أثارها بقدر الاستطاعة. ولا يقصد من ورائه تحقيق الأرباح. هو تطبيق لقوله تعالى: {وتعاونوا على البر والتقوى و لا تعاونوا على

الإثم و العدوان و اتقوا الله إن الله شديد العقاب } [المائدة:2]

وقوله (ترى المؤمنين في توادهم وتعاونهم وتراحمهم وتعاطفهم، كمثل الجسد الواحد إذا اشتكى منه عضو تداعى له سائر الجسد بالسهر والحمى).

وهذا النوع من التأمين لا يؤثر فيه الغرر لأنه تبرع محض كما ذكرنا في التأمين التعاوني، وينبغي أن يراعى في حفظ الأموال واستثمارها الطرق الشرعية والابتعاد عما هو محرم شرعاً كالربا.

القسم الثالث: التأمين التجاري.

هو عقد معاوضة يلتزم أحد طرفيه وهو المؤمن أن يؤدي إلى الطرف الآخر وهو المؤمن له أو من يعينه عوضاً مالياً يتفق عليه. يدفع عند وقوع الخطر أو تحقق الخسارة المبينة في العقد وذلك نظير رسوم يسمى قسط التأمين يدفعه المؤمن له بالقدر والأجل والكيفية التي ينص عليها العقد المبرم بينهما. وهو تأمين تقوم به شركات التأمين المعاصرة وفق عقد تبرمه الشركة مع الأفراد على تأمينهم من خطر ما.⁽¹⁾

(1) محمد بن حسن عبد العزيز، المرجع السابق، ص18.

أنواع التأمين التجاري:

يتنوع هذا التأمين بحسب الشيء المؤمن ضده ويمكن جعل ذلك في الأنواع التالية:

1) التأمين على الأشياء:

كالتأمين على المحل التجاري من الحريق، والبضائع من الغرق، والنقود التي يقبضها من السرقة، والماشية من الموت، والمزروعات من التلف وغير ذلك.

2) التأمين على الأشخاص:

سواء أكان هذا التأمين تأميناً على الحياة أم تأميناً من الإصابات التي تصيب المؤمن.

حكم عقد التأمين التجاري:

ذهب الغالبية من العلماء إلى تحريم التأمين بجميع أنواعه سواء كان على النفس أو البضائع التجارية أو غير ذلك من الأموال، كما آل ذلك مجلس هيئة كبار العلماء، واستدلوا على تحريمه بما يلي:

1- عقد التأمين يشتمل على غرر مفسد للعقد: لما روى أبو هريرة رضي الله عنه قال: (نهى رسول الله عليه وسلم عن بيع الحصاة وبيع الغرر) وعن ابن عمر: (أن النبي نهى عن بيع الغرر).

2- عقد التأمين يتضمن الربا بنوعيه ربا الفضل، وربا النسيئة، لأن حقيقة عقد التأمين التجاري هي بيع نقد بنقد يتفق المستأمن مع شركة التأمين على أن يدفع قسط التأمين مقابل أن يأخذ مبلغ التأمين عند حدوث الخطر. والمبلغ الذي يأخذه المستأمن بعد أجل يحتمل أن يكون مساوياً لما دفعه، أو متفاضلاً: فإن كان مساوياً وأخذه بعد أجل كان ربا نسيئة، وإن كان متفاضلاً وأخذه بعد أجل كان ربا فضل وربا نسيئة.

3- عقد التأمين يتضمن الرهان المحرم، لأن كلاً منهما فيه جهالة، ومقامرة، والرهان من المحرمات في شريعة الإسلام.

4- عقد التأمين فيه أخذ مال الغير بلا مقابل، واخذ المال من الغير في عقود المعاوضات محرم، لدخوله في عموم النهي في قول الله تعالى: { و لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل و تدلوا بها إلى الحكام لتأكلوا فريقاً من أموال الناس بالإثم و أنتم تعلمون } [البقرة:188]

أقوال العلماء بجواز التأمين التجاري:

ذهب بعض العلماء بجواز كافة عقود التأمين التجاري، استناداً الى بعض القواعد الأصولية مثل الإباحة الأصلية، ومثل العرف، ومثل الضمان وجواز مقابله بالمال، ومثل الحاجة والضرورة. واستناد إلى قياس على بعض العقود الجائزة شرعاً مثل المضاربة، الحراسة و ضمان الدرك وخطر الطريق، وولاء الموالاتة. ومن أبرز القائلين به: مصطفى الرزقا، وعلى الخفيف، ومحمد سلام مذكور، وعبد الرحمن بن زيدان محمود وغيرهم.⁽¹⁾

عناصر عقد التأمين:

أن عقد التأمين يقوم على العناصر التالية:

1- وجود شخص يرى نفسه معرضاً لخطر في نفسه أو ماله، فيعمدا إلى تخفيف أثاره أو دفعها بأن يتعاقد مع من يلتزم له بتحقيق ذلك بإعطائه عوضاً من المال، أو بقيامه بإصلاح ما فسد، ويسمى هذا الشخص بالمؤمن له، وقد يسمى بالمستأمن وهو أحد طرفي العقد.

2- وجود طرف آخر يلتزم له بذلك ويسمى بالمؤمن، ولا يكون إلا شركة مساهمة أو جمعية تبادلية تعاونية.

3- مال يلتزم بدفعه المؤمن له إلى المؤمن بالطريقة التي تبين في العقد، نظير تحمله تعبئة الخطر المؤمن منه، وذلك ما يدخل عقد التأمين في عقود المعاوضات التي تقوم على إنشاء التزامات متقابلة في ذمة طرفيها، ويسمى هذا المال بقسط التأمين.

(1) محمد بن حسن عبد العزيز المرجع السابق، ص20.

4- تعرض المؤمن له لخطر احتمالي يهدده في نفسه أو ماله من حادث يتوقع حدوثه، كحريق أو السرقة أو وفاء أو إصابة من آلة، ويسمى بالخطر المؤمن منه.

5- مبلغ من المال يتم الاتفاق عليه في العقد، يقوم المؤمن بادئه إلى المؤمن له عند تحقق الخطر المؤمن منه، وقد يكون معين المقدار كما في التأمين على الحياء أو من المرض، وقد يكون تعويضاً يراعي فيه أن يكون جابراً للضرر الواقع فعلاً بحد أقصى يبين العقد، كما في التأمين من الحريق والسرقة، والفارق بين هذين الحالتين

أن المؤمن له في الحالة الأولى يكون له الحق في المطالبة بالمبلغ المتفق عليه كاملاً غير منقوص دون حاجة إثبات تحقق ضرر من جراء وقوع الحادث، إما في الثانية، فلا يكون له من المال إلا بقدر ما يرفع الضرر في حدود الحد الأقصى المبين في العقد، وقد يكون التزاماً بإصلاح ما فسد أو بالإتيان بمثل ما فقد دون دفع شيء من المال، ويسمى هذا بمبلغ التأمين⁽¹⁾.

أنواع عقد التأمين:

الفرع الأول: عقد التأمين البحري

يقصد بالتأمين البحري ذلك النوع من أنواع التأمين الذي يهدف إلى تغطية مخاطر النقل البحري، سواء في ذلك المخاطر التي قد تلحق بالسفينة، مثل الغرق أو الحريق أو المخاطر التي تهدد البضائع مثل تلفها أو غرقها، ولكن التأمين البحري لا يمتد إلى المخاطر التي قد تلحق بالأشخاص الموجودين على السفينة.⁽²⁾

(1) عماد محمد فيهم المزين، التأمين على الديون دراسة مقارنة بين التأمين التجاري والتأمين التعاوني(2014)، رسالة ماجستير منشورة، الجامعة الإسلامية غزة، ص47.
(2) عباس محمد الصديق، النظام القانوني لعقود التأمين (2017)، رسالة ماجستير منشورة،(قانون أعمال)، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائرية، ص13.

وينقسم التأمين البحري إلى قسمين: التأمين على الأشياء، ويشمل كل من التأمين على السفينة والتأمين على البضائع والقسم الثاني التأمين من المخاطر البحرية.

أولاً: التأمين على الأشياء

يخضع هذا النوع من التأمين بطبيعة الحال لجميع القواعد التي تحكم التأمين من الإضرار ويشمل التأمين على الأشياء السفينة من جهة ثانية وتحديد قيمة الشيء وإمكانية التخلي عليه من جهة ثالثة.

1- التأمين على السفينة:

يعتبر التأمين على السفينة من أهم التأمينات البحرية نظراً للأهمية التي تكتسبها هذه الأخيرة في مجال النقل البحري، ونظراً كذلك لجسامة الإضرار التي تتعرض إليها سوى خلال رحلتها البحرية أو عند رسوها بميناء معين أو عند وجودها في حالة البناء.

ويشمل التأمين على السفينة الهيكل وملحقاته والمتفرقات التي تكون جزءاً منها وتكون ضرورية واستغلالها سوى كانت لصيقة بالهيكل أو منفصلة عليه.

وقد يحدد التأمين على السفينة بالرحلة أو عدة رحلات متتالية أي لمدة زمنية معينة، حيث يضمن المؤمن الإخطار المؤمنة عليها منذ بداية الشحن إلى نهاية التفريغ الخاص بالرحلة الواحدة أو الرحلات المؤمنة عليها ويضمن المؤمن هذه الأخيرة خلال خمسة عشر (15) يوماً على الأكثر من وصول السفينة ميناء الشحن، إما إذا كانت الرحلة لأتحمل بضائع، فإن المؤمن يضمن الرحلة إلى غاية وصول السفينة.

في حالة التأمين لأجل مجدد، يكون هذا التأمين مطابقاً للأجال المتفق عليها في العقد.

2- التأمين على البضائع المشحونة:

يعتبر التأمين على البضائع النوع الثاني من التأمين على الأضرار، ويشمل تعويض عن الأضرار التي تصيب المؤمن له، بالإضافة إلى التعويض عن الخسائر الناجمة عن تحقق الخطر وما فات المؤمن له من ربح بسبب الحادث البحري. وقد يتم التأمين البحري على البضائع، إما بمقتضى وثيقة التأمين سفرية صالحة لرحلة واحدة، وإما بمقتضى وثيقة التأمين المفتوحة.

أ- وثيقة التأمين على سفريه صالحة واحدة لرحلة واحدة: وهي وثيقة تأمين يصدرها المؤمن بمبلغ معين لضمان بضائع لرحلة واحدة.

ب- وثيقة التأمين على المفتوحة: فيضمن المؤمن له خلال فترة زمنية معينة.

ثانيا: التأمين على المخاطر البحرية

تتمثل المخاطر البحرية كافة الأضرار المادية والأضرار المترتبة على تدخل المؤمن له لصالح المؤمن، حيث يتحمل فيها المؤمن له كافة النفقات والمصاريف التي يقوم بتسديدها لصالح المؤمن، من أجل تقادي الضرر أو التخفيف من إثارة الأضرار إن هنالك أخطار غير قابلة للتأمين أهمها المعدية الصادرة من لمؤمن له بإرادته. وهناك أخطار غير قابلة للتغطية إلا إذا وجد اتفاق يقضي بخلاف ذلك وأهمها الأخطار الناتجة عن الحروب الأهلية والأجنبية، وكذا القرصنة والاستيلاء والحجز الذي تقوم به السلطات العمومية.

الفرع الثاني: عقد التأمين البري

عقد التأمين البري هو ذلك الذي يهدف إلى تغطية المخاطر التي تهدد الأشخاص أو الممتلكات برأ، وهي تتضمن نوعين من التأمين: التأمين على الأشخاص والتأمين على الأضرار.

أولاً: التأمين على الأشخاص

تأمين على الأشخاص هو تأمين يتعلق بشخص المؤمن له فيؤمن نفسه من الأخطار التي تهدد حياته أو سلامة جسمه أو صحته أو قدرته على العمل وهذا التأمين ليست له صفة تعويضية فلا يخضع لمبدأ.

التعويض، ويستولى المؤمن له على مبلغ التأمين المتفق عليه بأكمله إذا تحقق الخطر المؤمن منه دون النظر إلى قيمة الضرر الذي أصابه، بل حتى إذ لم يصب بأي ضرر.

من أهم فروع التأمين على الأشخاص وأكثرها انتشاره في المجال العملي، التأمين على الحياة.

التأمين على الحياة عقد يلتزم بموجبه المؤمن له بدفع مبلغ محدد للمؤمن له عند تأريخ معين مقابل قسط إذ بقي المؤمن على قيد الحياة.

ومن أبرز صور التأمين على الحياة:

- التأمين لحالة الوفاة: يسمح للمستفيد الحصول على دفع قيمة اسمية للتأمين، وهذا في حالة وفاة المكنتب الذي يعين المستفيد أثناء حياته.

التأمين المختلط: عندما يمكن دفع التعويضات عن موت المؤمن أو عند حلول الأجل المحدد والمؤمن له لا يزال على قيد الحياة في هذا النوع من التأمينات، يحدد موعد لبدء دفع التعويضات والتأمينات المختلطة إلى جانب أنها ذات طابع تأميني فهي كذلك نوع من الادخار.

- التأمين لحالة البقاء: يلتزم المؤمن مقابل الأقساط بدفع مبلغ التأمين في وقت معين إذا كان المؤمن على حياته قد ظل حياً.

- التأمين لمصلحة شخص آخر: يؤمن شخص لصالح مستفيد معين حيث يكون هذا المستفيد شخصا آخر خارج عن العلاقة التعاقدية.

ثانيا: التأمين على الأضرار

ويقصد بذلك التأمين الذي يكون فيه الخطر المؤمن منه أمرا يتعلق بمال المؤمن له ويهدف هذا التأمين إلى تعويض المؤمن عن الضرر الذي يلحق بدمته المالية، وينقسم هذا النوع من التأمين إلى نوعين رئيسيين: التأمين على الأشياء والتأمين على المسؤولية.

1- التأمين على الأشياء:

يهدف التأمين على الأشياء إلى تعويض المؤمن له عن الخسائر المادية التي أصابته مباشرة في ذمته المالية، بحيث يؤدي تحقق الخطر إلى إصابة مباشرة في أمواله، وفي غالب الأحيان يطبق التأمين على أشياء محددة ومثال ذلك حالة التأمين ضد خطر الحريق المتعلق بحقول معينة ويرتكز التأمين على الأشياء على ركنين أساسيين:

- التأمين على الأشياء قابلة للتعيين: بحيث تتعين في أقصى تاريخ عند تحقق الخطر كما في حالة التأمين ضد السرقة أو الحريق يتعلق ببضائع مودعة في مخزن معين أو بأثاث موجود في شقة المؤمن له.

- التأمين على الأشياء التي تتعلق بمبالغ نقدية فقط: مثل التأمين ضد السرقة في صندوق المؤمن له، أو التأمين ضد خسارة الأرباح الصناعية أو التجارية الناتجة عن الحريق ففي هذه الحالة يضمن المؤمن هذه الخسائر الاحتمالية وفي حدود مبلغ معين.

2- التأمين من المسؤولية:

يهدف هذا النوع من التأمين إلى ضمان المؤمن له ضد رجوع الغير عليه بسبب الأضرار التي تلحق بهذا الأخير من خطأ يرتكبه المؤمن له قبله، ويسبب له ضرراً يوجب مسؤولية.

فالتأمين في هذه الحالة يهدف إلى تعويض الغير الذي يلحق بالذمة المالية للمؤمن له بسبب انعقاد مسؤولية تجاه الغير، معنى هذا أن التأمين لا يقوم على تعويض الضرر الذي يلحق بالغير، ولكن جبر الضرر الذي يلحق بالمؤمن له نتيجة التزاماته.

ومن صور التأمين من المسؤولية كثيرة ومتنوعة، فقد يؤمن نفسه من مسؤولية عن حوادث سيرته، أو من مسؤوليته عن الحريق أو من مسؤولية المهنية، أو من مسؤولية عن حوادث النقل، أما مسؤولية رب العمل عن حوادث العمل فهذه تدخل ضمن التأمين الاجتماعي.

الفرع الثالث: عقد التأمين الجوي

هو التأمين الذي يغطي مخاطر النقل الجوي التي تتعرض لها الطائرة أو حمولتها من البضائع والأضرار التي تصيب المسافرين. وستناول خصائصه وأشكاله كما يلي:

أولاً: خصائص التأمين الجوي

يتميز عقد التأمين الجوي بمجموعة من الخصائص نذكرها كالآتي:

1- حداثة نشأة التأمين الجوي: يعتبر التأمين الجوي من أحدث التأمينات بالمقارنة بالتأمين البري وعلى وجه الخصوص التأمين البحري، باعتبار أنه كان ينظر إليه على أنه نوع من المجازفة والمغامرة، ونظراً للمخاطر الناجمة عن النقل، نجد أغلب الدول لجأت للأخذ بنظام إلزامية التأمين الجوي.

2- الطابع الدولي للتأمين الجوي: يغلب على التأمين الجوي الطابع الدولي، وهذا يعود إلى طبيعة هذا النشاط بحد ذاته، مما يجعل تنظيمه يخضع لاختصاصات دول مختلفة في إرساء القواعد القانونية الدولية على مستويات الثنائية والإقليمية والدولية، تهدف أساساً إلى ضبط المعايير والشروط لممارسة النقل الجوي الدولي، وتحديد التزامات الناقل والمالك المركبة الجوية عن الإضرار والخسائر التي قد تسببها المركبة الجوية للغير، كإفادات التعويض ذلك.

3- شدة مخاطر الجوية: يتميز التأمين الجوي بشدة المخاطر وذلك راجع إلى جسامة الأضرار التي يمكن أن يسببها الحادث الجوي، سواء جسم المركبة أو بالنسبة للتأمين من المسؤولية التي ينتج عن وقوع الحادث الواحد أضرار مختلفة للغير مثل: الركاب طاقم الطائرة وكذلك الأضرار التي تصيب الأشخاص عند سقوط الطائرة على سطح الأرض.

ثانياً: أشكال عقود التأمين الجوي

تتلخص في التأمين على جسم المركبة والتأمين على البضاعة والتأمين على المسؤولية.

1- التأمين على جسم المركبة: يهدف تأمين جسم المراكب الجوية إلى ضمان الأضرار المادية اللاحقة بالمركبة الجوية المؤمن عليها. ويتضمن تأمين أجسام المركبات الجوية على مصاريف إصلاح العطل ومصاريف الحراسة والنقل المركبة الجوية المتضررة ووضعها في مكان آخر

2- التأمين البضاعة: إن تأمين البضاعة الجوي على البضاعة يضمن بمقتضاه المؤمن تغطية نتائج الأضرار المادية، والخسائر التي يتعرض إليها الناقل، وكذلك الأضرار الناجمة عن التلف الكلي أو الجزئي للبضاعة والنقص في كميتها أو وزنها.⁽¹⁾

(1) عباس محمد صديق، المرجع السابق، ص 18.

3- التأمين من المسؤولية: يهدف التأمين من المسؤولية إلى ضمان التعويض عن الأضرار التي تتسبب فيها المركبة الجوية مهما كان نوعها بمناسبة استغلالها، سواء أكان مادية أو جسمانية.⁽¹⁾

أهمية التأمين الاقتصادية والاجتماعية:

أولاً: الأهمية الاقتصادية للتأمين:

1- زياد الإنتاج وتحقيق الوفرة: أن حصول المؤمن عليه على التعويض يتيح له فرصة إعادة تشغيل مركبته أو منشاته واستعادة نشاطها الإنتاجي وتوفير السلع والخدمات في لبلاد والي تخفيض أسعارها عند تحقيق الوفرة وعندما تكون المشاة والممتلكات غير مؤمنة فإن أعادتها إلي دائرة الإنتاج بعد حدوث المخاطر تكون في غاية الصعوبة وربما تكون مستحيلة لعدم توفر المال لدي صاحب المنشأة لفترة أطول وتحدث في مثل هذه الحالة الندرة واسترداد هذه السلعة من الخارج وغالبا ما تكون بتكلفة اعلى.

