

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

جامعة محمد خيضر

بسكرة



هيكل قطاع صناعة التأمين في الجزائر

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد صناعي.

إشراف الدكتور:

عبد الوهاب بن بريكة

إعداد الطالب:

أسامة سنوسي

لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة بسكرة	أستاذ التعليم العالي	أ.د/ عبد الحميد غوفي
مقررا	جامعة بسكرة	أستاذ محاضر	د/ عبد الوهاب بن بريكة
ممتحنا	جامعة بسكرة	أستاذ محاضر	د/ لخضر مرغاد
ممتحنا	جامعة سطيف	أستاذ التعليم العالي	أ.د/ حكيم ملياني

السنة الجامعية 2010/2011

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

{وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ
عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ
وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عَالَمِ الْغَيْبِ
وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ
تَعْمَلُونَ} التوبة 105

إهداء

أهدي ثمرة هذا الجهد إلى الوالدين
الكريمين حفظهما الله.
إلى إخوتي الأعماء خاصة أختي الغالية
أسماء.

شكر

الحمد والشكر أولاً وآخرها لله عز وجل أن كان نصيري في كل حين ومدني بالقوة والإيمان والصبر والتوفيق، فالحمد لله كثيراً يوافي نعمه و يكافئ مزيده.

يشرفني أن أتقدم بالشكر الجزيل والامتنان الكثير إلى كل من مد لي يد المساعدة وساهم معي في تذليل ما واجهني من صعوبات وأخص بالذكر :

الدكتور عبد الوهاب بن بريكة تقديراً لما قدمه لي من مساعدة وتوجيهات طوال فترة البحث فجزاه الله عنى كل خير.
كما أتوجه بالشكر الجزيل إلى كل أساتذة المشوار الدراسي وأخص بالذكر الأستاذ الدكتور عبد الحميد خموي الذي كان لنا أستاذاً وأباً.

كما لا يفوتني أن أشكر جميع موظفي وزارة المالية على ما قدموه من مساعدة وتسهيل لهذا العمل خاصة السيد كمال ميرالخي والسيد كريم عبورة.

كما أتقدم بجزيل الشكر والعرفان إلى زميلتي في الدراسة الأنسة فاطمة محبوب على الصناعات التي أفادتني بها و قيامها بمراجعة هذا العمل، فجزاها الله عنى كل خير.

كما أشكر كل من ساعد في إنجاز هذا العمل من قريب أو بعيد حتى بالكلمة الطيبة أو الدعوة الصادقة.

ملخص

شهدت صناعة التأمين في الجزائر تغيرا هيكليا خلال السنوات الأخيرة، تزامن مع رفع احتكار الدولة لهذا القطاع وانفتاحه على المنافسة. وتمثل هذا التغير في التطور الذي شهده هذا القطاع من حيث معدلات النمو المرتفعة ودخول شركات تأمين جديدة، بالإضافة إلى تنوع القوانين والتشريعات التي أصدرتها الدولة لتنظيم ومراقبة هذه الصناعة. ومن أجل فهم هذه التغيرات ضمن إطار نظري، استندت الدراسة على منهج التحليل في الاقتصاد الصناعي المعروف بنموذج الثلاثية هيكل - سلوك - أداء، حيث تم التركيز على أهم عنصر في هذا النموذج وهو هيكل الصناعة التأمينية في الجزائر من خلال إسقاط أبعاد الهيكل الأربعة المتمثلة في التركيز الصناعي، عوائق الدخول، تمييز المنتجات والتكامل العمودي، كما تهدف الدراسة إلى التعرف على القوى المحركة للمنافسة في صناعة التأمين في الجزائر.

وخلصت الدراسة إلى أن هيكل صناعة قطاع التأمين في الجزائر يأخذ شكل احتكار قلة، وتظهر ملامح هيكل هذه الصناعة من خلال التركيز الصناعي الذي يتجه نحو الانخفاض، أما عوائق الدخول فتنتم بطابعها التنظيمي من خلال القوانين والتشريعات التي تصدرها الدولة، بالإضافة إلى وجود تكامل عمودي خلفي باتجاه الموارد البشرية من خلال وجود المدرسة العليا للتأمين، وتكامل عمودي أمامي من خلال اعتماد شركات التأمين على الوكالات المباشرة للوصول إلى العملاء، أما فيما يخص تمييز المنتجات فهو ذا مستوى ضعيف حيث لم تتجاوز الكثافة الإعلانية (1%) في اغلب شركات التأمين. كما أظهرت الدراسة تباين أهمية القوى المحركة للمنافسة في صناعة التأمين في الجزائر، حيث تمثل قوة الداخلين الجدد أكبر تهديد لشركات التأمين في الجزائر.

Résumé:

L'industrie de l'assurance en Algérie a subi durant ces dernières années un grand changement structurel, justifié par la suppression du monopole de l'Etat et l'ouverture du secteur à la concurrence. Ce changement a marqué le développement du secteur par la réalisation d'un taux de croissance élevé et l'accès de nouvelles compagnies d'assurance, ajoutant à cela la diversité des lois et de législations exprimées par l'Etat pour organiser et contrôler l'industrie. De ce fait, afin de comprendre théoriquement ces changements, nous avons fondé notre recherche sur l'approche S-C-P (Structures – Conduites - Performances) développée par l'économie industrielle, en se concentrant sur un seul élément qui est la structure de l'industrie appliquée au secteur de l'assurance en Algérie à travers l'étude de quatre dimensions essentielles : la concentration industrielle, les barrières à l'entrée, la différenciation des produits et l'intégration vertical. L'objectif de cette recherche est d'identifier les forces impulsives de la concurrence dans l'industrie de l'assurance en Algérie.

Nous avons conclu que la structure de l'industrie de l'assurance en Algérie est oligopolistique, caractérisée par une concentration industrielle en diminution, des barrières à l'entrée à caractère réglementaire réglées par des lois et des législations, une différenciation faible de produits marqué par une densité publicitaire ne dépassant pas (1%), une intégration horizontale en amont basée sur les ressources humaines motivée par l'existence de l'Ecole Supérieure de l'Assurance et également une intégration verticale en aval expliquée par l'accès aux clients à travers des agences directs. L'étude montre également une distribution divergente des forces impulsives de la concurrence dans l'industrie de l'assurance en Algérie, attribuant aux nouveaux concurrents une force menaçante pour les compagnies d'assurance.

الفهرس

مقدمة.....	(أ- ز)
الفصل الأول: تحليل هيكل الصناعة.....	(01-49)
المبحث الأول: الإطار العام للاقتصاد الصناعي.....	03
المطلب الأول: الخلفية التاريخية للاقتصاد الصناعي.....	03
أولاً: إثبات وجود التخصص كمجال عمل.....	03
ثانياً: أصول الاقتصاد الصناعي عند مارشال.....	03
ثالثاً: تطور الاقتصاد الصناعي الأمريكي.....	04
رابعاً: الظهور المتأخر للاقتصاد الصناعي في فرنسا سنة 1970.....	06
المطلب الثاني: تعريف الاقتصاد الصناعي.....	06
أولاً: الاقتصاد الصناعي كجزء متكامل مع الاقتصاد الجزئي.....	06
ثانياً: الاقتصاد الصناعي كتخصص مستقل.....	07
ثالثاً: تعاريف أخرى للاقتصاد الصناعي.....	08
المطلب الثالث: منهجية التحليل في الاقتصاد الصناعي.....	10
أولاً: مكونات نموذج الاقتصاد الصناعي SCP.....	10
ثانياً: تطور العلاقة داخل نموذج الـSCP.....	12
المبحث الثاني: ماهية هيكل الصناعة.....	16
المطلب الأول: مفهوم هيكل الصناعة.....	16
أولاً: تعريف الصناعة.....	16
ثانياً: تعريف القطاع.....	17
ثالثاً: تعريف هيكل الصناعة.....	18
المطلب الثاني: أبعاد هيكل الصناعة.....	19
أولاً: التركيز الصناعي.....	19
ثانياً: عوائق الدخول.....	25
ثالثاً: تمييز المنتجات.....	29
رابعاً: التكامل العمودي.....	31
المطلب الثالث: أشكال هيكل الصناعة.....	35
أولاً: المنافسة التامة.....	35
ثانياً: احتكار القلة.....	36

36.....	ثالثا: المنافسة الاحتكارية.....
37.....	رابعا: الاحتكار.....
39.....	المبحث الثالث: تحليل المنافسة في الصناعة.....
39.....	المطلب الأول: القوى المحركة للمنافسة في الصناعة.....
40.....	أولا: شدة المزاومة بين المتنافسين في الصناعة.....
41.....	ثانيا: تهديد الداخلين الجدد في الصناعة.....
41.....	ثالثا: تهديد السلع البديلة.....
42.....	رابعا: القوة التفاوضية للموردين.....
43.....	خامسا: القوة التفاوضية للمشتريين.....
44.....	سادسا: دور الدولة.....
46.....	المطلب الثاني: المجموعات الإستراتيجية.....
46.....	أولا: مفهومها.....
46.....	ثانيا: فوائد تحليل المجموعات الإستراتيجية.....
46.....	ثالثا: المجموعات الإستراتيجية وهيكل الصناعة.....
(94-50).....	الفصل الثاني: الإطار العام للصناعة التأمينية.....
52.....	المبحث الأول: ماهية الصناعة التأمينية.....
52.....	المطلب الأول: مفهوم الصناعة التأمينية.....
52.....	أولا: تعريف المنتج التأميني.....
52.....	ثانيا: تعريف الصناعة التأمينية.....
53.....	المطلب الثاني: أنواع شركات التأمين في الصناعة التأمينية.....
53.....	أولا: شركات تأمين المساهمة.....
54.....	ثانيا: هيئات التأمين التبادلي.....
55.....	ثالثا: الجمعيات التعاونية للتأمين.....
56.....	رابعا: شركات التأمين بالاكتتاب.....
57.....	خامسا: صناديق التأمين الخاص.....
58.....	سادسا: هيئات التأمين الحكومية.....
59.....	المطلب الثالث: محددات العرض والطلب في سوق التأمين.....
59.....	أولا: المتعاملون في سوق التأمين.....
61.....	ثانيا: محددات العرض.....

62.....	ثالثا: محددات الطلب.....
64.....	المطلب الرابع: الأهمية الاقتصادية والاجتماعية لصناعة التأمين.....
64.....	أولا: الأهمية الاقتصادية لصناعة التأمين.....
67.....	ثانيا: الأهمية الاجتماعية لصناعة للتأمين.....
68.....	المبحث الثاني: مفاهيم عامة حول التأمين.....
68.....	المطلب الأول: نشأة التأمين وتطوره.....
68.....	أولا: ظهور فكرة التأمين.....
68.....	ثانيا: تطور أشكال التأمين.....
70.....	ثالثا: ظهور الأشكال الأخرى للتأمين.....
71.....	المطلب الثاني: تعريف التأمين.....
71.....	أولا: تعريف الاقتصاديين.....
72.....	ثانيا: تعريف كتاب التأمين.....
73.....	ثالثا: تعريف القانونيين.....
73.....	رابعا: الأسس النظرية للتأمين.....
75.....	المطلب الثالث: عناصر العملية التأمينية ومبادئها.....
75.....	أولا: عناصر العملية التأمينية.....
78.....	ثانيا: المبادئ القانونية لعقد التأمين.....
80.....	المطلب الرابع: تقسيمات التأمين.....
80.....	أولا: التقسيم من الناحية النظرية.....
82.....	ثانيا: التقسيم من الناحية العملية.....
83.....	المبحث الثالث: طبيعة ومفهوم الخطر.....
83.....	المطلب الأول: تعريف الخطر ومصدره.....
83.....	أولا: تعريف الخطر.....
84.....	ثانيا: مصدر الخطر.....
86.....	المطلب الثاني: أنواع الأخطار.....
87.....	أولا: الأخطار المعنوية.....
87.....	ثانيا: الأخطار الاقتصادية.....
89.....	المطلب الثالث: سياسات مواجهة الخطر.....
89.....	أولا: تعريفها.....
89.....	ثانيا: أقسامها.....

91.....	المطلب الرابع: متطلبات الأخطار القابلة للتأمين
91.....	أولاً: احتمالية الخطر
92.....	ثانياً: القابلية للقياس
92.....	ثالثاً: عدم مركزية الخطر
93.....	رابعاً: إثبات وقوع الخسارة
94.....	خامساً: توفر عدد كبير من الوحدات المعرضة للخطر
(157-95).....	الفصل الثالث: التحليل الهيكلي لصناعة التأمين في الجزائر
97.....	المبحث الأول: واقع صناعة التأمين في الجزائر
97.....	المطلب الأول: مراحل تطور الصناعة التأمينية في الجزائر
97.....	أولاً: فترة ما قبل احتكار الدولة
98.....	ثانياً: مرحلة احتكار الدولة لصناعة التأمين
99.....	ثالثاً: إلغاء التخصص ورفع احتكار الدولة لصناعة التأمين
101.....	المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لصناعة التأمين في الجزائر
101.....	أولاً: الإطار القانوني المنظم للصناعة التأمينية في الجزائر
102.....	ثانياً: هيئات تأطير صناعة التأمين في الجزائر
102.....	ثالثاً: التشكيلة الحالية لسوق التأمين في الجزائر
106.....	المطلب الثالث: المستوى العالمي لصناعة التأمين في الجزائر
106.....	أولاً: حجم صناعة التأمين عالمياً
107.....	ثانياً: المقارنة حسب حجم الأقساط
109.....	ثالثاً: المقارن حسب مؤشر كثافة التأمين
111.....	ثالثاً: المقارنة حسب مؤشر نسبة الاختراق
112.....	المبحث الثاني: خصائص صناعة التأمين في الجزائر
112.....	المطلب الأول: بنية العرض
112.....	أولاً: الشركات الفاعلة في صناعة التأمين في الجزائر
117.....	ثانياً: تطور إنتاج صناعة التأمين حسب الشركات
123.....	ثالثاً: إنتاج صناعة التأمين حسب الفروع التأمينية
126.....	المطلب الثاني: بنية الطلب
128.....	المطلب الثالث: بنية التكاليف
128.....	التكاليف العامة

131.....	تكاليف العاملين.....
134.....	المبحث الثالث: الخصائص الهيكلية لصناعة التأمين في الجزائر.....
134.....	المطلب الأول: أبعاد هيكل الصناعة التأمينية في الجزائر.....
134.....	أولاً: دراسة تركيز صناعة التأمين في الجزائر.....
139.....	ثانياً: عوائق الدخول إلى قطاع التأمين في الجزائر.....
143.....	ثالثاً: تمييز المنتجات لقطاع التأمين في الجزائر.....
146.....	رابعاً: التكامل العمودي لصناعة التأمين في الجزائر.....
150.....	المطلب الثاني: تحليل القوى المحركة للمنافسة في صناعة التأمين في الجزائر.....
151	أولاً: القوة التفاوضية للموردين.....
152.....	ثانياً: القوة التفاوضية للعملاء.....
152.....	ثالثاً: المنتجات البديلة.....
154.....	رابعاً: الداخلين الجدد.....
155.....	خامساً: المنافسة في الصناعة.....
155.....	سادساً: دور الدولة.....
158.....	الخاتمة.....
162.....	قائمة المراجع.....
170.....	الملاحق.....

قائمة الجداول

والأشكال

أولاً: قائمة الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	الفرق بين الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الصناعي	08
02	أنواع هياكل الصناعة	38
03	الإنتاج العالمي لصناعة التأمين حسب القارات خلال الفترة (2000-2009)	106
04	مقارنة لبعض أسواق التأمين في العالم حسب حجم الأقساط خلال الفترة (2000-2009)	108
05	مقارنة لبعض أسواق التأمين في العالم حسب مؤشر كثافة التأمين خلال الفترة (2000-2009)	110
06	مقارنة لبعض أسواق التأمين في العالم حسب مؤشر نسبة الاختراق خلال الفترة (2000-2009)	111
07	تطور إنتاج صناعة التأمين في الجزائر خلال الفترة (2000-2009)	117
08	الحصة السوقية لشركات التأمين في الجزائر ومعدلات نموها خلال الفترة (2000-2009)	122
09	الحصة السوقية ومعدل نمو فروع التأمين في الجزائر خلال الفترة (2000-2009)	125
10	مؤشر كثافة واختراق صناعة التأمين في الجزائر خلال الفترة (2001-2009)	126
11	المرونة الداخلية للطلب على التأمين في الجزائر خلال الفترة (2002-2009)	127
12	تطور إجمالي التكاليف لقطاع التأمين في الجزائر خلال الفترة (2000-2009)	128
13	مرونة التكاليف لصناعة التأمين في الجزائر خلال الفترة (2000-2009)	129
14	تطور الحصة السوقية ومعدل نمو التكاليف العامة لشركات التأمين في الجزائر خلال الفترة (2000-2009)	130
15	تطور تكاليف العاملين في قطاع التأمين في الجزائر خلال الفترة (2000-2009)	131
16	تطور الحصة السوقية ومعدل نمو تكاليف العاملين بشركات التأمين في الجزائر خلال الفترة (2000-2009)	133
17	تطور التركيز الصناعي لقطاع التأمين في الجزائر خلال الفترة (2000-2009)	136
18	الحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين في الجزائر	139
19	رأسمال شركات التأمين في الجزائر خلال الفترة (2007-2010)	140
20	تطور مؤشر التكاليف العامة إلى إجمالي الإنتاج لشركات التأمين في الجزائر خلال الفترة (2000-2009)	142
21	تحليل تكاليف الإعلان لشركات التأمين في الجزائر خلال الفترة (2007-2009)	145
22	نماذج من بنك التأمين في الجزائر	148
23	هيكل توزيع المنتجات التأمينية في الجزائر خلال الفترة (2001-2009)	149

ثانيا: قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
11	نموذج التحليل في الاقتصاد الصناعي (SCP)	01
12	الكثافة الإعلانية وتركز الصناعة	02
39	القوى المحركة للمنافسة في الصناعة (نموذج مايكل بورتر)	03
48	خريطة الصناعة	04
59	المتعاملين في سوق التأمين	05
85	العوامل المساعدة للخطر	06
87	أنواع الأخطار	07
105	الهيكل التنظيمي لقطاع التأمين في الجزائر	08
137	تطور مؤشر التركيز الصناعي (هيرشمان-هارفيندال) للصناعة التأمينية في الجزائر خلال الفترة (2000-2009)	09
142	متوسط نسبة التكاليف العامة إلى إجمالي الإنتاج لشركات التأمين في الجزائر خلال الفترة (2000-2009)	10
146	سلسلة الإنتاج لصناعة التأمين في الجزائر	11
150	القوى المحركة للمنافسة في صناعة التأمين في الجزائر	12

مقدمة

مقدمة

لا يعد التأمين صناعة حديثة العهد، بل نشأ قديما مع فكرة التعاون، وتطور إلى أن وصل إلى الصورة التي هو عليها الآن، وأصبح في المجتمعات الحديثة ضرورة ملحة لدرء المخاطر التي لا يمكن للأفراد والمجتمعات إهمالها أو التغاضي عنها، ويعتبر التأمين الوسيلة المثلى لحماية الممتلكات ووسائل الإنتاج ورؤوس الأموال، وضمان حماية الأسرة والأفراد من كافة الأخطار التي قد يتعرضون لها في حياتهم.

وباعتبار التأمين صناعة عالمية وجزء لا يتجزأ من الحياة الاقتصادية، يتوجب على هذه الصناعة مواكبة التغيرات الهائلة في جميع المجالات الاقتصادية، السياسية، التقنية والدولية، والسير معها جنباً إلى جنب، لكي تتفاعل مع نشاطاتها المختلفة في إطار النظم الدولية، أيا كان شكلها وتوجهاتها ولكي ترقى بها بشكل مستمر بما يوافق تلك التطورات.

والجزائر كباقي الدول في العالم، تلعب صناعة التأمين فيها دورا معززا ومنشطا لاقتصادها، ومع تطور مستوى الأنشطة الاقتصادية وزيادة عدد المشاريع، ترتفع وتتنوع المخاطر الممكن حدوثها، ومن هنا تزداد أهمية هذه الصناعة والحاجة إليها، لتوفير التغطيات التأمينية اللازمة لهذه المشاريع في حالة تعرضها للمخاطر، والتعويض عما قد يقع لها من خسائر، كما تبرز أهمية صناعة التأمين في الجزائر من خلال الارتفاع المتزايد في نسب نموها، والدور الكبير الذي توليه الدولة لها من خلال إصدار العديد من التشريعات والقوانين المنظمة لها واستحداث هيئة رقابية متمثلة في لجنة الإشراف على التأمينات، تتكفل بمراقبة صناعة التأمين وضمان السير الحسن لها، وهذا لكي يتلائم مع التطورات الاقتصادية التي تعرفها الجزائر، وتماشيا مع متطلبات الانفتاح الاقتصادي.

ولقد عرفت صناعة التأمين في الجزائر تغيرا هيكليا بعدما تم رفع احتكار الدولة لهذه الصناعة، وإلغاء التخصص بالنسبة للشركات العمومية، وقد سمح هذا الوضع بزيادة المنافسة عن طريق دخول شركات، خاصة الأجنبية منها والتي تأتي بخبراتها الفنية والإدارية وقدراتها المالية، حيث دخلت تسعة شركات تأمين بعد سنة 1995.

إشكالية الدراسة:

انطلاقاً من أهمية صناعة التأمين في ظل التطورات الاقتصادية التي تشهدها الجزائر ومنها التوقيع على اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، وترتيبات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، بالإضافة إلى التغيير الهيكلي لصناعة التأمين، جاءت هذه الدراسة كمحاولة لتحليل هيكل هذه الصناعة انطلاقاً من منهج التحليل في الاقتصاد الصناعي، إذ يعتبر هيكل الصناعة عنصر مهم يعتمد عليه في تحليل صناعة معينة، وهو أحد أبعاد النموذج المعروف (الهيكل - السلوك - الأداء)، وهذا النموذج يقوم على مبدأ أساسي هو أن هيكل الصناعة يؤثر على سلوك المؤسسة، وبالتالي هذا التأثير ينعكس على أدائها، أيضاً سلوك المؤسسة يختلف تبعاً لاختلاف هيكل الصناعة، فسلوك المؤسسة في سوق تتميز بالاحتكار يختلف عن سلوكها في سوق تتميز بالمنافسة، ومن جهة أخرى يمكن لهيكل الصناعة أن يؤثر على أداء المؤسسة ذلك لأن ربحية المؤسسة مثلاً في سوق احتكارية تختلف عن ربحيتها في سوق تنافسية.

ويشمل هيكل الصناعة على أبعاد رئيسية يمكن من خلالها معرفة نوع أو شكل صناعة معينة، وهذه الأبعاد تتمثل في التركيز الصناعي، ظروف الدخول و الخروج من وإلى الصناعة من قبل مؤسسات أخرى راغبة في الدخول ومدى وجود تمييز في المنتجات من طرف المؤسسات الموجودة داخل الصناعة، كما يمكن إضافة التكامل بين المؤسسات في الصناعة أيضاً، كذلك لا يمكن إهمال السياسات الحكومية الهادفة إلى التأثير في هيكل الصناعة.

ومن هنا تأتي هذه الدراسة التي تركز على دراسة بيئة المنافسة من خلال تحليل أبعاد هيكل صناعة التأمين، وآلية عمل القوى المحركة لهذه المنافسة فيما بين شركات التأمين في الجزائر، وضمن هذا السياق نصل إلى إبراز معالم إشكالية بحثنا التي نحاول تناولها والوصول إلى الإجابة عنها من خلال هذا البحث، وتتمثل في التساؤل الرئيسي التالي: ما هي ملامح هيكل قطاع صناعة التأمين في الجزائر؟

و للإجابة على الإشكالية الأساسية يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هو واقع صناعة التأمين في الجزائر.
- ما هي العوامل التي أثرت على هيكل الصناعة التأمينية في الجزائر.
- ما هي القوى المحركة للمنافسة في صناعة التأمين في الجزائر.

الفرضيات:

من أجل الإجابة على الأسئلة الفرعية السابقة قمنا بصياغة الفرضيات التالية:

الفرضية الأولى:

معدلات النمو المرتفعة لصناعة التأمين في الجزائر تمكنها من احتلال مكانه هامة في الاقتصاد الوطني.

الفرضية الثانية:

يتأثر هيكل الصناعة التأمينية بالإصلاحات في قطاع التأمين.

الفرضية الثالثة:

تختلف أهمية كل قوة من القوى المحركة للمنافسة في صناعة التأمين في الجزائر.

أهمية الدراسة:

تتجلى أهمية الدراسة من خلال الدور الحيوي الذي تؤديه صناعة التأمين في النشاط الاقتصادي للدولة، باعتبارها مصدرا من مصادر التنمية الاقتصادية، من خلال مساهمتها في توظيف الوفرة المالية الناجمة عن أقساط التأمين في أوجه الاستثمار المختلفة.

أهداف الدراسة:

تسعى هذه الدراسة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف، أهمها:

- إظهار أهمية منهج الاقتصاد الصناعي في تحليل الصناعات والقطاعات الاقتصادية؛
- الإحاطة ببعد من أبعاد منهج الاقتصاد الصناعي المتمثل في هيكل الصناعة، ومحاولة البحث في مختلف جوانبه؛
- محاولة إسقاط أبعاد هيكل الصناعة على قطاع التأمين في الجزائر؛
- التعرف على القوى المحركة للمنافسة في صناعة التأمين في الجزائر؛
- التعرف على خصائص الصناعة التأمينية في الجزائر بدراسة جانب العرض، الطلب والتكاليف.
- تقييم المستوى العالمي لصناعة التأمين في الجزائر باستخدام مؤشر كثافة التأمين ومؤشر اختراق التأمين.

مبررات الدراسة:

إن الدوافع التي أدت إلى معالجة هذا الموضوع دون غيره نجملها فيما يلي:

- الميول الشخصي لموضوع هيكل الصناعة.
- انسجام الموضوع مع تخصص الاقتصاد الصناعي ومحاولة للكشف عن مختلف العناصر والمحددات المرتبطة بهيكل الصناعة.
- حداثة موضوع هيكل الصناعة وخاصة فيما يتعلق بالصناعة التأمينية.
- قلة البحوث التي تناولت التأمين كصناعة وتحليل قوى المنافسة فيها
- الإصلاحات التي تشهدها صناعة التأمين في الجزائر.

منهج الدراسة:

يهدف الإجابة على الإشكالية المطروحة اعتمد الطالب على المنهج الوصفي من خلال التعرض إلى بعض المفاهيم النظرية حول كل من الاقتصاد الصناعي، هيكل الصناعة والتأمين، بالإضافة إلى المنهج التحليلي وهذا لمعالجة واقع صناعة التأمين في الجزائر وكذلك تحليل القوى المحركة للمنافسة فيها، كما اعتمد الطالب أيضا على المنهج التاريخي لدراسة مراحل تطور صناعة التأمين في الجزائر حيث تم مراعاة التسلسل الزمني للتطورات والأحداث الحاصلة في هذا القطاع والمؤثرة على هيكل الصناعة التأمينية.

حدود الدراسة:

حُددت دراسة الموضوع في إطار مكاني وإطار زمني، فيما يتعلق بالإطار المكاني شملت الدراسة شركات التأمين التي تمارس التأمينات المباشرة، دون أن تمتد إلى شركات الضمان. أما فيما يخص الإطار الزمني فقد حددت الفترة (2000-2009) لتكون فترة دراسة، وهي كافية لتحقيق الأهداف المرغوبة.

صعوبات البحث:

لقد واجهت الطالب جملة من الصعوبات أثناء إعداد هذا البحث، نلخصها في:

- قلة المراجع التي تتناول مواضيع الاقتصاد الصناعي بصفة عامة والصناعة التأمينية بصفة خاصة؛

• صعوبة الدراسة التطبيقية، خاصة وأنها شملت 13 شركة تأمين خلال 10 سنوات في ظل نقص البيانات والإحصائيات المتعلقة بالموضوع، وصعوبة الحصول عليها من الهيئات الرسمية تحت مبررات السرية.

الدراسات السابقة:

على الرغم من أهمية قطاع التأمين ودوره في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، إلا أنه لم يحظ باهتمام وافر من البحث والدراسات، خاصة على المستوى الكلي، حيث أن أغلب الأبحاث والدراسات تتناول التأمين كخدمة، ولا يتم التركيز على أنه صناعة لها خصائصها. ومن بين الدراسات التي تناولت قطاع التأمين نذكر:

• مذكرة ماجستير من إعداد الطالبة أقاسم نوال، جامعة الجزائر، سنة 2001، بعنوان دور نشاط التأمين في التنمية الاقتصادية، دراسة حالة قطاع التأمين في الجزائر في ظل الإصلاحات الاقتصادية (1992-1998)، والتي حاولت فيها الطالبة إبراز دور قطاع التأمين في تعبئة الادخار وتنشيط سوق رؤوس الأموال.

• مذكرة ماجستير من إعداد الطالبة سهام رياض، جامعة الجزائر، سنة 2005، بعنوان قطاع التأمين ومكانته في الاقتصاد الوطني حالة الجزائر، أبرزت الطالبة دور قطاع التأمين من خلال توظيف المدخرات المالية ومدى مساهمة هذه التوظيفات في تمويل الاقتصاد الجزائري.

• مذكرة ماجستير من إعداد الطالبة لعميد نور الهدى، جامعة المسيلة، سنة 2010، بعنوان واقع سوق التأمين في ظل الانفتاح الاقتصادي، حاولت الطالبة تبيان واقع سوق التأمين الجزائري استنادا إلى مختلف المعطيات والإحصائيات، ووصولاً إلى تشخيص وضعيته الحالية بالمقارنة مع بعض أسواق التأمين المغاربية والعالمية، كما حاولت رسم آفاقه المستقبلية بعرض مختلف الانعكاسات المحتمل ترتبها نتيجة الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، ووضع إستراتيجية لمواجهة هذا التحدي ولإعداد سوق التأمين الجزائري لهذه المرحلة.

أما بالنسبة إلى الأبحاث التي تناولت هيكل الصناعة فهي قليلة أيضاً، ومن بينها نذكر:

• مذكرة ماجستير من إعداد الطالبة قوفي سعاد، جامعة بسكرة، سنة 2010، بعنوان هيكل صناعة قطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر، وتناولت الطالبة تحليل هذا القطاع وإبراز خصائصه الهيكلية في ظل انفتاح المنافسة عليه.

• مذكرة ماجستير من إعداد الطالب عراقي عادل، جامعة بسكرة، سنة 2010، بعنوان هيكل الصناعة والميزة التنافسية، دراسة حالة مجمع صيدال لصناعة الدواء في الجزائر خلال الفترة (2002-2008)، وأبرز الطالب دور هيكل الصناعة وتأثيره الكبير في تحديد قواعد المنافسة وعلى الاستراتيجيات التي يمكن للمؤسسة أن تتبناها من أجل استغلال الفرص المتاحة في بيئتها وتحقيق ميزة تنافسية.

• مذكرة ماجستير من إعداد الطالب مياح عادل، جامعة بسكرة، سنة 2010، بعنوان هيكل السوق ودوره في تحديد الإستراتيجية التنافسية للمؤسسة الصناعية، دراسة حالة الدواء في الجزائر خلال الفترة (2000-2008)، وأبرز الطالب أن تحليل هيكل الصناعة يساعد في التعرف على الفرص والتهديدات، بغية وضع إستراتيجية للمؤسسة تتلاءم وطبيعة تلك الصناعة وتتسجم مع أهدافها.

خطة البحث:

لمعالجة هذا الموضوع قمنا بتقسيم البحث إلى ثلاثة فصول، فصلين نظريين، وفصل تطبيقي، و قد احتوت الفصول على ما يلي:

الفصل الأول بعنوان تحليل هيكل الصناعة، حيث تناولنا في هذا الفصل مفاهيم حول الاقتصاد الصناعي والمنهج الذي يعتمد عليه في التحليل، ثم تطرقنا إلى دراسة هيكل الصناعة وأبعاده ومختلف أشكاله، ثم انتقلنا إلى تحليل القوى المحركة للمنافسة في الصناعة بالإضافة إلى المجموعات الإستراتيجية.

الفصل الثاني بعنوان الإطار العام للصناعة التأمينية، تعرضنا في هذا الفصل إلى ماهية الصناعة التأمينية من خلال مفهومها وأشكال الهيئات التي تنشط فيها، بالإضافة إلى محددات العرض والطلب وأهمية هذه الصناعة، ثم انتقلنا إلى مفهوم التأمين وتطوره، وفي الأخير تطرقنا إلى الجوانب النظرية لمفهوم الخطر.

الفصل الثالث بعنوان التحليل الهيكلي لصناعة التأمين في الجزائر، احتوى هذا الفصل على تطور صناعة التأمين في الجزائر وهيكلها التنظيمي والمستوى العالمي لها، ثم تطرقنا إلى خصائص الصناعة التأمينية في الجزائر من خلال دراسة جانب العرض، الطلب والتكاليف، بالإضافة إلى دراسة هيكل الصناعة التأمينية في الجزائر والقوى المحركة للمنافسة فيها.

الفصل الأول

تحليل هيكل الصناعة

تمهيد:

إن تطور الأحداث الاقتصادية بشكل كبير دفع الاقتصاديين إلى البحث عن بعض النماذج الاقتصادية التي تمكن من تفسير تلك الظواهر عبر مجموعة من النظريات، أي محاولة التنسيق و التقريب بين ما هو نظري بحت مع الظواهر التجريبية المشاهدة على أرض الواقع. ومن هنا ظهر الاقتصاد الصناعي الذي يدرس حركية الصناعة وطريقة عملها وفق نموذج يعرف بـ (هيكل - سلوك - أداء)، فالإقتصاد الصناعي يركز في التحليل على محورين أساسيين هما المؤسسة والسوق، ويأخذ المؤسسة من خلال السلوكات المختلفة لها في السوق وفق الأنواع المختلفة لهيكل الصناعة من جهة، وانعكاس كل ذلك على أداء المؤسسة وتطورها في الصناعة التي تنشط فيها من جهة أخرى، بينما يأخذ المحور الآخر والتمثل في السوق من خلال أنواعه المختلفة، التي يتطلب كل نوع منها سلوكات معينة من قبل المؤسسة من جهة، ومن جهة أخرى السياسات التي تتبعها الدولة في سبيل التأثير على هيكل السوق (الصناعة)، وذلك كله من أجل توجيه سلوك المؤسسات العاملة فيه.

وفي إطار هذا السياق قمنا بتقسيم الفصل الأول إلى ثلاثة مباحث، نهدف من خلال المبحث الأول إلى التعرف على الاقتصاد الصناعي وتطوره والمنهج الذي يقوم عليه، أما المبحث الثاني فنهدف من خلاله إلى تسليط الضوء على أحد عناصر منهج الاقتصاد الصناعي وهو هيكل الصناعة وذلك من خلال التعرف على مفهومه والأبعاد التي تحده، بالإضافة إلى أشكال هيكل الصناعة، أما المبحث الثالث والأخير فنتطرق من خلاله إلى تحليل المنافسة في الصناعة حيث نتطرق إلى القوى المحركة للمنافسة في الصناعة من خلال نموذج (Porter) الذي قدمه في إطار تحليله لهيكل الصناعة بالدول المتقدمة، بالإضافة إلى ذلك سنتطرق إلى تحليل المجموعات الإستراتيجية.

المبحث الأول: الإطار العام للاقتصاد الصناعي

يهتم الاقتصاد الصناعي بدراسة سلوك المؤسسات في ما يخص الإنتاج والبيع، وتحليل المركز التنافسي لها، حيث ينطلق من وجهة النظر القائلة بأنه على الأقل في الأسواق الصناعية المنافسة غير تامة، ويسعى إلى تحليل النتائج المترتبة على الحالات التي تجمع بين المنافسة التامة و الاحتكار. وضمن هذا الإطار العام سوف نحاول فيما يلي الإحاطة بمفهوم الاقتصاد الصناعي.

المطلب الأول: الخلفية التاريخية للاقتصاد الصناعي

أولاً: إثبات وجود التخصص كمجال عمل

لا يرجع ميلاد الاقتصاد الصناعي إلى ظهور كلمة صناعة، التي ظهرت في القرن 15 بأوروبا الغربية، حيث كانت تدل على معنى النشاط (d'activité)، وإلى معاني أخرى ترتبط بمفهوم المهارة (d'ingéniosité) والبراعة (savoir-faire)، وإلى غاية القرن 19م كانت تدل كلمة صناعة على مجموعة النشاطات الاقتصادية والمتعلقة أيضا بالزراعة والتجارة والنشاطات الحرفية، بينما الفيزوقراط استخدموا كلمة صناعة في كل أنواع الأعمال، أما J.B.Say فقد استخدمها للدلالة على كل النشاطات المتعلقة بإنتاج السلع النافعة، وميز بين الصناعة الزراعية، اليدوية، والتجارية، وتناول هذه الأفكار بافتتاحه أول محاضرة رسمية في الاقتصاد السياسي بمعهد الفنون والحرف سنة 1819م، تحت عنوان الاقتصاد الصناعي.

إن الأفكار التي جاء بها (J.B.Say) توجت بوضع تقسيم محدد للأنشطة ضمن أصناف مختلفة وساعدت كلها في تأسيس تيار الصناعيين الذي سار في نفس المنحى عند (Saint-Simon) أو الليبراليين في القرن 18م، وبهذا فإن التطورات التي جاء بها (J.B.Say) بالتركيز على المورفولوجيا الصناعية، سجلت الميلاد الحقيقي للاقتصاد الصناعي.¹

ثانياً: أصول الاقتصاد الصناعي عند مارشال

يعتبر ألفريد مارشال (Alfred Marshall) أب الاقتصاد الصناعي²، بدأ كتاباته في نفس الفترة التي بدأت الصناعة الحديثة تتأسس في إنجلترا عام 1879، ألف مع زوجته كتاب بعنوان الاقتصاد

¹ Yves Morvan, **Fondement d'économie industrielle**, 2^{ème} édition, édition Economica, Paris, 1991, p 02.

² K- Huynh-D-Besancenot, **Economie Industrielle**, Brèal, Paris, 2004, p 8.

الصناعي، وعرض أيضا التحليل الخاص بالتفصيل للظواهر في الأجل الطويل من سلوكات و شرح هياكل الأسواق.

في كتابه مبادئ الاقتصاد سنة 1890م، نفى مارشال قانون تناقص الغلة في المجال الصناعي، الذي تحدث عنه "ريكاردو" في المجال الزراعي، وتم إثبات فهم الأفضلية في سيطرة مؤسسات على أخرى، عن طريق الغلة المتزايدة غير المحدودة، التي يمكن فهمها من خلال الاقتصاديات الداخلية وكذا الخارجية، والوصول بهيكل الصناعة إلى حالة الاحتكار، وهذا هو التناقض الذي وقع فيه مارشال¹.

ثالثا: تطور الاقتصاد الصناعي الأمريكي

ترجع إشكالية الاقتصاد الصناعي إلى بداية النصف الثاني من القرن 19، حيث تركت الحرب الأهلية عام 1865 في الولايات المتحدة الأمريكية المجال مفتوح للمبادرات الخاصة بتأسيس صناعة نشأت في ظل قواعد الرأسمالية، هذه القواعد ولدت بدورها رأسمالية عرفت بالشرسة، تقوم على حقوق الملكية وغياب قوانين تحكم السوق، هذه الأوضاع كانت محل سخط ونقاش حاد في عالم السياسة والاقتصاد آنذاك²، وتمحور الجدل حول:

1- هل من المعقول ترك المجال مفتوح أمام حركة التركيز بنظرة داروينية (الاختيار الطبيعي)، التي تدعو إلى أن البقاء يكون للأكثر فعالية؟

2- أو بالعكس يجب وضع قواعد للحفاظ على تنافسية الأسواق وتفاذي هيمنة الاحتكار.

والمشكل المطروح من جهة أخرى هو معرفة الشكل التنظيمي للصناعة الأحسن للمجتمع، من هذه النقطة كانت الإجابة عن طريق النظرية الاقتصادية بشكل واضح، أين تبنت المنافسة التامة كشكل تنظيمي يقوم على وجود عدد كبير من المنتجين الحقيقيين والمتنافسين فيما بينهم.

وبالفعل إذا ما قمنا بالمقارنة في صناعة واحدة، بين نموذج المنافسة التامة ونموذج الاحتكار التام مع تكاليف إنتاج متماثلة، نلاحظ أن نموذج المنافسة التامة يضمن كمية أكبر من الإنتاج وبأسعار منخفضة عن نموذج الاحتكار التام، وإن كان نموذج المنافسة التامة غير موجود في الواقع، فإنه يجب تجنب الاقتصاد الخضوع إلى الأبعاد الاحتكارية، وضمن هذا التوجه كان التصويت على أول قانون

¹ Jean Marie Chevalier, **Industrie**, Encyclopédie économique, p 1936.

² Ibid, p 1957.

في التاريخ ضد التكتلات، والذي عرف بقانون (شيرمان) Sherman act ، يهدف إلى حظر الاحتكار ومنع المحاولات الاحتكارية في شكل اتفاقات تواطئية (la collusion)، وتبع هذا القانون مجموعة أخرى من القوانين وضعت لتعزيز الأسواق التنافسية وهي¹:

(1) قانون كلايتون (Clayton act): من أجل منع مزاولة الأعمال التي تؤدي إلى إضعاف المنافسة أو تميل إلى خلق الاحتكار مثل التمييز السعري، عقود الربط، المعاملات المتعلقة بالاستبعاد وهي اتفاقيات يحظر بواسطتها على بائع السلعة أن يبيعهها إلى منافس المشتري، تشابك ملكية الأسهم، تداخل مجالس الإدارات وتعني قيام نفس الشخص أو الأشخاص بالعمل في مجالس إدارة المنشآت المتنافسة.

(2) قانون لجنة التجارة الفدرالية: أعلن هذا القانون حظر كل طرق المنافسة الجائرة في التجارة، ولقد أنشئت هذه اللجنة لتحديد المعنى الدقيق للطرق الجائرة، والتي تهتم بـ: فرض قوانين حماية المستهلك بالقوة، حظر الإعلان المضلل ومنع التواطؤ العلني أو الصريح.

(3) قانون روبنسون - باتمان سنة 1936 (Robinson-Patman act): لمنع البيع بأسعار منخفضة وغير معقولة، حيث تؤدي مثل هذه الممارسات إلى نقص المنافسة، وقد انتقد الاقتصاديون هذا القانون نظرا لأنه يؤدي إلى حصر المنافسة السعرية وحماية المنتجين غير الأكفاء.

(4) قانون هويلر - ليا سنة 1938: وضع هذا القانون لتقوية أحكام قانون لجنة التجارة الفيدرالية التي أضعفتها القرارات التقييدية للمحكمة، وقبل صدوره كانت المحاكم تعارض منع مزاولة أعمال الخدعة مثل الإعلانات الكاذبة والمضللة، إذا كان هناك إثبات بأنها قد أضرت بالمستهلكين أو المنشآت المنافسة، وقد أعطي لهذا القانون صلاحية وقوى أكبر لمحاكمة وإدانة الإعلانات الكاذبة والمضللة.

(5) قانون سيلر - كيفايفر سنة 1950 (Celler - Kefauver Act): ويشار إليه أحيانا بقانون مناهضة الاندماج، والذي يمنع على أية منشأة الحيازة على أسهم منشأة منافسة إذا أدى هذا التصرف إلى إضعاف المنافسة.

تزامنا مع هذه القوانين ظهرت مجموعة من الدراسات الميدانية لإثراء النقاش حول فعالية المؤسسات والأسواق، وحول طبيعة القوانين التي يجب وضعها من طرف الدولة، والتي امتدت إلى الجانب الأكاديمي، خاصة في مدرسة هارفارد، حيث أخذت في بدايتها طابع ميداني، ثم تحولت في بداية الثلاثينات إلى دراسات تجريبية، وحسب المقاربة المنهجية المقننة من طرف (E.mason) في

¹ جيمس جوارنتي، ريتشارد ستروب، الاقتصاد الجزئي، ترجمة: محمد عبد الصبور، محمد علي وآخرون، دار المريخ، المملكة العربية السعودية، 1987، ص ص 357-359.

عام 1938 انطلقا من دراسة هيكل السوق يتم تشخيص سلوك المؤسسات الاقتصادية ومقارنة أدائها مع ما يجب أن يكون (أي المقارنة بين الأداء الفعلي والأداء المخطط)، وبقي استخدام هذه الأسس المنهجية في جل المؤلفات والدراسات والأعمال المنشورة ما بين 1940-1980.¹

رابعا: الظهور المتأخر للاقتصاد الصناعي في فرنسا سنة 1970

تطرق العديد من الباحثين في فرنسا للاقتصاد الصناعي، لكن العمل الوحيد الذي يذكر في هذا المجال هو كتاب "Jaques Hossiaux"، حيث تحدث فيه عن قوى الأسواق، انطلقا منه تعددت الأعمال الميدانية التي اهتمت بدراسة الهياكل الصناعية الفرنسية، حيث دمج الاقتصاد الصناعي في البرامج الجامعية لينتشر أكثر في فترة الثمانينات بمرسوم الاقتصاد الصناعي، معترفا به كتخصص مستقل، وفي فرنسا كان هناك عدم التكامل في الجانب النظري والتطبيقي، أدى إلى تفرع المجالات حول الاقتصاد الصناعي، أعطى مكانة أساسية لحركة التركيز الصناعي، ودراسة المجموعات الصناعية، والمالية وديناميكية الصناعة.²

المطلب الثاني: تعريف الاقتصاد الصناعي

أولا: الاقتصاد الصناعي كجزء متكامل مع الاقتصاد الجزئي

حسب Stigler: الاقتصاد الصناعي لا يشكل فرع جديد لأن مجال بحثه هو نظرية السعر وتخصيص الموارد، وعليه يعد الاقتصاد الصناعي جزء من النظرية الاقتصادية الجزئية.³
أما بالنسبة إلى **Cahuc:** فينظر للاقتصاد الصناعي على أنه الحقل الذي يطبق فيه الاقتصاد الجزئي الجديد في ظل المنافسة غير التامة وعدم تماثل المعلومة، بالإضافة إلى ذلك فإن مقارنة نظرية الألعاب واقتصاد المنظمات ليست أدوات تحليل للاقتصاد الصناعي، ولكنها أجزاء متكاملة للاقتصاد الجزئي الجديد، حيث الاقتصاد الصناعي هو مجال تطبيق تلك النظريات.

إن هذه المقاربة تعتبر أن الاقتصاد الصناعي لا يملك كيان ضمن النظرية الاقتصادية، لأن النظرية الاقتصادية الجزئية في حد ذاتها خاضعة إلى مزيج مفاهيمي غير متجانس، ويبدو هذا التحليل صعب الأخذ به لأن الاقتصاد الصناعي يدرس بالفعل سلوك المنظمات والتفاعل الاستراتيجي بينها، لكن بعيدا

¹ Jean Marie Chevalier, *l'économie industrielle des stratégies d'entreprises*, 2^{ème} édition, édition Montchrestien, Paris, 2000, p 9.

² Jean Marie Chevalier, *Industrie*, op cit, p1957.

³ Jean louis Levet, *L'économie industrielle en évolution*, Edition Economica, Paris, 2004, p 24.

عن إطار العقلانية التامة فقد أشار Simon في 1959م إلى العقلانية المحدودة أو الإجرائية la rationalité procédurale، ونفى العقلانية التامة للأعوان الاقتصاديين التي تفترضها النظرية الاقتصادية الجزئية، وهذا ما يشكل التعارض الأساسي مع الاقتصاد الصناعي¹.

ثانياً: الاقتصاد الصناعي كتخصص مستقل

يعرف الاقتصاد الصناعي حسب قاموس الاقتصاد العلوم الاجتماعية على أنه "ذلك الفرع من علم الاقتصاد الذي يهدف إلى دراسة المنظمات والعلاقة بين المنظمات الموجودة ضمن المنافسة في السوق، ويحمل وصف (صناعي) معنى واسع، إذ يرتبط بكل النشاطات الاقتصادية المنظمة صناعياً"². وهناك تعاريف أخرى نذكر منها:

تعريف (Scherer): مجال التنظيم الصناعي (Industrial Organization) يتعلق بالأسلوب المتضمن نشاط الإنتاج الملائم للطلب على سلع وخدمات المجتمع، عبر ميكانيزم توجيهي معين، مثل السوق الحر، ومتغيرات وإخفاقات ميكانيزم المنظمات المؤثر على درجة النجاح المحقق بواسطة المنتجين على إشباع حاجات المجتمع.

تعريف (Cabral): فيرى أن كل من الاقتصاد الصناعي والاقتصاد الجزئي تخصصين منفصلين بشكل تام، وهذا لأفكارهما الخاصة بتنافسية الأسواق، مفضلاً إعطاء تعريف تفسيري لكل منهما مؤكداً على أن الاقتصاد الجزئي هو اقتصاد المنافسة التامة، أما الاقتصاد الصناعي فهو اقتصاد المنافسة غير التامة، ويرجع Cabral هذا التمييز بين التخصصين إلى موضوع كل منهما، فموضوع الاقتصاد الصناعي هو دراسة استراتيجيات المؤسسات وتفاعلات السوق، وزيادة على ذلك يركز الاقتصاد الجزئي على دراسة الشكلين المتطرفين للأسواق بمعنى سوق الاحتكار التام وسوق المنافسة التامة بينما الاقتصاد الصناعي يركز على هياكل السوق الوسطية وبالأخص سوق احتكار القلة³. ويمكن أن نلخص أهم الفروقات بين الاقتصاد الصناعي والاقتصاد الجزئي في الجدول اللاحق.

¹Jean louis Levet, p 24.

² Ibid, p 25.

³ Ibidem.

جدول رقم(01): الفرق بين الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الصناعي

الفرضيات	الاقتصاد الجزئي	الاقتصاد الصناعي
المعلومة	المعلومة تامة.	المعلومة غير تامة.
العقلانية	عقلانية تامة.	عقلانية محدودة.
خصائص السوق	المنافسة تامة: عدد كبير من البائعين والمشتريين	أشكال عديدة للسوق.
حجم المؤسسات	أحجام متساوي.	أحجام متباينة.
دالة الإنتاج	موحدة مع تقنية معينة.	<ul style="list-style-type: none"> تقنيات متعددة؛ تنافسية التكاليف وخارج التكاليف.
تكاليف الدخول إلى السوق	عدم وجود تكاليف.	تكاليف المعاملات موجودة.
سلوك المؤسسات	<ul style="list-style-type: none"> الأخذ بالسعر (price taker)؛ غياب سلطة السوق والإستراتيجية؛ المؤسسة عبارة عن صندوق أسود. 	<ul style="list-style-type: none"> القدرة على وضع السعر (price maker)؛ المؤسسة تطور إستراتيجيتها؛ القدرة على امتلاك قوة سوقية.
تنظيم السوق	<ul style="list-style-type: none"> تنظيم ذاتي للسوق؛ الدولة تمارس دور الحارس. 	ضرورة تنظيم السوق وتدخل الدولة.

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على

Jean-Louis Levet, *L'économie industrielle en évolution*, Edition Economica, Paris, 2004, p 33.

ثالثاً: تعاريف أخرى للاقتصاد الصناعي

لقد عرف بامخرمة علم اقتصاديات الصناعة بأنه "علم يهتم بصورة أساسية بدراسة الظروف الهيكلية السائدة في أسواق صناعة ما، وانعكاسات ذلك على سلوك المنشآت الصناعية ضمن هذا السوق، وتأثير هذا السلوك على مستويات أداء هذه المنشآت، ثم السياسات الصناعية (الحكومية) المناسبة إزاء ذلك"¹.

كما تناول (J.M.Chevalier) تعريف الاقتصاد الصناعي من جانبي كل من المؤسسة و الدولة، فمن جانب الدولة أو أي مستوى يمثل المصلحة الجماعية، عرف الاقتصاد الصناعي بأنه يتعلق بتحديد صنف التدخل الذي يمكن تنفيذه من أجل حماية مصالح المستهلكين والسكان، أما من جانب المؤسسة فقد عرفه على أنه يتعلق بتشخيص الطريقة التي تتموقع من خلالها تلك المؤسسات داخل الأسواق التي

1 احمد سعيد بامخرمة، اقتصاديات الصناعة، دار زهران للنشر والتوزيع، جدة، 1994، ص 39.

تنشط بها، و كذلك تشخيص النشاط الديناميكي لتلك الأسواق وهذا من حيث مزايا المتعاملين داخل تلك الأسواق، درجة المنافسة و التكامل، التركيز والإستراتيجية المتبعة من قبل المتعاملين.¹ أما (J.P.Angelier) فقد عرف الاقتصاد الصناعي على أنه "ذلك الفرع من النظرية الاقتصادية الذي يهدف إلى دراسة النشاط الديناميكي للصناعة تحت تأثير محيطها و السلوك الإستراتيجي للمؤسسات التي تكونها".²

ويعرف علم الاقتصاد الصناعي على أنه مجال التحليل الاقتصادي الذي يهدف إلى³:

- 1- شرح عملية تبادل العلاقات بين الشركات العاملة في نفس السوق؛
 - 2- تحليل تأثير هذه العلاقات على تنظيم وتشغيل هذه الصناعة أو السوق؛
 - 3- توفير أدوات للسياسة الصناعية وتنمية التكنولوجيا لصالح الحكومة أو السلطات التنظيمية.
- هذا المجال عموما يسعى إلى فهم بيئة أعمال المؤسسة من أجل تحليل الديناميكية الاقتصادية، ويهدف أيضا إلى تحقيق الأهداف التالية:

- 1- الكشف عن أوضاع السوق التنافسية الأقل أمثلية من حيث الرعاية الاجتماعية، والبحث عن الآليات التي تتميز من خلالها بين الأسواق الأكثر مثالية، على سبيل المثال نسعى إلى فهم لماذا تقوم بعض الشركات على اعتماد إستراتيجية لمكافحة سلوك المنافسة من الشركات الأخرى، وكذا الآثار المترتبة على القرارات الإستراتيجية بناء على هيكل السوق؛
- 2- فهم التغيرات الكبرى داخل القطاع الصناعي؛
- 3- بشكل أكثر تحديدا فإن الاقتصاد الصناعي يسعى إلى تحديد السبب الذي يجعل الشركات تدخل وتخرج من السوق، وكذا كيف تستطيع بعض الشركات البقاء والاستمرار في السوق، ولماذا تقرر الشركات الابتكار أم لا؟ وما هي النتائج المترتبة على هذه القرارات بخصوص تطور الصناعة التي تنتمي إليها؟⁴

¹ Jean Marie Chevalier ,**Industrie**, op cit,p 1541.

² Jean Pierre Angelier, **Economie industrielle**, Office des publications universitaires, Alger, 1993, p5.

³ Karine Chapelle, **économie industrielle**, Edition librairie Vuibert, France, 2008, p 3.

⁴Ibid, p p 3,4.

المطلب الثالث: منهجية التحليل في الاقتصاد الصناعي

أولاً: مكونات نموذج الاقتصاد الصناعي SCP

(1) هيكل الصناعة: يستخدم تعبير هيكل الصناعة للدلالة على الظروف البيئية التي تعمل في ظلها المنشآت التي تنتمي إلى الصناعة، والتي يمكن أن يكون لها تأثير ملموس على سلوك هذه المنشآت ومن ثم أدائها في المستقبل، وتهدف عملية تحليل هيكل الصناعة إلى تحديد حالة المنافسة الممارسة فيما بين مختلف العناصر الفاعلة داخل الصناعة¹.

يمكن للصناعة أن تأخذ هيكل واحد من بين أربعة هياكل معروفة والتي تتمثل في المنافسة التامة، المنافسة الاحتكارية، احتكار القلة والاحتكار التام، وتحديد هيكل الصناعة من خلال جملة من العوامل تتمثل في درجة التركيز داخل السوق، وهو العامل الذي لفت اهتمام فئة كبيرة من الباحثين الذين اهتموا بدراسة هياكل الصناعة، وذلك باستعمال مجموعة من المؤشرات، كذلك نجد عوامل أخرى استعملت لدراسة الهياكل كدرجة تمييز المنتجات، موانع الدخول والتكامل العمودي.

(2) سلوك المنشآت في الصناعة: يقصد بها مجموعة السياسات والإستراتيجيات التي تتبعها المؤسسات من أجل التأثير على حجم نفوذها في السوق، وكذلك تعزيز مركزها التنافسي داخل الصناعة التي تنشط فيها.²

(3) الأداء: يقاس الأداء في الصناعة بالاعتماد على مجموعة من المؤشرات، تختلف حسب تفضيل المحلل، ويمكن القول أن مفهوم الأداء في الاقتصاد الصناعي له بعدين، بالنسبة للمنشأة فهو يشمل النتائج المالية، القوة السوقية والفعالية، أما بالنسبة للصناعة فهو يشمل الكفاءة، الإنتاجية، التطور التقني ورضا العملاء.³

ونشير إلى أن عناصر النموذج السابق تتأثر بالسياسات الحكومية (القوانين، السياسات الضريبية،... الخ)، كما أن هيكل الصناعة يتحدد بالشروط القاعدية للصناعة وهي عبارة عن جملة من العوامل العامة التي تساهم في تحديد ظروف العرض و الطلب داخل الصناعة⁴. ويمكن توضيح نموذج الاقتصاد الصناعي في الشكل اللاحق.

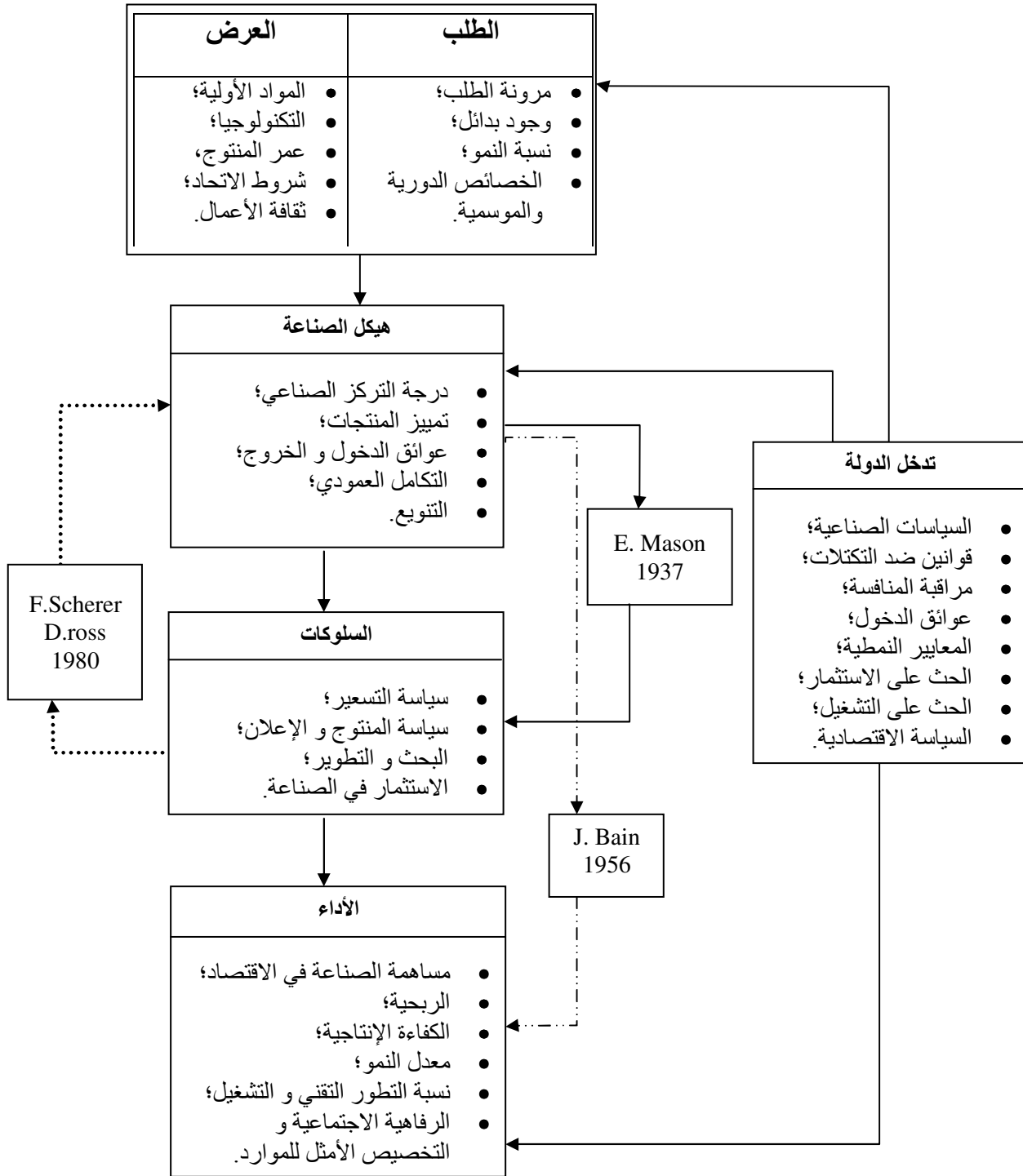
¹ Jean Pierre Angelier, op cit, p 65.

