

العربي الرائد

AL - RAEED AL - ARABI

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

العدد الثامن والستون - السنة السابعة عشرة - الربع الثالث - ٢٠٠٠

● إعادة التأمين العالمية

والأساليب الحديثة لتحويل الخطر

● كيف تواجه سوق التأمين في جنوب أفريقيا

مرض الإيدز

● الاهتمام على التأمين

من الداخل... والخارج...

● مناخ الاستثمار في الدول العربية

١٩٩٩

٢٠٠٠/١١/٢٥
٥٨٧٨
Q

العربي الرائد



AL-RAEED AL-ARABI

مجلة فصلية تصدر عن شركة الإتحاد العربي لإعادة التأمين
دمشق - الجمهورية العربية السورية

تعنى مجلة «الرائد العربي» بصورة رئيسية بشؤون التأمين وإعادة التأمين، وما يتصل بها، كما قد تتناول قضايا التسمية والاقتصاد والشؤون النقدية في الوطن العربي.

المشرف العام

رئيس مجلس الإدارة الدكتور أمين عبد الله

رئيس التحرير

عبد اللطيف عبود

الاشتراكات:

يحدد بدل الاشتراك بنسخة واحدة لمدة عام كماليلي:

أ - في الجمهورية العربية السورية

١ - للمؤسسات والمكاتب والشركات ٣٠٠ ل.س

٢ - للأفراد ٢٠٠ ل.س

ب - في الخارج ٣٠٠ دولار أميركياً

(تسن النسخة في سوريا خمسون ليرة سورية)

السنة السابعة عشرة

العدد الثامن والستون

الربع الثالث - ٢٠٠٠

الإعلان

في مجلة الرائد العربي

يسر مجلة الرائد العربي أن تعلن عن قبولها لنشر إعلانات تجارية على صفحاتها وتشمل هذه الإعلانات بشكل أساسي مايلي:

- ١ - إعلانات عن شركات التأمين وإعادة التأمين العربية والأجنبية .
 - ٢ - إعلانات عن شركات الوساطة التأمينية وبيوتات الاستثمار.
 - ٣ - إعلانات عن المصارف العربية وبنوك الائتمان.
 - ٤ - إعلانات عن الحاسب الآلي «الكمبيوتر» والبرامج الخاصة به.
 - ٥ - إعلانات عن شركات الطيران والخطوط الجوية.
 - ٥ - نشر إعلانات لا تتعلق بالأنشطة أعلاه يتم الاتفاق عليها بشكل خاص.
- الأسعار :

أولاً : للإعلانات الواردة من خارج الجمهورية العربية السورية :

صفحة داخلية أسود وأبيض	٣٠٠ دولار أمريكي.
نصف صفحة داخلية أسود وأبيض	١٣٥ دولار أمريكي.
غلاف داخلي ملون	٦٠٠ دولار أمريكي.

ثانياً : للإعلانات من داخل الجمهورية العربية السورية:

صفحة داخلية أسود وأبيض	١٠٠٠٠ ليرة سورية
نصف صفحة داخلية أسود وأبيض	٧٥٠٠ ليرة سورية
غلاف داخلي ملون	٣٠٠٠٠ ليرة سورية

في حال الإعلان لأكثر من مرتين متتاليتين يمكن منح تخفيضات يتفق بشأنها مع هيئة التحرير.

التنفيذ والإخراج والطباعة

مطبعة ودار عكرمة للطباعة والنشر

سورية - دمشق - بحصة - هاتف ٢٣١٣٤٨٩

المحتوى

صفحة	الكاتب/ المترجم	الموضوع
٥	عبد اللطيف عبود	* إعادة التأمين العالمية والأساليب الحديثة لتحويل الخطر
١٦	يوسف جناد	* كيف تواجه سوق التأمين في جنوب أفريقيا خطر مرض الإيدز
٢٢	باسل عبود	* عندما تهب الريح الموانية
٣٤		* أثر اليورو على اقتصاديات الدول العربية (تقرير)
٤٨	المحرر	* الاحتياك على التأمين من الداخل... والخارج
٥٦	عبد الهادي عباس	* القرار الإداري التنفيذي ودور الرقابة القضائية عليه
٧٢	زياد عربية	* التجارة الإلكترونية نشأتها، حاضرها، مستقبلها وتحدياتها
٨١	رياض نواي	* مناخ الاستثمار في الدول العربية (تقرير)
٩٣	عبد اللطيف عبود	* وجهة نظر

دعوة
إلى الكتاب والباحثين
في شؤون التأمين وإعادة التأمين

ترحب مجلة «الرائد العربي» بإسهامات الأخوة والأخوات من العاملين في أسواق التأمين العربية المختلفة، الذين يدفعهم حرصهم على تحسين الوعي التأميني ونشر الثقافة التأمينية على العاملين في هذه الأسواق، ونكّل من يعثيهم الأمر، أن تحيطهم علماً بأنها سيسرّها استقبال هذه المساهمات ونشرها على صفحات المجلة.

في إطار ما يلي :

- ١ - أن تعالج بعض قضايا التأمين بأسلوب علمي ودقيق.
- ٢ - أن تعالج بعض القضايا الاقتصادية العربية الراهنية وقضايا التنمية على مستوى الوطن العربي.
- ٣ - تخرّص المجلة على توثيق ما يرد فيها بالإشارة الواضحة لمصدره كلما اقتضى الأمر ذلك.
- ٤ - سوف يكون معيار النشر الموضوعية والجدّة.
- ٥ - يفضل أن تكون المساهمة مطبوعة، تحاشياً لاحتمال الأخطاء، وإذا لم يتيسر ذلك فإن تكتب على وجه واحد من الورقة ويخط واضح.
- ٦ - أن لا يتجاوز حجم المساهمة أو الدراسة ١٠ - ١٢ صفحة من القطع الكبير على الآلة الكاتبة.
- ٧ - ترحب المجلة بتقارير تغطي الندوات والمؤتمرات ونشر مراجعات الكتب الحديثة المتعلقة بصناعة التأمين والقضايا الاقتصادية عموماً.
- ٨ - في الوقت الذي تقدر فيه المجلة بالغ التقدير ما يصلها من إسهامات فإنها ستدفع مكافأة مالية عما قبله للنشر فيها، وتعتم أن القيمة المعنوية للمساهمة أعلى بكثير من أية مكافأة.

إعادة التأمين العالمية والأساليب الحديثة لتحويل الخطر Alternative Risk Transfer "ART"

عبد اللطيف عبود

١ - مقدمة

إذا كانت إعادة التأمين تعني، بصورة عامة، أنها وسيلة لتقسيل أو ترحيل الخطر، جزئياً أو كلياً، عن عائق المؤمن المباشر "شركة التأمين أو ما في حكمها" إلى معيد تأمين أو مؤمن آخر، فإن الممارسة الحديثة لوسائل ترحيل الخطر قد سبكت سبلاً جديدة يمكن وصفها بأنها خيارات أو بدائل عما كان يسود طوال السنوات والعتود الماضية، فيما يطلق عليه بأنه بدائل ترحيل الخطر Alternative Risk Transfer "ART". وهذه التسمية لا تحتاج إلى مزيد من إيضاح فهي توضح نفسها بعبارةها الثلاث، غير أن تصور هذه الخيارات أو البدائل إلى أشكال جديدة يختلط فيها ما تقدمه إعادة التأمين من حماية في مجال الخطر التأميني والخطر المالي بجوانب عدة مع إعادة التأمين التقليدية ويختلف عنها في جوانب أخرى، أفسرز في النهاية أشكالاً ليس من السهل الاستدلال عليها أو معرفة محتواها بمجرد ذكر أسمها، على أن وضع تعريف جامع وواضح لهذه النماذج من إعادة التأمين غير التقليدية يبدو أنه ليس أمراً يسيراً، إلا أنها بما تسعى لتحقيقه، وما تحدف إليه في نهاية المطاف، لا تقضع جذورها مع إعادة التأمين التقليدية، بل هسي في الحقيقة تستخدم ذات التقنيات والأساليب، ولكنها ربما تستعمر - في بعض أهم أشكالها (Finite Risk Reinsurance) - قدرأ من المفاهيم والصيغ التي تسود المؤسسات المالية والمصرفية لتوظيفها في إعادة التأمين .. ولو أنها في بعض النواحي

تميز عن سالفاتها ببعض الخصوصية من الناحية الإجرائية — إذا صح التعبير — إذ هي تختلف من ناحية مدة سريان الاتفاقية أو الغطاء لتتكرر لعدة سنوات من ٣ إلى ٥ سنوات على الغالب بدلاً من سنة واحدة كما هو الحال في الاتفاقيات السنوية لإعادة التأمين التقليدية؛ كما أن إعادة التأمين الاختيارية قد لا تجد لها موقعاً في هذه الأساليب الجديدة.

عموماً، فإنه يمكن رؤية أساليب إعادة التأمين المستحدثة هذه: كما لو أنها جاءت انعكاساً لتطور أسواق الخدمات المالية وازدهار النشاط المصرفي وامتدادها وتوسع أعمال المؤسسات المالية إلى حد تجاوزت فيه هذه الجهات العمل خارج أطرها التقليدية، ولكن بما يمكن اعتباره امتداداً متحانساً بشكل ما لطبيعة عملها الأساسية، وأمام هذا الواقع كان لا بد لمعدي التأمين، وخاصة الذين يودون دوراً ريادياً، أن يستجيبوا للتحدي وأن يعمدوا على تلبية الطلب المستحد لربائهم ثم بلورة أسواق جديدة من خلال ما ابتكروه من أشكال جديدة لإعادة التأمين وما طوره في هذه الأشكال لتغدو أكثر جاذبية لربائهم وأكثر قدرة على تحقيق منطلقاتهم بالصورة التي تنهي ما يعانيه هؤلاء الربائن من بعض السلبات لإعادة التأمين التقليدية القائمة.

٢- ما الذي تقدمه (الخيارات البديلة لترحيل الخطر) للجهة المسندة؟؟؟

ثمة أهداف أو تطلعات عدة كانت الدافع أو المحرض لبحث عن بدائل، وكالعادة؛ فإن البديل المطلوب دائماً يتوقع منه أن يتجاوز سلبات ما هو قائم، وبالتالي فإن البواعث في دخول هذا الميدان الجديد يمكن استخلاص أهمها فيما يلي:

١- الخروج من المأزق الدورية والتقلبات الحادة في أسعار الأغطية التي يشهدها سوق إعادة بين عام وآخر، وتخفيف التكاليف والأعباء المالية التي تتطلبها إعادة التأمين في إطار ذلك.

٢- توفر تغطيات إعادة التأمين اللازمة لعدد من السنوات المتعاقبة مما لا يضطر معه الجهاز المختص للبحث المنكر في تجديد اتفاقيات إعادة التأمين التقليدية كل عام ويتيح في الوقت ذاته شكلاً مرغوباً من الإستقرارية.

٣- تنظيف التقنيات في النتائج من سنة لأخرى وتحسين هيكلية الميزانيات

إحتمالية

٤- توسيع الطاقوة الاكتتابية للشركة المسندة بحكم التغطيات الممنوحة لها.

٥- الحصول على الغطاء المطلوب بالشروط والمواصفات الخاصة التي تتلاءم مع الجهة المسندة وأوضاعها المالية والفنية.

٣- الأشكال المختلفة لبدائل ترحيل الخطر.

تدرج بعض المؤلفات ألقاظاً من التأمين أو إعادة التأمين تحت هذا العنوان، أو في إطار هذه الأشكال الجديدة بصفتها خيارات بديلة لترحيل الخطر، أو على أنها تطور لإعادة التأمين التقليدية. ولكن عند استعراض محتوى هذه الأشكال سرعان ما تبوء، وبشكل صريح، أنها ليست كذلك. بل هي في الحقيقة لا تتعدى كونها تصرفاً أو خياراً من المؤمن له لصياغة شكل من التأمين أو إعادة التأمين عبر جهاز داخل شركة تعود مسكبتها له بشكل أو آخر ويمارس فيها هذا النشاط دون أن يكون مضطراً لإجراء تأميناته أمام شركة تأمين خارجية، ويتم ممارسة التأمين أو إعادة التأمين بصورة تقليدية فيما عدا ذلك. وأبرز الأشكال التي يحتويها هذا السط:

أ- التأمين الذاتي Self Insurance

في التأمين المباشر كثيراً ما تنقضي فترة التأمين دون وقوع حادثة تستدعي مطالبة شركة التأمين بتعويض نتيجة لعدم تحقق الخطر، وفي العديد من الحالات،

وخاصة البلدان المتخلفة تأمينياً، يلجأ المؤمن له لإلغاء تأمينه بعد سنة أو بضعة سنوات مبرراً ذلك بأنه يحسر قسط التأمين دون أن يسترد من شركة التأمين أي مقابل، وبالتالي فهو يحتفظ بالخطر على عاتقه؛ أما إذا كان الحديث عن شركة أو مؤسسة ولنفس الاعتبار الذي يُبرر الفرد به إلغاء تأمينه، فإنها تلجأ إلى الاحتفاظ بالخطر ولكن قد يكون لها إجراءات محددة تعتقد أنها كافية لمواجهة الخسائر المالية التي قد تسببها حادثة معينة...!! دون أن تدفع قسط تأمين يتحول في معظم الحالات إلى ربح لشركة التأمين كما تعتقد...!!

وفي إعادة التأمين، وعلى نفس المسار، عندما تنظر الشركة المسندة إلى نتائج أعمال سنة منقضية وتجِد أن معدل التعويضات كان أقل مما يقدر له أو مما يؤخذ في الحساب عند حساب تكلفة إعادة التأمين، وتذكر أن ربحها قد تناقص فعلاً ويشكل متناسب مع حجم الإعادة التي اشترتها، وإذا توفرت لهذه الشركة القوة المالية الكافية، فإنه يمكنها أن تقرر أن يملكها الاحتفاظ بما أمته من أخطار في فرع أو أكثر دون أن تكون مضطرة لشراء إعادة تأمين لها.

وكما هو واضح، فالتأمين الذاتي ليس وسيلة لتحويل الخطر رغم الإشارة إليه في بعض الكتابات بأنه كذلك، وهو في حقيقة الأمر لا يعدو، في أحسن الأحوال، أن يكون احتفاظاً منسقاً بالخطر، وبالتالي ليس ثمة أساس للاقتناع بوصفه هذا من وجهة النظر التأمينية.

ب - الشركات القابضة

على الرغم من أن المبدأ العام في التأمين هو أن حسارة عدد قليل من المؤمنين تُدفع من قبل عدد كبير منهم، فإن بعض الشركات صناعية أو مالية أو خدمية، وخاصة تلك التي تأخذ شكل مجموعة من الشركات التي ترتبط جميعها

بالشركة الأم أو الشركة القابضة، ترغب أحياناً في أن تبعد نفسها عن مثل هذه المشاركة وبالتالي فإنها تحصر تأمينها لدى شركة تأمين خاصة مملوكة من قبل الشركة القابضة، معتمدة في ذلك على قوتها المالية أولاً وعلى الخبرة الإيجابية لنتائج تأمينات الشركات المقبوضة على مدى عدد من السنوات. وتقوم بتأمين ما لديها من منشآت وشركات وجميع الممتلكات العائدة لها لدى شركة التأمين الجديدة التي أحدثت بشكل أساسي لهذه الغاية، وغالباً ما تقوم هذه الشركة بشراء غطاء زيادة خسارة لحماية محافظتها التأمينية لحالات التراكم أو الكوارث وربما تقوم في الوقت نفسه بقبول أعمال تأمين أو إعادة تأمين واردة من خارج المجموعة السي تسمى إليها.

ومرة ثانية، وكما هو عليه الأمر في حالة التأمين الذاتي، فإن هذه الممارسة لا تعني عملياً أنها بدائل لترحيل الخطر بالمعنى المقصود أنه شكل متطور على إعادة التأمين التقليدية، ولكن هي ترحيل للخطر على أساس التأمين المباشر الذي يتكرر بدلاً عن شركة التأمين.

٤ - إعادة التأمين المالية المحددة "Finite Risk Reinsurance"

ويعتبر هذا النمط من إعادة التأمين الأكثر تعبيراً عن البدائل أو الخيارات الحديثة التي نحل محل إعادة التأمين التقليدية، وقد حقق تواجداً ملحوظاً ونمواً واضحاً في العديد من الأسواق العالمية، وتطور عبر نماذج وتفرعات متنوعة، وتعود بداية التفكير بهذا النموذج إلى عقد الستينيات عندما واجهت صناعة النفط العالمية صعوبات في إيجاد، أو في تجديد، الأغطية التأمينية التي تغطي محاور هذه الصناعة، الأمر الذي دفع سوق التأمين في لندن للتفكير بإيجاد حلول بديلة، لكن هذه الحلول لم تبلور بصورة فعيسة وبشكل مميز لها إلا في مطلع الثمانينات، ووجدت سيلاً لها في السوق الأمريكية بحكم

الأوضاع المميزة والمتطورة مع تطور الطّلب وضرورات الاستجابة لحاجة زبائنهم في رغبتهم، ومرة أخرى أشير إلى صعوبة وضع تعريف محدد لهذا النمط الخديد من إعادة التأمين، "بل إن ثمة صعوبة حقيقية في نقل اسمها إلى اللغة العربية، بفردات تحسد أو تتطابق مع ما أطلق عليها باللغة الإنكليزية؛ وطبيعي أن الصعوبة لا تكمن في معنى مفرداتها الثلاث Finite Risk Reinsurance FRR فهي واضحة ومعروفة، ولكن بدلالة هذا المعنى إذا ما نقل إلى اللغة العربية، لذلك كان لا بد من الاعتماد على تسمية تقدم شيئاً من معنى ما تحمله بين طياتها"^(١). وقد أشارت نشرة "SIGMA" التي تصدرها الشركة السويسرية لإعادة التأمين في أحد إصداراتها^(٢)، إلى مثل هذه الصعوبة بالقول "من الصعب إيجاد تعريف جامع يشمل كل أنواع هذه التغطيات الحديثة، إلا أنه من الحقائق التي لا تقبل الجدل بأن إعادة التأمين المالية المحددة Finite Risk Reinsurance FRR، تمثل دمجاً أو مزيجاً بين ترحيل الخطر وتمويله بالكيفية التي تعتمد مبدأ يأخذ آثار تقلبات سعر الصرف أو القيمة الزمنية للنقد في وقت محدد وخلال فترة محددة" ولكن محاولة التعريف هذه ليست واضحة بما فيه الكفاية، ولعله يكون من الأحدي لتحقيق تحديد أكبر، أن نلجأ إلى إيراد العوامل الرئيسية التي تعتبر قواسم مشتركة لجميع أنواع إعادة التأمين المالية المحددة، مع الإشارة إلى أن بعض هذه العوامل لا تتبلور حصراً في هذه النوع من إعادة التأمين، بل هي موجودة فعلاً وبصورة عامة في إعادة التأمين التقليدية وتشمل أربعة محاور رئيسية:

(١) - قد يكون ثمة من كتب حول هذا الموضوع باللغة العربية وربما وردت هذه التسمية بشكل أكثر جلاءً ودلالة ولكن لم أقع على ما يقيني في ذلك.

(٢) - نشرة SIGMA 97/5 حول موضوع الخيارات البديلة في إعادة التأمين Alternative Risk Transfer Via Finite Risk Reinsurance تقرير 1992 Standard & Pools إحدى هيئات التصنيف الدولية.

أ - تحمل معيد التأمين جزءا محددًا من الخطر:

في هذا النوع من العقود يقوم المسند (شركة تأمين مباشر) بإزاحة شكين عن عاتقه ووضعهما على عاتق معيد التأمين، الأول خطر سداد سريع لمطالبات كان يتوقع أن يطول الأمد حتى يتم سدادها، ومكمن الخطورة هنا هو أنه عندما تتحقق هذه الحالة فإنها تعني وبشكل مواز، أن ثمة نقص مؤكد في دخل الاستثمار ناجم عن انخفاض احتياطي التعويضات (المتاح عادة للاستثمار) بشكل غير متوقع. الثاني جزء من نتائج الأخطار التي تم الاكتتاب بها حيث تكون التعويضات المسددة فعلا قد تجاوزت المتوقع بشكل ملحوظ.

ب - المدى الزمني الطويل لفترة سريان العقد..

وتعتبر هذه الصفة من الصفات المميزة أو "العلامات الفارقة" في إعادة التأمين المالية المحددة (FRR) ولعلها أحد العناصر الأكثر جاذبية فيها، فبينما يحدد عقد إعادة التأمين التنفيذية فترة سريانه بسنة ميلادية واحدة، تكون إعادة التأمين المالية المحددة لعدد اكبر من السنوات ما بين ٣ - ٥ سنوات؛ وهي بذلك تخلق ارتباطا أوثق على مدى زمني طويل والجهة المسندة تتمتع بوجود غطاء لفترة طويلة مما يزيح عن كاهلها عناء البحث المتجدد عاما إثر عام وبشروط تختلف بين العام والآخر، أما معيد التأمين فهو يضمن تدفقا تقديريا دوريا للأقساط التي يتم الاتفاق عليها، وهذه مثل وضعا إيجابيا مرغوبا.

ج - اقتسام النتائج مع الشركة المسندة:

وبوصف آخر، إن الميكانيكية التي يتم بها التسعير تخلق علاقة وثيقة بين تكلفة الغطاء النهائية وبين السعر، حيث أن الأرباح التي تحققها إعادة التأمين على مدى عدد من السنوات يعاد جزء كبير منها إلى الشركة المسندة، وهكذا يتحقق ربط موضوعي بين النتائج التي تحققها محفظة الشركة المسندة والتكلفة الحقيقية لإعادة التأمين، وهي في

ذلك أشبه ما تكون عمومية الأرباح في الاتفاقيات النسبية لإعادة التأمين مع مراعاة أن يتم استخراج النتيجة النهائية لمعطاء في نهاية الفترة الزمنية المحددة له.

د - استثمارات المسند كعامل أساسي في تحديد السعر

الدخل المتوقع للاستثمارات يدخل، وبشكل واضح، كعامل في حساب الأقساط، فالقيمة الزمنية لتفقد قد تترك أثراً لها، خاصة في بعض الأنواع من أعمال المسؤولية حيث يأخذ سداد المطالبات وقتاً، وربما يستمر عقوداً في بعض الحالات، ويكون للتسديدات المفاجئة، ولتحويل قيمة العملة أثراً كبيراً على استثمار الشركة وبالتالي على نيتها النهائية.

٥ - إعادة التأمين المالية المحددة FRR

استجابة لمتطلبات الظروف المتغيرة للأسواق

إن الطلب على هذا النمط من إعادة التأمين المالية المحدودة، قد بنورته الحاجة الحقيقية للجهات المسندة؛ لأنها تستدرك - من وجهة نظرها - ما تعتقد أنه أكثر ملاءمة لظروفها، ولقد ذكرنا سابقاً بعض أهم ما تقدمه بدائل نقل الخطر للجهة المسندة، إلا أننا نعود لتقييم إعادة التأمين "Finite Risk" بصفتها جاءت لتلبية مستجدات السوق الأساسية وخاصة في المجالات الرئيسية التالية:

أ - زيادة التقلبات في أسعار إعادة التأمين وفي تراجع الطاقة الاكتسابية

إن ما تشهده أسواق إعادة التأمين التقليدية العالمية بين الحين والآخر من تغيرات - أحياناً تكون حادة - في أسعار أو كلفة إعادة التأمين من جهة، وفيما يتوفر في هذه الأسواق من طاقات اكتسابية تكون فائضاً في الطاقة أحياناً وأحياناً انكماشاً وتراجعاً فيها من جهة أخرى، جعلت هذه التغيرات من الظواهر المألوفة والمتكررة في سوق الإعادة، وأخضعت في أحيان كثيرة شركات مسددة إلى تضلعن

بالإكراه مع غيرها رغم أن نتائج اتفاقياتها والأعمال الصادرة عنها كانت إيجابية من زاوية إعادة التأمين؛ إلا أن تقلبات السوق ووردود فعله تجاه شركات وأعمال أخرى سلبية أدت إلى زيادة عامة في الأسعار، وبالتالي إلى زيادة كلفة إعادة التأمين الصادرة عنها في وقت تحتاج فيه هذه الجهات المسندة إلى قدر من الاستقرار يجعلها بمنأى عن الآثار الضارة لتقلبات هذه الأسعار التي لا تكون دائماً مبررة مسن ووجهة نظرها. وعلى أرضية تجاوز هذه الظاهرة، قدمت إعادة التأمين المالية المحددة فيما يبدو حلاً لها، حيث فترة سريان عقودها تمتد إلى عدد من السنين دون تغيير في شروطها، وفي مقابل قسط سنوي ثابت، يمكن بحذ ذاته أن يشكل استقراراً أيضاً في دخل معيد التأمين، وهذا القسط يتركز مبدئياً ويحسد في ضوء خبرة الأعمال عن السنوات المتعاقبة المحددة كأساس زمني للإتفاق.

