

استراتيجيات تفعيل مستوى السيولة في التأمين التكافلي

في شركة (Takaful) بجاكرتا

رسالة مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول علي شهادة الإجازة العالية (الماجستير)

في مجال الاقتصاد الإسلامي

إعداد: عثمان ميلاد محمد الطليس

رقم التسجيل 14801027



جمهورية اندونيسيا

قسم الاقتصاد الاسلامي

كلية الدراسات العليا

جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية

مايو 2015-2016

استراتيجيات تفعيل مستوى السيولة في التأمين التكافلي

في شركة (Takaful) بجاكرتا

رسالة مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول علي شهادة الإجازة العالية (الماجستير)

في مجال الاقتصاد الإسلامي

إعداد :عثمان ميلاد محمد الطليس

رقم التسجيل 14801027



جمهورية اندونيسيا

قسم الاقتصاد الاسلامي

كلية الدراسات العليا

جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية

مايو 2015-2016

بسم الله الرحمن الرحيم

(اقْرَأْ وَرَبُّكَ الْأَكْرَمُ الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ)

سورة العلق الآية (3-5)



الإهداء

إلي روح من أحببت

إلي روح من فقدت

إلي روح من أشقت

إلي من رحل عنا و لازالت ذكراه لم ترحل عنا بعد...!

إلي روح أخي "حسني"

أهدي هذا العمل إلى روحك الطاهرة ، غفر الله لك يا أخي وتجاوز عنك السيئات وتغمدك
بواسع رحمته.

الشكر والتقدير

بسم الله الرحمن الرحيم

الشكر لله سبحانه وتعالى الذي أكرمنا بنعمة الإسلام ويسر لنا سبيل العلم وأهمني الإرادة والصبر والمثابرة لإتمام هذا العمل المتواضع .

ثم كامل الشكر لجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية بمالانج وخص بالذكر:

* البروفيسور الدكتور الحاج موجبا راهرحو رئيس جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية بمالانج .

* عميد كلية الدراسات العليا بالجامعة الأستاذ الدكتور بحر الدين .

* الدكتور نور اسناوي بصفته رئيس قسم الاقتصاد الإسلامي بالجامعة والمشرف الاول علي هذا البحث ، والدكتور منير عابدين بصفته المشرف الثاني ، كما أثنى عاليا بالشكر للدكتور احمد جلال الدين، والشكر أيضا لموصول لكل الأساتذة وكل العاملين بهذه الجامعة الموقرة .

أخيراً أسأل المولي عزّ وجلّ أن يوفقنا جميعاً لما فيه خير وصلاح لخدمة وطننا الغالي ليبيا .

موافقة المشرفين

بعد الاطلاع علي هذه الرسالة لنيل شهادة الإجازة العالية الماجستير في مجال الاقتصاد الاسلامي
التي أعدها الطالب :

الاسم / عثمان ميلاد محمد الطليس

رقم التسجيل : 14801027

والتي كانت بعنوان " استراتيجيات مستوي تفعيل السيولة في التأمين التكافلي في شركة
(Takaful) بجاكرتا"

وافق المشرفين علي تقديمه الي مجلس المناقشة .

المشرف الأول : د/ نور اسناوى

رقم التوظيف 197112111999031003 التوقيع

المشرف الثاني : د / منير عابدين

رقم التوظيف 197204202002121003 التوقيع

اعتماد

رئيس قسم الاقتصاد الاسلامي

د/ نور اسناوى

رقم التوظيف 197112111999031003

الموافقة واعتماد اللجنة المشرفة

ان هذه الرسالة التي تحمل عنوان " استراتيجيات مستوى تفعيل السيولة في التأمين التكافلي في شركة (Takaful) بجاكرتا"

والتي أعدها الطالب : عثمان ميلاد محمد الطليس . رقم التسجيل : 14801027

قد دافع الطالب عن هذه الرسالة أمام مجلس المناقشة ويقر قبولها شرطاً للحصول علي شهادة الإجازة العالية الماجستير في مجال الاقتصاد الاسلامي ، وذلك يوم الخميس الموافق 10/ نوفمبر 2016م

ويتكون مجلس المناقشة من السادة :

رئيساً مناقشاً	د/ عون الحكيم
.....	رقم التوظيف 19650919200031001
مناقشاً أساسياً	د/ محمد هادي مسروري
.....	رقم التوظيف 196708162003121002
مشرف أول ومناقشاً	د/ نور اسناوى
.....	رقم التوظيف 197112111999031003
مشرف ثان ومناقشاً	د / منير عابدين
.....	رقم التوظيف 197204202002121003

اعتماد

مدير الدراسات العليا

الاستاذ الدكتور بحر الدين

رقم التوظيف 195612311983031032

إقرار الباحث

أنا الموقع أدناه **عثمان ميلاد محمد الطليس** ، رقم التسجيل : 14801027.

أقر بأن الرسالة التي تشرفت بكتابتها لغرض الحصول علي شهادة الإجازة العالية الماجستير في مجال الاقتصاد الاسلامي بكلية الدراسات العليا - جامعة مولانا مالك إبراهيم الحكومية الإسلامية بمدينة مالانج والتي تحمل عنوان:

" استراتيجيات مستوى تفعيل السيولة في التأمين التكافلي في شركة (Takaful) بجاكرتا"

لقد تفضلت بكتابتها بنفسني دون أي تزوير أو سرقة أدبية من أحد وإذا أدعي أحد مستقبلا انها من تأليفه ، وتبين ذلك فعلا ، فأنا أتحمل كامل المسؤولية ، وسوف لن تكون المسؤولية اتجاه المشرفين الذين أشرفوا علي هذه الرسالة أو اتجاه كلية الدراسات العليا بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية .

وقد قمت بتحرير هذا الإقرار بناء علي رغبتني الخاصة دون أن يجبرني أحد علي ذلك .

توقيع الباحث

.....

مستخلص الدراسة

عثمان ميلاد محمد الطليس 2016م " استراتيجيات مستوى تفعيل السيولة في التأمين التكافلي في شركة (Takaful) بجاكرتا" رسالة مقدمة لاستكمال متطلبات ماجستير قسم الاقتصاد الاسلامي - جامعة مولانا ملك ابراهيم الإسلامية الحكومية - مالانج .

لقد هدفت هذه الدراسة للتعرف علي آلية العمل التي تقوم بها شركة تكافل للتأمين الإسلامي بجاكرتا ، ومن ثم معرفة الاستراتيجيات التي تعتمد عليها هذه الشركة في تفعيل مستوى السيولة ، أيضا معرفة الصعوبات والتحديات التي تواجه هذه الشركة في تفعيل مستوى السيولة .

لقد استخدم الباحث في هذه الدراسة المنهج الوصفي الكيفي ، لوصف وتحليل إدارة تفعيل السيولة في شركة تكافل .

وقد توصل الباحث في هذه الدراسة إلى عدة نتائج منها (من حيث استراتيجيات في تفعيل السيولة تمثلت في اعتماد شركات التأمين التكافلي علي الاحتياطات الثانوية وذلك لأنها تحتوي علي استثمارات قصيرة الأجل، والتي يمكن تحويلها الي نقد سائل عند الحاجة ، تبني شركات التأمين التكافلي استراتيجية التحالف مع شركات أخرى وذلك من خلال الاتفاقيات الثنائية لخلق نوع من التعاون والسيطرة علي المخاطر والتهديدات ، قامت الشركة بتنمية الجانب الفني والكفاءة الادارية والخدمية مما تمكنت من القيام بالواجبات المطلوبة بأفضل أسلوب وباقل ما يمكن من التكاليف ، قيام شركات التأمين التكافلي بتطوير مهارات العاملين بها وذلك من خلال البرامج التدريبية التي تبنتها وحدات الموارد البشرية للعاملين) ، من حيث أثار تطبيق استراتيجيات في تفعيل السيولة (من خلال تبني استراتيجيات متينة لغرض تفعيل السيولة سوف ينعكس ذلك بتحقيق ارباح واستثمارات وهذا مما يتيح لها الفرصة من تغطية كافة الالتزامات ، كلما زادت الاقساط كلما انخفضت المطالبات المحتمل التعرض لها وذلك من خلال الاستثمارات التي تقوم بها شركات التأمين التكافلي وهذا مما يؤدي الي ارتفاع نسبة الاقساط المكتتبة للشركة والمتمثلة في الإيرادات والاقساط المستحقة بموجب وثائق التأمين التي اصدرتها الشركة، اعتماد شركات التأمين التكافلي علي الاحتياطات للشركة المتمثلة في الاصول التي يمكن بيعها من أسهم وصكوك بمختلف انواعها ومن ثم يمكن التصرف

السريع فيها يعد سببا في توفير السيولة داخل تلك الشركات والذي يجعلها قادرة علي مواجهة العسر والإفلاس، ان تزايد حجم العمل في شركات التامين التكافلي يتيح الفرصة لها في زيادة عدد الفروع كما ان حسن الجودة التي تمتعت بها إدارة شركات التامين التكافلي من خلال اتباعها لاستراتيجيات سليمة مكنها من الحصول علي شهادات عالمية ودولية كشهادة الايزو) ،من حيث التحديات والصعوبات التي تواجه الشركة منها (تعاني شركات التامين التكافلي من حاجتها الي العمالة ذات الخبرة من أجل سد النقص الذي تعاني منه من اجل توسيع نشاطها واستثماراتها فنجد ان نقص الخبرات يؤثر في توسيع عمل الشركة وذلك وفقا لبرامج التدريب ،ضعف الوعي التاميني يعد احد التحديات التي تواجهها شركات التامين التكافلي حيث ان معظم افراد المجتمع هنا يتمسك بفهم خاطئ عن التامين التكافلي انطلاقا من كون اعمال التامين حرام شرعا ولا يجوز التعامل فيها ،تواجه شركات التامين التكافلي تحدي يتعلق بالمنافسة وحدتها حيث شرعت شركات التامين التجاري بفتح نوافذ لتقديم خدمات التامين التكافلي.

ekstrak studi

Otman Milad Mohamed Altalis 2016 "Tingkat likuiditas dalam aktivasi asuransi Takaful dalam strategi perusahaan (Takaful) di Jakarta" Guru Pengantar Graduate School Departemen Ekonomi Islam. *Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim - Malang*

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi mekanisme kerja oleh Perusahaan Asuransi Islam Takaful di Jakarta, dan kemudian mencari tahu strategi bahwa perusahaan bergantung ada tingkat aktivasi likuiditas, dan juga mengetahui kesulitan dan tantangan yang dihadapi oleh perusahaan ini di tingkat aktivasi likuiditas.

Saya telah menggunakan seorang peneliti dalam penelitian ini deskriptif pendekatan kualitatif, untuk menganalisis dan menganalisis aktivasi likuiditas dalam pengelolaan perusahaan asuransi syariah.

Peneliti dicapai dalam penelitian ini untuk beberapa kesimpulan, termasuk dalam hal strategi dalam aktivasi likuiditas adalah adopsi dari perusahaan asuransi Takaful pada cadangan sekunder karena mengandung investasi jangka pendek, yang dapat dikonversi menjadi uang tunai berarti bila diperlukan, adopsi perusahaan asuransi aliansi Takaful dengan strategi perusahaan lain, melalui perjanjian bilateral untuk membuat jenis kerjasama dan pengendalian risiko dan ancaman, perusahaan mengembangkan sistem teknis administrasi, pelayanan dan efisiensi, yang mampu melaksanakan metode tugas terbaik yang dibutuhkan dan dengan biaya minimal, perusahaan asuransi Takaful untuk mengembangkan keterampilan staf melalui program Altdrebh diadopsi oleh unit sumber daya manusia bagi karyawan, dalam hal meningkatkan penerapan strategi dalam aktivasi likuiditas melalui penerapan strategi yang kuat untuk tujuan mengaktifkan likuiditas akan tercerminkan dalam.

pencapaian laba dan investasi dan memungkinkan mereka kesempatan untuk menutup mungkin mengalami penurunan semua kewajiban, semakin tinggi premi klaim lebih

dan premi dibayar di bawah kebijakan asuransi yang diterbitkan oleh perusahaan, adopsi perusahaan asuransi Takaful pada cadangan perusahaan aset yang bisa dijual dari saham dan instrumen dari berbagai jenis, yang kemudian dapat dengan cepat membuangnya adalah penyebab menyediakan likuiditas dalam mereka perusahaan, yang membuat mereka tidak mampu mengatasi kesulitan dan kebangkrutan, bahwa meningkatnya volume pekerjaan di perusahaan asuransi Takaful memberikan kesempatan bagi mereka untuk meningkatkan jumlah cabang sebagai kualitas yang baik dinikmati oleh perusahaan manajemen asuransi Takaful melalui strategi tindak suara memungkinkannya untuk memperoleh sertifikat internasional global dan kesaksian, dalam hal tantangan dan kesulitan yang dihadapi perusahaan, termasuk (menderita perusahaan asuransi Takaful dari kebutuhan untuk pekerja dengan pengalaman untuk mengisi kekurangan dalam rangka memperluas kegiatan dan investasi, kita menemukan bahwa kurangnya keahlian mempengaruhi ekspansi bisnis perusahaan, sesuai dengan program pelatihan, asuransi lemah kesadaran ini adalah salah satu tantangan yang dihadapi perusahaan asuransi Takaful di mana sebagian besar anggota masyarakat di sini tetap berpegang pada pemahaman yang salah dari asuransi Takaful didasarkan pada kenyataan bahwa bisnis asuransi adalah agama dan tidak dapat berurusan dengan mereka, menghadapi perusahaan asuransi Takaful tantangan persaingan dan intensitas sejak memulai perusahaan asuransi komersial untuk membuka jendela untuk memberikan layanan asuransi

extract study

Otman Milad Mohammed Altalis 2016 "The level of liquidity in the activation of Takaful insurance in company strategies (**Takaful**) in Jakarta" Master Introduction to the Graduate School of Islamic Economics Department - University of Maulana Malik Ibrahim _____ Malang

This study aimed to identify the mechanism of action by the Takaful Islamic Insurance Company in Jakarta, and then figure out the strategies that the company relies upon the activation level of liquidity, and also know the difficulties and challenges faced by this company in the activation level of liquidity .

I have used a researcher in this study descriptive approach qualitative, to describe and analyze the activation of liquidity in the Takaful company management .

The researcher reached in this study to several conclusions, including (in terms of strategies in the activation of liquidity was the adoption of Takaful insurance companies on the reserves secondary because they contain short-term investments, which can be converted into cash means when needed, the adoption of Takaful insurance companies alliance with strategy other enterprises, through bilateral agreements to create the kind of cooperation and control of risks and threats, the company developing the technical side of administrative, service and efficiency, which was able to carry out the required best method duties and with minimal costs, the Takaful insurance companies to develop staff skills through programs Altdrebh adopted by units of human resources for employees), in terms of raising the application of strategies in the activation of liquidity (through the adoption of robust strategies for the purpose of activating the liquidity will be reflected in the achievement of profit and investments and that allowing them the opportunity to cover all the obligations, the higher the premium the more likely claims decreased exposure her through investments by the Takaful insurance companies

and this is something that Lead to higher proportion of premiums written for the company and of revenues and premiums payable under the insurance policies issued by the company, the adoption of Takaful insurance companies on the reserves of the company of assets that can be sold of the shares and instruments of various kinds, which can then be rapidly dispose of them is the cause of providing liquidity within those companies, which makes them unable to cope with hardship and bankruptcy, that the increasing volume of work in the Takaful insurance companies provides an opportunity for them to increase the number of branches as the good quality enjoyed by Takaful insurance management companies through follow sound strategies enabled it to obtain a global and international certificates testimony, in terms of the challenges and difficulties facing the company, including (suffer Takaful insurance companies of the need for workers with experience in order to fill shortfalls in order to expand its activities and investments, we find that the lack of expertise affect the expansion of the company's business, according to the training programs, weak insurance awareness It is one of the challenges facing the Takaful insurance companies where most members of the community here stick to the wrong understanding of the Takaful insurance based on the fact that the insurance business is religiously and may not be dealing with them, facing the Takaful insurance companies the challenge of competition and intensity since embarked on commercial insurance companies to open windows to provide insurance services Takaful.