2- دعم الميزان التجاري واستقرار سعر الصرف: يسهم التأمين بدعم الميزان التجاري حيث يشكل نصيب معيدي التأمين في المطالبات علاوة علي العمولات والرسوم المفروضة علي عقود إعادة التأمين المسندة بالخارج موارد هامة وعناصر أساسية في دعم الميزان التجاري بالنسبة للدولة المستوردة للتأمين كالسودان ولكن في دول أخرى تصدر خدمات التأمين حيث تتمركز نشاطات شركات الإعادة ووكلائها فان أقساط الإعادة وعمولات سماسة التأمين تشكل أهم الموارد في دعم الميزان التجاري لتلك الدول ، وتغوق أحيانا مساهمة القطاع المصرفي دول مثل المملكة المتحدة وتشكل معا موارد غير منظورة كذلك فان إصلاح وتأهيل المشروعات والوحدات التي تتعرض للكوارث تستلزم توفير عملات اجنيه يصعب توفيرها من الموارد الذاتية للدولة.⁽²⁾

(1) عباس محمد صديق، المرجع السابق، ص 19.

(2) مجدي مصطفى الزين، بابكر الفكي المنصور، محمد محمد محمود، معوقات مساهمة قطاع التأمين في التنمية الاقتصادية في السودان(2013)، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، مجلة العلوم الاقتصادية والإنسانية، ص17.

وان تم شراء هذه العملات من السوق المحلي فان ذلك يؤثر سلبا علي سعر صرف العملات الحرة بزيادتها وبالتالي ضعف العملة الوطنية وإذا أخذنا في الاعتبار أن هنالك بعض المشروعات.

والصناعات التي تم تشييدها بقروض ميسرة علي مدي سنوات كمحطات الكهرباء والمصانع الكبيرة فان إعادة تأهيل بعد حدوث الحوادث والكوارث لا يتم في غياب التأمين وان الحصول علي القروض لا يأتي إلا عند توفر ظروف اقتصادية وسياسية معينة وعندما تكون السلعة إستراتيجية فان ندرتها وانعدامها يسبب مشكلات سياسية بجانب مشاكلها الاقتصادية .

3- تنشيط الاستثمار وزيادة الناتج: بما أن التأمين يحقق الاطمئنان فانه يعتبر من العوامل المؤثرة على استغلال الموارد المالية لان المستثمر يكون ميالا في حالة الاستثمار غير المضمون أو المحفوف بالمخاطر على تجنب جزء من أمواله كاحتياطي أو أن يلجا إلى تنوع نشاطاته ولكن عندما يتوفر له التأمين فانه يستطيع أن يستثمر كله أمواله في المشروعات الإنتاجية ذات الميزة النسبية الأعلى وان يتخصص في المجال الذي فيه الربح الأعلى والإنتاج الأوفر وفي ذلك توسيع الإنتاج وتنشيط الاستثمار وزيادة الدخل القومي.

4- تسهيل وتطوير التجارة الخارجية: يلعب التأمين دورا أساسيا وبارزا في اتساع وتطوير التجارة الخارجية من خلال التأمين البحري و تأمين المسؤولية اللذان يسهمان في دعم الثقة بين أطراف التبادل التجاري ولا شك أن أمر التجارة الدولية لم يكن ليتطور بالصورة التي عليها الآن لولا وجود التأمين الذي يسد ثغرة عدم الاطمئنان إذ قد يتعرض البضائع والسلع المتبادلة للحوادث والكوارث خلال الفترة ما بين إتمام عملية الشراء ولحظة وصولها للمشتري وهي الفترة التي يكون فيها المصاريف قد أصدرت خطابات الاعتماد وربما يكون المشتري المستورد قد نال تمويلا من هذه المصاريف ولو لم يسدد جزءا من القيمة المستوردة.

5- تخفيض تكلفة التمويل: أن توفير الحماية التأمينية ينشط حركة التمويل عبر المقرضين إذ أن وجود تغطيان تأمينية كافية يمكن المصارف من فرض هوامش ربحية أو أسعار فائدة اقل على أموالها الموجهة للتمويل وكلما زادت المخاطر وانعدمت التغطيات التأمينية كلما كانت تكلفة التمويل اعلي.

6- خفض معدلات التضخم: أن أهم عناصر النمو الاقتصادي هو السلوك الرشيد الذي يمثل في الموازنة ما بين الادخار والاستهلاك لان كل جزء من الدخل يتم ادخاره يمثل قرارا اقتصاديا لصالح المستقبل علي حساب الاستهلاك الآني وكلما كانت نسبة الادخار اعلي كلما كان النمو الاقتصادي اكبر خاصة أن كان المبالغ المدخرة تجد طريقها للأوعية الاستثمارية وغني عن القول أن م يتم ادخاره في شكل أقساط تامين السيولة النقدية الذائدة في أيدي الجمهور الأمر الذي يؤدي ألي التضخم أو زيادته ولذا فان أقساط التامين أو أي ادخار يجد طريقة للتوظيف في الإنتاج يكون ذو اثر اقتصادي مضاعف حيث يسهم في خفض التضخم وفي زيادة الإنتاج.

7- معالجة اختناقات التمويل وكسر الجمود الاقتصادي: ان الأموال المدخرة في مؤسسات التامين خاصة تأمينات الحياة أو التكافل لما لها من خاصية طول فترات العقود يمكن ان توظيف في الاستثمارات طويلة الأجل وفي معالجة الأزمات المالية إذا ما تحقق التراكم والتوظيف الأمثل من خلال شركات التامين او المصارف أو هذه الأموال واستغلتها في الصناعات الحيوية والحربية في معالجة اختناقات التمويل وكسر الجمود والركوض الاقتصادي.

8- دعم ميزانيات الدول وخطط النمو الاستراتيجي: ان توفير الدخل المنتظم للقطاعات المنتجة وأفراد يساعد علي استقرار واستمرارية الإنتاج وتنفيذ السياسات كما الإرباك الذي تحدثه الكوارث دون تعويض او إحلال يسبب خللاً في الدورة الإنتاجية ويؤثر سلبا علي استقرار الأفراد والأسرة مما يستدعي في غالب الأحيان إجراء معالجات استثنائية في قطاعات معينة لذلك فان وجود التغطيات التأمينية الكافية يجنب الدول السلبيات المترتبة علي الكوارث لذلك.⁽¹⁾

(1) مجدي مصطفى الدين، المرجع السابق، ص 18.

فان التامين يحمي ميزانية الدولة ويحمل نيابة عنها عبء الذي يسببه هذه الكوارث وفي ذلك ضمان الاستمرار الصرف علي والمشروعات وفق خطط النمو الاستراتيجي للدولة.

9- توفير فرص العمل: أن إعادة تشغيل المشروعات الإنتاجية في وقت قصير يوفر ويضمن فرص العمل واستمرارية الدخل رواتب وأجور وفي ذلك ضمان الضرورات الحياتية لأسر عديدة تعتمد على دخول أرباب العاملين في هذا الموقع كذلك فان مجموعات بشرية كبيرة تعمل في مجالات التامين والإعمال المرتبطة بها وفي بلد كالسودان حيث الوعي التأميني يتسم بالتخلف ولاقتصاد الضعيف فان ما يقارب الإلف وخمسائة وظيفة توفرها الآن مؤسسات التامين السودانية وفي دول أخرى متقدمة فان أضعاف هذا العدد توفره شركة واحدة.

10- توفر الأمان والطمأنينة: فالتامين يعمل علي بث الشعور بالأمن والطمأنينة في نفس المؤمن لما يوفر له من حماية تأمينية ضد الأخطار التي يتعرض لها أفراد المجتمع ، ذلك أن التعويض الذي يوفره التامين يجعل المؤمن له في أمان أكثر استقرارا فلم يعد لديه فرق بين وقوع الخطر من عدم وقوعه فالتامين يعمل علي تحويل أو نقل الأخطار من الأشخاص المعرضين لها إلي جهات أو أطراف لها إلي جهات أو أطراف لديها القدرة والرغبة في تحمل تبعات تلك الأخطار علي ذلك فان التامين يعمل علي استقرار التعامل التجاري مما يؤدي إلي رفع مستوى رفاهية الأفراد وتنشيط التجارة حيث أن المخاطر التجارية في التعامل بالديون عالية جدا بسبب ماطلة المدنين أو إفلاسهم أو تعرضهم للمرض أو فقدان الدخل أو الموت لان الشركات التامين تضمن تلك الحقوق في حالة وفاة المدين أو عجزه عن الكسب أو هلاك الديون التي توثق بها تلك الديون .

11- المساهمة في توفير الموارد المالية: يساهم التامين الصحي في توفير موارد لتمويل نفقات القطاع الصحي الباهظة التكاليف وبالتالي تقليل تكاليف أعباء علي الميزانيات العامة للحكومات والمؤسسات أو الشركات أو الأفراد المسؤولين علاج العاملين لديهم وقد اتضح من تجارب الدول المتقدمة الغنية انه لا يمكن لأي دولة مهما بلغت قوتها الاقتصادية

تحمل نفقات القطاع أفصحي الباهظة بالكامل وبدون مشاركة من المجتمع والدليل علي ذلك لجوء الدول المتقدمة بما فيها الولايات المتحدة الأمريكية واليابان إلى استخدام أنواع مختلفة من التأمين الصحي.

12- إدارة المخاطر وتقليل الخسائر: لقد ارتبطت بعض أنواع التأمين منذ نشأتها بإجراءات المسح والحماية كتأمين الغلايات وإذ تتبع ذلك إنشاء مراكز للأبحاث تتبع لمؤسسات وهيئات التأمين قامت بدور كبير في وضع أسس وقواعد في شتى مجالات السلامة ومكافحة الحرائق والكوارث وهناك اعتقاد سائد بأن الفوائد التي جنتها البشرية من الجهود الوقائية في هذا الجانب تفوق قيمة المبالغ التي دفعتها شركات التأمين كتعويضات.⁽¹⁾

ثانياً: الأهمية الاجتماعية للتأمين:

1- تحقيق الاستقرار الاجتماعي للفرد وللأسرة: يساهم التأمين الاجتماعي في محاربة الفقر حيث انه يجنب الفرد العون والحاجة، بما يضمنه له من تعويض مادي يضمن له الحد الأدنى لمستوى المعيشة له ولأسرته عن طريق تعويضه عن الخسائر التي تحدث في دخله نتيجة لمرضه أو عجزه أو بلوغه سن الشيخوخة أو تعرضه للبطالة. كما أن التأمين التجاري يحقق الغرض المشار إليه عند تعرض ممتلكات الفرد لأخطار الحريق أو الغرق أو السرقة بالإضافة إلى أن هنالك بعض وثائق التأمين على الحياة، يكون الغرض منها ضمان مبلغ ما يصرف للمؤمن له مرة واحدة أو بصفة دورية بما يضمن له الأنفاق على نفسه عند بلوغه سنأ معينة يكون فيها غير قادر على الكسب.⁽²⁾

(1) مجدي مصطفى الزين، المرجع السابق. ص 20.
(2) إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مبادئ التأمين التجاري والاجتماعي (2000)، جامعتي الإسكندرية وبيروت، ص 112.

أو يضمن لأسرته بعد وفاته الأنفاق على أنفسهم لحين إتمام دراساتهم مثلاً. كما أن هنالك بعض وثائق التأمين والتي تضمن مبلغاً معيناً للولد أو للبنات عند بلوغهما سنّاً معيناً، بما ييسر لهم الأعباء المترتبة على إتمام الزواج. كل ما تقدم يعود بالتالي على المجتمع ككل بالاستقرار والتماسك.

2- تنمية الشعور بالمسؤولية والعمل على تقليل الحوادث: إن ما يتميز به التأمين، أن المستأمن لا يستحق التعويض في بعض فروع التأمين إذا ما كان هنالك إرادة للمستأمن في تحقق المؤمن له تعويضاً إلا إذا زادت الخسارة عن حد معين.

وجود مثل هذه الاشتراطات والتحفظات بالتأمين تنمية لدى الفرد الشعور بالمسؤولية لتجنب تحقق الخطر المؤمن منه بقدر الإمكان هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فإن قيام الفرد بشراء عقد تأمين حياة يرتب لأسرته

معاشاً يضمن لها الحياء الكريمة بعد مماته، يعتبر تنمية للشعور بالمسؤولية تجاه أسرته وتجاه مجتمعه.

في الجانب الآخر نجد ان شركات التأمين وهيئات التأمين تعمل من جانبها بأعداد البحوث والدراسات لاستكشاف أسباب تحقق الأخطار والعوامل المساعدة على زيادة حدتها إن هي حدثت وذلك تمهيداً للعمل على تقليل تكرار حدوث هذه الإخطار ومن ثم مدى انتشارها، وبالطبع يعود ذلك بالفوائد الاقتصادية والاجتماعية على أفراد المجتمع، فمثلاً نجد أن شركات التأمين تقوم بدراسة أسباب حوادث السيارات وتعمل من جانبها على نشر التعليمات وإقامة الوسائل التي تقلل من مثل هذه الحوادث.⁽¹⁾

(1) إبراهيم على إبراهيم، المرجع السابق، ص 113.

الجوانب الإيجابية والسلبية للتأمين:

يحتل التأمين مكانا كبيرا عند الأشخاص والمنشآت في عملية منع الأخطار التي قد يتعرضون لها او للممتلكات أو وقوعهم في بعض الأخطاء وتجعلهم مسئولون مسئولية مدنية نحو الغير لتعويضهم عما أصابهم من ضرر نتيجة وقوع هذه الأخطاء، ونظراً لما للتأمين من جوانب إيجابية تفوق مما للطرق الأخرى في الأخطار والخسائر المالية.

وتتعدد الجوانب الإيجابية للتأمين سواء من الناحية الاقتصادية أو الاجتماعية أو الفنية نلخصها فيما يلي:

1- للتأمين دور كبير في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية وخصوصا في الدول النامية مواجهة حيث أن اقتصاديات هذه الدول تتميز بضعف في القدرة على الادخار الاختياري (القطاع العائلي على وجه الخصوص) وانتشار ظاهرة الاكتناز بين الأفراد، فالتنمية الحقيقية هي التي تعتمد على الاستثمار في كافة المجالات والمصحوب في نفس الوقت بالادخار حتى يمكن تحقيق تغير في الشكل الاقتصادي والاجتماعي للبلاد.

2- لا يقل التأمين الاجتماعي (التأمينات الاجتماعية) أهمية في أداء دوره في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد عن سابقة (التأمين التجاري أو الخاص) وهي تأمينات في غالبيتها إجباري تهدف أساسا إلى حماية الأفراد من الإخطار وما تحققه من خسائر مادية يعجز الأفراد من الأخطار وما تحققه من خسائر مادية يعجز الأفراد متوسطي الدخل عن تحملها (في الغالب ما تقوم بها الدولة) وهي أخطار العجز والوفاء.

والشيخوخة والمرض والحوادث الشخصية والبطالة، إلى جانب التأمينات الإجبارية المفروضة على بعض طبقات المجتمع وتهدف إلى حماية طبقة أخرى من الأخطاء وإهمال الطبقة الأولى ومنه التأمين من المسؤولية المدنية الناتجة عما ينتج من حوادث للسيارات كما أن ما تقوم به من حماية الأفراد. (1)

(1) مختار محمد الهانسي، إبراهيم عبد النبي جموده، مبادئ مخاطر التأمين (2001)، الدار المجتمعية طبع، نشر، توزيع، ص56.

فيما قد يتعرضون له من أخطار والإشعاعات والحروب والزلازل والفيضانات والأعاصير والبراكين فهي كلها طرق تأمين تتولاها الدولة نفسها وتلعب دور اجتماعي عظيم في التعويض في مثل هذه الحالات التي كثيراً ما تتقاعس شركات التأمين التجاري عن تغطية مثل هذه الأخطار.

ونتيجة ما تقوم به الدولة من تأمينات اجتماعية تسود الطمأنينة بين أفراد الشعب ويخفف أثر الخوف من المستقبل وترتفع الروح المعنوية فيصرف كل فرد إلى عمله فيزيد الإنتاج أساس حل المعادلة الصعبة في عملية التنمية الاقتصادية لأي بلد نامي.

3- التأمين بكافة أنواعه يخلق جواً من الراحة والطمأنينة والهدوء لدى المجتمع في كل مكان وزمان ولكل نوعية من الأفراد سواء الموظف أو التاجر أو الصانع أو رجل الأعمال.

وأيضاً التأمين الشامل على السيارات دائماً يكون حماية لأصحابها وهكذا نجد أن انتشار التأمين واستخدامه علي نطاق واسع في حياتنا اليومية للفرد والشركات الكبيرة والصغيرة وحمايتها من الأخطار الكثيرة المعرضة لها من حريق وسرقة وتلف للبضائع عند التخزين وحماية العاملين بالشركة من إصابات العمل ألي غير ذلك يعمم الاستقرار والاستمرار والرفاهية والتقدم الاقتصادي والاجتماعي بالبلاد

4- تقوم شركات التأمين بعمل الدراسات والأبحاث الإحصائية مستخدمة في ذلك طرق رياضية متطورة في تقدير الخسارة واحتمالات وقوع الأخطار مما يساعد ألي درجة كبيرة تقليل حجم الخسارة كما يمكن وضع السياسات التأمينية السليمة التي تساعد في عمليات القبول التأميني لديها من خبرة وبالتالي تخفيف وقوع الخسائر مع جعل الانحراف بين ما هو محقق ومتوقع في ادني حد له.

5- لا يتطلب التأمين من جانب المستأمن أكثر من دفع ما هو مستحق من أقساط وهي تكون محددة مسبقاً مما يساعد رجال الأعمال علفي وضع خطط العمل وتوقعاتهم بصورة دقيقة واضحة ثابتة دون ما تعطيل لرؤوس الأموال التي قد تخصص لمواجهة خطر معين أو تقويت عائد استثماري نتيجة لذلك مما يساعد علي في زيادة معدلات الاستثمار والتوسع والنمو للقطاع الخاص والعام.

6- إن عملية تجميع المخاطر المتشابهة وأجراء عمليات تأمينية كثيرة لذات الخطر يساعد علي درجة كبيرة في تطبيق نظرية الأعداد الكبيرة وبذلك نجد أن قسطاً صغير يستخدم لمواجهة خطر كبير أي تحول الخسارة الكبيرة غير المتوقعة إلي خسارة صغيرة مؤكدة.

7- أن شركات التأمين بما لديها عن معلومات عن مسببات الخطر والعوامل المساعدة لوقوعه بما تقوم به من دراسات وأبحاث وإصدار النشرات والمجلات المتخصصة في هذا المجال يساعد المؤمن لهم في التخفيف من درجة وقوع الإخطار ومحاولة منعها قبل وقوعها.

الجوانب السلبية للتأمين:

على الرغم من الجانب الإيجابي في حماية التأمين ودوره العظيم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد إلا انه قد يؤخذ عليه ما يلي:

1- قد يقوم بعض المؤمن عليهم بدفع عدد معين من الأقساط دون تحقيق الخطر المؤمن منه وبالتالي فكأن الأقساط دفعت دوم مقابل ومثل ذلك تأمين السيارات وتأمين السفرية وتأمين الطرق البرية وتأمين الحياة إذا نص على عدم استفادة المؤمن عليه بمبلغ التأمين إذا عاش لحين بلوغ سن معينة وذلك نظير تخفيض قسط التأمين.