ب- الاتجاه المتصاعد لقرارات المحاكم والجهات القضائية بزيادة حدود التعويضات

أمام ظاهرة هذه التوجه لدى المحاكم القضائية على مختلف درجاتها ونزوعها نحو احتراق الحدود التي حُكم بها سابقاً، وبصورة خاصة في المطالبات التي تتعلق بتعويضات المسؤولية المدنية، أدرك العديد من المؤمنين وشركات التأمين أنهم بحاجة للحماية من هذه الزيادة المتصاعدة بين قضية وأخرى والتي يصعب توقعها. وهذا يبدو أن إعادة التأمين المالية المحددة قد قدمت استجابتها من خلال ارتكازها على مدة زمنية طويلة تحتوي، أو هي قادرة على احتواء، هذه التطورات في الوقت الذي تتم فيه مراعاة القيم الحقيقية بأخذ عامل الزمن بالاعتبار.

ج - التوجه السلبي للنتائج الاكتسابية

في بداية الثمانينات لبث إعادة التأمين المالية المحددة رغبة الكثير من مشجري هذا النمط وخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية في تحسين أرقام ميزانيتها السنوية

التي تأثرت بشكل ملحوظ بفعل النتائج الاكتتابية السيئة التي حققها هؤلاء، وخاصة في نطاق تأمين الممتلكات والحوادث والتي بدأت تظهر صورها السلبية في أرقام ميزانيتها مشيرة المخاوف من أن ذلك سوف يؤدي لاحقاً أو بالتبعية، إلى إعادة النظر في تصنيفها من قبل وكالات التصنيف أو في تقدير ملاءمتها مسن قبل هيئات الرقابة والأشراف... وهكذا عمدت إلى شراء تغطيات FRR لتضمن تحرير ميزانيتها مما قد تتركه الأعمال ذات المسؤولية طويلة المدى وما قد تعكسه المساحات غير المسارة فيما يلحق باحتياطياتها الفنية (احتياطي التعويضات تحت التسوية) من آثار ضارة بها.

د - تسهيل حالات الضم والدمج والشراء بين شركات التأمين

من الأمور التي تعاني منها هذه الحالات عدم توفر الوضوح الكافي فيما تقول إليه محافظة التعويضات تحت التسوية للشركات التي يتم احتوائها بأية طريقة من الطرق، وخاصة تلك المحافظ الخاصة بأعمال قد لا تتبلور مطالباتها إلا بعد وقت طويل "Long Latent Claims" كأعمال المسؤولية المدنية مثلاً التي ترد بعض مطالباتها بعد عدة سنوات أو ربما عدة عقود، وطالما أنه يمكن ترحيل جزء من خطر هذا الاكتشاف المتأخر إلى عاتق معيد تأمين FRR، فإنه سنتحقق بذلك شفافية ضرورية ومرغوبة في هذه الاتحاد.

٦- تكاثر إعادة التأمين المالية المحددة كمياً ونوعياً

إن ما يمكن أن يطلق عليه أشكال ومنتجات "Finite Risk"، قد تطورت وتعددت أنماطها وأشكالها المختلفة في داخل الإطار والمفهوم العام الخاص بها، وما تزال تضي قدماً في اتجاه متصاعد وبنسبة نمو سنوية مرتفعة قُدِّرَها بعض المصنِّدين بعشرة بالمئة سنوياً في مطلع التسعينات، حيث يعتقد أن ما حققته من أقساط سنوية

حلال تلك الحقبة قد يصل إلى ٧ بليون دولار أي ما نسبته خمسة بالمئة من الأقساط العالمية للتأمينات العامة، ويمكننا الافتراض أن هذه النسبة ربما تضاعفت الآن بفعل المنتجات الجديدة التي استبظت في هذا المجال والتي يتم تداولها على نطاق أوسع.

في المنطقة العربية، فإنه يمكن القول أن هذه النمط من إعادة التأمين لم يمارس بعد، أو بعبارة أدق: لم يمارس على نطاق معروف. ولكن هذا الواقع ليس دافعاً لتجاهل فهم محتوى وأنواع التغطيات المالية المحددة كحالة من حالات التطوير التي لامست بفعالية هذه النشاط الاقتصادي الهام، وهذا ما سسعى إليه في القريب.

مصادر البحث

- ١- نشرة الشركة السويسرية لإعادة التأمين SIGMA المتعلقة بهذا الموضوع ٩٧/٥
- ٢- "إعادة التأمين" نقرر في معهد التأمين القانوني بلندن Main Forms Of Reinsurance / ١٩٩٩
- ٣- مادة ART Materials لتسيد Peter Allen مجلة Global Reinsurance عدد حزيران / يونيو ٢٠٠٠ ص ٥٦

كيف تواجه سوق التأمين في جنوب أفريقيا خطر انتشار مرض الإيدز^(١)

تعتبر سوق تأمينات الحياة والصحة في جنوب أفريقيا من أكبر الأسواق في العالم، إلا أن الانتشار السريع لوباء نقص المناعة المكتسبة "الإيدز" بات يهدد مستقبل هذه السوق ويضع القائمين على إدارتها في موقع صعب يضطرهم لاتخاذ إجراءات سريعة لمواجهة هذا الخطر الداهم.

إن وباء نقص المناعة المكتسبة أصبح في العقدين الأخيرين شبحاً مخيفاً يسيطر على القارة الأفريقية مجملها، حيث وصلت نسبة حملة هذا الفيروس إلى مستويات مرعبة.

وقد أثبتت التحليل أن حوالي ٢٠% من سكان جنوب أفريقيا، الذين تتراوح أعمارهم بين ٢٠ - ٥٠ عاماً، يحملون الفيروس في دمائهم.

وعودة إلى سوق تأمينات الحياة والصحة في جنوب أفريقيا، فقد أثبتت الإحصائيات الصادرة عن شركة SWISS RE أنه الأضحى في العالم. بحيث شكلت أقساط هذا النوع من التأمين عام ١٩٩٨ حوالي ١٧% من إجمالي الدخل القومي مقارنة بـ ٤% في الولايات المتحدة.

إلا أن التهديد الذي يشكله فيروس نقص المناعة لهذه السوق العملاقة - والتي تقدم خدمات كبيرة لنسوميين أكثر مما تقدمه المصارف - قد وضعها على مفترق طرق.

في مطلع عام ٢٠٠٠، فرضت الحكومة في هذا البلد إجراءات جديدة لتحسين الوضع الصحي العام. وقد حملت هذه الإجراءات شركات التأمين على الحياة أعباء جديدة، وطلب إليهم منح أغطية تأمينية للحالات المرضية ذات

(١) - تقرير Cameron Anderews المنشور في مجلة Reinsurance عدد أيار / مايو ٢٠٠٠.

الأخطار العالية، وتقدم المزيد من المساعدات للطبقات الفقيرة مما سيساعد في تخفيف الأعباء عن كاهل الحكومة التي وضعت في السنوات الأخيرة خططاً طموحة لتطوير البلاد اقتصادياً.

ومن جانبها تطالب مجموعات الضغط أمثال جماعية مشروع قانون الإيدز (Aids Law Project) بإلغاء الاختبار الذي يجبره شركات التأمين على الحياة والصحة للتجري عن حملة فيروس نقص المناعة المكتسبة. وقد ممكنت هذه المجموعات من تحقيق بعض النجاحات في مساعيها مما يخرج إلى حد كبير المؤمنس ومعيدي التأمين ويضعهم في موقف صعب للغاية.

المؤمنون يستنبطون وسائل جديدة

إن ما ذكر أعلاه من مطالب للطبقات الفقيرة في المجتمع ينطبق إلى حد بعيد على أغلبية الأغنياء. إلا أنه من المؤكد أن أصحاب شركات التأمين الصحي بدأوا البحث عن أسواق جديدة، لأن برنامج الدعاية الصحية الذي أصدرته الحكومة وما تضمن من إلغاء لشرط استبعاد المصابين بأمراض معدية أو أوبئة من الغطاء التأميني المنروح، حمل المؤمنس أعباء كبيرة. وقد وصف السيد كريس كونان نائب الرئيس في شركة الوساطة المعروفة (Guy Carpenter) الوضع بأنه "تحد كبير" وتعود أسباب ذلك باعتقاده إلى أن الأخطار المترابدة دفعت بالأسعار إلى الزيادة المستمرة وبشكل سريع، حيث بلغ معدل التضخم في مجال الرعاية الصحية حوالي ١٩%، إلا أن المذكور حذر من أنه على المؤمنس ومعيدي التأمين أن يراقبوا الوضع عن كثب.

يضيف السيد كو، أنه من المتعارف عليه أن الأغنية التأمينية للحياة والصحة في مثل هذه البلدان موجهة أصلاً للطبقات العليا في المجتمع، إلا أن انتشار وباء الإيدز أصاب بشكل أوسع الطبقات الدنيا، مما حدا بشركات التأمين إلى توجيه نشاطها باتجاه هذه الفئات.

ولكن المؤمنون يقللون من تعرض محافظتهم التأمينية لأخطار كبيرة من خلال تحديد المبالغ التي تدفع لعلاج المنصابين، حيث يتراوح المبلغ بين / ٥٠٠٠ - ١٠٠٠٠ راند/ أي ما يعادل / ٧٦٠ / دولار أمريكي وهي كافية على حد زعمهم لدفع قيمة الدواء والإقامة في المشفى.

ويعتقد السيد كو أن الحل الأمثل للخروج من هذا المأزق الذي تعاني منه شركات التأمين هو إيجاد مجمع POOL باستطاعته الاكتتاب على أعمال أكبر وبالتالي منح أغطية تأمينية لمختلف شرائح المجتمع.

في حين يرى أحد الخبراء الإكتواريين في شركة SWISS RE أن أسباب الصعوبات في مجال تقديم الخدمات للمصابين تكمن في غياب البيانات الإحصائية العلمية والدقيقة. كما أن المبادرات التقنية التي قامت بها بعض المنظمات فشلت إلى حد كبير في الحد من انتشار هذا الوباء المخيف. يقول السيد دومينيك ليسر الخبير الإكتواري: "إن البرامج الجديدة سوف تقدم ضماً صحياً أكثر شمولية، مما قد يساعد في تغيير مفاهيم الناس. هذه البرامج هدفت إلى المحافظة على التكاليف بأدنى مستوياتها من خلال إبعاد الناس ما أمكن عن الدخول إلى المشافي بل على العكس مساعدتهم في الاستمرار بأعمالهم المعتادة أطول فترة ممكنة. وفي هذا السياق يقول السيد ليسر: "إن تعاون الناس كان ملفتاً وقد حصل تقدم كبير في مجال تطوير الرعاية الصحية".

وبضيف السيد كو نائب الرئيس في شركة الوساطة GUY CARPENTER

"إن الطريقة التي نتعامل بها هذه البرامج الجديدة مع التحديات القائمة تبت نجاحتها والزم من سوف يثبت ذلك".

التأمين الجماعي يعاني أيضاً

إن سوق التأمين الجماعي تعاني بدورها أيضاً من الضغوط الناجمة عن انتشار وباء نقص المناعة المكتسبة "الإيدز" حيث أصبح من غير المسموح به وبموجب

القوانين إجراء الاختبارات على المشتركين للتحري عن وجود الفيروس، بل أكثر من ذلك، منعت التشريعات العمالية الحالية أي تمييز في المعاملة سواء من حيث الجنس أو العرق أو اللون.

السيد تريغور باسكوا، المدير التنفيذي لإحدى شركات التأمين الجماعي في جنوب إفريقيا والتي تدعى OLD MUTUAL يقول عن موضوع الاختبارات الطبية: "إن الاختبارات هي مطلب ملح وليس فقط من الخيارات وذلك بسبب ما يترتب على عدم إجرائها من خسائر باهظة".

إن سوق التأمين الجماعي على الحياة يكن كل الشكر والامتنان للأونكت الخراء الاكثوريين، حيث عمدت السوق عند نقشي الوباء إلى رفع السعر التأميني بنسبة تتراوح بين ٢٠ - ٢٥% هذا ما يؤكد عليه السيد باسكوا، ويضيف: "إنه بالرغم من اتفاق الآراء على أن نوعية البيانات الإحصائية المتوفرة حول مرض الإيدز يمكن أن تساعد إلى حد كبير في التنبؤ عما متؤول إليه الأوضاع بعد عام أو اثنين، إلا أننا سنشهد بالتأكيد تزايداً في عدد المطالبات CLAIM إلا أن هذه التعويضات جميعاً سوف تدفع في حينها".

وبالرغم من تفاؤل السيد باسكوا، إلا أنه يسلم بحقيقة أن الزيادة في أعداد المصابين بالإيدز سوف تؤدي بالسوق إلى صعوبات كبيرة كما حدثت في ملاوي، ويقول: "إن الوضع سوف يصبح مكيفاً للغاية، فالتكاليف في ملاوي تضاعفت خمس مرات في السنوات الخمس الأخيرة، وازدادت أسعار التأمين إلى حد لم يعد معه الموظفون قادرين حتى على دفع أقساط التأمين المستحقة عليهم".

أوقات الاختبار

عمدت بعض اتخذات العمال إلى المطالبة بإخضاع طالبي التوظيف إلى فحص اختبار الإيدز، وذلك بهدف زيادة حرص الناس لبقاية من هذا الوباء وهذا سبباً لعدم

بالأكيد على تخفيف الأعباء عن شركات التأمين، ولكن بالرغم من كل ما يقال فإن السيد جاسون باشليدز من شركة Munich Re يتنبأ بأنه بين عامي ٢٠١٠ - ٢٠١٠ سيبصغ ٢٥% من القوة العامة في جنوب إفريقيا مضامين هذا الوفاء.

وبالرغم من أن الاختبارات الإيلدز تجرى في حدود ضيقة تكاد تنحصر في شركات تأمينات الحياة، إلا أن الموضوع أصبح من الأمور التي تثير اهتمام جماعات الضغط Lobby groups. ومع وجود الدعم الحكومي لتخفيض ما أمكن من مبالغ التعويضات المدفوعة لمرض الإيلدز وخاصة في القطاع العام، فإن منع إجراءات الاختبار جاء مناقضاً لتوجهات المعلنة مما أثار الدهشة والاستغراب. ولكن وبالرغم من كل شيء إلا أن إجراء مثل هذه الاختبارات Testings أمر حاسم وأساسي للمكاتب Underwriters وذلك من أجل الحفاظ على استقراريتهم وبقائهم.

السيد كليف إينيان، المستشار بشؤون مرض نقص المناعة المكتسبة "الإيلدز" والعام لدى السمسار Alexander Forbes يشرح الموقف قائلاً: لقد بلغت نسبة الضحايا بالفيروس ممن أحرقت عليهم الاختبارات في السنوات الأربعة الماضية حوالي ٥% إلا أن هذه النسبة الآن ارتفعت إلى ١٥ - ٢٠% ويضيف: إن العديد من الشركات تؤكد على أن إجراء الاختبار خمس مرات في العام أضاف حماية جديدة لهذه الشركات، بحيث لا تجد آية وثيقة تأمين على الحياة يصاب صاحبها بفيروس "الإيلدز".

وبدون هذه الإجراءات، فإن مستقبل صناعة التأمين وإعادة التأمين يصبغ في مهب الريح. وفي هذا السياق يقول السيد باسكورا الذي ورد ذكره آنفاً: "إننا لا نرغب بزيادة احتفاظنا من أعطية تأمينات الحياة طالما هناك إمكانية لشراء أعطية إعادة تأمين لها". إلا أنه يضيف وبلهجة تشاؤمية: "إن هذا الإجراء سيودي بضاعة التأمين على الحياة لا محالة".

الفرص المتاحة

إن فرص التطور المتاحة أمام سوق تأمينات الحياة في جنوب أفريقيا هي كبيرة بالتأكيد، وبالرغم من مشاكل الإيدز، فإن هذه السوق تعتبر من الأسواق الرائدة في هذا المجال. بحيث سيحدث أي وافر جديد إليها منافسة شديدة تمنعه من إثبات وجوده، لذا عمدت الشركات القادمة الجديدة إلى الدخول مع الشركات الموجودة كمساهمين وليس كشركات مستقلة. إضافة إلى أن هذه السوق شهدت في الأعوام الأخيرة العديد من عمليات الدمج أو البيع لشركات التأمين على الحياة. وفي حقيقة الأمر، إن مثل هذه الأسواق تعتبر من الأسواق القابلة للتطور. والتشريعات الجديدة ستؤدي حتماً إلى معالجة موضوع تفشي مرض الإيدز في المجتمع بشكل أفضل للجميع. ويوصف السوق في جنوب أفريقيا بأنه سوق تتطور من أجل أولئك الحاملين لفيروس مرض نقص المناعة المكتسبة.

يقول السيد ليبر من شركة Swiss Rc: "إنه من الواضح أن هناك أعظمة تأمينية منخفضة المستوى لكنها باهظة التكاليف. لذا تنص الإجراءات الجديدة على أن من يتوفى في العامين الأولين منحه الغطاء، سوف لن تدفع الشركة لحملة الوثيقة أي تعويض مادي".

ويحتم السيد باسكوا قائلاً: "إن سوق التأمين على الحياة في جنوب أفريقيا هو من الأسواق التي يمكن أن نأخذ كنموذج يحتذى من قبل الآخرين من المعيدين، يتعلمون منها كيفية التعامل مع وباء الإيدز، قبل أن تحل بهم وبشركائهم ما حل بشركات التأمين في جنوب أفريقيا لتأمين".

يوسف جناد

شركة الاتحاد العربي

لإعادة لتأمين

عندما تهب الريح الموانئية^(*)...

"Lee Coppack"

رغم أن العواصف الأوروبية Lothar و Martin والتي أنهت بشكلٍ دراماتيكي القرن العشرين في فرنسا، سويسرا وألمانيا قد حدثت متأخرة لتؤثر على تحديد الاتفاقيات في الأول من كانون الثاني، إلا أن الآمال في السوق عقدت على أن هذه العواصف ستؤدي في أسوأ الأحوال إلى إعادة النظر في أي تخفيض حديسد على أسعار الكوارث، وفي أحسن الأحوال ستؤدي لزيادة الضغط على عمليات التسعير.

وبغياب الكوارث الكبيرة فلا أحد سيمكن من التنبؤ بالتطورات الدراماتية كالتي حصلت بعد إعصار Andrew، فالسوق الآن مهني بشكلٍ قسوي بما يكفي من ناحية رأس المال ليتجه في ذلك الاتجاه.

لكن وعلى المدى الطويل فإن الخسائر من Lothar و Martin يمكن أن تدفع باتجاه المزيد من الاتحاد بين الشركات وبشكلٍ خاص بين الشركات ذات رأس المال الأصغر في فرنسا.

فهذه الأعاصير (Lothar و Martin) عصفت بفرنسا وجزء كبير من أوروبا بسرعة رياح بلغت ٢٠٠ كم/ساعة في السادس والعشرين والسابع والعشرين من كانون الأول ١٩٩٩ مسببة دماراً هائلاً، وبالإضافة إلى الرياح العاتية فقد جلبت

(*) من مجلة Global Insurance عدد مارس/أذار ٢٠٠٠

معها خيارات تنحية والتزلق لتتربة مما أدى إلى تأثير واسع في أساسات المباني العامة وخاصة وإلى ضرر كبير في البنى التحتية.

حيث قدرت الخسائر غير المؤمنة لشركة الكهرباء الفرنسية الحكومية EDF بحوالي ٢,٦ بليون يورو، بالإضافة لذلك فقد تضرر عدد كبير من القوارب على طول الساحل الفرنسي وفي بحيرة Leman في سويسرا وفقد ١٤٠ شخصاً حياتهم.

شركة إعادة التأمين الفرنسية العملاقة SCOR حددت الخسائر الاقتصادية المحتملة بـ ١١,٥ بليون يورو بينما قدرت أن الخسائر التأمينية قد تزيد عن ٥ بليون يورو.

في حين حددت اثنتان من الشركات التي تقوم بوضع نماذج الكوارث RMS و EQECAT رقماً أقرب إلى ٦ بليون يورو، وقدرت RMS أن الخسائر الإجمالية في جميع البلدان يمكن أن تتجاوز الرقم القياسي الأوروبي السابق والذي نتج عن إعصار Daria في عام ١٩٩٠ والبالغ ٦ بليون يورو أي ٦,١ بليون دولار حسب قيم عام ١٩٩٩.

وتشير EQECAT أيضاً إلى أن هناك خسائر غير مباشرة كبيرة ستؤثر على الصناعة، السياحة والزراعة نتيجة عدم توفر الطاقة وتخطم وسائل النقل والاتصالات.

ومن جهتها تعتقد SCOR أن معيدي التأمين سيتحملون في النهاية ضعف الخسائر التأمينية على الأقل، ورغم أن المعيدون في أوروبا وبرمودا والولايات المتحدة كانوا قد أعلنوا عن تقديراتهم لما سيتحملونه من خسائر إلا أن الكلفة النهائية لن تعرف بدقة إلا بعد مرور أشهر على الحادث.

في فرنسا والتي حملت حوالي ٧٠% من الخسائر مددت المدة المحددة للتبليغ عن المطالبات حتى ٣١ كانون الثاني، ففي هذا البند وحده كان هناك ١,٥ مليون مطالب بالتعويض وهذا العدد الكبير كفيل بإبطاء عمليات التسوية. كما أن مقدار خسائر توقف الأعمال سوف يأخذ وقتاً أطول لتظهير أرقاماً نهائية.

وعلى أية حال فإن الكوارث من مثل هذا الحجم ستؤدي إلى تضخم في التكاليف كنتيجة لتطلب عمى الخدمات والمواد وعدم قدرة المؤمنين على تنظيم حجم المطالبات التي يتلقونها، لذا فإن RMS المختصة بدراسة الكوارث تضيف عامل تضخم حتى ٣٠% في النماذج التي تعدها عن هذه العواصف.

التسعير:

في نشرة خاصة عن العواصف الأوروبية تقول SCOR أن سنة ١٩٩٩ ستكون سنة يشار إليها بخط أحمر، فالالتزامات ستمت مواجهتها ولكن بكلفة عالية يتحملها المؤمنون الذين زادوا من احتفاظهم في السنوات الأخيرة وكذلك المعيدس الذين هم في غمرة زيادة الخسائر وأسعار الحرب.

الجانب الوحيد الإيجابي لهذه الكوارث هو أن صناعة التأمين ستقبل الآن بزيادة معدلات الأسعار مع فجر الألفية الجديدة أي في عام ٢٠٠١ لأن الوقت كان متأخراً لتحقيق هذه الزيادة في عام ٢٠٠٠.

والأكثر تفاعلاً كان Herbert Haag الرئيس التنفيذي لشركة Partner Re في برمودا وهي الشركة الأم لشركة SAFR ومقرها باريس حيث قال خلال تصريحه الذي تضمن تقديراً لنتائج الربع الرابع لعام ١٩٩٩ أن كوارث نهاية كلتون الأول

الأوروبية كانت متأخرة جداً لتؤثر على أسعار التجديد على الرغم من أن الأغطية القليلة التي أُنحيت بعد ذلك حققت زيادة معتبرة بالأسعار.

وحيث أن القدرة الاستيعابية أصبحت تعطي بشكل أكثر انتقائية والأسعار بشكل أكثر تشدداً فإننا واثقون من أن تحسناً حقيقياً سيطرأ خلال عام ٢٠٠٠.

محلل لدى سمسار البورصة Merrill Lynch أتخذ تقريراً يوضح فيه بأن العواصف قد جاءت متأخرة لتسفر عن تأثير مادي على موسم كانون الثاني لتجديده. ولكن على الرغم من أن المؤمنين الفرنسيين الأصغر مددوا منذ ذلك الحين أغطية إعادة التأمين الخاصة بهم، إلا أنه تجدر الإشارة في الوقت ذاته إلى أن الكثير من الشركات ذات البنية الرأسمالية الجيدة حريصة على أن تستهز الفرصة لتنمو الأمر الذي سيمتد ارتفاع الأسعار بشكل مباشر كنتيجة لهذا الاتجاه الإيجابي.

