

١٤٩٥ / ١٤٩٦
٩ / ١٤٩٥

العربي الرائد

AL-RAEED AL ARABI

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

السنة الثامنة - العدد الثاني والثلاثون - الربع الثالث ١٩٩١

- تدخل الدولة في نشاطات إعادة التأمين .
- التسعير في اتفاقيات زيادة الخسارة .
- تنظيم عملية إدارة الخطر .
- التنمية والتكامل الاقتصادي العربي .

المجلة العربية الرائد

AL-RAEED AL-ARABI

مجلة فصلية تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين

السنة الثامنة - العدد الثاني والثلاثون - الربع الثالث ١٩٩١

المشرف العام

رئيس مجلس الإدارة الأستاذ وائل إسماعيل

رئيس التحرير

عبد اللطيف عبود

- المواضيع المنشورة في هذا العدد لا تعبر بالضرورة عن رأي المجلة
- ترتيب المواضيع يخضع لاعتبارات طباعية فقط
- المراسلات باسم رئيس التحرير

المحتوى

الصفحة	الكاتب	الموضوع
		الافتتاحية
٥	عبد المظيف عبود	إعادة التأمين الانزامية... أبيض الحلال تدخل الدولة في نشاطات إعادة التأمين
١٠	ترجمة يوسف جناد	(الدافع والأشكال)
٢٧	احمد محمد غتور	التسعير في اتفاقيات زيادة الحسارة (الكوارث)
٣٨	نبيل كركفور	تنظيم عملية إدارة الخطر التنمية والتكامل الاقتصادي العربي
٤٧	د. اسماعيل سفر	وتطلعات المستقبل
٦١		قانون جديد للاستثمار في سورية
٨٩		متفرقات الأخبار

البيان
البيان
٤٤٠ مودانا بيسورة
٣٨٠ ق. م.

إعادة التأمين الإلزامية... أبغض اكحال!!!

عبد اللطيف عبود

« إن أكثر ما أخشاه أن يكون حجم أخطائنا أكبر بكثير مما يتصاه الأعداء ».

ثيوسيديدس ٤٤٠ - ٣٨٠ ق. م.*

— ١ —

والمقصود هنا، بإعادة التأمين الإلزامية هو ذلك الاسناد « أو إعادة التأمين »، الذي يتم تنفيذاً لأحكام أو نصوص قانونية خاصة تلزم شركة تأمين مباشر أن تعيد كلاً أو جزءاً — وعلى الغالب جزءاً فقط — من الأعمال التي يُعاد تأمينها لدى معيد تأمين محدد غالباً ما يكون شركة إعادة محلية أو وطنية... وكثيراً ما تكون حكومية، أو بمشاركة حكومية،. وربما تكون شركة وطنية مملوكة لفعاليات اقتصادية خاصة.

وهذا الواقع في إعادة التأمين أي إعادة التأمين الإلزامية، متحقق فعلاً في العديد من الدول العربية كالجنازير والمغرب وليبيا ومصر وسورية والعراق، كما هو عليه الأمر في عدد كبير من الدول النامية الأخرى، التي

* مؤرخ النبي — يعتبر أعظم المؤرخين اليونانيين عل الإهلاق.

تمارس هذا النوع من الالتزام في إعادة التأمين ، وإذا لم يكن بهذه الصورة تماماً فثمة إجراءات ومتطلبات تحاول دائماً أن تضع حداً لإعادة التأمين الخارجية بصورة أو بأخرى ، في إطار محاولة للحد من استيراد إعادة تأمين خارجية ، وعلى الأخص عندما يتوفر معيد التأمين المحلي ..

— ٢ —

أما لماذا يكون هذا الالتزام القانوني؟؟؟
وما هي المبررات التي استند إليها لإقرار قوانين وصيغ تكفل تحقيق ذلك؟؟ فأمر لا يحتاج إلى كثير من التفصي .

ذلك أنه ما إن بدأت أسواق التأمين العربية (وحتى نخص أسواق التأمين العربية هنا رغم تماثل هذه الأسواق مع أسواق التأمين في معظم الدول النامية الأخرى) بالنمو حتى تزايد حجم أقساط التأمين المتحققة عاماً إثر عام ، ولأن شركات التأمين كانت — بطبيعة الحال — حديثة العهد في هذا المجال ، وبوجه عام ذات مستوى فني متواضع ، وكانت احتفاظاتها من الأخطار التي تؤمن عليها داخل البلد الذي تعمل فيه متواضعاً جداً هو الآخر ... فإن هذا الواقع جعل شركات التأمين في هذه البلدان تمارس عملها ليتبلور في نهاية الأمر بشكل أقرب إلى دور المنتج بالعمولة Producer لدى معيدي التأمين العالميين .. حيث تحتفظ هي بجزء بسيط من أعمالها بينما تُعيد الجزء الأهم مكتفية ، لنفسها بعمولة إعادة تأمين تبدو عالية ، مما يمكنها من تحقيق ربح يزداد مع ازدياد حجم إعادة التأمين الصادرة عنها .

وحقيقة الأمر ان هذه الأسواق كانت بوجه عام ذات أرباحية عالية لأسباب موضوعية تتعلق ببساطة الأخطار بوجه عام ومحدودية

عامل الكارثة، والأهم من ذلك إنها كانت أسواقاً احتكارية أي أن شركة تأمين واحدة تنفرد — دون سواها — بحق ممارسة التأمين، ويستتبع ذلك أنها في موقع يمكنها من فرض أسعار عالية للتأمين، كما أنها تتحكم في تقدير التعويضات وسدادها. وقد تكاتف هذا الواقع مع واقع العمل الأقرب إلى المنتج، كما أشرنا، ليظهر أرباحاً مالية في ميزانية هذه الشركات، دون النظر إلى الكيفية والميكانيكية الاقتصادية التي تتم بها الأمر.

وعندما واجهت بلدان هذه الأسواق، أزمات حادة في مجال القطع النادر، وعجزاً في تمويل مستورداتها، كان لابد من النظر في إمكانية الضغط على بعض المرافق لصالح بعضها الآخر... وفي هذا الإطار ظهرت الحاجة إلى وجود شركات إعادة تأمين وطنية لتكون بديلاً عن إعادة تأمين خارجية — اعتبرت إحدى القنوات لتسريب القطع النادر — وعلى أرضية من التفاؤل والأمل أن تكون قادرة على ذلك فضلاً عن إمكانيةها لتستجر إعادة تأمين واردة (....).

— ٣ —

وفي محاولة التطبيق الفعلي لهذا الهدف وُلدت شركات إعادة الوطنية متمتعة — بموجب قوانين أو صكوك انشائها — بإسناد محدد من حجم إعادة التأمين الصادرة عن شركة أو شركات التأمين العاملة في السوق الوطنية. وبشكل ما، أعطيت شركة إعادة الوطنية أولوية في الإسناد وفي بعض الحالات امتيازاً في العمولة.

وهكذا وعلى أرضية الإسناد الإلزامي عمت شركات إعادة المحلية وكبرت بعض الشيء ولكنها لم تنجح في تجاوز حقيقي لهذا الإطار الذي

وُلدت فيه، وإذا كان ثمة نجاح، وهذه حقيقة لا جدال فيها، فقد كان أقل من حجم التفاؤل وفي حدود ضيقة.... فشركات الإعادة، كما هو عليه الأمر في الشركات المباشرة، ظهرت بمستوى فني غير مقنع، كما افتقرت إلى سياسة تسويق واضحة. وبدأ في بعض الأحوال انها (اكتفت من الغنيمة بالإنياب) مقتنعة بحصة واردة إليها بحكم القانون أو الاتفاق، فلم تحرك ساكناً باتجاه السوق الذي ولدت فيه فكيف باتجاه الأسواق الأخرى!!!

— ٤ —

أما شركة التأمين المباشر التي ألزمت بموجب قوانين أو تعليمات نافذة أن تعيد لدى شركة الإعادة كلاً أو جزءاً من أعمالها، فقد أحست أن هذه الإعادة قد خرجت عن دائرة قرارها، من حيث اختيار المعيد الذي تمارسه أصلاً،، فضلاً من أن هذه الإعادة الالزامية تتمتع بشروط مفضلة من ناحية عمولة إعادة التأمين... وحتى في الحالات تنعكس فيها الآلية بحيث تحقق إعادة التأمين الالزامية فائدة إضافية لشركة التأمين، وهي موجودة فعلاً، فلم يكن هذا ليغير في الأمر... وهكذا ترسخ الاحساس بأن شركة الإعادة المحلية إنما تتطفل على شركة التأمين المباشرة فتتال — دون تعب من أي نوع كان — حصة من أعمالها، بما يدر عليها ربحاً ليس لها دور في تحقيقه.. وإذا ما تمتعت شركة إعادة التأمين بامتيازات تزيد عما هو عليه الأمر في الشركة المباشرة فإن هذا الاحساس ينمو ويزداد، ليشمل مختلف المستويات الإدارية.. وحتى عندما يتم تحويل أرصدة إعادة التأمين للمعידين المستحقين، فإن التحويل لشركة الإعادة الوطنية المحلية، يأتي في آخر قائمة هؤلاء المعيدين، إذا لم يغب عنها كاملة.

ومعيد التأمين الذي تمتع بميزة الاسناد الالزامي منذ يومه الأول ، باستقبال إعادة تأمين واردة بفعل القانون فإنه يخلد مرتاحاً إلى ورود هذه الحصة تحت مختلف الظروف ... وعندما يبدأ تحركه لاستقطاب إعادة تأمين جديدة ، فإنه يبدأ نشاطه من خارج السوق ، إذ هو مقتنع إن ما يأخذه من شركات التأمين الوطنية لا يعدو كونه جزءاً من إعادة تأمين خارجية كانت ستذهب إلى معيدين خارج الحدود . وإن الربح الذي يحققه من جراء الاسناد الالزامي لا يختلف كثيراً عن ربح شركة التأمين التي تتمتع بامتياز احتكاري يكفيها مشقة الجهد والعناء ... وهكذا الهوة دائماً في اتساع . وإذا كان ثمة خروج عن هذا الواقع ، ولا بُدَّ أن يكون ، فإنه من نوع الاستثناء عن القاعدة .

— ٥ —

والمسألة ليست مسألة وجهتي نظر متعارضتين ، بل قل هما وجهتا نظر متطابقتين فعلاً ، إذ كلاهما تضمان في المقام الأول المعيد الخارجي والمسند الخارجي !!! وإذا كانت إعادة التأمين تعني بالضرورة الاقتناع والثقة المتبادلة بين المعيد والمسند ، فليس أقل من أن نفترض تواجدهما بين شركة تأمين ، وشركة إعادة تأمين وطنيتين ... ويصعب جداً القول بأن أزمة ثقة قائمة بينهما ... إذن فلا مناص من القول بأنها كما تبدو ، أبغض الحلال ..

★ ★ ★ ★

★ ★ ★

★ ★

إن التباين بين القطاعات الاقتصادية الصغيرة الحديثة المتطورة السائدة داخل المدن، من جهة، وبين القطاع التقليدي الواسع الذي يلوّره الحكم الاستعماري، أبقى عليه وتدعم وجوده خاصة في السنوات التي تلت الاستقلال مباشرة. وتركز اهتمام الحكومات وواضعي خطط التنسية على القطاع الحديث للاقتصاد. حيث كان من المتوقع الحصول من ذلك على دعم قوي للاقتصاد بحمله. وقد أسهمت مساعدات التنمية في إشباع هذا القطاع وتعزيزه.

وبدا واضحاً أن الملامح الرئيسية للنشاط الاقتصادي الحديث تتجلى في اعتماده الكبير على التجارة العالمية، والتي تفتح لبلدان النامية أسواق الاستيراد والتصدير. والتأمين ارتبط كثيراً بهذه التجارة. حيث نشأ تاريخياً من هذه التجارة وما معها.

ولكن وبالرغم من أن التأمين نجح — على مدى السنين — في المغامرة بالتدخل في قطاعات اقتصادية أخرى غير التجارية؛ لكن الأغطية التأمينية الممنوحة للشركات المحلية كان معظمها لتأمين قطاع الإنتاج الحديث ونمط الحياة المدنية الحديثة. وكان لذلك تبعات هامة على طبيعة صناعة التأمين الناشئة. فسند بدايتها، لم تكن تملك تلك القاعدة الجماهيرية، لأن ارتباطها بالقطاع الصناعي الحديث وبالطبقة الوسطى الحديثة التكوين نأى بها عن إهتمامات قطاعات الإنتاج التقليدية وعن الطبقة ذات الدخل المنخفض المرتبطة بهذه القطاعات والتي تشكل العمود الفقري للاقتصاد وللحياة الاجتماعية في البلدان النامية.

ومن الأمور المتعارف عليها أنه من بين المتطلبات الأساسية للتأمين هي وجود العمليات المستندة على مقياس واسع كاف يسمح بمنح تعويضات كافية عن الأخطار خلال فترة تعرض واسعة، وبذلك، فإن كفاية نظام التأمين وطاقته الاحتياطية مرتبطة بكمية الأخطار المؤمنة، أو — لمزيد من الدقة — للأهمية المتعلقة بكل خطر مستقل وعلاقة ذلك بالعدد الكلي لمثل هذه الأخطار.

عندما تكون هذه القاعدة من الأخطار غير كافية، فإن القيمة الحقيقية لتعويضات المتبرع بها المؤمن ستختلف وبشكل كبير عن المبالغ المتوقعة. هذه المبالغ التي تُعتبر الأساس في حساب معدلات الأقساط. ومبدئياً، من الممكن تعديل تأثيرات هذا الاختلاف بإضافة معدل أمان على معدلات الأقساط، وتجميع إحتياجات مالية بهدف تغطية هذه التقلبات الإحصائية، ومن خلال خبرة الشركة ومقدرة كادرها الفني الذي تبدو مقدرة من خلال تحقيق تسعير واكتتاب جيدين.. لكن، كيف تستطيع شركات التأمين الناشئة حديثاً تجنب هذه الامكانيات البشرية أو تجميع الإحتياجات المالية الضرورية لإعادة التوازن لتأثيرات الأخطار المتجانسة الصغيرة جداً؟! .

إن البناء الجرد لأسواق التأمين في البلدان النامية تجعل من الصعب إيجاد حالة مثالية من الإستقرار المالي. وهذه المشككة تفاقمت بسبب أن بعض شركات التأمين الناشئة لم يكن لديها رأسمال كافٍ، أضف إلى ذلك العدد الكبير من الشركات قياساً بحجم الأقساط المكتتب عليه.

فالإستقرار المالي لشركات التأمين يمكن تطويره بطريقتين: الأولى بتوسيع أسواق التأمين، والثانية باللجوء لإعادة التأمين.

ومن الواضح أن الخيار الأول مهم لأية شركة تأمين تعمل على توسيع أسواقها. لأن القطاع الحديث في الدول النامية والذي يغذي هذا التوسع كان وما يزال يعتمد كثيراً على عوامل خارجية. وخلال العقد المنصرم وقبله لم تكن هذه العوامل مرغوبة من قبل البلدان النامية ذاتها. حيث أثرت العوامل التالية على معدلات النمو في هذه البلدان، هذه العوامل تلخص بـ: إنخفاض أسعار السلع، الحدود الخاضعة للتعرفة وغير الخاضعة لها من مصنوعات هذه البلدان، انخفاض أسعار النفط، ارتفاع أسعار الفائدة في أسواق المال العالمية، والمعدلات الراكدة للمساعدات إضافة إلى أن الأسواق

المخيلة الخامنة وضعت شروطاً قاسية ورقابة صارمة على خطط التوسع التي اقترحتها شركات التأمين . وحيث أن مصادر نجاح هذا الخيار كانت مبتورة ، فإن الوصول إلى الإستقرار المالي كان لا بد أن يتم من خلال اللجوء إلى إعادة التأمين .

في المراحل الأولى لتاريخ التأمين في البلدان النامية ، كانت إعادة التأمين تتم خارج هذه البلدان . وبالتالي ، لم يكن ممكناً تكوين احتياطيات فنية لتسخيرها في مشاريع الإستثمار المحلي ، ولجعل الموضوع أكثر سوءاً ، كانت الأقساط المكتسبة ترحل إلى خارج البلد على شكل عملات أجنبية قابلة للتداول (عملات صعبة) ، مما تتطلب من الحكومات والمصارف المركزية فيها ، عاماً بعد عام ، تحويل فواتير متزايدة من القطع الأجنبي إلى خارج البلد . الأمر الذي لا تستطيع الحكومات ولا المصارف المعنية تجاهله . ولذا كان تدخل الدولة في نشاطات إعادة التأمين أمراً يُنصح به ، إن لم يكن أمراً محتوماً .

٢- تدخل الدولة في قطاع التأمين

هذا التدخل دمج نفسه بهدوء مع الجهود التي تبذلها الحكومات ، ونتيجة للتشجيع الذي تقدمه UNCTAD لدعم قطاع التأمين . ولم تكن خسارة الأقساط المحولة إلى إعادة التأمين وبالتالي تدفق العملات الأجنبية إلى الخارج ، هما الأمران الوحيدان اللذان دفعا بالحكومات لإعطاء المزيد من الإهتمام للتأمين ولكن القناعة بأن الخدمات المالية يمكن أن تلعب دوراً هاماً في عملية التنمية ، دفع الحكومات المعنية لوضع هذه الخدمات على خط واحد مع بقية مسارات التنمية في بلدانها . ونتيجة لهذا الفهم ، أصبحت أسواق التأمين محط إهتمام الحكومات التي أحضعتها وطبقت عليها فلسفتها الخاصة وأيديولوجيتها المتبعة في عملية التنمية .

وفي بعض الحالات ، كان تأمين التأمين نتيجة لنظرة الحكومة إلى الإقتصاد

المخطط والفوائد الإجتماعية والإقتصادية الناتجة لمجموع الشعب بدلاً من أن تكون حصراً نصيب أشخاص . ومن جهة أخرى ، كان تدخل الدولة نتيجة لتصميمها على تأسيس ملكية حكومية في القطاعات الحساسة من الإقتصاد . من ناحية ثالثة ، قررت الحكومات أن نشاطات التأمين تمس مصالح إقتصادية هامة وأرادت بذلك أن توفر للإقتصاد الوطني دعماً إضافياً من عائدات هذه المصالح .

وبصورة إجمالية فإن تدخل الدولة كان يتم بطريقتين ، الأولى : تدخل السلطات بشكل معياري ، بمعنى آخر : من خلال التشريعات والرقابة المطبقيتين على التأمين . الثانية : تدخل الدولة على مستوى نشاطات التأمين ذاتها ، يتضمن ذلك مشاركة الحكومة في ملكية شركة تأمين أو أكثر ، أو من خلال إنشاء مؤسسة مستقلة تنلقى حصة إلزامية أو متفق عليها من أعمال شركات التأمين الموجودة في السوق المحلية أو من خلال إحتكار الدولة لكامل أعمال التأمين وإعادة التأمين أو أعمال إعادة التأمين لوحدها .

ونتيجة لأشكال تدخل الدولة تبلورت أشكال رئيسية ثلاث هي :

أ- أسواق ينحصر فيها التأمين وإعادة التأمين والنشاطات الإقتصادية الأخرى بالقطاع العام وتعتمد في عملها على خطط حكومية محددة .

ب- إقتصاد مختلط بوجود قطاع عام مهيم ومؤسسة تأمين حكومية وهذا يتميز بوجود شركة تأمين واحدة تملكها الدولة ، تقوم بجميع أعمال التأمين وإعادة التأمين في البلد . وفي بعض الأحيان قد نجد شركات تأمين قليلة تملكها الدولة وتتنافس الواحدة مع الأخرى ، أو تخصص كل منها بعمل من أعمال التأمين المتعددة .

ج- بلدان أخرى تكفي منها الحكومة بالتدخل في قطاع إعادة التأمين فقط . حيث تعمل شركات التأمين المباشر بشكل جماعي — وهذا يتم في سوق تأمين ذات

ملكية خاصة — بينا الشركة التي تحتكرها الدولة تؤسس بهدف إعادة تأمين عمليات التأمين المباشر التي تكتتب عليها الشركات الخاصة العاملة في السوق . وإعادة التأمين المركزية هذه، تتلقى جميع أو جزءاً من أعمال التأمين، ثم تعيد تأمين ما أمكن محلياً، أما ما تبقى فلا بد من إعادته خارجياً. إضافة لذلك، مثل هذه المؤسسة المركزية تلعب دور المنظم وتصبح مصدراً للمعلومات، وتعكس التطور في سوق التأمين الوطنية .

ومهما يكن شكل التدخل الحكومي، فهناك اتجاه في العديد من الأسواق للتأكيد على أنه يجب ألا تتم أية عملية تأمين أو إعادة تأمين خارج البلد حتى تُستنفذ القدرات الإستيعابية لشركات التأمين وإعادة التأمين المحلية، إلى درجة أن بعض البلدان قد جعلت من بعض فروع التأمين أعمالاً محلية بشكل كامل، يوضح السيد J. O. Inkwu المدير التنفيذي السابق لشركة الإعادة النيجيرية، أنه في نيجيريا ومنذ عام ١٩٨٧ لا يجوز إعادة تأمين السيارات والمسؤوليات خارج نيجيريا، ومنذ عام ١٩٨٨ ألزمت شركات التأمين وإعادة التأمين النيجيرية بالاحتفاظ بجميع عمليات التأمين على الحياة. والسبب في هذه الإجراءات المتطرفة يعود إلى الإهتمام بالقطاع الأجنبي ووجوب الاحتفاظ به لدفع أقساط إعادة التأمين إلى الخارج لتغطية الأخطار الصناعية الكبيرة والمستهدفة، والتي بطبيعتها يجب أن تؤمن أو يُعاد تأمينها في الخارج .

ومن المؤكد أن الحكومات وواضعي خطط التنمية كانوا، نتيجة إنشاء شركات إعادة التأمين وسن القوانين الناظمة لها والتي تمنح هذه الشركات جزءاً محدوداً من الأعمال المحلية يتوقعون الحفاظ على أكثر أعمال الإعادة داخل البلد وعلى العكس من ذلك لو تركوا للمؤمنين المحليين إختيار معيدينهم بحرية فإننا لا نشك بأن جزءاً من الأقساط المكتسبة ستغادر البلدان النامية. إن الحفاظ على معظم الأقساط المكتسبة

داخل البلدان النامية قد تم تحقيقه فعلاً، لكن الإعتماد الكبير على إعادة التأمين الخارجية لم يتوقف بعد.

