الرائد العربي

AL RAEED AL ARABI

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

السنة الثالثة عشرة ـ العدد الحادي والخمسون ـ الربع الثاني ـ ١٩٩٦

- صورة سوق إعادة التأمين العالمية
- تأمين الأخطار النفطية في الوطن العربي
- التقاعد وتأمين الحياة
- « انترنيت » شبكة تحفظ ذاكرة العالم

الرائد العربي

AL-RAEED AL-ARABI

مجلة فصلية تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين

تصدرها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين ـ دمشق

السنة الثالثة عشرة ـ العدد الحادي والخمسون ـ الربع الثاني ـ ١٩٩٦

الشركة المصرية لإعادة التأمين
الـــوارد
التاريخ ٢٠/٧/١٩٩٦
الساعة
مسلسل ٥٢٧٨٧
من
إمضاء

المشرف العام
رئيس مجلس الإدارة غسان باروادي

رئيس التحرير
عبد اللطيف عبود

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

المحتوى

الموضوع	الكاتب / المترجم	الصفحة
كلمة العدد		
ـ أولويات التأمين وتأمين الأولويات	عبد اللطيف عبود	٥
ـ تأمين أخطار الصناعة النفطية والبتروكيماوية	د. عبد الزهرة عبد الله علي	١٠
سنة ٢٠٠٠ وما بعدها		
.. كيف تبدو صورة سوق إعادة التأمين العالمي	ترجمة: يوسف جناد	٢٦
ـ « التقاعد وتأمين الحياة »	انطوان واكيم	٣٧
الاستراتيجية الضرورية لمواكبة		
مقدرات الأسواق العربية .		
ـ دور شركات الأموال والتأمين	رضا فريد بنبوزيد	٤٥
ـ انترنيت شبكة تحفظ ذاكرة العالم	د. حسن ذكي	٥٨
ـ تقرير مناخ الاستثمار	إعداد: زياد عربية	٦٨
في الدول العربية لعام ١٩٩٤		
ـ التحول الديمغرافي والاقتصادي	د. سعيد النابلسي	٧٤
في سورية		
ـ أخبار وأرقام	نجلاء محمود	٨٦

أولويات التأمين
و
تأمين الأولويات

عبد اللطيف عبود

قلّما تعرّض باحث للحديث عن صناعة التأمين العربية، في إطارها العام أو بعض أطرها الخاصة، إلّا وأتى بالاثنية على عدد من العوامل «الموضوعية» التي أثرت سلباً على تطور سوق التأمين العربية وعاقت نموّها؛ وحمّل هذه العوامل مجتمعةً، أو متصافرة بعضها مع بعض، مسؤولية القصور عن تحقيق الطموح الذي عحزت هذه الأسواق عن انجازه، وبالتالي لم يُمكنها من اللحاق بأسواق التأمين العالمية الأخرى.

ولو حاولنا إنجاز ودمج هذه العوامل «المتداولة» بين ورقة وأخرى في هذا المحفل أو ذاك، بمضمون ما تتكرر به دوماً فإنه يمكننا قراءة الأسباب التالية[1]:

(١) غالباً ما ترد هذه الأسباب في الأوراق والمحاضرات التي تتناول موضوع صناعة التأمين العربية. وفي المؤتمر الحادي والعشرين الذين انعقد في عمّان خلال الفترة ١٤ ــ ١٦ أيار ــ مايو/١٩٩٦ وردت هذه الأسباب بشكل أو بآخر ضمن المحاضرة القيمة التي قدمها الدكتور جواد العناني حول «مستقبل التأمين العربي في ضوء منظمة التجارة العالمية» تحت فقرة «الواقع التأميني في الوطن العربي وتحدياته...» ص ١٨.

١ ــــ غياب الوعي التأميني لدى عامة الناس والنقص في فهم العملية التأمينية وبالتالي عدم القناعة بجدواها .

٢ ــــ العامل الديني المبني على فرضية «إنَّ إنساننا قدري ، والله الحامي» وتبعاً لذلك ، يرى أن ليس ثمة حاجة للتأمين ، بل قد يتطور هذا الطرح للقول بأن الدين لا يرى في التأمين عملاً شرعياً (....) .

٣ ــــ ضعف قدرات شركات التأمين الوطنية وعجزها ، وما يستتبع ذلك من ضعف قدراتها المالية والتقنية . ونقص كفاءات كوادرها .

ولا جدال أن للأسباب الواردة أعلاه دورها ، ولكن تحري كفاءة هذه الأسباب قد يكتشف أن ما يقال حول كل منها له حدارته ومساهمته في خلق الوضع غير المرضي ، الذي يُشار إليه عادة ، وفي نفس الوقت يستوجب رؤية عدد من الملاحظات :

الملاحظة الأولى

إنَّ قلة المعرفة التأمينية لدى نسبة كبيرة جداً من أفراد المجتمع في الدول العربية حقيقة لا مجال لنكرانها . وهي حقيقة مؤثرة ، ومع ذلك فهي لا تسمح لنا بتجاوز حقيقة أخرى ربما تكون أكثر أهمية وأكبر أثراً ، وهي **أن ضعف الدخل الفردي في الدول العربية من جهة وسوء توزيع هذا الدخل بين الأفراد من جهة أخرى . يؤديان إلى عدم توفر القدرة الشرائية لابتياع الغطاء التأميني لدى معظم الناس** [٢] حتى لو توفر لدى بعضهم وعي تأميني بأية درجة من الدرجات .

فحاجة الفرد إلى ابتياع سلعة الحماية التأمينية يبقى طلباً مرناً ، بل أنه يأتي متأخراً في سلم الأولويات التي تقتصر ، لدى الغالبية العظمى من قطاعات الشعب . على الحاجة إلى الغذاء والسكن والملبس والتعليم والصحة[٣] . وبالتالي **فإن ضعف الانفاق على التأمين يأتي منسجماً مع القدرات المتواضعة على الانفاق بصورة عامة.**

---

(٢) انظر «قطاع التأمين العربي في اقتصادات الدول العربية» عبد اللطيف عبود العدد ٣٤ مجلة «الرائد العربي» الربع الأول ١٩٩٢ .

(٣) نشير إلى مداخلة الأستاذ جواد زعزور رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان على محاضرة

الرائد العربي ـــ

البلدان، ويمكن الانطلاق من هذا الارتباط للتأكيد مجدداً على أن نمو قطاع التأمين لا يمكن أن يتم بمعزل أو بصورة منفردة أو بعيدة كثيراً عن باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى.

الملاحظة الرابعة

إذا كنّا نقبل بقليل من التحفظ مقولة ضعف أسواق التأمين العربية من حيث ضعف شركات التأمين وإعادة التأمين العاملة في هذه الأسواق سواء لجهة تكوينها الرأسمالي، أو لنشاطها الاستثماري أو لضعف وقلة خبرة الكوادر المختصة التي تتوفر لها، أو من حيث عدم توازن محافظها، وعدم كفاءة برامج إعادة التأمين لديها، فإن قبولنا لهذه الظاهرة لا يمنعنا من الانتباه إلى النقاط التالية:

١ ــ الافتقار إلى قوانين تأمين حديثة منبثقة عن معرفة حقّة لحاجة كل سوق، فثمة أسواق تعجّ بشركات تأمين إلى الحد الذي يفيض كثيراً عن حاجتها بينما تقوم شركة واحدة في أسواق أخرى بممارسة أعمال التأمين على وجه حصري في دولة بأكملها. ولكلتا الحالتين اسهامها السلبي على سوق التأمين أداةً ونتيجةً ونمواً.

٢ ــ ولعلّها نقطة هامة في هذا المجال أن نرى انكماش دور الهيئات أو الجهات التي يناط بها الاشراف على التأمين إلى الحد الأدنى، بل ــ ومعذرة لذلك ــ فإننا أحياناً لا نكاد نلمح هذا الدور. وليس بخافٍ على أحد ما يمكن أن تُسْفِرَ عنه ممارسة الهيئات المشرفة لدور فعّالٍ مبني على فهم لحقائق الأمور الاقتصادية والفنية.

٣ ــ إن البنى الاستثمارية والأشكال المتاحة للاستثمار داخل الاقتصاد الوطني في البلدان العربية تحد كثيراً من أداء شركات التأمين في المجال الاستثماري وتقلّصُ فرصها. وبديهي أن هذا الوضع، وإمكانية تغييره يتجاوز قدرات وقرارات شركات التأمين ويخرج عن إرادتها.

ويبقى لنا القول أن قطاع التأمين في الدول العربية، مهما رأينا من سلبيات في أدائه ودوره وحصيلته فإننا سنظل نرى ما حققه من تقدم في هذا

المكان أو ذاك وهو تقدم جيد في بعض الحالات.. إذا وُضع في إطار الظروف المتاحة. ولكننا في نفس الوقت نعلم أن سوق التأمين العربي لن يكون قادراً يوماً على النأي بنفسه عن مجمل المشكلات التنمية التي تعاني منها جميع الأقطار العربية. وإذا كنا نأمل دائماً أن يكون هذا القطاع سباقاً إلى كشف ضعفه ومعالجة أسباب هذا الضعف فإننا نعلم أن هذا لن يتم إلّا في إطار ما نأمل أن تشهده الأقطار العربية من ديناميكية وتعاون اقتصادي عربي كنا وسنبقى دائماً بأمس الحاجة إليه في كل المجالات، ولا نرى عن ذلك بديلاً.

تأمين أخطار الصناعة النفطية والبتروكيميائية في العالم العربي سنة ٢٠٠٠ وما بعدها

الدكتور عبد الزهرة عبد الله علي
مدير عام شركة سبأ اليمنية للتأمين

القسم الأول*

١ ــ المقدمة

يحتل العالم العربي مكانة خاصة في الخارطة الدولية بسبب ما يتمتع به من موقع جغرافي استراتيجي وما يمتلكه من موارد طبيعية وبشرية، فقد بلغت مساحة الدول العربية ١٠٪ من مساحة العالم تتخللها أهم الممرات المائية الدولية، وبلغ عدد سكانها ٢٤٠ مليون نسمة في عام ١٩٩٣، وبلغ إجمالي الناتج المحلي لنفس العام ٥٠٧٫٧ بليون دولار أمريكي، وحصة دخل الفرد بلغت ٢ ١١٥٫ دولار. وتمثل عائدات النفط إلى إجمالي الناتج المحلي نسبة ٩٩٪ بالنسبة للدول الرئيسة المصدرة للنفط. وتملك الدول العربية نسبة ٦١٪ من إجمالي احتياطي النفط في العالم و ٢٠٪ من إجمالي احتياطي الغاز. وقد سعت الدول العربية جاهدة لاستغلال ثرواتها النفطية واستطاعت الحصول على عائدات ضخمة من وراء بيع النفط. وفي أعقاب ارتفاع عائدات النفط، انشغلت هذه الدول بالانفاق على برامجها التنموية وشمل ذلك

* نظراً لطول البحث وأهميته فقد رأينا نشره في مجلة الرائد العربي على قسمين في العدد الحالي والذي يليه، وذلك لضرورات طباعية وفنية (المحرر).

الاتجاه نحو الاستثمار في الصناعات النفطية والبتروكيمياوية مما أدى إلى ظهور مشاريع كبيرة وزيادة الطلب على التأمين لحماية هذه المشاريع .

وبالرغم من أن التأمين في الدول العربية قد قطع أشواطاً مهمّة خلال الثلاثين سنة الأخيرة ، إلا أنه يتسم بضعف نشاطه مقارنة بالدول المتقدمة . ففي عام ١٩٩٣ كانت أقساط الدول العربية تمثل نسبة ٢٧ر٠٪ إلى إجمالي أقساط العالم وبلغ معدل ما ينفقه المواطن ٢٠ دولار سنوياً ، كما أن نسبة أقساط التأمين إلى الناتج المحلي بلغت ٢ر١٪ ، وهذه جميعها مؤشرات اقتصادية تؤكد ضعف سوق التأمين العربية . وبالنمو الاقتصادي الذي عرفه العالم العربي من خلال المشاريع الاقتصادية المنجزة ، نما التأمين واتسع النشاط وأصبح اللجوء إلى التأمين أمراً ضرورياً لا لدرء الأخطار فقط ، بل لكونه عنصراً من عناصر التنمية . وقد كان لقطاع النفطي والبتروكيمياوي دوراً مهماً في تغيير واقع وظروف سوق التأمين العربية ، حيث نما عدد الأخطار النفطية والغازية والبتروكيمياوية خلال فترة قصيرة من الزمن مما أجبر شركات التأمين للتعامل معها بشكل سطحي لكونها تفوق إمكانيات وقدرات هذه الشركات . وقد ساعد هذا الموقف شركات التأمين التي وجدت نفسها أمام أخطار ذات درجة عالية من الخطورة ومبالغ تأمين مرتفعة جداً ، إضافة إلى استعداد السوق الدولية لتغطية هذه الأخطار . صحيح أنّ عدم التوازن في محفظة أخطار الطاقة هي صفة عامة تكاد أن تكون في معظم دول العالم ، ولكنها أكثر حدة في الدول العربية . فقد تكون الخسارة في سوق معينة تتجاوز كامل أقساط محفظة الحريق إن لم تكن كامل أقساط السوق .

لا شك أن المنافسة الحادة ، بين عدة أسواق دولية ، على أعمال الطاقة في الدول العربية قد شجع هذه الدول للحصول على تسهيلات كبيرة لتغطية أعمالها في الوقت الذي تفتقر فيه السوق إلى المكتتبين المختصين والفنيين من ذوي الخبرة في مختلف مجالات الأعمال النفطية والبتروكيمياوية . وقد قامت شركات التأمين بتغطية الأخطار بأفضل الشروط وأقل الأسعار بسبب من فائض الطاقة الاكتتابية في السوق الدولية لغاية عام ١٩٩١ والتي أعقبتها فترة تشدد وانخفاض في الطاقة الاكتتابية نتيجة للخسائر الجسيمة التي لحقت بالسوق الدولية للفترة ٨٧ ــ ١٩٩٢ . ويبدو أن الدول العربية جادة في تنفيذ خططها المستقبلية الطموحة لتطوير وتوسيع قطاع الطاقة ، وذلك بتخصيص مبالغ هائلة قد تبلغ أكثر من ٩٣ بليون دولار أمريكي لغاية سنة ٢٠٠٠ ، وستواجه شركات التأمين تحديات جديدة تكمن في قيم المشاريع الكبيرة والتكنولوجيا المتطورة . فإذا لم يُعط الجانب البشري الاهتمام الكبير لتحسين إمكانياته ، ويتمّ تطوير الطاقة الاحتفاظية والاكتتابية المحلية بشكل أفضل مما هي

عليه الآن، وتوضع ترتيباتُ تعاونٍ جديدةٍ على الأقل ضمن الشركات المتخصصة في مجال أعمال الطاقة على مستوى الدول العربية المنتجة للنفط، فإن وضع سوق التأمين العربية سيبقى تحت رحمة السوق الدولية.

٢ ــ صناعة النفط في البلدان العربية لغاية سنة ٢٠٠٠

يمكن القول أنَّ تطور قطاع النفط في العالم العربي بدأ منذ نهاية الحرب العالمية الأولى حتى ما بعد الحرب العالمية الثانية. ونتيجة للظروف السياسية التي سادت المنطقة وانهيار الامبراطورية العثمانية، فقد هيمن النفوذ السياسي الأوربي وخاصة بريطانيا في منطقة الخليج. وقد بذلت بريطانيا اهتماماً كبيراً في البحث والتنقيب عن النفط، مما مكنها من تحقيق أهدافها في هذا المجال؛ واستمرت جهودها في حماية مصالحها السياسية والاقتصادية المتزايدة في المنطقة.

ويُعدُّ العراق أول دولة عربية اكتشفت النفط في منطقة نفط خانة في عام ١٩٢٣ وبعدها في منطقة بابا كركر (كركوك) في عام ١٩٢٧. بعد العراق اكتشفت البحرين النفط في عام ١٩٣٢، كما جاء اكتشاف النفط في الكويت والمملكة العربية السعودية في عام ١٩٣٨ ليضفي أهمية خاصة على صناعة النفط الناشئة في العالم العربي. وبسبب من الظروف السياسية التي ظهرت بعد الحرب العالمية الثانية كقيام إيران بتأميم نفطها في عام ١٩٥١، وإعلان الحرب من قبل بريطانيا وفرنسا وإسرائيل على مصر في عام ١٩٥٦، فقد بذلت شركات النفط العالمية اهتماماً كبيراً بالبحث والتنقيب عن النفط في مناطق عربية أخرى، ونجم عن ذلك اكتشافات نفطية في كل من الجزائر عام ١٩٥٦ وعُمان عام ١٩٥٧ وليبيا في عام ١٩٥٩.

عند بدء الاكتشافات النفطية، كانت شركات النفط الأجنبية تقوم بحفر الآبار والإنتاج والبيع. أما حكومات الدول العربية فقد كانت تتسلّم مبالغ معينة مقابل حقوق الامتياز الممنوحة إلى هذه الشركات النفطية. وبسبب الاكتشافات النفطية الكبيرة وانخفاض كلفة الإنتاج خلال الثلاثينيات والأربعينيات والخمسينيات، فقد استجدت ظروف خلال الستينيات ذلك أن معظم الامتيازات الممنوحة إلى شركات النفط الأجنبية تعرضت لضغوط حكومات الدول المنتجة للنفط من أجل تغيير الموقف، فبعضُها من حقق شراكةً وبعضُها من أمّم النفط، والآخر غيّر صيغة الاتفاقيات لحقوق الامتياز، وذلك من أجل الهيمنة الكاملة

على المصالح النفطية الوطنية مع بعض الاستثناءات لعدد من الدول العربية التي أبقت أسلوب المشاركة مستمراً مثل الإمارات العربية المتحدة وقطر بسبب الاكتشافات النفطية والغازية الكبيرة في هذه الدول ، إضافة إلى المشاكل الخاصة بالجانب الفني في هذا القطاع الحيوي لاقتصادها .

وقد أدى اكتشاف النفط في العديد من الدول العربية إلى جعل المنطقة العربية من بين أهم المناطق في العالم في إنتاج النفط والغاز . فقد بلغ إنتاج النفط لدول أعضاء منظمة الأوابك ٢٠٫٧ مليون برميل يومياً في عام ١٩٩٥ ، ومن المتوقع أن تزداد طاقة الانتاج في عام ٢٠٠٠ إلى ٢٦٫٥ مليون برميل أي حوالي ٣٠٪ من الانتاج العالمي (يلاحظ جدول رقم ١) . أما

جدول رقم (١)
انتاج النفط في دول الأوابك ١٩٩٥ــ ٢٠٠٠
(مليون برميل يومياً)

الدولة	انتاج النفط المخطط عام ١٩٩٥	انتاج النفط الفعلي عام ١٩٩٥	انتاج النفط المتوقع عام ٢٠٠٠
الجزائر	٠٫٨	٠٫٨	١٫٠
مصر	٠٫٨	٠٫٨	٠٫٧
العراق	١٫٣	١٫٠	٣٫٤
الكويت	٢٫٦	٢٫٤	٣٫٠
ليبيا	١٫٦	١٫٥	١٫٧
عُمان	٠٫٨	٠٫٧	٠٫٨
قطر	٠٫٥	٠٫٤	٠٫٦
المملكة العربية السعودية	٩٫٩	٩٫٥	١١٫٠
سوريا	٠٫٥	٠٫٥	٠٫٣
الإمارات العربية المتحدة	٢٫٧	٢٫٦	٢٫٩
تونس	٠٫١	٠٫١	٠٫١
الجمهورية اليمنية	٠٫٦	٠٫٤	١٫٠
	٢٢٫٢	٢٠٫٧	٢٦٫٥

Source: Dr. Sarkis Nicolas, Compiled from Arab Oil & Gas Directory, Paris, 1995, P533.

انتاج الغاز في العالم العربي فقد بلغ ١٦٥ر٥ بليون متر مكعب ويمثل ١١ر٨٪ من الانتاج العالمي في عام ١٩٩٤ . ومن المتوقع أن تغطي الدول العربية المنتجة للنفط معظم زيادة الطلب على النفط في العالم في السنوات القادمة . وبالنظر إلى الزيادة المطردة في اكتشاف النفط والغاز في العالم العربي ، فقد أصبحت الدول العربية المنتجة للنفط تمتلك ٦١٪ من احتياطي النفط العالمي (٦٣٠ر٤ بليون برميل من إجمالي ١٠٣٣ بليون برميل) وتمتلك ٢٠٪ (٣٠٠٠ر٣ بليون متر مكعب من إجمالي ١٤٧٥٩ بليون متر مكعب) من احتياطي الغاز المكتشف في العالم .

من جانب آخر ، لم تكن الشركات النفطية الأجنبية تتحكم في إنتاج النفط فقط ، وإنما كانت تسيطر على الأسعار أيضاً ، وقد استطاعت هذه الشركات تخفيض سعر النفط الخام السعودي من ٢ر٨٠ دولار إلى ١ر٨٠ دولار للبرميل في عام ١٩٦٠ . وقد كان هذا التصرف دافعاً لحكومات الدول المنتجة للنفط لإنشاء منظمة دولية تحمي مصالحها سميت بمنظمة الأقطار المصدرة للنفط (الأوبك) . وبدأت هذه المنظمة التحكم في سوق النفط بعيداً عن سيطرة الشركات النفطية الأجنبية . وقد ساعد هذا الاتجاه الحرب التي وقعت في أكتوبر عام ١٩٧٣ بين العرب وإسرائيل وما تبعها من فرض حظر على صادرات النفط العربي ، والذي أدى إلى ارتفاع سعر النفط المعلن من ٢ر٩٠ دولار أمريكي إلى ١١ر٦٥ دولار للبرميل في عام ١٩٧٣ . ومع نجاح الثورة الإيرانية في عام ١٩٧٩ فقد ارتفع سعر النفط الخام إلى أعلى مستوى له حيث بلغ أكثر من ٤٢ دولار للبرميل خلال عام ١٩٨٠ .

لم تبق أسعار النفط على حالتها وإنما تعرضت إلى انهيار كبير في منتصف الثمانينيات واستمرت بالارتفاع والانخفاض بين الحين والآخر إلى أن استقرت الأسعار في بداية عام ١٩٩٦ لتتراوح بين ١٦ ـــ ١٨ دولار للبرميل . وهنا يثار التساؤل .. كيف ستكون أسعار النفط من الآن إلى سنة ٢٠٠٠؟ للإجابة على هذا السؤال ، لابد من أن تأخذ بعين الاعتبار جانبين أساسيين : الأول يستند إلى خبرة السنوات السابقة : على افتراض عدم وجود أي تغيير في السلوك الاقتصادي لدول الأوبك ، فإن المتوقع هو بقاء الأسعار على ما هي عليه الآن لبضعة سنوات قادمة أو أقل بقليل من ذلك عندما يبدأ العراق في تصدير نفطه من جديد . أما الجانب الثاني والأهم فهو يعتمد على الظروف الاقتصادية والسياسية الدولية التي تخضع لحد الآن إلى غموض وخلاف كبير قائم بين العديد من دول العالم . والسبب في ذلك يعود إلى أن سعر النفط لا يحدد بمجرد النظر إلى ما يسمى بمبادئ العرض والطلب وليس

الرائد العربي ـــ
Source: Dr. Sorkis Nicolas, Arab Oil & Gas Director, Paris, 1995 P532.

العشر سنوات الماضية . في الحقيقة أن تحسن أسعار النفط بالشكل الذي يبلغ فيه سعر البرميل بين ٢١ ـ ٢٥ دولار أمريكي سيؤدي إلى زيادة دخل الدول العربية المنتجة للنفط وسيساعدها على توسيع استثماراتها لغرض مواجهة المبالغ المخصصة لمشاريع النفط والغاز التي هي قيد التنفيذ أو المخطط تنفيذها ، وسيمكنها من حل المشاكل الاقتصادية التي تواجهها وكذلك تقاوم الفقر والتطرف القائم حالياً في المنطقة والتهديد الناجم عنه تجاه استمرار تصدير النفط للعالم والاستقرار السياسي . وسيعزز هذا الاتجاه إذا ما استثمرت أموال الدول العربية الموجودة في الخارج والبالغة ٨٥٠ بليون دولار حيث أن المبالغ المستثمرة حالياً لا تتجاوز ٢٢ بليون دولار بنسبة ٦ر٢٪ .

٣ ـ الاستثمارات النفطية في البلدان العربية لغاية سنة ٢٠٠٠

في أعقاب ارتفاع أسعار النفط ارتفعت عائدات الدول العربية المنتجة للنفط بشكل كبير جداً وانشغلت هذه الدول بالانفاق على برامجها التطويرية وعلى الاستثمارات في قطاع النفط بشكل رئيس مما أدى إلى انشاء مشاريع كبيرة وتكنولوجيا متطورة في غاية التعقيد ، فقد ظهرت المشاريع العملاقة في بداية السبعينيات وزادت عدداً وحجماً في الثمانينيات كمصافي النفط ومصانع الغاز وخطوط أنابيب النفط والغاز والمجمعات البتروكيمياوية التي تتضمن مختلف المصانع ذات العلاقة .

على الرغم من أن ايرادات النفط انخفضت بشكل كبير ، إلا أن العديد من الدول العربية ستقوم بتنفيذ عدد كبير من المشاريع النفطية والغازية خلال السنوات القادمة . ومن المتوقع أن تكون حجم الاستثمارات الجديدة النفطية والغازية لغاية سنة ٢٠٠٠ بمقدار ٩٣ بليون دولار أمريكي ، يلاحظ الجدول رقم (٣) .

إن جميع الدراسات المقدمة من مختلف المنظمات الاقتصادية والمالية إضافة إلى الدراسة المقدمة من منظمة الأوبك ، تشير إلى أن حجم الاستثمارات المتوقعه في المشاريع النفطية والغازية ، والبتروكيمياوية تفوق بكثير ما ذكر في الجدول رقم (٣) أعلاه وقد تصل إلى ١٨٠ بليون دولار في عام ٢٠٠٥ . إن مشاريع الغاز الطبيعي في قطر وعمان واليمن ستجعل منطقة الشرق الأوسط هي المُوَرِّد الرئيس لدول جنوب شرق آسيا في القرن الحادي والعشرين ، وستضيف هذه الدول ٣٢ مليون طن سنوياً إلى الطاقة العالمية للغاز الطبيعي السائل . إن كلفة المشاريع التي ستقام في هذه الدول تقدر بـ ٣١ بليون دولار أمريكي وهي

جدول رقم (٣)

توقعات الاستثمارات النفطية والغازية ١٩٩٤ ـ ٢٠٠٠
(بليون دولار أمريكي)

نوع المشروع	مصادر التمويل			الاجمالي
	تمويل محلي	تمويل أجنبي	تمويل من البنوك	
مشاريع نفط وغاز	٤٠ر٧	٨ر١	٥ر٤	٥٤ر٣
خطوط أنابيب وتطوير حقول الغاز	٦ر٠	٣ر٧	١٣ر٢	٢٣ر٠
مشاريع تكرير وتطوير مصافي النفط	٣ر٥	٠ر٤	٣ر٠	٦ر٩
مشاريع بتروكيمياوية	٢ر٤	١ر٥	٥ر١	٩ر٠
الاجمالي	٥٢ر٦	١٣ر٧	٢٦ر٧	٩٣ر٠
النسبة إلى الاجمالي	٪٥٦ر٦	٪١٤ر٧	٪٢٨ر٧	٪١٠٠

Source: Dr.Sarkis Nicolas, Compiled from Arab Oil & Gas Directory, Paris, 1995, P537.