ويرى Mike Smith المدير المسؤول في شركة Bear Sterns في نيويورك بأن معظم الشركات تعتقد بأن تجديدات شهري نيسان وتموز ستحمل وبشكل واضح آثار خسائر العواصف ويعود الفضل في ذلك نسبياً لعقود الإعادة المكرره حيث يقول "في مختلف الأماكن بدأت النشاطات الكارثية السابقة لـ Martin/Lothar بإضافة ضغط على سوق الإعادة المكرره الذي بدأ يصبح أكثر تشدداً بشكل واضح".

يقول Gerald Radke رئيس مجلس إدارة PXRE ومقرها برمودا: "إذا أخذنا بعين الاعتبار أثر الخسائر على السوق فإننا نتوقع أن شروط التغطيات سوف تعود إلى مستويات مناسبة أكثر، وقد بدأنا نشاهد إشارات تؤيد ذلك من حيث زيادة الطلب ومستويات أفضل للأسعار".

المسؤول التنفيذي الأول ورئيس شركة IPC Holding (برمودا) والمتخصصة بإعادة تأمين الكوارث يقول: "العواصف التي حصلت في أوروبا في نهاية كانون الأول كانت نموذجاً مماثلاً للأحداث التي حطمت الأرقام القياسية حول العالم والتي ميزت عام ١٩٩٩ كعام الكوارث. لقد كانت واقعة أشارت بوضوح إلى عدم كفاية تسعير إعادة تأمين الكوارث وبني الحاجة لأسعار أعلى، ونسبه الخطر هناك توقيت هذه العواصف يعني أن تأثيرها سيكون صغيراً جداً على تجديد عام ٢٠٠٠، ولكننا متفائلون بأنها سنعكس على أسعار التجديد الاتفاقيات خلال بقية السنة".

Guy Hengesbaugh رئيس شركة Lasalle Re المتخصصة بإعادة تأمين الكوارث يقول: "لقد بدأنا نرى مظاهر التعافي في شروط سوق إعادة التأمين وهذه الأحداث سوف تزيد القوة الدافعة نحو رفع الأسعار الكوارث إعادة التأمين".

تقدير الخسائر

إن غالبية التعويضات الناشئة عن هذا الإعصار والتي ستحملها إعادة التأمين ستوزع بين الشركات الأوروبية وبرمودا، وبالرغم من أن خسائر أكبر معيد تأمين فرنسي SCOR يتوقع لها أن تكون متواضعة نسبياً حوالي ٥٠ مليون يورو. فإن الشركة العملاقة Swiss Re والتي تمتلك أكبر حصة في السوق الفرنسية قد وضعت تقديراً لخسائرها الإجمالية وصل إلى ٥٦١ مليون يورو. لقد استحق الإعصار Lothar لقب عاصفة القرن في سويسرا بحكم الكثافة والدمار في الممتلكات والغابات حسب ما تقوله Swiss Re وتضيف الشركة بأنه حسن الحظ لم يكن لديها أي تعرض لهذه العواصف من خلال أعمال إعادة المكررة.

مجموعة Munich Re وضعت في تقرير لها أن الخسائر من Lothar و Martin ستكلف شركات التأمين وإعادة التأمين في المجموعة ما مقداره ٥٠٠ مليون يورو.

الشركة الفرنسية Axa والتي كان لها نصيبها من التعويضات الناشئة عن الإعصار وفي أول تقرير لها صرحت بأنها تتوقع مطالبات إجمالية مجمعة من أعمال التأمين المباشر وإعادة التأمين تبلغ حوالي ١٠٠٠ مليون يورو تتحملها شركات تنتمي إلى قطاع تأمين الممتلكات والمسؤولية الفرنسية.

وعلى كل بعد أخذ إعادة التأمين والإعادة المكررة بالحسبان فإن الكلفة المجمعة للتعويضات يتوقع ها أن تنخفض حتى حوالي ٣١٠ مليون يورو منها ٢٣٠ مليون يورو يعود للشركات التي تنتمي لقطاع الممتلكات والمسؤوليات الفرنسية.

والأثر على المجموعة ككل يتوقع أن يكون حوالي ١٠٠ مليون يورو بعد الإخذ بعين الاعتبار معادلة الاحتياطيات وأثر الضريبة في عدد من الشركات التي تأثرت بالعواصف.

شركة XL Capital ومقرها برمودا صرحت أن الدخل الصافي لعملياتها في الربع الرابع لعام ١٩٩٩ انخفض بمقدار ١٢٥ مليون دولار بعد احتساب الضريبة نتيجة هذه العواصف. لقد تحملت المجموعة خسائر من ثلاث شركات منفصلة كانت تكتب بشكل مستقل هي: XL Mid Ocean، NAC، Re International، وكذلك من خلال حيازتها لـ ٤٩% من اسهم شركة إعادة الفرنسية Le Mans Re.

حصة شركة Hannover Re من خسائر إعصاري Lother و Martin زادت عن ١٠٠ مليون يورو كخسارة إجمالية و ٤٠ مليون يورو خسائر صافية قبل احتساب الضرائب والتقلبات في الاحتياطيات.

تقريباً نصف خسائر Hannover Re أتت من فرنسا أما الباقي فيعود بشكل كبير لألمانيا وبدرجة أقل لسويسرا.

خسائر الكوارث لـ Partner Re للربع الرابع بلغت ٩٠ مليون دولار بعد احتساب الضريبة مع خسائر عمليات صافية لذلك الربع ٢٨ مليون دولار، مقارنةً بدخل عمليات حوالي ٥٩,٨ مليون دولار للربع الرابع عام ١٩٩٨.

La Salle Re قدرت خسائرها من إعصار Lothar بـ ٢٣,٥ مليون دولار و ٥,٦ مليون دولار من إعصار Martin بالإضافة إلى ٧ مليون دولار من العاصفة Anatol والتي ضربت الدنمارك في الثالث من كانون الأول ١٩٩٩. خسائر الشركة قبل احتساب حقوق الأقلية كانت ١٩,٨ مليون دولار في مقابل دخل وصل إلى ٦,٩ مليون دولار لربع السنة المالي المقابل عام ١٩٩٩.

شركة Bermuda Terra Nova والتي ستضمها قريباً شركة US Specialty Insurance Market، أبلغت عن تعويضات صافية من إعصاري Lothar و Martin وصلت إلى ٣٠ مليون دولار.

لقد كانت خسائر Terra Nova للربع الرابع أحد الأسباب التي أدت إلى أن السعر المدفوع في صفقة شراء الشركة من قبل Markel بلغ ٦٨٠ مليون دولار وهو أقل بحوالي ٢٥% من العرض الأصلي الذي قدم في آب ١٩٩٩.

إن عواصف الربع الرابع لعام ١٩٩٩ مسؤولة بشكلٍ كبير عن خسائر تلك الفترة من عام ١٩٩٩ المالي، فأحداث ذلك الربع متضمنة العواصف الفرنسية والدنماركية وإعصار Lemny ساهمت بخسارة ٥٩,٦ مليون دولار من خسائر PXRE والتي بلغت خسارتها الصافية لذلك الربع ٣٨,٢ مليون دولار مقارنةً بخسارة صافية ٣ مليون دولار في عام ١٩٩٨ ولكن لحسن الحظ فإن الدخل ارتفع بأقساط الإعادة المكررة.

IPC Holding المعيد المختص بالكوارث والذي قدر تعرضه في العواصف الأوروبية بـ ٣٥ مليون دولار، عان أيضاً من خسائر صافية بلغت ٢٢,٧ مليون دولار للربع المنتهي في ٣١ كانون الأول مقارنة بدخل وصل إلى ٥,٧ مليون دولار للربع الرابع عام ١٩٩٨.

المعيد الأميركي Everest Re خصص احتياطياً في الربع الرابع وصل إلى ١٩,٥ مليون دولار لتغطية تعرض لخسائر Martin و Lothar.

كذلك فإن Transatlantic و Bermuda Reinsurance Re سوف تتأثران أيضاً ولكن حجم التأثير الضائي سوف يكون صغيراً لأن هذه الشركات تمتلك عطاء إعادة مكرر يوفر لها الحماية المطلوبة.

سؤال مهم يطرح نفسه حول التأثير المحتمل هذه العواصف على ضمانات الكوارث Catastrophe Bonds وهي آلية توضع بغرض تحقيق هدف محدد والتي أصدرتها شركة Halyard Re لصالح شركة Sorema.

شركة RMS المصممة للنماذج الخاصة بهذه الآلية تقول أنه حتى منتصف شهر شباط لم تكن تتوقع أن تؤثر العواصف في الضمانات والتي بلغت قيمتها ١٧ مليون دولار والمصدرة في ١ نيسان ١٩٩٩.

هذه الضمانات لها نية إعادة مكررة موضوعة على أساس الاتفاقيات الموحدة في محفظة Sorema للأعمال الواردة من اليابان وأوروبا مع حد عمل أو اتصال حوالي ٨٠ مليون يورو.

أما شركة Caisse Central de Reassurance الحكومية الفرنسية فقد كانت متأذى عن تأثير إعصاري Martin و Lothar والسبب يعود إلى أن الشركة تستثنى أضرار الأعاصير على الرغم من أنها ستحمل بعض خسائر الفيضانات والرياح

التربة والانزلاق. وستكون CCR شديدة التعرض لخسائر ناتجة عن فيضانات كبيرة حدثت في جنوب فرنسا في بداية كانون الأول؛ إلا أن الحكومة الفرنسية مستغطي جزء منها حيث تقوم بدور معيد ثالث وأخير.

على الجانب المباشر علقت AGF أنه مع تمديد وقت تقديم طلبات التعويض حتى ٣١ كانون الثاني عام ٢٠٠٠ فقد أصبح تقدير حجم التعويضات المتوجب دفعها صعباً ولكنها توضح بأنه "إذا بلغت الأضرار الإجمالية ٤,٦ بليون يورو فالخسارة التأمينية قبل إعادة التأمين ستصل إلى ٥٥٠ مليون يورو و ١٢٠ مليون يورو بعد الإعادة (أو ٧٥ مليون يورو بعد الضرائب) هذه الأرقام مبنية على أفضل المعلومات المتوفرة من شبكات الصحافة وحصل AGF السوقية في مختلف فئات التأمين عدا الحياة.

أما في اسبانيا والأراضي المتحصصة فالأضرار كانت محدودة نسبياً ولذا لم تؤثر على التقديرات الساعة.

شركة Royal & Sun Alliance الإنكليزية أعطت تقديراً للخسارة بلغ ٥٠ مليون جنيه استرليني صافي من أعمال إعادة التأمين هذه الخسارة نتجت عن الطقس السيء في بداية كانون الأول في الدنمارك والسويد وفي نهاية كانون الأول في فرنسا، ألمانيا، البلدان المنخفضة، الدنمارك، إيطاليا اسبانيا والمملكة المتحدة.

حسب ما تقوله شركة RMS فإن المؤمنين سيواجهون مشكلة محيرة تكمن في إعتبار العاصفتين كحادثتين منفصلتين أم اعتبارهما عاصفة واحدة على أساس أنهما حدثتا خلال ٧٢ ساعة وهي المدة المعروفة لحادثة واحدة في اتفاقيات إعادة التأمين. وعلى كل قد يكون من الصعب إثبات أو التفريق بين الخسائر الناتجة عن كل منهما.

إن مثل هذه العواصف المتسلسلة ليست خارجة عن المألوف باعتبار أن هذه هي المرة الثالثة خلال هذا القرن التي يحدث فيها زوج من العواصف خلال ٧٢ ساعة.

امتصاص الخسارة

إن المستوى الحالي لرأس المال الموظف في صناعة إعادة التأمين مرتفع بدرجة تدفع للاعتقاد بأنه من غير المحتمل مثل هذه العواصف وحدها أن تؤثر تأثيراً رئيسياً على معدلات الأسعار.

حيث تقول شركة Swiss Re: "إن الاحتياطيات المعدة خصيصاً لمواجهة مثل هذه الكوارث سوف تمتص جزء كبيراً من الخسارة".

الدكتور Hanz Jürgen Schinzler رئيس مجلس إدارة Munish Re يعلق على هذه الحوادث قائلاً: "هذه التعويضات الاستثنائية في عساق ١٩٩٩ متضمنة تعويضات العواصف الأوروبية تعني أن ربح المجموعة ربما يكون أقل من ذلك المحقق في عام ١٩٩٨ ولكن سيمى بمقدورنا أن نجد توظيفاً ملائماً لاحتياجاتنا تؤدي إلى دفع نفس العائد على الاسهم والبالغ ١,٨٠ مارك لسهم".

Brian O'hara من شركة XL Capital يقول: "إن هذه الخسائر كبيرة بشكل غير اعتيادي وعند الأخذ ببعض الاعتبارات فإنها تصبح أسوأ الخسائر الفرنسية خلال ٤٠٠ عام، ولكننا نعمل في مجال تأمين الحماية ضد الحوادث الشديدة التأثير والقابلة للتكرار، والأثر على قاعدة رأسمال XL سيكون قليلاً نسبياً ولن تؤدي لتراجع الأوضاع المالية للشركة".

وحسب Herbert Haag من شركة Partner Re: "فإن إجمالي خسائر التأمين من الكوارث الطبيعية في عام ١٩٩٩ يقدرها أن تتجاوز ٢٤ بليون دولار وهو

أكبر عيب خساره تواجهه صناعة التأمين، وبالنظر إلى دورها الريادي في أعمال إعادة تأمين الكوارث العالمة فإن Partner Re لن تستطيع الهروب من تأثيرات هذه الخسائر في حسابات الربع الرابع لعام ١٩٩٩. إن قابليتنا للاستجابة لهذه الأحداث من دون أن تؤثر في رأسمالنا القوي يعيد تأكيد الفائدة التي نأتي بها لسوق التأمين، ويمكننا من أخذ المبادرة باتجاه تحقيق التحسينات الضرورية في تسعير أخطار الكوارث الطبيعية".

وتحذر شركة Standard & Poors من أنها ستضع معدلات تسعيرها المنطقية على المؤمنين الفرنسيين تحت المراجعة بانتظار تطور الخسائر الناتج عن هاتين العاصفتين.

اهتمامات مماثلة أتت من RMS والتي تعتقد أن الخسائر سوف تتجاوز برامج إعادة التأمين لشركات التأمين الفرنسية بحوالي ٨٠% تاركة المزيد من الخسائر لتدفع من خلال احتياطات المؤمنين أنفسهم.

بعد عشرة سنوات من دخول أفساط منخفضة فإن بقاء بعض شركات التأمين الفرنسية أصبح مهدداً تماماً كما حدث مع شركات التأمين الأميركية ذات رأس المال الضعيف عقب إعصار Andrew في عام ١٩٩٢ و زلزال Northridge California عام ١٩٩٤ حسب قول شركة RMS.

وعلى كل، إذا أدى إعصاري Lother و Martin إلى إحداث تغييرات بنسوية فإن هذه التغييرات هي في الغالب عبارة عن حزم من التغييرات الناتجة عن استمرار عمليات الاندماج التي سبق لها أن بدأت.

الخسائر الناتجة عن العواصف في أوروبا

خلال الفترة من ١٩٨٧ حتى ١٩٩٩

الحادث	البلد	اسم الحادث	التاريخ	الخسائر التأمينية (مليون يورو)
عاصفة	فرنسا	-	أشهرين أول ٨٧	٥.٣
عاصفة	المملكة المتحدة	-	نشرين أول ٨٧	١٧٥٣
عاصفة	النرويج	-	نشرين أول ٨٧	١٥٩
عاصفة شتوية	شمال أوروبا	Dania	كانون ثاني ٩٠	٥٦٨٥
عاصفة شتوية	شمال أوروبا	Herta	كانون ثاني ٩٠	١.٣١
عاصفة شتوية	شمال أوروبا	Judith	شباط ٩٠	٩٩
عاصفة شتوية	شمال أوروبا	Otilie & Polly	شباط ٩٠	٣٤٧
عاصفة شتوية	شمال أوروبا	Wiebke	شباط آذار ٩٠	٧٦٤
فضاض	شمال أوروبا	Thalia, Urania, Valeska, Wilma	كانون الثاني ٩٥	٧٤٤
عاصفة	المملكة المتحدة	-	كانون أول ٩٧	٤٩٦
عاصفة شتوية	المملكة المتحدة - فرنسا	Cilly Desiree & Fanny	كانون ثاني ٩٨	٣٤٧
عواصف شتوية	أوروبا	Lothar & Martin	كانون أول ٩٩	أكثر من ٥.٠٠٠

إعداد باسل عبود

MSTI "CII"

إدارة البحري والتطيران

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

أثر اليورو على اقتصادات الدول العربية^(١)

لقد كان هناك اتفاقاً عاماً على أن الآثار المتوقعة لانطلاق اليورو على الاقتصادات العربية ضئيلة وبصعب التعبير عنها كمياً وبشكل محدد. ويرجع ذلك إلى عدة أمور منها أن هذه الآثار ليست جميعها ذات طبيعة واحدة. فمنها ما تعبر آثاراً مباشرة وأخرى غير مباشرة، كما أن منها ما تعبر آثاراً ساكنة تظهر بصورة آتية عند انطلاق اليورو وأخرى متحركة تظهر مع مرور الوقت بصورة متدرجسة نظراً لارتباطها بأمر آخرى كالسياسات المتبعة للتكيف مع هذا الحدث. كذلك فإنه ومع التسليم بأن اليورو أصبح يشكل أحد الأركان الرئيسية لنظام النقدي العالمي، إلا أنه بصعب في هذه المرحلة التنبؤ بدقة بالصورة والسرعة التي سيضطلع بموجبها بالأدوار المنتظرة منه في هذا الإطار.

فبالنسبة لتجارة الدولية، فإنه لا يتوقع لتغير اتجاه اليورو في أسلوب تسديد أثمان المعاملات التجارية أن يتم بصورة كبيرة خلال فترة قصيرة إذ أن مثل هذه التغيرات، كما اتضح من تجربة التحول من الإسترليني إلى الدولار، يتطلب وقتاً طويلاً، كذلك، فإن ما يزيد من صعوبة هذا التحول بـسرعة وبصورة كبيرة

(١) - يمثل هذا الموضوع جزءاً من إجمال قدمه الأستاذ الدكتور فارس ثابت بن جوادي عن الندوة التي عقدها صندوق النقد العربي تحت عنوان (أثر اليورو على اقتصاديات الدول العربية) في أبوظبي بدولة الإمارات العربية المتحدة ٦/٥ مايو/أيار ١٩٩٩.

وقد ورد الإجمال تحت عنوان محصلة الندوة في مستهل كتاب الذي أصدره صندوق النقد العربي (يونيو ٢٠٠٠)، واحتوى البحث والمحاضرات والندوات التي قدمت خلال الندوة. علماً أن الكتاب قد حرره الدكتور جوادي ويقع في ٣٣٠ صفحة.

الاستخدام الكبير للدولار حالياً في التجارة العالمية. حيث تقوم به قرابة نصف التجارة العالمية وتسعى به معظم السلع والمواد الخام.

ومن جانب آخر، فإن ثلاثة أرباع سائر معاملات الصرف الأجنبي تتم بالدولار على الأقل من جهة واحدة (٣٠ في المائة للمارك و٢٤ في المائة لسائر عملات الدول الأعضاء في اليورو). كما أن أكثر من نصف السندات والأذونات العالمية مصدرها بالدولار بالمقارنة مع ٢٨ في المائة لليورو. كذلك فإن أكثر من نصف الإبداعات الأجنبية لدى البنوك وقرابة نصف معاملات السوق النقدية العالمية تتم بالدولار. وبالإضافة إلى ذلك، يمثل الدولار قرابة ثلثي الاحتياطيات الرسمية بالعملة الصعبة مقابل ٢٣ في المائة لليورو و ٥ في المائة للين. وأخيراً، فإنه وفي ضوء الرهنة الكبيرة لأسواق الأوراق المالية في الولايات المتحدة بالمقارنة بأرض اليورو واليابان، فإن من المتوقع ما أن تستمر في هبمتها على أسواق الأوراق المالية العالمية على الأمد المتوسط.

وفي ضوء هذه الأمور، فإن من المتوقع أن يتم إحلال تدريجي لليورو مكان الدولار في المدى الطويل إذا ما ثبت أن ذلك يمثل فائدة حاسمة للمتعاملين. وفي الواقع، فإن نجاح اليورو مرتبط إلى درجة كبيرة بنجاح البنك المركزي الأوروبي في المحافظة على استقرار الأسعار، وفي مقدرة على كسب المصداقية لدى المستثمرين. كذلك فإن اكتساب القوة أمام الدولار يتطلب أن يكون ليورو سحلاً مميزاً، وهو الأمر الذي لا يتأتى إلا مع مرور الوقت.

ولقد تمت الإشارة إلى أن مجموعة الدول الأوروبية تمثل أكبر شريك تجاري للدول العربية من ناحية الواردات وثاني أكبر شريك في جانب الصادرات. ومن جانب آخر، فإن الصادرات من الدول العربية والواردات إليها مقومة بعملة مختلفة نظراً لأن النفط المقوم بالدولار يشكل النسبة الكبرى من هذه الصادرات.

وفي هذا الصدد، أثير التساؤل حول ما إذا كان من المهم للبلدان العربية الاستمرار في تسديد فواتير المعاملات النفطية بالدولار أو السعي نحو استقلال أكبر منه والمطالبة بتسديد قسم أكبر من الصادرات باليورو. وقد رأى البعض أنه في ضوء الدور المتوقع لليورو القيام به في استقرار النظام النقدي العالمي، فإنه وتقديراً لمخاطر تقلبات أسعار الصرف وإمكانية حدوث تخفيض في القيمة الحقيقية لصادرات النفط نتيجة ضعف الدولار وتقوية اليورو في ظل التنامي المتوقع للقدرة التنافسية لمنطقة اليورو، تظهر ضرورة قيام دول مجلس التعاون بتسمة أسعار النفط باليورو. إلا أن بعضاً آخر رأى أن العسنة التي يتم بها تسعير السلعة تلعب دوراً حسابياً فقط. أما سعر العملة، فيتم تحديده وفق عوامل العرض والطلب. كذلك، فإن تحديد قيمة العملة هو العامل المؤثر على إدارة مخاطر أسعار الصرف.

كذلك، فإن من المتوقع أن يؤدي العمل باليورو إلى استقرار الأسعار ومن ثم خفض معدلات التضخم. كما يتوقع له أن يؤدي إلى إلغاء الجواز الداخلي بين الأسواق الوطنية وبالتالي إلى ارتفاع ونمو المبادلات التجارية داخل المنطقة وتكثيف حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين دولها وذلك نتيجة لعاملين، أولهما تحويل طبيعة هذه المبادلات من مبادلات خارجية كما كانت عليه سابقاً، إلى مجرد تجارة داخلية. أما العامل الثاني، فهو سهولة وانخفاض كلفة التعامل في إطار السوق الواحد.

وقد أثير في هذا الصدد إلى أن العمل باليورو بدلاً من العملات الوطنية المتعددة للبلدان الأعضاء من شأنه أن يجعل من أرض اليورو منطقة استقرار نقدي تنصف بالانعدام الكمي لمخاطر تقلبات أسعار صرف هذه العملات وزوال التكاليف الناتجة عن التعامل بها. ويعني ذلك أن استخدام اليورو سيؤدي إلى وفر ملحوظ في التكاليف المرتبطة بتحويل العملات، وإجراء عمليات المحاسبة بعملات

مختلفة إضافة إلى التكاليف المتعلقة بالوقاية من مخاطر تقلبات أسعار الصرف. ومع ازدياد شفافية التبادل الناجم عن زوال عصر الفارق والتذبذب في أسعار الصرف السابقة، فإن من شأن هذه الأمور أن توفر ميزة نسبية هامة للصادرات العربية الأوروبية في وجه الصادرات من الدول الأخرى إلى الأسواق الأوروبية.

ومن المتوقع أن يكون لهذه الميزة أثر على صادرات الدول العربية إلى أرض اليورو وخاصة بعد دخول منافسين جدد للسلع التصديرية العربية، الأمر الذي من شأنه أن يؤثر على حجم الطلب من أرض اليورو على الصادرات من الدول العربية ومستوى الإنتاج فيها.