وهذا ليس مدعاة لدهشة لأن الأسباب التي دعت شركات التأمين المباشرة إلى الإعتماد وبكثرة على إعادة التأمين قد أضرت كثيراً بالمعيدين المحليين.

وهنا يبرز مرة ثانية عدم توازن سوق التأمين المحلية والتي لم تستطع تقديم عدد واسع من الأخطار البسيطة غير المعقدة وهذه السوق تُلام على ذلك. فقطاع السيارات الذي قد يكون السبب في عدم التوازن، لأنه لم يستطع لعب دور الموازن Stabilizer، ولأسباب عديدة منها السياسية، لم يكن رابحاً. فالأخطار غير الراجحة وعلى أسس إحصائية لا تساعد مطلقاً في تحقيق استقرار المحفظة. فبدون أسس صحيحة لعدد كبير من الأخطار المرحة، فإن الأخطار الكبيرة والمعقدة والناجحة عن عملية التسمية تؤدي إلى زعزعة محفظة المؤمنين ومعيدي التأمين على حد سواء. بينما وفي هذه الأجواء يستطيع المعيد تحقيق الربح لعدة سنوات، ولكن خسارة واحدة في إحدى السنين يمكن أن تلغي أو تستهلك كل الأرباح المحققة خلال السنوات السابقة. إضافة لذلك، يعتمد العديد من الأخطار المعقدة، والمرتبطة بطرق الإنتاج الحديثة، على استيراد العملات الأجنبية، أو أنها جزء من الإنتاج المعد لغرض التصدير. وفي كلا الحالتين هناك مكان هام للعملات الأجنبية، مما يجعل من المستحسن بل الضروري تصدير الأعمال بطريق الإعادة المكررة Retrocession إلى المعيد من خارج البلد. لكن العديد من الأسواق لا يزال يقع في التناقض بين عمر الخطر وبين تطور معدل القسط، وكما قال أحد ممثلي أسواق الإعادة المختصين: إن الأخطار الكبيرة يزداد عمرها سنوياً وتصبح سة بعد أخرى أخطاراً أثقل. وبالمقابل، فإن التنافس وسجل الخسائر الجيد يوصلان إلى تقليل معدلات الأقساط مما يضيف عاملاً جديداً إلى عدم التوازن.

وهناك أسباب أخرى، ليست بالضرورة متعلقة بالإرتباط الوثيق بين التأمين

وقطاع الإنتاج الحديث، الذي تسببه زيادة الاعتماد على إعادة التأمين الخارجية، من هذه الأسباب، نزوح العديد من البلدان النامية إلى الأخطار الكارثية، وخطر التراكم الذي قد يوجد في الأسواق الصغيرة. إضافة إلى الإفتقار إلى الخبرات التأمينية في شركات إعادة المنشأة حديثاً، هذا الإفتقار الذي لا يمكن تلافيه باللجوء إلى التدريب فقط. ففي البلدان التي يكون فيها المعيد هو جزء من الإدارة الحكومية، يكون معدل الراتب هو نفسه المطبق على موظفي الدولة الآخرين. والنتيجة هي أن تدريب الأشخاص الذي يكلف مبالغ من المال سوف يكون من نصيب أولئك العاملين في الشركات الخاصة.

عائق آخر يواجه المعيدن المحليين الذين يعتمدون في التسعير والإكتتاب على خبرات شركات الإكتتاب المباشر، هو قدرة الاحتفاظ المحدودة لهذه الشركات. فهم يبدلون جهوداً قليلة لتحليل الأخطار وتقديم أي شكل من أشكال إدارة الخطر. لأنهم يجدون من الأسهل والأسلم إعادة تأمين القسم الأعظم من أخطارهم بدلاً من ربط عملية إعادة تخصص أقل حيث تُدرس بعناية إمكانية التعرض للخسارة. هذا التصرف لا يشجع على الإكتتاب عندهم وهي حقيقة تترك معيدهم عرضة لأخطار جسيمة محتملة.

* عامل آخر لا يشجع شركات إعادة الوطنية على بناء طاقاتها وخبراتها، هو إعادة التأمين الرخيصة في الأسواق العالمية وخاصة خلال العقد الماضي، عندما عرض العديد من المعيدن الدوليين والسماسة غطاء لجميع أنواع الخطر وبشروط جد منافسة. مثل هذه الشروط شجعت الشركات المحلية أن تعيد التأمين خارج بلادها، ويقدر أكبر مما كانت تريد، مما حرم الشركات والسوق المحلية من جزء كبير من الأقساط، لكن هذا الإجراء أعفاهم من عناء الدراسة والتحليل اللازمين للأخطار وبالتالي حرّمهم من اكتساب الخبرات التي هم بأمرس الحاجة لها. ومن جانب آخر فقد وجد المعيدون

أنفسهم في وضع من السهل عليهم إعادة تأمين أعمالهم خارج بلادهم وبشروط أفضل . وبالتالي لم يجدوا سبباً للضغط على المشاريع المحلية من أجل وضع أسعار أفضل والإكتتاب على الأخطار وتشجيع إدارة الخطر من قبل زبائنهم . ونتيجة لهذا فقدت الكثير من الحوافز الضرورية لبناء سوق أكثر اعتماداً على نفسها .

٣ - انسحاب الدولة من أسواق التأمين

استناداً إلى ما سبق من الأسباب ، فقد خابت الآمال بتحقيق نجاح للتأمين وإعادة التأمين الذي تهمين عليه الدولة . لكن السؤال المطروح دوماً هو هل باستطاعة المؤمنين المباشرين ومعيدي التأمين المساهمة بشكل فعال في خدمة الإقتصاد الوطني فيما إذا مارسوا نشاطهم ضمن شركات خاصة ؟ هذا السؤال أثير عندما كانت الدعوة نشيطة لإنهاء العمل الخاص ، لكن في الوقت الحاضر ، تكتسح الأفكار التحررية الدول النامية . ففني الستينيات والسبعينيات كان التأمين هو الروح المسيطرة ونتيجة لذلك ، أصبحت المشاريع العامة هي الهدف المختار للمتحمسين من أجل إعادة البناء الإقتصادي .

وقلة من الناس بإمكانهم الإنكار بأن المشاريع العامة قد فشلت ولم تستطع الإرتقاء لمستوى الآمال التي عُقدت عليها عند إنشائها . حيث كان من المتوقع لها أن تملأ خزائن الدولة بالنقد ، لكنها على العكس من ذلك فقد استنزفت الكثير من الأموال الحكومية . فمثلاً بعض البلدان النامية ، تطلبت المشاريع العامة من أجل استمراريتها ، حوالى ثلث الميزانية الحكومية . ومع تقليص الموارد العامة والركود الإقتصادي ، شعرت معظم هذه الدول بأن ليس في مقدورها تحمل مظاهر الترف والتبذير الذي تمارسه هذه المشاريع . وعليه تصبح العودة إلى القطاع الخاص هي الجواب الطبيعي لما سبق . لذلك

فقد مارس صندوق النقد الدولي IMF ضغطاً على معظم الدول المتعاملة معه لجعل موضوع العودة إلى القطاع الخاص هو العنوان الرئيس في برامجها المقبلة.

إن تعريض الشركات للمنافسة القاسية السائدة في القطاع الخاص سوف يخلص السوق من الضعف ويشجع القادرين على التطور والنمو، إضافة إلى أن إجبار الشركات دوماً على الوقوف على أقدامها وتقديم أفضل الخدمات لربائنها يعطي خياراً واسعاً للأعمال والخدمات الجيدة للمستهلكين وبأسعار منافسة، كل هذا يؤدي حتماً إلى تعزيز المسيرة الاقتصادية والاجتماعية.

نكن السؤال المطروح هو : هل تغيير الملكية فقط يؤدي للحصول على الفوائد والخدمات المذكورة أعلاه؟ يقول Waller : « التغييرات في الملكية هي نادراً ما تكون وسائل ضرورية لتطوير النظام الإقتصادي في البلدان النامية، سواء أكانت الملكية عامة كما حدث في الـ ٣٠ سنة التي تلت الحرب العالمية الثانية أو كانت الملكية الخاصة كما يحدث في السنوات الراهنة . ». والحقيقة هي أنه من الواجب اتخاذ إجراءات سياسية أخرى كثيرة وضرورية حتى يؤدي القطاع الخاص الأهداف المرجوة منه .»

في المكان الأول، ليس من السهل أن ننقل إلى الخاص المشاريع التي اعتبرت ذات طبيعة خاسرة (إذ لم تكن كذلك، فإن الدولة غير معنية بالتخلص منها) وهذا ممكن فقط بعد عملية مكثفة ومكلفة لإعادة التأهيل أو بعد عرضها للبيع وبتنازلات كبيرة للمشتريين، وكلا الأمرين ضروري. وتدل التجارب على أن البلدان التي أنجزت برامج واسعة في مجال النشاط الخاص، حققت ذلك بعد منح إمتيازات جوهرية للمشتريين. هذا الأمر يثير مرة أخرى السؤال التالي : إذا باعت الدولة أملاكها العامة : تلك الأملاك التي بذلت في بنائها جهوداً كبيرة، فهل ستوظف الأموال العائدة من عملية البيع في إنشاء مرافق أخرى ذات صفة خدمية؟ لهذه الأسباب، كانت بعض

براج العودة إلى القطاع الخاص، والناجحة منها، تتعرض لإنتقادات حادة. ومن الأمثلة على ذلك ما حدث في كل من تونغو وبنغلادش.

ومشكلة أخرى تبدى في عدم تمكن الرأسمال المحلي الخاص من شراء الشركات الكبيرة. إضافة إلى أنه، وفي العديد من البلدان النامية، يفضل أصحاب رؤوس الأموال استثمار أموالهم بتجارة محلية أو في عمليات الإستيراد والتصدير. حيث الربح السريع والأخطار ذات الطبيعة القصيرة الأجل. لكن التصنيع وتقديم الخدمات طويلة الأجل— كما في التأمين— هي أعمال أقل جاذبية للمستثمر الذي يواجه بين الحين والآخر ظروفاً سياسية واقتصادية غير مستقرة. كما أن ندرة أو عدم رغبة رؤوس الأموال المحلية في العمل، إلا في الأعمال القصيرة الأجل، يقلل من الآمال المعقودة على القطاع الخاص وبخاصة في مجالات التصنيع والتأمين.

إن زيادة رؤوس الأموال من خلال الأسهم، والذي يقلل الأخطار في بلدان لم تالف هذه الطرق، وبدون وجود أسواق مالية، يتطلب وقتاً وجهداً معاً.

وحتى لو أن رأس المال المحلي الخاص سُخر لنقل الملكية العامة إلى الخاصة، فإنه فقط يمكن أن يوقف استنزاف الموارد المالية العامة، لكن لن يفيد المستهلكين، وكما يشير السيد Waller حين يقول: «العودة إلى القطاع الخاص بحد ذاتها سوف لن تغير من طبيعة السوق الذي تعمل فيه الشركات، ولا من الظروف التي تحيط باتخاذ قرارات التسعير. إن إحتكار القطاع العام يفسح المجال لإحتكار القطاع الخاص، لكن إحتكار التسعير سيبقى ساري المفعول» هذا فقط سيعزز من وجود المالكين الإحتكارين، بينما يكون من الأفضل إغناء فئة من هؤلاء بدلاً من إفقار الأكتية من خلال الشركات العامة، لكن هذا لم يكن هدفاً من أهداف سياسة إعادة البناء.

والأمر أخاصم هو تركيبة العلاقات في السوق وليس الملكية. فقبل إدخال القطاع الخاص يجب مسبقاً وضع القوانين والتشريعات التي تحدد هذا التركيب وتضع

قواعد اللعبة داخل حدوده . هذا بدوره يتطلب إصاراً تشريعياً وتنظيماً واضحاً ومتناسكاً . فهو يتضمن ، على سبيل المثال ، قوانين تحدد التنافس المشروع وغير المشروع والأعمال المحظورة ، ويتضمن أيضاً التشريعات الاحتكارية والكارتلات فيما يخص المشاريع بشكل عام وتشريعات التأمين والإشراف بشكل خاص ، وعندما تُعتمد هذه التشريعات يجب أن تُطبق بشكل دقيق وفعال ، وهذا يتطلب أرضية عامة ونظام المحكم بفعالية ، وبصراحة فإن هذا غير متوفر في معظم البلدان النامية الفقيرة .

إن عملية التحرر الواقعية في أوروبا الشرقية تظهر أن الحماس لإقتصاد السوق وللقطاع الخاص ، والإفئتاح والإجراءات المتخذة لإعادة التوازن إلى السوق ليست كافية وربما تسبب مزيداً من الإرباكات بدلاً من التنمية وذلك في المدى المنظور أما على المدى البعيد فسكنون جميعاً في عداد الموتي ، هذا كما قال Kenyes منذ أكثر من ٦٠ عاماً .

لذلك ، فإن عملية العودة إلى القطاع الخاص تُعتبر غير كاملة بدون تحرر ، هذا إذا أُريد للسوق أن يكون ذا تركيبة تنافسية وليس احتكارية أو يتسم بسيطرة الأقلية على الأكثرية . أما الشكل التالي لتحرر فعال فيطلب ليس فقط السماح بإنشاء شركات محلية جديدة ، بل السماح بدخول أطراف غير محلية إلى السوق . وهذا سيعيد إلى الحياة العديد من الأشباح القديمة التي كان يُعتقد أنها محبأة في خزائن التاريخ والآن لنطرح السؤال التالي : ماذا عن مبدأ استثمار الأقساط في نفس البلد ، وماذا عن زيادة الإحتفاظ المحلي لإقساط التأمين ؟ هل جميع هذه المبادئ كانت خاطئة أو بأحسن الأحوال غير مترابطة ؟ وهل من الأفضل إهمالها ؟ .

في الكثير من الشركات الصناعية حيث الأمل بتحقيق الربح يبدو بعيداً ، فإن الرغبة في إحتذاب رؤوس الأموال ، محلية أو أجنبية ، هو الظل الخيم على كل التساؤلات . حيث السمعة السيئة للإستثمارات الخارجية لم تعد مجالاً لتحديث هذه

الأيام . أما في التأمين ، وحيث هناك العديد من الشركات الناجحة ، فإن الإهتمام الكبير يبدو مركزاً حول كيفية تمكن هذه الشركات من البقاء مع وجود هذا التنافس الدولي الشديد . وهل باستطاعتها أن تتنافس مع شركات استطاعت بناء إحتياطات حرة كبيرة تمكنها من تسديد خسائرها من عائدات هذه الإحتياطات ؟ وماذا سيحدث لبعض الفروع — فروع التأمين — حيث تقرر الدولة لأسباب عديدة ، مساعدة المستهلكين ، كما هي الحال في تأمين السيارات . وهل الشركات الأجنبية تتدخل أيضاً بهذا المجال ، أم أنها تركز جهودها فقط على المجالات الأكثر أرباحاً وترك السيارات للشركات المحلية ؟ .

إذن المعضلة تبدو حادة وخاصة لتلك الأسواق حيث تسيطر قلة من الشركات الحكومية وبالتالي فهي ليست معرضة لأي نوع من التنافس . أما في الأسواق حيث تتنافس الشركات المحلية الخاصة والشركات المملوكة من قبل الدولة ، والتي سُمح فيها لبعض الشركات الأجنبية بالعمل ، فإن المشاكل فيها تبدو أقل حدة بكثير .

إن العديد من الدول النامية المطبقة لنظام الإقتصاد المختلط ، والتي تم بناؤه بشكل جيد وحيث رؤوس الأموال متوفرة وتنشط فيها شركات تأمين ناجحة استحوذت على ثقة الجميع ، هذه الدول وصلت مرحلة تستطيع عندها الإنفتاح بأمان على رؤوس الأموال الأجنبية . أما العامل الخاسم فهو وجود إطار تشريعي ملائم يؤكد أن الشركات القائمة أكانت محلية أو خارجية يُسمح لها بالتنافس الإيجابي من أجل تقديم مساهمات ملموسة في عملية التنمية . وفي ظل هذه الظروف ، فإن زيادة التنافس والضغط على الشركات المحلية من أجل بناء رؤوس الأموال والبحث عن الإندماج سيزيد حتماً من الخبرات الفنية ويعطي خدمات أفضل للمستهلكين وبنفس الوقت سيقدم النفع لصناعة التأمين بشكل خاص ولالإقتصاد الوطني بشكل عام .

وحتى في البلدان التي اختارت معدلات عالية وشاملة للتحرر فإن موضوع

إبقاء إعادة التأمين الوطني تحت ملكية القطاع الخاص لا يزال قيد النقاش . وبالتأكيد يستطيع المرء أن يلاحظ بأنه بالنسبة للمعيدين أيضاً يبقى شكل الملكية هو العامل الأقل فاعلية بينما الفاعلية هي للقواعد التي تُدار اللعبة بموجبها . ولكن يبقى الأمر متعارضاً مع هدف الملكية الخاصة والتحرر وذلك عندما يكون المعيد غير قادر على إعادة تأمين أعماله في المكان الذي يتلقى منه أفضل الشروط وأن يوظف استثماراته حيث تتوفر أعلى درجات الضمان والأمان والعائدات أيضاً . ففي البلدان التي لا توجد بها عملياً أسواق للتقدي ولا فرص استثمارية مريحة يلجأ أصحاب رؤوس الأموال المحليين إلى استثمارها خارج بلادهم . إنها هي هذه البلدان التي تحتاج كثيراً لرؤوس الأموال ، وهي في الوقت نفسه لا تأمل بإحراز فرص استثمارية في الخارج . وحتى تتجنب مثل هذا السيناريو ، يبقى المعيدون الذين يعودون للقطاع الخاص تحت رقابة قانونية صارمة وذلك فيما يخص الإستثمارات وإعادة تأمين الأعمال المقبولة من قبلهم . أما منافسيه ، وهم القوة الدافعة وراء هذه النعبة ، فيتم إضعافهم أيضاً .

لكن الخطط السابقة زادت تعقيداً بعد تطبيق الحصص الإلزامية . إذ لا معنى لمنح المعيد الخاص السيطرة على حصص إررامية تُسند له من الشركات المحلية ، في الوقت الذي يستطيع هو إتباع سياسة إستثمارية رابحة وبرنامج إعادة مستقل . ومن جهة أخرى ، فإنه من دواعي التساؤل عن حجم العمل الذي سيتلقاه المعيد الخاص الوطني من الشركات المحلية إذا تم التخلي عن مبدأ الحصص الإلزامية . عندها سيكون العديد من المعيدون الأجانب ، وبدون شك ، أكثر منافسة ، أو قد يعرضون شروطاً جيدة بهدف الحصول على أعمال طويلة الأجل . وفي هذه الحال ، سيكون المعيد الخاص المحلي عاجزاً عن المنافسة وبالتالي سيؤدي ذلك إلى سقوطه . ولذلك وفي العديد من البلدان ، لا يوجد خيار من إعادة المعيد المحليين إلى القطاع الخاص ، لأنهم لن يكونوا قادرين على الاستمرار بدون الحصص الإلزامية .

ولكن وبالتأكيد ، فإن هناك بلداناً نامية وفيها أسواق تأمين قوية ، حيث استطاع المعيد المحلي بناء احتياطيات حرة كافية ، واستحوذ على خبرات فنية تمكنه من تقديم المشورة لشركات التأمين المباشر ، وبالتالي تمكن من أن يربح ثقة السوق وأسس بذلك علاقات عمل وطيدة مع مجتمع التأمين المحلي . إن وجود مثل هذه الظروف ، يسمح للمعيد أن يمارس عمله بحرية ، بدون مساندة الحصص الإلزامية ، وأن يشارك في إتفاقيات شركات التأمين المباشر العاملة في بلده . هنا يمكن تصور وجود القطاع الخاص ، إضافة إلى أنه في مثل هذه البلدان توجد فرص جيدة للإستثمار ، وحتى بدون تطبيق قوانين صارمة فإن حجماً لا بأس به من أعمال الإستثمار يمكن أن يوظف محلياً .

ويجب الأخذ بعين الإعتبار وفي ظل هذه الظروف أنه ليس من مصنحة صناعة التأمين أن تلغي الحصص الإلزامية وبذلك تعرض المعيد للمنافسة . وهذا ينطوي على إلغاء أية فرصة لوجود وضع إحتكاري ويفتح بالتالي السوق لمعدين آخرين . بمشاركات خارجية ومساهمة هؤلاء المعدين تكون عادة بالحصة المعتادة وهي ٤٩٪ . وهذا من شأنه أن يكون حافزاً بإتجاه الأفضل ، لبعض شركات الإعادة التي تسيّر أمورها بشكل هادئ . وتجديد نشاطهم ، فقد يلزم بعض الوقت لهؤلاء المعدين لتوسيع أعمالهم ويصبحوا معيدين دوليين .

ومن أجل هذا السيناريو المضيء ، وحتى يتخلص المعيد من القيود المفروضة على القطع الأجنبي ومن تراجع قيم العملات المحلية ، فإن الإجراءات المذكورة أعلاه ستمنحه الحرية على الحركة وعلى التقدم في تطوير أعماله علماً أن هذه الإجراءات مطبقة حتى الآن فقط في البلدان النامية الأكثر تقدماً .

ومن غير الممكن إستنباط قواعد سريعة وصارمة تحكم جميع الظروف . بينما في السنوات الماضية وبعد الإستقلال كانت هناك عدة حالات متشابهة في البلدان النامية

حيث يمكن تطبيق قواعد متجانسة عليها جميعاً، لكن الوضع في بداية التسعينيات فرض نفسه بشكل مختلف جداً. وما نشاهده ونلمسه هو الاختلافات الكبيرة في التركيبات الاقتصادية والإحتتماعية في البلدان النامية وبالتالي ينعكس هذا على أسواق التأمين فيها، وعلى درجة التنافس وعلى التشريع والظروف الاقتصادية، وبالتالي فلم يعد هناك مجال لتطبيق قواعد ونظم متجانسة. ولذا اقتضى الأمر أن تعتمد أية قرارات على توجيهات السياسة العامة لكل بلد على حدة، واعتماداً على الظروف المحيطة في سوق التأمين لهذا البلد أو ذاك.