تتجاوز الناتج المحلي لهذه الدول الثلاث . في اليمن من المتوقع أن تكون كلفة المشاريع الغازية بحدود ٠٠٠ر١٥ مليون دولار ، وفي عُمان تقدر كلفة هذه المشاريع بـ ٠٠٠ر١٢ مليون دولار ، أما قطر فإن المشاريع الغازية وخطوط الأنابيب الجديدة قدرت كلفتها بـ ٥٠٠ر١٣ مليون دولار . ولابد من الإشارة هنا أن عُمان ستقوم بإنشاء خط أنابيب تحت البحر لنقل الغاز الطبيعي وبطول ١١٣٥ كيلومتر إلى الهند، وسيكون إنشاء هذا الأنبوب في أقصى عمق في البحر وبمقدار ٣٥٠٠ متر تحت سطح البحر أي ثلاث مرات ونصف أعمق من أي أنبوب بحري موجود حالياً . إن مشاريع كهذه أصبحت في غاية التعقيد وبأعلى مستويات التكنولوجيا في التنفيذ ، مما يزيد من التحديات الكبيرة التي تواجه شركات التأمين في تغطية مثل هذه الأخطار .

إضافة إلى ما جاء أعلاه ، هناك العديد من المشاريع الكبيرة التي ستنفذ في الجزائر والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة وجمهورية مصر العربية والتي تقدر بمئات الملايين من الدولارات . ومع تطور عملية السلام في الشرق الأوسط فمن المتوقع أن تتدفق رؤوس الأموال الاستثمارية على هذه المنطقة ، حيث بدأت مصر وإسرائيل بالاتفاق على إنشاء مصفى ميدور (Midor) للنفط بكلفة ٠٠٠ر١ مليون دولار أمريكي .

وعند التكلم على مستقبل الاستثمارات النفطية في العالم العربي، لابد من التطرق إلى العراق لكونه يمتلك ثاني أكبر احتياطي في العالم، إضافة إلى حجم انتاجه الكبير بالنسبة للدول العربية المنتجة للنفط. والمباحثات الجارية بين الأمم المتحدة والعراق واحتمالات رفع الحظر الدولي المفروض عليه وما يتطلع إليه العراق من إعادة مركزة في سوق النفط العالمية، فإن الخطط الحالية تشير إلى أن العراق سيقوم بتنفيذ العديد من المشاريع بتوسيع طاقته الانتاجية وترميم ما خربه الحصار خلال السنوات الماضية. وتشير الدراسات الخاصة بالعراق إلى أنَّ انتاجه من النفط سيصل إلى ٦ مليون برميل يومياً خلال السنوات القادمة وبشكل تدريجي. وبسبب عدم توفر الأموال اللازمة لتنفيذ المشاريع الخطط لها، فقد يلجأ العراق إلى أسلوب الشراكة في تنفيذ هذه المشاريع. وعند استرجاع العراق عافيته فإن جميع الحسابات المتعلقة بإنتاج النفط وأسعاره وكذلك الظروف السياسية والاقتصادية في المنطقة ستتغير وستواجه الدول العربية المنتجة للنفط تحديات جديدة. وستبقى المنطقة العربية أهم منطقة في العالم بالنسبة لأمريكا واليابان والدول الأوربية بسبب احتياطي النفط والغاز الموجود فيها؛ وستبقى القرارات السياسية والاقتصادية في هذه المنطقة مرتبطة ارتباطاً كلياً بالقرارات السياسية للدول الكبرى بشأن النفط.

٤ ـــ لمحة سريعة لسوق التأمين العربي

بدأت أعمال التأمين في العالم العربي في نهاية القرن التاسع عشر عندما جاءت وكالات شركات التأمين الأوربية إلى هذه المنطقة. وبقي التأمين خلال فترة طويلة مقتصراً على هذه الوكالات مع ظهور بعض الشركات الوطنية بشكل محدود جداً. وبعد حصول الكثير من الدول العربية على الإستقلال خلال الستينيات والسبعينيات، فقد كثرت الشركات الوطنية مقابل تلاشي أو انخفاض الوكالات والشركات الأجنبية في معظم الدول العربية عدا المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة حيث عدد الوكالات والشركات الأجنبية كبير. وبذلك أصبحت تركيبة سوق التأمين العربي بين أسواق مؤممة وأسواق وطنية وأخرى مختلطة. ولكون التأمين مازال حديث النشأة في معظم الدول العربية، فإن هذه الدول تعاني من جملة مشاكل تتلخص بما يلي:

١ ـــ الافتقار إلى قوانين التأمين الحديثة وكذلك الاشراف والرقابة.

٢ ـــ خبرة الفنيين محدودة.

٣ ـــ عدم توافر الاحصائيات والمعلومات اللازمة لاعتمادها في تكوين أسعار التأمين.

٤ ــ عدم تنظيم سوق التأمين العربي ، فهناك أسواق تأمين صغيرة تحتوي على الكثير من الشركات يفوق حاجة هذه الأسواق ، وهناك أسواق أخرى على عكس ذلك .

٥ ــ عدم توازن محافظ تأمين معظم شركات التأمين العامة في الدول العربية .

٦ ــ انخفاض مستوى الوعي التأميني .

٧ ــ الاعتقاد السائد بأن التأمين يعارض المعتقدات الدينية .

إن عائدات النفط أدَّت دوراً فريداً في تنمية اقتصاديات الدول العربية ، مما أدى بشكل مباشر إلى ارتفاع الدخل القومي وزيادة حجم الاستثمارات في المشاريع الصناعية ، ومن ثمَّ زيادة الطلب على التأمين . وقد كان للتطور الاقتصادي الذي شهده العالم العربي وما صاحبه من انتعاش قطاع التأمين ونموه السريع الأثر الملحوظ في زيادة حجم الأقساط ، واستناداً إلى الدراسات التي قام بها الباحث منذ عدة سنوات فقد بلغت أقساط الدول العربية ٧٠١ مليون دولار أمريكي في عام ١٩٧٤م وارتفعت إلى ٢٣٧ مليون دولار في عام ١٩٧٩ ثم وصلت إلى ٣٧٥٣ دولار في عام ١٩٨٩ وأخيراً بلغت ٤٨٧٤ مليون دولار في عام ١٩٩٣ . إن نسب نمو الأقساط خلال الفترة المذكورة كانت كبيرة جداً فقد بلغت ١٩١٪ و ٨٤٪ و ٣٠٪ على التوالي . ومع أن التضخم قد ساعد في ارتفاع نسب النمو المذكورة إلّا أن سوق التأمين العربي حقق نمواً حقيقياً ملحوظاً نتيجة للتوسع الكبير في أعمال التأمين . وبالرغم من الزيادة المطردة في أقساط التأمين فقد بقيت الدول العربية سوق تأمين صغيرة جداً ، حيث تمثل في عام ١٩٩٣ نسبة ٢٧ر٠٪ من إجمالي أقساط العالم البالغة ١٨٠٢٫٧٣١ مليون دولار أمريكي ، أي يقل بكثير عن أقساط النرويج التي تعتبر دولة أوربية صغيرة . أما معدل ما ينفقه الفرد العربي على التأمين فقد بلغ ٢٠ دولار في عام ١٩٩٣ ، بعد أن كان ١٧ دولار في ١٩٨٩م و ١٣ دولار في ١٩٧٩ وهي نسب ضئيلة جداً قياساً بالعديد من دول العالم . وعلى سبيل المثال إن ما ينفقه المواطن في النرويج على التأمين بلغ ١٫٢٩٥ دولار أمريكي في عام ١٩٩٣ وهو يمثل ٦٥ مرة مما هو عليه في العالم العربي ، علماً أن النرويج الذي عدد سكانها ٢٨١٫٠٠٠ر٤ نسمة قد حققت أقساط ٥٨٢ر٥ مليون دولار تتجاوز أقساط العالم العربي ككل . إن أعلى مستوى لما ينفقه الفرد على التأمين تحقق في كل من الإمارات العربية المتحدة ، وقطر ، والبحرين فقد بلغ ٢٥٦ دولار ، ٢٠٠ دولار و ١٥٧ دولار على التوالي وذلك بسبب انخفاض عدد السكان في هذه الدول .

من جانب آخر ، يلاحظ أن نسبة أقساط التأمين إلى الناتج المحلي بلغت ٢ر١٪ وهو مؤشر يؤكد أن قطاع التأمين العربي يساهم بشكل ضعيف في الاقتصاد القومي للدول

العربية . وحققت المغرب أعلى نسبة بلغت ٢ر٥٪ ويليها لبنان ٢٪ في حين أن نسبة أقساط التأمين إلى الناتج المحلي في النرويج بلغ ٤ر٥٪ أي أربع مرات ونصف مما هو عليه في العالم العربي .

٥ ــ تأمين الصناعة النفطية والبتروكيمياوية في البلدان العربية

لغاية نهاية الستينيات كان التطور الاقتصادي للدول العربية محدوداً ، والمشاريع النفطية الكبيرة كانت قليلة ، ومعظم التغطيات التأمينية لهذه المشاريع كانت تنظم بشكل مباشر عن طريق شركات النفط في السوق الدولية . ولما كانت صناعة النفط تعتمد على رأس المال الأجنبي فكان لابد أن تعتمد بشكل رئيس على التأمين الخارجي . ونتيجة لتأمين النفط في العالم العربي فإن الوضع قد تغير مع تغيير قوانين التأمين التي تنص غالباً على تأمين كافة الممتلكات لدى شركات التأمين المحلية لهذه الدول . وبسبب عدم توفر الطاقة الاكتتابية والخبرة اللازمة مع عدم كفاية رأس المال ، فإن الأخطار النفطية سيعاد تأمينها بالكامل تقريباً في السوق الدولية .

إن الحديث على تأمين أخطار الطاقة في الدول العربية سيكون ناقصاً مالم نتطرق إلى السوق الدولية ، كلما أتيحت الفرصة ، للتعرف على العوامل والظروف التي مرت بها هذه السوق وتأثيرها على سوق التأمين العربية وكذلك معرفة موقعها من السوق الدولية في تأمين الطاقة .

٥ ــ ١ ــ بعض صفات تأمين أخطار الطاقة

إن تأمين أعمال الطاقة لها صفات خاصة بسبب طبيعة الأخطار المغطاة ، ويمكن تلخيص هذه الصفات على النحو التالي :

أ ــ مجال التأمين : تتركز الأخطار النفطية في مناطق محدودة وتتميز بقيمة استثمارية مرتفعة وذات تقنية عالية جداً ودائمة التغيير . وهي ذات حدة وخطورة عالية واحتمالات الخسائر كبيرة تتجاوز الحدود المتعارف عليها للخسائر الاعتيادية .

ب ــ إن طبيعة المؤمن لهم في تأمين النفط والغاز والبتروكيمياويات تكمن في مؤسسات حكومية أو متعددة الجنسيات أو شركات نفطية صغيرة إضافة إلى عدد من المقاولين . وتتميز شركات النفط الكبيرة بإمكانياتها المالية الهائلة وقوة نفوذها وقدراتها الكبيرة على تحديد ومناقشة شروط التأمين . فبالإضافة إلى وجود فنيين متخصصين في مجال التأمين لدى هذه الشركات ، فإن العديد منها أسست شركات تأمين تابعة لها تتولى عمليات تأمين الأخطار الخاصة بها .

جدول رقم (٤)

المؤشرات الاقتصادية والديموغرافية للعالم العربي في عام ١٩٩٣

الدولة	السكان (مليون)	أقساط التأمين مليون دولار	أقساط التأمين نصيب الفرد دولار	الأقساط المكتتبة كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي
الجزائر	٢٦ر٧	٣٤١	١٣	٪٠ر٨
البحرين	٠ر٥	٨٥	١٥٧	٪١ر٨
مصر	٥٦ر٥	٣٣٦	٦	٪٠ر٨
العراق	١٩ر٥	٨٩٠	٤٦	—
الأردن	٤ر٩	٨٨	١٨	٪١ر٦
الكويت	١ر٤	١٨٦	١٣٠	٪٠ر٨
لبنان	٢ر٨	١٥٢	٥٤	٪٢ر٠
ليبيا	٤ر٧	٢١٨	٤٦	٪١ر٠
موريتانيا	٢ر٢	٥	٢	٪٠ر٦
المغرب	٢٦ر١	٦٥٣	٢٥	٪٢ر٥
عُمان	٢ر٠	١٢٢	٦١	٪١ر٠
قطر	٠ر٦	١١٢	٢٠٠	٪١ر٦
المملكة العربية السعودية	١٧ر١	٥٩٣	٣٥	٪٠ر٥
الصومال	٩ر٠	—	—	—
السودان	٢٨ر١	٤٠	١	٪٠ر٧
سوريا	١٣ر٣	٢١٦	١٦	٪٠ر٦
تونس	٨ر٦	٢٥٥	٣٠	٪١ر٧
الإمارات العربية المتحدة	٢ر١	٥٣٦	٢٥٦	٪١ر٥
الجمهورية اليمنية	١٣ر٥	٤٣	٣	٪٠ر٤
	٢٤٠	٤ر٨٧٤	٢٠	٪١ر٢

المصدر : استخلص من المجموعة العربية للتأمين (أريج) : التقرير السنوي والبيانات المالية ١٩٩٤ .

جـ ـــ الطابع السياسي : قطاع النفط دائماً يتعرض لظروف سياسية مبهمة تواجه المصدرين والمستوردين للنفط بالشكل الذي يغير في إنتاج وسعر النفط ، مما يؤثر سلبياً أو إيجابياً في العائدات النفطية ومن ثمّ حجم الاستثمارات . إضافة إلى ذلك أنّ عدم

التأكد من مستقبل الوضع السياسي والقانوني والتشريعي الذي تواجهه الشركات النفطية يجعل الطلب على التأمين عرضة للمتغيرات.

د ـــ الطابع الاجتماعي والبيئي: إن العمليات النفطية تعني الاستكشافات، والانتاج، والنقل، والتكرير، والخزن، والتسويق، وإن جميع هذه النشاطات قد تسبب أضراراً اجتماعية وبيئية جسيمة. فتلوث مياه البحر والسواحل ومساحات شاسعة من الأراضي الزراعية وغير الزراعية، وقتل الثروة السمكية في العديد من مناطق العالم هي أمثلة واضحة عن هذه الخسائر. لذلك فإن العديد من الدول المتقدمة شرّعت قوانينها لفرض مستوى عالٍ من إجراءات السلامة وايجاد الحماية اللازمة للبيئة. إن حادث إكسون فالديز (Exxon Valdez) أفضل مثال قدمته المحاكم الأمريكية تجاه شركات النفط، حيث حكمت المحكمة ضد قضية إكسون بمبالغ قدرت بمئات الملايين من الدولارات. إن مثال هذا الوضع فرض على شركات التأمين تقديم طاقة اكتتابية هائلة لتأمين المسؤوليات التي قد تتعرض لها شركات النفط.

٥ ـــ ٢ ـــ المشاكل التي تواجه شركات التأمين العربية عند تغطية أخطار الطاقة

أهم المشاكل التي تواجه شركات التأمين عند الاكتتاب بالأخطار النفطية والبتروكيماوية تتلخص بما يلي:

١ ـــ عدم توافر الخبرة اللازمة لتقييم الأخطار: فالمرحلة الأولى للاكتتاب تكمن في تقييم الخطر وهذا يتطلب عدداً من المتخصصين للقيام بهذه المهمة لغرض تقديم التقرير اللازم الذي يتضمن كافة المعلومات الأساسية والتوصيات اللازمة عن الخطر، التي بموجبها سيحدد سعر التأمين وأقصى خسارة محتملة. ومثل هؤلاء المتخصصين لم يتوفر منهم إلّا العدد الضئيل في الدول العربية ولذلك يتم الاعتماد على الخبرات الأجنبية. وعدم توفر الخبرة الفنية اللازمة أدى إلى عدم تطوير الطاقة الاكتتابية للأخطار النفطية والاعتماد على السوق الدولية بشكل كبير.

٢ ـــ عدم إمكانية تسعير أخطار الطاقة محلياً: إن خبرة شركات التأمين غير كافية لتسعير أخطار الطاقة لسببين: (الأول) يعود إلى أن التكنولوجيا المعقدة وسرعة تغيرها في المشاريع النفطية والغازية والبتروكيماوية تفوق أية إمكانيات متوافرة لدى شركات التأمين، و(الثاني) يكمن في عدم توفر المعلومات الاحصائية الكافية بسبب من قلة هذه الأخطار على مستوى السوق الواحدة أو المنطقة ككل. لذلك فإن أسعار التأمين تفرض من السوق الدولية وبشكل خاص سوق لندن.

٣ ــ الافتقار إلى المتخصصين في تسوية التعويضات : هناك عدد ضئيل جداً من الفنيين في الدول العربية لديهم القدرة على تسوية التعويضات أو تصليح الأضرار التي تحصل للمشاريع النفطية . لذلك فإنّ معظم الأضرار المتوسطة الحجم أو الكبيرة يعتمد في تسويتها على الخبرة الأجنبية ، إضافة إلى الدور المهم الذي يؤديه معيد التأمين في تدخله في تسوية التعويضات بسبب وجود شرط في عقد إعادة التأمين يسمح للمعيد التدخل عند حصول خسائر من حجم معين .

٤ ــ انخفاض حدود الاحتفاظ : إن تحديد الاحتفاظ بالنسبة للأخطار النفطية يُعدُّ أحد أصعب المشاكل التي تواجهها إدارة شركة التأمين ، بسبب كون حدة الخطر في المشاريع النفطية عالية ، ولارتفاع مبالغ تأمين هذه المشاريع . وعليه فإن الأقساط المحتفظ بها من قبل شركات التأمين تعتبر ضئيلة جداً ، حيث معظم الخطر يعاد تأمينه في السوق الدولية . هناك جملة عوامل ساعدت على هذا الوضع أهمها ، انخفاض رأس المال والاحتياطيات الحرة لشركات التأمين ، والافتقار إلى الفنيين المؤهلين لتحديد الاحتفاظ ، وانخفاض حجم الأقساط المكتتبة ، وعدم توازن محافظ التأمين .

٥ ــ عدم توافر الثقة الكافية بين المؤمن لهم وشركات التأمين : فما زال العديد من شركات النفط العاملة في الدول العربية لايثق بشركات التأمين الوطنية ويشكك في قدراتها على تأمين المشاريع الكبيرة وأداء مهماتها على أفضل وجه . لذلك لجأت هذه الشركات إلى تأمين الواجهة (Fronting Insurance) ، لتنفيذ ما جاء في قوانين التأمين التي تنص على التأمين محلياً .

٦ ــ عدم معالجة التشريعات والقوانين مسؤولية شركات النفط عندما تتعرض البيئة إلى أضرار جسيمة بسبب الحوادث الناجمة عن الأعمال التي تقوم بها هذه الشركات .

٥ ــ ٣ ــ أقساط تأمين أخطار الطاقة

من الصعب جداً معرفة الرقم الحقيقي للأقساط الاجمالية على نطاق العالم ، لأن كثيراً من أعمال الطاقة تتداخل بين أعمال البحري وغير البحري ، وجزء كبير منها يسند إلى شركات تأمين تابعة (Captive) ، وأخرى شركات تأمين تعاونية إضافة إلى السوق الواسع لإعادة التأمين الاتفاقي والاختياري . وتقدر أقساط الطاقة بعد تحسن الأسعار حسب تخمينات بعض المعنيين في مجال هذه الأعمال بحدود ٢٫٠٠٠ مليون دولار أمريكي سنوياً . وعند مقارنة هذه

الأقساط بحجم الأخطار المؤمنة ، نلاحظ أن هذه الأقساط قد لا تمثل ٥٠٪ من مبلغ تأمين موقع منفرد ، وهي لا تكفي لمواجهة الخسائر الكبيرة المحتملة ، وبالتأكيد سوف لا تسمح للمكتتبين من تكوين الاحتياطيات اللازمة لمواجهة الكوارث في المستقبل .

كذلك من الصعب جداً الوصول إلى الأقساط الحقيقية لتأمينات الطاقة في البلدان العربية بسبب تداخل المصالح الأجنبية وترتيبات التأمين الخاصة بها ، إضافة إلى عدم توافر الاحصائيات الدقيقة عن حجم الأقساط لهذه الأعمال .

إن اجمالي الأقساط التقديرية لأعمال الطاقة بلغ ١٨١,٣٩٦,٩٥٧ دولار أمريكي أي نسبة ٣,٧٪ من اجمالي أقساط البلدان العربية في عام ١٩٩٣ ، وتمثل نسبة ١,٩٪ من اجمالي أقساط الطاقة في العالم . في الحقيقة إن أقساط الطاقة المبينة في الجدول لا تمثل الأقساط الفعلية وذلك لعدة أسباب :

١ ـــ إن الأقساط أحتسبت على أساس قيم المشاريع التي توفرت المعلومات عنها ، وهناك مشاريع أخرى لم تؤخذ بعين الاعتبار ، فمثلاً إن الأرقام الخاصة بالعراق منخفضة إلى أدنى مستوى ولا تمثل إلا ١٠٪ من القيمة الحقيقية للمشاريع النفطية هناك .

٢ ـــ هناك تأمينات عديدة في بعض الدول تتم على أساس تأمين الواجهة (Fronting Insurance) ، وعليه فإن أقساط هذه الأعمال لا تتضمنها الأرقام المذكورة في الجدول .

٣ ـــ كثير من نشاط الانتاج للشركات النفطية والغازية لم يؤمن مع شركات التأمين المحلية .

٤ ـــ هناك العديد من شركات النفط والغاز الأجنبية تمتلك الوثيقة الأم (Master Policy) التي تغطي كافة أعمالها على المستوى الدولي ، لذلك فهي لا تلجأ إلى التأمين محلياً .

٥ ـــ من المحتمل أن هناك عدداً كبيراً من المشاريع النفطية والغازية والبتروكيماوية لم يُعَدْ تقييمُها حديثاً .

ويوضح الجدول أيضاً أن هناك عدم توازن كبير بين حجم الأقساط الاجمالية للسوق وأقصى خسارة محتملة . ففي السعودية على سبيل المثال ، فقد بلغت نسبة أقساطها إلى أقصى خسارة محتملة ٠,٨٪ وترتفع النسبة إلى ١,٢٪ عندما تؤخذ أقساط الطاقة للدول العربية ككل . وهذا يمثل عدم توازن شديد في محافظ الطاقة يصعب معالجته في أي وقت من الأوقات . وكما بينا سابقاً أن حجم الاستثمارات النفطية والغازية خلال السنوات القادمة ستبلغ ٩,٣ مليار دولار أمريكي ، ولو افترضنا أن سعر التأمين الذي سيستوفى على هذه المشاريع الجديدة هو نفس معدل السعر ٠,١٤١١٪ المستخلص من الجدول رقم (٥) فإن الأقساط المتوقع إضافتها إلى أقساط السوق عن هذه الاستثمارات ستكون ١٣١,٢٢٣,٠٠٠ دولار .

أي أن اجمالي أقساط الطاقة في سنة ٢٠٠٠ ستبلغ ٣١٢٬٦١٩٬٩٥٧ دولار مع افتراض ثبات الأمور كما هي عليه الآن، وهي أقساط منخفضة ولا تمثل الواقع كما بينا أعلاه.

جدول رقم (٥)

قيم وأقساط أخطار الطاقة في البلدان العربية ١٩٩٤

الدول	إجمالي القيم للأخطار ١٠٠٪ أضرار مادية + توقف العمل	أقصى خسارة محتملة P.M.L. (في أكبر موقع)	الأقساط ١٠٠٪
الجزائر	٧٬٠٤١٬٣٢١٬٣٥٩	٢٨٣٬٠٧٦٬٦٦٤	١٧٬٧٩٠٬٣٧٨
البحرين	٣٬٢٣١٬٧٤١٬٦٣٠	٨٥٥٬٣٦٥٬٣٠٠	٢٬٨٣٨٬٨٣٨
جمهورية مصر العربية	٣٬٠٢٥٬٥٣٤٬٤٦٢	٦٦٢٬٥١٤٬٦٧٠	٢٬٦٨٠٬٠٩٤
العراق	١٬٥٥٣٬٠٠٠٬٠٠٠	٤٢٦٬٩٥٦٬٠٠٠	٣٬٨٢٠٬٣٣٤
الأردن	٤٢٣٬٩٢٧٬٤٩٦	٨٤٬٧٨٥٬٤٩٩	١٬٠١٧٬٤٢٦
الكويت	١٢٬٦٨٥٬٨٠٠٬٨٨٣	٧٣٤٬١٧٩٬٥٠٤	١٥٬١٣٨٬٢٥٣
لبنان	٣٣٥٬٤٦٨٬٠٠٠	١٦٧٬٧٣٤٬٠٠٠	٣٦٢٬٧٣٠
ليبيا	١٢٬٠٧٥٬٨٤٩٬٠٣٩	١٬٩١٩٬٠٥٣٬١٤٥	٢٩٬٦٤١٬٠٨٥
موريتانيا	٢٥٠٬٠٠٠٬٠٠٠	٥٠٬٠٠٠٬٠٠٠	٣٣٤٬٠٠٠
المغرب	١٬٦١٢٬٦٥١٬١٦٦	١٧٥٬٩٢٤٬٩٧٠	٣٬٢٦٩٬١٤٠
عمان	٨٣٥٬١٩٥٬٦٠٠	١٥٧٬٠٠٠٬٠٠٠	٨٧٢٬٢٠٣
قطر	٣٬٩٧٧٬٢٥٠٬٢٤٠	١٬٢٧٠٬١٧٩٬١٠٠	٦٬٧١٢٬٤٩١
السودان	٢٦٢٬٥٩٩٬٩٨٠	٦٩٬٧٥٧٬٩٩٣	٣٦١٬٢٩٤
سوريا	١٬٦٦٨٬٤٤٤٬٩٧٦	٩٠١٬٠٠٣٬٧١٧	٢٬٢٨٨٬٨١٧
المملكة العربية السعودية	٥٣٬٦٥٥٬٥١١٬٨١٤	٨٬٦٧٣٬٩٢٦٬١٨٤	٧١٬١٨٢٬٨٠٧
تونس	١٬٣٦٣٬٨٠٩٬٩٩٩	١٥٨٬٧٢٧٬٥٠٧	١٬١٧٦٬٦٣٦
الإمارات العربية المتحدة	٢١٬٤٥٦٬٤١٤٬٤٦٢	٣٬٢٤٢٬٢٦٧٬٠٧٠	٢٠٬٣٢٩٬٤٩٧
الجمهورية اليمنية	٩٩٨٬٢٠٠٬٠٠٠	٢٣٣٬٧٥٠٬٠٠٠	١٬٥٨٠٬٩٣٥
المجموع	**١٢٨٬٥٥٢٬٧٢١٬١٠٦**	—	**١٨١٬٣٩٦٬٩٥٧**

المصدر: مستخلص من المجموعة العربية للتأمين (أرج)، قسم تأمين الطاقة، البحرين.

كيف تبدو صورة سوق إعادة التأمين العالمية *

ملخص تقرير صادر عن شركة
Willis Faber and Dumas Ltd London

سمحت النتائج الإيجابية لسنوات الاكتتاب ١٩٩٣ ــ ١٩٩٤ ــ ١٩٩٥ لكثير من معيدي التأمين ، إعادة بناء الأسس التي ترتكز عليها رؤوس الأموال إما عن طريق الاحتفاظ بأرباحهم وإضافتها إلى رأس المال القائم ، أو اجتذاب رؤوس أموال جديدة من المساهمين المدفوعين بالرغبة في زيادة الربح . وقد عكس موسم التجديد لهذا العام ١٩٩٦ التأثير الواضح لزيادة رؤوس الأموال مقابل ما شهده السوق من تنافس في بعض القطاعات ونتيجة لذلك تراجعت معدلات الأسعار إلا أن مقدار هذا التراجع اختلف تبعاً للزبون وللمنطقة الجغرافية . وعلى هذه الخلفية من التنافس فإن المستفيد الرئيسي كان معيدو التأمين الكبار الذين وظفوا قدراتهم المالية لدعم عملية التعاون ضمن نطاق صناعة إعادة التأمين الدولية .

استمرار التعاون consolidation continues :

إن عملية التعاون هذه استمرت لسنوات عدة ، إلا أنها لقيت دفعاً إستثنائياً خلال موسم التجديد للعام الحالي حيث استفاد المعيدون الكبار من الليونة في السوق واستطاعت إمكانياتهم وتفوقهم في ميدان الطاقة الاستيعابية إجبار الأسعار على التراجع وبشكل درامي . والنتيجة كانت أن بعض المعيدين الصغار وجدوا أنفسهم في مأزق حيال توزع إتفاقياتهم ، وكان هذا التوجه ناتجاً بشكل رئيسي من عاملين أساسيين هما المنافسة والضمان المالي .