الفهرس ومحتويات البحث

أ.....	الواجهة
ب	الاستهلال
ج	الاهداء
د.....	الشكر والتقدير
ه.....	موافقة المشرفين
و.....	الموافقة واعتماد اللجنة المناقشة
ز.....	إقرار الباحث
ح	مستخلص الدراسة باللغة العربية
ط.....	مستخلص الدراسة باللغة الإندونيسية
ي.....	مستخلص الدراسة باللغة الإنجليزية
ك.....	فهرس جداول البحث
ل.....	فهرس أشكال البحث

الفصل الأول : الإطار العام والدراسات السابقة

1.....	أ. المقدمة /خلفية البحث
4.....	ب. أسئلة البحث
5.....	ج. أهداف البحث
5.....	د. أهمية البحث
6.....	هـ. حدود البحث
6.....	و. مصطلحات البحث

8..... ز. الدراسات السابقة

الفصل الثاني :الإطار النظري للبحث

14.....	المبحث الأول :التأمين
15.....	المطلب الاول : مفهوم التأمين وتعريفه
16.....	المطلب الثاني :أهمية التأمين
18.....	المبحث الثاني: نشأة التأمين التكافلي
20.....	المبحث الثالث: مفهوم التأمين التكافلي
21.....	المطلب الأول :دور شركات التأمين كمؤسسة مالية
24.....	المطلب الثاني :مجالات التأمين الرئيسية والدور الادخاري
24.....	المطلب الثالث :موارد ومصادر شركات التأمين
27.....	المطلب الرابع :خصائص استثمار أموال شركات التأمين
28.....	المطلب الخامس : سياسات الاستثمار في شركات التأمين
31.....	المطلب السادس : النسب المالية المستعملة في شركات التأمين
39.....	المبحث الثاني :السيولة
40.....	المطلب الاول :مفهوم وأهمية السيولة في المؤسسات الاقتصادية
40.....	أولا :عناصر السيولة
41.....	ثانيا: مصادر السيولة في المؤسسات الاقتصادية
43.....	ثالثا : نظريات إدارة السيولة في المؤسسات الاقتصادية
45.....	رابعا: عموميات حول المخاطر ومخاطر السيولة
48.....	خامسا : أنواع مخاطر السيولة في شركات التأمين

54.....	سادسا :إدارة المخاطر في شركات التأمين.....
61.....	سابعا :المنافسة في شركات التأمين
66.....	ثامنا : الفائض التأميني
68.....	المبحث الثالث: استراتيجية التأمين في تفعيل السيولة.....
69.....	المطلب الاول : استراتيجيات توظيف السيولة في التأمين.....
69.....	المطلب الثاني: مركّزات حسن إدارة السيولة في شركات التأمين
71.....	المطلب الثالث :التحالفات الاستراتيجية في شركات التأمين لتفعيل السيولة.....
74.....	المطلب الرابع :نشر الثقافة التأمينية في شركات التأمين
76.....	المطلب الخامس :التحديات التي تواجه التأمين التكافلي في استراتيجية تفعيل السيولة.....
الفصل الثالث: منهجية البحث	
79.....	أولا :منهجية البحث
79.....	ثانيا :نوعية البحث
82.....	ثالثا: مصادر جمع البيانات
83.....	رابعا: أسلوب جمع البيانات
84.....	خامسا : حضور الباحث
84.....	سادسا :أدوات الباحث
85.....	سابعا :تحليل البيانات
الفصل الرابع: عرض البيانات وتحليلها ومناقشتها	
90.....	المبحث الاول : نبذة مختصرة عن شركة تكافل
90.....	المطلب الأول : التعريف بشركة تكافل بجاكرتا

أولا : تطلعات الشركة.....	91
ثانيا : أهداف الشركة	91
المبحث الثاني : عرض وتحليل البيانات	93
أولا: استراتيجيات الشركة في تفعيل مستوى السيولة	93
ثانيا: أثر تطبيق استراتيجيات تفعيل السيولة علي الشركة	100
ثالثا: الصعوبات والتحديات التي تواجه الشركة في تفعيل السيولة	106
المبحث الثالث : مناقشة البيانات وتحليلها	109
الفصل الخامس: نتائج وتوصيات الدراسة	
أولا: الخلاصة.....	133
ثانيا: النتائج	135
ثالثا: التوصيات	138
رابعا: المصادر والمراجع.....	139
السيرة الذاتية للباحث.....	143

فهرس جداول البحث

الصفحة	البيان	رقم
92	البيانات الأساسية لشركة تكافل بجاكرتا - إندونيسيا	1

فهرس أشكال البحث

الصفحة	البيان	رقم
99	استراتيجيات الشركة في تفعيل السيولة	1
105	أثر تطبيق استراتيجيات تفعيل السيولة علي الشركة	2

الفصل الأول

الإطار العام والدراسات السابقة

أولاً: المقدمة / خلفية البحث

ثانياً: أسئلة البحث

ثالثاً: أهداف البحث

رابعاً: أهمية البحث

خامساً: حدود البحث

سادساً: مصطلحات البحث

سابعاً: الدراسات السابقة

الفصل الأول

الإطار العام والدراسات السابقة

أ . خلفية البحث

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين سيدنا ونبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

أدى تقدم الحياة المدنية وتشعبها وكثرة الحوادث والأضرار الجسيمة التي لا يستطيع فرد أو مجموعة إلى قيام شركات تأمين تعرف بشركات التأمين التجاري تتولي جبر الأضرار وفق منهجها وبالتالي أصبح التأمين جزءا مكملًا للنظام المصرفي بل ولا يقل عنه أهمية من حيث الأصول المتداولة لديه والموارد المالية.¹

وقد ازدادت أهميته مع التوسع في أعمال التأمين والتعامل مع شركاته لذلك بدأ الاهتمام نحو إنشاء شركات التأمين التكافلي باعتبارها احدي مقومات النظام الاقتصادي والاجتماعي، فالتأمين التكافلي يهدف إلى تقديم الخدمة التي يقدمها التأمين التجاري للمستأمن ولكن بطريقة تعاونية مشروعة خالية من الوسائل المحظورة كالربا وغيره وذلك بتقديم المستأمن اشتراكات متبرعا بها كلياً أو جزئياً لتكوين محفظة تأمينية تدفع منها التعويضات عند وقوع الضرر للمؤمن وما يتحقق من فائض بعد التعويضات والمصاريف واقتطاع الاحتياطات يوزع على حملة الوثائق فائض بعد التعويضات والمصاريف واقتطاع الاحتياطات يوزع على حملة الوثائق (المستأمن).²

(1) محمد الجموعي قريشي، أهمية السيولة و أهمية القطاع المصرفي للاقتصاد ، مجلة الباحث ، جامعة ورقلة ، 2001، ص34

(2) البوطي ، انظر ضوابط المصلحة في الشريعة الاسلامية ، مؤسسة الرسالة ، دمشق ، 1973م، ص115

يعد قطاع التأمين من القطاعات المكونة لبنية الاقتصاد داخل المجتمعات حيث كان قطاع التأمين من أحد أبرز القطاعات التي ظهرت فيها لمسات الإصلاح، وذلك لأن التأمين يعتبر موضوعا هاما وضروريا من الناحية الاقتصادية والاجتماعية لما تقدمه شركات التأمين من خدمات وذلك بغية تخليص الأنشطة الاقتصادية المتطورة من المخاطر البحتة.³

وكذلك شعور الأفراد بالأمان والاطمئنان في أعمالهم وذواتهم وثرواتهم وممتلكاتهم ضمانا للحفاظ علي المستوى الإنتاجي وضمان تطوره وتوسعه واستمراره وكذلك حماية المستأمن من الفقر، والحفاظ علي مستواه من الغني إن لم يتمكن من نموه وزيادته، كما أن التأمين يؤدي إلي ضمان للأغنياء وما يمتلكونه، كما يؤدي إلي توفير التعويضات للفقراء والضعفاء.⁴

وقد أدت جملة التوسعات الإنتاجية والاستثمارية والتطورات الحياتية إلي تعدد وتوسع المخاطر التي يمكن أن تعترض طريقها وبالتالي ازدادت الحاجات الملحة إلي تأمين تلك المخاطر وتجنب خسائرها والتي إن حدثت فإنها سوف تؤدي إلي أضرار بليغة بالأفراد والاقتصاد والمجتمع والاستقرار الأمني والسياسي لهذا كله فقد أصبح التأمين من أهم مكونات الاقتصاد إن لم يكن الدعامة الأساسية له مثله مثل غيره من المكونات المالية والاقتصادية والنقدية.⁵

وبالرغم من الأهمية الكبيرة التي تمثلها شركات التأمين لاقتصاد عدة دول نجد أن هناك العديد من المشاكل والمعوقات التي تواجهها والمتمثلة في ضعف الوعي بأهمية التأمين

(3) منير هنيدي " إدارة الأسواق والمنشآت المالية، منشأة المعارف للتوزيع، الاسكندرية ص412

(4) ياسين التميمي، أساسيات إدارة المخاطر، الإمارات العربية المتحدة، 1998، ص12

(5) صالح العلي، معالم التأمين الإسلامي، دار النور، دمشق، ط1، 1996، ص55

لدي العملاء والمؤسسات وعدم انتشار المفهوم الصحيح للتأمين ، بالإضافة إلى قلة الإلمام بالدور المحوري الذي يقوم به التأمين في دفع عجلة التنمية الاقتصادية .⁶

إذ كان لابد من تسليط الضوء علي مفهوم التأمين والتعرف على أهميته الاقتصادية والاجتماعية بالإضافة إلى التعرف علي أهم العوامل المؤثرة علي التأمين التكافلي والتجاري من خلال الاستراتيجيات المتبعة في تفعيل السيولة بما يسهم في مساعدة إدارة تلك الشركات علي تهيئة المناخ الملائم لتعزيز هذه العوامل وذلك لضمان استمراريته ونجاحها في خلق قطاع تأميني متطور قادر علي التكيف وخاصة في ظل الاقتصاديات المعاصرة المحفوفة بجملة من المخاطر والتي تؤثر علي ربحها .⁷

لدي سوف تكون الدراسة علي شركة (تكافل) لما حققته من نمو اقتصادي ملحوظ من خلال استراتيجياتها في تفعيل السيولة وفقا لما أظهرته البيانات الرسمية أن أصول شركة التكافل في اندونيسيا نمت 43% إلى 1, 13 تريليون روبية (1, 1 مليار دولار) خلال 2012 من 15, 9 تريليون روبية مما شكل التكافل 2,3% من إجمالي أصول شركات التأمين في اندونيسيا .⁸

حيث اقترحت اندونيسيا قانونا ينص علي فصل شركات التكافل في كيانات مستقلة وهو ما قد يؤدي إلى عمليات دمج في السوق وتوفير السيولة داخل المؤسسات الاقتصادية في داخل اندونيسيا .⁹

(6) يوسف مصطفى القاضي ،مناهج البحوث وكتابتها ، دار المريح ،الرياض، 1979 ، ص76
(7) عثمان بابكر ، قطاع التأمين وتجربة التحول إلى التأمين التكافلي ، دار الثقافة ، الخرطوم ، 1987، ص55،
(8) صالح العلي ، معالم التأمين الإسلامي ، دار النور ، دمشق، ط1 ، 1996 ، ص98
(9) [www. Takaful life . com](http://www.Takaful life . com)

ومن الأسباب العلمية التي دفعت الباحث للبحث في هذا الموضوع حيث ذهب العلماء المعاصرون إلى تحريم التأمين التجاري وجواز التأمين التكافلي وقد أخذ بهذا القول معظم هيئات الفتوي الجماعية ، كهيئة كبار العلماء بالمملكة السعودية ومجمع الفقه الإسلامي التابع للرابطة ، ومجمع الفقه التابع للمنظمة ، وغيرها وذلك لما يشتمل عليه التأمين التجاري من الغرر والمقامرة و أكل المال بالباطل بينما التأمين التكافلي نجده مبني علي التكافل والتضامن ، ففي نظام التأمين التجاري تتكسد الأموال الطائلة لدي شركات التأمين في مقابل تعويضات تعد يسيرة مقارنة بما تحققه من أرباح .¹⁰

مما نتج عنه انتشار الأقلية الثرية بمزايا التأمين وخدماته ، بينما الأكثرية محرومة منها لكونها غير قادرة علي تحمل أقساط التأمين وما يتبقى لديها من فائض أقساط التأمين لا تعيده للمؤمن له فهذا يعتبر إجحاف في حق المؤمن له ، لهذه الأسباب سوف أبحث في هذا الموضوع .

ب. أسئلة البحث :

وتتمثل الدراسة في معرفة استراتيجيات تفعيل مستوى السيولة في التأمين التكافلي في شركة (تكافل) في جاكارتا ومنها تتفرع الأسئلة التالية :

- 1 - ما هي استراتيجيات التأمين التكافلي في تفعيل السيولة في شركة (تكافل) ؟
- 2 - ما أثر تطبيق استراتيجيات التأمين التكافلي في تفعيل السيولة ؟
- 3 - ماهي التحديات والصعوبات التي تواجه شركات التأمين التكافلي في تفعيل مستوى السيولة ؟

(¹⁰) أختر زينبي عبدالعزيز، الصكوك وتطبيقاتها المعاصرة وتداولها ، مجمع الفقه الاسلامي ، الدورة 19 ، 2008

ج. أهداف البحث

يهدف البحث للوصول إلى مجموعة من الاهداف :

- 1- معرفة استراتيجيات التأمين التكافلي في تفعيل السيولة في جاكرتا.
- 2- التعرف علي أثر تطبيق استراتيجيات التأمين التكافلي في تفعيل السيولة في جاكرتا.
- 3 - معرفة التحديات التي تواجه شركات التأمين التكافلي في تفعيل مستوى السيولة .

د. أهمية الدراسة

1 - الأهمية النظرية :

إن هذه الدراسة تختص ببحث وتحليل كل من التأمين التكافلي وما يهدف إليه من استراتيجيات في تفعيل السيولة، يعتبر التأمين من احدي المواضيع التي يتوجب علينا دراسته دراسة عميقة وعن قرب لما يشوبه ما شوائب لدي يجب تسليط الضوء عن أحكام الشريعة الاسلامية اتجاهه .

2 - الاهمية التطبيقية:

1- تستمد هذه الدراسة اهميتها العلمية والتطبيقية من أهمية مفهوم التأمين للشركات وخاصة الشركات التي تتبع التأمين التكافلي ،حيث يعتبر الاهتمام بالربح وزيادته دافع من دوافع النجاح في المؤسسات الاقتصادية منها شركات التأمين.

2- نحاول في هذه الدراسة الوصول إلى طرح وفكر جديد يزيد من فاعلية شركات التأمين التكافلي.

3- لقد كشفت مختلف الدراسات التي قد أجريت في هذا الشأن أن التأمين التكافلي لن

يقام من أجل الربح فقط وإنما فقد فاق ذلك حيث يسعى جاهدا لخلق نوع من التكافل

والتعاون بين المسلمين.

هـ. حدود الدراسة

الحدود المكانية :

تتمثل حدود الدراسة من حيث المكان على شركة (تكافل) في مدينة جاكارتا .

الحدود الزمنية : تستهدف الدراسة سنة 2016 ف.

الحدود الموضوعية :

تتمثل هذه الدراسة في حدودها الموضوعية على استراتيجيات تفعيل السيولة التأمين التكافلي في شركة (Takaful)

س . مصطلحات البحث

التأمين لغة :من الامن او تحقيق الأمان وهو طمأنينة النفس وزوال الخوف وأصل الاشتقاق اللغوي هو امن و أمنه أي اطمأن ولم يخف , وأستأمن الحربي : أي استجار وطلب الامان ودخل دار الإسلام فلا يتعدى عليه ما دار مستأمننا .¹¹

التأمين اصطلاحا : هو عقد بين شركة التأمين ومستأمن معين تتعهد هذه الشركة بمقتضاه بدفع مبلغ من المال ،عند حدوث خطر معين مقابل التزام المستأمن بدفع مبلغ مال محدد.¹²

(¹¹) مجلس الخدمات المالية الإسلامية ، المبادئ الارشادية لإدارة المخاطر للمؤسسات ، بيروت ، 2007 ، ص39:

(12) طارق عبدالعال حماد ، إدارة المخاطر ، الاسكندرية ، 2003 ، ص ص 27 - 34

التكافل لغة : إن أصل كلمة التكافل في اللغة تأتي من كلمة "الكفالة وهي ضمان للديون أو الالتزام بالحفظ والرعاية زمنه قوله صلى الله عليه وسلم " أنا وكافل اليتيم في الجنة هكذا أشار بالسبابة والوسطي وفرّج بينهما شيئا " ومقتضي صيغة التكافل التي هي صيغة للمشاركة بين طرفين أو أكثر ان كلا منهم ضامن للآخر .¹³

التكافل اصطلاحا :

" هو النظام الذي لا يقوم على مبدأ الربح كأساس بل يهدف إلى تفتيت اجزاء المخاطر وتوزيعها علي مجموعة المشتركين "المؤمن لهم " عن طريق التعويض الذي يدفع إلى المشترك المتضرر من مجموعة حصيلة اشتراكاتهم, بدلا من أن يبقى الضرر على عاتق المتضرر بمفرده وذلك طبقا لنظام الشركة والشروط التي تتضمنها وثائق التأمين وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة".