هذا يقتضي تجنب الحلول القياسية والتوجهات الجوهرية فيما يتعلق بالأيديولوجيا الاقتصادية. وبينما تكون التحررية والعودة إلى الخاص هما الرد المطوب للعديد من أسواق التأمين، يجد آخرون أن توجهاً أكثر تنظماً مع غطاء حماية واسع Umbrella هو الأكثر إلحاحاً. لأنه حتى في البلدان التي اعتمدت طريق التحررية، لم يتم إعادة جميع الشركات العامة إلى القطاع الخاص، بل على النقيض من ذلك: ففي أسواق التأمين التي أعطت لنفسها الكثير من الحرية وفتحت المجال لرؤوس الأموال الأجنبية، كانت فكرة إعادة الشركات العامة للقطاع الخاص تعطي لهذه الأسواق فوائد محدودة جداً. هذه الأسواق هي عادة مكاناً للعديد من الشركات المتنافسة الخاضعة للقواعد المطبقة على السوق المحلية التي تعمل بها. ولهذا فإن التغيير فقط في الملكية لن يزيد فعالية هذه الشركات بطريقة مثيرة.

ويجب ألا يغيب عن الأذهان أن العديد من الدول النامية تمتلك خبرات جيدة في مجال الاقتصاد المختلط. ومن النادر أن يتحقق دوماً ما دُعي بـ «الإقتصاد المعجز» لألمانيا الإتحادية والذي تحقق بمساهمة قوية من الشركات العامة. هذه الشركات مارست نشاطها في ظل النظم المطبقة في السوق، وفي كثير من الأحيان بشكل أفضل من

الشركات الخاصة. هذا الأمر تطلب مقاومة ضغوط الدولة للسيطرة على الطاقات المحلية من أجل دعم صناعة الفولاذ والفحم الألمانية أو لإنشاء مشاريع تنمية إجتماعية محددة. هذا يؤكد مرة أخرى بأن طريقة تنظيم الإقتصاد—وما دعاه الألمان Ordo Policy—وتطبيق قواعد منسجمة مع هذا التنظيم هو الذي يحدد بشكل أعم وأشمل ملامح فعالية ونجاح السوق وليس الطريقة المتبعة في تحديد الملكية.

«بقية المقال ستُنشر في العدد القادم»

ترجمة يوسف جناد

إدارة البحري والعلويان

التسعير في اتفاقيات زيادة الخسارة (الكوارث)

Excess Of Loss Rating

١ - التسعير في إتفاقيات زيادة الخسارة للكوارث يختلف عما هو عليه الأمر في التأمين المباشر من حيث أنه لا توجد تعريفه « Tariff » للتسعير طالما أن كل حساب محمي يمثل هذا النوع من الاتفاقيات يختلف من حساب إلى حساب ، أي يتنوع طبقاً للانتشار الجغرافي ومستويات الاحتفاظ بكل خطر ، وتقسيم الأخطار المغطاة إلى أخطار بسيطة وأخرى صناعية Simple Industriad Break down ، ومستوى غطاء زيادة الخسارة المطلوب .

٢ - معيد إتفاقية زيادة الخسارة يضع سعره الخاص طبقاً لمدى التغطية التي سيمنحها ثم يعبر عن هذا السعر في شكل نسبة من الدخل الأساسي من أقساط المؤمن (الشركة المسندة)

٣ - العديد من الطرق المستخدمة في التسعير من قبل مكنتبي إتفاقيات زيادة الخسارة تتباين ما بين برامج الكمبيوتر المتطورة إلى طرق « Seat Of Pants » التقليدية ومع ذلك فإن الأساس في كل طرق التسعير هو في وجوب ضمان منح مستوى محدد من التغطية عند مستوى معين ولأجل ذلك فإن مكتب إتفاقية زيادة الخسارة الكارثية سيطلب نسبة أو جزء من الأقساط المحصلة جراء التأمين على الأخطار الكارثية

والمدفوعة من قبل حملة الوثائق الأصلية كجزء من الأقساط المدفوعة من قبلهم إلى المؤمنين .

مثال : شركة ABC تكتتب فقط في أعمال ملاك البيوت وجراء ذلك تحصل على أقساط تبلغ 1000000 وحدة نقدية سنوياً ويلاحظ أن البلد الذي تعمل فيه الشركة يعتبر معرضاً لخطر العواصف وهو الخطر الوحيد المعروف كخطر كارثي . وبما أن عدد المنازل المؤمن عليها يصل إلى 10000 منزل ، بمتوسط مبلغ تأمين قدره 25000 وحدة نقدية لكل منزل بحيث تكون المسؤولية الناشئة عن تأمين العاصفة (طالما أن كل البوالص تغطي نفس هذا الخطر) هي مبلغ 250000000 وحدة نقدية والمبلغ الأقصى للخسارة المحتملة « Pml » حسب من قبل شركة ال ABC (ومعديها باتفاقية زيادة الخسارة) بما مقداره 3% من إجمالي مبلغ التأمين أي بمعنى آخر ما مقداره 7500000 وحدة نقدية وكمجزء من الربح فالشركة تحتاج إلى ترتيب غطاء حماية حدوده 3,750,000 وحدة نقدية لما زاد عن 3,750,000 وحدة نقدية والذي يمكن التعبير عنه في صورة 50% من Pml لما زاد عن 50% من أقصى خسارة محتملة وبما أن معيدي زيادة الخسارة يقدرّون السعر الأصلي للعاصفة بقيمة 1.5 في الألف فإنه تبعاً لذلك يكون الدخل الإجمالي من الأقساط عن التأمين على العاصفة مساوياً لـ 375000 ون . بالنسبة لـ 50% لما زاد عن 50% من ال Pml من الممكن أن يرغب المعيد في الحصول على ما قيمته 10% من دخل العاصفة الاجمالي من الأقساط بمعنى آخر ما مقداره 37500 وحدة نقدية ولأجل الحصول على ذلك سيقوم بفرض سعر قدره 3.75% على دخل الشركة المحتفظ به من الأقساط .

٤ — في المثال السابق قد يتم تغيير السعر في الحالة التالية :

— إذا ما شعر المعيد بأن سعر العاصفة الأصلي يجب أن يكون أكبر بمعنى آخر (3 بالألف — لذلك المعيد سيضاعف سعره أي 10% من 3 بالألف \times 250000000 وحدة نقدية) بمعنى آخر 7.5% على دخل الشركة المحتفظ به من الأقساط . أو عندما يشعر

المعبد أن ال Pml يجب أن يكون أكبر وليكن 6% من إجمالي مبالغ التأمين المحتفظ بها أي 15000000 وحدة نقدية . في هذه الحالة الغطاء المطلوب من قبل الشركة سوف يساوي 25% لما زاد عن 25% من ال Pml المعدل وبالتالي فإن المعبد الرائد قد يطلب 15% من الدخل الأصلي للعاصفة من الأقساط وبمعنى آخر 15% من 375000 وحدة نقدية أي 56250 وحدة نقدية أو مانسته 5.625% على دخل الشركة المحتفظ به من الأقساط .

٥ - المثال المبين أعلاه يقدم لنا المبادئ الأساسية لوضع السعر، ولكن العديد من الطرق الأخرى يمكن استخدامها بالاعتماد على نوع التغطية اللازمة كما هو موضح في الأمثلة التالية :

٦ - الأغطية ذات المستوى المنخفض جداً « الشريحة المتعرضة » (أي عندما تكون الأولوية متواضعة وبسيطة) وبالتالي غطاء زيادة الخسارة يتميز بتكرار منتظم من الخسائر التي تلحق بالشريحة بهذه الحالة يمكن التسعير على أساس تكلفة الاحتراق (Burning Cost Basis) . الخسائر الكارثية السابقة (من الأرضية صعوداً) والدخل من الأقساط ولفترة زمنية معقولة يجب ترجيحها « تعديلاً » إلى القيم الحالية بواسطة استخدام بناء الرقم القياسي المتدرج للتكلفة Building Cost Index أو (Failing that consumer price index) بالنسبة للبلد موضوع العمل التأميني . الخسائر المتوقعة على أساس "Asif" Losses « أي كما لو كانت » للشريحة المطلوبة قائمة خلال السنوات الماضية يمكن إذا حسابها والتعبير عنها كنسبة مئوية من دخل الأقساط المعدل للفترة المطلوبة والتي سوف تعطي سعر التكلفة الصافي والذي يتم تعديله بمعدل التحميل (في الغالب 100/70) مقابل عمولة الوساطة « المصاريف » الربح .

* رقم القياس للكلفة 8 Building Cost Index	الحسابات غير المعدلة Loss Uni Indexed	دخل الاقساط Pr. Income	السنة Year
2.31	100	5000000	79
			90000
2.04	113	لا يوجد أعلى من 25000	80
1.08	128	70000	81
			200000
1.68	137	120000	82
1.54	150	100000	83
1.40	165	لا يوجد أعلى من 25000	84
1.28	180	300000	85
1.15	201	1000000	86
		110000	
		80000	
1.00	{مقدر} {مقدر} 231	11000000	87

(* هذه الأرقام تعبر عن كسر تحميل التضخم بالتخاذ سنة 1987 كسنة أساس = 1)

السنة	دخل الألساط بعد التعديل	الحسائر بعد التعديل	الحسائر التي تتجاوز الأولوية (150000 لما زاد عن 100000)
79	11550000	138600	38000
		207960	107960
80	11220000	—	—
		—	—
81	11760000	362000	150000
		126700	26700
82	11760000	201600	101,600
83	11088000	154000	54000
		123200	23200
84	11200000	—	—
		—	—
85	10880000	384000	150000
86	10925000	1150000	150000
		126000	26000
		92000	—
المجموع	89845000		828560

سعر التكلفة الصافي = 0.922%

$$\text{سعر التكلفة المحمل} = \frac{100}{70} \times 0.922\% = 1.32\%$$

عند استخدام هذه الطريقة يجب التأكيد على بقاء العوامل التالية ثابتة سببياً عبر الفترة

الزمنية للخسارة موضع الدراسة .

١ — احتفاظ الشركة بكل خطر بعد السماح بتأثير التضخم

٢ — معدل السعر الأصلي لخطر الحريق والأنحطار الأخرى

٣ — مجال التغطية الممنوحة

٤ — التوزيع الجغرافي للحساب المحمي

٥ — التقسيم حسب نوع العمل التأميني بالحساب مثلاً (ملاك البيوت /صناعي/تجاري) فإذا ما تغير أحد هذه العوامل بصورة كبيرة فإن أسلوب الخسائر المفترض (As If) يجب أن يتم تعديله بأقصى سرعة ممكنة حتى يعكس الشروط التي سوف يتم تطبيقها بفترة التغطية والتي سيتم أخذ السعر على أساسها.

يجب التشديد على أن هذه الطريقة صالحة فقط في حال وجود خسائر ذات تكرار منتظم (لنقول على الأقل خسارتين (بعد الترجيح) للشريحة كل ٣ سنوات)، وأيضاً فقط بالنسبة للشرائح والتي بها إجمالي حد التغطية والتحمل أقل من أكبر خسارة معدلة.

٧ — بالنسبة لبعض بلدان العالم وخاصة تلك التي تتميز بتعرضات زلزالية هامة، معيدي اتفاقيات زيادة الخسارة طوروا الأسعار والتي تعتمد على العلاقة التي يقتضي، حد الشريحة وتحملها تطبيقها بالنسبة للخسارة القصوى المحتملة والمقدرة بالاعتداد على إجمالي مبلغ التأمين المتعرض بالنسبة للحساب الذي ستقدم له الحماية بالمنطقة الأساسية المتعرضة للكوارث. والمثال التالي يبين ذلك.

شركة ABC تكتسب في حساب ملاك البيوت ببلد ما والذي يعتبر منطقة زلزال وحيدة وتحتاج إلى غطاء كوارث معير عنه في الشرائح التالية:

1000000 وحدة نقدية لما زاد عن 1000000 وحدة نقدية

3000000 وحدة نقدية لما زاد عن 2000000 وحدة نقدية

5000000 وحدة نقدية لما زاد عن 5000000 وحدة نقدية

10000000 وحدة نقدية لما زاد عن 10000000 وحدة نقدية

الربع فقط من حملة الوثائق يقومون بشراء غطاء للزلزال. المبالغ الاجمالية المؤمن عليها بداخل البلد وبحساب الشركة المحتفظ به خطط لها أن تكون 200000000 وحدة

نقدية بالنسبة للنسبة القادمة. الدخل المحفوظ به من الأقساط قدر بمبلغ 4000000 وحدة نقدية.

أقصى احتفاظ بكل خطر هو 2000000 وحدة نقدية. قدر المعيد ال Pml لـ 20% من المبالغ ككفل للزلازل المؤمن عليها.

٦ - شرائح الحماية المطلوبة تم التعبير عنها بنسب مئوية من « Pml Exposures » كما يلي:

1000000 وحدة نقدية لما زاد عن 1000000 وحدة نقدية = $2\frac{1}{2}\%$ لما زاد عن $2\frac{1}{2}\%$

3000000 وحدة نقدية لما زاد عن 2000000 وحدة نقدية = $7\frac{1}{2}\%$ لما زاد عن 5%

5000000 وحدة نقدية لما زاد عن 5000000 وحدة نقدية = $12\frac{1}{2}\%$ لما زاد عن $12\frac{1}{2}\%$

10000000 وحدة نقدية لما زاد عن 10000000 وحدة نقدية = 25% لما زاد عن 25%

باستخدام مقاييس التسعير والتي قام بتطويرها مكنتي اتفاقيات زيادة الحسارة عبر عدة سنوات والتي تعتبر محاولة لتقييم التكرار الزلزالي عند درجات متفاوتة من اتساع وقوة الضرر الناشئ عنها.

السعر على أساس الخط « Rate On Line » (عياراً عن الأقساط معير عنها كنسبة مئوية من مبالغ التغطية الممنوحة) يمكن حسابه لكل شريحة بالاعتماد على درجة التعرض لكل شريحة من Pml. فالسعر على أساس الخط « Rate On Line » يجب تغييره على أساس السعر على الأقساط لأجل التسعير للشركة.

لذلك يمكن للمكاتب أن يسعر كما يلي:

1000000 ون لما زاد عن 1000000 ون

10% Rol (السعر على أساس الخط) = 100000 ون أو $2\frac{1}{2}\%$ من دخل الأقساط

3000000 ون لما زاد عن 2000000 ون
 Roi 4% (السعر على أساس الخط) = 120000 ون أو 3% من دخل الأقساط
 5000000 ون لما زاد عن 5000000 ون
 Roi 2% (السعر على أساس الخط) = 100000 وحدة نقدية أو 2 1/2% من دخل
 الأقساط
 10000000 ون لما زاد عن 10000000 ون
 Roi 1% = 100000 ون أو 2 1/2% من دخل الأقساط

بهذه الطريقة يمكن للمعيدين اقتباس أو اتخاذ أسعار على أسس ثابتة، ولعدة حسابات مختلفة شريطة الحصول على تجميع للتعرضات الكارثية بكل إقليم أو حيز جغرافي « Byzone » لكل حساب. وشريطة أن تكون البيانات دقيقة وآنية.

٨- في عدد قليل من البلدان من الممكن الحصول على معلومات صالحة في قالب ثابت على الخسائر التي حصلت لسوق التأمين ككل من جراء الحوادث الكارثية. هذه الخسائر يمكن إعادة تقسيمها وفق المستويات الحالية وبالتالي يمكن الوصول إلى اتخاذ وبناء أسعار لزيادة الخسارة بالسوق « Mar Cet ». لذلك إذا ماتم تغيير حصة الشركة المباشرة من السوق بالنسبة للحساب المحمي الذي ستقدم له الحماية، حينئذ الحدود والتحمل بالنسبة للشريحة من الحماية يمكن اجمالها إلى ما يعادل إجمالي خسارة السوق وسعر التغطية المتحصل عليه.

٩- أدنى سعر على الخط Minimum Rate On Line هذا تعبير في الغالب ما يتم استخدامه للتخفيف من السعر الواضح الارتفاع والذي غالباً ما يكون بالشريحة العليا في البرنامج الكارثي. بالواقع العملي المعيين يطلبون السعر على أساس « Minium Rate On Line » أدنى من السعة المطلوبة « Below Which They Wont Commit Capacity » بغض النظر عن ارتفاع الشريحة وبعد الخطر. والقسط الأدنى يعكس قسط الخطر،

المصاريف ، عمولة الوساطة ، الربح ، الضمانة أي الاحتياطي (كسر التضخم) ويجب أيضاً التذكير أن معيدي زيادة الخسارة ، مثل المعيدين المباشرين ، يتوجب عليهم شراء حماية لهم عن طريق الاعادة . فإذا مارأى المعيدين أن السعر المطلوب من قبل الشركة لأجل الغطاء ، يعني بالنسبة لهم يبيع طاقة استيعابية بسعر أقل من السعر الذي يجب عليهم دفعه لمعيديهم من أجل شراء طاقة استيعابية (حماية) لعملمهم فإنهم بطبيعة الحال سوف يتجنبون الشريحة وسيحتفظون بطاقتهم الاستيعابية لعمل قابل أكثر للتطبيق بالنسبة لوضعهم .

١٠ — في بعض الأغذية الكارثية التحمل مثبت عند مستوى ضمن أقصى احتفاظ صافي بكل خطر للشركة . بمعنى آخر الغطاء الكارثي هو عبارة عن غطاء متعرض . بهذه الحالة وبالإضافة إلى تسعير التعرض الكارثي ، يجب فرض سعر إضافي عن طريق تقييم الغطاء مثل زيادة الخطر بالرغم من أنه يمكن عمل بعض السماح طالما أن أغذية الكوارث ، وبصفة عامة سيكون بها إعادة مفعول واحدة فقط في حين أغذية زيادة الخطر وبصورة متغايرة بها أكثر من إعادة واحدة .

طرق التسعير غير الموصى بها *Methods Of Rates Not Recommended*

- ١ — طريقة المقارنة « *Comparison Method* » هذا النظام يعتمد على مقارنة عرض جديد لشرائح متشابهة بنفس البلد والتي تم قبولها توأ من قبل المكتتبين وبالتالي يوضع السعر طبقاً لذلك . بالرغم من أن هذه الطريقة قد تكون مفيدة ولكنها تعاني من ثلاث عيوب رئيسية :
 - أ — كما تم الايضاح آنفاً كل حساب يحتاج إلى حماية هو وحيد في محتوياته وبالتالي يحتاج إلى تقييم فردي ووحيد .
 - ب — يفترض أن الأسعار هي على كل العمل الذي قد تم الاكتاب فيه .

جـ — عميل أو زيون جديد غير مجرب لا يجب بالضرورة أن يتمتع بنفس المستوى من التسعير الذي يطبق على الزيون أو العميل القديم .

٢ — طرق الاحتفاظات المتعددة *Number of Retentions Methods* هذا النظام

يعتمد على التعبير عن حدود وتحمل الشريحة بلغة مضاعفات الاحتفاظات الصافية بكل خطر . على سبيل المثال إذا كان الاحتفاظ الصافي لشركة ABC بكل خطر هو 10000 وحدة نقدية ، شريحة مقدارها 100000 وحدة نقدية لما زاد عن 10000 وحدة نقدية يمكن التعبير عنها بـ « 10 » احتفاظات لما زاد عن 10 احتفاظات السعر على أساس الخط « Rate On Line » يمكن الوصول إليه من مقياس التسعير والذي يعكس البعد النسبي للشريحة . هذه الطريقة لا تأخذ في الاعتبار الآتي :

أ — إجمالي الخسارة المحتملة في المحفظة الصافية المحتفظ بها بعد اسنادات الاتفاقية وهي أقل بحجم معتبر عن الخسارة المحتملة بالمحفظة الصافية المحتفظ بها والتي يتم الوصول إليها عن طريق إتفاقية زيادة الخطر *Risk Treaty Excess* وهذا بسبب أن الاتفاقية النسبية تدفع نسبة ثابتة من جميع الخسائر سواء كانت جزئية أو كلية في حين زيادة الخطر تدفع فقط الخسائر التي تتجاوز التحميل تاركة الشركة المؤمن عليها بما مقداره 100% من الخسائر الناشئة حتى حدود التحمل وبصفة عامة التراكم للخسائر الكارثية ينشأ من عدد كبير من الخسائر الصغيرة .

ب — تقسيم المحفظة حسب نوع العمل ، فمثلاً ، محفظة أخطار أصحاب ملاك البيوت سوف تحتوي فقط على أصغر احتفاظ صافي بكل خطر عما محفظة مقسمة 50% أخطار أصحاب البيوت ، 50% أخطار صناعية طالما أن الشركات وبصفة عامة تكون بها احتفاظات مالية بالأخطار الصناعية أكثر بكثير مما قد يكون بالأخطار الأخرى . محفظة أخطار ملاك البيوت سوف تظهر بصورة واضحة كحساب أقل

تعرض للكوارث لهذه الطريقة فالتحليل الدقيق سوف ، وبصفة عامة يظهر أن العكس هو الصحيح .

جـ — حجم احتفاظ الشركة الصافي لا يتضمن أن علاقة أو قد يتضمن علاقة بسيطة بالأخطار الكارثية الموروثة بالحساب وخاصة عندما أحد ما يفكر في أخطار العواصف . Windsorn

د — الدرجة أو المدى الذي تصل إليه تغطية الأخطار الكارثية بالوثائق الأصلية وكذلك الانتشار الجغرافي بالأقليم .

اعداد

محمد غنور

إدارة غير البحري

1- Excess Of Loss Methods Of Reinsurance

المرجع

2- Report By a Dvanced Study Group Of The Institue Of london

أ. ن. م. م.
م. م.
م. م.
م. م.