² Godefroy Dang Nguyen, **Économie industrielle appliquée**, Edition Vuibert, Paris, 1995. p 04.

³ Ibidem.

⁴ Dennis W. Carlton & Jeffrey M. Perloff, **Economie industrielle**, traduit par Fabrice Mawerolle, Groupe De Boeck s.a, 2^{ème} édition, Bruxelles, 2008, p06.

شكل رقم(01): نموذج التحليل في الاقتصاد الصناعي (SCP)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على

- 1- Jean louis Levet, **L'économie industrielle en évolution**, Edition Economica, Paris, 2004. p 48
- 2- Dennis W. Carlton & Jeffrey M. Perloff , **Economie industrielle**, traduit par Fabrice Mawerolle, Groupe De Boeck s.a, 2^{ème} édition, Bruxelles, 2008, p 3

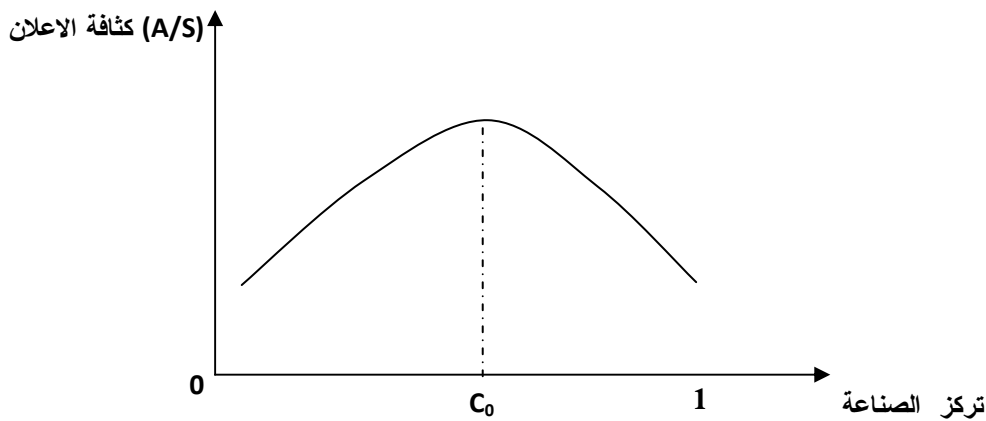
ثانياً: تطور العلاقة داخل نموذج الـ SCP

1) العلاقة (هيكل- سلوك): انطلاقاً من فكرة أن النظرية تحدد المتغيرات التي تشكل الظاهرة، والتحليل التجريبي يبين العلاقة بين هذه المتغيرات ويختبرها، وكذلك فرضية أن سلوكيات المنشآت الناشئة في صناعة ما له علاقة مع هيكل تلك الصناعة، حاول (E.Mason) وضع المبادئ الأولى لمنهج جديد، يسمح بتفسير العلاقة بين هيكل الصناعة وسلوك المنشآت داخلها، كما اقترح إمكانية وجود علاقة لهما مع أداء المنشآت داخل الصناعة¹. وفيما يلي نحاول التطرق إلى بعض العلاقات بين عناصر هيكل الصناعة وعناصر السلوك.

أ- الكثافة الإعلانية وتركز الصناعة: تؤثر حملات الإعلان الناجحة على الحصة السوقية، وبالتالي على التركيز، حيث تأثير الإعلان على القرارات يؤدي إلى زيادة حجم الطلب الذي يعتبر كمحدد لهيكل الصناعة، أيضاً تركيز هذه النظرة على دور الإعلان في زياد تمييز المنتجات، وبالتالي زيادة عوائد الدخل.

حاول كومنار وويلسون (Comnar and Wilson) توضيح العلاقة، فوجد أن الإعلان يمكن أن يؤدي إلى زيادة القوة السوقية بزيادة تمييز المنتج أو العكس، ففي سوق لا تتوفر به المعلومات عن المنتجات يعمل الإعلان على التعريف، بالمنتج مما يزيد من المرونة السعرية وكسر القوة الاحتكارية².

شكل رقم(02): الكثافة الإعلانية وتركز الصناعة



المصدر: روجر كلارك، اقتصاديات الصناعة، ترجمة: فريد بشير طاهر، دار المريخ للنشر، الرياض، 1994، ص 213

¹ Yves Morvan, op cit, p 07.

² روجر كلارك، اقتصاديات الصناعة، ترجمة: فريد بشير طاهر، دار المريخ للنشر، الرياض، 1994، ص 228

أما عن العلاقة العكسية حول تأثير تركيز الصناعة على الإعلان، نلاحظ في الشكل (2) أن الإعلان يزيد في البداية، بسبب زيادة هامش الربح المترتب عن زيادة التركيز، ثم يصل إلى مستوى معين من التركيز أين تصل كثافة الإعلان إلى أعلاها، حيث هيكل احتكار القلة، إذ لدى المؤسسات فرصة للاستحواذ على مبيعات منافسيها، وكلما زاد الاعتماد المتبادل بين المؤسسات (الاقتراب من الاحتكار التام) كلما أدى ذلك إلى التقليل من الإعلان¹.

نجد أن هناك مستوى معين من التركيز يحقق أكبر كثافة إعلانية، حيث أن مؤسسات احتكار القلة لديها الفرصة للاستحواذ على مبيعات منافسيها أكثر من غيرها.

ب- هيكل الصناعة والحافز على الاختراع: أظهر تحليل أرو (Arrow) أن ظروف المنافسة أكثر مواتية لتشجيع الاختراعات من ظروف الاحتكار، غير أن ديمستز (Demsetz) يرى أن ظروف الاحتكار أكثر ملائمة لتشجيع الابتكار من المنافسة²، وقد يعني هذا أن المزج بين الاحتكار والمنافسة هو الأفضل للمساعدة على الابتكار، أي أن التركيز المعتدل هو الأكثر ملائمة لتشجيع الاختراعات، في المقابل يعمل الاختراع والإبداع التكنولوجي غالباً على تكثيف القوى التنافسية في الصناعة، وتنبثق قوة الإبداع التكنولوجي على إثارة المنافسة السوقية فيما يلي:³

1- **الإبداع التكنولوجي وطبيعة المنافسة في الصناعة:** عندما تؤدي الإبداعات التكنولوجية إلى تخفيض التكلفة، فإن ذلك يجعل المؤسسات مرتفعة التكاليف، حيث تجد نفسها في حروب سعرية قد تؤدي بها إلى الانسحاب؛

2- **الإبداع التكنولوجي والوافدين الجدد إلى الصناعة:** إذا تمكنت المؤسسات القائمة من بناء الولاء لعلامة منتجاتها عن طريق الإبداع التكنولوجي، فإنها تبرز عوائق دخول، و يظهر هذا جلياً في الأموال الضخمة التي ترصدها صناعة الأدوية لعمليات البحث و التطوير؛

3- **الإبداع التكنولوجي والقوة التفاوضية للمجهزين:** إذا كان يتوفر لدى الموردين تكنولوجيات معينة بخصائص معينة ليس لها بديل، فإن القدرة التفاوضية للمجهزين ستكون عالية؛

¹ روجر كلارك، مرجع سابق، ص 213

² عبد القادر محمد عبد القادر عطية، الاقتصاد الصناعي بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1997، ص 220.

³ قريشي محمد، الإبداع التكنولوجي كمدخل لتعزيز القدرة التنافسية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، تخصص تسيير المؤسسات، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2005، ص 94.

4- الإبداع التكنولوجي ومنتجات الإحلال: يمكن أن يخلق الإبداع التكنولوجي بدائل قوية لصناعة ما مما يشكل قيودا على السعر المفروض من طرف هذه المؤسسات في الصناعة القائمة، ويؤدي إلى انخفاض ربحيتها.

نستخلص مما سبق أن الإبداع يؤثر على الهيكل بما يزيد من القوة السوقية، وبالتالي التركيز الصناعي.

ج- السياسة السعرية وهيكل الصناعة: تخفيض أسعار المؤسسات القائمة في الصناعة ولو مؤقتا في حالة توقعها هجوما من قبل المؤسسات الراغبة في الدخول، هي إحدى أشكال السلوك المؤدية إلى الحفاظ على عوائد الدخول، بالتالي استمرارية الوضع المركزي فيها، في المقابل تؤدي القوة السوقية إلى تحكم أفضل في الأسعار.

(2) العلاقة (سلوك - أداء):

وتظهر العلاقة بين بعض عناصر السلوك وعناصر الأداء فيما يلي:

أ- الكثافة الإعلانية والربحية: من المتوقع أن توجد هناك علاقة بين الكثافة الإعلانية والربحية، فمن ناحية يؤدي ارتفاع الكثافة الإعلانية إلى زيادة ارتباط المستهلك بمنتجات المؤسسة، مما يقلل من احتمال نجاح مؤسسة جديدة في الدخول إلى الصناعة، ولا شك أن هذا يزيد من مقدرة المؤسسة على الاحتفاظ بالأرباح غير العادية، أو زيادتها في الأمد الطويل، وفي المقابل كلما كانت الوحدة بسعر أعلى كلما كان حافزا أكبر للإنفاق على الإعلان.

ب- البحث والتطوير والربحية: أثبت (Branch) في دراسة أجراها على 111 مؤسسة صناعية في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة (1950-1965)، أن البحث والتطوير من المتغيرات التي تؤثر جوهريا على الأرباح، في المقابل الربحية العالية للصناعة تؤدي إلى تخصيص ميزانية وفقا لهذا النشاط.

(3) العلاقة (هيكل-أداء):

بعد سنوات من أعمال (Mason) وبعد ملاحظات إحصائية أجراها (J.Bain)، تمكن هذا الأخير من استنتاج وجود علاقات سببية في اتجاه واحد يؤثر من خلالها هيكل السوق على سلوك المنشآت، وأخرى يؤثر من خلالها سلوك المنشآت على أدائها داخل السوق، حيث اكتشف (J.Bain) وجود ارتباط إحصائي بين معدل الربح في الصناعة ودرجة التركيز داخلها، وكذلك الحال مع قوة عوائد

الدخول¹، وبذلك استنتج (J.Bain) وجود علاقة غير مباشرة بين أداء المنشآت وهيكل الصناعة الذي تنشط فيه، مروراً بسلوكها داخل الصناعة، ومن هنا برز النموذج الثلاثي المعروف في الاقتصاد الصناعي وهو نموذج SCP، والذي يعني النموذج الذي يضم هيكل الصناعة، سلوك المنشآت وأدائها. وتظهر العلاقة بين هيكل الصناعة وبعض عناصر الأداء فيما يلي:

أ- الربحية وهيكل الصناعة: التركيز العالي للصناعة يؤدي إلى أرباح وأسعار مرتفعة، إذ أن العدد الصغير للمؤسسات أو الأنصبة السوقية غير المتساوية يسهل التواطؤ، وبالتالي تتمكن المؤسسات من تعظيم الأرباح المشتركة، إذن هناك علاقة طردية بين هامش الربحية ودرجة التركيز، فوجود عوائق الدخول يؤدي إلى زيادة درجة التركيز، هذا الأخير يؤدي إلى رفع الأسعار دون الخوف من تهديد المنافسة، وبالتالي رفع معدل الربحية، وتعتمد هذه السيطرة على مرونة الطلب، بالإضافة إلى أن الرسوم الجمركية ترفع من معدل ربحية الصناعة، ويرتبط مستوى الربحية بالمركز المالي للمؤسسة، وقد يشجع المستوى المنخفض من الأرباح للمؤسسات الصغيرة على الاندماج فيما يؤثر على تركيز الصناعة.

ب- التطور التقني وهيكل الصناعة: بالنسبة لتأثير هيكل الصناعة على التطور التقني هناك وجهتي نظر:²

وجهة نظر شومبيتر (Schumpeter): الذي يرى أن العوامل الاحتكارية في السوق هي التي تؤدي إلى ارتفاع معدل التطور التقني، لأن المؤسسات الاحتكارية الكبيرة هي التي تتمكن من تحقيق أرباح غير عادية مرتفعة، بالتالي تتمكن من إنفاق جزء من هذه الأرباح على تطوير أساليب الإنتاج، هذا يكون له أثر إيجابي على معدل التطور التقني في الصناعة.

وجهة نظر مانسفيلد (Mansfield): إذ يرى أن هيكل الصناعة الذي يتميز بالمنافسة التامة هو الذي يشجع التطور التقني لمواجهة المنافسين الآخرين، حيث تهتم المؤسسات بالتطور التقني لتخفيض التكاليف المتوسطة، وبالتالي لا تضطر في النهاية للخروج من السوق.

أما بالنسبة للعلاقة تأثير التطور التقني على درجة المنافسة في الصناعة، فيؤثر التطور التقني على درجة المنافسة في السوق المحلي والسوق الخارجي، من خلال تأثيره على الإنتاجية التي تؤثر على

¹ بوسنة محمد رضا، التسويق المصرفي كاستراتيجية للبنوك في ظل التحرير المصرفي، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2009، ص 08.

² أحمد سعيد بامخرمة، الخطة الدراسية لمادة اقتصاديات الصناعة، على الموقع الإلكتروني:

قدرة المؤسسة التنافسية في السوق المحلي، وخاصة أمام سياسات الإغراق للمنافسين الأجانب. بالإضافة إلى أن العوامل التقنية تلعب دوراً مهماً في المستوى الأمثل للتشغيل، وبالتالي درجة التركيز الصناعي.

المبحث الثاني: ماهية هيكل الصناعة

من خلال الطرح السابق لمفهوم الاقتصاد الصناعي، وجدنا أن هيكل الصناعة يعتبر من العناصر الهامة في الدراسات التي تنتمي إلى حقل الاقتصاد الصناعي، لذلك سنتطرق في هذا المبحث إلى مفهوم هيكل الصناعة وأبعاده.

المطلب الأول: مفهوم هيكل الصناعة

أولاً: تعريف الصناعة

في معناها الواسع هي مجموعة النشاطات الاقتصادية المنتجة للسلع الإنتاجية، وفي معناها الضيق فالصناعة تختلف عن الزراعة التي هي خدمة الأرض، وعن الصناعة التقليدية أي الحرف التي يغلب عليها الطابع العائلي أو الفردي، وعن الخدمات التي ترمي إلى تزويد المستهلك بالمنتجات الصناعية والزراعية¹، فالصناعة بمعنى النشاط الصناعي قد يقصد بها كل الإجراءات المتخذة من قبل الوحدات الاقتصادية في المجتمع، من أجل تحويل خام أو سلع وسيطة إلى سلع أخرى، تعتبر من وجهة نظرها سلعا نهائية. وبموجب هذا التعريف نميز الصناعة عن بقية النشاطات الاقتصادية في المجتمع كالزراعة والخدمات.

يمكن تعريف الصناعة أيضاً على أنها "مجموعة من المنشآت تقدم منتجات أو خدمات يمكن أن تمثل بدائل لبعضها البعض، وهذه البدائل عبارة عن منتجات أو خدمات تؤدي إلى إشباع الحاجات الأساسية لنفس المستهلك"².

كما عرفها (Jean Pierre Angelier) على أنها "مجموعة منشآت في حالة تنافس، تنتج سلع وخدمات قابلة للإحلال، وتكون معروضة في نفس السوق"³.

كما تضم الصناعة ثلاث مجموعات رئيسية من النشاطات هي:⁴

¹ محمد بشير عطية، القاموس الاقتصادي، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، 1985، ص 260.
² شارلز وجاريت جونز، الإدارة الإستراتيجية (مدخل متكامل)، ترجمة رفاعي محمد رفاعي ومحمد سيد أحمد عبد المتعال، الجزء الأول، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 2001، ص 131.

³ Jean Pierre Angelier, op cit, p33.

⁴ مدحت القرشي، الاقتصاد الصناعي، دار وائل للنشر، الطبعة الثانية، عمان، 2005، ص 26.

(1) مجموعة الصناعات الاستخراجية: التي تتولى استخراج المواد الخام المتوفرة في الطبيعة، معدنية كانت أو غير معدنية، فوق الأرض أو في باطنها.

(2) مجموعة الصناعات التحويلية: هي الصناعات التي تقوم بمعالجة المواد الخام أو شبه المصنعة والمصنعة، بإجراء عمليات تحويلية عليها مثل إنتاج الفولاذ من خامات الحديد، وإنتاج النسيج من القطن والصوف... الخ.

(3) مجموعة الصناعات الخدمية: هي التي تقوم بإنتاج وتوفير خدمات ذات طبيعة صناعية، كتصليح المكائن والأجهزة، والسلع المعمرة... الخ.

ثانيا: تعريف القطاع

يُعرف القطاع (Secteur) على أنه مجموعة الوحدات الإنتاجية التي لها نشاطات رئيسية واحدة، بحيث يضم المنشآت التي لها علاقة متينة ببعضها البعض، وتخدم غاية مشتركة مثل القطاع الصناعي والقطاع الزراعي وقطاع الخدمات، ففي كل قطاع تعمل كل المنشآت ضمن نطاق مشترك¹، ومن جهة أخرى اتخذ مصطلح القطاع في كل من أعمال كلارك (Clark) عام 1941 وفورستني (Fourastié) عام 1949 ثلاثة أقسام هي:²

1- القطاع الأولي: الزراعي؛

2- القطاع الثانوي: الصناعي؛

3- القطاع الكمالي: الخدماتي.

والقطاع يختلف عن الفرع (Branche) الذي يمثل مجموع الوحدات الإنتاجية التي تساهم في إنتاج نوع واحد فقط من السلع ضمن القطاع، فمثلا يضم القطاع الصناعي عدة فروع كفرع صناعة الطاقة وفرع صناعة المعادن وفرع صناعة السيارات وفرع الصناعة الكيماوية³. ويستخدم مصطلح فرع كثيرا في المحاسبة الوطنية لحساب القيم المضافة للوحدات واستهلاكها للمواد الأولية⁴.

أما مفهوم السلسلة (La filière) فظهر مع أفكار الاقتصاد الصناعي الانجلوساكسوني المتعلقة بالتكامل العمودي، وتعرف السلسلة على أنها مجموعة من الفروع تشمل جميع مراحل المنتج منذ

¹ محمد بشير عطية، مرجع سابق، ص 330.

² - Karine Chapelle, op cit, p 10-12.

³ محمد بشير عطية، مرجع سابق، ص 308

⁴ Jean Pierre Angelier, op cit, p 43.

استخراج المادة الأولية إلى المنتج النهائي، ونميز في السلسلة ثلاثة مستويات هي المستوى المركزي، المستوى الخلفي والمستوى الأمامي¹، وتكون العلاقة بين فروع كل مستوى علاقة زبون - مورد.

ونشير انه ضمن الاقتصاد الصناعي يتم استخدام مصطلح صناعة وقطاع كمرادف للتعبير عن مجموعة من الشركات المتنافسة لإنتاج وتسويق منتجات يعتبر كل منها بديلا قريبا للأخر، حيث استخدم (Michael Porter) مصطلح صناعة وقطاع. ضمن عنوان كتابه (Choix Stratégique et Concurrence, Techniques d'Analyse des Secteur et de la Concurrence dans (l'Industrie,

ثالثا: تعريف هيكل الصناعة

يتعلق هيكل الصناعة بخواص التركيب البنائي للأسواق التي تعمل في ظلها الصناعات في بلد معين²، ومن أمثلة هذه الخواص الأهمية النسبية للوحدات الإنتاجية المختلفة في الصناعة، أي وزنها النسبي، من حيث رأس المال أو الإنتاج، أو عدد العمال و غيرها (وإن كان هذا التعريف أقرب للتركز الصناعي منه للهيكل).

من زاوية أخرى ينظر للهيكل على أنه أي جسم مركب ما، فإنه النمط أو الطريقة التي تترتب بها الأجزاء المكونة لذلك الجسم، فإذا أخذنا السوق هنا كجسم يتعين تفحص الطريقة التي ترتبط بها المكونات المختلفة للصناعة، وفي هذه الحالة البائعين والمشتريين، وكيف يرتبطون ببعضهم البعض.³

في البداية كان يعبر عن هيكل الصناعة بنسبة التركيز فقط، بحيث كان الهدف هو تقييم مدى اقتراب عدد البائعين أو شكل السوق من حالة المنافسة التامة أو من حالة الاحتكار التام، وذلك من أجل استنتاج آلية أداء المنشأة، ومع اكتشاف عدم صحة مفهوم السوق المستقر، وكذا انخفاض أهمية التركيز إلى حد كبير ظهر مفهوم المنافسة الكامنة (تقدير إمكانية الدخول والخروج من وإلى الصناعة من طرف المؤسسات)، التي أصبحت تعتبر أكثر أهمية من المنافسة بين المؤسسات الموجودة في السوق فعلا، والقوة السوقية لهذه المؤسسات.⁴

¹ Jean Pierre Angelier, op cit, p p 36, 37

² أحمد سعيد بامخرمة، اقتصاديات الصناعة، مرجع سابق، ص 51.

³ مدحت القرشي، مرجع سابق، ص 28.

⁴ Jean Pierre Angelier, op cit, p 65.

ويعرف الاقتصادي Bain هيكل الصناعة بأنه " تلك الخصائص التي تنظم الصناعة والتي تترك تأثيرا استراتيجيا على طبيعة المنافسة والتسعير داخل تلك الصناعة"، ويقترح Bain أربعة خصائص رئيسية لهيكل الصناعة، والتي تعتبر مهمة لاستيعاب المفهوم وقياسه بشكل محدد وهي:

- 1- درجة تركيز البائعين، أي عدد المصانع المنتجة لسلعة ما، وتوزيعها النسبي من حيث الحجم؛
- 2- درجة تركيز المشترين، أي عدد المشترين للسلع وتوزيعهم النسبي؛
- 3- درجة الاختلاف والتنوع فيما بين السلع أي الفرق في مستوى نوعية المنتجات؛
- 4- شروط الدخول والخروج من وإلى الصناعة، أي مدى السهولة التي يمكن للمؤسسات الدخول فيها إلى الصناعة والخروج منها.

ومعلوم أن كل من هذه الخصائص الأربعة لهيكل الصناعة مهمة في تحديد سلوك المؤسسات الإنتاجية، والتي بدورها تؤثر على أداء الصناعة ككل.¹

المطلب الثاني: أبعاد هيكل الصناعة

أولاً: التركيز الصناعي

من الأمور الهامة في الاقتصاد أن نعرف إلى أي مدى يؤثر وجود عدد قليل من المؤسسات الكبيرة في السلوك السائد في السوق، وبالذات في مدى سيادة عنصر المنافسة فيها. وعليه سنتطرق إلى دراسة التركيز الصناعي.

(1) مفهوم التركيز الصناعي: التركيز في لغة الاقتصاد معناه جنوح عناصر الإنتاج نحو التجمع في مشروع واحد.²

ويعرف التركيز بأنه توزيع كمية كلية على عدد من الوحدات المختلفة، ويحتوي هذا التعريف على العناصر التالية التي تقبل القياس الكمي:

- 1- الكمية الكلية وقد تكون الناتج الكلي أو عدد العاملين أو الأرباح، ويرتبط بالكمية الكلية في مجال معين مثل سوق أو صناعة أو قطاع ؛
- 2- الوحدات التي تتوزع عليها الكمية الكلية، وقد تكون مؤسسات صناعية أو ملاكا أو مزارعين.

¹ مدحت القرشي، مرجع سابق، ص ص 28-29.

² طارق الحاج، صالح فيلح، الاقتصاد الإداري، دار صفاء للنشر و التوزيع، الأردن، 2009، ص 222.

أما بالنسبة إلى التعريف الضيق للتركز الصناعي فقد ظهرت تعاريف عديدة، نوردها حسب تطور مفهوم ودراسات التركيز الصناعي:¹

عرف (Sismondi) التركيز بأنه وجود عدد صغير من المؤسسات الكبيرة الكثيفة رأس المال، وانقراض المؤسسات الصغيرة وخصوصا المهنية، ويرجع ذلك إلى المنافسة الحرة التي أدت إلى تضائل رؤوس الأموال الحرفية تدريجيا.

أما كارل ماركس (Karl Marx) فقد سعى إلى إدماج هذه الظاهرة في إطار النظرية العامة للرأسمالية²، وقد عرف التركيز بأنه: وجود رأس المال (وهو القوة المسيطرة على بقية عناصر الإنتاج)، في أيدي قليلة أو في يد واحدة، فتركز رأس المال يعني تركيز القوة والنفوذ في أيدي الذين يملكونه أو يسيطرون عليه.

أما بيوشر (Buecher) فقد حاول في عام 1910م أن يجد الأسباب التي تميز المؤسسات الكبيرة عن المؤسسات الصغيرة، وكان مفهومه للتركز يتلخص في زيادة عدد العاملين في المؤسسة مع انخفاض مصاحب في عدد المؤسسات، والسبب يرجع إلى مزايا الإنتاج الكبير، فالمؤسسات الكبيرة تنتج بتكاليف أقل من تكاليف الإنتاج في المؤسسات الصغيرة، وبذلك تتميز منتجات الأولى بانخفاض الأسعار انخفاضا لا تستطيع الأخرى مسايرته، فتضطر في النهاية إلى إغلاق أبوابها.

أما العالم الألماني سومبارت (Sombart) فقد ميز بين ثلاثة مفاهيم للتركز هي: تركيز الإنتاج، تركيز الثروة وتركيز النفوذ، ويقصد بتركز الإنتاج الكيفية التي يتوزع بها الإنتاج الكلي على عدد المؤسسات القائمة بالإنتاج.

ويرى الاقتصادي الألماني إيكن (Eucken) أن التركيز يتنافى مع مبدأ الحرية، سواء حرية المنافسة في السوق أو حرية النشاط الاقتصادي عموما، ويتسبب في ظاهرة التركيز الاقتصادي وجود مؤسسات كبيرة الحجم، أو عقد الاتفاقات بين المؤسسات أو عقود الكارتل وغيرها، ويؤدي التركيز الاقتصادي إلى تركيز النفوذ في أيدي قليلة، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى اختفاء المنافسة.

أما كتابات "بيرل ومينز" (Berle and Means) في الولايات المتحدة الأمريكية، فترجع لانتشار المؤسسات الكبيرة في الاقتصاد الأمريكي، والتي تعتبر امتدادا لأراء سيسموندي (Sismondi) وكارل ماركس و سومبارت (Sombart)، وتعتمد أفكارهما على أن النفوذ الاقتصادي الذي يأخذ طابع

¹ أحمد سعيد بامخرمة، محمود صديق زين، قياس التركيز الصناعي في المملكة العربية السعودية، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد والإدارة، العدد 02، 1989، صص: 41-43.

² Alexis Jacquemin, *Économie industrielle européenne structures de marché et stratégies d'entreprise*, Seconde édition, Edition Dunod, Paris, 1979, p15.

السيطرة على وسائل الإنتاج يتجه باستمرار إلى التركيز في أيدي مؤسسات كبيرة، في حين تتوزع الأرباح على أيدي أعداد متزايدة من الملاك، الذين ليس لهم نفوذ ولا سيطرة ولا قوة، ويرجع السبب في هذا التطور إلى التنظيم القانوني لشركات المساهمة الذي ينص على الفصل بين الملكية والنفوذ.

وعليه يمكن أن نعرف التركيز الصناعي على أنه "التوزيع النسبي للحجم الكلي للصناعة بين المنشآت المنتجة فيها"¹، كما يقصد بالتركز الصناعي أيضا "إلى أي مدى يتركز الإنتاج في إحدى الصناعات أو الأسواق في أيدي عدد محدود من المؤسسات"، لذا ففي قياس التركيز الصناعي ينصب اهتمامنا على كل صناعة أو سوق بشكل منفرد، وعلى العدد والحجم النسبي للمؤسسات في كل صناعة، وبافتراض ثبات باقي العوامل المؤثرة في التركيز، فإن الصناعة تكون أكثر تركزا كلما قل عدد المؤسسات المنتجة أو زاد التباين بين أنصبتها في الصناعة.²

(2) مقاييس التركيز الصناعي: إن قياس درجة التركيز في الأسواق تتم وفق مجموعة من المؤشرات تختلف فيما بينها في طريقة الحساب، ويبقى تحديد أحسنها على أساس الهدف من عملية القياس، وبصفة عامة تشتق أغلبية المؤشرات من منحنى التركيز، الذي هو عبارة عن منحنى محور تراتبيه يقاس به النسبة المئوية التراكمية للإنتاج، ومحور الفواصل يقاس به العدد التراكمي للمنشآت، مرتبة من أكبرها إلى أصغرها، وتعكس شدة تقعر المنحنيات درجة التباين في أحجام المنشآت التي تنشط في الصناعة المدروسة، وعند تقاطعها مع مستوى الإنتاج 100% يعطينا عدد المنشآت في الصناعة، والفكرة الأساسية لهذه المنحنيات هي: أنه كلما وقع المنحنى في الأعلى كلما دل ذلك على تركيز أكبر للصناعة، أما فيما يخص المؤشرات التي تقيس التركيز فقد اقترح (Hannah and Kay) أربعة معايير حول درجة وصف المؤشر لتركيز السوق، وتتمثل هذه المعايير في³:

- أ- معيار ترتيب المنحنيات: أن يعطي المؤشر قيمة أكبر بالنسبة للمنحنيات الأعلى في منحنى التركيز.
- ب- مبدأ المبيعات المحولة: انتقال كمية المبيعات من منشأة صغيرة إلى أخرى كبيرة، من شأنه أن يزيد من تركيز السوق.
- ج- شروط دخول الصناعة: يؤدي دخول منشأة صغيرة إلى السوق إلى خفض تركيز السوق و العكس في حالة خروجها.

¹ احمد سعيد بامخرمة، اقتصاديات الصناعة، مرجع سابق، ص 53.

² روجر كلارك، مرجع سابق، ص ص 29، 30.

³ المرجع السابق نفسه، ص 33.

د- شرط الدمج: يؤدي اندماج منشأتين أو أكثر إلى زيادة تركيز السوق.

فيما يلي نستعرض باختصار بعض المؤشرات الأكثر استعمالاً في عملية قياس تركيز الأسواق، ويبقى اختيار واحد منها مرتبط بظروف الدراسة التي تستعمل بها، وتتمثل مقاييس التركيز في:

أ- مقلوب عدد المؤسسات: حسب هذا المؤشر فإن قيمة تركيز السوق تساوي مقلوب عدد المؤسسات، وبالرغم من بساطة هذا المؤشر خاصة في حالة دراسة صناعة ذات منشآت متفاوتة في الحجم لا يستوفي كل المعايير التي وضعها (Hannah and Kay)، خاصة ما يتعلق بمعيير المبيعات المحولة، حيث أنه عند تحويل المبيعات من منشأة صغيرة إلى منشأة كبيرة، فإنه حسب منحنى التركيز سيرتفع تركيز الصناعة، غير أن تحويل المبيعات لا يؤثر على عدد المنشآت في الصناعة، وبالتالي لا تتأثر قيمة المؤشر بهذا التحويل، و يأخذ هذا المؤشر الصيغة التالية:

$$R = 1/n \quad R : \text{قيمة المؤشر} / n : \text{عدد المنشآت.}$$

ب- نسبة التركيز: يقاس التركيز وفق هذا المؤشر حسب العلاقة التالية:¹

$$Cr = \sum_{i=1}^r Xi / X = \sum_{i=1}^r Si$$

C: نسبة التركيز / r : رقم اختياري يحدده الباحث / xi : إنتاج المنشأة

X: الإنتاج الكلي للمنشآت التابعة للصناعة / si : نصيب المنشأة الواحدة من السوق

ويقيس هذا المؤشر نصيب عدد معين من المنشآت (r)، و يقرأ كالاتي، نصيب الـ r منشأة الأكبر في الصناعة هو Cr، ويعد هذا المؤشر من أكثر المؤشرات استخداماً، خاصة عند التعامل مع بعض مشاكل التسعير في أسواق احتكار القلة.

ومن الانتقادات الموجهة لهذا المقياس نجد الصعوبة الملاحظة عند اختيار (r) عدد المنشآت، حيث لا توجد طرق عملية تسمح بتعيين أفضل قيمة لـ (r)، وكذلك من الانتقادات الأخرى كون قيمة المؤشر تصف نقطة واحدة من منحنى التركيز، وليس كامل المنحنى، وبالتالي فإنه يصبح غير قادر على إعطاء نتائج جيدة في حالة تقاطع المنحنيات، وكذلك فإن مؤشر نسبة التركيز لا يستوفي معيار المبيعات

¹ روجر كلارك، مرجع سابق، ص 35.

المحولة والدمج، اللذان اقترجهما (Hannah and Kay) مما ينقص من أهميته بالإضافة إلى إعطائه نفس الوزن للمنشآت الصغيرة والكبيرة.

ج- مؤشر هيرشمان هيرفدال (Hershman and Herfindahl): حسب هذا المؤشر فإن المنشآت

الكبيرة لها وزن أكبر من المنشآت الصغيرة، حيث يعطى مؤشر التركيز حسب العلاقة التالية:¹

$$HHI = \sum_{i=1}^n \left(\frac{Xi}{X} \right)^2 = \sum_{i=1}^n Si^2$$

وهو يعطي لكل منشأة وزناً يتناسب وحجمها، حيث اكتسب هذا المؤشر أهمية كبيرة بين المهمتين باقتصاديات الصناعة، ويستوفي هذا المؤشر جميع المعايير التي وضعها (Hannah and Kay) ويعتبر أفضل مقياس لأنه يعبر عن تركيز الصناعة ككل، إلا أن هناك مساوئ لهذا المقياس يجب أخذها في الحسبان مثل، البيانات تكون غير متوفرة في كثير من الأحيان بالنسبة لعدد كبير من المؤسسات الصغيرة الموجودة في الصناعة، ولكن يقدم هذا المؤشر الرياضي الكثير من الخصائص المفيدة في نموذج اقتصادي، ويربط بين هياكل الصناعة والربحية.²

د- مؤشر هانا و كاي (Hannah and Kay): اقترح هانا وكاي مجموعة من المؤشرات لقياس

التركز داخل الصناعة، تتميز بنوع من المرونة في حساب التركيز، من خلال إعطاء وزن أكبر للمنشآت الكبيرة حسب ما تراه مناسباً، و يأخذ مؤشر هانا و كاي الصيغة التالية:³

$$HK = \left(\sum_{i=1}^n Si^\alpha \right)^{1/1-\alpha}$$

حيث α هي معلمة تحكمية للمرونة و يستوفي هذا المؤشر المعايير الأربعة السابق ذكرها.

هـ- مؤشر أنتروبي (Entropy): يعطى للمنشآت داخل الصناعة أوزاناً مساوية لـ: $\ln(1/Si)$ ،

$$E = \sum_{i=1}^n Si \ln \left(\frac{1}{Si} \right)$$

وذلك عند حساب درجة التركيز ويعطى المؤشر وفق العلاقة:⁴

ويمكن كتابة المؤشر السابق وفق العلاقة التالية:

¹ روجر كلارك، مرجع سابق، ص 36.

² Jean Pierre Angelier, op cit, 1993, P.69.

³ روجر كلارك، مرجع سابق ذكره، ص 38.

⁴ المرجع السابق نفسه، ص 39.

$$e^{-E} = \prod_{i=1}^n S_i^{S_i}$$

E: مؤشر انتروبي

(2) العوامل المؤثرة على درجة التركيز: إن الأسباب الرئيسية التي تؤثر على درجة التركيز داخل الصناعة، كانت محل نقاش كبير نتيجة اختلاف الآراء حولها، وبالرغم من ذلك يمكن أن نورد جملة من العوامل يمكن أن تؤثر على درجة التركيز داخل الصناعة فيما يلي:¹

أ- حجم سوق الصناعة: يحدد لنا حجم سوق الصناعة عدد المنشآت التي يمكن أن تنشط داخل الصناعة، وذلك في حالة معرفة أحجام المنشآت المتواجدة حالياً، وكذلك التغير في حجم سوق الصناعة قد يؤثر في تركيز الصناعة من خلال احتمال حصول عمليات اندماج بين منشآت ناشطة داخل الصناعة.

ب- نمط نمو المنشآت في الصناعة: إن الطريقة التي يتم بها النمو أو التوسع في أحجام المنشآت في الصناعة يؤثر في درجة التركيز فيها، فزيادة حجم منشأة في صناعة ما عن طريق الاندماج أو الاستحواذ على منشأة أخرى أو أكثر، يؤثر بالزيادة على درجة التركيز في الصناعة، خاصة إذا لم يتغير العدد الكلي للمنشآت في الصناعة، أو أحجام المنشآت التي لم تشترك في عملية الاندماج أو الاستحواذ.

ج- أسعار السلع المستوردة البديلة للسلع المنتجة محلياً: إن دخول سلع مستوردة إلى السوق المحلية بأسعار منخفضة، قد يحقق خسائر لبعض المنشآت القائمة حالياً في الصناعة، مما قد يضطرها إلى مغادرة الصناعة، وهذا يساهم بدوره في زيادة التركيز داخل الصناعة. وفي هذه الحالة يستعمل أحياناً مؤشر نسبة التركيز المصحح الذي يأخذ في حسابه حركة التجارة الخارجية، وفق الصيغة التالية:²

$$CR'_n = CR_n(1 - \text{exports}) / (1 + \text{imports} - \text{exports})$$

د- عوائق الدخول إلى الصناعة: إن وجود عوائق دخول قوية في صناعة ينشط بها عدد قليل من المنشآت قد يساهم على الأقل في الحفاظ على تركزها، أما في حالة ضعف عوائق الدخول فإنه يمكن أن يحصل انخفاض في درجة التركيز.

¹ احمد سعيد بامخرمة، اقتصاديات الصناعة، مرجع سابق، ص 76.

² Godefroy Dang Nguyen, op cit, p 256.

(3) أهمية مقاييس التركيز الصناعي:

1- معرفة درجة المنافسة أو الاحتكار في سوق تلك الصناعة، وهذا يؤثر على قدرة المنتجين على تحديد السعر، لأنه من المعروف أنه في أسواق الاحتكار تزداد قوة المنتج على رفع سعر السلعة على عكس أسواق المنافسة؛

2- ارتفاع درجة التركيز في الصناعة، ووجود الاحتكار فيها يمكن أن يؤدي إلى وجود طاقة إنتاجية غير مستغلة في المشروعات، وهذا يعني عدم الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية، ويمكن أن يحدث ذلك إذا كانت المؤسسة الاحتكارية تهدف إلى تحقيق أقصى ربح ممكن وتلجأ إلى تحديد حجم الإنتاج والسعر عند المستوى الذي يحقق لها هذا الهدف، أي عند المستوى الذي يتساوى عنده الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية. وهذا الحجم من الإنتاج قد لا يحقق الاستغلال الأمثل والكامل للطاقة الإنتاجية للمشروع؛

3- هناك علاقة بين درجة التركيز الصناعي وحجم التوظيف والعمالة في المجتمع، لأنه إذا ارتفعت درجة التركيز، أي أن الصناعة متركزة في المؤسسات كبيرة الحجم فإن هذه المؤسسات غالباً ما تميل إلى استخدام الطرق الإنتاجية كثيفة رأس المال، التي تعتمد على استخدام الآلات بدرجة أكبر من العمالة، وهذا لا يسهم في علاج مشكلة البطالة، لأنه لا يوفر فرص عمالة كثيرة، وبالتالي يكون له تأثير سلبي على مستوى العمالة في المجتمع؛

4- هناك علاقة بين درجة التركيز وشكل توزيع الدخل في المجتمع، لأنه لو ارتفعت درجة التركيز وسادت الصناعة المؤسسات الاحتكارية الكبيرة، فإن هذه المؤسسات غالباً ما تحقق أرباح غير عادية مرتفعة وهذا يجعل الدخل متركز في أيدي المنتجين المحتكرين؛

5- يمكن أن يكون للتركز آثار إيجابية على مستوى التطور التقني والتكنولوجي، لأن ارتفاع درجة التركيز ووجود مؤسسات احتكارية كبيرة، تحقق أرباح مرتفعة تمكن تلك المؤسسات من إنفاق جانب من تلك الأرباح على البحث والتطوير التكنولوجي.¹

ثانياً: عوائق الدخول

تضم المبادئ الأساسية لممارسة النشاط الاقتصادي مبدأ المنافسة الحرة، وتستلزم هذه الحرية أن يمارس أي داخل للسوق نشاطه بكل مشروعية، دون قيود وعند اكتشاف حواجز في اللحظة التي كون

¹ احمد سعيد بامخرمة، اقتصاديات الصناعة، مرجع سابق، ص ص 68-76.

فيها الدخول إلى السوق نقول أنه توجد عوائق دخول وأن مبادئ المنافسة لا تحترم¹، وتعتبر عوائق الدخول المحدد الثاني لهيكل الصناعة، بحيث تعبر عن مدى وجود حواجز سواء كانت طبيعية أو مصطنعة من طرف المؤسسات الناشطة داخل الصناعة، تحول دون دخول مؤسسات جديدة إلى الصناعة، ويؤدي وجود هذه العوائق إلى انخفاض مستوى المنافسة داخل الصناعة.

إن لنظرية عوائق الدخول أهمية كبيرة في الاقتصاد الصناعي وهذا من حيث أنها:²

1- تعتبر الأداة الأولى الفاصلة بالنسبة للاقتصاد الجزئي التقليدي؛

2- تسمح بتقييم الديناميكية التنافسية من وجهة نظر المنظمة.

1) تعريف عوائق الدخول:

يعتبر (Joe Bain) مؤسس نظرية عوائق الدخول، ويعرفها على أنها "مجموعة العوامل التي تسمح للمؤسسات الناشطة في قطاع ما من ممارسة أو تطبيق أسعار مرتفعة بتكاليف متوسطة منخفضة، في المدى الطويل دون جذب داخليين جدد"³، فهي تشكل حسبه ميزة للمؤسسات الموجودة في الصناعة بالمقارنة مع الداخلين الجدد.

أما (Stigler) فيقول أنه "يمكن تعريف عائق الدخول كتكلفة إنتاج تتحملها المؤسسة التي تبحث عن الدخول إلى الصناعة، دون المؤسسات المتواجدة في الصناعة"، فتعريفه هذا كان من وجهة نظر الداخلين المحتملين، على عكس تعريف (Bain) الذي كان يخص المؤسسات الموجودة في الصناعة. وبعيدا عن التعريفين السابقين يقول (Salop) أن تمييز عوائق الدخول ليس وظيفة المؤسسات الموجودة أو الداخلين المحتملين*، ولكن من طرف خصائصها البريئة أو الإستراتيجية، فعوائق الدخول البريئة هي تلك العوائق التي توجد بطريقة غير مقصودة، عن طريق مجهود ثانوي يتمثل في تعظيم الربح، أما عوائق الدخول الإستراتيجية فهي نابعة عن أهداف واعية تتمثل في عرقلة الدخول.

2) الإطار التحليلي لعوائق الدخول: نقطة الانطلاق لعوائق الدخول بالنسبة لـ (Bain) هي شروط

الدخول إلى الصناعة، ويكون سهلا إذا توفرت الشروط التالية:

¹ Godefroy Dang Nguyen, op cit, p 313

² Jean louis Levet, op cit, p 54.

³ Ibid, p 55.

* نقصد بالمنافسين المحتملين تلك المؤسسات الجديدة الراغبة في الدخول، والتي تتمتع بإقامة طاقة إنتاجية أو خدمية ذات شخصية قانونية مستقلة تبحث عن مكانة في السوق.

1- المؤسسات الموجودة في الصناعة لا تقدم مزايا مطلقة أو مستدامة بالمقارنة مع الداخلين المحتملين؛

2- المؤسسات الموجودة في الصناعة لا تستطيع بشكل مستدام أن ترفع أسعارها، وبالتالي أرباحها دون أن تجذب داخلين جدد.

إذا انطلقنا من التحليل الثاني، يمكن القول أن هذا التحليل يسمح لنا من تشكيل مقياس ارتفاع هذه العوائق، في الواقع إذا كانت المؤسسات الموجودة في الصناعة قادرة على رفع أسعارها دون أن تجذب داخلين محتملين، فإن ذلك يفترض وجود عوائق دخول، وارتفاع هذه العوائق يمكن قياسه عن طريق الانحراف بين السعر المطبق في الصناعة وسعر المنافسة، إذا كانت الصناعة ذات هيكل طبيعي متوجه نحو المنافسة التامة¹.

(3) مصادر عوائق الدخول: لقد ميز (Bain) خمسة مصادر لعوائق الدخول تتمثل في المزايا المطلقة للتكاليف، تمييز المنتجات، اقتصاديات السلم، الاحتياجات إلى رأس المال وأخيرا سعر الحد، وسنتطرق لكل مصدر بالتحليل والتفصيل.

أ- المزايا المطلقة للتكاليف: تشير المزايا المطلقة للتكاليف لكمية إنتاج معينة بقدرة المؤسسة القائمة في الصناعة على الإنتاج بتكاليف وحدوية متدنية، بالمقارنة مع التكاليف الوحودية للداخلين المحتملين، وبذلك تتحصل المؤسسات القائمة على مزايا في التكلفة على غرار المؤسسات الأخرى، مما يؤدي إلى زيادة شدة المنافسة، وترجيح الكفة لمن يتحكم في مستويات التكلفة، التي تؤثر على سعر المنتجات وتحديد مكانتها في السوق.

وتعكس المزايا المطلقة للتكاليف تكلفة الإنتاج أو التوزيع، التي تختلف بين المؤسسات القائمة والمؤسسات الراغبة في الدخول، مع الأخذ بعين الاعتبار حجم الإنتاج، ويمكن أن نميز ثلاث سبل نستطيع من خلالها الحصول على المزايا المطلقة للتكاليف هي:²

1- السيطرة والمراقبة العالية لتقنيات الإنتاج من طرف المؤسسات القائمة؛

¹ Jean louis Levet, op cit, p 56.

² مقدم عبيرات، حساب محمد الأمين، إستراتيجية وضع حواجز الدخول أمام تهديد المنافس المحتمل، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 05، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2008، ص 307

2- نقص مدخلات السوق أو الرقابة على العوامل الإستراتيجية: وتتعلق بالتمويل من المواد الأولية أو اليد العاملة لصالح المؤسسات الموجودة في السوق؛

3- سهولة الحصول على رأس المال: للمؤسسات القائمة سهولة في الدخول إلى أسواق رأس المال لتمويل توسع نشاطاتها بالمقارنة مع الداخلين الجدد، وهذا لخبرتها واستقرارها في الصناعة.

ب- تمييز المنتجات: يمكن تحليل حواجز الدخول من خلال التمييز وقدرة المؤسسة على تهيئة منتجاتها إلى حد معين، مقارنة بالمنتجات الخارجة عن مجال عملها، والمتواجدة في السوق فتظهر عوائق الدخول بسبب وجود الاختلاف بين المنتجات، نتيجة لعوامل عديدة، والتي تؤثر في نفس الوقت على المصادر الأخرى لعوائق الدخول، فالداخل الجديد الذي لا يقوم بتمييز منتجاته يشكل بذلك خطرا على مستقبل مؤسسته، لأنه سوف يتبع سياسات أخرى، قد تأخذ شكل أسعار أدنى أو تكاليف أعلى في المبيعات، ويترتب على ذلك تحمل تكاليف ترقية المبيعات.¹

ج- اقتصاديات السلم: إن لمفهوم اقتصاديات السلم أهمية كبيرة في الاقتصاد الصناعي، لأنه يسمح بتفسير جزء كبير من عوائق الدخول، أسباب التكامل العمودي (الرأسي) وكذا درجة التركيز²، ويمكن القول أن اقتصاديات السلم هي محاولة الحصول على أكبر كمية للإنتاج، من خلال ممارسة نشاط المؤسسة بطرق مختلفة، تكون واحدة منها أكثر نجاعة وأقل تكلفة، مما يحقق الربح للمؤسسة.

من زاوية أخرى ينطلق تعريف (Picard) لاقتصاديات السلم من دالة الإنتاج، التي تحقق فرضية غلة الحجم المترابطة تفضي إلى دالة تكلفة متوسطة متناقصة في الأجل الطويل، حيث أن زيادة الإنتاج تكون نسبيا أكبر من انخفاض التكاليف المتوسطة³، وبالتالي يتعين على أي مؤسسة جديدة في حالات محددة أن تبدأ بحد أدنى معين لحجم الإنتاج، حتى يمكنها أن تصل بتكلفة الإنتاج لحدها الأدنى، ويسمى هذا الحجم "بالحد الأدنى للحجم الأمثل"، وإذا بدأت المؤسسة بأي حجم أقل من هذا الحد الأدنى فإن تكلفة الإنتاج فيها تصبح مرتفعة، بدرجة لا تمكنها من منافسة المؤسسات القائمة، ونتيجة لكبر هذا الحد الأدنى في بعض الحالات فإنه كثيرا ما يكون عائقا للدخول أمام المؤسسات.⁴

¹ مقدم عبيرات، حساب محمد الأمين، مرجع سابق، ص 307.

² Jean louis Levet. p 63.

³ Ibidem.

⁴ عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سابق، ص ص 59، 60.

د- الاحتياجات إلى رأس المال: يتطلب الاستثمار في بعض الصناعات مبالغ ضخمة من رأس المال، قد تؤدي إلى عدم وجود منافسين تتوافر لديهم المقدرة المالية الكافية لارتداد مجال هذه الصناعات.¹

هـ- سعر الحد: تتخذ هذه السياسة شكل الاتفاق بين المنشآت القائمة بالإنتاج في الصناعة، أو أكثرها تأثيراً في السوق، اتفاقاً صريحاً أو خفياً بالإنتاج عند مستوى لا يغري منشآت جديدة بالدخول إلى الصناعة. هذا السعر يكون غالباً أدنى من السعر الذي يحقق أقصى ربح ممكن للمنشآت المنتجة، وتحمل المنشآت القائمة هذا الانخفاض في الأرباح مؤقتاً، حتى تستبعد المنشآت الراغبة في الدخول ثم تعود بعد ذلك إلى جني الأرباح الاحتكارية في المدى الطويل.²

ثالثاً: تمييز المنتجات

يعتبر تمييز المنتجات المحدد الثالث لهيكل الصناعة، ذلك لأن إستراتيجية تمييز المنتج يمكن أن تؤثر في هيكل الصناعة، حيث أنه كلما إتمت صناعة معينة بتمييز كبير في المنتجات، كلما شكل ذلك عائق دخول أما المؤسسات الراغبة في الدخول إلى الصناعة، وهذا ما يؤثر على هيكل الصناعة.

يهدف التمييز بالمنتجات إلى خلق بعض الأشياء التي تبدو وحيدة في الصناعة، و التي يدرك العديد من زبائنها أنها ذات أهمية، ثم تجد المؤسسة لنفسها وضعية تصبح المشبع الوحيد لهذه الحاجات.³

يؤدي الاختلاف والتمايز بين خصائص المنتجات التي تقدمها المؤسسات المتنافسة في ما بينها، وكذا التي ترغب في الدخول بمنتج أو خدمة جديدة، إلى الحصول على مجموعة من المزايا التنافسية التي تحد من تهديد أي منافس.

(1) مفهوم تمييز المنتجات: لقد تطور هذا المفهوم بعد نقد فرضية تجانس المنتج في النظرية التقليدية على يد العديد من الاقتصاديين، حيث شكك (Hotelling) في مبدأ تجانس المنتجات، فأدخل مفهوم تمييز المنتجات عن طريق تكاليف النقل المرتبطة بشراء سلعة معينة، فالموقع يفترض أن يكون شكلاً لتمييز المنتج.

¹ عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سابق، ص 64.

² أحمد سعيد بامخرمة، اقتصاديات الصناعة، مرجع سابق، ص 109.

³ Michael Porter, *l'avantage concurrentiel des nations*, inter-éditions, Paris, 1993, p26

أما (Chamberlin) فأدخل تمييز المنتج من وجهة نظر قوة السوق، وعرف المنتج المميز على أنه المنتج الذي يرتبط بالزبائن، مع بقاء الطلب غير مرن بالنسبة للأسعار، وفي سنة 1966م أدخل (Lancaster) مفهوم التمييز عن طريق خصائص المنتجات المعروضة، وميز بين نوعين من مصادر التمييز الممكنة:¹

1- التمييز الموضوعي: الذي يتعلق بالخصائص الحقيقية للسلعة؛

2- التمييز الشخصي: الذي يحدث إنطلاقاً من تغيير تفضيلات المستهلكين عن طريق الإعلان.

ومن خلال ما سبق يمكن أن نعرف تمييز المنتج على أنه الشكل والطريقة التي يتحصل بها المستهلك على المنتجات، والتي يمكن للمؤسسات القائمة أن تمنع بها المؤسسات المحتمل دخولها إلى الصناعة، تكون من خلال إنتاج سلع وخدمات متميزة.

(2) أنواع تمييز المنتجات: حسب (Joe Bain) يمكن أن نميز بين ثلاثة أنواع لتمييز المنتجات

أ- التمييز الأفقي: يرتكز على اقتراح نفس المنتج بمظاهر مختلفة²، حيث تتطلب بعض السلع نفس القدر من الموارد لصناعتها، ولكنها تختلف في التصميم نفسه، كمثال لذلك مجموعة السيارات والغسالات ذات نفس الحجم والطاقة، حيث كل تصميم يشبع نوقاً مختلفاً كاللون والأبعاد.

ب- التمييز العمودي: في حالة هذا النوع من التمايز، تصنف المنتجات وفقاً لمستويات معينة من النوعية والجودة³، ويكون المنتج ذو النوعية الأفضل مستخدماً لعدد أكبر من الموارد⁴، على سبيل المثال منتجات معينة مرتبة رأسياً من حيث معيار معين كالصلابة، الأمان،... الخ.

ج- التمييز عن طريق الإعلان: يعتبر الإعلان من أهم وسائل تنفيذ إستراتيجية التمييز في المنتجات، وذلك لأنه يزرع الاعتقاد لدى المستهلكين بتمييز السلع المنتجة، سواء من حيث نوعيتها، استخدامها، مظهرها أو صيانتها، كما تستطيع المؤسسة من خلال الإعلان أن تخلق طلباً خاصاً لمنتجاتها، بإقناع المستهلكين بتمييز هذه المنتجات أو أفضليتها، بحيث يصبح على المنتجين الجدد الراغبين في الدخول إلى الصناعة إنفاق مبالغ كبيرة، لتغطية تكاليف الإعلان لاجتذاب بعض هؤلاء المستهلكين، مما يؤدي

¹ Jean louis Levet, p p 59-60.

² Jean Marie Chevalier, **Industrie**, op cit, p1548.

³ K- Huynh-D-Besancenot, op cit, p117.

⁴ عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سابق، ص 117.

إلى زيادة تكاليف إنتاجهم، وتقليص فرص منافستهم للمنتجين القائمين بالإنتاج في الصناعة الذين يمارسون سياسات تمييزية لمنتجاتهم.¹

(3) طرق التمييز: تختلف الطرق والأشكال التي يمكن من خلالها اعتبار تمييز المنتجات والخدمات كعائق للدخول، حيث لا توجد علاقة بين تمييز وحجم المنتج، بل بجودته وقدرته على تلبية رغبات المستهلك، وتتمثل هذه الطرق في²:

أ- الإبداع في التصميم والتكنولوجيا: إن الإبداع المتميز من الناحية التقنية والتكنولوجية، مع استعمال آلات حديثة و طاقة أقل، يساهم في إحداث عناصر جديدة في المنتج.

ب- الخدمات: تتمثل في الخدمات التي يتم إضافتها للمنتجات الأصلية، كخدمة العملاء بتحقيق حاجاتهم وتلبية رغباتهم.

ج- السمعة ومكانة العلامة التجارية: كثيرا ما تواجه المؤسسات الراغبة في الدخول ولاء ووفاء زبائن السوق لمنتجات مؤسسة معينة، بفضل سمعتها ومركز علامتها وتميز مواصفاتها وخصائصها الفنية.

د- قنوات التوزيع: وذلك بالإبداع والابتعاد عن التقليد في عملية التوزيع، مع تقديم نظام بيعي وإشعاري جديد ومتميز، خاصة على مستوى الزبائن، وكذا السيطرة على قنوات التوزيع.

رابعا: التكامل العمودي

يعتبر التكامل العمودي المحدد الرابع لهيكل الصناعة، يستخدم مصطلح التكامل العمودي بطريقتين مختلفتين في الاقتصاد الصناعي. الأولى تتصل بهيكل الصناعة نتيجة لإخفاق السوق فحسب (R. Coase) فان المؤسسة تتوجه للتكامل عموديا عندما تكون تكاليف التنسيق الداخلي اقل من تكاليف المبادلات الناجمة عن استخدام ميكانيزم السوق، أما الاستخدام الثاني للمصطلح فيرتبط بسلوك المؤسسات التي تسعى للحصول على القوة السوقية أو زيادتها، حيث أن التكامل العمودي يمكن أن يخلق عوائق للدخول في وجه الداخلين الجدد.³

(1) تعريف التكامل العمودي: هناك عدة تعريفات لمفهوم التكامل العمودي تركز جميعها على فكرة

قيام المؤسسة بتنفيذ أكثر من عملية إنتاجية، ومن هذه التعريفات نذكر:⁴

¹ أحمد سعيد بامخرمة، اقتصاديات الصناعة، مرجع سابق، ص 112.

² مقدم عبيرات، حساب محمد الأمين، مرجع سابق، ص 306

³ Jean Marie Chevalier, *l'économie industrielle des stratégies d'entreprises*, op cit, p p 177-178.

⁴ باسم مكحول، نصر عطيان، التكامل العمودي والأداء الاقتصادي في الصناعة التحويلية الفلسطينية، مجلة الجامعة الإسلامية، المجلد الثاني عشر، العدد الثاني، يونيو 2004، ص 5

- 1- دمج وتوحيد مؤسستين أو أكثر تحت إدارة واحدة، بحيث يصبح عملهما مشتركاً؛
- 2- المؤسسة تمارس أكثر من نشاط في مراحل متتالية في مجال إنتاج السلعة وتوزيعها وتسويقها؛
- 3- عملية اتحاد أو دمج لمرحل إنتاجية؛
- 4- قيام المؤسسة بتوسيع نطاق نشاطها، لتشمل بعض النشاطات السابقة التي تحتاجها في عملياتها الإنتاجية، والتي يتم التزود بها من قبل المنتجين أو مؤسسات أخرى.

ومن خلال التعاريف السابقة يمكن أن نوضح أنواع من التكامل العمودي هي:

أ- حسب اتجاه التكامل: حسب هذا المعيار ينقسم التكامل العمودي إلى تكامل عمودي خلفي و تكامل عمودي أمامي، يتحقق النوع الأول عندما تتجه الشركة – تعمل في مرحلة معينة من الإنتاج – نحو إنتاج ما تحتاجه من مواد خام أو أية مدخلات أخرى تحتاجها لعملية الإنتاج¹، مثال ذلك قيام مؤسسة نسيج بإقامة مزارع للقطن، أو إقامة مؤسسة تجميع السيارات، بإقامة مصانع لزجاج السيارات. أما التكامل العمودي للأمام فيقوم على تملك المؤسسة لقنوات التوزيع سواء من خلال منافذ الجملة أو التجزئة والتحكم فيها²، بهدف تسويق منتجاتها الحالية، مثال ذلك قيام شركة صلب بإقامة مصانع للسنن، وقيام مؤسسة نسيج بإقامة مصانع للملابس الجاهزة.

ب- حسب درجة التكامل: وحسب هذا المعيار نميز بين التكامل العمودي التام والتكامل العمودي غير التام (الجزئي)، ويتحقق النوع الأول عندما تقوم مؤسسة بإنتاج كل مستلزمات عمليات الإنتاج والتوزيع، وتعتبر شركة سونطراك (SONATRACH) أحسن مثال للتكامل التام حيث تقوم هذه الشركة بكل مراحل سلسلة الإنتاج في صناعة النفط ، أما النوع الثاني فيتحقق باعتماد المؤسسة على نفسها وعلى غيرها من المؤسسات المستقلة الأخرى في عمليات إنتاج وتوزيع المنتجات³.

(2) **طرق قياس التكامل العمودي:** يقاس التكامل العمودي بعدة طرق أهمها:⁴

- 1- نسبة القيمة المضافة إلى المبيعات: وتعتبر هذه الطريقة من أشهر الطرق التي يمكن من خلالها قياس درجة التكامل العمودي، بحيث أن ارتفاع هذه النسبة يشير إلى ارتفاع بدرجة أعلى من التكامل العمودي؛

¹ نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الدار الجامعية، 1996، ص 190.
² نادية العارف، التخطيط الاستراتيجي والعولمة، الدار الجامعية، مصر، القاهرة، 2003، ص 57.
³ شارلز هل، مرجع سابق، ص 686.
⁴ باسم مكحول، نصر عطيان، مرجع سابق، ص 5-6.