السيولة : هي " مقدرة الشركة في الحصول علي النقد " وتقيس نسب السيولة القدرة علي سداد الالتزامات عند استحقاقها ، وهناك عدة مقاييس للسيولة باسم " نسب تحليل المركز المالي قصير الأجل " و أيضا بنسب " رأس المال العامل " ، وكلما ارتفعت نسب السيولة ، فإن الشركة ستملك هامش أكبر من السلامة لتغطية الالتزامات ، فإن زيادة السيولة عن الحاجة قد يؤدي إلي تخفيض الأرباح ، نتيجة عدم توظيف الشركة لجزء كبير من أموالها .¹⁴

(13) مداني بلغيث وعبدالله إبراهيمي ، تسيير الخطر في المؤسسة الاقتصادية ، الجزائر، جامعة ورقلة، سنة 2004 ، ص68
(14) انظر مباحث الاقتصاد الاسلامي في اصول الفقه/ محمد القلعي

ص. الدراسات السابقة

1- دراسة الشراح سنة 2004 " استراتيجية التوسع والاستثمار خيار لشركات التأمين في الشرق الأوسط ¹⁵

اعتمدت هذه الدراسة علي المنهج الوصفي التحليلي:

هذه الدراسة تبحث في أن شركات التأمين العاملة في الشرق الأوسط التي تبحث التوسع في ظل العولمة وسياسات التحرر الاقتصادي في المنطقة ، وأيضاً الأحوال الاقتصادية والسياسية المؤثرة علي استثمار تلك الشركات وعلي الرغم من أن هناك أفاق جيدة إلا أن هناك تهديدات علي عدة نواحي ومن أهم النتائج التي قد توصلت إليها هذه الدراسة قد وجدت شركات التأمين عند التعامل مع الزبائن يطالبون بشكل متزايد العلم بالخدمات المقدمة ، وبالتالي مع الحاجة المتزايدة للتحويل من بيع المنتجات إلي القصور التي أنشئت مجموعة من الخدمات المخصصة لقطاعات معينة للعملاء لقد رأت هذه الدراسة بضرورة وضع أساليب لتحسين الإدارة وذلك لجعل الخيارات الاستراتيجية بما يتفق مع التغيرات البيئية السريعة من اجل تنفيذ فعل لإدارة تنظيمية تهدف إلي استعادة الكفاءة الداخلية .

2- دراسة للباحث عامر أسامة سنة 2010ف بعنوان " أثر آليات توزيع الفائض التأميني على تنافسية شركات التأمين التكافلي "دراسة مقارنة بين شركة تكافل ماليزيا بماليزيا و شركة الاولى للتأمين بالأردن ¹⁶

(15) لشراح ، استراتيجية التوسع والاستثمار في الشرق الأوسط ، ورقة بحثية للمؤتمر الاقتصادي ، عمان ، 2004
(16) عامر أسامة ، أثر توزيع الفائض التأميني علي تنافسية شركة تكافل ، رسالة ماجستير ، جامعة سطيف ، 2008

حيث استخدم المنهج الوصفي التحليلي من خلال تجميع البيانات والمعلومات والحقائق المرتبطة بهذا الموضوع اضافة لاستخدامه للمنهج المقارن ومن اهم النتائج التي توصل إليها كالآتي:

- 1- أن التأمين من حيث أنه فكرة ومبدأ أصبح مطلباً إسلامياً في مجتمعاتنا وذلك بما من حماية للناس مما قد يطرأ عليهم من المخاطر
- 2- إن شركات التأمين التكافلي تتقيد بإنشاء ممارسة نشاطها بضوابط محددة عكس التأمين التجاري .
- 3- إن الفائض التأميني حسب مبدأ التكافل هو زيادة في التحصيل ليس الربح وهو ملك خاص وهو ملك خاص للمستأمنين لا للشركة التي بصفتها مديرة لعمليات التأمين .
- 4- التأمين التكافلي يتمتع بمجموعة من المزايا النسبية المستمدة من مبادئه وخصائصه وهذه مزايا تصلح للمنافسة .
- 3- دراسة للباحث شمس الدين التجاني بعنوان " تسير السيولة النقدية في المؤسسات الاقتصادية " ¹⁷

لقد اعتمد في دراسته علي المنهج الوصفي كان الهدف من هذه الدراسة تشخيص قدرة المؤسسات الاقتصادية علي إدارة السيولة النقدية من خلال الوقوف علي نقاط القوة والضعف في ذلك ، وتحليل إمكانية هذه المؤسسات في الوصول إلي تحقيق توازن مالي لتدفقاتها المحصلة والمدفوعة خلال دورة الاستغلال وبالتالي الوصول إلي تحقيق خزينة متوازنة ومن أهم النتائج التي قد توصلت إليها هذه الدراسة ما يلي :

تحقيق المؤسسات لخسائر متراكمة خلال سنوات الدراسة الشيء الذي يؤدي إلي تآكل الأموال الخاصة ، مما يجعل الموارد الدائمة في حالة تدهور مستمر وهذا ما يؤدي بدوره إلي

(17) شمس الدين التجاني ، تسير السيولة النقدية في المؤسسات الاقتصادية ، ورقة بحثية ، عمان ، 2003

انخفاض حاد في رأس المال العامل بشكل لا يلي احتياجات الاحتياج في رأس المال العامل ، وبالتالي تحقق خزينة سالبة والمعبرة عن خلل في التوازن المالي.

يمكن القول ان تلك المؤسسات تعاني من اختلال في التوازن المالي علي المدى الطويل ناتج عن تحقيق مستوي رأس مال عامل سالب مما يستدعي من المؤسسات أن تسعى إلي إعادة تكوين رأس مال عامل موجب ،وقد اوصت الدراسة بوضع خطة طويلة الآجل تتضمن إجراءات صارمة لتحسين النتيجة ، وكذلك أوصت بالبحث عن أفضل بديل لتوظيف الفوائض النقدية واختيار أفضل المصادر لتمويل العجز .

4 -دراسة¹⁸ Kronseder ,christion,'Measuring liquidity 2003

من خلال طرح السؤال عن كيفية قياس هذه المخاطرة فقد تم تعريف مخاطر السيولة تمثل فجوة التدفق القصير في الأمد وغير المتوقع في نهاية اليوم بالنسبة للمؤسسة المالية والاقتصادية وعلاقتها مع متطلبات الاعتماد الصافية في نهاية اليوم والتي تعتبر من المتغيرات الواجب تحديدها لتقليل مخاطر السيولة ،وقد توصلت هذه الدراسة إلي أن مخاطر السيولة تقع عندما تمتلك السيولة الجزء الاول ضمن كل المصادر النقدية وتمثل متطلبات الاعتماد الصافية ، وكذلك اثبتت الدراسة بأن العلاقة بين مخاطر السيولة ومتطلبات الاعتماد الصافية تكون علاقة عكسية ، وهذا يعني أنه إذا كانت مخاطر السيولة سالبة فإن متطلبات الاعتماد الصافية تكون أكبر من مصادر السيولة المتوفرة ،أما إذا كانت مخاطر السيولة مساوية للصفر أو أكبر فإنه يعني بأن المؤسسة المالية سوف تكون قادرة علي سد متطلبات الاعتماد الصافية.

(¹⁸ Kronseder Christion , Measuring liquidity , 2003)

5- دراسة عادل منير جبير بعنوان " تحليل العلاقة بين خصائص هيكل السوق ومستوي ربحية شركات التأمين في السوق المصري " .¹⁹

لقد استخدم المنهج الوصفي التحليلي حيث هدفت هذه الدراسة إلى تفسير التغير في مستويات أرباح شركات التأمين وذلك بتحديد المحددات المؤثرة علي تلك الأرباح في المدى الطويل كما توصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها :
وجود تأثير هام لحجم شركات التأمين في تحقيق وضع تنافسي جيد في السوق كما توجد هناك مجموعة من العوامل التي تؤثر في ربحية شركات التأمين منها حجم شركة التأمين ومستوي المشاركة النسبية و مستوي المنافسة الخارجية

(19)عادل منير جبير ، تحليل العلاقة بين خصائص هيكل السوق في شركات التأمين ، رسالة ماجستير ، القاهرة ، 2009

الفصل الثاني

الإطار النظري للبحث

المبحث الأول : التأمين

المطلب الاول : مفهوم التأمين وتعريفه

المطلب الثاني : أهمية التأمين

المبحث الثاني : نشأة التأمين التكافلي

المطلب الأول : دور شركات التأمين كمؤسسة مالية

المطلب الثاني : مجالات التأمين الرئيسية والدور الادخاري

المطلب الثالث : موارد ومصادر شركات التأمين

المطلب الرابع : خصائص استثمار أموال شركات التأمين

المطلب الخامس : سياسات الاستثمار في شركات التأمين

المطلب السادس : النسب المالية المستعملة في شركات التأمين

المبحث الثاني : السيولة

المطلب الاول : مفهوم وأهمية السيولة في المؤسسات الاقتصادية

أولا : عناصر السيولة

ثانيا: مصادر السيولة في المؤسسات الاقتصادية

ثالثا : نظريات إدارة السيولة في المؤسسات الاقتصادية

رابعا: عموميات حول المخاطر ومخاطر السيولة

خامسا : أنواع مخاطر السيولة في شركات التأمين

سادسا :إدارة المخاطر في شركات التأمين

سابعا :المنافسة في شركات التأمين

ثامنا : الفائض التأميني

المبحث الثالث: استراتيجية التأمين في تفعيل السيولة

المطلب الاول : استراتيجيات توظيف السيولة في التأمين

المطلب الثاني: مرتكزات حسن إدارة السيولة في شركات التأمين

المطلب الثالث :التحالفات الاستراتيجية في شركات التأمين لتفعيل السيولة

المطلب الرابع :نشر الثقافة التأمينية في شركات التأمين

المطلب الخامس :التحديات التي تواجه التأمين التكافلي في استراتيجية تفعيل السيولة

الفصل الثاني

الإطار النظري

المبحث الأول. التأمين

المطلب الاول . مفهوم التأمين وتعريفه :

تعرض الإنسان منذ نشأته للعديد من المخاطر والتي ترتب علي حدوثها خسارة مالية أو معنوية وتختلف هذه المخاطر من حيث طبيعتها ونوعيتها وحجم الخسائر المترتبة علي تحققها حسب تطور الحياة البشرية وظهور وسائل المدنية الحديثة وتقدمها المستمر، فالفرد منذ اللحظة التي يولد فيها يتعرض لخطر الوفاة المبكرة وخطر المرض مثلاً ، وعندما يتقدم في العمل فإنه يتعرض لخطر الحوادث الشخصية والعجز الكلي او الجزئي والشيخوخة والبطالة والوفاة ، كذلك يتعرض للعديد من المخاطر التي تهدد ممتلكاته مثل خطر الحريق والسرقة والتلف والهلاك والتصادم .²⁰

فالقانون يلزم الفرد بتعويض الغير عن الأضرار التي يتسبب فيها نتيجة خطأ ارتكبه أو نتيجة لإهماله ويترتب علي وقوع الأخطاء خسارة مالية تصيب الفرد نفسه صاحب الشيء المعرض للخطر او من يعولهم وقد تكون الخسارة لها أثارها السيئة علي الفرد بما تحقق الخطر خسارة معنوية تصيب الآخرين .²¹

وفي عملية تقاسم الخطر مع الفرد وإعادة توزيع في الخسائر علي أساس منصف وفق عملية تقييم للمخاطر وتصنيفها مع مخاطر مماثلة ، هذه الخصائص تؤدي لتخفيض

(20) حمد السبعلاوي ، إدارة المخاطر ، دار غزة للنشر ، فلسطين ، 1998 ، ص23
(21) محمد عريقات حربي ، التأمين وإدارة الخطر ، دار الشروق للنشر ، بيروت ، 2008 ، ص 231.

المخاطر في المجتمع ، والحد من الشعور بالقلق ، والمخاطر التي تواجهها شركات التأمين ليس مجموع المخاطر التي نقلت إليها من الأفراد .²²

وشركة التأمين يمكنها التنبؤ بالخسائر في المستقبل وتقليلها بناء علي دقة توقعات المؤمن التي تستند إلى قانون الأعداد الكبيرة ونجد أن أسواق التأمين والمال تعمل وفقا لأنواع مختلفة من الشكوك التي يمكن أن تؤثر علي المراكز المالية للشركات والأفراد ، وهذه الشكوك عادة ما يشار إليها في المالية والتأمين والنظريات وتتمثل في المخاطر المتوقعة الحدوث .²³

والاقتصاد بصفة عامة يمكن التعرض للمخاطر من خلال ممارسة أي أنشطة اقتصادية للأفراد أو الشركات تتولي دراسة التعرض للمخاطر ،ومن هنا يتضح لنا أن المفهوم الذي ينصرف إليه التأمين هو نقل عبء الخطر وقرار الخسائر المستقبلية ، وكون شركات التأمين تهدف للربح فهي تحصل علي مقابل تحمل الخطر متمثلا بالأقساط والعمولات التي تستوفيها من أولئك الأشخاص المؤمن لهم والذين يلتزمون بتسديدها وفقا لشروط و أحكام عقد التأمين في المواعيد المتفق عليها .²⁴

1- التعريف القانوني للتأمين :

فهو عقد يلتزم بمقتضاه أن يؤدي إلي المؤمن أو المستفيد الذي اشترى التأمين لصالحه مبلغا من المال أو إيرادا مرتبا أو عوض مالي آخر في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد وذلك في نظير قسط أو دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن .²⁵

(22) محمود عساف ، إدارة المنشآت المالية ، القاهرة ، مكتبة عين شمس ، 1986 ، ص76
(23) مجيد الشرع ، المحاسبة في المنظمات المالية ، دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع ، عمان ، 1999 ، ص70
(24) طارق حماد ، إدارة المخاطر ، الاسكندرية ، 2003 ، ص165
(25) اسماعيل منحت ، محاسبة البنوك التجارية وشركات التأمين ، دار الأمل للنشر ، عمان ، 2000 ، ص342

2- تعريف التأمين كمؤسسة تجارية :

فيعرف علي أنه خطة لتجميع مجموعة من الناس لتحويل المخاطر التي تقع من الأفراد ليتحملها الجميع ، كما أن التأمين بها المفهوم يعتبر جزءا هاما من عالم المال فضلا عن كونه جزءا رئيسيا فهناك وكلاء مفوضون تفويضا كاملا طبقا لعقد الوكالة المبرم مع الشركة يحق لهؤلاء الوكلاء تحصيل قيمة الأقساط من المستأمنين و إمضاء واستخراج الايصالات التي تثبت ذلك ، ولا يتحمل الوكلاء أية مسؤولية نظير تأخر المستأمنين عن سداد بعض الأقساط و وكلاء مفوضون تفويضا غير كاملا هذا النوع من الوكلاء تتحدد علاقته مع شركة التأمين في استجلاب المستأمنين دون أن يكون هناك لهم أي سلطة إجراء التعاقد ومن ثم عدم تحصيل قيمة الأقساط من المستأمنين أو تقديم الايصالات الدالة علي السداد .²⁶

المطلب الثاني. أهمية التأمين

أن شركة التأمين من خلال أدائها لوظيفتها الأصلية المتمثلة في تعويض الضرر ،تقوم بمجموعة أخرى من الخدمات والوظائف فهي تقوم بتجميع مدخرات المواطنين والوحدات الاقتصادية ، ومن ثم فهي تلعب دورا في توزيع الدخل القومي ، وتعمل علي استخدام جزء من فائض أموالها في مجموعة من أشكال الاستثمار، وطبقا لما تحدده قوانين الاشراف والرقابة في مختلف الدول ويمكن تلخيص اهمية التأمين في الاقتصاد القومي فيما يلي :²⁷

1- تتمثل الوظيفة الاساسية للتأمين في منح الامان للأفراد ووحدات الاقتصاد القومي ضد الأخطار التي تترتب عنها أضرار مادية ولا يمكن التنبؤ بها مقدما ، وتبدو النتيجة الطبيعية لاستبعاد الخطر وعدم التأكد لدي الوحدات الاقتصادية في زيادة كفاية تلك

(26) سيد الهواري ، إدارة البنوك ، القاهرة ، مكتبة عين شمس ، 1981، ص 151
(27) محمود عساف ، إدارة المنشآت المالية ، مكتبة عين شمس ، القاهرة ، 1986 ، ص 722

الوحدات الاقتصادية حيث إن استبعاد الخطر أو نقله للغير وخاصة الاخطار الكبيرة يتيح للشركة ان تركز جهدها لما يمكنها من الوقوف في وجه منافسيها .²⁸

2- يساعد التأمين علي توسيع نطاق الائتمان الي يعد ضروريا لكل المشروعات ، ومن ذلك علي سبيل المثال حالة القروض برهن عقاري حيث يمتنع المقرض عن منح الائتمان إلا إذا اطمأن إلي أن العقار مؤمن عليه ضد الأخطار التي يمكن ان يتعرض لها .