تنظيم عمليّة إدارة المخاطر

نيل كروكفورد

فصل من كتاب

«مدخل إلى إدارة الخطر» أو «Introduction to risk management» كما هو عنوان الكتاب الأصلي باللغة الإنكليزية الذي ترجمه الرميلان تيسير حمدي الشوكي ومصباح غازي كمال، وتولت الشركة المشغلة ليبيا للتأمين نشره في ١٢٥ صفحة. وبشكل هذا الجهد اسهاماً مشكوراً في تعريف كتاب يتناول موضوعاً يحظى باهتمام متزايد، وبمقدار ما هو قريب من صناعة التأمين بمقدار ما هو مؤهل للاستقلال كعلم قائم بذاته، والكتاب كما جاء في تقديم أمين اللجنة الشعبية لشركة ليبيا للتأمين، خطوة على طريق سد الفراغ في مكتبة التأمين العربية ويوفر مدخلاً مناسباً للراغبين بتزيد من الاطلاع حول موضوعه أو التعمق فيه.»

المحرر.....

إدارة الخطر — مهمة كل شخص

إن بساطة المبادئ الأساسية لإدارة الخطر والسهولة التي يمكن تقسيمها إلى مراحل مختلفة من تعرف على الخطر وقياسه وتمويله ومراقبته يمكن أن تكون خادعة. فما يسهل وصفه على الورق يمكن أن يكون عسيراً على التطبيق في شركة معقدة. والتعرف على أخطار شركة قد تبدو مهمة تدعو للتهيب الشديد حينما تكون هذه الأخطار موزعة على مئات المواقع، وحينما تكون [أي الأخطار] مرتبطة مع ومتداخلة فيما بين عمليات كثيرة معقدة ومختلفة، وحينما يبدو ان طبيعة العمليات تخضع لعملية تغيير مستمر كبير أو صغير.

وإذا ما نظر المرء إلى نظرية إدارة الخطر بمثل هذه الخلفية — وهي الخلفية التي ينبغي أن توضع عليها إدارة الخطر إذا ما عزمنا على نقلها من دفات المراجع إلى الحياة المعاشة — تبين على الفور أن إدارة الخطر ليست مهمة رجل واحد. فلا يُنتظر من أي شخص أن يحيط بجميع المعارف والمهارات الضرورية للقيام بإدارة منظومة الأخطار التي تخص شركة ما. ولو افترضنا وجود مثل هذا الرجل الموسوعة، فإنه قد يصادف صعوبة في نقل أفكاره إلى جميع مديري الشركة وفي إقناعهم أن إدارة الخطر أمر يجب أن يكونوا على دراية به وأن يولوه اهتمامهم. وحقاً، فإذا كان هناك مدير خطر (سويرمان) يقوم بإدارة الأخطار كلها. فما الداعي لقيام الآخرين بهذه المهمة؟

لذا ينبغي أن تكون إدارة الخطر، كما بيّنا عند بحث مراحلها المختلفة، مهمة كل شخص في الشركة. إلا أنه ما من شركة تصل إلى المرحلة التي تكون إدارة الخطر فيها موضع قبول عام وممارسة إلا إذا بذل جهد واع في سبيل إدخال مبادئها إلى الشركة. ولا يمكن توفير وقود الالهام الضروري لهذه الخطوة إلا من قبل إدارة الشركة العليا. فالحديث عن إدارة الخطر في أي مستوى آخر بالشركة يمكن أن يفسر بسهولة على أنه مجرد محاولة من المؤمنين بإدارة الخطر لخلق إدارة يتولون قيادتها ويعرضها لخطر تعريفها

تعريفاً ضيقاً يتوسل لغة التخصص الضيق التي يلهج بها القيمون على مهمة إدخالها للشركة.

صياغة سياسة إدارة الخطر

إن مفتاح النجاح في إدخال إدارة الخطر هو التزام الإدارة العليا بمبادئها، وقيام مجلس إدارة الشركة بإصدار تعميم يكرس سياسة الشركة فيما يتعلق بها هو بداية موفقة. ويجب أن يبين هذا التعميم بكل وضوح ماهية إدارة الخطر والمزايا التي تعود على الشركة من إدخالها كما ينبغي أن يمضي التعميم قدماً إلى تحديد مسؤولية كل مدير فني فيما يتعلق بدعم السياسة المعلنة وإدارة الخطر في حدود صلاحياته الخاصة. فإذا لم تنجز هذه المهمة فإن هؤلاء المدراء قد يوافقون على إدخال إدارة الخطر بينما يتركون تنفيذها للآخرين.

ويغدو التركيز على مسؤولية الجميع فيما يتعلق بإدارة الخطر مسألة بالغة الأهمية خصوصاً إذا ما تصادفت مسألة إعلان السياسة المتعلقة بها مع تعيين «مدير خطر» كجزء من الخطوات العامة الهادفة إلى إدخالها للشركة. وربما يكون اختيار اسم الوظيفة هذا، [أي مدير الخطر]، اختياراً غير موفق* فشتان ما بين عنوان الوظيفة وإدارة الخطر كما ينبغي أن تكون في الواقع. إن وصفه بمستشار إدارة خطر هو أفضل بكثير وأكثر دلالة على دوره الفعلي في الشركة، ذلك لأنه موجود بها لتقديم المشورة والمساعدة وليقنع ويساعد الآخرين على إدارة أخطار الجزء الخاص بهم، لالتهير أخطار الشركة بنفسه.

إن تعميماً يومي إلى أن إدارة الخطر هي مسؤولية الجميع سيحقق نتائج

* يفصد المؤلف أن عنوان وظيفة «مدير الخطر» مضلل في حد ذاته. فمهمته ليست إدارة الخطر بل التنسيق فيما بين كل الأشخاص المعنيين بإدارة الخطر، وهم جميع العاملون بالشركة أو المصنع... إلخ، كما ذكر في أكثر من موضع. (المترجمان).

متواضعة بمفرده. فسياسة إدارة الخطر ينبغي أن تفرض من خلال تكريس تبعة المسؤولية عن أداء إدارة الخطر في التوصيفات الوظيفية. وسيكون ضرورياً بالنسبة لمعظم الشركات أن يتم التعبير عن هذه المسؤولية بذات اللغة التي يعبر بها عن المسؤوليات الأخرى مثل الموازنات المالية أو المستهدف المطلوب تحقيقه. ويعني ذلك بدوره ضرورة وجود آلية لإدخال كلف الخسارة، المباشر منها وغير المباشر، كعامل في تقويم أداء الإدارة، لأن هذه الكلف تمثل أخطاراً أفلتت من زمام إدارة الخطر.

دور مدير الخطر

من الواضح أن المدراء يحتاجون إلى المشورة والعون والتدريب في إدارة الخطر الذي يخص كلاً منهم، وتلكم هي مهمة مستشار إدارة الخطر الرئيسة. وفي بعض الهياكل التنظيمية للشركات يتعذر على مدير الخطر (إذا ما جاز لنا، على سبيل التبسيط، استعمال عبارة مدير الخطر على الرغم من طبيعتها المضللة) أن يحتفظ بدور استشاري محض، إذ ينتظر منه أن يتصدى لبعض المهام التنفيذية المحددة. وفي الغالب الأعم، تنحصر هذه المهام في حقل تمويل الخسارة حيث يحتل التأمين والإشراف على برامج التأمين الذاتي مكان الصدارة. وهاتان مهعتان تكوينان في ذروة الفاعلية عندما تأخذان طابع المركزية ومن المنطقي أن تناط المسؤولية عنهما لمدير الخطر. إلا أن معظم مدراء الخطر في الوقت الراهن هم مدراء تأمين سابقون ومن البديهي أن يخضعوا لأغراء اعتبار تمويل الخطر وظيفتهم الحقيقية وأن يعطوا الجانب الاستشاري من عملهم مكانة ثانوية.

ولا يتفرد رجال التأمين في هذا الميل نحو إعطاء الأولوية للجزء المتخصص على حساب العام. فمن اليسير النظر إلى إدارة الخطر على أنها، بشكل رئيس، الوقاية من الحريق، أو الأمن والسلامة الصناعيين، على سبيل المثال، إذا ما تقلد أحد المتخصصين في هذه الحقول منصب مدير الخطر. ولواجهة هذا الميل ينبغي أن يركز التوصيف

الوظيفي لوظيفة مدير الخطر على الطبيعة الاستشارية لعمله من حيث المبدأ. فلا يكفي أن نصف دور مدير الخطر لكي يفهمه هو نفسه. بل ينبغي أن يوضح هذا الدور على نطاق الشركة كي يدرك المدراء الفنيون أن مساعدته في تناول أيديهم وأن ينتظر منهم الإفادة من تلك المساعدة. وتكراراً، فإن أهمية دعم الإدارة العليا لعملية إدخال إدارة الخطر للشركة هي عامل جوهري لنجاحها فيما بعد.

شخصية الشركة الجماعية

إن الشرط الآخر لتحقيق إدارة خطر فاعلة هو ضرورة إدخالها بطريقة تتسجم مع «الشخصية الجماعية» للمؤسسة. فينبغي أن يتناغم إدخال إدارة الخطر مع الأسلوب الذي تدار به الشركة، لذا فليس من الواقعية في شيء أن يتوقع النجاح لإدارة الخطر إذا ما تطلبت نمطاً من العمل أو التفكير لا يمت بصلة لجوانب الإدارة الأخرى بالشركة.

ويجب تحديد أهداف إدارة الخطر في التعميم الذي يكرس سياسة الشركة بصدد عبارات تعكس مقرب الشركة. فإذا كانت الشركة تتوخى التأكيد على مسؤوليتها الاجتماعية، فإن إدارة الخطر يجب أن تفسر من منظور اجتماعي؛ أما إذا كان الربح هو رائد لشركة، فينبغي التركيز على الاسهام المالي الذي تقدمه إدارة الخطر بتخفيض التكاليف.

وبالمثل، فإن الطريقة التي تنظم بها إدارة الخطر يجب أن تكون منسجمة مع شخصية الشركة. فإذا كان صابع الإدارة بالشركة غير مركزي، فينبغي أن تكون إدارة الخطر لامركزية. ومن المستبعد أن تحقق مديرية إدارة خطر مركزية تتوخى التأثير في الطريقة التي تنفذ بها مهام إدارة الخطر اليومية في إدارات تتمتع باستقلال ذاتي فيما عدا إدارة الخطر في شؤون أو في شركات فرعية، أي حظ من النجاح. والاحتمال الأقرب كثيراً من النجاح، هو أن تعتبر إدارة الخطر ذراع تدخل تابع للإدارة المركزية

ينبغي النظر إليه بمنتهى الحذر وأن يقدم له أقل قدر ممكن من التعاون . فقد يكون من الأجدى ، في مثل هذه الشركة ، إنشاء عدد من مراكز إدارة الخطر ذات الصيغة الاستشارية واللامركزية . ومع ذلك فإن الحاجة لمدير خطر تبقى قائمة ، إلا أن دوره يكون هو دور المنسق بين المنسقين .

إن من المحتم أن تلجأ الشركات متعددة الجنسية إلى اللامركزية إلى حد ما ، كما تؤثر الفوارق في الظروف الاجتماعية والاقتصادية والتجارية بين بلد وآخر في إدارة الخطر بنفس المقدار الذي تؤثر فيه في أي نشاط إداري آخر . إن الأهداف العامة لإدارة الخطر تكون بطبيعة الحال متشابهة مهما اختلف نشاط الشركة ، ولكن الطريقة التي يتم بها تحقيق هذه الأهداف قد تختلف من مكان لآخر وتتخذ أسلوباً وصيغة محلية في كل حالة .

مشاكل إدخال إدارة الخطر

لا ينتظر أن يخلو تغيير ، له مثلما لادخال إدارة الخطر المنظمة إلى شركة ، من المشاكل . فقد يُكلف المدراء الفنيون بإدارة أخطار إدارتهم ، لكن الخطر لا يأتي في ظروف موضعية حسب الإدارات ؛ فالخطر يتجاوز الحدود الإدارية والتنظيمية مما يجعل خطراً واحداً يشغل اهتمام عدد من الفعاليات الإدارية التي قد تكون لها قنوات اتصال إداري مختلفة . ومن هنا تأتي ضرورة التنسيق وهنا أيضاً يمكن أن تكمن فائدة وجود مدير خطر مركزي . ويحتاج مدير الخطر ، إذا ما أُريد له القيام بدوره بفاعلية ، إلى علاقات جيدة مع جميع أولئك المعنيين مباشرة باكتشاف الخطر ومعالجته . وقد تقفز هذه العلاقات فوق حدود التسلسل القيادي وتنطوي على خطر إمكانية الظن بمدير الخطر على أنه ، جزئياً على الأقل ، وائر يتسقط الأخبار لصالح قطاع الإدارة العليا المسؤول عنه — أي عن مدير الخطر .

إن إدارة الخطر المنظمة قد تكون أمراً مستجداً على الشركة ، ولكن كثيراً من

مكوناتها لا بد وأن يكون قد سبق إدخالها بالفعل . فقد يكون لدى الشركة عتاة من اختصاصي الوقاية من الحريق ومسؤولي السلامة ورجال الأمن الصناعي وإدارات مراقبة الجودة ومسؤولي العلاقات العامة والمستشارين القانونيين أو إدارات التأمين ، ويمكن القول أنهم جميعاً معينون جريئاً بإدارة الخطر . ومن المستبعد أن نجد هؤلاء يعملون مع بعضهم بعضاً على نحو منظم — وإلا فإن الشركة — تكون قد قطعت شوطاً في ممارسة إدارة الخطر . وفي الغالب فإنهم لا يتصلون فيما بينهم إلا عندما تتضارب اختصاصاتهم ، على نحو ما يحدث دائماً بين الشخص المسؤول عن سلامة مقار الشركة والشخص الذي يسعى « بحكم عمله » ، إلى تأمين وسائل هرب مأمونة في حالة الطوارئ .

ويتنظر أن يؤدي استجلاب مدير خطر ، إلى الشركة ، يتوخى أن يبلي الكيفية التي تدار بها أخطار كل من وقاع التخصص المنفصلة هذه ، إلى الضيق أكثر من التعاون . والحل لمشكلته ، كما هو الحال بالنسبة لمشكلة الاتصال المباشر على نطاق الشركة ، في تحديد دوره . بوضوح وفي التركيز على دوره كمنسق في مناطق النشاط التي باتت إدارة الخطر معروفة فيها وكمستشار في المناطق التي لم تدخلها إدارة الخطر بعد .

إن إدخال إدارة الخطر ينطوي عادة على مشاكل نفسية لا يستطيع حلها إلا مستشار إدارة الخطر نفسه . فإدارة الخطر ، بادىء ذي بدء ، تتطلب من الناس أن يتفكروا في احتمال ألا تسير الأمور كما يشتهون في نطاق نشاطاتهم ، وذلك أمر لا يستسيغه إلا نفرٌ قليلٌ منا على الرغم من أن نزعة التشفي لدينا تجعل تأمل نكبات الآخرين الممكنة تسلية ممتعة . إن توقف نشاطاتنا العادية أمر يفضل غالبية الناس إلا يفكروا فيه . وفي المقابل فإن احتمال وقوعها قد لا يحرك ساكناً عند الناس إِمَّا لأنهم مفروضو التفاؤل بمقدرتهم على الاستمرار بارتجال المواقف عندما تحمل الكارثة أو لأنهم ،

من الناحية الأخرى جد متشائمين بخصوص فرص القيام بأي إجراء حيالها. فهم يعتقدون «ان الحذر لا ينبجي من القدر». إن مثل هذه التوجهات تؤدي إلى ثبوت المهمة، ويجب أن تطرح إدارة الخطر أمام أمثال هؤلاء من الناس طرحاً يوضح إما الحاجة إلى إدارة الخطر أو إمكانية السيطرة عليه. وفي كلا الحالتين فإن مدير الخطر ينبغي أن يتمتع بقوة الحجة.

إن الإيحاء بأن الأمور يمكن ألا تسير على ما يرام يمكن أن يكون أكثر صعوبة إذا كان المرء يتعاطى مع أحد خبراء الشركة الفنيين. فهو — أي الخبير — قد يرى أن مهمته في خطوطها العريضة هي ضمان ألا تسير الأمور على ما لا يرام وقد يأخذ الإيحاء بأن وقوع كارثة هو أمر ممكن على محمل التشكيك بكفاءته الفنية. إن كون التنسيق بين تقنيات مجرّبة هو كنه إدارة الخطر وليس تقنية جديدة في حد ذاته، قد لا يساعد على تسهيل مهمتها. فإذا ما طرحت إدارة الخطر في الشركة باعتبارها شيئاً جديداً ومختلفاً، مع العلم بأنها في نظر الأخصائي تتكون من تطبيق إجراءات يعرفها سلفاً بأسماء مختلفة، فإن ذلك قد يعزز الشعور لدى الأخصائي بوجود شخص يحاول أن يعلمه أصول عمله أي عمل الأخصائي. وقد يثبت الخبراء المهني أن عقبة كأداء في طريق إدخال إدارة الخطر المتكاملة. لذا فإن من الجلي أن الكياسة هي خصلة أخرى من خصال مدير إدارة الخطر الناجح.

مكان مدير الخطر في هيكل الشركة

ومثلما تحدد شخصية الشركة الطريقة التي تمارس بها إدارة الخطر داخل الشركة فإنها ينبغي أن تقرر أيضاً موقع مهمة إدارة الخطر في مخطط الشركة التنظيمي. فكثيراً من الشركات تعتبر إدارة الخطر جزءاً من الإدارة المالية المركزية على أساس إن آثار الخطر، في نهاية المطاف، تؤثر في الشركة من الناحية المالية. أما الشركات الأخرى التي تشدد على جانب السيطرة على الخسائر في إدارة الخطر وتقترب من موضوع إدارة

الخطر من زاوية السلامة أو منع الخسائر لا من زاوية التأمين ، فإنها قد ترى مهمة إدارة الخطر كجزء من الإدارة الفنية .

إن أياً من هاتين الإدارتين ، المالية المركزية والفنية ، لا تملك حقاً مكتسباً في توجيه إدارة الخطر في الشركة . فمن الممكن أن يوضع مستشار إدارة الخطر المركزي حينما يناسب الشركة وضعه إلا أنه يحتاج ، لكي يكون فعالاً في مهمته ، إلى طريق سالكة إلى الإدارة العليا بغية الحصول على الدعم الذي يحتاجه في سبيل إدخال نمط متناسق من إدارة الخطر . كما يحتاج أيضاً إلى اتصالات جيدة مع جميع أقسام المؤسسة ، ويكون ذلك أيسر عموماً إذا ما كانت قنوات اتصالاته الإدارية تركز على المهام الإدارية لا الفنية . فهو يحتاج لأن يكون كالعنكبوت في حين تكون الشركة بيته (أي بيت العنكبوت) . فينبغي أن يكون في كل مكان ، لكن اتصالاته يجب أن تكون على درجة من الكفاءة بحيث لومس الخطر بيت العنكبوت في أي جزء منه فإن الاهتزازات ستصله على الفور وسيتمكن بسرعة من المبادرة للتعاطي معه (أي الخطر) . ولكنه لن — ولا يستطيع — أن يتعاطي معه بمفرده ، فإدارة الخطر جهد تنسيقي يعني كل شخص ، والتنظيم الصحيح لإدارة الخطر في أي شركة هو ذلك التنظيم الذي يُمكن بل يشجع هذا الجهد المكرس للتعاطي مع أخطاره الخاصة المحددة على تحقيق أقصى درجة من الفاعلية .

النشئة والتكامل الاقتصادي العربي وتطلعات المستقبل

الدكتور اسماعيل سفر*

ليس هناك أدنى شك في أن المسيرة الحضارية إنما تتركز إلى المسيرة الإنتاجية في كل زمان ومكان. وبإختصار فإنه ما كان للمجتمعات الرأسمالية في أوروبا وأمريكا واليابان وللا للمجتمع الاشتراكي السوفيتي... أن تصل إلى ما وصلت إليه من تطور مضطرد لو لم تحقق بناء اقتصادها على قاعدة الإنتاج: إنتاج الضروري، فالكمالي، فالحضاري....

ولو دققنا اليوم في تجربة المجتمعات الأخرى التي تحاول اللحاق بركب المجتمعات المتطورة المذكورة، وأصابنا في هذا الميدان سهماً وافرأ وأمام نظرتنا مجتمعات بلدان أوروبا الشرقية والصين، وربما تركيا وغيرها أيضاً — لرأينا أنها لم تهمل هذه القاعدة الذهبية، وإن كانت عملية اللحاق تضطر هذه المجتمعات (كما كان حال الاتحاد السوفيتي) إلى ضغط المراحل الإنتاجية وتداخلها، نظراً لسرعة التطور في التراكم

* باحت اقتصادي واستاذ جامعي بكلية الاقتصاد والتجارة بجامعة حلب، والموضوع المنشور كان قد قُدم إلى مؤتمر غرف التجارة والصناعة والزراعية البنلذان انعقد بدمشق ١٩٨٨.

الرأسمالي والتكوين التكنولوجي وضرورة اتمام هذين الأخيرين في العمليات الإنتاجية المختلفة .

أجل إن هذه المجتمعات بغض النظر عن الأيديولوجية التي اعتنقتها رأسمالية واشتراكية، لم تحمل هذه القاعدة، بل ودعمتها بخلق أوساط إنتاجية واسعة تنداح فيهافاعليات ضخمة قائمة على الإنتاج الموسع والمعمق بالتخصص في أسواق مشتركة هائلة . ونشير هنا بسرعة إلى السوق الأوروبية المشتركة وإلى تجربة مجلس التعاون المتبادل (الكوميكون) .

هذه المسيرة الحضارية ... قد دخلت فيها المنطقة العربية بالمقلوب ... دخلت مغمضة العينين وبقيت كذلك في عملية التنمية، كدويلات منفردة وفي نزوعها إلى التعاون والتكامل .

مغمضة العينين ويجب أن نصر على قول ذلك إذا كنا صادقين فعلاً في فهم واقعنا الحالي والانطلاق منه نحو واقع آخر متطور جديد ... فالمنطقة العربية بعد انهيار بنائها التاريخي الحضاري بدءاً من القرن العاشر الميلادي (ولحن هنا لأنريد أن نخرج على الأسباب التاريخية وإنما نريد رؤية الأحداث والوقائع^(١)) قد دخلت حالاً في انفرط عقد إنتاجها الكمالي الفريد^(٢) .

وإذا كان انهيار الحضاري قد تمّ بفعل عوامل داخلية محضة، فإن انفرط الكمالي كان قد تمّ باقتران هذه العوامل الداخلية بعوامل خارجية لم تكن الحروب الصليبية إلا بداياتها .