2- قد تغالي بعض الشركات في تحديد قسط مرتفع ودرجة الخطر المفروضة تغطيته مما يمثل عبء كبير على ميزانية الأسرة أو المنشأة ألي زيادة التكاليف الإنتاجية وبالتالي رفع أسعار السلع المنتجة والتي يتحمل فرق سعرها المستهلك النهائي.

3- في إعادة التأمين إذا ما أعطيت شركات إعادة التأمين الحرية في نقل المخصصات اللازمة احتجازها الي خارج الدولة يفوت هذا التأمين على الدول فرصة استثمار هذه المخصصات والمساعدة في عملية النهوض الاقتصادي بالبلاد.

4- يعتمد العديد من المؤمن لهم على ما سيحصل عليه من تعويضات نتيجة وقوع الخطر المؤمن منه وتحقيق الخسارة المالية وهو في ذلك يهمل جانب الاحتياطي والطرق المساعدة في تقليل وقوع الخطر المؤمن منه فصاحب السيارة المؤمن عليها تأميناً شاملاً لا يعطي أهمية كبيرة في الاعتناء بالسيارة نظراً للحصول على ما يقع لها من خسائر مكافحة الحرائق كلما أخطر الحريق مغطي عنده.⁽¹⁾

⁽¹⁾ مختار مجد الهانسي، المرجع السابق، ص60.

المبحث الثاني: النشاط التجاري وأهميته

تعريف النشاط التجاري:

يقصد بالنشاط التجاري هو النشاط الاقتصادي الذي يتجلى في صورة تبادل للسلع والخدمات في المجتمع باستخدام أساليب مختلفة وتكون بين الأفراد إلى أن تصل إلى الدولة. وبهذا المفهوم نرى بأن النشاط التجاري يرتبط أساسا بعملية الإنتاج التي تؤثر وتتأثر بالموارد الطبيعية والبيئية الموجودة في العالم.

وهنا للأبد من التمييز بين نوعين من الأنشطة التجارية التي يمكن ممارستها وهي

- النشاط الفردي.

- النشاط المؤسسي:

أولا: النشاط الفردي

ويقصد بالنشاط الفردي العمل الذي يقوم به الشخص الطبيعي دون أن يشاركه أحد لهذا العمل حيث يقوم الشخص بتأسيس العمل الخاص به الذي يتحمل بمفرده كافة الأرباح والخسائر الناجمة عن هذا النشاط ويمكن للشخص الطبيعي في هذه الحالة أن يستفيد من خبرات وجهود الأشخاص الآخرين ولكن على سبيل العمل لدية أو لصالحه دون أن يكون لهؤلاء الأشخاص أي مسؤولية أو حق في الأرباح والخسائر التي يحققها هذا الشخص.

النشاط الفردي أما أن يكون نشاطا تجاريا أو نشاطا فكريا:

أما النشاط الفردي التجاري (الصناعي-السياسي-الزراعي....) وهو يقوم الشخص بإنشاء متجر لبيع السلع والمنتجات على اختلاف أنواعها.⁽¹⁾

⁽¹⁾ الموسوعة الحرة، (2013). Wikipedia. ps: ar.m\ 8ص.

وعلى الرغم من الشخص في هذه الأحوال غير مجبر على تنظيم السجل التجاري خاصة به الا أنه في الوقت الحالي وبسبب النهضة التجارية التي يشهدها القطر والإمكانية تعامل هؤلاء الأفراد الذين يفضلون النشاط الفردي مع القطاعين الخاص والعام سواء من اجل بيع المنتجات أو تقديم الخدمات فإنه للبدء من الاستحصال على سجل تجاري خاص بالأفراد يبين فيه نوع العمل أو الخدمات التي يقدمه والاسم التجاري الخاص به ومكان مزاولته في نشاطه وذلك كله يرفع من مستوي الشفافية والمصداقية التي يتمتع الفرد بها مما يسهل عليه التعامل مع المؤسسات والشركات الكبرى.

ولكي يستطيع الفرد الاستحصال على سجل تجاري فردي لابد من توافر الشروط الآتية:

- بيان ملكية من السجل العقاري بملكية الشخص للعقار الذي يمارس به نشاطه التجاري (أو عقد إيجار للمتجر مصدق أصولاً من الوحدة الإدارية التابع لها العقار المستأجر).

- صورة عن الهوية الشخصية.

- طلب يقدم الى دائرة السجل التجاري التابع لوزارة الاقتصاد والتجارة الواقع العقار ضمن حدوده الإدارية.

- دفع رسوم المترتبة والمحددة من قبل وزارة الاقتصاد والتجارة.

وقد يكون النشاط الفردي تابع لأحد المهن الفكرية وذلك كأن يمارس الشخص مهنة فكرية او علمية (طب- المحاماة-

هندسة.....) وفي هذه الأحوال للبدء لهذا الشخص الذي يرغب لممارسة أحد هذه المهن من أن تتوافر فيه الشروط

المطلوبة من قبل النقابات الخاصة والمهن حيث أنه لكل نقابة شروطها الخاصة بها.⁽¹⁾

(1) الموسوعة الحرة، المرجع السابق، ص 9.

ثانياً: النشاط المؤسسي:

ويقصد بالنشاط المؤسسي النشاط الذي يمارسه بعض الأفراد بصورة مشتركة وهم ما يطلق عليه اسم الشركة والشركة هي النشاط التجاري أو الفكري الذي يمارسه شخصين على الأقل أو أكثر، أو قد يحدد قانون الشركات عدة أنواع للشركات المختلفة: وهي

- الشركات التجارية: تعتبر الشركة التجارية إذا كانت غايتها ممارسة عمل تجاري أو إذا اتخذت شكل شركة مساهمة أو محدودة المسؤولية.

- الشركات المشتركة: وهي الشركات التي تساهم فيها الدولة أو أحد الجهات العامة بنسبة معينة من رأس مالها.

- شركات المناطق الحرة: وهي الشركات التي يكون مركزها في أحد المناطق الحرة وتكون مسجلة في سجل الشركات في أحد المناطق الحرة، وتتخذ شركة المناطق الحرة شكل شركة التضامن أو غيرها.

- الشركة القابضة: الشركة القابضة وهي شركة مساهمة يختصر عملها على تملك حصص في شركات محدودة المسؤولية أو أسهم في شركات مساهمة أو الاشتراك في تأسيس مثل هذه الشركات والاشتراك في إدارة الشركات التي تمتلك فيها أسهماً أو حصصاً.

- الشركات الخارجية: هي التي يكون غايتها محصورة بإبرام العقود والقيام بأعمال يجري تنفيذها خارج الأرض.

- الشركات المدنية: هي الشركات التي تؤسس بين شركاء من ذو الاختصاص والمهن الفكرية والتي يكون موضوعها مدنياً.⁽¹⁾

⁽¹⁾ الموسوعة الحرة، المرجع السابق، ص10.

ممارسة النشاط التجاري:

لم يعرف على وجه التحديد متى باشر الإنسان التجارة إلا انه من الثابت أن قدماء البابليين والفينيقيين والإغريق والفرعنة والرومان كانوا يباشرون التجارة على نطاق واسع فكانت القوافل والسفن تغدو محملة بالحبوب والفاخار والأخشاب والحديد من بلاد آسيا وشمال إفريقيا وتعود من جنوب القارة محملة العاج والأبنوس وريش العام والبخور وعلى الرغم من ان هذا النشاط التجاري كان محدداً في عدد قليل من السلع، إلا انه كان يتم وفق تنظيم دقيق، فقد وجد ضمن مخطوطات البابليين والفينيقيين وبعض الأسس والضوابط التي تنظم حركة التبادل التجاري، كما ورد في قانون حمورابي الذي صدر في القرن العشرين قبل الميلاد بعض الإشارات عن تنظيم بعض أنواع المعاملات التجارية كالوديعة والوكالة بالعمولة والقروض بفائدة، كما أن قدماء الفينيقيين كانوا قد أسسوا نظاماً لتعويضات خسائر النقل البحري عرفت باسم عمليات الرمي في البحر، شكلت فيما بعد أساساً لنظرية الخسائر المشتركة المعروفة الآن في التأمين البحري.

إن العرب لم تقل إسهاماتهم التجارية عن إسهامات الأمم الأخرى، فكانت رحلات الشتاء والصيف تجوب قبل البعثة النبوية الشريفة أرجاء الجزيرة العربية وبلاد الشام واليمن لجلب أو استجلاب شتى عروض التجارة والمحاصيل، ثم جاء الإسلام فأقر مبدأ الاتجار فيما أجل الله ونزلت الآيات القرآنية لتنظيم المعاملات التجارية في اليوم والمضاربة والوكالة والضمان وغيرها من أدوات وطرق التجارة.

ثم جاءت الأحاديث النبوية فحثت على ممارسة التجارة والتكسب منها لما أودع الله فيها من سعة الرزق إذ يقول الرسول عليه الصلاة وأزكى التسليم (تسع أعشار الرزق من التجارة) لقد سار الخلفاء والراشدون على نهج الرسول الكريم في تشجيع التجارة والحث عليها فيها.⁽¹⁾

⁽¹⁾ عبد العزيز عبد الرحمن سليمان، أسس التبادل التجاري (1998)، الطابعون أروة للطباعة والتجارة العامة، جامعة النيلين كلية التجارة، ص22.

هو سيدنا على رضي الله عنه يوصي واليه على مصر مالك الاشر على الاهتمام بأمر التجار إذ يقول (استوصى بالتجارة) وذوي الصناعات وأوصى بهم خيراً. المقيم منهم والمضطرب بماله والترفق ببذنه. فإنهم مواد المنافع، وأسباب المرافق، وجلبها من المباع والمطرح في برك وبحرك وسهلك وجبلك، وحيث لا تلتئم الناس لمواضعها ولا يجزون عليها، فالتجارة كما يقول سيدنا على تخلق المنافع كما تخلقها الصناعة لهذا أوردهما في صف واحد، وقد استدل من هذا الاقتران أنهما ينتميان لأصل واحد هو الإنتاج، فالتجارة في نظر الإسلام فرع من فروع الإنتاج وان مكاسبها إنما تأتي في الأصل من كونها شعبة من شعب الإنتاج. فالدور الذي يمارسه التاجر في نقل السلع إلى السوق والمحافظة عليها وإعدادها لتكون في متناول المستهلك متى أراد أنما هو ضرب من ضروب الإنتاج يستحق عليه عوض. وقد أطلق على هذا العوض اسم الأرباح فالأرباح في نظر الإسلام لا تحل للتاجر إلا إذا بذل في سببها عمل منتج. بيد أن الفكر الرأسمالي قد وسع مفهوم الأرباح وأجاز تبريرها لمجرد نقل ملكية السلع للمستهلك حتى ولو لم يسبق ذلك إي عمل إنتاجي فإدى ذلك إلى ظهور الاحتكارات والمضاربات وتعدد الوسطاء بين المنتج والمستهلك، وأصبح في مقدور التاجر أن يحتكر السلع لبيعها بأثمان أكبر أو أن يعرضها دون تكلفتها بغرض إجبار المنافسين له للانسحاب من السوق، كما أصبح في مقدور عدد من التجار والوسطاء تداول السلع فيما بينهم لكي يحصل كل منهم على نصيب من الأرباح قبل أن تصل السلع إلى يد المستهلك.

أهمية النشاط التجاري:

أن النشاط التجاري ليس نشاطاً واحداً وإنما مجموعة من الأنشطة تتداخل وتتفاعل مع بعضها البعض لخدمة غرض واحد هو إشباع حاجات ورغبات الناس. ولما كانت هذه الحاجات والرغبات تتجدد على الدوام ولا تنتهي عند حد معين، فإن النشاط التجاري سيظل أيضاً متجدداً ولا ينتهي عن حد معين. لهذا وصفه بالأنشطة المتداخلة التي تهدف لتقديم خدمة مرضية للعملاء الحاليين والمرقبين.

لقد أصبح النشاط التجاري يضم العديد من الوظائف التي تقوم بتقديم الخدمات لأطراف التبادل مثل النقل والتخزين والتأمين والائتمان كما بينا، فيتم من خلالها إضافة منافع جديدة للسلع والخدمات، فمن خلال عملية النقل تخلق المنفعة المكانية ومن خلال عملية التخزين تخلق المنفعة الزمانية كما تخلق منفعة الحيازة أو التملك عن طريق نقل ملكية السلع من المشتري إلى البائع.

أن وجود البعد المكاني بين المنتج والمستهلك أضاف للنشاط التجاري أعباء إضافية لا ذاله الفواصل وخلق الاتصال بين أطراف التبادل، فقد عدد خمسة أنواع من أشكال الانفصال التي يحدثها البعد الجغرافي بين المنتج والمستهلك هي:

(1) الانفصال المكاني: الذي يحدث نتيجة لوجود المنتج في منطقة جغرافية ووجود المستهلك في منطقة أخرى.

(2) الانفصال الزماني: الذي يحدث نتيجة لاختلاف زمن الإنتاج عن زمن الاستهلاك.

(3) الانفصال الإدراكي: ويحدث نتيجة لنقص المعلومات عن السلعة أو شروط تداولها.

(4) الانفصال الحيازي: ويحدث عندما يمتلك أحد أطراف المبادلة سلعة لا يرغبها الطرف الآخر.

(5) الانفصال في القيمة ويحدث نتيجة لاختلاف طرق التقييم بين أطراف التبادل.

أن مهمة النشاط التجاري أذن هي إضافة المنافع الجديدة للسلع، وإزالة الفواصل الجغرافية بين المنتج والمستهلك وتقديم

كافة الخدمات اللازمة لإتمام عمليات التبادل بغرض إشباع حاجات الأفراد والجماعات. (1)

(1) عبد العزيز عبدالرحمن سليمان، المرجع السابق، ص23.

أنواع النشاط التجاري:

تتم ممارسة النشاط التجاري من خلال قناتين رئيسيتين هما التجارة الداخلية والتجارة الخارجية:

أولاً: التجارة الداخلية

وتمثل الشق الأكبر للتجارة وسميت بالتجارة الداخلية لان ممارستها تتم داخل القطر وعادة ما تتم من خلال قناتين هما تجارة الجملة وتجارة التجزئة فمن خلال تجارة الجملة يتم تداول المواد والسلع بكميات كبيرة، فتاجر الجملة عادة ما يقوم بشراء كميات كبيرة من السلع من المنتج ومن المستورد ثم يقوم ببيعها لتاجر التجزئة بكميات أصغر نسبياً. إما تجارة التجزئة فيتم من خلالها تبادل السلع بكميات أصغر إذ يقوم تاجر التجزئة بشراء كميات من السلع من تاجر الجملة وأحياناً من المنتج وتوزيعها على المستهلكين. وتضم تجارة الجملة صنفين من التجار: الصنف الأول يقوم بشراء السلع وحيازتها وتحمل مخاطرها قبل أن يتم بيعها. إما الصنف الثاني فيضم الوكلاء الذين يمارسون التجارة نيابة عن الغير - غالباً المنتج - دون أن تنتقل إليهم ملكية السلعة وعادة ما يتقاضون إتاوبهم في صورة عمولات كنسبة مئوية من قيمة المبيعات ويضم هؤلاء الأشخاص والبيوتات التجارية التي تعمل في شراء وبيع السلع والمواد الخام كما تضم أعمال الدلالة والسمسرة. إما تجارة التجزئة فتضم تجارة البقالة العمومية والطوافين بالمنازل وآلات البيع والبيع بالبريد كما تضم الجمعيات التعاونية الاستهلاكية.

ثانياً: التجارة الخارجية

تتم بين الدول من خلال عمليات التصدير والاستيراد حيث يتم انتقال السلع المواد من دولة لأخرى وفق إجراءات إدارية ومالية.⁽¹⁾

⁽¹⁾ عبد العزيز عبدالرحيم المرجع السابق، ص24.

لقد أدى انتشار مبدأ التخصص وسهولة المواصلات والاتصالات إلى انتقال التبادل من المحيط المحلي الى المحيط الخارجي فبرزت التجارة الدولية كحل لمعضلة عجز الدول عن القيام بمفردها بتحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع والخدمات.

أن وجود ميزات نسبية لدى بعض الدول مثل وفرة رأس المال أو الثروات المعدنية أو خصوبة الأرض أو اعتدال المناخ أو توافر الأيدي العاملة المدربة من شأنه أن يزيد من كفاءة الإنتاج في تلك الدول ويؤدي إلى تقليل تكلفتها إذا ما دخلت هذه العناصر بكثافة في الإنتاج، وبالتالي يصبح من المفيد للتجارة الدولية أن تخصص الدول في إنتاج السلع والخدمات التي تتمتع بميزات نسبية في إنتاجها وان يتم التبادل التجاري بين الدول للإشباع حاجاتها من السلع التي تنتجها الدول الأخرى. لقد ارتبطت التجارة الخارجية في الحاضر بالسياسة وفرضت نفسها كحلقة من حلقات المواجهة الدولية واستخدمت سلاحاً استراتيجياً في أيدي الدول الكبرى أثرت به على سيادة بعض الدول كما أدى التوسع الغير متكافئ في التجارة الخارجية إلى اختلالات في موازين مدفوعات الدول الفقيرة وأثر ذلك على توازنها الخارجي وبالتالي على التوازن الداخلي وانعكست معها مظاهر التضخم وعدم الثبات الاقتصادي مما زاد من معاناة شعوب تلك الدول. ومع ذلك ظل وجود التجارة الخارجية يشكل بريقاً مغرياً للدول النامية لنقل التقنيات والمعدات والآلات الحديثة كما ظل وجودها مغفورا ومدفوعاً بحاجات الاقتصاد وإسهاماتها في تكوين الناتج القومي.⁽¹⁾

(1) عبد العزيز عبدالرحيم المرجع السابق، ص25.

مقومات التجارة

تحتاج التجارة إلى عدة مقومات من أجل أن تستمر في الوجود وتزداد نشاطا ومن هذه المقومات:

- إنتاج المواد المراد تسويقها مهما كان نوعها سواء كانت مواد فلاحية كالمزروعات، أو مواد صناعية أو كالأسمنت، والملابس وغيرها، ولا يمكن أن تقوم التجارة إلا بوجود هذه المواد لتتم عملية المبادلة.
- توفير وسائل النقل المختلفة التي يتم من خلالها نقل المواد من مكان إنتاجها إلى مكان تسويقها، وقد تكون هذه الوسائل برية عن طريق السيارات، أو بحرية عن طريق السفن، أو جوية عبر الطائرات.
- توافر الأسواق التي تتم خلالها عملية التبادل التجاري وقد تكون هذه الأسواق على أرض الواقع موجودة في مكان معين أو عن طريق شبكة الانترنت.
- توفير الأمن ليتمكن كل من المشتري والبائع من ممارسة عملية البيع والشراء بأمان ودون خوف، وعندما ينعدم الأمن، يخاف الناس من الوجود في أماكن معينة كما أن البائع يخاف على نفسه وعلى ماله من سطو المجرمين وأصحاب السوابق لتحصيل كل ما معه من أموال.⁽¹⁾

⁽¹⁾ الموسوعة الحرة، المرجع السابق، ص 5.