3 - يعمل التأمين علي أن يظل الإنسان قادرا علي الكسب و أن لا يصبح عبئا ، وبهذا يظل الإنسان بمثابة أصل منتج ولا يتحول إلي التزام مما يوفر الحماية لأسرته .

4 - تقوم شركات التأمين في مقابل منح الأمان بجمع أقساط التأمين من المؤمن لهم وهي بهذا تلعب دورا في تجميع المدخرات القومية .

5 - تكوين رؤوس الاموال بما أن التأمين يلعب دور مهم وفعال في تجميع رؤوس الأموال وذلك من خلال الوقت الطويل بين تجميع الأقساط من المستأمنين أي تحقيق إيراد لشركة التأمين وبين سداد التزاماتها المتمثلة في التعويضات او المبالغ المدخرة للمستأمنين أي التزامات الشركة ، فإنها تعمل علي استثمار تلك الأموال التي كونتها الشركة لديها وتعود علي المجتمع بفوائد اقتصادية .²⁹

6- تقوم شركات التأمين بأداء وظيفة رقابية تتمثل في محاولة منع حدوث الخطر ، حيث تلعب قواعد وشروط التأمين في حد ذاتها دورا بارزا في التقليل من حدوث الأخطار ، فكلما قل حدوث الخطر انخفض القسط بما يدفع بالمؤمن لهم التي بذل الجهد للتقليل من حدوث تلك الأخطار رغبة في تخفيض تكلفة التأمين المتمثلة في الأقساط ، هذا بالإضافة

(28) هلالى محمد عبدالرزاق ، محاسبة المؤسسات المالية ، دار المناهج للنشر والتوزيع ، عمان ، 2007 ، ص176

(29) سيد الهوارى ، إدارة البنوك ، مكتبة عين شمس ، القاهرة 1981، ص 90

إلى الأبحاث والتجارب التي تقوم بها شركات التأمين في المجالات المختلفة للتقليل من حدوث الأخطار تجنب مسبباتها وخاصة في مجال التأمينات العامة³⁰

7 - عامل من عوامل الوقاية حيث أن التأمين يعمل على تجنب المخاطر ، والتقليل من الحوادث بقدر الإمكان و لذلك فإنه يمثل عاملاً من عوامل الوقاية في المجتمع ويمكن تحقيق ذلك بوسائل متعددة مثل قيام شركات التأمين بدراسة أسباب وقوع المخاطر المختلفة كالحرائق وحوادث المرور والعمل على تجنبها واتخاذ ما يلزم من الوسائل والاحتياطات لتقليل فرص وقوعها.³¹

8 - تحسين ميزان المدفوعات وذلك بزيادة الصادرات غير المنظورة ، فمثلاً المبالغ التي تحصل عليها شركات التأمين من عمولات صعبة مقابل الخدمات التأمينية التي تقدمها للأجانب أو من عائد استثماراتها في البلاد الأجنبية وعائد إعادة التأمين التي تباشرها والمتحصلات التي تظهر من العمليات الجارية في ميزان المدفوعات تحت بند التأمين ، تزيد قيمتها كلما زادت الخدمات التأمينية التي تؤديها الشركات الوطنية للأجانب أو كلما زادت معاملاتها في إعادة التأمين مع الخارج . وكلما زاد هذا القيد كلما تحقق فائض في ميزان المدفوعات أو علي الأقل يمكن تجنب العجز فيه .³²

المطلب الثالث. نشأة التأمين التكافلي

اختلف المهتمون بالتأمين حول تحديد بداية ظهور التأمين التكافلي ، فذهب البعض بأن بداية ظهوره كانت في بلاد العرب ، وذهب فريق آخر للقول بأن بداية ظهوره كانت

(30) محمد شحادة ، دراسات في محاسبة المنشآت المالية ، دار المجد للطباعة ، القاهرة 1993 ، ص 7
(31) هلالى محمد عبدالرزاق ، محاسبة المؤسسات المالية ، دار المناهج للنشر والتوزيع ، عمان ، 2007 ، ص 261
(32) هلالى محمد عبدالرزاق ، مرجع سابق ، ص 132

أوروبا ، وذهب فريق للقول بأن قدماء المصريين في العصور القديمة هم أول من عرف نظام التأمين التكافلي ومن هذه الآراء :

أ - ظهوره في بلاد العرب :

يري انصار هذا الراي أن العرب اول من عرف نظام التكافل وذلك قبل ظهور الاسلام ، أي في الجاهلية و بعد ظهور الاسلام مستدلين ببعض الأسانيد:³³

الإيلاف الذي أبرمه بنو عبد المناف أثناء رحلتي الشتاء والصيف التي كانوا يقومون بها وقد ورد ذكرها في قوله تعالى " لإيلاف قريش إيلافهم رحلة الشتاء والصيف فليعبدوا رب هذا البيت الذي أطعمهم من جوع و أمنهم من خوف " وقد جاء تفسير هذه السورة أن تجار قريش كانوا يخرجون للتجارة في رحلتين ، إحداهما في فصل الشتاء وفيها يذهبون إلى اليمن ، والثانية في فصل الصيف وفيها يذهبون إلى الشام ، وكانوا يتعرضون أثناء رحلاتهم هذه لمخاطر الطريق من غارات قطاع الطرق ونهب بضائعهم ، وكذلك كانوا يتعرضون للكوارث الطبيعية .³⁴

فعمد أصحاب الإيلاف إلى عقد اتفاق مع قاطني البلاد والمناطق التي يمرون بها ليأمنوا علي تجارتهم من أخطار الطريق . وكان هذا العقد يقضي بإغاثة وتعويض من تتعرض تجارته للنهب أثناء الرحلة ، وبموجب هذا العهد كان تجار قريش يخرجون إلى مختلف الأمصار فلا يتعرض لهم أحد وكانوا يدفعون تعويض لمن تنهب بضاعته .³⁵

(33) نعمات محمد مختار ، التأمين الإسلامي بين النظرية والتطبيق ، الاسكندرية ، المكتب الجامعي الحديث ، ص77

(34) هلالى محمد عبدالرزاق ، مرجع سابق ، ص56

(35) عز الدين الفلاح ، التأمين مبادئه وأنواعه ، دار القاهرة للنشر ، القاهرة ، 2003 ، ص 165 .

ب - ظهور التأمين التكافلي في أوروبا :

يري أنصار هذا الرأي أن التأمين التكافلي بدأ ظهوره في أوروبا وفي ألمانيا علي وجه التحديد ، حيث ظهر فيها في القرن الخامس عشر او السادس عشر الميلادي ، وكان يغطي أخطار أوبئة ونفوق المواشي و أخطار الحريق ، ثم اتسعت مظلتها لتشمل التأمين في حالي الوفاة او المرض ، وقامت أول جمعية تأمين تعاونية في ألمانيا عام 1726 م ، وبعد ذلك ظهرت بعض الهيئات الصغيرة في مختلف الدول كالجمعيات التعاونية للتأمين³⁶.

ج - ظهوره في العصور القديمة :

ويري أنصار هذا الرأي أن أول ظهور للتأمين التكافلي كان في العصور القديمة ، حيث عرفه قدماء المصريين وطبقوه في جمعيات دفن الموتى حيث كان المشتركين في هذه الجمعية يقومون بدفع اشتراكات لمواجهة ارتفاع تكاليف التحنيط والدفن³⁷.

المبحث الثالث . مفهوم التأمين التكافلي

أ- تعريف التأمين التكافلي لغة :

التكافل من الكفالة بمعنى الضمان ، يقال : كفّل بالرجل وتكفل و أكفله إياه ، إذا ضمنه ولأهمية ذلك جاءت النصوص القرآنية ، ونصوص السنة النبوية تحث عليه ، فمن النصوص القرآنية قوله تعالى " واعتصموا بحبل الله جميعا ولا تفرقوا " ، ومن السنة النبوية قوله صلى الله عليه وسلم (المؤمن للمؤمن كالبنيان المرصوص يشد بعضه بعضا)³⁸.

(36) اسماعيل مدحت ، محاسبة البنوك التجارية وشركات التأمين، دار الأمل للنشر ، عمان ، ص 56
(37) نعمات محمد مختار ، التأمين الإسلامي بين النظرية والتطبيق ، المكتب الجامعي الحديث ، الاسكندرية ، ص 244
(38) عبدالقادر عطر ، التأمين البري في التشريع ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان 2003 ، ص 19

ب - تعريف التأمين التكافلي اصطلاحا :

هو اتفاق أشخاص يكونون معرضين لأخطار متشابهة علي تلافي الأضرار الناشئة عن تلك الأخطار وذلك بدفع اشتراكات في صندوق تامين له ذمة مالية مستقلة ، بحيث يتم منه التعويض عن الأضرار التي تلحق المشتركين من جراء وقوع الاخطار المؤمن لها ، ويتولى الصندوق هيئة مختارة من حملة الوثائق أو شركة مستقلة وتأخذ جهة الإدارة أجر مقابل إدارتها أعمال التأمين ، كما تأخذ اجرا أو حصة من الأرباح في مقابل استثمارها لأموال الصندوق بصفتها وكيلًا بأجر أو مضاربا .³⁹

المطلب الأول. دور شركات التأمين كمؤسسة مالية

لا تختلف طبيعة ونشاط شركات التأمين واشكال الوثائق المتعددة في جوهرها و أساسياتها من بلد لآخر غير أن الاختلاف ربما يكمن في الاهمية النسبية لمكونات موارد اموال هذه الشركات وسياساتها الاستثمارية ، ولأهمية الدور الذي تؤديه شركات التأمين في المجتمع تتدخل الدولة من جانبها في تنظيم أعمال شركات التأمين سواء من حيث الشكل القانوني لهذه الشركات أو الكيفية التي يتم بها إدارة أموالها أو القوائم المالية التي يتعين إعدادها بصفة دورية ربع سنوية وفي نهاية السنة المالية .⁴⁰

وتعتبر شركات التأمين من المؤسسات المالية فهي تختص بإدارة حركة الاموال ويطلق عليها أحيانا الوسطاء الماليين وتشمل البنوك وشركات التأمين ، وتتخذ من المال مجالا أساسيا للتعامل ، فتقوم بتجميع الأموال من حملة الوثائق وتكون هذه الأموال الاحتياطات والمخصصات الفنية الكافية لمواجهة هذه الالتزامات مع السعي للمحافظة علي هذه

(39) احمد سالم ملحم ، إعادة التأمين في شركات التأمين الإسلامي ، دار الثقافة للنشر ، عمان ، 1 ط ، 2005 ، ص 47

(40) عبدالقادر عطر ، التأمين البري في التشريع ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، 2003 ، ص 307

الأموال وتنميتها ، ويتوقف تحقيق ذلك علي مدي نجاح الشركة في تحديد سياسة مثلي لاستثمار هذه الأموال بما يحقق عائد مناسب في ظل أدني درجات الخطورة .⁴¹ وتتلخص العمليات التي تقوم بها شركة التأمين فيما يلي :⁴²

أ - تجميع المدخرات :

يتضح في وثائق التأمين علي الحياة وتكوين الأموال بأن المبلغ الذي يستحقه المؤمن له او المستفيد يزيد عادة عما دفعه من اقساط في معظم وثائق التأمين علي الحياة وكذلك في كل وثائق تكوين الأموال.

ب - الائتمان :

تقدم شركات التأمين فرصا متعددة للائتمان بشكل مباشر وكذلك غير مباشر فالائتمان المباشر ويتمثل في القروض التي تمنح لحملة وثائق التأمين وبضمانتها حيث يتم رهن الوثيقة لشركة التأمين والحصول علي قرض يحدد بنسبة من قيمة الأقساط المسددة حتى تاريخ الاقتراض، كما تقدم شركة التأمين قروضا أخرى بضمانات عقارية وغيرها .⁴³

و الائتمان الغير المباشر حيث تساعد شركة التأمين عن طريق وثائق التأمين علي الأشخاص والممتلكات في زيادة حجم الائتمان وذلك بقيام المؤمن له برهن وثيقة التأمين لدي المقرض كضمان للمقرض المطلوب، قيام المؤمن له بالتأمين علي الأصول والممتلكات كشرط أساسي يشترطه المقرض لمنحه الائتمان اللازم ، قيام شركة التأمين بالتقييم السليم

(41) حنفي ، قرياقص ، عبدالغفار ورسمية " أسواق المال " ، دار الجامعة الجديدة للنشر ، الاسكندرية، ص 200 ، 1997

(42) نضال العريبيد " المحاسبة في شركات التأمين ، عمان ، مؤسسة الوراق ، ط1 ، 1999

(43) عبدالقادر عطر، التأمين البري في التشريع ، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان ، 2003 ، ص53

للممتلكات عند التأمين عليها بواسطة خرائطها بما يساعد علي تحديد قيمة، الائتمان
الممنوح بضمائها من غير البنوك .⁴⁴

ج- الاستثمار :

وهو يعتبر جوهر النشاط في شركة التأمين حيث يحقق الاستثمار أهدافا متعددة لشركة
التأمين :⁴⁵

- 1 - يعتبر الضمان الحقيقي لحملة الوثائق لحصولهم علي حقوقهم من شركات التأمين عند استحقاق الوثائق بأنواعها المختلفة .
- 2 - يمثل إيراد الاستثمارات نسبة هامة من إيرادات شركة التأمين بما يمكنها بالمشاركة مع الأقساط المحصلة في توفير الأموال اللازمة لسداد التعويضات ، تغطية المصروفات الإدارية . تحقيق فائض (ربح) للشركة .
- 3- تؤدي إيرادات الاستثمارات بشكل مباشر إلي تخفيض قيمة قسط التأمين الذي يرتفع بالضرورة عن عدم استثمار الأموال المملوكة لشركة التأمين وتنوع استثمارات شركات التأمين تبعا لتنوع المخاطر ، وتناسب مع اختلاف طبيعة الوثائق ولذلك نجد أن الاستثمارات تشمل إنشاء وشراء العقارات ، تقديم القروض بضمن الوثائق ، الاستثمار في شراء أوراق مالية بأنواعها (أذونات الخزنة - السندات الحكومية المضمونة) ، الأوراق المالية ذات الفائدة الثابتة وذات الإيراد المتغير والأوراق المالية الأخرى ، الودائع النقدية في البنوك لأجل مختلف ، ما تبقي يمثل الرصيد النقدي ويتم إيداعه في الحسابات الجارية في البنوك ويشير استعراض أنواع الاستثمارات مدي أهمية الدور الذي تلعبه شركات التأمين في الاقتصاد

(44) عبدالقادر عطر، التأمين البري في التشريع ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان 2003 ، ص 87:
(45) منير هنيدي " إدارة الأسواق والمنشآت المالية ، الإسكندرية ، منشأة المعارف للتوزيع ، ص 342، 1999م

القومي ، كالمساهمة في حلول بعض المشكلات الاجتماعية كالإسكان ، وتكوين الشركات وتمويل الموازنة العامة للدولة ك شراء أذونات الخزانة والسندات الحكومية

المطلب الثاني .مجالات التأمين الرئيسية والدور الادخاري فيها

يتمثل التأمين في ثلاث مجالات رئيسة وهي التأمين علي الحياة ، والتأمين العام الذي يمكن أن نطلق عليها التأمين علي الممتلكات وضد المسؤولية المدنية اتجاه الغير، إضافة إلي التأمين الصحي، وتمارس تلك المجالات التأمينية من خلال شركات متخصصة ومن هنا سوف يتم التركيز علي إظهار الدور الذي تقوم به شركة التأمين بوصفها مؤسسات مالية وعلي فرض أن المجالات التأمينية تمارسها شركات متخصصة .⁴⁶

المطلب الثالث. موارد أو مصادر شركات التأمين

تتكون موارد شركات التأمين من المصادر الآتية :