إلا أنه من جانب آخر، فإن زيادة الكفاءة في أرض اليورو وما تؤدي إليه من مكاسب مهمة على صعيد الإنتاجية وازدياد حدة المنافسة في إطار السوق الأوروبي الواحد من شأنها أن تؤدي إلى انخفاض الأسعار والمساهمة في رفع معدلات النمو والتوظيف. وحيث أنه سترتب على انطلاق اليورو فقدان الدول الأعضاء منفردة القدرة على استخدام أداة سعر الصرف للحفاظ على مراكزها التنافسية، فإن عبء تحقيق ذلك سيقع على سياساتها المالية وعلى قيام الدول الأعضاء الجنوبية الأقل تقدماً بوجه خاص باتباع آليات أخرى لتتصحيح قد تزيد من سرعة تنفيذ الإصلاحات الهيكلية المطلوبة، الأمر الذي يجعلها أكثر تنافسية مع ما يترتب على ذلك من آثار سلبية على الدول العربية.

ومن ناحية أخرى، فإنه وفي مقابل أثر التنافسية السالب على الدول العربية من جراء انطلاق اليورو، فإن من المتوقع أن يسهم اليورو في تعزيز فرص النمو في الدول الأعضاء. وفي هذا الصدد، فإن من المنتظر أن يؤدي توسع حجم السوق الأوروبي وارتفاع معدلات النمو إلى ارتفاع حجم الواردات إلى أرض اليورو بما في

ذلك الواردات من الدول العربية. ولربما يلغى الأثر الإيجابي للنمو الأستر السالب للتنافسية على الدول العربية في المدى المتوسط والطويل. ولكن من الأرجح أن تكون آثار التنافسية هي المهيمنة في المدى القصير. وتشير التقديرات إلى أن ارتفاع النشاط الاقتصادي المتوقع في أرض الورد سينفرد إلى زيادة في الواردات تتراوح ما بين ٢ و ٦ في المائة خلال المدى القصير والمتوسط^(١). وفي هذا الصدد، فإن ما سنستفيد منه الصادرات العربية هو السهولة الكبيرة للنفوذ إلى سوق أكبر يتم التعامل فيه بعملة واحدة.

وفي ضوء ما سبق، فإن أثر الورد على الاقتصادات العربية هو صافي هديس العاملين، أي الأثر السلبي المتوقع حدوثه من جراء ارتفاع حدة المنافسة في أرض الورد وازدياد الميزة النسبية للصادرات البينية الأوروبية، من جانب، والأثر الإيجابي المتوقع حدوثه من جراء ارتفاع معدلات النمو في أرض الورد وبالتالي حجم الواردات إليها، من جانب آخر.

وقد تمت الإشارة إلى أن الدول المستفيدة من هذه التطورات هي تلك التي تتميز اقتصاداتها بدرجة كبيرة من الانفتاح وترابطها بأرض الورد علاقات تصديرية متطورة وتتمتع بميزة نسبية في السلع المصنعة. وقد تم تقدير الأثر الصافي للورد على بعض الاقتصادات العربية، حيث يتوقع له أن يؤدي إلى زيادة في معدل النمو الحقيقي للنتائج الخمي الإجمالي في مصر والمغرب وسورية وتونس بحوالي ٠,٢ في المائة، وأن يؤدي إلى خفض معدل النمو في الجزائر والأردن بحوالي ٠,١ في المائة^(٢).

(١) - انظر إلى ورقتي المنشائبي والجميدي في الفصلين الأول والخامس على التوالي.

(٢) - وردت هذه التقديرات في ورقة المنشائبي في الفصل الأول. وتجدر الإشارة إلى أن الجميدي أورد تقديرات مشابهة في ورقته بالنسبة للأثر المتوقع على الجزائر وتونس. إلا أنه في حالة المغرب، فإن

ومن الأمور الهامة في هذا الصدد، أن اكتمال الاتحاد النقدي الأوروبي مع انطلاق اليورو، سيزيد من خطى توافق وتناغم السندورة الاقتصادية في الدول الأعضاء، وهو أمر بدأت ملامحه بالظهور بالفعل في السنوات الماضية، حيث أصبحت الدورة الاقتصادية في هذه الدول متوافقة مع الدورة الاقتصادية في ألمانيا بسبب آلية سعر الصرف شبه الثابتة والسياسات الاقتصادية المشتركة وزيادة التكامل التجاري والمالي فيما بينها. ومن المنتظر أن يكون لهذه التطورات آثار على الدول العربية شديدة الارتباط بدول أرض اليورو. إذ أن الطلب على صادراتها سيتعرض لتقلبات أوسع من السابق حيث ستقل إمكاناته أن تلغي الدورات الاقتصادية في دول أرض اليورو بعضها البعض.

ومن جانب آخر، فإن عدم قدرة دول الاتحاد الأوروبي اللجوء إلى أداة سعر الصرف مستقبلاً بشكل عاملاً إيجابياً خاصة لدول المغرب العربي التي ستجد نفسها تتعامل في إطار بيئة خارجية قابلة للتوقع وذات شفافية أكبر مما سيمكنها من استغلال ميزتها التنافسية بصورة أفضل من السابق حينما لجأ عدد من دول الجنوب في استخدام آلية سعر الصرف بصورة أضرت بتنافسية الصادرات في دول المغرب.

وفيما يتعلق بالأسواق المالية، فإنه وكما سبق الإشارة إليه، فإن من المتوقع أن يؤدي استحداث اليورو إلى توحيد الأسواق القطرية في سوق موحدة كبيرة ذات سيولة وكفاءة أكبر، الأمر الذي من شأنه أن يؤدي إلى تقليل كلفة رأس المسئل وتوفير مصادر التمويل بصورة أكبر وخاصة للشركات ذات الأحجام الصغيرة. وبالإضافة إلى ذلك، فإن من المتوقع أن يؤدي سعي الدول الأعضاء إلى المحافظة

التقديرات الواردة في ورقة الجعيدي تشير إلى أن مفعول الأثر التنافسي وأثر النمو ينفي بعضها البعض بحيث لا يتوقع أن يكون لليورو أي أثر.

على الاستقرار والأسعار في إطار معايير معاهدة ماستريخت إلى انخفاض أسعار الفائدة عنى اليورو .

وتجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أن ثلث الديون الخارجية العربية مقومة بعملات اليورو، وتمثل مدفوعات الفوائد عليها ٦ في المائة من الإيرادات الخارجية الجزائرية. وقد استفادت الدول العربية بالفعل خلال الفترة ١٩٩٥-١٩٩٨ من جراء انخفاض أسعار الفائدة في أرض اليورو واقتربها من مستويات الفائدة في ألمانيا.

ومن ناحية أخرى ، فإنه وفي ضوء تقارب معدلات العوائد في أرض اليورو بعد اعتماده كعملة موحدة، والتقارب المتوقع في أداء أسواق الأسهم نتيجة التقارب المتوقع في الأداء الاقتصادي في ظل السياسة النقدية الموحدة وتطبيق معايير ماستريخت، فإن من المنتظر أن يتوجه المستثمرون في الاتحاد الأوروبي إلى الخارج بحثاً عن فرص استثمار تدر عوائد أعلى، من جانب، وتسمح لهم بتنويع استثماراتهم ، من جانب آخر.

وبصورة عامة : فإن ما يساهم في استقطاب المستثمرين يشاء حل في المقام الأول الاستقرار الاقتصادي الكلي وسلامة النظام المالي والمصرفي وحرية انتقال رؤوس الأموال ووجود أسواق كفوءة للأوراق المالية توفر أدوات استثمارية متنوعة . وفي ضوء المنافسة الشديدة من قبل الأسواق الناشئة في دول وسط أوروبا، فإنه من المتوقع أن تبقى استفادة الأسواق المالية العربية محدودة في المدى القصير .

وعلى صعيد الاستثمارات المباشرة ، فإن من المتوقع أن تكون ردة الفعل الأولية للتدفقات الأوروبية الجديدة في المرحلة الأولى بعد دخول اليورو في صورة نزعة للتوجه نحو السوق الداخلية الموسعة نظراً لما توفره من إجراءات تشمل في سهولة الانتقال وزوال مخاطر تقلب سعر الصرف و ضمان الاستقرار وانخفاض

كثفته المعاملات وتقليل تكلفة الاستثمارات وتعزيز اقتصادات الحجم للمشاريع المقامة فيها. وسيؤدي ذلك، مع افتراض عدم حدوث تغيير في العوامل الأخرى، إلى تشجيع إقامة مشاريع الاستثمار المباشر الأوروبية الجديدة داخل منطقة الاتحاد الأوروبي بدلاً عن الخارج لمقابلة احتياجات أسواق الاتحاد والأسواق الأخرى بما في ذلك الدول المجاورة. ومن المتوقع أن يكون لذلك تأثير أكبر على الدول العربية التي تجتذب الاستثمارات الأوروبية مثل حالة كل من المغرب وتونس، حيث أن جزءاً من الاستثمارات الأوروبية المقامة فيهما مرتبط بالتصدير للأسواق الأوروبية.

إلا أنه بعد هذه الوهلة، فإن من المحتمل أن يعود تكويين قرار الاستثمار بالاستناد إلى اعتبارات الربحية الأساسية التي تحكم مثل هذه التدفقات وعلى رأسها توفر عوامل الإنتاج الكفؤة بتكلفة الأقل وحجم السوق والطلب على السلع المستثمر في إنتاجها. وتعتمد وجهة التدفقات على مدى توفر الخوافز المشجعة لهذه الاستثمارات. وفي هذا الصدد، فإنه وفي ضوء المخاوف المرتبطة بالأسواق العربية. فإن من المرجح تفضيل هذه الاستثمارات للبقاء في أرض اليورو. وعلى العموم، فإن تأثير اليورو في هذا الصدد يتوقع له أن يكون هامشياً في أقصى الحالات.

ولعل من أهم ما انتهت إليه الندوة أن ما يواجه الاقتصادات العربية من تحديات خلال هذه المرحلة لا تقتصر على تلك الناجمة عن انطلاق اليورو. فسهذا الحدث يتزامن مع بداية فترة تطبيق اتفاقيات الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المطلة على البحر الأبيض المتوسط، إهلاك عن الالتزامات المترتبة على الدول العربية من الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية. وعلى الرغم من اختلاف طبيعة هذه التطورات، فهي تعكس بصورة عامة في تعزيز بعضها البعض في الدفع نحو التحرك عام يستهدف ترسيخ النظام التجاري العالمي الجديد الذي يتركز على فتح الأسواق

وتحرير المبادلات التجارية في السلع والخدمات، بما في ذلك الخدمات المالية، من القيود الجمركية وغير الجمركية، وإحضاع مبادلات التجارة لألية السوق بحيث يصبح عنصر المنافسة هو المحدد لقدرات الصادرات على المحافظة على أسواقها التقليدية والدخول إلى أسواق جديدة.

ومن أجل التصدي للتحديات التي تواجهها الاقتصادات العربية خلال هذه المرحلة نتيجة هذه التطورات، فقد تمت الإشارة إلى أهمية العمل على أربعة محاور، أولها تحقيق الاستقرار الكلي، والمحافظة عليه وترسيخه باتباع سياسات اقتصادية كلية رشيدة.

ومن الأمور التي تكتسب أولية في هذا المضمون إصلاح نظم الضرائب وهياكلها وتقوية قدراتها على تحصيل موارد تعوض عن الخسائر الناجمة عن تخفيض الضرائب على التجارة. ومن هذه الأمور أيضاً تطوير إدارة السياسة النقدية وتبني الأدوات التي تعتمد على قوى السوق وتطوير الأسواق الأولية والثانوية وأسواق النقد.

أما المحور الثاني، فهو تحقيق درجة عالية من الانفتاح الاقتصادي من خلال تخفيض القيود الجمركية وغير الجمركية من أجل إيجاد درجة أعلى من المنافسة، الأمر الذي من شأنه أن يساهم في رفع الكفاءة والإنتاجية.

وأما المحور الثالث، فهو العمل على تخفيض العوائق الهيكلية والمؤسسية التي تحد من ارتفاع الإنتاجية. ويأتي في هذا المجال الإسراع في إصلاح المؤسسات العامة وإعادة تأهيلها وتطوير برامج الخصخصة وفتح المجال لزيادة الاستثمارات الأجنبية وتحسين كفاءة الجهاز القضائي وإزالة القيود على سوق العمل.

وأخيراً يأتي في المحور الرابع العمل على تعزيز الخطوات الرامية إلى خلق الكتلة الاقتصادية العربية في إطار منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى. فمن شأن هذا الأمر أن يساهم في تحرير التجارة بين الدول العربية، وفي تطوير هياكلها الإنتاجية، وتعزيز القدرة التنافسية لمنتجاتها وصادراتها، وفي التقريب بين أنظمتها

الاقتصادية والمالية ويقوي مركزها في التعامل كمجموعة مع شركائها في الاتحاد الأوروبي.

الدروس المستفادة من انطلاق اليورو:

تعتبر التجربة الأوروبية، تجربة فريدة بين تجارب الأقاليم لما توفرت لها مسن إمكانية الاستمرارية والتوصل إلى العملة الموحدة. وقد أظهرت هذه التجربة أنه من الممكن لعدد من الدول أن تسعى إلى تحقيق اتحاد اقتصادي ونقدي فيما بينها وإنشاء عملة موحدة هنا على الرغم من اختلافات أوضاع وأحجام اقتصاداتها إذا ما توفرت لها الإرادة السياسية والشروط الأخرى اللازمة.

وبالنسبة للدول العربية، فقد استهدفت منذ بدايات العمل الاقتصادي العربي المشترك تحقيق التكامل النقدي فيما بينها. كما أن إصدار العملة العربية الموحدة هو الحلم العربي القديم الذي ظل يراود الكثيرين في هذه الدول لفترة عقود. كذلك، فقد تأثرت الجهود العربية في مجال التعاون النقدي كثيراً واسترشدت بالتجربة الأوروبية، حيث عكست المفاهيم السائدة في أدبيات التكامل والآليات المتبعة في إطار تلك التجربة.

وشملت الجهود العربية في مجال التعاون النقدي إبرام اتفاقيات ووضع مشروعات متعددة. ومن هذه الاتفاقيات تلك المبرمة في إطار جامعة الدول العربية خلال عامي ١٩٥٣ و ١٩٨١.

كما شملت هذه الجهود إنشاء السوق العربية المشتركة، ومشروع اتحاد المدفوعات العربي في إطار مجلس الوحدة الاقتصادية، ومشروع إنشاء الوحدة الحسابية العربية في إطار مجلس الوحدة الاقتصادية، ومشروع إنشاء الوحدة الحسابية العربية في إطار منظمة الدول العربية المصدرة للبترول، ومشروع إنشاء

العملة الخليجية في إطار التعاون بين عدد من دول الخليج العربية، وأخيراً مشروعياً نظام تسديد المدفوعات وتنسيق أسعار الصرف وإنشاء العملة العربية الموازية في إطار صندوق النقد العربي.

وفي حين أن جهود الجماعة الأوروبية استمرت وأدت إلى إنشاء الاتحاد الاقتصادي والنقدي الأوروبي وإصدار العملة الأوروبية الموحدة، فإنه، وبإستثناء إنشاء صندوق النقد العربي، فإن الجهود العربية توقفت عملياً قبل منتصف عقد الثمانينات دون الوصول إلى النتائج المرجوة منها.

ومن الأسباب التي حالت دون توفر الظروف الأولية الأساسية لإبراز وإظهار منافع التكامل النقدي العربي، أن هياكل الإنتاج في الاقتصادات العربية وهياكل تجارتها تصفت بالأحادية إلى درجة كبيرة وبعدم التنوع. كما أن الترابط فيما بينها، كما يظهر من المبادلات التجارية البينية، ظل ضعيفاً في الوقت الذي ارتفعت فيه المبادلات التجارية مع الأقطار الأخرى غير العربية.

ولعل من أهم هذه الأسباب الاختلاف في الفلسفات الاقتصادية التي ارتكزت عليها جهود التنمية في الدول العربية. فقد انقسمت الدول العربية إلى دول اتبعت منهج التخطيط المركزي لتخصيص الموارد مع تفشي القيود الإدارية في شتى جوانب الاقتصاد ومحاولة التنمية والتصنيع وراء جدران حمائية أدت في بعض الأحيان إلى عزلها عن الاقتصادات الأخرى، ودول اتبعت النهج التحرري، وأخرى أخذت شيئاً من الجانبين.

وقد قاد ذلك الأمر إلى الاختلافات الكبيرة في النظم المتبعة وخاصة فيما يتعلق بنظم التجارة وأسعار الصرف، وبالتالي إلى انعدام الأرضية التي يمكن الاستناد عليها وظروف الموضوعية التي يمكن لها أن تدفع بالتعاون الإقليمي إلى الأمام. فلم

يكن من الممكن التنسيق بين نظم الصرف المختلفة والمتعددة، كما لم يكن من الممكن تدمية المدادلات التجارية بين اقتصادات ذات هياكل إنتاج أحادية. وحتى بالنسبة للدول المؤسسة للسوق العربية المشتركة؛ على سبيل المثال؛ فإنه وفي ظل سبل إهمالها لقطاع التصدير، وانكفائها داخلياً، واعتمادها على عائدات التعرفة الجمركية والرسوم العالية المفروضة على التجارة؛ فقد آثرت عدم القبول بتنفيذ قرارات السوق عسلياً رغم مصادقتها عليها.

وقد أدى انعدام الظروف الموضوعية المواتية إلى إضعاف الإرادة السياسية لتحقيق التكامل عملياً في أي من صورته حتى وإن تمت الموافقة عليها اسمياً.

أما بالنسبة للمجموعة الأوروبية؛ فإنه وعلى الرغم من وجود اختلافات كبيرة بين اقتصاداتها تشمل أحجامها ودرجات نموها، وتوزيع الدخل فيها والسياسات المالية والتفدية المتبعة، وأوضاع المالية العامة، ومعدلات التضخم، والأوضاع الخارجية؛ فقد استطاعت الارتكاز على أوجه الالتقاء فيما بينها والعمل في ضوء توفر الإرادة السياسية؛ على التخفيض من تلك الاختلافات وإيجاد الدرجة اللازمة من التنسيق فيما بينها.

ومن بين أوجه الالتقاء الرئيسية التي استندت عليها جهود المجموعة في دفع العمل فيما بينها النظام الاقتصادي التحرري المتبع في جميع هذه الدول الذي يتركز على آلية السوق في تخصيص الموارد؛ ووجود قطاع خاص حيوي؛ وقساعة اقتصادية متنوعة؛ وتبادل تجاري كبير بين دول المجموعة؛ وقابلية تحويل عملاتها.

وبجانب هذه الأمور لعبت الإرادة السياسية دوراً حاسماً في إنجاح هذه التجربة. وقد ساهمت عدة عوامل في تهيئة المناخ الملائم لتعزيز الإرادة السياسية من أهمها المناهج الفكرية في مجال التكامل التي وفرت الخلفية النظرية والفلسفية للتكامل

يعززها بروز الفلسفة السياسية الداعية إلى تقبل دور الحكومة إلى الحد الأدنى. ومن هذه العوامل التدرج في الانتقال من مرحلة إلى أخرى مما مكن من الاستفادة من الإنجازات المحققة في كل مرحلة ومن إيجاد ونأكد الإرادة الجماعية. ومن هذه العوامل كذلك، الانتعاش الاقتصادي خلال عقد الثمانينات ووجود القيادات السياسية المؤمنة بالوحدة الأوروبية بالإضافة إلى المشاركة الواسعة من قبل جميع المؤسسات الحكومية والخاصة في خلق القبول الشعبي بالتعاون الإقليمي.

كذلك، فإن الأمور المرتبطة بالتعامل السياسي الأضر المؤسسة التي يتم العمل الإقليمي من خلالها. وترتبط جدية العمل الإقليمي بقدرة المؤسسات الإقليمية المعنية على إلزام الدول بما يتم الاتفاق عليه. وترتبط هذه القدرة بدورها بالدرجة أو الجزء التي تظفي الدول الأعضاء على هذه المؤسسات من سيادتها. ومع تعدد الأضر المؤسسة التي تبنت المبادرات العربية المختلفة، لم يكن من الممكن أن تحظى جميعها بأي قدرة إلزامية خاصة في ظل ضعف الإرادة السياسية أصلاً. وفي المقابل نجد أن التجربة الأوروبية تمت في إطار عام مؤسسي موحد، أمكن للدول الأعضاء منحه صفة السلطة فوق الوطنية بصورة تدريجية بما في ذلك موازنته المستقلة بحيث أصبحت له القدرة على تنفيذ السياسات المختلفة لمجموعة خاصة في مجال توزيع الموارد وعلى إلزام الدول الأعضاء بالسياسات المنفق عليها بل وأخيراً على فرض العقوبات على أي منها عند الإخلال أو عدم التنفيذ.

ومن أهم ما يمكن استخلاصه من التجربة الأوروبية أن آلية سعر الصرف المتبعة والتي شكلت لب النظام استطاعت تحقيق الهدفين الرئيسيين للمجموعة وهما تنشيط التبادل التجاري البيئي وتعزيز استقرار الأسعار المحلية، كما لعبت هذه الآلية دوراً هاماً في التقريب بين السياسات الاقتصادية لدول المجموعة. وقد ساهم في هذا الأمر التحول الذي حدث تجاه المدرسة النقدية وقيام المارك الألماني بدور المشت.

كذلك، فإن نجاح التعامل بالوحدة الحسابية الأوروبية كعملة موزنية، يُعزى إلى درجة كبيرة إلى نجاح تجربة النظام النقدي الأوروبي التي شكّلت الوحدة أحد محاوره الرئيسية، وتقبل الأسواق التعامل بها.

وبالمقارنة بين تحريتي الدول الأوروبية والدول العربية، فإنه يمكن القول بأن العوامل التي لعبت دوراً حاسماً في نجاح الأول كانت وراء عدم نجاح الثانية، وأهمها الإرادة السياسية والتوافق بين السياسات الاقتصادية والمالية والنقدية المتبعة في دول المجموعة، وأخيراً تنوع هياكل اقتصادات دول المجموعة والتبادل التجاري السني، وهي كلها أمور توفرت في الأول وانعدمت في الثانية.

وقد نمت الإشارة إلى أن من الأسباب التي حالت دون نجاح هذه العوامل في إضار التجربة العربية، والتي يتعين إيلاؤها اهتماماً أكبر، عدم وجود مقومات الديمقراطية الحقيقية وبالتالي انعدام الحرية والشفافية وانخفاض مستوى التعليم والثقافة.

ومن جانب آخر، فقد رأى البعض أن توفر الرغبة السياسية لا يكفي ما لم يكن هناك وضع اقتصادي يجعل من التكامل ذي نفع.

الاحتجاج على التأمين من الداخل والخارج !!!

هيئة التعاون ضد الاحتيايل على التأمين Coalition Against Insurance Fraud "CAIF" قدرت أن عمليات الاحتيايل التي تمس صناعة التأمين العالمية أو التي تكون لنشاط تأميني علاقة بها قد تصل إلى ٧٩ بليون دولار سنوياً^(١)!!! وفي الولايات المتحدة يصنف الاحتيايل على التأمين بأنه في المرتبة الثانية من حيث انتشاره وخسائره بعد الاحتيايل الضريبي... وفي تكساس وحدها تصل المطالبات الاحتيالية جزيئاً أو كلياً إلى ما يزيد عن ٦ بليون دولار غالبيتها في نطاق المطالبات التي تتعلق بالتأمين الصحي^(٢).

أما في المملكة المتحدة فتقدر جمعية المؤمنين البريطانيين Association of British Insurers (ABI) أن سوق التأمين يتعرض إلى حملة من الاحتيالات بمختلف أنواعها ربما يصل ما تسببه من خسائر لصناعة التأمين البريطانية إلى ما يقرب من بليون دولار سنوياً.

وهذه الأرقام سواء على صعيد عالمي أم في الولايات المتحدة الأمريكية نفسها أما في المملكة المتحدة تبدو مذهلة حقاً بضخامتها. ومع ذلك فإن بعض من لهم علاقة بالأمر يضيفون لذلك (أن ما خفي أعظم)^(٣).

(١) — مجلة Reinsurance الصادرة في لندن المجلد ٣٩ العدد ٥ يناير/أغسطس آب ٢٠٠٠، ص ٤٢.

(٢) — مجلة Global Reinsurance عدد سبتمبر/أيلول ٢٠٠٠.

(٣) — السيد John Wagstaff مدير إدارة منع الاحتيايل على التأمين في "ABI" بلندن من مقابلة صحفية.