الفصل الثالث

نشأة وتطور التأمين في السودان:

المبحث الأول: نشأة التأمين في السودان

المبحث الثاني: النشاط التجاري في السودان

المبحث الأول: التأمين في السودان:

نشأة التأمين في السودان:

بدأ التأمين في السودان عن طريق ظهور وكالات وفروع تابعة لشركات بريطانية وسويسرية وفرنسية وإيطالية ومصرية وتديرها غالباً المؤسسات التي تعمل في التجارة الخارجية وكانت تحصر نشاطها بداية في تأمينات التجارة الخارجية (التأمين البحري) ولاحقاً امتدت لتشمل التأمينات الأخرى كالحريق والحوادث وثم تأمينات الحياة، وكانت هذه الشركات غير خاضعة لأي نوع من الرقابة حتى أواخر عام 1960. في عام 1961 تأسست أول شركة تأمين وطنية شركة التأمينات العامة (سودان) المحدودة وتولت التأمين على الحياة في فروع الشركات الأجنبية.

في عام 1965 تأسست شركة النيل الأزرق للتأمين المحدودة وتمارس جميع أنواع التأمين وفي عام 1967 تأسست الشركة السودانية للتأمين وإعادة التأمين المحدودة وتأسست شركة التأمينات المتحدة (سودان) وفي عام 1968 وتتبعها في عام 1973 تأسست شركة إعادة التأمين الوطنية لتمارس جميع أنواع إعادة التأمين.

وفي عام 1976 تأسس اتحاد شركات التأمين وإعادة التأمين السودانية وتضم في عضويتها جميع شركات التأمين وإعادة التأمين السودانية ووضع من أهم أهدافه العمل على تنمية وتطوير صناعة التأمين في السودان وذلك بنشر الوعي التأميني وفي عام 1979 تأسست شركة التأمين الإسلامية وفي عام 1981 تأسست شركة النيلين للتأمين شركة الشرق الأوسط للتأمين وشركة جوبا للتأمين.

وفي عام 1983 تأسست شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين وفي عام 1985 تأسست شركة البركة للتأمين.⁽¹⁾

(1) اتحاد الفرف التجارية، الدليل التجاري السوداني ودارة التجارة السودانية، بنك المعلومات للتأمين العربي (2000)، مجلة التأمين العربي العدد الخامس، ص5.

في عام 1989 تأسست شركتين الشركة الوطنية للتأمين وشركة سافنا للتأمين وتأسست شركة البحر الأحمر للتأمين وشركة السلامة للتأمين في عام 1992.

وفي عام 1992 تم إلغاء قانون الرقابة على المؤمنین لعام 1960 وصدر قانون الأشراف والرقابة على أعمال التأمين والذي تم بموجبه إلزام كل شركات التأمين أن تمارس نشاطها على نمط التأمين التعاوني الإسلامي، وتم بموجبه هذا القانون تأسيس الهيئة العامة للإشراف والرقابة على أعمال التأمين.

وفي عام 2001 الغي قانون الأشراف والرقابة على أعمال التأمين لسنة 1990 بصدر قانون على تأمين لسنة 2001 للإشراف والرقابة على أعمال التأمين وسميت هيئه الرقابة على التأمين.

حاليا يتكون سوق التأمين السوداني من (14) شركة تأمين مباشرة وواحدة لإعادة التأمين.⁽¹⁾

سوق التأمين في السودان:

يعتبر السودان من أوائل الدول الرائدة في مجال التأمين التكافلي والذي كان الدعامة الأساسية في اسلمة الاقتصاد الإسلامي عموما ولان التأمين أحد دعائم الاقتصاد في عالمنا اليوم، ظلة دور السودان بارزا في وضع لبناته.

التسويق في مجال التأمين له لغة أخرى وعوامل وتداخلات تفرض واقع على تلك الشركات فالسودان كغيره من الدول النامية ينخفض فيه الوعي التأميني وبسبب عدم الإدراك لأهمية التأمين يخرج كثير من الأفراد من مظلة التأمين كما ان سياسات الدولة والواقع الاقتصادي أثر وبشكل كبير على سوق التأمين السوداني.⁽²⁾

(1) اتحاد الغرف التجارية، المرجع السابق، ص6

(2) مجلة إتقان، إصدار شركة البركة للتأمين، العدد الثالث، سبتمبر(2018)، ص39.

يعتبر سوق التأمين السوداني بارقة أمل في المنافسة والانفتاح العالمي خاصة بعد فك الحظر علي السودان والذي ساهم على تشجيع المستثمرين وبعض البنوك العالمية لفتح حسابات في البنوك السودانية لتسهيل عمليات التحويلات النقدية ففي حالة النمو الاقتصادي وزيادة معدلاته يتوقع أن يشهد سوق التأمين السوداني زيادة في حجم أعماله ومن أدلة ذلك أن بعض الشركات العالمية لها الرغبة في الدخول ألي سوق التأمين السوداني ولكن يبقى السؤال هل رأسمال شركات التأمين السودانية لها المقدرة علي خلق بيئة تنافسية إقليمية أو عالمية وفي الاتجاه المقابل نطرح استفهام لتلك الشركات التي لها الرغبة للدخول للسوق السوداني هل لها القدرة والمرونة للتأقلم مع التشريعات والسياسات التي تنعكس سلباً ويجاباً علي سوق التأمين السوداني ومن ثم على الاقتصاد الكلي للدولة

أن زيادة المنافسة واشتدادها في المستقبل سيؤثر على تكلفة الإنتاج بالنسبة لتكاليف الخطر فإزا افترضنا تماثل أو تجانس أسس التسعير الفني بالنسبة للأخطار المختلفة فان تحمل التكلفة الإنتاجية بالإضافة إلي التكلفة الإدارية على السعر الفني سوف يكون لها تأثير كبير على قدرة الشركة في المنافسة على الأسعار للأخطار المختلفة حيث تتمكن الشركة ذات المصاريف الإنتاجية والإدارية الأقل من التقدم بأسعار تقل عن الشركات ذات المصارف الإنتاجية والإدارية الأعلى، وأيضا مقدرة الشركة على تطوير وابتكار وسائل التسويق مع تنمية قدرة الجهاز الإنتاجي على الاستجابة السريعة لرغبات العملاء والمتغيرات السوقية.أما بالحديث عن منتجات التسويق السوق السوداني لقطاع التأمين فأن واقع أسلمه التأمين جعل خارطة منتجات الشركات وفق الشرع القويم ومبادئه التي تقوم التكافل والتأزر وهي مبادي تتجذر في المجتمع السوداني وعاداته وكان للدولة الدور المهم في المتابعة لأعمال التأمين والمتمثلة في الجهاز القومي للرقابة على التأمين فتقوم شركات التأمين بتسويق منتجاتها في الأسواق المحلية، سواء كان بشكل مباشر أو عبر الوكلاء والمنتجين أو من خلال الأشكال الحديثة كالتأمين عن طريق البنك ووكلاء السيارات أو الانترنت أما بالنسبة للترويج فيهدف الى

جذب الزبائن وتسهيل الحصول على الخدمة ويتم إما عن طريق الوسائل الإعلامية وال جماهيرية، وأيضا هنالك عناصر تسويقية مهمة تتمثل في العنصر البشري وتأهيل كوادر قادرة على أداء المهمة التسويقية بكفاءة.⁽¹⁾

أنواع التأمين بسوق التأمين السوداني:

تمارس شركات التأمين معظم أنواع أو فروع التأمين المعروفة عالمياً، وفيما يلي وثائق التأمين التي تصدرها شركات التأمين السودانية:

تأمين السيارات: وينقسم إلى

أ- تأمين السيارات الإلزامي: تأمين المسؤولية المدنية تجاه الغير: وهو تأمين ضد الأخطار التي تصيب الآخرين في أرواحهم وممتلكاتهم بسبب حوادث السيارات.

ب- تأمين الحريق والسرقة فقط: وهو تأمين اختياري وأسعاره تحدد من قبل الشركات التأمين طبقاً لشروط المنافسة ويتم عادة استخدام للسيارات المتوقفة داخل الكراج لفترة طويلة.

ج- التأمين الشامل: يجمع هذا التأمين في داخله الإلزامي والشامل ويتم الحصول على هذا النوع من الشركات مباشرة.

تأمين الحريق والطاقة: هو يغطي الخسائر التي تتعرض لها الممتلكات بسبب حادث حريق وأيضا يتم تغطية الأخطار اللاحقة للحريق وهي ما تعرف بالخسائر الغير مباشرة ومنها: خسائر فقد الأرباح وخسائر التوقف عن العمل ومصارف التأجير والتشغيل الإضافية ويضاف للوثيقة أخطار أخرى كخطر الانفجار والصواعق والحروب والشغب.⁽²⁾

(1) مجلة إتيقان، المرجع السابق، ص40.
(2) المجلة الأكاديمية الأمريكية العربية للعلوم والتكنولوجيا (2017)، (أماراباك)، المجلد 8 العدد 26، ص84.

تأمين الحوادث المتنوعة: أهم أنواع هذا التأمين: تأمين السرقة، تأمين المسؤولية المدنية، تأمين النقد اثنا النقل من البنك إلى العملاء، وتأمين خيانة الأمانة، تأمين المسؤولية المهنية، تأمين كسر الزجاج.

التأمين الهندسي: يغطي هذا النوع الأخطار التي تصيب الأعمال المدنية وتصيب المواقع والأماكن، ويظهر هذا النوع على إثر التوسع في استخدام الآلة وما ينجم عن ذلك من خسائر مباشرة أو خسائر تصيب الغير في أجسامهم أو ممتلكاتهم. ومن أمثلة هذا النوع تأمين انفجار الغلايات وتأمين إخطار المقاولين وتأمين كسر الزجاج وتأمين الأجهزة الكهربائية.

التأمين الطبي: يشمل هذا التأمين الرعاية الصحية والحماية التأمينية للمريض في العلاج وفي تعويض الأجر خلال فترة العجز المؤقت أو التوقف عن العمل بسبب المرض ويقصد بالمريض هنا من أصيب بمرض غير إصابة العمل كالأمراض التي تعترى الإنسان بكافة أنواعها.

التأمين الزراعي: الهدف من هذا النوع هو المساعدة في استقرار وتأمين احتياجات المجتمع الزراعي بتقديم مجموع من التغطيات للمحاصيل في كافة مراحل الزراعة، بدءاً من الإنتاج إلى الحصاد والتعبئة إضافة إلى الترحيل للأسواق.

التأمين البحري: يوفر هذا الحماية التي تحتاجها التجارة، حيث يؤمن على البضائع المشحونة عن طريق البحر. فيما يعمل هذا التأمين على تعويض أصحاب البضائع والسفن عن الخسارة التي تلحق ببضائعهم بسبب تعرضها للأخطار مؤمن منها أثناء النقل أو الشحن. كما يعمل على تعويض الناقل صاحب أجرة الشحن عند تلف البضائع المشحونة.

تأمين التمويل الأصغر: يعتبر أحد أنواع التأمينات التي تعمل على حماية ذوي الدخل المحدود ضد أخطار محددة مقابل أقساط تتناسب مع احتمال وكلفة هذه الأخطار، وقد ظهر هذا النوع من أنواع التأمين مؤخراً واحتل مكانة كبيرة في

أنشطة الخدمات المالية التي تقدمها مؤسسات التمويل متناهي الصغر في العالم لما توافره من حماية ضد الأخطار التي تواجهها المشروعات الصغيرة.

تأمين أخطار الحرب: يقوم هذا النوع على دفع التعويضات للأضرار في حالة تحقق الأخطار التي تصاحب اندلاع الحروب، ويعتبر هذا النوع من أحدث أنواع التأمين حيث بدأ يمارس بشركات التأمين وبشكل ضئيل جداً في العام 2014.

تأمين التكافل: يعتر تأمين التكافل البديل الشرعي للتأمين على الحياة ويوفر هذا النوع بأشكاله المتعددة الحماية للأفراد من مخاطر الوفاة في سن مبكرة أو الوصول إلى سن الشيخوخة، كما يوفر للفرد حماية في حالة البقاء على قيد الحياة لسن معينة، وللورثة في حالة وفاة معيهم.⁽¹⁾

القوانين التي تحكم قطاع التأمين في السودان:

- 1- قانون الأشرف والرقابة على أعمال التأمين 1993م معدل 2001م.
- 2- قانون الشركات لعام 1925م ويختص بحجم رأس المال في التأمين التعاوني تنتهي مهمته سريعا وتتحول الفوائض لحملة الوثائق ويكونوا هم المستفيدين من الشركة ما عدا مال الاستثمار العائد للمساهمين لذلك عمليا تحتاج شركات التأمين للاستثناء من القانون كما أنها غير ذات جدوى في سوق الأوراق المالية (البورصة).
- 3- قانون حركة المرور لعام 1983م وهو قانون لحماية الطرف الثالث أو المسؤولية المدنية.
- 4- قانون المعاملات المدنية 1984م والذي يعرف بعقد التأمين بين الطرفين.⁽²⁾

(1) المجلة الأكاديمية المرجع السابق، ص85.

(2) رقية سليمان محمد الشايقي، تسويق خدمات التأمين في السودان (2010)، رسالة دكتوراه غير منشورة، إدارة أعمال، جامعة النيلين، ص209.

5- لائحة الإشراف والرقابة على أعمال التأمين 2001م.

أهم المبادئ والأطر التي نصت عليها القوانين واللوائح:

1- الالتزام بمبدأ التأمين التعاوني الإسلامي.

2- يجوز إنشاء شركات أجنبية شريطة أن تكون المشاركة الأجنبية وأكثر من 49%.

3- يجوز إنشاء فروع لشركات أجنبية في السودان إذا التزمت بالتأمين التكافلي.

4- تلتزم الشركات الأجنبية بإسناد 50% لشركة إعادة التأمين الوطنية و5% من أعمالها للمؤسسة الأفريقية لإعادة التأمين و10% لشركات إعادة التأمين لمجموعة الكوميسا .

5- كل الشروط والإجراءات المنصوص عليها في القوانين تتم تحت إشراف وموافقة الهيئة للأشراف والرقابة على أعمال التأمين، هذا فضلا عن قيود سارية ومفروضة في خدمات الوساطة في أعمال التأمين.

كما أن هنالك قيود سارية ومفروضة أيضا على خدمات الكشف والنسبة ومقديري الخسائر.

الآثار المترتبة على تطبيق قانون التأمين التعاوني في السودان:

أهم ما يميز شركات التأمين التعاوني هو توزيع الفائض على حملة الوثائق وتحدد الشركات الفائض كل سنة مالية مع إعطاء الحق لمجلس الغدارة بتخصيص كل الفائض أو جزء منه كاحتياطي عام أو أي احتياطيات أخرى ويعتبر ما يخص تبرعا من حملة الوثائق، وفي حالة توزيع الفائض على المشتركين يتم ذلك وفق نسبة أقساط كل منهم، أما في حالة ظهور عجز فيغطي من حساب المساهمين كقرض حسن.⁽¹⁾

⁽¹⁾ رقية سليمان المرجع السابق، ص 210.

تركيبية سوق التأمين السوداني:

الترقيم	البيان	2017	2016
1	شركات إعادة التأمين	1	1
2	شركات إعادة التأمين لمنطقة الكوميسا الإعادة التكافلية	1	1
3	شركات التأمين	14	13
4	وكلاء تأمين	269	250
5	منتجين تأمين	1029	1215
7	خبراء المعاينة والتسويق	10	11
8	مديري مطالبات تأمين طبي	3	5

* المصدر: الجهاز القومي للرقابة على التأمين، التقرير السنوي لسوق التأمين السوداني 2017.⁽¹⁾

المشاكل والمعوقات التي تواجه شركات التأمين السوداني:

يعتبر ضعف الوعي التأميني من أهم المعوقات التي تجابه صناعة التأمين في السودان وهناك عدة أسباب نذكر منها

الآتي:⁽²⁾

(1) الجهاز القومي للرقابة على التأمين، التقرير السنوي لسوق التأمين السوداني (2017).
 (2) ابي الفاتح عبد العزيز السنوسي، اثر العوامل المحلية في تطوير صناعة التأمين في السودان (2009)، رسالة ماجستير غير منشورة (تأمين)، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، ص30.

أ- انخفاض متوسط دخل الفرد والذي يؤدي الى انخفاض معدل الادخار مما لا يمكن الأفراد في السودان من الصرف على وثائق التأمين وغيره، من الأشياء التي قد ينظر اليها على أنها أشياء كمالية.

ب- قناعة بعض الناس بعدم شريعة التأمين.

ج- عدم اهتمام الدولة بصناعة التأمين.

د- ضعف الإعلام فيما يتعلق بنشر ثقافة التأمين.

- ولحداثة عهد السودان بالتأمين ودخوله على أيدي أجنب أثر كبير في عدم انتشار الوعي التأميني، وكذلك انخفاض درجة تعليم وثقافة المجتمع السوداني وذلك بسبب الحرمان من التعليم لفترات طويلة له الأثر الكبير على ثقافة ووعي هذا المجتمع.

- كما نجد أن شركات التأمين لا تسعى إلى إمام الجمهور بالتأمين وفوائده عن طريق الإعلان والدعاية عن نفسها وعن التأمين بصورة مستمرة ومقنعة فنجد أن الإعلانات عن التأمين غير مقنعة وغير مثيرة لانتباه الجمهور، ولا تعتمد على المنتجين في تعريف ونشر الوعي التأميني للجمهور باعتبارهم حلقة الوصل بين الشركة.

والجمهور فلا تقوم بتدريبهم والإشراف عليهم أو مساعدتهم في عرض الخدمة على العملاء المرتقبين فيتركوا ليجمعوا معلوماتهم واتصالاتهم بطريقتهم الخاصة مما يضعف موقفهم التفاوضي مع العملاء.

- كما نجد أن اتحاد شركات التأمين ليس لها دور فعال في نشر الوعي التأميني فكان عليه تكوين إدارة مختصة بدراسة سوق التأمين لمعرفة احتياجات وظروفه، وإصدار المجلات والنشرات الدورية وأعداد برنامج يومية أو أسبوعية في التلفزيون والإذاعة لتعريف الجمهور بالتأمين وفوائده.⁽¹⁾

(1) ابي الفاتح عبد العزيز السنوسي، المرجع السابق، ص31.

المبحث الثاني: النشاط التجاري في السودان

مقدمة:

يعد القطاع التجاري من القطاعات الرئيسية في الاقتصاد القومي الوطني، وهو شريك مهم في الحياة الاقتصادية والاجتماعية، وله دور أساسي في تحقيق الأمن الاقتصادي، إضافة الى دوره في على الصعيد الخارجي من خلال تعزيز علاقات السودان الاقتصادية مع دول العالم والترويج لبيئة الأعمال والاستثمار وأبرام الاتفاقيات الاقتصادية والتجارية بهدف تسهيل التبادل التجاري.

النشاط التجاري المحلي:

يعتبر النشاط التجاري المحلي رافداً هاماً من روافد التنمية الاقتصادية إذ يحتل مكانة متميزة في النسيج الاقتصادي الوطني انطلاقاً من مساهمته الفعالة في خلق العديد من فرص التشغيل وتوفير العديد من نقاط البيع هذا بالإضافة الى النسبة الهامة التي يمثلها في الناتج المحلي الاجمالي الداخلي للبلاد.