* تقرير صادر عن شركة Willis faber & Dumas Linited بعنوان Market Review February 1996 .

هذه الضغوط التنافسية أوجدت تكلفة منخفضة للكثير من المستدين الذين يبحثون عن أغطية لإعادة تأمين إتفاقياتهم . ولكن مثل هذه التحولات تنطوي على مضامين خطرة لدرجة إختيار الأعمال والتسعير التنافسي في سوق يتصف بالتعقيد .

وإضافة للإستراتيجيات التنافسية المغامرة ، يولي معيدو التأمين المزيد من الإهتمام لمواقف وكالات التسعير الناجمة عن تأكيدات المستدين على الضمانة المالية للمعيد . وللوصول إلى تقييم صحيح ، فإن هذه الوكالات تسعى إلى تحقيق المزيد من التقدم والنمو والحصول على الأعمال ذات الأرباحية العالية .

وبالتالي ، فإن الحصول على موطئ قدم في السوق الذي تتصف بالسهولة على وجه العموم له منفعة مزدوجة تمكن المعيدين في المقام الأول من زيادة مواردهم وثانياً تحسين موقعهم والذي يؤدي لتطوير معدلات الدائنية على أمل خلق أجواء تشجيعية لاجتذاب المستدين .

تكتيك البقاء Survival Tactics :

إن انتقادنا الذي استمر لسنوات عديدة خلت ، أفضى إلى اتخاذ بعض الإجراءات من قبل المؤمنين ومعيدي التأمين لحل الخلافات حول الإحتياطيات المعلقة الطويلة الأجل . هذه الإجراءات التي اتصفت بالدفعة وشارك فيها إضافة لرجال التأمين وإعادة التأمين ، كل من حملة الوثائق والمشرّعين والسماسرة والمنافسين . ومن التوجهات التي تحظى باهتمام متنام هي إعادة بناء هيكلية عمل المؤمّن بطريقة تؤدي إلى فصل أعماله ذات الصفة المستمرّة عن صعوبات ومشاكل الماضي . وقد طبق هذا النهج في شركة وحيدة هي Cigna وفي وكالة Equitas في اللويدز .

وهناك تطور لافت في هذا المجال ألا وهو الإندماج المقترح بين شركتي Aetna و Travelers . حيث من المفترض أن تدمج أعمال شركة Aetna لأغطية تأمين الإصابات والممتلكات مع شركة جديدة تملك فيها Travelers ٨٠٪ من أسهمها . هذا الإجراء ينهي مسؤولية Aetna المعلقة ، إضافة إلى أن النتيجة المتوقعة من عملية الدمج ستؤدي إلى زيادة التمويل في تأمينات الحياة في هذه الشركة

إن التوجه المتزايد للإندماج بين شركات التأمين في الأسواق الرئيسية سيؤدي بدون شك إلى دراسة أكثر عمقاً وشمولاً لتكتيك فصل المسؤوليات . وسيكون من المهم مراقبة وإحصاء عدد الذين سيتبعون هذا النهج وردود أفعال المشرعين على ذلك .

أسواق رأسمالية Capital Markets :

في العدد السابق من نشرة Market Reviews ، تمت مناقشة أهمية نمو الأسواق الرأسمالية وقدرتها على توزيع الأخطار .

شركة جديدة في برمودا ، تدعى Normandy Re دخلت إلى السوق برأسمال قدره ٥ ملايين دولار . وشعارها المعلن هو «ربط معيد التأمين بالأسواق المالية» . وفي القارة الأمريكية الشمالية يعتبر إنشاء مؤسسة كاليفورنيا للزلازل خطوة أخرى في هذا المجال تعززت بتعيين مورغان ستانلي في مؤسسة Wall Street المالية ليشرف على ٥ر١ بليون دولار توظف في عمليات بيع السندات . هذا الرقم يتوقع له أن يزيد بحوالي بليون دولار آخر مما يجعل مساهمة هذه السندات تصل إلى ٢٤٪ من إجمالي عائدات الاستثمار المالية التي تصل إلى ٥ر١٠ بليون دولار . إن الاستثمار عن طريق السندات المالية يجسد الاستفادة الكبيرة من الأسواق الرأسمالية ذلك في توظيف عائدات الاستثمار بأغطية الكوارث .

أنباء الطاقة الاستيعابية Capacity News :

شهدت الأسابيع الأخيرة من عام ١٩٩٥ تبدلات واسعة في الطاقة الاستيعابية لأسواق إعادة التأمين الدولية . وخاصة سوق اللويدز التي تلقت دعماً مالياً إضافياً ناتجاً عن عمليات الدمج بين الشركات والمؤسسات التابعة لها .

اللويدز Lloyds London :

في الوقت الذي كانت فيه أرقام الطاقة الاستيعابية لعام ٩٦ في طريقها للطبع ، تسربت تنبؤات بأن الطاقة المتاحة ستكون بحدود ٩٨٥٠ مليون جنيه استرليني .

وعلى النقيض مما هو متوقع ، فإن الطاقة المستثمرة من قبل بعض الأشخاص عانت من صدمة موجعة سببها انسحاب العديد من الأعضاء Names بعد عمليات البيع بالمزاد . وكان هناك العديد من التصريحات الصادرة عن بعض المكاتب Syndicate تعلن عن توقفها عن العمل وعدم الرغبة في الاستمرار لعام ١٩٩٦ .

إن التراجع في الطاقة الاستيعابية قد تم ترميمه جزئياً عن طريق بعض الاستثمارات المشتركة . وسيبلغ عدد المشاريع الاستثمارية المشتركة ١٦٥ مشروعاً في عام ١٩٩٦ (يتضمن الرقم السابق ١٦ مشروعاً في اللويدز) . وهذه الأرقام هي أعلى بقليل مما كان متوقعاً .

في عام ١٩٩٦ انخفضت الطاقة الاستيعابية ٣ر٣٪ عما كانت عليه في السنوات الأخيرة . ويبلغ الانخفاض عند بعض وكلاء الاكتتاب ١٤٪ وعند بعض الأسماء في اللويدز ١٠٪ وقد تم استدراك هذا النقص عن طريق بعض المشاريع المالية المشتركة والتي ازدادت عائداتها بـ ٦ر٢٧٪ زيادة عن عام ١٩٩٥ وأصبحت الآن تشكل حوالي ٣٠٪ من إجمالي الطاقة الاستيعابية المتاحة .

الطاقة الاستيعابية في اللويدز من ١٩٩٤ ــ ١٩٩٦

بلغت الطاقة الاستيعابية في هيئة اللويدز في الأعوام المذكورة الأرقام التي يظهرها الجدول التالي بملايين الجنيهات الإسترلينية :

	وكلاء الاكتتاب	الأسماء الفردية Names	الاشتراكات المشتركة	المجموع
١٩٩٤	٥٨٠٠	٣٤٠٠	١٨٠٠	١١٠٠٠
١٩٩٥	٥٠٠٠	٢٩٠٠	٢٣٠٠	١٠٢٠٠
١٩٩٦ (مقدّرة)	٤١٠٠	٢٢٠٠	٣٠٠٠	٩٣٠٠

النشاط المشترك Corporate activity :

إن النمو المتسارع لسوق التأمين العالمي في برمودا بدأ بالتباطؤ . ويعود ذلك جزئياً إلى شروط السوق الدولية وما تقدمه من تسهيلات مما أثر على الطاقة الاستيعابية التي كانت توظف في سوق برمودا سابقاً وكان لها الأثر الكبير في دعم هذه السوق .

إلا أنه ومع انهيار الأسعار وزيادة النشاطات البركانية في شمال الأطلسي ، فقد تراجعت فرص الربح كثيراً ، وتراجعت معها استقرارية السوق في برمودا ، مما دفع بالعديد من الشركات (كما هو موضح بالجدول السابق) إلى البحث عن أسواق جديدة وفرص أخرى مناسبة .

وخارج برمودا ، سعت شركة Prudential Re لزيادة رأسمال فرعها في المملكة المتحدة . أما شركة Le Rocher فقد قدمت ضمانات مالية لدعم كل أعمالها الاكتتابية السابقة والمستقبلية . وظهر تأثير ذلك الدعم جلياً عندما قدمت شركة Prudential Re في نيويورك مبلغاً وقدره ٩٢٠ مليون دولار من استثماراتها لدعم فرع لندن وبالتالي ازدادت إمكانياتها الاستيعابية ومقدرتها المالية .

تأمين الممتلكات Property Insurance :

الاتفاقيات النسبية :

في حين لا يبدو أن هناك اتجاهاً للعودة إلى الاتفاقيات النسبية ، إلا أن بعض المسندين أظهروا اهتماماً بمثل هذا النوع من اتفاقيات إعادة التأمين وقد تم بالفعل اسناد بعض الأعمال الهامة بهذه الطريقة . وكان لهذا الموقف بعض التأثير على التحول الحاسم الذي شهدته أسواق إعادة التأمين من الاتفاقيات النسبية إلى الاتفاقيات غير النسبيه .

غطاء زيادة الخسارة للخطر Risk Excess of Loss :

بعد مضي عدة سنوات رابحة ، أصيب غطاء زيادة الخسارة للخطر بالعديد من الخسائر الكبيرة . وكان معمل ETASA للساعات السويسرية من أكبر الخسائر التي أصابت هذا الغطاء في سويسرا حيث قدرت التعويضات بحوالي ١٩٠ مليون فرنك سويسري . أما أكبر حوادث الحريق وفقدان الربح في ألمانيا عام ١٩٩٥ فقد حدث في ليلة عيد الميلاد في أحد المعامل في ألمانيا وبلغت التعويضات حوالي ٢٤٢ مليون مارك ألماني . وفي الولايات المتحدة الأمريكية ، بلغت الخسائر في شركة Milliken CO ٤٠٨ مليون دولار وفي شركة Malden Milles ١٥٠ مليون دولار ساهمت في انخفاض أسهم هذا النوع من الأغطية التأمينية .

ولم ينفع أي تسعير وضع من قبل المسندين للتعويض عن الخسائر السابقة أو للتقليل من إمكانية التعرّض للخسائر في المستقبل . والنتيجة كانت وضع برامج تعتمد على السجلات النظيفة للخسائر التي اعتمدت في تخفيض الأسعار وتطوير شروط التغطية بينما فضل الآخرون الانسحاب .

من جهة أخرى ، أدى التنافس الشديد بين معيدي التأمين إلى زيادة حدود المسؤولية للحادث الواحد . أي أنهم لجؤوا إلى الاكتتاب بحصص كبيرة طمعاً في الإبقاء على حصص معقولة إذا قامت الشركات المسندة بتخفيض نسب الاكتتاب .

زيادة الخسارة لتغطية الكوارث Catastrophe Excess of Loss :

لم تشهد عمليات الإعادة في هذا السوق نفس الصعوبات التي واجهتها بقية أنواع الاتفاقيات . لكن التقلبات كانت كبيرة تبعاً للمنطقة الجغرافية حيث يقع الخطر المؤمن عليه .

وقد حاول معيدو التأمين في لقائهم الأخير Baden-Baden إيقاف التراجع في الأسعار . إلا أن مقاومة لهذا التوجه ظهرت فيما بعد خلال شهر كانون الأول . حيث عمد العديد من المستدين إلى تأخير عرض اتفاقياتهم للمعيدين للاستفادة ما أمكن من الطاقة الاستيعابية الفائضة . في حين أعلن كثير من السماسرة عن استيائهم لأن الأسعار النظرية التي وضعت داخل المكاتب المغلقة لم تلاقي أي قبول من المكتتبين وبالتالي لاقى هؤلاء السماسرة صعوبات كبيرة في تسويق الأعمال الموكلة لهم وطالبوا بإلحاح بإعادة النظر في الأسعار .

ويلاحظ المتتبع للشروط المطروحة في السوق أن هناك توجهان يتبعهما المستدون في السنوات الأخيرة . التوجه الأول يستند إلى العلاقة الطويلة مع مجموعة أساسية من المعيدين تحافظ على اختيار أفضل الشروط التي يطرحها المعيد الرائد . وبالمقابل ، هناك مجموعة أخرى من المستدين تعتمد على تفحّص الشروط المطروحة في السوق للحصول على أقل الأسعار عن طريق طرح طلباتهم وإجراء ما يشبه المزاد ومن ثم استخلاص الأسعار التي يطمحون إليها .

ولقد أظهرت الأعمال المطروحة في السوق الأوربية أرباحاً تأمينية جيدة في العام الماضي ولأول مرة منذ عام ١٩٩٠ مما اعتبر فرصة مناسبة لعدد كبير من المستدين لإعادة صياغة برامجهم من جديد ومحاولة الحصول على تخفيضات أخرى في الأسعار .

مستويات الغطاء Levels of Covers :

في تحليل عرضته نشرة Sigma مؤخراً للمناطق المعرضة للكوارث في العالم ، وخلصت فيها إلى نتيجة مفادها أن المؤمنين في بعض المناطق الجغرافية لم يتمكنوا من الحصول على أغطية تأمينية كاملة لأعمالهم حيث يقع العديد من الحوادث ويتحمل المؤمنون كثيراً من الخسائر .

وتفسير هذه النتائج يقود إلى أن المستدين إما غير مقتنعين بالتقديرات الذاتية لتغطية أعمالهم ضد التعرض للكوارث في مناطق يعتبرون أن أسعار إعادة التأمين فيها مرتفعة جداً .

وفي هذا المجال ، من المفيد الملاحظة أن عام ١٩٩٥ كان عاماً استثنائياً « محظوظاً » بالنسبة للمؤمنين من عدة أوجه . فبالرغم من حدوث العديد من الزلازل إلا أن كوارث الحرائق النارية كانت قليلة جداً .

أغطية الحوادث والصحة Accident and Health :

بالرغم من أن سوق التأمين لفروع الحوادث والصحة شهدت العديد من التقلبات تبعاً للمناطق الجغرافية . إلا أن الانخفاض الشديد للأسعار كان هو الأمر المميز لهذه التقلبات . والسبب الرئيسي في هذا هو دخول العديد من الشركات الأمريكية للتنافس في إقتناص الأعمال الواردة من العالم بعد أن أصبح السوق المحلي متخماً بالمؤمنين . وهذا التطور وجه الاهتمام للتركيز على إسناد الأخطار الكبيرة ذات التعرض للحوادث إلى عدد قليل ومحدد من الشركات .

وبغياب وجود خسارة جسيمة لبعض الوقت والنتائج الجيدة في هذا الفرع من التأمين ، استطاع المسندون إلزام السوق بأسعار منافسة جداً . في حين لم يكن هدفهم الأساسي هو الحصول على أرخص الأسعار فقط بل كان الهدف أيضاً الوصول إلى مرونة متطورة في الشروط . ولذلك كانت الأغطية ذات التكلفة الزائدة قليلاً مع وجود شروط جيدة لإعادة احتساب القسط المودع Reinstatement أفضل بالنسبة للمؤمنين من تلك ذات الأسعار المنخفضة جداً . أما آخر التطورات في هذا المجال فكانت عمليات الإندماج المشتركة والتي تنتج عنها ظهور برامج تأمينية أوسع في السوق .

الحوادث Casualty :

إن اهتمام المعيدين يتمحور حول المناقشات التي سميت Ogden tables والتي هدفت إلى زيادة أقساط إعادة التأمين غير أنه يبدو أنها لم تتحقق وكان نصيبها الفشل . وعلى كل حال فقد بقي السوق حذراً من النتائج البعيدة المدى . وحافظ بنفس الوقت على ثبات أسعار فرع السيارات في المملكة المتحدة بالرغم من وجود طاقة إكتتابية كبيرة في السوق .

بعض المناطق شهدت انخفاضاً في الأسعار بالرغم من التزايد المستمر في إمكانية التعرض لحوادث ، مقللة بذلك الأرباح التي يتوقعها معيدو التأمين .

إن زيادة الطاقة الاكتتابية المحلية استمرت في فرض الأسعار المنخفضة للأعمال الأمريكية . أما في أوروبا ، فيبقى الموضوع مسألة وقت فقط قبل أن تواجه الشركات قوائم طويلة ينبغي تسديدها للتخلص من التزامات قديمة ، مع التأكيد على إيجاد طرق تكفل من خلالها هذه الشركات تغطية الالتزامات المستقبلية .

وبالرغم من الدلالات الأولية التي تضع فرنسا وبلجيكا في الطرف المعارض ، يبدو أن

الاتحاد الأوروبي بدأ يدرس السبيل الأمثل لتسوية موضوع التعويضات . ومن أجل ذلك ، تم تشكيل فريق عمل من قبل المؤمنين الألمان لإعادة تقييم الأسس التي يرتكز عليها تأمين المسؤوليات . مما قد ينتج عنه بعض التغيرات الجوهرية والتي من المحتمل تطبيقها في بداية شهر نيسان لعام ١٩٩٦ . والمواضيع التي سيشملها التغيير يحتمل أن تكون :

١ ـــ إعادة النظر بالطريقة التقليدية للإتفاقيات التي كانت تستند على أساس باقة «Bouquet» مع وجود حدود مختلفة للمسؤولية . حالياً سيعالج كل قسم من الإتفاقية على حده وسيكون له سعر خاص عوضاً عن السعر الموحد والقسط الإجمالي .

٢ ـــ جميع الوثائق القياسية سوف تنظم على أساس مبدأ claims made الذي يعني المشاركة في تسوية المطالبات وقد لا يحدث هذا بصورة فورية بل سيكون موضعاً لمناقشات تأخذ في حسابها المدد الطويلة التي تستغرقها تسوية بعض هذه المطالبات في حين يبقى موضوع الأثر الرجعي هذا قابلاً للنقاش في أي وقت .

أما بالنسبة لوثائق التأمين الكبيرة والأخطار الموزعة عن طريق السماسرة فلن يلحق بها أي تغيير حالياً ، إلا أنها ستكون موضوعاً لنقاشات جادة مع الأخذ بعين الاعتبار طبيعتها الطويلة الأجل .

٣ ـــ بعض عقود إعادة التأمين سوف تجدد بتطبيق شرط القانون أو التعليمات LCT 400 الذي يستثني أي تعويض تقدر قيمته بأقل من المبلغ المحدد لتسوية التعويض ، إلا إذا كان للوثيقة التي تشمل هذا التعويض مفعول رجعي . إلا أنه عندما يتقرر الحل النهائي للشروط ذات المفعول الرجعي يصبح عندها ضرورياً إعادة النظر بهذا الموضوع .

٤ ـــ ستبقى أسعار أغطية المسؤولية ثابتة أثناء تطبيق هذه المتغيرات مع العلم أن بعض الزيادات تكون مطلوبة . وحيث يواجه حملة الوثائق نتائج سيئة يصبح لزاماً زيادة الأسعار فوراً . وفي هذه الحالة لا يمكن لأحد أن يتخيل إمكانية قبول أي تخفيض في الأسعار .

٥ ـــ سيكون هناك تحرك للسوق باتجاه استثناء جميع أشكال التلوث من أغطية المسؤولية العامة .

تعريف الحادث أو الحادثة Event definition :

يبقى تعريف الحادث من المواضيع الهامة الرئيسية ، ففي بعض الحالات ، طُلب من المكتتبين أن يولوا اهتماماً خاصاً عند تفسيرهم لشروط الإتفاقية .

في الولايات المتحدة ، اتخذت هذه العملية شكل النقاش بين الزبائن والمكتتبين ، مع وجود قلة ممن كانوا على استعداد لإعطاء أرضية واضحة لتفسير شروط الاتفاقيات في المستقبل . هذه الرغبة في إيجاد فهم واضح هو نتيجة للمستوى الرفيع للمقاضاة التي حدثت في الماضي .

وحيث أن هذا الموضوع يساهم في فهم بعض الأمور إلا أنه يجب الأخذ بعين الاعتبار أن أي توجه يجب أن يتجنب بشكل جوهري إعادة إظهار المشاكل والصعوبات حين وضع شروط الاتفاقيات .

الأعمال الاختيارية Facultative :

١ ــ الممتلكات Property :

شهد الشهر الأخير من عام ١٩٩٥ ما يشبه الانفجار في حجم الطاقة الإكتتابية المتاحة أمام الأعمال الاختيارية التي تخص تأمين الممتلكات . بينما كانت النتائج في هذا الفرع لعام ١٩٩٥ ممتازة بعد عامين استثنائيين من حيث حجم الخسائر ألا وهما عامي ٩٣ ــ ٩٤ .

أما الطاقة الاستيعابية فقد ازدادت عند العديد من المكتتبين على نحو فيه الكثير من التكلف بحيث توسعت قبولاتهم خوفاً من تخفيض حصصهم إلى أدنى من الحصة الحقيقية التي يرغبون بها . هذه الطاقة التي تبدو غير محدودة جعلت الأسعار عرضة لضغوط كبيرة بحيث تراوح التراجع في الأسعار بين ١٠ ــ ٤٠٪ تبعاً لشروط وظروف كل تغطية على حدة .

أما الطاقة الاكتتابية لكوارث الطبيعة فلا تزال تعتبر عاملاً أساسياً ، إلا أن حجمها كان أقل مما كانت عليه قبل ستة أشهر مضت . لقد وظفت إمكانيات استيعابية كبيرة لغطاء أخطار الفيضان والزلازل في كل مكان من العالم باستثناء منطقة كاليفورنيا والمنطقة الخامسة في اليابان ومنطقة ويلنغتون في نيوزيلاند .

ومن المسائل التي ترتكز عليها اهتمام المعيدين هي تراكم مسؤولياتهم في أغطية كبيرة يشترك فيها العديد من المؤمنين . وأكبر مثال على ذلك ، الخسارة الكبيرة التي حدثت في فرنسا في معمل لانتاج السيارات الشاحنة التي تتزود منها معظم دول أوروبا .

وفي الولايات المتحدة فإن المشكلة التي ظهرت في عام ١٩٩٥ وعانى منها المؤمنون في

الرائد العربي ـــ
عدة شركات مثل Mutual و HPR ستستمر في عام ١٩٩٦ أيضاً مع خسارة كبيرة في حصة السوق من أعمال ومهن تجارية أخرى . أما المعيدون الأوربيون الذين أصبحوا يشاركون بشكل أكبر في هذا القطاع فإنهم يأملون بأن يكونوا أكبر المستفيدين .

أما أعمال التأمين للممتلكات العامة في أمريكا الشمالية فإنها تواجه أيضاً انخفاضاً بطيئاً في الأسعار باستثناء المنطقة الساحلية مثل فلوريدا حيث الطاقة الاستيعابية هناك لا تزال نادرة .

وفي جهة البترول والصناعات البتروكيماوية ، فقد واجهت بدورها نفس الموقف بالنسبة للأسعار ، لكن الشيء المميز هو ظهور عدد من المؤمنين ، أو من يدّعون ذلك ، كل منهم لديه طاقة استيعابية بحدود ١٠٠ مليون دولار أو أكثر . الأمر الذي يخلق المزيد من التنافس .

٢ ــ بالنسبة للمسؤولية Liability :

خلال موسم التجديد الحالي أصبحت السوق الدولية لتأمين المسؤوليات أكثر تنافسية مما كانت عليه في العديد من السنوات السابقة .

فقد بدأت الأسعار بالتدني بمعدل ٥ ــ ١٥٪ حسب كل خطر وشروطه ومواصفاته . وتسعى سوق لندن لتقديم طاقة استيعابية أوسع ، وشركات التأمين الأوروبية هي الأخرى في صدد زيادة مشاركتها في السوق وخاصة في شرائح اتفاقيات زيادة الخسارة .

وهناك دلائل تشير إلى توسع إمكانيات السوق بعد دخول مؤمنين جدد وهذا سيوجد بديلاً فعالاً لسوق اللويدز التقليدي .

٣ ــ التأمين الهندسي Engineering :

أ ــ الأعمال السببية :

توفرت الطاقة الاستيعابية لهذا الفرع التأميني خاصة في الأسواق الأوروبية بعد أن أعلن العديد من المعيدين عن رغبتهم في زيادة حصصهم في اتفاقيات تم عليهم أرباحاً جيدة . والمؤمنين الرئيسيين في هذا المجال الذين ترتكز فلسفتهم على الحصول على طاقات أكبر ليتمكنوا من قيادة وإدارة الأخطار في فرع التأمين الهندسي ، وبالفعل استطاعوا توفير زيادة كبيرة في حجم الطاقة الاستيعابية . وقد دفعت النتائج الجيدة بعض المؤمنين لزيادة احتفاظهم بشكل كبير .

كيف سيتم تصوير سوق إعادة التأمين العالمية ـــ

ويشرح بعض المؤمنون توجههم واندفاعهم إلى استخدام الاتفاقيات ذات الأسعار الصافية Net rated في المملكة المتحدة في حين فضل بعض المؤمنين أن يستمروا في النظر إلى السعر الإجمالي لأنه يعكس كلفة الحصول على هذه الأعمال ونتيجة لهذا التعارض لم يلحق أي تغيير بالنسبة للإتفاقيات النسبية .

وقد أثبتت البرامج الموضوعة لمنطقة جغرافية واحدة بأنها أكثر البرامج إغراءً ، لكن البرامج العالمية التي تستثني الولايات المتحدة وكندا لا يزال بالإمكان تسويقها بدون صعوبات سيما وأن النتائج مرضية .

أما الاتفاقيات لإعادة التأمين المكررة Retro فإنها أقل جاذبية للمعيدين الذين أبدوا جملة من التحفظات حيالها . في حين لا تزال الأعمال التبادلية تتمتع بموقع هام .

أما تبادل إعادة التأمين فقد حافظت على اعتبارها الهام كذلك بالنسبة للمسؤوليات المجمعة في مناطق الكوارث التي ازداد الاهتمام بحسابها وجدولتها بشكل عام إضافة لما سبق فإن ملاءة معيدي التأمين ، security أصبحت لها أهمية متزايدة وبتحريض ومطالبة ملحة من الزبائن فقد ظهر اتجاه للتعامل مع معيدين رئيسيين محددين لتوزيع بعض الأعمال المحددة .

الاتفاقيات غير النسبية :

شهدت الاتفاقيات غير النسبية تراجعاً في الأسعار بين ١٠ ـــ ١٥٪ للأعمال التي أظهرت نتائجها تحقيق أربحية معقولة في السنوات الأخيرة .

والشركات التي انتشرت هذا الغطاء لأول مرة والتي قدمت معلومات شاملة إلى جانب النتائج الممتازة ، استطاعت الحصول على أفضل الشروط . وقد تعامل المعيدون بإيجابية كبيرة مع هذا النوع من الاتفاقيات لأعمال الهندسي وظهرت بالتالي طاقة استيعابية متاحة لا بأس بها . وقد وضعت البرامج على أساس الخطر والحادث معاً Risk & event combined .

ترجمة واعداد

يوسف جناد

إدارة تأمينات (غير البحري)

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين دمشق

التقاعد وتأمين الحياة
الاستراتيجية الضرورية لمواكبة مقدرات الأسواق العربية*

أنطوان واكيم
رئيس مجلس الإدارة ـ الشركة الوطنية للضمان (سنا)
بيروت ـ لبنان

I- التحولات الأساسية في المجتمعات العربية

إنه لواقع حقيقي أن نلحظ اليوم مدى التباعد بين مداخيل الآباء والأبناء في مجتمع كان يعتبر وحتى الستينات مجتمعاً تقليدياً مبني على وحدة العائلة وتكاتفها. فاليوم نحن نشهد وبصورة حسية تغيراً جذرياً في مجتمعاتنا التي تلج عالم المجتمعات الصناعية مبتعدة ومع كثير من الحنين عن المجتمعات العائلية التقليدية.

إن هذا التغير الذي أوصلنا إلى واقع جديد، فرض وسيفرض حتماً آليات تقنية هدفها حماية هذا المجتمع من مخاطر الحياة العادية، كالوفاة، العجز الكلي الدائم، التقاعد الصعب، الأمراض الخطرة وكلفة الاستشفاء المتزايدة.