وتوصف ظاهرة الاحتيال على التأمين بأنها ظاهرة معقدة، أو عضية على المنع، وهي في تطورها ليست مجرد ظاهرة كأحدى ظواهر الفساد التي تعرفها المجتمعات بل تتجاوز ذلك لأنها أكثر جدوى من حيث عائدها، وأقل عقوبة من حيث ردعها. وهذا القول على درجة كبيرة من الصحة، فالمبالغ التي يحققها أو التي يسعى المرنكب لتحقيقها يمكن أن تكون ضخمة، وثمة حالات تحقق فيها عمية احتيال واحدة عددة ملايين من الخيئات، وكسب مبلغ ضخيم كهذا عن طريق عمية سطو مثلاً يعني محاطرة كبرى، فضلاً عن أن العقوبة تتراوح بين ١٨ إلى ٢٠ سنة في السجن بينما لا يحظى الاحتيال على التأمين على مثل هذا الحكم الشديدي بل على الأرجح أن يكون الحكم مخففاً، ولعل في الأمر ناحية اجتماعية سيكولوجية تنظر إلى الربح الذي يحققه المحتال على التأمين نظرة ليس فيها الكثير من الإدانة.

الأشكال المختلفة للاحتيال على التأمين

يمارس الاحتيال على التأمين بطرق مختلفة ومن جهات مختلفة، وهو يؤثر على التأمين وإعادة التأمين بالتبعية، وربما يقع بعض الاحتيال في مجال إعادة التأمين بصورة محددة ومستقلة، وتختلف الجهة التي تمارس الاحتيال على التأمين، فإذا كانت الفكرة العامة أن الاحتيال يأتي من الخارج إلا أنه وبلا شك يأتي من الداخل أيضاً، ويتدرج الاحتيال في نوعيته وهدفه، بدءاً من زيادة المطالبات عن حدودها الفعلية مروراً بابتداع المطالبة كاملة دون أن يكون ثمة حادث فيتم افتعال الحادث، وكذلك تزوير التغطيات وإشعارات التغطية وصولاً إلى غسيل الأموال القدرة، وعلى أية حال، فالأشكال الرئيسية للاحتيال يمكن تصنيفها في ثلاث مجموعات.

١ - الاحتيال من قبل المؤمن له (المستهلك)

قد تكون محاولة الاحتيال فعلاً عمدياً منفرداً من قبل حامل وثيقة التأمين يعني من ورائه زيادة حدود التعويض التي يستحقها من جراء تحقيق خطر مؤمن

ضده، أو قد يسعى لتطوير الحادث أو إتاحة الظروف المناسبة لحدوثه أو اتساعه^(٤٩)، وفي جميع هذه الأحوال، فإنه يتوخى أن يحصل من شركة التأمين على مبلغ من المال بصورة احتمالية. واحوادث التي ثبت فيها إشعال النار عمداً من قبل المؤمن له أو أحد تابعيه، في ممتلكاته التي أمن عليها، تعتبر شائعة ومعروفة على نطاق واسع، وإغراق سفينة عمداً بقصد الحصول على تعويض لا يعتبر حادثة فريدة، وتسجل الحرائق العمدية في بريطانيا أرقاماً قياسية وتتكرر على نطاق واسع مسببة خسائر وأضرار جسيمة ولعل أبرز الحرائق العمدية هي ما وقع في أواخر عام ١٩٩٦ حيث تطور حريق ثبت أنه عمدي، محدثاً خسائر وأضرار كبيرة في أدوات ووسائل نقل وتجهيزات داخل النفق الذي يربط بين فرنسا وإنكلترا، وعلى الرغم من أن النفق أعيد تجهيزه بفترة قياسية في أيار/مايو ١٩٩٧ إلا أن حملة الخسائر التي ترتبت على الحادث، بلغت حوالي ٢٠٠ مليون دولار منها ١٥٠ مليون دولار تقريباً لخسائر فقد الربح Loss of Profit^(٥٠). وحيث لا يمكن لأحد الجزم بحوية مفتعل الحريق، لكن ليس المستبعد أن يكون تابعاً لحامل الوثيقة، مع عدم استبعاد أن يكون الحريق جرمياً صرفاً في هذه الحالة.

(٤٩) — قدمت حرائق الغابات التي اجتاحت مناطق حرجية في الولايات المتحدة الأمريكية التي وقعت هذا العام نموذجاً لما يمكن أن يرتكب لتحقيق مطالبة احتمالية: فقد أقدم بعض حاملي الوثائق على إحداث حريق في مناطق سكناتهم بغرض أن يتطور إلى حريق غابات في إطار ما كانت تواجهه مناطقهم على أمل تحصيل مبالغ التأمين من اشركات المؤمنة لمخطر، ولكن العمل كان فيه سذاجة عنى ما يبدو حيث أشعلت النيران عكس اتجاه الريح التي كانت سائدة كما أثبت ذلك خبراء التعويض في شركات التأمين المعنية.

(٥٠) — مجلة الرائد العربي العدد ٦٢ أخطار التكنولوجيا الحديثة ص ٥٧ "نلق الفناء الإنكيزية المأخوذ من نشرة تحليلية لشركة "مليونيك ري" أصدرتها تحت عنوان:

'Large scale technological risks - A challenge for insurers & reinsurers'

وبعيداً عن الأرقام القياسية، فإن حامل وثيقة التأمين قد لا يُقَدِّم على الاحتيال بصورة فردية بل غالباً ما يتم اتواطؤ بينه وبين جهة أخرى ذات علاقة لا اكتمال حلقة الاحتيال. وأكثر هذه الحالات تظهر في التأمينات الصحية أو تأمين السيارات، وقد تبدو المبالغ التي يتم بها هذا النوع من الاحتيال غير كبيرة ولكن عددها كبير جداً إلى الحد الذي يؤدي في نهاية المطاف إلى خسائر بمئات الملايين. والشريك المحتمل للمؤمن له في هذه الحالات قد يكون طبيباً أو محامياً أو مرآباً لتصلح السيارات أو موظفاً لدى شركة التأمين، وربما اجتمع أكثر من طرف واحد في حالة احتيالية واحدة.

٢ - الاحتيال على التأمين من الداخل

مما يُرْسَف له أن ثمة مساهمة كبيرة جداً في الاحتيال على التأمين تتم من قبل من يعملون في هذا الحقل، أي ممن يفترض أنهم مُعدّون لمواجهة الأعمال الاحتيالية التي يتعرض لها. والاحتيال من الداخل يتدرج بدءاً من المطالبات صُورِية بعدها مستخدم يعمل في قسم التعويضات؛ إلى تفاهم على الاحتيال مع مؤمن له أو طبيب أو مع وكيل (وسيط)، وفي هذا المسار، قد تنظم أعداد كبيرة من المطالبات عن حوادث وهمية (مفتركة) خاصة عندما يكون مرتكب الاحتيال يشغل وظيفة مفصلية هامة تجعل بإمكانه ممارسة هذا الدور بقدر كبير من الخصوصية والسرية، ويمكن الافتراض بأن رئيس قسم التعويضات يمكنه بالتعاون مع الجهة التي تكشف على الحوادث وتقدير الأضرار الناشئة عنه (وهذه الجهة تتبع له غالباً) أن يكمل حلقة احتيالية بصورة تامة خاصة عندما يكون قد اتفق على اقتسام نتائج العملية الاحتيالية أو مردودها مع المؤمن له. وحتى في الأقسام التي لا تبدو أنها بسبب طبيعة عملها عرضة لممارسة هذا الدور، فيتم كشف حالات احتيالية غير متوقعة، ففي

إحدى شركات التأمين قد يتفق مدير إعادة التأمين مع الوسيط الخارجي على عمولة إعادة التأمين تزيد عن العمولة التي سبق أن أقرها من قبل إدارة الشركة، بحيث يصح العمل المسند عن طريق هذا الوسيط، وغالباً ما يكون كامل العمول أي مئة بالمئة، بعمولة أعلى تقسم مع الموظف المسؤول.

٣ - تبييض الأموال (غسيل الأموال القذرة)

شركات التأمين، وكذلك شركات إعادة التأمين، تقدم آلية ممتازة لممارسة تبييض الأموال قدرة المنشأ. (أموال مافيا، تجارة المخدرات، وما يماثلها)، وصعوبة التعامل مع ظاهرة لها هذه الدرجة من الخطورة تكمن في أنها تحاط بقدر كبير من السرية والإتقان وتتم بمشاركة مؤسسات مالية أخرى مصرفية أو استثمارية^(١)، ومع أنه تحت ملاحظة ما يشير إلى احتمال تلوث صناعة التأمين بهذا النشاط، إلا أنه يبدو أن ليس ثمة وقائع محددة لذلك.

دور معيد التأمين

قد يناهز بعض معيدي التأمين مشكلة الاحتيايل، بل قد لا يحسون أنها مشكلة حقيقية بالنسبة لهم، ولكن هؤلاء قد يفاجأون أحياناً بأن مثل هذا التجاهل لم يكن يبني على أرضية من واقع.

وربما يُنظر إلى معيدي زيادة الخسارة وكأنهم يعيدون (بصوره نسبية) عن التأثير وهذا صحيح إلى حد بعيد إلا أن معيدي التأمين الذين يكتبون الأعمال النسبية (اختياري وحصه نسبية وفائض) لابد أنهم يشاركون مسنديهم في حمل

(١) — John Darwood، في مقال نشر حول موضوع الاحتيايل على التأمين تحت عنوان "Insurance Global Re في Fraud What's the Problem?" الإصدار الخامس من المجلد التاسع ص ١٠٦-١٠٨.

أثناء مالية كبيرة جراء الخسائر التي تسببها الأعمال الاحتيايلية: ولكن التعامل المباشر مع ظاهرة الاحتيايل يبقى بالدرجة الأولى من مهام شركات التأمين المباشر وهذا ما أشار إليه الناطق باسم شركة الإعادة الأولى في العام Munich Re السيد Christian Jacobi بشكل صريح "إن الاحتيايل ظاهرة يجب على زبائنا التعامل معها إذ هي ليست مسألة إعادة التأمين فحن نحن بمسألة كفايلة الأقساط لتغطي التعويضات: أما فيما إذا كانت هذه التعويضات تتضمن فيها تعويضات احتيايلية أم لا فهذا مسألة غير ذات صلة" ومن وجهة نظر هذه الشركة كما يقول السيد Jacobi فإنها لا تتجاهل موضوع الاحتيايل ولكنها تعمل على تراكم المعلومات التي تتاح لنا في هذا المجال للاستفادة منها.

والحقيقة أن عديداً من معيدي التأمين يرون أن دورهم لا يمكن أن يتعسدى دعم جهود مكافحة الاحتيايل التي تتولاها الشركات المسندة، مع الإشارة إلى أن معظم شركات التأمين الكبيرة لها طريقتها في مواجهة الاحتيايل، ولكن مهما تكن كفاءة هذه الطرق وجدواها فإنها لا بد من أن تتوفر لديها كم هائل من المعلومات، والأهم من ذلك، أن نوفق إلى بناء قواعد البيانات الضرورية للتعامل مع شبكة الاحتيايل.

مكافحة الاحتيايل على التأمين

لقد فرضت الأرقام المقدرة نتيجة للاحتيايل على التأمين، والتي أشرنا إليها في البداية، اهتماماً واسع النطاق بهذه الظاهرة مما أدى إلى بروز عديد من المنظمات والهيئات والمكاتب التي قامت بتكيز جهودها على مراقبة هذه الظاهرة ووضع المعيير والأسس التي يجب اتخاذها للتقليل من حجم ما تسببه من أضرار. وتوزع هذه الهيئات في بلدان مختلفة وبفعاليات مختلفة على أن أبرزها:

١ — الجمعية الدولية لوكالات الاحتيال على التأمين

International Association of Insurance Fraud Agencies "IAIFA"

تشكلت في الولايات المتحدة عام ١٩٨٦ وهي تقوم في إطار مهمتها بعقد الندوات والمؤتمرات الدولية وتبادل المعلومات حول ظاهرة الاحتيال. وقد عقدت ندوتها الأخيرة عام ٢٠٠٠ وشارك فيها ممثلو شركات تأمين من ٢١ بلداً مختلفاً وأسهم في أبحاثها ومناقشاتها عدد كبير من الهيئات والإدارات الأمنية التي يدعسل الاحتيال ضمن مهامها.

٢ — التعاون ضد الاحتيال على التأمين

Coalition against Insurance Fraud "CAIF"

قامت منذ سبع سنوات بمبادرة مجموعة من شركات التأمين الأمريكية وهي تعمل على البحث في التشريعات والإجراءات التي تدعم مكافحة الاحتيال، كما تقوم بتبادل المعلومات والخبرات مع الهيئات الدولية الأخرى المماثلة.

٣ — جمعية المؤمنین البريطانيين

Association of British Insurers (ABI)

رأت هذه الجمعية أن وتيرة النمو في الاحتيال على التأمين قد تكون هسي الأسرع في مجال الأعمال في المملكة المتحدة ولذا أنشأت مكتباً متخصصاً لمنع أو محاربة الاحتيال على التأمين في عام ١٩٩٥ وقد جاء تعبيراً عن حاجتها لمكتب كهذا بعد أن أدركت عمق وتحذر الأعمال الاحتيالية في السوق البريطانية للتأمين.

٤ — الاتحاد الدولي لوحدات التحقيق الخاصة

International Association of Special Investigation Units

ولد عام ١٩٨٤ في الولايات المتحدة الأمريكية، ويضم ٣٦٠٠ عضواً يمثلون أكثر من ٦٠٠ شركة تأمين من مختلف أنحاء العالم، ويعقد في كل عام عدداً من الندوات والحلقات الدراسية المتخصصة في مجال مكافحة الاحتيال التأميني.

ولا تمثل هذه الهيئات الأربعة إلا نماذج من عدد أكبر من المكاتب التي ولدت تحت ضغط الضرورة والحاجة إلى ما يعتقد أنه يمنع تفاقم هذه الظاهرة وربما يؤدي إلى تراجع فيها، وأن يكون هذا الأمل سيقى حتماً إلى أجل طويل، ولكنه حلهم مشروع على أية حال.

(ع. عبود)



القرار الإداري التنفيذي ودور الرقابة القضائية عليه

المحامي

عبد الهادي عباس

نصت المادة ١٥ من قانون مجلس الدولة السوري في الفقرة قبل الأخيرة منها على أنه لا يجوز تنفيذ الحكم قبل فوات ميعاد الطعن فيه، ويترتب على رفعه وقف تنفيذ الحكم وذلك فيما عدا أحكام المحاكم التأديبية أو الأحكام الصادرة بالتطبيق للمادة ٢١ فتكون واجبة التنفيذ إلا إذا أمرت دائرة فحص الطعون بإجماع الآراء بغير ذلك

ونصت المادة ٢١ من نفس القانون على أنه لا يترتب على رفع الطلب (طلب الحكم بإلغاء القرار الإداري، وقف تنفيذ القرار المطلوب تنفيذه على أنه يجوز للمحكمة أن تأمر بوقف تنفيذه إذا طلب ذلك في صحيفة الدعوى ورات المحكمة أن نتائج التنفيذ قد يتعدت تداركها... الخ. وبالنسبة للقرارات التي لا يقبل طنب إلغائها قبل التظلم منها إدارياً لا يجوز طلب وقف تنفيذها، على أنه يجوز للمحكمة بناء على طلب المتظلم أن تحكم مؤقتاً باستمرار صرف مرتبه كله أو بعضه إذا كان القرار صادراً بالفصل أو بالوقف، فإذا حكم له بهذا الطلب ثم رفض تظلمه ولم يرفع دعوى الإلغاء في الميعاد اعتبر الحكم كأن لم يكن ويسترد منه ما قبضه..

تلك هي النصوص المعتمدة في مجلس الدولة بخصوص تنفيذ القرار الإداري ووقف هذا التنفيذ وبخصوص وقف تنفيذ الحكم الصادر عن مجلس الدولة. ونعالج فيما يلي بإيجاز موضوع القرار الإداري التنفيذي ومؤسسة وقف التنفيذ وشروطها.

١- التعريف بالقرار الإداري التنفيذي:

يشغل القرار الإداري في عالم التنفيذ نفس المكان الذي يشغله الحكم القضائي في وظيفة الدولة، ذلك أن السلطة الإدارية هي سلطة عامة أنشأها الجماعة

لتحقيق رسالة معينة هي إدارة المرافق العامة للدولة وشأنها في ذلك شأن السلطة القضائية التي هي سلطة عامة أخرى أنشأتها الجماعة لتحقيق رسالة معينة هي إدارة مرفق العدالة، ومع ذلك فإن رقابة القضاء تنصب على القرار التنفيذي فقط بحيث إذا لم يكن القرار تنفيذياً وبمس بمصالح الأفراد فإن الرقابة القضائية تنحسر عنه. ومعلوم أنه في الأنظمة العالمية القديمة (نظام الدولة البوليسية في الإدارة، ونظام التعذيب في القضاء) لم تكن ممارسة كلتا الوظيفتين تخضع لأي قانون بل أنه لم يكن هنالك فصل بين السلطتين، فالحاكم يتولاهما وفقاً لمشيئته (الكرمة)

بيد أن الأفكار السياسية الحديثة (على الأخص مبدأ فصل السلطات) أدت إلى ظهور ما يسمى دولة القانون L'ETAT DE DROIT ويقصد بها تلك التي تهدف إلى تحقيق واستمرار القانون..

والنظام التشريعي لإدارة وذلك بالمقابل مع الدولة البوليسية L'ETAT DE POLICE حيث يقتصر هدف الحكومة على ضمان تحقيق واستمرار الأمن فقط.

يمكن تعريف القرار الإداري التنفيذي، بأنه تصرف منفرد تفصح فيه الإدارة عن إرادتها بواسطة موظف مختص بنصد إحداث آثار قانونية ودون توقف على رضى شخص آخر (طبيعي أو معنوي)، ويمكن أن يرتب له هذا التصرف حقاً أو يفرض عليه التزاماً، فالقانون ليس هو حد القرار الإداري فحسب، وإنما هو شروطه وأساسه، ففي (الدولة القانونية) يستحيل على الإدارة أن تتصرف أي أن تصدر قرارات، على عكس القانون و بدون قانون وإنما هي دائماً وأبداً ملزمة بأن تتصرف بناء على قانون.

وإذا كان الفقه يستخدم أحياناً اصطلاح القرار الإداري والقرار التنفيذي تعني واحداً فإن هذا غير صحيح على إطلاقه إذ قد تصدر الإدارة قرارات إدارية

فردية أو عامة لها صفة إدارية داخلية ولكن ليس لها صفة تنفيذية وليس لها أثر قانوني على حقوق المواطنين كالتعميمات أو المنشورات الدورية أو الرغبات والإعلانات... الخ فهذه يمكن أن تكون قرارات إدارية لكن ليس لها صيغة تنفيذية. ومن أجل هذا أكد الفقه أن الاصطلاحين غير مترادفين.

الإدارة بواسطة قراراتها التنفيذية، تنشئ حقوقاً وتفرض التزامات على الأفراد وذلك دون توقف على قبولهم، وهنا يظهر سلطان القانون الإداري وتميزه عن القانون الخاص ويميز امتياز السلطة العامة التي تتمتع به الإدارة. وفي هذا عرف الفقيه الفرنسي /هوريو/ القرار الإداري بأنه إعلان للإدارة يصدر من سلطة إدارية بقصد إحداث أثر قانوني حيال فرد أو مجموع من الأفراد ويتخذ هذا صيغة تنفيذية ويؤدي إلى التنفيذ المباشر. وبعبارة أخرى أن القرار الإداري التنفيذي يشتمل على ثلاثة عناصر هي:

عنصر التقرير L'ELEMENT CONSTATATION عنصر الصحة

L'ELEMENT VALADITE عنصر التنفيذ L'ELEMENT EXECUTOIRE

والقرار التنفيذي خصيصه من خصائص القانون العام وهو امتياز للإدارة تستطيع به فرض التزامات على الأفراد الذين يكونون في مركز التبعية لها، ولا يستطيع الأفراد إلزام الغير بإرادتهم المنفردة. والحالات النادرة التي يترتب فيها أثر على الإدارة المنفردة للأفراد إنما هي حالات يتنازل فيها الأفراد عن حقوقهم أو يلتزمون بشيء ما. وليس من الممكن أن يلزموا غيرهم بأي شيء. وليس هذا هو وضع الإدارة فهي تستطيع إنشاء حقوق لها بنفسها كما تستطيع فرض التزامات على الأفراد بقرارات فردية تصدرها. ولكن هل تستطيع استخدام قوتها المادية لتنفيذ قراراتها دون تدخل القضاء؟ لقد أنكر بعض الفقهاء هذا الحق على الإدارة ولكن هنالك الرأي الغالب ومعه قضاء مجلس الدولة بحق الإدارة في إصدار قرارات

تنفيذية وقد عرفه مجلس الدولة بأنه إفصاح الإدارة عن إدارتها الملزمة بما لها من سلطة. تقتضي القوانين واللوائح وذلك بقصد إحداث مركز قانوني معين متى كان ممكناً وجائزاً قانوناً وكان الباعث عمه ابتغاء مصلحة عامة (قرار مجلس الدولة المصري في ٧ يناير ١٩٤٨ في القضية رقم ٣٨). ولهذا الاجتهاد الذي استقر عليه اعتبر القرار الإداري أبرز مظهر لسلطان الإدارة فإنها بإرادتها المنفردة تستطيع أن تصدر أوامر تنظم بها الأفراد بعمل شيء أو بالامتناع عن عمل شيء ويندم الأفراد بتنفيذ هذه الأوامر صواعية أو جبراً عنهم.

وإذا كان هنالك بعض الفقهاء كالعميد /دوغيه/ قد أنكر التفرقة بين التصرف القانوني العام والتصرف القانوني الخاص ورأى أن إرادة مصدر القرار ليست هي التي تخلق الحق إذ الحق تعبير لمبادئ أسمى من إرادات الأفراد أو غير الأفراد (الإدارة) وعلى هذا الأساس لا توجد في رأيه نظرية خاصة بالتصرف القانوني في القانون العام وأخرى خاصة بالتصرف القانوني وإنما هي نظرية واحدة تحكم التصرفين فلا عبرة بإرادة مصدر القرار أو التصرف وإنما هناك مبادئ واحدة فوق الإرادة هي التي تحدث الآثار القانونية للتصرف بصرف النظر عما صدر منه التصرف، فإن هذا الرأي قد انتقد لأن إرادة الإدارة تنطوي على عنصر السلطة التي هي في ذاتها مبدأ قانوني وإن روح القانون العام ومبادئه تختلف عن روح القانون الخاص، فنظرية القرار الإداري هو تعبير عن إرادة الإدارة التي تتمتع بالسلطة وتستخدمها لتحقيق المصالح العامة وهي تختلف تماماً عن تصرفات القانون الخاص التي تتم بين الأفراد لتحقيق مصالح شخصية.

٢- القرار الإداري والقرار القضائي ومعياريهما:

إن التطبيق الفردي للقانون، عمل مشترك بين الإدارة والتضاء فكلاهما وظيفتان لتطبيق القاعدة القانونية الموضوعية المنجزة، فمن أجل تحديد القانون في المركز الفردي

المعين يكون القرار الإداري شأنه شأن القرار القضائي يستنفذ كلاهما سلطته في التجسيد الواقعي للقاعدة القانونية. وخطوات الوصول إلى إصدار القرار التنفيذي تشابه إلى حد بعيد مع خطوات الوصول إلى القرار الإداري التنفيذي فتكويين الإدارة/ التي يقوم عليها أي من القرارين ينبغي أن تمر بالخطوات التالية:

استظهار العناصر أو الوقائع التي حدثت في العالم الخارجي وإدراكها. ثم هو بحكم بعد ذلك على تلك الوقائع من حيث مدى علاقتها بالقاعدة القانونية. ثم هو أخيراً يعلن إرادته التي تهدف إلى تحقيق هذا الحكم. وفي هذه الخطوات الثلاث يكون القرار الإداري، شأنه شأن الحكم القضائي، فعل وتحرك من جانب الإدارة لتنفيذ ما قرره. ويكون القرار الإداري والحكم القضائي مجرد مظهرين لوظيفة واحدة هي تطبيق القاعدة القانونية الموضوعية المخددة على الحالات الفردية الواقعية. وبذلك لا يكون الفرق بينهما متعلقاً بجوهر لوظيفتين الأصلي، ومع ذلك وضع الفقه معياراً للتمييز بين القرارين: فوظيفة الإدارة هي إشباع حاجات الجمهور، بينما وظيفة القضاء هي تقوية النظام العام عن طريق حل الخدمات ومعاقبة الإخلال بالقانون. ويمكن القول بصورة عامة أن التصرف القضائي يتطوي على عنصرين:

١- عنصر التقرير CONSTATATION: ومعناه أن تطرح على القضاء منازعة لبحثها وتمحيصها وبيان أي طرفي المنازعة هو صاحب الحق وأن القلتون في جانبه يستند دعواه، فالتصرف القضائي مقصود به بيان أي من الإدعائين المنتسزعين هو الذي يتفق مع القانون.