2- نسبة الاعتماد على السوق: وفي هذا الصدد يمكن الحديث عن مقياسين للتكامل، أحدهما تكامل نحو الأمام، والآخر تكامل نحو الخلف، وكلاهما يوضح مدى اعتماد المنشأة على السوق ودرجة التكامل؛

3- عدد العمليات والمراحل الإنتاجية التي تنفذها المؤسسة، إلا أنه يعاب على هذه الطريقة صعوبة تعريف المرحلة الإنتاجية التي قد تحتوي أكثر من عملية أو خطوة، كما أنه من الصعوبة تحديد بداية كل مرحلة إنتاجية ونهايتها؛

4- يمكن استخدام نسبة العمال في مراحل الإنتاج الثانوية إلى العمال في المراحل الأساسية والرئيسية، بحيث أنه إذا كانت هذه النسبة مرتفعة فإن ذلك مؤشر على وجود تكامل عمودي في المؤسسة؛

5- نسبة المخزون إلى المبيعات بحيث أن هذه النسبة تكون مرتفعة ومؤشرا على وجود التكامل العمودي من خلال زيادة المخزون في المؤسسة الذي ينجم عن زيادة عدد العمليات الإنتاجية التي تنفذها المؤسسة.

(3) تقييم التكامل العمودي: ينطوي التكامل العمودي على جوانب ايجابية وجوانب سلبية سنحاول التطرق إليها فيما يلي.

أ- مزايا التكامل العمودي: يحقق التكامل العمودي مجموعة من المزايا من أهمها:¹

1- وضع عراقيل تعوق الدخول للصناعة: تستطيع المؤسسة أن تضع عراقيل تعوق المنافسين الجدد عن طريق التكامل العمودي الخلفي، الذي يؤدي إلى سيطرتها على توزيع المنتج؛

2- تسهيل الاستثمار في الأصول المتخصصة: الأصول المتخصصة هي التي تستخدم في أداء عمل محدد، كما أن قيمتها تتناقص بوضوح عندما تستخدم بكفاءة في عمل آخر، وتستثمر الشركات في هذا النوع من الأصول لأنها تسمح لها بتخفيض تكاليف خلق القيم التي تقدم إلى العملاء، أو تمييز منتجاتها بوضوح عن منتجات المؤسسات المنافسة.

3- حماية جودة المنتجات: يؤدي التكامل العمودي الذي يمكن المؤسسة من حماية جودة منتجاتها إلى أن تصبح لاعبا متميزا في الصناعة التي تعمل بها، ويعني بذلك أن لديها خيارات أفضل في مجال التسعير؛

¹ شارلز هل، مرجع سابق، ص ص 687-694.

4- تحسين عمليات تخطيط وجدولة الإنتاج: ترى المؤسسات أن التكامل العمودي يمكنها من الحصول على مزايا إستراتيجية، لأنه يسهل عمليات تخطيط وتنسيق وجدولة العمليات المتتالية، ومثل هذه المزايا مهمة بالنسبة للمؤسسات التي تحاول الحصول على مزايا التوريد في الوقت المحدد دون الحاجة إلى الاحتفاظ بالمخزون.

أ- مساوئ التكامل العمودي والبدائل المقترحة: هناك مجموعة من النقائص أو المخاطر التي تحوط بالتكامل العمودي أهمها:

- المساوئ المرتبطة بالتكلفة: مع أن المؤسسة تتبنى إستراتيجية التكامل العمودي بهدف تخفيض التكاليف، إلا أن هذه الإستراتيجية قد تؤدي إلى زيادة التكاليف، إذا ما التزمت المؤسسة بشراء احتياجاتها من المؤسسة المملوكة لها، مع وجود مورد خارجي يمكن أن تحصل منه على احتياجاتها بأسعار منخفضة؛
- التطور التقني السريع: عندما يكون التغيير التقني سريعاً فإن التكامل العمودي قد يجبر المؤسسة على الاستمرار في استخدام التقنية القديمة التي تمتلكها.
- الطلب غير المتوقع: قد تنطوي إستراتيجية التكامل العمودي على مخاطر عندما يكون الطلب غير مستقر، فعندما يكون الطلب على منتجات المؤسسة مستقراً، يكون بمقدورها إدارة التكامل العمودي بسهولة نسبياً، ذلك بأن الطلب المستقر يسمح بجدولة وتنسيق أنشطة الإنتاج المتتابعة بطريقة جيدة.¹

ورغم هذه المساوئ تستطيع المؤسسة الحصول على مزايا التكامل العمودي دون تحمل مخاطره وذلك إذا دخلت في عقود قصيرة الأجل تستمر لمدة سنة أو أقل للحصول على احتياجاتها أو توزيع منتجاتها، أو عن طريق التحالفات الإستراتيجية، وهي عبارة عن علاقات تعاون طويلة الأجل بين المؤسسات، حيث تتعهد إحدى المؤسسات بتوريد متطلبات مؤسسة أخرى لفترة طويلة، على أن تتعهد المؤسسة الأخرى بشراء احتياجاتها من المورد خلال نفس الفترة، ويتعهد الطرفان بالبحث معا عن طرق تؤدي إلى تخفيض التكاليف، وتحسين جودة المنتجات التي يستخدمها المشتري في خلق القيم التي يقدمها لعملائه.²

¹ شارلز هل، مرجع سابق، ص ص 695، 697.

² المرجع السابق نفسه، ص ص 699، 701.

المطلب الثالث: أشكال هيكل الصناعة

أولاً: المنافسة التامة

في ظل هذا النوع من المنافسة لا يملك المنتج والبائع الحرية في تحديد الأسعار، وذلك يعود إلى طبيعة السلعة وطبيعة الطلب¹، والمنافسة هنا تقوم بين المؤسسات على أساس متوازن، فالمؤسسة التي تستطيع تنمية استراتيجيات للتعامل مع المعلومات ومتغيرات السوق بصورة دقيقة ومتناسبة تتوسع في السوق، بينما التي تفشل في ذلك تنقلص، وربما أدى ذلك في النهاية إلى خروجها من السوق²، وتتوافر حالة المنافسة التامة بالنسبة لسلعة معينة إذا تحققت الشروط التالية:³

أ- كثرة البائعين والمشتريين: توجد المنافسة التامة عندما يتوفر عدد كبير من الباعة لسلعة معينة ولا يستطيع بائع واحد بمفرده أن يسيطر على سعرها في السوق.

ب- تجانس السلع: يشترط في المنافسة التامة أن تكون وحدات السلع المتعامل بها متجانسة تماماً، بحيث تكون السلعة واحدة، ويقصد بالتجانس إمكانية حلول أي وحدة محل الأخرى في اشباع نفس الحاجة.

ج- العلم التام بالأسعار: يشترط في المنافسة التامة توافر العلم لدى البائعين و المشتريين بالثمن الذي يسود في السوق، وبسائر الشروط الأخرى المتعلقة ببيع السلعة وشرائها.

د- حرية تنقل عناصر الإنتاج: إمكانية قيام كل منتج بتحريك عمله ورأس ماله بين فروع الإنتاج المختلفة.

كما يشترط أيضاً عدم قيام أي اتفاق بين البائعين والمشتريين، يتناول وضع حد أدنى للثمن الذي تباع به السلعة، أو حد أقصى للثمن الذي تشتري به، كما يعمل هذا النوع من المنافسة على التخلص من المنتجين غير الأكفاء الذين ليست لهم القدرة على تزويد المستهلكين بال نوعية الجيدة من السلع وعند سعر منخفض⁴.

¹ ردينة عثمان يوسف، محمود جاسم الصميدعي، مدخل في الاقتصاد الإداري، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص 154.
² صلاح عباس، الإدارة الإستراتيجية للمنظمات في ظل العولمة، الناشر مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005، ص ص 59، 60.
³ طارق الحاج، فيلح حسن، مرجع سابق، ص ص 38-40.
⁴ عقيل جاسم عبد الله، التحليل الاقتصادي الجزئي، دار مجدلاوي للنشر، الأردن، الطبعة الثانية، 1999، ص 243.

ثانياً: احتكار القلة

يعد احتكار القلة أحد هياكل السوق الذي يشمل على عدد قليل من المؤسسات¹، والذي يتصف بما يلي:²

- 1- وجود عدد قليل من المنتجين الكبار؛
- 2- نسبة تركيز إنتاجي عالية؛
- 3- صعوبة دخول منتجين جدد إلى سوق السلعة؛
- 4- تشابه السلعة المنتجة مع وجود الاختلافات بين السلع المتنافسة الشبيهة، نتيجة إتباع المشروع أو المشاريع سياسة التمييز السلعي؛
- 5- السياسة السعرية للمشروع القائد تؤثر بشكل ملحوظ على السياسة السعرية للمشاريع الأخرى، ولا تستطيع الخروج عنها لأن ذلك سوف يؤثر بشكل سلبي على كمية مبيعاتها وأنشطتها الأخرى.

وتوجد هناك أنواع من احتكار القلة، فإذا كانت السلعة متماثلة لدى المنتجين مثل صناعة السيارات تسمى السوق احتكار القلة البحت، أما إذا كانت سلعة المنتجين غير متجانسة، أي يوجد اختلاف بين سلعة منتج وآخر سواء من حيث النوعية أو وسائل الدعاية والإعلان، ففي هذه الحالة يطلق عليه باحتكار القلة المميز.

ويتميز هذا الشكل من الأسواق، بعقد الاتفاقات أو التواطؤ بين المنتجين فيما بينهم حول بعض السياسات، كسياسة تحديد الأسعار أو الإنتاج أو المبيعات أو الأرباح، وبذلك الشكل الذي يضمن مصالح كل واحد منهم.³

ثالثاً: المنافسة الاحتكارية

في هذا النوع من المنافسة هناك عدد كبير من المؤسسات قادرة على تمييز منتجاتها بشكل كامل أو جزئي⁴، وتتمثل خصائص هذا النموذج في:⁵

- 1- وجود عدد كبير من المؤسسات في الصناعة، لكنه لا يصل إلى عدد المؤسسات في المنافسة التامة؛

¹ ايديوين مانسفيلد، الاقتصاد التطبيقي في إدارة الأعمال، ترجمة فهمي رزق، المكتبة الأكاديمية، مصر، القاهرة، 1999، ص 330.

² محمود جاسم الصميدعي، ردينة عثمان يوسف، مرجع سابق، ص 157.

³ كاظم جاسم العيساوي، كاظم جاسم العيساوي، الاقتصاد الإداري، إدارة المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2008، ص 164.

⁴ فرحات غول، مؤشرات تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005، ص ص 71، 72.

⁵ هارون الطاهر، بلمرابط أحمد، التحليل الاقتصادي الجزئي، منشورات جامعة باتنة، الجزائر، 1998، ص 217.

2- القدرة على التمييز بين المنتجات، فبالرغم من تشابهها إلا أنها ليست متجانسة تماما، ويعتبر كل منتج محتكرا للنوع الذي ينتجه؛

3- حرية الدخول والخروج من وإلى الصناعة؛

رابعا: الاحتكار

الاحتكار هو نقيض المنافسة، ومعناه الحرفي وجود بائع بمفرده¹، والمحتكر يقوم بإنتاج منتجات ليس لها بدائل قريبة²، لذلك فإن إنتاجه يمثل إنتاج الصناعة ككل، وبالتالي يكون الوحيد الذي ينتج هذا المنتج، وهو الذي يحدد السياسة البيعية، ويكون لهذا المحتكر سوق مضمونة وقد لا يكون له سوق كاملة، بمعنى أنه لا يستطيع أن يحدد السعر والكمية معا، كما أنه إذا كان يستطيع أن يحدد أسعار خدمات الإنتاج، إلا أنه لا يستطيع أن يقرر هذا السعر باستمرار لوجود سوق احتكارية لعوامل الإنتاج في مواجهته.³

وهناك مجموعة من العوائق تحول دون دخول مؤسسات جديدة للصناعة تتمثل في:⁴

1- عدم توفر رأس المال لإنشاء صناعة مماثلة؛

2- غياب المعرفة الفنية بطرق الإنتاج؛

3- عدم توفر المواد الأولية اللازمة، وعدم إمكانية الحصول عليها بسهولة؛

4- وجود تشريعات حكومية ولوائح تمنع قيام آخرين بالإنتاج لأسباب سياسية أو اقتصادية.

ونشير إلى أن هناك أنواعا من الاحتكار تتمثل في:⁵

أ- الاحتكار القانوني: وينشأ لوجود عقد قانوني للمحتكر إذا كان يملك براءة اختراع.

ب- الاحتكار الطبيعي: وهذا يعود لطبيعة الإنتاج، مثل المرافق العامة، الكهرباء، المياه، المواصلات السلكية و اللاسلكية.

ج- الاحتكار الفعلي: يعود لضخامة الصناعة التي تتطلب إنفاق أموال طائلة، أي تلك الصناعة التي

تحتاج إلى إنفاق استثمارات رأسمالية كبيرة وضخمة حتى تستطيع أن تبدأ بالإنتاج.

ويمكن تلخيص أنواع هيكل المنافسة في الجدول اللاحق.

¹ طارق الحاج، فليح حسن، مرجع سابق، ص 45.

² عمر صخري، مبادئ الاقتصاد الجزئي الوجودي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 99.

³ محمود جاسم الصميدعي، ردينة عثمان يوسف، مرجع سابق، ص 167.

⁴ المرجع السابق نفسه، ص 158.

⁵ المرجع السابق نفسه، ص ص 167، 168.

جدول رقم (02): أنواع هيكل الصناعة

الاحتكار المطلق	المنافسة غير الكاملة		المنافسة الكاملة	البيانات
	احتكار القلة	المنافسة الاحتكارية		
مشروع واحد يحتل الإنتاج أو التسويق.	عدد قليل من المشروعات تتقاسم فيما بينها القدر الأعظم من السوق.	عدد كبير من المشروعات تتقاسم فيما بينها القدر الأعظم من السوق.	عدد كبير جدا من المشروعات القائمة بالإنتاج أو البيع، وصغر نصيب كل منها في السوق.	عدد المشروعات
السلعة ليس لها بديل قريب.	السلع قد تكون متجانسة وقد تكون غير متجانسة.	غير متجانسة.	متجانسة.	تجانس السلعة
	يصعب على المشروعات الأخرى الدخول إلى هذا الميدان.	صعوبة دخول المشروعات الأخرى إلى ميدان المنافسة.	سهولة دخول المشروعات الأخرى إلى ميدان الإنتاج أو التسويق، وسهولة الخروج من هذا الميدان.	الدخول إلى ميدان المنافسة
التحكم في السعر.	التحكم في السعر.	القدرة على التحكم في السعر.	عدم قدرة أي مشروع على التحكم في السعر.	التحكم في السعر

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على

محمد سحنون، مبادئ الاقتصاد الجزئي، بهاء الدين للنشر والتوزيع، الجزائر، 2003، ص 85.

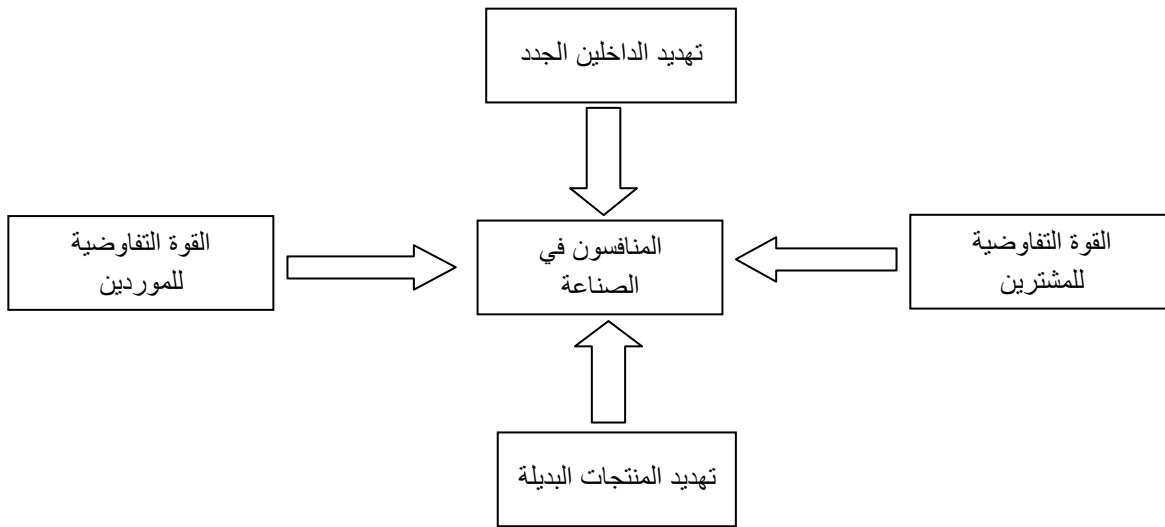
المبحث الثالث: تحليل المنافسة في الصناعة

من أجل التعمق أكثر والإلمام بجوانب هيكل الصناعة والمنافسة فيه، سنتطرق في هذا المبحث إلى دراسة كل قوة من القوى المحركة للمنافسة في الصناعة، بالإضافة إلى تحليل المجموعات الإستراتيجية.

المطلب الأول: القوى المحركة للمنافسة في الصناعة

من الصعب تحديد كافة عناصر المنافسة بدقة، إلا أن (Michael Porter) يرى بأن هناك خمس قوى تشكل في النهاية شكل وحجم المنافسة بين الشركات العاملة في صناعة ما، ويوضح الشكل التالي هذه القوى الخمسة.

الشكل رقم (03): القوى المحركة للمنافسة في الصناعة، نموذج مايكل بورتير (Michael Porter)



Source: Michael Porter, **Choix Stratégique et Concurrence**, Edition Economica, Paris, 1982, p4

أولاً: شدة المزاومة بين المتنافسين في الصناعة

إن شدة المزاومة بين المتنافسين في الصناعة تمثل مركز القوى المحددة لجاذبية الصناعة، وتنشأ من كون متنافس أو عدة متنافسين يشعرون بضرورة تحسين وضعيتهم التنافسية، مما يجعل تحركاتهم تأخذ مختلف الأشكال التنافسية (تخفيضات سعرية، خدمات ما بعد البيع، تميز... الخ)، والتي من شأنها أن تؤثر على بقية المتنافسين، مما يؤدي إلى بروز ردود أفعال قد تؤدي إلى تحسين وضعية الصناعة أو تدهورها في حالة الردود غير المدروسة، كما هو الشأن في " الحروب السعرية " المؤدية إلى تدهور مردودية الصناعة، خاصة إذا كانت مرونة الطلب بالنسبة للسعر ضعيفة، مما ينجم عنه عجز بعض المؤسسات عن تغطية تكاليفها الثابتة¹، كما أن كثافة المنافسة داخل صناعة معينة تحكمها جملة من العوامل الهيكلية هي:

(1) هيكل المنافسة: يشير هيكل المنافسة إلى عدد وحجم التوزيع الخاص بالمؤسسات في صناعة ما وتنوع الهياكل ما بين هيكل صناعي مجزأ (يحتوي على عدد كبير من المؤسسات صغيرة الحجم أو متوسطة الحجم، ولا يوجد أي مؤسسة مؤهلة للسيطرة على الصناعة)، وهيكل مجمع (يمكن أن يتم السيطرة عليه بواسطة عدد صغير من المؤسسات الكبرى، ويعرف باحتكار القلة أو في أقصى الحالات بواسطة شركة واحدة ويعرف بالاحتكار التام)².

(2) أحوال الطلب: تعتبر أحوال الطلب محدد آخر لقوة المنافسة بين المؤسسات القائمة، إذ أن نمو الطلب سواء عن طريق عملاء جدد أو ارتفاع طلب العملاء الحاليين، قد يؤدي إلى تخفيف حدة المنافسة من خلال تهيئة الفرصة لمزيد من التوسع.³

(3) التكاليف الثابتة: كلما كانت التكاليف الثابتة مرتفعة، فإن نقطة تعادلها ترتفع إلى نسبة كبيرة من الطاقة الكاملة، وإذا لم يتم إنجاز هذا المستوى من التشغيل فإن رد الفعل الطبيعي هو تقديم تسهيلات مغرية جدا للمستهلكين، حتى يمكن زيادة الطلب، كما في الرحلات الجوية غير مكتملة العدد، ولغرض تغطية الأعباء الثابتة يضطر مديرو الطيران إلى اتخاذ عدة سبل مثل تخفيضات أسعار التذاكر و غيرها من المغريات⁴.

¹ تواتي محمد، أثر الشراكة الأوروبية متوسطة على تنافسية القطاع الصناعي، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2010، ص 66.

² شارلز هل وجاريت جونز، مرجع سابق، ص 109.

³ عثمان بن عبد الله بن محمد الصالح، آلية عمل القوى المحركة للمنافسة في الصناعة وفقاً لنموذج مايكل بورتر، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، 1423هـ، ص ص 150، 151.

⁴ نبيل مرسي خليل، مرجع سابق، ص 68.

4) عوائق الخروج: هي عوائق اقتصادية وإستراتيجية ومعنوية، تؤدي إلى استمرار الشركات في

ذلك المجال الصناعي حتى عندما تتدنى العوائد، ومن بين العوائق الأكثر شيوعاً ما يلي:¹

- 1- الأصول التي ليس لها استخدامات بديلة، ولا يمكن التخلص منها بالبيع؛
- 2- وجود تكاليف ثابتة عالية تتحملها الشركة عند الرغبة في الخروج من الصناعة، مثل تعويضات العمال؛
- 3- الارتباط العاطفي بصناعة معينة؛
- 4- التبعية الاقتصادية في مجال صناعي معين، وخصوصاً عندما لا تعتمد الشركة على تنويع أنشطتها ومنتجاتها، وتعتمد على الصناعة في تحقيق دخلها.
- 5- القيود التنظيمية والقانونية؛
- 6- فقدان الخبرة والمهارات المكتسبة؛

ثانياً: تهديد الداخلين الجدد في الصناعة

لا يقتصر تحليل الصناعة فقط على تحليل المجموعة الحالية من المنافسين،² بل يمتد إلى تهديد الداخلين الجدد إلى الصناعة، حيث يجلب المنافسون الجدد أثناء توغلم لصناعة ما قدرات جديدة في الإنتاج، ورغبة في إخضاع حصة من السوق لصالحهم، والتي تمثل جزءاً من الطلب الكلي للصناعة، وهذا ما يؤدي إلى زيادة حدة المنافسة وخفض الحصة السوقية، والتأثير على هيكل المنافسة، ويتوقف هذا التهديد على العوائق الموجودة أمام دخول منافسين جدد للقطاع وعلى ردود فعل المنافسين الحاليين في السوق.³

ثالثاً: تهديد السلع البديلة

إن المنتجات البديلة هي تلك المنتجات التي تقدمها المؤسسات الأخرى، والتي يمكن أن تفي باحتياجات المستهلكين بأسلوب أو بطريقة تشبه تماماً الأسلوب الذي تفي به منتجات المؤسسة، وتجدر الإشارة إلى أن وجود بدائل قوية تعتبر بمثابة تهديد تنافسي كبير، الأمر الذي بدوره يشكل قيوداً على السعر الذي تفرضه المؤسسة، وبالتالي على أرباحها، أما إذا كانت منتجات المؤسسة ليس لها بدائل قوية (بمعنى أن البدائل تشكل عامل تنافسي ضعيف)، فهنا تنتهي الفرصة أمام المؤسسة لرفع الأسعار،

¹ رديم حسين، إستراتيجية المؤسسة، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة، 2008، ص ص 173، 174.

² المرجع السابق نفسه، ص 71.

³ زكرياء مطلق الدوري، الإدارة الإستراتيجية، دار اليازوري العملية للنشر والتوزيع، عمان، 2005، ص 105.

وجني أرباح إضافية¹، ويتحدد خطر منتجات الإحلال من جانبيين مختلفين: فقد تهددها من ناحية تخفيض الأرباح بانخفاض معدلات بيعها والتأثير على أسعارها، أو من جانب الزوال المحتمل لسوق المنتج الأصلي²، ويعتمد تأثير تهديد الإحلال على ربحية الصناعة على عدد من العوامل، مثل مدى توافر بدائل قريبة، تكلفة تبديل لمستخدمي السلعة ومدى تشدد منتجي السلعة البديلة³.

رابعاً: القوة التفاوضية للموردين

إن القوة الرابعة لنموذج (Porter) هي قوة المنافسة عند الموردين، وهم المؤسسات التي توفر المدخلات في الصناعة مثل المواد الأولية، الخدمات والعمالة، وتشير هذه القوة إلى قدرة الموردين على رفع أسعار المدخلات أو رفع تكاليف الصناعة، ويرجع ذلك للعلاقة المباشرة بين مدخلات الصناعة ومستوى التنافسية الذي يمكن أن تظهر به المؤسسة⁴.

وتشكل القدرات التفاوضية للموردين عاملاً حاسماً في توجيه المنافسة في الصناعة التي قد تكون أصلاً على الموردين⁵، وتشند قوة المساومة لدى مجموعة الموردين في حالات أهمها⁶:

(1) درجة تركيز الموردين مقارنة بالزبائن: مقدرة الموردين على التأثير وبشكل كبير على الأسعار، وشروط الشراء والجودة لدى الزبائن عند بيعهم لزبائن متفرقين.

(2) غياب المنتجات البديلة: حيث أنه وإن كانت قوة تفاوض الموردين معتبرة، فيمكن أن تصطدم بمزاحمة المنتجات البديلة، مما يؤدي إلى إضعاف هذه القوة، والعكس إذا لم تكن أو قلت المنتجات البديلة.

(3) القطاع المشتري لا يمثل زبوناً مهماً: حيث أنه كلما كان الموردون يبيعون لقطاعات مختلفة، ولا تمثل هذه الأخيرة إلا حصة بسيطة من رقم أعمالهم، كان بإمكانهم ممارسة سلطتهم إلى أقصى حد، والعكس إذا زادت حصة القطاع المشتري.

¹ شارلز هل وجاريت جونز، مرجع سابق، ص 151، 150.
² حبه نجوى، تأثير المنافسة في القطاع على تحقيق الأفضلية التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والاقتصادية والتسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2007/2008 ص 20.
³ نبيل مرسي خليل، مرجع سابق، ص 72.
⁴ شارلز هل وجاريت جونز، مرجع سابق، ص 125.
⁵ رجال سلاف، سلاف رجال، محاضرات في استراتيجية المؤسسة موجهة لطلبة سنة أولى ماجستير، تخصص اقتصاد صناعي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الموسم الجامعي 2008-2009، ص 8 (غير منشورة).
⁶ تواتي محمد، مرجع سابق، ص 70، 71.

(4) المنتج يمثل وسيلة إنتاج مهمة للقطاع المشتري: تزداد قوة الموردين التفاوضية، عندما يكون المنتج ذو دور كبير في نتائج العملية الإنتاجية، أو جودة إنتاج القطاع، و خصوصا إذا كان المنتج غير قابل للتخزين، حيث يحول ذلك دون تشكيل احتياطي منه.

(5) تمييز المنتج أو وجود تكلفة التبديل: يكون نوع من التبعية لدى الزبون عند امتلاك المورد لمنتج متميز، فهذا يعني عدم وجوده عند غيره من الموردين، كما أنه عند وجود تكلفة التبديل فإن الزبون يحجم على التخلي عن مورده، لأنه سيخسر الوقت والعلاقات التي بناها معه.

(6) تهديد التكامل الأمامي: يمكن أن يصبح مورد عوامل الإنتاج منتج لمنتجات زبائنه، وهذا يقوي من قدراته التفاوضية، كما أنه بذلك يشكل تهديدا من خلال قدرته على التأثير في ربحية قطاع النشاط، فيكون منافس جديد بالإضافة إلى نشاطه الأصلي.

خامسا: القوة التفاوضية للمشتريين

إن القوة الخامسة في نموذج Porter هي قوة المساومة عند المشتريين في الصناعة، فقد يمثلوا الأفراد المستهلكون الذين يستهلكون منتجات المؤسسة في النهاية، أي المستخدمون النهائيون للمنتجات، أو يمثلوا المؤسسات التي تضطلع بتوزيع منتجات الصناعة على المستخدمين النهائيين، مثل تجار التجزئة والجملة أو المحلات الكبرى للتوزيع وغيرها، وتشير قوة التفاوض لدى المشتريين إلى قدرتهم على المساومة لتخفيض الأسعار التي تفرضها المؤسسات في الصناعة، أو إلى رفع التكاليف التي تتحملها المؤسسات في الصناعة، من خلال طلبهم منتجات أفضل جودة¹، كما أن تلك القوة يمكن أن تتأثر بتوفر شروط أهمها²:

(1) حجم المشتريات من الصناعة: كلما كانت تمثل حصة مهمة من رقم أعمال البائع، كان تأثير الزبون كبيرا، و ازدادت قوته التفاوضية.

(2) منتجات القطاع تمثل حصة مهمة من تكاليف الزبون: حيث المنتج المباع من قبل الصناعة لا يمثل سوى جزءا بسيطا من تكاليف الزبون، التي تكون أقل حساسية للسعر؛

(3) نمطية منتجات الصناعة: تعطي للزبائن القدرة على الانتقال من بائع إلى آخر دون صعوبة، لأن الباعة يملكون نفس المنتج، فتزداد بذلك قوتهم التفاوضية؛

¹ شارلز هل وجاريت جونز، مرجع سابق، ص ص 123، 124.

² تواتي محمد، مرجع سبق، ص ص 69، 70.

(4) ضعف ربحية الزبائن: حيث تدفع الزبائن إلى تخفيض تكلفة المشتريات، فيبدون أكثر تشددا في المفاوضات، حتى يحافظوا على هامش الربح، وعموما عندما تكون مردودية القطاع معتبرة، فإن الزبائن لا يبدون اهتماما كبيرا للسعر، شريطة ألا يمثل المنتج حصة مهمة من تكلفة مشترياتهم، وعليه فإنه بإمكان الزبائن اعتماد نظرة طويلة المدى، والتي مفادها الحفاظ على الصحة التجارية لمورديهم، قصد استمرارية الروابط معهم واستثمارها مستقبلا؛

(5) الزبائن يشكلون تهديدا للتكامل الخلفي: حيث بمقدورهم اشتراط تنازلات أثناء التفاوض، وتعتمد المؤسسات الكبيرة إلى استعمال التكامل الخلفي كسلاح للتفاوض، حيث أنها تنتج بنفسها بعض العناصر الداخلة في صنع منتجاتها، وتتيح هذه العملية معرفة مفصلة لتكاليف المورد، حيث يساعد ذلك على تعزيز الموقف التفاوضي، ويمكن تحييد قوة الزبائن التفاوضية - ولو جزئيا - إذا شكلت مؤسسات الصناعة تهديدا للتكامل الأمامي في قطاع الزبائن.

(6) أثر منتج القطاع على منتجات وخدمات الزبون: عندما ترتبط جودة منتجات وخدمات الزبون ارتباطا وثيقا بمنتجات القطاع، يكون الزبائن - عموما - أقل حساسية للسعر، والعكس صحيح.

(7) امتلاك الزبون لمعلومات كاملة: عند امتلاك الزبون لمعلومات كاملة عن الطلب، الأسعار الحقيقية في السوق وتكاليف المورد، يزيد ذلك من قوة الضغط لديه أثناء المفاوضات، وتجعله يضمن أسعار ملائمة وجودة مقبولة، ويحدث العكس إذا شحت المعلومات.

سادسا: دور الدولة

على الرغم من أن (Porter) لم يدمج القوة السادسة في نموذجه من البداية (يرجع ذلك إلى أسباب إيديولوجية مرتبطة بتوجهه الليبرالي في الاقتصاد)، إلا أن تدخل الدولة في قطاع الصناعة والدور المتعدد الذي تقوم به اتجاه المؤسسات المتنافسة أمر لا شك فيه، وبالفعل فإن الدولة بصفة عامة سواء تمثلت في أنظمة محلية أو سلطات متعددة الجنسيات، فإنها قادرة على تغيير عميق لقدرة المنافسة وتحديد أرباحها والأدوار التي تقوم بها في اللعبة التنافسية، وترجع أهمية الدور التنافسي للدولة إلى خلاصة جوانب عديدة تتمثل في:¹

(1) سلطة التنظيم (le pouvoir de régulation): تقوم الدولة مقام منظم للصناعة عن طريق تحديد الضرائب، صياغة قانون العمل، إصدار القوانين المتعلقة بحماية البيئة، الرقابة على الصرف والأسعار ووضع معايير موحدة كما تقوم بتحديد الحصص والرسوم الجمركية.

¹ رجال سلاف، مرجع سابق، ص ص 9، 10.

(2) الحماية (protectionisme): يمكن لبعض الحكومات أن تقيم بعض حواجز الدخول من أجل حماية بعض الصناعات الوطنية من المنافسة الأجنبية، ويكون هذا الإجراء من خلال اعتماد نظام الحصص، أو عن طريق الحقوق الجمركية بالنسبة لاستيراد بعض المنتجات.

(3) الدولة الزبون المسيطر أو الوحيد: في بعض الصناعات تهيمن الدولة بطريقة مباشرة أو عن طريق الخدمات العمومية، مثلا تشكل الدولة الزبون الرئيسي لمعدات التسليح والعتاد العسكري، وكذا معدات السكة الحديدية، مراكز الطاقة الكهربائية، وبالمقابل فإن الدولة قد تظهر كمورد رئيسي في وضعية محتكر شبه تام لصناعة ما، إذ تقوم الدولة مقام المورد بالنسبة لصناعات مثل الكهرباء، خدمات البريد، النقل عبر السكة الحديدية، وغيرها من الصناعات التي تحتكر فيها حق مزاوله النشاط الاستراتيجي.

(4) يمكن للدولة أيضا أن تكون منافسا خاصا جدا: والذي يشكل تهديدا قويا لمؤسسات القطاع الخاص، فالنقل الجوي، الاتصالات و التعليم تعتبر حالات كلاسيكية مبرزة لحضور الدولة القوي في الصناعة كمنافس قوي.

(5) دور المحدد والموحد للشروط في الصناعة: من خلال تحقيق المشاريع الكبرى وتحديد المعايير المتبعة في اختيار موردين معينين.

(6) دور الممول: تلعب الدولة دورا تمويليا من خلال منح ائتمانات وإعفاءات ضريبية، والذي يشجع ويقوم بمساعدة بعض المؤسسات في ترقية نشاطها الاستراتيجي، إن هذه المساعدات أو التسهيلات المالية الجبائية التي تمنحها وضعت لدعم المؤسسات الوطنية المتضررة من تحرير التجارة الدولية.

(7) دورا سياسيا محضا: والذي يمكن أن تؤثر من خلاله على القدرة التنافسية للمؤسسات، بما في ذلك إقامة أو قطع للعلاقات الدبلوماسية، والذي يتمثل في الحصار الاقتصادي المفروض على بعض الدول، وعلى العكس من ذلك فقد يتجه الدور السياسي للدولة نحو دعم أنشطة المؤسسات، من خلال إنشاء مناطق حرة للتجارة، مثلما هو الحال بالنسبة لتكتل الاتحاد الأوروبي أو رابطة أمم جنوب شرقي آسيا والناجمة عن الإرادة السياسية للدول الأعضاء.

المطلب الثاني: المجموعات الإستراتيجية

أولاً: تعريف المجموعات الاستراتيجية

تعرف على أنها "مجموعة من المؤسسات تتبنى أنواعاً متشابهة من الإستراتيجيات داخل الصناعة نفسها"¹

وتعرف كذلك بأنها "تلك المجموعات الجزئية، التي تضم مؤسسات لها خصائص إستراتيجية متماثلة، وتتبع إستراتيجيات متقاربة أو تخضع لنفس عوامل المنافسة"².

ثانياً: فوائد تحليل المجموعات الإستراتيجية:

من فوائد فهم تحليل المجموعة الإستراتيجية نذكر:

2- تمثل وصلة ذات قيمة بين دراسة سلوك صناعة ما ككل، وسلوك الشركات التي تكون الصناعة كل شركة على حدة³؛

1- تساعدنا في التعرف على المنافسين المباشرين، وبالتحديد في مختلف المجموعات الإستراتيجية، حيث أن أقرب منافسي المؤسسة هم الذين يشاركونها في مجموعتها الإستراتيجية وليس أولئك المنتمين إلى مجموعات إستراتيجية أخرى، حيث يتجه المستهلكون للنظر إلى منتجات هذه المؤسسات كبدائل مباشرة لبعضها البعض، وهكذا يأتي التهديد الأكثر من داخل مجموعتها الإستراتيجية؛

2- تعرفنا على أي أساس تقوم المنافسة؛

3- تثير سؤال حول احتمال مغادرة المؤسسة لمجموعة اتجاه أخرى، والتحرك بين المجموعات يتوقف على تواجد حواجز الدخول في كل مجموعة إستراتيجية؛

4- تحديد المجموعات الإستراتيجية يسمح لنا بتعريف الفرص الموجودة في الصناعة.⁴

ثالثاً: المجموعات الاستراتيجية وهيكل الصناعة

إن المؤسسات التي تنتمي لنفس المجموعة الإستراتيجية تكون لها إستراتيجيات متقاربة من حيث الأبعاد التالية: درجة التخصص، الإهتمام بالعلامة، جودة المنتج، التكنولوجيا المستعملة، درجة التكامل العمودي، وضعية المؤسسة من حيث التكاليف، طبيعة الخدمات المقدمة للعملاء، سياسة

¹ روبرت.أ.بنتس، ديفيد لي، الإدارة الإستراتيجية - بناء الميزة التنافسية، ترجمة: عبد الحكم الخزامي، دار الفجر للنشر، مصر، 2008، ص 164

² Gerry Johnson, Hevan Scholes, Stratégique, Publi Union Edition, Paris, France, 2000, p 143

³ روبرت.أ.بنتس، ديفيد لي، مرجع سابق، ص 164

⁴ Gerry Johnson, Hevan Scholes, op cit, p p 146-147.

الأسعار، علاقة المؤسسة بسلطات الدولة التي تتواجد فيها أو تتعامل معها وطبيعة المؤسسة ذاتها) مؤسسة مستقلة، أو فرع تابع لمؤسسة أخرى).

يتم اختيار مجموعة من هذه الأبعاد لتقييم المجموعات الإستراتيجية في البيئة التنافسية، فمعرفة وضعية كل مؤسسة متواجدة في الصناعة من حيث الأبعاد السابقة يسمح بتصنيفها إلى مجموعة معينة، ومن ثم تحديد مختلف المجموعات الإستراتيجية.¹

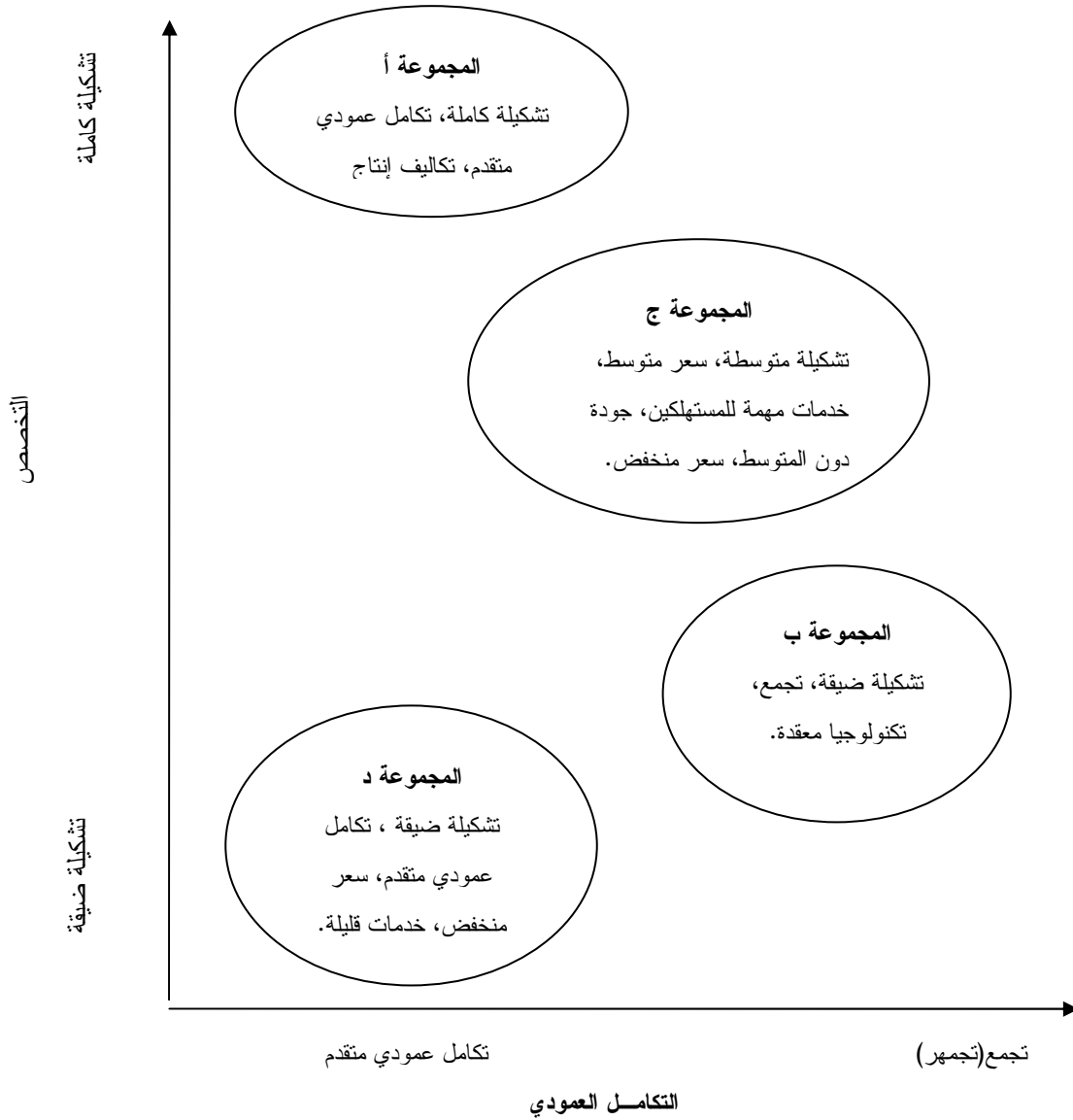
ولغرض توضيح كيفية توزيع المجموعات الإستراتيجية في صناعة معينة (خريطة الصناعة) نورد الشكل اللاحق، حيث يركز على بعدين إستراتيجيين أساسيين هما:

- 1- البعد العمودي: التخصص، الذي يمتد من التشكيلة الضيقة إلى التشكيلة الواسعة؛
- 2- البعد الأفقي: التكامل العمودي، الذي يمتد هو الآخر من التجمهر الذي ينخفض فيه مستوى التكامل إلى أدنى مستوياته، لذلك يتميز بتجمع المؤسسات وكثرتها وصولاً إلى التكامل المتقدم الذي ينخفض فيه عدد المؤسسات، نظراً للتكامل العمودي المتزايد بين المؤسسات.²

¹ لحول سامية، التسويق والمزايا التنافسية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2007، ص 95.

² Gerard Garibaldi , L'analyse Stratégique, Edition d'organisation, Paris, 3^{ème} édition, 2008. p 355.

شكل رقم(05): خريطة الصناعة



Source: Michael Porter, *Les choix stratégiques et concurrence*, op cit, p 145

من الشكل السابق نلاحظ أن هناك نوعان من المنافسة هما:¹

1) المنافسة داخل المجموعة: وهي الأكثر حدة والأكثر تأثيراً على المؤسسة، لأن كل المنافسين يتمتعون بنفس الخصائص التي تتمتع بها المؤسسة، ويواجهون نفس الظروف تقريباً، وتتحكم بهم نفس العوامل، الأهم من ذلك أنهم يتنافسون على نفس الحصة من السوق وعلى نفس العملاء.

¹ حبة نجوى، مرجع سابق، ص 34.

2) المنافسة بين المجموعات: وهي التي تتبع حركات إستراتيجية تقوم بها المؤسسات الراغبة في التطور داخل خريطة الصناعة، أي المنافسة التي تسعى المؤسسة من خلالها للانتقال إلى مجموعة إستراتيجية أخرى.

من هذا المنطلق تتأثر مردودية أي مؤسسة في الصناعة بهذين النوعين من المنافسة، وهذا ما يفسر اختلاف المردودية من مجموعة استراتيجية إلى أخرى، مما يدفع بعض المؤسسات إلى محاولة تغيير وضعيتها الإستراتيجية، أي الانتقال إلى المجموعات الإستراتيجية ذات المردودية المرتفعة (أين تكون التهديدات في مستوى أدنى والفرص عكس ذلك)، غير أن ذلك غالبا ما يصطدم بعوائق الحركة بين المجموعات التي تشمل عوائق الدخول والخروج من المجموعة شأنها شأن المؤسسات التي تحاول الدخول الى الصناعة.¹

¹ سامية لحول، مرجع سابق، ص 96.

الفصل الثاني

الإطار العام للصناعة التأمينية

تمهيد:

منذ أن وجد الإنسان في هذه الحياة والأخطار تهدده وتلازمه في كافة أنشطته، وتأخذ المخاطر مناحي مادية وإنسانية متعددة، تؤثر سواء في الشخص أو ممتلكاته، وكانت صناعة التأمين التي ابتدعها الإنسان حلا يؤمن من الخسائر والأضرار المحتملة الحدوث، ولا شك أن التأمين نظام متطور يهدف لحماية الأفراد والمؤسسات من الخسائر المادية الناشئة عن الأخطار، والتي يمكن قياسها ماديا ولا دخل لإرادتهم في ذلك، كما عرفت صناعة التأمين تطورا كبيرا في تشكيلة المنتجات والخدمات التي تقدمها، وهذا بفعل التطورات الحاصلة في البيئة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والتكنولوجية.

وفي إطار هذا السياق قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث، نهدف من خلال المبحث الأول إلى تحديد ماهية الصناعة التأمينية، حيث نحاول إعطاء تعريف لهذه الصناعة، والتعرف على الهيئات التي تتولى تقديم المنتج التأميني، والتعرف على محددات العرض والطلب في سوق التأمين، بالإضافة إلى أهمية الصناعة التأمينية من الجانب الاقتصادي والاجتماعي، أما المبحث الثاني فنهدف من خلاله إلى تسليط الضوء على أهم سياسات مواجهة الأخطار وأكثرها فعالية، وهو نظام التأمين، من خلال دراسة نشأته وتطوره والأسس النظرية التي يقوم عليها، بالإضافة إلى أنواع التأمين، والأخطار القابلة للتأمين، أما المبحث الأخير فقمنا فيه بتحديد مفهوم الخطر ومصادره، بالإضافة إلى تقسيمات الأخطار وسياسات مواجهتها.

المبحث الأول: ماهية الصناعة التأمينية

سنحاول في هذا المبحث تحديد مفهوم الصناعة التأمينية والتطرق إلى خصائص سوق التأمين بالإضافة إلى التعرف على أهمية الصناعة التأمينية.

المطلب الأول: مفهوم الصناعة التأمينية

أولاً: تعريف المنتج التأميني

يشير مصطلح منتج إلى ما تقدمه المؤسسة إلى عملائها الحاليين أو المرتقبين من سلع، خدمات و/أو أفكار وعلى المسوق الناجح أن يدرك الخدمات الأكثر ملائمة لعملائه، ولا يمكن أن يكون له ذلك إلا من خلال القيام بالدراسات والبحوث التسويقية، تطوير المنتجات الحالية و تقديم منتجات جديدة تتماشى مع حاجات و رغبات العملاء.

يمكن تعريف المنتج التأميني بأنه عبارة عن مجموعة المنافع الملموسة وغير الملموسة المرتقبة التي تحتويها وثيقة التأمين، والتي تؤدي إلى إشباع احتياجات ورغبات المؤمن لهم، وكذا الخدمات المرتبطة بها.¹

بصفة عامة، تقدم المؤسسات منتجات يمكن تمييزها عن غيرها بكونها منتجات ملموسة، بينما تقدم شركات التأمين خدمة تأمينية غير ملموسة لا يمكن حمايتها عن طريق براءة اختراع.

يجب التوضيح هنا أن كل شركات التأمين قادرة على عرض مجموعة كبيرة ومختلفة من المنتجات التأمينية، و التي تتميز بالخصائص التالية:²

- 1- يخضع توزيع المنتجات التأمينية لشروط تنظيمية وتشريعية وجبائية خاصة؛
- 2- المنتجات التأمينية تقدم مباشرة للعملاء، فالعلاقة منتج/مستهلك هي علاقة مباشرة؛
- 3- المنتجات التأمينية هي منتجات غير ملموسة تظهر عند استهلاك الخدمة.

ثانياً: تعريف الصناعة التأمينية

باستخدام التعاريف السابقة لمصطلح "صناعة" الذي تم التطرق إليه في الفصل الأول، وبعد التطرق إلى مفهوم المنتج التأميني، يمكن تعريف الصناعة التأمينية على أنها مجموعة من المؤسسات المتنافسة

¹ نادية أمين محمد علي، إستراتيجية مستحدثة لتطوير المنتج بالتطبيق على وثيقة التأمين، الملتقى العربي الثاني، التسويق في الوطن العربي
الفرص والتحديات، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، الدوحة، قطر، 6-8 أكتوبر 2003، ص 131
² حسان حساني، تقييم الأداء في شركات التأمين، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2007، ص 62.

فيما بينها في الصناعة نفسها والمقيدة بالمحيط نفسه، والتي تقوم بتقديم منتجات متمثلة في الخدمات التأمينية.

إن من بين ما يميز الصناعة التأمينية عن الصناعات الأخرى هو تعدد المؤسسات التأمينية، فإذا كانت هذه الأخيرة تشترك جميعها في أنها تسعى إلى تقديم المنتجات التأمينية بمختلف أنواعها إلا أنها تختلف فيما بينها من حيث شكلها القانوني، ونظرا لأهمية هذا الجانب سنفرد له مطالبا كاملا نتطرق من خلاله إلى أشكال المؤسسات التي تزاو أعمال التأمين.

المطلب الثاني: أنواع شركات التأمين في الصناعة التأمينية

أولا: شركات تأمين المساهمة

تعتبر الشركات المساهمة من أكثر أنواع الشركات التأمينية انتشارا، وتنشأ باجتماع إرادة مجموعة من الأشخاص المؤسسين بالاكتتاب بجزء من رأس المال، على أن يطرح الجزء الأكبر في سوق الأوراق المالية للاكتتاب فيه بالكامل، حيث تعتبر شركات التأمين من الشركات التي لا يجوز أن يترك جزء من رأس المال غير مكتتب فيه، عند الترخيص لها من جهات الإشراف والرقابة بمزاولة العمل التأميني.

وهناك صفات خاصة تتميز بها شركات التأمين المساهمة التي تزاو النشاط التأميني منها:¹

- 1- أنها تنشأ برأس مال كامل؛
- 2- تهدف إلى تحقيق الربح، ولهذا فإن القسط الذي تتقاضاه من المؤمن لهم يتحدد على أساس تكلفة الخطر المؤمن منه، مضافا إليه ما يقابل المصروفات؛
- 3- تنفصل شخصية المؤمن عن شخصية المؤمن لهم؛
- 4- مسؤولية المؤمن لهم مسؤولية غير تضامنية، بمعنى أنها مسؤولية محدودة، حيث يتحمل كل منهم حصة تتناسب طرديا مع القيمة المعرضة للخطر (والذي يمثله القسط المدفوع)؛
- 5- مسؤولية المؤسسين والمساهمين أيضا مسؤولية غير تضامنية، حيث يتحدد التزامهم بقيمة الأسهم التي اكتتبوا فيها، أي بقدر مساهمتهم في رأس المال؛
- 6- الإدارة بالانتخاب فيما بين المؤسسين والمساهمين، أو بتعيين من ينوب عنهم بشرط توافر الخبرة الفنية والإدارية في أعمال التأمين؛

¹ أمينه على عبد الفتاح صالح، إدارة الخطر والتأمين، ص 12، على الموقع الإلكتروني:

7- الأرباح التي تحققها الشركة نتيجة مزاولة النشاط التأميني توزع في صورة أرباح للمساهمين وليس للمؤمن لهم؛

8- لا يوجد ما يمنع قيام المؤمن له بالتأمين لدى الشركة المساهم في رأس مالها، كذلك لا يوجد ما يمنع المؤمن له من شراء أسهم في شركة المؤمنين لديها، طالما لا توجد علاقة تعاقدية بين مالكي الشركة وبين حاملي وثائق التأمين.

ونتيجة للخصائص المميزة لعمليات التأمين، فإنه يوجد بعض الاشتراطات الإضافية، والتي تختلف من دولة لأخرى مثل تحديد حد أدنى لرأس المال والفصل بين عمليات التأمينات العامة والتأمينات على الحياة.

وجدير بالذكر أن شركات المساهمة هي أنسب أنواع الشركات لمزاولة النشاط التأميني حيث أنها:¹

1- من شركات الأموال وليست من شركات الأشخاص؛

2- تتميز بضخامة رؤوس أموالها مما يجعلها قادرة على تحقيق الضمان لجمهور المؤمن لهم؛

3- تخضع عادة لرقابة شديدة من جانب الدولة، ولهذا نجد أن بعض نظم الإشراف والرقابة تصر على أن تتخذ المنشآت التأمينية شكل شركات المساهمة أو الجمعيات التعاونية؛

4- تستطيع بالإضافة إلى المخصصات الفنية، أن تحجز جانبا من أرباحها في صورة احتياطات قانونية واختيارية لتدعيم مركزها المالي.

ثانيا: هيئات التأمين التبادلي

تتمثل فكرة التأمين التبادلي في أن مجموعة من الأفراد تجمعهم صفة معينة مثل المهنة، ومعرضين لأخطار متشابهة، يتفقون فيما بينهم على أن من يتعرض منهم لحدوث أحد هذه الأخطار يشترك معه جميع الأعضاء في تحمل الخسائر عن هذا الخطر، ولهذه الهيئات الحق في مزاولة أي نوع من أنواع التأمين، ورغم ذلك فإن تأمين الحياة يعد أفضل مجالات العمل بالنسبة لها، لأنه طويل الأجل مما يسمح بتكوين الاحتياطات لمواجهة المخاطر.²

ولمثل هذه الهيئات مميزات خاصة نوجزها فيما يلي:³

1- تنشأ بدون الحاجة لرأس المال؛

¹ أمينه على عبد الفتاح صالح، مرجع سابق، ص 91.
² مختار الهانسي، عبد النبي حمودة، مبادئ الخطر والتأمين، الدار الجامعية (نشر طبع وتوزيع)، الإسكندرية، 2001، ص 85.
³ أمينه على عبد الفتاح صالح، مرجع سابق، ص 91.

2- لا تهدف لتحقيق الربح؛

3- مسؤولية الأعضاء تضامنية؛

4- يتم إدارة هذه الهيئات عن طريق مجلس أمناء، يتم انتخابه من بين الأعضاء، ويمكن لهذا المجلس تعيين أخصائيين فنيين لإدارة أعمال الهيئة وتحديد أجورهم ومكافآتهم.

ثالثاً: الجمعيات التعاونية للتأمين

تتسأ لمزاولة جميع أنواع التأمين، كما قد تقوم بمزاولة أنشطة أخرى بجانب التأمين، ويظهر نشاط هذه الجمعيات في الريف للتأمين على المحاصيل الزراعية، تتكون هذه الجمعيات من أفراد يساهم كل منهم بحصة أو سهم، ولا يشترط في عضو الجمعية أن يكون من حملة الوثائق، كما في حالة هيئات التأمين التبادلي، ومع ذلك يمكن للعضو أن يطلب الحماية التأمينية ضد بعض الأخطار في مقابل سداد القسط أو التكلفة المناسبة، بمعنى آخر فالجمعيات التعاونية للتأمين تختلف عن هيئات التأمين التبادلي، في أنها تقبل التأمين على الأعضاء وغير الأعضاء.

تهدف هذه الجمعيات أساساً إلى تحقيق التعاون بين الأعضاء المساهمين، ورغم أنها لا تهدف إلى تحقيق أرباح، إلا أن أعضاء الجمعية يحصلون على عائد على الأسهم أو الحصص، كما توزع الأرباح على حملة الوثائق حسب حجم تعامل كل منهم مع الجمعية، وتنتشر الجمعيات التعاونية للتأمين في معظم دول العالم، وتنافس كبرى شركات التأمين المساهمة، كما أنها تزاوّل جميع فروع التأمين.

وتُسير هذه الجمعيات عن طريق مجلس إدارة ينتخب من حملة الأسهم فقط، مثل شركات المساهمة تماماً، وتجدر الإشارة إلى أن مسؤولية العضو محددة بقيمة الاشتراك، بخلاف التأمين التبادلي حيث أن المسؤولية غير محددة، وبفحص خصائص الجمعيات التعاونية للتأمين نلاحظ أنها شكل يتوسط هيئات التأمين التبادلي وشركات تأمين المساهمة، وإن كانت أقرب إلى شكل شركات المساهمة.¹

¹ مختار الهانسي، عبد النبي حمودة، مرجع سابق، ص 86.

رابعاً: شركات التأمين بالاكنتاب

يمكن للأفراد أيضا القيام بالعمليات التأمينية في بعض الأحيان، وأشهر مثال على ذلك الأفراد المكتتبون الذين ينتمون إلى جماعة اللويدز¹ (Lloyd's) في بريطانيا، وتعتبر جماعة اللويدز هذه من أهم هيئات التأمين في العالم أجمع.

وتستمد هذه الجماعة شهرتها وقوتها من الشروط التي تضعها لقبول الأفراد كأعضاء بها، حيث يشترط فيمن ينضم إلى عضوية جماعة اللويدز أن يكون في مركز مالي مرموق، وألا تشوب سمعته الشخصية أي شائبة، وعندما يتقرر قبول العضو بالجماعة يكون عليه إيداع ضمانا ماليا يتناسب مع نوع التأمين الذي يرغب في مزاولته، والحد الأقصى لمبالغ التأمين التي يزعم إصدارها، ويوضع هذا الضمان في صندوق اللويدز، كما تشترط الجماعة على العضو أن يحتفظ بالأقساط المحصلة وعوائد استثمارها في حساب خاص، تخصص أمواله لسداد التعويضات المستحقة، الناشئة عن الأخطار التي يقبلها، وحتى تتأكد الهيئة من سلامة مركز العضو المالي، تشترط أن يقوم بمراجعة حسابات العضو مراجع حسابات مستقل، يقدم تقريره إلى الجماعة بصفة دورية، وبالإضافة إلى كل ما تقدم فإن عضو اللويدز يكون مسؤولا مسؤولية غير محددة عن الأعمال الخاصة به².

وتختص جماعة اللويدز بتقديم خدمات لأعضائها أهمها³:

- 1- اختيار وفحص وقبول الأعضاء في الجماعة، ومراقبة سلوكهم ومقدرتهم الفنية والمالية؛
- 2- الإشراف والرقابة على أعمال التأمين التي يقوم بها الأعضاء؛
- 3- دراسة وثائق التأمين التي يصدرها الأعضاء، ودراسة المشاكل التي قد تترتب عليها؛
- 4- تعيين وكلاء لها في الموانئ البحرية حول العالم لإمداد الأعضاء بالتقارير الفنية اللازمة مقابل أجر؛
- 5- إصدار المطبوعات والمجلات والإحصاءات الخاصة بصناعة التأمين على المستوى العالمي.

¹ يرجع الأصل التاريخي لاسم لويدز إلى مقهى شهير كان يمتلكه شخص يدعي إدوارد لويدز سنة 1688م، وكان هذا المقهى ملتقى المهتمين بشؤون التجارة والملاحة وأعمال التأمين البحري، وكان التعاقد يتم في هذا المقهى، ومن هنا جاء اسم اللويدز.

² أمينه على عبد الفتاح صالح، مرجع سابق، ص ص 96، 97.

³ مختار الهانسي، عبد النبي حمودة، مرجع سابق، ص 81.

ومن مساوئ التأمين عن طريق اللويدز هو أنه يكون على المؤمن له مقاضاة جميع الأعضاء المشتركين في تغطية الخطر، في حالة حدوث خلاف على قيمة التعويض، وعدم التوصل إلى اتفاق ودي بشأنه، وذلك لأن كل عضو لا يعتبر مسؤولاً إلا عن ذلك الجزء الذي قبله من الخطر فقط.