فالحاجات في هذا المجال أصبحت عنصراً أساسياً وجزءاً لا يتجزأ من الهموم المتراكمة في أذهان المواطنين. غير أننا نرى أن دور شركات التأمين والذي يقضي بعرض الحلول والبرامج المبسطة لمواجهة هذه المشاكل، هو شبه موجود في بعض البلاد ومعدوم الوجود في بلدان أخرى.

انطلاقاً من هذا الواقع أود أن نلقي نظرة سريعة على:

* من الأوراق التي قدمت خلال المؤتمر العام العربي للتأمين الذي انعقد في عمان في الفترة من ١٤ إلى ١٦ أيار/مايو ١٩٩٦.

١ ـــ I- صناعة تأمين التقاعد والحياة في العالم العربي ومدى تجاوبها مع حاجات المواطنين :

١ ـــ ١ ـــ I- نوعية العقود :

إن معمل العقود تقريباً هي عقود منقولة عن مؤسسات عربية عملت في البلاد العربية قبل إزدهار سوق التأمين في الستينات هذه العقود مازالت حتى اليوم كما هي ولم تتم إعادة صياغتها بشكل يتناسب مع متطلبات المواطنين .

٢ ـــ ١ ـــ I- عقود المضاربة :

إن إدخال برامج التأمين المعروفة بالمضاربة والتي تتجاوب نظرياً مع تعاليم الدين الإسلامي الكريم لم تتعد بعض التجارب المحدودة في بعض البلدان العربية .

٣ ـــ ١ ـــ I- الناحية الاستثمارية :

إن أكثرية العقود المعروضة تهمل الناحية الاستثمارية وتتعامل بكثير من الهشاشة في هذا المضمار .

٤ ـــ ١ ـــ I- قلة التقنيين المتخصصين :

قلة التقنيين والأخصائيين في مجال التأمين على الحياة . إذ أننا نلحظ أن عدد الأكتواريين العاملين في الدول العربية مثلاً محدود جداً ولا يتعدى الـ ١٩ أكتوارياً موزعين على :

مصر	٦
الإمارات	١
لبنان	٥
الكويت	٢
تونس	٥

وكما نعلم جميعاً ، فإنه من المستحيل أن نتصور تقدُّم هذا القطاع في غياب أخصائيين أكتواريين يعملون في هذا المجال .

٥ ـــ ١ ـــ I- إنفتاح المواطن على الشركات العالمية :

إن المواطنين العرب الذين تابعوا دراستهم في جامعات أوروبا وأميركا ويعيشون في بلاد تعرض فيها وبكثافة برامج شركات عالمية ، لن يتوانوا عن التعاقد وبمبالغ كبيرة مع شركات تأمين

أميركية ، إنكليزية أو أوروبية . والسبب الأساسي لذلك لا يعود لكون تلك الشركات عربية أو عالمية إنما لأنها كانت تعرض برامج لم تقم الشركات الوطنية بعرض مثيلها .

٦ ــ ١ ــ I- الإتكال على شركات إعادة التأمين :

لقد اتكلت معظم الشركات العربية في الماضي على شركات إعادة التأمين وما زالت هذه الشركات حتى اليوم توكل إليها مهام تطوير وتحديث برامج التأمين على الحياة خاصتها . وما نلحظه في هذا المجال ، أن شركات إعادة التأمين لم تتمكن من إعطاء الحلول اللازمة ولم تطور العقود التي تتناسب مع أسواق الشركات الوطنية . وذلك لسبب بسيط ألا وهو إنعدام فهم حاجة هذه الأسواق بعمق فأتت الحلول عادية ، إضافة إلى توزيعها على الشركات بالطريقة نفسها تقريباً ، فكانت المضاربة خجولة وبالتالي النجاحات محدودة .

٢ ــ I- نظرة للوضع الحالي بالمقارنة مع الإمكانيات المقدرة للأسواق :

تدل الأرقام أن إمكانيات العالم العربي إذا أخذت بنسبة معينة من الدخل القومي العام فإن الحجم الحالي لأقساط التأمين لا يشكل إلا نسبة متواضعة جداً .

ولكننا نرى أن هذه الأسواق وفي ظل التغيرات الاجتماعية الأساسية التي أشرنا إليها سابقاً ، يمكن أن تشكل أكثر الأسواق نمواً في العقد المقبل ذلك شرط أن تتقدم الشركات العاملة ببرامج عصرية تتلاءم مع حاجات شرائح مهمة من المواطنين .

٣ ــ I- تقييم العوامل الإيجابية والسلبية المؤثرة :

العوامل الإيجابية	العوامل السلبية
١ ــ تغير التركيبة الاجتماعية	١ ــ إنعدام وجود سياسة واضحة في هذا المجال أو أية سياسة إعلامية توجيهية ..
٢ ــ التغير الديموغرافي الحاصل	٢ ــ التقصير في تحديث القوانين العائدة لهذه الصناعة وإدخال حوافز ضرائبية .
٣ ــ الوعي المتنامي لدى المواطنين	٣ ــ إنعدام وجود سياسة تكامل وتنمية بين الصناديق الوطنية للضمان

الاجتماعي إذا وجدت والقطاع الخاص في ما يعود للإدخار الوطني العائد للتقاعد .

٤ ـــ الثبات السياسي في العديد من البلدان العربية

٤ ـــ عدم تلاقي المصارف وشركات التأمين في تنمية هذا القطاع .

٥ ـــ النمو الاقتصادي المضمون في بعض الدول وزيادة متوسط الدخل الفردي

٥ ـــ النظرة السلبية للمجتمع عامة وعدم إقدام الشباب على الانخراط في مجالات البيع والتسويق لعقود التأمين .

٦ ـــ نمو شريحة معينة من خريجي الجامعات الغربية أو ذوي الدخل المرتفع ، تطالب بأنواع تأمين متطورة ...

٦ ـــ قلة التقنيين العاملين في هذا المجال والعودة دائماً إلى خبرات شركات إعادة التأمين الغربية .

٧ ـــ ظهور بوادر حوافز ضرائبية تشجيعية في بعض البلدان العربية كتونس والمغرب ...

II- النظرة المستقبلية :

إننا أمام مرحلة دقيقة وصعبة وكأننا في سباق مع الوقت ، وعلينا كمؤسسات وطنية أن نتحرك في الإتجاه الصحيح قبل فوات الأوان خصوصاً بالنسبة لما يحصل حالياً من تغير جذري لسياسة عمالقة التأمين العالمية التي تخطط للدخول مكتف إلى الأسواق العربية ، وخصوصاً بعد موافقة عدد كبير من الدول العربية والعالمية على إتفاقيات الـ GATT . هدف هذا الدخول ، اقتطاع أكبر قسم من هذه الأسواق خاصة في ما يعود لتأمين الحياة والتقاعد .

من الممكن جداً تجسيد المستقبل من خلال الصورة التالية :

١ ـــ II- الصورة :

تصور أنك مواطن تعمل بدخل عال أو متوسط ، تطلع كل يوم تقريباً على الصحف ، المجلات الاقتصادية العربية والعالمية كما تمضي وقتاً لا يستهان به أمام شاشات التلفزة لمتابعة الأخبار العالمية بواسطة الأقمار الصناعية ...

وتصور أنك في بلد اقتصاده حر أو في طور التحرر ومنفتح حيث حرية تنقل الأموال

مطلقة أو نسبية وكذلك حرية صرف العملات الأجنبية كما يمكنك أن تتصور أنك أنت أو أولادك أو زملاؤك لكم خبرة ولو محددة في عالم المال أو مؤسسات الخدمات المالية (Multinational) أو (Offshore) من مصارف أو شركات تأمين .

تصور بعض أو كل هذه الأمور وأنت تتحسس أكثر فأكثر ضرورة :

ـــ برمجة مبكرة أو متقدمة لتقاعدك ...

ـــ بعض الحماية لأولادك أو زوجتك في حال الوفاة المبكرة لا سمح الله أو أصابك عجز كلي دائم ...

ـــ مساعدة مالية في حال أصبت بمرض قد تتعدى كلفة معالجته كل ما ادخرت لهذه الغاية .

كما أنك تعلم أن النظام الاجتماعي في بلدك (صندوق الضمان الاجتماعي إذا وجد أو الضمان الذي تؤمنه لك المؤسسة التي تعمل فيها) يقدم تغطية محدودة سواءً لما يعود للمبلغ المضمون أو لجغرافية التغطية .

وبعد ذلك كله ،

تجد نفسك أمام إعلان بسيط ليعلمك أنه وبسهولة يمكنك أن تتصل بالأرقام التالية ... فتحصل فوراً على كل المعلومات لتأمين ما ترغب به .

ويعلموك عندها أنك محظوظ جداً لأنك بقرارك هذا أنت تتعامل :

أولاً : مع مؤسسة عالمية تتواجد في أكثر من ١٣٠ بلداً .

ثانيـــاً : مع مؤسسة لديها الملايين من الزبائن وبالتالي فإن الكلفة هي الأقل .

ثالثـــاً : مع مؤسسة مميزة ومصنفة فئة أولى – A وما فوق .

رابعـــاً : مع شركة يمكنك الحصول من خلالها على كل أنواع التأمين الشخصي الذي ترغب به بشكل باقة كاملة (Package) .

خامساً : مع مؤسسة توزع أرباحاً من أعلى النسب من جراء اشتراكها في الاستثمارات العالمية .

وعندما تكتتب مع هذه المؤسسة ، تصلك بوليصتك كاملة مزخرفة في غلاف فني ، راقٍ وجذاب .

وهنا نقف أمام واقعنا الأليم لنتساءل أي مؤسسة منا جميعاً قادرة على القيام بذلك سواء من الناحية التقنية أو من الناحية العملية .

من هذا المنطلق، نجد أن سياسة فتح الأسواق واعتماد حرية أوسع في رفع القيود عن نقل الأموال وصرفها سيحتم على الشركات الوطنية إيجاد نفسها في وضع دقيق وصعب أمام الشركات العالمية التي تعاني اليوم ومن جراء عوامل عدة أقلها الإنكماش الاقتصادي وتباطؤ النمو الديموغرافي في بلادها، ضغطاً تسويقياً لا مثيل له مقروناً ببرامج متطورة ومتقدمة.

إن هذه المؤسسات قد رسمت استراتيجية واضحة المعالم يمكن تلخيصها كما يلي:

٢ ـــ II- استراتيجية الشركات العالمية (الحالية والمستقبلية):

أ ـــ إنتقاء سوق نام وواعد Promissing market.

ب ـــ التفتيش في هذا السوق عن الشركة التي تتمتع بإدارة واعدة وتحتاج لخبرة في هذا المجال وإنتقائها.

جـ ـــ شراء أكبر حصة ممكنة من هذه الشركة وتعيين عضو أو أكثر في مجلس إدارتها.

د ـــ لعب دور المستشار والموجه التقني ودور معيد التأمين ...

هـ ـــ إدخال برامج الشركة العالمية وبرامج الكمبيوتر العائدة لها، فتصبح الشركة جزء من شبكة (Network) عالمية.

و ـــ الاستفادة من برامج الإعلام والإعلان والملصقات العالمية لهذه الشركة وبالتالي توسيع وتسريع عمليات الشركة لتقتطع أكبر حصة ممكنة من السوق.

وهكذا فإن المواطن العربي العصري سوف يتعرف سريعاً على هذه البرامج إذ أنه من خلال تنامي تعرضه إلى وسائل الإعلام العالمية التي بدأت وستكثف في المستقبل القريب دعاياتها في هذا المجال سيقوم بالتالي بالمقارنة.

إن دراسة سريعة لبعض الأرقام تشير أنه في في بلد كلبنان مثلاً تقتطع شركة عالمية واحدة أكثر من ٦٠٪ من سوق التأمين على الحياة والتقاعد. كما أن هذه الشركة نفسها بالاشتراك مع شركة أجنبية أخرى تقتطع أكثر من ٧٠٪ من سوق التأمين والتقاعد في منطقة الخليج. وتنتظر هذه المؤسسات مع مؤسسات أخرى تطبيق سياسة فتح الأسواق العربية لتلعب دوراً هاماً في أسواقها كل على حدة.

والجدير بالذكر هنا، أننا نلحظ في سوق المغرب تنامي الوجود الأوروبي من خلال سيطرة متزايدة على الشركات الوطنية.

ومن السلبيات التي تشكل خطراً كبيراً يهدد تطور سوق التأمين على الحياة والتقاعد

في العالم العربي ، ضعف البنية الأساسية لمؤسسات الضمان الاجتماعي ــ إن وجدت ــ في هذه البلدان .

فالضمان الاجتماعي هو رابط أساسي للمواطنين إذ أنه ينمي في ذهنهم الحاجة لترابط احتماعي : تعاوني ومن خلاله تبرز الحاجة إلى التأمين في مؤسسات تأمينية متخصصة لدى شرائح معينة من المواطنين أي ذوي الدخل العالي أو المتوسط .

أما في ما يعود للمواطن فهذه بعض التساؤلات التي سوف يطرحها على نفسه :

١ ــ هل المؤسسة الوطنية التي سأتعاقد معها في عقد ضمان لأجل طويل الأمد ، مؤهلة لتستمر مدة طويلة قد تتعدى الـ ٢٠ : ٣٠ ، أو حتى ٤٠ سنة ؟

٢ ــ ما هي الضمانة من أن العملة الوطنية التي ستكون أساس العقد سيبقى لها قيمة شرائية كافية عند تاريخ استحقاق العقد خاصة وأننا نعلم مدى تغير العملات العربية وتدنيها خلال الحقبة الأخيرة ؟

٣ ــ ما هي المؤسسة ، الإدارة أو من هو المراقب الذي سوف يواكب تطور العقد خلال هذه المدة الطويلة ليعطيني الضمانة أن ما عرض علي في العقد سيحقق كلياً وخصوصاً في ما يعود للمشاركة في الأرباح ؟

٤ ــ اطلع كل يوم من خلال وسائل الإعلام العالمية سواء الصحف والمجلات ، المحطات التلفزيونية أو غيرها على عقود مرتبطة بصناديق استثمار عالمية (Globaliste) تقوم بإدارتها مؤسسات عريقة وقديمة تتجاوز موجوداتها المليارات من الدولارات وتميز نفسها كل يوم بتواجدها في سائر أقطار الأرض . كما تعد هذه الشركات بنقل وتحويل العقود أينما شئت ومتى شئت .

فإذا قمت بمقارنة بسيطة بين ما تطرح في عقودها هذه الشركات العالمية وبين ما تعرضه عليك الشركات الوطنية ، ألن تجد أن سعر كلفة عقود هذه الأخيرة هو أكبر بنسبة لا يستهان بها من عقود الشركات العالمية ؟

اقتراحات لاستراتيجية وطنية وعربية :

إن انعدام وجود نظرة واضحة لهذا الخطر المحدق مع انعدام تحديد استراتيجية وطنية وعربيه تتماشى مع إدخال مشاريع GATT وخصوصاً ما يعود منها للخدمات المالية ، هو وضع قد يؤدي إلى انحسار وجود مؤسسات عربية ووطنية قادرة على تقديم برامج تأمين على الحياة

أو التقاعد . والجدير بالذكر ، أن هذه المؤسسات الأجنبية إما من خلال فروعها أو من خلال سيطرتها على مؤسسات وطنية ، قادرة على استيعاب زيدة الإدخار التقاعدي العربي الذي نقدره بأكثر من ٧٥٠ مليون دولار سنوياً خلال الحقبة المقبلة أي بعد سنة الـ ٢٠٠٠ والذي سيخلق كتلة احتياطي حسابي لا تقل عن ٥ مليارات دولار في سنة ٢٠١٠ .

إن موضوعاً شائكاً كهذا وعلى ضوء المعاهدات الدولية المفروضة في مجالات فتح الأسواق واستقطاب الرساميل ، لا بدّ وأن يواجه بصراحة ، برؤية موحدة وعلى أسس ومعادلات علمية ومنطقية . نعدد على سبيل المثال :

١ ـــ وضع سياسة وطنية لفتح الأسواق العربية بعضها على بعض وذلك كمرحلة أولى ، أي الاستفادة من مرحلة الخمس أو السبع سنوات المفروضة قبل الدخول في اتفاقيات الـ GATT وتنفيذ قوانينها .

٢ ـــ توحيد أنظمة المراقبة والشروط الدنيا المطلوبة من ناحية الـ«Solvency Margin» الاحتياطيات لتقوية المصداقية دون فرض سقف عال للرأسمال .

٣ ـــ تشجيع المؤسسات الوطنية للاندماج فيما بينها كمرحلة أولى ومن ثم محاولة خلق مؤسسات مندمجة على نطاق أوسع ورفع قيود الصرف بالعملات الوطنية والعالمية .

٤ ـــ تشجيع ورفع القيود عن تنقل الأخصائيين والخبرات في مجالات التأمين بين الدول العربية .

٥ ـــ الدعوة الملحة للوزارات المعنية والمؤسسات المراقبة في البلاد العربية إلى تشجيع إدخال برامج جديدة تتلاءم مع متطلبات السوق وحاجات المواطنين .

٦ ـــ تشجيع وإصدار قوانين تضمن تحويل الاحتياطي الحسابي وعقود التأمين بين الشركات العربية المقبولة دون قيد أو شرط .

٧ ـــ تشجيع تأسيس وخلق صناديق استثمار وطنية ، عربية وعالمية دون قيود صرف أو جغرافية مع توفير ما أمكن من الضمانات . .

٨ ـــ خلق تعاون علمي بين شركات التأمين والمصارف الوطنية أو العربية في مجال إدارة الاستثمارات وتقوية عاملي الربحية والمصداقية وتنمية ما يعرف بالـ Bancassurance .

٩ ـــ خلق ضمانات وطنية كتلك العائدة لضمان الودائع على المستوى الوطني ومن ثم المستوى العربي إذا أمكن .

١٠ ـــ إدخال سريع لحوافز ضرائبية مشجعة للمواطنين .

١١ ـــ التكاتف والتعاون بصدد إطلاق حملات توعية ذكية .

دور شركات الأموال والتأمين*

رضا فريد بنبوزيد
المدير العام ـ بيت إعادة التأمين التونسي
تونس ـ الجزائر

المقدمة

لم يكن التأمين أبداً أقرب إلى البنك والمصالح المالية مما هو عليه منذ العشرين سنة الماضية، وهذا التقارب الذي يتجلى في أشكال مختلفة ينحصر في الحركة العامة لوضع الأنظمة وتعميم الخدمات.

وفي الأسواق العربية علينا أن ننتبه لهذا التطور المتمثل في التغييرات الجذرية الحاصلة في كبرى أسواق التأمين.

ذلك أن في العلاقة بين البنوك والمصالح المالية تكمن تحديات التأمين العربي للقرن المقبل.

هاته التحديات هي المتصلة أولاً بالتطور الضروري والذي لا مفر منه للتأمين على الحياة بصفة خاصة والتأمين على الأشخاص بصفة عامة.

وثانياً بالتجديد الحاصل على شبكة التوزيع والمنجز بصفة واسعة في العالم والذي لا بد أن يشمل بشكل واسع شركات التأمين.

أخيراً سوف تشهد السنوات المقبلة تأكيد بروز أسواق تأمين حقيقية، يكون فيها جوهر النشاط في صلب المجتمع الحي وليس في أجزائه العليا الصناعية أو التجارية.

---

* من الأوراق المقدمة في المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين الحادي والعشرين الذي انعقد في عمان في الفترة من ١٤ إلى ١٦ أيار/مايو ١٩٩٦.

سيكون مجال العلاقة بين التأمين والمؤسسات المالية الأخرى في إطار الميادين الثلاثة الكبرى، تأمين الأشخاص، توزيع منتوج التأمين وتوغل التأمين في المجتمع.

سوف نحدد مجال العلاقة بين التأمين والمؤسسات المالية، لذلك علينا أن نفكر في طبيعة هذا المجال لنجعل منه عامل منافسة وخلق تعاون إيجابي لتنمية الأسواق العربية مستقبلاً.

تطور التأمين على الحياة ميدان تصادم أو تكامل بين عالم التأمين وعالم الأموال؟

من البديهي أن أول تحدّ للتأمين العربي يخص النمو السريع والدائم للتأمين على الحياة إذ أن في هذا الفرع بالذات توجد أهم الأقساط الكامنة في أسواقنا.

فهذا الفرع يمثل اليوم الجزء الأكبر من الأقساط في العالم بالرغم من النمو المتواصل لأقساط تأمين الفروع الأخرى. ففي حين أن التأمين على الحياة في العالم يمثل ١ر٥٦٪ فإنه لا يتعدى في أسواقنا نسبة ٤ر١٣٪.

وليس لهذا الواقع أهمية في المستقبل إن لم تظهر الدراسة الدقيقة لهاته النسب من الناحية الجغرافية اختلافات مختلفة الطبيعة والأصل.

كما يتضح من الجداول التالية أن توزع نسب الانجاز في ميدان التأمين على الحياة لا يتماشى مع توزيع معدل المداخيل الفردية داخل العالم العربي من جهة ومن جهة أخرى فإن معدل نسبة التأمين على الحياة في البلدان العربيه يعتبر الأضعف في العالم.

الجدول ٤ التأمين على الحياة في مختلف الأسواق العربية

البلدان	الدخل الفردي	اجمالي الأقساط	أقساط التأمين على الحياة	نسبة التأمين على الحياة
العراق	—	891	222	%25
مصر	660	336	77	%23
المغرب	1.040	653	140	%21
الأردن	1.190	88	10	%11
اليمن	—	43	4	%9
الكويت	19,360	186	18	%9
عمان	5.600	122	8	%6

تونس*	1.720	255	16	%6
لبنان	—	152	9	%5
الجزائر	1.780	341	13	%4
الإمارات*	21.130	236	20	%3
العربية السعودية	7.780	593	15	%2
البحرين	7.870	85	0.53	
موريتانيا	500	5		%1
سوريا	—	216	1,77	
السودان	—	40	0,21	
قطر	15.140	112	—	
ليبيا	—	218	21	9,63
الإجمالي		4.874	576	13.41

أرقام مأخوذة من تقريري «أرب» و«SIGMA».

الجدول 2- التأمين على الحياة في العالم

ملايين دولار أمريكي

المناطق	معدل الدخل الفردي	أقساط التأمين على الحياة	نسبة التأمين على الحياة
البلدان الغربية والأمريكية	20.329	970.729	%56,10
آسيا ما عدا اليابان كوريا وسنغفورا وهونكونغ	784	218.450	%51.5
إفريقيا ما عدا البلدان العربية وإفريقيا الجنوبية	752	467	%30,5
البلدان العربية	7.447	572	%13,4

* أحدثت بعض الأرقام كما وردت في نص الورقة المقدمة إلى المؤتمر، وأكتفينا بتصحيح بعض الفروق الواضحة في الجدول رقم 1.

المحرر

الجدول 3- العجز الكامن في التأمين على الحياة

ملايين دولار أمريكي

إجمالي الأقساط في البلدان العربية	نسبة التأمين على الحياة في النموذج*	الكمانة في البلدان العربية	أقساط التأمين على الحياة في البلدان العربية	تقييم العجز
4.264	%47,5	2.025	572	1.453

يتصل الانحراف الأول بغياب التناسق بين تأمين الحياة ومستوى الموارد في حين يبين الانحراف الثاني مستويات نمو مختلفة لحالات اجتماعية وعقائدية متشابهة أما الانحراف الثالث فهو يهم البلدان العربية حيث تختلف النسب بدون مراعاة للمستوى الاقتصادي

هاته الملاحظة تؤكد قصوراً اجمالياً يمكن تقديره بصورة تقريبية بحوالي ٢ مليار دولار فيما يمكن تحقيقه من أقساط التأمين على الحياة .

انطلاقاً من التفكير في وسائل رفع هذا العجز يجب علينا طرح الأسئلة التي تهم مستقبل أسواقنا .

في البداية يجب أخذ العبرة من المعاينة التي مفادها أن التأمين على الحياة يوجد على حدود دائرة الأنشطة المالية وجانب الادخار فيه يجعله قريباً من المشاغل الواحدة لشركات التأمين والبنوك والمتعلقة بجمع الموارد .

وقد ظهرت هذه العلاقة منذ زمان لكن بصفة محدودة وذلك في العلاقة بين البنوك وشركات التأمين مثلما نعرفها في تغطية القروض أو الحسابات البنكية .

غير أن أول علامات التطور بدأت تتجلى بعد أن أبدت بعض البنوك عزمها المؤكد في بعث شركات تأمين على الحياة تابعة لها في بعض البلدان أو توزيع منتوج « تأمين ــ بنك » بالاتفاق مع شركات تأمين .

وفي هاته الحال إن السؤال الهام هو ليس معرفة ما إذا كانت البنوك ستتداخل مباشرة في حقل التأمين مثلما هو الحال في العالم بقدر ما هو معرفة الدور الممكن أن تلعبه في سبيل استيعاب النقص المذكور سابقاً .

وعند هذه النقطة بالذات يبرز أمامنا ، معشر شركات التأمين ، التحدي الحقيقي وهل نستعمل فرصة هذا التوجه الجديد أم نترك للبنوك المجال لخلق محرك بنكي لتنمية التأمين على الحياة .

الرائد العربي ـــ

وما الخبر المتعلق بإنشاء صندوق تمويل إسلامي بالمساهمة من طرف شركة إدارة أموال بريطانية إلا دليلاً على القدرة على التأقلم وهاته هي قاعدة كل نمو تطوعي .

وبدون أن نخوض في أصل الموضوع فلا بد من الاعتراف بأن المؤسسات البنكية التي تم بعثها في العشرينية الأخيرة والمتماشية مع رغبات العملاء، لاقت نجاحاً كبيراً (بنوك إسلامية ـــ بنوك لأصحاب الموارد الضعيفة) وبالإمكان تطبيقها من زاوية استراتيجية التنمية على التأمين على الحياة .

فالجدال الذي علينا أن نتهيأ له هو الذي يتعلق بدور البنوك في غزو أسواق التأمين على الحياة سواء على مستوى المنتوج أو على مستوى شبكات التوزيع الموحدة .

وهنا لابد من الاقرار بضعف وسائل توزيع التأمين والتي لا تنطبق إلا على بيع المنتوج الموحد النمط لجملة المشترين . في حين أن البنوك لها نجاعة أكثر في بيع المنتوج المخصص وذلك بسبب هيكليتها وإمكانية واندماج شبكة توزيعها .

وبدون أن نسبق الحديث عن جانب التوزيع والذي سنعرض له لاحقاً في الجزء الثاني لابد لنا من اعتباره وبصفة خاصة للحديث عن تطوير التأمين على الحياة .

وبالإضافة إلى هاته المعادلة بين شبكة التوزيع البنكي والمنتوج الموحد النمط يجب أيضاً اعتبار التشابه المتزايد بين منتوج الادخار والتقاعد المقترح من طرف النظامين .

بعد هذا يجب البحث لمعرفة الأسباب التي جعلت البنوك تهتم بصفة مباشرة وحثيثة بعمليات التأمين على الحياة أولاً وبقية الفروع فيما بعد . وهاته الأسباب نوعين الأول هو بالطبع البحث عن الربح والثاني هو تسيير الأخطار بحذر ، ويندمج النوعين ايجابياً في السعي للنمو .

والقائمة طويلة للأمثلة في أوربا حيث الكثير من البنوك تحسنت نتائجها بفضل تطوير عمليات التأمين في حين تضاعف عملها البنكي أمام المنافسة وبسبب شروط الحذر التي أضعفت قدراتها على تحمل الأخطار البنكية .

وإذا ما برزت هاته العزيمة في مناطقنا فمن البديهي أن يتغير تدريجياً شكل أسواق التأمين عندنا مع ما يشتمل من إمكانات تنمية .

ويمكن لبعضهم أن يعترض بسبب وجود حواجز وعراقيل قانونية لكن التجربة برهنت أنها لا تصمد أمام عزيمة التقدم فردية كانت أو جماعية والأمثلة الأخيرة بالمغرب العربي تثبت ذلك .