٢- عنصر التنفيذ DECISION: هي مرحلة تأتي بعد مرحلة التقرير ومعناها إسباغ الصفة التنفيذية على العنصر الأول التقرير حتى يمكن استخلاص الحق موضوع النزاع، فعنصر التنفيذ يقتصر على استخلاص النتائج من العنصر

الأول. وهذان العنصران التقرير والتنفيذ مرتبطان ارتباطاً وثيقاً. فعنصر التقرير يضع حداً للحالة الشاذة المطروحة على القضاء ويحسم النزاع، وعنصر التنفيذ وإن كان احتمالاً إلا أنه ليس خارجاً عن التصرف القضائي. ويقول آخر: إن التصرف القضائي يتكون من عنصرين أساسيين ولازمين لنكوبه وهما التفسير والتنفيذ وبهما يتميز التصرف القضائي بخصيصة جوهرية هي أن يتمتع مبدأ حجية الشيء المحكوم به، ومعنى هذا المبدأ أنه بعد استنفاد طرق الطعن في التصرف القضائي يصبح هائياً ولا يجوز المساس به INTANGIBLE وتلك هي وظيفة القضاء في وضع حد المنازعات وهي سعيار حقيقي تسمير بين القرار القضائي والقرار الإداري الذي تنحصر عقبريته في تجسيد القاعدة القانونية الموضوعية المجردة على الحالات الواقعية الفردية بطريقة مرنة يجوز إلغاؤها، ولا تتمتع بقوة الشيء المفضي به وإن كانت تستتبع بقوة الشيء المقرر. ولا شك أن واحداً من أهم نتائج القرار التنفيذي، هو التزام الإدارة بهذا القرار منذ صدوره.¹ ولا يقدح في ذلك أن الإدارة تملك إلغاؤه، فهي إلى أن تفعل ذلك يجب عليها أن تطابق تصرفاتها بما يتماشى مع هذا القرار فلا تتعارض معه بأعمال مادية من جانبها.² والفرد من جانبه يحدد نفسه هو أيضاً مرتبط بهذا القرار التنفيذي وملزم بإطاعته هو الآخر... أي أن القرار الإداري يحدد الحقوق والالتزامات المتبادلة بين الدولة والأفراد، وهو ما يسمى بالارتباط المزوج بينهما. وهذا الارتباط المزوج هو الخاصية المميزة، التي تخص القرار الإداري وهي كذلك حده ومن ثم فهي السلطة المعترف بها للإدارة "بأن تنفيذ بذاتها القرارات التي تتخذها، دون أن تمر بواسطة قاضي".³

والمعنى العميق لهذه الامتيازات يتكون في أن القرار المتخذ من قبل سلطة إدارية مختصة يفرض فيه أنه غير قابل للإنكار، وأن تنفيذه سيكون له مكانه إذن

بواسطة الإدارة وبطريقة مسبقة دون أن تكون به حاجة لتدخل القضاء. وفي هذا يعتبر/هوريو/ أنه "في المنفعة المسبقة يتكون مبدأ السلطة". هذا وقد كان الفقيه الفرنسي (لا فريير) في كتابه الشهير عن القضاء الإداري الصادر عام ١٨٩٦ أبدي رأياً معارض حيث اعتبر أن الإدارة لا تملك امتيازات غير قانونية كتفويض قراراتها خارج النصوص القانونية وقال في هذا الخصوص "لا يبدو لنا أن السلطات العامة تستطيع أن تزود نفسها بذاتها لسلطات لم يرد المشرع أن يرودها بها" وفي هذا استقر أكثر الفقه على ما يبدو على "أن الإدارة لا يمكنها أن تمارس سوى السلطات التي أناطها بها القانون بصورة حصرية" وعلى هذا لا تستطيع أن تمارس بأمورنا وتضع يدها على أشخاصنا إلا بموجب نص يعطيها هذه السلطة... الخ

إلا أن عملية تقرير الحق التي تقوم بها الإدارة ليست هي نفسها عملية التقرير التي يقوم بها القاضي والتي تستلزم إجراءات معينة نظمها القوانين والمواضع. فالقرار الإداري الذي يسبق التنفيذ المادي ليس فيه الضمان الكافي للأفراد والسبدي يتمثل في انحصار القضاء، فتأكيد الإدارة لحقها قبل قيامها بتنفيذه قد تكون له فائدة عملية ولكنه من الناحية القانونية لا يثبت بطريقة قاطعة صحة الحالة القانونية التي تواجهها الإدارة، ومن أجل ذلك فإن تصرف الإدارة لا يحوز قوة الشيء المحكوم فيه وإنما يكون قابلاً للطعن أمام القضاء الإداري. فحجية الشيء المحكوم فيه هي التي تميز الأحكام القضائية. وهي عنصر داخلي في الحكم لا حق بطبيعة وظيفة القضاء وهي حفظ السلام الاجتماعي عن طريق فض المنازعات بصورة نهائية لا رجعة فيه.

وفي الواقع إن القوة التنفيذية هي عنصر موضوعي داخلي في تركيب كل من القرارين الإداري والقضائي — أما التنفيذ نفسه فهو عمل مادي لاحق ويتوكل على القوة التنفيذية للقرار سواء أكان إدارياً أم قضائياً. وكل ما هنالك هو أن

بعض القرارات التنفيذية لا تحتاج إلى تنفيذ مادي بل يكفي إعلانها كالقرار التأديبي مثلاً. بل أنه في معظم القرارات الإدارية الأخرى يجري تنفيذها دون حاجة بالإدارة لاستعمال القوة وذلك نظراً بعدد التعادل بين الإدارة والافراد التي يعد القرار الإداري وسلسلة الاتصال بينهما. أما في حالة احكام قضائي فإن الأمر يختلف عن ذلك، نظراً لكونه قراراً يتصل في منازعة بين طرفين متساويين من الأفراد فمن يصدر هذه الحكم لا بد من أن يتناوب تنفيذها ومن ثم لا يكون مندوحة أمام المحكوم له من الاستعانة بقوة تنفيذها وقهر مقاومة خصمه، أي أن القاضي يمنحه ما يقابل التنفيذ المباشر للإدارة.

٣- الفرق بين قوة الشيء المحكوم فيه وبين قوة القرار الإداري:

فكرة الشيء المحكوم به وجهان: أحدهما شكلي وتعني أن قوة الشيء المحكوم فيه ترفع حاجزاً إجرائياً يحول بين الخصوم وبين الطعن في القرار، فالحكم يعتبر صحيحاً بين أطرافه متى استنفذ طرق الطعن وثانيتها: موضوعي وتعني قسوة الشيء المحكوم فيه استحالة إلغاء أو تعديل القرار بصورة مادية مطلقة، فالحكم يعتبر صحيحاً في مواجهة الكافة، أي أن أصبح حقيقة قانونية لا يمكن إعادة النظر فيها بطريقة مباشرة أو غير مباشرة بالنسبة لطرفي القضية متى استنفذت طرق الطعن المقررة قانونياً.

وتتمتع القرارات الإدارية غير القابلة للطعن لفوات المواعيد بهذه القوة الشكلية للشيء المحكوم فيه. بيد أن هنالك خلاف يدور حول مجمع تلك القرارات الإدارية بالقوة المادية للشيء المحكوم فيه. وبصورة عامة يمكن القول: إن المبدأ العام الذي تقتضيه طبيعة الوظيفة الإدارية هو أن تكون القرارات الإدارية قابلة للإلغاء والسحب؛ ولكن لما كان هنالك قرارات إدارية تولد حقوقاً مشروعة للأخرين؛ فإن قوة المقاومة اللاحقة بهذه الحقوق تقف عقبة في وجه تعديل أو سحب القرارات المذكورة وهنا

تصبح هذه القرارات (استثناء من القاعدة العامة المذكورة) غير قابلة لرجوع فيها ويسمى الفقه هائية و الذي يحدد هذه الحقوق التي تمنع الإلغاء استثناء، هي الفواعل القانونية (سواء أكانت تشريعية، أو على الأخص، قضائية). أي أن القرارات الإدارية هي /بطبيعتها/ قابلة للإلغاء والسحب باستثناء حالتين:

١- إذا حرم التشريع إلغاءها.

٢- إذا كان الإلغاء يتعارض مع المراكز القانونية التي يجب حمايتها طبعاً للفواعل العامة، التي يتررها القضاء الإداري.

٤- ضمانات الأفراد في مواجهة التنفيذ المباشر للقرار الإداري:

نظراً لما يكتسب التنفيذ المباشر للقرار الإداري التنفيذي من إمكانية الشطط والضرر بحقوق الأفراد وحررياتهم وأموالهم إذا أساءت الإدارة استعماله وخرجت عن حدود وظيفتها وكان لا بد من قيود ترد على هذا الحق الخطير وتحيط به لتكون ضماناً للحرية الفردية وحتى يكون في هذا القيود تنبيه للإدارة بإتباع جادة الصواب وعدم الخروج عن حدود هذا الحق المقرر لها حتى لا تتعرض تصرفاتها للإيقاف أو الإلغاء وحتى لا تسأل الإدارة مديناً عن تعويض الأضرار التي تنجم عن تصرفاتها الخاطئة وذلك عن طريق اللجوء الأفراد للقضاء الإداري أو المحاكم العادية أحياناً إذا كان الأمر فاصراً على المطالبة بتعويض، أما وقف القرارات الإدارية أو إلغاؤها فهو قاصر على القضاء الإداري الذي له أن يحكم أيضاً بالتعويض عن الأضرار الناشئة من القرارات الإدارية الباطلة.

رقابة القضاء — إيقاف التنفيذ ورقابة الإلغاء والتضمين — وإن كانت لاحقة لتصرف الإداري إلا أنها رقابة فعالة وكافية لحماية الأفراد من عسف الإدارة وشططها أحياناً.

وبجانب الرقابة القضائية بأنواعها المختلفة نجد نوعاً آخر من الرقابة هو رقابة الإدارة لنفسها فإذا ما تصرفت الإدارة تصرفاً مائماً اتضح لها من تلقاء نفسها أو نتيجة التظلم من الفرد - خطأ تصرفها تستطيع سحب قرارها وتصحيح الوضع وبذلك تتفادى المسؤولية التي تنجم عن خطئها وترد الحق إلى نصابة دون حاجة لتدخل القضاء. والإدارة ليست مطلقة الحرية في سحب قراراتها وإنما هناك شروط محددة تحكم موضوع سحب القرارات الإدارية.

وهكذا فإن ضمانات الأفراد ضد خطر امتياز التنفيذ المباشر للإدارة تتجلى في الرقابة القضائية اللاحقة، وتبرز صورها في:

١ - وقف التنفيذ لقرارات الإدارة ٢- وفي إلغاء القرارات الإدارية المنعوبة (المخالفة للقانون نصاً أو روحاً أو هما معاً) ٣- في التعويض عن الأضرار التي تحدثها التصرفات الإدارية الخاطئة. كما تتجلى في الرقابة الإدارية؛ ويقصد بها حق الإدارة في سحب قراراتها - بشروط معينة - إذا اتضح لها خطأ هذه القرارات على تتجلى أخيراً في الرقابة الفردية؛ وهو ما يسمى بحق الأفراد في مقاومة أوامر السلطة العامة في بعض الحالات وذلك بشروط معينة... ونكتفي في بحثنا بالتعرض إلى الرقابة القضائية والتي هي أكثر استعمالاً. والتي ترد في: حق القضاء في وقف تنفيذ القرارات الإدارية ورقابة القضاء لأعمال الإدارة من حيث إلغائها والتعويض عنها.

٥- وقف التنفيذ:

أشرنا في مطلع هذا البحث، إلى نص المادة ٢١ من قانون مجلس الدولة السوري التي تقول: لا يترتب على رفع الطلب إلى المحكمة وقف تنفيذ القرار المطلوب إغائه على أنه يجوز للمحكمة أن تأمر بوقف تنفيذه إذا طلب ذلك في صحيفة الدعوى ورأت المحكمة أن نتائج التنفيذ قد يتعذر تداركها... الخ

وتنص المادة ٢٦ من قانون السلطة القضائية: ليس المحاكم أن تنظر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في أعمال السيادة، ولها دون أن تتوّل الأمر الإداري أو توقف تنفيذه أن تفصل: ١- في المنازعات المدنية والتجارية التي تقع بين الأفراد والحكومة بشأن عقار أو منقول عدا الحالات التي ينص فيها القانون على غير ذلك. ٢- في كل المسائل الأخرى التي يخولها القانون حق النظر فيها.

ومن هذه النصوص يتبين أن المشرع قد حجب عن القضاء العادي حق النظر في وقف أو أبطال القرارات الإدارية التنفيذية أو وقف تنفيذها، ولكنه أعطى هذا الحق لمجلس الدولة بصفة قضاء إداري وذلك عند تحقيق المحكمة من توفر حالتين:

١- أن يكون طُلب وقف التنفيذ في نفس استدعاء الدعوى بالإلغاء ٢- أن يظهر للمحكمة أن نتائج التنفيذ قد يتعدت تداركها وأن هنالك أسباب جديدة في طلب التوقيف.

هذا وبالرغم من حداثة مجلس الدولة في سوريا (القانون ٥٥ الصادر في ١٩٥٩/٢/٢١) أي في بداية عهد الوحدة بين سوريا ومصر، فإن أحكام القضاء الإداري كثيرة في هذا الموضوع وتزايدت طلبات وقف التنفيذ عاماً بعد عام بشكل واضح ويمكن ملاحظة ذلك من مراجعة أحكام مجلس الدولة في هذا الخصوص وهذه الأحكام بوقف التنفيذ تبرز تنوعاً كبيراً في موضوعاتها أي في القرارات التي يطالب بوقف تنفيذها وخاصة ما يتعلق ببعض القرارات المتعلقة بالضرائب المالية وفي عمليات الاستملاك والهدم ويلاحظ من الاطلاع على مختلف دعاوى وقف التنفيذ أن غالبيةها العظمى موجهة ضد أمثال مثل هذه القرارات الوزارية وقليل منها ضد قرارات السلطات المحلية. كما يلاحظ أن الأفراد قد تجاهلوا أو جهلوا سلطة الإدارة التقديرية فأسرفوا في طاب وقف التنفيذ في حالات هي من صميم سلطة الإدارة التقديرية

لظروف الحال، ومثل هذه الطلبات التي يتقدم بها الأفراد يكون نصيها الرافض ما دام القرار الذي يراد وقف تنفيذه يدخل في نطاق السلطة التقديرية للإدارة.

وتلمس في قضاء مجلس الدولة أن الصفة الاجتماعية واضحة في حالات وقف التنفيذ وتظهر هذه الصفة بالذات في الطريقة المتبعة في المجلس بسرعة تعيين موعد جلسة وقف التنفيذ المطلوب وتقصير أمدتها وقبل تحضير الدعوى من قبل مفوضي الدولة وكل ذلك قد يحمل الإدارة على التريث بالتنفيذ متى علمت بإقامة الدعوى ريثما يبت بالطلب بصورة مستعجلة. والذي يحدث في فرنسا هو أن الإدارة تتوقف دائماً عن التنفيذ حتى يفصل في طلب الإيقاف ثم تتصرف بعد ذلك على ضوء الحكم في طلب الإيقاف.

أما في سوريا ففي كثير من الحالات هنا تتوقف الإدارة عن التنفيذ وحيداً لو أورد المشرع نصاً في هذا معاً لسوء الاستعمال وعلاجاً لحالات صارخة جداً.

٦- شرطاً وقف التنفيذ:

كما ذكرنا إن القانوني أورد شرطين لوقف التنفيذ هما:

١- الضرر الذي قد يتعدى تداركه (DOMMAGE IRREPARABLE)، حيث ينظر مجلس الدولة عند بحثه الذي قد يتخفف عن التنفيذ العاجل إلى المدعي أي إلى مصلحة طالب التنفيذ ومعنى ذلك أنه ينظر إلى مصلحة فردية ويبحث مدى الأضرار التي قد تحقق بها من جراء قرار الإدارة إذا ما نفذ مباشرة وقد يترتب على ذلك نتائج يتعذر إصلاحها فيما بعد. فالمجلس يحاول حماية المصلحة الفردية وتجنبها الأضرار والأخطار التي تهددها من جانب الإدارة ولذلك فهو يحكم بوقف تنفيذ القرار الإداري المطلوب وقف تنفيذه إذا ما اقتنع بأن التنفيذ العاجل سوف يؤدي

إلى أضرار بالفرد يتعذر تداركها وهو بهذا الاتجاه يغيب المصلحة الفردية عن المصلحة العامة التي ترعاها الإدارة وتعمل على تحقيقها.

وفي هذا يختلف مجلس الدولة في سوريا ومصر عنه في فرنسا حيث يبدو من أحكام وقف التنفيذ هناك أنه لا يتم إلا لحماية مصلحة عامة وأنه لا يعول في فضائه على المصلحة الفردية وحدها بل لا بد من وجود مصلحة عامة تبرز طلب الإيقاف ويعتمد عليها المحس في حكمه بوقف التنفيذ. وبذلك المقام هنا عن إيراد نماذج الأحكام الصادرة في هذا الخصوص.

ب- استناد طلب الإيقاف إلى أساس حديثة MOJESSERHUX ومعنى ذلك أن يؤسس المدعي دعواه على أسباب قوية توجب لأول وهلة باحتمال إلغاء القرار المطلوب إيقافه وإلا يكون المقصود من الطلب مجرد عرقلة نشاط الإدارة وذلك بإيراد أدلة ضعيفة واهية لا تصح سبباً للإيقاف وإنما يراد بها استخدام طريق قانوني ولو بغير حق وعلى غير أساس لمشاغبة الإدارة ومحاولة مضايقتها والتشديد تنصراً.

٧- اختصاص القضاء المستعجل في المسائل الإدارية:

نصت الفقرة (٥) من المادة ٧٨ من قانون أصول المحاكمات المدنية على :
أنه لا يجوز أن تمس التدابير المتخذة من قبل قاض الأمور المستعجلة حقوق الد. لطة الإدارية وعلى هذا الأساس لا يدخل في اختصاص القضاء المستعجل أمر الخصم في الإجراءات المؤقتة التي يكون من شأنها التعرض للأوامر الإدارية بطريق مباشر أو غير مباشر أو التدخل في نظر مسألة تعد من اختصاص القضاء الإداري وذلك مهما أحاط بالدعوى من استعجال وخطر على حقوق الأفراد إذ أن الاستعجال في ذاته لا ينشئ اختصاصاً للقاضي المستعجل تكون القوانين قد منعتة وحرمتة عليه وسلبته ذلك الاختصاص ولكن قد يحدث أن يشوب الأمر الإداري بحيث يفقده

وجورده ويجمعه معاً، ما حدث إنه يوصف بالغضب والإعساء المادي كأن يصدر الأمر الإداري لغرض يخرج عن دائرة النشاط الإداري بأسره وفي حال فقدان الأمر الإداري صفته وطبيعته الإدارية فإنه ترتب على ذلك تجرده من حصانته التي تستركز في عدم تعرض القضاء العادي له. ومعنى ذلك نشوء الاختصاص للقضاء العادي فيما يتعلق بالقرارات الإدارية التي تفقد صفتها وتصبح غصباً وتعدياً.

٧- الرقابة القضائية اللاحقة:

إن رقابة القضاء اللاحقة لأعمال الإدارة هي الضمان العام للأفراد يهرعون إليه عندما تخرج الإدارة عن حدود وظيفتها وتعمس في استخدام سلطتها وتعدي على حقوقهم. فبالأفراد حق الطعن في تصرفات الإدارة أمام القضاء، فإذا ما أصدرت الإدارة قراراً ونفذت هذا القرار أو كانت في طريق تنفيذها فإن الفرد الذي يمسّه سلباً القرار يستطيع أن يلجأ للقضاء الإداري طالباً بحكم بإلغاء ذلك القرار لصدوره من غير مختص مثلاً، أو لعيوب في الشكل الذي يستلزمه صدور القرار أو لمخالفته القوانين والنواحي، أو لأن الإدارة أساءت استعمال سلطتها، أو خالفت المبادئ القانونية المسنم بها، وإذا ما ثبت أمام القضاء أن القرار المطعون فيه مشوب بعيوب من هذه العيوب فإن من سلطته أن يحكم بإلغاء القرار بمقتضى حقه القانوني في مراقبة أعمال الإدارة، وعلى الإدارة تنفيذ الحكم وتصحيح الوضع الخاطيء الذي نجم عن قرارها.

وقد يكون إلغاء القرار بعد تنفيذه منتجاً مثل القرار الصادر بفصل موظف مثلاً فإن الحكم بإلغائه يترتب عليه إذا ما نفذت الإدارة هذا الحكم عودة الموظف إلى عمله.

ولكن قد يكون الحكم بإلغاء القرار بعد تنفيذه غير منتج عملاً، مثل القرار بعدم مؤل آيل للسقوط مثلاً فإذا ما نفذ تنفيذاً عاجلاً ثم ألغى المحكمة بعد ذلك فإن الإلغاء يكون غير مجد في الواقع. ولكن يكون هائلت محال للحكم بالتعويض عما

خلفه القرار من أضرار وهنا تظهر رقابة التضمين (التعويض) أي قضاء التعويض بجوار رقابة الإلغاء (قضاء الإلغاء) ورقابة التضمين؛ معناها أنه إذا ما أصيب الفرد بضرر من جراء تصرف الإدارة وبسبب التنفيذ المباشر فإنه يستطيع أن يلجأ للقضاء مطالباً بتعويض عن الأضرار التي لحقت به ويطلب التعويض من الإدارة نتيجة لخطئها في أداء وظيفتها وهذا ما يسمى بالخطأ المصنحي FAUTE DE SERVICE وقد توجه دعوى التعويض ضد الموظف شخصياً نتيجة خطئه الذي يخرجه عن حدود وظيفته ودائرة عمله ويعرف الخطأ هنا بالخطأ الشخصي FAUTE PERSONNELLE وقد يجتمع الخطآن وتزدوج المسؤولية CUMUL DE RESPONSABILITE ويكون من حق الفرد مطالبة الإدارة والموظف بالتعويض سبب خطأ كل منهما وقد يجمع الفرد بين دعوى الإلغاء ودعوى التعويض وقد يقتصر على أحدهما وهذه مسألة تحلها ظروف الحال وتحددها وقائع القضية.

وقد يكون التنفيذ المباشر خروج صراح على القواعد القانونية يصل إلى مرتبة انعدام القرار والتعدي، وهنا لا تظهر فكرة الإلغاء بالمعنى الصحيح لأننا لسنا بصدد قرار إداري وإنما يكون المجال مجال تعويض عن تعدي الإدارة وخروجها بصورة بنية على كل القواعد والمبادئ القانونية.

ويترتب على هذا الحالة ازدواج الاختصاص وإمكان الالتجاء للقضاء الإداري أو القضاء العادي.

ويكون الاختصاص للقضاء الإداري على أساس افتراض وتصور وجود قرار إداري ثم أثبت انعدامه بعد ذلك.

كما أن الاختصاص مقرر للقضاء العادي في هذه الصورة على اعتبار عدم وجود قرار إداري وإنما بصدد تصرف مادي في الواقع كما أن المحاكم العادية هي

المختصة بنظر دعاوى المسؤولية الموجهة ضد الموظفين وعمال الإدارة بسبب أخطائهم الشخصية.

مراجع البحث

- بالفرنسية: مديبل — دروس في القانون الإداري ١٩٥٢ .
- بالفرنسية: موريس هورديا — وقف لتنفيذ لقرار إداري ١٩٥٧ .
- بالعربية: د. محمد كامل نيله — نظريته تنفيذ المباشر .
- بالعربية: د. سليمان طحاوي — النظرية العامة للقرارات الإدارية ١٩٦١ .
- بالعربية: د. عادل سيد فهم — انقوة التنفيذية لقرار إداري .
- بالعربية: أحكام مجلس الدولة .