أ- أموال وحقوق المساهمين :

وتتمثل في رأس المال المدفوع والاحتياطات الرأسمالية التي تكونها شركة التأمين من الأرباح المحتجزة لتدعيم مركزها المالي أو لمواجهة أي ظروف غير متوقعة مستقبلا مثل الكوارث ، وتعتبر هذه الأموال هامش الأمان الأخير لحملة الوثائق للحصول علي مستحققاته التأمينية وتتمثل هذه الاموال نسبة ضئيلة جدا من حجم الاموال الموجه للاستثمارات في شركات التأمين .⁴⁷

(46) منير هندي " إدارة الأسواق والمنشآت المالية ، منشأة المعارف للتوزيع ، الاسكندرية ، ص 427 – 442 ، 1999

(47) عبدالقادر عطر ، التأمين البري في التشريع ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، 2003 ، ص56

ب - أموال حقوق حملة الوثائق :

وتتمثل في الأموال المتجمعة من تحصيل أقساط التأمين وتنقسم هذه الاموال إلى مجموعتين :

1 - حقوق حملة وثائق تأمينات الحياة :

ويطلق عليها المخصصات الفنية لعمليات الحياة وتكوين الأموال وتحتوي علي مخصصات فنية ، ويعتبر هذا المخصص من أهم مصادر أموال التأمين علي الحياة ، وهو مخصص طويل الأجل نظرا لطول مدة وثائق هذا النوع من التأمينات، وتزايد أموال هذا المخصص من عام لآخر كلما زادت الإصدارات الجديدة في وثائق التأمين علي الحياة و إلى جانب هذا المصدر الرئيسي هناك أيضا مخصصات للتعويضات تحت التسوية و أية مخصصات إضافية أخرى .⁴⁸

2 - أموال التأمينات العامة :

وتتمثل أهم مصادرها في المخصصات التالية :

مخصص الأخطار السارية ويتكون من المبالغ المحتجزة من أقساط وثائق التأمينات العامة والمدفوعة مقدما عن سنوات قادمة لتغطية الأخطار السارية مستقبلا عن إصدارات هذا العام ، وهذه الأموال و إن كانت بطبيعتها تعتبر أموالا قصيرة الأجل لأن غالبية وثائق التأمينات العامة وثائق سنوية إلا أنها تزداد وتتراكم من عام لآخر.⁴⁹

(48) حسين خشارمة ، العوامل المؤثرة علي الربحية في شركات التأمين ، جامعة اليرموك، عمان ، 1999، ص65

(49) كامل محمد المغربي ، أساليب البحث العلمي ، الدار العلمية للنشر والتوزيع ، عمان ، 2002 ، ص50

وعلي الأخص كلما زادت الإصدارات الجديدة من وثائق التأمينات العامة فتتحول إلى مصدر للاستثمارات طويلة الأجل وقد تدخل المشرع بتحديد نسب الاموال لهذا المخصص في فروع التأمين المختلفة ،مخصص التعويضات تحت التسوية يتكون هذا المخصص من الأموال المحتجزة عن الحوادث التي وقعت خلال السنة الحالية ، ولكنها لم تسوي أولم تسدد بعد، بل سيتم تسويتها وسدادها في السنة أو السنوات المالية التالية .⁵⁰

وهذه الأموال تتراكم كلما زادت الإصدارات الجديدة ومن ثم تتحول إلى استثمارات طويلة الأجل بطبيعتها ،مخصص التقلبات في معدلات الخسارة وقد استحدث المشروع المصري هذا المخصص في القانون 10 لسنة 1980 م وبطبيعته يكون في السنوات ذات النتائج الجيدة لمواجهة أي تقلبات غير متوقعة تحدث مستقبلا ، نتيجة زيادة معدلات الخسائر الفعلية عن معدلات الخسائر المتوقعة وهو حق من حقوق حملة الوثائق حيث تزيد التزامات شركات التأمين اتجاههم في السنوات الرديئة ذات الكوارث.⁵¹

ب - أموال غير مرتبطة بالنشاط التأميني :

و يطلق عليها المخصصات الأخرى الغير فنية والتي تخصص للمقابلة خسائر معينة أو ديون معدومة ، وتمثل هذه الاموال في المبالغ المستحقة لشركات التأمين و إعادة التأمين وللكلاء والمنتجين و أرصدة أي حسابات جارية دائنة أو دائنين متنوعين وهذه الأموال قصيرة الأجل وتمثل نسبة ضئيلة جدا مقارنة موارد الأموال الأخرى والمجموعة لدى شركة التأمين بحيث يعتبر هذا المورد مصدر أساسي لاستثمار شركات التأمين .⁵²

(50) مداني بن بلغيت ، تسيير الخطر في المؤسسة الاقتصادية ، جامعة ورقلة ، الجزائر ، 2004 ، ص123

(51) حسين خشارمة ، العوامل المؤثرة علي الربحية في التأمين ، جامعة اليرموك، عمان ، 1999، ص343

(52) حنفي وقرياقص ، عبدالغفار ، مرجع سابق ، ص 121 – 127

المطلب الرابع. خصائص استثمار أموال شركات التأمين

أن استثمار أموال شركات التأمين يجب أن تقوم علي ثلاث محاور متلازمة كما يلي :

أ- السيولة :

عادة شركات التأمين تراعي جانب (السيولة) وذلك لضمان الوفاء بتعهدات وتعويضات حملة الوثائق ولتحقيق ذلك تقوم شركة التأمين بتوزيع استثماراتها حسب طبيعة الالتزامات فهناك التزامات دورية قصيرة الأجل وهذه تتطلب ضرورة وجود سيولة أو أموال تحت الطلب كحسابات جارية أو ودائع قصيرة الأجل بالبنوك بالإضافة إلي تخصيص جزء من الأموال في أصول سهلة التحويل دون تحمل خسائر ويراعي ألا تزيد هذه الأموال عن القدر الكافي ، و إلا انخفض عائد التأمين ولا تقل عن القدر المناسب لتغطية هذه الالتزامات .⁵³

ب - الضمان :

بما أن الأموال المستثمرة تخص حملة الوثائق لذا كان من الملزم لشركة التأمين بأن تستثمر هذه الأموال في أوعية مضمونة سواء كانت محددة بواسطة القانون أو بقرارات إداري وبصفة عامة تحذر شركات التأمين من أن تلجأ إلي استثمارات مرتفعة المخاطر بغرض المحافظة علي قيمة الأصول حتي ولو انخفض العائد والهدف من وراء ذلك المحافظة علي قيمة الأصول حتي ولو كانت استثمارات مرتفعة المخاطر بغرض المحافظة علي قيم الأصول

(53) عبدالقادر عطر، التأمين البري في التشريع ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، 2003 ، ص109

الحقيقية وذلك لمواجهة التضخم ومن الأساليب التي يمكن أن تستخدمها شركات التأمين لزيادة الضمان هو سياسة التنويع في محفظة الاستثمار .⁵⁴

ج - الربحية :

نجد أن الربحية تأتي في مرحلة تالية بعد تحقيق قدر كبير من السيولة والضمان ، وتعتبر الربحية أمر ضروري لتدعيم مركز الشركة التنافسي في السوق ، وتغطية مختلف التوزيعات للمساهمين العاملين .

المطلب الخامس . سياسات الاستثمار في شركات التأمين

يتميز التأمين علي الحياة عن التأمين العام بالقدر الهائل من الأموال التي يمكن توجيهها للاستثمار ، وهذا التباين له انعكاساته بالنسبة للإدارة ففي التأمين العام يكون الاهتمام الأساسي حول ماذا كان مجموع الأقساط في سنة ما أكثر من التعويضات المدفوعة أم لا أما في حالة التأمين علي الحياة فإن الاهتمام يكون حول ما إذا كانت الأموال المتاحة إضافة إلي عوائد استثماراتها سوف تغطي الالتزامات المتوقعة مستقبلا أم لا .⁵⁵

بمعني أن تمثل فوائد الاستثمارات مصدر أساسي لتغطية التعويضات في شركات التأمين علي الحياة حيث أن التأمين العام يطلق علي التأمين قصير الأجل نظرا لأن الوثيقة عادة ما تغطي سنة واحدة بتوجيه الجانب الأكبر من حصيلة أقساطه إلي استثمارات قصيرة الأجل ، أما في التأمين علي الحياة الذي هو تأمين طويل الأجل فتوجه فيه الأقساط

(54) ياسين التميمي ، أساسيات إدارة المخاطر ، الإمارات العربية المتحدة ، 1998 ، ص 109
(55) كامل محمد المغربي ، أساليب البحث العلمي ، الدار العلمية للنشر والتوزيع ، عمان ، 2002 ، ص 88

المحصلة إلى استثمارات طويلة الأجل تتمثل في تشكيلة تتكون عادة من أسهم عادية وسندات ورهونات لذا نجد أن السياسات الاستثمارية تتمثل في:⁵⁶

أ- تنويع الاستثمارات :

من أهم الأمور الذي يجب أخذها بعين الاعتبار ضرورة التنويع لأن من الخطأ التركيز علي الاستثمار في شركة واحدة ، حيث هناك مداخل عدة للتنويع منها مدخل التنويع الساذج الذي يقوم علي فكرة أساسية مؤداها أنه كلما زاد التنوع في الاستثمارات التي تتضمنها المحفظة كلما انخفضت المخاطر التي يتعرض لها عائلها .⁵⁷

ب - مستوى المخاطر :

يرتبط مستوى مخاطر المحفظة ارتباطا وثيقا بالسياسة التي حددتها الشركة لمحفظة الأوراق المالية وفي هذا الصدد يمكن للشركة أن تتحكم في مستوى تلك المخاطر من خلال تشكيلة الأسهم المكونة للمحفظة ففي ظل السياسة المحافظة التي تستهدف تجنب المخاطر قدر الاستطاعة.⁵⁸

تزيد نسبة الاسهم الدفاعية علي حساب الأسهم المتنامية أما في ظل السياسة الأقل تحفظا فقد يعطي قدرا أكبر من الاهتمام بالأسهم المتنامية علي أن كلاهما قد يستبعد من البداية الأسهم المضاربة، ولا يعد هذا هو المدخل الوحيد للتحكم في المخاطر

(56) منير هنيدي ، مرجع سبق ذكره ، ص ص 463 - 455

(57) محمد عقل مفلح ، مقدمة في الإدارة المالية والتحليل المالي ، مكتبة المجمع العربي ، عمان 2006 ، ص 58

(58) محمد عقل مفلح ، مرجع سابق ، ص 87

ولكن ممكن للشركة أن تضمن محفظة أوراقها المالية سندات حكومية أو سندات شركات الاعمال ذات الجودة العالية .⁵⁹

وذلك إلى جانب التشكيلة المختارة من الأسهم ووفقا لمفهوم مخاطر المحفظة يتوقع أن يترتب علي ذلك خفيض المخاطر التي تتعرض لها الشركة ، إضافة إلى توفير متطلبات السيولة اللازمة لتغطية الالتزامات المتوقعة ، فالسندات الحكومية والسندات مرتفعة الجودة يمكن التخلص منها دون خسائر تذكر أو ربما دون خسائر هذا إلى جانب دخلها محدد و أسعارها ليست عرضة للتقلبات.⁶⁰

ج - الاعتبارات الضريبية :

تلعب الاعتبارات الضريبية دورا هاما في اختيار الاسهم التي ينبغي ان تتضمنها المحفظة حيث تفضل شركات التأمين توجيه الجانب الأكبر من مخصصاتها المالية إلى أسهم الشركات التي لا تجري توزيعات لأرباحها، أو تجري توزيعات لجزء صغير من تلك الأرباح يحدث هذا عندما يكون معدل الضريبة علي الأرباح الايرادية (التوزيعات) أكبر من معدل الضريبة علي الأرباح الرأسمالية التي تنجم عن ارتفاع أسعار الأسهم التي تتكون منها المحفظة ، ومن بين الاعتبارات الضريبية الأخرى الرغبة في تأجيل دفع الضريبة من خلال استخدام فكرة المبادلات الضريبية .⁶¹

د - السيولة : ينبغي أن يكون هدف السيولة واضحا عند تشكيل مكونات المحفظة ، بما يضمن الوفاء بالاحتياجات المتوقعة للشركة من الأموال السائلة ويقصد بالسيولة إمكانية

(59)عبدالقادر عطر، التأمين البري في التشريع ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ،عمان ، 2003 ، ص70

(60) محمد عقل مفلح ، مقدمة في الإدارة المالية والتحليل المالي ، مكتبة المجمع العربي ،عمان ، 2006 ، ص 75

(61) محمد حميد ، أساليب التمويل واتخاذ القرارات ، بيروت ، دار النهضة العربية ، 1986 ، ص 54

التخلص من الورقة المالية بسرعة ودون خسائر هذا الهدف يتطلب أن تتضمن المحفظة أسهما نشطة تتسم بقدر من الاستقرار في قيمتها السوقية أو قد يتطلب تضمين المحفظة أذونات الخزانة أو سندات حكومية أو سندات مرتفعة الجودة تصدرها شركات الأعمال⁶².

هـ - توقيت الاستثمار :

لا يعتبر توقيت الاستثمار مشكلة كبيرة في ظل استراتيجية الشراء والاحتفاظ فالقاعدة أن تشتري الشركة الأوراق المالية عندما تتوافر النقود وتبيعها عندما تحتاج إلى النقود مثل هذه الاستراتيجية في ضوء الاعتبارات الثلاثة السابقة تعد أكثر ربحية و أقل مخاطر من أي استراتيجية أخرى بديلة⁶³.

المطلب السادس. النسب المالية المستعملة في شركات التأمين

تستخدم النسب المالية لتحلل القوائم لشركات التأمين ، فهي تعكس بوضوح مدي الربح الذي حققته هذه الشركات عبر مدة زمنية ماضية ، كما انها تبين العوامل التي أثرت علي ربح هذه الشركات وفيما يلي أهم هذه النسب:

أ - نسبة الربحية :

إن الربح الحقيقي في المؤسسات المالية هو عبارة عن الزيادة في الرصيد لقائمة المركز المالي للمؤسسة ، بين تاريخ معين وتاريخ سابق ، وبمعنى آخر إن الربح هو الزيادة في قيمة الاصول والموجودات بشكل أكبر من زيادة الالتزامات والخصوم في السابق كان يتم

(62) كامل محمد المغربي ، أساليب البحث العلمي ، الدار العلمية للنشر والتوزيع ، عمان ، 2002 ، ص124

(63) منير هنيدي ، مرجع سبق ذكره ، ص ص 43

الاعتماد علي الارباح التي يتم تحقيقها ، كأحد المتغيرات التي تساعد علي القيام بعملية تحديد مستوى الكفاءة المالية وتقييم اداء العمل في المؤسسات المالية .⁶⁴

وذلك باعتبار ان الارباح المحققة هي مصدر تمويل داخلي قليل التكلفة يفيد عمليات التوسع والنمو ودعم المركز التنافسي في السوق ، ولكن يؤخذ علي حجم الارباح المحققة بأنها عبارة عن رقم مطلق لا يشير إلي حجم الاستثمارات او مصادر الاموال التي ساهمت في تحقيق هذه الارباح .⁶⁵

إن السعي إلي تعظيم الربحية أنشطة الأعمال هو من الأهداف الرئيسية لجميع المؤسسات المالية ، وهو أمر ضروري لضمان استمرارها ، وغاية يتطلع إليها المستثمرون ، ومؤشر مالي تهتم به جميع الأطراف ذات المصلحة والعلاقة مع أعمال المؤسسة المالية ، إذ تعكس النسب المالية الخاصة بالربحية صورة صادقة عن النتيجة النهائية لمحصلة أنشطة الأعمال في المؤسسة .⁶⁶

وتعتبر أيضا من أهم المؤشرات المالية وأكثرها مصداقية في عملية قياس مدي فاعلية السياسات التشغيلية والاستثمارية والتمويلية ، هذا يشترط في أرباح شركات التأمين أن يكون مستواها مقبولا وأن يتوفر في معدلاتها الاستقرار والاستمرارية بحد أدني لا يقل عن معدلات الفائدة التي تم تحديدها عند احتساب أقساط التأمين .⁶⁷

وعلي الصعيد العملي فإن المؤشرات المالية الخاصة بقياس الربحية في المؤسسات المالية هي محور من المحاور الرئيسية التي يتم الاعتماد عليها في عملية دراسة الجدوى

(64) محمد عقل مفلح ، مقدمة في الإدارة المالية والتحليل المالي ، مكتبة المجمع العربي ، عمان ، 2006 ، ص 123

(65) مصطفى شيحة ، النقود والمصارف والائتمان الدار الجامعية الحديثة ، الإسكندرية ، 2000 ، ص 89

(66) منير هنيدي ، مرجع سبق ذكره ، ص 112:

(67) حسين خشارمة ، مرجع سابق ، ص 67.