وبعد محاولة التحليل السريع لإمكانيات سوق التأمين على الحياة وقياس أسباب اهتمام البنوك لهذا النشاط بصفة فعالة لا بد من التساؤل عن نوع العلاقة التي يمكن أن تتواجد بين النظامين في الوضع الحالي للأشياء فلهذه العلاقة شكلين :

ـــ الشكل الأول هو المساهمة المتبادلة في رأس المال .

ـــ والشكل الثاني يتمثل في الخدمات غير النشيطة المرتبطة بالمنتوج البنكي .

لكن لا بد لشكل هاته العلاقة أن يتطور حتى تبرز اتفاقات توزيع منتوج العمل المصنوع من طرف شركات التأمين والمباع من طرف البنوك في المرحلة الأولى تنيها بروز مؤسسات تابعة بنكية صرفة كانت أو مشتركة .

وانطلاقاً من هذا التطور ، يبدو لي حتمياً ، وبدون الدخول في مناقشة الأفكار ، أن نتعرض إلى ملاءمة منتوج التأمين على الحياة للحقيقة الاجتماعية في بلداننا ، طالما أن هذا النوع من التأمين لا ينمو حقيقة إلا إذا أصبح مقبولاً من قبل الهيكل الاجتماعي .

وتدل الأمثلة في بلدان آسيا على الطريق الذي يجب اتباعه وبصرف النظر عن شرعية التأمين وهو موضوع تم تخطيه حسب الرأي العام لا بد ، وبالرغم من كل شيء طرح موضوع نمو أنشطتنا لصالح الأمة .

ويجب الاعتراف بأنه على ضوء بعض التجارب الحديثة ، أن إرادة تركيز فكرة لا تكفي لتطوير السوق ، من ذلك أن إنشاء شركات تأمين إسلامي لم تعط لنشاط التأمين قوة نمو ملحوظة .

وهذا يدل أن رهان هذا التحدي الكبير لا يكمن على مستوى الأفكار بل في القدرات التجارية ، وعلى هذا المنطلق يتلاقى الممثلان لتطور التأمين على الحياة أي شركات التأمين والبنوك .

علماً أن التدفقات المالية المتأتية من نمو التأمين على الحياة هي أهم بكثير من تلك المتأتية من التأمين على الممتلكات . فحجم أقساط التأمين على الممتلكات المقدر حالياً بـ ٤ر٥ مليار دولار يمثل إمكانية تراكم مالي ضعيف بسبب التعويضات وكلفة التوزيع وإعادة التأمين في حين يمثل حجم التأمين على الحياة المقدر بـ ٢ مليار دولار في حالة انجازه تراكماً مالياً أهم بخمس أو ستة أضعاف .

في نهاية هذا الجزء يبدو لي بالإمكان التأكد أن أي من النظامين القادر على إطلاق سلسلة تفاعل التنمية الشاملة للتأمين على الحياة بالمقارنة مع حاجيات ومستوى العيش في مختلف البلدان العربية ، سيمتلك مفاتيح قوة مالية هائلة .

غير أنَّ سلسلة التفاعل المشار إليها لا تكون ممكنة إلا انطلاقاً من ثورة حقيقية في المسالك التقليدية لتوزيع التأمين بصفه عامة.

هل تسبب العلاقة بين البنك والتأمين في ثورة خلاص وسائل التوزيع التقليدية؟

في السنوات المقبلة سيكون بدون شك التغيير الحتمي لوسائل توزيع مواد التأمين إحدى أهم رهانات تطوير التأمين. إذ يمثل التأمين على الحياة نقطة اتصال واضحة بين البنك والتأمين فلا بد من النظر إلى هذا الوصل من ناحية تشابه المنتوج ومن ناحية تقنيات التسويق كذلك.

ذلك أن التأمين على الممتلكات فضّل دائماً التوزيع المستقل في حين تبين التجربة، أن التأمين على الحياة استعمل، منذ البداية، وسائل توزيع مندمجة أكثر في الهياكل المركزية لشركات التأمين.

هكذا فلا بد لأي نظرية استراتيجية تهم بمستقبل تنمية التأمين أن تأخذ بعين الاعتبار هاته العلاقة المزدوجة بين التأمين والبنك إذ هي تشكل احدى مفاتيح التقارب بين البنك والتأمين.

ومعاينة ما يجري في أوربا منذ سنوات مشحونة بالدروس التي تهم تفكيرنا حول تحديات تطور التأمين سواء على المستوى التاريخي أو على مستوى الاستراتيجيات المتبناة من طرف المؤسسات المالية.

على المستوى التاريخي يمكننا الملاحظة أن دخول البنوك في نشاط التأمين المباشر بدأ مقتصراً على توزيع المنتوج النشيط للتأمين على الحياة (بعنصر المنتوج السابق المرتبط بالخدمات البنكية غير نشيط) مبيناً بذلك العزم على استعمال شبكة أكثر كثافة واندماجاً وغالباً ما هي أكثر نجاعة.

وبالرغم من أن هذا التوجه الأول يبدو مركزاً على التأمين على الحياة فلا بدّ أن يؤخذ بالمقارنة مع النجاعة النسبية لشبكات توزيع النظامين مع الاعتراف بأن الشبكات البنكية أثبتت مستوى أعلى من ناحية غزو جموع العملاء.

وانطلاقاً من هاته الميزة بدأت المرحلة الثانية لدخول البنوك نشاط التأمين لتهم بيع المنتوجين الأساسيين لفرع تأمين الخواص اللذين هما:

ـــ التأمين على السيارات .

ـــ وتأمين المسكن المتعدد المخاطر .

والمرحلة الثالثة التي تنطلق نحو بمخاطر الصحة وتأمين المؤسسات العائلية والحرفية بعقود متعددة المخاطر .

ومن باب الطرفة يبدو أن البنوك لم يخططوا بعد لمرحلة رابعة تهم المخاطر الصناعية ولاحظت أخيراً إحدى الشركات الأوروبية التابعة لبنك كبير قد سحب منها الترخيص الخاص بتأمين أخطار المؤسسات لأنها لم تستعمله أبداً .

ومن وراء هذا الجانب الظرفي فالتطور الحاصل في أوروبا يرغمنا على النظر إلى السنوات المقبلة وللتفكير في تنمية التأمين على ضوء تطوير وسائل منتوج وخدمات التأمين .

وهذا التطور الوجوبي سواء بدأناه عن طوعية أو مفروض عمليا من تحديات المستقبل لايمس من كفاءات وخصوصيات شبكات التوزيع التقليدي للتأمين في أسواقنا . بل بالعكس فسوف يكون السبب في تقدم التأمين المفروض من طرف الامكانات الهائلة والغير مستغلة في أسواقنا سواء كانت في التأمين على الحياة أو التأمين على الممتلكات . غير أنه لا بد من الاعتراف أن من بعض السلوك التقليدية في توزيع التأمين لم تسمح من الاستغلال الرفيع لمناجم الأقساط المكونة من الامكانات التي سبق ذكرها .

لكي أوضح كلامي ولأصور لكم فكرة النجاح النسبي بين شبكات التوزيع البنكي وشبكات توزيع التأمين أريد أن أذكر لكم المثال الذي استعمله مع طلبة معهد تمويل التنمية بتونس والغاية من هذا المثال هو جعل الطلبة ينصرفون إلى التفكير في علاقة التأمين بالمجتمع من خلال أول اتصال للشخص بالبنك من ناحية وبالتأمين من ناحية أخرى .

في الحالة الأولى فهو اتصال مثري (فتح حساب للحصول على أول دفتر شيكات والدخول إلى عالم المسؤولية) يتحسن بالمصداقية التي يتمتع بها البنك طبيعياً وبمستوى تجهيزات النيابة إضافة إلى غياب أي كلفة .

أما في الحالة الثانية وعموماً ، فالشخص بمجهود إدخاره ، يرتقي إلى الاستجابة إلى أول رغبة والمتمثلة اليوم في امتلاك وسيلة نقل ، ويتصل آنذاك بالتأمين وهذا الاتصال غير مثري لأنه مكلف واجباري مع فكرة عدم المصداقية ، علاوة على نداعي تجهيزات لمقر الوسيط .

ليست الغاية من هذا المثال إعطاء ترتيب تقييمي لشبكات التوزيع المعنية بل لتقدير الواقع الحالي لنجاعتها بالنسبة لتسويق المنتوج الأصلي لكل منها .

هكذا أردت الإشارة إلى أن أكبر رهانات المستقبل في أسواقنا سيكون بلاشك التطور عن طوعية كان أو مفروضاً لشبكات توزيع المنتوج الموحد النمط على الخواص.

ولتحقيق هاته الغاية لا بد أن تتداخل البنوك وبصفة فاعلة في هذا السياق الذي سيكون له بلا شك مفعول ايجابي على تطور وتنمية نشاط التأمين.

والمبادرة الأخيرة المسجلة في أوربا تصور الطابع الأساسي للتغيير الذي نحن بصدده بغض النظر عن علاقة تسويق مواد التأمين. وتتمثل هاته المبادرة في قيام بنك أوربي بمساهمة شركتي تأمين كبيرتين تابعتين لها يبعث شركة تأمين مختصة في التأمين المتعدد المخاطر وتأمين السيارات.

ومما يجب الاحتفاظ به من هذا المثال هو أن الأغلبية في رأس المال هي للبنك والبنك سيقوم ببيع التأمين بشبكته، في حين لشركتي التأمين تجربة تفوق القرن في بيع هذا النوع من التأمين.

وللتخلص من هذا النوع أود أن أذكر هنا، أن البلد العربي الوحيد الذي دخل باكراً وبشكل ملحوظ في هذا الاتجاه هو الذي يسجل اليوم أحسن نسبة تغلغل التأمين في الاقتصاد بأقساط تفوق ٢٫٥٪ من المنتوج الداخلي الخام.

بعد تطرقنا إلى المسائل المتعلقة بالتطور الملاحظ في تداخل البنوك على أنشطة التأمين، لا بد من تقييم الاستراتيجيات المطبقة حتى نقف على مفاعلاتها التي ربما تحصل في بلداننا.

وقد بينت منذ البداية أن علاقة مساهمة البنوك في رأس مال شركات التأمين والعكس، لا تدخل في إطار هاته النظرية الجديدة الخاصة بتعميم الخدمات، والتي ستكون قطعاً إحدى رهانات المستقبل، وذلك بديهي، إذا ما لاحظنا وجود هاته العلاقة في بلداننا بدون أن تولد التغيير العميق الذي نلمسه في باقي أنحاء العالم.

والأمر هو كذلك عندما يخص جلب العملاء التقليديين للتأمين الاجباري لتغطية قروض أو لإسداء خدمات في نفس الوقت.

فهذا النشاط موجود قديماً عندنا ولكنه لا يدخل في إطار النظرية الاستراتيجية الجديدة. وللتأكد من ذلك يكفينا التساؤل كم من مقترض يجدد بصفة آلية وعن طوعية عقد التأمين على الحياة أو على الحريق عند انتهاء مدة السداد؟.

وبإمكاننا أن نأخذ الكثير من العبر مما نلاحظه في البلدان الكبرى والنامية لغاية تنميتنا. فالاستراتيجية هنا تتمثل مثلما ذكرت، في إرادة الزيادة في المنتوج البنكي بدون

تحمل المخاطر البنكية، وانطلاقاً من هاته الإرادة اتخذت البنوك استراتيجية تدريجية يمكننا حصرها في الأبواب التالية:

ــ معاهدة تسليم منتوج التأمين من طرف شركة، ويراقب البنك كلياً أعمال التوزيع التي تتم في شبكته، ويتحصل البنك على أكبر حدّ ربح تجاري ممكن.

ــ بعث شركة تابعة ومختصة فرعياً يراقبها كلياً البنك ويوزع منتوجها في الشبكة البنكية وفي السوق.

ــ بعث شركة تابعة ومشتركة مع عدة شركات تأمين لكن دوماً مراقبة من طرف البنك.

يبدو التوجه اليوم سائراً أكثر فأكثر نحو الشركات التابعة والقوية والمراقبة من طرف البنوك غير أنها تتدخل في إطار تعاون مع واحدة أو عدة شركات تأمين.

ويمثل هذا الشكل من التوجه السبيل الأكثر قدرة لضمان تطور أسواق التأمين بأكبر حظوظ النجاح علماً وأن النجاح، من المفروض أن يكون أهم في بلداننا، نظراً لكونها ستشمل سوقاً فاتحة منذ الآن.

فخلافاً لأوروبا فإن تدخل البنك إن تم سيهم سوقاً بكراً في حين يأخذ في البلدان الأخرى شكل تعصير السوق.

يوجد الرهان حينئذ لسنة ٢٠٠٠، وفي المرور من الأسواق ذات الهياكل العلوية الاقتصادية، إلى أسواق اجتماعية حقيقية. فالأسواق الأولى تهم تأمين المؤسسات والمخاطر الكبرى العمومية وتوسيع الأساطيل الجوية والبحرية في حين تهم الثانية قبول التأمين من طرف المجتمع وتغلغله في دائرة الخواص.

هل يكون التقدم الحاسم للتأمين لغزو المجتمع ممكناً بالتعاون بين التأمين والمؤسسات المالية أو بالمزاحمة بينهما؟

للأسواق التي بلغت مستوى النضج هياكل إصدار الأقساط تطغى عليها الأخطار المتصلة بالأنشطة الشخصية والتجارية للأفراد: بالفعل لو جمعنا الأقساط المتأتية من التأمين على الحياة وتلك التي تغطي ممتلكات وصحة الأفراد فإن المجموع يفوق ٥٠٪ من الاجمالي ويمكن أن يصل إلى ٧٠٪ في بعض البلدان المتقدمة.

ولا يترجم هذا التفوق مثلما يتبادر عند البعض، توزع الأسواق حسب مستوى

الدخل ، فمثل بعض البلدان ذات الدخل الفردي الضعيف يدل على عكس ذلك .

فلا بد حينئذ من التساؤل عن أسباب هذا التفاوت بل وأكثر من ذلك تقييم إمكانات التطور المتاحة في السنوات المقبلة .

فمن جهة لا بد أن يلاقي النمو المأمول لدخل الأفراد في عديد من بلدان الجهة عرض تأمين متلائم مع إمكانات الأسواق ومن جهة أخرى أن يكون العرض ناجماً على ثقافة تأمين للعاملين المختصين وحدهم خلقها ، فلا بد إذاً أن تكون وسائل التعلق في المجتمع ناجعة بوجه خاص وحول هاته النقطة بالذات يطرح السؤال لمعرفة هل يمكن أن يكون دور البنوك في أسواقنا حازماً .

والواقع هو أنه من الهام جداً إمكانية تقدير تحديات المستقبل لدخول التأمين بمستوى أرفع في المجتمع وما يكون ذلك إلا نتيجة على الأمد الطويل لاندماج أكبر في مجال توزيع الخدمات المالية بما فيها التأمين . وهذا السؤال يعيدنا إلى فكرة التفريق بين مختلف أسواق التأمين وبالأخص سوق المؤسسات وسوق الأفراد .

ويبدو أنه في خضم هذا الترابط بين البنك والتأمين يمثل سوق الأفراد ، الرهان الحقيقي لأنه يكون الشيء الذي وصفته بالجوهر الحقيقي لنشاط التأمين .

وهنا لا بد من الاعتراف بأن شركات التأمين لم تأخذ بعين الاعتبار الرهانات الحقيقية لهاته الأسواق بسبب أنها تجد أكثر سهولة في كسب أسواق المؤسسات التي لها نمو طبيعي ومستقبل عن إرادتها (توسع الأساطيل البحرية والجوية والاستثمارات الصناعية العمومية والخاصة .... إلخ) وكذلك بسبب السهولة التي تجدها شبكة التوزيع لأن أجرها بالعمولة ، ويهمها أن يكون أجراً كبيراً ومتأتياً من عدد صغير من العمليات . فالمحفظة المتكونة من عدد من العمليات الكبيرة لا تدعو إلى إرادة منظمة للتوغل في قاعدة النسيج الاجتماعي . وأخيراً فإن الغياب الكلي في أسواقنا لعروض تأمين ذات طابع تعاوني يفسر أيضاً وجزئياً هذا العجز في العمل للوصول إلى عمق أسواق العالم العربي .

أمام نقاط الضعف هذه التي لا يجب اعتبارها كنقائص بل كنتيجة لآلية خلق الأسواق العربية لا بد أن ينتظم العرض في المستقبل ليكون تطور أنشطتنا أرفع .

لن يتجاهل هذا التحسين في تنظيم عرض التأمين ، الدور الهام الذي يمكن أن تلعبه المؤسسات البنكية في خلق الوسائل الجديدة للتسويق لبضاعة التأمين الموجهة نحو الأفراد على مستوى التفصيل والجملة .

ستهتم المؤسسات البنكية في السنوات المقبلة بنشاط التأمين ، وذلك نتيجة إرادة النمو والزيادة في الأرباح واتباع الحركية العالمية ، التي لا يمكن تجاهلها وكذلك تقديم خدمات متكاملة لعملائها .

وهنا ، لا بد من الاعتراف بأن للبنوك بصفة عامة إمكانات أوفر من شركات التأمين تجعل الشبكة البنكية على قدرة بمكان ، من التغلغل في عمق الأسواق .

فالشبكة البنكية أكثر كثافة وقرباً من عملائها التي تربطهم بها صلة ، إضافة إلى قدرتها على إدارة المنتوج ذي النمط الواحد وكفاءتها في مجال اقتصاد السلّم .

هل يتولد تعاون أو تضاد عن القوى الكامنة للبنك والقدرات غير المستعملة لشركات التأمين ؟ وفي الجواب عن هذا السؤال يتوقف التطور الاستراتيجي لأسواق التأمين العربية في سبيل غزو موقع اقتصادي واجتماعي رفيع .

الخلاصة

آمل في نهاية هاته المحاولة لتقييم مستقبل العلاقة بين البنك والتأمين لتنمية الأسواق العربية أن أكون ساهمت ولو بصفة محدودة في البحث .

فلكي ينمو التأمين لا بد له أن تخلق حول مبادئه ، قبولاً اجتماعياً وأن يبدي قدرة على التأقلم مع المجتمع الذي يعيشه .

وليس هذا الاندماج الاجتماعي والتأقلم ناتجاً عن عملنا في الأمد القصير ، بل هو ناتج عن سياق طويل سيحمل التأمين من مرحلة اجبارية ومؤسساتية إلى مرحلة تكون فيه عن طوعية وفردية عند الأغلبية .

غير أنه ومثلما هو الحال في كل عمل اقتصادي ، فإن التقدير النظري أو قل الفلسفي الذي عرضته ، لا يكفي لأن الواقع يتكون من أرقام وأرباح .

لذلك لا بد من إضافة الأرقام للأفكار ، وفي هذا المجال فإن الرهانات الكامنة تبدو ضخمة جداً إن قدرنا اجمالي الأقساط في الوطن العربي بـ ٥ مليار دولار في سنة ١٩٩٤ يمكن تقدير العجز الكامن بـ ٢ مليار دولار في التأمين على الحياة ومليار دولار في التأمين على ممتلكات الخواص .

هكذا وبصفة منفصلة عن النمو الطبيعي للأسواق ، توجد كتلة سنوية هامة من

الأقساط علينا الوصول إليها ، وفي هذا السبيل لا بد أن تتوفر لدينا الأدوات التي تمكننا من ذلك . هل الأدوات الحالية المكونة من شركات التأمين وشبكتها لتوزيع منتوجها كافية أم لا بد من إضافة قوة النظام البنكي إلى قطاع التأمين .

هاته الازدواجية الكامنة تحمل إمكانات كبيرة ، إذ أنه بإضافة الكفاءات الخاصة بالتأمين إلى نوعية تغلغل البنك في المجتمع فمن الثابت تحقيق دفع كبير لنمو أسواق التأمين العربية وذلك لصالح الاقتصاد بصفة خاصة والأمة العربية الإسلامية بصفة عامة .

بلا رؤساء أو مدراء أو حملة أسهم

«انترنت» شبكة تحفظ ذاكرة العالم

الإدارة العلمية الأعظم في القرن العشرين... وأساس بناء عالم المستقبل

د. حسن زكي
جامعة دمشق ـ كلية الاقتصاد

مقدمة : في مطلع الثمانينات أطلق كاتب الخيال العلمي الأمريكي وليام جيبسون ، عندما كان يعيش في كندا اسم المجال «Cyberspace» على التفاعل المتبادل بين من يؤدون ألعاب الكمبيوتر في شارع غرانفيل في فرانكوفر والأجهزة التي أمامهم . ففي ذلك الحين أصابت جيبسون دهشة لرؤيته اللاعبين وهم منكبون على الشاشات خيوية كانت تعكس نشوتهم . وتصور أن الأمر عبارة عن تغذية مرتدة بين اللاعب والكمبيوتر تنطلق فيها الفوتونات من الشاشة إلى عيون الفتيان فتحرك العضلات في أجسامهم ثم تتحرك بعدها الالكترونات في الشاشة . وقد تراءى له أن الفتيان يؤمنون بوجود مجال (فضاء) واقعي وراء الشاشات . وكان هذا المجال هو Cyberspace ثم شاعت هذه الكلمة في روايات جيبسون وقصصه القصيرة . وكان يعني بها عالماً افتراضياً (متخيلاً) يولده الكمبيوتر تظهر فيه التفاصيل ثلاثية الأبعاد لجميع المعلومات المخزونة في كل « كمبيوتر في النظام البشري » . وبعد ذلك اطلقت أسماء كثيرة على ذلك العالم الموهوم الذي تكمن فيه بياناتنا الكمبيوترية لكن صياغة جيبسون أي Cyberspace هي التي صمدت . وفي عام ١٩٨٩ استعارتها الجماعات العاملة على شبكات الكمبيوتر المتواصلة لتصف بها الأنظمة الكمبيوترية المترابطة وبخاصة ملايين الكمبيوترات التي تعمل ضمن شبكة « انترنت » العالمية .

ولا يكاد يمر يوم الآن من دون أن تظهر مقالة في صحيفة أو خطبة سياسية أو تصريح صحفي لشركة تجارية معينة تذكر بالعالم المتصور الذي تحدث عنه جيبسون . وفجأة صار لكل شخص أو جهة ذات شخصية اعتبارية عنوان للتراسل الالكتروني .

في واشنطن تحول المجال المعلوماتي Cyberspace إلى قضية سياسية ساخنة عندما تطرق إليه الرئيس الأمريكي بيل كلينتون ونائبه آل غور في حملتهما الانتخابية الرئاسية عام ١٩٩٢ ، عندما وعدا بأن ينشئا ما يسمى الطرق المعلوماتية فائقة السرعة Information superhighway حتى تبلغ كل ناحية إن لم تبلغ كل منزل . لكن إدارة كلينتون خسرت السباق على تصدر هذه الطرق المعلوماتية عندما عارضت المحافظة على سرية الاتصالات الشخصية وأيدت ما يسمى Clipper chip وهو جهاز تفضل وكالات الاستخبارات اللجوء إليه لكشف مضامين الاتصالات . وسرعان ما تلقف الجمهوريون المبادرة . فما إن وصل النائب الجمهوري نيوت غينغريتش إلى رئاسة مجلس النواب حتى عقد مؤتمراً صحفياً كشف فيه تفاصيل النظام الكمبيوتري للمجلس . وفي جلسة سمر كان يحضرها صديق لغينغريتش ، الكاتب المستقبلي الأمريكي المشهور ألفين توفلر وزوجته هايدي ، تحدث رئيس مجلس النواب عن ربط جميع أنحاء العالم بأسلاك الاتصالات . وقال إن Cyberspace هو « أرض المعرفة » وأن استكشاف هذه الأرض هو « النداء الأقوى والأصدق للحضارة » .

واندفعت الشركات التي أدركت بحواسها ميزات هذه الأرض الغنية (غير الملموسة مثل الذهب) إلى الدخول في عالم Cyberspace وصار لكل شركة كمبيوتر ناشر تقريباً وشركة اتصالات ومصرف وشركة تأمين ومؤسسة بحوث صفحات في شبكة World wide web . فقد رأت أن Cyberspace سيكون من القوى الدافعة إن لم يكن القوة الأولى ، نحو النمو الاقتصادي في القرن الحادي والعشرين .

عالم الـ Cyberspace

ليس عالم Cyberspace أشبه بمكالمة هاتفية تجري بين شخصين متباعدين عبر البحار كما عرفه أحدهم ، إنما هو عالم يضم ملايين الكمبيوترات الشخصية المتصل أحدها بالآخر بواسطة أجهزة المودم من خلال الأسلاك الهاتفية . والخدمات التجارية الفورية والشبكات المعلوماتية المحلية وأنظمة التراسل الالكتروني والانترنت . ويضم هذا العالم أيضاً الخدمات الدقيقة التي تحمل كميات عظيمة من اتصالات الهواتف الخلوية والبيانات والأقمار الصنعية

التي تدور حول الأرض مثل النحل حول زهرة . وإذا قلنا أن مفهوم Cyberspace يتخطى قدرات شبكة انترنت فإن هذه الأخيرة ستكون بلا شك أساساً لهذا العالم بعد التطور الهائل الذي شهدته ، متغلبة على خطط الجهات التي وضعتها للاستفادة منها في الأصل ، خاصة وقد أصبحت هذه الشبكة تضم اليوم ما يراوح بين ٣٠ و ٤٠ مليون كمبيوتر شخصي في أكثر من ١٦٠ بلداً ، وتنامت في بعض أجزاء أوروبا واليابان ونيوزيلندا بنسبة ألف في المئة في السنوات الثلاث الماضية .

لقد أصبحت « انترنت » وسيلة شائعة في صفوف العلماء ، وصارت الأداة العلمية الأعظم أهمية في القرن العشرين وكانت البيانات العلمية المتخصصة التي تؤمنها للعلماء وسهولة الوصول إليها ، وتوفير الاتصالات الشخصية سبباً لتسريع صيرورة البحث العلمي بقدر عظيم . ففي التسعينات اشتد نمو الشبكة : إذ بلغ معدل تطورها ٢٠ في المئة شهرياً وكان عدد الآلات المضيفة ذات الاتصال المباشر ببرنامج « بروتوكول انترنت » يتضاعف كل سنة منذ عام ١٩٨٨ . ثم ابتعدت « انترنت » عن أساسها الأصلي في المؤسسات العسكرية والبحثية لتصل إلى المدارس الابتدائية والثانوية كما إلى المكتبات العامة والقطاع التجاري .

الحرية المطلقة

فلمَ يريد الناس الاشتراك في انترنت ؟ السبب المهم هو الحرية المطلقة . فالشبكة هي مثال جيد على الفوضى الفعلية الحديثة . فليس هناك ما يسمى « شركة انترنت » وليس ثمة رؤساء ولا مجلس مديرين ولا أصحاب أسهم بل يشعر المشتركون في انترنت ، على العكس ، أنهم يتعاملون مع مؤسسة يملكها كل منهم فهي مؤسسة تقاوم « المأسسة » والانترنت تعود إلى كل شخص لكن لا يملكها شخص محدد . وبالرغم من ذلك تريد كل جهة معينة إقامة انترنت على أساس يناسبها فرجال الأعمال يريدون إقامتها على أساس مالي صحيح . والحكومات تريدها لخدمة أغراضها والباحثون يريدون تخصيصها لأغراض علمية والعسكريون يريدونها أن تكون في مأمن من التجسس وما إلى ذلك .

خدمات انترنت

هناك أربعة أغراض أساسية يمكن أن يحققها أحدهم بواسطة « انترنت » الآن ، وهي التراسل الالكتروني «e-mail» وهو أسرع بما لا يقاس من البريد الأمريكي الذي يصفه

مستعملو « انترنت » باسم بريد الحلزون . فبريد انترنت أشبه بالرسالة المنقولة بالفاكس . وهو نص الكتروني ، إنما لا يتوجب على مرسله أن يدفع أجور نقله ، وهو بريد عالمي . ويمكن بواسطة التراسل الالكتروني ارسال البرمجيات الكمبيوترية (Software) وحتى بعض أنواع الصور الرقمية المضغوطة . وثمة أنماط أخرى من التراسل تخضع للتطوير الآن .