خامساً: صناديق التأمين الخاص

تنشأ مثل هذه الصناديق لأهداف اجتماعية بحتة، حيث أنها لا تهدف إلى تحقيق الربح، كما تقتصر خدماتها على أعضائها فقط، وتقوم مثل هذه الصناديق على أساس اتفاق مجموعة من الأفراد -الذين تربطهم صلة معينة كالمهنة أو العمل- فيما بينهم على تكوين صندوق خاص لتغطية خطر اجتماعي معين.¹

بدأت صناديق التأمين صغيرة حيث كانت تسمى صناديق الزمالة، أو صناديق الإعانات باشتراكات صغيرة ومزايا معتبرة، وبعد الانفتاح الاقتصادي تطورت هذه الصناديق وازدهرت، حيث زادت المزايا الممنوحة وأصبحت الصناديق تمنح معاشات دورية مكملة لنظام التأمين الاجتماعي، إلى جانب معاشات ومكافآت ترك الخدمة، كما أصبحت منافسا لوثائق التأمين الاجتماعية لهذه الصناديق، ويرجع ازدهارها ونجاحها إلى المزايا الكبيرة التي تمنحها عند الوفاة، أو بلوغ سن التقاعد، أو في حالة زواج عضو أو أحد أبنائه، أو المساهمة في نفقات التعليم، أو تنظيم رحلات الحج والعمرة.²

ويقوم بإدارة صناديق التأمين مجلس إدارة منتخب من مجموعة أعضاء الصندوق، على أن يكون لهذا المجلس الحق في الاستعانة بالخبراء والفنيين اللازمين لتسيير العمل، ومن ثمة تتميز هذه الصناديق بالنفقات الإدارية، واقتصار مسؤولية العضو على رسم العضوية وقيمة الاشتراك الشهرية أو السنوية، والتي غالباً ما تحسب كنسبة من دخول هؤلاء الأعضاء، ونشير إلى أن مثل هذه الصناديق تخضع لأعمال الإشراف والرقابة من جانب الدولة، من حيث النظام الأساسي لها ومراجعة أعمال الصندوق ودراسة المركز المالي له بهدف حماية الأعضاء به.³

¹ إبراهيم علي عبد ربه، التأمين التجاري، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2009، ص 38.

² مختار الهانسي، عبد النبي حمودة، مرجع سابق، ص 89.

³ إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، التأمين التجاري، مرجع سابق، ص 38، 39.

سادسا: هيئات التأمين الحكومية

تتدخل الحكومات في صناعة التأمين عندما تكون هناك ضرورات ملحة اقتصادية أو اجتماعية، لحماية الأفراد أو الثروة القومية للمجتمع، وعندما تعجز أو تمتنع شركات التأمين التجارية عن مزاوله أنواع معينة من التأمين أو تغطية أخطار خاصة.

وتعتبر مؤسسات التأمينات الاجتماعية من أكثر أنواع هيئات التأمين الحكومية انتشارا في معظم دول العالم، نظرا لأنها توفر الحماية التأمينية الإلزامية لخدمة شريحة عريضة من أفراد المجتمع، حيث تغطي أخطار الوفاة، العجز، المرض والشيخوخة لجميع العاملين المدنيين والعسكريين على حد سواء¹.

وعموما، فإن هناك أسبابا هامة تستدعي تدخل الحكومات في أسواق التأمين نذكر منها ما يلي:²

- 1- أهمية التأمين بالنسبة للنواحي الاقتصادية والاجتماعية في المجتمع؛
- 2- ارتفاع درجة الخطر بالنسبة لموضوع التأمين؛
- 3- نقص الوعي التأميني لدى أفراد المجتمع؛
- 4- ارتفاع أسعار الخدمات التأمينية التي تقدمها منشآت التأمين التجاري؛
- 5- رفض منشآت التأمين التجاري تقديم بعض الخدمات التأمينية مع أهميتها للاقتصاد القومي.

وتتسم منشآت التأمين الحكومي بصفات مميزة نذكر منها:³

- 1- تنشأ دون الحاجة إلى رأس مال؛
- 2- لا تهدف إلى تحقيق الربح؛
- 3- تنفصل شخصية المؤمن عن شخصية المؤمن له؛
- 4- مسؤولية المؤمن لهم مسؤولية غير تضامنية، بمعنى أنها مسؤولية محدودة؛
- 5- تتم إدارة المنشأة عن طريق مجلس إدارة معين من قبل الحكومة، تتوفر فيه الخبرات التأمينية والإدارية اللازمة، كما في حالة المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية، أو قد تقوم الدولة بإسناد العمل التأميني لإحدى الشركات التجارية للقيام بهذا العمل نيابة عنها، ولحسابها كما في حالة التأمين الإلزامي للسيارات.

¹ إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، التأمين التجاري، مرجع سابق، ص ص 38، 39.

² أمينه علي عبد الفتاح صالح، مرجع سابق، ص 98.

³ المرجع السابق نفسه.

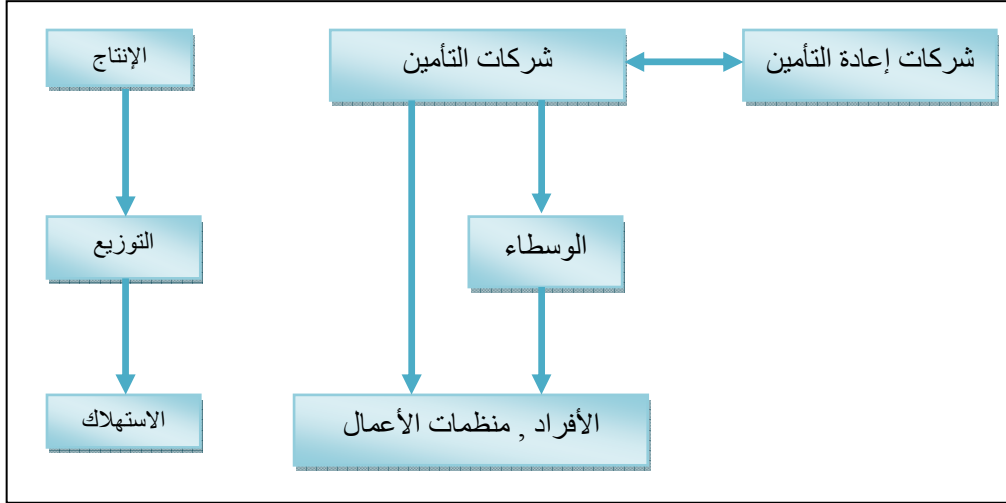
مما سبق يمكن القول أن هدف هيئات التأمين الحكومية من التدخل في سوق التأمين هو خدمة أفراد المجتمع، وحمايتهم وتقديم خدمة التأمين لهم بأقل تكلفة ممكنة، دون الأخذ في الاعتبار عامل الربح، وأن مسؤولية المؤمن لهم أو تكاليف التأمين في مثل هذه الحالات محدودة.

المطلب الثالث: محددات العرض والطلب في سوق التأمين

أولاً: المتعاملون في سوق التأمين

سوق التأمين هو المجال الذي تعرض فيه شركات التأمين منتجاتها التأمينية، والذي يبحث فيه الراغبون في التأمين على شركات التأمين لإشباع هذه الرغبة، وفي الحقيقة أن صناعة التأمين تتألف من عدة أسواق كسوق التأمين على الحياة، سوق تأمين السيارات... الخ، وحجم هذه الأسواق يختلف فمهما ما هو أكثر اتساعاً (مثل سوق التأمين على المنشآت الصناعية الضخمة يكون أكبر من سوق التأمين على السيارات)، ويتأثر الطلب على المنتجات التأمينية بدرجة احتمال الخطر، ومرور الوقت، وسعر التأمين وبالزامية التأمين. ويتكون سوق التأمين من المنتجين، المستهلكين والوسطاء بالإضافة إلى شركات إعادة التأمين، كما هي موضحة في الشكل الموالي

الشكل رقم (05): المتعاملون في سوق التأمين



المصدر: من إعداد الطالب

1) شركات التأمين: يتم تقديم المنتجات التأمينية، على اختلاف أنواعها، بواسطة مؤسسات متخصصة يطلق عليها هيئات أو شركات التأمين، وتتعدد الهيئات التي تزاو العمل التأميني ولكنها تشترك جميعها في أنها تسعى إلى تقديم خدمات تأمينية مميزة، إلا أنها تختلف فيما بينها من حيث شكلها القانوني كما سبق التطرق إليه في هذا المبحث.

2) الوسطاء: وهم مجموعة من الأفراد يقومون بتسويق المنتج التأميني، ويعملون بين المستهلكين المرتقبين الراغبين بشراء المنتج التأميني وبين شركات التأمين، وأهم الوسطاء الذين يعملون على توزيع المنتجات التأمينية هم:

1- الوكلاء: يمكن أن تتعاقد شركة التأمين مع وكيل واحد يقوم بتوزيع جميع المنتجات التأمينية، أو تقوم بتخصيص كل منتج لوكيل، أو تعيين في كل منطقة جغرافية وكيل ليوزع خدماتها، حيث يتقاضى عمولة كنسبة مئوية عن كل قسط من وثيقة تأمين يحصل عليها من بيعه لها¹. ومن المشكلات التي يمكن أن تواجه شركة التأمين في مثل هذا النوع من الوسطاء، احتمال ألا يبذل الوكيل عناية كافية نحو الخدمات التي وكل بها، خاصة إذا لم يكن ممنوعا عليه أن يتعامل مع خدمات منافسة، وبالتالي يتعامل مع خدمات متنوعة وكثيرة تشتت جهوده فلا يركز على منتج الشركة بشكل كافي²؛

2- السماسرة: تقتصر مهمة السماسر على مجرد التوسط في البحث عن الراغبين في الحصول على المنتجات التأمينية وجلب طلبات التأمين، وليس له سلطة إبرام العقد مع المؤمن له، ويعمل السماسرة أحرارا في تقديم إنتاجهم إلى أي شركة تأمين، دون أن يكونوا مقيدين بأي تعاقد مع أية شركة، كما أنهم غير مخولين بأي حق من قبل شركات التأمين كما هو الحال بالنسبة إلى الوكلاء، ولكنهم على الرغم من ذلك يتقاضون عمولة عن المبيعات من الشركات التي يقدمون إنتاجهم لها³؛

3- الشبكات الخاصة بشركات التأمين: تقوم شركات التأمين بتسويق إنتاجها بصفة مباشرة إلى زبائنها عن طريق نقاط البيع و الوكالات الخاصة بها، والتي تضمن لها اتصالا مباشرا مع زبائنها، أين يتم تسجيل العقود و تقديم مختلف المنتجات التأمينية إلى زبائنها، يُمكن هذا النوع من التوزيع شركات التأمين من الاستجابة لزبائنها و الحصول على ردود أفعالهم⁴؛

4- التوزيع عن طريق البنوك: حيث تقوم المؤسسات بالتعاقد مع البنوك من أجل الاستفادة من فروعها لتسويق وثائق التأمين بصفة عامة ووثائق التأمين على الحياة بصفة خاصة، يسمح هذا النوع من التوزيع لمؤسسة التأمين من الاستفادة من الشبكات الواسعة للبنوك من جهة، و خبرتها من جهة أخرى، و يعود استعمال هذا الطريقة إلى سنوات 1980 بأوروبا.

¹ حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، التأمين وإدارة الخطر، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص 299.

² عبد العزيز ابو نعيمة، تسويق الخدمات المتخصصة، الوراق للنشر والتوزيع، الأردن، 2005، ص 275.

³ حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، مرجع سابق، ص 300.

⁴ بيشاري كريم، تسويق خدمات التأمين وأثره على الزبون، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، جامعة سعد دحلب، البليدة، 2005، ص 36.

(3) الأفراد ومنظمات الأعمال: وهي تمثل الفئة التي تقتني مختلف المنتجات التأمينية التي تعرضها شركات التأمين.

(4) شركات إعادة التأمين: يعتبر إعادة التأمين وسيلة تفتيت الخطر وتوزيعه على عدد كبير من شركات التأمين داخل الدولة أو خارجها، حيث تسمى الشركة التي قبلت التأمين على وحدة الخطر من المؤمن له بالمؤمن الأصلي أو المؤمن المباشر، وتسمى الشركة التي يؤمن لديها المؤمن المباشر بشركة إعادة التأمين أو معيد التأمين، وربما تكون شركة متخصصة في عمليات إعادة التأمين، أو تقوم بعمليات التأمين المباشر بجانب عمليات إعادة التأمين¹.

ثانياً: محددات العرض

يعتمد العرض في التأمين على حجم صناعة التأمين، والذي يتأثر بمجموعة من المتغيرات هي:²

(1) عدد شركات التأمين وحجمها: أو عدد الفروع وطبيعة المهام الموكلة لها، فكلما كان هناك تناسب بين حجم الاقتصاد وعدد شركات التأمين وكان توزيع فروعها متناسبا مع حاجة الاقتصاد، تتجح الشركات في توفير العرض اللازم من منتجات التأمين.

(2) رأسمال الشركات: وهو متطلب للحصول على ترخيص لممارسة التأمين في العديد من الدول، كما أن رأس المال يشكل مكون أساسي من معايير الملاءة المالية لشركات التأمين، وهو مؤثر على قدرة الشركة في إصدار وثائق التأمين والاحتفاظ بنسب أعلى من الأقساط المحصلة، مما يزيد من قدرتها في قبول أخطار إضافية وتحسين وتطوير منتجاتها.

(3) العمالة: حيث تعتمد شركات التأمين على القدرات الفردية للموظفين لديها، سواء فيما يختص بالتسويق للمنتجات أو إصدار عقود التأمين، وما يتبع ذلك من دراسة للأخطار والعمليات الإكتوارية وتوزيع نسب التأمين وإعادة التأمين، الأمور المحاسبية، خدمة العملاء وغير ذلك من الأنشطة التي تعتمد على كفاءة العمالة في الصناعة وعددها.

(4) التنظيم والإشراف: يقصد به وجود جهة حكومية مختصة في دراسة وتحسين أداء الصناعة، من خلال فرض التنظيم المناسب لها، مع الإشراف على تنفيذ هذا التنظيم وتجنيب الشركات من الإفلاس، أو الخروج المفاجئ لها، أو تلاعب تلك الشركات في معايير قدرتها بقبول وإدارة الأخطار كما ينبغي، مما يدعم القدرة الإنتاجية لصناعة التأمين.

¹ حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، مرجع سابق، ص 187
² عبد المجيد احمد الأمير، تطور نشاط شركات التأمين في المملكة وأهميتها الاقتصادية، ورقة مقدمة للقاء السنوي السادس عشر لجمعية الاقتصاد السعودية: الخدمات المالية في المملكة العربية السعودية، 2- 4 يونيو 2007، ص15.

5) الكفاءة الإدارية للشركات: ويقصد بها القدرات الفنية المتخصصة من العاملين في شركة التأمين، نظرا للخصوصية التقنية التي يحتاجها العاملون في هذه الصناعة، وتتجش الشركات ذات الخبرة الطويلة في الوصول إلى أفضل طرق الإنتاج بأقل التكاليف، من خلال معرفتها لطبيعة السوق واحتفاظها بمعلومات تفيد دراسة خصوصية السوق وتغيراته، كما أن فرص التسويق لديها تكون أفضل من الشركات حديثة العهد.

6) الاستثمارات المختلفة: وهذا يعكس سياسة الشركة في تحقيق موارد مالية إضافية من توظيف أقساط التأمين، والأرباح المحققة في استثمارات قصيرة ومتوسطة الأجل، تضمن الشركة من خلالها تحسين قدرتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه العملاء، وتوسيع طاقة الاحتفاظ لديها، وبالتالي يصبح لديها القدرة على زيادة إنتاجها وتحسين موقعها في السوق.

ثالثا: محددات الطلب

تعتبر دالة الطلب على التأمين من الدوال السلوكية، حيث تعتمد نظرية الطلب على الخدمات التأمينية على مبدأ تعظيم المنفعة، وهي تتأثر بعدة عوامل هي¹:

1) دخل الفرد: إن معدل النمو في الدخل يمثل مظهرا من مظاهر النشاط الاقتصادي، وزيادته تعني زيادة في الطلب الكلي على السلع والخدمات، فعندما يرتفع الدخل الفردي يتحول الأفراد إلى التأمين على الحياة كنوع من أنواع الحماية لدخل الأسرة، وكوسيلة للادخار، وعندما تزداد الموجودات لدى الأفراد، ويتوسع عدد السكان الذين يمتلكون سيارات خاصة، يزداد الطلب على تأمين الممتلكات والسيارات، حيث يتوقع وجود علاقة موجبة بين مستوى دخل الفرد وبين الإنفاق على التأمين، ويستخدم نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي كمقياس لدخل الفرد.

2) التضخم: يعتبر مظهرا من مظاهر عدم الاستقرار الاقتصادي، وارتفاع معدل التضخم يخلق حالة من عدم التأكد حول استقرار المعاملات الجارية والرأسمالية، ومن ناحية أخرى فإن الارتفاع غير المتوقع في معدلات التضخم أمر سيئ لكل من صناعة التأمين وإعادة التأمين، وهذا يعود إلى الزيادة في التعويضات المدفوعة للأفراد المؤمنين التي تكون أقل من المتوقع والعكس صحيح، فالانخفاض غير المتوقع في معدلات التضخم له أثر إيجابي على المؤمنين والمعידين، لأن التعويضات ستأتي

¹ زياد محمد عبد الرحمن جرادات، محددات الطلب على التأمين في الأردن: دراسة تحليلية قياسية خلال الفترة 1991-2001، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة اليرموك، 2003، ص ص 29، 30.

بمستوى أعلى من المتوقع، وعلى سبيل المثال فإن المستوى المنخفض نسبياً للتضخم كان عاملاً هاماً وراء الأداء القوي لسوق التأمين على السيارات الأمريكية.

(3) مستوى التعليم: إن المستوى التعليمي للفرد يعمل على زيادة المقدرة لديه، لإدراك الفوائد الناتجة عن إدارة الخطر، فكلما زاد المستوى التعليمي للفرد زادت مقدرته على تجنب الخسارة، وسوف يحتاط الفرد بالعمل على مواجهة الخسائر المادية المحتملة، التي تنشأ عن وقوع مصادر الأخطار المختلفة، سواء الأخطار المعنوية أو الأخطار الاقتصادية بكافة الطرق والتدابير للتحكم فيها، وذلك لمنع حدوثها أو بالحد من آثارها، نظراً لما تحدثه مصادر مثل هذه الأخطار من خسائر مالية جسيمة، وإن من أهم السياسات التي تقوم على إستراتيجية تمويل الخسارة أو تجنب الخطر هي التأمين.

وهناك من يرى أن الطلب على منتجات التأمين يرتبط بالكثير من العوامل الاقتصادية والاجتماعية و البيئية منها:¹

أ- حجم النشاط الصناعي والتجاري في الاقتصاد: وهذا يثير موضوع أنواع المخاطر الصناعية في الاقتصاد، كمصافي البترول والمصانع البتروكيميائية وغيرها من الأخطار، التي ترتفع فيها القيمة التأمينية، واحتمال حدوث الخسائر، وعمليات النقل البري داخل الدولة، التي تتأثر بنوعية وسائل النقل. وعموماً كلما كان هناك نمواً في رؤوس الأموال زاد الطلب على المنتجات المختلفة للتأمين.

ب- التوزيع الجغرافي للنشاط الاقتصادي: حيث أن الامتداد الجغرافي للاقتصاد والموارد الاقتصادية يزيد من الطلب على منتجات التأمين، فتزيد الشركات من توزيع فروعها وتنوع الخدمات حسب الموارد الاقتصادية، فهناك الأقاليم التي يزداد فيها التعرض إلى الأخطار الطبيعية، كالعواصف والأمطار والصواعق والزلازل، وهناك المناطق التي تتعدم فيها المواصلات الجيدة، فيزداد الطلب على تأمين المركبات ووسائل النقل، ويختلف الطلب على التأمين الطبي بتباين توافر الخدمات الطبية بين إقليم وآخر، كما يختلف الوضع بالنسبة للمناطق التي تشهد إنشاءات وتنمية عمرانية أو صناعية.

ج- الأنظمة والقوانين: تلزم كثير من الدول أنواعاً من التأمين على الأفراد أو المؤسسات، خصوصاً تأمين المسؤولية تجاه الغير، كالتأمين على قيادة المركبات وتأمين المسؤولية الناتجة عن الممارسة، ومنها تأمين الأخطار الطبيعية، وأنواع أخرى من التأمين من شأنها توفير خدمات ضرورية للأفراد، وتخفيف أعباء الميزانية الحكومية، مثل التأمين الطبي، كما أن هذا النوع من القرارات الملزمة للتأمين تحفز جانب الطلب عليه.

¹ عبد المجيد أحمد الأمير، مرجع سابق، ص 15، 16.

د- الانفتاح الاقتصادي: فكلما كان اقتصاد البلد منفتحاً على العالم زاد الطلب على خدمات التأمين، مع تزايد الحركة التجارية على جانبي الصادرات والواردات، مما يجعل للتجارة الخارجية أثرها القوي على سوق التأمين المحلي.

هـ- القطاع المالي: النشاط البنكي في الاقتصاد هو الحليف الرئيسي لشركات التأمين، إذ تلجأ هذه الأخيرة إلى البنوك لاستثمار مواردها المالية، وفي أغلب الأحوال تسعى شركات التأمين لتنظيم عمليات تأمين الحماية والادخار، بما فيها برامج التأمين العائلي والتخطيط المالي مع البنوك المحلية، للحصول على الترويج المناسب لمنتجاتها من البنك في السوق المحلي من جهة، و الحصول على استثمارات لهذه الأموال من جهة أخرى.

و- السكان: يعتمد تأثير السكان في الطلب على منتجات التأمين على عوامل كثيرة منها السكان، معدل العمر المتوقع عند الولادة، الثقافة العامة لدى المجتمع حول خدمات التأمين، التوزيع الهيكلي لفئات السكان، نسبة الأيدي العاملة والثقافة الاستهلاكية لدى المجتمع.

ي- الدعاية والإعلان: تحتاج منتجات التأمين كغيرها من المنتجات إلى التعريف بنفسها، وما توفره من خدمات، والوصول إلى القاعدة العريضة من فئات المجتمع (تجار، صناع، أفراد، شركات ومؤسسات حكومية).

المطلب الرابع: الأهمية الاقتصادية والاجتماعية لصناعة التأمين

أولاً: الأهمية الاقتصادية لصناعة التأمين

1) يعتبر التأمين من أهم وسائل الادخار والاستثمار: تعتبر صناعة التأمين أداة هامة ومتميزة من أدوات تجميع المدخرات، ومن ثم الاستثمار بكافة دول العالم، وخاصة في الدول النامية، فالتأمين على الحياة يمكن هيئات التأمين من تكوين رؤوس أموال ضخمة، في صورة الاحتياطات الرياضية التي يمكن توجيهها لتمويل خطط التنمية الاقتصادية، وزيادة الاستثمار في المجتمع، ورفع مستوى الدخل. وحتى بالنسبة لفروع التأمين الأخرى فإنه وإن كانت بعض الاحتياطات الفنية مثل احتياطي الأخطار السارية والتعويضات تحت التسوية والتي ينظر لها على أنها قصيرة الأجل، هي في الواقع العملي أموال تتراكم من عام لآخر، نتيجة زيادة حجم النشاط الاقتصادي، وبالتالي التأمين، ويمكن استخدامها أيضاً في الاستثمارات المختلفة، أو على الأقل الجانب الأكبر منها.¹

¹ عادل عبد الحميد عز، مبادئ التأمين، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، 1971، ص13.

(2) العمل على زيادة الإنتاج: يسمح التأمين بتوفير التغطية التأمينية من أخطار كثيرة، مما يشجع الأفراد والمنشآت بالدخول في مجالات إنتاجية جديدة، أو بالتوسيع في مجالات إنتاجهم الحالية دون تردد، وهذا يساعدهم في الوصول إلى مزايا الإنتاج الكبير، ويعمل على زيادة القدرة الإنتاجية لهذه المشروعات، ومن ناحية أخرى، فإن توفير التغطية التأمينية للعاملين بالمؤسسات من الأخطار المختلفة سواء كانت تتعلق بهم أو بأسرهم، يساعد على استمرارهم على العمل في تنمية قدراتهم العملية، بالإضافة إلى ما يوفره من استقرار وأمان وطمأنينة لهم، وهذا يعمل على رفع الكفاءة الإنتاجية لدى هؤلاء العاملين.¹

(3) تسهيل واتساع عمليات الائتمان وزيادة الثقة التجارية: إن التأمين يلعب دورا بارزا وأساسيا في مجال اتساع عمليات الائتمان وزيادة الثقة التجارية، فمن المعروف أنه لا يمكن لصاحب المال أن يقرض مالا ما لم يطمئن إلى موضوع ضمان هذا المال، سواء كان موضوع الضمان منقولا أو ثابتا، باق وغير مهدد بالفناء، نتيجة تحقق الخطر لماله، حيث يقوم التأمين بتوفير هذا الضمان في حالة تحقق الخطر بالنسبة لموضوع الضمان المشار إليه، ومن هذا المنطلق كانت أهمية التأمين في تسهيل واتساع الائتمان، فنجد أن البنوك لا توافق على إقراض المشاريع أو رجال الأعمال إلا بوجود تأمين على ممتلكاتهم، أو الدائن المرتهن لا يوافق على الاقتراض برهن العقار، ما لم تتوفر التغطية التأمينية من خطر الحريق لهذا العقار المرهون، كما يلعب التأمين دورا آخر في تدعيم الثقة التجارية، حيث نجد أن تاجر الجملة لا يبيع لتاجر التجزئة، إلا إذا تأكد من أن هذا الأخير قد أمن على بضاعته ومخازنه من الخطر كالحريق والسرقة، وبائع السلع المعمرة بالتقسيم كالسيارات مثلا لا يطمئن إلى ضمان حقه إلا إذا قام المشتري بالتأمين على السيارة تأمينا شاملا.²

(4) المساهمة في اتساع نطاق التوظيف والعمالة: تعمل صناعة التأمين على امتصاص جزء كبير من العاملين في المجتمع، بحيث أن التوسيع في التأمين يقتضي توافر حد أدنى من العمالة بأنواعها المختلفة، الفنية والإدارية والمهنية من إداريين، كتابيين، مهندسين، منتجين وعمال في المراكز الرئيسية للشركات وفروعها المختلفة، من تأمين حياة أو تأمينات عامة كالحريق، والتأمين الهندسي والسيارات.³

¹ إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، التأمين ورياضياته، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2003، ص 74.

² إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، التأمين ورياضياته، مرجع سابق، ص 79.

³ المرجع السابق نفسه، ص 82.

5) المساهمة في تحسين ميزان المدفوعات والمحافظة على الثروة الوطنية: تتميز إعادة التأمين بالصفة الدولية، أي أنه لنجاح صناعة إعادة التأمين يتطلب الأمر التعاون في هذا المجال بين دول العالم المختلفة، ويمكن أن نقسم دول العالم في هذا المجال إلى نوعين، دول مصدرة للتأمين، وفيها نجد أن مجموع ما تحصل عليه سنويا من أقساط وتعويضات يفوق ما تدفعه إلى الدول الأخرى، ومن ثم نجد هذه المحصلات تظهر في العمليات التجارية من ميزان المدفوعات تحت بند التأمين، وبزيادة هذا البند، نعمل على تحقيق الفائض في ميزان المدفوعات أو نعمل على تقليل العجز به، بما يساعد على سلامة الاقتصاد الوطني، وبالنسبة للدولة المستوردة للخدمة التأمينية فإن الفروق التي يتحملها ميزان مدفوعاتها، يقابلها تغطية تأمينية، إذا ما أصاب هذه الدول كارثة كبرى في إحدى السنوات، فإن اقتصادها القومي سيتأثر بنسبة بسيطة من هذه الكارثة، ذلك لأنه سيعود عليها بنسبة كبيرة من الخسائر الناتجة من هذه الكارثة، كتعويضات الدول الخارجية المراد لديها التأمين عن الشيء الموضوع للتأمين الذي تحققت له الكارثة.

6) العمل على تحقيق التوازن بين العرض والطلب: فالتأمين يمكن أن يلعب دورا أساسيا كوسيلة لتحقيق التوازن التلقائي بين العرض والطلب في الاقتصاد القومي، ففي أثناء الرواج الاقتصادي يمكن للدولة التوسع في نطاق التغطية التأمينية بالنسبة للتأمينات الإلزامية من حيث شمولها لفئات جديدة، حيث يساعد ذلك على زيادة المدخرات الإجبارية بما يحد من الموجة التضخمية - خاصة الدول النامية - فالإجراء السابق يساعد على التقليل من الطلب المتزايد على السلع الاستهلاكية، لأنه يعمل على التقليل من حجم الدخل الممكن التصرف فيه، عن طريق اقتطاع قيمة الاشتراك لمثل هذه التأمينات من دخول الأفراد الذين شملتهم التغطية التأمينية، وفي فترات الكساد تعمل التأمينات الاجتماعية على زيادة قيمة التعويضات التي تستحق للمؤمن عليهم في حالات التعطل والمرض والإصابة لهم، ولمستحقيهم من أرامل ویتامی في حالة الوفاة، بما يساعد على زيادة مستوى إنفاقهم على السلع والخدمات، والإجراءات السابقة ستساعد على زيادة الطلب الفعال على مثل هذه السلع والخدمات، بما يساعده على القضاء على هذا الكساد، وتوضح هذه الظاهرة بصورة محسوسة في الدول الرأسمالية التي تتعرض لهزات اقتصادية عنيفة نتيجة للدورات الاقتصادية من رواج وكساد.

بالإضافة إلى كل ما سبق نجد دور التأمين في تمويل المشاريع الاقتصادية، وذلك عن طريق الأموال الضخمة التي توفرها هذه الشركات (التأمينية)، فمن خلال هذه الأموال المحققة تتمكن شركات

التأمين من تكوين احتياطات، وهي مبالغ تحتفظ بها هذه الشركات لمواجهة التزاماتها اتجاه المؤمن لهم، فتستخدمها في تمويل المشاريع الاقتصادية، مما يؤدي إلى الزيادة في إقامة مشاريع اقتصادية جديدة، وبالتالي خلق فرص عمل جديدة وزيادة الإنتاج¹.

ثانيا: الأهمية الاجتماعية لصناعة للتأمين

بالإضافة للأهمية الاقتصادية للتأمين، يوجد العديد من النواحي الاجتماعية التي يتضح من خلالها أهمية التأمين، منها:

(1) تحقيق الاستقرار الاجتماعي للفرد وللأسرة: يساهم التأمين الاجتماعي في محاربة الفقر حيث أنه يجنب الفرد العوز والحاجة، بما يضمنه له من تعويض مادي يضمن له ولأسرته الحد الأدنى لمستوي المعيشة عن طريق تعويضه عن الخسائر التي تحدث له في دخله نتيجة مرضه أو بلوغه سن التقاعد أو تعرضه للبطالة². يعتبر التأمين عاملا هاما تعتمد عليه الدولة في محاربة الفقر الذي يترتب عن البطالة والمرض والعجز وبلوغ سن الشيخوخة والوفاة والخسارة في الممتلكات، بسبب الحريق أو السرقة أو الغرق، مما جعل بعض الدول تعمل على تنظيمه وتشجيعه بإعفاء أقساط التأمين من الضرائب، أو تخفيف معدلات الضرائب عليها³.

(2) تنمية الشعور بالمسؤولية والعمل على تقليل الحوادث: إن ما يتميز به التأمين، أن المستأمن لا يستحق التعويض إذا ما كان هناك تدخل من المؤمن له في تحقق الخطر المؤمن منه، كما أنه في بعض أنواع التأمين يستحق المؤمن له تخفيضا في قيمة القسط إذا أتبع وسائل الوقاية والأمن، وفي بعض التأمينات الأخرى، يتحمل المؤمن له حد معين من الخسائر وتحمل شركة التأمين ما زاد عن هذا الحد. ووجود مثل هذه الاشتراطات والتحفيزات بالتأمين تنمي لدي الفرد الشعور بالمسؤولية لتجنب الخطر المؤمن منه بقدر الإمكان.

وفي الجانب الآخر، نجد أن شركات وهيئات التأمين تعمل من جانبها بأعداد البحوث والدراسات لاستكشاف أسباب تحقق الأخطار والعوامل المساعدة علي زيادة حدتها وذلك للعمل علي تقليل تكرار حدوث هذه الأخطار والحد من حدتها أن هي حدثت. فعلي سبيل المثال، تقوم هيئات التأمين بإعداد الدراسات عن مسببات حوادث العمل بالمصانع، ومن ثم توصي باتباع أنسب الوسائل لمنعها أو للحد

¹ إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، التأمين ورياضياته، مرجع سابق، ص 80، 81.

² جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص 14.

³ مطالي ليلي، تحليل السياسات التسويقية للتأمينات، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002، ص 45.

منها ومن الخسائر الناتجة عنها. كذلك تقوم بدراسة أسباب حوادث السيارات وتعمل علي نشر التعليمات والوسائل التي تقلل من تحقق مثل هذه الحوادث.

المبحث الثاني: مفاهيم عامة حول التأمين

يعتبر التأمين في مفهومه البسيط إعطاء الأمان من أجل مواجهة الخطر المحتمل وقوعه في المستقبل، لتفادي نتائج الضارة أو على الأقل حصرها في أضيق نطاق ممكن، وقد تبين أن توزيع النتائج الضارة لحادثة معينة على عدد من الأفراد يخفف من عبئها، بعكس ما لو تحمل هذه النتائج شخص واحد.

المطلب الأول: نشأة التأمين وتطوره

أولاً: ظهور فكرة التأمين

لم يكن للتأمين بداية محددة، أو سنة معينة نستطيع أن نعتبرها مرجع زمني لدراسة نشأته وتطوره، لكن ارتبط ظهور التأمين بظهور نظام التعاون وتطوره، حيث بدأ التعاون كفكرة بين مجموعة من الأفراد المعرضين لخطر معين، بهدف توزيع عبء الخطر عند تحققه لشخص على مجموعة كبيرة من الأشخاص معرضين للخطر نفسه، والذين غالباً ما كانوا مجموعة متجانسة يعرف بعضهم بعضاً إما بحكم الجوار أو الحرفة أو القرابة.

ولقد كان القدماء المصريون أول من زاولوا التأمين بهذه الصورة، من خلال جمعيات دفن الموتى التي كانت منتشرة في ذلك الوقت، بغرض تحمل عبء مراسيم الدفن من تحنيط الجثث وبناء وتجهيز القبور، وقد تطلب كل ذلك تكاليف باهظة عجز عن تحملها عامة الأفراد، فأدى تفكيرهم إلى إنشاء جمعيات تقوم بهذه المراسيم للأعضاء الذين يعجز ذووهم عن الإنفاق عليهم عند موتهم، وذلك نظير قيام الأعضاء بدفع اشتراك سنوي للجمعية أثناء حياتهم، نظير ضمان المصروفات اللازمة، هذا ولا شك أن فكرة التعاون السابقة تتشابه مع نظام التأمين التعاوني¹.

ثانياً: تطور أشكال التأمين

1) التأمين البحري

يعتبر التأمين البحري أسبق أنواع التأمين ظهوراً، ونجد أصله عند البابليين وعند الرومان في القرن السادس أو السابع قبل الميلاد، وعرف آنذاك باسم عقد قرض السفينة، وتتلخص الفكرة التي يقوم عليها

¹ احمد محمد علي صالح مساعده، شركة التأمين الإسلامية الأردنية، رسالة ماجستير غير منشورة، تخصص اقتصاد إسلامي، جامعة اليرموك، الأردن، 1999، ص 3.

قرض السفينة في أن يقوم صاحب السفينة أو الشحنة البحرية باقتراض مبلغ من المال بضمان السفينة أو الشحنة من بعض الأشخاص المغامرين، سموا بالمقرضين البحريين، ويتم الاتفاق فيما بينهم على أنه إذا ما وصلت السفينة أو الشحنة سالمة يحصل هذا المقرض بالإضافة إلى قيمة القرض على قيمة إضافية، في صورة فائدة على القرض، تحسب على أساس سعر فائدة مرتفع عن سعر الفائدة السائد في السوق بالنسبة للقروض العادية، لكن في حالة عدم وصول السفينة أو الشحنة سالمة يضيع على المقرض قيمة القرض و فوائده، غير أن الطابع الربوي الذي تميزت به هذه العملية أدى إلى رفضها من طرف الكنيسة، هذا ما أفر في ظهور التأمين البحري إلى غاية 1347م، حيث تم تحرير وإمضاء أول عقد تأمين في مدينة جنيف Genève بإيطاليا، وبين سنة 1367-1383م أسس ملك البرتغال الملك فرديناند (le Roi Ferdinand) التأمين الإجباري بين ملاك السفن، ليغطي حمولة سفينة، ثم اتبعه في ذلك كونت برشلونا بإصدار مرسوم تشريعي عام 1435، الذي ينظم عقد التأمين البحري، قواعده، شرائطه، آثاره، طريقة تنفيذه والمحاكم المتخصصة في منازعته¹.

أما تقنين التأمين البحري فكان من طرف المشرع الفرنسي في القرن السابع عشر، ويرجع ذلك إلى السياسة التشجيعية للصناعة المنتهجة من طرف الدولة الفرنسية آنذاك، والتي تدعو إلى ضرورة تأمين الأخطار التجارية الناتجة عن تصدير السلع عبر البحار والمحيطات، و قد تبعتها كل من إنجلترا وإيطاليا وهولندا وإسبانيا².

(2) نظام التأمين من الحريق

مع بداية القرن السابع عشر ظهرت أهمية التأمين ضد أخطار الحريق، وذلك بعد حدوث حريق لندن المشهور سنة 1666م، والذي استمر أربعة أيام بلياليها، وأدى إلى تدمير حوالي 85% من مباني المدينة، وسبب خسائر جسيمة بلغت أكثر من عشرة ملايين جنيه استرليني آنذاك، هذا الأمر جعل الناس يبحثون عن الطريقة التي تمكنهم من حماية أنفسهم وممتلكاتهم من الكوارث المماثلة في المستقبل، فكان الحل بإقامة جمعيات تهتم بأعمال التأمين على المباني من الحريق، ثم إنشاء شركات متخصصة في هذا المجال، ومن بين هذه الشركات التي ظهرت بسرعة آنذاك نجد³ (The fine

¹ Boualem Tafiiani, *Les assurances en Algérie*, Edition OPU et ENAP, Alger, p p 11-12.

² حسان حساني، تقييم الأداء في شركات التأمين، مرجع سابق، 49.

³ Ali Hassib, *Introduction a l'étude des assurances*, Edition ENAL, Alger, 1984, p 09.

(office 1667)، (Hand in Hand 1694)، (Sun insurance 1710)، ومن ذلك الحين بدأ التأمين ضد الحرائق ينتشر في مختلف أنحاء العالم.

(3) التأمين على الحياة

لقد ظهر التأمين على الحياة في نفس الوقت الذي ظهر فيه التأمين البحري، وذلك لأن عقود التأمين البحري قد تضمنت أيضا التأمين على حياة القبطان والبحارة، بنفس أسعار تأمين البضاعة والسفينة¹. إن أول وثيقة تأمين على الحياة هي تلك المسجلة في لندن عام 1583م، وهي تؤمن حياة شخص ويدعى (وليام جيبونز)، غير أنه أعتبر ولمدة طويلة عملا منافيا للأخلاق، لذلك نجد أنه قد حرم من طرف لويس الرابع عشر سنة 1681، كما وجد أيضا معارضة من طرف فقهاء القانون الفرنسي، ومنهم بونيه، كل هذا أدى إلى عدم انتشاره واكتسابه الشريعة القانونية، إلا في النصف الثاني للقرن التاسع عشر (19)، وذلك بعد أن تمكن خبراء رياضيات التأمين من وضع جداول للوفيات تقوم على أسس رياضية دقيقة².

ثالثا: ظهور الأشكال الأخرى للتأمين

مع ظهور الثورة الصناعية في أواخر القرن الثامن عشر وتطور العمليات الإنتاجية ووسائل النقل تتابع ظهور صور جديدة للتأمين مختلفة الأنواع، أهمها التأمين ضد المسؤولية، الذي أملتته التغيرات الاقتصادية والتطورات التي جاءت بها الثورة الصناعية، والتقدم العلمي والتكنولوجي، وما نجم عن ذلك من زيادة في الآلات وتنوعها وتعقيدها، ومن ثم زادت المخاطر، وكثرت الحوادث، وزادت حالات المسؤولية، الأمر الذي دفع رجال الأعمال إلى التأمين خوفا من المسؤولية التي تنشأ من نشاط الآلات في مصانعهم، وقد أدى كل هذا إلى شيوع التأمين وتنوعه وشموله.

كما عرف هذا القرن تقنية جديدة، هي تقنية إعادة التأمين، التي كانت نتيجة لكبر حجم الخطر المؤمن منه، وأخذت هذه الفكرة تتبلور في القرن التاسع عشر (19) في إنجلترا التي تعتبر عريقة في هذا المجال، حيث كانت فكرة إعادة التأمين محصورة في منطقة جغرافية واحدة، وبدأت تنتشر لتشمل مختلف البلدان، نتيجة لزيادة الطلب عليها، فأنشئت سنة 1846 أول شركة لإعادة التأمين، هي شركة كولينا لإعادة التأمين بألمانيا (Re-insurance cologne)، وفي سنة 1883 أنشأت شركة ميونيخ

¹ إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، التأمين ورياضياته، مرجع سابق، ص13.

² سهام رياش، قطاع التأمين ومكاته في الاقتصاد الوطني، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008، ص 4.

لإعادة التأمين (Munich Insurance)، وسرعان ما انتشرت في معظم البلاد الصناعية، وفي نهاية القرن التاسع عشر (19) حدثت سلسلة حرائق عالمية في مدينة شيكاغو وأوربا، مما دعا الشركات المباشرة إلى اللجوء لإعادة التأمين بوفرة ملحوظة، وهذا ما أدى إلى انتشار إعادة التأمين في القرن العشرين¹.

ومع مطلع القرن العشرين (20) شهد التأمين في الدول الصناعية تطورا مذهلا، أدى إلى اتساع نطاق العملية التأمينية القائمة، وظهور مجالات جديدة للتأمين، كالتأمين ضد السرقة، التأمين ضد الكوارث الطبيعية، التأمين ضد مخاطر الحروب والتأمين ضد حوادث النقل البحري والجوي، وغير ذلك من صور التأمين التي لم تكن معروفة من قبل، بل أن شركات التأمين أصبحت تقبل تأمين وتغطية الكثير من المخاطر التي لم يكن من المتصور أن تكون موضوع تأمين من قبل، كالتأمينات الناشئة عن استخدام الطاقة النووية، والتأمين على الأقمار الصناعية.

أما عن تطور التأمين في الدول النامية، وخاصة دول المشرق العربي، فلم يعرف نظام التأمين إلا مؤخرا، وخاصة بعد القرن التاسع عشر عندما بدأ الاتصال والتبادل التجاري بين المشرق والغرب ينمو في صورة مبادلات تجارية، لذلك كان التأمين على البضائع الحكومية من البلاد الأوروبية هو أول أنواع التأمين التي عرفت في بلادنا العربية².

المطلب الثاني: تعريف التأمين

أولا: تعريف الاقتصاديين

يركز كتاب الاقتصاد والرياضيات على إظهار النواحي الاقتصادية والرياضية التي يرتكز عليها التأمين، مثل قانون الأعداد الكبيرة وأثره في تقليل درجة الخطر إلى حد يصبح له من السهل التعامل مع الأخطار، وهذا ما تحقق فعلا، مع وجود هيئات التأمين بالإضافة إلى أن التركيز على القوانين الإحصائية الخاصة بالمتوسطات النسبية لمجموعات الحالات المتشابهة وأثرها في حل مشكلة عدم التأكد المتوافرة بالنسبة للحالات الفردية.

ف نجد مفهوم التأمين عند (Friedman) الفرد الذي يشتري تأميناً ضد الحريق على منزل يمتلكه، يفضل تحمل خسارة مالية صغيرة مؤكدة - قسط التأمين -، بدلا من أن يبقى متحملا خليطا من احتمال

¹ محمد رفيق المصري، التأمين وإدارة المخاطر، دار زهران للنشر، عمان، 1998، ص 303.
² سامي عفيفي حاتم، التأمين الدولي، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1986، ص 53، 54.

خسارة مالية كبيرة - قيمة منزل بأكمله-، واحتمال كبير بالأ يخرس شيئاً، ومعنى ذلك أنه يفضل حالة التأكد من عدم التأكد".

ويقول (Knight) " التأمين عمل من أعمال التنظيم والإدارة، وذلك لأنه يقوم بتجميع أعداد كافية من الحالات المتشابهة لتقليل درجة عدم التأكد إلى حد مرغوب فيه، فالتأمين ما هو إلا تصوير لمبدأ استبعاد عدم التأكد، وذلك بالتعامل في مجموعات من الحالات، بدلا من التعامل في حالات مفردة". ويهتم (Shackle) بالتأمين في حد ذاته فيقول " إن من الأسس التي يعتمد عليها التأمين في القياس هو أن ظاهرة الأعداد الكبيرة تحول عدم العلم إلى علم"¹.

ويلاحظ من تعاريف الاقتصاديين اهتمامهم بإبراز الأسس الرياضية في التأمين عموماً، وقانون الأعداد الكبيرة على وجه الخصوص وإهمالهم للجانب القانوني.

ثانياً: تعريف كتاب التأمين

بالنسبة لكتاب التأمين فقد اختلفت تعاريفهم للتأمين باختلاف جنسياتهم، نظراً لاختلاف البيئة التي يخدمها التأمين من ناحية، وباختلاف العصر الذي عالجوا فيه تعاريفهم من ناحية ثانية، ذلك لأنهم يحاولون عند وضع تعاريفهم مجارات العصر الذي يعيشون فيه، لذلك يقومون بتعديل تعاريفهم للتأمين سنة بعد الأخرى، حتى يتسنى لهم خدمة النواحي الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع وأفراده.

فقد عرف (عادل عبد الحميد عز) التأمين بقوله "التأمين يهدف بصفة أساسية إلى حماية الأفراد والهيئات من الخسائر المادية، الناشئة عن تحقق الأخطار المحتملة الحدوث، والتي يمكن أن تقع مستقبلاً، وتسبب خسائر يمكن قياسها مادياً، ولا دخل لإرادة الأفراد والهيئات في حدوثها"² أما (سلامة عبد الله) فيعرف التأمين على أنه " نظام يقلل من ظاهرة عدم التأكد الموجودة لدى المؤمن، وذلك عن طريق نقل عبء أخطار معينة إلى المؤمن، والذي يتعهد بتعويض المؤمن له، عن كل جزء من الخسارة المالية التي يتكبدها".

ومن بين الكتاب الغربيين الذين تناولوا تعريف التأمين نذكر تعريف (H. Magee john) الذي يعرفه بأنه " وسيلة لنقل عب تحمل الخطر إلى أشخاص أو هيئات متخصصة."³

¹ سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص 62.
² عادل عبد الحميد عز، مرجع سابق، ص 11.
³ سامي عفيف حاتم، مرجع سابق، ص 55.

ويلاحظ من التعاريف السابقة اهتمام كُتاب التأمين بإبراز الهدف من التأمين، فيرى البعض أن هدفه اجتماعي، في حين يذهب البعض الآخر إلى أنه تعويض للفرد عن الخسارة، بينما يرى فريق ثالث أن الهدف من التأمين تقليل ظاهرة عدم التأكد والمساعدة على اتخاذ القرار.

ثالثا: تعريف القانونيين

يعرف هيمارد (Hemard) التأمين بأنه "عملية بموجبها يحصل طرف وهو المؤمن له على تعهد مقابل دفع القسط لطرف آخر هو المؤمن الذي يلتزم أن يدفع للغير مبلغ التأمين في حالة تحقق الخطر، وهذا المؤمن الذي يتحمل مجموعة من الأخطار يقوم بإجراء المقاصة عليها طبقا لقوانين الإحصاء".¹ ويعرفه بلانيول (planiol) بأنه "عقد يتعهد بمقتضاه شخص يسمى الضامن، بان يعوض شخصا آخر، يسمى المضمون، عن مخاطرة معينة قد يتعرض لها هذا الأخير، مقابل دفع مبلغ من النقود يمثل القسط الذي يقوم بدفعه إلى الضامن".²

ويعرف (عيسى عبده) التأمين بأنه "نظام تعاقدى يقوم على أساس المعاوضة، غايته التعاون على ترميم أضرار المخاطر الطارئة، بواسطة هيئات منظمة، تزاوّل عقوده بصورة فنية، قائمة على أسس وقواعد إحصائية "

و لقد عرّف المشرّع الجزائري التأمين على أنه "عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدّي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغا من المال، في حالة وقوع الحادث أو تحقيق الخطر المبيّن في العقد، وذلك مقابل قسط أو أية دفعة مالية أخرى".³

رابعا: الأسس النظرية للتأمين

1) النظرية الاقتصادية: يرى أصحاب هذه النظرية أن التأمين يقوم أساسا على الجوانب الاقتصادية للتأمين، وقد اختلفوا حول المعيار الاقتصادي الذي يمكن الاعتماد عليه في هذا المجال، وانقسموا في ذلك إلى فريقين، فريق يرى أن التأمين يقوم على فكرة الحاجة، وفي منظورهم أن أي نوع من التأمين يهدف إلى الحماية والأمان من خطر معين، وأن التأمين من خطر الحريق أو السرقة أو التلف أو غيرها، يجد مصدره الأساسي في حاجة المؤمن له إلى إجراء نوع من الوقاية، تضمن له الحماية والأمان عند وقوع المخاطر.

¹ عبد اللطيف محمود محمود، التأمين الاجتماعي في ضوء الشريعة الإسلامية، دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، 1994، ص 32

² عبد اللطيف محمود محمود، مرجع سابق، ص 33.

³ المادة 619 من القانون المدني الجزائري.

ومن الملاحظ أن الحاجة للحماية والأمان لا تتأكد في كل أنواع التأمين، فالتأمين على الحياة لصالح شخص آخر لا تتحقق فيه حاجة للمؤمن له، وبذلك يمكن التفكير في تبني معيار المصلحة، والذي يظهر أنه أقرب لهذه العملية كبديل لمعيار الحاجة، إذ أننا نلاحظ أن عملية التأمين بشكل عام تقوم في الواقع على المصلحة، فهي الدافع للمؤمن له وأيضاً لإجراء عملية التأمين، فمصلحة المؤمن له تكمن في حلول شخص آخر، قد تكون مؤسسة لتغطية آثار مخاطر محتملة الوقوع، ومصلحة المؤمن تكمن في تحقيق الربح، وهذا هو الشكل الغالب بالنسبة للتأمين في وقتنا الحاضر.

بينما يرى فريق آخر بأن معيار الضمان يكون أفضل عن غيره من المعايير الأخرى كأساس للتأمين، باعتباره يمثل القاسم المشترك لكافة أنواع التأمين، فالتأمين على الأشياء مثلاً يحقق الضمان لقيمة الأشياء المؤمن عليها، والتأمين على الحياة يحقق الضمان للغير، وعدم تدهور المركز المالي للمستفيد، والشئ نفسه بالنسبة إلى التأمين ضد الشيخوخة، وإصابة حوادث المرور فيحقق التأمين ضمان عدم اختلال التوازن الاقتصادي للمؤمن له، وبهذا فإن فكرة الضمان في الواقع نجدها في مختلف أنواع التأمين.¹

(2) النظرية التقنية: يرى أصحاب هذه النظرية بأن التأمين يجد أساسه في عملية التعاون التي يقوم بها المؤمن، والمتمثلة في تجميع المخاطر التي يتعرض لها المستأمنين وفقاً لمبادئ الإحصاء، وينقسم أنصار هذه النظرية إلى فريقين: فريق يرى أن التأمين ما هو إلا عملية تعاون منظم بين طريقة التبادل بين المستأمنين، وفقاً لقواعد فنية تساعد على إبعاد احتمالات الصدفة البحتة في حدوث الخطر، بينما ينطلق الفريق الثاني من فرضية مفادها أن التأمين يستند على عملية فنية، وإذا كانت هذه العملية تتمثل في تجميع المخاطر وإجراء المقاصة، فإن ذلك لا يمكن أن يتم إلا ضمن مشروع منظم يعمل بوسائل فنية يلتزم هذا المشروع بتغطية المخاطر التي يتعرض إليها المؤمن لهم، وبذلك يقول أنصار هذه النظرية بأن المشروع هو الأساس الفني للتأمين.²

(3) النظرية القانونية: يرى أصحاب هذه النظرية بأن التأمين يقوم على أساس قانوني، وينبغي البحث عن هذا الأساس في عناصر التأمين، وقد اختلفا حول المعيار القانوني الذي يمكن الأخذ به في هذا المجال، فمنهم فريق أخذ بمعيار الضرر، ويرى أنصار هذا الرأي أن التأمين مهما كان نوعه يهدف أساساً لإصلاح الضرر، ذلك أن فكرة الضرر توجد في كافة أنواع التأمين، سواء التأمينات العامة أو

¹ جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص ص 18، 19.

² المرجع السابق نفسه، ص ص 16، 17.

تأمين الأشخاص، بينما نجد فريق آخر أخذ بمعيار التعويض، حيث يرى أنصار هذا الرأي بأن التأمين يجد أساسه القانوني في التعويض الذي يرافق كافة أنواع التأمين، وبدونه لا يكون للتأمين أي معنى، إذ أن المؤمن له عندما يؤمن على المخاطر المحتملة بمختلف أشكالها يقدم للمؤمن له، أو المستفيد مبلغاً من المال عند تحقق الخطر المؤمن منه.¹

وخلاصة القول إن هذه النظريات حاولت إعطاء أساس نظري للتأمين، باعتماد كل نظرية على جانب واحد وإهمال الجوانب الأخرى، مما جعلها عرضة لانتقادات البعض على البعض الآخر، وفي الواقع أن التأمين يجد أساسه في الجمع بين هذه الاتجاهات المختلفة، ولا يمكن الاستغناء على الجانب الفني أو الجانب الاقتصادي ولا الجانب القانوني، وعندما نتمعن في عملية التأمين في حد ذاتها نجد أنها تتضمن كافة هذه الجوانب.

المطلب الثالث: عناصر العملية التأمينية ومبادئها

أولاً: عناصر العملية التأمينية

1) عقد التأمين: هو اتفاق بين طرفين، بحيث يتعهد الطرف الأول (المؤمن) بتعويض الطرف الثاني (المؤمن له)، عن الأضرار والخسائر المغطاة بموجب العقد، ويكون هذا التعويض عينياً أو مالياً، وذلك مقابل قيام المؤمن له بدفع قسط التأمين²، ويتميز عقد التأمين بأنه³:

- 1- عقد رضائي: وهو ذلك العقد الذي يكفي لانعقاده تراضي طرفي العقد؛
- 2- عقد ملزم لطرفين: ففي عقد التأمين تنشأ التزامات متقابلة لكل من طرفيه، حيث يلتزم المؤمن له بدفع قسط التأمين، وبالمقابل يلتزم المؤمن بدفع التعويض في حال وقوع الخطر المؤمن ضده، والمثبت في العقد؛
- 3- عقد احتمالي: فاحتمال الكسب والخسارة أمر محقق لطرفي عقد التأمين، فإذا لم يقع الخطر يتحمل المؤمن له خسارة قيمة القسط، والذي يربحه المؤمن، وإذا تحقق الحادث خسر المؤمن مبلغ التأمين؛
- 4- عقد معاوضة: وهو العقد الذي يأخذ كل من طرفيه مقابلاً لما أعطاه؛

¹ جنديدي معراج، مرجع سابق، ص ص 19، 20.

² مختار الهانسي، عبد النبي حمودة، مرجع سابق، ص 68.

³ أسامة عزمي سلام، شقيري نوري موسى، إدارة الخطر والتأمين، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2007، ص ص 100-102

5- عقد زمني: يترتب على هذه الصفة أنه إذا تم فسخ عقد التأمين بعد سريانه، فإن آثار هذا الفسخ لا تكون بأثر رجعي، حيث يتقاضى المؤمن له جزء من القسط عن باقي الفترة، من تاريخ الفسخ وحتى نهاية مدة التأمين، في حين يكون الجزء الآخر من القسط من حق المؤمن؛

6- عقد إذعان: وهو العقد الذي يعد شروطه وبنوده أحد الطرفين، وليس للطرف الآخر إلا أن يقبل بها إن أراد إتمام العقد، فنجد شركات التأمين تفرض شروطا على المستأمن، ولا تفاوض عليها، لذلك تتدخل الدولة عن طريق التشريعات للحد من تعسفها وحماية مصالح المستأمنين.¹

(2) المؤمن: يمثل الطرف الأول في عقد التأمين، وهو الشخص (طبيعي أو معنوي) الذي يأخذ على عاتقه التعويض، عند تعرض الطرف الآخر للحادث أو الكارثة.

(3) المؤمن له: هو ذلك الشخص (طبيعي أو معنوي) المعرض للخطر، و الذي يسدد الأقساط التأمينية، ويتلقى الخدمة الموعود بها في حالة تحقق الخطر.

يمكن التفريق بين **المكاتب** الذي يمضي وثيقة العقد ويتعهد بدفع الأقساط التأمينية، و**المستفيد** الذي يتلقى الخدمة الواجب تقديمها من طرف المؤمن في حالة وقوع الخطر.

(4) وثيقة التأمين (بوليصة التأمين): بمجرد اتفاق أطراف العملية التأمينية تصدر بوليصة التأمين، لإثبات عقد التأمين بين الأطراف، ويظهر بهذه الوثيقة كل شروط العقد سواء كانت عامة أو خاصة، إلى جانب البيانات المتعلقة بالتأمين، وتختلف الوثائق في نماذجها باختلاف موضوع التأمين والغرض من العملية التأمينية، وما تقوم بحمايته وتغطيته من أخطار.

(5) قسط التأمين: هو المقابل المالي الذي يلتزم المؤمن له بدفعه، لتغطية الخطر الذي يأخذه المؤمن على عاتقه، والقسط مرتبط بالخطر فهو ثمن له، ذلك أن المؤمن يتمسك بقيمة القسط لكي يتمكن من تغطية الخطر الذي قد يتعرض المؤمن له، لذلك يعتمد على مبدأ تناسب القسط مع الخطر، وفقا لقوانين الإحصاء.²

ويتحدد القسط من خلال عدة عوامل يجب مراعاتها، وهي³:

1- أن يكون القسط كافيا لتغطية الأخطار المتوقع حدوثها، والتي التزم المؤمن بها، إضافة إلى النفقات التي تتحملها وهامش ربح معين؛

2- مقدار احتمال وقوع الخطر، فكلما زاد هذا الاحتمال كلما زاد القسط؛

¹ عبد اللطيف محمود المحمود، مرجع سابق، ص 52.

² إبراهيم أبو النجا، التأمين في القانون الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزء الأول، الجزائر، 1995، ص 81.

³ زياد رمضان، مبادئ التأمين، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1998، ص 37.

3- أن يكون القسط متناسقا وعادلا، بمعنى أن ما يدفعه المؤمن له إلى المؤمن يجب أن يتناسب مع مقدار الخطر موضوع التأمين، فيدفع المؤمن له الذي يكون احتمال وقوع الخطر عنده كبيراً قسطاً أكبر من القسط الذي يدفعه شخص آخر، يكون احتمال وقوع الخطر عنده صغيراً، وما يدفعه كل من شخصين مختلفين يجب أن يكون متساوياً إذا أمّن لنفس النوع من الأخطار، وكان احتمال حدوث الخطر لديهما متساوياً.

4- أن يسمح قسط التأمين للشركة من المنافسة في سوق التأمين، بحيث يكون القسط مساوياً أو قريباً لأسعار الشركات الأخرى المؤمنة لنفس الخطر على أن لا يكون على حساب الخدمات والالتزامات المقدمة للزبائن.

ويمكن التعبير عن قسط التأمين بالمعادلة التالية:

$$\text{القسط التجاري} = \text{القسط الصافي} + \text{النفقات التي تتحملها شركة التأمين} + \text{الأرباح.}$$

أ- القسط الصافي: وهو مقابل الخطر الذي يغطيه، وتتوقف قيمته على درجة احتمال وقوعه ومدى جسامته ما يقع من خسارة.

ب- النفقات التي تتحملها شركات التأمين: تحتوي على نفقات اكتتاب العقود، ونفقات الإدارة والضرائب.

ج- الأرباح: لأن المؤمن يعتبر تاجراً في حد ذاته.

6) مبلغ التأمين: هو الحد الأعلى للتعويض الذي يدفعه المؤمن (شركة التأمين)، إلى المؤمن له عند حصول الخطر، وهذا المبلغ يرتبط بعلاقة طردية مع قسط التأمين، ولحساب مبلغ التأمين أو قيمة التعويض، نميز بين طريقتين حسب نوع التأمين وهما:¹

أ- حالة تأمينات الحياة: مبلغ التأمين هنا يحدد بدقة من خلال الاتفاق الأولي عند التعاقد بين المؤمن والمؤمن له، وهنا يدفع كامل قيمة المبلغ إلى المؤمن له، أو لورثته، أو المستفيد عند حصول الخطر، أو انقضاء مدة العقد دون زيادة أو نقص، حيث يقبض التعويض بصورة نقدية وبشكل كامل كونه لا يمكن تقدير قيمة الخسارة الناجمة عن الخطر، لأنه لا يمكن تقدير قيمة الإنسان، وهنا فإن العقد لا يخضع لقاعدة النسبية في التعويض.

¹ علي المشاقبة وآخرون، إدارة الشحن والتأمين، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2003، ص98.