التجارة الإلكترونية نشأتها . حاضرها . مستقبلها . وتحدياتها

زياد عربية

أولاً - المقدمة:

تمثل التجارة الإلكترونية امتداداً طبيعياً للاستخدام المنتشر لبطاقات الائتمان والتبادل الإلكتروني لبيانات وتسارع نمو شبكة الإنترنت. وقد دخل مصطلح التجارة الإلكترونية القاموس الاقتصادي الدولي مؤخراً، وأصبح هذا المصطلح شائع الاستعمال في كثير من المحافل والأدبيات التجارية والاقتصادية.

وبدأت هذه التجارة تستقطب قدراً متزايداً من الاهتمام من قبل واضعي السياسات في أنحاء العالم سواء أكان ذلك على المستوى الوطني أو الدولي؛ نظراً لما يتوقع أن يكون لها من تأثير على حركة التجارة العالمية والطريقة التي تتم بها المعاملات والصفقات التجارية، مع ما قد يترتب على ذلك من انعكاسات على الحياة الاقتصادية والاجتماعية. وشكلت التجارة الإلكترونية خلال الأشهر القليلة الماضية محور العديد من اللقاءات رفيعة المستوى دولياً وعربياً، تناول فيها المشاركون التحديات التي تفرضها هذه التجارة على اقتصادات الدول العربية، فسرعة تطور التجارة الإلكترونية والتغيرات التي قد تحدثها بين طياتها تتحدى الأساليب التقليدية في صياغة السياسات، كم أنها تمس قضايا ترتبط إلى حد بعيد بمسائل تقنية وقانونية واقتصادية، بل وربما ثقافية واجتماعية متشعبة^(١).

ثانياً - تعريفها:

ويمكن تعريف التجارة الإلكترونية بأنها التجارة التي تتم باستخدام التقنيات التي وفرها ثورة المعلومات والاتصالات وشبكة الإنترنت عبر التبادل الإلكتروني للبيانات متجاوزة عنصري المكان والزمان، وتغطي قطاعات عديدة من سائر القطاعات التجارية إلى الوسطاء الماليين، وتضع قواعد جديدة لعمليات البيع والتسويق والتخزين والتسليم، وغير ذلك.

ثالثاً - بدايات ظهور التجارة الإلكترونية:

لا يمكن الحديث عن الكيفية التي ظهرت فيها التجارة الإلكترونية دون الإشارة إلى الكيفية التي ظهرت فيها الأم الخاضعة لهذه التجارة وهي شبكة الإنترنت، التي بدأت بالظهور منذ بضعة سنوات كجهد أكاديمي، بالإعلان عما يدعى بطرق المعلومات السريعة، إلا أنها تقود الآن الميدان الحقيقي لتدفق البيانات وتطور الاتصالات التي تتسارع مواكبة التطورات التقنية الحديثة في هذا المجالين. ومع الاستخدام المتعدد للشبكة كان لا بد لقطاع الاقتصادي الاستفادة من تلك الإمكانيات التي توفرها شبكة الإنترنت في مجالات أعماله المختلفة ومنها التجارة.

وقد بدأت التجارة بالإنترنت منذ سنوات قليلة من خلال مواقع لعدة شركات متعددة الجنسيات متخصصة بالإلكترونيات والسلاح والأجهزة الكهربائية المنزلية، وكان الهدف من ذلك واضح وهو تعريف المستهلك ليس في أمريكا فحسب بل وفي العالم بأسره، بتميزات تلك السلع، وأحياناً تعريف الدول بإبرام الصفقات العملاقة ومزاياها المتوفرة في بلدان العالم^(٢).

ونظراً لتطور السريع الذي تشهده الصاعات الحديثة بفضل التكنولوجيا المتقدمة، فقد توسعت التجارة الإلكترونية بسرعة فائقة تجاوزت كل التوقعات:

ويكفي للدلالة على ذلك أن تشير إلى أن التجارة الإلكترونية حققت خلال أقل من أربع سنوات انتشاراً لم يحققه التلفزيون خلال ثلاثين سنة.

رابعاً - واقع التجارة الإلكترونية ومستقبلها:

تطورت التجارة الإلكترونية وتزايد حجم مبادلاتها التجارية مع الانتشار الواسع لأجهزة الحاسب ومهولة الاتصال بخطوط الإنترنت وتدنّي أسعار امکانات عبر الشبكة الهاتفية وتزايد أعداد مستخدمي الإنترنت في العالم، وانتكاز الأدوات والبرامج الحاسوبية، وخفض كلفة الاشتراك في معارض الإنترنت الإلكترونية، وسعة حجم سوق التجارة الإلكترونية، وسرعة إنجاز الصفقات والمبادلات التجارية المحلية والإقليمية والدولية.

عدد مستخدمي الإنترنت في العالم (مليون شخص)

٢٠٠١	١٩٩٧	
٩٤,٢	٢٩,٢	الولايات المتحدة
٣٢,١	٩,٩	أوروبا الغربية
٣٦,٨	٨,٤	دول آسيا المطلة على المضايق بما فيها اليابان
١١,٤	٢,٩	باقي الدول
٦٠٧,٦ (بالألف)	٢٠٦,٤ (بالألف)	الدول العربية

كذلك ارتفع حجم المبادلات عبر التجارة الإلكترونية بمعدلات لم تكن متوقعة، فقد بلغت قيمة هذه التجارة في عام ١٩٩٦ حوالي ٢,٦ مليار دولار، ارتفعت في عام ١٩٩٧ إلى حوالي ١٠,٦ مليار دولار، ارتفعت إلى ما يقرب ٧٤

مليار دولار خلال عام ١٩٩٨، ويتوقع أن يتجاوز حجم هذه التجارة حوالي ١,٣ تريليون دولار مع حلول عام ٢٠٠٣ الأمر الذي يشكل نمواً سنوياً بنسبة ٦٦% على مدار الأعوام الأربعة القادمة^(٣). ومن شأن اتساع التجارة الإلكترونية أن تخلق اقتصاداً جديداً موازياً للاقتصاد القائم، بل إنها قد تهمز الأسس والمفاهيم السائدة التي يقوم عليها الاقتصاد وتحدوها ثم تتجاوزها بمرات عديدة بسبب سرعة النمو وشموليته وعدم اعترافه بأي حدود تمنع تفاعله وصولاً إلى ما يسمى "بالرأسمالية بدون حدود"^(٤).

حامساً — الآثار الإيجابية والسلبية للتجارة الإلكترونية: تشير الدراسات التي أجريت في مناطق مختلفة من العالم بهدف تقييم هذا النوع من التجارة، إلى أن هذه التجارة سوف تساهم في تحقيق العديد من المزايا والآثار الإيجابية للاقتصاد العالمي، فهي:

- ١- ستؤدي — التجارة الإلكترونية إلى إزالة الحواجز والعوائق بين الدول والإسهام بشكل مباشر في تحقيق العولمة الاقتصادية في ظل اتفاقيات التجارة العالمية.
- ٢- الوصول لأسواق لم تكن متاحة سابقاً بسبب تكلفة النقل وعدم التعرف على احتياجاتها مباشرة.
- ٣- خلق مصادر ثروة جديدة مع تطور التجارة الإلكترونية والتوجه إلى تبسيط العمليات المعقدة^(٥).
- ٤- الاتصال المباشر بين أطراف العملية التجارية (البائع، المورد، والمصنع).
- ٥- السرعة في تلقي طلب الشراء وإتمام عملية التسليم وإمكانية التسويق في أي وقت من اليوم وفي أي مكان ولأي سلعة.
- ٦- ضغط التكلفة بنسبة تتراوح ما بين ٥ — ١٠% من كلفة البيع مما ينعكس إيجابياً في صورة سعر أقل للمستهلك ويوفر مئات ملايين الدولارات.

- ٧- اتوجه نحو مزيد من الكفاءة والإنتاجية والمتابعة المستمرة لأطراف دورة عملية البيع في آن واحد، وبروز طبقة جديدة من وسطاء الإنترنت تعرف باسم "الوسطاء الرقميين" الذين يقدر عددهم حالياً بنحو ١٠٠ ألف شخص.
- ٨- القدرة على خدمة العميل بشكل أفضل مع سهولة فيس رد فعل العميل بصورة فورية وتحديد رغباته مما يجعل خدمة العملاء الإلكترونية تتميز بمواصفات تتجاوز خدمة العملاء بالأساليب التقليدية.
- ٩- سهولة تكوين شراكات وعلاقات تكاملية مما يحقق وفورات هامة وسهولة تكامل أنظمة التزويد والشراء والدفع الإلكتروني عن الإنترنت.
- ١٠- وقد يكون من آثار هذه التجارة الإلكترونية تغيير صورة الشركات وتحويلها من شركات ضخمة مترهلة تعاني من هياكل تنظيمية قد تكون معقدة ويعمل فيها أعداد كبيرة إلى شركات صغيرة الحجم يعمل فيها عدد قليل من العاملين^(٦).
- ١١- تؤدي هذه التجارة إلى تكامل المؤسسات بحيث تصبح هناك شبكة واسعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بإمكانها التخطيب والتعامل بواسطة الكمبيوتر، وإلى جانب هذا التكامل بين المؤسسات والشركات يمكن أن يكون هناك تكامل أهم وهو تكامل داخلي في الشركات نفسها.
- ١٢- يستطيع أصحاب الأعمال من خلال الإنترنت تأسيس أعمال جديدة هم بسهولة أكبر وبكثافة استثمارية أقل^(٧).
- ١٣- ستؤثر التجارة الإلكترونية على سرعة إنجاز المبادلات التجارية الدولية.

١٤ - ستؤثر التجارة الإلكترونية على فاعلية وسائل التسويق التقليدية مثل المعارض والبعثات الترويجية التجارية^(٨).

وفي مقابل تلك المزايا الإيجابية التي تحققها التجارة الإلكترونية، كشفت الدراسات عن حملة من السلبيات التي يمكن أن تنجم عن هذا النوع من التجارة وتطلب العس على مراجعتها، والتي منها:

١- تزايد البطالة، إذ ستعدهم حاجة إلى العديد من الوظائف في عدد قطاعات بسبب طبيعة نشاطها ويؤثر عليها سلباً مثل باعة التحزنة وأدوات الرياضة والسيارات والعقارات والألعاب والخدمات الاستشارية ووسطاء الأسهم، وسيستج عن هذه التطورات بروز وظائف جديدة تطلب تأهيل وتدريب قسوى بشسرية متخصصة.

٢- وجود العديد من العوائق الفنية أهمها: الخصوصية، أخطار السرور ومعالجة التوقيعات الرقمية وعدم وجود معايير وقوانين ضابطة للتجارة الإلكترونية.

٣- أفسار النمسة الإنسانية المباشرة ومعرفة العملاء عن كئب والمجتمع المحيط هم وزيادة التعامل مع "الأشباح" في الإنترنت.

٤- احتمال تزايد حالات الإفلاس وأهيار الشركات التي لا تظهر مفدرة على مواكبة التغيرات^(٩).

سادساً - تحديات التجارة الإلكترونية: ذكرنا أن التجارة الإلكترونية تستغلب اهتماماً متزايداً من قبل واضعي السياسات في كل أنحاء العالم سواء أكلن على الصعيد الوطني أو الدولي. ويصرح هذا الموضوع حملة من التحديات التي تميزه عن سائر القضايا السياسية، فسرعة تطور التجارة الإلكترونية والتغيرات التي تحملها في طياتها تحدى الأساليب التقليدية المتبعة في صياغة السياسات الاقتصادية في

الدول الصناعية والنامية على حد سواء، وإن كانت في الدول الصناعية أحف حدة. ومن التحديات التي تفرضها هذه التجارة على الدول العربية:

١- ضرورة العمل على توفير البنية الأساسية، وتحثئة القطاع المصرفي والمالي لاستيعاب عمليات التجارة الإلكترونية بكافة أشكالها ووضع الضوابط الأمنية التي تتيح المتاجرة والتسوق بأمان وثقة

٢- بجانب توفير البنية الأساسية تشكل مسألة إيجاد قوانين وأنظمة لتسهيل التجارة الإلكترونية أحد أهم التحديات التي تواجهها الدول العربية، إذ تحتل مسألة تعديل الأنظمة والقوانين السابقة قضية هامة للغاية لتسهيل التجارة الإلكترونية، فقانون الوكالات التجارية المعمول به في هذه الدول يمكن أن يعقد بوضعه الحالي تسهيل التجارة الإلكترونية وانتقالها بين الحدود.

٣- ويأتي التحدي الخاص باكتساب تقنية المعلومات وإجراء المعاملات التجارية من خلال الإنترنت ليشكل أحد أهم العوامل التي يمكن أن تعيق إقبال الشركات والمؤسسات في القطاعين العام والخاص وتجار التجزئة من الاستفادة، حيث تعتبر مسألة إعداد المواطنين وقببتهم للتعامل مع قضية المعلومات الحديثة أحد أهم المسائل التي سيتوقف عليها نجاح هذه الدولة أو تلك في احتلال مكانة تجارية مرموقة في المستقبل.

وفي هذا الصدد تُعتبر إقامة جامعة للإنترنت ضمن مدينة دبي للإنترنت أحد أهم البنات التي ستساهم في إعداد المواطنين وإمداد خدمات التجارة الإلكترونية بالكوادر اللازمة لتشغيل هذا المرفق الحيوي الهام في الاقتصاد المحلي^(١١).

٤- إن هذه التحديات تفرض تغيير أشكال الدعم والتشجيع التي تقدمها الحكومات للقطاعات الاقتصادية كالصناعة والزراعة... لتشمل الدعم الخاص بإدخال وتطوير تقنية المعلومات في أعمال القطاع الخاص، بما في ذلك المؤسسات

الصغيرة، خصوصاً وأن أشكال الدعم التقليدي سوف تُفرض عليها قيود من قبل منظمة التجارة العالمية في السنوات القليلة القادمة⁽¹¹⁾.

وأخيراً، فإن التحديات التي تفرضها تجارة المستقبل تتطلب تغييراً في سياسات الاستثمار التي لا تزال تركز على تنمية القطاعات الاقتصادية التقليدية، وتطوير البنى التحتية، وإصلاح القوانين والأنظمة القائمة، ومن تشريعات جديدة تشجع التجارة الإلكترونية، والمشاركة النعالة في مواضيع التفاوض في مجال التجارة الإلكترونية لبلورة إنشاء نظام قانوني موحد يعزز مشاركة الدول النامية والعربية في هذه التجارة خشية أن يؤدي إهمال هذا الجانب إلى استبعادها من الاشتراك في التجارة الدولية في المستقبل. كذلك لا بد من إقامة تحالفات بين شركات تقنية المعلومات والمؤسسات الاقتصادية في كافة القطاعات؛ إذ أن المؤسسات الكبيرة هي التي تضمن تخفيض تكاليف التشغيل وتوفير خدمات تقنية المعلومات بأسعار تنافسية وبجودة عالية؛ حيث يعتبر ذلك حجر الأساس للتقدم والنجاح في العلاقات الاقتصادية والتجارية المعولمة إلكترونياً والتميزة بالتقنية العالية وشدة المنافسة.

ومع تعاظم التحديات التي تواجهها الاقتصاديات العربية في هذه المرحلة، فإن الدول العربية مطالبة أكثر من أي وقت مضى بالسعي الجاد لتحقيق التكامل الاقتصادي العربي الذي يعزز من قدرتها التنافسية في المحيط العالمي. فمواجهة التحديات الراهنة لتطور التكنولوجي وانتمى في الدول الصناعية سه في ظل الدعوة إلى عولمة الاقتصاد — تتطلب مثل هذا الدور كما تتطلب من الدول العربية إعادة النظر في أنظمة التعليم المطبقة في الدول العربية وتحديثها بحيث يتم ربطها بالتقانة ونظم الإنتاج، وفتح الدول العربية أيضاً إلى استراتيجيات واضحة وجديدة في ميادين الصناعة والزراعة والتصدير والإنتاج والتخصص الإنتاجي وتنمية الموارد البشرية.

المصادر والمراجع

- ١- مجلة الاقتصادي الكويتي، "التجارة الإلكترونية، مفهومها، آفاقها ومستقبلها" غرفة تجارة وصناعة الكويت، العدد ٣٦٣، نيسان ١٩٩٩، ص ٦٣.
- ٢- انصدر نفسه، ص ٦٤.
- ٣- مجلة اقتصاد أبوظبي، "التجارة الإلكترونية بوابة لدخول إلى العولمة"، غرفة تجارة وصناعة أبوظبي، العدد ٣٢٨، أكتوبر ١٩٩٩، ص ٢٣.
- ٤- نشرة ضمان الاستثمار "التجارة الإلكترونية تحدٍ جديد"، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، العدد ١٢٦، أيلول ١٩٩٨، الكويت، ص ٤.
- ٥- المصدر نفسه، ص ٤.
- ٦- مجلة العمران العربي "التجارة إلكترونياً ودور الغرف العربية في استحداثها"، اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في البلاد العربية، العدد ٤١ أيلول / تشرين الأول ١٩٩٩، بيروت، ص ٦٧.
- ٧- المصدر نفسه، ص ٦٧.
- ٨- مجلة الحياة التجارية، "ندوة آفاق وتحديات التجارة الإلكترونية"، غرفة تجارة البحرين، العدد ٣٤٩، حزيران/تموز ١٩٩٨، المنامة، ص ٢٨.
- ٩- نشرة ضمان الاستثمار، مصدر سابق، ص ٥.
- ١٠- صحيفة مصرف الإمارات الصناعي، "تحديات التجارة الإلكترونية" العدد الثاني، شباط ١٩٩٩، ص ٣.
- ١١- المصدر نفسه، ص ٣.

تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية ١٩٩٩

جامعة الدول العربية

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار

صدر مؤخراً عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار تقريرها الخامس عشر عن مناخ الاستثمار في الدول العربية، مواصلة بذلك إصدار تقاريرها السنوية عن مناخ الاستثمار في الدول العربية التي أصدرت أولها في عام ١٩٨٥. ويهدف هذا التقرير إلى رصد وتسجيل جوانب التحسن في مناخ الاستثمار في الدول العربية، وإبراز الجهود التي تقوم بها الدول العربية لتعبئة وتحريك الإمكانيات الاستثمارية المحلية بغية زيادة حصتها من التدفقات الاستثمارية الدولية.

يقسم التقرير الذي يقع في ٣٠٨ صفحة من القطع المتوسط إلى قسمين: يتناول الأول التقرير الإجمالي القومي ويشتمل على ستة أقسام، تتناول التطورات الدولية المرتبطة بالأداء الاقتصادي وحركة الاستثمار والتجارة الدوليتين، والمؤشرات الرئيسية لمناخ الاستثمار في الوطن العربي، والتطورات التشريعية والمؤسسية، ومجهودات الترويج، وأسواق المال العربية؛ والاستثمارات العربية البينية، بالإضافة إلى موجز عن نشاط المؤسسة خلال العام. ويتناول القسم الثاني تقارير قطرية توجز الأداء الاقتصادي والأوضاع المالية والنقدية وساسة سعر الصرف والجهود المبذولة في مجال التشريع والتحديث المؤسسي والترويج وتنمية الموارد البشرية في كل من الدول العربية. وبشكل عام فإن المؤسسة تسعى من خلال هذه التقرير إلى تسليط الضوء على تطورات مناخ الاستثمار ومستجداته في الدول العربية.

التقرير القومي

أولاً — التطورات الدولية:

أ — الأداء الاقتصادي العالمي:

شهد الاقتصاد العالمي تحسناً ملحوظاً خلال عام ١٩٩٩ مسجلاً معدل نمو قدر بحوالي ٣,٠% مع ٢,٥% عام ١٩٩٨، مع تراجع المخاوف من الكساد بسبب تحسن الأداء الاقتصادي والمالي في الدول الصناعية الكبرى ودول الأزمة الآسيوية، وتحسن أسعار النفط والسيطرة على التضخم في أسعار السلع الأخرى رغم استمرار القلق من احتمال عدم الاستقرار في المؤشرات الاقتصادية الكلية ومن الآثار المحتملة لمشكلة "الألفية" وبانتهاء عقد التسعينات سجل الاقتصاد العالمي معدل نمو سنوي قدر بحوالي ٣% مقارنة مع ٣,٥% في الثمانينات و ٤,٥% في السبعينات.

وقد ارتفع معدل نمو مجموعة الدول المتقدمة خلال العام إلى ٢,٨% مقارنة مع معدل نموها لعام ١٩٩٨ الذي بلغ ٢,٢%، كذلك شهد معدل النمو لمجموعة الدول النامية ارتفاعاً من ٣,٢% عام ١٩٩٨ إلى ٣,٥% عام ١٩٩٩، ومن بين هذه المجموعات شهدت الدول النامية في آسيا ارتفاعاً في معدلات النمو من ٣,٧% عام ١٩٩٨ إلى ٥,٣% في عام ١٩٩٩ بسبب تحسن معدلات نمو دول الأزمة الآسيوية وتثبيتها برامج الإصلاح الهيكلي. على صعيد آخر استمر معدل النمو في الدول النامية في نصف الكرة الغربي بالتراجع من ٢,٢% عام ١٩٩٨ إلى ٠,١% في عام ١٩٩٩ متأثر تدرج الأوضاع الاقتصادية والمالية، وكذلك الدول النامية في أفريقيا من ٣,٤% إلى ٣,١% للفترة ذاتها، أما مجموعة الدول المتحولة — روسيا ودول أوروبا الشرقية ودول آسيا الوسطى وعبر القوقاز — فقد شهدت تحسناً نسبياً بلغ ٠,٨% مرتفعاً من ٠,٢%.

أما فيما يتعلق بالتضخم مقاساً بمؤشر أسعار المستهلك فقد شهدت مجموعة الدول المتقدمة استمرار انخسار الضغوط التضخمية إذ سجل المؤشر معدل نمو قدره ١,٤% عام ١٩٩٩ مقارنة مع ١,٥% عام ١٩٩٨. كما انخفض معدل التضخم في مجموعة الدول النامية من ١٠,٣% إلى ٦,٧% للفترة ذاتها، وفي الدول المتحوّلة سجل معدل التضخم ارتفاعاً نسبته من ٢٠,٩% عام ١٩٩٨ إلى ٣٩,٣% عام ١٩٩٩، مما يعني أن مشكلة التضخم ما زالت تستوجب المعالجة في إطار السياسات الاقتصادية الكلية لهذه الدول.

ومن ناحية أخرى استمر النمو في حجم التجارة الدولية في السلع والخدمات حول معدل معتدل بلغ ٣,٧% عام ١٩٩٩ وهو مساو تقريباً لمعدل نمو ١٩٩٨ الذي بلغ ٣,٦%. وقد شهدت التجارة الخارجية تفاوتاً في أداء المجموعات الاقتصادية المختلفة، فمن جهة الواردات ارتفع معدل نموها في مجموعة الدول المتقدمة من ٤,٨% عام ١٩٩٨ إلى ٥,٩% عام ١٩٩٩، بينما انخفض معدل نمو الصادرات من ٣,٢% خلال الفترة ذاتها. أما فيما يتعلق بمجموعتي الدول النامية والمتحوّلة فقد تمت واردات الدول النامية بنسبة ١,١% خلال العام مرتفعة من معدل نمو سلبي بلغ ١,٣% عام ١٩٩٨. وتراجع معدل نمو الواردات في الدول المتحوّلة من ٢,٩% إلى ٢,٧% عام ١٩٩٩، وبالمقابل تراجع معدل نمو الصادرات في المجموعتين من ٤,٩% إلى ٢,٤% ومن ٥,٩% إلى ٢,٧% على التوالي خلال الفترة ذاتها.

وفيما يتعلق بأسعار المواد الأولية فقد شهدت أسعار النفط تحسناً ملحوظاً خلال عام ١٩٩٩ بلغت ٢٧,٧% مقابل تراجع كبير في عام ١٩٩٨ بلغت نسبته ٣٢,١% ويعزى هذا التحسن في الأسعار إلى اتفاق دول أوبك على تخفيض الإنتاج، وارتفاع الطلب عليه لمقاولة احتياطات التخزين ومقتضيات الشتاء الفاسي.

وبالنسبة لوضع الحساب الجاري في ميزان المدفوعات فقد تحول الفائض السنوي سجلته مجموعة الدول المتقدمة حوالي ٣٧,٣ مليار دولار عام ١٩٩٨ إلى عجز قدره ٧٧,٣ مليار دولار عام ١٩٩٩ بتأثير تفاقم عجز الحساب الجاري في الولايات المتحدة الأمريكية من ٢٢٠,٦ مليار دولار إلى ٣١٦,١ مليار دولار للفترة ذاتها. وبالمقابل انخفض العجز الذي سجلته الحساب الجاري في الدول الثامنة من ٧٧,٣ مليار دولار إلى ٥٥,٦ مليار دولار، كما تحسن العجز جزئياً في الحساب الجاري للدول المتحوّلة من ٢٥,١ مليار دولار إلى ١٦,١ مليار دولار للفترة ذاتها.