ثم استمرت جدلية العوامل الداخلية مع العوامل الخارجية تفعل فعلها سجلاً،

(١) انظر للمزيد د. اسماعيل سفر: تاريخ الوقائع والأفكار الاقتصادية وكتاب العلاقات الاقتصادية الدولية— منشورات جامعة حلب ١٩٨٧— ١٩٨٨ .

(٢) الفريد، ولأن المجتمع العربي الإسلامي كان قد انفرط دون غيره في الإنتاج الكمالي .

حتى دخلت المنطقة العربية، ودائماً بالقلوب، في مرحلة إنتاج الضروري، لاسيما في العهد الاستعماري الرأسمالي. وما هي اليوم تدخل في ذيل المرحلة الأخيرة بما يمكن أن ندعوه «إنتاج مادون الضروري» فتتجلى أمام أعيننا المشكلة العربية الأخطر والأهم، في العهد الوطني المعاصر: مشكلة المسيرة اللاحضارية العربية. وهي تقوم بموضوعية على دعائم الانحلال الاقتصادي — الاجتماعي — الثقافي، وتقعن في التفسخ حتى نصيب الإنسان العربي وتشوّه الشخصية العربية^(١).

نعم، نحن العرب نعيش اليوم موجات «مادون الضروري»... هذا ليس فقط على مستوى المنطقة ككل، بل وعلى مستوى الأقطار منفردة، وعلى مستوى المؤسسات القطرية، ومستوى الفاعليات: فأمام موجات نقص الإنتاج الغذائي وضعف الإنتاج الصناعي وانحسار أهلية الإبداع والإختراع وتأقلم الفكر على التخلف وانكسار الخواطر وازدراء الاندحار، تصاب كل الفاعليات بالعجز والاحباط.

هل يمكن أن تفوتنا إذن معرفة أسباب التبعة الحضرارية التي تعاني منها منطقتنا وأقطارها؟ فاللاحضاري يتبع الحضراري بالحنسية سواء جاء هذا الأخير من الغرب أو من الشرق.

وهل يفوتنا إدراك أسباب التبعة الاقتصادية المطلقة؟ فهي تتأق عن كون هذه المنطقة العربية منطقة لإنتاجية، لأنها لاتعرف كيف تراكم رأس المال ولا كيف تكون التكنولوجيا، فهي مضطرة أن تتكامل مع المناطق المتطورة، في السلم كما في الحرب. ومعنى آخر فإن المنطقة، كمحصلة للأقطار العربية، مضطرة أن تتكامل شاقولياً مع المناطق المتقدمة.

(١) د. سفر، العامل الهجري العربي، بحث مقدم إلى مركز الدراسات والبحوث العربية (CERA) جامعة الدول في تونس — بلجيكا ١٩٨٨.

هذه التبعية نجد ترجمتها الأولى فيما ندعوه بالالتزام المزدوج العربي: تصدير المواد الخام واستيراد المواد الأخرى. فالتركيب السلعي للصادرات العربية يشير إلى أن المواد الخام التي كانت تمثل ٩٣٪ من مجموع الصادرات العربية عام ١٩٧٥ أصبحت تمثل ٩٧٪ عام ١٩٨٢، بينما انخفض نصيب السلع الصناعية العربية المصدرة من ٢٦٪ إلى أقل من ١٪ لنفس المرحلة^(١).

وهذا يؤكد بلا جدال هشاشة هيكل الإنتاج العربي، هشاشة من شأنها أن تجعل التركيب السلعي للواردات صورة معكوسة تماماً، لأن هذه الواردات تتركز في تلبية الحاجات الأساسية (الضرورية) وما يسمى بالحاجات الإنمائية فتشغل الأغذية والمشروبات نسبة تصل إلى أكثر من ٢٠٪ (ويتزايد الاستيراد منها بنسبة ١٦٪ سنوياً) وتشغل السلع الصناعية بما فيها الآلات ومعدات النقل ٦٨٪ (ويتزايد سنوياً بنسبة ٢٠٪).

ومن يجهد أن هذه التجارة العربية إنما تتوزع جغرافياً بين مناطق العالم الخارجي المتقدمة فتحصل الدول الصناعية على نحو ثلاثة أرباعها، بينما لا تحظى التجارة العربية الهنيئة بأكثر من ٨٪ وتميل هذه النسبة الأخيرة نحو الانخفاض عاماً بعد عام.

هذا الالتزام المزدوج في التصدير والاستيراد وهو الطابع الذي يميز المنطقة العربية في كونها الآن دوة الرأسمالية وعدها في حل أزمتها الدائمة^(٢). قد استشرى حقاً وصار لا يمكن إيقافه أبداً بالوسائل العادية. ذلك لأن نقص إنتاج الضروري (والغذاء ليس وحده الضروري) يدفع إلى الاستيراد الغزير نتيجة الحاجات المتزايدة. وكذلك

(١) الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، ١٩٨٥، ص ١٤٥ والملحق رقم ٢/١١ ص ٣٥٦.

(٢) حيث تقطن المنطقة دورها جيداً انظر د. سفر، أزمة الرأسمالية وعاملها الخارجي — منشورات مركز الدراسات والبحوث العربية (CERA) في جامعة النوبة بونص — بجيكا — ١٩٨٣.

يفعل النقص في إنتاج الكمالي ويزيد من آثاره القاتلة للفاعليات الصناعية المحلية .
وكلاهما معاً يدفعان إلى تصدير المواد الخام التي تنطلق دون أن تستطيع التعامل مع
هيكل الإنتاج القطري المشوه أو يستطيع هذا الهيكل الإمساك بها طويلاً ...

إنه منطلق سوء الالتزام الذي دخلت فيه المنطقة منذ عشرات السنين^(١) وهو
نفس المنطق الذي منه نطلق لإقامة تجارب التنمية والتكامل الاقتصادي، أي المنطق
الذي لا نريد أن نفهم فيه أسباب كوارثنا العديدة المترتبة وأزماتنا المخيفة التي قد تبدأ
بأزمة الأمن الغذائي فلا تنتهي إلا بأزمة الأمن القومي .

لكن الخوض في هذه الموضوعات الأخيرة لا يجدينا نفعاً إذا نحن وقفنا عند هذا
الحد من التحليل دون أن نحاول وضع اليد بجرأة وعلمية على العلة الحقيقية التي تكمن
خلف هذا المنطق وتعمل على نحر عظام هيكلنا الإنتاجي . وبمعنى آخر، يجب وضع
اليد على العوامل الحركية التي تتجسد فيها الأفعال السلبية . والمعلوم أن الفعاليات
الاقتصادية — ونحن نمثل بعضها في هذه المنطقة العربية — ليست فاعلة ولن تكون في
يوم فاعلة بجدوى، مادام الواقع العربي يخضع لهذه العوامل الحركية السلبية وآلياتها
التخريبية .

هذه العوامل الحركية إذا أردنا التحدث بلغة الاقتصاد والفكر الاقتصادي تتمثل
باختصار في نمط الإنتاج القطر العربي (كل أنماط الإنتاج القطرية العربية متشابهة)
ونحن نعتقد ان هذا النمط لم يتم دراسته علمياً بعد . لقد توقف تحليل الاقتصاديين
العرب دونه . ولذا فهو يحتاج إلى وقفة منا في معرض المسؤولية الملقاة على عاتقنا . وإذا
كان المقام لا يتسع للبحث عن أسباب وجوده تاريخياً والكيفية التي صار إليها حالياً ،
فإن هذا لا يمنعنا من الإشارة إليه باختصار والحديث عن آلياته بدقة .

(١) لا سيما منذ قبل العرب عقبة القطرية وذبولها المعروفة وكرموها في المؤتمرات الأخرى .

نقول أولاً بأن هذا النمط الذي قادت إليه ظروف المنطقة وصرورها قد تبلور فعلاً في ذيل مرحلة التفكك اللاحضارية العربية التي أشرنا إليها آنفاً متخذاً لنفسه شكلاً ومضموناً واضحين في النظام العالمي المعاصر وفي ظل الاستعمار الحديث . وإذا كان لا حاجة إلى الحديث عن تبعية نمط الإنتاج القطري إياه لأنماط الإنتاج المتقدمة بعد الذي قلناه، فإنه لا بد من لفت النظر إلى مسألة دوره في نقل فائض القيمة La Plus-Value من هياكل الإنتاج العربية المتفككة إلى هياكل الإنتاج المتقدمة، خاصة لأن لهذا النقل علاقة أكيدة بالاستغلال الذي تمارسه الفئات التي يفرزها النمط محلياً واقتران ذلك بالاستغلال على الصعيد العالمي .

إن نقل فائض القيمة العربية يحتاج إلى دراسة معمقة لا يتسع لها المقام هنا . يكفي القول بأن الأمر لا يخرج كثيراً عن عملية تصدير الربوع السهلة العميمة التي تحققها إفرزات النمط القطري المذكور . ولهذا علاقة أكيدة بالالتزام المزدوج، كما له علاقة وطيدة بالبعث الذي تتم ممارسته على الفائض الاقتصادي المحلي وعلى رأس المال الوطني ... وتعرض المنطقة إلى موجات التضخم والغزو الاقتصادي الخارجي وجعلها « منطقة استهلاكية ممتازة » و « منطقة لا إنتاجية فريدة » .

نقول أيضاً إن النمط القطري الاستغلالي، بحكم تكوينه وإنكفائه على مصالح محلية محدودة - يتعامل معها في الظروف السائدة - بملك آلية ناشطة تتحرك - رغم كل الإزادات الحسنة - من الزراعة القطرية، فتحملها ... متجهة إلى الصناعة فلا تقيمها على أسس سليمة ... لتصب أخيراً في الخدمات . هذه الأخيرة تغدو - بسبب ضعف الإنتاج السلعي الزراعي والصناعي - مجرد أكاداس من التفاعليات الطفيلية المتضخمة التي تفرغ الاقتصاد من قواه وتزيد من هشاشته وتحيل « معدل النمو الاقتصادي » إلى مجرد رقم وهمي لا معنى له، لأن قوام « التنمية » لم يكن سلعياً .

وفي هذا السياق نقول مرة أخرى بأن « الخدمات » لا تغدو إنتاجية أبداً إلا في

واقع الإنتاج السلمي حتى أن بعض الخدمات (التعليمية مثلاً) رغم قداستها تغدو في واقع انفراط الإنتاج الكمالي والضروري عبئاً ثقيلاً على الاقتصاد ودملة نازقة في الحياة الاجتماعية .

في هذا الواقع تماماً يجب علينا أن نفهم المغزى الحقيقي للتبعية العربية التي أشرنا إليها: لأن الهياكل المحكومة بعدم القدرة على تحويل المواد الخام «تنتحل العذر» لإزادة التخط وإفرازاته في تصدير هذه المواد الخام . ولا تجدي حسن النوايا نفعاً . كذلك فالهياكل المحكومة بعدم القدرة على إنتاج المواد الصناعية تهيب بالتخط وإفرازاته أن تستورد هذه المواد ولو عن طريق التهريب ... لكن في هذا الواقع أيضاً يجب أن نفهم كيف أن إهمال الزراعة يسوق القوى العاملة الزراعية إلى المدينة لتتكسب مع العاطلين عن العمل ، ذلك لأن التخط القطري قد اغلق بحكم آليته التخلفية هذه كل منافذ العمل والاستخدام والتوظيف .

ثم نقول: إن هذا الذي نلفت النظر إليه يجب ألا يثير الدهشة عند أحد ... فمن يصدر موادها بشكلها الخام إنما يصدر مادة عمل عماله ومستخدميه وموظفيه ، فيحكم على كل هؤلاء بالهجرة الكامنة والفعلية إلى خارج المنطقة؟ إن أسباب هذا «الهرب» الحقيقية كامنة في صلب أفعال نمط الإنتاج القطري العربي وآليته العتيدة . حتى مسألة «العقد الاجتماعي» القائمة بين الإنسان العربي من جهة ودولة التخط المذكور من جهة أخرى تغدو ، نتيجة لهذا الواقع ، مسؤولية التخط وإفرازاته لا مسؤولية المواطن: عندما ينقض «المجتمع» ممثلاً بإفرازات الأنماط «عقدة» مع خليته الأساسية عليه أن يتنظر نقض «الخلية» الاجتماعية بدورها للعقد وانتشار اللاتائية الوطنية مع صنوف «النفاق واللااخلاقية ...» التي اعترت جيلنا المعاصر؟ إننا كمجتمع وأفراد لا نختلف كثيراً عن المجتمعات الحضارية وأفرادها لولا أن المرحلة التي نحن بصدددها هي مرحلة لا إنتاجية ذات إفرازات لا حضارية .

نستطيع الآن القول بأن كل المسائل التي يتناولها جدول الأعمال التمهيدي المقدم من الأمانة العامة المؤقّرة تبهل من هذا الواقع المعاش :

١ — ففي مجال الأمن الغذائي مثلاً يتضح بجلاء أن الإهمال الطبيعي للزراعة مسؤول أكثر من أي شيء آخر^(١) عن نقص الغذاء ... منذ الذي يحاسب مثلاً على انخفاض الإنتاجية في الأقطار العربية ومنذ الذي يحاسب على تبوير الأرض الزراعية لاسيما تلك التي غادرها أهلها هرباً من أوضاعهم إلى المدينة أو إلى الخارج ؟ إن معدلات الإنتاجية في المنطقة العربية تقل عن نصف معدلاتها الوسطية المعروفة والركود الزراعي العربي ظاهرة تؤكد معدلات النمو المنخفضة (٠,٩٪ للحبوب، قمح ١,٨٪، أرز — ٠,٣٪...) . ليس مستغرباً إذن أن تزداد « الفجوة الغذائية » بانخفاض نسبة الاكتفاء الذاتي بصورة مستمرة وبتزايد الاعتماد على الخارج . فنسبة الاكتفاء الذاتي التي كانت ٤٣٪ للقمح، ٧٦٪ للأرز، ٣٣٪ للسكر، ٨٠٪ للحم الحمر في مرحلة ١٩٧٥ — ١٩٧٩ انخفضت في ١٩٨٠ — ١٩٨٤ إلى ٣٤٪، ٦٣٪، ٣٠٪، ٦٤٪ للمواد المذكورة على التوالي^(٢) . وكل المعطيات الاقتصادية — الاجتماعية تشير حالياً إلى المنطقة العربية داخلة لا محالة في أزمة غذائية حقيقية .

٢ — وفي مجال التنمية القطرية ونظراً لهذا الوضع الذي حاولنا تبيان بعض جوانبه، فإن الأولويات التي تقررها عادة خطط التنمية وترفعها كشعارات (مثل الصناعة أولاً) ... لا تلبث بفعل الواقع أن تنعكس عملياً (فتغدو : الخدمات أولاً) ...

(١) نحاول البعض الغاء اللوم على العامل السكاني وغوه . وكأن الإنسان له فم وليس له يدان . إن مقولات إنسان عندما تثار بمعزل عن دراسة البنى الاقتصادية تصدر عن حفة علمية أكيدة . انظر د . سفر المشكنة لسكانة والتحلف العربي منشورات (CERA) ١٩٨٣ وشكنة الأمن الغذائي العربي (مقدمة للتدوة) .

(٢) التقرير الاقتصادي العربي الموحد، مرجع سابق الذكر — جدول رقم (٣) ص (٥٣) .

وتبقى الزراعة القطاع المنسي إن لم يكن القطاع الذي صار في عرف بعض الناس المسؤول عن التخلف^(١).

٣ — أما في نطاق التكامل الاقتصادي العربي، حيث يطيب للبعض اللجوء إلى العاطفة واطلاق العنان في لوم الأنظمة وتوزيع الإتهامات، فمن الواضح جلياً إن عدم إنتاج الضروري قطعياً هو جانب هام من عدم إنتاج الضروري عربياً. وكذلك الأمر في عدم إنتاج الكمالي... والحضاري. من هنا كانت مشكلة التكامل الأولى لأن اللاتنمية القطرية هي «السبب الموضوعي» والمرجمي في مسألة اللاتكامل الاقتصادي العربي. ومهما قيل عن «الأسباب الموضوعية» الأخرى (لإزادة الأنظمة)، فإن اقتران السبب الموضوعي المشار إليه بأية النمط المذكورة يكفي للدلالة على البؤرة التي تتواجد فيها عوامل هذا اللاتكامل. إن تجربة الوحدة الاقتصادية العربية تؤكد هذه الحقيقة: فالتجارة الحرة بين أعضاء السوق تتطلب قبل كل شيء وجود مواد قابلة للدخول في موضوع التجارة^(٢) ولأن الوحدة المذكورة قد أخفقت في الخطوة الأولى (أي في الخيار التجاري كشرط مسبق للتكامل) فقد قبض الحال لكل مقرراتها الأخرى (المشروعات المشتركة، التنسيق، خطة العمل المشترك... إلخ). أن تصاب بالإخفاق ولم يجدها ترددها فيما بعد بالنسبة للخيار التجاري المذكور. فقضية التكامل الاقتصادي، عندما لا يمكن التقدم بها تكتيكياً على صعيد استراتيجي مضطرد، تصاب بقية تكتيكاتها بالأحباط وينفتح الباب لمختلف صنوف التردد ونقض الالتزام. وبالعكس فقد أعطت تجربتنا الجماعة الاقتصادية الأوروبية والكميون، على اختلاف استراتيجيتهما، الدليل في أن نجاح الأولى في مجال الاتحاد الجمركي والسياسة الزراعية المشتركة والثانية في مجال التنسيق والبناء المشترك قد فتح السبيل إلى نجاحات أخرى مؤكدة.

(١) د. سفر مشكلة الأمن الغذائي العربي... بحث مقدم لندوة.

(٢) للعزيد. حول مسألة السوق العربية المشتركة يمكن قراءة ذلك في العلاقات الاقتصادية الدولية، المرجع سابق الذكر.

٤ — وكيف يمكن التحدث عن « موازنة أسواق العمل العربية » أمام ضعف الحركة الإنتاجية في المجال الصناعي العربي؟ أليست الصناعات العربية من نوع الصناعات « الاستهلاكية » المتشابهة، فهي متزاحة وغارقة باليد العاملة حتى أذنيها؟ والمعلوم أن الصناعة المصنعة هي التي تستطيع خلق فرص العمل في إطارها وفي إطار الصناعات التابعة لها. كما أن المعلوم أن الإنتاج الخدمي عندما تضعف صلته بالإنتاج السلعي يبقى ذا عمق استخدامي محدود، ولا يلبث أن يتم اشباعه بسهولة، ثم لا تلبث النتائج أن تنعكس على ظروف التشغيل إثر أي خلل يحدث في القطاعات السلعية (حالة الدول النفطية).

تطلعات المستقبل

لقد حاولنا حتى الآن في هذه المذكرة إلقاء نظرة عاجلة على الوضع الراهن العربي منطلقين من أن عدم فهم مركبات ومحددات الواقع مسؤول عن عدم وجود استراتيجية سليمة للإنتاج، ومن حقيقة أن استراتيجية الإنتاج هذه لا يمكن أن تقوم إلا على قاعدة الإنتاج، في الوجهة التي تذهب أولاً وقبل كل شيء إلى كفاية الحاجات البشرية، ليس بفعل الهاجس الإنساني فقط، بل وأيضاً من أجل العوامل الاقتصادية — الاجتماعية والثقافية الأخرى. فالحاجات لا تقف — كما رأينا — عند حدود الضروري، وإنما تمتد إلى إنتاج ما بعد الضروري، لتجديد الإنتاج وتوسيعه على قواعد التطور، حتى يظال المجتمع حدود قدراته الفاعلة ويبلغ مراميها البعيدة.

وعلى هذا الأساس نقول:

أولاً — لا شك بأن التخلف هو مسألة معقدة إذا هي تركت دون حل عاجل زاد تعقيدها ورسوخها على مر الزمن. لذا كان لا بد أن يتم التصدي لها قبل

فوات الآوان . وهو مسألة تثير اليوم جدلاً كبيراً حول ايدولوجية التنمية واستراتيجيتها ، إن على صعيد الأقطار أو على صعيد الوطن ككل .

من جهتنا ، ودون الدخول في هذا المجال ، نؤكد أن محددات تخلفنا تكمن في مسيرتنا الحضارية المقلوبة وفي الآلية القطرية الذاتية التي اتخذت لنفسها مركزات « موضوعية » ميزت بها نمط الإنتاج العربي المعاصر .

ونعتقد أن المسؤولية تقع اليوم بلا شك ، ليس على المستعمر وحده ، بل على « صلة الوصل » بينه وبين لقمة عيش الجائعين والعرعاء والمعوزين . وأن الوقت قد حان للتركيز على العوامل الداخلية .

ثانياً — ان احداث انعكاس ناجز في الآلية التخلفية وكل إفرازاتها يثير مشكلة التغيير الناجز في نمط الإنتاج القطري العربي ويحرك عند المستغلين لواعج الاستغلال وهو اجسه . لكنه مع ذلك يبقى الحل التاريخي المفروض على العرب في أفصارهم وحتى تحقيق التحرر النهائي القائم على الانتائية بالحقوق والواجبات وعلى الديمقراطية التي تعيد للإنسان حريته . وهذا العبور من الانتائية إلى الديمقراطية لا يتم إلا على جسر الإنتاج .

ثالثاً — بانتظار قيام هذا الوعي التحرري وفي ركاب دلالاته الفكرية والعملية ، هناك جملة من التدابير التي لا بد للأقطار العربية من أن تتخذها تحت طائلة المزيد من الانهيار :

آ — في مجال إنتاج الضروري يتطلب الأمر تشجيع الريف وأهله ولكن ليس بالوسائل التي تم اتخاذها حتى الآن وإنما بوسائل أخرى أثبتت دوماً صحتها . ومن هذه الوسائل : رفع دخل الفلاحين بمختلف السبل ، إعطاء أسعار مجزية وتشجيعية تستميل

الإنتاج، تنشيط الجمعيات الفلاحية الطوعية واختصار مراحل التسويق المعروفة، تقديم المساعدات والقروض... إلخ.