ب- حالة التأمينات الأخرى: والتي يمكن فيها تقدير الخسارة، كتأمين الممتلكات، وفي هذا النوع من التأمين يسهل عملية قياس مقدار الضرر أو التلف، الذي يلحق بالشيء موضوع التأمين، وتستخدم في هذه الحالة قاعدة النسبية في التعويض، بحيث تنص على أن المؤمن (شركة التأمين) يكون مستعداً لدفع تعويض بصورة نسبية، بالمقارنة مع مبلغ التأمين، بحيث يلتزم بدفع قيمة الخسارة الفعلية التي لحقت بالمؤمن له، شرط أن لا تزيد عن مبلغ التأمين، وتكون قيمة التعويض وفق المعادلة التالية:

$$\text{قيمة التعويض} = \text{قيمة الخسارة الفعلية} \times \frac{\text{مبلغ التأمين}}{\text{القيمة الحقيقية للممتلكات عند الحدوث الخطر}}$$

(7) مدة التأمين: وهي الفترة المحددة لبدء سريان العقد وانتهائه، حيث تعلق أهمية كبيرة على ذلك، لأنه لا يحق للمؤمن له المطالبة بمبلغ التأمين، أو أي تعويضات ممكنة، إذا ما تم وقوع الخطر في وقت عدم سريان التأمين، وعلى غير ذلك فإنه يحق للمؤمن له المطالبة بقيمة التعويض اللازم، طالما أن الخطر قد وقع داخل إطار الفترة المحددة، حتى وإن استمر وقوعه بعد وقوع الخطر، واستمرار زيادة الخسارة المحققة بعد ذلك، على أن يكون المؤمن له قد قام بدفع الأقساط المطلوبة.

وغالبا ما تغطي العملية التأمينية سنة كاملة، خصوصا في تأمين الممتلكات، أما تأمين الحياة فيكون طويل الأجل، في الغالب حوالي 20 إلى 30 سنة، وفي حالات معينة تكون الفترة التأمينية قصيرة جداً، كالتأمين على بضاعة منقولة خلال رحلة جوية أو برية أو بحرية.¹

ثانياً: المبادئ القانونية لعقد التأمين²

(1) مبدأ منتهى حسن النية: يقضي هذا المبدأ بأنه يجب على المؤمن له أن يدلي إلى المؤمن بجميع الحقائق، أو الأمور الجوهرية المتعلقة بالخطر المؤمن عليه من ناحية، كذلك يجب على المؤمن أن يطلع المؤمن له بجميع البيانات والمعلومات الصحيحة، المتعلقة بشروط العقد من ناحية أخرى، ويجب استمرار مبدأ منتهى حسن النية أيضاً بعد صدور عقد التأمين وأثناء سريانه، إذ يجب على المؤمن له إبلاغ المؤمن أو لا بجميع البيانات والمعلومات التي تطرأ على وحدات الخطر أثناء مدة التأمين.

(2) مبدأ المصلحة التأمينية: يشترط في هذا المبدأ أن تتوفر المصلحة التأمينية للمؤمن له في الشيء أو الشخص المراد التأمين عليه، وذلك لاستبعاد عنصر المغامرة من عملية التأمين، فإذا كان لكل إنسان

¹ مختار الهانسي، عبد النبي حمودة، مرجع سابق، ص 71.

² عادل عبد الحميد عز، مرجع سابق، ص 38، 46.

الحق في التأمين على حياة أي شخص آخر ليس له فيه مصلحة تأمينية، فإنه بذلك يصبح مغامرة، فضلا على أنه يدفع الناس إلى ارتكاب الجرائم عمدا، ولتطبيق هذا المبدأ لا بد من وجود شيء مادي قابل للتضرر، قد يكون محلاً للتأمين، كما يجب أن يكون المؤمن له علاقة مادية بهذا المحل ومعترف بها قانونيا، بحيث ينتفع ببقائه ويتضرر بهلاكه.

(3) مبدأ السبب القريب: ويقصد به أن تقوم هيئة التأمين بالوفاء بالتزامها المحددة في عقد التأمين، سواء اتخذ هذا الالتزام صورة تعويض الخسارة أو دفع مبلغ معين، إذا كان الخطر المؤمن منه هو السبب القريب للخسارة، الذي يعرف بأنه السبب الفعال الذي يكون قادرا على بدء سلسلة من الحوادث، تؤدي في نهايتها إلى وقوع الخسارة، بدون تدخل من أي قوة خارجية مستقلة أخرى، وهذا المبدأ يثير الكثير من الخلافات بين المؤمن والمؤمن له، حيث يمكن أن تعمل عدة مسببات مجتمعة على وقوع الخسارة موضوع التأمين، وعندها تثور الخلافات حول تقدير أي منها هو السبب القريب.

(4) مبدأ التعويض: يقوم هذا المبدأ على أساس أنه لا يجوز إطلاقا أن يزيد التعويض الذي يدفعه المؤمن للمؤمن له أو المستفيد عن قيمة الخسارة الفعلية، ولا يتعدى بأي حال من الأحوال حدود مبلغ التأمين، أو قيمة الشيء موضوع التأمين، ويطبق هذا المبدأ في كافة أنواع عقود التأمين، بخلاف عقد تأمين الحياة، لأنه لا يمكن تقدير قيمة حياة الشخص بمبلغ نقدي، لذلك فإن الشركة في هذه الحالة تدفع المبلغ المتفق عليه.

(5) مبدأ المشاركة: يسري هذا المبدأ على تأمينات الممتلكات والمسؤولية المدنية (تأمينات الخسائر)، ولا يسري على التأمينات النقدية، والغرض الأساسي منه أيضا ألا يكون التأمين وسيلة للإثراء غير المشروع، ويقضي هذا المبدأ بأنه إذا تحقق الخطر المؤمن منه في وقت يكون فيه المؤمن له مؤمنا على نفس الشيء موضوع التأمين، وعلى نفس الخطر بوثائق تأمين سارية المفعول لدى أكثر من مؤمن، فإن مجموعة المؤمنين تشترك جميعها في تحمل الخسارة، نتيجة تحقيق الخطر المؤمن منه، كل بنسبة مبلغ التأمين لديه إلى مجموع مبالغ التأمين جميعها، أي أن نصيب كل شركة تأمين في الخسارة يتحدد بالعلاقة التالية:

مبلغ التأمين لديها

نصيب الشركة في التعويض = الخسارة الفعلية × مجموع مبالغ التأمين لدى الشركات مجتمعة

6) مبدأ الحلول في الحقوق: يطبق هذا المبدأ في عقود التأمين التي لها الصفة التعويضية، على عكس تأمينات الأشخاص، وفيه يحق للمؤمن (شركة التأمين) أن يحل مكان المؤمن له في مطالبة الغير بالتعويض عن الضرر، ويحتفظ لنفسه من هذا التعويض بما يوازي القيمة التي سددها للمؤمن له بمقتضى عقد التأمين.

المطلب الرابع: تقسيمات التأمين

أولاً: التقسيم من الناحية النظرية

يهدف التصنيف هنا إلى بحث التأمين من الناحيتين القانونية والفنية، وهناك أكثر من عنصر يتخذ كأساس لإجراء هذا التصنيف من أهمها:

- 1- كيفية التعاقد؛
- 2- النظام الإداري للتأمين؛
- 3- طريقة تحديد الخسارة وبالتالي التعويض؛
- 4- موضوع التأمين.

1) التقسيم تبعاً لكيفية التعاقد: طبقاً لعنصر التعاقد يقسم التأمين إلى نوعين أساسيين:¹

أ- التأمين الاختياري (الخاص): ويشمل التأمينات التي يتعاقد عليها الفرد أو المنشأة بمحض اختيارهم، وذلك للحاجة الملحة لمثل هذه التغطية التأمينية، أي أنه لا بد أن تتوفر هنا حرية الاختيار في التعاقد بين شركة التأمين وبين الفرد أو المنشأة، ويتضمن هذا النوع من التأمينات كافة أنواع التأمين التي تتوفر لها الأساس السابق، مثل تأمين أخطار السرقة، الحريق للمنازل، تأمين أخطار سرقة وحريق السيارات وتأمين الأخطار البحرية، ويطلق على مثل هذا النوع من التأمين، التأمين الاختياري أو التجاري أو الخاص.

ب- التأمين الإجباري: يشمل التأمينات التي تلزم الدولة بتوفيرها للأفراد أو المنشآت، أو يلزمهم بالتعاقد عليها، وذلك بهدف اجتماعي أو لمصلحة طبقة ضعيفة في المجتمع، أي أن عنصر الإجبار أو

¹ إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، التأمين ورياضياته، مرجع سابق، ص 17، 18.

الإلزام من الدولة هو أساس التعاقد هنا، ويشمل هذا النوع من التأمين كافة فروع التأمينات الاجتماعية (العجز، الوفاة، التقاعد، إصابات العمل... الخ)، وبعض فروع التأمينات الخاصة الإجبارية كتأمين المسؤولية من حوادث السيارات.

(2) التقسيم تبعاً لطريقة إجراء التأمين أو النظام الإداري للتأمين: هناك ثلاثة نظم إدارية يتم بها التأمين هي:

أ- التأمين التعاوني أو التبادلي: طريقة إجراء هذا النوع من التأمين تعتمد على تعاون الأفراد المعرضون للخطر، وتجمعهم في اتفاقية يتم بناء عليها تعاونهم جميعاً في تعويض من يصيبه ضياع أو نقص في رأس ماله أو دخله، وعلى ذلك فإن العضو في الجماعة يطلب الضمان من غيره من الأعضاء، وفي نفس الوقت يضمن هو أيضاً مع باقي أفراد الجماعة، للأعضاء الآخرين أخطارهم، ومن هنا جاءت التسمية باسم التأمين التبادلي، ولا تهدف المجموعة أساساً لتحقيق الربح، ولكن يتم توفير التغطية التأمينية للأعضاء بأقل تكلفة ممكنة¹.

ب- التأمين التجاري: يقوم التأمين هنا على أساس تجاري، أي بغرض تحقيق الربح، وعادة ما يقوم بهذا النوع من التأمين شركات التأمين المساهمة، وهيئات التأمين بالاكنتاب، حيث يتم حساب قسط التأمين هنا، ويغطي الخطر المؤمن منه، بجانب نسبة إضافية أخرى لتغطية الأعباء الإدارية أو الإضافية، ونسبة الربح التي تهدف إليها مثل هذه الهيئات.

ج- التأمين الاجتماعي: يسمى التأمين بالتأمين الاجتماعي، إذا كانت الطريقة التي يتم بها تعتمد على تدخل طرف ثالث لمعاونة أحد الطرفين المتعاقدين أو كليهما، ويقوم هذا التأمين على أساس أهداف اجتماعية، أي لا يهدف إلى تحقيق الربح، ولكن يهدف إلى حماية الطبقات الضعيفة في المجتمع من أخطار يتعرضون لها، ولا دخل لإرادتهم في حدوثها، ولا قدرة لهم على حماية أنفسهم منها، وعادة ما يفرض هذا النوع من التأمين إجبارياً، وغالباً ما تقوم بتنفيذه هيئات حكومية².

(3) التقسيم تبعاً لطريقة تحديد الخسارة وبالتالي التعويض

أ- التأمينات النقدية: وتشمل كافة التأمينات التي يصعب تقدير الخسارة المادية الناتجة عنها عند تحقق الخطر المؤمن منه، وذلك لوجود عنصر معنوي نتيجة تحقق الخطر، فنظراً لصعوبة القياس، يتم الاتفاق مقدماً بين المؤمن والمؤمن له على مبلغ التعويض المستحق عند تحقق هذا الخطر، ويتمثل ذلك

¹ أمينه على عبد الفتاح صالح، مرجع سابق، ص 63.

² إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، التأمين التجاري، مرجع سابق، ص 56.

في مبلغ التأمين، وتعد تأمينات الحياة من أبرز التأمينات التي ينطبق عليها الاعتبار السابق لذلك سميت بالتأمينات النقدية أي التي تقدر فيها الخسارة بالنقد مقدما والتي يجب تحملها بالكامل عند تحقق الخطر المؤمن منه.

ب- تأمينات الخسائر: وتشمل كافة التأمينات التي يسهل فيها تحديد الخسارة الفعلية، الناتجة عن تحقق الخطر المؤمن منه، وينطبق ذلك على تأمينات الممتلكات بأنواعها المختلفة، فالتعويض هنا يتناسب مع الخسارة الفعلية بحد أقصى مع مبلغ التأمين المحدد في عقد التأمين¹.

(4) التقسيم تبعاً لموضوع التأمين:²

أ- تأمينات الأشخاص: وهي التأمينات التي يكون فيها الشخص نفسه موضوعاً للتأمين، سواء في حياته أو صحته أو أعضائه، وبذلك يدخل في هذا النوع من التأمين على الحياة، التأمين ضد المرض، التأمين ضد البطالة، التأمين ضد الحوادث الشخصية (خطر الإصابة بحدث شخص)، التأمين ضد الشيخوخة، تأمين معاشات الأراامل واليتامى، وتأمين نفقات الزواج والولادة وما يشابهها من المناسبات الاجتماعية.

ب- تأمينات الممتلكات: وهي التأمينات التي تكون فيها ممتلكات الشخص هي موضوع التأمين، ومن أهمها: التأمين من خطر الحريق، تأمينات من أخطار النقل البحري (غرق، حريق، تصادم، تلف)، تأمين من أخطار الطيران (تلف أو فقد الطائرة)، تأمين من أخطار السيارات (تصادم، حريق، تلف)، تأمين من أخطار السرقة.

ج- تأمينات المسؤولية المدنية: وهي التأمينات المتعلقة بمسؤولية الشخص عن الأخطار التي يتعرض لها الغير بسببه، ويكون موضوع التأمين هنا هو ثروة الشخص ككل، ومن أهم هذا النوع من التأمينات: تأمين المسؤولية المدنية لأصحاب المهن الحرة (أطباء، مهندسين، محاسبين؛ صيادلة، مقاولون)، تأمين المسؤولية المدنية لأصحاب العقارات وتأمين المسؤولية المدنية لأصحاب السيارات.

ثانياً: التقسيم من الناحية العملية

يفيد هذا التصنيف في نواحي متعددة، كمعرفة أنواع التأمين التي يتم التعاقد على أساسها بين المؤمن له والمؤمن، وتفيد أيضاً في تقسيم هيئات التأمين إلى أقسام نوعية متناسقة، بالإضافة إلى أنها تساعد في

¹ إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، التأمين التجاري، مرجع سابق، ص 57.

² أمينه على عبد الفتاح صالح، مرجع سابق، ص 64.

تحديد رأس المال اللازم لكل فرع من فروع التأمين، وأخيرا يساعد هذا التقسيم في تنفيذ أحكام قوانين الإشراف والرقابة على هيئات التأمين.

يتوقف هذا التقسيم على ما يجري عليه العرف في هيئات التأمين، وما يرد في القوانين المدنية، وعلى هذا الأساس يختلف من دولة إلى أخرى، وداخل الدولة من وقت لآخر، طبقا لتشريعات التأمين بها، وعلى سبيل المثال يتم تقسيم التأمين في إنجلترا إلى أربعة أنواع هي التأمين على الحياة، تأمين الحريق، التأمين البحري وتأمين الحوادث.

أما في الولايات المتحدة الأمريكية فيختلف التقسيم من ولاية إلى أخرى، وعادة ما توضع كافة الأنواع في مجموعتين هما مجموعة تأمينات الأشخاص، والتي تضم تأمين الحياة الفردي والجماعي، تأمين الحياة الصناعي وتأمين العجز، ومجموعة تأمينات الممتلكات والمسؤولية والتي تشمل تأمين الحريق، التأمين البحري، تأمين المسؤولية وخيانة الأمانة، تأمين الائتمان، السرقة وكسر الزجاج... الخ.¹

المبحث الثالث: طبيعة ومفهوم الخطر

من خلال دراسة المبحث السابق وجدنا ارتباط وثيق بين التأمين والخطر، فوجود هذا الأخير هو الباعث للبحث عن التأمين والأمان، وعليه سنتطرق في هذا المبحث إلى التعريف بالخطر وتقسيمات الأخطار وطرق مواجهتها، ثم نتطرق إلى متطلبات الأخطار القابلة للتأمين.

المطلب الأول: تعريف الخطر ومصدره

أولاً: تعريف الخطر

كأي ظاهرة اجتماعية لم تحظ ظاهرة الخطر بتعريف موحد بين المهتمين بدراستها وتحليلها، فانقسم الفكر طبقا للبيئة التي ينتمي إليها الكاتب، وإلى الهدف الذي يسعى إلى تحقيقه، إذ نجد باحث الاقتصاد يهتم بالإطار المادي لمفهوم الخطر، في حين يضع الباحث الاجتماعي إطارا معنويا لنفس المفهوم. إن مدلول الخطر من الناحية اللغوية يقصد به الإشراف على الهلاك، ويستخدم لفظ الخطر للإشارة إلى مدلول يختلف من حالة إلى أخرى، فمثلا خطر الحرب أو خطر الحريق، كما يمكن استخدامه للإشارة إلى حالة معنوية، كخطر عدم معرفة التاجر لنتيجة أعماله آخر العام مقدما.

¹ محمد صلاح الدين صدقي وآخرون، التأمين وإدارة المخاطر، مكتبة عين شمس، القاهرة، 2004، ص 18.

وفيما يلي نستعرض بعض التعاريف الأكثر شيوعاً للخطر:¹

التعريف الأول: يذهب هذا التعريف إلى الربط بين عدم التأكد والخسارة المالية المحتملة، حيث أن الخطر عبارة عن توقع الخسارة المصاحبة لحالة عدم التأكد من الأحداث المستقبلية.

التعريف الثاني: يهتم هذا التعريف بكيفية قياس درجة عدم التأكد، لتحديد حجم الخسارة التي يتعرض لها الفرد أو الجهة المتضررة حسب الأحوال، ويعرف الخطر بأنه الأداة التي يمكن من خلالها قياس درجة عدم التأكد.

التعريف الثالث: يرى أن الخطر هو حالة عدم التأكد التي تصاحب تحقيق حوادث غير مرغوب فيها، وتؤدي إلى حدوث عدد من الخسائر أو الأضرار المادية.

من التعاريف السابقة يمكن تحديد صفات الخطر وهي:²

(1) عدم التأكد: تقع حالة عدم التأكد بين حالتَي الاستحالة المطلقة والتأكد المطلق، وهذا يقودنا إلى تعريف الاحتمال الذي هو عبارة عن كسر أكبر من الصفر وأقل من الواحد الصحيح.

(2) حادث مفاجئ: ويقصد به التحقق المادي من الظواهر الطبيعية أو العامة، مما ينتج عنه خسارة مادية في الممتلكات، ويشترط أن يكون غير متعمد، لأن الحادث إذا كان متعمداً أو مدبراً يخرج الظواهر الطبيعية عن انتظامها المألوف، مثل الوفاة التي تحدث بإرادة الإنسان (الانتحار)، وبذلك يستبعد خطر الوفاة الذي يتحقق نتيجة انتحار ممن له وثيقة تأمين على حياته.

(3) خسارة مادية يمكن قياسها كميًا: يقصد بالخسارة النقص في قيمة الممتلكات وفناؤها، أو النقص في قيمة دخل الأفراد أو زواله، والذي ينتج عن تحقق حادث معين للأشخاص أو ممتلكاتهم، ويهتم التأمين بالخسائر المادية فقط، والتي يمكن قياسها كميًا وتقييمها نقداً، أما الخسارة المعنوية فهي تخرج عن نطاق التأمين.

من خلال ما سبق ذكره يمكن تعريف الخطر على أنه عدم التأكد الذي يؤدي إلى خسارة مادية، يمكن قياسها كميًا نتيجة وقوع حادث مفاجئ.

ثانياً: مصدر الخطر

يمكن القول أن المسبب الأساسي للخطر هو الظواهر الطبيعية والعامة، ونشير إلى أن هناك عوامل مساعدة للخطر، وعليه يجب التفرقة بين مسببات الخطر والعوامل المساعدة على الخطر.

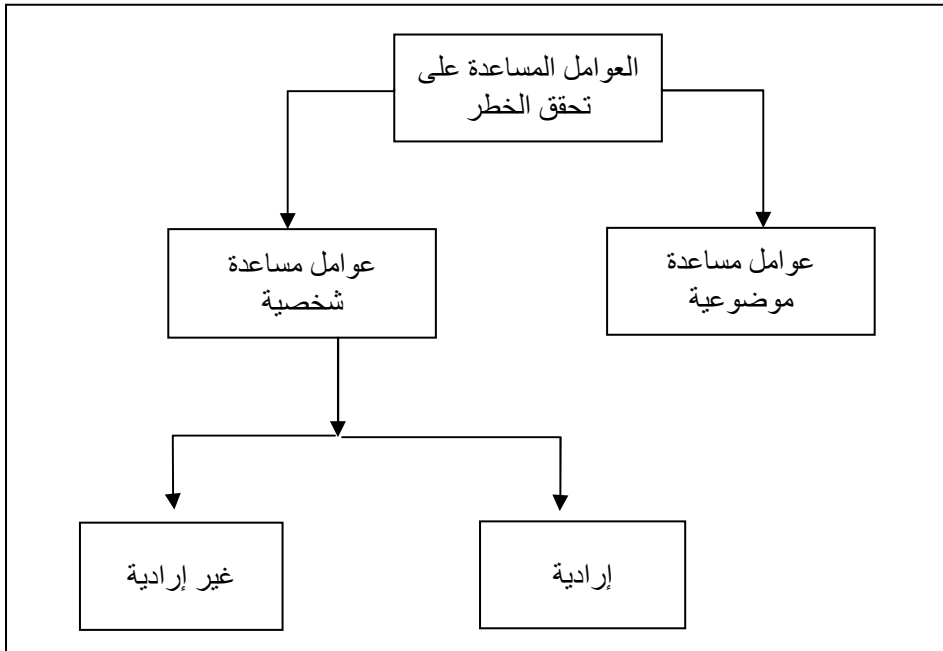
¹ سامي عفيف حاتم، مرجع سابق، ص 27.

² محمد صلاح الدين صدقي وآخرون، مرجع سابق، ص 203.

1) مسبب الخطر: هو الظاهرة المسببة للخسارة، فعلى سبيل المثال الحريق أو الإعصار أو السرقة هي مسببات للخسارة، وعلى هذا فإن مسببات الخطر هي مجموعة الظواهر الطبيعية والعامة التي تؤثر تأثيرا مباشرا أو غير مباشر في حياة الأشخاص ودخولهم وممتلكاتهم، وفي نتيجة القرارات التي يتخذونها¹، ويطلق البعض على مسببات الخطر هذه اسم مسببات الخطر الأساسية.

2) العوامل المساعدة على تحقق الخطر: هي ظرف يؤدي إلى إتاحة أو زيادة فرصة الخسارة الناشئة من مسبب الخطر، مثل هذه المسببات تظهر عادة لوجود السلوك البشري محاطا بالظواهر الطبيعية والعامة التي تزيد من فرص وقوع الخسارة، أو واقع الأضرار الناتجة من وقوع هذه الظواهر أو كليهما معا، فوجود مخزن لتوزيع أنابيب الغاز بجوار المبنى من شأنه أن يساعد في زيادة احتمال وقوع خطر الحريق، وكما قرب هذا المخزن من البناية ساعد ذلك بصورة أكبر على زيادة احتمال وقوع خطر الحريق، وأيضا وجود تلف في محرك السيارة من العوامل المساعدة لوقوع خطر الحوادث، ويطلق البعض على العوامل المساعدة للخطر اسم مسببات خطر مساعدة، وهناك أقسام للعوامل المساعدة للخطر موضحة في الشكل اللاحق.

شكل رقم (06): العوامل المساعدة على تحقق الخطر



المصدر : من إعداد الطالب

¹ سامي عفيف حاتم، مرجع سابق، ص 32 .

أ- عوامل مساعدة موضوعية: يقصد بها تلك المسببات التي ينتج عن وجودها زيادة وجود الخطر، أو ارتفاع درجته أو كليهما¹، ومثال ذلك وجود ظواهر كالأوبئة، المجاعات والحروب، تعتبر مساعدة لمسبب خطر رئيسي وهو ظاهرة الوفاة، لأن وجودها يزيد من خطر هذه الظاهرة وحدتها.

ب- عوامل مساعدة شخصية: هي تلك المسببات التي تنتج عن ظاهرة تدخل العنصر البشري في مجريات الأمور الطبيعية، والتأثير فيها سواء عن قصد أو بدون قصد، ولذلك تنقسم هذه العوامل إلى:²

1- عوامل شخصية غير إرادية: هي مجموعة العوامل الشخصية المساعدة، التي تؤدي إلى تكرار تحقق الظواهر الطبيعية، مما يزيد من درجة خطورتها، وذلك نتيجة التدخل غير المقصود من الشخص، ومثال ذلك ظاهرة الإهمال لدى بعض الأشخاص الذين يعتادون التدخين في أي مكان، تعتبر عاملاً مساعداً غير إرادي لظاهرة الحريق وتزيد من درجة خطورته؛

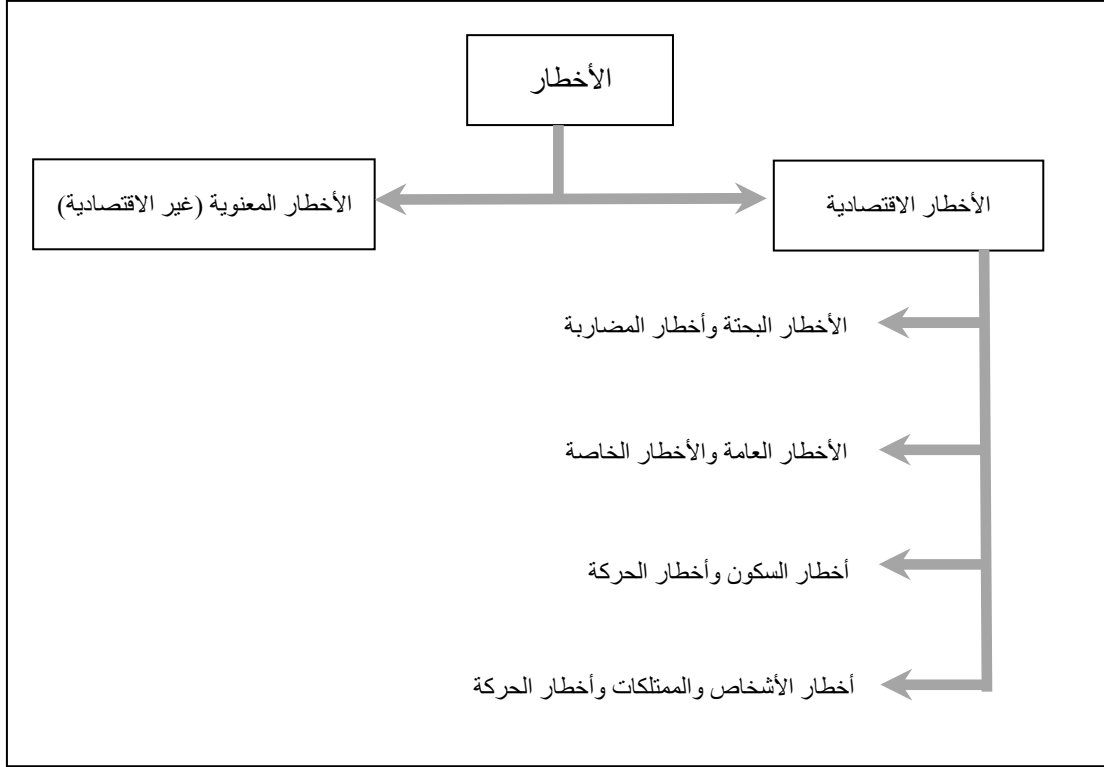
2- عوامل مساعدة إرادية: ويقصد بها تلك العوامل التي تؤدي إلى زيادة تكرار الظواهر الطبيعية أو زيادة درجة خطورتها أو كليهما، وذلك نتيجة التدخل المقصود من الشخص.

المطلب الثاني: أنواع الأخطار

يمكن القول أن الأخطار تتعدد طبقاً لوجهة النظر والهدف من التقسيم، ولعل أبرز تقسيمات الخطر وأكثرها شهرة ما ينصرف إلى التفرقة بين مجموعة الأخطار المعنوية (غير الاقتصادية)، والتي تعكس النواحي الاجتماعية والمعنوية للأشخاص، ولا تؤثر بالتالي على المراكز الاقتصادية والمالية لهم، ومجموعة الأخطار الاقتصادية والتي تؤثر على النواحي الاقتصادية والمالية للأشخاص، وتؤثر مباشرة على المراكز الاقتصادية لهم، وهي ممثلة في الشكل التالي:

¹ أمينه على عبد الفتاح صالح، مرجع سابق، ص 12.
² سامي عفيف حاتم، مرجع سابق، ص 35.

شكل رقم (07): أنواع الأخطار



المصدر: من إعداد الطالب

أولاً: الأخطار المعنوية

يطلق عليها أيضاً الأخطار غير الاقتصادية، وهي تلك الأخطار التي يؤدي تحققها إلى خسارة معنوية لا يمكن تقييمها نقداً، ونظراً لعدم تحديد قيمة هذه الخسارة لا تستطيع شركات التأمين في جميع دول العالم تغطية مثل هذه الأخطار¹، وتختص بدراستها العلوم الفلسفية والاجتماعية والنفسية، وهي بطبيعتها هذه تخرج عن نطاق الدراسات الاقتصادية².

ثانياً: الأخطار الاقتصادية

تعرف الأخطار الاقتصادية بأنها تلك الأخطار التي تؤدي إلى خسارة مادية يمكن تقييمها نقدياً، ويقع عبؤها عادةً على الشخص الذي يقوم باتخاذ القرار، ومن أبرز صور الأخطار الاقتصادية خطر الوفاة، والذي يرتبط بفقدان الدخل، وكذلك خطر الحريق لأنه مرتبط بفقدان الأصل³. وتنقسم الأخطار الاقتصادية إلى الأنواع التالية:

¹ محمد صلاح الدين صدقي وآخرون، مرجع سابق، ص 210.

² إبراهيم علي عبد ربه، التأمين التجاري، مرجع سابق، ص 7.

³ محمد صلاح الدين صدقي وآخرون، مرجع سابق، ص 210.

(1) الأخطار البحتة وأخطار المضاربة: تعرف الأخطار البحتة على أنها تلك الأخطار التي تنشأ عن تحقق إحدى الظواهر الطبيعية أو العامة، ويكون ناتج تحققها خسارة مؤكدة للشخص صاحب الشيء المعرض للخطر، ومن أمثلة الأخطار البحتة خطر الحريق، السرقة والوفاة.

أما أخطار المضاربة هي ذلك النوع من الأخطار التي إذا تحققت يكون ناتجها ربح أو خسارة¹، ومثال ذلك خطر الاستثمار في المشاريع التجارية، فقد تحقق منها أرباح أو قد تتجم عنها خسائر.

(2) الأخطار العامة والأخطار الخاصة: تعرف الأخطار العامة على أنها تلك الأخطار التي تصيب مجموعة كبيرة من الأفراد، وهذا النوع من الأخطار يصعب تجنبه أو منع حدوثه، مثل خطر التضخم الاقتصادي، الزلازل والبراكين.

أما الأخطار الخاصة فهي تلك الأخطار التي لا تصيب المجتمع كله بل فرداً معيناً، وهو الذي يتحمل نتائجها بمفرده، وترجع أهمية التفرقة بين الأخطار العامة والأخطار الخاصة لتدخل الدولة، كما في تأمين البطالة وإعانة الفيضانات والكوارث.

(3) أخطار السكون وأخطار الحركة: يقصد بأخطار السكون الخوف من التغيير غير المنتظم المتوقع، سواء من قوى الطبيعة مثل السيول والزلازل، أو نتيجة أخطاء أو انحراف الأفراد مثل الثورات والاضطرابات والشغب، وتقع أخطار السكون في مجال الأخطار البحتة.

أما أخطار الحركة فيقصد بها الخوف من تغيير سلوك الأفراد كالتغيير في أذواقهم أو سلوك المؤسسات، خاصة في القطاعين الصناعي والتجاري، مثل ظهور تحسينات جديدة أو اختراعات جديدة، وتقع مجموعة أخطار الحركة هذه في مجال أخطار المضاربة.²

(4) أخطار الأشخاص والممتلكات وأخطار المسؤولية: يقصد بأخطار الأشخاص تلك الأخطار التي تصيب الشخص، وينعكس تأثيرها على دخل الفرد، فتؤدي إلى انقطاع هذا الدخل أو تخفيضه، إما بصورة دائمة أو مؤقتة³، وهناك أربعة أنواع رئيسية من هذه الأخطار تتمثل في⁴:

أ- **خطر الوفاة المبكرة:** يقصد بالوفاة المبكرة من الناحية الاقتصادية وفاة رب الأسرة مع وجود التزامات مالية غير مسددة.

ب- **خطر عدم كفاية الدخل أثناء فترة التقاعد:** الخطر الرئيسي المصاحب لتقدم العمر هو الدخل غير الكافي أثناء فترة التقاعد، فعند التقاعد يفقد الشخص دخله المكتسب، فإذا لم يكن لديه مدخرات أو

¹ أسامة عزمي سلام، شقيري نوري موسى، مرجع سابق، ص 26.

² أمينه على عبد الفتاح صالح، مرجع سابق، ص 6.

³ محمد صلاح الدين صدقي وآخرون، مرجع سابق، ص 213.

⁴ أمينه على عبد الفتاح صالح، مرجع سابق، ص 8

أصول مالية كافية للسحب منها، أو لديه وسيلة للوصول إلى مصادر أخرى لدخل التقاعد، مثل الضمان الاجتماعي أو المعاش الخاص، فسوف يتعرض إلى عدم الأمان المالي خلال هذه الفترة.

ج- خطر المرض: يشتمل خطر ضعف الصحة على كل من سداد الفواتير الطبية، مصاريف العمليات الجراحية والعلاج، تكاليف إعادة التأهيل وتكاليف وجود شخص يرعى الشخص العاجز، وقد تفقد المزايا الوظيفية أو تقل، كذلك قد يفقد جزء من الدخل المكتسب أو كله، إذا كان العجز شديداً.

د- خطر فقدان العمل: قد يفقد الشخص عمله لأسباب عديدة، ولا نقصد هنا البطالة الدورية التي تصيب مجموعة كبيرة من المجتمع، ولكن نقصد بها البطالة الفردية نتيجة ظروف خاصة بصاحب العمل، أو نتيجة للتغيرات التكنولوجية والهيكلية في الاقتصاد، أو العوامل الموسمية، أو عيوب في سوق العمل.

ويقصد بأخطار الممتلكات تلك الأخطار التي إذا تحققت ألحقت خسارة بممتلكات الشخص، وتؤدي إلى هلاك كلي أو جزئي لهذه الممتلكات في حالة تحققها، نتيجة وقوع حادث حريق أو سرقة. أما أخطار المسؤولية فيقصد بها أن يكون الشخص مسؤولاً شرعاً أو قانوناً، إذا أتى بفعل أدى إلى إصابة بدنية، أو تلف ممتلكات لشخص آخر، وتشمل على أخطار المسؤولية لأصحاب السيارات والسفن والطائرات، أخطار المسؤولية نتيجة الأخطاء المهنية من الأطباء، المحامين، المحاسبين، الصيادلة، المهندسين والمهنيين الآخرين، وأخطار المسؤولية لها أهمية كبرى نظراً لعدم وجود حد أعلى أو أقصى فيما يتعلق بمقدار الخسارة وضخامة المصاريف القضائية¹.

المطلب الثالث: سياسات مواجهة الخطر

أولاً: تعريفها

يقصد بسياسات مواجهة الخطر تحديد الطرق الرئيسية للتعامل مع الخطر، بهدف التوصل إلى وسائل معينة، يكون لها القدرة على التحكم في الخطر، والحد من تكرار وقوعه، أو التقليل من حجم الخسائر الناجمة عنه.

ثانياً: أقسامها

1) سياسة افتراض الخطر: يقصد بسياسة افتراض الخطر أن يقبل متخذ القرار الخطر، وما ينتج عنه من خسارة، وهنا نجد أن الشخص يتحمل نتيجة القرار بنفسه دون اشتراك الآخرين معه في الخسارة². تطبق طريقة افتراض الخطر بأساليب مختلفة هي:

¹ أمينه على عبد الفتاح صالح، مرجع سابق، ص 9
² محمد صلاح الدين صدقي وآخرون، مرجع سابق، ص 233.

أ- سياسة افتراض الخطر بدون تخطيط: تكون هذه السياسة صالحة في حالة القرارات المتعلقة بالأخطار غير الاقتصادية، أي الأخطار المعنوية والتي ينتج عنها خسارة مالية واقتصادية صغيرة، ويمكن تحملها دون تأثير يذكر ولا تأخذ الطابع المتكرر الحدوث¹.

ب- سياسة افتراض الخطر حسب خطة موضوعة: تستخدم هذه الطريقة لمواجهة الخسائر الناتجة عن الأخطار الاقتصادية المضاربة، والتي يترتب على تحقق حوادثها خسائر متكررة، ويمكن حساب قيمتها مقدما.

ج- سياسة الوقاية والمنع: يطلق عليها البعض سياسة تخفيض الخطر، وهي تقتضي منع الخطر كليا إن أمكن ذلك، أو الحد من الخسائر التي يسببها إن وقع، وذلك عن طريق استخدام وسائل الوقاية والحد من الخسائر لتقليل عبئه².

(2) سياسة تحويل الخطر

بمقتضى هذه السياسة يتم مواجهة الخطر بنقل عبئه إلى طرف آخر، نظير دفع أجر أو تكلفة الخطر للطرف الآخر، ويتم النقل بموجب عقد بين الطرفين (صاحب الخطر الأصلي والطرف المنقول إليه الخطر)، يترتب عليه أن يتعهد صاحب الخطر الأصلي بدفع تكلفة الخطر إلى الطرف المنقول إليه الخطر، والذي يتعهد هو الآخر بتحمل عبء الخسارة عند تحقق الحادث، أو الحوادث المنصوص عليها في العقد³.

وتتصدر أهم العقود التي يتم بمقتضاها تحويل الخطر في عقود التشييد، عقد الإيجار، عقود النقل وعقود الأمانة.

(3) سياسة تخفيض الخطر: يقصد بسياسة تخفيض الخطر النقل من عدم التأكد الذي يلزم الشخص عند اتخاذ القرار، ويتوقف نجاح هذه السياسة على الوصول إلى طرق دقيقة للتنبؤ باحتمال الحادث، وحجم الخسائر الناتجة عنه⁴. وعموما هناك عدة طرق تتبع في تخفيض الخطر، يمكن وضعها في ثلاثة مجموعات هي:

أ) طريقة الفرز والتنويع: يقصد بالفرز والتنويع هنا فرز وتنويع الأصول المملوكة للفرد أو المؤسسة، ويتم الفرز بطريقتين مختلفتين هما:

1- تجزئة الأصول المملوكة للفرد الواحد علي عدة أمكنة؛

¹ سامي عفيف حاتم، مرجع سابق، ص 48.

² أسامة عزمي سلام، شقيري نوري موسى، مرجع سابق، ص 42.

³ إبراهيم علي عبد ربه، التأمين التجاري، مرجع سابق، ص 32.

⁴ محمد صلاح الدين صدقي وآخرون، مرجع سابق، ص 233.

2- تجزئة ملكية الأصل الواحد علي عدة أفراد.

وتستعمل طريقة الفرز والتنويع في حالة الأفراد والمنشآت التي تمتلك وحدات خطر ضخمة ومتعددة ومتجانسة، وبذلك يمكن فرزها وتنويعها من جميع الجهات، فتتخفف درجة الخطورة بالنسبة لكل وحدة خطر منها، وبالتالي تتخفف الخسارة المتوقعة سواء من ناحية التكرار أو الحجم¹.

(ب) طريقة تجميع الأخطار: تستخدم هذه الطريقة عندما تكون الخسارة المالية المتوقعة كبيرة، ولا يمكن لصاحبها تحملها بمفرده، ولا يستطيع التنبؤ بها بدقة كافية، وتحتم طريقة تجميع الأخطار هذه على أصحاب الأخطار المتماثلة أن يشتركوا في تحمل الخسارة المالية، التي تقع من تحقق الحوادث التي يترقبونها، وعلى ذلك يكون الالتزام المالي بدفع نصيب في الخسارة غير محدد، مما يترتب عليه أن تكون تكلفة إدارة الخطر قبل وقوع الحادث غير موجودة أصلاً، ولكن على صاحب الخطر أن يتحمل نصيبه في عبء الخسارة عندما تقع ومهما تبلغ قيمتها².

(ج) طريقة تأمين الأخطار: في بعض الأحيان يصعب على الشخص المعرض لخطر معين استعمال أي من الطرق والسياسات السابقة المختلفة لمواجهة الخطر، وأمام هذه الصعوبات تظهر الحاجة إلى نظام أكثر شمولاً وقدرة على مواجهة مختلف الأخطار التي يتعرض لها، وأمام هذه الحاجة ظهرت أهمية طريقة التأمين، والتي بمقتضاها تقوم هيئة منفصلة عن الأفراد والمشروعات يطلق عليها هيئة التأمين، وتكون وظيفتها تجميع الأخطار، فرزها، تسويقها ونقل عبء الخطر إليها نظير أن يتحمل كل صاحب خطر تكلفة الخطر، والذي يدفع مقدماً في معظم الأحوال³.

المطلب الرابع: متطلبات الأخطار القابلة للتأمين

هناك مجموعة من الصفات والشروط يجب أن تتوفر في خطر معين حتى تستطيع وتقبل هيئات التأمين التأمين عليه، ومن هذه الشروط نذكر:

أولاً: احتمالية الخطر

تتحقق احتمالية الخطر بتوفر ثلاثة شروط هي⁴:

(1) أن يكون الحدث المسبب لوقوع الخطر محتمل الوقوع: فمن المعلوم أن الخطر ينتفي وجوده إذا كان الحادث (وبالتالي الخسارة المترتبة عليه) مؤكداً للوقوع، أو مؤكداً عدم الوقوع، حيث أن الخطر

¹ محمد صلاح الدين صدقي وآخرون، مرجع سابق، ص 237 .

² إبراهيم علي عبد ربه، التأمين التجاري، مرجع سابق، ص 24.

³ سامي عفيف حاتم، مرجع سابق، ص 49.

⁴ أمينه على عبد الفتاح صالح، مرجع سابق، ص 66.

يوجد إذا كان هناك احتمال لوقوع الحادث الذي يؤدي إلى خسارة، وعلى ذلك يمكن استخدام نظام التأمين لتقليل درجة الخطورة.

(2) أن يكون الخطر مستقبلي الوقوع: ويعني ذلك أنه لا يجوز التأمين على خطر تحقق في الماضي، وقبل التعاقد على التأمين.

(3) أن لا يكون الخطر إرادياً: أي ألا يتسبب أحد في وقوع الحادث المحقق للخطر، وقد يحدث هذا عادة عن طريق المؤمن له، وليس شركة التأمين، طمعا في الإثراء على حساب الغير، أو اتخاذ التأمين وسيلة للربح.

فالمؤمن له الذي يتعمد تحقق الحادث وإحداث الخسارة، بهدف الحصول على مبلغ التأمين أو التعويض يكون قد أخرج الخطر عن مفهومه العرضي الصحيح وتحويله إلى خطر محقق الوقوع.

وخلاصة القول أن المقصود باحتمالية الخطر أن يكون حدوث الحادث المؤدي لوقوع الخطر احتمالياً وليس إرادياً، وأن يكون هذا الحادث مستقبلياً، وألا يتدخل أحد ليسببه أو يزيد حدته عمداً.

ثانياً: القابلية للقياس

يقصد بهذا المتطلب أن تكون الخسارة الناتجة عن تحقق مسبب الخطر المؤمن منه خسارة مالية، يمكن قياسها، وليست خسارة معنوية أو نفسية، حيث أن تحديد قيمة الخسارة المعنوية مالياً يختلف من شخص إلى آخر، ولهذا يصعب تحديد قيمة مالية محددة لكل خسارة معنوية.¹

ترجع أهمية هذا المتطلب إلى إمكانية تحديد مبلغ التأمين الذي يتخذ أساساً لحساب قسط التأمين، والذي يحدد أيضاً سقف التعويض في حالة تحقق خسارة كلية لوحدة الخطر موضوع التأمين.

ثالثاً: عدم مركزية الخطر

ويقصد بهذا المتطلب المعاني التالية:²

(1) انتشار وحدات الخطر جغرافياً وعدم تركزها في مكان واحد: وهذا المعنى له أهمية بالغة، خاصة في حالة الحوادث المتصلة، التي يتحقق أحدها نتيجة تحقق الآخر، ويرجع ذلك فنياً إلى أن درجة الخطورة الناتجة عن احتمال حدوث الحادث المتصل تكون أكبر من احتمال حدوث نفس الحادث، إذا كان منفصلاً، بمعنى آخر فإن التركيز الجغرافي يؤدي إلى زيادة تكرار الحادث.

¹ أسامة عزمي سلام، شقيري نوري موسى، مرجع سابق، ص 35.

² أمينه على عبد الفتاح صالح، مرجع سابق، ص 68.

(2) ابتعاد المؤمن عن التعامل في الأخطار المركزة: يقصد بالخسارة المركزة التي تتحقق نتيجة حوادث مدمرة، مثل الفيضانات، الزلازل، البراكين، الحروب، الشغب والتمرد، فينشأ عن تحقق مثل هذه الحوادث خسائر تصيب عدداً كبيراً من وحدات الخطر المؤمنة، مما يؤدي إلى زيادة الخسارة إلى حد تعجز شركات التأمين عن دفع التعويضات، ويرجع ذلك فنياً إلى كبر حجم الخسارة المتوقعة وذلك لكبر موضوع الخطر.

(3) انتشار الخطر مالياً: يقصد بذلك أن لا تقبل شركة التأمين التعاقد على مبالغ تأمين ضخمة في عقد تأمين واحد، حتى لا تتركز أعمالها التأمينية في وحدات قليلة من وحدات الخطر، لأنه لو كان العقد كبير الحجم من الناحية المالية، فإن مجرد تحقق حادث واحد يؤدي إلى خسارة مالية ضخمة، قد تعجز عن دفعها أو تسبب لها حرجاً مالياً، لكن بسبب المنافسة في صناعة التأمين، فإن هذا المبدأ لا يطبق حرفياً، بل تقبل شركات التأمين أخطاراً مركزة في القيمة وغير منتشرة جغرافياً على أن يصاحب هذا إجراء من الإجراءات التالية:

أ- الاشتراك في التأمين: وذلك بغرض تفتيت وحدات الخطر المركزة في القيمة، وغير المنتشرة جغرافياً، ونشرها أو توزيع قيمتها على أكبر مجموعة ممكنة من شركات التأمين المباشرة، التي تتحمل جزء من الخسارة عند تحققها، نظير أن يدفع لكل منهم جزء من القسط المدفوع.

ب- إعادة التأمين: يقوم إعادة التأمين بدور هام في صناعة التأمين، فمعيدو التأمين يقدمون خدمة لشركات التأمين، تناظر تلك التي تقدمها شركات التأمين إلى المؤمن لهم، حيث يتقاسم معيد التأمين مع شركة التأمين الأخطار، مما يقوي مركزها المالي، ويضمن لها الاستمرار في عملياتها التأمينية، ولهذا تلجأ شركات التأمين إلى التأمين على الأخطار المركزة والعالية القيمة، التي قبلت التأمين عليها لدى معيدو التأمين.

رابعاً: إثبات وقوع الخسارة

ويقصد بهذا المتطلب أن يكون في الإمكان تحديد ناتج تحقق الخطر بصورة دقيقة من حيث:¹

(1) القيمة: يشترط أن يكون في الإمكان تحديد قيمة الخسارة المالية التي يجب التعويض عنها عند تحقق الحادث.

¹ أمينه على عبد الفتاح صالح، مرجع سابق، ص 69.

(2) مكان وقوع الخسارة: يشترط أن يكون من الممكن تحديد مكان حدوث الخسارة، وذلك لأنه في حالة عدم التأكد من مكان حدوث الحادث يؤدي إلى الإخلال بتحديد الحادث نفسه.

(3) وقت تحقق الخطر: وذلك لأنه في حالة عدم إمكان التأكد من الوقت فإن ذلك يؤدي إلى الإخلال بشرط مدة التغطية في وثيقة التأمين، ويتم تحديد مدة التأمين ضمن الشروط الخاصة لعقد التأمين موضحة بداية ونهاية التأمين بدقة متناهية.

(4) سبب وقوع الخسارة (تحديد التغطية التأمينية): هذا الشرط قد يكون من أصعب الشروط، حيث أن مجال مسببات الأخطار يعد مجالاً غير محدود، باعتبار أنها متعددة ومتجددة ولا يمكن حصرها.

خامساً: توفر عدد كبير من الوحدات المعرضة للخطر

هذا المتطلب ضروري حتى يكون في الإمكان تطبيق قانون الأعداد الكبيرة، ومن ثم حساب الاحتمالات المتوقعة، حيث تعتمد الفكرة الأساسية للتأمين على تجميع أكبر قدر ممكن من الوحدات المتجانسة والمتشابهة، المعرضة للخطر، وتصنيفها وفقاً لطبيعتها، والاستفادة من هذه الأعداد الكبيرة في تكوين جداول الخبرة الإحصائية، الخاصة بأعداد الحوادث وقيم الخسائر التي وقعت في الماضي، والتي يمكن عن طريق معالجتها بالأساليب الرياضية والإحصائية المناسبة تقدير احتمال وحجم الخسارة المتوقعة¹.

¹ أمينه على عبد الفتاح صالح، مرجع سابق، ص 70.

الفصل الثالث

التحليل الهيكلي لصناعة

التأمين في الجزائر

تمهيد:

اختارت الجزائر، غداة الإستقلال نموذجاً تنموياً شائعاً آنذاك وهو احتكار الدولة للمعاملات الإقتصادية بما فيها صناعة التأمين، حيث أولت له الدولة أهمية بالغة بإنشاء عدة شركات وطنية تعمل على تأمين مجمل الأخطار الموجودة في الحياة الإقتصادية، و بدخول الجزائر الإصلاحات الإقتصادية كان لا بد من إعادة التنظيم في صناعة التأمين، والتي شهدت هو كذلك ثورة إصلاحية توجت في الأخير بفتح مجال التأمين عن طريق المرسوم 95-07 و بعده القانون 04/06 المتمم و المعدل لهذا المرسوم فأضحت هناك آفاقاً جديدة للمنافسة التأمينية.

وتهدف هذه الإصلاحات إلى وضع صناعة التأمين في جو تغمره المنافسة من أجل ترقية مستوى الخدمات المقدمة وكذلك تطوير الفروع التأمينية وتنوع محافظها ويعتبر اعتماد الوسطاء (وكلاء عامون وسماسرة) أحد العناصر المهمة في الإصلاح، لتحسين نوعية عرض المنتجات التأمينية، كما نتج عن هذه الإصلاحات تعديل مهم في هيكل صناعة التأمين في الجزائر حيث سمح للشركات الأجنبية بمزاولة نشاطها في سوق التأمينات الجزائرية مما أدى إلى حدوث بعض التنوع من حيث عدد وطبيعة الشركات الناشطة في صناعة التأمين.

وبعدما تطرقنا إلى الجانب النظري حيث تم التعرف في الفصل الأول على هيكل الصناعة وأبعاده بالإضافة إلى القوى المحركة للمنافسة في الصناعة، وبعدما تناولنا في الفصل الثاني الجانب النظري للخطر والتأمين، وتعرفنا على الصناعة التأمينية وملامحها، سنحاول من خلال هذا الفصل التطبيقي تحليل صناعة التأمين في الجزائر ومعرفة مدى تطبيق ما جاء في الجانب النظري، لذلك تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث، يتناول المبحث الأول تطور صناعة التأمين في الجزائر وهيكلها التنظيمي، بالإضافة إلى المستوى العالمي لصناعة التأمين في الجزائر. أما المبحث الثاني فيتناول خصائص صناعة التأمين في الجزائر من خلال التعرف على بنية العرض وبنية الطلب وبنية التكاليف، أما المبحث الثالث فيتناول الخصائص الهيكلية لصناعة التأمين في الجزائر حيث نتعرف من خلاله على أبعاد هيكل الصناعة التي تم التطرق إليها في الفصل الأول، كما سنحاول معرفة القوى المحركة للمنافسة في صناعة التأمين في الجزائر.

المبحث الأول: واقع صناعة التأمين في الجزائر

سنتطرق من خلال هذا المبحث إلى نشأة الصناعة التأمينية في الجزائر و تطورها تاريخيا إلى غاية صدور القانون 04/06 لسنة 2006 المتمم و المعدل للأمر 07/95 الخاص بالتأمينات، بالإضافة إلى الهيكل التنظيمي الحالي لصناعة التأمين في الجزائر، والمستوى العالمي لهذه الصناعة.

المطلب الأول: مراحل تطور الصناعة التأمينية في الجزائر

أولاً: فترة ما قبل احتكار الدولة (1962 - 1966)

كان نشاط التأمين إثر خروج المستعمر الفرنسي مسيرا من طرف مؤسسات أجنبية والتي بلغ عددها حوالي 270 مؤسسة في ذلك الوقت، ونتيجة للسياسة الإستعمارية الراسخة في عمل هذه المؤسسات اغتنمت الفرصة التي تجني منها أرباحاً طائلة من خلال إعادة التأمين بفروعها بفرنسا من أجل تهريب الأموال، وهو ما أدى بالسلطات الجزائرية للتدخل سنة 1963 فور إدراكها للخطر الذي تشكله هذه الممارسات على الإقتصاد الوطني¹. وتمثل هذا التدخل في سن قانونين أساسيين في 8 جوان 1963 ينصان على:

- 1- إنشاء عملية إعادة التأمين و جعلها قانونية و إجبارية لجميع عمليات التأمين المحققة بالجزائر وهذا من خلال تأسيس الصندوق الجزائري للتأمين و إعادة التأمين (CAAR) كشركة وطنية؛
- 2- يوجب القانون الثاني من هذا التدخل، على مؤسسات التأمين تقديم ضمانات مسبقة، وطلب الإعتماد لدى وزارة المالية لتمكينها من مزاولة نشاطها بالجزائر.

ويمكن تلخيص الأهداف التي كان يرمي إليها هذا التدخل في ما يلي:

- 1- مراقبة استعمال الأموال المجمعّة من الأقساط المحصلة؛
- 2- تجنب تحويل الأموال العمومية إلى الخارج عن طريق عمليات إعادة التأمين.

ونظرا لكون الأحكام السابقة لا تتوافق مع مصالح شركات التأمين الأجنبية، فإن هذه الأخيرة فضلت توقيف نشاطها والانسحاب، بدون مراعاة إجراءات التصفية المنصوص عليها في النظام المقرر استنادا على قانون 1963 متناسية بذلك مسؤوليتها تجاه المؤمن لهم والمستفيدين، وقد جعلت هذه الوضعية الدولة تقوي من نشاط الشركات العامة القائمة التي كانت تهتم بإعادة التأمين، وأصبح لها الحق ابتداء

¹ Ali Hassib, op cit, p 25

من 1964 في المشاركة في كل عمليات التأمين وإعادة التأمين، فضلا عن تكثيف استثماراتها (الدولة) من خلال اعتمادها لـ 17 شركة لتأدية هذا الغرض التأميني منها:¹

- الشركة الوطنية للتأمين (SSA)
- الصندوق المركزي لإعادة التأمين للتعاونيات الزراعية (CCRMA)
- اعتماد الصندوق الوطني للتأمين وإعادة التأمين (CAAR) في 26 فيفري 1964
- بالإضافة إلى منح 14 اعتماد لشركات أجنبية من خلال القرار الصادر في جانفي 1964 (منها 6 فرنسية، 3 بريطانية، 1 إيطالية، 1 هندية، 1 نيوزلندية).

ثانيا: مرحلة احتكار الدولة لصناعة التأمين

تأسس احتكار الدولة لصناعة التأمين ابتداء من 1966، والذي أدرج ضمن منطق استراتيجي للتنمية وسمح بخلق اقتصاد مركزي يقوم على أساس الصناعات الثقيلة²، وتكرس هذا الاحتكار بإصدار أمرين: الأول رقم 66-127 والذي تم بموجبه تأمين شركات التأمين العاملة في الجزائر وانتقال أموالها وحقوقها والتزاماتها إلى الدولة، والتي أصبحت تستغل جميع عمليات التأمين بواسطة الشركات الوطنية المتمثلة في الشركة الوطنية للتأمين وإعادة التأمين (CAAR) والتي عدل قانونها التأسيسي، والشركة الجزائرية للتأمين (SAA) والتي تم تأمينها بموجب الأمر الثاني رقم 66-129 ومن 17 شركة تأمين أممت شركة (SAA) فقط، بينما تم تصفية باقي المؤسسات الأخرى، باستثناء الشركات التي لها شكل تعاوني (CCRMA) و (MAATECC) فقد سمح لها بمواصلة نشاطها.³

إن قرار احتكار الدولة لصناعة التأمين تبعته مبادرات قصد منها تحقيق التنسيق بين هذه الصناعة وبقية نشاطات الدولة، يضاف إلى ذلك أن السلطة العامة اتبعت سياسة إعادة تنظيم صناعة التأمين وهذا بغرض جعلها مواكبة للتحويلات الاقتصادية وملائمة للبيئة الجزائرية، وتضمنت سياسة إعادة التنظيم جعل الشركات الوطنية تختص في عدد محدد من أنواع التأمينات، وبذلك يكون احتكار الدولة الذي انشئ سنة 1966 قد تضاعف بشكل آخر عن طريق التخصص . ومن بين أهم شركات التأمين الجزائرية التي أنشأتها الدولة لتحكرك هذه الصناعة نجد⁴:

¹ Boualem Tafiani, op cit, p 72-73.

² ALI HASSIB, op cit, p 34.

³ Boualem Tafiani, op cit , p 82.

⁴ سهام رياش، مرجع سابق، ص 45.

(1) الشركة الجزائرية للتأمين (SAA)؛

(2) الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين (CAAR)؛

(3) الشركة الجزائرية لتأمينات النقل (CAAT)؛

(4) الشركة المركزية لإعادة التأمين (CCR).

وقد نشأت بالموازاة مع شركات التأمين ذات الطابع التجاري، مؤسسات التأمين التبادلي وهي التأمين التبادلي الجزائري لعمال سلك التعليم والثقافة (MAATEC). والصندوق الوطني للتعاون الفلاحي (CNMA)

وتختلف هاتان المؤسستان عن شركات التأمين المذكورة آنفا في أن هذه الأخيرة تعتبر قانونا تاجرة بالنسبة لعلاقتها مع الغير بينما مؤسسات التأمين التبادلي تعتبر جمعيات لا تهدف إلى تحقيق الربح وإنما تهدف لممارسة عمل اجتماعي للاحتياط والتضامن والتعاون في فائدة أعضائها عن طريق جمع الاشتراكات.

ثالثا: إلغاء التخصيص ورفع احتكار الدولة لصناعة التأمين

بعد صدور القانون رقم 88-01 المؤرخ في 12 جانفي 1988 والمتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية، عرفت صناعة التأمين إصلاحا جذريا وذلك بإلغاء مبدأ التخصيص لشركات التأمين حيث أصبح بعدها سوق التأمين يمتاز بحرية المتاجرة، ولقد تجلّى تأثير الإصلاحات الاقتصادية ببداية ظهور المنافسة مابين شركات التأمين، وحتى تستطيع شركات التأمين وإعادة التأمين في الجزائر مسايرة التحولات التي يعرفها الاقتصاد الوطني عامة وصناعة التأمين بصفة خاصة تم إنشاء الاتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين (UAR) في 22 فيفري 1994 من أجل تنظيم وترقية صناعة التأمين وضمان منافسة نزيهة بين الشركات.

بعد إلغاء مبدأ التخصيص في صناعة التأمين وفتح السوق على المنافسة لم تحقق صناعة التأمين ما كان ينتظر منها، ومن جهة أخرى فإن طبيعة الاحتكار الذي ميز هذه الصناعة طيلة الفترة السابقة شكل عائقا أمام تطور نشاط التأمين بتضييق المجال أمام المنافسة وحصره فقط في الشركات العمومية. وقد بينت تجربة الفترة الممتدة من 1990م تاريخ إلغاء مبدأ التخصيص إلى غاية 1995م تاريخ رفع احتكار الدولة لصناعة التأمين، أن استقلالية المؤسسات العمومية للتأمين وفتح مجال المنافسة بينها لم

تكن كافية كديناميكية تنافسية حقيقية، وهذا ما دفع بالدولة وبالوزارة الوصية إلى التفكير في إجراء تعديل على القوانين المنظمة لصناعة التأمين فصدر القرار رقم في 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995، والذي ميزه رفع احتكار الدولة لهذه الصناعة والسماح للقطاع الخاص والمستثمرين الأجانب دخول الميدان والنشاط فيه بالإضافة الى بعض الآليات والميكانيزمات الجديدة لتنظيم ومراقبة هذه الصناعة بشكل أفضل وهو ما تجسد من خلال ظهور وسيط التأمين الذي يضم كل من الوكيل العام وسمسار التأمين، اللذان يعتبران قناة توزيع جديدة للمنتجات التأمينية، إضافة إلى ذلك عززت الدولة من رقابتها بإنشاء جهاز استشاري يدعى بالمجلس الوطني للتأمين (CNA) في 25 جانفي 1995 بموجب الأمر 07-95.