المشاكل التي تواجه النشاط التجاري المحلي:

تنشأ الصعوبة الكبيرة بالنسبة لأقامة الروابط التجارية في السودان عن عجز الشركات المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم عن الالتزام بمعايير الجودة العالمية، يعني ذلك أن بيع منتجات هذه الشركات سيقصر بشكل شبه كامل على السوق المحلي. تمثل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم نسبة 93 بالمائة من الشركات في السودان، باستثناء الصناعات الاستخراجية، بحسب معلومات التي قدمتها وزارة الصناعة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية خلال بعثة تقصي الحقائق⁽¹⁾.

(1) مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، شعبة الاستثمار وتنمية المشاريع، مجلس تنسيق المشاريع(2015)، من مطبوعات الأمم المتحدة/ص5.

(على الرقم من أن درو الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم أصغر بكثير من ذلك، على صعيد القيمة المضافة والصادرات). يعني ذلك أن الاغلبية العظمى من المؤسسات الاقتصادية تستثنى تلقائياً من جميع فرص المشاركة تقريباً في جهود هذا البلد لتحقيق التنافسية العالمية.

كذلك تبقى إمكانية الحصول على التمويل واحدة من المحددات الكبرى، لا توجد حالياً آليات محددة خاصة بالشركات الصغيرة والمتوسطة، على الرقم من تبني السودان مبادرات التمويل الأصغر، فعلى سبيل المثال اصدر البنك المركزي تعليمات لجميع البنوك تتعلق بتأسيس وحدات للتسهيلات الصغيرة إلا أن معدل الفائدة المطبق على المشاريع الصغيرة وبالغة الصغر لا يزال عالياً جداً (12 بالمائة مقابل المعدلات التجارية الاعتبارية المتراوححة بين 15 الى 20 بالمائة) بالإضافة إلى ذلك تشير وزارة الصناعة إلى أن إمكانية الوصول إلى معلومات المتعلقة بتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم ضعيفة، فيما تلجا المشاريع الصغيرة إلى آليات التمويل التقليدية.⁽¹⁾

النشاط الزراعي في السودان:

أولاً: الموارد:

انعم الله على بلادنا الكثير من النعم الظاهرة والباطنة ومن أجلها نعمة الموارد الزراعية العظيمة، إذ يحظى السودان بنحو أكثر من مليون فدان من الأراضي الصالحة للزراعة، ومثلها من الغابات والمراعي التي ترعى عليها أكثر من 120 مليون رأس من الأنعام.⁽²⁾

(1) مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة، المرجع السابق، ص6

(2) سليمان سيد أحمد، التأمين الزراعي في السودان، المعهد العالي للدراسات المصرفية والمالية، العدد 48، ص4

ثانياً: المخاطر الطبيعية:

تتمثل المخاطر الطبيعية في الجفاف وعدم انتظام الأمطار وفي الآفات والأمراض الزراعية والفيضان وتدني منسوب النيل وارتفاع درجات الحرارة والعواصف والزوابع الترابية والبرق والحريق العشوائية وكافة الأخطار التي لا يمكن التحكم فيها، وهي جمعياً المعنية بالتأمين ليتحقق الإستقرار في القطاع.

وبما أن تأثير هذه المخاطر يكون مدمراً في بعض السنوات ويصعب على الزراع دفع الاقساط التي تؤمن التعويض، فإن الحكومات في كل الدول الصناعية بل وفي كل الدول التي تتبث التأمين تقدم الدعم الكثيف للتأمين، فضلاً عن إنشاء صناديق لدرة المخاطر الطبيعية غير القابلة للتأمين ومما يزيد مشاكل التأمين في الدول النامية أن ضعف الانتاج والانتاجية لا يتأثر فقط بالمخاطر الطبيعية، ولكن أيضاً بالسياسات الإقتصادية غير المواتية، وبضعف الجوانب المؤسسية وقضايا التخلف.

ثالثاً: السياسات الإقتصادية:

تعتبر سياسات الإقتصاد الكلي المتبعة في السودان غير مواتية للقطاع الزراعي، ولا تراعي خصوصية القطاع كما تفعل الدول الصناعية. فالسياسات المالية والنقدية والتجارية في الدول الصناعية، وفي الدول النامية المتطورة تقوم على رعاية القطاع ولا تتركه نهياً لسياسات التحرير المطلق ولهذا فقد صرف عن تحرير تجارة السلع الزراعية لدى إنشاء منظمة القات (الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة) في عام 1947 وشمل القطاع الزراعي بالسياسات الإقتصادية التالية: أولاً سياسة الدعم: فالقطاع الزراعي يدعم بشكل كثيف في الدول الصناعية وقدّر الدعم في الولايات المتحدة الأمريكية في عام 2002 بنحو مائة وثمانين مليار دولار، وفي دول الاتحاد الأروبي بنحو مائة وخمسة وعشرين مليار دولار، وينسحب الدعم على الانتاج وعلى الصادر.

2- سياسة التسعير: كل السلع الزراعية الأساسية والاستراتيجية في الدول الصناعية تخضع للتسعير المجزي حتى يؤمن للزراع والمنتجين العائد الأدنى المجزي.

3- سياسة الحماية الجمركية: تتخذ الدول الصناعية الرسوم الجمركية العالية وسيلة لتحجيم الاستيراد من الاقطار المعنية، كما ترتبط باتفاقيات بعيدة المدى لتصدير السلع الزراعية.

4- تبنت الدول الصناعية منهج التكتل الإقليمي (الاتحاد الأروبي) لتأمين سوق اقليمية واسعة لمنتجات الأقطار المعنية، كما ترتبط باتفاقيات بعيدة المدى لتصدير السلع الزراعية.

5- تدعم الدول الصناعية تأمين المحاصيل الزراعية ضد كافة المخاطر الطبيعية مما يحقق الاستقرار في عائد الزراع ويتجاوز قضايا الإعسار التي يشكو منها الزراع في الدول النامية.

6- دعم الخدمات الزراعية: تدعم الدول الصناعية الخدمات الزراعية بما فيها البحوث والإرشاد والوقاية والتدريب والتنمية الريفية مما يعزز الكفاء التنافسية للانتاج في تلك الاقطار.

7- تملك الدول الصناعية نظاماً مصرفياً مقترراً يوفر كل احتياجات التمويل للقطاع الزراعي والقطاعات الأخرى وبهوامش ربحية تناسب القطاع الزراعي.

المشاكل التي تواجه النشاط التجاري الزراعي:

تقوم الزراعة في السودان على ثلاثة نظم زراعية أساسية وهي القطاع المروي والقطاع المطري والالي والقطاع المطري التقليدي وكلها تعاني من مشاكل تمويل مزمنة. ومع مجئ السياسات الأقتصادية التي أعلنت وطبقت بعد عام 1990 زادت حدة تلك المشاكل. فالقطاع المروي في المؤسسات أو مشاريع الطلبات يقوم على صغار الزراع الذين لا يملكون موارد ذاتية وظلوا على الدوام يعتمدون على البنك السودان والمصارف المتخصصة في تمويل المدخلات وكثير من

العمليات الزراعية. ومن ناحية أخرى فقد قامت الزراعة الآلية بشكل أساسي على المعاشيين من رجال الخدمة المدنية والقوات النظامية، ومن مواطني الولايات التي تنتشر فيها الزراعة الآلية. وظل جميع هؤلاء يعتمدون على البنك الزراعي ثم المصارف التجارية لتمويل مدخلات الانتاج والحصاد، ولم تكن القروض المقدمة بالقدر الذي يغطي الصرف على العمليات الزراعية، وكان البنك الزراعي قد قلص ثم وأقف القروض متوسطة المدى التي يمكن أن تساعد في استيراد الآلات الزراعية لتحديث الأساطيل القديمة البالية. أما القطاع التقليدي والذي يغطي مساحات تزيد عن العشرين مليون فدان فقد كان خارج دائرة التمويل المصرفي باستثناء ما كان يقدمه البنك الزراعي من حين لآخر حين يوفر التقاوي.

التأمين الزراعي في السودان:

يعتبر التأمين الزراعي من أنواع التأمين التكافلي والذي أجازته هيئة الرقابة الشرعية على أعمال التأمين حيث يتميز بي:

1- قسط التأمين عبارة عن تبرع أو مساهمة من المؤمن له في الصندوق التكافل والتعاون لتخفيف آثار المخاطر عن نفسه وعن واخوانه.

2- يقوم الصندوق اساسا على عدم مخالفة أحكام الشريعة الاسلامية.

3- يشارك المزارعون في إدارة الصندوق وذلك عبر مجلس حملة الوثائق وعبر مندوبهم في مجلس الادارة.

4- يتقاسم المزارعون جمعياً ما يتحقق من فائض.

5- قد يوجه الفائض وحسب طلب حملة الوثائق الى مشاريع خيرية أو صحية أو تعليمية او غيرها إن أرادو ذلك.

وتأتي أهمية التأمين الزراعي في الآتي:

- 1- تمكن الزراع من التوسع في الإنتاج باستقطاب موارد إضافية عن طريق الائتمان، فالتأمين الزراعي يعتبر ضماناً مؤكدة لتمويل الإنتاج الزراعي، ويكتسب الأمر أهمية خاصة في السودان بعد ابتعاد الدولة عن الدعم وتحول المصارف الحكومية إلى شركات مساهمة عامة تعمل على أسس تجارية صرفة.
- 2- يوفر الخبرة الفنية المدربة والحلول لبعض المشاكل عن طريق الأبحاث والتي تقوم بها شركات التأمين بغرض إدارة المخاطر وتقليل الخسائر، ومن ذلك أيضاً نقل وتوطين التقنية العالمية، أو تقديم حلول مفصلة لبعض المخاطر أو تصميم حلول لمشاكل الإنتاج.
- 3- يعمل التأمين الزراعي على إيجاد حد أدنى من الدخل للمزارع ويحقق له الاستقرار فتهيأ الظروف للتنمية المضطربة والمستدامة.
- 4- يساعد التأمين الزراعي على توفير استقرار إمدادات الغذاء في البلاد مما يؤدي للاستقرار الاجتماعي والسياسي.

فوائد التأمين:

- 1- يعتبر التأمين بمثابة وسادة لامتصاص الصدمات التي يتعرض لها النشاط التجاري سواء كان قطاع زراعي أو حيواني أو صناعي، ون جراء الكوارث التي تكون فوق طاقته ويوفر بذلك شبكة أمان لدى وقوع المخاطر.
- 2- يساعد التأمين على توزيع المخاطر عبر السنين مما يخلق نوعاً من الإستقرار في الإقتصاد لا سيما في الاقطار التي تعتمد على التجارة.
- 3- يمثل التأمين وسيلة للتوفير في المجتمعات الريفية من خلال تجميع المساهمات الفردية في صندوق للاحتياطيات.

4- يوفر التأمين حماية للراس المال وبالتالي بمنحهم الثقة للدخول في مشاريع جديدة أو التوسع في المشاريع القائمة وتطوير وسائل الإنتاج مما ينعكس على تطوير النشاط التجاري.

5- يساعد التأمين على تقليل الاعتمادات الحكومية المرصودة لدرع الكوارث.

6- يهيئ التأمين المناخ لزيادة معدلات الرفاهية من خلال التوسع في الاستثمار.⁽¹⁾

التجارة الخارجية:

تتسم التجارة الخارجية للسودان بالتواضع من حيث القيمة نظراً لكونها من الدول الأشد فقراً على مستوى العالم.

فحسب بيانات التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2016، فإن حجم التبادل التجاري للسودان خلال الفترة من 2011-2015 لم يتجاوز 19.4 مليار دولار في أفضل التقديرات في عام 2011.

قبل انفصال الجنوب السودان، حيث كان النفط يمثل سلعة مهمة في الصادرات السودانية، ويعتبر عام 2011 هو العام الوحيد خلال الفترة 2011-2015 الذي حققت فيها السودان فائضا تجاريا بنحو مليون دولار.

ولكن بعد انفصال جنوب السودان في يوليو 2011، أصيبت الصادرات السودانية بصدمة كبيرة، حيث كان النفط يمثل أكثر من 50% من الصادرات السلعة للسودانية، ويعد عام 2014 هو الأفضل للسودان حيث بلغت الصادرات السلعية

4.45 مليار دولار، ثم انخفضت في عام 2015 لتصل إلى 3.16 مليار دولار.⁽²⁾

⁽¹⁾ سليمان سيد احمد، المرجع السابق، ص8.

⁽²⁾ مركز الجزيرة العربي للبحوث والتقييم مجلة الجزيرة العربية إبريل (2017)، ص7.

المشاكل التي تواجه التجارة الخارجية:

تكمن مشكلة التجارة الخارجية لهذا البلد في هيكل الصادرات، إذ يعتمد على المواد الخام والسلع الأولية فالتقرير السنوي لبنك السودان المركزي لعام 2015 يبين أن صادرات الثروة الحيوانية تشكل 28.7% من إجمالي الصادرات السلعية، تليها السلع الزراعية بنسبة 26.3%، ثم السلع المعدنية بنسبة 23.8%، ثم الصادرات النفطية بنسبة 19.8% وفي المرتبة الأخيرة المواد المصنعة بنسبة 0.9% والمواد المصنعة تمثل أقل نسبة في الصادرات بأقل من 0.1% وهو ما يعني إن السودان لا يعرف الصناعة، وهو تحدي كبير في ظل اتجاه البلاد للاندماج في الاقتصاد العالمي واتفاقيات منظمة التجارة العالمية.⁽¹⁾

⁽¹⁾ مجلة الجزيرة العربية، المرجع السابق، ص 8

الفصل الرابع

الأطار التطبيقي

المبحث الأول: إجراءات الدراسة الميدانية

المبحث الثاني: إختبار ومناقشة الفرضيات

المبحث الأول: إجراءات الدراسة الميدانية

مقدمة:

تعتبر منهجية الدراسة وإجراءاتها محورياً رئيسياً يتم من خلال إنجاز الجانب التطبيقي من الدراسة، وعن طريقها يتم الحصول على البيانات المطلوبة لإجراء التحليل الإحصائي للتوصل إلى النتائج التي تم تفسيرها في ضوء أدبيات المتعلقة بموضوع الدراسة، وبالتالي تحقيق الاهداف التي تسعى إلى تحقيقها هذه الدراسة.

1- مجتمع الدراسة:

مجتمع الدراسة يعرف بأنه جميع مفردات الظاهرة التي يدرسها الباحث، وبذلك فإن مجتمع الدراسة هو عبارة عن التجار أو المؤسسات أو الشركات الذين يقومون بالتأمين نشاطاتهم التجارية.

2- عينة الدراسة:

تم استخدام عينة عشوائية بلغ حجمها 100 مفردة، وقد تم توزيع الاستبانات عبر زيارات ميدانية لأفراد العينة.

3- تحكيم الاستبيان

تم تصميم الاستبيان كأداة رئيسية لجمع البيانات الأولية من بعض المستفيدين من خدمات قطاع التأمين، وقد تم ترميز الاستبيان وفقاً لمقياس ليكرت الخماسي على عدد 4 محاور تمثل في مجموعها متغيرات الدراسة. وقد تم عرض هذا الاستبيان على اثنين من الدكاترة المحكمين.

تقييم ادوات القياس:

تم تقييم إختبار أدوات المقياس من خلال المقاييس التالية:

الخصائص القياسية لمقياس دور التأمين في تنمية النشاط التجاري:

أولاً: محور التأمين ومساهمته في تنمية النشاط التجاري:

1. صدق فقرات: محور التأمين ومساهمته في تنمية النشاط التجاري:

وللتثبت من صدق المحور الأول حسب معامل ارتباط (بيرسون K. Person) بين درجة كل فقرة

والدرجة الكلية، وبعد التطبيق اتضح أن جميع فقرات بعد الضغوط النفسية البالغة (4) فقرات صادقة في قياس ما أعدت لقياسه إذ كانت معاملات ارتباطها بالدرجة الكلية دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (.01) حيث كانت القيم الاحتمالية لها أقل من مستوى الدلالة (.01) أنظر الجدول (1)

جدول رقم (1) إرتباط الفقرات بالدرجة الكلية لمحور التأمين ومساهمته في تنمية النشاط التجاري.

رقم الفقرة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	معامل ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية	القيمة الاحتمالية	مدلالة
	Mean	Std. Deviation	Correlations	Sig	Level
1	4.0000	.95987	.774**	.000	.01
2	3.7667	.98357	.796**	.000	.01
3	3.9556	1.04839	.751**	.000	.01
4	3.2111	1.35327	.714**	.000	.01
المجموع	14.9333	3.28018			

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

2. صدق محور التأمين ومساهمته في تنمية النشاط التجاري:

من خلال التثبت من صدق فقرات محور التأمين ومساهمته في تنمية النشاط التجاري حسب معامل ارتباط (بيرسون) بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية وبعد التطبيق اتضح أن جميع فقرات محور التأمين ومساهمته في تنمية النشاط التجاري البالغة (4) فقرات صادقة في قياس ما أعدت لقياسه إذ كانت معاملات ارتباطها بالدرجة الكلية دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (.01) حيث كانت القيم الاحتمالية لها أقل من مستوى الدلالة (.01) أنظر الجدول رقم (1) . وبما أن علاقة الفقرة بالدرجة الكلية تعني أن المقياس يقيس سمة واحدة، إذن فصدق فقرات المقياس تعني أن المقياس صادق في قياس ما وضع من أجله، وعلى ضوء ذلك فإن محور التأمين ومساهمته في تنمية النشاط التجاري صادق في قياس ما وضع لقياسه.

ثانياً: محور الخدمات التي يقدمها التأمين للعميل:

1. صدق فقرات محور الخدمات التي يقدمها التأمين للعميل:

وللتثبت من صدق فقرات المحور الثاني حسب معامل ارتباط (بيرسون K. Person) بين

درجة كل فقرة والدرجة الكلية لبعد الضغوط الإنفعالية، وبعد التطبيق اتضح أن جميع فقرات المحور البالغة (4) فقرات صادقة في قياس ما أعدت لقياسه إذ كانت معاملات ارتباطها بالدرجة الكلية دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (0.01). حيث كانت القيم الاحتمالية لها أقل من مستوى الدلالة (0.01) أنظر الجدول رقم (2)

جدول رقم (2) إرتباط الفقرات بالدرجة الكلية لمحور الخدمات التي يقدمها التأمين للعميل

رقم الفقرة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	معامل ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية	القيمة الاحتمالية	مدلالة
	Mean	Std. Deviation	Correlations	Sig	Level
5	4.1556	.95883	.327**	.002	.01
6	3.8111	1.16979	.716**	.000	.01
7	3.5667	1.13226	.775**	.000	.01
8	3.7556	1.19278	.759**	.000	.01
المجموع	15.2889	2.93466			

المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

2. صدق محور الخدمات التي يقدمها التأمين للعميل:

من خلال التثبت من صدق فقرات محور الخدمات التي يقدمها التأمين للعميل حسب معامل ارتباط (بيرسون) بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية وبعد التطبيق اتضح أن جميع فقرات محور الخدمات التي يقدمها التأمين للعميل البالغة (4) فقرات صادقة في قياس ما أعدت لقياسه إذ كانت معاملات ارتباطها بالدرجة الكلية دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (0.01). حيث كانت القيم الاحتمالية لها أقل من مستوى الدلالة (0.01) أنظر الجدول رقم (2).

وبما أن علاقة الفقرة بالدرجة الكلية تعني أن المقياس يقيس سمة واحدة، إذن فصدق فقرات بعد أسلوب الحرص مقابل الإهمال تعني أن المقياس صادق في قياس ما وضع من أجله، وعلى ضوء ذلك فإن محور الخدمات التي يقدمها التأمين للعميل صادق في قياس ما وضع لقياسه.