الاقتصادية ، وهي أداة فاعلة من أدوات التحليل المالي ، وعنصر مساعد في عملية صناعة القرار ولا سيما اتخاذ القرارات المتعلقة بتحديد مصادر الأموال التي سيتم استثمارها وتحديد أوجه القنوات الاستثمارية التي سيتم الاستثمار فيها .⁶⁸

تقاس الربحية بمجموعة من النسب يطلق عليها نسب الربحية ومن أهم مكونات هذه المجموعة من النسب معدل العائد علي الأصول وتقاس بقسمة صافي الدخل بعد الضريبة علي إجمالي الموجودات وقد تم استخدام هذه النسب لدورها في بيان مدي قدرة مدي قدرة الشركة علي توليد الأرباح من أصوله وهذه النسبة هي الأكثر استخداما .⁶⁹

ب - يقصد بالسيولة :

بأنها مدي إمكانية تحويل الأصول إلي نقود وضرورة وجود أموال جاهزة تكفي لمواجهة الالتزامات المختلفة عندما يحل ميعاد استحقاقها والسيولة في مجال التأمين هي العنصر الأساسي عند تحقيق الخطر المؤمن منه وحلول أجل الدفع .⁷⁰

كما تعد السيولة من المواضيع المهمة في شركات التأمين ، حيث إن نقص درجة السيولة في أموال واستثمارات شركات التأمين يؤثر بشكل مباشر علي وضع شركات التأمين وبالتالي علي ربحيتها وذلك لأنه يتسبب لاحقا في عدم القدرة علي الوفاء ببعض الالتزامات تجاه حملة الوثائق ، وهو الأمر الذي قد يؤدي فيما بعد إلي حصول عجز أو فشل مالي .⁷¹

(68) حسين علي خشارمة ، العوامل المؤثرة علي الربحية في شركات التأمين ، جامعة البرموك ، عمان ، 1999، ص 70

(69) شوقي سيف النصر ، التحليل المالي كأداة للتخطيط في شركات التأمين ، عمان ، 2012 ، ص 45

(70) حسين علي خشارمة ، مرجع سابق، ص 123

(71) ياسين التميمي ، أساسيات إدارة المخاطر ، الإمارات العربية المتحدة، 1998، ص 113

لذلك فإن غياب العمل بقاعدة تحقيق التوافق في آجال الاستحقاق بين أصول والتزامات شركة التأمين أو أي إخلال بسيط بهذه القاعدة قد يهدد وضع السيولة في الشركة للحيث تتعامل شركات التأمين في غالب الأحيان بأموال المؤمن لهم ، لذلك ينبغي علي إدارتها توخي الحرص في اتخاذ قراراتها الاستثمارية حتي لا تتعرض لعسر مالي .⁷²

ج - نسبة الملاءة المالية (كفاية رأس المال):

إن الملاءة المالية بشكل عام تعني القدرة علي الوفاء او السداد للالتزامات ، وفي مجال التأمين عرفت بأنها قدرة شركة التأمين او إعادة التأمين علي أن تضمن بشكل دائم مواردها الخاصة لدفع الالتزامات الناشئة عن أعمال التأمين ، وقد بينت الجمعية الدولية لمشرفي التأمين أن أي شركة تأمين تكون مليئة عندما تكون قادرة علي الوفاء بالتزاماتها بالنسبة إلي العقود كلها.⁷³

وفي أي وقت كان كما يعد هامش الملاءة المالية الأداء الأكثر أهمية من بين أدوات الرقابة علي شركات التأمين إذ يمكنان تتعرض الاوضاع المالية لهذه الشركات للخطر لأسباب متعددة منها تخفيض اسعار التأمين إلي ما دون المستوي المقبول فنيا او وجود نفقات إدارية مرتفعة نسبيا أو توظيف أموال الشركة في مجالات تحقيق الخسائر او لا تدر العائد المناسب أو التوظيف غير المتوازن لأموال الشركة ، حيث يمكن هامش الملاءة بشكل عام أجهزة الإشراف والرقابة من التحقق من قدرة الشركة علي الوفاء بالتزاماتها .⁷⁴

(72) ثناء محمد طعمية ، محاسبة شركات التأمين ، دار بترب للطباعة والنشر ، عمان، 2002 ، ص 24

(73) مصطفى رجب ، التأمين في مواجهة العضوية في منظمة التجارة العالمية ، مجلة التأمين العربي، القاهرة ، 1999، ص93

(74) منير زيد عبودي ، إدارة التأمين والمخاطر ، مكتبة دار الكنوز ، عمان ، 2006 ، ص65

كما يعد صمام أمان ليس لحماية الجمهور فقط و إنما لحماية شركات التأمين من المنافسة غير الفنية ومن ثم فإنه يعمل لصالح الجمهور وفي صالح شركات التأمين التي تتبع سياسة اكتتاب أصولية ، وتهدف الملاءة المالية إلى إعطاء إنذار مبكر للشركة لاتخاذ إجراءات تصحيحية او التدخل من جانب سلطة الإشراف وذلك قبل أن يتم الوصول غلي حالة الإعسار المالي كما تتفق معظم الآراء العلمية والعملية في مختلف أسواق التأمين علي ضرورة وجود معايير أو مستويات للملاءة المالية في شركات التأمين .⁷⁵

أهمية وخصوصية الملاءة المالية :

الملاءة المالية هي القدرة علي امتلاك الأموال الكافية لمقابلة الالتزامات المالية أو هي الفرق بين الأصول والخصوم بحيث هذا الفرق دائما في صالح الأصول حتي يمكن القول بأن هيئة التأمين قادرة علي الوفاء بالتزاماتها حيث يجب عدم المساس بأصول الشركة عند دفع الالتزامات المختلفة .⁷⁶

بمعني أنه من الطبيعي ان الشركة تستطيع الوفاء بالتزاماتها عن طريق دفع المطالبات من الدخل الخاص بالأقساط الجديدة حتي لا تعرض الشركة أصولها للوفاء بالتزاماتها ، فحملة الوثائق لا يهتمهم فقط قدرة الشركة علي الوفاء بالتزاماتها الآن وإنما يهتمهم قدرة الشركة علي الوفاء بالتزاماتها طوال مدة سريان الوثيقة كما يعد أسلوب المؤشرات او النسب المالية من أحداث أساليب التحليل المالي ، حيث يرجع إلي بداية القرن العشرين نتيجة ظهور المديرين المحترفين وانفصال الملكية عن الإدارة في المشروع وما استتبع ذلك من ضرورة نشر النتائج والتقارير الدورية مما ينتج عنها الكثير من النسب والمؤشرات المالية التي

(75) مصطفى رجب ، مرجع سابق ،ص 14

(76) مصطفى رجب ، مرجع سابق،ص 87

تخدم جميع الأطراف ويرجع الفضل في ذلك للبنوك في اكتشاف نسبة هامة في التحليل المالي عام 1908 م وهي نسبة التداول .⁷⁷

يعتمد أسلوب المؤشرات المالية علي حقيقة ان هناك دائما حجوما نسبية أو معدلات أو علاقات بين عناصر القوائم المالية المختلفة في تاريخ معين ، ويتلخص هذا الاسلوب في حساب مجموعة من النسب او المؤشرات المالية النمطية مقدما بين عناصر القوائم المالية المختلفة ، وتختلف هذه النسب والمؤشرات حسب النشاط وخبرة المحلل وخبرة المشروع وهدف الشخص القائم بالتحليل كما تتوقف الدقة في هذه المؤشرات المالية علي سلامة الفروض و المبادئ العلمية والقواعد والعرف في السنوات المختلفة .⁷⁸

نسب تقييم الملاءة قصيرة الأجل :

أ - نسبة التداول :

لدراسة مقدرة المؤسسة علي سداد ديونها عن استحقاقها تستخدم هذه النسبة والتي هي علاقة عن علاقة الأصول المتداولة بالخصوم المتداولة وذلك التي تتمثل في :

نسبة التداول = الأصول / الخصوم المتداولة

ب- نسبة السيولة السريعة :

نسبة السيولة السريعة = الأصول السائلة / الخصوم المتداولة

ويقصد بالأصول السائلة مجموع الأصول المتداولة مطروح منه المخزون السلعي والمصروفات المدفوعة مقدما البضاعة ، كأصول يمكن تصفيتها بالسرعة المطلوبة وبالتالي

(77) منير زيد عبودي ، إدارة التأمين والمخاطر ، مكتبة دار الكنوز ، عمان ، 2006 ، ص 35
(78) سيرين سميح أبو رحمة ، السيولة المصرفية وأثرها علي العائد والمخاطرة ، الجامعة الإسلامية ، غزة ، 2009 ، ص 54

فإن هذه النسبة تستخدم ، وهذه النسبة ماثلة لنسبة التداول إنها لا تشمل علي مخزون معايير أكثر تشددا في قياس قدرة الشركة علي تغطية التزاماتها قصيرة الاجل .⁷⁹

ج- نسب النقدية :

نسبة النقدية = النقد وما في حكمه / الخصوم المتداولة

وتبين نسبة النقدية عدد مرات قابلية الأصول النقدية علي تغطية الالتزامات المتداولة وتعتبر المؤشر علي المدى الذي تستطيع دفع التزاماتها المتداولة بواسطة السيولة النقدية المتوفرة لديها ، وتجدد الإشارة إلي عدد قليل من المؤسسات تحتفظ بسيولة نقدية كافية لمواجهة كل الالتزامات قصيرة الأجل ، وبالتالي فإن هذه النسبة غير شائعة الاستخدام خاصة و أنها تتجاهل مواعيد استحقاق الالتزامات قصيرة الآجل خلال السنة المالية .

4 - نسبة الكفاءة الإدارية :

تعرف الكفاءة بأنها القدرة علي القيام بالواجبات المطلوبة بأفضل أسلوب وبأقل ما يمكن من التكاليف علي صعيد الوقت والجهد فنحن وبلا شك سنلاحظ ارتباط هذا المفهوم بالإدارة وقدرتها علي توجيه الأعمال بما يضمن النجاح ، لذا شركات التأمين مثلها مثل أي منظمة أعمال تسعى إلي الربح والاستمرار والنمو تعبيرا عن النجاح في سوق شديدة التنافسية ، ونظرا لاختلاف الوظائف التي تقوم بها شركات التأمين عن الوظائف الإدارية في باقي الشركات فإن عامل الكفاءة في إدارة شركات التأمين يبرز بطريقة يمكن اعتبارها خاصة ، من خلال أن إدارة شركة التأمين تسعى إلي⁸⁰ :

(79) منير هندي " إدارة الأسواق والمنشآت المالية ، منشأة المعارف للتوزيع ، الاسكندرية، ص128، 1999م
(80) مصطفى رشدي شيحة ، النقود والمصارف والائتمان ، الدار الجامعية الحديثة ، الاسكندرية، 2000، ص310

- أ - وضع سعر الوثائق التأمينية الأمثل اقتصاديا للشركة والأكثر جاذبية لطالب التأمين من خلال التسعيرة.
- ب - وضع السياسة المثلي في قبول التأمينات بحيث تتوافق أعداد وثائق التأمين المقبولة مع طاقة الشركة الاستيعابية من جهة ومع تحقيق نسب مرضية من الأرباح من جهة أخرى من خلال وظيفة الاكتتاب .
- ج - دفع المستحقات والتعويض عن المؤمن لهم بعد التأكد من أسباب ونتائج وقوع الخطر المؤمن عليه وذلك بالطريقة الأفضل والزمن الأقصر من خلال وظيفة تسوية المطالبات .
- د- إصدار المقدار والحجم المناسب من الوثائق التأمينية المتوافقة مع أسلوب و أهداف الشركة والسعي إلى تسويقها بالأسلوب الأمثل من خلال وظيفة الإنتاج .
- هـ - زيادة قدرة الشركة علي قبول التأمينات الضخمة علي الأخطار كبيرة الحجم والمحافظة في الوقت ذاته علي الملائمة واستقرار الأرباح من خلال وظيفة إعادة التأمين .
- و - تحقيق الاستفادة القصوى من الأقساط التأمينية المجتمعة من خلال توظيفها في أكثر المجالات الاستثمارية عائدا مع أخذ المبالغ الواجب إبقاؤها لدي الشركة لتعويض المخاطر المحتملة الحدوث بعين الاعتبار وذلك من خلال وظيفة الاستثمار .⁸¹

(81) احمد مصطفى ، الاقتصاد النقدي والمصرفي ، مؤسسة شباب الجامعة ، الإسكندرية ، 2000، ص219

المبحث الثاني: السيولة

المطلب الاول . مفهوم وأهمية السيولة في المؤسسات الاقتصادية

هناك عدة تعريفات للسيولة أغلبها مربطة بالبنوك إلا أنه في هذا الوقت أصبح استخدامها أيضا في المؤسسات الاقتصادية الأخرى منها علي سبيل الذكر :

السيولة: هي مقدرة المؤسسة في الحصول علي النقد ، وتقيس نسبة القدرة علي سداد الالتزامات عند استحقاقها وهناك عدة مقاييس للسيولة تعرف باسم " نسب تحليل المركز المالي قصيرة الاجل " و أيضا بنسب " رأس المال العامل " وكلما ارتفعت نسبة السيولة فإن المؤسسة ستمتلك هامش اكبر من السلامة لتغطية الالتزامات ، وفي نفس الوقت فإن زيادة السيولة عن الحاجة قد يؤدي إلي تخفيض الارباح نتيجة عدم توظيف المؤسسة لجزء كبير من أموالها ⁸²

السيولة : هي مجموعة تدفقات أو أرصدة البنك النقدية المتاحة التي تحدد قدرته علي مواجهة الظروف الطارئة والتي تتطلب أموال إضافية وفورية ⁸³

السيولة : كما عرفت علي أنها احتفاظ البنك بجزء من أصوله في شكل سائل بدرجات متفاوتة وذلك لمواجهة الزيادة في سحب الودائع التي يتمكن البنك من استغلال ودائعه بما يحقق له أكبر ربح ممكن

السيولة : تعبر علي مدي سرعة تحويل الاستخدام (الأصل) إلي سيولة وهي النقود السائلة والجاهزة لمعاملات المؤسسة ⁸⁴

(82) احمد مصطفى ، الاقتصاد النقدي والمصرفي ، مؤسسة شباب الجامعة ، الإسكندرية ، 2000 ، ص 249

(83) سيد الهواري ، إدارة البنوك ، القاهرة ، مكتبة عين شمس ، 1981 ، ص 101.100

(84) بلخوة باديس ، الأمثلية في تسيير خزينة المؤسسة ، جامعة المسيلة ، الجزائر ، 2003 ، ص 56

أولا . عناصر السيولة

وتنقسم إلى ما يلي:⁸⁵

السيولة النقدية : وهي النقدية الجاهزة تحت تصرف المؤسسة وتشمل :

النقدية بالعملة الوطنية والاجنبية الموجودة عند البنك ،الودائع لدى البنوك ،الشيكات تحت التحصيل وتسمى السيولة النقدية بتسمية الخزينة ،حيث تعتبر الخزينة كمصطلح لجميع التدفقات المالية التي تمر بالمؤسسة وبأنماط التمويل المعمول بها ،وبالتالي فهي تقيس نتائج القرارات المالية والتجارية المتخذة من طرف إدارة المؤسسة .

السيولة شبه النقدية :

وهي الأصول التي يمكن تصفيتها أو بيعها أو رهنها ومنها الاسهم بأنواعها والصكوك بأنواعها وتتصف هذه الادوات بقصر آجال استحقاقها وإمكانية التصرف السريع فيها سواء بالبيع أو الرهن .