بالنظر إلى الوضع الحالي المتسم بالعلومة والتكتلات والاندماج السريع في السوق العالمية، ونظرا لكوارجت السنوات الأخيرة، وجب تقييم جيد للأخطار لتقوية الوضعية المالية لشركات التأمين، الأمر الذي يدعم ثقة المؤمنين¹. في هذا الإطار ولتدارك النقائص التي عرفتها صناعة التأمين ومن أجل دعم تطويرها لتكون أداة للتنمية الإقتصادية والإجتماعية، تم مراجعة قانون التأمينات من خلال القانون رقم 04-06، المؤرخ في 20 فبراير سنة 2006، يعدل ويتم الأمر رقم 95-07، المؤرخ 25 يناير سنة 1995 المتعلق بالتأمينات، و الذي يتمحور حول تطوير صناعة التأمين من خلال النقاط التالية:

- (1) **تحفيز النشاط:** عن طريق تنويع المنتجات التأمينية و الإستجابة لتطلعات المتعاملين و ضمان حماية أكبر لحقوق المؤمنين و شفافية أكبر في التسيير.
- (2) **تدعيم الأمن المالي لشركات التأمين:** من خلال وجوب توفر هذه الأخيرة على صلاية مالية جيدة و مسيرين أكفاء في مجال التأمينات من خلال تنظيم المساهمات البنكية في رأسمال شركات التأمين و وجوب تحرير الرأسمال الأدنى كليا عند إنشاء شركة التأمين.
- (3) **إعادة تنظيم الجهاز الرقابي على التأمينات:** من خلال إنشاء لجنة مستقلة للإشراف على التأمينات تحل محلّ الدولة (مديرية التأمينات - وزارة المالية).
- (4) **دعم الحكم الراشد لشركات التأمين:** من خلال عقود الأداء للمسيرين، و وضع آليات قانونية من شأنها ضمان تسيير فعّال لمجالس إدارة شركات التأمين.
- (5) **تسريع عملية تحرير السوق أمام شركات التأمين الأجنبية.**

¹حسان حساني، تقييم الأداء في شركات التأمين، مرجع سابق، ص 97.

6) تنوع قنوات التوزيع: لضمان التنوع في القنوات التوزيع يمكن أن تباع المنتجات التأمينية من خلال قنوات أخرى غير شركات التأمين خاصة عن طريق الشبكة البنكية.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لصناعة التأمين في الجزائر

أولاً: الإطار القانوني المنظم للصناعة التأمينية في الجزائر

يتمثل الإطار القانوني في النصوص القانونية والتنظيمية التي ترمي إلى تطوير الصناعة التأمينية في الجزائر، وتتمثل هذه النصوص في:¹

1) قانون رقم 06-04، المؤرخ في 21 محرم عام 1427 الموافق 20 فبراير سنة 2006، يعدل ويتمم الأمر رقم 07-95، المؤرخ في 23 شعبان عام 1415 الموافق 25 يناير سنة 1995 والمتعلق بالتأمينات؛

2) **المراسيم التنظيمية:** تبع الأمر 07-95 صدور مجموعة من النصوص التنظيمية نذكر أهمها:

1- المرسوم التنفيذي رقم 95-338، المؤرخ في 30 أكتوبر 1995، المتعلق بإعداد قائمة التأمين وحصرها؛

2- المرسوم التنفيذي رقم 95-339، المؤرخ في 30 أكتوبر 1995 يتضمن صلاحيات المجلس الوطني للتأمين وتكوينه وتنظيمه وعمله؛

3- المرسوم التنفيذي رقم 95-340، المؤرخ في 30 أكتوبر 1995، يحدد شروط منح وسطاء التأمين، الاعتماد والأهلية المهنية وسحبه منهم، ومكافأته ومراقبتهم؛

4- المرسوم التنفيذي رقم 95-341، المؤرخ في 30 أكتوبر 1995، يتضمن القانون الأساسي للوكيل العام للتأمين؛

5- المرسوم التنفيذي رقم 95-342، المؤرخ في 30 أكتوبر 1995، يتعلق بالالتزامات المقننة؛

6- المرسوم التنفيذي رقم 95-343، المؤرخ في 30 أكتوبر 1995، يتعلق بحدود قدرة شركات التأمين على الوفاء؛

7- المرسوم التنفيذي رقم 95-344 المؤرخ في 30 أكتوبر 1995، يتعلق بالحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين.

إلى جانب الأمر السابق نذكر كلا من:

¹ بلعروسي احمد التيجاني، وابل رشيد، قانون التأمينات الاقتصادية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2005، ص 379.

1- الأمر رقم 74-15 المؤرخ في 30 جانفي 1974 يتعلق بالأمر بإلزام تأمين السيارات ونظام التعويض؛

2- الأمر رقم 96-06 المؤرخ في 10 جانفي 1996 يتعلق بضمان قرض الصادرات؛

3- الأمر رقم 03-12 المؤرخ في 26 أوت 2003 الذي أسس إلزامية التأمين ضد الكوارث الطبيعية (CAT, NAT)* سمحت هذه النصوص بتوضيح مواد هذا الأمر وخاصة تلك المتعلقة بتشخيص الكوارث الطبيعية، إعلان حالة الكارثة، تسعيرة الأخطار وكذلك شروط وطرق منح ضمان الدولة.

ثانيا: هيئات تطير صناعة التأمين في الجزائر

1) لجنة الإشراف على التأمينات: وهي هيئة تابعة لوزارة المالية، تمثل سلطة مراقبة صناعة التأمين في الجزائر، وتسمح بمعرفة كل ما يجري ضمن هذه الصناعة.

2) المجلس الوطني للتأمينات (CNA):¹ أنشئ المجلس الوطني للتأمينات في 25 جانفي بموجب الأمر 95-07، وهو تابع لوزارة المالية، والذي دخل حيز العمل به رسميا ابتداء من تاريخ 24-10-1997، حيث يسعى إلى ترقية وتطوير صناعة التأمين لتصبح ركيزة الاقتصاد الوطني مستقبلا، فهو يساهم في ذلك كونه يعتبر وسيلة هامة في توجيه السياسة العامة للدولة فيما يخص التأمين.

3) الإتحاد الجزائري للتأمين وإعادة التأمين: أنشأ في 22 فيفري 1994، وله صفة الجمعية المهنية ويختلف عن المجلس الوطني للتأمين كونه يهتم بمشاكل المؤمنين، حيث لا تشمل عضويته إلا شركات التأمين، أما المجلس الوطني للتأمين فيهتم بمشاكل السوق بصفة عامة، وهذا ما يفسر اختلاف طبيعة المتدخلين في كل منهما، حيث نجد في الإتحاد الجزائري للتأمين و إعادة التأمين ممثلين عن وزارة المالية و وزارات أخرى، شركات التأمين، المؤمن لهم...إلخ. يعتبر هذا الإتحاد الهيئة الممثلة لشركات التأمين اتجاه السلطات المنظمة، و هو على شكل جمعية، لها هيئة دائمة، ممثلة في المدير التنفيذي وجمعية عامة ورئيس ومجلس يمثل من كل شركات التأمين العمومية والخاصة.

ثالثا: التشكيلة الحالية لسوق التأمين في الجزائر

إن التطور الذي عرفته صناعة التأمين في الجزائر كان له تأثير كبير على تطور المنافسة، خاصة مع إلغاء مبدأ التخصص الذي سمح لشركات التأمين بممارسة جميع عمليات التأمين، وهو ما يشجع

* Catastrophes naturelles.

¹ Conseil National des Assurance

على تنافسها على مختلف فروع التأمين، خاصة مع إلغاء احتكار الدولة لهذه الصناعة، وعليه يتكون سوق التأمين في نهاية 2009 من:

(1) الشركات العمومية: وهي أربعة شركات عمومية قديمة معتمدة في كل فروع التأمين وإعادة

التأمين، وتتمثل هذه الشركات في:

أ- الشركة الوطنية للتأمين (SAA).

ب- الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين (CAAR).

ت- الشركة الجزائرية لتأمينات النقل (CAAT).

ث- شركة تأمين المحروقات (CASH).

(2) الشركات الخاصة: عددها سبعة شركات هي:

أ- شركة (TRUST) الجزائر.

ب- الشركة الجزائرية للتأمينات (2A).

ت- الشركة الدولية للتأمين وإعادة التأمين (CIAR).

ث- شركة سلامة (SALAMA).

ج- شركة العامة للتأمينات المتوسطة (GAM).

ح- شركة أليانس للتأمين (ALLIANCE ASSURANCES).

خ- شركة كارديف (cardif el djazair).

(3) الشركات المتخصصة: عددها ثلاثة شركات متخصصة وهي:

أ- الشركة المركزية لإعادة التأمين (CRR): أنشئت سنة 1973 تقوم بعمليات التأمين على اختلاف

أشكالها، يعود إنشاؤها إلى سنة 1973، برأسمال قدره 13 مليار دينار جزائري، و فور إنشائها احتكار

كل عمليات إعادة التأمين. ومع رفع الاحتكار و انفتاح السوق سنة 1995 استفادت (CCR) في إطار

السياسة المتبعة من طرف السلطات الوصية من التنازل الإجمالي، بحيث تم إخضاع كل شركات

التأمين الناشطة على مستوى السوق الجزائرية إلى التنازل على حصة من أعمالها القابلة لإعادة التأمين

لصالح (CCR)، يتعلق نشاط هذه الشركة بكل أشكال إعادة التأمين و بكل الفروع، إذ تربطها علاقات

عمل بكل شركات التأمين الجزائرية و العديد من الشركاء (مؤمنين، معيدي التأمين ووسطاء) عبر

مختلف أنحاء العالم¹. وتعتمد شركة (CCR) على إطارات فنية ذوي خبرة مؤكدة في ميدان إعادة التأمين، و تعتبر متعامل اقتصادي ناشط بحيث تقدم مختلف المنتجات في مجال إعادة التأمين، في كل من فروع التأمين البحري وغير البحري و النقل، إلى جانب إشرافها على البرنامج الوطني الخاص بتغطيه أخطار الكوارث الطبيعية الذي تم وضعه عشية زلزال 21 ماي 2003.²

ب- الشركة الجزائرية لضمان الصادرات (CAGEX): أنشئت هذه الشركة بموجب المرسوم رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 المتعلق بتأمين القرض الموجه للتصدير.

ج- شركة ضمان القرض العقاري (SGCI): أنشئت في ديسمبر 1997، تتمثل مهام هذه الشركة في تقديم ضمانات القروض الممنوحة من طرف المؤسسات المالية من أجل الحصول على مسكن.

4) شركات ذات الطابع التعاضدي:

أ- الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي (CNMA).

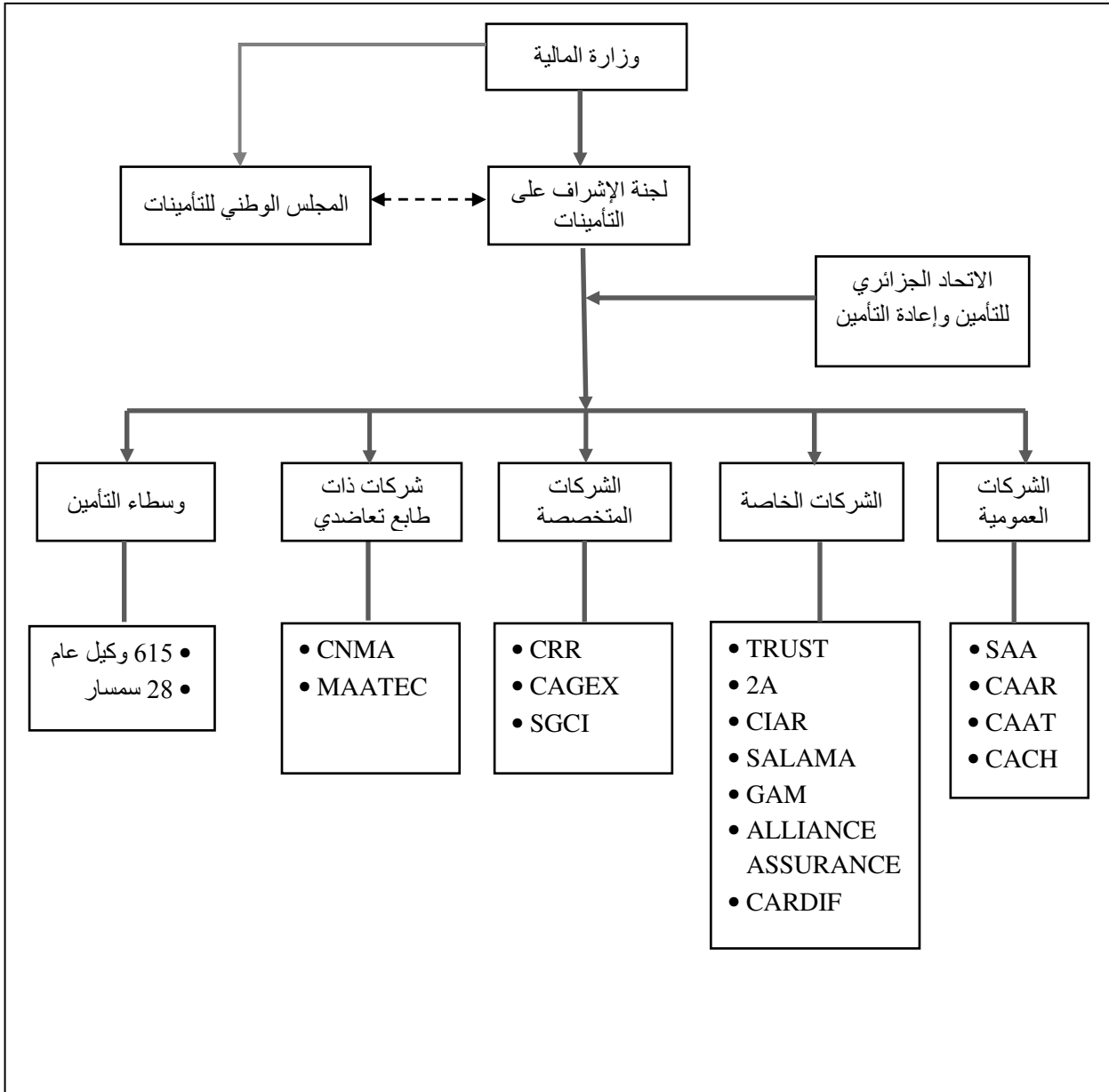
ب- تعاضدية التأمين الجزائرية لعمال التربية والثقافة (MAATEC).

5) وسطاء التأمين: يعتبر وسطاء التأمين قوة بيع جد مهمة في السوق التأميني، يتشكلون من 615 وكيل عام، 28 سمسارا تأمينيا وهذا في إحصائيات سنة 2009، بحيث ساهموا بـ 27% من إجمالي إنتاج صناعة التأمين خلال السنة نفسها.

¹ http://www.ccr.dz/index_ar.php?page=historique

² http://www.ccr.dz/index_ar.php?page=presentation.

الشكل رقم (08): الهيكل التنظيمي لقطاع التأمين في الجزائر



المصدر: من إعداد الطالب.

الفصل الثالث: التحليل الهيكلي لصناعة التأمين في الجزائر

المطلب الثالث: المستوى العالمي لصناعة التأمين في الجزائر

أولاً: حجم صناعة التأمين عالمياً

لبيان وضع صناعة التأمين في الجزائر عالمياً، لا بد لنا أن نستعرض حجم صناعة التأمين عالمياً وبيّن الجدول الآتي حجم الإنتاج لصناعة التأمين حسب القارات، بالإضافة إلى نسبة المشاركة في سوق التأمين العالمي.

جدول رقم (03): الإنتاج العالمي لصناعة التأمين حسب القارات خلال الفترة (2009-2000)

الوحدة: مليون دولار

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	القارات	
1349495	1450407	1428290	1333591	1246641	1228539	1158986	1094583	993529	945606	ح أ	أمريكا
33.2	34.4	34.6	36.3	36.2	37.6	39.2	41.6	41.1	38.7	%	
1610620	1703713	1764685	1455509	1335057	1206191	1035838	846697	767432	786089	ح أ	أوروبا
39.6	40.4	42.8	39.6	38.7	37.0	35.0	32.2	31.8	32.2	%	
989451	934577	812046	777680	765211	738918	684970	628918	595412	647119	ح أ	آسيا
24.3	22.1	19.7	21.2	22.2	22.6	23.2	23.9	24.6	26.5	%	
49287	52829	53683	49874	42718	36422	32461	24805	24639	27145	ح أ	إفريقيا
1.2	1.3	1.3	1.4	1.2	1.1	1.1	0.9	1.0	1.1	%	
67241	78543	68882	58238	56190	54088	46103	37469	34707	38946	ح أ	أستراليا ونيوزلندا
1.7	1.9	1.7	1.6	1.6	1.7	1.6	1.4	1.4	1.6	%	
4066094	4220069	4127586	3674892	3445817	3264158	2958358	2632472	2415719	2444905	المجموع	
-3.65	2.24	12.32	6.65	5.57	10.34	12.38	8.97	-1.19		وتيرة النمو	

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على:

Revue Sigma, L'assurance dans le monde, édité par Suisse de Réassurance, N° 6/2001, N° 6/2002, N° 8/2003, N° 3/2004, N° 2/2005, N° 5/2006, N° 4/2007, N° 3/2008, N° 3/2009, N° 2/2010.

ح أ: حجم الأقساط

%: النسبة من إجمالي الإنتاج العالمي

يتضح من خلال الجدول رقم (03) مدى أهمية صناعة التأمين عالمياً، من خلال حجم الأقساط المحققة من جراء عمليات التأمين بمختلف أنواعها، فقد بلغ حجم الأقساط المكتتبة في سنة 2009 ما يقارب 4,066 بليون دولار، تمثل أقساط التأمينات العامة ما نسبته (42,65%) من إجمالي الأقساط العالمية، بينما تمثل أقساط تأمينات الحياة ما نسبته (57,34%) من إجمالي الأقساط. وتتناوب كل من قارة أمريكا وقارة أوروبا على المرتبة الأولى من حيث المشاركة في سوق التأمين العالمي حيث حققت قارة أمريكا أعلى نسبة مشاركة قدرت (41,6) سنة 2002، ولم تنخفض نسبتها عن (33,2) سنة 2009 في ظل الأزمة المالية العالمية، وتحتل قارة أوروبا المرتبة الأولى منذ سنة 2005، وحققت أعلى نسبة مشاركة بنسبة (42,8%) سنة 2007. وتبقى قارة آسيا تحتل دائماً المرتبة الثالثة، حيث حققت أعلى نسبة قدرت بـ (26,5%) سنة 2000، وحققت أدنى نسبة قدرت (19,7%) في سنة 2007، أما قارة إفريقيا فهي تحتل ذيل الترتيب بنسب لا تتجاوز (1,4%).

ثانياً: المقارنة حسب حجم الأقساط

لإعطاء صورة تفصيلية عن بعض دول العالم ومستوى صناعة التأمين في الجزائر ضمن سوق التأمين العالمي، نستعرض من خلال الجدول رقم (04) حجم أقساط التأمين ونسبة المشاركة والترتيب العالمي لبعض الدول.

جدول رقم (04): مقارنة لبعض أسواق التأمين في العالم حسب حجم الأقساط خلال الفترة (2009-2000)

الوحدة: مليون دولار

الدول	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	و م
حجم الأقساط	1139749	1239747	1237890	1174556	1109796	1109291	1057162	1005985	904021	859476	
%	28,03	29,06	30,28	31,43	62,20	26,77	35,89	38,08	30,81	35,41	
الترتيب	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
البيان	505956	483083	393125	439385	478211	494735	472820	445940	444664	503712	
%	12,44	11,08	10,46	12,36	19,05	20,93	16,28	16,96	24,79	20,26	
الترتيب	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	
البيان	309241	395627	539468	361790	336158	292199	254363	236833	219421	246899	
%	7,62	10,54	11,42	11,24	10,11	10,26	8,39	9,01	10,61	9,7	
الترتيب	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	
البيان	283070	275880	272855	250208	220997	199863	161483	125141	114912	120890	
%	6,96	6,39	6,62	6,75	7,81	6,97	5,57	4,76	5,22	4,99	
الترتيب	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	
البيان	238366	241955	223530	202397	197964	190811	170137	135777	123782	123730	
%	5,86	5,69	5,49	5,49	4,57	4,57	5,81	5,17	3,87	5,06	
الترتيب	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	
البيان	48470	49147	43313	40909	42115	42181	39866	35542	31442	29943	
%	1,19	1,14	1,07	1,12	1,15	1,3	1,39	1,36	1,37	1,23	
الترتيب	16	16	17	16	15	14	12	12	12	12	
البيان	758	781	694	650	594	561	489	379	328	321	
%	74	72	72	70	63	63	63	65	65	63	
الترتيب	2583	2548	2153	1675	1484	1375	1288	1096	955	964	
البيان	53	53	53	53	51	50	48	48	46	46	
%	797	1051	776	625	568	496	405	364	285	260	
الترتيب	0,02	0,02	0,02	0,02	0,001	0,001	0,01	0,01	0,001	0,01	
البيان	70	65	71	68	64	65	71	68	72	69	
%	1565	1396	1090	861	760	613	567	521	562	581	
الترتيب	57	57	59	60	58	59	57	57	55	50	

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على:

Revue Sigma, L'assurance dans le monde ,édite par Suisse de Réassurance, N° 6/2001, N° 6/2002. N° 8/2003, N° 3/2004, N° 2/2005, N° 5/2006, N° 4/2007, N° 3/2008, N° 3/2009, N° 2/2010.

نلاحظ من خلال الجدول رقم (04) مدى أهمية صناعة التأمين في هذه الدول من خلال حجم الأقساط المحققة من عمليات التأمين، أين نجد الدول الصناعية الكبرى تحتل المرتبة الأولى بتحقيقها أعلى النسب، حيث تحتل الولايات المتحدة الأمريكية الصدارة من حيث المشاركة في السوق العالمية للتأمين، خلال العشر سنوات السابقة، محققة أعلى نسبة قدرت بـ (35,89%) سنة 2003، بينما تحتل اليابان المرتبة الثانية محققة أعلى نسبة مشاركة قدرت بـ (24,79%) سنة 2001، أما بريطانيا فقد احتلت المرتبة الثالثة خلال العشر سنوات السابقة، باستثناء سنة 2007 حيث احتلت المرتبة الثانية بنسبة (11,42%).

أما بالنسبة للدول العربية فنجد الجزائر لم تتجاوز حصتها من السوق العالمية (0,02%) ما بين سنة 2000-2009، وقد حققت أحسن ترتيب لها واحتلت المرتبة (64) سنة 2005، في حين نجد المغرب تحتل المرتبة (53) منذ سنة 2006.

ثالثا: المقارنة حسب مؤشر كثافة التأمين

يعبر مؤشر كثافة التأمين عن إنفاق الفرد للتأمين، وهو حاصل إنتاج التأمين إلى إجمالي السكان، ويمكن توضيح مستوى الصناعة التأمينية في الجزائر حسب هذا المؤشر بالمقارنة مع بعض دول العالم في الجدول الآتي.

الفصل الثالث: التحليل الهيكلي لصناعة التأمين في الجزائر

جدول رقم (05): مقارنة لبعض أسواق التأمين في العالم حسب مؤشر كثافة التأمين خلال الفترة (2009-2000)

الوحدة: الدولار

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	الدول	
3710	4078,0	4086,5	3923,7	3875,2	3755,1	3637,7	3461,6	3266	3152,1	الكثافة	وم ا
10	9	8	6	6	5	5	4	4	4	الترتيب	
3979	3698,6	3319,9	3589,9	3746,7	3874,8	3770,9	3498,6	3507,5	3973,3	الكثافة	اليابان
9	13	14	9	7	4	3	3	2	2	الترتيب	
4578,8	6857,8	7113,7	6466,7	4599	3275,6	4058,5	3879,1	3393,8	3759,2	الكثافة	بريطانيا
5	1	2	1	2	9	2	2	3	3	الترتيب	
4269,1	4131	4147,6	4075,4	3568,5	4508,4	2698,3	2064,2	1898,8	2051,1	الكثافة	فرنسا
7	8	6	5	9	2	10	9	9	8	الترتيب	
2878,4	2919,2	2662,1	2436,8	2310,5	2286,6	2051,2	1627,7	1484,2	1491,4	الكثافة	ألمانيا
16	18	18	17	18	15	14	15	16	15	الترتيب	
6257,6	6379,4	5740,7	5561,9	5558,4	5716,4	5660,3	4922,4	4342,8	4153,9	الكثافة	سويسرا
2	3	4	3	1	1	1	1	1	1	الترتيب	
73,8	74,8	67,2	59,2	58,7	55,3	45,9	38,8	33,1	34,7	الكثافة	تونس
70	70	72	67	64	63	63	67	63	64	الترتيب	
80,7	80,3	68,9	52,4	47,0	44,9	42,8	37	32,8	34	الكثافة	المغرب
68	69	70	71	71	69	66	68	64	65	الترتيب	
22,9	30	21	18,7	17,4	14,8	12,5	11,7	9,2	8,2	الكثافة	الجزائر
82	80	82	81	80	81	82	83	83	82	الترتيب	
18,9	18,1	14,4	11,2	10,3	8,9	8,4	7,8	8,7	8,7	الكثافة	مصر
84	84	84	83	84	85	84	87	84	80	الترتيب	

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على:

Revue Sigma, L'assurance dans le monde, édité par Suisse de Réassurance, N° 6/2001, N° 6/2002, N° 8/2003, N° 3/2004, N° 2/2005, N° 5/2006, N° 4/2007, N° 3/2008, N° 3/2009, N° 2/2010.

نلاحظ من الجدول رقم (05) أن الدول الصناعية تحتل المراتب الأولى من حيث كثافة التأمين، حيث احتلت سويسرا المرتبة الأولى من سنة 2000 إلى غاية 2005، ولم تنخفض عن 1491,4 دولار للفرد، ثم تراجعت إلى المرتبة الرابعة سنة 2007، دون أن ينخفض معدل الكثافة، وبقي في تزايد ليصل إلى 6257,6 دولار سنة 2009، أما بريطانيا فتحتل المرتبة الثانية من حيث معدل كثافة التأمين إذ لم ينخفض عن 3275,6 دولار، وحققت أعلى مستوى له ليصل إلى 7113,7 دولار، أما الولايات المتحدة الأمريكية فقد حققت أدنى مستوى لمعدل كثافة التأمين بلغ 3152,1 دولار سنة 2000 ووصل إلى أعلى مستوى قدر بـ 4078 دولار سنة 2008.

أما الدول العربية فنجد هذا المعدل ضعيف نسبيا، فبالنسبة لتونس بلغت أعلى قيمة لكثافة التأمين 74,8 دولار سنة 2008، أما المغرب فقد سجلت أعلى قيمة قدرت بـ 80,7 دولار سنة 2009، وبالنسبة لمصر فقد سجلت أعلى قيمة لمؤشر كثافة التأمين بلغت 18,9 دولار سنة 2009، وبالنسبة

الفصل الثالث: التحليل الهيكلي لصناعة التأمين في الجزائر

إلى الجزائر فهي كباقي الدول العربية سجل مؤشر كثافة التأمين قيما منخفضة، حيث أنه لم يتجاوز 30 دولار سنة 2008، وحقت أحسن ترتيب عالمي سنة 2005 حيث بلغت قيمة مؤشر كثافة التأمين 17,4 دولار.

ثالثا: المقارنة حسب مؤشر نسبة الاختراق

يعبر مؤشر نسبة اختراق التأمين عن أهمية صناعة التأمين بالنسبة إلى حجم الاقتصاد، وهو حاصل إنتاج إجمالي التأمين إلى الناتج المحلي الإجمالي، ويمكن توضيح مستوى الصناعة التأمينية في الجزائر حسب هذا المؤشر بالمقارنة مع بعض دول العالم باستعراض الجدول الآتي.

جدول رقم (06): مقارنة لبعض أسواق التأمين في العالم حسب مؤشر نسبة الاختراق خلال الفترة (2009-2000)

الوحدة: نسبة مئوية

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	الدول
8	8,7	8,9	8,8	9,15	9,36	9,61	9,58	8,97	8,76	معدل الاختراق
16	13	13	14	12	10	10	7	10	12	الترتيب
9,9	9,8	9,6	10,5	10,54	11,75	10,81	10,86	11,07	10,92	معدل الاختراق
9	9	10	7	6	4	6	5	5	5	الترتيب
12,9	15,7	15,7	16,5	12,45	12,60	13,37	14,75	14,18	15,78	معدل الاختراق
3	2	2	1	3	3	2	2	2	2	الترتيب
10,3	9,2	10,3	11,0	10,21	9,52	9,15	8,58	8,58	9,40	معدل الاختراق
7	11	9	6	8	9	12	12	13	10	الترتيب
7	6,6	6,6	6,7	6,79	6,97	6,99	6,76	6,59	6,54	معدل الاختراق
21	21	22	22	22	22	21	19	18	19	الترتيب
9,8	9,9	10,3	11,0	11,19	11,22	12,74	13,36	12,71	12,42	معدل الاختراق
11	8	8	5	4	4	3	3	3	4	الترتيب
1,9	2	2	2	2,07	2,01	1,82	1,80	1,60	1,69	معدل الاختراق
63	62	61	59	62	64	67	70	50	65	الترتيب
2,8	2,9	3,4	2,9	2,87	2,70	2,85	3	2,82	2,79	معدل الاختراق
50	49	42	43	47	53	55	47	47	45	الترتيب
0,6	0,6	0,5	0,5	0,56	0,58	0,64	0,59	0,51	0,49	معدل الاختراق
86	86	88	86	87	86	85	86	88	86	الترتيب
0,8	0,9	0,9	0,8	0,85	0,79	0,68	0,59	0,58	0,62	معدل الاختراق
82	81	81	81	82	84	84	89	86	83	الترتيب

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على:

Revue Sigma, L'assurance dans le monde, édite par Suisse de Réassurance, N° 6/2001, N° 6/2002, N° 8/2003, N° 3/2004, N° 2/2005, N° 5/2006, N° 4/2007, N° 3/2008, N° 3/2009, N° 2/2010.

نلاحظ من خلال الجدول رقم (06) أن الدول الصناعية تحتل صدارة الترتيب فيما يخص مؤشر معدل اختراق التأمين، الذي عرف نسب مرتفعة خاصة في بريطانيا الذي بلغ نسبة (15,7%) سنة 2008، وبلغ أدنى مستوى له في سنة 2005 ليصل إلى (12,45%)، أما الولايات المتحدة الأمريكية فقد عرفت أعلى نسبة لمؤشر معدل اختراق التأمين بلغت (9,61%) سنة 2003، أما أدنى نسبة محققة، كانت سنة 2009 حيث بلغت (8%)، كما عرفت سويسرا نسب معتبرة حيث حقق مؤشر معدل اختراق التأمين أعلى نسبة له سنة 2002 تقدر بـ (13,36%) ووصل سنة 2009 إلى أدنى نسبة له حيث بلغت (9,8%).

أما بالنسبة للدول العربية فيعرف هذا المؤشر نسب منخفضة ليعكس ضعف مساهمة صناعة التأمين في اقتصاديات هذه الدول، فنجد المغرب قد حقق فيها مؤشر معدل اختراق التأمين أعلى نسبة له (3,4%) سنة 2007، وبلغ نسبة (2,7%) سنة 2004 كأدنى مستوى له، أما تونس فقد حقق مؤشر معدل الاختراق أعلى مستوى له سنة 2005، ووصل نسبة (2,07%)، وبلغ نسبة (1,6%) كأدنى مستوى له سنة 2001، أما الجزائر فقد تراوحت مستويات مؤشر اختراق التأمين ما بين (0,49%) كأدنى نسبة سنة 2000 و(0,64%) كأعلى نسبة سنة 2003.

المبحث الثاني: خصائص صناعة التأمين في الجزائر

سنحاول في هذا المبحث التعرف على خصائص سوق التأمين في الجزائر وذلك بتحليل جانب العرض، الطلب والتكاليف.

المطلب الأول: بنية العرض

يرتبط العرض في صناعة التأمين بعدد الشركات التي تقدم المنتجات التأمينية وبمقدرتها على تلبية حاجات العملاء.

أولاً: الشركات الفاعلة في صناعة التأمين في الجزائر

1) الشركات العمومية: وهي أربعة شركات عمومية، ثلاثة منها شركات عمومية قديمة معتمدة في كل فروع التأمين وإعادة التأمين وهي:

أ- الشركة الوطنية للتأمين (SAA)¹: أنشئت بعد الاستقلال بمقتضى قرار الاعتماد الصادر بتاريخ 12 ديسمبر 1963، وكانت شركة مختلطة، جزائرية بنسبة (61%) ومصرية بنسبة (39%)، وتم فيما

¹ Société Algérienne d'Assurances.

بعد تأميمها في 27 ماي 1966، في إطار احتكار الدولة لصناعة التأمين، وفي 21 ماي 1975 ومع ظهور قانون التخصص، احتكرت الشركة كل من فرع السيارات، الأخطار البسيطة وتأمين الأشخاص. ومن بين المنتجات التأمينية التي تقدمها نجد التأمين على السيارات، التأمين على المخاطر التي تتعلق باستغلال الفلاحة والذي يشمل تغطية المخاطر التي تتعرض لها المزارع المغطاة بالبيوت البلاستيكية من الأضرار التالي: البرد، العواصف، الفيضانات. ونجد كذلك التأمين ضد آثار الكوارث الطبيعية والتأمين على السكن¹.

ب) الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين (CAAR)²: هي أول شركة جزائرية أنشئت في 08 جوان 1963، بهدف السماح للدولة الجزائرية بمراقبة صناعة التأمين وكانت تسمى بالصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمين. وبمقتضى قرار 24 فيفري 1964 أصبحت تمارس جميع عمليات التأمين ما عدا التأمين الزراعي الذي كان من اختصاص الصندوق المركزي لإعادة التأمين التعاوني الفلاحي (CCRMA)³، وابتداء من جانفي 1976 أصبحت متخصصة في الأخطار الصناعية ولقد عرف قانونها الأساسي تعديلات لاحقة خاصة في سنة 1985، وفي 30 أفريل 1985 صارت تحمل إسم الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين وأصبحت تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي. وتقوم شركة (CAAR) بالتأمين من مخاطر الحرائق، تأمين السيارات، تأمين النقل، تأمين الأشخاص.

ت- الشركة الجزائرية للتأمين الشامل (CAAT): أنشئت في 30 أفريل 1985 وهي مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وكانت تقوم بعمليات التأمين البحري، التأمين الجوي و عمليات التأمين البري. وفي 1989 وبعد الإصلاحات الاقتصادية وإلغاء التخصص تحولت إلى الشركة الجزائرية للتأمين الشامل وأصبحت مؤسسة عمومية اقتصادية وشرعت في ممارسة مختلف فروع التأمين، وتشارك شركة (CAAT) في تطوير قطاع التأمين من خلال خبرتها في مجال إدارة المخاطر وتطوير منتجات تتناسب مع احتياجات العملاء.⁴

ث) شركة تأمين المحروقات (CASH)⁵: هي شركة عمومية ذات أسهم (شركة مساهمة)، أنشئت بموجب عقد شراكة بين وزارة المالية، ووزارة الطاقة والمناجم، حيث تساهم هذه الأخيرة بـ (50%) من رأس مال الشركة، موزعة كما يلي:

¹ <http://www.saa.dz/presentation.php>

² La Caisse Algérienne d'Assurance et de Réassurance.

³ La Caisse Central de Réassurance des Mutuelles Agricoles.

⁴ <http://www.caat.dz>, consulte le 10-01-2011

⁵ Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures

1- تساهم شركة (SONATRACH) بنسبة (39%)؛

2- وتساهم شركة (NAFTAL) بنسبة (11%).

أما وزارة المالية فتساهم بنسبة (50%) من رأس مال الشركة، وهي موزعة كما يلي:

1- تساهم شركة (CAAR) بنسبة (33,33%)؛

2- وتساهم شركة (CCR) بنسبة (16,7%).

و بدأت شركة (CASH) نشاطها مع نهاية 1999. وتقوم بالعمليات التأمينية التي تشمل التأمين ضد المخاطر الكبرى، تأمين النقل، التأمينات المتخصصة ومنها التأمينات الإجبارية والتأمين ضد الكوارث الطبيعية، تأمين المنازل وتأمين الحياة.¹

(2) الشركات الخاصة: عددها سبعة (07) شركات وهي:

أ- **شركة (TRUST) الجزائر:** مختصة في التأمين وإعادة التأمين أنشئت في 25 أكتوبر 1997²، لها أربع مساهمين رئيسيين:

1- ترست دولي (البحرين) بـ (60%)؛

2- قطر للتأمين العام بـ (5%)؛

3- الشركة المركزية لإعادة التأمين (CRR) بـ (17,5%)؛

4- الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين (CAAR) بـ (17,5%)

ومقر هذه الشركة في البحرين ولها عدة فروع في عدة بلدان مثل تروست بالولايات المتحدة الأمريكية، لندن، لبنان، اليمن، وبالجزائر في حيدرة. وبدأت تروست الجزائر في تطبيق عملية التأمين بعد تحصيلها على قرار الاعتماد من وزارة المالية بتاريخ 18 نوفمبر 1997. وتقدم شركة تروست منتجات تأمينية تشمل تأمين السيارات، تأمين السفر، تأمين الحياة.³

ب- **الشركة الجزائرية للتأمينات (2A):** أنشئت بعد فتح السوق الجزائرية للتأمين على القطاع الخاص وهي شركة ذات أسهم. وتحصلت على اعتمادها من وزارة المالية في 05 أوت 1998 لتمارس نشاط التأمين وإعادة التأمين. وتتمثل أهم النشاطات التي تقوم بها هذه الشركة في تأمين السيارات وما يتعلق بالمسؤولية المدنية ضد أضرار السيارات، أخطار النقل وتشمل المخاطر الجوية والبحرية، الأخطار

¹ <http://www.cash-assur.com>, consulte le 10-01-2011.

² http://www.trustgroup.net/main/groupnet_algeria.html. consulte le 10-01-2011

³ <http://www.trustalgerians.com>. consulte le 10-01-2011

المتعددة كأخطار البناء والهندسة، بالإضافة إلى التأمين على الأشخاص. وتقوم الشركة بتطبيق نظام إدارة الجودة المصادق والمعترف به من طرف معهد إدارة الجودة بكندا في 16 ديسمبر 2004 وتحصلت على تجديد هذه الشهادة في 30 سبتمبر 2010 نظير الجهود المبذولة من طرف إدارة الشركة والعاملين فيها لتلبية المزيد من احتياجات العملاء. وتعتبر شركة (2A) أول شركة جزائرية للتأمين تحصل على شهادة ISO-9001 نسخة 2008 عن نشاطاتها في جميع فروع التأمين وإعادة التأمين.¹

ت- الشركة الدولية للتأمين وإعادة التأمين (CIAR):² أنشئت في 05 أوت 1998 للقيام بجميع عمليات التأمين وإعادة التأمين وتمثل منتجاتها في تأمين قرض بيع المركبات، تأمين السفر، التأمين الصحي، التأمين ضد الأخطار الطبيعية، التأمين ضد الأخطار الزراعية³ والى غير ذلك من المنتجات التأمينية

ث- شركة سلامة للتأمين: اعتمدت شركة سلامة لتأمينات الجزائر بمقتضى القرار رقم 46 الصادر بتاريخ 02 جويلية 2006 عن وزير المالية، وبذلك فهي قد امتصت شركة البركة والأمان لتأمين وإعادة التأمين المنشأة في 26 مارس 2000، والتي أصبحت اليوم سلامة لتأمينات الجزائر، بعد انضمامها لمجموعة السلامة. وتوفر حاليا خدمات متعددة في السوق الجزائرية، كما أنها تتوفر بخدمات التكافل وهي الوحيدة من كل مؤسسات التأمين في الجزائر التي تتعامل بالتأمين الإسلامي. وتعتبر شركة سلامة للتأمين الشركة الجزائرية الوحيدة في مجال التأمينات المسجلة في سوق دبي للأوراق المالية، تحت مظلة الشركة العربية للتأمين وإعادة التأمين "اياك" المصنفة من طرف هيئة التصنيف العالمية "ستاندارز أند بورز" وهو مستوى جيد، وهو ما يفرض عليها توخي أقصى درجات الشفافية والإفصاح نهاية كل ثلاثي من خلال تقديم لحسابات يتم تحيينها دوريا على عكس جميع الشركات الجزائرية التي لا تقدم حساباتها سوى مرة في العام بعد نهاية الشهر الرابع من السنة الموالية، بالإضافة إلى ذلك تعتبر الشركة الوحيدة من بين الشركات العاملة في مجال التأمين التي تقوم بتعويض الأضرار مباشرة بعد الحادث على العكس من الشركات الأخرى التي تصل مدد التعويض إلى أشهر وسنوات بالنسبة لبعض شركات التأمين.⁴

¹ <http://www.2a.dz/presentation.php>. consulte le 10-01-2011

² Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance

³ <http://www.laciar.com>. consulte le 10 -01-2011

⁴ <http://www.echoroukonline.com/ara/news=46534>. consulte le 10 -01-2011

ج- الشركة العامة للتأمينات المتوسطة (GAM): أنشئت في 08 جويلية 2001، ومنح لها الإعتماد في 10 سبتمبر 2002¹. وسمح لها بمزاولة كل عمليات التأمين برأس مال وطني قدره 500 مليون دينار جزائري بمساهمة شخص جزائري بنسبة قدرها (90%). وتسعى الشركة إلى تقديم خدمات متميزة و متنوعة لعملائها.

ح- شركة اليانس للتأمين (ALLIANCE ASSURANCE): هي شركة مساهمة تأسست في جويلية 2005 في إطار الأمر 95-07 الذي يكرس افتتاح سوق التأمين في الجزائر، وبدأت نشاطها في ممارسة جميع أنواع التأمين سنة 2006 برأسمال يقدر ب 500 مليون دج. وتستهدف شركة (ALLIANCE) مختلف العمليات التقليدية للتأمين مثل الأخطار الصناعية، أخطار السيارات، تأمين النقل، بالإضافة إلى قيامها بالتركيز على أجزاء من السوق غير المستغلة، أو التي تعرف تطورا ضعيفا مثل تأمين الأفراد والعائلات، منتجات تأمينية جديدة وخصوصا التأمين على الحياة والصحة.²

خ- شركة (CARDIF El Djazair): اعتمدت هذه الشركة بموجب القرار المؤرخ في 11 أكتوبر 2006، من أجل ممارسة عمليات التأمين وإعادة التأمين، المتمثلة في الحوادث، المرض، المساعدة، الحياة، الوفاة والتأمينات المتعلقة بأموال الاستثمارات والرسكلة وتسيير الأموال الجماعية والاحتياطي الجماعي.³

(3) التعاونيات: تضم صناعة التأمين في الجزائر شركتين ذات طابع تعاضدي، تتمثل في كل من:

أ- الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي (CNMA): أنشأ بمقتضى القرار رقم 72-64 المؤرخ في 02 ديسمبر 1972 الذي ادمج من خلاله ثلاث شركات كانت تنشط في القطاع وهي⁴:

1- الصندوق المركزي لإعادة تأمين التعاوني الفلاحي (CCRMA)؛

2- الصندوق المركزي للتعاون الاجتماعي الفلاحي (CCMSA)؛

3- صندوق التعاون الفلاحي للتقاعد (CMAR).

وكانت منتجات الصندوق تنحصر في التأمين ضد الحريق، البرد، التأمين الشامل على الماشية، وتأمين السيارات. وبعد سنة 1995 تم توسيع أنشطته لتشمل العمليات البنكية المتعلقة بالفلاحة و

¹ <http://www.la-gam.com>. consulte le 12 /01/2011.

² http://www.allianceassurances.com/pdf/Rapport_annuel_2009.pdf. consulte le 12-01-2011

³ <http://www.cardif.fr> consulte le 10-01-2011

⁴ بن عمروش فائزة، واقع تسويق الخدمات في شركات التأمين دراسة حالة الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، 2008، ص 106 .

الفصل الثالث: التحليل الهيكلي لصناعة التأمين في الجزائر

تطويرها إضافة إلى تقديم منتجات تأمينية متعلقة بالصيد البحري وتأمين الأخطار المتعلقة بالعتاد الفلاحي.

ب- تعاضدية التأمين الجزائرية لعمال التربية والثقافة (MAATEC)¹: أنشئت سنة 1964 حيث توسعت نشاطات هذه التعاضدية من التأمين على السيارات لتشمل التأمين على المسكن والمسمى بالتأمين المتعدد الأخطار لصالح عمال التربية والثقافة والتكوين، وهذا بموجب القانون رقم 07-88 الصادر في أوت 1980 الخاص بالتأمين، والمرسوم التنفيذي رقم 45-92 الصادر في ديسمبر 1992.

ثانيا: تطور إنتاج صناعة التأمين حسب الشركات

عرف إنتاج صناعة التأمين تطورا ملحوظا، في ظرف تميز بحدوث كوارث تقنية وطبيعية، متمثلة في فيضانات 10 نوفمبر 2001، وسقوط طائرة تابعة للخطوط الجوية الجزائرية بتمنراست بتاريخ 06 مارس 2003، وزلزال 21 ماي 2003 الذي هز منطقة بومرداس، حدوث كارثة صناعية كبيرة هي حريق مصنع (GL1K) بسكيكدة سنة 2004، هذا إلى جانب العدد المتزايد لحوادث المرور والخسائر المادية والجسدية التي تسفر عنها.

جدول رقم (07): تطور إنتاج صناعة التأمين في الجزائر خلال الفترة (2009-2000)

الوحدة: مليون دج

الشركة	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
TOTAL	19501	21783	28985	31311	35758	41620	46474	53789	67884	77339
معدل النمو		11.7%	33.1%	8.0%	14.2%	16.4%	11.7%	15.7%	26.2%	13.9%

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الملحق رقم (01)

وباستعراضنا للجدول رقم (07)، نلاحظ أن صناعة التأمين عرفت معدلات نمو ايجابية خلال فترة الدراسة، حيث ارتفع حجم الأقساط المكتتبة من (19,5 مليار دينار) سنة 2000 إلى (77,33 مليار دينار) سنة 2009.

وتعد سنة 2002 سنة استثنائية بالنسبة لصناعة التأمين، نظرا لنسبة النمو المسجلة في حجم الأقساط. إذ حققت أكبر نسبة نمو بلغت (33.1%)، وتعتبر أعلى نسبة خلال فترة الدراسة، وتميز الإنتاج بالارتقاء من (21.7 مليار دينار) إلى (28.9 مليار دينار). ويعود هذا الارتفاع إلى معدلات النمو الايجابية التي حققتها شركات التأمين، فقد حققت شركة (CAAR) التي بلغت حصتها السوقية

¹ Mutuelle Algérienne d'Assurance des Travailleurs de l'Enseignement et de la Culture.

(24%) معدل نمو قدر بـ (56%)¹، بالإضافة إلى ذلك فقد حققت كل من (CAAT)، (TRUST) و(SALAMA) معدلات نمو بلغت (31%)، (132%) و(126%) على الترتيب. كما تشير إلى دخول كل من شركة الريان الذي قدر إنتاجها بـ (169 مليون دينار) وشركة (GAM) الذي قدر إنتاجها بـ (212 مليون دينار). ويعود سبب هذا النمو بصفة خاصة إلى ارتفاع مستوى الاستثمار الوطني الذي قدرَ بـ (+14%) بالأسعار الجارية، وكذا تشديد شروط إعادة التأمين الناجم عن الأحداث التي ميزت عام 2001 لا سيما أحداث 11 سبتمبر 2001، ومختلف الكوارث الطبيعية التي عرفها العالم، بما في ذلك الجزائر، حيث تضاعفت أقساط التأمين بمعدل ثلاثة مرات أو أكثر خاصة في مجال تأمين النقل والأخطار الصناعية.²

أما عن سنة 2003، فيمكن القول أنها تميزت بصدور الأمر رقم 03-12 المؤرخ في 26 أوت 2003، المتعلق بالإلزامية تأمين الكوارث الطبيعية وبتعويض الضحايا، يبرر وضع هذه الإلزامية بضخامة الأضرار التي تتجم عن هذه الكوارث، وكذا بغياب ثقافة تأمينية في هذا المجال. وتهدف هذه الإلزامية إلى تحفيز الأشخاص الطبيعيين والمعنويين للأخذ على عاتقهم ولو جزئياً، العبء المالي الناجم عن أضرار الكوارث الطبيعية.

حققت صناعة التأمين خلال سنة 2003 حجم إنتاج قدر بـ (31.3 مليار دينار)، أي بارتفاع (8%) مقارنة بسنة 2002. وقد تطورت هذه الصناعة خلال سنة 2003، في ظرف اقتصادي تميز بما يلي:³

- 1- ارتفاع طفيف قدر بـ (+1.2%) للصناعة خارج المحروقات.
- 2- ارتفاع معتبر لقطاع البناء والأشغال العمومية وكذا قطاع الخدمات وذلك بنسبة (5.8%) للقطاع الأول و(5.7%) للقطاع الثاني.
- 3- ارتفاع كبير لقطاع الفلاحة قدر بـ (+17%).
- 4- ارتفاع متواضع لمقياس الأسعار عند الاستهلاك حيث بلغت نسبة التضخم (2.6%) مقابل (1.4%) في سنة 2002.
- 5- تطور ملحوظ للفائض التجاري.
- 6- ارتفاع معتبر للاستثمارات قدر بـ (+6.5%).

¹ انظر الجدول رقم (08) في الصفحة رقم 122.

² وزارة المالية، تقرير حول نشاط التأمين في الجزائر سنة 2002، ص 02.

³ Ministère des finances, Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2003, p. 01.

كما تطور نشاط التأمين في ظرف تميز بحدوث كوارث طبيعية وتقنية، متمثلة في سقوط طائرة تابعة للخطوط الجوية الجزائرية بتمنراست بتاريخ 06 مارس 2003، وزلزال 21 ماي 2003 الذي هز منطقة بومرداس، إلى جانب العدد المتزايد لحوادث المرور والخسائر المادية والجسدية التي تسفر عنها.

أما سنة 2004 فتميزت بالنسبة لصناعة التأمين فيما يلي:¹

1- دخول حيز التطبيق ابتداء من سبتمبر 2004 الأمر رقم 03-12، المتعلق بإلزامية تأمين آثار الكوارث الطبيعية.

2- حدوث كارثة صناعية كبيرة تتمثل في حريق GL1K بسكيكدة.

وقد بلغ إنتاج صناعة التأمين خلال سنة 2004 ما يقارب (35.7 مليار دينار)، محققا بذلك معدل نمو يقدر بـ (14%) بالنسبة لسنة 2003، كان لشركتي (SAA) و (CAAT) مساهمة كبيرة في هذا النمو حيث حققت كل واحدة منهما معدل نمو قدر بـ (31%). كما عرفت بعض الشركات معدلات نمو سلبية مست الشركات التي نشاطها موجه نحو تغطية المخاطر الصناعية، ويتعلق الأمر بشركة (CAAR) التي عرفت معدل نمو قدر بـ (-24%)، وشركة (TRUST) حيث حققت معدل نمو قدر بـ (-17%)، وشركة (CASH) بمعدل نمو قدر بـ (-10%).

وعرفت سنة 2005 من الناحية التنظيمية تعزيز صناعة التأمين، بدخول شركة تأمين جديدة هي شركة (ALLIANCE ASSURANCE)، رخص لها بمزاولة جميع أنواع التأمين، وقد بلغ إنتاج صناعة التأمين خلال هذه السنة ما يقارب (41,62 مليار دينار) محققا بذلك معدل نمو يقدر بـ (16%) بالنسبة لسنة 2004، وكان لشركتي (CAAR) و (CASH) مساهمة كبيرة في هذا النمو حيث حققت شركة (CAAR) معدل نمو قدر بـ (58%) أما شركة (CAAT) فقد حققت معدل نمو قدر بـ (142%).

أما بالنسبة لسنة 2006 ورغم حالة الانتعاش الاقتصادي التي تعرفها الجزائر فان الإنتاج في صناعة التأمين لم يعرفا تطورا كبيرا في هذه السنة، إذ حققت صناعة التأمين حجم إنتاج قدر بـ (46,47 مليار دينار) بمعدل نمو بلغ (12%) مقابل (16%) في 2005، ويرجع انخفاض معدل النمو

¹ Ministère des finances, Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2004, p 01.

إلى خروج شركة الريان من الصناعة. وقد ساهم في معدل النمو المحقق خلال هذه السنة، معدلات النمو الايجابية المحققة من طرف كل من شركة (CASH) بمعدل نمو بلغ (44%)، وشركة (SALAMA) بمعدل نمو بلغ (62%)، بالإضافة إلى شركة (ALLIANCE) التي بلغ معدل نموها (1500%)، رغم أن حصتها السوقية لا تفوق (1%).

أما سنة 2007 فتميزت بالنسبة لصناعة التأمين من الناحية التنظيمية بـ:¹

- 1- تنصيب لجنة الرقابة على التأمينات كهيئة تقوم بالإشراف على صناعة التأمين؛
- 2- إنشاء مركزية المخاطر المسؤولة عن جمع البيانات المتعلقة بعقود تأمين المخاطر؛
- 3- تعزيز الإطار التشريعي من خلال نشر سبعة مراسيم وخمسة أوامر تنفيذية بموجب القانون رقم 04/06 المعدل والمتمم للأمر رقم 07/95 المتعلق بالتأمينات، وتتعلق هذه النصوص المستحدثة في المقام الأول بإطلاق التأمين المصرفي كقناة لتوزيع منتجات التأمين من خلال البنوك؛
- 4- كما عرفت الصناعة دخول شركة تأمين جديدة هي شركة (CARDIF AL DJAZAIR) والتي تختص في مجال التأمينات الشخصية.

وقد بلغ الإنتاج في سنة 2007 ما يقارب (53,78 مليار دينار)، محققا بذلك معدل نمو يقدر بـ (16%) بالنسبة لسنة 2003، وقد حققت أغلبية الشركات معدلات نمو ايجابية، فقد حققت شركة (TRUST) معدل نمو بلغ (42%) مقابل (-33%) سنة 2006، كما حققت شركة (CAAT) معدل نمو بلغ (31%) مقابل (9%) سنة 2006.

عرفت سنة 2008 معدل نمو مرتفع تقريبا بالنسبة للسنوات التي سبقتها قدر بـ (26%)، أين ارتفع إنتاج الأقساط من (53,7 مليار دينار) إلى (67,88 مليار دينار)، وقد ساهم في هذا الارتفاع معدلات النمو الايجابية لمعظم شركات التأمين، حيث حققت شركة (CAAR) معدل نمو قدر بـ (56%)، وحققت شركة (CASH) معدل نمو قدر بـ (55%)، كما حققت شركة (ALLIANCE) معدل نمو قدر بـ (80%). ويمكن إرجاع سبب هذا النمو في صناعة التأمين خلال هذه السنة إلى الاتفاقيات التي تم توقيعها بين شركات التأمين والبنوك لتوزيع المنتجات التأمينية، هذا النوع من قنوات التوزيع تم استحداثه في ظل القانون الجديد للتأمين رقم 04/06.²

¹ Ministère des finances, Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2007, p 04.

² Ministère des finances, Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2008, p 04.

الفصل الثالث: التحليل الهيكلي لصناعة التأمين في الجزائر

وعرفت سنة 2009 معدل نمو ايجابي بلغ (14%)، إلا أنه منخفض عن سنة 2008 الذي بلغ (26%)، وهذا راجع إلى الانخفاض في معدل النمو الذي سجلته شركة (CASH) الذي بلغ (-13%) مقابل (55%) سنة 2008، وبصفة عامة يمكن القول أن معظم الشركات حققت معدلات نمو ايجابية مع أنها منخفضة عن سنة 2008 بنسب متفاوتة، باستثناء شركة (2A) التي حققت معدل نمو بلغ (24%) مقابل (0,1%) في سنة 2008.

جدول رقم (08): الحصة السوقية لشركات التأمين في الجزائر ومعدلات نموها خلال الفترة (2009-2000)

الوحدة: نسبة مئوية

2009		2008		2007		2006		2005		2004		2003		2002		2001		2000	الشركة
م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	ح س	
14	24	11	24	10	27	7	29	12	30	31	31	17	27	8	25	-1	31	35	SSA
5	17	56	19	8	15	21	16	58	15	-24	11	-27	17	56	24	6	21	22	CAAR
21	17	5	16	31	20	9	17	-17	18	31	25	28	22	31	18	1	19	21	CAAT
9	2	-6	2	42	3	-33	2	-23	4	-17	5	9	8	132	8	14	4	4	TRUST
31	8	38	7	18	6	26	6	34	5	38	5	49	4	40	3	53	3	2	CIAR
24	3	0	3	14	4	0	4	30	4	31	4	8	3	51	3	94	3	2	2A
11	0	13	0	10	0	7	0	13	0	9	0	29	0	0	0	6	0	0	MAATEC
26	6	26	6	11	6	-6	6	6	7	12	8	-6	8	-6	9	25	13	12	CNMA
-13	12	55	15	6	12	44	13	142	10	-10	5	2	6	59	7	147	6	3	CASH
30	3	35	3	35	3	62	2	31	2	30	1	85	1	126	1	1740	0	0	SALAMA
28	3	24	2	-1	2	-12	3	30	4	55	3	253	2		1				GAM
70	4	80	2	209	2	15000	1												ALLIANCE
136	1	1235	0																CARDIF
						-100	0	2	1	-16	1	149	1		1				AL RAYAN
14	100	26	100	16	100	12	100	16	100	14	100	8	100	33	100	12	100	100	TOTAL

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الملحق رقم (01).

ح س: الحصة السوقية

م ن: معدل النمو

ثالثا: إنتاج صناعة التأمين حسب الفروع التأمينية

تضم صناعة التأمين في الجزائر ستة فروع هي تأمين السيارات، تأمين الأخطار الصناعية، تأمين النقل، تأمين الأخطار الفلاحية، تأمين الأشخاص وتأمين القروض. ويمكن توضيح الحصة السوقية لكل فرع ومعدل نموه من خلال الجدول رقم (09)

من خلال استعراض الجدول رقم (09) نلاحظ ما يلي:

1- يحتل فرع تأمين السيارات المرتبة الأولى من حيث الحصة السوقية، إذ حقق أدنى نسبة بلغت (35%) من إجمالي إنتاج صناعة التأمين في سنة 2002، حيث احتل خلال هذه السنة المرتبة الثانية بعد فرع تأمين الأخطار الصناعية، ثم استقرت النسبة ابتداء من سنة 2004 ما بين (42%) وبين (46%) كأعلى نسبة محققة لهذا الفرع من التأمين خلال فترة الدراسة. وعرف هذا الفرع من التأمين أدنى معدل نمو في سنة 2001 بلغ نسبة (9%)، وبقي معدل النمو بعد هذه السنة متقارب حيث تراوح بين (23%) كأعلى نسبة سنة 2004 وبين (14%) كأدنى نسبة سنة 2006؛

2- يحتل فرع تأمين الأخطار الصناعية المرتبة الثانية من حيث حجم الإنتاج بالنسبة إلى إجمالي إنتاج صناعة التأمين، حيث بلغت الحصة السوقية لهذا الفرع (34%) سنة 2000 و(33%) سنة 2001، ثم قفزت النسبة إلى (42%) في سنة 2002 و2003، لتستقر هذه النسبة بعد سنة 2005 ما بين (36%) و(38%). كما عرف معدل نمو هذا الفرع من التأمين أعلى نسبة نمو بلغت (70%) سنة 2002، كما شهد بعد ذلك ارتفاعا نسبيا سنة 2008 بلغ نسبة (33%)؛

3- يحتل فرع تأمين النقل المرتبة الثالثة من حيث حجم الإنتاج بالنسبة إلى إجمالي إنتاج صناعة التأمين. ويلاحظ أن هذا الفرع من التأمين عرف انخفاض مستمر في الحصة السوقية خلال فترة الدراسة إذ بلغت أعلى حصة سوقية تقدر بـ (16%) من إجمالي إنتاج صناعة التأمين سنة 2001 لتتخف إلى (8%) كأدنى نسبة خلال سنة 2008 و2009. وشهد هذا الفرع أدنى معدل نمو بلغ (-4%) سنة 2003 مقابل (15%) سنة 2002. أما أعلى معدل نمو فقد بلغ (19%) سنة 2007؛

4- أما بالنسبة لفرع تأمين الأخطار الفلاحية فقد عرف هو الآخر انخفاض في الحصة السوقية خلال فترة الدراسة إذ حقق أعلى نسبة بلغت (6%) سنة 2001، لتستقر ابتداء من سنة 2005 عند (1%) من إجمالي إنتاج صناعة التأمين. ويمتاز هذا الفرع من التأمين بمعدلات نمو منخفضة حيث شهدت سنوات 2002، 2003، 2004، 2006 و2007 معدلات نمو سلبية وصلت أعلاها إلى (-20%) سنة 2004؛

5- يحتل فرع تأمين الأشخاص المرتبة الرابعة من حيث حجم الإنتاج بالنسبة إلى إجمالي إنتاج صناعة التأمين، حيث تراوحت الحصة السوقية ما بين (4%) كأدنى نسبة سنة 2002 وبين (8%) كأعلى نسبة في سنة 2008. وشهد هذا الفرع من التأمين معدل نمو سلبي بلغ (-9%) سنة 2001 وحقق أعلى معدل نمو بلغ (52%) سنة 2008؛

6- يحتل فرع تأمين القروض المرتبة الأخيرة من حيث حجم الإنتاج بالنسبة إلى إجمالي إنتاج صناعة التأمين، إذ لم تتجاوز الحصة السوقية (1%)، كما شهدت عدة سنوات معدلات نمو سلبية بلغ أعلاها (-40%) سنة 2004.