تمثل الجماعات النقاشية أو من يسمون «Newsgroups» عالماً قائماً بذاته . وهذا العالم المعروف أيضاً باسم «usenet» يعج بالحوارات والذرائع . وتختلف « يوسنت » عن « إنترنت » . فالأولى عبارة عن عالم من الثرثرة يخوض فيه ناس متعطشون إلى الأنباء وكل ما هو جديد فتراهم يجولون في عالم « انترنت » حتى يصلوا إلى أفنية ممتلكات غيرهم . وليست « تيوسنت » شبكة قائمة بنفسها بقدر ما هي قائمة على أعراف اجتماعية . وفي أي حال ، هناك نحو ٢٥٠٠ جماعة نقاشية في يوسنت وتولد حواراتها نحو سبعة ملايين كلمه من الوثائق المطبوعة في كل يوم . ويتسع كذلك نطاق الموضوعات المناقشة باستمرار وتوزع يوسنت مختلف الصحف والنشرات الالكترونية . وصار التراسل الالكتروني وبث الأنباء متوافراً بسهولة عبر انترنت بواسطة أي خط هاتفي من مصادر في الشبكة نفسها مثل «BITNET» و «UUCP» و «Fidonet» والشبكتان الأخيرتان توفران المعالجة الكمبيوترية من بعد وتحويل الملفات ، لكن تتطلبان استعمال ما يعرف باسم الوصول المباشر إلى انترنت باستعمال بروتوكول ضبط الإرسال وبروتوكول انترنت . كانت المعالجة الكمبيوترية من بعد من الأفكار التي حققتها شبكة «ARPANET» ولا تزال خدمة عظيمة الفائدة بالنسبة إلى البعض على الأقل ، فالمبرمجون يستطيعون بواسطتها الاعتماد على ما ينجزه غيرهم ، أو يصوغون برامج تخصهم . وبواسطتها يستطيع العلماء الاستفادة من الكمبيوترات العملاقة الموجودة في قارة أخرى ، وتقدم المكتبات مصنفات البطاقات الالكترونية للبحث العلمي المجاني وصارت مصنفات الأقراص الضوئية متوافرة بفضل هذه الخدمة وعلاوة عليها البرامج الكمبيوترية المجانية . ويسمح تحويل الملفات لمستخدمي « انترنت » بالوصول إلى الأجهزة البعيدة واستعادة البرامج أو النصوص . وهناك نحو ألفي كمبيوتر في انترنت تسمح لأي شخص بالوصول إلى ملفاتها ونسخها من دون دفع أي رسوم . وهذه مسألة غير بسيطة لما كان بالإمكان نقل محتويات كتب كاملة في دقائق . وهناك برامج جديدة في انترنت تساعد في البحث في تفاصيل الوثائق الأرشيفية للاستفاده منها .

وتتطور شبكة « انترنت » العديمة القيادة ذات ملايين الأذرع الأخطبوطية بصورة تعادل تطور الخلايا الحية وتكاثرها . وأي كمبيوتر ذي قوة كافية صار يشكل خلية حية في الشبكة

« انترنت » شبكة تحفظ ذاكرة العالم ـــ——— البيان العربي
ومثل هذا الكمبيوتر الذي يكلف أقل من ألفي دولار صار بحوزة الكثيرين في جميع أنحاء العالم.

طفرة مقبلة

ليس محرجاً أن تبقى « انترنت » كما هي عليه الآن، وبالاستناد إلى تاريخ تطورها فهي مرشحة لتطورات مقبلة عظيمة. فعندما شهدت الحكومة الفيدرالية الأمريكية النجاح المذهل لهذه الشبكة صادق الكونغرس في خريف ١٩٩١ على إنفاق مليارَي دولار لتطويرها بواسطة مشروع خمسي السنوات تقوم به « شبكة التعليم والبحوث القومية » الأمريكية على الإنقاء بالعمود الفقري للشبكة. وسيتيح المشروع تسريع أداء الشبكة بخمسين مرة أكثر مما عليه الآن. أي يكون بالامكان أن تنقل الكترونياً موسوعة بحجم « انسيلكوبيديا بريتانيكا » « الموسوعة البريطانية » في ثانية واحدة. وبعد ذلك ستتاح للشبكات الكمبيوترية في جميع أنحاء العالم فرصة الحصول على الصورة ثلاثية البعد والاتصالات الهاتفية الخليوية بالكمبيوترات كما بأجهزة الفاكس والتلفزيون عالي النقاء. أفليس ذلك الواقع المتطور أشبه بحبة سيرك عالمية؟

« نبضة » عالم المعلومات

قال مدير المختبر الاعلامي في معهد ماساشوستش للتكنولوجيا نيكولاس نيغروبونتي أن الجزء الأهم في « عالم المعلومات » الذي يعيش فيه هو « النبضة » وليس الذرة. وربما بقيت المعلومات تصل إلى الناس بواسطة المجلات أو الصحف (أي الذرات) لكن القيمة الحقيقية لها هي محتواها (أي النبضات) فنحن ندفع ثمن ما نشتري بواسطة النقود (وهي ذرات) لكن تدفق رؤوس الأموال عبر العالم يتم بواسطة التحويلات الالكترونية. والنبضات تختلف عن الذرات وتخضع لقوانين مختلفة أيضاً. فلا وزن لها. وهي تتدفق بحرية وغزارة وهي معين لا ينضب. وعندما يعمل الناس في محيط تتدفق فيه النبضات الالكترونية تزول الحواجز التي بينهم. ويقدم Cyberspace الذي تشكل « انترنت » الجزء الأساسي فيه، للناشرين فرصة لترويج سلعهم بلا رسوم تقريباً. وقد يتلاقى البائعون والمشترون في العالم المعلوماتي من دون أن ينفقوا شيئاً على الحملات الاعلانية، ولا غرابة في أن يقتنع رجال الأعمال في جدوى عالم المعلومات بصفته محركاً للنمو الاقتصادي.

قلب الثورة المعلوماتية

كانت آلة النقد الآلية انجازاً تكنولوجياً عظيماً لأنها مكنت الناس من سحب النقود من حساباتهم المصرفية من دون الاضطرار إلى الاصطفاف في المصارف وتوقيع المعاملات التقليدية البطيئة. وكل شيء يجري بواسطة بطاقة بلاستيكية يقدمها المصرف للمودع ورقم سري. وصارت هذه الآلة شائعة في جميع البلدان المتطورة وكثير من البلدان النامية. وبالرغم من ذلك تبقى هذه التكنولوجيا قائمة على تقديم «الذرات» وهي النقود الملموسة. وإن كانت تتضمن المعالجات الكمبيوترية الرمزية. وما يهمنا فيها أنها تشكل «طليعة» تقدم مقبل في المداولات المصرفية، ينطوي على تحويلات بواسطة «النبضات» الالكترونية عندما تندمج في نظام «انترنت». وفي الواقع يمكن القول أن هذا التقدم ليس أفقاً مجرداً فحسب، إنما ظهرت بشائره الملموسة عبر تدفق السلع المتطورة إلى الأسواق التي تغير أنماط حياة الناس وأعمالهم؛ إذ تمكن البائعون من الوصول إلى التداول الفوري بالأسهم والاشتراك في المناقشات الجماعية الفورية لمجلات منشورة في «الانترنت» وإبداء الرأي في موضوعات تراوح بين علم الفلك وعلم الأسباب وهواية قيادة الدراجات وغيرها... وباستعمال برامج النشر الفوري صارت شركات عقارية تنشر إعلاناتها حسب الولاية والمدينة وترفقها بصورة ملونة ومعلومات عمن بنوها وامتلكوها ومن يمتلكون حقوق رهنها وعن المحامين وعناوين الشركات كذلك. وباستعمال برامج البحوث صار بإمكان أي شخص أن يحصل على دراسات تفضيلية تحدد له المنزل الأفضل لجهة سعره وموقعه والمدرسة الأقرب إليه وعدد غرف النوم وغيرها من المعايير.

قرى الكترونية محلية

قبل ثمانية عشر شهراً قامت شراكة بين بلدة بلاكسبورغ في ولاية فرجينيا وكل من شركة «بيل اتلانتيك» وجامعة فيرجينيا للتكنولوجيا لتشغيل شبكة مجتمعية اسمها «قرية بلاكسبورغ الالكترونية». وبحلول نهاية عام ١٩٩٤ استقطبت الشبكة غالبية مشروعات الأعمال في البلدة و ٣٦ ألف مواطن بمن فيهم ٢٤ ألف طالب من الجامعة المذكورة يقع حرمهم الجامعي في البلدة. وكان هؤلاء يصلون إلى «انترنت» من خلال شبكة محلية تربط ما بين أهالي بلاكسبورغ ومجلسها المحلي والمستشفيات والمتاجر والمطاعم. وصار التجار يحلمون بانجاز معاملاتهم المالية وفق نظام سداد الكتروني صاغته شركة «digicash».

تطوير أنظمة التلفزيون

تبقى الملاءمة بمثابة العامل الحاسم في وضع أي تكنولوجيا قيد التطبيق . ولهذا السبب صار جهاز التلفزيون جزءاً ضرورياً لا كمالياً في كل بيت بفضل مايوفره من خدمة إخبارية وتسلية . لكن نقطة ضعف التلفزيون تكمن في الخيارات المحدودة للمشاهد . حتى في شبكات الكيبل المحلية . ولحل هذه المشكلة أخذت شركات مثل «تايم وورنر» و «فياكوم» و «كومسات» في الولايات المتحدة تجري اختبارات لأنظمة تلفزيونيه تفاعلية تجمع ما بين الملاءمة والاختيار المفضل . وهذه الأنظمة تتيح للعائلات اختيار فيلم لمشاهدته في المنزل من قائمة أفلام ، واستعراض مصنفات السلع والانتقال من فيلم إلى آخر ساعة تشاء . وتقدم الخدمات الجديدة مايفوق المتعة . فشركة «U.S.West» الهاتفية العملاقة تعمل على إرساء نظام تفاعلي يتيح للناس حجز الطاولات في المطاعم والنظر في المسرحيات المحلية المعروضة واستعراض آراء النقاد فيها ، وحجز المقاعد بواسطة نظام بطاقة الائتمان .

وتشكل الحركة السريعة القوة الدافعة . فالأجهزة الرخيصة الأسعار الخفيفة الوزن المتعددة الغرض المزودة بمختلف البرامج صارت تتدفق إلى الأسواق بأسماء مختلفة مثل : «Envoy» و «Magic» و «Marco» و «Limk» و «Zoomer» و «Simon» . فكثير من هذه الأجهزة يجمع ما بين اثنتين من تكنولوجيا عصر المعلومات : المعالجة والاتصال الهاتفي ، وهذا اتحاد تقني يعد بأعظم مما هو كامن في كل من الجزءين . وتتضمن هذه الأجهزة (أو ستتضمن عما قريب) مايسمى «العملاء الأذكياء» أي البرامج التي تصنف البريد الالكتروني والعثور على مايفضله المرء من رحلة جوية أو كتاب أو مقعد وتذكيره بمواعيده والمناسبات السنوية . وصارت خدمات أمانة السر (السكرتارية) المتطورة متوافرة في كثير من أنظمة المناداة الحديثة المباعة في الأسواق . فعندما تنادي أحدهم ويدعى «فريد» مثلاً ، ممن يستعملون نظام «Wildtfire» يرحب بك صوت يقول لك : «أعطني اسمك وسأحاول العثور على فريد» . وبعد نصف دقيقة يرد عليك فريد ، إذا كان راغباً ، بواسطة هاتفه الخليوي ولو كان في مكان قصي . وإذا كان مشغولاً بعمل يمنعه من الرد ، يمكنك أن تترك له رسالة صوتية يسمعها بعد حين .

الأنظمة الهاتفية تغطي العالم

يزداد توسع الأنظمة الهاتفية في جميع أنحاء كوكب الأرض ، ومعه محطات التحويل

الخليوية وأقمار الاتصالات الصنعية. وإذا اكتمل مشروع «ايريديوم» لشركة «موتورولا» التي تتوقع ذلك سنة ١٩٩٨، لن يبقى مكان في الأرض بعيداً عند متناول البث الهاتفي. وتعمل الأقمار الصنعية على تعزيز الترويج التجاري لنظام تحديد المواقع العالمية Global» «Positioning System التابع لوزارة الدفاع الأمريكية الذي استفاد منه جنود أمريكيون كانوا يحملون أجهزة رصد إبان حرب تحرير دولة الكويت ساعدتهم في تحديد دقيق لمواقع انتشارهم. وصار النظام متوافراً في السيارات الأمريكية. ويستطيع مشترو سيارات «أولدز موبيل» الآن أن يطلبوا من الشركة الصانعة تركيب أجهزة استقبال لمعلومات النظام في سياراتهم مرفقة بخرائط رقمية للطرق مركبة في لوحات القيادة. وهذا يعني أن أي سائق في ولاية كاليفورنيا يكتفي بالضغط على زر النظام في لوحة القيادة حتى يعرف موقعه على الخريطة الرقمية.

أنظمة التسيير الآلية

ومن الحقول الاختبارية الناشطة للتكنولوجيا المتصلة بأسواق الاستهلاك هناك الأسواق المركزية. فقد شهدت هذه الأسواق في أمريكا الشمالية اندفاعة قوية نحو استعمال البيانات الراديوية التي تتقصى تغيرات الأسعار والمعلومات المتصلة بالمخزون وأدوات المشترين. وصار ٢٥ فرعاً لشركة «ادواردز سوبر فودستورز» تستعمل أنظمة التسعير الآلية الرقمية التي تتلقى بياناتها بالراديو. وهناك نحو ٤٠ سوقاً مركزية في أوروبا تستعمل أنظمة تسعير تغذيتها الطاقة الشمسية التي تتلقى بيانات الأسعار المتغيرة بواسطة الأشعة مادون الحمراء. وتستعمل مستشفيات متطورة حالياً تكنولوجيا الاتصالات الجديدة لإرسال واستقبال الصور الرقمية من كل نوع، من العظام المكسورة إلى الأدمغة من مرفق صحي إلى آخر، ويستطاع وحدات الاسعاف الطبي العاملة في موقع حادث بعيد أن ترسل صوراً رقمية ومعلومات عن المصابين إلى المستشفى من أجل تحضير فرق الطوارئ في غرف العمليات للعمل استناداً إلى معلومات معروفة. وبرغم استعمال الطب الاشعاعي فلم يدخل تيار الرعاية الطبية إلا قبل فترة وجيزة بفضل الكمبيوترات رخيصة الكلفة وتحسن نوعية الصورة الفيديوية وتطور الشبكات المعلوماتية في الاتصالات. وأخذ كثير من الجراحين يستعملون المناظير الكمبيوترية والصور التلفزيونية في التشخيص والعمليات.

شاشة عرض لكل هاتف

هناك كثير من شاشات العرض الكبيرة الرقمية صار متوافراً إلى جانب الطرق

السريعة والمنعطفات وسنشهد عما قريب انتشار الشاشات الشهيرة المنتظرة ، أي تلك التي نرى الآخرين وهم يرونا في الوقت نفسه بواسطتها ، عندما نحدثهم بالهاتف . ويتوقع رئيس قسم المنتجات الاستهلاكية في شركة « أي . تي . إند . تي » الأمريكية كارل ليدبيتر ، أن يحوز كل هاتف شخصي شاشة عرض في عقد من الزمن .

ويتصور مارك ويزر ، مدير مختبر علوم الكمبيوتر في مركز بحوث شركة « كزيروكس » في بالو ألتو (كاليفورنيا) من حيث انطلقت الطابعة الليزرية التجاريه ، عالماً تكون فيه شاشات العرض المسطحة التي تحتوي مقادير كبيرة من الصور سلعة موجودة في كل بيت ، ويقدر أن تراوح هذه الشاشات بين واحدة صغيرة تعلق في أي مكان ولا تكلف أكثر من خمسة دولارات ، وأخرى بحجم الجدار تستعمل لمشاهدة الأفلام . وهذه الفكرة تذكرنا بشاشة المشاهدة والمراقبة في رواية « ١٩٨٤ » لمكاتب الساخر جورج أورويل حين كان يصف في هذه الرواية الرمزية وقائع الحياة في نظام دكتاتوري يستعمل الشاشة « العارضة المراقبة » لإبلاغ مواطنيه في كل بيت ما يريده هو أن يروه ويراقب أدق تحركاتهم وتصرفاتهم وملامحهم في الوقت عينه . وإذا كان أورويل صاغ صيرورة خيالية من قريحته الصرفة ، فقد اقترب الخيال من العلم الآن . في عالم ويزر ، ينهض الانسان من نومه ليجد إلى جانبه شاشة تحدد الوقت وتقدم له نشرة مختصرة عن الأحوال الجوية وتعرف أيضاً عناوين الصحف والنشرات الاخبارية وأنباء الرياضة . ويمكن استعمال شاشات بحجم الجيب لتكون بمثابة أجهزة تحكم عن بعد في الشاشات الكبيرة في قاعات الاستراحة وغرف النوم . ولتصريف الأعمال اليومية أثناء التجوال سيحمل الناس كما يتصور ويزر مساعداً شخصياً صغيراً بحجم الجيب يدعى « الشارة أو البطاقة الذكية » يحتوي معلومات أساسية تحدد شخصية حامله آلياً . وتسمح نسخ مبسطة من ذلك لحامليها بالانتقال بلا توقف من خلال نقاط التفتيش الأمنية ، ويجري العمل على اختبار نماذج منها في مترو الانفاق بباريس الآن . وإذا نجحت لا يعود المتنقلون في حاجة إلى إخراج بطاقاتهم من جيوبهم وابرازها على الإطلاق . وفي الأسواق المركزية المستقبلية لن يعود الزبائن في حاجة إلى الدفع نقداً أو توقيع فواتير بطاقات الائتمان . عوضاً عن ذلك . يقوم « مستنطق » الكتروني بتسجيل شخصية أي زبون عند دخوله المتجر وتخزين معلومات عنه . ويكون بعد ذلك حائزاً جميع المعلومات المتعلقة بحسابه عندما يخرج . ويتصور غاري ليند ، وهو عالم مستقبلي يعمل على تصميم الأنظمة التسويقية التجارية المتقدمة في هيمبستد (نيويورك) ابتكار عربة ذكية تقرأ بواسطة أجهزة ليزرية شفرة الخطوط العمودية على السلعة عندما توضع فيها أو تؤخذ منها وربما ساعدت هذه العربة الالكترونية الزبون باختصار وقت

الرائد العربي ـــ

تقرير مناخ الاستثمار
في الدول العربية لعام ١٩٩٤

عرض وتلخيص
زياد عربية

صدر مؤخراً عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار[١] تقريرها العاشر عن مناخ الاستثمار في الدول العربية مواصلة بذلك إصدار تقاريرها السنوية عن مناخ الاستثمار التي أصدرت أولها في عام ١٩٨٥ .

يقع تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام ١٩٩٤ في ٣٥٧ صفحة ، وتنقسم فيما بينها إلى جزءين ، يتناول الجزء الأول التصورات والمستجدات الاقتصادية على المستوى العربي (القومي) ، ويتناول الأخير التطورات والمستجدات الاقتصادية على المستوى القطري (كل قطر عربي على حده) . وتسعى المؤسسة من خلال هذا التقرير إلى تسليط الضوء على

---

١ ــ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار هي مؤسسة إقليمية عربية تضم في عضويتها جميع الأقطار العربية ومقرها دولة الكويت ، وقد باشرت أعمالها في منتصف عام ١٩٧٥ . وقد كان الهدف من إنشائها توفير الضمان للاستثمار ولائتمان الصادرات فيما بين الأقطار العربية وذلك ضد المخاطر غير التجارية بالنسبة للاستثمار ، وضد المخاطر غير التجارية والتجارية بالنسبة لائتمان الصادرات ، وتشمل المخاطر غير التجارية التأميم والمصادرة ونزع الملكية وعدم المقدرة على تحويل حقوق المستثمر أو المصدر والحرب والفتن الأهلية وإلغاء ترخيص استيراد البضاعة أو منع دخولها أو عبورها ، وتشمل المخاطر التجارية عدم وفاء المدين أو إعساره أو إفلاسه أو فسخه أو إنهاءه عقد التصدير . وكذلك تعمل المؤسسة على تشجيع انتقال رؤوس الأموال العربية عبر الدول العربية ، وذلك بممارسة أوجه النشاط المكملة لتوفير الضمان وخاصةً تنمية البحوث المتعلقة بتحديد فرص الاستثمار وأوضاعه في الدول العربية .

تطورات مناخ الاستثمار ومستجداته في الدول العربية ، على أن الجديد في تقريرها لعام ١٩٩٤ هو تطويرها لمحتوى ومنهجية إعداده بحيث أصبح ذا طابع تحليلي [٢] .

أولاً : برامج الإصلاح الاقتصادي :

وقد ذكر تقرير مناخ الاستثمار لعام ١٩٩٤ أن الدول العربية في سعي منها لمواجهة التطورات الاقتصادية المستجدة على الساحة الدولية واصلت خلال العام ١٩٩٤ جهودها للتكيف مع تلك الظروف بدرجات مختلفة باختلاف الطبيعة الهيكلية للاقتصادات الوطنية من جهة والمحاور التي شهدت جهود الاصلاح والتصحيح الاقتصادي من جهة أخرى . ففي الدول العربية التي يعتمد اقتصادها الوطني على النفط كمورد رئيسي للثروة ، فقد أدى التراجع المستمر في أسعار النفط خلال السنوات الأخيرة إلى انخفاض عائداتها النفطية مما تسبب بدوره في ظهور عجوزات مالية في الموازنات الحكومية ، ولعلاج هذه الاختلالات المالية تبنت هذه الدول سياسات مالية استهدفت ترشيد الانفاق ورفع مستوى الأداء المالي وتنويع القاعدة الإنتاجية وتقليل الاعتماد على القطاع النفطي بصورة تدريجية مع المحافظة على حرية اقتصاداتها واستقرار أسعار صرف عملاتها وتشجيع القطاع الخاص للاضطلاع بدور أكبر في النشاط الاقتصادي .

أما الدول العربية الأخرى والتي كانت تعاني من عجوزات في موازناتها نتيجة لانتهاجها سياسات مالية توسعية أدت إلى تفاقم الاختلالات المالية ، وتسارع معدلات نمو السيولة المحلية والمزيد من الضغوط التضخمية ، فقد تبنت سياسات وبرامج تصحيح اقتصادي تركزت على السياسات المالية والنقدية بغية استعادة التوازن الداخلي والخارجي للاقتصاد ، فضلاً عن سياسات تحرير الاقتصاد المتمثلة في تحرير الأسعار والتجارة والاستثمار وأسعار الصرف والفائدة .

كما بذلت الدول العربية جهوداً طيبة في مجال إصلاح المؤسسات المصرفية والمالية لتقرير دورها في تعبئة الموارد واستقطاب المدخرات المحلية . وفي هذا الصدد كان لإنشاء وتطوير أسواق المال في الدول العربية أثر مباشر في اجتذاب المزيد من رؤوس الأموال الوطنية .

وذكر التقرير أن المنطقة العربية تأتي في عداد المناطق الأقل جذباً للاستثمارات فالعناصر الجاذبة للاستثمار ليست بالقوة مقارنة بمثيلاتها في بقية أنحاء العالم . وتأتي في مقدمة

---

٢ ـــ المصدر نفسه ، ص ٢٠

٣ ـــ تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام ١٩٩٤

تحسين مناخ الاستثمار ـــ

ثانياً : مستجدات مناخ الاستثمار :

تم رصد أبرز مستجدات الاستثمار على الصعيد القومي على المستويين السياسي والاقتصادي على النحو التالي :

على الصعيد السياسي شهد العالم تحركات دبلوماسيه مكثفه حيال وضع أسس السلام في منطقة الشرق الأوسط وتطبيع العلاقات العربية الإسرائيلية وفق مفهوم النظام العالمي الجديد . وقد دخلت الدول العربية المعنية مباشرة باتفاقيات السلام هذا المعترك باعتبار السلام الخيار الاستراتيجي الأكثر قبولاً . أما على صعيد العلاقات العربية ـــ فإن الدول العربية تخطو بخطوات وئيدة نحو تنقية الأجواء العربية بغية وضع أسس جديدة تحكم العلاقات الثنائية والجماعية .

وبالنسبة للتعاون الإقليمي في منطقة الشرق الأوسط فثمة شعور عربي يزداد قوة بأنه لا مجال لأي تعاون اقتصادي في إطار المنطقة التي تضم دولة إسرائيل إلا بعد تحقيق السلام الشامل والعادل الذي تقره الأمة العربية والذي يقوم على استرداد حقوقها المشروعة وفي مقدمتها حق الشعب الفلسطيني في تقرير مصيره على أرضه بما في ذلك مدينة القدس ، وعودة كامل الجولان للجمهورية العربية السورية ، وتحرير الجنوب وعودته للجمهورية اللبنانية ، وكذلك بنزع

أسلحة الدمار من جانبي أطراف الصراع العربي الإسرائيلي . وأن يكون السلام قائماً على العلاقات المتوازنة والمصالح المتبادلة وليس على هيمنة طرف يسعى إلى فرض تفوقه العسكري والتقني . كما يزداد الشعور أيضاً بأنه لن يتحقق للأمة العربية فرص التعاون وتوجيه أية محاولات للتعاون لمصلحتها القائمة على حفظ حقوقها ، إلا إيمانها بمشروعها العربي الذي انبثق عن العمل العربي المشترك ومؤسساته والذي يسعى منذ وقت طويل من أجل التعاون والتكامل العربي وحشد الإمكانات والجهود العربية في عالم التكتلات والكيانات الكبيرة وفي وجه مخططات الهيمنة والاحتكارات الدولية التي تستهدف مصالح الأمة العربية .

أما على الصعيد الاقتصادي فقد تمثلت أهم المستجدات فيما يلي :

١ ــ في إطار جهودها لدفع برامج التخصيص وتحرير اقتصاداتها قام عدد من الدول العربية بفتح المجال أمام الاستثمارات الخاصة للمساهمة في مشروعات البنية التحتية . وقد جاء قطاع الكهرباء وقطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية في مقدمة القطاعات الرئيسية المستقطبة للاستثمارات الخاصة .

٢ ــ شهدت المنطقة العربية ميلاد أسواق مالية جديدة في بعض الدول العربية ، كما تم في البعض الآخر إعادة تنظيم وتفعيل الأسواق القائمة مما أدى إلى زيادة ملحوظة في حجم التداول وعدد الشركات .

٣ ــ في محاولة منها لتعبئة المدخرات المحلية وجذب الاستثمارات الأجنبية تم في بعض الدول العربية إنشاء صناديق الاستثمار الموجهة للاستثمار في الأسواق العربية . وتعتبر هذه الخطوة إحدى النتائج الايجابية المهمة لبرنامج الاصلاح الاقتصادي .

ثالثاً : تطورات مناخ الاستثمار :

على ضوء الرصد المباشر لمناخ الاستثمار في الدول العربية واستناداً على المعلومات والبيانات التي توفرت عن الأوضاع الاقتصادية في الأقطار العربية ــ وهي معلومات وبيانات تمت مراجعتها بواسطة الدول المعنية ــ فقد رصد التقرير أهم النتائج المتعلقة بمناخ الاستثمار لعام ١٩٩٤ باستخدام المؤشرات التجميعية المتمثلة في معدل النمو الاقتصادي ، التدفقات الاستثمارية ، برامج التصحيح الهيكلي ، برامج الخصخصة ، قوانين الاستثمار وتشريعاته ، وموازين المدفوعات والموازين التجارية ، تتلخص أهم هذه النتائج فيما يلي :

أ ــ على صعيد معدلات النمو الاقتصادي فقد سجلت (٩) دول عربية معدلات نمو

موجبة ، فيما سجلت (٧) دول عربية معدلات نمو سالبة . أما الخمس دول الباقية فلم تتوفر عنها أية بيانات عن معدلات النمو الاقتصادي .

ب ـــ في مجال التدفقات الاستثمارية العربية تشير البيانات المتوفرة إلى أن (١٢) دولة عربية استقبلت رؤوس أموال عربية في مشاريع استثمارية خلال عام ١٩٩٤ بلغت في مجموعها حوالي ٨ر٣٦٤ مليون دولار استثمرت في (٤٧٠) مشروعاً .