ثانيا . أهمية السيولة:⁸⁶

أهمية السيولة بالنسبة للأفراد : تكتسي السيولة النقدية أهمية كبيرة بالنسبة للأفراد وذلك لما تتمتع به النقود من خصائص أهمها ،أنها وسيلة للتداول ،أداة لدفع المعاملات العاجلة ،مقياسا للمدفوعات الآجلة ،مستودعا للقيمة ،وتزداد الحاجة وأهمية للسيولة النقدية لدى

(85) أكرم لال الدين ،/دائرة السيولة ، ورقة بحثية مقدمة لدورة 20 للمجمع الفقهي ، مكة ، 2010 ، ص87
(86) محمد قريشي، أهمية السيولة و أهمية القطاع المصرفي للاقتصاد ، مجلة الباحث ، جامعة ورقلة ، 2011، ص 266

الأفراد في ظل نقص محدودية التعامل بالشيكات أو البطاقات الالكترونية بين الأفراد والمؤسسات سواء كانت عامة او خاصة .⁸⁷

أهمية السيولة بالنسبة للمتعاملين الاقتصاديين :

لا تقل السيولة النقدية اهمية بالنسبة للمتعاملين الاقتصاديين ، عنها بالنسبة للأفراد لأنهم أكثر حاجة للسيولة النقدية من الافراد وذلك نظرا لما تطلبه الطبيعة من انشطتهم في المجتمع ، فهم الموكل إليهم مهمة تحقيق وإنجاز الاهداف الاقتصادية الكلية للمجتمع علي جميع المستويات والقطاعات، وفي نفس الوقت هم الفئة الأكثر تعاملًا مع البنوك والمؤسسات الاقتصادية وهم من يعرف بكبار المودعين الذي يسعى البنك في عدم تضييع العلاقة معهم .⁸⁸

ثالثا. مصادر السيولة في المؤسسات الاقتصادية

وتتمثل مصادر في المؤسسة في مصدرين أساسيين هما :⁸⁹

1- المصادر الداخلية للسيولة : وتشمل الاحتياطات الأولية والثانوية :

أ- الاحتياطات الأولية : وتتكون هذه الاحتياطات من :

1- النقد في الصندوق : وهو مقدار الاموال النقدية والعملة الاجنبية في خزانة المؤسسة ، وتسعي المؤسسات إلي ان يكون مستوي النقد في الصندوق لأدني حد ممكن للأسباب التالية ،احتمال التلاعب بالنقدية من قبل الموظفين ،احتمال السرقة والسطو علي المؤسسة وخاصة في المناطق الريفية ،لأنه يعتبر أموالا مجمدة ولا تدر ربحا علي المؤسسة .⁹⁰

(87) محمد قرشي، مرجع سابق، 2001، ص 32

(88) أحمد مصطفى ، الاقتصاد النقدي والمصرفي ، مؤسسة شباب الجامعة ، الإسكندرية ، ص 120

(89) سيرين سميح أبو رحمة ، السيولة المصرفية وأثرها علي العائد والمخاطرة ، الجامعة الإسلامية ، غزة ، 2009 ، ص 87

(90) أحمد مصطفى ، مرجع سابق، 2000، ص 65 :

2- النقد لدي البنك او المصارف الاخرى : وهي ودائع المؤسسة الموضوعة لدي البنك

3- المستحقات لدي المصارف التجارية وهي التي تتضمن كل الودائع التي تودعها المؤسسات لدي البنوك ، ويتوجب علي المؤسسات أن تحتفظ باحتياطات في البنوك .

4- الصكوك تحت التحصيل وتمثل الصكوك المودعة في البنوك والي لم يتم استلام قيمتها لحد الآن .

ب -الاحتياطات العامة :

وهي مجموعة الاموال النقدية وشبه النقدية والتي يمكن توظيفها في أنشطة استثمارية متعددة ، ويتم العديد من الباحثين إلي أن الاحتياطات العاملة هي الأموال النقدية سواء بالعملة المحلية أو العملة الأجنبية⁹¹ .

ج- الاحتياطات الثانوية :

وهي عبارة عن الاستثمارات قصيرة الآجل ، والتي يمكن تحويلها إلي نقد سائل عند الحاجة وتحقق هذه الاحتياطات في مجال السيولة فوائد متعددة منها في تحقيق الأرباح.

2- المصادر الخارجية للسيولة :

أ - التمويل الإسلامي :

يعد نظام التمويل في البنوك الإسلامية نظاما مستقرا ومرن يهدف إلي ترسيخ مبدأ التعاون والحرية ، حيث تحكمه قيم وقواعد تعود بالمنفعة علي طرفي التبادل وبالتالي لا يربح طرف علي حساب الاخر ، ويعتبر التمويل الإسلامي بمثابة تقنيات تمويلية بديلة للنظام المعمول

(91) حسن محمد إسماعيل ، التخرير الشرعي للصيغ التمويل الإسلامي ، معهد الإسلامي للبحوث ، 1995، ص66

به في البنوك الكلاسيكية المبني اساسا علي سعر الفائدة علي سبيل المثال نذكر من الصيغ التمويلية ما يلي : ⁹²

الاستثمار أو التمويل بالمضاربة ، التمويل بالمشاركة ، التمويل بالمرابحة

ب - التأجير التمويلي : وهو عبارة عن تقنية تمويل الاستثمارات تتم عن طريق عقد بين المؤجر والمستأجر لتأجير أصل منقول أو عقار خلال مدة معينة مقابل التزام المستأجر بدفع أقساط . ⁹³

ج - التمويل عن طريق رأس المال المخاطر :

ويعرف تمويل رأسمالي المخاطر بأنه التغير الهيكلي في الإدارة المالية للمؤسسة الفردية أو العائلية من خلال عميل له صفة شريك في المؤسسة يمول ويوجه قرارات الاستراتيجية للمشروع ، ويهدف في المقابل إلى تحقيق مردودية علي المدى الطويل .

د- التمويل عن طريق السوق المالي (البورصة)

ويكون إما عن طريق التمويل بإصدار أسهم عادية أو ممتازة يعتبر من قبيل المشاركة في رأس المال أو عن طريق التمويل بإصدار السندات فهو تمويل بالمدىونية طويلة الأجل .

رابعا . نظريات إدارة السيولة في المؤسسات الاقتصادية

1 - تعريف إدارة السيولة : هناك عدة تعريفات لإدارة السيولة نذكر منها ما يلي :

أ-عرفت إدارة السيولة علي انها الاستثمار الأمثل للأموال المتاحة بها بما يحقق أقصى عائد والمقدرة علي الوفاء بالالتزامات للدائنين عند الحد الأدنى للتكاليف . ⁹⁴

(92) حسن محمد إسماعيل ، مرجع سابق ، 1995، ص

(93) مصطفى رشدي شيحة ، النقود والمصارف والائتمان ، الدار الجامعية الحديثة ، الاسكندرية ، 2000، 312ص

ب- عرفت أيضا إدارة السيولة بتحديد احتياجات السيولة ثم إدارة المركز المالي للبنك أو المؤسسة .

ج- إدارة السيولة هي مجموعة الاموال المحتفظ بها لدى المصارف أو المؤسسات لمواجهة الالتزامات

95 .

2 - نظريات إدارة السيولة :

توجد العديد من النظريات فيما يتعلق بإدارة السيولة في المؤسسات إلا أن أهمها هي نظرية القرض التجاري ونظرية التحويل ونظرية الدخل المتوقع كما يلي :

أ - نظرية القرض التجاري :

تعتبر سيولة البنك جيدة ما دامت امواله يتم استغلالها في قروض قصيرة الأجل بما يتناسب مع طبيعة الودائع التي لديها ، التي تتكون في معظمها من ودائع جارية يمكن سحبها في أي وقت ، فالتقيد التام بهذه النظرية يمنع البنوك من تمويل التوسعات في المصانع ، وزيادة خطوط الإنتاج وشراء الآلات الجديدة .⁹⁶

ب - نظرية الدخل المتوقع :

تقوم هذه النظرية علي أساس أن إدارة البنك تعتمد في تخطيطها للسيولة علي الدخل المتوقع للمقترض تقوم هذه النظرية علي أساس أن إدارة البنك يمكن ان تعتمد في تخطيطها للسيولة علي الدخل المتوقع للمقترض وبالتالي فإنها تدخل في اعتبارها الدخول المتوقعة للمقترضين في المستقبل ، وهكذا يمكن البنك من منح قروض متوسطة وطويلة الأجل ، إضافة إلي منحه للقروض قصيرة الأجل ، ما دامت عملية سداد هذه القروض

(94) اكرم لال الدين ، مرجع سبق ذكره ، ص 71

(95) بهية مصباح محمود صباح ، العوامل المؤثرة على أمان البنوك التجارية ، رسالة ماجستير ، غزة ، ص 71

(96) سيرين سميح أبو رحمة ، مرجع سبق ذكره ، ص 23- 24

تكون من الدخول المتوقعة للمقترضين بشكل أقساط دورية منظمة كل شهر أو كل شهرين .⁹⁷

ج- نظرية إمكانية التحويل:

تقوم هذه النظرية بالأساس علي أن سيولة البنك تعتبر جيدة ما دامت لديه موجودات يمكن تحويلها إلى نقد بأسرع وقت ممكن وبأقل خسارة فإذا لم يقدم المقترض علي سداد ما بذمته من التزامات مالية مستحقة فإن البنك يقوم بتحويل بعض من احتياطاته الثانوية كالأوراق التجارية المالية إلى نقد بوقت مناسب وبدون خسارة وبالتالي تتوفر لدي البنك السيولة تمكنه من الوفاء بالتزاماته المالية الثانوية كالأوراق التجارية المالية إلى نقد بوقت مناسب وبدون خسارة وبالتالي تتوفر لدي البنك السيولة تمكنه من الوفاء بالتزاماته المالية.⁹⁸

خامسا . عموميات حول المخاطر ومخاطر السيولة

1 - ماهية المخاطر وتصنيفاتها :

عرف الخطر من الجهة المالية بأنه ضرر مباشر متوقع للنشاط المرتبط بوحدة اقتصادية ، بسبب وقوع أحداث اقتصادية طبيعية سياسية بشرية ، وفي حالة حدوثه ينتج عنه خسائر مؤثرة قد تؤدي إلى عدم استمرارية الوحدة الاقتصادية في النشاط الممارس وخروجها من السوق ، وهذا ما سنحاول في هذه الدراسة الوقوف عليه في المؤسسات الاقتصادية .⁹⁹

(97) سيد الهواري ، إدارة البنوك ، القاهرة ، مكتبة عين شمس ، 1981 ، ص 54

(98) مفيدة بوقصبة ، أهمية تطبيق إدارة السيولة في المؤسسات الخاصة ، مذكرة لنيل الماجستير ، جامعة ورقلة ، الجزائر ،

(99) ياسين التميمي ، أساسيات إدارة المخاطر ، الإمارات العربية المتحدة ، 1998 ، ص 28

ويمكن أن يطلق الخطر بالمفهوم المالي عن العسر المالي الذي يرتبط بحالة الارتباك المالي للمؤسسة ويجعلها عاجزة بصفة مؤقتة أو دائمة عن الوفاء بما عليها من التزامات تجاه الغير، وينقسم المخطر المالي أو ما يعرف بالعسر المالي إلى قسمين وهما :¹⁰⁰

العسر المالي الفني (عسر التدفقات):

وهو الحالة التي تكون فيها التدفقات النقدية التشغيلية الداخلة للمؤسسة غير كافية لسداد الالتزامات الجارية في مواعيد استحقاقها، بالرغم من وجود أصول مالية تزيد قيمته الحقيقية عن قيمة التزاماتها الإجمالية تجاه الغير فضلا عن إمكانية تحقيقها لمعدل مناسب من الربحية .¹⁰¹

العسر المالي القانوني (عسر الملكية):

وهي حالة مرادفة لحالة الخطر المالي الكامل ، حيث تكون القيمة الدفترية لإجمالي الخصوم أكبر من القيمة السوقية لإجمالي الأصول مما ينجم عنه صافي حق ملكية سالبة ويمكن ذكر حالات أخرى تعتبر من أنواع المخاطر المالية وهي كالآتي :

أ- الإفلاس : هو النتيجة النهائية للخطر ولفشل المؤسسة ماليا وهو عبارة عن إجراء رسمي يتضمن القيام بإعادة تنظيم المؤسسة لهدف استمرارها قد يكون اختياريا كما يمكن أن يكون إجباريا يفرضه الدائنون .¹⁰²

(100) زينب حوري ، تحليل وتقدير الخطر المالي في المؤسسات الصناعية ، جامعة قسنطينة ، 2006 ، ص 82

(101) زينب حوري ، مرجع سابق 2006 ، ص 65

(102) محمد عثمان حميد ، أساليب التمويل واتخاذ القرارات ، دار النهضة العربية ، بيروت، 1986 ، ص 293.295

ب- التعثر المالي : فهو الحالة السابقة للفشل وقد لا يؤدي بالضرورة إليه ، ويعني به أيضا نقص أو انعدام معدل العائد علي الملكية أو التوقف عن الوفاء بالتزامات في مواعيدها .¹⁰³

ج- الفشل المالي : هو عدم قدرة المؤسسة علي الوفاء بالتزاماتها المالية (فوائد أو ديون أو حسابات المصارف أو أرباح مستحقة لحملة الأسهم الممتازة) في تواريخ استحقاقها. وينقسم الفشل بدوره إلي قسمين :

فشل اقتصادي : وهو الذي يحدث عندما يكون العائد المتحقق علي رأس المال المستثمر أقل من متوسط تكلفة رأس المال زلا يترتب علي هذا الفشل إشهار إفلاس المؤسسة .

الفشل المالي : فهو عدم كفاية السيولة علي سداد الديون والفوائد المستحقة ويحدث عندما تزيد قيمة الأصول عن قيمة الخصوم .¹⁰⁴

من التعاريف السابقة يتبين لنا أن استخدام المؤلفين لمصطلحات العسر المالي ، والفشل الاقتصادي ، والافلاس لوصف حالة المخاطر المالية ودرجة حصولها في المؤسسة ، كتوالي خسائر المؤسسة وعدم تحقيق عوائد يؤدي إلي الفشل مما يؤدي أيضا إلي عجز التدفقات النقدية ، مما ينتج عنه عدم قدرة المؤسسة علي الوفاء بالتزاماتها في الأجل القصير وعلي عدم توفير السيولة المالية مما ينجر عنه تخفيض حجم النشاط وتصفية بعض الأصول المتداولة مما يؤدي في النهاية إلي عسر مالي حقيق والذي يؤدي بدوره إلي الإفلاس .¹⁰⁵

(103) ثناء طعيمة ، محاسبة شركات التأمين ، دار يترب للطباعة والنشر ، عمان ، 2002 ، ص128

(104) سيد الهواري ، إدارة البنوك ، مكتبة عين شمس ، القاهرة ، 1981 ، ص67

(105) مداني بن بلغيت وعبدالله إبراهيمي ، مرجع سابق ، 2004 ، ص88

سادسا .أنواع المخاطر

يمكن أن تصنف المخاطر من عدة زوايا تعكس كل واحدة منها تصنيفا خاصا نورد منها
106:

1- من منظور نتائج تحقيقها :

بهذا التقسيم ينبغي تحديد نتائج و آثار تحقق المخاطر ، وبالتالي وقوع الخسارة المحتملة
يكون نفسيا أو ماديا :

فالخطر النفسي: هو الذي يترتب عليه أثر او ضرر نفسي علي الشخص الذي يقع عليه الخطر ، وهي غير
قابلة للقياس كميا كونها تحكمها محددات أغلبها معنوية .

أما الخطر المادي: فهو الذي يترتب عليه خسارة مادية تصيب الاشخاص والممتلكات

2- من منظور طبيعتها :

وفقا لهذا التقسيم نميز بين أخطار المجازفة والاختار البحتة .