جدول رقم(09): الحصة السوقية ومعدل نمو فروع التأمين في الجزائر خلال الفترة (2009-2000)

2009		2008		2007		2006		2005		2004		2003		2002		2001		2000	الفروع
م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	ح س	
20%	46%	20%	44%	16%	46%	14%	45%	22%	45%	23%	42%	20%	39%	16%	35%	9%	41%	42%	السيارات
11%	37%	33%	38%	12%	36%	12%	37%	9%	37%	8%	40%	8%	42%	70%	42%	8%	33%	34%	الاحطار الصناعية
6%	8%	12%	8%	19%	10%	0%	9%	10%	10%	4%	11%	-4%	12%	15%	14%	16%	16%	15%	النقل
6%	1%	38%	1%	-10%	1%	-3%	1%	1%	1%	-20%	2%	-36%	2%	-7%	4%	105%	6%	3%	الاحطار الفلاحية
7%	7%	52%	8%	21%	7%	16%	6%	45%	6%	49%	5%	3%	4%	13%	4%	-9%	5%	6%	تأمينات الاشخاص
-31%	0%	-8%	1%	156%	1%	44%	0%	93%	0%	-40%	0%	-50%	0%	231%	1%	69%	0%	0%	تأمين اللقروض
14%	100%	26%	100%	16%	100%	12%	100%	16%	100%	14%	100%	8%	100%	33%	100%	12%	100%	100%	المجموع

من إعداد الطلب بالاعتماد على الملحق رقم (02)

ح س : الحصة السوقية

م ن : معدل النمو

المطلب الثاني: بنية الطلب

من أجل معرفة بنية الطلب الخاصة بصناعة التأمين في الجزائر نعتمد في ذلك على مؤشرين هما مؤشر كثافة التأمين ومؤشر اختراق التأمين، والجدول الموالي يلخص قيم هذان المؤشران خلال الفترة 2001-2009.

جدول رقم (10): مؤشر كثافة واختراق صناعة التأمين في الجزائر خلال الفترة (2001-2009).

السنة	عدد السكان (مليون نسمة)	الناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات (مليار دينار)	التأمينات العامة				التأمين على الحياة			إجمالي التأمين	
			معدل اختراق التأمين (%)	كثافة التأمين (دينار/ الفرد)	النسبة من إجمالي التأمين (%)	الإنتاج (مليون دينار)	معدل اختراق التأمين (%)	كثافة التأمين (دينار/ الفرد)	النسبة من إجمالي التأمين (%)	معدل اختراق التأمين (%)	كثافة التأمين (دينار/ الفرد)
2001	30.87	2783.2	0.75	673	95	1003	0.04	32	5	706	21783
2002	31.35	2668.2	1.04	888	96	1153	0.04	37	4	925	28985
2003	31.84	2980.4	1.01	947	96	1167	0.04	37	4	983	31311
2004	32.26	3385.9	1.00	1055	95	1736	0.05	54	5	1108	35758
2005	32.9	3717.8	1.05	1188	94	2523	0.07	77	6	1265	41620
2006	33.4	4138.4	1.05	1304	94	2931	0.07	88	6	1391	46474
2007	33.9	4786.6	1.05	1482	93	3542	0.07	104	7	1587	53789
2008	34.4	5438.1	1.15	1817	92	5394	0.10	157	8	1973	67884
2009	34.9	6316.7	1.13	2050	93	5789	0.09	166	7	2216	77339

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الملحق رقم (01)، وبيانات الديوان الوطني للإحصائيات

يتضح من الجدول أعلاه أن مؤشر كثافة التأمين عرف ارتفاعا مستمرا، حيث ارتفع إنفاق الفرد للتأمين من (706 دينار) سنة 2001 إلى (2216 دينار) سنة 2009، بمتوسط معدل نمو بلغ (14%) خلال فترة الدراسة. كما عرف معدل اختراق التأمين ارتفاعا هو الآخر خلال نفس الفترة بمتوسط بلغ (1,08%)، حيث بلغ نسبة (0,78%) كأدنى مستوى له سنة 2001، ليصل إلى أعلى نسبة بلغت (1,25%) سنة 2008، وهذا ما يعكس انتعاش صناعة التأمين في الجزائر.

كما نلاحظ أيضا أن هناك طلب كبير على التأمينات العامة التي تتجاوز نسبة (90%) من إجمالي إنتاج صناعة التأمين، حيث تراوحت هذه النسبة ما بين (96%) كأقصى حد سنة 2003، لتتجه بعد ذلك نحو الانخفاض وتصل إلى أدنى نسبة لها بلغت (92%) سنة 2008، على عكس مؤشر كثافة التأمين الذي عرف ارتفاعا مستمرا حيث ارتفع إنفاق الفرد من التأمينات العامة من (673 دينار) سنة 2001 إلى (2050 دينار) سنة 2009 بمتوسط معدل نمو بلغ (13,61%). كما ارتفعت مساهمة التأمينات العامة بالنسبة إلى الإنتاج المحلي الإجمالي خارج قطاع المحروقات، حيث عرف مؤشر

الفصل الثالث: التحليل الهيكلي لصناعة التأمين في الجزائر

اختراق التأمين ارتفاعا متذبذبا تراوحت معدلاته ما بين (0,75%) كأدنى نسبة سنة 2001 و(1,15%) كأعلى نسبة سنة 2008.

أما بالنسبة للطلب على التأمين على الحياة فهو لا يتجاوز (10%) من إجمالي إنتاج صناعة التأمين، حيث تراوحت هذه النسبة ما بين (4%) كأدنى نسبة سنة 2003 لترتفع بعد ذلك وتصل إلى أعلى نسبة خلال فترة الدراسة بلغت (8%) من إجمالي إنتاج قطاع التأمين سنة 2008. كما يعرف هذا النوع من التأمين كثافة تأمينية متدنية حيث تراوح إنفاق الفرد على التأمين على الحياة ما بين (32 دينار) سنة 2001 و(166 دينار) سنة 2009. كما لم تتجاوز مساهمة التأمين على الحياة (1%) بالنسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي خارج قطاع المحروقات، حيث تراوح مؤشر اختراق التأمين على الحياة ما بين (0,4%) كأدنى مستوى خلال الفترة 2001-2003 ليرتفع بعد ذلك ويصل إلى أعلى مستوى بلغ نسبة (10%) من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2008.

ومن أجل معرفة مرونة الطلب على التأمين في الجزائر، ونظرا لعدم توفر البيانات حول أسعار المنتجات التأمينية التي تساعدنا في حساب مرونة الطلب السعرية، سنقوم بحساب مرونة الطلب الداخلية على المستوى الكلي حيث سنستخدم الناتج المحلي الإجمالي خارج قطاع المحروقات للتعبير عن الدخل.

جدول رقم (11): المرونة الداخلية للطلب على التأمين في الجزائر خلال الفترة (2002 - 2009)

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
قيمة المرونة	---	-6.72	0.70	1.04	1.62	1.03	1.00	1.82	0.87

المصدر من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (11)

من خلال حساب المرونة الداخلية للطلب على التأمين في الجزائر. ووفق ما تظهره نتائج الجدول أعلاه، نلاحظ وجود علاقة موجبة بين الدخل والطلب على التأمين خلال فترة الدراسة، باستثناء سنة 2002 التي عرفت مرونة طلب دخلية سالبة، تعود إلى انخفاض الناتج المحلي الإجمالي. وتراوحت قيمة المرونة الداخلية للطلب على التأمين ما بين (0.7) كأدنى قيمة لها سنة 2003 و(1.82) كأعلى قيمة لها سنة 2008. كما نلاحظ أن أغلبية قيم المرونة الداخلية أكبر من الواحد وهذا ما يدل على أن المنتج التأميني في الجزائر هو خدمة كمالية حسب النظرية الاقتصادية.

المطلب الثالث: بنية التكاليف

تعتبر التكاليف ذات أهمية كبيرة في صناعة التأمين، لأن لها تأثير متبادل مع عوامل كثيرة أهمها الأسعار، الملاءة المالية، الأرباح، وشكل هيكل الصناعة من منافسة أو احتكار، وجميع هذه العوامل تؤثر على شركات التأمين في رسم السياسات المستقبلية، وكذلك تؤثر على عملية الإشراف والرقابة على التأمين لوضع السياسات المحتملة لجهة الإشراف. وسنتطرق في هذا المطلب إلى التكاليف العامة التي تشمل تكاليف العمال، تكاليف الخبراء، تكاليف التوزيع، الضرائب والرسوم، الإهلاكات وسوف نركز بصفة خاصة على تكاليف العاملين باعتبارها عنصر هام من التكاليف العامة.

(1) التكاليف العامة

عرفت التكاليف العامة لصناعة التأمين في الجزائر نموا متزايدا، إذ وصلت سنة 2009 إلى (14,932 مليار دينار) مقابل (5,578 مليار دينار) سنة 2000 كما هو موضح في الجدول الموالي.

جدول رقم (12): تطور إجمالي التكاليف لقطاع التأمين في الجزائر خلال الفترة (2009-2000)

الوحدة: مليون دج

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
التكاليف العامة	5578	6114	6404	7861	8079	7861	8700	9788	11618	14932
معدل النمو		9.6%	4.7%	22.8%	2.8%	-2.7%	10.7%	12.5%	18.7%	28.5%

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الملحق رقم (03)

ونلاحظ أن التكاليف العامة عرفت معدلات نمو إيجابية خلال فترة الدراسة، باستثناء سنة 2005 التي سجلت معدل نمو سلبي بلغ (-2,7%) مقابل (2,8%) سنة 2004 أين انخفضت التكاليف العامة من (8,079 مليار دينار) إلى (7,861 مليار دينار) وقد عرفت سنة 2009 أعلى معدل نمو للتكاليف العامة بلغ (28,5%).

وباستعراض الجدول رقم (14) الذي يوضح تطور التكاليف العامة لشركات التأمين، نجد أن شركة (SAA) تحتل المرتبة الأولى من حيث حجم التكاليف العامة إذ لم تتخفص نسبتها عن (29%) من إجمالي التكاليف العامة لصناعة التأمين، وبلغت أعلى نسبة لها (39%) سنة 2001، ويرجع هذا إلى اتساع شبكة التوزيع التي تعتمد عليها الشركة. وقد عرفت الشركة معدلات نمو مرتفعة للتكاليف في سنة 2008 و2009 التي بلغت (24%) و(37%) على الترتيب.

الفصل الثالث: التحليل الهيكلي لصناعة التأمين في الجزائر

وتتناوب كل من شركة (CAAR) وشركة (CAAT) من حيث حجم التكاليف العامة إلى إجمالي تكاليف صناعة التأمين على المرتبة الثانية بنسب متفاوتة، إلا أن هذه النسب عرفت تراجعاً مستمراً في السنوات الأخيرة حيث حققت شركة (CAAR) نسبة (15%) من إجمالي تكاليف الصناعة سنة 2009 مقابل أعلى نسبة بلغت (28%) سنة 2002، أما شركة (CAAT) فقد حققت أدنى نسبة بلغت (16%) من إجمالي تكاليف صناعة التأمين سنة 2009، مقابل أعلى نسبة بلغت (26%) سنة 2001، أما الشركات الأخرى فتتراوح النسب ما بين 1% و 10% من إجمالي تكاليف صناعة التأمين.

ومن أجل معرفة العلاقة بين التكاليف والإنتاج، نقوم بحساب مرونة التكاليف التي تعبر عن درجة استجابة التكاليف الكلية للتغير في حجم الإنتاج، أي الزيادة النسبية في التكاليف نتيجة الزيادة النسبية في حجم الإنتاج، والجدول الموالي يلخص قيم مرونة التكاليف.

الجدول رقم (13) : مرونة التكاليف لصناعة التأمين في الجزائر خلال الفترة (2000-2009)

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
مرونة التكاليف		0.8294	0.1633	2.6477	0.2063	-0.181	0.9194	0.8066	0.738	1.9172

المصدر من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (07) و الجدول رقم (13).

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن مرونة التكاليف ذات قيم موجبة خلال فترة الدراسة باستثناء سنة 2005، التي عرفت مرونة تكاليف سالبة تعود إلى انخفاض التكاليف الإجمالية في هذه السنة بالمقارنة مع سنة 2004،

كما نلاحظ أن مرونة التكاليف هي أقل من الواحد الصحيح في معظم سنوات الدراسة وهذا ما يعني أن الإنتاج في صناعة التأمين في الجزائر يخضع لزيادة الغلة، أي أنه يحقق زيادة نسبية في الإنتاج بتكلفة نسبية أقل مما يدل على أنه لا يزال هناك متسع لزيادة حجم شركات التأمين بزيادة الإنتاج خلال المستويات السابقة.

وعرفت صناعة التأمين في الجزائر أدنى قيمة لمرونة التكاليف بلغت (0,163) سنة 2002 وهذا يعني أن زيادة الإنتاج بنسبة (1%) تؤدي إلى زيادة التكاليف الإجمالية بنسبة (0,163%)، أما عن أعلى قيمة مرونة تكاليف عرفتتها صناعة التأمين، فكانت سنة 2003 حيث بلغت (2,647) وتدل على أن زيادة الإنتاج بنسبة (1%) تؤدي إلى زيادة التكاليف بنسبة (2,64%).

جدول رقم (14): تطور الحصة السوقية ومعدل نمو التكاليف العامة لشركات التأمين في الجزائر خلال الفترة (2000-2009)

الوحدة : نسبة مئوية

2009		2008		2007		2006		2005		2004		2003		2002		2001		2000	الشركة
ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	
32%	37%	30%	24%	29%	7%	31%	2%	33%	3%	25%	10%	29%	10%	31%	-12%	39%	10%	38%	SSA
15%	16%	17%	18%	17%	0%	19%	28%	16%	-28%	18%	-8%	25%	2%	28%	18%	26%	20%	24%	CAAR
16%	26%	17%	8%	18%	21%	17%	0%	19%	-8%	16%	-14%	24%	12%	25%	28%	21%	-8%	26%	CAAT
2%	9%	3%	-3%	3%	23%	3%	25%	3%	-3%	2%	7%	3%	54%	2%	1%	2%	10%	2%	TRUST
10%	31%	9%	35%	8%	26%	7%	21%	7%	6%	5%	36%	5%	31%	4%	104%	2%	35%	2%	CIAR
4%	7%	4%	2%	5%	3%	5%	21%	5%	-2%	4%	0%	5%	46%	4%	58%	3%	100%	2%	2A
0%	20%	0%	11%	0%	13%	0%	33%	0%	-14%	0.1%	-13%	0.1%	-53%	0.3%	6%	0%	-6%	0%	MAATEC
3%	13%	4%	0%	4%	30%	4%	19%	3%	-22%	3%	38%	3%	113%	2%	-54%	4%	13%	4%	CNMA
3%	27%	3%	25%	3%	46%	3%	24%	2%	35%	1%	47%	1%	31%	1%	-16%	1%	-13%	2%	CASH
3%	3%	4%	22%	3%	16%	3%	83%	2%	1%	2%	32%	2%	310%	0.4%	-19%	1%	64%	0.4%	SALAMA
6%	69%	4%	0%	5%	-13%	7%	108%	3%	12%	2%	52%	2%	116%	1%					GAM
5%	55%	4%	72%	3%	117%	1%	388%	0%											ALLIANCE
1%	42%	1%	223%	0%															CARDIF
								2%	0%	2%	-2%	2%	48%	2%					AL RAYAN
100%	29%	100%	19%	100%	13%	100%	10%	100%	-2%	81%	3%	100%	17%	100%	10%	100%	10%	100%	المجموع

من إعداد الطلب بالاعتماد على الملحق رقم (03)

(2) تكاليف العاملين

تعتبر تكاليف العاملين العنصر الهام بالنسبة إلى إجمالي التكاليف فهي تتجاوز نسبة (50%) من هذه الأخيرة، حيث عرفت هذه النسبة أدنى قيمة لها سنة 2000 بلغت خلالها (47,8%) من إجمالي تكاليف صناعة التأمين في الجزائر، لتصل في سنة 2007 إلى (61,1%) كما هو موضح في الجدول التالي.

جدول رقم (15): تطور تكاليف العاملين في قطاع التأمين في الجزائر خلال الفترة (2009-2000)

الوحدة: مليون دج

الشركة	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
مجموع تكاليف العاملين	8891	7052	5978	5023	4734	4435	4038	3433	2954	2665
مجموع التكاليف العامة	14932	11618	9788	8700	7879	8079	7861	6745	6114	5578
نسبة العاملين الى مجموع التكاليف	59.5%	60.7%	61.1%	57.7%	60.1%	54.9%	51.4%	50.9%	48.3%	47.8%
معدل النمو تكاليف العاملين	26.1%	18.0%	19.0%	6.1%	6.7%	9.8%	17.6%	16.2%	10.8%	
معدل نمو التكاليف العامة	28.5%	18.7%	12.5%	10.7%	-2.7%	2.8%	22.8%	4.7%	9.6%	

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الملحق رقم (02) والملحق رقم (03).

وقد حققت تكاليف العاملين معدلات نمو ايجابية خلال فترة الدراسة. حيث شهد صناعة التأمين زيادة في تكاليف العاملين بمعدلات نمو متزايدة خلال سنة 2001، 2002 و 2003 بلغت نسبة (10,8%)، (16,2%) و (17,6%) على الترتيب.

وباستعراض الجدول رقم (16) نجد أن معظم شركات التأمين عرفت معدلات نمو متزايدة لتكاليف العاملين لديها خاصة الحديثة منها، حيث حققت شركة (CIAR) معدل نمو بلغ (65,7%) سنة 2001 و (56,9%) سنة 2002، كما عرفت شركة (SALAMA) معدلات نمو مرتفعة بلغت (41,7%) سنة 2001، (88,2%) سنة 2002 و (78,1%) سنة 2003. وتمثل ثلاث شركات عمومية هي (SAA, CAAR, CAAT) على ما يقارب (80%) من إجمالي تكاليف العاملين في صناعة التأمين.

وإبتداء من سنة 2004 عرف معدل نمو تكاليف العاملين انخفاضا وصل في سنة 2006 إلى أدنى مستوى له بلغ (6,7%) مقابل (9,8%) سنة 2004 و (6,7%) سنة 2005، كما عرف معدل نمو تكاليف العاملين لشركات التأمين تراجعاً كبيراً خاصة في الشركات الكبيرة حيث حققت شركة (CAAT) معدل نمو سلبي بلغ (-2,5%) سنة 2006 مقابل (-1,4%) سنة 2005، وحققت شركة (SAA) معدل نمو بلغ (2,8%) سنة 2006 مقابل (10,2%) سنة 2005، ورغم هذا التراجع في معدلات نمو تكاليف العاملين في الشركات الكبيرة إلا أن الشركات الأخرى عرفت معدلات نمو مرتفعة سنة 2006 حيث حققت شركة (CIAR) معدل نمو بلغ (33,3%) وشركة (CASH) بمعدل نمو بلغ

(45,3%) وشركة (SALAMA) بمعدل نمو بلغ (72%) وشركة (ALLIANCE) بمعدل نمو بلغ (662,5%)، إلا أنها لم تؤثر على معدل نمو تكاليف العاملين في الصناعة. لأنها وهي مجتمعة تمثل حصة سوقية صغيرة بلغت (9,9%) من إجمالي تكاليف العاملين في صناعة التأمين. وفي سنة 2007 ارتفع معدل نمو تكاليف العاملين حيث بلغ (19%) واستمر في الارتفاع بعد ذلك حيث بلغ (26,1%) سنة 2009 وهو أعلى معدل عرفته صناعة التأمين خلال فترة الدراسة، كما ارتفعت معدلات نمو تكاليف العاملين لشركات التأمين، حيث حققت شركة (SAA) معدل نمو بلغ (17,1%) سنة 2009 مقابل (24,8%) سنة 2008، كما حققت شركة (CAAR) معدل نمو بلغ (28,1%) سنة 2009 مقابل (11,4%) سنة 2008، وحققت شركة (CAAT) معدل نمو بلغ (33,9%) سنة 2009 مقابل (6,6%) سنة 2008، وتسيطر الشركات العمومية الثلاثة على (70,1%) من إجمالي تكاليف العاملين في صناعة التأمين خلال سنة 2009. كما عرفت بعض الشركات ارتفاع في معدل نمو تكاليف العاملين، حيث عرفت شركة (GAM) ارتفاع في تكاليف العاملين بنسبة (73,4%) سنة 2009 مقابل (26,3%) سنة 2008، وارتفعت تكاليف العاملين في شركة (CNMA) بنسبة (21,4%) سنة 2009 مقابل (-0,4%) سنة 2008.

جدول رقم(16): تطور الحصة السوقية ومعدل نمو تكاليف العاملين بشركات التأمين في الجزائر خلال الفترة (2009-2000)

الشركة	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009	
	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن	ح س	م ن
SSA	44.3%	44.3%	23.3%	21.5%	2.1%	10.8%	39.6%	4.0%	14.3%	37.8%	7.9%	10.2%	37.8%	2.8%	9.9%	34.9%	24.8%	34.3%	17.1%	34.3%
CAAR	23.3%	21.5%	2.1%	21.5%	17.4%	21.7%	9.1%	20.1%	2.8%	18.8%	9.0%	19.2%	4.7%	18.9%	19.0%	17.9%	11.4%	18.2%	28.1%	18.2%
CAAT	24.3%	23.5%	7.3%	23.5%	10.4%	22.3%	17.3%	22.3%	7.8%	21.9%	-1.4%	20.2%	18.6%	22.1%	19.0%	17.2%	6.6%	18.3%	33.9%	18.3%
TRUST	1.7%	1.9%	27.3%	1.9%	8.9%	1.8%	11.5%	1.7%	22.1%	1.9%	18.1%	2.3%	18.4%	12.9%	2.2%	2.4%	29.8%	1.8%	-4.7%	1.8%
CIAR	1.3%	2.0%	65.7%	2.0%	56.9%	2.7%	20.9%	2.7%	14.5%	2.8%	16.7%	3.1%	33.3%	29.6%	4.2%	4.4%	22.0%	4.5%	30.3%	4.5%
2A	1.5%	3.1%	133.3%	3.1%	78.0%	4.7%	48.1%	5.9%	0.4%	5.4%	-4.1%	4.9%	1.7%	8.5%	4.3%	3.8%	5.9%	3.4%	11.9%	3.4%
MAATEC	0.2%	0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	0.1%	25.0%	0.0%	0.1%	0.1%	20.0%	0.1%	16.7%	0.1%
CNMA	2.6%	2.4%	2.9%	2.4%	4.2%	2.2%	21.3%	2.3%	73.6%	3.6%	5.7%	3.5%	4.1%	37.1%	4.7%	4.0%	-0.4%	3.8%	21.4%	3.8%
CASH	0.4%	0.6%	72.7%	0.6%	26.3%	0.7%	33.3%	0.8%	28.1%	0.9%	56.1%	1.4%	1.9%	66.7%	2.6%	2.6%	17.4%	2.9%	42.9%	2.9%
SALAMA	0.5%	0.6%	41.7%	0.6%	88.2%	0.9%	78.1%	1.4%	54.4%	2.0%	-4.5%	1.8%	2.9%	72.6%	2.6%	3.1%	38.2%	2.6%	8.3%	2.6%
GAM					1.0%		122.2%	2.0%	62.5%	2.9%	3.8%	2.9%	3.6%	18.6%	3.6%	3.9%	26.3%	5.3%	73.4%	5.3%
ALLIANCE										0.2%				152.5%	2.6%	3.3%	53.2%	4.2%	58.5%	4.2%
CARDIF															0.2%	0.4%	154.5%	0.5%	46.4%	0.5%
AL RAYAN									0.0%	1.8%	-7.8%	1.9%	16.9%	2.2%	2.2%					
TOTAL	100	100	10.8%	100	16.2%	100	17.6%	100	9.8%	100	6.7%	100	6.1%	100	100	19.0%	100	18.0%	26.1%	100

المصدر : من إعداد الطالب بالاعتماد على الملحق رقم (03).

ح س: الحصة السوقية.

م ن: معدل النمو.

المبحث الثالث: الخصائص الهيكلية لصناعة التأمين في الجزائر

سنحاول في هذا المبحث التعرف على الخصائص الهيكلية لصناعة التأمين في الجزائر من خلال دراسة أبعاد هيكل الصناعة التأمينية الذي يضم التركيز الصناعي، عوائق الدخول، تمييز المنتجات والتكامل العمودي، بالإضافة إلى دراسة القوى المحركة للمنافسة في صناعة التأمين في الجزائر.

المطلب الأول: أبعاد هيكل الصناعة التأمينية في الجزائر

أولاً: دراسة تركيز صناعة التأمين في الجزائر

تعتبر الحصة السوقية مؤشر ضروري لمعرفة مدى التركيز في أي صناعة. لذلك سنتطرق أولاً إلى تطور الحصة السوقية لشركات التأمين القائمة في الصناعة، فيما بعد نقوم بحساب التركيز الصناعي باستخدام مؤشر نسبة التركيز و مؤشر (هيرشمان هارفيندال).

1) تطور الحصة السوقية لشركات التأمين في الجزائر

يعتبر رفع الحصة السوقية هدف تسعى إليه المنظمات الربحية، وباستعراض الجدول رقم(17) نلاحظ أن الشركات العمومية (SAA, CAAR, CAAT) تستحوذ على أكبر حصة سوقية، حيث حققت في سنة 2000 أعلى نسبة لها بلغت (78%) من الإنتاج الكلي لصناعة التأمين، وعرفت هذه النسبة تراجعاً مستمراً بسبب دخول شركات تأمين جديدة إلى الصناعة وزيادة المنافسة، حيث حققت هذه الشركات في سنة 2009 حصة سوقية بلغت نسبة (58%) من الإنتاج الكلي لصناعة التأمين. وتحتل شركة (SAA) المرتبة الأولى خلال فترة الدراسة بحصة سوقية تراوحت بين (24%) كأدنى نسبة سنة 2008 و (35%) كأعلى نسبة سنة 2000 بمتوسط* بلغ (28,26%). وتحتل شركة (CAAT) المرتبة الثانية بحصة سوقية تراوحت بين (16%) كأدنى نسبة سنة 2008 و (25%) كأعلى نسبة سنة 2004 وبمتوسط بلغ (19,15%). وتحتل المرتبة الثالثة شركة (CAAR) بحصة سوقية تراوحت بين (11%) كأدنى نسبة سنة 2004 و (24%) كأعلى نسبة سنة 2002 وبمتوسط بلغ (17,35%)، وتأتي في المرتبة الرابعة شركة (CASH) التي قفزت إلى هذه المرتبة سنة 2005 بحصة سوقية تراوحت بين (3%) كأدنى نسبة سنة 2000 و (15%) كأعلى نسبة سنة 2008 وبتوسط حصة سوقية بلغ (7,83%)، وهذا على حساب شركة (CNMA) التي تحل المرتبة الخامسة بمتوسط بلغ (7,82%)، حيث تراوحت حصتها السوقية بين (13%) كأعلى نسبة سنة 2001 وأدنى نسبة استقرت عليها ابتداءً من سنة 2006 بلغت (6%). وتأتي في المرتبة السادسة شركة (CIAR) بحصة

* باستخدام المتوسط الهندسي

الفصل الثالث: التحليل الهيكلي لصناعة التأمين في الجزائر

سوقية تراوحت بين (2%) كأدنى نسبة سنة 2000 و (8%) كأعلى نسبة سنة 2002 بمتوسط بلغ (4,43%)، وتأتي في المرتبة السابعة شركة (TRUST) بحصة سوقية تراوحت بين (2%) كأدنى نسبة سنة 2009 و (8%) كأعلى نسبة سنة 2002 و 2003، وبمتوسط بلغ (3,67%). وتأتي في المرتبة الثامنة شركة (2A) بحصة سوقية تراوحت بين (2%) كأدنى نسبة سنة 2000 و (4%) كأعلى نسبة خلال الفترة ما بين 2004 و 2007، وبمتوسط بلغ (3,38%). بينما تحتل شركة (GAM) المرتبة التاسعة بمتوسط حصة سوقية بلغ (2,36%)، حيث تراوحت حصتها السوقية بين (1%) كادنى نسبة سنة 2002 و (3%) كأعلى نسبة سنة 2009. تليها شركة (SALAMA) في المرتبة العاشرة بحصة سوقية تراوحت بين (0,03%) كأدنى نسبة سنة 2000 و (3%) كأعلى نسبة سنة 2009، بمتوسط بلغ (1,01%). تليها في المراتب الاخيرة شركة (AL RAYAN)، (ALLIANCE)، (CARDIF) و (MAATEC) بمتوسط حصة سوقية لم يتجاوز (1%).

جدول رقم (17): تطور التركيز الصناعي لقطاع التأمين في الجزائر خلال الفترة (2000-2009)

الوحدة: نسبة مئوية

2009		2008		2007		2006		2005		2004		2003		2002		2001		2000		الشركة
(ح س) ²	ح س	(ح س) ²	ح س	(ح س) ²	ح س	(ح س) ²	ح س	(ح س) ²	ح س	(ح س) ²	ح س	(ح س) ²	ح س	(ح س) ²	ح س	(ح س) ²	ح س	(ح س) ²	ح س	
583	24	584	24	749	27	834	29	907	30	979	31	743	27	638	25	966	31	1223	35	SSA
294	17	349	19	230	15	266	16	226	15	122	11	275	17	600	24	439	21	486	22	CAAR
298	17	266	16	387	20	301	17	315	18	621	25	475	22	338	18	351	19	431	21	CAAT
4	2	4	2	7	3	5	2	13	4	30	5	57	8	56	8	19	4	18	4	TRUST
62	8	46	7	39	6	37	6	29	5	22	5	15	4	8	3	7	3	4	2	CIAR
11	3	10	3	16	4	16	4	20	4	16	4	12	3	12	3	9	3	3	2	2A
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	MAATEC
41	6	34	6	34	6	37	6	52	7	62	8	65	8	86	9	171	13	136	12	CNMA
132	12	225	15	149	12	176	13	107	10	25	5	40	6	45	7	31	6	6	3	CASH
10	3	8	3	7	3	5	2	2	2	2	1	2	1	1	1	0	0	0	0	SALAMA
7	3	6	2	6	2	8	3	13	4	11	3	6	2	1	1					GAM
14	4	6	2	3	2	0	1	0	0											ALLIANCE
0	1	0	0	0	0															CARDIF
								1	1	1	1	2	1	0	1					AL RAYAN
1457	100	1538	100	1627	100	1686	100	1685	100	1891	100	1692	100	1784	100	1994	100	2306	100	TOTAL
	70		74.2		74.4		75.8		73.2		75.2		73.2		77.4		83.8		89.4	C4
	91		93		93		95		93		94		95		98		99		100	C8

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الملحق رقم (01)

ح س: الحصة السوقية

$$HHI = \sum (ح س)^2$$

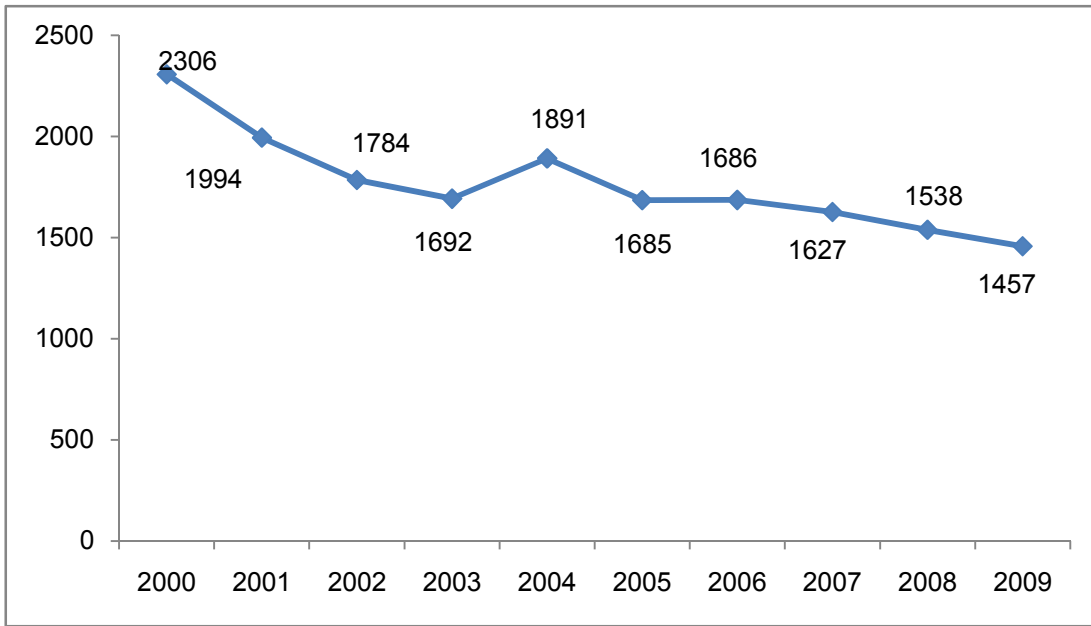
(C4): تركيز أربع شركات الأولى

(C8): تركيز ثماني شركات الأولى

2) تطور تركيز الصناعة التأمينية في الجزائر

اعتمادا على الحصص السوقية المبينة في الجدول رقم (17)، تم حساب مؤشرات التركيز الصناعي حسب مؤشر التركيز (هيرشمان-هرفيندال)، ومؤشر نسبة التركيز (C4) و(C8)، والشكل التالي يوضح تطور مؤشر التركيز (هيرشمان-هرفيندال) للصناعة التأمينية في الجزائر خلال فترة الدراسة.

شكل رقم (09): تطور مؤشر التركيز الصناعي (هيرشمان-هارفيندال) للصناعة التأمينية في الجزائر خلال الفترة (2009-2000)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (17).

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ أن مؤشر التركيز (هيرشمان-هارفيندال) للصناعة التأمينية في الجزائر عرف عموما انخفاضا طوال فترة الدراسة، باستثناء سنة 2004 التي ارتفع فيها المؤشر ارتفاعا طفيفا ثم عاد إلى الانخفاض، وشهد هذا المؤشر أعلى معدل له سنة 2000 حيث بلغ (2306 نقطة) وهذا ما يوحي بوجود تركيز عال في صناعة التأمين، حيث تستحوذ أربعة شركات على (89,4%) من إجمالي إنتاج السوق التأمينية.

أما في سنة 2001 ورغم الانخفاض المسجل في مؤشر التركيز الصناعي إلا أن الصناعة التأمينية بقيت تنسم بالتركز العالي، فقد سجل مؤشر (HHI) معدل (1994 نقطة) أي بانخفاض قدره (312 نقطة) عن سنة 2000، وسجل مؤشر نسبة التركيز (C4) نسبة (83,3%) من إجمالي إنتاج صناعة التأمين والتي تسيطر عليها شركات التأمين العمومية الأربعة (SAA, CAAR, CAAT, CNMA).

وفي سنة 2003 التي عرفت نمو إستثنائي في صناعة التأمين بلغ (33%)، شهد مؤشر (HHI) انخفاضا تجاوز عتبة (1800 نقطة)، حيث بلغ خلال هذه السنة (1784 نقطة)، كما انخفض مؤشر نسبة التركيز (C4) هو الآخر، والذي يمثل سيطرة الشركات العمومية (SAA, CAAR, CAAT, CNMA) بنسبة (77,4%) من إجمالي إنتاج صناعة التأمين، ويعود انخفاض مستوى تركيز الصناعة التأمينية في هذه السنة إلى دخول شركات تأمين جديدة هي شركة (GAM) وشركة (AL RAYANE)، بالإضافة إلى ارتفاع معدلات نمو الشركات الصغيرة المتواجدة في الصناعة مما أدى إلى زيادة في الحصة السوقية لها، حيث حققت شركة (TRUST) حصة سوقية بلغت (8%) مقابل (4%) سنة 2001.

واستمر مستوى التركيز في الانخفاض في سنة 2003، حيث بلغ مؤشر (HHI) معدل (1962 نقطة)، أما مؤشر نسبة التركيز (C4) ف سجل نسبة (73,2%) مع بقاء سيطرة الشركات العمومية (SAA, CAAR, CAAT, CNMA)، ويعود هذا الانخفاض في مستوى التركيز الصناعي إلى انخفاض الحصة السوقية لشركة (CAAR) التي بلغت (17%) مقابل (24%) في سنة 2002، ويمكن القول أن تركيز الصناعة التأمينية هو تركيز معتدل خلال الفترة 2002-2003.

أما سنة 2004 فتعتبر استثنائية، لأنها السنة الوحيدة التي عرفت ارتفاع مستوى تركيز الصناعة التأمينية خلال فترة الدراسة، حيث ارتفع مؤشر (HHI) بـ (199 نقطة) متجاوزا عتبة (1800 نقطة) وبلغ معدل (1891 نقطة)، وقد عرف مؤشر نسبة التركيز (C4) ارتفاعا هو الآخر حيث سجل نسبة (75,2%) مقابل (73,2%) في سنة 2003، ويعود ارتفاع تركيز الصناعة التأمينية خلال هذه السنة إلى ارتفاع الحصة السوقية لكل من شركة (SAA) حيث بلغت (31%) مقابل (27%) سنة 2003، وشركة (CAAT) حيث بلغت (25%) مقابل (22%) سنة 2003.

وبعد الارتفاع الاستثنائي الذي عرفته الصناعة التأمينية في الجزائر بالنسبة لمستوى التركيز الصناعي خلال سنة 2004، اتجه هذا الأخير نحو الانخفاض بعد ذلك، فقد سجل مؤشر (HHI) أدنى معدل له بلغ (1457 نقطة) سنة 2009، كما عرف مؤشر نسبة التركيز (C4) انخفاضا هو الآخر حيث سجل أدنى مستوى سنة 2009 بلغ نسبة (70%) مع بقاء سيطرة الشركات العمومية (SAA, CAAR, CAAT, CASH).

ثانيا: عوائق الدخول إلى قطاع التأمين في الجزائر

كأي قطاع صناعي، تعرف صناعة التأمين في الجزائر مجموعة من عوائق الدخول تتمثل في:

(1) العوائق التنظيمية: تتمثل في مجموع النصوص القانونية والتنظيمية المتعلقة بمنح التراخيص لشركات التأمين و برقابة هيئة الإشراف على صناعة التأمين، و التي تشكل حاجزا أمام بعض المنافسة الجديدة المحتملة، وتتخلص هذه العوائق فيما يلي:

أ- الحد الأدنى لرأس المال : تعتمد مصادر التمويل في شركات التأمين على رأس المال المحرر، وذلك بخلاف منظمات الأعمال الأخرى التي يمكنها الاعتماد على مصادر تمويل خارجية كالقروض طويلة وقصيرة الأجل، بالإضافة إلى مصادر التمويل الداخلية، وقد أدى ذلك إلى تدخل الدولة بتحديد حد أدنى لرأسمال شركات التأمين، طبقا لما ورد في المرسوم التنفيذي رقم 09-375 المؤرخ في 16 نوفمبر 2009، المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 95-344، المؤرخ في 30 أكتوبر 1995 المتعلق بالحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين، والجدول الموالي يوضح الحد الأدنى لرأسمال حسب طبيعة شركات التأمين ومجال العمليات التأمينية.

جدول رقم (18): الحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين في الجزائر

شركة تعاونية	شركة مساهمة	مجال العمليات التأمينية
600 مليون دينار جزائري	1 مليار دينار جزائري	تأمينات الحياة
1 مليار دينار جزائري	2 مليار دينار جزائري	التأمينات العامة
-	5 مليار دينار جزائري	اعادة التأمين

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على

المرسوم التنفيذي رقم 09-375 المؤرخ في 16 نوفمبر 2009، المتعلق بالحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 67، الصادرة بتاريخ 19-11-2009، ص 07.

ويمكن أن نعطي فكرة عن رأسمال شركات التأمين في الجزائر من خلال الجدول التالي.

جدول رقم (19): رأسمال شركات التأمين في الجزائر خلال الفترة (2007-2010)

الوحدة: مليون دج					
الشركة	2007	2008	2009	2010	
SAA	16000	16000	16000	16000	
CAAR	8000	8000	12000	12000	
CAAT	7490	7490	11490	11490	
CASH	2800	2800	2800	2800	
TRUST	2050	2050	2050	2050	
CIAR	1130	4167	4167	4167	
2A	1015	1015	1015	2000	
SALAMA	450	555	555	2000	
GAM	1197	1497	1876	2400	
ALLIANCE	500	500	800	2206	
CARDIF	450	450	450	1000	
CNMA	100	100	759	1000	
MAATEC	140	140	140	140	
المجموع	41322	44764	54102	59253	

المصدر: وثائق داخلية لوزارة المالية

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن جميع شركات التأمين إلتزمت برفع رأسمالها خلال سنة 2010 باستثناء شركة (MAATEC) التي بصدد رفعه، ويمثل رأسمال الشركات العمومية المسيطرة (SAA, CAAR, CAAT) نسبة (66,64%) من إجمالي رأسمال قطاع التأمين الذي بلغ (59,253 مليار دينار) في سنة 2010.

(ب) **نسبة الملاءة:** تعني ملاءة شركات التأمين توافر القدرة المالية الدائمة لتسديد الكوارث، أي بمعنى أن تكون هذه الشركات قادرة على مواجهة التزاماتها المأخوذة على عاتقها اتجاه حملة وثائق التأمين في مواعيدها المقررة¹، وتتجسد قدرة شركات التأمين على الوفاء من خلال إثبات توفرها على مبلغ إضافي لتسديد ديونها التقنية أو على حد قدرتها على الوفاء، ويتكون هذا المبلغ الإضافي أو حد القدرة على الوفاء من²:

1- جزء من رأسمال الشركة أو من أموال التأسيس المحررة؛

¹ موساوي عبد النور، بن محمد هدى، تحليل ملاءة ومردودية شركات التأمين، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد منتوي، قسنطينة، المجلد ب، العدد 31، جوان 2009، ص 278.

² مرسوم تنفيذي رقم 95-343 المؤرخ في 30 أكتوبر 1995، يتعلق بحدود قدرة شركات التأمين على الوفاء

2- الاحتياطات المقننة أو غير المقننة التي تكونها هيئة التأمين ولو كانت غير متطابقة مع التزاماتها تجاه المؤمن لهم أو تجاه الغير؛

3- رصيد الضمان؛

4- الأرصدة الأخرى المقننة أو غير المقننة التي لا تتطابق مع التزاماتها اتجاه المؤمن لهم، أو تجاه الغير باستثناء الأرصدة الخاصة بالالتزام المتوقع أو الخاصة بتناقص عناصر الأصول.

بالإضافة إلى ذلك يجب أن يساوي حد القدرة على الوفاء لشركات التأمين على الأقل (15%) من الديون التقنية، وإذا كان حد القدرة على الوفاء اقل من (20%) من مجموع رقم الأعمال وجب على شركة التأمين أن تحرر رأسمالها أو أن ترفعه.

ج- التنازل الإلزامي في مجال إعادة التأمين: يفرض التنازل الإلزامي تقديم شركات التأمين نسبة (50%) من كل عملية تخص إعادة التأمين إلى الشركة المركزية لإعادة التأمين لتقوم بإعادة تأمين العديد من أصول الشركات والمؤسسات، بدلا من اللجوء إلى شركات إعادة التأمين الدولية¹.

(2) اقتصاديات الحجم كعائق للدخول:

باستعراض الجدول رقم (20) نلاحظ أن صناعة التأمين قد عرفت تحكما في تكاليف الإنتاج، حيث اتجه مؤشر نسبة التكاليف العامة إلى الإنتاج الإجمالي نحو الانخفاض باستثناء سنة 2009، وتراوحت نسبة هذا المؤشر ما بين (17,3%) كأدنى نسبة سنة 2008 و(28,6%) كأعلى نسبة سنة 2000، بمتوسط بلغ (21,53%) خلال فترة الدراسة.

¹ مرسوم تنفيذي رقم 10-207، المؤرخ في 9 سبتمبر 2010، المتعلق بالتنازل الإلزامي في مجال إعادة التأمين، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 53، 15 سبتمبر 2010، ص 5.

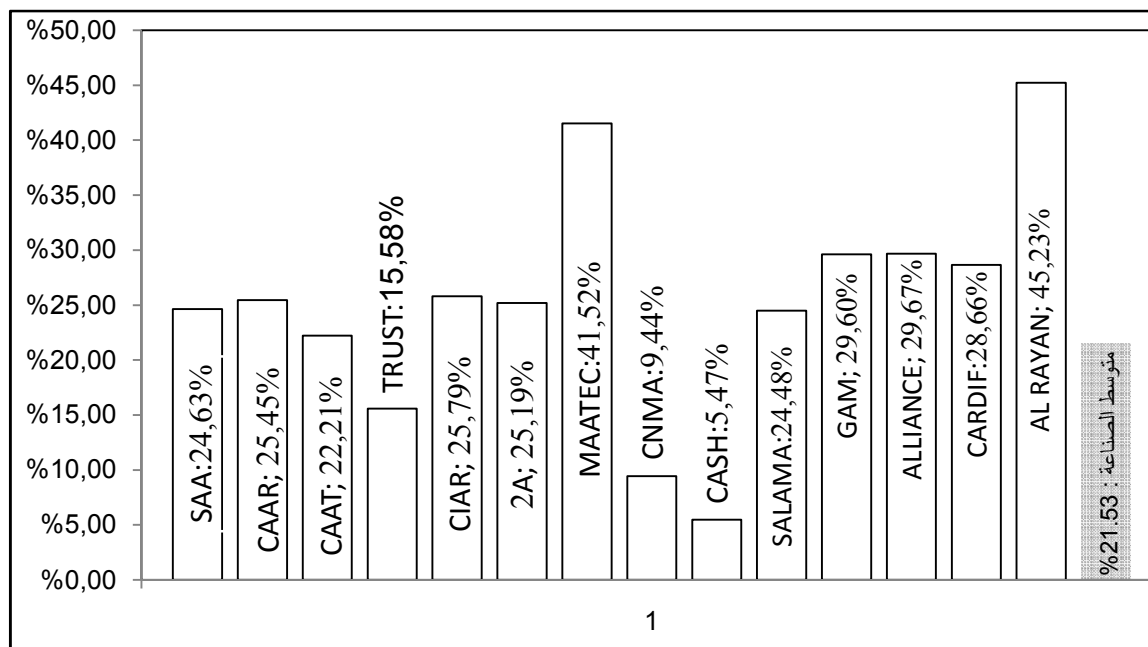
الفصل الثالث: التحليل الهيكلي لصناعة التأمين في الجزائر

جدول رقم (20): تطور مؤشر التكاليف العامة إلى إجمالي الإنتاج لشركات التأمين في الجزائر خلال الفترة (2009-2000)

المتوسط	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	الشركة
24.63	25.9%	21.6%	19.3%	19.8%	20.8%	22.5%	26.7%	28.2%	34.8%	31.4%	SSA
25.45	16.8%	15.2%	20.1%	21.6%	20.5%	45.2%	37.4%	26.8%	35.3%	31.2%	CAAR
22.21	18.4%	17.6%	17.0%	18.5%	20.1%	18.1%	27.6%	25.0%	32.2%	35.3%	CAAT
15.58	24.6%	24.6%	23.7%	27.4%	14.7%	11.6%	9.0%	6.3%	14.6%	15.1%	TRUST
25.79	23.4%	23.6%	24.1%	22.5%	23.4%	29.4%	29.9%	34.1%	23.3%	26.5%	CIAR
25.19	20.3%	23.4%	22.9%	25.5%	21.1%	27.9%	36.5%	26.9%	25.7%	24.9%	2A
41.52	30.0%	27.8%	28.1%	27.6%	22.2%	29.2%	36.4%	100.0%	94.1%	106.3%	MAATEC
9.44	9.4%	10.4%	13.1%	11.2%	8.9%	12.1%	9.8%	4.3%	8.8%	9.8%	CNMA
5.47	5.8%	4.0%	4.9%	3.6%	4.1%	7.4%	4.5%	3.5%	6.6%	18.8%	CASH
32.68	17.2%	21.6%	23.8%	27.6%	24.3%	31.5%	31.0%	13.9%	39.1%	440.0%	SALAMA
29.60	40.3%	30.5%	37.8%	42.9%	18.2%	21.2%	21.7%	35.4%			GAM
29.67	24.8%	27.2%	28.4%	40.4%	12.5%						ALLIANCE
28.66	22.2%	37.0%	152.9%								CARDIF
45.23					41.0%	43.6%	37.3%	62.7%			AL RAYAN
21.53	19.3%	17.1%	18.2%	18.7%	18.9%	22.6%	25.1%	22.1%	28.1%	28.6%	اجمالي السوق

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الملحق رقم (01) والملحق رقم (02)

شكل رقم (10): متوسط نسبة التكاليف العامة إلى إجمالي الإنتاج لشركات التأمين في الجزائر خلال الفترة (2009 - 2000)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (20)

أما بالنسبة إلى شركات التأمين فنلاحظ من خلال الشكل رقم () أن شركة (CASH) هي الأكثر تحكما في تكاليفها مقارنة ببقية الشركات مما يحقق لها ميزة تنافسية في هذا المجال، خصوصا وأن متوسط نسبة التكاليف العامة إلى الإنتاج كانت أدنى من متوسط الصناعة حيث بلغت (5,47%)، وتراوحت نسبة هذا المؤشر ما بين (3,5%) كأدنى مستوى سنة 2002 و(18,8%) كأعلى مستوى سنة 2000.

وتأتي شركة (CNMA) في المرتبة الثانية من حيث تحكمتها في التكاليف، أين تراوحت نسبة التكاليف إلى الإنتاج ما بين (4,3%) كأدنى مستوى سنة 2002، و(13,1%) كأعلى مستوى سنة 2007، بمتوسط بلغ (9,44%) خلال فترة الدراسة.

وتحتل شركة (TRUST) المرتبة الثالثة بمتوسط التكاليف العامة إلى الإنتاج بلغ (15,58%) خلال فترة الدراسة، مسجلة أعلى مستوى لهذا المؤشر عند (17%) سنة 2007 وأدنى مستوى عند (6,3%) سنة 2002.

بينما بلغ متوسط نسبة التكاليف إلى الإنتاج لكل من شركة (CAAT)، (SAA)، (2A)، (CAAR) و(CIAR)، نسبة (22,21%)، (24,63%)، (25,19%)، (25,45%) و(25,79%) على الترتيب حيث تجاوزت هذه المتوسطات متوسط نسبة التكاليف العامة إلى إجمالي الإنتاج بالنسبة إلى صناعة التأمين الذي بلغ خلال فترة الدراسة (21,53%)، وتأتي بعد هذه المجموعة كل من شركة (CARDIF)، (GAM)، (ALLIANCE) و(SALAMA) بمتوسط نسبة التكاليف العامة إلى الإنتاج مرتفع نسبيا عن متوسط الصناعة، حيث بلغ متوسط كل شركة خلال فترة الدراسة (28,66%)، (29,60%)، (29,67%) و(32,68%) على الترتيب.

ثالثا: تمييز المنتجات لقطاع التأمين في الجزائر

تعرف صناعة التأمين في الجزائر تنوعا معتبرا في المنتجات التأمينية استجابة لرغبات العملاء، وتماشيا مع انفتاح الاقتصاد الجزائري، وتشجيع الدولة للإستثمار الأجنبي الذي ولد منتجات تأمينية موازية في صناعة التأمين، ومن أجل تسهيل تنظيم ومراقبة هذه الصناعة تم اعتماد قائمة للمنتجات التأمينية وحصرها وهذا طبقا للمرسوم التنفيذي رقم 95-338 المؤرخ في 30 أكتوبر 1995، حيث تصنف عمليات التأمين في أصناف وفروع تأمينية، واشتملت عمليات التأمين حسب المادة الثانية من

هذا المرسوم على 24 صنف بالإضافة إلى عملية إعادة التأمين، وبالتالي يمكن لشركات التأمين أن تطرح منتجاتها التأمينية وفقا لذلك التصنيف.

ومن أجل معرفة مدى تميز منتجات شركات التأمين نقوم بتحليل الجانب الإعلاني الذي يمثل جانبا مهما في نشاط شركات التأمين قصد التعريف بمنتجاتها التأمينية التي تقدمها للعملاء، ويضم الإعلان الحملات الإشهارية، المنشورات والمطبوعات الدورية إضافة إلى الدعاية والنشاطات الترويجية (تنظيم ملتقيات ، إقامة ندوات .. الخ)، وسنتناول تحليل الإنفاق الإعلاني لشركات التأمين خلال فترة 2007-2009 فقط نظرا لصعوبة الوصول إلى البيانات المتعلقة بتكاليف الإعلان للسنوات الأخرى لفترة الدراسة.

والجدول الموالي يوضح تكاليف الإعلان للشركات الناشطة في صناعة التأمين، ومؤشر كثافة الإعلان الذي يعبر عن نسبة تكاليف الإعلان إلى إجمالي الإنتاج، كما يوضح الجدول نسبة تكاليف الإعلان إلى إجمالي التكاليف.

جدول رقم (21): تحليل تكاليف الإعلان لشركات التأمين في الجزائر خلال الفترة (2007 - 2009)

2009			2008			2007			الشركة
تكاليف الإعلان إلى التكاليف العامة	تكاليف الإعلان إلى الإنتاج (%)	تكاليف الإعلان (مليون دينار)	تكاليف الإعلان إلى التكاليف العامة	تكاليف الإعلان إلى الإنتاج (%)	تكاليف الإعلان (مليون دينار)	تكاليف الإعلان إلى التكاليف العامة	تكاليف الإعلان إلى الإنتاج (%)	تكاليف الإعلان (مليون دينار)	
0.45	0.12	21.843	0.58	0.13	20.671	0.75	0.14	21.291	SSA
1.11	0.19	24.719	1.83	0.28	35.288	1.89	0.38	30.972	CAAR
0.96	0.18	23.571	----	----	----	2.40	0.41	43.279	CAAT
6.14	1.51	22.054	2.65	0.65	8.71	3.32	0.79	11.301	TRUST
1.55	0.36	22.136	2.50	0.59	27.231	1.42	0.34	11.457	CIAR
0.80	0.16	4.24	1.79	0.42	8.855	2.44	0.56	11.803	2A
4.69	0.27	24.116	2.75	0.11	11.108	5.55	0.27	17.862	CASH
0.91	0.16	3.886	5.43	1.17	22.462	1.93	0.46	6.528	SALAMA
0.55	0.22	4.706	1.49	0.46	7.486	2.75	1.04	13.749	GAM
8.09	2.00	57.17	10.16	2.76	46.31	11.69	3.32	30.985	ALLIANCE
1.82	0.40	2.166	1.11	0.41	0.93	2.08	3.19	0.542	CARDIF

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على التقارير المحاسبية السنوية للشركات.

(---) تشير إلى عدم توفر البيانات

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن شركة (ALLIANCE) حققت أعلى نسبة تكاليف إعلان إلى إجمالي التكاليف العامة، حيث بلغت (11,69%) كأعلى نسبة سنة 2007 و (8,09%) كأدنى نسبة سنة 2009، وهذا ما يفسر اهتمام الشركة بالإعلان، أما باقي الشركات فقد كانت هذه النسبة منخفضة خاصة لدى الشركات العمومية الثلاث المسيطرة على صناعة التأمين في الجزائر.

أما فيما يخص الكثافة الإعلانية التي تعبر عن نسبة تكاليف الإعلان إلى إجمالي الإنتاج فنلاحظ أن هذه النسبة ضعيفة ولم تتجاوز (1%) في معظم الشركات. ففي سنة 2007 حققت شركة (SAA) أدنى كثافة إعلانية في الصناعة بلغت (0,14%)، فيما حققت شركة (ALLIANCE) أعلى كثافة إعلانية في الصناعة بلغت (3,32%). أما في سنة 2007 فقد حققت شركة (SAA) أدنى كثافة إعلانية في الصناعة بلغت (0,13%)، وبقيت شركة (ALLIANCE) تحتل المرتبة الأولى فيما يخص أعلى كثافة إعلانية في الصناعة، إلا أنها انخفضت عن سنة 2007 وبلغت (2,76%)، ولم يتغير الوضع في سنة 2009، إذ بقيت شركة (SAA) تحقق أدنى كثافة إعلانية في الصناعة وبلغت خلال هذه السنة (0,12%)، أما عن أعلى كثافة إعلانية فقد بلغت (2%) حققتها شركة (ALLIANCE).

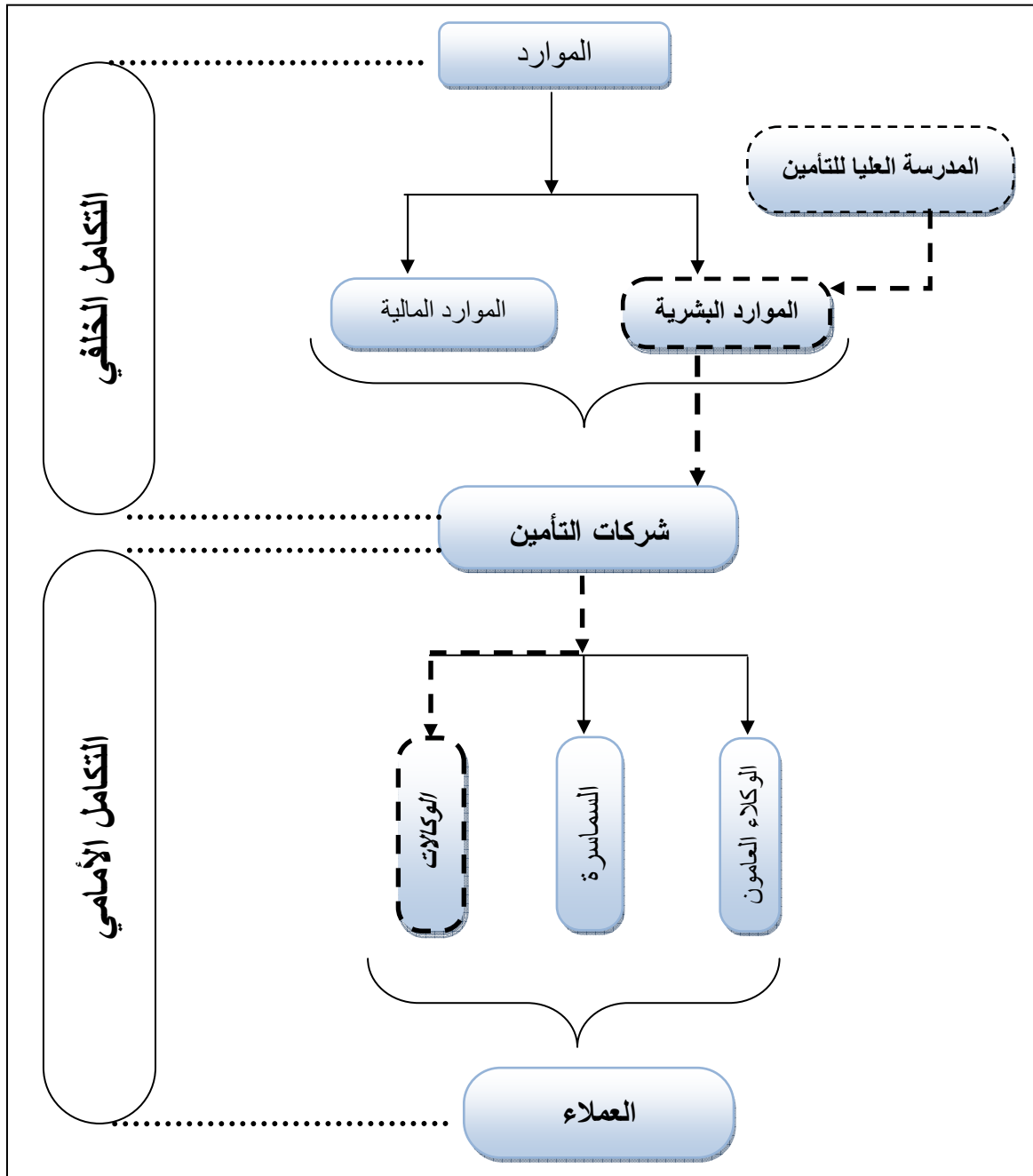
ومن خلال ما سبق نجد أن شركات التأمين في الجزائر لا تعتمد على الإعلان لتمييز منتجاتها، خاصة في الشركات العمومية المسيطرة على الصناعة، حيث تعتمد على شبكة توزيعها وانتشارها

الجغرافي، بالإضافة إلى ذلك نجد أن كل من شركة (ALLIANCE) وشركة (CARDIF)، اعتمدتا على الإعلان من أجل التعريف بهما والبحث عن مكانة لهما في السوق ليس أكثر، ويظهر ذلك جليا من خلال الانخفاض المتواصل وبشكل كبير في الكثافة الإعلانية.