ثالثاً: محور التأمين وعلاقته بأسعار الخدمات التي يقدمها:

1. صدق فقرات محور التأمين وعلاقته بأسعار الخدمات التي يقدمها:

وللتثبت من صدق فقرات المحور الثالث حسب معامل ارتباط (بيرسون K. Person) بين درجة

كل فقرة والدرجة الكلية لمحور التأمين وعلاقته بأسعار الخدمات التي يقدمها، وبعد التطبيق اتضح أن جميع فقرات بعد الضغوط الأسرية والاجتماعية البالغة (4) فقرات صادقة في قياس ما أعدت لقياسه إذ كانت معاملات ارتباطها بالدرجة الكلية دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (.01) حيث كانت القيم الاحتمالية لها أقل من مستوى الدلالة (.01) أنظر الجدول رقم (3)

جدول رقم (3) ارتباط الفقرات بالدرجة الكلية لمحور التأمين وعلاقته بأسعار الخدمات التي يقدمها.

رقم الفقرة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	معامل ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية	القيمة الاحتمالية	مدلالة
	Mean	Std. Deviation	Correlations	Sig	Level
9	3.3667	1.14607	.586**	.000	.01
10	3.9778	.94783	.610**	.000	.01
11	3.9556	.99336	.664**	.000	.01
12	4.3889	.83052	.586**	.000	.01
المجموع	15.6889	2.39684			

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

2. صدق محور التأمين وعلاقته بأسعار الخدمات التي يقدمها:

من خلال التثبيت من صدق فقرات محور التأمين وعلاقته بأسعار الخدمات التي يقدمها حسب معامل ارتباط (بيرسون) بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية وبعد التطبيق اتضح أن جميع فقرات محور التأمين وعلاقته بأسعار الخدمات التي يقدمها البالغة (4) فقرات صادقة في قياس ما أعدت لقياسه إذ كانت معاملات ارتباطها بالدرجة الكلية دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (.01) حيث كانت القيم الاحتمالية لها أقل من مستوى الدلالة (.01) أنظر الجدول رقم (3).

وبما أن علاقة الفقرة بالدرجة الكلية تعني أن المقياس يقيس سمة واحدة، إذن فصدق فقرات المقياس تعني أن المقياس صادق في قياس ما وضع من أجله، وعلى ضوء ذلك فإن محور التأمين وعلاقته بأسعار الخدمات التي يقدمها صادق في قياس ما وضع لقياسه.

رابعاً: محور غياب الخبرات الفنية والكوادر المؤهلة تؤثر على تحقيق تنمية النشاط التجاري:

1. صدق فقرات محور غياب الخبرات الفنية والكوادر المؤهلة تؤثر على تحقيق تنمية النشاط التجاري:

وللتثبيت من صدق فقرات المحور الرابع حسب معامل ارتباط (بيرسون K. Person) بين درجة كل

فقرة والدرجة الكلية لبعده العلاقات الإيجابية مع الآخرين، وبعد التطبيق اتضح أن جميع فقرات محور غياب الخبرات الفنية والكوادر المؤهلة تؤثر على تحقيق تنمية النشاط التجاري البالغة (4) فقرات صادقة في قياس ما أعدت لقياسه إذ كانت معاملات ارتباطها بالدرجة الكلية دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (.01) حيث كانت القيم الاحتمالية لها أقل من مستوى الدلالة (.01) أنظر الجدول رقم (4).

جدول رقم (4) إرتباط الفقرات بالدرجة الكلية لمحور غياب الخبرات الفنية والكوادر المؤهلة تؤثر على تحقيق تنمية النشاط التجاري.

رقم الفقرة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	معامل ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية	القيمة الاحتمالية	مدلالة
	Mean	Std. Deviation	Correlations	Sig	Level
13	4.4111	.73277	.406**	.000	.01
15	3.5222	.87702	.617**	.000	.01
14	4.0778	.85101	.585**	.000	.01
16	3.6111	1.17745	.659**	.000	.01
المجموع	15.6222	2.11244			

المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

2. صدق محور غياب الخبرات الفنية والكوادر المؤهلة تؤثر على تحقيق تنمية النشاط التجاري:

وللتثبت من صدق فقرات محور غياب الخبرات الفنية والكوادر المؤهلة تؤثر على تحقيق تنمية النشاط التجاري حسب معامل ارتباط (بيرسون) بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية لمحور غياب الخبرات الفنية والكوادر المؤهلة تؤثر على تحقيق تنمية النشاط التجاري، وبعد التطبيق اتضح أن جميع فقرات المقياس البالغة (4) فقرات صادقة في قياس ما أعدت لقياسه إذ كانت معاملات إرتباطها بالدرجة الكلية دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (.01) حيث كانت القيم الاحتمالية لها أقل من مستوى الدلالة (.01). أنظر الجدول رقم (4). وبما أن علاقة الفقرة بالدرجة الكلية تعني أن المقياس يقيس سمة واحدة، إذن فصدق فقرات المقياس تعني أن المقياس صادق في قياس ما وضع من أجله، وعلى ضوء ذلك فإن محور غياب الخبرات الفنية والكوادر المؤهلة تؤثر على تحقيق تنمية النشاط التجاري صادق في قياس ما وضع لقياسه.

خامساً: محور تنمية النشاط التجاري:

1. صدق فقرات محور تنمية النشاط التجاري:

وللتثبت من صدق فقرات المحور الخامس حسب معامل ارتباط (بيرسون K. Person) بين درجة

كل فقرة والدرجة الكلية لمحور تنمية النشاط التجاري، وبعد التطبيق اتضح أن جميع فقرات محور تنمية النشاط التجاري البالغة (4) فقرات صادقة في قياس ما أعدت لقياسه إذ كانت معاملات إرتباطها بالدرجة الكلية دالة إحصائياً عند

مستوى دلالة 0.01) حيث كانت القيم الاحتمالية لها أقل من مستوى الدلالة (0.01)، أنظر الجدول رقم (5)

جدول رقم (5) إرتباط الفقرات بالدرجة الكلية لمحور تنمية النشاط التجاري

رقم الفقرة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	معامل ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية	القيمة الاحتمالية	مدلالة
	Mean	Std. Deviation	Correlations	Sig	Level
17	3.8556	1.04463	.742**	.000	.01
18	4.5222	.69067	.549**	.000	.01
19	4.3889	.69822	.595**	.000	.01
20	4.5333	.83733	.530**	.000	.01
المجموع	17.3000	2.01372			

المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

2. صدق محور تنمية النشاط التجاري:

وللتثبت من صدق فقرات محور تنمية النشاط التجاري حسب معامل ارتباط (بيرسون K. Person) (

بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية لمحور تنمية النشاط التجاري، وبعد التطبيق اتضح أن جميع فقرات المقياس البالغة (4) فقرات صادقة في قياس ما أعدت لقياسه إذ كانت معاملات إرتباطها بالدرجة الكلية دالة إحصائياً عند مستوى دلالة

(0.01) حيث كانت القيم الاحتمالية لها أقل من مستوى الدلالة (0.01) أنظر الجدول رقم (5).

وبما أن علاقة الفقرة بالدرجة الكلية تعني أن المقياس يقيس سمة واحدة، إذن فصدق فقرات المقياس تعني أن المقياس صادق في قياس ما وضع من أجله، وعلى ضوء ذلك فإن محور تنمية النشاط التجاري صادق في قياس ما وضع لقياسه.

3. ثبات مقياس دور التأمين في تنمية النشاط التجاري:

وللتثبت من ثبات المقياس استخدم الباحث في حساب الثبات معادلة (الفاكرونباخ)، حيث تعد معادلة (الفاكرونباخ) من أساليب استخراج الثبات. وقد استخراج الباحث الثبات باستخدام هذه الطريقة حيث بلغت قيمة معامل الثبات العام (.722). وهذا يشير إلى أن المقياس يتمتع بثبات جيد.

جدول (6) نتائج اختبار ألفا كرونباخ لمقياس دور التأمين في تنمية النشاط التجاري

ت	المحور	قيمة معامل ألفا كرونباخ	عدد الفقرات	تسلسل العبارات في المقياس
1	التأمين ومساهمة في تنمية النشاط التجاري	.798	4	4 - 1
2	الخدمات التي يقدمها التأمين للعميل	.756	4	8 - 5
3	التأمين وعلاقته بأسعار الخدمات التي يقدمها	.726	4	12 - 9
4	غياب الخبرات الفنية والكوادر المؤهلة تؤثر على تحقيق تنمية النشاط التجاري	.698	4	16 - 13
5	تنمية النشاط التجاري	.725	4	20 - 17
	المتوسط العام لنتائج اختبار ألفا كرونباخ لكل محاور مقياس دور التأمين في تنمية وتطوير النشاط التجاري	.722	20	20 - 1

المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

4. الصدق التجريبي لمقياس دور التأمين في تنمية النشاط التجاري:

وعلى ضوء حساب قيمة معامل (ألفا كرونباخ) البالغة (.722) فإن الصدق التجريبي للمقياس يساوي (.850) وهو الجذر التربيعي لمعامل الثبات، وهذا يشير أيضاً إلى أن مقياس دور التأمين في تنمية النشاط التجاري يتمتع بصدق عالي.

المبحث الثاني: تحليل وإختبار فرضيات الدراسة

الاستبيان: الموزع

الجدول رقم (6) الاستبيان الموزع

البيانات	العدد	النسبة المئوية
إستبانات تم إستلامها	100	%100
إستبانات لم يتم إستلامها	0	%0
إستبانات غير صالحة للتحليل	10	%10
إجمالي إستبانات الموزعة	100	%100

المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

أولاً: عرض نتائج (البيانات الأولية):

1. النوع:

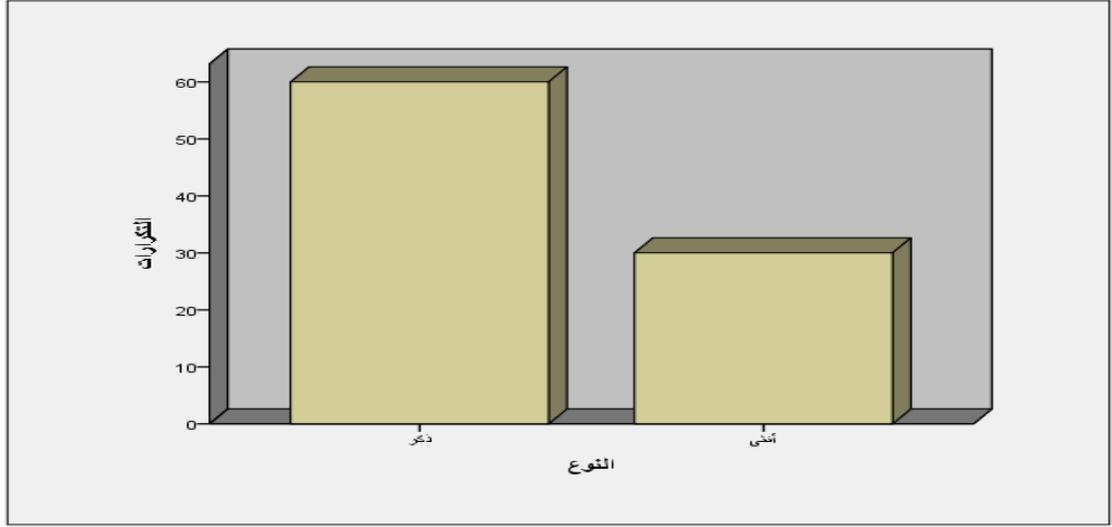
الجدول رقم (7) التوزيع التكراري لمتغير النوع

النوع	التكرار	التكرار النسبي
ذكر	60	%66.7
أنثى	30	%33.3
المجموع	90	%100.0

المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

يتضح من الجدول السابق أن في متغير النوع إحتل النوع (ذكر) النسبة الأعلى من بين باقي النسب بنسبة (66.7%)، في حين إحتل المرتبة الدنيا النوع (أنثى) بنسبة (33.3%).

شكل رقم (1) التوزيع التكراري لمتغير النوع



المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

2. العمر:

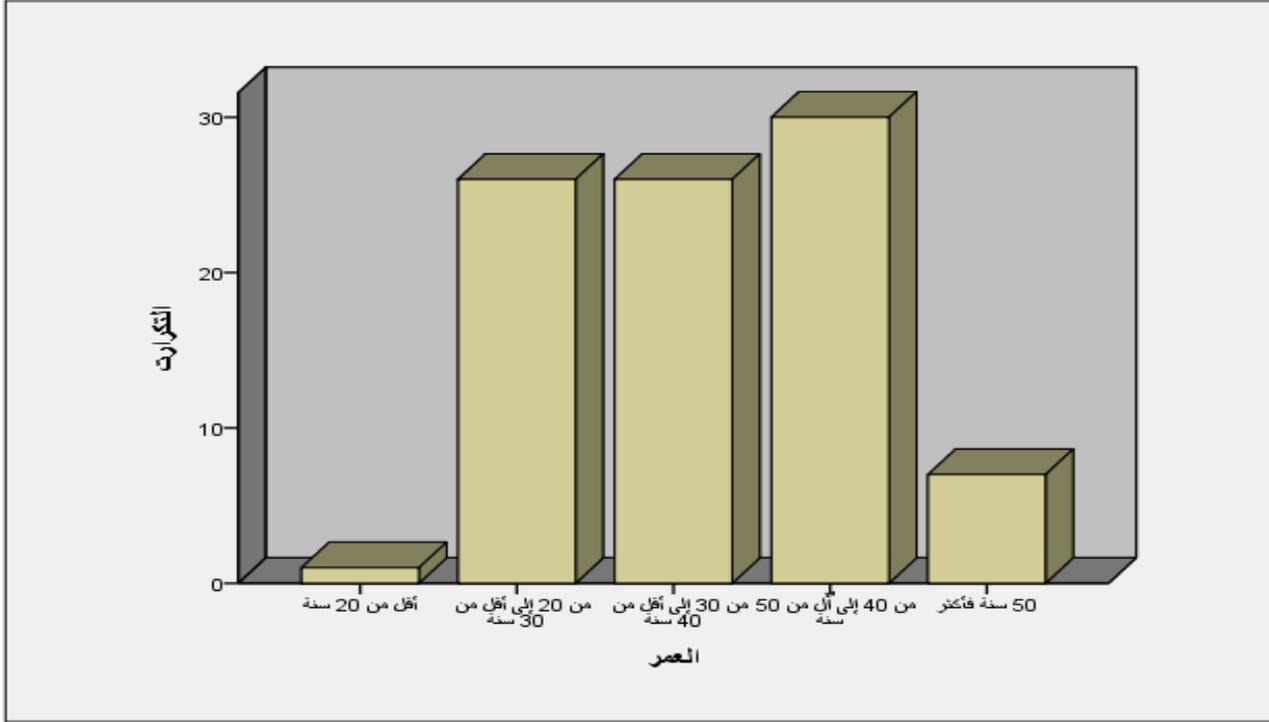
الجدول رقم (8) التوزيع التكراري لمتغير العمر

العمر	التكرار	التكرار النسبي
أقل من 20 سنة	1	%1.1
من 20 إلى أقل من 30 سنة	26	%28.9
من 30 إلى أقل من 40 سنة	26	%28.9
من 40 إلى من 50 سنة	30	%33.3
50 سنة فأكثر	7	%7.8
المجموع	90	%100.0

المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

يتضح من الجدول السابق أن في متغير العمر إحتل العمر (من 40 إلى من 50 سنة) النسبة الأعلى من بين باقي النسب بنسبة (33.3%)، يليه في المرتبة الثانية العمر (من 20 إلى أقل من 30 سنة، من 30 إلى أقل من 40 سنة) بنسبة (28.9%) لكل منهما، في المرتبة الثالثة العمر (50 سنة فأكثر) بنسبة (7.8%)، في حين إحتل المرتبة الدنيا العمر (أقل من 20 سنة) بنسبة (1.1%)

شكل رقم (2) التوزيع التكراري لمتغير العمر



المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

3. السكن

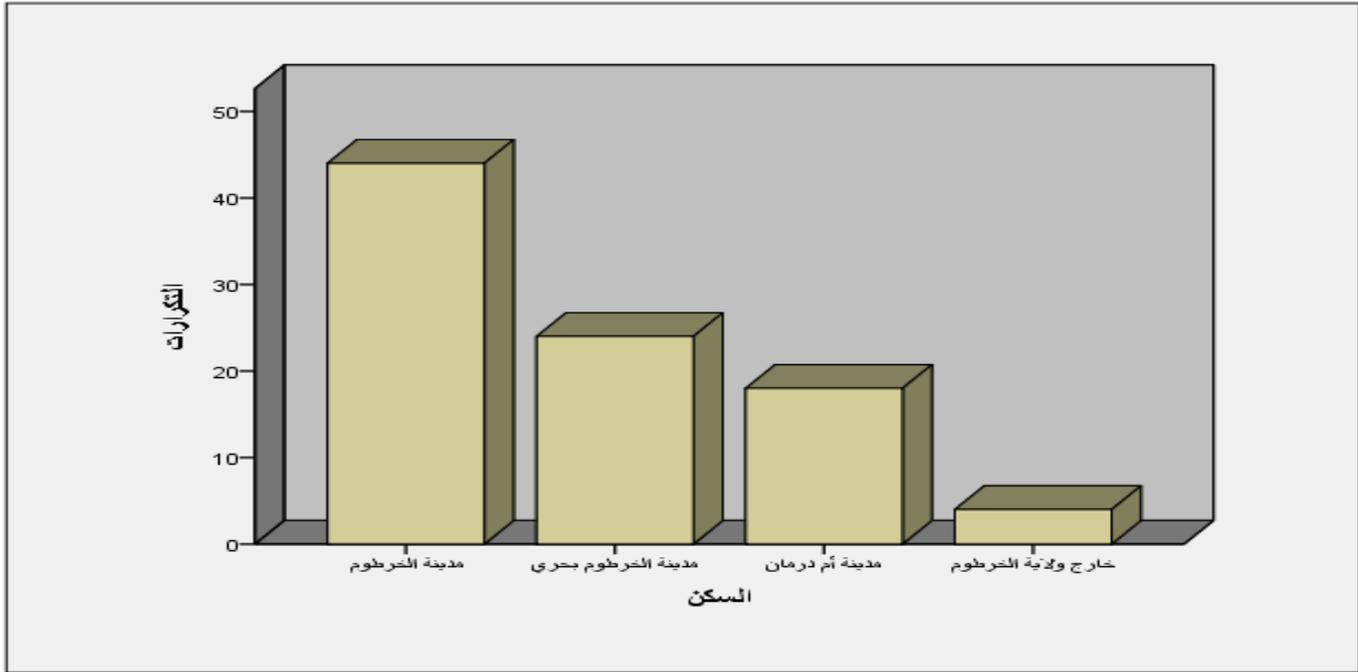
الجدول رقم (9) التوزيع التكراري لمتغير السكن

السكن	التكرار	التكرار النسبي
مدينة الخرطوم	44	48.9%
مدينة الخرطوم بحري	24	26.7%
مدينة أم درمان	18	20.0%
خارج ولاية الخرطوم	4	4.4%
المجموع	90	100.0%

المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

يتضح من الجدول السابق أن في متغير السكن إحتل السكن (مدينة الخرطوم) النسبة الأعلى من بين باقي النسب بنسبة (48.9%)، يليه في المرتبة الثانية السكن (الخرطوم بحري) بنسبة (26.7%)، في المرتبة الثالثة السكن (مدينة أم درمان) بنسبة (20.0%)، في حين إحتل المرتبة الدنيا السكن (خارج ولاية الخرطوم) بنسبة (4.4%).