جـ ـــ أما فيما يتعلق ببرامج الإصلاحات الهيكلية والتصحيح الاقتصادي فقد تبنت (١٢) دولة عربية أو واصلت برامجها التصحيحية عام ١٩٩٤ ـــ ولم تكن (٦) دول عربية في حاجة إلى برامج تصحيحية تقليدية وذلك نسبة لاستقرار البيئة الاقتصادية التجميعية فيها ، بينما لم تتوفر معلومات حول الجهود التصحيحية في الدول العربية الثلاثة الباقية .

د ـــ على صعيد برامج الخصخصة تشير البيانات أن (١٦) دولة عربية واصلت سياساتها في إيلاء القطاع الخاص مزيداً من الاهتمام في البناء الاقتصادي ، وذلك إما عن طريق طرح أسهم ملكية الأصول العامة للبيع أو عن طريق تهيئة المناخ العام لمثل هذه العمليات .

هـ ـــ أما بالنسبة للقوانين والتشريعات الناظمة للاستثمار فقد أظهرت البيانات أن (١٤) دولة عربية طورت من تشريعاتها وسنت المزيد من القوانين الجاذبة للاستثمار الأجنبي ـــ أما الدول السبعة الباقية فإنه لم تتوفر لدينا بيانات عنها في هذا المجال .

و ـــ أما بالنسبة لموازين المدفوعات والموازين التجارية للدول العربية خلال عام ١٩٩٤ فقد سجلت (٩) دول عربية موازين موجبة فيما سجلت (٦) دول عربية موازين سالبة . أما الدول العربية الأخرى فلم ترد منها أية معلومات عن موازين مدفوعاتها وموازينها التجارية .

رابعاً : الاستثمارات العربية البينية :

بلغ مجموع الاستثمارات العربية البينية خلال عام ١٩٩٤ حوالي (٨ر٣٦٤) مليون دولار . ويمكن رصد هذه الاستثمارات على أساس توزيعها إقليمياً وقطاعياً وذلك على النحو التالي :

أ ـــ بالنسبة لتوزيع هذه الاستثمارات إقليمياً فقد استقبلت دول مجلس التعاون لدول

الخليج العربية (الإمارات ، السعودية ، البحرين ، قطر ، الكويت ، وسلطنة عمان) حوالي ٤ر٣٩٪ منها ، فيما بلغت نسبة الاستثمارات الصادرة منها حوالي ١ر٥٠٪ . أما بلاد الشام والعراق (سوريا ، العراق ، فلسطين ، الأردن ، ولبنان) فقد وفد إليها ما نسبته ٣ر١٣٪ من إجمالي الاستثمارات العربية البينية في حين بلغت نسبة الاستثمارات الصادرة منها ٩ر٣٩٪ . أما دول وادي النيل (مصر ، والسودان) فقد استقبلت حوالي ١ر٣١٪ من هذه الاستثمارات فيما صدر منها حوالي ٦ر١٪ فقط . أما دول المغرب العربي (تونس ، الجزائر ، المغرب ، وموريتانيا) فقد كان نصيبها من جملة الاستثمارات العربية الوافدة ٤ر١٤٪ في الوقت الذي بلغت فيه نسبة الاستثمارات الصادرة منها حوالي ٤ر٨٪ . أما بقية الدول العربية (جيبوتي ، الصومال ، واليمن) فإن ما صدر منها من استثمارات بينية ضئيل لا يكاد يذكر في حين بلغت نسبة الاستثمارات الوافدة إليها حوالي ٨ر١٪ من جملة الاستثمارات العربية البينية .

ب ـ وبالنسبة للتوزيع القطاعي فقد احتل القطاع الصناعي المرتبة الأولى (٨ر٦١٪) يليه قطاع التجارة والمقاولات (١ر٢١٪) ثم قطاع الزراعة والثروة الحيوانية والصيد البحري (٩ر٧٪) فالقطاع المالي والمصرفي (٨ر٦٪ ، وأخيراً القطاع السياحي والعقاري (٤ر٢٪) .

ونوه التقرير بالتحسن الحاصل في مناخ الاستثمار في الدول العربية عموماً ، إلا أنه أكد على ضرورة بذل المزيد من الجهود لتهيئة مناخ الاستثمار ، سواء على صعيد الأطر التشريعية الناظمة للاستثمار ، أو على صعيد الأطر المؤسسية المستقبلية ، أو البنى التحتية اللازمة لجدوى الاستثمار ، وتندرج تحت هذه الأطر كافة العوامل الجارية للاستثمار بما في ذلك تقديم الخدمات المعلوماتية وتحديد الخرائط الاستثمارية القطرية وخدمات الترويج للقطر والمشروعات الاستثمارية .

التحول الديمغرافي والاقتصادي في سورية

(دراسة حالة خاصة لقوة العمل وقضايا التشغيل ما بين ١٩٨١ - ٢٠١١)

الدكتور سعيد نابلسي
كلية الاقتصاد/ جامعة دمشق

أولاً: الفصل الأول

التحولات الديمغرافية والاقتصادية في سورية ما بين ١٩٦٠ــ١٩٩٣

من البديهي القول بأن مسائل السكان والتنمية باتت تحتل أهمية متزايدة في منظومة العلوم الاجتماعية ــ السكانية والاقتصادية على وجه الخصوص . كما بات من المستحيل الفصل بين الدراسات الديمغرافية والبحوث الاقتصادية . وليس أقل دلالة على المكانة والأهمية العلمية لهذه البحوث من مؤتمرات السكان والتنمية التي تعقدها المنظمات الدولية بين الحين والآخر والمؤتمرات والندوات المتخصصة بقضايا المرأة والطفولة ومشاكل التعليم والصحة وغيرها من المسائل المتعلقة بتنمية الموارد البشرية والتي أصبحت المقولة الأساسية في الفكر والتنمية ونظريات التنمية الاقتصادية والاجتماعية الحديثة .

تلك الاشكاليات والمسائل النظرية والتطبيقية تكتسي دون أي ريب خصائصها الموضوعية والتاريخية والذاتية في البلدان النامية . وليس من المستغرب أن يتناول معظم الأبحاث الاجتماعية والاقتصادية المعاصرة سواء في البلدان المتقدمة أو النامية ، التحولات الديمغرافية في تلك البلدان وما ينجم عنها من تأثيرات متبادلة وجدلية بينها وبين إمكانيات واحتمالات

الوطن العربي ـــ

يقتصر إلى التأسيس النظري العام وأن البحوث السكانية مازالت تستند إلى نظريتين : نظرية مالتوس وتطوراتها ونظرية التحول الديمغرافيه **(Theory of Demographic Transition)** ، مشيراً إلى التباين بينهما في التعليل النظري لتأثير العامل الاقتصادي على الحركة السكانية والتطور السكاني (في كتابه : التحول الديمغرافي ، المراحل ، الأنماط والمضمون الاقتصادي) .

كما تناول هذا الجزء من الفصل الأول موقف مفكرين معاصرين آخرين تركزت معظم دراساتهم وبحوثهم على مشاكل التحول الديمغرافي في البلدان النامية على وجه الخصوص . وفي هذا المجال تعرض القسم النظري من البحث إلى النقاش الذي مازال دائراً بين بعض المفكرين من أمثال البروفسور بارفتيز خالتباري الحاضر في جامعة هومبولدت في برلين (كلية الاقتصاد) والباحثين ديفدس وبيترسون اللذان أسهما خلال السبعينيات في تطوير النظريات السكانية . كما تجدر الإشارة أيضاً إلى الباحث فلاديمير تريبيسي **Vladimir Trebici** ودراساته الهامة حول أنماط التحول الديمغرافي في البلدان النامية . والباحث أ . ج . كوليه الذي قدم دراسات هامة في تجديد وتطوير نظرية التحول الديمغرافي في المؤتمر العالمي للسكان عام ١٩٧٣ .

واحتوى الجزء الأول من هذا الفصل أيضاً دراسة السمات الأساسية للتحول الديمغرافي في سوريا . وبالتركيز على مؤشرات التحول الديمغرافي في القطر خلال الفترة ما بين ١٩٦٠ ــــ ١٩٩٤ . وذلك بالاعتماد على المعلومات الاحصائية المتاحة ونتائج التعدادات السكانية التي تمت في سوريا خلال هذه الفترة بالإضافة إلى دراسات وبحوث أخرى . مع بيان المؤشرات السكانية الأساسية مثل معدل النمو السكاني ومحدداته كمعدل الولادات ومعدل الخصوبة ومعدل الوفيات . والتي تدل على أن سوريا تمثل نموذجاً متميزاً للتحول الديمغرافي الذي تشهده البلدان النامية في المرحلة الحالية . من حيث ارتفاع معدل النمو السكاني خلال تلك المرحلة كنتيجة طبيعية للتحسن الذي طرأ على المستوى الصحي والتعليمي ومستوى الحياة بصورة عامة . إلا أن تحليل المعلومات الاحصائية التي وردت في البحث وغيره من البحوث لا يعتبر كافياً لفهم ظاهرة التحول الديمغرافي والعوامل المؤثرة فيها كالعوامل الاقتصادية والثقافية والدينية وغيرها كالعادات والتقاليد السائدة في المجتمع السوري والتي تحتاج إلى بحث خاص ومسهب وفترة زمنية كافية . فضلاً على ذلك فإن هذا الجزء الخاص بالتحول الديمغرافي لا يعد أكثر من كونه مقدمة للفصل الثاني والأساسي في هذا البحث والمخصص لدراسة القوى العاملة ومشاكل التشغيل في سوريا خلال ثلاثة عقود وهي ما بين (١٩٨١ ــــ ٢٠١١) أي إلى أواخر العقد الأول من القرن القادم .

أما الجزء الثاني من الفصل الأول فيتناول معالجة مسائل وخصائص التحولات الاقتصادية والاجتماعية منذ بداية الستينيات وحتى بدايات العقد الحالي وذلك في سياق تحليل السياسات الاقتصادية ومؤشرات الخطط الاقتصادية ووقائع التطور الاقتصادي خلال تلك المرحلة وآفاق هذا التطور واحتمالاته للسنوات القادمة في محاولة لتحديد العلاقة بين التحولات الديمغرافية والاقتصادية ــ الاجتماعية . مع الإشارة إلى افتقار آلية التخطيط الحالية إلى مثل هذا الربط بين المؤشرات الديمغرافية ومؤشرات الخطط الاقتصادية ــ الاجتماعية . ومثل هذا النقص يُضعف من إمكانيات ومتطلبات البحث العلمي .

وبعد أن يتناول هذا الجزء شرح النهج الاقتصادي الذي بدأ مع بدايات الستينيات وتوجهاته الاجتماعية والايديولوجية . فقد تم التركيز على تحليل الأبعاد والمؤشرات التنموية للفترة الممتدة بين بداية السبعينيات وحتى الوقت الحاضر . وقد ميزت الدراسة بين مرحلة السبعينيات التي اتسمت بتغيرات اقتصادية واجتماعية عميقة والتي تمت من خلال توسيع القطاع العام الصناعي وتنفيذ مشاريع البنية التحتية والقطاعات الخدمية المختلفة . ومرحلة التراجع والصعوبات التي واجهها الاقتصاد السوري في النصف الثاني من الثمانينيات . كما تركز البحث في هذا الجزء على السياسة الاقتصادية الجديدة التي تبلورت مع بداية العقد الحالي والتي اتسمت بالعديد من الاجراءات على مستوى العلاقات التجارية مع الخارج وطبيعة العلاقة بين القطاع العام والقطاعين الخاص والمشترك ورأس المال الأجنبي . واختتم هذا الجزء مع محاولة تلمس آفاق السياسة الاقتصادية الجديدة وانعكاساتها على التطور الاقتصادي المقبل .

ثانياً : الفصل الثاني

(القوى العاملة وقضايا التشغيل ما بين ١٩٨١ ــ ٢٠١١)

إن الفصل الثاني من البحث ورد تحت عنوان (دراسة حالة القوى العاملة وقضايا التشغيل ما بين ١٩٨١ ــ ٢٠١١) . وهو يشكل المحتوى الأساسي والغاية الأساسية للبحث . ويشمل هذا الجزء المباحث التالية :

١ ــ التركيب السكاني (مدخل) .

٢ ــ السمات الأساسية ومسائل التشغيل في سوريا .

٣ ــ القوى العاملة ومسائل التشغيل في سوريا .

ويتناول المبحث الأول المسألة السكانية ككل مع توضيح لمفهوم الموارد البشرية كمفهوم كمي ونوعي في آن واحد يرتبط مستوى تطوره بمستوى التطور الاجتماعي بصورة عامة ومستوى تطور عملية الانتاج الاجتماعي بصورة خاصة. مع تركيز خاص على أهمية تنمية الموارد البشرية عبر تطوير أنظمة التعليم المختلفة وأنظمة الخدمات الاجتماعية كالنظام الصحي وغيره. إذ أن التجارب التنموية في بلدان العالم الثالث أثبتت أهمية العامل البشري وتميزه في عصر الثورة العلمية ــ التقنية. كما أن العديد من الباحثين في قضايا التنمية مثل ج. م. مايير يعتبر أن تنمية الموارد البشرية أصبحت مسألة استراتيجية بالنسبة لأية عملية تنموية وقد حلت في الفكر التنموي الحديث محل المفهوم التنموي التقليدي الذي أعطى الأولوية لتراكم رأس المال كمحدد رئيسي في عملية التنميه. حيث يسود الاعتقاد الآن بأن تحسين المستوى النوعي للسكان كمنتجين يجب أن يصبح الهدف المركزي لأية سياسة تنموية (مايير: قضايا أساسية في التنمية الاقتصادية، جامعة اكسفورد بريس، صفحة ٥٨٧، عام ١٩٧٦).

يتناول هذا المبحث أيضاً العلاقة بين تطور القوى البشرية **Manpower** وبين النمو السكاني وتركيب السكان. واستناداً إلى المجموعة الاحصائية السورية ومصادر أخرى تم استنباط جداول احصائية تبين تركيب السكان في سوريا. من حيث الفئات العمرية والجنس وحسب الحالة التعليمية. حيث يستنتج من ذلك ضرورة تطوير النظام التعليمي وأنظمة تدريب وتأهيل الموارد البشرية. حيث يشير الجدول الخاص بالحالة التعليمية للسكان (١٠ سنوات وما فوق) أن النسبة الأمية بلغت في ١٩٩١ ما يزيد عن ٣٠٪ ونسبة الملمين بالقراءة والكتابة ما يزيد عن ٢٦٪ ونسبة حاملي الشهادة الابتدائية بلغت ما يزيد عن ٢٩٪ (مصدر الجدول المجموعة الاحصائية السورية لعام ١٩٩٤).

هذه الاستنتاجات تقضي بالضرورة مناقشة سياسة تنمية الموارد البشرية. وقد أفرد مبحثاً خاصاً تحت عنوان (السمات الأساسية لسياسة تنمية الموارد البشرية) عالج هذه المسألة منذ فجر الاستقلال وحتى الوقت الحاضر. وفي واقع الأمر لم يكن هناك مفهوم **(Concept)** واضح تجلى في سياسة وإجراءات شاملة للجوانب المتعددة المحيطة بمشاكل تنمية الموارد البشرية. بقدر ما تمثلت هذه السياسة إذا جاز التعبير باتجاهات عامة في تطوير نظام التعليم والنظام الصحي وإقامة المؤسسات التعليمية والتربوية والصحية والتي قامت بدور هام في رفع المستوى التعليمي وبناء الكادر التعليمي وتحسين المستوى الصحي والذي كان لدوره من جهة أخرى تأثير هام في انخفاض معدلات الوفيات ورعاية الأمومة والطفولة. وفي هذا

الصدد لا بد من الإشارة إلى التزايد المتنامي في نفقات الدفاع الوطني الذي فرضته سياسات العدوان الإسرائيلي على المنطقة العربية والذي أعاق عملية التطور الاقتصادي والاجتماعي في سوريا كما في بلدان المواجهة الأخرى.

وكما هو الحال في معظم البلدان النامية، فإن غياب ما يسمى حالياً بسياسة تنمية الموارد البشرية يعود من جهة أخرى إلى اهمال الفكر التنموي لهذه المسألة. فمنذ فترة ليست بعيدة بدأ الاقتصاديون يولون عبر الدراسات والبحوث المكثفة ما أسماه «ماير» البنية التحتية البشرية أهمية متزايدة ومكانة متميزة في نظريات وسياسات التنمية التي يتوجب عليها أيضاً الأخذ بعين الاعتبار جملة من العوامل بما فيها السيسولوجية والنفسية والسياسية.

إن سياسة تنمية الموارد البشرية في سوريا كما هو الأمر في معظم البلدان النامية مازالت تعطي الأولوية للعوامل الكمية. إن سياسة زيادة عدد المدارس على سبيل المثال بما ينسجم مع التزايد العددي في عدد طلاب المدارس يمثل الهدف المركزي من بين أهداف خطط التعليم. وإذا ما أخذنا بعين الاعتبار عامل التضخم النقدي، فإنه مما لا شك فيه أن تدفق الموارد البشرية نتيجة النمو السكاني المتزايد يشكل ضغطاً على الموارد المالية وغيرها. وبتأثير هذا العامل الديمغرافي مازال يغلب على سياسة تنمية الموارد البشرية في البلدان النامية الجانب الكمي. رغم الإدراك بأهمية الجانب النوعي الذي يبرز بوضوح الفارق الأساسي في سياسات تنمية الموارد البشرية بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية التي بدأت تعطي هذا الجانب أهمية متزايدة. ويتجلى هذا التوجه في سوريا منذ سنوات عديدة في تزايد عدد مراكز البحوث ومؤسسات التدريب والتأهيل وغيرها من المؤسسات التي تسهم في رفع المستوى النوعي للموارد البشرية. إن البلدان النامية وبفضل تأثير التقدم العلمي والتقني الذي تحرزه البلدان المتقدمة تصبح أكثر إدراكاً لأهمية هذا العامل في أية سياسة تنموية. إذا أرادت هذه البلدان أن تتجنب الغوص أكثر في مأزق التخلف (هونتر، روبرتسون) في مؤلف (اقتصاديات الأجور والعمل، عام ١٩٦٩، صفحة ٤٠٤).

بعد دراسة الهيكل السكاني وسياسة تنمية الموارد البشرية في سوريا وما طرأ عليها من تطوير في السنوات الأخيرة. فإن البحث الأخير في الفصل الثاني يعالج موضوع القوى العاملة وقضايا التشغيل في سوريا: الواقع والآفاق حتى عام ٢٠١١. وتجدر الإشارة في هذا المجال إلى أن الدراسات الجادة والتي تعالج هذه المسألة في البلدان العربية مازالت قليلة بالمقارنة مع المكانة العلمية والتطبيقية التي يحتلها عادة هذا الموضوع في الأبحاث السكانية والتنموية.

إن البلدان العربية تواجه بشكل أو بآخر مشاكل جدية في مجال التشغيل والتوظيف واستيعاب هجرة اليد العاملة من الريف إلى المدينة والتي تفتقر بطبيعة الحال إلى المستوى التعليمي والتأهيلي الملائم. فضلاً عن الضغط السكاني الذي تسببه الهجرة الريفية عموماً على الخدمات العامة وزيادة في عرض قوة العمل وما ينجم عنها من أشكال مختلفة للبطالة الظاهرة والمقنعة وتدني في مستوى انتاجية العمل.

إن غياب سياسة واضحة تجاه هذه المشاكل تشترط معالجتها ببذل المزيد من الجهود في مجال الدراسات العلمية وإعداد السياسات الملائمة لمواجهة مشاكل وقضايا العمال والتشغيل والمسائل المرتبطة بها كالتدريب والتأهيل العلمي والمهني. وكما ذكر سابقاً، فإن سوريا تشهد تغييرات اقتصادية ـ اجتماعية عميقة في اتجاه تحديث أساليب ومستويات العمل الإداري والإنتاجي والخدمي. وباختصار، فإن سوريا كغيرها من البلدان العربية أو النامية تواجه مشكلة الحداثة وتكييف البنى التقليدية مع متطلبات الفرد مع مراعاة الحفاظ على طبيعة وخصائص هذه البنى الاقتصادية والاجتماعية والذي يؤدي تدميرها إلى انعكاسات سلبية على مسيرة التنمية الشاملة.

وانطلاقاً من ذلك، فإن هذا البحث ليس أكثر من محاولة تهدف إلى تحليل واقع القوى البشرية (Manpower) والقوى العاملة (Labour Force) وأنماط التشغيل السائدة ومدى ملاءمتها لآفاق التطور الاقتصادي والاجتماعي والثقافي. فضلاً عن مناقشة السياسات الحالية المطبقة في هذا المجال وضمن الاطار الشامل لخطط التنمية لتخلص في المحصلة الأخيرة إلى بعض الاستنتاجات والمقترحات التي يمكن أن تسهم إلى جانب الأبحاث الأخرى المماثلة في توضيح الأبعاد المختلفة لقضايا تشغيل واستغلال الطاقات البشرية المتاحة.

رغم أن الكثافة السكانية (أرض/إنسان) منخفضة في سوريا قياساً لبلدان عربية أخرى فإن التسارع الكبير في النمو السكاني بدأ منذ سنوات عديدة يُشكل ضغطاً ملحوظاً على الموارد الطبيعية ويمارس تأثيره على الأنماط الاقتصادية والمستوى المعيشي للسكان. إن معدل الخصوبة المرتفع وارتياد توقع الحياة عند الولادة (Expectation life at birth) توضح كما هو معلوم التركيب الفتي للشعب العربي السوري مما يؤدي بطبيعة الحال إلى ارتفاع معدل الإعالة (Dependency ratio) فضلاً عن أن تزايد الفئات العمرية في سن العمل يطرح على الدوام مشاكل استيعابه في عملية الانتاج الاجتماعي وقطاعات الخدمات الادارية والاجتماعية. إن الجداول الواردة في هذا البحث (جدول السكان، القوى البشرية، القوى العاملة،

التشغيل والبطالة) تشير إلى مثل هذا التزايد في نسبة القادرين على العمل ونسبة القوى العاملة من السكان وعدد ونسبة المشتغلين الفعليين والعاطلين عن العمل . كما تشير تلك المعلومات الاحصائية إلى التلازم بين تزايد نسبة القادرين على العمل وتزايد نسبة القوى العاملة (المشتغلين والباحثين عن العمل والراغبين فيه) .

بعد دراسة الواقع الحالي للقوى العاملة والتشغيل يتساءل المرء إلى أي مدى سوف تستمر الاتجاهات الحالية للتطور السكاني وتطور القوى العاملة وما تتطلبه بالتالي من متطلبات وإمكانات في مجالات الاستثمار والاستهلاك وتلبية الاحتياجات الخدمية المختلفة ؟ للإجابة على هذا التساؤل الهام والحيوي ، فإن هذا البحث يشكل محاولة تهدف أساساً إلى دراسة احتمالات تطور القوى العاملة ومستلزمات استيعابها في مجالات التشغيل الانتاجية والخدمية . وبغية تحقيق هذا الهدف فقد اتخذت سلسلة زمنية لفترة ثلاثين عاماً تمتد ما بين ١٩٨١ ـــ ٢٠١١ (بداية العقد الحالي من القرن القادم) وقد تم اختيار عام ١٩٨١ كسنة أساس نظراً لأن التعداد السكاني ما قبل الأخير قد تم تنفيذه خلال ذلك العام (لم تنشر حتى الآن نتائج التعداد السكاني الذي جرى في ايلول من عام ١٩٩٤) . ومن أجل هذه الغاية فقد استخدمت في هذا البحث التقنيات الحديثة (الحاسوب) في عملية الاسقاط لتحديد احتمالات تطور السكان والقوى العاملة حتى عام ٢٠١١ . وذلك بالاعتماد على البرنامج الذي أعدته مديرية المعلومات الاقتصادية والاجتماعية وتحليل السياسات في منظمة الأمم المتحدة والذي قام بتمويله صندوق الأمم المتحدة للسكان . وقد تم استخدام هذا البرنامج على مرحلتين :

المرحلة الأولى : الاسقاطات السكانية في سوريا حتى عام ٢٠١١ باستخدام البرنامج الفرعي **(Population Projection)** ضمن الفرضيات التالية :

١ ـــ انخفاض معدل الخصوبة من ٦٫٥ في سنة الأساس ١٩٨١ إلى ٥٫٥ في عام ١٩٩٤ وإلى ٣٫٥ في السنة النهائية لفترة التنبؤ السكاني أي في ٢٠١١ .

٢ ـــ ارتفاع توقع الحياة عند الولادة **(Life expectation birth)** من ٦٢ سنة في عام ١٩٨١ إلى ٦٦ سنة في عام التنبؤ ٢٠١١ بالنسبة للذكور . ومن ٦٤ سنة إلى ٦٨ سنة بالنسبة للاناث على التوالي .

واستناداً إلى هذه الافتراضات في عملية الاسقاط السكاني جاءت النتائج على النحو التالي :

السنة	حجم السكان (بالألوف)	معدل النمو السكاني
١٩٨١	٩ر٠٤٦	—
١٩٨٦	١٠ر٨٢٥	٣ر٥٩
١٩٩١	١٢ر٧١٨	٣ر٢٢
١٩٩٦	١٤ر٧٢٣	٢ر٩٣
٢٠٠١	١٦ر٨٦٦	٢ر٧٢
٢٠٠٦	١٩ر٠٨٢	٢ر٤٧
٢٠١١	٢١ر٢٥١	٢ر١٥

وتجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أن تحقيق هذه الافتراضات في انخفاض معدل الخصوبة وارتفاع توقع الحياة يشترط تحقيق عدد من المتطلبات منها وضع سياسة سكانية واضحة الأهداف واستراتيجية شاملة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية تأخذ بعين الاعتبار جملة من العوامل يذكر منها على سبيل المثال رفع نسبة مساهمة المرأة في العمل الاجتماعي وإقامة المؤسسات اللازمة لرعاية الطفولة والقضاء على الأمية ورفع المستوى الثقافي والمهني والمعيشي وغير ذلك من العوامل التي تساعد بصورة أساسية على خفض معدل الخصوبة وبالتالي معدل النمو السكاني.

المرحلة الثانية: استناداً إلى الاسقاط السكاني أصبح من الممكن القيام بعملية اسقاط أخرى للقوى العاملة حتى عام ٢٠١١ وذلك بواسطة استخدام البرنامج الفرعي الخاص بالقوى العاملة **(Labour Force Projection)** وقد تمت عملية الاسقاط ضمن الافتراضات التالية:

١ ـــ زيادة القوى العاملة من نسبة ٢٤٪ من السكان في عام ١٩٨١ و ٢٩٪ في عام ١٩٩٤ حسب المجموعة الاحصائية السورية إلى ٣٥٪ من السكان في عام ٢٠١١.

٢ ـــ رفع نسبة مساهمة المرأة في العمل الاجتماعي من ١٣٪ في عام ١٩٨١ و ١٦٪ في عام ١٩٩٤ إلى ٢٥٪ في عام ٢٠١١.

واستناداً إلى الاسقاط السكاني وافتراضات تطور القوى العاملة فقد جاءت نتائج اسقاط قوة العمل على النحو التالي:

آفاق العمل ـــ

حجم ومعدل القوى العاملة ما بين ١٩٨١ ــ ٢٠١١ (بالألوف)

السنة	السكان (١٠ سنوات وما فوق)	القوى العاملة (١٠ سنوات وما فوق)	نسبة المساهمة من القوى العاملة	خارج قوة العمل (١٠ سنوات وما فوق)
١٩٨٠	٥٫٨٨١	٢٫٣٤٦	٣٩٫٩٠	٣٫٥٣٤
١٩٨٦	٧٫٠٤٧	٢٫٨٤٩	٤٠٫٤٣	٤٫١٩٨
١٩٩١	٨٫٥٠٣	٣٫٤٧١	٤٠٫٨٣	٥٫٠٣١
١٩٩٦	١٠٫٢٣١	٤٫٢٢٥	٤١٫٢٩	٦٫٠٠٦
٢٠٠١	١٢٫٠٥٢	٥٫١٣١	٤٢٫٥٨	٦٫٩٢٠
٢٠٠٦	١٣٫٩٦٩	٦٫١٦٤	٤٤٫١٣	٧٫٨٠٥
٢٠١١	١٦٫٠١٢	٧٫٢٩٠	٤٥٫٥٣	٨٫٧٢١

كما أن الجدول التالي يبين التغيرات في قوة العمل خلال كل خمس سنوات ما بين عام ١٩٨١ ــ ٢٠١١ .