رابعا: التكامل العمودي لصناعة التأمين في الجزائر

من أجل معرفة مدى التكامل العمودي نورد الشكل التالي الذي يبين سلسلة الإنتاج في صناعة التأمين

الشكل رقم (11): سلسلة الإنتاج لصناعة التأمين في الجزائر



المصدر: من إعداد الطالب

(1) التكامل العمودي الخلفي: يتجسد التكامل العمودي الخلفي في صناعة التأمين في الجزائر من خلال وجود المدرسة العليا للتأمين، التي يقدر رأسمالها المشترك بـ (28 مليون دينار) موزع بين شركات تأمين أجنبية و شركات تأمين جزائرية والمتمثلة في (SAA, CAAT, CAAR, CNMA,) بالإضافة إلى شركة (CACH, 2A, SALAMA, GAM, ALLIANCE, TRUST, CIAR) المتخصصة في إعادة التأمين، وشركة (CAGEX) وشركة (SGCI)¹.

ويعود توجه شركات التأمين في الجزائر للتكامل العمودي الخلفي نحو المورد البشري، نظرا لأهمية هذا الأخير في صناعة التأمين ذات المخاطر العالية، والتي تحتاج إلى خبرات فنية ومهنية محترفة لإدارتها، فالوزن النسبي للخبرات الفنية كعامل من عوامل نجاح شركات التأمين يفوق أهمية رأس المال. بالإضافة إلى أن سوق العمل في الجزائر يفتقر لكفاءات وخريجي الجامعات ذوي شهادات متخصصة في مجال التأمين.

(2) التكامل العمودي الأمامي: من خلال الجدول رقم (23) نلاحظ أن شركات التأمين تعتمد على الوكالات المباشرة لتوزيع منتجاتها التأمينية والوصول إلى العملاء، حيث تراوح إنتاج الوكالات المباشرة بالنسبة إلى إجمالي إنتاج الصناعة ما بين (83%) كأعلى نسبة سنة 2003، و(73%) كأدنى نسبة سنة 2009. ورغم هذا الانخفاض إلا أن نمو إنتاج الوكالات المباشرة عرف معدلات إيجابية لكنها متذبذبة خلال فترة الدراسة.

بالإضافة إلى ذلك تعتمد شركات التأمين أيضا على وسطاء التأمين لتوزيع منتجاتها التأمينية. وعرفت نسبة إنتاج الوسطاء بالنسبة إلى إنتاج القطاع ارتفاعا خلال السنوات الأخيرة لفترة الدراسة حيث بلغت (27%) كأعلى نسبة سنة 2009.

بدراستنا لهيكل توزيع منتجات التأمين نجد أن التكامل العمودي الأمامي لصناعة التأمين في الجزائر يظهر من خلال اعتماد شركات التأمين على الوكالات المباشرة لتوزيع منتجاتها التأمينية.

كما نشير في هذا المجال إلى المجال وجود تحالفات إستراتيجية بين شركات التأمين والبنوك في إطار ما يعرف ببنك التأمين (BANQUE ASSURANCE)، حيث استحدث هذا النوع من قنوات التوزيع في ظل القانون 04/06 المعدل والمتمم للأمر 07/95 المتعلق بالتأمينات، ومع صدور المرسوم التنفيذي رقم 153/07 المحدد لشروط توزيع المنتجات التأمينية عن طريق البنوك والهيئات

¹ Lancement de l'Ecole des hautes études d'assurance, sur le site web: <http://www.cna.dz> . consulte le 15-03-2011

الفصل الثالث: التحليل الهيكلي لصناعة التأمين في الجزائر

المالية والشبكات التوزيعية الأخرى، بالإضافة إلى المرسوم المحدد لقائمة المنتجات التأمينية التي يمكن توزيعها والعمولات القصوى لكل منتج تأميني. سعت شركات التأمين والبنوك إلى توقيع اتفاقيات شراكة إستراتيجية لتوزيع المنتجات التأمينية وفق نموذج بنك التأمين، كما يبيناه الجدول أدناه.

جدول رقم (22): نماذج من بنك التأمين في الجزائر

شركة التأمين	البنك	تاريخ توقيع التحالف
CARDIF	CNEP-Banque	مارس 2008
SAA	BDL, BADR	أفريل 2008
CAAT, CAAR	BEA	ماي 2008

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على

Guide des Assurances en Algérie, édité par KPMG,2009, p 132

وتتمثل أهم محاور الاتفاقية بين البنوك وشركات التأمين فيما يلي¹:

- 1- تسمح شركات التأمين للمؤسسات المصرفية بتوزيع المنتجات التأمينية لحسابها مقابل عمولات تقطع من الأقساط التأمينية المحصلة
- 2- المنتجات التأمينية القابلة للتوزيع من طرف البنك هي منتجات تأمين الأشخاص الفردية، تأمين أخطار السكن، تأمين أخطار الكوارث الطبيعية والتأمين الفلاحي.
- 3- حدود سلطة الاكتتاب حسب خصوصيات كل منتج.
- 4- كيفية تحويل الأقساط إلى شركات التأمين، تحويل ونقل المعلومات، التزامات الطرفين ومدة سريان الاتفاقية.

¹ حساني حسين، التحالفات الإستراتيجية بين البنوك ومؤسسات التأمين الجزائرية، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، مارس 2010،

الجدول رقم (24): هيكل توزيع المنتجات التأمينية في الجزائر خلال الفترة (2001-2009)

الوحدة: مليون دج

2009		2008		2007		2006		2005		2004		2003		2002		2001		السنوات
ح س	المبلغ	ح س	المبلغ	ح س	المبلغ	ح س	المبلغ	ح س	المبلغ	ح س	المبلغ	ح س	المبلغ	ح س	المبلغ	ح س	المبلغ	
73%	56590	77%	52417	78%	41972	77%	35934	78%	32511	79%	28239	83%	26085	82%	23832	80%	17435	الوكالات المباشرة
21%	15979	18%	12145	17%	9032	19%	8826	19%	7849	17%	6075	14%	4481	15%	4491	18%	3951	الوكلاء العامون
6%	4770	5%	3322	5%	2785	4%	1714	3%	1260	4%	1444	2%	745	2%	662	2%	397	السماسرة
27%	20749	23%	15467	22%	11817	23%	10540	22%	9109	21%	7519	17%	5226	18%	5153	20%	4348	مجموع الوسطاء
100%	77339	100%	67884	100%	53789	100%	46474	100%	41620	100%	35758	100%	31311	100%	28985	100%	21783	المجموع الكلي

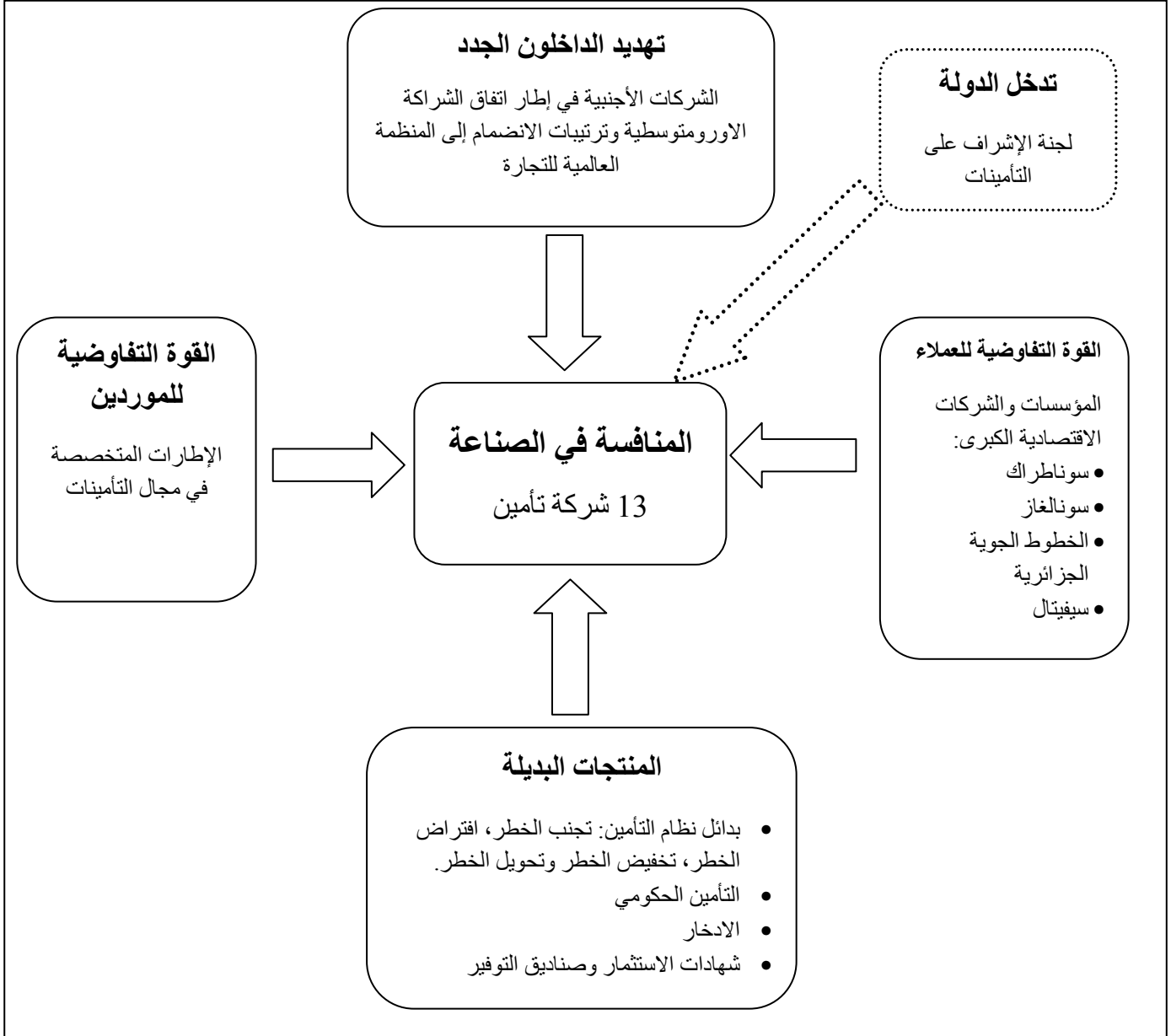
المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على:

Ministère des finances, Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009.

المطلب الثاني: تحليل القوى المحركة للمنافسة في صناعة التأمين في الجزائر

يُظهر الشكل أدناه القوى المحركة للمنافسة في صناعة التأمين في الجزائر والتي سنقوم بتحليل كل قوة من هذه القوى في هذا المطلب.

شكل رقم (14): القوى المحركة للمنافسة في صناعة التأمين في الجزائر



المصدر: من إعداد الطالب

أولاً: القوة التفاوضية للموردين

تعتمد صناعة التأمين كغيرها من الصناعات الأخرى على موارد مختلفة تدخل ضمن العملية الإنتاجية، ويمكن أن نميز ثلاثة أنواع من الموارد الرئيسية الخاصة بصناعة التأمين، يتمثل النوع الأول في الموارد المالية الضرورية لشركات التأمين، وتظهر أهمية هذا المورد بشكل خاص في حالة وجود قرارات من الهيئة المشرفة على الصناعة، تقتضي رفع رأسمال الشركات لإعطاء هامش أكبر من الملاءة المالية. ونلاحظ أن هذا النوع من الموارد لا يشكل تهديدا لصناعة التأمين ويرجع ذلك لتوفر البدائل التمويلية لشركات التأمين حيث تلجأ إلى السوق المالي لتعبئة احتياجاتها المالية، وتعتبر شركة (alliance) أول شركة تأمين جزائرية تلجأ إلى بورصة الجزائر من أجل رفع رأسمالها بنسبة (175%) من (800 مليون دينار) إلى (2.2 مليار دينار) من خلال اكتتاب 1.8 مليون سهم جديد بقيمة اسمية تقدر ب (200 دينار جزائري) للسهم الواحد على أن يتم طرح تلك الأسهم لتداولها من قبل المؤسسات والهيئات والجمهور العريض مقابل (830 دينار جزائري) للسهم الواحد¹.

ويتمثل النوع الثاني من الموارد في المتطلبات المادية لشركات التأمين، من تجهيزات مكتبية وغيرها من التجهيزات التي يعتمد عليها موظفو الشركة عند القيام بعملية الإنتاج، ويتميز هذا النوع من الموارد بمحدودية القوة التفاوضية بسبب ضعف تكاليف تلك التجهيزات بصفة عامة، وعدم تركيز موردي هذه التجهيزات.

أما النوع الثالث من الموارد فيتمثل في المورد البشري، الذي تعتمد عليه شركات التأمين بشكل كبير وهو أهم عامل من عوامل الإنتاج، بالإضافة إلى أن تكاليف العاملين تمثل أكثر من (60%) من إجمالي التكاليف العامة في صناعة التأمين في الجزائر، ورغم وجود تكامل عمودي خلفي بالنسبة إلى صناعة التأمين بإنشاء مدرسة عليا متخصصة في تكوين الإطارين الحاليين في صناعة التأمين وضمان دورات تكوينية، وتأهيل موظفي شركات التأمين، يمكن لهذا المورد أن يشكل تهديدا نسبيا لصناعة التأمين في الجزائر إذا ما تكتل موظفو شركات التأمين عن طريق نقابة خاصة بعمال قطاع التأمين وتتمثل القوة التفاوضية لموظفي شركات التأمين في المطالبة برفع الأجور والمرتبات مما يؤدي إلى زيادة التكاليف وبالتالي انخفاض الأرباح.

¹ Entrée en bourse d'Alliance Assurances, sur le site web: <http://www.cna.dz> . consulte le 15-03-2011

ثانيا: القوة التفاوضية للعملاء

يقصد بالعملاء في صناعة التأمين تلك الفئة التي تسعى للحصول على المنتجات التأمينية، ويصنف عملاء شركات التأمين عادة إلى مجموعتين كبيرتين تمثل المجموعة الأولى الأفراد العاديين التي تفتني منتجات تأمينية، مثل تأمين السيارات الخاصة، تأمين المنازل، تأمين السفر... الخ، ونلاحظ أن هذه المنتجات لها صفة الإلزام، أي أن التأمين فيها يكون إجباري، وعليه تكون القوة التفاوضية للأفراد في تحديد السعر محدودة ولا تشكل تهديد للصناعة، كما أن الأقساط التي يدفعها كل فرد ليست كبيرة ولكن عند تجميعها يمكن أن تنتج تأمينات الأفراد مبالغ كبيرة وهذا يعني عدم تركيز العملاء من الأفراد مما يقلل من تهديدهم للصناعة.

أما المجموعة الثانية فهي تمثل الشركات والمؤسسات الاقتصادية، خاصة الكبيرة منها التي تقوم بتأمين منشآتها ووسائل إنتاجها بأقساط كبيرة جدا، ومن بين الشركات الكبيرة الناشطة في الجزائر نجد شركة سونطراك، شركة سونلغاز، المؤسسة الوطنية للنقل البحري، الخطوط الجوية الجزائرية، شركة تحلية مياه البحر، بالإضافة إلى شركات خاصة مثل مجمع سفيتال، ونظرا لمكانة هذا النوع من العملاء بالنسبة لصناعة التأمين في الجزائر، من حيث حجم الأقساط المكتتبه نجده يتمتع بقوة تفاوضية تسمح له بالمساومة في تحديد السعر، فعلى سبيل المثال نجد أن الميزانية المخصصة لتأمين شركة سونطراك بلغت (40 مليون دولار) سنة 2009، حيث تستحوذ شركات التأمين (CAAR, CAAT, CASH) مجتمعة على (30%) من مجموع تأمينات سوناطراك، وتقوم شركات التأمين الأجنبية بتغطية النسبة الباقية المقدرة بـ (70%) من مجموع تأمينات الشركة¹.

ثالثا: المنتجات البديلة

تمارس المنتجات البديلة تهديدا كبيرا على جاذبية الصناعة، بمعنى أنه كلما كانت هناك بدائل كثيرة للصناعة كلما كان هناك تهديدا يؤثر على ربحية الصناعة، وبالنسبة إلى صناعة التأمين في الجزائر يمكن القول انه يوجد نوعان من البدائل، يتعلق الأول بطبيعة صناعة التأمين التي تهدف إلى مواجهة الأخطار التي يتعرض لها الأشخاص سواء كانوا طبيعيين أو معنويين، وتتمثل هذه البدائل في تجنب

¹ سليم بن عبد الرحمان ، سوناطراك تؤمن منشآتها بقيمة 40 مليون دولار، على الموقع : www.elkhabar.com/ar/index.php?news=236952. Consulte le 18-03-2011

الخطر، افتراض الخطر، تحويل الخطر وتخفيض الخطر وقد تم التطرق إليها في الفصل الثاني، وبمقارنة هذه البدائل مع نظام التأمين نجد أن هذا الأخير يقلل من ظاهرة عدم التأكد بطريقة فعالة، لذلك فهي لا تشكل تهديدا لصناعة التأمين بصفة عامة.

أما النوع الثاني من البدائل فيتعلق بطبيعة المنتجات التأمينية إذ نجد أغلبها يعتمد على التأمين التجاري، بينما توجد منتجات تأمينية تقدمها شركات لا تهدف إلى تحقيق الربح، وبالتالي قد تشكل هذه البدائل تهديدا على الصناعة التأمينية في الجزائر وتتمثل هذه البدائل في:

(1) التأمين الحكومي: يعتبر التأمين الحكومي جزءا من شبكات الأمان الاجتماعية التي يتبناها المجتمع لتحقيق العدالة الاجتماعية والتوزيع العادل للدخول، وتفرض الدولة التأمين الإجباري في نظام التقاعد والتأمين الاجتماعي لتبسيط رعايتها الاجتماعية على أفراد المجتمع، وقد تتدخل الدولة في حالات استغلال شركات التأمين الخاصة للأفراد، وفرض أقساط باهظة التكاليف، فتدخل كمنافسة لتخفيض تلك التكاليف، ولتحقيق كفاءة إدارة العملية التأمينية، قد تعهد إلى الهيئات أو مؤسسات خاصة لإدارتها¹. ويعتبر نظام الضمان الاجتماعي في الوقت الحاضر من أهم النظم الاجتماعية الحديثة التي تهدف إلى معالجة الآثار التي يتعرض لها العامل خلال حياته الوظيفية وهي الشيخوخة، العجز، إصابة العمل، المرض والبطالة وذلك عن طريق إيجاد بديل للأجر في حالة انقطاعه بسبب تحقق أي من هذه المخاطر، سواء كان هذا البديل في صورة تعويض أو معاش بحسب الأحوال بما يكفل للعامل ولأسرته من بعده حياة كريمة ومستقرة.

(2) التأمين التكافلي: يشهد التأمين التكافلي في العالم نموا ملحوظا خلال السنوات القليلة الماضية، مما دفعه إلى أن يحتل مكانة كبيرة في سوق التأمينات العالمية، جعله منافسا قويا للتأمين التقليدي، حيث نجد اليوم وفقا للإحصائيات المتوفرة في هذا الخصوص تزايدا ملحوظا في شركات التأمين التكافلي لتصل إلى 54 شركة في المنطقة العربية و103 شركات في العالم وهو أمر لم يكن موجود في الماضي القريب، مما يعكس تنامي الطلب على المنتجات التأمينية التكافلية، وحاجة السوق المالي لها ويتميز السوق العالمي للتأمين التكافلي بما يلي:²

¹ عبد الرحيم عبد الحميد الساعاتي، هل التأمين الإسلامي المركب تأمين تعاوني أم تجاري؟ مجلة الاقتصاد الإسلامي، المجلد 22، العدد 2، جامعة الملك عبد العزيز، السعودية، 2009، ص 130.

² مولاي خليل، التأمين التكافلي الإسلامي الواقع والأفاق، الملتقى الدولي الأول: الاقتصاد الإسلامي ورهانات المستقبل، 23-24 فيفري 2011 المركز الجامعي بغرداية، الجزائر، ص 09.

- 1- أكثر من مليار ونصف مسلم حول العالم؛
 - 2- حوالي 54 شركة تأمين تكافلي ؛
 - 3- جميع الشركات التي تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية ملزمة بالتأمين التكافلي؛
 - 4- تعد إيران وماليزيا أكثر الأسواق وعيا وتطورا من حيث التأمين الإسلامي.
- (3) بدائل التأمين على الحياة: تتنازع للفرد عادة فكرتان أساسيتان هما الرغبة في الإنفاق أولا والرغبة في الادخار والاحتياط للمستقبل ثانيا، لذلك نجد الكثير من وسائل الادخار وتكوين الأموال تنافس بعضها بعض، وتمنع الفرد من اقتناء منتجات التأمين على الحياة، ومن بين وسائل الادخار نجد شهادات الاستثمار وصناديق التوفير في البنوك، بالإضافة إلى شراء الأسهم والسندات، كما أن الرغبة في تحقيق الملكية الثابتة والمنقولة قد تبعد بعض الأفراد عن فكرة التأمين على الحياة حيث يفضل البعض شراء عقار عن شراء منتجات التأمين على الحياة خاصة إذا كانت بأقساط مرتفعة¹.

رابعا: الداخولون الجدد

نظرا لتحسن المؤشرات الكلية للاقتصاد الجزائري خاصة الوفرة المالية التي تحصلت عليها الجزائر نتيجة ارتفاع أسعار المحروقات، إلى جانب ارتفاع معدلات نمو صناعة التأمين التي شهدتها في السنوات الأخيرة، الأمر الذي يجذب شركات تأمين جديدة إلى الصناعة لا سيما الأجنبية منها. ويتزايد تهديد الداخولون الجدد مع التطورات التي يعرفها الاقتصاد الوطني بصفة عامة وصناعة التأمين بصفة خاصة، وتزامنا مع دخول اتفاق الشراكة الأوروبية حيز التنفيذ وإنشاء منطقة التبادل الحر وترتيبات إنضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية، التي تلزم دول الأعضاء بفتح أسواقها أمام شركات الخدمات الأجنبية بمختلف أنواعها لا سيما الخدمات المالية (المصرفية والتأمينية)، بحيث تعمل هذه الشركات جنبا إلى جنب مع الشركات العمومية والخاصة، حيث أن عوائق الدخول التنظيمية التي تمارسها الدولة تقف عاجزة أمام هذا التهديد. ونتيجة لذلك فإن معايير التنافس في صناعة التأمين تتجسد في جاهزية شبكات التوزيع تجاه العميل وسرعة معالجة الملفات الخاصة بالتعويضات التي تتطلب كفاءة إدارية وفنية عالية² وهذا ما تفقر إليه شركات التأمين في الجزائر، خاصة الشركات العمومية. ومما يزيد تهديد الداخولون الجدد الى صناعة التأمين في الجزائر، الرغبة القوية لشركات

¹ زهير حنفي علي، الأسس العلمية للإنتاج في شركات التأمين، دار النهضة العربية، مصر، 1968، ص 05.

² بوحروود فتيحة، تقييم جودة الخدمة في شركات التأمين الوطنية في السوق الجزائرية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2006، ص 35.

التأمين الفرنسية للعمل في الجزائر بعد الاتفاق المبرم بين الجزائر وفرنسا بخصوص إنهاء الخلاف بين الطرفين في مجال التأمينات¹.

خامسا: المنافسة في الصناعة

تعتبر القوة الأساسية التي تتمحور حولها القوى الأربعة السابقة بهدف خلق مزايا تنافسية بين جميع شركات الصناعة. وكما سبق الإشارة إليه تتنافس في الصناعة التأمينية في الجزائر 13 شركة تأمين موزعة ما بين شركات عمومية وشركات خاصة، ومع تتبع مؤشرات تركيز الصناعة التأمينية يمكن القول أن هيكل المنافسة في الصناعة يأخذ هيكل احتكار قلة، وينقسم هذا الهيكل إلى ثلاث مجموعات هي:

- 1- شركات مسيطرة: وتتمثل في شركة (SAA)، شركة (CAAT)، شركة (CAAR) وشركة (CASH)، فإلى غاية 2009 تسيطر هذه الشركات على نسبة (70%) من إجمالي إنتاج الصناعة.
- 2- شركات تابعة (متحدية): وتتمثل في شركة (TRUST)، شركة (CIAR)، شركة (GAM)، شركة (SALAMA)، شركة (ALLIANCE)، شركة (CARDIF) وشركة (2A)، وتسيطر هذه الشركات على (24%) من إجمالي إنتاج الصناعة خلال سنة 2009.
- 3- شركات مؤثرة وغير تابعة: وتتعلق بشركة (CNMA) وشركة (MAATEC) وتسيطران على (6%) من إجمالي إنتاج الصناعة خلال سنة 2009.

سادسا: دور الدولة

تتدخل الدولة في صناعة التأمين في الجزائر من خلال قيامها بالإشراف والرقابة بهدف تطويرها وإدماجها في النشاط الاقتصادي والاجتماعي، وكذلك حفاظا على مصالح وحقوق المؤمن لهم. وتعتبر لجنة الإشراف على التأمينات التي تم استحداثها في ظل القانون رقم 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006، الهيئة التي تمارس الدولة من خلالها الرقابة على صناعة التأمين وتتصرف هذه اللجنة كإدارة رقابية بواسطة الهيكل المكلف بالتأمينات لدى وزارة المالية، وتضطلع هذه اللجنة بالمهام الآتية:

- 1- مراقبة البنية المالية لشركات التأمين: وتتمثل في المتابعة الدائمة لشركات التأمين وإعادة التأمين (بما في ذلك الوسطاء) للتأكد من إمكانيات وفائها بالتعهدات التي قامت بها إزاء المؤمنين؛

¹ عبد الوهاب بوكرواح، مخاوف من تراجع شركات التأمين الجزائرية بسبب المنافسة الفرنسية، على الموقع:

<http://www.echoroukonline.com/ara/?news=1263> consulte le 17-11-2010

2- إحترام القوانين المعمول بها: تعد مراقبة تطبيق التشريع والقوانين فيما يتعلق بصناعة التأمين من جانب الشركات التي تنشط في السوق والتأكد منها، واحدة من بين المهام الأكثر حساسية التي تخص لجنة الإشراف على التأمينات، لأنها تمثل الأداة التي تتبلور من خلالها كل الأهداف والتوجيهات التي دعي إليها إفتتاح الصناعة، وهي على وجه الخصوص، حماية مصالح المؤمنين وكذا مصالح الجمهور بشكل عام؛

3- دراسة ملفات الإعتماد: تمثل معاينة ملفات الإعتماد بالنسبة للجنة الإشراف أول مهمة لمراقبة الشركات المعنية، حيث يتم في هذا الإتجاه إدماج كامل أبعاد المراقبة (من قابلية تجسيد المشروع، كفاءات التسيير والتطورات المرتقبة للنشاط) في دراسة الملف، بحيث ستحفز بشكل كبير الرأي الذي ستأخذها لجنة الإشراف قبل إحالتها إلى لجنة الإعتماد التابعة للمجلس الوطني للتأمينات (CNA). وعلاوة على ذلك ففي حالة تقديم الإعتماد سيتم توجيه أهمية خاصة إلى تطوير العلاقة القائمة بين أداء الشركات الجديدة ومخططها المرتقب، وهذا خلال خمس سنوات.

ولتعزيز دور لجنة الإشراف على التأمينات، وتتمين الإصلاحات التي قامت بها الدولة بغية ترقية وتطوير صناعة التأمين لتصبح ركيزة الاقتصاد الوطني مستقبلا، وتوجيه السياسة العامة للدولة في مجال التأمين، أنشئ المجلس الوطني للتأمينات في 25 جانفي بموجب الأمر 95-07، وهو هيئة تابعة لوزارة المالية، والذي دخل حيز العمل به رسميا ابتداء من تاريخ 24-10-1997. ويسعى هذا المجلس إلى تحقيق جملة من الأهداف نلخصها فيما يلي:¹

- 1- العمل على التوازن ما بين حقوق والتزامات طرفي العقد، خصوصا عندما يكون المؤمن له في وضعية ضعف أمام المؤمن (عقد التأمين هو عقد إذعان)؛
- 2- السهر على مردودية الأموال المجمعة من طرف شركات القطاع؛
- 3- السير الحسن لمختلف شركات التأمين؛
- 4- خلق إطار توافقي للحوار والإقتراحات، والمساهمة في توجيه وتطوير صناعة التأمين في الجزائر؛
- 5- المساهمة في إعداد النصوص التنظيمية؛
- 6- تحسين شروط مهام شركات التأمين وإعادة التأمين لضمان الملاءة والحفاظ على مصالح المؤمنين لهم؛

¹ <http://www.cna.dz>

- 7- وضع تسعيرات التأمين (Tarifs d'assurance) تطابق السوق الجزائري، والتي تأخذ بعين الإعتبار قاعدة إحصائية وطنية؛
- 8- تطوير التعاون مع الخارج وخصوصا مع الدول التي لها علاقات إقتصادية وصادقة مع الجزائر، من أجل إعطاء حيوية لصناعة التأمين الوطني من خلال جلب التجربة الدولية وتطوير قنوات جديدة في مجال إعادة التأمين؛
- 9- التأطير والتنسيق في مجال التوظيفات المالية، في ظل الشروط الحسنة في الأسواق المالية وبذلك فهو يساهم في توازن ميزان المدفوعات الجزائري، ويحفز تبادل الموافقات ما بين شركات التأمين؛
- 10- إنشاء مركز للبحث، والذي يقوم بدراسات إستراتيجية من أجل تطوير صناعة التأمين في الجزائر.

الختام

الخاتمة:

بعدما تطرقنا إلى مفهوم الاقتصاد الصناعي، في كونه العلم الذي تتمحور معظم دراساته حول معرفة نوع العلاقات التي تنشأ بين عناصر الثلاثة هيكل الصناعة، سلوك المؤسسات وأداء المؤسسات، وكيف تؤثر وتتأثر فيما بينها، وكيف يؤثر كل ذلك على سير عمل الصناعة وتطورها، وجدنا أن هيكل الصناعة يعتبر من الأبعاد التي يعتمد عليها الاقتصاد الصناعي في التحليل. حيث تمحورت معظم الدراسات الأولى في مجال الاقتصاد الصناعي حول هيكل الصناعة، وكيف يؤثر على العناصر الأخرى، أي السلوك والأداء، ثم جاءت الدراسات بعد ذلك لتبين أنه هناك علاقات تبادل بين هذه العناصر.

وأمام ظاهرة العولمة وتحرير الأسواق تجد الكثير من المؤسسات نفسها خاضعة إلى الضغوط التنافسية الأكثر قوة والأكثر عالمية، والتوجه نحو اقتصاد السوق الذي لا يعترف إلا بالعمل والكفاءة، واعتنام الفرص المتاحة لتحويلها إلى مكاسب. وفي ظل هذه البيئة الاقتصادية المعقدة من جهة بسبب المخاطر وعدم التأكد، و العالمية من جهة أخرى بسبب انفتاح الحدود ورفع القيود الجمركية، فإن المؤسسات مطالبة اليوم بتكيفها مع الواقع الجديد و بالتالي التركيز على دراسة هيكل الصناعة وقوى المنافسة المختلفة التي تحكمها لرسم الاستراتيجيات اللازمة.

وبدراستنا لمفهوم الخطر، توصلنا إلى أن التأمين يعد من أنجع الوسائل لمواجهة تلك الأخطار وذلك عن طريق نقل عبء أخطار معينة إلى المؤمن (شركة التأمين)، ومع التطورات التي عرفها التأمين من حيث أنواعه وأشكال الهيئات التي تمارسه، بفعل التطورات الحاصلة في البيئة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والتكنولوجية، أصبح هناك سوق يتم فيها عرض المنتجات التأمينية، تتحكم فيها محددات عرض وطلب خاصة، بالإضافة إلى وجود سلطة ضبط تتولى عملية الإشراف والرقابة على هذه السوق وتنظيمها، ونتيجة لذلك أمكن القول أن التأمين هو صناعة أكثر منه نشاط تجاري أو مجرد خدمة مالية، إذ تعد صناعة التأمين قوة دافعة للاقتصاد ومؤشر على كفاءة وتنفيذ المشاريع الحالية والمنفذة وأيضا المشاريع المخطط تنفيذها في المستقبل كما أثرت تلك التطورات على خصائص هيكل الصناعة التأمينية في مختلف الدول. وباعتبار التأمين صناعة فهذا يجعله مجال للتحليل الاقتصادي وفق منهج الاقتصاد الصناعي.

واستهدفت هذه الدراسة أحد أهم عناصر منهج التحليل في الاقتصاد الصناعي وهو هيكل الصناعة وتحليل أبعاده والقوى المحركة للمنافسة فيه، وهذا بالتطبيق على صناعة التأمين في الجزائر. وقد خلصنا من هذه الدراسة إلى النتائج التالية:

1- لا تقتصر أهمية صناعة التأمين على الجوانب الاقتصادية فقط، بل تتعدى في ذلك إلى الجوانب الاجتماعية؛

2- مرت صناعة التأمين في الجزائر بجملة من الإصلاحات كان أهمها إلغاء تخصص الشركات العمومية فاتحا بذلك المنافسة فيما بينها، بعدها تم فتح القطاع للمنافسة الخاصة الأمر الذي ترتب عليه دخول مؤسسات جديدة وسعت نطاق المنافسة في الصناعة؛

3- تتميز صناعة التأمين في الجزائر بأنها صناعة التأمينات العامة، وهذا يعود إلى إجبارية بعض فروع التأمين كالتأمين على السيارات والتأمين ضد الكوارث الطبيعية، في حين يبقى سوق تأمين الحياة ضعيفا من حيث نسبة الإنتاج إلى إجمالي إنتاج صناعة التأمين؛

4- ضعف الوعي التأميني لدى الأفراد، حيث أن فكرة التأمين لا تزال غير واضحة لدى الكثير منهم وتدل على قصور كبير في إدراك المخاطر المقدرة التي قد يتعرضون لها.

5- يأخذ هيكل صناعة التأمين شكل احتكار قلة، حيث تسيطر على الصناعة أربعة شركات رائدة هي (SAA, CAAT, CAAR, CASH).

6- تتسم عوائق الدخول إلى صناعة التأمين في الجزائر بطابعها التنظيمي، المتمثلة في القوانين والتشريعات التي تصدرها الدولة.

اختبار الفرضيات

الفرضية الأولى: معدلات النمو المرتفعة لصناعة التأمين في الجزائر تمكنها من احتلال مكانه هامة في الاقتصاد الوطني

تعتبر هذه الفرضية غير صحيحة، فبالرغم من التطور الملموس الذي تشهده صناعة التأمين من خلال معدلات النمو الايجابية والمرتفعة خلال العقد الأخير، إلا أن هذا التطور لازال عند مستويات متدنية مقارنة بالعديد من الدول الأجنبية والعربية، ويتضح هذا جليا من خلال دراسة مؤشر كثافة التأمين ومؤشر اختراق التأمين.

الفرضية الثانية: يتأثر هيكل الصناعة التأمينية بالإصلاحات في قطاع التأمين.

تم إثبات صحة هذه الفرضية من خلال دراسة مؤشرات تركيز الصناعة التأمينية في الجزائر خلال الفترة (2000-2009)، والتي شهدت انخفاضا نتيجة دخول شركات تأمين جديدة في إطار الإصلاحات الداعية لانفتاح قطاع التأمين على المنافسة، ومما يدعم صحة الفرضية أكثر هو توجه الشركات القائمة نحو الموارد البشرية عن طريق التكامل العمودي الخلفي.

الفرضية الثالثة: تختلف أهمية كل قوة من القوى المحركة للمنافسة في صناعة التأمين في الجزائر تعتبر هذه الفرضية صحيحة، حيث أن قوة الداخلون الجدد تمثل أكبر تهديد للشركات القائمة في الصناعة وهذا في ظل اتفاق الشراكة الاورومتوسطية، وترتيبات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، في حين تحتل القوة التفاوضية للعملاء المرتبة الثانية من حيث تهديدها لصناعة التأمين في الجزائر، خاصة أولئك العملاء من الشركات والمؤسسات الاقتصادية الكبرى في الجزائر، أما القوى الأخرى فهي ضعيفة التأثير ولا تشكل تهديدا للصناعة.

التوصيات

من خلال دراستنا نرى ضرورة الأخذ بالتوصيات التالية:

- 1- تنويع المنتجات التأمينية وتطويرها خاصة في سوق تأمينات الحياة؛
- 2- تطوير شبكة توزيع للمنتجات التأمينية وإقامة تحالفات إستراتيجية بين شركات التأمين والبنوك في إطار ما يعرف ببنك التأمين (banque assurance)، الذي يعتبر من قنوات التوزيع الأكثر كفاءة وربحية؛
- 3- ضرورة الاهتمام بالموارد البشري في صناعة التأمين، والذي يتطلب مستوى عال من التأهيل وقدر كاف من الخبرات المهنية والفنية؛
- 4- إدراج تخصصات ضمن مجال التأمين في الجامعات، ومراكز التكوين لزيادة المعرفة وضمن الكوادر الفنية المتخصصة لمواجهة المنافسة؛
- 5- ضرورة الاهتمام بتسويق التأمين، والمساهمة الفعالة لتنشيط الوعي التأميني لدى الأفراد والتعريف بأهميته.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولاً: باللغة العربية

(1) الكتب

1. إبراهيم أبو النجا، التأمين في القانون الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزء الأول، الجزائر، 1995.
2. إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، التأمين التجاري، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2009.
3. إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، التأمين ورياضياته، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2003.
4. احمد سعيد بامخرمة، اقتصاديات الصناعة، دار زهران للنشر والتوزيع، جدة، 1994.
5. أسامة عزمي سلام، شقيري نوري موسى، إدارة الخطر والتأمين، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2007.
6. ايديوين مانسفيلد، الاقتصاد التطبيقي في إدارة الأعمال، ترجمة فهمي رزق، المكتبة الأكاديمية، مصر، القاهرة، 1999.
7. بلعروسي احمد التيجاني، وابل رشيد، قانون التأمينات الاقتصادية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2005.
8. جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
9. جيمس جوارتتي، ريتشارد ستروب، الاقتصاد الجزئي، ترجمة: محمد عبد الصبور، محمد علي وآخرون، دار المريخ، المملكة العربية السعودية، 1987.
10. حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، التأمين وإدارة الخطر، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
11. رحيم حسين، إستراتيجية المؤسسة، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة، 2008.
12. ردينة عثمان يوسف، محمود جاسم الصميدعي، مدخل في الاقتصاد الإداري، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، 2006.
13. روبرت.أ.بتس، ديفيد لي، الإدارة الإستراتيجية - بناء الميزة التنافسية، ترجمة: عبد الحكم الخزامي، دار الفجر للنشر، مصر، 2008.
14. روجر كلارك ، اقتصاديات الصناعة، ترجمة فريد بشير طاهر، دار المريخ للنشر، الرياض، 1994.

15. زكرياء مطلق الدوري، الإدارة الإستراتيجية، دار اليازوري العملية للنشر والتوزيع، عمان، 2005.
16. زهير حنفي علي، الأسس العلمية للنتاج في شركات التأمين، دار النهضة العربية، مصر، 1968.
17. زياد رمضان، مبادئ التأمين، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1998.
18. سامي عفيف حاتم، التأمين الدولي، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1986.
19. شارلز وجاريت جونز، الإدارة الإستراتيجية (مدخل متكامل)، ترجمة رفاعي محمد رفاعي ومحمد سيد أحمد عبد المتعال، الجزء الأول، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 2001.
20. صلاح عباس، الإدارة الإستراتيجية للمنظمات في ظل العولمة، الناشر مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005.
21. طارق الحاج، صالح فيلح، الاقتصاد الإداري، دار صفاء للنشر و التوزيع، الأردن، 2009.
22. عادل عبد الحميد عز، مبادئ التأمين، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، 1971.
23. عبد العزيز ابو نبعة، تسويق الخدمات المتخصصة، الوراق للنشر والتوزيع، الأردن، 2005.
24. عبد القادر محمد عبد القادر عطية، الاقتصاد الصناعي بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1997.
25. عبد اللطيف محمود محمود، التأمين الاجتماعي في ضوء الشريعة الإسلامية، دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، 1994.
26. عقيل جاسم عبد الله، التحليل الاقتصادي الجزئي، دار مجدلاوي للنشر، الأردن، الطبعة الثانية، 1999.
27. علي المشاقبة وآخرون، إدارة الشحن والتأمين، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2003.
28. عمر صخري، مبادئ الاقتصاد الجزئي الوحدوي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
29. كاظم جاسم العيساوي، كاظم جاسم العيساوي، الاقتصاد الإداري، إدارة المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2008.
30. محمد بشير عطية، القاموس الاقتصادي، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، 1985.
31. محمد رفيق المصري، التأمين وإدارة المخاطر، دار زهران للنشر، عمان، 1998، ص303.
32. محمد صلاح الدين صدقي وآخرون، التأمين وإدارة المخاطر، مكتبة عين شمس، القاهرة، 2004.

33. مختار الهانس، عبد النبي حمودة، مبادئ الخطر والتأمين، الدار الجامعية (نشر طبع وتوزيع)، الإسكندرية، 2001.
34. مدحت القريشي، الاقتصاد الصناعي، دار وائل للنشر، الطبعة الثانية، عمان، 2005.
35. نادية العارف، التخطيط الاستراتيجي و العولمة، الدار الجامعية، مصر، القاهرة، 2003.
36. نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الدار الجامعية، 1996.
37. هارون الطاهر، بلمرابط أحمد، التحليل الاقتصادي الجزئي، منشورات جامعة باتنة، الجزائر، 1998.

(2) المذكرات

1. احمد محمد علي صالح مساعده، شركة التأمين الإسلامية الأردنية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة اليرموك، الاردن، 1999.
2. بوحرود فتيحة، تقييم جودة الخدمة في شركات التأمين الوطنية في السوق الجزائرية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2006.
3. بيشاري كريم، تسويق خدمات التأمين وأثره على الزبون، مذكرة ماجستير غير منشورة، تخصص تسويق، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، جامعة سعد دحلب، البليدة، 2005.
4. تواتي محمد، اثر الشراكة الاورومتوسطية على تنافسية القطاع الصناعي، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2010.
5. حبه نجوى، تأثير المنافسة في القطاع على تحقيق الأفضلية التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2008.
6. حسان حساني، تقييم الأداء في شركات التأمين، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص إدارة الأعمال، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2007.
7. زياد محمد عبد الرحمن جرادات، محددات الطلب على التأمين في الأردن: دراسة تحليلية قياسية خلال الفترة 1991-2001، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية الاقتصاد والعلوم الادارية، جامعة اليرموك، 2003.

8. عثمان بن عبد الله بن محمد الصالح، آلية عمل القوى المحركة للمنافسة في الصناعة وفقا لنموذج مايكل بورتر، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، 1423هـ.
9. فرحات غول، مؤشرات تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005.
10. قريشي محمد، الإبداع التكنولوجي كمدخل لتعزيز القدرة التنافسية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، تخصص تسيير المؤسسات، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2005.
11. لحول سامية، التسويق والمزايا التنافسية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2007.
12. مطالي ليلي، تحليل السياسات التسويقية للتأمينات، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص تسيير، جامعة الجزائر، 2002.

(3) المقالات

1. أحمد سعيد بامخرمة، محمود صديق زين، قياس التركيز الصناعي في المملكة العربية السعودية، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد والإدارة، العدد 02، 1989.
2. باسم مكحول، نصر عطيان، التكامل العمودي والأداء الاقتصادي في الصناعة التحويلية الفلسطينية، مجلة الجامعة الإسلامية، المجلد الثاني عشر، العدد الثاني، يونيو 2004.
3. حساني حسين، التحالفات الإستراتيجية بين البنوك ومؤسسات التأمين الجزائرية، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، مارس 2010.
4. مقدم عبيرات، حساب محمد الأمين، إستراتيجية وضع حواجز الدخول أمام تهديد المنافس المحتمل، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 05، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2008.
5. موساوي عبد النور، بن محمد هدى، تحليل ملاءة ومردودية شركات التأمين، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد منتوي، قسنطينة، المجلد ب، العدد 31، جوان 2009.

(4) الملتقيات:

1. عبد المجيد احمد الأمير، تطور نشاط شركات التأمين في المملكة وأهميتها الاقتصادية، اللقاء السنوي السادس عشر لجمعية الاقتصاد السعودية: الخدمات المالية في المملكة العربية السعودية، 2-4 يونيو 2007.

2. مولاي خليل، التأمين التكافلي الإسلامي الواقع والأفاق، الملتقى الدولي الأول: الاقتصاد الإسلامي ورهانات المستقبل، 23-24 فيفري 2011 المركز الجامعي بغيرداية، الجزائر.
3. نادية أمين محمد على، إستراتيجية مستحدثة لتطوير المنتج بالتطبيق على وثيقة التأمين، الملتقى العربي الثاني، التسويق في الوطن العربي الفرص والتحديات، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، الدوحة، قطر، 6-8 أكتوبر 2003.
4. عبد الرحيم عبد الحميد الساعاتي، هل التأمين الاسلامي المركب تامين تعاوني ام تجاري؟ مجلة الاقتصاد الاسلامي، المجلد 22، العدد 2، جامعة الملك عبد العزيز، السعودية، 2009.

(5) المحاضرات:

1. رحال سلاف، سلاف رحال، محاضرات في إستراتيجية المؤسسة موجهة لطلبة سنة أولى ماجستير، تخصص اقتصاد صناعي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الموسم الجامعي 2008-2009، (غير منشورة).

(6) التقارير

1. وزارة المالية، تقرير حول نشاط التأمين في الجزائر سنة 2002.

(7) القوانين والتشريعات

1. القانون المدني الجزائري
2. المرسوم التنفيذي رقم 09-375 المؤرخ في 16 نوفمبر 2009، المتعلق بالحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 67، الصادرة بتاريخ 19-11-2009.
3. مرسوم تنفيذي رقم 95-343 المؤرخ في 30 أكتوبر 1995، يتعلق بحدود قدرة شركات التأمين على الوفاء
4. مرسوم تنفيذي رقم 10-207، المؤرخ في 9 سبتمبر 2010، المتعلق بالتنازل الإلزامي في مجال إعادة التأمين، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 53، 15 سبتمبر 2010.

ثانيا: باللغة الأجنبية

(1) الكتب الأجنبية

1. Alexis Jacquemin, **Économie industrielle européenne structures de marché et stratégies d'entreprise**, seconde édition, édition Dunod, Paris, 1979.
2. Ali Hassib, **Introduction a l'étude des assurances**, Edition INAL, Alger.
3. Boualem Tafiani, **Les assurances en Algerie**, Edition OPU et ENAP. Alger.

4. Dennis W. carlton & Jeffrey M. perloff , **Economie industrielle**, traduit par Fabrice Mawerolle, Groupe De Boeck s.a, 2^{ème} édition, Bruxelles, 2008.
5. Gerard Garibaldi , **L'analyse Stratégique**, Edition d'organisation, Paris, 3^{ème} édition, 2008.
6. Gerry Johnson, Hevan Scholes, **Stratégique**, Publi Union Edition, Paris, 2000.
7. Godefroy Dang Nguyen, **Économie industrielle appliquée**, édition Vuibert, Paris, 1995.
8. Jean louis Levet, **L'économie industrielle en évolution**, Ed economica, Paris, 2004.
9. Jean Marie Chevalier, Industrie, **encyclopédie économique**.
10. Jean Marie Chevalier, **l'économie industrielle des stratégies d'entreprises**, 2^{ème} édition, édition Montchrestien, Paris, 2000.
11. jean pierre angelier, **Economie industrielle**, office des publications universitaires, Alger, 1993.
12. K- Huynh-D-Besancenot, **Economie Industrielle.**; Brèal, Paris, 2004.
13. Karine Chapelle, **économie industrielle**, Ed librairie Vuibert, France, 2008.
14. Michael Porter, **Choix Stratégique et Concurrence- Techniques d'Analyse des Secteur et de la Concurrence dans l'Industrie-**, Edition Economica, Paris, 1982.
15. Michael Porter, **l'avantage concurrentiel des nations**, inter-éditions, Paris, 1993.
16. Yves Morvan, **Fondement d'économie industrielle**, 2^{ème} édition, Edition Economica, Paris, 1991.

(2) التقارير:

1. Ministère des finances, **Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2003.**
2. Ministère des finances, **Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2004.**
3. Ministère des finances, **Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2005.**
4. Ministère des finances, **Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2006.**
5. Ministère des finances, **Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2007.**
6. Ministère des finances, **Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2008.**
7. Ministère des finances, **Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2009.**
8. Revue Sigma, **L'assurance dans le monde**, édite par Suisse de Réassurance, N^o 6/2002.
9. Revue Sigma, **L'assurance dans le monde**, édite par Suisse de Réassurance, N^o 8/2003.

- 10.Revue Sigma, **L'assurance dans le monde**, édite par Suisse de Réassurance, N^o 3/2004.
- 11.Revue Sigma, **L'assurance dans le monde**, édite par Suisse de Réassurance, N^o 2/2005.
- 12.Revue Sigma, **L'assurance dans le monde**, édite par Suisse de Réassurance, N^o 5/2006.
- 13.Revue Sigma, **L'assurance dans le monde**, édite par Suisse de Réassurance, N^o 4/2007.
- 14.Revue Sigma, **L'assurance dans le monde**, édite par Suisse de Réassurance, N^o 3/2008.
- 15.Revue Sigma, **L'assurance dans le monde**, édite par Suisse de Réassurance, N^o 3/2009.
- 16.Revue Sigma, **L'assurance dans le monde**, édite par Suisse de Réassurance, N^o 2/2010.
- 17.Guide des Assurances en Algérie, édite par KPMG, 2009

ثالثا: مواقع الإنترنت

1. أحمد سعيد بامخرمة، الخطة الدراسية لمادة اقتصاديات الصناعة، على الموقع الالكتروني:
www.economics.kaau.edu.sa/dean/vsaleh/file.asp?ID=4114
2. أمينه على عبد الفتاح صالح، إدارة الخطر والتأمين، على موقع الالكتروني:
<http://faculty.ksu.edu.sa/71213/My%20Book1/Forms/AllItems.aspx>
3. <http://www.ccr.dz>
4. <http://www.saa.dz>
5. <http://www.caat.dz>
6. <http://www.cash-assur.com>
7. <http://www.trustgroup.net>
8. <http://www.2a.dz>
9. <http://www.laciar.com>
10. <http://www.echoroukonline.com>
11. <http://www.la-gam.com>
12. <http://www.allianceassurances.com>
13. <http://www.cardif.fr>
14. <http://www.cna.dz>
15. <http://www.elkhabar.com>

الملاحق

ملحق رقم (01): إنتاج شركات التأمين خلال الفترة (2009-2000)

الوحدة: مليون دج

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	الشركة
18677	16408	14719	13422	12532	11188	8537	7322	6772	6819	SSA
13260	12688	8157	7573	6255	3957	5197	7099	4564	4297	CAAR
13345	11068	10588	8068	7392	8914	6824	5328	4079	4050	CAAT
1461	1340	1433	1009	1499	1958	2371	2177	939	822	TRUST
6075	4628	3345	2830	2246	1682	1217	815	583	381	CIAR
2622	2121	2118	1852	1851	1424	1091	1011	668	345	2A
40	36	32	29	27	24	22	17	17	16	MAATEC
4975	3959	3141	2823	2991	2825	2521	2681	2847	2272	CNMA
8898	10172	6563	6174	4300	1775	1978	1946	1222	494	CASH
2490	1916	1422	1055	653	498	384	208	92	5	SALAMA
2108	1645	1322	1337	1511	1160	748	212			GAM
2852	1676	932	302	2						ALLIANCE
536	227	17	0							CARDIF
			0	361	353	421	169			AL RAYAN
77339	67884	53789	46474	41620	35758	31311	28985	21783	19501	TOTAL

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على

Ministère des finances, Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009.

ملحق رقم (02): إنتاج صناعة التأمين في الجزائر حسب الفروع خلال الفترة (2000-2009)

الوحدة: مليون دج

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	الفروع
35433	29530	24525	21064	18535	15179	12320	10250	8849	8140	السيارات
28868	25946	19455	17357	15486	14234	13180	12230	7180	6659	الأخطار الصناعية
6109	5752	5158	4317	4327	3943	3779	3952	3440	2955	النقل
762	716	517	574	589	583	727	1143	1228	599	الأخطار الفلاحية
5789	5394	3542	2931	2523	1736	1167	1135	1003	1099	تأمينات الأشخاص
378	546	592	231	160	83	138	275	83	49	تأمين القروض
77339	67884	53789	46474	41620	35758	31311	28985	21783	19501	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على

Ministère des finances, Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009.

ملحق رقم (03): تطور التكاليف العامة لشركات التأمين في الجزائر خلال الفترة (2009-2000)

الوحدة: مليون دج

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	الشركة
4838	3537	2846	2654	2602	2516	2279	2067	2359	2143	SSA
2232	1932	1637	1637	1282	1789	1944	1904	1613	1339	CAAR
2450	1951	1804	1493	1488	1617	1881	1334	1313	1431	CAAT
359	329	340	276	221	228	213	138	137	124	TRUST
1424	1090	805	638	526	495	364	278	136	101	CIAR
532	496	484	472	391	398	398	272	172	86	2A
12	10	9	8	6	7	8	17	16	17	MAATEC
467	413	412	316	265	341	247	116	251	222	CNMA
514	404	322	220	177	131	89	68	81	93	CASH
428	414	338	291	159	157	119	29	36	22	SALAMA
850	502	500	573	275	246	162	75			GAM
707	456	265	122	25						ALLIANCE
119	84	26								CARDIF
				148	154	157	106			AL RAYAN
14932	11618	9788	8700	7861	8079	7861	6404	6114	5578	TOTAL

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على

Ministère des finances, Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009.

ملحق رقم (04): تطور تكاليف العاملين في شركات التأمين في الجزائر خلال الفترة (2000-2009)

الوحدة: مليون دج

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	الشركة
3050	2604	2087	1899	1847	1676	1554	1360	1308	1181	SSA
1617	1262	1133	953	910	835	812	744	634	621	CAAR
1624	1213	1138	932	956	970	900	767	695	648	CAAT
162	170	131	116	98	83	68	61	56	44	TRUST
404	310	254	196	147	126	110	91	58	35	CIAR
302	270	255	235	231	241	240	162	91	39	2A
7	6	5	5	4	4	4	4	4	4	MAATEC
340	280	281	205	167	158	91	75	72	70	CNMA
260	182	155	93	64	41	32	24	19	11	CASH
235	217	157	145	84	88	57	32	17	12	SALAMA
475	274	217	183	135	130	80	36			GAM
374	236	154	61	8						ALLIANCE
41	28	11								CARDIF
				83	83	90	77			AL RAYAN
8891	7052	5978	5023	4734	4435	4038	3433	2954	2665	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على

Ministère des finances, Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009.

ملحق رقم (05): منتجات الصناعة التأمينية في الجزائر

الرقم	العمليات التأمينية	الفروع	الفروع الثانوية
1	حوادث	خدمات جزافية	
		خدمات تعويضية	
		تركيبات	
		أشخاص منقولون	
2	مرض	خدمات جزافية	
		خدمات تعويضية	
		تركيبات	
3	أجسام العربات البرية	عربات برية ذات محرك	ضرر الاصطدام
			انكسار الزجاج
			سرقة-حريق
			طرف ثالث
		عربات برية غير محرك ذاتيا	
4	أجسام عربات سكة حديدية		
5	اجسام العربات الجوية		
6	اجسام العربات البحرية والبحيرية	عربات بحرية	اجسام سفن تجارية
			ساجسام سفن الصيد
			اجسام سفن سياحية
			اجسام سفن في طور البناء
		عتاد الميناء	
	عربات بحرية		
7	البضائع المنقولة	عن طريق البر	كل الاخطار
			حوادث متميزة
			ضمانات اضافية
		عن طريق السكة الحديدية	كل الاخطار
			حوادث متميزة
			ضمانات اضافية
		عن طريق البحر	كل الاخطار
			الاعفاء من الكوارث البسيطة
			سرقة وفقدان
			ضمانات اضافية
8	الحريق, الانفجار والعناصر الطبيعية	الحريق	الاخطار الصناعية
			الاخطار البسيطة
			الاخطار الزراعية
		الانفجار	الاخطار الصناعية
			الاخطار البسيطة
			الاخطار الزراعية
		العاصفة	الاخطار الصناعية
			الاخطار البسيطة
			الاخطار الزراعية
			الزلازل
	عناصر طبيعية اخرى		

الفياضانات					
عناصر طبيعية اخرى					
	الطاقة النووية				
	انجاف التربة				
	اضرار المياه				
	انكسار الزجاج				
السرقه على الشخص	السرقه	اضرار لاحقة بالاملاك الاخرى	9		
سرقه البضائع					
السرقه من الخزنة					
	اضرار لاحقة بالمنشآت				
اتلاف الماكينات	اضرار لاحقة بالتجهيزات				
اخطار الاعلام الالي					
حوادث لاحقة بالاجهزة الكهربائية					
معدات الورشات					
البرد	الايخاطر الزراعية				
الجليد					
الجفاف					
هلاك الماشية					
هلاك الدواجن وما شابهها					
هلاك النحل					
هلاك الحيوانات الاخرى					
الاضرار الزراعية الاخرى					
اعمال التهريب والتخريب	اعمال الارهاب والتخريب				
اعمال الشغب والاضطرابات الشعبية					
	المسؤولية المدنية للعربة	المسؤولية المدنية للمركبات البرية المحركة ذاتيا	10		
	المسؤولية المدنية للناقل				
	المسؤولية المدنية للناقل ومستغلي الطائرات				
	المسؤولية المدنية لمستغل المطار	المسؤولية المدنية للمركبات الجوية	11		
	المسؤولية المدنية لمراقب الحركة الجوية				
	المسؤولية المدنية لتموين الطائرات				
	المسؤولية المدنية للمركبات البحرية	المسؤولية المدنية للمركبات البحرية	12		
	المسؤولية المدنية لمركبات البحرية				
	المسؤولية المدنية العامة	المسؤولية المدنية العامة	13		
	المسؤولية المدنية المهنية				
	المسؤولية المدنية للمنتجات المسلمة				
	المسؤولية المدنية للبناء				
	المسؤولية المدنية العشرية				
	المسؤوليات المدنية الاخرى				
	عدم القدرة العامة على الوفاء بالدين				
	القرض عند التصدير	القروض	14		
	البيع بالتقسيط				
	القرض العقاري				
	القرض الزراعي				
	الكفالة المباشرة	الكفالة	15		
	الكفالة غير المباشرة				
	خطر الشغل	الخسائر المالية المختلفة	16		
	عدم كفاية الإيرادات				

	سوء الاحوال الجوية		
	خسائر الأرباح		
	دوام التكاليف العامة		
	النفقات التجارية غير المتوقعة		
	خسائر في القيمة السوقية		
خسائر في الأيجارات او المداخل	خسائر في الأيجارات او المداخل		
فقدان الانتفاع			
	خسائر تجارية غير مباشرة		
تكاليف الهدم	خسائر مالية غير تجارية		
تكاليف المطابقة			
تسديد اتعاب الخبراء			
	الخسائر المالية الأخرى		
		الحماية القانونية	17
	مساعدة الأشخاص المعرضين للصعوبات لاسيما خلال تنقلاتهم	المساعدة	18
	حياة	حياة - وفاة	19
	الوفاة		
	تأمين مزوج		
		زواج - ولادة	20
		تأمينات متعلقة بأموال الاستثمار	21
		الرسمة	22
		تسيير الأموال الجماعية	23
		الاحتياطي الجماعي	24
		إعادة التأمين	25

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على المرسوم التنفيذي رقم 02- 293 المؤرخ في 10 سبتمبر 2002, المتعلق باعداد قائمة عمليات التأمين وحصرها, الجريدة الرسمية لجمهورية الجزائرية، العدد 61, الصادرة بتاريخ 11 سبتمبر 2002, ص ص 10، 12.