شكل رقم (3) التوزيع التكراري لمتغير السكن



المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

4. المستوى التعليمي:

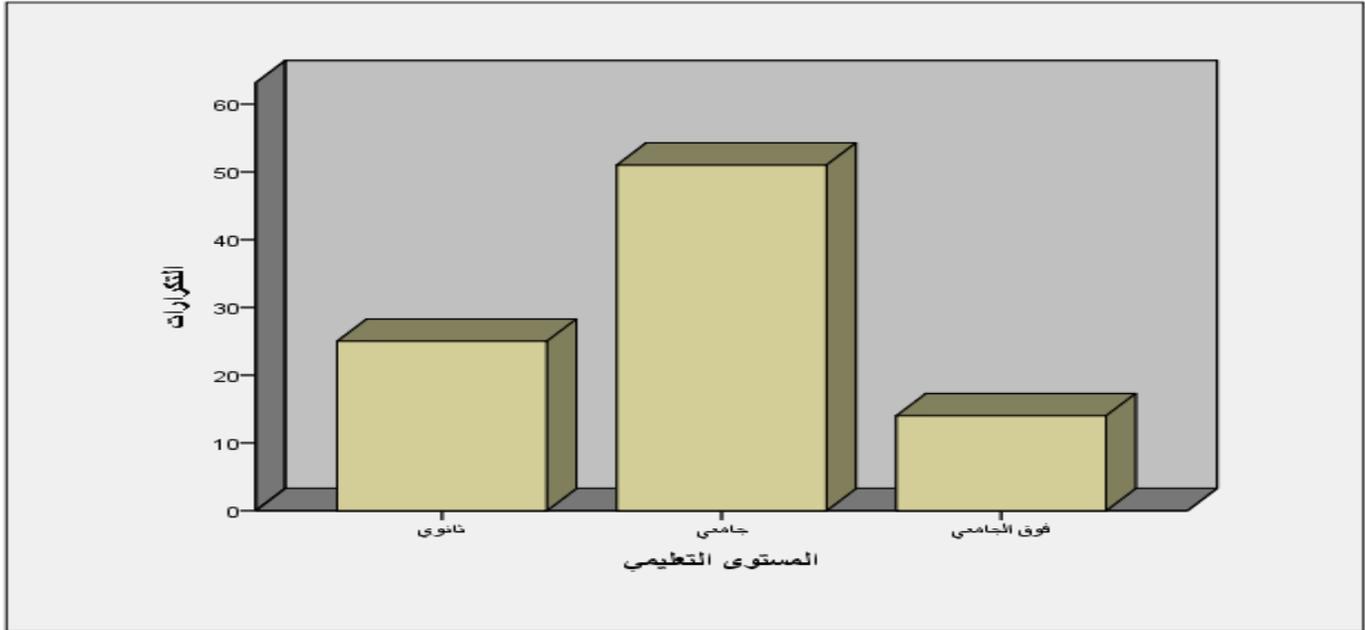
الجدول رقم (10) التوزيع التكراري لمتغير المستوى التعليمي

المستوى التعليمي	التكرار	التكرار النسبي
ثانوي	25	27.8%
جامعي	51	56.7%
فوق الجامعي	14	15.6%
المجموع	90	100.0%

المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

يتضح من الجدول السابق أن في متغير المستوى التعليمي إحتل المستوى التعليمي (جامعي) النسبة الأعلى من بين باقي النسب بنسبة (56.7%)، يليه في المرتبة الثانية المستوى التعليمي (الثانوي) بنسبة (26.7%)، في حين إحتل المرتبة الدنيا المستوى التعليمي (فوق الجامعي) بنسبة (15.6%).

شكل رقم (4) التوزيع التكراري لمتغير المستوى التعليمي



المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

5. نوع العمل:

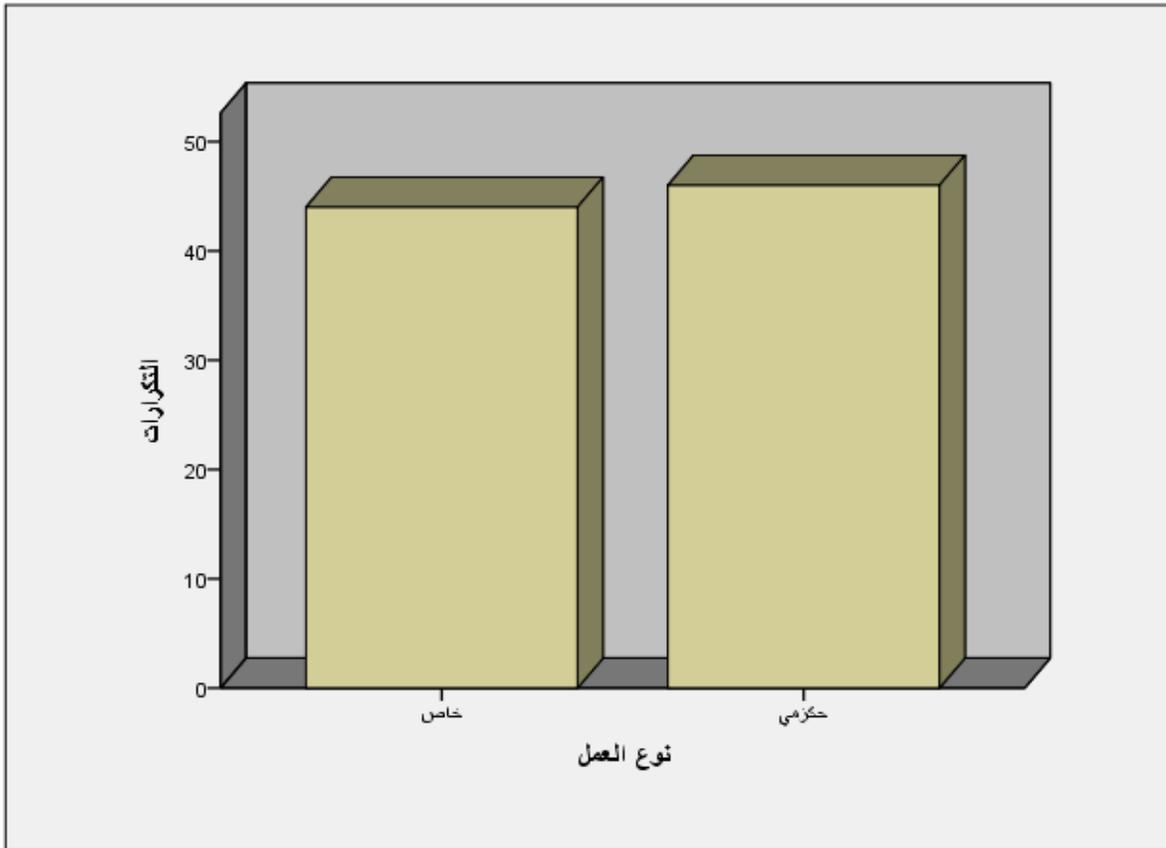
الجدول رقم (11) التوزيع التكراري لمتغير نوع العمل

نوع العمل	التكرار	التكرار النسبي
خاص	44	48.9%
حكومي	46	51.1%
المجموع	90	100.0%

المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

يتضح من الجدول السابق أن في متغير نوع العمل إحتل نوع العمل (حكومي) النسبة الأعلى من بين باقي النسب بنسبة (51.1%)، في حين إحتل المرتبة الدنيا نوع العمل (خاص) بنسبة (48.9%).

شكل رقم (5) التوزيع التكراري لمتغير نوع العمل



المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

والتكرارات النسبية لفقرات مقياس دور التأمين في تنمية النشاط التجاري في السودان.
المحور الأول التأمين ومساهمته في تنمية النشاط التجاري:-

جدول رقم (12) التوزيع التكراري لعبارات المحور الأول

الرقم	الفقرات	البدايل	التكرار	التكرار النسبي %
1	ساهم التأمين في زيادة الانتاج وتحقيق الوفرة.	لا أوافق بشدة	0	0
		لا أوافق	8	8.9
		محايد	17	18.9
		أوافق	32	35.6
		أوافق بشدة	33	36.7
2	للتأمين التجاري اسهامات فاعلة في تطوير وتنمية النشاط التجاري في السودان	لا أوافق بشدة	1	1.1
		لا أوافق	11	12.2
		محايد	17	18.9
		أوافق	40	44.4
		أوافق بشدة	21	23.3
3	ساهم التأمين في تقليل المخاطر على القطاع التجاري في السودان	لا أوافق بشدة	1	1.1
		لا أوافق	13	14.4
		محايد	6	6.7
		أوافق	39	43.3
		أوافق بشدة	31	34.4
4	شركات التأمين تؤمن كل القطاعات التجارية	لا أوافق بشدة	10	11.1
		لا أوافق	24	26.7
		محايد	13	14.4
		أوافق	23	25.6
		أوافق بشدة	20	22.2

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الاستبانة (2019)

من الجدول (1) يلاحظ الباحث أن غالبية أفراد العينة يوافقون على ان التأمين ساهم في زيادة الانتاج، حيث بلغت نسبتهم (72.3)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (8.9)% أما الافراد العينة الزينة لم يبدوا إجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (18.9)%.

كما يبين الجدول نفسه إن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن للتأمين أسهامات فاعلة في تطور النشاط التجاري حيث بلغت نسبتهم (67.7)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (13.3)% أما الافراد العينة الذين لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (18.9)%.

كما يبين الجدول نفسه أن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن التأمين ساهم في تقليل المخاطر حيث بلغت نسبتهم (77.7)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (15.5)% أما الافراد العينة الذين لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (6.7)%.

كما يبين الجدول نفسه أن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن خصخصة القطاع التجاري ساهمت في تطوير القطاع التجاري حيث بلغت نسبتهم (47.4)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (37.8)% أما الافراد العينة الذين لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (14.4)%.

المحور الثاني: الخدمات التي يقدمها التأمين للعميل:

جدول رقم (13) التوزيع التكراري لعبارات المحور الثاني

الرقم	الفقرات	البدائل	التكرار	التكرار النسبي%
1	لشركات التأمين إدارة مستقلة لخدمة العملاء	لا أوافق بشدة	2	2.2
		لا أوافق	5	5.6
		محايد	8	8.9
		أوافق	37	41.1
		أوافق بشدة	38	42.2
2	التزام شركات التأمين بالتعويض والوقوف على حجم الأضرار في كل الأوقات	لا أوافق بشدة	5	5.6
		لا أوافق	7	7.8
		محايد	20	22.2
		أوافق	26	28.9
		أوافق بشدة	32	35.6
3	تقدم شركات التأمين خدمات ممتازة لطالبي خدمات التأمين المختلفة	لا أوافق بشدة	7	7.8
		لا أوافق	7	7.8
		محايد	22	24.4
		أوافق	36	40.0
		أوافق بشدة	18	20.0
4	يساهم التأمين في دعم المشروعات التجارية الجديدة	لا أوافق بشدة	4	4.4
		لا أوافق	13	14.4
		محايد	14	15.6
		أوافق	29	32.2
		أوافق بشدة	30	33.3

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الاستبانة (2019)

من الجدول (2) يلاحظ الباحث أن غالبية أفراد العينة يوافقون على ان عدم إدخال أنظمة حديثة يؤثر على التأمين، حيث بلغت نسبتهم (83.3)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (7.8)% أما الافراد العينة الزينة لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (8.9)%.

كما يبين الجدول نفسه إن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن التزام شركات التأمين بالتعويض والوقوف على حجم الأضرار في كل الأوقات حيث بلغت نسبتهم (64.5)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (13.4)% أما الافراد العينة الزينة لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (22.6)%.

كما يبين الجدول نفسه إن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن تقدم شركات التأمين خدمات ممتازة، حيث بلغت نسبتهم (60)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (15.6)% أما الافراد العينة الزينة لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (24.4)%.

كما يبين الجدول نفسه إن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن يساهم التأمين في دعم ميزانيات الدول، حيث بلغت نسبتهم (65.5)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (18.8)% أما الافراد العينة الزينة لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (15.6)%.

المحور الثالث: التأمين وعلاقته بأسعار الخدمات التي يقدمها:

جدول رقم (14) التوزيع التكراري لعبارات المحور الثالث

الرقم	الفقرات	البدائل	التكرار	التكرار النسبي%
1	أسعار خدمات التأمين مناسبة	لا أوافق بشدة	5	5.6
		لا أوافق	19	21.1
		محايد	18	20.0
		أوافق	34	37.8
		أوافق بشدة	14	15.6
2	ضعف الاحتياطات لشركات التأمين السودانية أدى الي زيادة اقساط اعادة التأمين	لا أوافق بشدة	1	1.1
		لا أوافق	7	7.8
		محايد	14	15.6
		أوافق	39	43.3
		أوافق بشدة	29	32.2
3	الاعتماد الكبير على اعادة التأمين يعزز الثقة في نفوس طالبي الخدمة	لا أوافق بشدة	2	2.2
		لا أوافق	8	8.9
		محايد	10	11.1
		أوافق	42	46.7
		أوافق بشدة	28	31.1
4	لوفرة راس المال دور كبير في ضمان حفظ حقوق الاخرين من الضياع	لا أوافق بشدة	1	1.1
		لا أوافق	2	2.2
		محايد	8	8.9
		أوافق	29	32.2
		أوافق بشدة	50	55.6

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الاستبانة (2019).

من الجدول (3) يلاحظ الباحث أن غالبية أفراد العينة يوافقون على ان أسعار خدمات التأمين مناسبة، حيث بلغت نسبتهم (53.4)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (26.7)% أما الافراد العينة الزينة لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (20)%.

كما يبين الجدول نفسه إن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن ضعف الاحتياطات لشركات التأمين السودانية أدى الي زيادة اقساط اعادة التأمين حيث بلغت نسبتهم (75.5)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (15.6)% أما الافراد العينة الزينة لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (8.9)%.

كما يبين الجدول نفسه إن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن الاعتماد الكبير على اعادة التأمين يعزز الثقة في نفوس طالبي الخدمة حيث بلغت نسبتهم (77.8)% (% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (11.1)% أما الافراد العينة الزينة لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (11.1)%.

كما يبين الجدول نفسه إن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن لوفرة رأس المال دور كبير في ضمان حفظ حقوق الاخرين من الضياع حيث بلغت نسبتهم (87.8)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (3.3)% أما الافراد العينة الزينة لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (8.9)%.

المحور الرابع: غياب الخبرات الفنية والكوادر المؤهلة تؤثر على تحقيق تنمية النشاط التجاري.

جدول رقم (15) التوزيع التكراري لعبارات المحور الرابع

الرقم	الفقرات	البدائل	التكرار	التكرار النسبي %
1	شركات التأمين لديها كوادر فنية مؤهلة	لا أوافق بشدة	0	0
		لا أوافق	3	3.3
		محايد	4	4.4
		أوافق	36	40.0
		أوافق بشدة	47	52.2
2	عدم متابعة الأخطار يزيد من حجم اقساط اعادة التأمين	لا أوافق بشدة	0	0
		لا أوافق	5	5.6
		محايد	14	15.6
		أوافق	40	44.4
		أوافق بشدة	31	34.4
3	توجد ادارة مستقلة لادارة الاخطار في شركات التأمين السودانية.	لا أوافق بشدة	0	0
		لا أوافق	12	13.3
		محايد	30	33.3
		أوافق	37	41.1
		أوافق بشدة	11	12.2
4	تعتمد شركات التأمين السودانية على خبرات فنية للتقييم	لا أوافق بشدة	6	6.7
		لا أوافق	11	12.2
		محايد	17	18.9
		أوافق	34	37.8
		أوافق بشدة	22	24.4

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الاستبانة (2019).

من الجدول (4) يلاحظ الباحث أن غالبية أفراد العينة يوافقون على ان غياب الخبرات والكوادر المؤهلة يؤثر على تحقيق تنمية وتطوير القطاع التجاري حيث بلغت نسبتهم (92.2)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (3.3)% أما الافراد العينة الزينة لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (4.4)%.

كما يبين الجدول نفسه إن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن عدم متابعة الأخطار يزيد من حجم اقساط اعادة التأمين حيث بلغت نسبتهم (78.8)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (5.6)% أما الافراد العينة الزينة لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (15.6)%.

كما يبين الجدول نفسه إن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن توجد ادارة مستقلة لادارة الاخطار في شركات التأمين السودانية، حيث بلغت نسبتهم (53.3)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (13.3)% أما الافراد العينة الزينة لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (33.3)%.

كما يبين الجدول نفسه إن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن تعتمد شركات التأمين السودانية على خبرات فنية للتقييم حيث بلغت نسبتهم (62.2)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (18.9)% أما الافراد العينة الزينة لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (18.9)%.

المحور الخامس: النشاط التجاري

جدول رقم (16) التوزيع التكراري لعبارات المحور الخامس

الرقم	الفقرات	البدائل	التكرار	التكرار النسبي%
1	عدم إهتمام الدولة بالنشاط التجاري واعطاءه اولوية قصوى	لا أوافق بشدة	2	2.2
		لا أوافق	8	8.9
		محايد	20	22.2
		أوافق	31	34.4
		أوافق بشدة	29	32.2
2	الفساد في القطاع التجاري ادي الى ضعف وتطوير هذا القطاع.	لا أوافق بشدة	0	0
		لا أوافق	1	1.1
		محايد	7	7.8
		أوافق	26	28.9
		أوافق بشدة	56	62.2
3	ضعف الترويج يؤثر علي النشاط التجاري	لا أوافق بشدة	1	1.1
		لا أوافق	1	1.1
		محايد	2	2.2
		أوافق	44	48.9
		أوافق بشدة	42	46.7
4	الحصار الاقتصادي له اثر سلبي على النشاط التجاري في السودان.	لا أوافق بشدة	0	0
		لا أوافق	6	6.7
		محايد	2	2.2
		أوافق	20	22.2
		أوافق بشدة	62	68.9

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الاستبانة (2019).

من الجدول (5) يلاحظ الباحث أن غالبية أفراد العينة يوافقون على ان عدم اهتمام الدولة بالنشاط التجاري واعطاءه اولوية قصوى حيث بلغت نسبتهم (66.6)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (11.1)% أما الافراد العينة الزينة لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (22.2)%.

كما يبين الجدول نفسه إن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن الفساد في القطاع التجاري ادي الى ضعف وتطوير هذا القطاع، حيث بلغت نسبتهم (90.2)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (1.1)% أما الافراد العينة الزينة لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (7.8)%.

كما يبين الجدول نفسه إن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن ضعف الترويج يؤثر علي النشاط التجاري حيث بلغت نسبتهم (95.6)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (2.2)% أما الافراد العينة الزينة لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (2.2)%.

كما يبين الجدول نفسه إن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن الحصار الاقتصادي له اثر سلبي على النشاط التجاري في السودان، حيث بلغت نسبتهم (91.1)% بينما بلغت نسبة لا يوافقون على ذلك (6.7)% أما الافراد العينة الزينة لم يبدوا أجابات محددة فقد بلغت نسبتهم (2.2)%.