إن رفع مستوى الدخل في الريف يشكل أهم عامل في تنشيط الحياة الزراعية وتثبيت الفلاح على أرضه وقبول أبناء الفلاحين العمل بمهنة آباءهم. كما أنه يشكل عاملاً أساسياً في تنشيط الحركة الصناعية في البلاد: فما عرف التاريخ تنمية قد تمت في منطقة تشكو من نقص الغذاء وانعدام الفائض الزراعي. ولقد كان الفائض الزراعي في موعده الثورة الصناعية في أوروبا (القرن ١٨) وكان عماداً للحركة التصنيعية في روسيا السوفيتية (القرن ٢٠).

نشير بهذه المناسبة إلى المرسوم التشريعي رقم (١٠) تاريخ ١٩٨٦/٢/٢٦ الخاص بإقامة الشركات الزراعية المساهمة في قطرنا ونهيب بالسلطات أن تشفعه بتدابير مكتملة تجعل من العودة إلى الزراعة مثلاً يحتذى في المنطقة العربية.

ب — إن إنتاج الضروري يحتاج أيضاً، إضافة إلى الاستمرار في تشجيع الصناعات الاستهلاكية التي ذكرناها، النظر إلى الصناعة نظرة عقلانية جديدة تجعل من تحويل المواد الخام مسألة ذات علاقة مباشرة بالتشغيل، تشغيل اليد العاملة وتوظيف الكفاءات والعقول. ولنعلم بأن اتجاهنا كهذا هو توجه عربي جديد نحو خلق القيمة المضافة (VALEUR AJOUTEE) التي تشكل أهم مقومات إنتاج الكمالي. ومن هنا كان التعامل مع مشتقات المواد الخام الطريق الطبيعي نحو التصنيع.

هذا التصنيع لن يكون بوسع الأقطار منفردة إقامته. ولذا تقضي الضرورة الموضوعية اللجوء من أجله إلى التعاون فيما بينها.

ولنعلم أيضاً أن الانتقال من الإنتاج الضروري إلى الإنتاج الكمالي هو السبيل السالك نحو تنمية قوة الإبداع والاختراع والدخول في مرحلة الخيارات التكنولوجية

الذاتية. إن فكرة «الاعتماد على الذات» ليست إلا فكرة مجردة إذا هي لم تتشبت بأرضية صلبة على أرض الواقع.

ج — في سياق هذا التطور يمكن لرؤوس الأموال العربية المستثمرة على العموم بشكل طفيف في الخدمات والخارج أن تعود للاستثمار في الفعاليات السلعية العربية وبذلك أيضاً يعود القطاع الخدمي متكاملًا مع القطاعات الإنتاجية الأخرى.

د — بالنسبة لأسواق العمل العربية لاشك بأن الأقطار المنتجة التي لديها يد عاملة كافية ستضطر للتفتيش على هذه اليد العاملة التي أضحت بالنسبة لها سلعة مطلوبة. والمسألة ليست مزاجية دوماً كما قد لا يتبادر للأذهان وإنما موضوعية.

هـ — وهكذا الحال بالنسبة للتكامل الاقتصادي بين الأقطار. فالإنتاج القطري عندما سيأخذ أبعاده يرسم مجراه بنفسه ويفتح منافذ لتصريفه. ومن الطبيعي أن يكون للأسعار والجودة دورها في حركة السلع داخل المنطقة تشجيعاً للإنتاج العربي ومنعاً للمزاحمة الخارجية. كما أن من الطبيعي أن تستجر الحركة التجارية تنقل رؤوس الأموال مثلما تستجر اليد العاملة. ويفرض ذلك كله حداً معيناً من التنسيق للسياسات ذات العلاقة بين الأقطار.

و — إذا أدركنا هذه الأمور، أدركنا أن التنمية العربية قطرية كانت أو وطنية لاتعني إقامة «مشروعات قطرية ما» أو مشروعات مشتركة ما» دون تحديد مسبق لطبيعتها وآثارها، وإنما هي تعني معرفة ماذا علينا أن نتج قطرياً وماذا علينا أن نتج عربياً، في خط كفاية الحاجات الضرورية وإنطلاقاً من ذلك إلى توسيع الإنتاج كماً ونوعاً وتوسيع العلاقات الإنتاجية في كافة الاتجاهات. وفي هذا السبيل فقط يتم خلق الدواعي الموضوعية من أجل ما يدعى اليوم بالعمل العربي المشترك.

بهذه الصورة نلقى هاجس التنمية والتكامل على الهاجس الاقتصادي، لأن

الأسى العربي حينما كان يقوم على الأسى الاقتصادي، نتيجة لانتحار عوامل الإنتاج العربية المنعزلة الممزقة ودخول المسيرة العربية في منطق الكارثة وسوء الالتزام .
وهكذا بدلاً من التغطية على المخاطر وتمويهها، نجد لزاماً علينا دعوة هذا الجيل إلى إدراك واقعه وتلافي أخطائه قبل فوات الآوان .

قانون جديد للاستثمار في سورية

توحيد القوانين والتعظيمات الخاصة بالاستثمار، وتمنح مزيداً من الإعفاء والضمانات

أصدرت رئاسة مجلس الوزراء في الجمهورية العربية السورية تعليماتها التنفيذية المتعلقة بالقانون رقم (١٠) لعام ١٩٩١، الذي كان قد أصدره السيد رئيس الجمهورية في وقت سابق من هذا العام، وقد تضمن جملةً من الامتيازات والاعفاءات والضمانات التي تهدف إلى تشجيع المبادرة الفردية في القطاع الخاص بالنسبة للمواطنين السوريين مقيمين أم مغتربين، وكذلك رعايا الدول العربية والأجنبية، في المشاريع الزراعية والصناعية، ومشاريع النقل، وغيرها من المجالات والأنشطة الاقتصادية المختلفة ..

والقانون الجديد وحّد بين جملةً من القوانين والأنظمة الخاصة بتشجيع الاستثمار، وطورها بما يتناسب مع المستجدات الاقتصادية، والتوجهات الجديدة في بناء الاقتصاد الوطني .

ونشر فيما يلي نصوص هذه التعليمات كما أصدرها رئيس مجلس الوزراء ، رئيس المجلس الأعلى للاستثمار ، والتي تشرح مواد القانون ، وتوضح ما جاء فيه .

تعريف

تعريف المادة الأولى

يقصد بالتعابير التالية المعنى الوارد إلى جانب كل منها :

- قانون الاستثمار : القانون رقم (١٠) الصادر بتاريخ ٤/٥/١٩٩١ .
المجلس : المجلس الأعلى للاستثمار .
رئيس المجلس : رئيس المجلس الأعلى للاستثمار .
المكتب : مكتب الاستثمار .
المشروع : المشروع الذي يقيمه شخص طبيعي أو اعتباري برأسمال محلي أو خارجي أو بكليهما والموافق على شموله بأحكام قانون الاستثمار .
المستثمر : الشخص الطبيعي أو الاعتباري الذي يحصل على ترخيص بإقامة مشروع وفق أحكام قانون الاستثمار .
الجهة المختصة : الجهة العامة ذات العلاقة بالمشروع .
المال الخارجي : المال الوارد أصولاً من الخارج من قبل مواطنين سوريين أو عرب أو أجانب والمنصوص عليه في المادة (٢٣) من قانون الاستثمار .

المستفيدون من أحكام القانون

المادة الثانية

تستفيد من أحكام قانون الاستثمار مشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية التي يوافق عليها المجلس والتي تقام برأسمال محلي أو خارجي أو بكلية من قبل الأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين المبينين فيما يلي :

- ١ — المواطنون العرب السوريون في الجمهورية العربية السورية ومن في حكمهم .
- ٢ — المواطنون العرب السوريون المغتربون سواء كانوا محتفظين بجنسيتهم الأصلية أو حاصلين على جنسية بلد المهجر .
- ٣ — رعايا الدول العربية والأجنبية .
- ٤ — الأشخاص الاعتباريون ممن يرخص لهم المجلس بإقامة مشاريع وفق أحكام قانون الاستثمار .

مجالات الاستثمار

المادة الثالثة

يقصد بمشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية المنصوص عليها في المادة (٣) من قانون الاستثمار المشاريع التي تقام وفق أحكامه في المجالات التالية :

- ١ — المشاريع الزراعية سواء منها النباتية أو الحيوانية وما يتبعها أو يرتبط بها أو يكملها من أعمال ونشاطات مثل إقامة البيوت المحمية ، ومخازن التبريد ومنشآت تصنيف وتعبئة وتغليف الخضار والفواكه (سواء أكانت هذه المواد من إنتاج المشروع أو من غير إنتاجه) .

- ٢ — مشاريع تصنيع المنتجات الزراعية (نباتية أو حيوانية) .
- ٣ — المشاريع الصناعية المتاح إقامتها من قبل القطاعين الخاص والمشارك .
- ٤ — مشاريع النقل .
- ٥ — المشاريع التي يوافق عليها المجلس في غير المجالات المذكورة أعلاه .

الأسس والضوابط التي يعتمدها المجلس في إصدار موافقته المادة الرابعة

يقرر المجلس الموافقة على شمول المشروع بأحكام قانون الاستثمار في ضوء
الاعتبارات التالية :

- انسجام المشروع مع أهداف الخطة الإنمائية للدولة .
- مدى استخدامه للموارد المحلية المتاحة ومساهمته في إثماء الناتج القومي وزيادة فرص العمل .
- إمكاناته في مجال زيادة التصدير وترشيد الاستيراد .
- استخداماته للآلات والتقنيات الحديثة الملائمة لحاجات الاقتصاد الوطني .
- أن لا تقل قيمة موجوداته الثابتة التي يوظفها (آلات وآليات وأدوات وتجهيزات وأجهزة ومعدات ووسائل نقل غير سياحية وسائر وسائل الإنتاج المستوردة بشكل نهائي غير مؤقت) لاستخدامها حصراً في المشروع عن عشرة ملايين ليرة سورية أو ما يعادها بالقطع الأجنبي المقوم بسعر الصرف الجاري في الأسواق المجاورة وفق نشرة أسعار العملات الأجنبية التي يصدرها المصرف التجاري السوري ، ومجلس الوزراء أن يعدل الحد الأدنى المذكور بقرار من رئيس مجلس الوزراء .

آ — انظر في طلب إقامة المشروع المرفوع إليه من المكتب وفق النموذج المعد من قبل الجهات المختصة مرفقاً بجميع الوثائق والمستندات المطلوبة .

— يصدر المجلس قراره خلال فترة ثلاثين يوماً من تاريخ رفع الطلب إليه من الجهة المختصة ، وتبلغ الوزارات والجهات المعنية الأخرى وصاحب العلاقة بالقرار المتخذ .

— تلزم تلك الوزارات والجهات تنفيذاً للقرار الصادر بالموافقة بما يلي :

١ — إصدار مختلف التراخيص اللازمة (الترخيص الإداري — الترخيص

الصناعي) .

٢ — تأمين مختلف الخدمات الأساسية اللازمة للمشروع (كهرباء —

مياه — وقود — هاتف ...) على نفقة المستثمر .

ويتحمل المستثمر عند الاقتضاء النفقات الإضافية التي قد تترتب على

ذلك .

— يكون قرار المجلس في حال الموافقة متضمناً بشكل خاص المعلومات التالية :

اسم المستفيد — الشكل الحقوقي للمشروع — رأسماله — غاياته ونوعية الإنتاج

والطاقة الإنتاجية — مدة تنفيذه — تكاليفه الاستثمارية — مصادر تمويله

الخارجية .

ويكون قرار المجلس في حال الرفض معللاً ، على أنه يمكن للمجلس في هذه

الحالة إعادة النظر في طلب الاستثمار إذا تقدم صاحب العلاقة بمعطيات جديدة

أو مبررة لإقامة المشروع .

ب — تحديد نسبة مساهمة الدولة برأسمال المشاريع التي تتخذ شكل شركات مشتركة

(مساهمة أو محدودة المسؤولية) وتحديد نوعية المساهمة عيناً أو نقداً أو بكليةما .

ج — الموافقة على مشاريع الأنظمة الأساسية للشركات المشتركة تمهيداً لإصدارها بقرار

من رئيس مجلس الوزراء .

- د — اعتماد تقويم المال الخارجي للمشروع الذي تعده الجهة المختصة .
- هـ — الموافقة على تخصيص المشاريع بما يلزمها من وسائل النقل المختلفة بناء على تقدير الجهة المختصة .
- و — الموافقة على طلبات تنازل أو دمج أو نقل ملكية المشاريع .
- ز — البت في طلبات التخلي عن بعض مستوردات المشروع بيعاً في السوق الداخلية أو تصديراً إلى الأسواق الخارجية أو في طلب استخدامها في غير أغراض المشروع وفق أحكام المادة (١٢) من قانون الاستثمار .
- ح — إصدار التعليمات التنفيذية الخاصة بالسماح للمستثمرين من السوريين المغتربين ومن رعايا الدول العربية والأجنبية بإعادة تحويل قيمة حصصهم الصافية من المشروع إلى الخارج على أساس القيمة الفعلية للمشروع على أن لا تتجاوز قيمة رأس المال المدخل من قبلهم بالنقد الأجنبي وذلك بعد انقضاء خمس سنوات على استثمار المشروع .
- ط — الموافقة على إعادة تحويل أموال الخارجي وبنفس الشكل الذي ورد به إلى الخارج بعد انقضاء ستة أشهر من تاريخ وروده ، إذا حالت دون استثماره ظروف خارجة عن إدارة المستثمر يعود تقديرها إلى المجلس . وكذلك الموافقة في حالات خاصة على تحويله المال إلى الخارج دون التقييد بالمدة المذكورة .
- ي — إلغاء قرار الموافقة إذا لم يقيم صاحب المشروع خلال فترة سنة من تاريخ إبلاغه بقرار الترخيص باتخاذ الإجراءات الجديدة للمباشرة بالتنفيذ . ما لم يبرز أسباباً مبررة للتأخير يقبل بها المجلس لتمديد فترة التنفيذ ، وفي جميع الأحوال فإن توقيع عقود التنفيذ وفق الأصول المتبعة والمتعارف عليها يعتبر من قبل الإجراءات الجديدة في المباشرة .
- ك — إقرار زيادة مدة الإعفاءات للمشاريع وفقاً لأحكام المادة (١٥) من قانون الاستثمار فيما إذا تجاوزت حصيله صادرات المشروع السلعية أو الخدمية بالنقد

الأجنبي المحول فعلاً إلى الجمهورية العربية السورية عبر جهازها المصرفي (٥٠٪) من مجموع إنتاجه خلال فترة الإعفاء الأصلية .

ويعتمد المجلس في هذا الشأن الوثائق المصرفية الرسمية الصادرة عن مصرف سورية المركزي أو المصرف التجاري السوري بالإضافة إلى ميزانية المشروع السنوية وحساب الأرباح والخسائر .

ل- إيقاف سريان الإعفاءات أو المزايا أو التسهيلات الممنوحة للمشروع كلاً أو جزءاً في حال عدم قيام صاحب المشروع بتنفيذ كل أو بعض الواجبات المترتبة عليه وفقاً لأحكام المادة (٢٨) من قانون الاستثمار والمتعلقة بمسك السجلات والدفاتر والحسابات وتزويد المجلس أو الجهة المعنية بالمعلومات والبيانات وذلك إلى حين قيام صاحب المشروع بتدارك هذه المخالفات .

وتعتبر فترة الإيقاف من أصل فترة الإعفاء الممنوحة للمشروع .

م- النظر في وقف استفادة المشروع من الإعفاءات والتسهيلات والمزايا المنصوص عليها في قانون الاستثمار بشكل كلي أو جزئي أو دائم أو مؤقت عند استخدام المواد والآلات والأدوات والمعدات وسيارات العمل والباصات والميكروباصات المعدة لتخديم المشروع أو غيرها من المواد اللازمة لإقامة المشروع أو توسيعه أو تطويره في غير أغراض المشروع ، أو جرى التخلي عنها دون موافقة المجلس . وبشكل عام عند مخالفة شروط الترخيص يتوجب على المخالف تسديد الرسوم والغرامات الجمركية وفق القوانين والأنظمة الجمركية المرعية .

ن- البت في الطلبات المرفوعة من أصحاب المنشآت والمشاريع القائمة قبل صدور قانون الاستثمار للاستفادة من بعض المزايا والتسهيلات المنصوص عليها في القانون المذكور باستثناء الإعفاء من الضرائب والرسوم وبشروط في ذلك أن يلتزم أصحاب المنشآت والمشاريع بسائر الواجبات المنصوص عليها في القانون .

وفي جميع الأحوال فإن القرار الصادر بهذا الشأن عن المجلس يجب أن

- يتضمن بشكل تفصيلي المزايا والتسهيلات الممنوحة للمشروع القائم وفترة سريانها والشروط والواجبات المترتبة على صاحب العلاقة .
- سـ تكليف الجهات ذات العلاقة بإعداد دراسات اقتصادية وفنية لعدد من المشاريع الاستثمارية ذات الأولوية لتكون جاهزة لعرضها على بيوتات الأستثمار والمستثمرين .
- عـ الإيعاز بإقامة ندوات أو لقاءات والدعوة لعقد مؤتمرات في الداخل والخارج بقصد الترويج للاستثمار في القطر والتعريف بفرصه .
- فـ النظر في تطوير وتحديث التشريع الاستثماري في البلاد وإقرار الخطط المؤدية إلى توفير المناخ المناسب .
- صـ النظر والبت في جميع الأمور والقضايا المتعلقة بالاستثمار .

مكتب الاستثمار

المادة الثامنة

إحداث المكتب

- يحدث مكتب باسم مكتب الاستثمار يرتبط بنائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون الاقتصادية ويرأسه عامل برتبة معاون وزير .
- يتشكل المكتب من عدد من العاملين ممن لديهم المؤهلات والخبرات العلمية والعملية المناسبة وعلى الأخص في المجالات التالية :
- الشؤون الإدارية والقانونية .
 - الشؤون المالية .
 - الشؤون الاقتصادية .
 - الشؤون الفنية .

— العلاقات العامة .

إلى جانب عدد من العاملين المساعدين ويصدر رئيس مجلس الوزراء قرار تشكيل المكتب .

المادة العاشرة

صلاحيات المكتب

يتولى المكتب في نطاق اختصاصه المهام التالية :

- أ — تلقي وتسجيل طلبات الاستثمار المرفوعة إلى المجلس من قبل الجهات المختصة والعمل على استكمال المعلومات والبيانات المتعلقة بكل طلب بالتعاون والتنسيق مع مختلف الجهات ذات العلاقة، وتهيئة ملف لكل طلب يتم توزيع نسخ منه على رئيس وأعضاء المجلس قبل ثلاثة أيام على الأقل من موعد اجتماعه .
- ب — تسجيل المال المستثمر الوارد من الخارج بشكل نقد أجنبي أو مقومات عينية أو حقوق معنوية بعد اعتماده من المجلس وذلك في سجل خاص، ويمكن للمكتب أن يصدر بالاستناد إلى هذا السجل شهادة تسجيل من الواقع الثابت بالسجل عن كل حصة من رأس المال المستثمر وتعتمد هذه الشهادة من مدير المكتب وعلى مسؤوليته .
- ج — تسجيل محاضر ومقررات المجلس ومتابعة تنفيذها لدى مختلف الجهات المختصة ورفع تقارير متابعة للمجلس يتضمن مسيرة كل مشروع والمراحل التي وصل إليها والصعوبات والمشاكل التي تعترض سبيل التنفيذ واقتراح الحلول المناسبة بالتعاون مع تلك الجهات .
- د — تلقي شكاوي المستثمرين والعمل على معالجتها ومساعدتهم لدى الجهات المعنية للحصول على مختلف التراخيص اللازمة لشاريعهم لإقامة المشروع ومتابعة

أمورهم المتعلقة بتنفيذ المشروع ورفع مقترحات ووجهات نظر المستثمرين إلى المجلس في كل ما عيى أمور الاستثمار وتنفيذ المشاريع .

هـ — مسك السجلات والقيود اللازمة لمهمة المكتب في تطبيق أحكام قانون الاستثمار وبما يكفل حسن وسلامة التنفيذ بالإضافة إلى وتنسيق ودراسة التقارير والبيانات الخاصة بالمشاريع بما في ذلك الموازنات وحساب الأرباح والخسائر ورفع تقارير دورية بشأنها إلى المجلس .

و — إعداد دراسات لمشاريع الأنظمة الأساسية للشركات المشتركة المساهمة ومحدودة المسؤولية المحدثة وفق أحكام قانون الاستثمار، ومشاريع تعديلها ورفع هذه المشاريع والدراسات المعدة حولها إلى المجلس للنظر بالموافقة عليها .

ز — إصدار نشرات وكتيبات وبيانات عن الاستثمار في الجمهورية العربية السورية وفق توجيهات المجلس وباللغة العربية والأجنبية .

ح — التعاون مع مختلف الجهات العامة والخاصة والمشاركة لتنظيم حملات إعلامية في الخارج بين أوساط المغتربين السوريين ورعايا الدول العربية والأجنبية لتعريفهم بالفرص الاستثمارية المتاحة في الجمهورية العربية السورية في ظل قانون الاستثمار وذلك وفق توجيهات المجلس بهذا الصدد .

ط — جميع المهام الأخرى التي يكلفه بها المجلس .

المادة الحادية عشرة

تلتزم جميع الجهات والدوائر والمؤسسات بتقديم التسهيلات والمساعدات للمستثمرين بهدف إنجاز معاملاتهم ومواضيعهم دون تأخير كما تلزم بالرد على استفسارات وتساؤلات المكتب خلال فترة أسبوع واحد من تسجيل طلب الاستفسار .

المادة الثانية عشرة

تبقى جميع البيانات والمعلومات التي يقدمها المستثمرون لأية جهة رسمية بما فيها المصارف والمتعلقة بإقامة وتنفيذ مشاريعهم غير قابلة للنشر أو التداول .

الاعفاءات والمزايا والتسهيلات

المادة الثالثة عشرة

حول فتح حساب بالنقد الأجنبي

أ - يحق للمستثمر أن يفتح لصالح مشروعه المرخص وفق أحكام قانون الاستثمار حساباً بالنقد الأجنبي لدى المصرف التجاري السوري بقيد في الجانب الدائن منه :

(١) (١٠٠٪) مما هو مدفوع بالنقد الأجنبي من رأسمال المشروع ومن القروض التي يحصل عليها بالعملة الأجنبية .