الفترة الزمنية	السكان (١٠ سنوات وما فوق) الزيادة السنوية ذكور وإناث	السكان (١٠ سنوات وما فوق) الزيادة السنوية ٪	القوى العاملة (١٠ سنوات وما فوق) الزيادة السنوية ذكور وإناث	القوى العاملة (١٠ سنوات وما فوق) الزيادة السنوية ٪
١٩٨١ ــ ١٩٨٦	٢٣٣٢٩٠	٣٫٦٢	١٠٠٦٢١	٣٫٢٩
١٩٨٦ ــ ١٩٩١	٢٩١٣٥	٣٫٧٦	١٢٤٠١	٣٫٩٥
١٩٩١ ــ ١٩٩٦	٣٤٥٧٠٣	٣٫٧٠	١٥٠٧١٧	٣٫٩٣
١٩٩٦ ــ ٢٠٠١	٣٦٤١٢٣	٣٫٢٨	١٨١٣٣٠	٣٫٨٩
٢٠٠١ ــ ٢٠٠٦	٣٨٣٤٨٣	٢٫٩٥	٢٠٦٥٤١	٣٫٦٧
٢٠٠٦ ــ ٢٠١١	٤٠٨٤٢٢	٢٫٧٣	٢٢٥١٩٢	٣٫٣٦

ويتضح من الجدولين أعلاه أن الزيادة المتوقعة في القوى العاملة وحسب افتراضات البحث ستكون أكثر من ٣ ملايين خلال السنوات الخمس عشرة القادمة أي ما بين ١٩٩٦ ــ ٢٠١١ . أو بكلمة أخرى يجب العمل على تأمين ثلاثة ملايين فرصة عمل خلال الفترة القادمة حتى عام ٢٠١١ . إذا افترضنا هدف تحقيق التشغيل الكامل للزيادة المتوقعة في قوة العمل واندماجها في عملية الانتاج الاجتماعي والقطاعات الخدمية .

الاستنتاجات الأولية :

لقد عمد هذا البحث إلى دراسة الواقع الحالي لتوزيع القوى العاملة بين القطاعات الاقتصادية المختلفة ونسبة مساهمتها في تحقيق الناتج المحلي الاجمالي . وثمة حقائق أصبحت واضحة للعيان تتجلى في ضرورة إعادة النظر ووضع تصورات وخطط بعيدة المدى تهدف إلى إجراء تغييرات في هيكل الاقتصاد الوطني السوري يراعى فيها إحداث تعديلات جوهرية في توزيع وتركيب القوى العاملة .

وكان يفترض في هذا البحث أن يحدد مثل تلك التصورات إلا أن صعوبات عديدة برزت في مقاربة هذا الهدف الذي يظل موضع بحث آخر ، من هذه الصعوبات عدم وجود نموذج (Model) لتطور القطاعات الاقتصادية المختلفة خلال الفترة الزمنية القادمة حتى عام ٢٠١١ والتي تشكل الاطار الزمني للبحث . وكان بالامكان استخدام البرنامج المشار إليه أعلاه في تحديد متطلبات التشغيل اللازمة لاستيعاب الزيادة المتوقعة في العمل . إلا أن استخدام البرنامج الفرعي (Employment Projection) يشترط توفر معلومات إحصائية غير متاحة ومن أهمها القيمة المضافة التي يمكن تخصيصها لاستثمار القوى العاملة أو ما يسمى عادة بإجمالي تكاليف فرص العمل المخطط لها. وفي مثل هذه الحالات ومع غياب الاحصائيات اللازمة ليس هناك من سبيل سوى القيام بعملية حسابية بسيطة . فإذا أخذنا بالتقديرات الأولية المقترحة والتي تؤخذ عادةً في حساب كلفة فرصة العمل في البلدان النامية والتي تقدر بـ ١٠ آلاف دولار ، فإن الاستثمار اللازم لاستيعاب ثلاثة ملايين فرصة عمل يصل في حالة سوريا إلى ٣٠ مليار (ثلاثون مليار دولار) خلال السنوات القادمة وحتى بداية العقد الثاني من القرن الحادي والعشرين القادم . إن الوصول إلى تقديرات أكثر دقة في ضوء التغيرات المتوقعة يحتاج إلى تطوير البحث والمزيد من التحليل للمتغيرات الديمغرافية والاقتصادية والاجتماعية . ولهذا السبب فإن هذه الاستنتاجات سميت بـ « الاستنتاجات الأولية » .

مقترحات وتوصيات :

إن استنتاجات البحث وعملية الاسقاط السكاني واسقاط القوى العاملة حتى عام ٢٠١١ التي اعتمدت على برنامج الأمم المتحدة بعنوان « أساليب اسقاط السكان والتنمية » أدت إلى المقترحات والتوصيات التالية :

١ ـ ضرورة وجود استراتيجية للتطور الاقتصادي والاجتماعي في سوريا لا تقتصر فقط على

المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية وإنما تأخذ بعين الاعتبار التطور السكاني بصورة عامة وتطور القوى العاملة باعتبارها أهم عنصر من عناصر الانتاج.

٢ ـــ إعداد نموذج **(Model)** للتطور الاقتصادي ــ الاجتماعي يشتمل عناصر ومستلزمات نمو وتطور كل من القطاعات الاقتصادية ــ الانتاجية والخدمية. ومن ضمنها الاستثمارات اللازمة لتشغيل الزيادة المتوقعة في القوى العاملة حتى عام ٢٠١١. بالإضافة إلى توفير فرص عمل للعاطلين حالياً عن العمل.

٣ ـــ وضع السياسات والخطط اللازمة لاعادة هيكلة وتوزيع القوى العاملة بين القطاعات الاقتصادية بغية تحقيق المردود الاقتصادي والاجتماعي الأمثل من تشغيل وتوظيف قوة العمل الاجتماعي.

٤ ـــ نظراً لتوفر قوة عمل فائضة، فإن سياسة الاستثمار المقبلة يجب أن تقوم على استخدام تكنولوجيا كثيفة للعمل **(Labour-intensive Technology)** مع ضرورة الأخذ بعين الاعتبار أيضاً الانتشار الواسع لأنماط الانتاج الصغير والبنى الانتاجية التقليدية التي قد تتعرض للدمار والافلاس مع التوسع في استخدام التكنولوجيا الحديثة.

٥ ـــ ضرورة العمل على إعداد سياسة دقيقة وواضحة لتنمية الموارد البشرية وإعداد الخطط اللازمة لتطوير القوى العاملة عبر التوسع في التعليم الفني والمهني وإقامة مؤسسات ومراكز التأهيل والتدريب اللازمة.

أخبار وأرقام

إعداد
نجلاء محمود

المؤتمر العام الحادي والعشرين للاتحاد العام العربي للتأمين

في الفترة بين ١٤ ــ ١٦ /أيار ــ مايو / ١٩٩٦ انعقد المؤتمر العام الحادي والعشرين للاتحاد في المركز الثقافي الملكي في عمان عاصمة الأردن، وبدأ أعماله تحت شعار (التأمين العربي في ســه ٢٠٠٠ وما بعدها). وقد شارك في المؤتمر قرابة خمسمائة مشارك عربي وأجنبي مثلوا شركات التــأمين وإعــادة التــأمين العربيةوعـدداً من الشركات الأجنبيـة من مختلف البلدان.

وقد اعتمد المؤتمر جملة من القرارات والتوصيـات التـــي صدرت عن مجلس الاتحاد ولجنـه التنفيذيـة خلال الـدورة ٩٤ ــ ٩٦ التي اعتمدها المؤتمر.

كما اعتمد تعديل نص المادة /١٨/ من النظام الأساسي للاتحاد الخاصة بتكوين اللجنة التنفيذية لتصبح كما يلي:

ــ رئيس مجلس الاتحاد
ــ نائب رئيس مجلس الاتحاد.
ــ عضو المجلس ممثل السوق المضيف للمؤتمر العام القادم.
ــ عضو المجلس ممثل سوق التأمين في دولة المقر.
ــ عضو المجلس ممثل سوق التأمين في دولة المقر.
ــ عضوان آخران يختــارهما مجلس الاتحاد من بين أعضائه من غير الأعضاء المذكورين أعلاه.
ــ الأمين العام مقرر اللجنة.

وكان المؤتمر قد شكل عدداً من اللجان المختصة لوضع التوصيـات والمقـــررات، وتوزعت هذه اللجنة على المهام التالية:

ــ لجنة مناقشة تقرير الأمين العام.
ــ لجنة الشؤون المالية.
ــ لجنة النشاط الثقافي.
ــ لجنة الصياغة.

وفي إطار نشاط اللجنة الثقافية، فقد

أوصت هذه اللجنة بأن يتضمن البرنامج الثقافي للدورة ٩٦ ـ ٩٨ الندوات المتخصصة التالية :

١ ـ تأمينات الحياة سنة ٢٠٠٠ وما بعدها .
٢ ـ التشريعات الحاكمة لصناعة التأمين العربية .
٣ ـ تأمين وإعادة تأمين الأخطار الطبيعية في الوطن العربي .
٤ ـ دور هيئات الرقابة والاشراف على التأمين في تقرير التعاون العربي .
٥ ـ التغطيات التأمينية المستخدمة التي يحتاجها سوق التأمين العربي سنة ٢٠٠٠ وما بعدها .

كما أعلن خلال المؤتمر التجديد للسيد حسين النبهاني الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين لمدة عامين آخرين ، ووافق المؤتمر على قبول الدعوة الموجهة من السوق التونسية لاستضافة المؤتمر العام الثاني والعشرين للاتحاد في الجمهورية التونسية عام ١٩٩٨ .

وقد أتاح المؤتمر فرصة طيبة للقاء بين شركات التأمين وإعادة التأمين العربية ، ومناقشة تطوير العلاقات بينها ودفعها لتحقيق مزيد من التعاون العربي في هذا النشاط الاقتصادي الهام .

تأمين الأخطار السياسية على الصادرات المصرية إلى عدد من بلدان أوروبا الشرقية

في خطوة جديدة ، أعلن « بنك تنمية الصادرات » المصري أنه سيبدأ بصورة عملية تطبيق النظام الجديد للتأمين على الصادرات المصرية إلى الأسواق الرومانية ضد الأخطار السياسية . ونتيجة هذا التطبيق ، فإن المصدّر المصري سيتمكن من الحصول على مستحقاته في حال تحقق أحد المخاطر السياسية التي قد يؤخر مثل هذه المستحقات أو يحرمه منها . لأنه سيضمن للمصدّر الحصول على مستحقاته سواء رفض المستورد الروماني استلام مستندات الشحن أو استلام البضاعة ، أو رفض سداد قيمتها ، أو في حالة افلاس المستورد الروماني . وتتجه النية إلى توسيع تطبيق هذا النظام ليشمل دول أوروبا الشرقية وأسرة الدول المستقلة .

ويُعتقد على نطاق واسع أن هذه الخطوة سوف تحدث أثراً إيجابياً قد يؤدي إلى زيادة الصادرات المصرية إلى هذه الدول من ٤٠٠ مليون $ إلى ١٠٠٠ مليون $ سنوياً .

وفي نفس الوقت ، أوضحت بعض التقارير المصرية أن معوقات تنمية الصادرات المصرية إلى أسواق دول أوروبا الشرقية تتمثل في انهيار وتفكك الشركات

الحكومية وعدم استقرار الأوضاع الاقتصادية فيها، مما يؤثر جدياً على رغبة الجهات المصرية للتعامل مع هذه الأسواق والإحجام عن ذلك ووجود نظام التأمين المشار إليه قد يزيل تحفظ هذه الجهات وبالتالي يتيح إمكانية جديدة لتطوير الصادرات إليها.

«معيدو التأمين الأكبر في العام»

جرياً على عادتها كل عام، فقد نشرت مجلة Reactions التي تصدر في لندن، في عددها الصادر خلال شهر مارس/آذار/١٩٩٦ تقريراً عن أول مئة شركة إعادة تأمين في العام معتمدة على نتائج عام ١٩٩٤ لهذه الشركات، كما استندت إلى دراسة مؤسسة Standards & Poors ومعطياتها في تقييم هذه الشركات.

وفيما يلي جدولاً يضم الشركات العشر الأوائل مع أقساطها المكتتبة في عامي ١٩٩٣ و١٩٩٤.

ومما تجدر ملاحظته أن بين الشركات العشر الواردة أدناه ست شركات إعادة تأمين ألمانية بلغ مجموع أقساطها (٢٠ر٦٩) مليار دولار أمريكي.

مسلسل	اسم الشركة/البلد	الأقساط الصافية المكتتبة ١٩٩٣ (مليون $)	الأقساط الصافية المكتتبة ١٩٩٤ (مليون $)	معيار ملاءة الشركة
١	Munich Re ألمانيا	٨١٠٣ر٨	١١٧٢٣ر٢	AAA
٢	Swiss Re. سويسرا	٤٥٥٢ر٠	٥١٠٠ر٠	AAA
٣	General Re. أمريكا	٢٠٦٨ر٨	٢٣٧٤ر٦	AAA
٤	Gerling Global Re. ألمانيا	١٣١٦ر٨	٢٢٢٠ر٩	A
٥	Frankona Re. ألمانيا	١٦٩١ر٣	١٩٠٨ر٧	AAA
٦	Employers Re. أمريكا	٢٠٢٩ر٦	١٨٩٢ر٨	AAA
٧	Cologne Re. ألمانيا	١٧٧٦ر٢	١٨٤٤ر٧	AAA
٨	Hannover Re. ألمانيا	١٥٤١ر٤	١٧٤١ر٥	AA+
٩	American Re. أمريكا	١٣٥٨ر٧	١٥٣٦ر٢	AA
١٠	Bovarian Re. ألمانيا	٩٧٤ر٢	١٢٤٧ر٦	AAA

وينوه بشكل خاص إلى أن المجموعة العربية للتأمين «أريج» قد حققت موقعاً متقدماً ضمن معيدي التأمين العالميين إذ جاء ترتيبها في المرتبة (٧٢) برقم أقساط قدره (٢٤٨٫٧) مليون دولار .

ومن الجدير بالذكر أن بعض المصادر قد أشارت إلى أن المجموعة العربية للتأمين التي اقتصر نشاطها سابقاً على إعادة التأمين ستبدأ أو هي قد بدأت فعلاً القيام بعمليات التأمين المباشر إضافة إلى عملها المعتاد في إعادة التأمين . ويتوقع أن تلعب دوراً هاماً في سوق التأمين داخل أقطار الخليج العربي .

وفي إطار ترتيب مجلة Reactions للمجموعات Groups في العالم فقد أظهرت في طليعتها المجموعات الخمس المبينة أدناه :

مسلسل	اسم الشركة/البلد	الأقساط الصافية المكتبة ١٩٩٣ (مليون $)	الأقساط الصافية المكتبة ١٩٩٤ (مليون $)
١	Munich Re ألمانيا	٩٦٨٢٫١	١١٩٧٩٫٠
٢	Swiss Re. Group سويسرا	٨٥٨٩٫٩	٩٢٩٦٫٩
٣	Cologne Re. Group. ألمانيا	٢٥٣٨٫٧	٢٥٥١٫٢
٤	Employers Re. Group. أمريكا	٢٣٢٧٫٠	٣٤٨٤٫٠
٥	Hannover Re. Group. ألمانيا	٢٦٨٠٫٩	٣٢٢٨٫٠

General Re
تحقق أرقاماً جديدة

أُعلن أن شركة General Re الأمريكية والمجموعة التابعة لها ، قد أظهرت في عام ١٩٩٥ ما مجموعه ١٫٦ بليون $ أقساطاً مكتتبة بعد أن كانت ٣ بليون $ في عام ١٩٩٤ .

هذه الزيادة مردها إلى أن شركة Gologne Re قد أصبحت جزءاً من هذه المجموعة ، ومن جهة أخرى نتيجة لبرنامج تأمين الحياة والتأمين الصحي الذي أسهم بدخل قدره ٨٢٤٫٩ مليون $ لعام ١٩٩٥ .

«Sphare Drake»
تعلن خسائرها لعام ١٩٩٥

أعلنت شركة Sphare Drake البريطانية

أن نتائجها لعام ١٩٩٥ تظهر خسارة فاسية مردها إلى النتائج السيئة لأعمال زيادة الخسارة، وقد بلغت هذه الخسارة ٣٩ر٥ مليون $، بينما قُدِّر احتياطي التعويضات تحت التسوية بـ ٨٧ر٧ مليون $، إضافة إلى ١٠ر٥ مليون $ كاحتياطيات إضافية متوقعة.

الظفرة للتأمين في ربيعها السادس عشر

وافتنا الشركة الشقيقة (شركة الظفرة للتأمين ـ أبو ظبي) مشكورةً، بتقريرها السنوي لعام ١٩٩٥، ويحمل بين دفتيه تقرير مجلس إدارتها عن السنة المذكورة عارضاً تطور الشركة ونتائج أعمالها وميزانيتها الختامية كما تظهر في ١٩٩٥/١٢/٣١.

ويستخلص من قراءة التقرير عددٌ من المؤشرات الرقمية الهامة:

	١٩٩٤	١٩٩٥	نسبة النمو
ـ أقساط التأمين الاجمالية	١٠١ر٠٠٦ر٦٢٨	١١٣ر٨٧٠ر٥١٢	١٢ر٧٤٪
ـ التعويضات المدفوعة	٣٢ر٤٥٨ر٧٢٠	٣٢ر١٨٨ر٨٠٣	انخفاض طفيف
ـ الاحتياطيات الفنية	٢٣ر٢٩٩ر٩٣٩	٢٤ر٧٩٣ر٩٧٧	٦ر٤٢ ٪
ـ الاستثمارات	١٠٣ر٢٨٥ر٧٠٥	١١٣ر٦٥٥ر٢٦٣	١٠ر٠٤٪
ـ الأرباح الصافية	١٧ر٣٤٣ر٧٥٨	٢٢ر٩٧٦ر٠١٤	٣٢ر٤٧٪
ـ الاحتياطي القانوني	١٠ر١٠٩ر٤٦١	١٢ر٤٠٧ر٠٦٢	٢٢ر٧٣٪
ـ الاحتياطي العام	٣٢ر٥٠٠ر٠٠٠	٣٧ر٥٠٠ر٠٠٠	١٥ر٣٨٪

وقد أشارت الشركة إلى أن رأسمالها المدفوع سوف يزداد بتاريخ ٩٦/٢/١٨ من مبلغ ٣٢٦٢٤١٠٠ درهم إماراتي إلى ٤٠٠٠٠٠٠٠ درهم.

نشاط شركات التأمين وإعادة التأمين العربية في «الرائد العربي»

اعتباراً من هذا العدد. فقد رأت هيئة تحرير المجلة، أنه إسهاماً منها في تحقيق قدر بسيط من التواصل بين شركات التأمين وإعادة التأمين العاملة في الأسواق العربية؛ فإنها سوف تنشر إيجازاً للتقارير السنوية الخاصة بنشاط هذه الشركات متضمناً أهم الأرقام التي حققتها والمؤشرات التي يدل عليها هذا النشاط.

وهي إذ ترحب باستلامها هذه التقارير عند صدورها، فإنه ليسرها أنها قد بدأت مع هذا العدد بنشر الإيجاز المتعلق بشركة الظفرة للتأمين.

التحالف المرعب بين مرضي الايدز والسل

٣٠ مليـــــــــــون انسان بينهم ٣٠٠ر٠٠٠ طفل سيقضي عليهم مرض السل خلال السنوات العشر القادمة، وإذا صحت هذه التوقعات التي حذرت منها منظمة الصحة العالمية، فإن العالم سيواجه أكبر وأخطر سبب لموت الناس البالغين في العصر الحديث، حيث يزيد هذا العدد عن عدد ضحايا الحرب العالمية الثانية.

كما تشير التقارير الأكثر حداثة إلى أن السل يتسبب بموت ٢٦٪ من عدد الوفيات في دول العالم النامية، حيث يقف في طليعة أسباب موت المصابين بمرض انعدام المناعة الطبيعية (الايدز) وتشير بعض الاحصائيات إلى أنه يحدث أن يصاب شخص واحد بالسل في كل ثانية، أي أن ٥٤ مليـــون انسان يتعـــرضون للاصابة بالمرض أو بالحصول على عدوى منهم كل عام. والرقم النهائي للاصابات يصل ــ وفقاً لتقرير منظمة الصحة العالمية ــ إلى ثلث سكان الأرض، ويعود سبب استفحال خطورة هذا الداء إلى تراجع مفعول الأدوية التي كان يعالج بها، والكشوف المخبرية تدل على أن مقاومةً للمضادات الطبية العلاجية تطورت وتمت في جسد أكثر من ٥٠ مليون انسان، مما يجعلهم فريسة سهلة للسل، حيث يؤدي شخص مصاب بالمرض، ولا يتلقى علاجاً مناسباً، إلى إصابة ١٥ شخصاً سليماً.

وقد أكدت التقارير الأخيرة لمنظمة الصحة العالمية عودة هذا الوباء إلى مواقع ومناطق وقارات كان يعتقد بأنه هُزِمَ فيها. وفي مقدمتها القارة الأوروبية. ففي أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية قُدِّرَ عدد الموتى جراء المرض بـ ١٫٦٠٠٫٠٠٠ إنسان للعقد الحالي، وفي القارة الافريقية ستتصل ضحايا السل إلى ٨٫٩ مليون خلال ذات العقد، بينما تصل الأرقام في شرق آسيا إلى ٧ مليون، وفي المناطق الجنوبية الشرقية إلى ١٢٫٣ مليون، وإذا صحت توقعـات الانتشار هذه، فإنه يمكن القول أن ثلث سكان المعمورة سيصاب بهذا المرض أي ١٩٠٠ مليون انسان.

والأمر الذي يبدو فيه الوضع أكثر مقاومة هو أن ثمة شراكة مميتة تجمع بين مرضى الايدز والسل، حيث يعمل كل منهما على مضاعفة الآخر وتعزيز قوته، وتتضاعف الاصابة بداء السل إلى ٣٠ مرة إذا كان المريض حاملاً لجرثومة الايدز، وتفيد بعض التقارير أن ٥٫٦ مليون انسان يحملون جرثومة المرضين معاً.

وقد تظهر النتائج المأساوية لهذا التحالف المرعب بين المرضين في القارة الآسيوية التي تحتضن ثلثي الاصابات بمرض الايدز (حوالي ٢٠ مليون) لأن الدلائل كلها تشير إلى أن مرض الايدز يزحف بقوة في المنطقة ذاتها، وفي حين يعتمد علاج مرض الايدز بشكل جوهري على تغيير في السلوك الجنسي وتركيز البحث الجاري للعثور على مصل وقائي فعال، فإن السل مختلف عن ذلك، إذ تتوفر الأدوية التي كانت كفيلة بالعلاج، والتي يبدو أنها قد فقدت كفاءتها مما يحتم تكريس الجهد على ابتكار وسائل علاج أحدث وأكثر فاعلية.

وانطلاقاً من خطورة هذا الوضع، فقد أطلقت منظمة الصحة العالمية مبادرة طبية جديدة ومتكاملة عبر برنامج أطلق عليه اسم (برنامج القضاء على منابع السل) إلّا أن الوضع المالي المتردي لمنظمة الصحة العالمية مازال يعيق إلى درجة كبيرة نجاح حرب المواجهة ضد السل، وتعتقد منظمة الصحة العالمة أن توفر المبالغ اللازمة لحملتها أو لبرنامجها سيعطيها القدرة على انقاذ ١٢ مليون حياة من مجموع ٣٠ مليون مهددين بالموت خلال العام القادم، كما سيمكنها من شفاء ٨٥٪ من المصابين بعصيات كوخ.

يوم الاثنين الأول من نيسان/ابريل

افتتاح أكبر مصرف في العالم

١٩٩٦، فتح أكبر مصرف في العالم أبوابه أمام زبائنه في طوكيو. وقد تأسس مصرف «طوكيو ـــ ميتسوبيشي» نتيجة دمج «طوكيو بنك» و«ميتسوبيشي بنك» في عملية هي الأولى من نوعها في اليابان منذ عام ١٩٩١. وتفوق قيمة موجودات المصرف الجديد ٧٠٠ بليون دولار.

وأخذت ولادة هذا العملاق المصرفي شكلها الرسمي في أول اجتماع لمجلس الإدارة أعقبه حفل افتتاح في مقر الادارة العامة السابقة في مصرف «ميتسوبيشي» في قلب حي الأعمال في طوكيو. ويفوق المصرف الجديد حجماً العملاقين المصرفيين الآخرين في اليابان أي «ساكورا بنك» و«داي ـــ ايتش كانغيو بنك». ويطمح «طوكيو ـــ ميتسوبيشي» إلى التحول إلى مصرف «عالمي» عبر الجمع بين شبكة «ميتسوبيشي» المحلية الواسعة المتخصصة في تمويل المؤسسات وبين شبكة «طوكيو بنك» العالمية.

ويقول محللو الصناعة المصرفية أن الاندماج قد يخلق ضغوطاً جديدة تدفع البنوك اليابانية للسعي إلى الاندماج من أجل الصمود أمام تحرير الاقتصاد ومشاكل الديون المعدومة.

ويتزامن اندماج مصرفي «طوكيو» و«ميتسوبيشي» مع عمليتي اندماج كبيرتين في الولايات المتحدة. فقد اندمج «تشيس مانهاتن» مع «كميكال بانكنغ كورب» لاقامة أكبر مصرف أميركي على الاطلاق بأصول مقدارها ٣٠٥ بلايين دولار. وكان من المقرر أن يكتمل أمس أيضاً بين مصرفي «ويلز فارغو» و«فيرست انترستيت بانكورب».

وقال البنك الياباني الجديد أنه سيبدأ عملياته بنحو ٢١ ألف موظف و٣٦٦ فرعاً محلياً بما فيها المقر الرئيسي ومنافذ أخرى بالاضافة إلى ٨٣ فرعاً خارجياً ومكتب تمثيل.

وينتظر أن يكون خفض عدد العاملين والعمليات غير المطلوبة أحد وسائل تعزيز ربحية البنك وجني فوائد من الاندماج. وقال مسؤولو البنك الشهر الماضي أنهم سيبحثون في خفض نحو ٢٠٠٠ وظيفة على مدى ثلاث سنوات.

غير أن الرئيس الجديد للبنك تاسوكو تاكاغاكي لم يعلن أي أهداف محددة في مؤتمر صحافي أمس واكتفى بالقول أن المؤسسة ستنتهج أسلوباً تدريجياً في ترشيد عملياتها. وأضاف تاكاغاكي أن التعاون الودي بين موظفي المصرفين يمثل أهم عامل في الاندماج.

الطاقة الاكتتابية في اللويدز لعام ١٩٩٦

يبدو أن هيئة اللويدز البريطانية غير قادرة على ضبط اتساع طاقتها الاكتتابية، ونتيجة لهذا العجز فإن الطاقة المتاحة لعام ١٩٩٦ قد تجاوزت الحدود اللازمة بكثير حيث يقدر أنها قد بلغت ٩٨٥٢ بليون جنيه استرليني.

وفي تصريح للناطق الرسمي في هيئة اللويدز قال أن الطاقة الاكتتابية المتوفرة لدى اللويدز تتجاوز حدودها كما يراها العديد من المعنيين بالأمر في حين يرى آخرون أن حجم الطاقة واتساعها يجب أن يترك للاستجابة لعوامل السوق، وهذا يقود إلى أن المكتتبين سوف يمارسون سياسة انتقائية فيما يكتتبون فيه من أخطار.