وعلى صعيد الديون الخارجية ارتفعت الديون الخارجية للدول النامية من ١٩٦٥ مليار دولار عام ١٩٩٨ إلى حوالي ١٩٦,٩ مليار دولار عام ١٩٩٩ (وهي تشكل ما نسبته ٣٧% من الناتج المحلي الإجمالي لهذه الدول)، فيما ارتفعت ديون الدول المتحوّلة من ٣١٩ مليار دولار عام ١٩٩٨ إلى ٣٢٨ مليار دولار في عام ١٩٩٩، وبلغت نفقات خدمة الدين الخارجي عام ١٩٩٩ ما نسبته ٢٧% و ٢٠% من إجمالي الصادرات للمجموعتين على التوالي.

ب - الاتجاهات الدولية للاستثمار:

تقدر تدفقات الاستثمار الأجنبي خلال العام بحوالي ٨٢٧ مليار دولار مرتفعة بحوالي ٢٥% عن حجمها عام ١٩٩٨ الذي بلغ حوالي ٦٦٠ مليار دولار، التي زادت هي الأخرى بنسبة ٤٢% عن حجم التدفقات الاستثمارية عام ١٩٩٧ البالغ ٤٦٤ مليار دولار، وما زالت عمليات الاندماج والتملك تقود هذه الزيادة. وتشير البيانات التفصيلية لعام ١٩٩٨ أن التدفقات تركزت في مجموعة الدول المتقدمة التي بلغت حصتها ٧١% من التدفقات الكلية بينما بلغت حصة الدول النامية ٢٦% وحصة الدول المتحوّلة ٣%. وارتفع حجم عمليات الاندماج والتملك

عبر الحدود من ٢٣٦ مليار دولار عام ١٩٩٧ إلى ٤١١ مليار دولار عام ١٩٩٨ نسبة نمو بلغت ٧٤% ويتوقع أن لا تكون الصورة الإجمالية تغيرت كثيراً عن ذلك الوضع خلال العام موضوع التقرير.

ومن ناحية أخرى قدرت حصة الدول النامية من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عام ١٩٩٨ بحوالي ١٦٦ مليار دولار متراجعة عن حصتها عام ١٩٩٧ البالغة ١٧٣ مليار دولار، بلغت التدفقات المتجهة إلى آسيا حوالي ٨٥ مليار دولار، وبمجموعة دول أمريكا اللاتينية والكاريبي حوالي ٧٢ مليار دولار، واستقطبت الدول النامية الأفريقية عدا العربية حوالي ٥,٣ مليار دولار بما نسبته ٣% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى الدول النامية.

أما بخصوص تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية فقد انخفضت عام ١٩٩٨ إلى حوالي ٥,٩٥ مليار دولار مقارنة بحوالي ٦,٣٥ مليار دولار عام ١٩٩٧ وشكلت ما نسبته ٤% من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية.

من جهة أخرى بلغ العون الإنمائي المقدم للدول العربية من مؤسسات مجموعة التنسيق (الصناديق القطرية والجماعية والبنك الإسلامي وصندوق الأوبك) خلال عام ١٩٩٥ حوالي ١٦٦٠,٩٦ مليون دولار أي ما نسبته ٦٢,١% من مجموعة العمليات التموينية هذه المجموعة خلال العام.

ثانياً - المؤشرات الرئيسية لمناخ الاستثمار:

أسس التطورات السياسية: شملت تطورات الأوضاع السياسية في الوطن العربي خلال العام انتقالات للسلطة وإجراء انتخابات برلمانية، واتفاق بشأن الحدود، وتحسناً في علاقات الجوار العربي وإفراجاً في العلاقات العربية، وتأرجحاً

فيما يتعلق بمسارات القضية الفلسطينية. كما تم خلال العام رفع العقوبات الدولية عن ليبيا وإحراز تقدم في علاقات الدول العربية مع عديد من دول العالم الأخرى. وعلى صعيد الصراع العربي الإسرائيلي ومسامحي لإحلال السلام، فقد عمت المنطقة خلال العام أجواء تفاؤل حذر بعد تشكيل الحكومة الإسرائيلية الجديدة وتوقيع اتفاق واي بلانتشين، واستئناف المفاوضات السورية الإسرائيلية، وانسحاب إسرائيل من جنوب لبنان، إلا أن تكتيف السياسات الاستيطانية واستمرار العدوان الإسرائيلي على لبنان حال دون تحقيق أي تقدم ملموس عنسسى المسارات الثلاثة.

ب - المؤشرات الاقتصادية: يتناول هذا البند أربعة مؤشرات اقتصادية هي:

١- النمو الاقتصادي: شهد عام ١٩٩٩ تحقيق معدلات نمو مرتفعة نسبياً في عدد من الدول العربية بصورة إجمالية، فقد بلغ متوسط النمو الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي خلال العام ثماني عشرة دول عربية توافرت عنها البيانات ٤,٣% مقابل ٢,٥% عام ١٩٩٨.

٢- التوازن الداخلي: سجل مؤشر عجز الميزانية العامة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي انخفاضاً في سبع دول عربية من أصل خمسة عشر دول عربية توافرت عنها البيانات. فقد انخفضت نسبة عجز الميزانية من الناتج المحلي الإجمالي في قطر بحوالي ٣,٥ نقطة مئوية (من ٩,٥% إلى ٤,٢%) وفي الجزائر ٣,٣ نقطة مئوية (من ٣,٦% إلى ٠,٣%) وفي السعودية ٣,١ نقطة مئوية (من ٩,٦% إلى ٦,٥%) وفي الأردن (٦,٩% إلى ٤%) وبأقل من نقطة مئوية واحدة في كل من السودان والمغرب. وفي اليمن انخفض العجز بنسبة ١٢ نقطة مئوية فيما بين العامين، وارتفعت نسبة العجز في كل من الكويت بحوالي ٥ نقاط مئوية وعمان بحوالي ٤,٧

نقطة مئوية والإمارات بحوالي ٤,١ نقطة مئوية وتونس بحوالي ٢,١ نقطة مئوية، وبأقل من نقطة مئوية واحدة في لبنان ومصر، في حين حققت موريتانيا فائضاً في هذا المجال، إذ بلغت نسبة فائض الميزانة العامة من الناتج المحلي الإجمالي خلال العام حوالي ٢,٢% مقابل ٢,١% عام ١٩٩٨.

٣- التوازن الخارجي: شهد العام تطوراً إيجابياً في مجال تقليص نسبة عجز الحساب الجاري لميزان المدفوعات من الناتج المحلي الإجمالي في سبع دول عربية من أصل تسعة عشرة دولة عربية توافرت عنها البيانات. وتشير البيانات التقديرية إلى انخفاض هذه النسبة في قطر بحوالي ١٢,٨ نقطة مئوية (من ١٧,٣% عام ١٩٩٨ إلى ٤,٥% خلال العام) وفي البحرين بحوالي ١٢ نقطة مئوية (من ١٧% إلى ٥%). كذلك انخفضت بحوالي ٨,٢ نقطة مئوية في السعودية (من ١٠% إلى ١,٢%) وفي لبنان بحوالي ٤ نقاط مئوية (من ٢٦% إلى ٢٢%) وفي تونس بحوالي ١,٧ نقطة مئوية (من ٣,٣% إلى ١,٦%): وفي الجزائر ١,٢ نقطة مئوية (من ٢% إلى ٠,٨%) وفي مصر بحوالي ١,١ نقطة مئوية (من ٣% إلى ١,٩%).

كما تمكنت كل من ليبيا واليمن من تحويل العجز المسجل عام ١٩٩٨ إلى فائض خلال العام، إذ سجلت ليبيا فائضاً نسبته ٢,٦% مقابل عجز ٨% عام ١٩٩٨، وسجلت اليمن فائضاً نسبته ٧% مقابل عجز نسبته ٤,٤% عام ١٩٩٨ بانخفاض قدره ١٠,٤ نقطة مئوية.

وتشير التقديرات كذلك إلى استمرار تحقيق كل من سورية والكويت والأردن فائضاً في الحساب الجاري، وارتفاع نسبة العجز في موريتانيا بحوالي ١,١ نقطة مئوية (من ١٠,١% عام ١٩٩٨ إلى ١١,٢% خلال العام) وارتفاعه بأقل من نقطة مئوية في الإمارات (من ٦,٢% إلى ٧%).

٤- معدل التضخم: سجل معدل التضخم انخفاضاً في ثلاث عشرة دولة عربية إذ انخفض بحوالي ٦,٢ نقطة في ليبيا (من ٢٤,٢% عام ١٩٩٨ إلى ١٨% خلال العام) وبحوالي ٣,٧ نقطة مئوية في السودان (من ١٧,٧% عام ١٩٩٨ إلى ١٤%) وبحوالي ٣ نقاط مئوية في لبنان (من ٤% عام ١٩٩٨ إلى ١% خلال العام) وبحوالي ٢,٥ نقطة مئوية في الأردن (من ٣,١% إلى ٠,٦%) وبحوالي ٢,٤ نقطة مئوية في الجزائر (من ٥% إلى ٢,٦%) وبحوالي ٢ نقطة مئوية في موريتانيا (من ٦% إلى ٤%) وبحوالي ١,٧ نقطة مئوية في المغرب (من ٢,٧% إلى ١%) وبحوالي نقطة مئوية واحدة في الإمارات (من ٣% إلى ٢%) وأقل من نقطة مئوية في كل من سورية وتونس ومصر وعمان وفلسطين، كما شهد ثباتاً في كل من البحرين وقطر.

وتشير البيانات المتوفرة إلى ارتفاع طفيف في معدلات التضخم في كل من الكويت بحوالي ٢,١ نقطة مئوية (من ١٢,١% إلى ٢,٣% خلال عام ١٩٩٩) ونقطة مئوية واحدة في اليمن (من ٦% إلى ٧%) وبأقل من نقطة مئوية واحدة في السعودية.

ثالثاً - التطورات التشريعية والتطوير المؤسسي:

شهدت معظم الدول العربية خلال عام ١٩٩٩ نشاطاً ملحوظاً في مجال تنقيح وتطوير واستكمال التشريعات المرتبطة بالاستثمار ومؤسساته.

ففيما يتعلق بالتشريعات الخاصة بتشجيع الاستثمار قامت دولة الإمارات ببذل جهود كبيرة لإعداد قانون خاص بالاستثمار ليغطي نقصاً تشريعياً مهماً على المستوى الاتحادي، واتخذت البحرين بعض الإجراءات الهامة لمراجعة التشريعات المرتبطة بتشجيع الاستثمار، وكذلك فعلت كل من تونس وقطر ومصر وموريتانيا واليمن والسودان والسعودية.

ومن جهة أخرى قامت كل من الأردن والعراق وعمان وفلسطين وموريتانيا واليمن بإدخال التعديلات اللازمة عنى التشريعات الحركية والضريبية فيها، كما أولت التشريعات الأردنية والفلسطينية واللبنانية والمغربية واليمنية اهتماماً خاصاً بالتواعد والإجراءات اللازمة للإسراع بالخصخصة في أقاليمها، وتبنت مصر قانوناً جديداً للتجارة، واهتمت قطر ولبنان والمغرب بتنقيح التشريعات الناظمة لأسواق الأوراق المالية، كما تبنت مصر وليبيا ولبنان تشريعات جديدة تعنى بالمناطق الحرة .

أما فيما يخص التطورات المؤسسية فقد رُصد توجه عام في الدول العربية نحو الاهتمام بالمؤسسات التي تعنى بالاستثمار، فقامت تونس بمراجعة إيجابية للنظام الخاص بإعفاء المؤسسات التي تمر بصعوبات اقتصادية، وأنشأت السعودية المجلس الاقتصادي الأعلى وربطته هيئة استشارية متخصصة في القضايا الاقتصادية، وقام العراق بإنشاء الهيئة العليا للنظر في طلبات ومشاريع الاستثمار العربية والأجنبية وفقاً لاحتياجات الدولة، كما تم في لبنان دمج وزارة الصناعة بوزارة الاقتصاد والتجارة، وتبنت المغرب قانوناً خاصاً بالمجموعات ذات النفع الاقتصادي.

أما فيما يتعلق بتنمية الموارد البشرية فقد شهد العام قيام الدول العربية بـذل جهود مكثفة في مجال تنمية الموارد البشرية المرتبطة بالتطوير المؤسسي وكفاءة أداء المؤسسات، كما توجهت معظم الدول العربية إلى العمل على فتح فرص التأهيل والتدريب للعمالة الوطنية وزيادة الاعتماد عليها وذلك لإحلالها محل العمالة الوافدة.

رابعاً - الجهود الترويجية:

شكلت الجهود الترويجية في الدول العربية خلال عام ١٩٩٩ امتداداً واستكمالاً للجهود المبذولة خلال السنوات الماضية، وبالنسبة لعام ١٩٩٩ فقد شهد ارتفاعاً وتحسناً ملحوظاً في الأنشطة الترويجية من حيث العدد والنوعية،

خاصة فيما يتعلق بالمؤتمرات والندوات التي عقدت على المستوى العربي المشترك والمستوى القطري والعالمي، والتي تناولت موضوعات اقتصادية ذات علاقة مباشرة بالوضع الإقليمي لمنطقة بمشاركة مؤسسات عالمية متخصصة. ومن جهة أخرى شهد العالم عقد العديد من الندوات الترويجية للاستثمار في الدول العربية في أمريكا وبريطانيا وفرنسا وألمانيا واليابان والصين وكوريا الجنوبية والهند.

وفيما يتعلق بإصدار قوائم بغرض الاستثمار المتاحة، فقد قامت بعض المنظمات والاتحادات العربية وبعض أجهزة الاستثمار العربية بعرض فرص استثمارية على المستوى الوطني والإقليمي من بينها عدد من المشاريع الكبرى وبلغ عدد هذه الفرص حوالي مائة فرصة قدرت تكاليفها الاستثمارية بحوالي ٦ مليار دولار.

كذلك قامت معظم الدول العربية بإبرام اتفاقيات ثنائية وجماعية فيما بينها، واتفاقيات ثنائية لتشجيع وحماية الاستثمار، واتفاقيات ثنائية للحد من الإزدواج الضريبي، واتفاقيات أخرى لتوثيق أو أصر التعاون الاقتصادي.

خامساً - أسواق المال العربية:

أتمم أداء أسواق المال العربية خلال عام ١٩٩٩ بالتفاوت ارتفاعاً وتراجعاً بالرغم من ارتفاع المؤشر المركب لصندوق النقد العربي الذي يقيس أداء الأسواق التسع التي يتضمنها المؤشر. فقد انخفض المؤشر في ست منها وهي الأردن والبحرين وعمان والكويت ولبنان والمغرب، فيما ارتفع في الأسواق الثلاثة الأخرى وهي تونس والسعودية ومصر.

كذلك شهد العام ارتفاع عدد الشركات المدرجة في الأسواق التسع الأعضاء في قاعدة بيانات صندوق النقد العربي من ٤٤٦ شركة عام ١٩٩٨ إلى ١٦٣٤ شركة بنهاية عام ١٩٩٩.

ومن جهة أخرى بلغت القيمة السوقية للشركات المدرجة حوالي ١٤٩,٢ مليار دولار، وقد استحوذت السعودية على حوالي ٤٠,٩% من إجمالي القيمة السوقية، فيما بلغت حصة مصر حوالي ٢٢,٢% وحصة الكويت ١٣,١%.

أما أسواق المال غير الأعضاء في قاعدة بيانات صندوق النقد العربي وهي (الإمارات والبحرين والسودان والعراق وفلسطين وقطر) فإن البيانات المتوافرة تشير إلى أنها شهدت نشاطاً ملحوظاً خلال العام، إذ ارتفع في أربع من الأسواق الست وهي سوق الخرطوم وسوق فلسطين وسوق الدوحة وسوق بغداد، فيما شهد سوق المال في كل من الإمارات والبحرين انخفاضاً في حجم التداول. أما بورصة الجزائر لتقييم المتقوية التي باشرت نشاطها في أيلول /سبتمبر ٢٠٠٠، فقد بلغ حجم التداول لأسهم الشركات الثلاثة المدرجة فيها خلال فترة الأربعة الأشهر حوالي ٩٣ مليون دينار جزائري.

سادساً - الاستثمارات العربية البينية

تشير البيانات المتوافرة إلى أن حملة الاستثمارات العربية البينية في المشاريع التي تم الترخيص لها خلال العام قد بلغت حوالي ٢١٨٣,٤ مليون دولار مقارنة مع حوالي ٢٣١٢,٧ مليون دولار عام ١٩٩٨، أي بنقصان نسبته ٥,٦%.

وعلى صعيد الدول العربية المضيفة للاستثمارات العربية البينية جاءت تونس في المرتبة الأولى (٥٠٦ مليون دولار) تليها لبنان (٥٠٠ مليون دولار) ثم مصر (٢٧٧ مليون دولار) فسوريا (٢٢٤ مليون دولار) وقد استحوذت هذه الدول الأربعة على حوالي ٦٩% من إجمالي التدفقات البينية.

وفي المقابل مجحت بعض الدول العربية خلال عام ١٩٩٩ في استقطاب تدفقات استثمارية أجنبية، وخاصة السعودية والمغرب وتونس والسودان ومصر

ولبنان والجزائر، مما يؤكد حقيقة تحسن المناخ الاستثماري في عدد من الدول العربية وتنامي ثقة المستثمرين بمختلف جسياتهم في الاستثمار في الدول العربية.

سابعاً - موجز أنشطة المؤسسة:

ارتفعت عمليات الضمان التي نفذتها المؤسسة خلال عام ١٩٩٩ من حوالي ١٢٢,٨ مليون دولار عام ١٩٩٨ إلى حوالي ١٥٧,٥ مليون دولار مسجلة نسبة زيادة قدرها ٢٨,٣%.

شملت العقود المبرمة ثمانين عقداً منها سبعة وسبعين عقداً في إطار نظام ائتمان الصادرات بقيمة إجمالية ١٢٥,٢ مليون دولار، وثلاثة عقود في إطار نظام ضمان الاستثمار بلغت قيمتها الإجمالية ٣٢,٢ مليون دولار، وبلغ عدد الدول المصدرة للمسلع ورأي المال تسع دول بالإضافة إلى البنك الإسلامي للتنمية.

من جهة أخرى صرفت المؤسسة خلال العام أربعة تعويضات عن تحقق خطر تجاري (عدم سداد) بقيمة ١,٤٧ مليون دولار، تم استرداد ما قيمته ٠,٧٥ مليون دولار منها، وبذلك يكون صافي التعويضات المدفوعة وغير المستردة حتى نهاية العام ٠,٧٢ مليون دولار.

عرض وتلخيص

رياض نواي



التأمينات الاجتماعية وعدالة التأمين !!!

عبد اللطيف عبود

يسر مجلة "الرائد العربي" التأكيد على أن
صفحة أو صفحات "وجهة نظر" ستكون مفتوحة
لكل من يريد، ولا شرط لنشر فيها إلا تقديم وجهة
نظر في أية قضية أو شأن من شؤون التأمين وإعادة
التأمين بوجه خاص والقضايا الاقتصادية والتنموية
بوجه عام، وتأمل أنه تنقى بين الأخوة والزملاء في
الوطن العربي من بينهم هذا الأمر.

عندما تقرر الدولة إحداث مؤسسة تأمين مملوكة خالصاً فإنها تبرر إقدامها على
ذلك بدافع الحرص على مصلحة المواطن وحقوقه، وبدعوى صيانة الاقتصاد الوطني
وحمائته، وتحاول أن تكرر الحشية من أن تكون شركات التأمين الخاصة و
التجارية، بحكم تكوينها، كمشروع استثماري يهدف إلى تحقيق الربح ويضع ذلك
في المقام الأول من أولوياته.

ولا تعتبر وجهة النظر هذه مسلمة غير قابلة للنقاش، غير أن الأمر قد يبدو أكثر قبولاً عندما يكون مرتبطاً بممارسة التأمين الاجتماعي، وهو ما تقوم به مؤسسات عدة تحت تسميات مختلفة أكثرها انتشاراً ما يعرف باسم الضمان الجماعي أو التأمينات الاجتماعية كما هو الأمر في العديد من الدول العربية منها الجمهورية العربية السورية.

وتقدم مؤسسة التأمينات الاجتماعية تأميناً إلزامياً لجميع العاملين بمختلف الفئات والتصنيفات ومواقع العمل يشمل التأمين ضد إصابات العمل والعجز والشيخوخة وفي حالة الوفاة. ويعل المحور الأساسي للتأمينات التي تقدمها هذه المؤسسة هو التأمين على الراتب التقاعدي، وهو الجانب الأكثر أهمية والتصاقاً بحياة المواطن في فترة هي الشطر الأكثر حاجة والأشد تطلباً.

- ٢ -

يذهي أن مؤسسة التأمينات الاجتماعية (لتمارس دورها كمشروع حيري ولا يطلب منها ذلك، وما تقدمه ليس صدقة فهي تتمتع بحق احتكاري وتتقاضى بدلات اشتراك من كل عامل — حتى عندما يساهم رب العمل في دفع بعض هذه الاشتراكات جزئياً أو كلياً فإنها بمفهوم عملي هي جزء من راتبه وجهده — وبالتالي فإن المؤسسة يجب أن تكون ملجأً آمناً وأن تقدم حمايتها التأمينية في حدود تتلاءم مع ما تتقاضاه من بدلات الاشتراك فكيف يتم احتساب هذه الحدود؟؟ وكيف يحسب الحد الأقصى لراتب متقاعد أدى اشتراكاته طوال حياته الوظيفية وكيف يقال أن الحد الأقصى لمقاعد خدم في القطاع العام هو ضعف الحد الأقصى لمن خدم في القطاع الخاص؟؟ وبأي معيار يمكن فهم ذلك!!؟؟..

- ٣ -

إن ارتكاب مؤسسة التأمينات الاجتماعية مفارقة كهذه يترتب عليها حمله من النتائج والسلبات على العامل والمؤسسة كدور وإدارة، فهي تؤدي إلى:

١ - إخلال كبير بمبدأ العدالة، وخلق إحساس بالظلم لدى من ساهموا باشتراكات كبيرة طوال سنوات خدمتهم ثم فرضت عليهم رواتب تقاعدية أقل مما استحقها زملاؤهم في القطاع العام رغم عدم كفاية هذه الأخيرة.

٢ - إحساس بأن المؤسسة قد أثرت على حسابهم خاصة عندما يكون الاشتراك الشهري لتعامل أكبر من الحد الأقصى للتقاعد، وقد يترجم هذا الإحساس إلى قضية صالحة للنظر أمام القضاء العادل.

٣ - إن محاولة اجتناب التعرض لهذا الظلم ستتم بقبول العامل في القطاع الخاص بعقد شكلي يتضمن راتباً مقطوعاً قد لا يزيد عن ربع أو خمس راتبه الحقيقي متفادياً بذلك دفع اشتراكات زائدة تكتسب صفة العقوبة والقرص، وهذا الحل يناسب رب العمل فهو يوفر مبلغ مساهمته في الاشتراكات بتأمينات المؤسسة، وبالتالي تحرم التأمينات الاجتماعية من جزء من اشتراكاتها.

٤ - بما أن تعويض الدفعة الواحدة مازال يمتأى عن هذا التفريق الذي لا يملك أسبابه المنفعة فإن العاملين سيفضون الاستقالة قبل بلوغ الخامسة والخمسين للاستفادة من تعويض الدفعة الواحدة، ثم يواصلون عملهم بعقود جديدة ولكن ربما برواتب أقل، وهذا أيضاً يصب في مصلحة رب العمل.

وفي الوقت الذي لا يمكن أن نرى سبباً موجباً واحداً لمؤسسة التأمينات الاجتماعية لإحداث خللٍ كبير كهذا، فإن الاستمرار في موقفها سوف يؤدي إلى إلحاق الضرر بها، وبالعديد من منتسبيها، وهذا ما لم يكن وارداً في حسابان من طالب بها أو من أقامها ويتنافى مع الأسباب التي بررت إيجادها لتكون حماية العامل والحرص على حقوقه العادلة أولوية قبل أولوية تحقيق الربح والإثراء.

اد