(٢) (٧٥٪) من حصيلة العملات الأجنبية الناتجة عن عائدات التصدير والخدمات المتحققة عن نشاطاته وتباع نسبة الـ (٢٥٪) المتبقية إلى المصرف التجاري السوري وفق الأسعار المشار إليها في المادة (٤) من هذه التعليمات .
ويقيد بالجانب المدين من الحساب المذكور المبالغ اللازمة لتغطية جميع أعباء ومتطلبات واحتياجات المشروع من النقد الأجنبي ومنها على سبيل المثال :

— قيمة الآلات والآليات والتجهيزات وسيارات العمل والمواد اللازمة لإقامة وتشغيل المشروع أو تطويره أو توسيعه .

— المواد الأولية والمواد نصف المصنعة والمواد المساعدة لعملية الإنتاج .

— قطع التبديل وتجديد الآلات المستهلكة .

- أقساط القروض والقوائد المستحقة على قروض المشروع بالنقد الأجنبي .
 - الاستحقاقات المسموح بتحويلها سنوياً للمغتربين ورعايا الدول العربية والأجنبية من فوائد وأرباح وكذلك الاستحقاقات المسموح بتحويلها للخارج للعاملين في المشروع من غير السوريين ومن في حكمهم عن طريق المصرف التجاري السوري بعد اعتمادها من المكتب .
 - المبالغ التي تستحق على المشروع ويلزم بسدادها بالنقد الأجنبي استناداً إلى الأوراق والوثائق الموثقة بعد تدقيقها من قبل مكتب الاستثمار ومعافاة مكتب القطع .
 - المصاريف اللازم تسديدها في الجمهورية العربية السورية بالنقد الأجنبي .
 - أقساط التأمين التي يلزم المشروع بتسديدها بالنقد الأجنبي .
 - مكافآت وتعويضات أعضاء مجالس إدارة الشركات لغير السوريين ومن في حكمهم .
- ب— يعتبر المشروع مسؤولاً مسؤولية كاملة عن توفير كامل احتياجاته من النقد الأجنبي وفق الطرق الأصولية ولا تلتزم أية جهة رسمية في الجمهورية العربية السورية بتأمين أي مبلغ بالنقد الأجنبي لصالح المشروع أو لأصحاب المشروع .

المادة الرابعة عشرة

يحق للمستثمر توظيف النقد الأجنبي الجاري في حيازته داخل القطر، أو النقد الأجنبي الموجود في الخارج والذي يقوم بإدخاله إلى القطر أصولاً، وذلك في تمويل المشاريع الموافق عليها بموجب أحكام قانون الاستثمار أو في المساهمة برؤوس أموالها أو شراء أسهمها، ودون أن يطاله في ذلك أي نص جزائي نافذ .

المادة الخامسة عشرة

أ— يلتزم المصرف بوضع أموال المستثمرين المودعة لديه وفق أحكام الفقرة (آ) من المادة (١٦) من قانون الاستثمار تحت تصرفهم عند الطلب ويتخذ جميع الاجراءات الكفيلة بتحقيق ذلك .

ب— يحتسب المصرف فوائد على المبالغ المودعة لديه بالنقد الأجنبي في حساب المشروع بما يتناسب ومعدلات الفوائد السارية .

ج— يجوز للمستثمر أن يضع بعض موجوداته من النقد الأجنبي بحساب مجمد لدى المصرف التجاري السوري .

د— يسلم للمستثمر دفتر شيكات خاص بالمستثمرين يحصر استعماله لصالح المشروع .

هـ— يقوم المصرف التجاري السوري بتحويل جميع أعباء ومتطلبات واحتياجات المشروع من النقد الأجنبي وفق أحكام هذه التعليمات .

المادة السادسة عشرة

يجب للمستثمر أن يقتصر لصالح مشروعه من مصارف الدولة بالعملة المحلية بضمانة أمواله الخاصة الموجودة في الجمهورية العربية السورية ووفق الأنظمة المرعية لتلك المصارف .

الاعفاءات والمزايا والتسهيلات الأخرى

المادة السابعة عشرة

تعتبر المشاريع وحدات اقتصادية قائمة بذاتها بصرف النظر عن مالكيها وتتمتع

بالإعفاءات والمزايا والتسهيلات المنصوص عليها في قانون الاستثمار والمدرجة في هذه التعليمات .

المادة الثامنة عشرة

آ — للمشاريع أن تستورد دون التقيد بأحكام منع وتقييد وحصر الاستيراد ونظام الاستيراد المباشر وأحكام أنظمة القطع ما يلي :

١ — جميع احتياجاتها من الآلات والآليات والأجهزة والتجهيزات والمعدات وسيارات العمل بما فيها الباصات والميكروباصات المعدة لتخدم المشاريع وغيرها من المواد اللازمة لإقامتها أو تطويرها أو توسيعها .

٢ — سيارات الخدمة السياحية .

٣ — جميع المواد والمستلزمات اللازمة لتشغيل المشروع (المواد الأولية والنصف مصنعة والمصنعة وكافة المواد اللازمة لعملية الإنتاج والتي تعتبر جزءاً من أجزاء المنتج النهائي وعنصراً من عناصر تكوينه) .

وتحدد الجهة المختصة عدد ونوعية مختلف وسائل النقل في ضوء حاجة المشروع وضمن الأسس التي يقرها المجلس .

ب — تعفى مستوردات المشروع المبنية في البند (١) من هذه المادة من الضرائب والرسوم المالية والبلدية والجمركية وغيرها شريطة استخدامها حصراً في أغراض المشروع .

ج — لا يجوز للمشروع التخلي عن أي من المستوردات المحددة في البند (١) من الفقرة (أ) من هذه المادة ما لم يحصل على موافقة المجلس وبعد أن يدفع الضرائب والرسوم المترتبة عليها في حالتها الراهنة بما في ذلك ضريبة الأرباح الرأسمالية المنصوص عليها في المادة (٣٢) من قانون الاستثمار ووفق الأنظمة النافذة .

كما لا يجوز للمشروع التخلي عن أي من المستوردات المحددة في البندين (٢) ،

٣) من الفقرة (آ) من هذه المادة أو استخدامها في غير أغراض المشروع إلا بموافقة المجلس وبعد قبوله بالأسباب المبررة لهذا التصرف، ولا يدخل في شمول تطبيق أحكام هذه المادة عيوب المواد المستوردة (طليبات - براميل...) ومخلفات التصنيع والهدر والعوادم وفق النسب العالمية المعتمدة.

« يقصد بالمستوربات في معرض تطبيق الفقرة (آ) من المادة (١٢) من قانون الاستثمار كل ما يتم استيراده من آلات وآليات وأجهزة وتجهيزات ومعدات وسيارات العمل والباصات والميكروباصات لتخدم المشاريع وغيرها من المواد اللازمة لإقامتها أو توسيعها أو تطويرها والتي يتم التخلي عن أي منها للغير بصورة إفرادية قبل الاستعمال أو بعده بموافقة المجلس، أما التخلي عما ذكر والذي يتم في حال نقل ملكية المشروع الموافق عليه كلاً أو جزءاً فتطبيق عليه أحكام المادة (٣٢) من قانون الاستثمار. »

المادة التاسعة عشرة

أ- تعفى المشاريع العائدة للأفراد أو الشركات غير المشتركة وأرباحها وتوزيعاتها من جميع الضرائب المفروضة على الدخل، ومن ضريبة ريع العقارات والعروضات (بما في ذلك الضريبة على ريع الآلات) عما تملكه لتحقيق أغراضها ومهامها وذلك لمدة خمس سنوات اعتباراً من تاريخ بدء الإنتاج الفعلي أو الاستثمار وفقاً لطبيعة المشروع.

ب- تتخذ المشاريع المشتركة المرخصة وفق أحكام قانون الاستثمار والتي يساهم فيها القطاع العام بنسبة لا تقل عن (٢٥٪) من رأسمالها شكل شركة مساهمة مغلقة أو شركة محدودة المسؤولية، وتعفى هذه الشركة وأسهمها وأموالها وأرباحها وتوزيعاتها من جميع الضرائب المفروضة على الدخل ومن ضريبة ريع العقارات والعروضات (بما في ذلك الضريبة على ريع الآلات) عما تملكه الشركة لتحقيق أغراضها ومهامها وذلك لمدة سبع سنوات اعتباراً من تاريخ بدء الإنتاج الفعلي أو

الاستثمار وفقاً لطبيعة كل مشروع من مشاريعها المرخصة بموجب أحكام قانون الاستثمار .

جـ — يقصد بتاريخ بدء الإنتاج أو الاستثمار الفعلي في معرض تطبيق الفقرتين آ و ب من هذه المادة التاريخ الذي يتم فيه الإنتاج أو الاستثمار التجاري .

د — تبدأ فترة التأسيس في معرض تطبيق أحكام المادة (١٤) من قانون الاستثمار من اليوم التالي لتاريخ نشر قرار الترخيص الصادر عن الجهة المختصة بإقامة المشروع في الجريدة الرسمية .

المادة العشرون

تضاف بقرار من المجلس إلى مدة الاعفاء المنصوص عليها في المادة (١٣) من قانون الاستثمار سنتان إضافيتان ، إذا تجاوزت حصيلة صادرات المشروع السلعية أو الخدمية بالنقد الأجنبي المحول فعلاً إلى الجمهورية العربية السورية عبر جهازها المصرفي (٥٠ ٪) من مجموع إنتاجه خلال فترة الاعفاء الأصلية وذلك في نهاية المدة .

المادة الحادية والعشرون

تعفى الشركات المشتركة المساهمة المحدثه وفق أحكام قانون الاستثمار من ضريبة رسم الطابع المترتبة على إصدار أسهمها .

الأحكام العامة لتأسيس الشركات المشتركة

المادة الثانية والعشرون

يضع المؤسسون مشروع النظام الأساسي للشركة المشتركة بما يتفق وطبيعة تكوينها ويصدر هذا النظام بقرار من رئيس مجلس الوزراء بعد موافقة المجلس عليه .

المادة الثالثة والعشرون

تعتبر الشركات المشتركة المحدثّة وفق أحكام قانون الاستثمار من شركات القطاع الخاص ولاتسري عليها الأحكام والقيود الواردة في النصوص التشريعية والتنظيمية المتعلقة بشركات القطاع العام مهما بلغت نسبة مساهمة الدولة وجهات القطاع العام فيها .

المادة الرابعة والعشرون

أ— استثناءً من أحكام القانون رقم (١٣٤) لعام ١٩٥٨ والمرسوم التشريعي رقم (٤٩) لعام ١٩٦٢ وتعديلاتهما يضع مجلس الإدارة نظام العاملين للشركة المشتركة مع مراعاة أحكام قانون العمل رقم (٩١) لعام ١٩٥٩ وتعديلاته ويصدر بقرار من رئيس مجلس الوزراء .

ب— يصدر مجلس إدارة الشركة النظام المالي والنظام المحاسبي للشركة بالاستناد إلى النماذج المعدة لذلك من قبل وزارة المالية وتصدر أنظمة الشركة الأخرى بقرار من مجلس إدارة الشركة .

المادة الخامسة والعشرون

أ— يدير الشركة مجلس إدارة مؤلف من عدد من الأعضاء يحدده نظامها الأساسي، ويتم تعيين ممثل القطاع العام بقرار من رئيس مجلس الوزراء بناء على اقتراح الوزير المختص .

ب— يجري تعيين المدير العام للشركة من قبل مجلس الإدارة ولا يجوز للمدير العام الجمع بين وظيفته وبين رئاسة أو عضوية مجلس الإدارة .

الأحكام الخاصة بإحداث

شركات مشتركة مساهمة التي تطرح أسهمها على الاكتاب العام

المادة السادسة والعشرون

تقديم طلبات التأسيس

آ — يقدم المؤسسون طلب الترخيص بتأسيس الشركة المشتركة المساهمة إلى الوزارة المعنية مرفقاً بدراسة أولية لجدواها الاقتصادية وموضحاً غاياتها وأهدافها ورأسمالها والمشاريع التي تزعم إقامتها وأسماء المؤسسين ونسبة مساهمتهم في رأسمال الشركة والنسبة التي ستطرح على الاكتاب العام .

ويمكن أن يتضمن طلب الترخيص تفويض شخص أو أكثر بالتوقيع على مشروع النظام الأساسي للشركة وعلى نصه النهائي .

ب — تبدي الوزارة المعنية رأيها في الجدوى الاقتصادية للشركة ومدى توافقها مع أهداف التنمية الاقتصادية في القطر وذلك خلال فترة (٣٠) يوماً على الأكثر من تاريخ تسجيل الطلب لديها مستوفياً الشروط القانونية ومرفقاً بجميع الوثائق المطلوبة وترفعه إلى المجلس عن طريق المكتب مع بيان جهة القطاع العام التي تقترحها لتكون مساهمة في الشركة .

وللوزارة المعنية أن تطلب من المستثمر تقديم المعلومات والوثائق التي تساعد على دراسة الموضوع شريطة أن لا يؤدي ذلك إلى تأخير إحالة الطلب إلى المجلس لأكثر من ثلاثين يوماً .

ج — يت المجلس في الطلب المرفوع إليه خلال فترة لا تزيد عن ثلاثين يوماً من تاريخ

تسجيله أصولاً في المكتب ويصدر رئيس مجلس الوزراء في حال موافقة المجلس قرار تأسيس الشركة ووفق النموذج المرفق .

د — إذا تعددت مشاريع الشركة وتعلقت أغراضها بعدة وزارات يقدم طلب التأسيس مباشرة إلى المجلس الذي يحمله إلى الوزارات المعنية لبيان رأيها كل فيما يخصها على ضوء الجدوى الاقتصادية للمشروع ومدى توافقه مع خطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتوافق المجلس بالنتيجة خلال فترة لا تزيد عن (٣٠) يوماً على الأكثر من تاريخ تسجيل الطلب لديها أصولاً ، حيث يتخذ نفس الإجراءات المنصوص عليها في الفقرة (ج) أعلاه .

المادة السابعة والعشرون

اجراءات تأسيس الشركة المشتركة المساهمة

أ — يتولى المؤسسون من القطاع الخاص وبالتنسيق مع جهة القطاع العام التي ستساهم في رأسمال الشركة القيام بتنظيم عمليات الاككتاب العام ومراقبتها والقيام بجميع الأعمال المترتبة على المؤسسين وفق ما هو منصوص عليه في قانون التجارة السوري رقم (١٤٩) لعام ١٩٤٩ وتعديلاته .

ب — ينظم بيان الدعوة إلى الاككتاب متضمناً المعلومات المنصوص عليها في قانون التجارة وينشر هذا البيان في الجريدة الرسمية وفي صحيفتين يوميتين على الأقل في مركز الشركة الرئيسي وفي صحيفة على الأقل في كل من المدن التي يكون فيها مركز للاككتاب .

ج — يبقى باب الاككتاب مفتوحاً لمدة شهرين .

د — إذا جاوزت الاكتابات عدد الأسهم المطروحة توزع الزيادة غرامة بين المكتتبين ويراعى جانب المكتتبين بعدد ضئيل من الأسهم .

هـ — إذا لم تبلغ الاكتابات بما في ذلك مساهمة الدولة خلال فترة الاكتاب ثلاثة

أرباع مجموع الأسهم فيجوز تمديد هذه الفترة لمدة ماثلة بقرار من الوزير المختص فإذا بقيت نسبة الاكتتاب بعد انقضاء الفترة الجديدة أقل من ثلاثة أرباع مجموع الأسهم تطبق أحكام المادة (١١٢) من قانون التجارة إلا إذا قامت الجهة المختصة و موافقة المجلس بتغطية الأسهم التي لم يتم الاكتتاب بها .

و- إذا بلغت الاكتتابات ثلاثة أرباع الأسهم على الأقل دون أن يغطى كاملها بما في ذلك مساهمة الدولة تتم متابعة عمليات التأسيس كما لو تغطت الأسهم بالكامل .

ز- يجري الاكتتاب في مصرف أو أكثر من المصارف السورية في القطر وفي المصارف التي يوافق عليها المصرف التجاري السوري في الخارج للاكتتابات الخارجية .

ح- يدفع عند الاكتتاب (٥٠٪) من القيمة الاسمية لكل سهم ويسدد الباقي خلال المدة التي يحددها النظم الأساسي ويتم تسديد اكتتابات المغتربين السوريين ورعايا الدول العربية والأجنبية بالقطع الأجنبي على أساس السعر المتداول في الأسواق المجاورة ووفق نشرة أسعار العملات الأجنبية التي يصدرها المصرف التجاري السوري .

ط- تخضع الشركة لأحكام قانون التجارة الصادر بالمرسوم التشريعي رقم (١٤٩) لعام ١٩٤٩ وتعديلاته . فيما لم يرد عليه نص في قانون الاستثمار كما تخضع لأحكام نظامها الأساسي وهذه التعليمات .

الأحكام الخاصة بتأسيس الشركات المشتركة المساهمة

التي لا تطرح أسهمها على الاكتاب العام والشركات محدودة المسؤولية

المادة الثامنة والعشرون

يسرى على الشركات المشتركة المساهمة التي لا تطرح أسهمها على الاكتاب العام والشركات المشتركة المحدودة المسؤولية أحكام قانون الاستثمار وأنظمتها الأساسية والمواد (٢٠ - ٢١ - ٢٢ - ٢٣ - ٢٤) من هذه التعليمات وينطبق عليها في غير ذلك أحكام قانون التجارة الصادر بالمرسوم التشريعي رقم (١٤٩) لعام ١٩٤٩ وتعديلاته سواء في إجراءات تأسيس الشركات أو إشهارها أو إدارتها .

الأحكام الخاصة بتأسيس المشاريع من قبل الأفراد أو

الشركات غير المشتركة

المادة التاسعة والعشرون

- آ - يقدم المستثمر أو من ينوب عنه أصولاً طلب إقامة المشروع الذي تعود ملكيته إلى فرد أو شركة غير مشتركة إلى الجهة المختصة وفق النموذج الذي تعده الجهة المذكورة مرفقاً بكافة الوثائق المطلوبة ويقيد الطلب بتاريخ وصوله في سجل خاص ويسلم صاحب العلاقة إيصالاً برقم قيد الطلب وتاريخ تسجيله .
- ب - تقوم الجهة ذات العلاقة بدراسة طلب المستثمر وتحويله إلى المجلس مشفوعاً برأيها

- فيه وذلك خلال فترة لا تزيد عن ثلاثين يوماً من تاريخ تسجيل الطلب لديها .
- ج— يقوم المجلس بدراسة الطلب في أول اجتماع يلي وصول الطلب إليه وللمجلس أن يطلب من الجهة ذات العلاقة أو من المستثمر أية بيانات أو إيضاحات أو مستندات إضافية يراها ضرورية للبت بالموضوع .
- د — يصدر المجلس قراره بالموافقة خلال فترة شهر من تاريخ تسجيل الطلب لديه متضمناً الأسس والقواعد المقررة لتنفيذ المشروع بما في ذلك شكله القانوني وأهدافه ورأسماله المستثمر والتكاليف الاستثمارية وقيمة المواد والأدوات والتجهيزات المطلوب استيرادها من الخارج ومصادر التمويل .
- هـ — يحق لصاحب العلاقة تقديم تظلم إلى المكتب مباشرة في حال عدم الموافقة على طلب إقامة المشروع، وللمجلس أن يعيد النظر في ضوء المستندات أو الإيضاحات الجديدة التي يتقدم بها صاحب العلاقة .

المال الخارجي

المادة الثلاثون

يشمل المال الخارجي ما يلي :

- آ — النقد الأجنبي المحول من الخارج من قبل مواطنين سوريين أو عرب أو أجانب عن طريق أحد المصارف في الجمهورية العربية السورية أو بأية طريقة يوافق عليها مكتب القطع والمودع في حساب خاص تحت الاستثمار باسم المستثمر لدى المصرف التجاري السوري كما ويسجل في السجل الخاص لدى المكتب المنصوص عنه في الفقرة (ب) من المادة (١٠) من هذه التعليمات بالاستناد إلى شهادة صادرة عن المصرف صاحب العلاقة .

ب- الآلات والآليات والتجهيزات والمعدات وسيارات العمل والباصات والميكروباصات والمواد اللازمة لإقامة المشاريع الاستثمارية وفق أحكام قانون الاستثمار أو لتوسيعها أو تطويرها وكذلك المواد اللازمة لتشغيلها والمستوردة من الخارج على أن يتم تحديد عددها وكمياتها ومواصفاتها من قبل الجهة المختصة التي رخصت بإقامة المشروع، ويتم تسجيل قيمتها في السجل الخاص لدى المكتب استناداً إلى الفواتير والمستندات المالية الأصولية الصادرة عن الجهة المصدرة وبعد تدقيقها من الجهة المختصة وعلى مسؤوليتها.

ج- الحقوق المعنوية التي تستخدم في المشروعات وذلك كبراءات الاختراع والعلامات التجارية المسجلة في دولة من دول الاتحاد الدولي للملكية الصناعية أو وفقاً لقواعد التسجيل الدولية التي تضمنتها الاتفاقيات الدولية المعقودة بهذا الشأن ويتم تقدير قيمة هذه الحقوق بالاستناد إلى الأعراف الدولية ومن قبل لجنة برئاسة مدير المكتب وعضوية مدير مكتب دائرة حماية الملكية في وزارة التمرين والتجارة الداخلية ومدير مركز الاختبارات والبحوث الصناعية وخبير مالي عن وزارة المالية وعضو عن اتحاد غرف التجارة والصناعة وخبير يعينه صاحب المشروع.

د- الأرباح والعوائد والاحتياطات الناجمة عن استثمار الأموال الخارجية في المشاريع الاستثمارية سواء أكانت تلك الأرباح والعوائد متحققة أو متحصلة بالقطع الأجنبي وبالعملة المحلية وذلك إذا زيد بها رأسمال هذه المشاريع أو إذا استثمرت في مشاريع أخرى موافق عليها وفق أحكام قانون الاستثمار.