مناقشة إختبار فرضيات الدراسة:

الفرضية الأولى: (للتأمين دور في تنمية النشاط التجاري)

للتحقق من الفرضية الأولى قام الباحث بحساب الوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة البحث لكل فقرة على حدة، ولإختبار وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الوسط الحسابي المحسوب والوسط الحسابي النظري، إستخدم الباحث إختبار (T). والجدول رقم (17) يوضح ذلك:

جدول (17) اختبار (ت) لعينه واحده لقياس دور التأمين في تنمية النشاط التجاري

الوسط الحسابي المحسوب	الوسط الحسابي النظري	قيمه (ت)	درجة الحرية	القيمة الاحتمالية
3.733	3.000	43.190	89	.000

المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

يلاحظ من الجدول رقم (17) أن قيمة الوسط الحسابي المحسوب يساوي (3.733) وهي أكبر من قيمة الوسط الحسابي النظري (3.000)، وأن القيمة التائية قد بلغت (43.190) وأن قيمتها الإحتمالية كان مقدارها (0.000) وهي أقل من مستوى الدلالة (0.05)، وهذا يشير إلى أن للتأمين دور في تنمية النشاط التجاري.

الفرضية الثانية: (توجد علاقة إرتباطية طردية ذات دلالة إحصائية بين التأمين والخدمات التي يقدمها للنشاط التجاري)

الفرضية الصفرية **$H_0 - Null Hypothesis$** : تعني لا توجد علاقة إرتباطية طردية ذات دلالة إحصائية بين التأمين والخدمات التي يقدمها للنشاط التجاري.

الفرضية البديلة **$H_1 - Alternate Hypothesis$** : تعني توجد علاقة إرتباطية طردية ذات دلالة إحصائية بين التأمين والخدمات التي يقدمها للنشاط التجاري.

لقياس العلاقة الإرتباطية بين التأمين والخدمات التي يقدمها للنشاط التجاري إستخدم الباحث معامل إرتباط بيرسون لتحديد درجة الإرتباط بين التأمين والخدمات التي يقدمها للنشاط التجاري، الجدول رقم (18) يوضح ذلك:

جدول رقم (18) يوضح نتائج معامل ارتباط بيرسون لتحديد درجة الارتباط بين التأمين والخدمات التي يقدمها للنشاط التجاري.

العلاقة بين	معامل ارتباط بيرسون	القيمة الإحتمالية	مستوى الدلالة
التأمين والخدمات التي يقدمها للنشاط التجاري	.636**	.000	.01

المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستهانة 2019.

نلاحظ من الجدول أعلاه أن قيمة معامل ارتباط بيرسون قد بلغت (0.636) وأن القيمة الإحتمالية لمعامل ارتباط بيرسون كانت مقدارها (0.000) وهي أقل من مستوى الدلالة (0.01) إذن نرفض الفرضية الصفرية التي تعني لا توجد علاقة ارتباطية طردية ذات دلالة إحصائية، ونقبل الفرضية البديلة، وهذا يشير إلى وجود علاقة ارتباطية طردية ذات دلالة إحصائية بين التأمين والخدمات التي يقدمها للنشاط التجاري.

الفرضية الثالثة: (توجد علاقة ارتباط عكسية بين التأمين وأسعار الخدمات التي تقدمها)

الفرضية الصفرية $H_0 - Null Hypothesis$: تعني لا توجد علاقة ارتباطية طردية ذات دلالة إحصائية بين التأمين وأسعار الخدمات التي تقدمها.

الفرضية البديلة $H_1 - Alternate Hypothesis$: تعني توجد علاقة ارتباطية طردية ذات دلالة إحصائية بين التأمين وأسعار الخدمات التي تقدمها.

لقياس العلاقة الارتباطية بين التأمين وأسعار الخدمات التي يقدمها إستخدم الباحث معامل ارتباط بيرسون لتحديد درجة الارتباط بين التأمين وأسعار الخدمات التي يقدمها، الجدول رقم (19) يوضح ذلك:

جدول رقم (19) يوضح نتائج معامل ارتباط بيرسون لتحديد درجة الارتباط بين التأمين وأسعار الخدمات التي يقدمها

العلاقة بين	معامل ارتباط بيرسون	القيمة الإحتمالية	مستوى الدلالة
التأمين وأسعار الخدمات التي يقدمها	.395**	.000	.01

المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستهانة 2019.

نلاحظ من الجدول أعلاه أن قيمة معامل ارتباط بيرسون قد بلغت (0.395) وأن القيمة الإحتمالية لمعامل ارتباط بيرسون كانت مقدارها (0.000) وهي أقل من مستوى الدلالة (0.01) إذن نرفض الفرضية الصفرية التي تعني لا يوجد علاقة

أرتباطية طردية ذات دلالة إحصائية، ونقبل الفرضية البديلة، وهذا يشير إلى وجود علاقة إرتباطية طردية ذات دلالة إحصائية بين التأمين وأسعار الخدمات التي تقدمها.

الفرضية الرابعة: (يؤثر غياب الخبرات الفنية والكوادر المؤهلة بصورة سلبياً على تحقيق تنمية النشاط التجاري).

للتحقق من الفرضية الرابعة قام الباحث بحساب الوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة البحث لكل فقرة على حدة، ولإختبار وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الوسط الحسابي المحسوب والوسط الحسابي النظري، إستخدم الباحث إختبار (T). والجدول رقم (20) يوضح ذلك:

جدول (20) اختبار (ت) لعينه واحده لقياس غياب الخبرات الفنية والكوادر المؤهلة وتأثيرها على تحقيق تنمية النشاط التجاري

الوسط الحسابي المحسوب	الوسط الحسابي النظري	قيمه (ت)	درجة الحرية	القيمة الاحتمالية
3.906	3.000	70.158	89	.000

المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الإستبانة 2019.

يلاحظ من الجدول رقم (20) أن قيمة الوسط الحسابي المحسوب يساوي (3.906) وهي أكبر من قيمة الوسط الحسابي النظري (3.000)، وأن القيمة التائية قد بلغت (70.158) وأن قيمتها الإحتمالية كان مقدارها (0.000) وهي أقل من مستوى الدلالة (0.05)، وهذا يشير إلى أن غياب الخبرات الفنية والكوادر المؤهلة يؤثر بصورة سلبية على تحقيق تنمية النشاط التجاري.

النتائج والتوصيات:

أولاً: النتائج الخاصة

- 1- للتأمين دور إيجابي في تنمية النشاط التجاري في السودان.
- 2- هنالك علاقة ارتباط طردية ذو دلالة إحصائية بين التأمين والنشاط التجاري.
- 3- توجد علاقة ارتباط طردية ذو دلالة إحصائية بين التأمين وأسعار الخدمة التي يقدمها، ويعزى ذلك إلى أن التأمين أصبح إجباري من الضروريات الأساسية بنسبة لمرتادي التأمين ، لذلك مهما ارتفعت أسعار أقساط التأمين، فإن الطلب عليها لا ينخفض.
- 4- غياب الخبرات وضعف الكوادر الفنية أثر سلباً على أداء شركات التأمين في السودان في تنمية النشاط التجاري.

النتائج العامة:

- 1- كثرة الكوارث التي يتعرض لها النشاط التجاري في السودان.
- 2- ضعف الأعلام فيما يتعلق بنشر ثقافة التأمين.
- 3- قناعة بعض الأفراد بعدم شريعة التأمين التجاري.
- 4- تأخر تطبيق التأمين الزراعي في السودان، ولم يلحق بركب الدول الأخرى إلا قبل حوالي عشرة أعوام تقريباً.
- 5- عدم توافر إحصائيات وأرقام دقيقة عن الخسائر التي تصيب الانتاج الزراعي والحيواني والتجاري، وتصنيف هذه الخسائر وفقاً للأخطار المسببة لها.
- 6- عجز الشركات المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم عن الالتزام بمعايير الجودة العالمية.

ثانياً: التوصيات

أ- التوصيات الخاصة:

- 1- العمل على توفير قاعدة بيانات حول النشاط التجاري في السودان والكوارث التي يتعرض لها النشاط التجاري ووضعها في متناول شركات التأمين تشجيعاً لها على إعداد وتسويق التأمين التجاري.
- 2- تنويع وزيادة الخدمات المقدمة من التأمين وذلك لتحفيز اصحاب القطاع التجاري نحو التأمين.
- 3- ضرورة إعادة النظر في أسعار أقساط التأمين حتى تكون مناسبة في متناول أيدي اصحاب النشاط التجاري.
- 4- الأهتمام برفع المستوى التعليمي للعاملين في مجال التأمين بزيادة الدورات والتدريب لغرض تنمية التأمين من خلال الإلمام الكامل بعلوم التأمين والاقتصاد والاحصائيات والحسابات فضلاً عن علوم الهندسية والتكنولوجية لمتابعة الأخطار الصناعية والتجارية الحديثة.

ب- التوصيات العامة:

- 1- العمل على تعزيز الدور الإيجابي للتأمين في النواحي الاجتماعية من خلال توسيع قاعدة المؤمن لهم عن طريق تحسين جودة المنتج التأمين وتخفيض أسعاره وكذلك تعزيز الثقافة التأمينية بالتشارك فيما بين جميع المعنيين والقائمين على القطاع التأمين في السودان.
- 2- القيام بدراسات تحليلية مفصلة لقطاع التأمين في بعض الدول ذات الظروف الاقتصادية المشابهة للسودان، والتي تتفوق علينا في مجال التأمين، بهدف الإستفادة من تجارب تلك البلدان للنهوض بقطاع التأمين السوداني وزيادة مساهمته في تنمية وتطوير النشاط التجاري.
- 3- العمل على تكوين الإطارات العاملة في مجال التأمين حسب المعايير الدولية لتلبية متطلبات السوق المحلي.
- 4- ضرورة العمل على رفع مستوى الوعي التاميني لدى أفراد المجتمع من خلال تنظيم الندوات والملتقيات واللقاءات التفلزيونية والتي تبرز دور وأهمية قطاع التأمين في تنمية وتطوير النشاط التجاري ودفع عجلة التنمية الاقتصادية.

5- مواكبة الدراسات الحديثة المتعلقة بنشاط شركات التأمين خاصة تلك المرتبطة بمجمل المخاطر التي تحف نشاط هذه الشركات.

6- توزيع الاستثمارات في مجالات مختلفة على مناطق مختلفة لكيلا تواجه شركات التأمين كارثة مالية عند حدوث الخطر، فضلا عن توزيع استثمارات النوع الواحد في عدد من المشروعات المتماثلة، مع مراعاة توفر السيولة النقدية التي تتطلبها المصروفات والتعويضات الفورية من خلال الحسابات الجارية ادى البنوك.

7- إجراء أبحاث التسويق حول الزبائن يعتبر من أهم طرق التواصل معهم.

8- إنشاء هيكل يطلع بمعالجة ومتابعة شكاوى وتظلمات المستأمنين من أجل حماية مصالحهم وتعزيز ثقتهم في نظام التأمين، هذا الإطار من شأنه أن يمكن من اكتساب خبرة ورؤية عن مجالات عمل شركات التأمين التي يجب تحسينها، خاصة ما تعلق منها بتسوية مطالبات التعويض.

مقترحات بدراسات مستقبلية:

بالنظر إلى النتائج المتوصل إليها يمكننا تقديم المقترحات التالية:

- 1- دراسة أثر التغير في المستوى العام للأسعار على استثمارات شركات التأمين.
- 2- دور التأمين في تطور نظام المسؤولية المدنية في السودان.

قائمة المراجع والمصادر:

أولاً: القرآن الكريم:

ثانياً: المراجع:

- 1- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مبادي التأمين التجاري والاجتماعي (2000)، جامعتي الاسكندرية وبيروت.
- 2- عبد العزيز عبدالرحمن سليمان، أسس التبادل التجاري (1998)، الطابعون أروة للطباعة والتجارة العامة، جامعة النيلين كلية التجارة.
- 3- عثمان بابكر احمد، قطاع التأمين في السودان، البنك الإسلامي للتنمية، والمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، الطبعة الأولى (1996).
- 4- محمد بن حسن عبد العزيز ال الشيخ، عقد التأمين التجاري للتعويض عن الضرر حقيقته وحكمه، (2011)، كلية الشريعة جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، والمجلة الفقهية السعودية، العدد الثامن.
- 5- مختار محمد الهانشي، إبراهيم عبد النبي جمودة، مبادي مخاطر التأمين (2001)، الدرا المجتمعية طبع، نشر، توزيع.

ثالثاً: رسائل الدكتوراه والماجستير:

- 1- ابي الفاتح عبد العزيز السنونسي، أثر العوامل المحلية في تطوير صناعة التأمين في السودان (2009)، رسالة ماجستير، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.
- 2- جميلة مغراوي، خليصة عتو، دور شركات التأمين في تنمية الاقتصاد الوطني (2016)، رسالة ماجستير، جامعة الجيلاني بونعامة بخميس مليانة الجزائرية.

- 3- رقية سليمان محمد الشايفي، تسويق خدمات التأمين في السودان (2010)، رسالة دكتوراه، جامعة النيلين.
- 4- عباس محمد صديق، النظام القانوني لعقود التأمين (2017)، رسالة ماجستير، جامعة محمد خيضر بسكرة الجزائرية.
- 5- كريمة الشيخ، إشكالية تطوير ثقافة التأمين لدى المستهلك ببعض ولايات الغرب الجزائرية (2010)، رسالة ماجستير، جامعة أوبكر بلقايد الجزائرية.
- 6- مجتبي هاشم رمضان سعيد، أثر إعادة التأمين على الاقتصاد القومي (2010)، رسالة دكتوراه، جامعة النيلين.
- 7- محمد عبد العزيز الصافي عبيد، تقييم أثر اتفاقيات إعادة التأمين في الأداء الفني لشركات التأمين المباشر (2016)، رسالة دكتوراه، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.
- 8- محمود محمد القشاش، التأمين التعاوني والتجاري وأثارهما الاقتصادية (2015)، رسالة ماجستير، الإسلامية غزة.
- 9- ملاخسو بيلا، أثر التأمينات على النمو الاقتصادي في الجزائر للفترة (1999-2016)، رسالة دكتوراه، جامعة الحاج لخضر، باننة (2016).
- 10- ميادة رشيد كامل، الاستثمار في شركات التأمين وأثره على التنمية الاقتصادية في العراق (2016) رسالة ماجستير، الجامعة التقنية الجنوبية البصرة.
- 11- وهيب ابراهيم عباس، قياس أثر إعادة التأمين على ميزان المدفوعات (2015)، رسالة ماجستير، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.
- رابعاً: المجلات والاوراق العلمية:

1- التأمين في السودان، بنك المعلومات للتأمين العربي (2000)، مجلة التأمين العربي العدد الخامس.

2- الجهاز القومي للرقابة على التأمين، التقرير السنوي لسوق التأمين السوداني (2017).

3- التجارة الخارجية، مجلة الجزيرة العربية (2017).

4- أنواع التأمين بسوق التأمين السوداني، المجلة الأكاديمية الأمريكية العربية للعلوم والتكنولوجيا (2017)، (أمارابات)

5- بابكر الفكي، محمد حمد محمود، مجدي مصطفى، معوقات مساهمة قطاع التأمين في التنمية الاقتصادية في السودان

(2013)، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، المجلة الاقتصادية والإنسانية العدد الأول.

6- سوق التأمين في السودان، مجلة اتقان، اصدار شركة البركة للتأمين العدد الثالث سبتمبر (2018).

7- طرفة شريفي، رافد محمد، دور قطاع التأمين في النشاط الاقتصادي (2008) مجلة جامعة تشرين للبحوث، ورقة علمية.

8- مشاكل النشاط التجاري المحلي، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، شعبة تنمية المشاريع (2015)، من مطبوعات

الأمم المتحدة.

9- مقومات التجارة، ويكيبيديا الموسوعة الحرة (2017).

ملحق رقم (1) الاستبيان

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

عزيزي العميل/عزيزتي العميلة

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

أضع بين أيديكم هذه الأوراق والتي تشكل استبيان تم تصميمه للحصول على بيانات لعمل بحث عن شركات التأمين ودورها في تطوير النشاط التجاري في السودان كإحدى متطلبات الحصول على درجة الماجستير في الاقتصاد التطبيقي بجامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، علماً بأن هذه الأوراق صممت لأغراض البحث العلمي لا شئ سواه فارجوا من كريم تفضلكم التعاون معنا في انجاز هذا المشروع واقتطاع بعض من وقتكم الثمين.

ولكم جزيل الشكر

البيانات الأساسية:

- 1/ النوع: أ/ ذكر ب/ أنثي
- 2/ العمر: أ/ أقل من 20 ب/ 20 وأقل من 30 ج/ 30 وأقل من 40 د/ 40 وأقل من 50 هـ/ 50 سنة فأكثر
- 3/ السكن: أ/ مدينة الخرطوم ب/ مدينة الخرطوم بحري ج/ مدينة ام درمان د/ خارج ولاية الخرطوم
- 4/ المستوى التعليمي: أ/ ثانوي ب/ جامعي ج/ فوق الجامعي
- 5/ نوع العمل: أ/ خاص ب/ حكومي

المحور الأول: التأمين ومساهمته في تنمية النشاط التجاري

العبرة	اوافق بشدة	اوافق	محايد	لا اوافق بشدة
ساهم التأمين في زيادة الانتاج وتحقيق الوفرة				
للتأمين التجاري اسهامات فاعلة في وتنمية النشاط التجاري في السودان				
ساهم التامين في تقليل المخاطر على القطاع التجاري في السودان				
شركات التأمين تؤمن كل القطاعات التجارية في السودان				

المحور الثاني: الخدمات التي يقدمها التأمين للعميل:

العبرة	اوافق بشدة	اوافق	محايد	لا اوافق بشدة
لشركات التأمين إدارة مستقلة لخدمة العملاء				
التزام شركات التأمين بالتعويض والوقوف على حجم الأضرار في كل الأوقات				
تقدم شركات التامين خدمات ممتازة لطالبي خدمات التامين المختلفة				
يساهم التأمين في دعم المشروعات التجارية الجديدة.				

المحور الثالث: التأمين وعلاقته بأسعار الخدمات التي يقدمها:

لا اوافق بشدة	لا اوافق	محايد	اوافق	اوافق بشدة	العبارة
					أسعار خدمات التأمين مناسبة
					ضعف الاحتياطات لشركات التأمين السودانية أدى الي زيادة اقساط اعادة التأمين
					الاعتماد الكبير على اعادة التأمين يعزز الثقة في نفوس طالبي الخدمة
					لوفرة راس المال دور كبير في ضمان حفظ حقوق الاخرين من الضياع

المحور الرابع: غياب الخبرات الفنية والكوادر المؤهلة تؤثر على تحقيق تنمية النشاط التجاري

لا اوافق بشدة	لا اوافق	محايد	اوافق	اوافق بشدة	العبارة
					شركات التأمين لديها كوادر فنية مؤهلة.
					عدم متابعة الأخطار يزيد من حجم اقساط اعادة التأمين.
					توجد ادارة مستقلة لادارة الاخطار في شركات التأمين السودانية.
					تعتمد شركات التامين السودانية على خبرات فنية للتقييم.

المحور الخامس: النشاط التجاري

لا اوافق بشدة	لا اوافق	محايد	اوافق	اوافق بشدة	العبرة
					عدم اهتمام الدولة بالنشاط التجاري واعطاءه اولوية قصوى
					الفساد في القطاع التجاري ادي الى ضعف وتطوير هذا القطاع.
					ضعف الترويج يؤثر علي النشاط التجاري
					الحصار الاقتصادي له اثر سلبي على النشاط التجاري في السودان.

محكمو الإستبيان:

1- د/ هويدا ادم الميع

2- د/ علي أحمد الأمين