واجبات المستثمرين

المادة الواحدة والثلاثون

يتوجب على صاحب المشروع الموافق عليه :

- ١ — مسك دفاتر التجارة الأصولية المنصوص عليها في قانون التجارة .
- ٢ — تقديم ميزانية سنوية وحساب أرباح وخسائر مصدقة من قبل محاسب قانوني خلال أربعة أشهر من نهاية السنة المالية للمشروع يقدم نسخاً منها إلى كل من الجهة المختصة ومكتب الاستثمار لدى المجلس .
إن تقديم الميزانية السنوية وحساب الأرباح والخسائر إلى الجهات المذكورة آنفاً لا يغني عن تقديم البيانات الضريبية إلى الدوائر المالية وفقاً للأحكام المنصوص عليها في قانون ضريبة الدخل الصادر بالمرسوم التشريعي رقم (٨٥) لعام ١٩٤٩ .
- ٣ — مسك سجل خاص أصولي تدون فيه جميع التفاصيل المتعلقة بأموال المشروع التي تتمتع بموجب أحكام قانون الاستثمار بإعفاءات أو مزايا أو تسهيلات وحركة هذه الأموال والتصرفات الطارئة عليها ويكون جاهزاً لاطلاع الجهات المختصة .
- ٤ — تزويد المجلس والجهة المختصة بالمعلومات والبيانات والإيضاحات التي تطلب من قبلها عن المشروع .

المادة الثانية والثلاثون

في حال نقل ملكية المشاريع الموافق عليها كلاً أو جزءاً يحل المالك الجديد محل المالك السابق في الحقوق والالتزامات والواجبات المترتبة عليه بمقتضى أحكام قانون

الاستثمار وهذه التعليمات وتخضع الأرباح الرأسمالية الناجمة عن بيع الموجودات الثابتة إلى ضريبة دخل الأرباح وفق القوانين والأنظمة المرعية .

ولا يعتبر انتقال ملكية المشروع عن طريق الإرث محققاً لأرباح رأسمالية خاضعة لضريبة دخل الأرباح وإنما تخضع واقعة الانتقال لأحكام المرسوم التشريعي رقم (١٠١) لعام ١٩٥٢ .

أحكام عامة

المادة الثالثة والثلاثون

يجب للمستثمرين من رعايا الدول العربية أو الأجنبية التأمين على أموالهم المستثمرة في المشاريع الموافق عليها وفق أحكام قانون الاستثمار لدى المؤسسة العربية لضمان الاستثمار أو أية مؤسسة ضمان أخرى ضد الأخطار غير التجارية وذلك بموافقة وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية .

المادة الرابعة والثلاثون

أ- تعطى معاملات المستثمرين وفق أحكام قانون الاستثمار الأفضلية في الإنجاز لدى مختلف الجهات الرسمية وتكلف الوزارات المعنية عاملاً بمرتبة لا تقل عن معاون مدير متابعة أمور المستثمرين وقضاياهم ومساعدتهم في إنجاز معاملاتهم لدى وزارته والجهات العامة الأخرى ذات العلاقة .

ب- للمستثمر أن يتقدم في أي وقت بتظلم إلى المكتب يوضح فيه الصعوبات والمشاكل التي يتعرض لها وعلى المكتب اتخاذ الإجراءات والمتابعات اللازمة لإيجاد

الحلول المناسبة مع الجهات ذات العلاقة وذلك خلال فترة لا تتجاوز أسبوعين من تاريخ تسجيل التظلم لديه .

المادة الخامسة والثلاثون

يستمر العمل بأحكام المرسوم التشريعي رقم (١٠) لعام ١٩٨٦ بالنسبة للشركات الزراعية المشتركة، ولا تخضع هذه الشركات لأحكام قانون الاستثمار سواء ما كان منها قائماً بتاريخ نفاذه أو التي سيم أحداثها بعد التاريخ المذكور .

المادة السادسة والثلاثون

تطبق على المشاريع الساحية أحكام القوانين والأنظمة المرعية المتعلقة بها، ولا تخضع هذه الشركات لأحكام قانون الاستثمار سواء ما كان منها قائماً بتاريخ نفاذه أو التي سيم أحداثها بعد التاريخ المذكور .

المادة السابعة والثلاثون

تبقى أحكام المرسوم التشريعي رقم (٣٤٨) لعام ١٩٦٩ سارية المفعول بالنسبة للمشاريع المحدثة بموجب أحكامه قبل نفاذ قانون الاستثمار، ولا تخضع هذه المشاريع إلى أحكام القانون المذكور .

المادة الثامنة والثلاثون

تخضع المشاريع الموافقة عليها بموجب قانون الاستثمار إلى أحكام قانون التجارة رقم (١٤٩) لعام ١٩٤٩ وتعديلاته فيما لا يتعارض مع أحكام قانون الاستثمار .

المادة التاسعة والثلاثون

يسمح للخبراء والعمال والفنيين من رعايا الدول العربية والأجنبية العاملين في أحد المشاريع الموافقة عليها بموجب قانون الاستثمار بتحويل (٥٠٪) من صافي أرباحهم

ومرتباتهم ومكافآتهم و(١٠٠٪) من تعويضات نهاية الخدمة إلى الخارج بالقطع الأجنبي الناجم عن نشاطات المشروع.

المادة الأربعون

يصدر المجلس القرار اللازم لتنظيم عمليات تداول أسهم الشركات المساهمة بهدف تشجيع المواطنين على استثمار مدخراتهم في شراء الأسهم وتسهيل إجراءات تداولها وتوفير المعلومات الأساسية عن تلك الشركات وسير أعمالها ونشاطاتها، ويعتبر القرار الصادر بهذا الشأن جزءاً لا يتجزأ من هذه التعليمات.

متفرقات

اللقاء حضور أكبر عدد من المدعوين .

وبما لاشك فيه أن موضوع توثيق البيئة هو من المسائل الهامة جداً، التي تثير فضول عدد كبير من المؤمنين والمؤمنين والشهامة لحضور النقاش حولها بالرغم من أنه لم يكن الموضوع الرئيسي . حيث حركة التسعير المتوقعة في بداية موسم التجديد هي ذاتاً الأهم إضافة إلى الإهتمام المتزايد بالقدرة الإستيعابية التي ستوفر في بداية العام القادم وخاصة في اللويدز وسوق لندن بالتحديد لأنه هو السوق الأهم في عام إعادة التأمين، في وقت ينزل فيه باستمرار عدد المساهمين في اللويدز والشركات العاملة في لندن، نتيجة للكوارث الطبيعية وغير الطبيعية التي لم يسبق لها مثيل والتي حدثت في السنوات القليلة الماضية .

لقد أوقفت أكثر من عشرين من مكاتب إعادة التأمين في اللويدز إكتتاباتها، وآخرون

لقاء «مونت كارلو» الشعاع والختوى*

كتب السيد Jim Multenen المخرج في مجلة Lloyd's List International حول لقاء مونت كارلو لهذا العام والمواضيع التي أثيرت فيه مايلي :

وفي هذا اللقاء الفريد الذي يعقد في شهر أيلول يكون الموضوع الأهم فيه هو تجديد اتفاقيات إعادة التأمين . إنه ليس مؤتمراً بالمعنى الدقيق للكلمة ولا معرضاً لكنه تجمع لأكثر من ألفين وخمسمائة من أبرز رجالات التأمين وإعادة التأمين في العالم، ينتقون هنا في موناكو . والعنوان الأبرز الذي يسيطر دوماً في هذه اللقاءات هو الصعوبات التي تواجه صناعة التأمين وإعادة التأمين في العالم . ولأهمية الموضوع يأمل منظمو

* لقاء مونت كارلو أو RENDEZ-Vous DE Septembre

عقد في الفترة بين ٩ إلى ١٤ أيلول /سبتمبر/ ١٩٩١ في مونت كارلو بإدارة موناكو .

ومن أخبار التأمين لهذا العام والتي حظيت بالاهتمام أثناء اللقاء هو تفضيف بعض الشركات لمساهمتها في الأعمال ذات الصفة الكارثية أو انسحابها نهائياً منها، إضافة إلى انسحاب شركة Citibank من سوق لندن وإعلان شركة Yasuda اليابانية عن خططها بالتخلي عن إعادة التأمين البحري، وهناك دلائل من طوكيو بإمكانية تخلي هذه الشركة أيضاً عن أعمال غير البحري أيضاً. وقد اتخذوا حذوهما العديد من الشركات اليابانية للتخلي عن أعمال إعادة التأمين بشكل عام وأعمال سوق لندن بشكل خاص.

ومن أخبار سوق لندن كان الحريق الذي شب في بناية Minster Court التي كان من المتوقع أن تكون مكاناً لمركز الإكتتاب اللندني London Underwriting Centre ونتيجة للحريق فقد تأخر افتتاح هذا المركز لأكثر من عام وكانت الخسائر الناتجة من أضرار ما تعرضت لها أعمال تأمين الممتلكات في المملكة المتحدة.

اتبعوا سياسة الدمج فيما بينهم وكثيرون تحولوا إلى أعمال زيادة الحسارة. والسبب الرئيسي لذلك هو الخسائر الكبيرة التي منيت بها أعمال التأمين وإعادة التأمين في السنوات الأخيرة، حيث بلغت خسائر اللويدز المعلنة للسنة الحسابية ١٩٨٨ التي أغلقت مؤخراً حوالي /٥١٠/ مليون جنيه استرليني. وهناك مؤشرات على أن السنوات التي لا تزال مفتوحة ستؤثر سلباً على القدرة الاستيعابية للسوق في عام ١٩٩٢. ويقال أنه نتيجة لذلك فإن خمسة آلاف شخص سيتركون أعمالهم والمؤشرات تدل على أن هذا الرقم هو في ازدياد. وليس الحال في الشركات العاملة في سوق لندن بأحسن مما هو عليه في اللويدز، فقد أعلنت هيئة التأمين البريطانية ABI بأن خسارة أعضائها في الشركات بلغت ١٤٨ مليون جنيه استرليني.

لقد وجهت في النقاء انتقادات قاسية لأعمال زيادة الحسارة التي تتم في سوق لندن منذ عدة سنوات وكانت هناك مطالبات تدعو لتخفي عن هذه الأعمال. من جهة ثانية، كان الاهتمام واضحاً بالأخطار ذات المسؤولية العالية ومنها أخطار تلوث البيئة.

موجة السرقات في المملكة المتحدة في تصاعد مستمر!!!

أن المعدل قد كان ١٠٪ في الستين أو الثلاثة
الماضية .

وعلى ضوء هذه النتائج فإننا نتوقع زيادة
إضافية في الأقساط والاستقطاعات، وتشير
التقديرات إلى أن قطاعي التأمين المنزلي والتجاري
قد شهدا زيادة وسطية في الأسعار بلغت على
السواء ٢٠٪ هذا العام .

وتحرص شركات التأمين على التأكيد بضرورة
تحسين وسائل الأمان أو السلامة المستخدمة،
إضافة إلى وسائل مع حدوث الخسارة وذلك
كمحاولة من هذه الشركات لاحتواء الزيادات
تلك في الأقساط .

ومن ناحية ثانية، فقد بلغ معدل كلفة
حوادث السرقات أكثر من ٢ مليون جنيه في اليوم
الواحد، وذلك في النصف الأول من هذا العام،
وتعكس الاحصائيات زيادة مسرّوح ما بين
٢٠-٢٥٪ بالنسبة لعدد حوادث السرقات،
ومعدل كلفة هذه الحوادث. وتدل المؤشرات بأن
عاملاً آخر قد أسهم في هذه الزيادة، وهو
التزايد الحاصل في حوادث الاحتمالات .

هذا وقد بلغت الزيادة في التعويضات

أظهرت حوادث السرقات على تأمين
المتنككات المنزلية والتجارية في المملكة المتحدة
أكبر معدل في نصف سنة، استناداً إلى معدل
الزيادة النصف سنوية لفترة تزيد عن العشر
سنوات، حيث قفز هذا المعدل إلى مانسته
٥١٪ .

ولعل موجة السرقات هذه قد أسهمت مع
حوادث الحريق والانهبارات في رفع مبلغ
التعويضات إلى حوالي ١٢٢ بليون جنيه استرليني
أي ما يعادل (٢٠٠٤) بليون دولار أمريكي على
عائق شركات التأمين في النصف الأول من العام
الحالي .

ويلاحظ أيضاً الارتفاع الكبير في حوادث
الانهبارات المنزلية وقد سجل معدل يزيد عن
١٠٠٪ على مدى الأشهر الستة الأولى من عام
١٩٩١ . أما معدلات حوادث الحريق فقد
انخفضت بما نسبته ٧٪، بينما لا تزال حوادث
الاحتمالات تراوح ما بين ١٥ إلى ٢٠٪، علماً

الجديد للاكتتاب في لندن إلى فترة أقصاها عام كامل وذلك بعد حدوث حريق مدمر في البناء ومن غير المتوقع أيضاً أن يفتح سوق تأمين وإعادة تأمين أخطار غير البحري كما كان مقرر له في شهر آذار القادم .

يقع المركز الجديد في منطقة منستر كورت (٣) - بناء مؤسسة برودينشل الجديد . وقد تم تحديث وتطوير هذا البناء بكلفة قدرها ٨٠ مليون جنيه مع كافة التجهيزات ، بالإضافة إلى ٤٦٣ مليون جنيه كلفة المبنى الإداري ، وهو الشركة التي ستقوم بإدارة هذا السوق .

لقد أحدث الحريق الذي شب في القاعة الرئيسية للمركز أضراراً قدرت بملايين الجنيهات ، إلا أن خطر الحريق مؤمن عليه بالكامل لدى شركة Bowring لصالح المركز ومعهد التجهيزات جون لاينغ .

يعتبر هذا المركز واحداً من المشاريع الأهم أهمية في سوق التأمين الإنكليزي على مدى سنوات عديدة ، وقد تم دعمه من قبل مجموعات كبيرة في المملكة المتحدة بالإضافة إلى الشركات الكبرى العاملة في حقل التأمين وإعادة التأمين

الإجمالية لحوادث السرقات ، في القطاع التجاري ، ولأشهر الستة الأولى من عام ١٩٩١ ، مانسبه ٥٠٪ أما عدد الحوادث فقد زاد بمعدل ٢٣٪ وارتفع معدل متوسط كلفة التعويضات إلى ٢٣٪ أي أقل بقليل من مبلغ ١٢٠٠ جنيه استرليني . أما على الصعيد المنزلي فقد ارتفعت كلفة تعويض السرقات إلى ٢٨٩ مليون جنيه وزاد معدل حوادث السرقات إلى ٢٥٪ وارتفع المعدل الوسطي لحوادث السرقات إلى ٢١٪ .

(نشرة الهمدز ١٠ أيلول/سبتمبر/ ١٩٩١)

النيران تلتهم مركزاً للتأمين في لندن

حريق هائل يؤخر موعد المباشرة في
مركز لندن للاكتتاب

أعلن مؤخراً عن تأجيل موعد افتتاح المركز

الاستثمارات تهدف إلى إحراج الثروة الأمريكية من البلاد لكي يستمتع بها الآخرون .

وتلقى الشركات التي ترغب في بدء أعمال جديدة دعماً كبيراً، فتعرض عليها الأراضي والطرق والمباني والإعفاءات الضريبية، إلا أن الترحيب الأولي سرعان ما يتلاشى وينقلب إلى خوف وشكوك عندما يعرب الغرباء عن رغبتهم في تملك شركات أمريكية .

ويعبر عن قلق الأمريكيين العام الحوار الذي يجري في واشنطن حول الاستثمارات الأجنبية . خصوصاً تلك التي تأتي من اليابانيين، وتعلو أصوات المخدّرين من أن الولايات المتحدة قد تخسر صناعات بأكملها عن طريق شراء الأجناب شركات أمريكية صغيرة تنتج تكنولوجيا رئيسية حساسة .

ويعرب بعض المتخوفين أيضاً عن القلق إزاء احتمال نقل التكنولوجيا التي تطور بمساعدة الحكومة الأمريكية إلى منتجات الدول المنافسة، أو احتمال استفادة الشركات الأجنبية التي أصبحت غنية بمساعدة حكوماتها أو بمساعدة

وقد كان من المقرر الانتقال بالنسبة للمكتسبين إلى هذا المركز في فصل الربيع القادم، ولعل هذا التأخير قد يحدث بعض المشكلات بالنسبة للشركات التي وضع مخططاً بإخلاء الأبنية التي يشغلونها حالياً، على أي حال فإن السيد فكتور بليك الذي استطاع بالأصل الحصول على دعم أكثر من ٨٠ شركة لإنشاء هذا السوق، يتوقع بأن لا يتأثر السوق الحالي كثيراً بهذا التأخير، إذ إن المكتسبين سوف يستمرون بالقيام بالاكْتِتاب من مواقعهم الحالية .

(نشرة الوبلز ٨ آب/أغسطس/ ١٩٩١)

الاستثمارات الأجنبية في الولايات المتحدة الأمريكية بين الصعوبات والترحيب

ترحب الولايات المتحدة رحيماً بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلا أنها تعاني خوفاً من أن هذه

ذات المكافئة في الولايات المتحدة جددت أحياناً تقيراً خنصت فيه إلى أنه بينا لا يوجد ما هو حيث في زيادة الاستثمارات الأجنبية يوجد ما يدعو إلى زيادة التدقيق في هذه الاستثمارات عن طريق استخدام قوانين منع الاحتكار وأنه يوجد ما يبرر القلق من أن الشركات اليابانية تنشط من قاعدة وطنية أشد انغلاقاً من القواعد التي تنطلق منها الشركات الأخرى، ويوجد الآن مشروع قانون يهدف إلى تعديل رئاسة مجلس إدارة اللجنة الأمريكية للنظر في الاستثمارات الأجنبية في الولايات المتحدة ونقلها من وزارة الخزانة الأمريكية إلى وزارة التجارة التي تعتبر أكثر ميلاً لحماية الشركات الأمريكية فوزارة التجارة الأمريكية تسمح بفرض متطلبات أداء وتطلب من الشركات التي تملك شركات أمريكية الموافقة على الاستثمار في إنتاج التكنولوجيا الحساسة في الولايات المتحدة. ويجري أيضاً النظر في مشاريع قوانين أخرى بما فيها تلك التي تسمى إلى توسيع قانون تسجيل الوكالات الأجنبية ليشمل مزيداً من الشركات الأمريكية التابعة لشركات أجنبية. وتلك التي تسعى إلى منع مساهمة الأجانب في

كارتيلاتها مما تمتلكه في الولايات المتحدة، ثم نبذه بعدما تكون استخلصت منه كل ما يمكن الاستفادة منه. وأدت الاستثمارات المشهورة كاستملاك شركة سوني اليابانية شركة كولومبيا بكنشرز التي تنتج الأفلام السينمائية واستملاك شركات التكنولوجيا المتطورة إلى الهاب مشاعر الخوف من الأجانب في الولايات المتحدة.

وينعكس هذا الخوف في عشرات مشاريع القوانين التي قدمت إلى الكونغرس الأمريكي بغية التدقيق في الاستثمارات أو تعديلها أو عرقلتها أو التمييز ضدها. إلا أنه من النادر أن تتحول مشاريع القوانين هذه إلى قوانين سارية المفعول، واعتبر الرؤساء الأمريكيون السابقون الاستثمارات الأجنبية بمثابة وسيلة لتوليد الوظائف والأعمال للأمريكيين ومالوا إلى تجاهل القوانين التي تحد من الاستثمارات الأجنبية أو إلى تطبيقها على نحو مخفف.

وتصدر في مقابل كل تقرير معاد للاستثمارات الأجنبية ثلاثة تقارير تعرب عن تأييدها لهذه الاستثمارات وكانت مؤسسة الاقتصاد الدولي

الحملة الأمريكية السياسية .

المكاتب التي تعمل على إغراء المستثمرين وتسعى إلى جذبهم إلى مناطقها المختلفة . إلا أن عدداً من الولايات الأمريكية لا يزال يحدد الاستثمارات الأجنبية أو يعرقلها ، فوليتا نيوهامشير والاسكا تمنعان الشركات الأجنبية من التنقيب أو فتح المناجم في الأراضي التي تملكها حكومة الولاية وتوجر ولاية كاليفورنيا الأراضي فقط إلى الأجانب الذين ينوون أن يتحولوا إلى مواطنين أمريكيين .

عن جريدة تشرين السورية ١٩٩١/٢٠/١٩

ويزداد ما ينص على وجوب المعاملة بالمثل في اتفاقيات الأمريكية . ولا يختلف الأمريكيون على مشاريع القوانين هذا بالمقدار الذي يختلفون فيه حول القوانين التي تبدو صريحة في التمييز ضد الشركات . فقانون تعزيز التكنولوجيا الأمريكية الذي صدر في عام ١٩٩١ ينص على تقديم منح للقطاع الخاص بهدف تطوير التكنولوجيا الرئيسية الخاصة ويسمح بتقديم المساعدة للشركات الأجنبية فقط إذا كانت الشركات الأم موجودة في بلد يسمح بفوائد مماثلة لما تلتقاه الشركات التي يملكها الأمريكيون في ذلك البلد .

وفيما يستمر الحوار في الكونغرس حول الاستثمارات الأجنبية تنشط حكومات الولايات المتحدة المختلفة وحكومات محلية في إنشاء

المجلس الأعلى للاستثمار المادة الخامسة

اجتماعات المجلس

- آ — يجتمع المجلس دورياً مرة كل شهرين على الأقل بدعوة من رئيسه .
ب — توجه الدعوة للاجتماع قبل الموعد المحدد بثلاثة أيام على الأقل ويرفق بالدعوة جدول أعمال الاجتماع وأوراق ووثائق المواضيع المطروحة للبحث .
ج — تكون اجتماعات المجلس صحيحة بحضور أغلبية أعضائه وتصدر القرارات بأغلبية أصوات الحاضرين ممن لهم حق التصويت، وعند تساوي الأصوات يرجح الجانب الذي فيه رئيس الجلسة .

المادة السادسة

- آ — للمجلس أن يشكل لجاناً من بين أعضائه لدراسة مواضيع أو قضايا محددة وتقديم الرأي بشأنها إلى المجلس، ويمكن هذه اللجان أن تستعين بمن تراه من الخبراء والفنيين من مختلف وزارات ومؤسسات الدولة ومن القطاعين الخاص والمشارك .
ب — يدعو رئيس المجلس لحضور اجتماعاته من يراه من المختصين والمعنيين بالمواضيع المطروحة على المجلس دون أن يكون لهم حق التصويت .

المادة السابعة

صلاحيات المجلس

يتولى المجلس في نطاق اختصاصه كمرجع أعلى للاستثمار ما يلي :