أخطار المجازفة :

هي الأخطار التي تنشأ بفعل الانسان ولأجله ، حيث يستغل فرصة تغير الاسعار ليحقق
من ورائها أرباحا معينة ، وربما تكون الظروف غير مواتية والتوقع غير سليم والتنبؤ ليس في

محله فيسبب خسارة مادية .¹⁰⁷

(106) مداني بن بلغيت و عبدالله إبراهيمي، مرجع سابق ، 2004 ، ص76

(107) زينب حوري ، تحليل الخطر المالي في المؤسسات الصناعية ، رسالة دكتوراه ، جامعة قسنطينة 2006 ، ص222

أخطاء بحثة: هي تختلف عن سابقتها في أن عدم وقوع الخسارة المادية لا يعني تحقق ربح مادي ، وغالبا ما يكون خارجا عن إرادة الشخص وهو يسعى لحماية نفسه منه ومحاولة التحكم في الظواهر المسببة له .¹⁰⁸

3 - من منظور مسبباتها ونتائجها :

لو نظرنا إلى السبب في وقوع الخطر والنتائج المترتبة عنه فإنه يمكننا تمييز الخطر إلى مخطر عام وخاص بياها :¹⁰⁹

أ: المخاطر العامة (الأساسية) :

وهي التي تقع بسبب ظروف طبيعية وليس للأشخاص دور في وقوعها كونها غير محددة دورية مثل الدورات التجارية ولذلك فإن التغيرات تحدث لكل أنواع المؤسسات و إن كانت بدرجات متفاوتة وتقع مسؤولية التقليل والتخفيف منها علي عاتق الدولة .¹¹⁰

ب -المخاطر الخاصة :تختلف عن سابقتها في كون المتسبب فيها هو الفرد وتصيب الأفراد في ذاتهم وممتلكاتهم وفي حدود مسؤولياتهم الفردية ، وتقبل شركات التأمين التعامل في مثل هذه المخاطر والتعويض عن خسائرها نظرا لمحدوديتها وينقسم إلى :¹¹¹

مخطر تشغيلي : ويعبر عن درجة تذبذب في ربحية المؤسسة التي تؤدي إلى التغير في حجم المبيعات لأسباب ترجع إلى ظروف الصناعة التي تنتمي إليها أو التي تؤدي إلى تغير في تكاليف العمليات لأسباب تتعلق بطبيعة الإنتاج المتبعة .¹¹²

(108) طارق عبدالعال حماد ، إدارة المخاطر ، الاسكندرية ، 2003 ، ص ص 27 29-

(109) منير إبراهيم هندي ، الأوراق المالية وأسواق رأس المال ، الاسكندرية ، دار المعارف ، 1999 ، ص 365

(110) زينب حوري ، مرجع سابق ، 2006 ، ص 12

(111) زينب حوري ، مرجع سابق ، 2006 ، ص 92

ويرتبط هذا أيضا بنسب التكاليف الثابتة إلى التكاليف المتغيرة و أثر ذلك علي تباين التدفقات النقدية كنتيجة لتغير مستويات المبيعات نتيجة لتغير سوق الأعمال من رواج أو كساد ، فعندما تزداد نسبة التكاليف الثابتة إلى المتغيرة يرتفع خطر التشغيل تحمل المؤسسة لعبء ثابت كبير قد لا تستطيع الوفاء به إذا انخفضت المبيعات أو حدث كساد في السوق ، زمن هنا تظهر حالة الارتباط بين الخطر التشغيلي والرفع التشغيلي ، حيث يعتبر الأخير وسيلة تقييمية مهمة لأداء المؤسسة وسياساتها والتي تعكس لعموم القرارات التي اعتمدها إدارة المؤسسة ومدي قدرتها في تحمل المخاطر التشغيلية .

الخطر المالي :

هو ذاك الخطر الذي يتعرض له حملة الأسهم العادية ، وينشأ جراء اعتماد المؤسسة علي مصادر تمويل أخرى تدفع عنها تكاليف ثابتة ونقصد بها القروض والأسهم الممتازة ويمكن أن يقاس الخطر المالي باستخدامه درجة الرفع المالي من خلال العلاقة التالية :

درجة الرفع المالي = صافي نتيجة الاستغلال / صافي نتيجة الاستغلال - أعباء التمويل

الثابتة (أو) نسبة التغير في ربحية السهم / نسبة التغير في الربحية .¹¹³

ومنه فإن تكرار وثبات الالتزامات المرتبطة بالخطر الاقتصادي والتي لا تستطيع التدفقات النقدية الجاهزة من تسديدها هي من يعمل علي وجود الخطر المالي وهذا الأخير يرتبط بحالة اللا تأكد من تحقيق أرباح الاستغلال وعليه كلما كان هيكل رأس المال مؤلفا من

(112) مداني بن بلغيت ، مرجع سابق ، 2004 ، ص90

(113) طارق عبدالعال حماد ، إدارة المخاطر ، الاسكندرية ، 2003 ، ص86

الديون فإن الخطر المالي يزداد ويلاحظ تأثير الخطر المالي علي الخطر الكلي في أربعة أمور حددها أهل الاختصاص منها تآكل الأرباح ،مستوي تغطية النفقات الثابتة .¹¹⁴

ج - من منظور الشيء الواقع عليه : بناء علي ها الأساس يقسم الخطر حسب الشيء المصاب بأضرار من وقوع الخطر ، فعند وقوع الخطر وتحقق خسائر قد يتضرر في ذلك الفرد نفسه وممتلكاته وعلي هذا الأساس يمكن أن يقسم الخطر إلي :¹¹⁵

أخطار شخصية وهي التي يتضرر منها الشخص نفسه بصورة مباشرة سواء في حياته أو في صحته ووقوعها يسبب خسارة مادية تصيب الدخل ، وأخطار الممتلكات وهي تلك الأخطار التي تسبب خسائر في ممتلكات الأفراد ، وأخطار المسؤولية المدنية وهي الأخطار التي تنتج من وقوع أخطاء من شخص معين يتسبب في وقوع خسائر مادية للأشخاص في ذاتهم أو ممتلكاتهم ويكون مسؤولا أمام القانون لتعويض هذه الخسائر نتيجة نقص ثروتها .¹¹⁶

سابعاً .مخاطر السيولة

1- مفهوم مخاطر السيولة :

تعرف مخاطر السيولة بعدم قدرة المؤسسة علي مواجهة الالتزامات المالية المترتبة عليها عند استحقاقها أو سدادها بتكلفة أعلي ، وكذلك عدد قدرة المؤسسة علي تمويل الزيادة في

(114)حمد أبوبكر، إدارة الخطر والتأمين، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع ،عمان ، 2009، ص 145.

(115) طارق عبدالعال حماد ، مرجع سابق ، ص ،ص 27- 28

(116) كامل محمد المغربي ، أساليب البحث العلمي ، عمان ، الدار العلمية للنشر والتوزيع ، 2002 ، ص98

جانب الموجودات دون الاضطرار إلى تسهيل الموجودات بأسعار غير عادلة أو اللجوء إلى مصادر أموال ذات تكلفة عالية .¹¹⁷

كما عرفتھا هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية علي أنها" تلك الخسارة المحتملة التي يمكن أن تتعرض لها المؤسسة المالية الإسلامية والناشئة عن قدرتها إما علي الوفاء بالتزاماتها او بتمويل الزيادة في موجوداتها عند استحقاقها دون أن تترتب إما عليها تكاليف أو خسائر غير مقبولة .¹¹⁸

2 - مؤشرات ونسب قياس السيولة :

إن نسب السيولة هي ادوات لقياس قدرة البنوك علي مقابلة مسحوبات عملائها خاصة أصحاب الحسابات الجارية والودائع ذات المدة القصيرة ، كما ترتبط هذه النسب بنسب الودائع الجارية ، حيث كلما زادت الودائع الجارية تطلب الامر من رفع نسب السيولة ، وعلي عكس ذلك في زيادة الودائع الاستثمارية طويلة الاجل وتطبق المؤسسات الاقتصادية عددا من المؤشرات والنسب لقياس مستويات السيولة أهمها ما يلي:¹¹⁹

أ - نسب النقدية / إجمالي الودائع : تحسب هذه النسبة بقسمة قيمة النقدية المتواجدة بالبنك علي إجمالي الودائع المتاحة لديه ، وهدفها معرفة مدي إمكانية البنك في رد الودائع من خلال النقدية المتاحة لديه والتي يمكنه السيطرة عليها بصورة مباشرة وتحسب بالعلاقة التالية :

(117) سيرين بو رحمة ، السيولة المصرفية وأثرها علي العائد والمخاطرة ، الجامعة الإسلامية ، غزة ، 2009 ، ص123

(118) مجلس الخدمات المالية الإسلامية ، المبادئ الارشادية لإدارة المخاطر للمؤسسات ، بيروت ، 2007 ، ص 31

(119) عبدالحميد عبدالفتاح المغربي ، الإدارة الاستراتيجية في البنوك الإسلامية ، المعهد الاسلامي ، جدة، 2005، ص153

نسبة النقدية / إجمالي الودائع = إجمالي النقدية (بخزينة البنك + البنوك الأخرى + البنك المركزي) / إجمالي الودائع (ودايع جارية + ودايع ادخارية + ودايع استثمارية).¹²⁰

ب - نسبة الأصول السائلة / إجمالي الودائع :¹²¹

تحسب هذه النسبة بقسمة مجموع الأصول السائلة بميزانية البنك علي إجمالي الودائع لديه إذ تتمثل الأصول السائلة في النقدية بالخزينة والأرصدة لدي البنوك المركزية والبنوك الأخرى ، إضافة إلي ما يمكن تحويله إلي سيولة بصورة سريعة وبأقل الخسائر الممكنة وهدفها معرفة إمكانية البنك علي رد سريعة الطلب من قبل العملاء ، وتحسب بالعلاقة التالية :

نسبة الأصول السائلة / إجمالي الودائع = إجمالي الأصول السائلة (النقدية + شبه النقدية) / إجمالي الودائع (ودايع جارية + ودايع ادخارية + ودايع استثمارية)

ج- نسب الأصول السائلة / إجمالي الأصول :

تحسب هذه النسبة بقسمة الأصول السائلة لدي البنك علي إجمالي الأصول بالميزانية بشكل كلي سواء كانت في شكل نقدي أو شبه نقدي أو كانت أصولا لا يمكن تحويلها في صورة سائلة بسهولة أو أصول ثابتة وهدف هذه النسبة الوقوف علي الأهمية النسبية للأصول السائلة بين مجموع الأصول الكلية للبنك بما يسهم في التعرف الامثل علي موقف السيولة بالنسبة لبقية استخدامات البنك المختلفة وتقاس بالعلاقة التالية :

نسبة الأصول السائلة / إجمالي الأصول = إجمالي الأصول الثابتة (النقدية + شبه النقدية) / إجمالي الأصول (السيولة + التمويل والاستثمار).

(120) زين أبو رحمة ، السيولة وأثرها علي العائد والمخاطرة ، الجامعة الإسلامية ، غزة ، 2009 ، ص 90 :

(121) ياسين التميمي ، أساسيات إدارة المخاطر ، الإمارات العربية المتحدة ، 1998 ، ص 100

د - نسبة الأصول السائلة / أرصدة التمويل والاستثمار :

تحتسب هذه النسبة بقسمة الأصول السائلة علي إجمالي أرصدة التوظيف بمختلف ابعادها التمويلية والاستثمارية ، وتهدف هذه النسبة إلي معرفة الاهمية النسبية للأصول السائلة مقارنة بأرصدة التمويل والاستثمار في المؤسسات الاقتصادية بما يمكن البنك من الوقوف علي مدي مناسبة مجالات الاستخدام التي يمارسها وتحسب بالعلاقة التالية :

نسبة الأصول السائلة / أرصدة التمويل والاستثمار = إجمالي الأصول السائلة (النقدية + شبه النقدية) / (المضاربة + المشاركة + المتاجرة + المربحة + الاستثمار)¹²².

هـ - نسبة الأصول السائلة / إجمالي الالتزامات :¹²³

تحتسب هذه النسبة بقسمة الأصول السائلة لدي البنك علي إجمالي الالتزامات التي تمثل في إجمالي الميزانية بعد استبعاد الموارد الذاتية وتهدف هذه النسبة إلي معرفة قدرة البنك علي الوفاء بالتزاماته المختلفة قبل الأطراف المتعددة خارج البنك سواء كانت التزامات ودائع أو غيرها وتحسب بالعلاقة التالية :

نسبة الأصول السائلة / إجمالي الالتزامات = إجمالي الأصول السائلة (النقدية + شبه النقدية) / إجمالي الالتزامات (الودائع + الالتزامات الاخرى)

سادسا . إدارة المخاطر في شركات التأمين

لقد عرفت إدارة المخاطر بعدة تعاريف ومنها الآتي :

إدارة المخاطر المالية هي " منهج علمي للتعامل مع المخاطر وذلك بواسطة توقع الخسائر ثم

(122) محمد عريقات ، التأمين وإدارة الخطر ، دار الشروق للنشر ، بيروت ، 2008 ، ص 190

(123) سيرين سميح أبو رحمة ، السيولة وأثرها علي العائد والمخاطرة ، الجامعة الإسلامية ، غزة ، 2009 ، ص 32

تصميم استراتيجيات من شأنها التقليل من إمكانية حدوث الخسائر إلى أدنى حد¹²⁴.

كما تتبع المؤسسة تسلسلا منطقيا في إدارة المخاطر ينطلق من نقطة التنبؤ بالمخاطر ثم ينتقل إلى محاولة صياغة استراتيجيات تهدف للتقليل من فرصة حدوث المخاطر، وتعرف أيضا علي أنها " تحديد الأفراد المكلفين بتنفيذ استراتيجية المؤسسة المتعلقة بالأحداث المحتملة والتي يمكن أن تؤثر في المؤسسة وتسييرهم لها وفقا لأهداف المؤسسة " وحسب التعاريف السابقة فإن عملية إدارة المخاطر المالية تتم في إطار تحقيق المؤسسة وأن تنسجم مع استراتيجية المؤسسة الموضوعة للوصول لتلك الاهداف كما أن هذه العملية يكون فيها شيء من الذاتية حيث تدار حسب درجة النفور من المخاطرة¹²⁵.

وفي هذا المقام يري بعض المحللين أن درجة النفور من المخاطرة ترتبط بحجم اموالهم المستثمرة في المؤسسة لانهم سيتحملون نصيبا من مخاطر المؤسسة ،فضلا عن ذلك ترتفع درجة نفور المسيرين من الخطر كلما كانت حصصهم من رأسمال المؤسسة كبيرة وتعرف كذلك " إدارة المخاطر في المؤسسة علي انها عبارة عن درجة التحكم في المخاطر الناتجة عن المحيط او من تسيير المؤسسة نفسها¹²⁶

أما هذا التعريف لإدارة المخاطر فيركز علي مدي التحكم في نوعين أساسيين من المخاطر المتولدة عن محيط المؤسسة ،او ما يسمى بالمخاطر المنتظمة التي تصيب جميع

(124) أحمد أبوبكر، إدارة الخطر والتأمين، دار اليازوري للنشر، عمان، 2009، ص 156

(125) احمد السيد مصطفى، تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي، دار النهضة، القاهرة، 2002، ص54

(126) أحمد الزيات، محددات التقذية في شركات التأمين، المجلة العلمية لكلية التجارة، جامعة الازهر، العدد26

المؤسسات وعليه لا تكون هناك قدرة علي تجنبها ، اما النوع الثاني فيتعلق بمستوي تسيير المؤسسة او ما يعرف بالمخاطر غير المنتظمة والتي يمكن تفاديها بالتنويع .¹²⁷

كما ان إدارة المخاطر هي أن تسيطر المؤسسة علي بيئتها الداخلية والاحتياط من المخاطر المتولدة من عناصر بيئتها الخارجية رغم تمكنها من التأثير علي بعض العناصر محدود أحيانا كالتأثير علي المنافسة من خلال الاندماج "

تأهيل الموارد البشرية في شركات التأمين :

تعتبر الموارد البشرية احد اهم الاسس التي يقوم عليها نجاح صناعة التأمين التكافلي ، وذلك لما فيها من تأثير علي نشاط شركات التأمين التكافلي ، الامر الذي يتطلب ضرورة توفير التأهيل العلمي والعملية للعاملين في هذه الصناعة واستيفائهم للجانب الشرعي من اجل تمتين مسيرة وانطلاقة نظام التأمين التكافلي وفقا لما يلي¹²⁸

أ. مفاهيم ومصطلحات تتعلق بتأهيل الموارد البشرية : من أجل تفصيل أكثر لمفهوم الموارد البشرية في شركات التأمين ، نورد ما يلي من هذه المفاهيم :

1-الموارد البشرية هي مجموعة الأفراد والجماعات التي تكون المؤسسة في وقت معين ،ويختلف هؤلاء الافراد فيما بينهم من حيث تكوينهم خبرتهم ،سلوكهم اتجاهاتهم طموحهم كما يختلفون في وظائفهم ، مستوياتهم الادارية وفي مساراتهم الوظيفية .

(127) أحمد أبوبكر، إدارة الخطر والتأمين، دار اليازوري للنشر ،عمان ، 2009، ص 131
(128) السيد حامد حسن محمد ،مسيرة التأمين التعاوني الاسلامي المشاكل والحلول ،دار الحكمة، القاهرة ، سنة 1999،ص54

2- إدارة الموارد البشرية : هي العملية التي يتم من خلالها توفير احتياجات المنظمة من الايدي العاملة والمحافظة عليها ، وتدريبها وتطويرها والعمل علي استقرارها ورفع روحها المعنوية .¹²⁹

3- تنمية الموارد البشرية هي : مرحلة تأتي بعد الحصول علي الأفراد الملائمين لأداء العمل ، ويقصد بها رفع مستوى مهاراتهم وخبراتهم وذلك عن طريق التدريب الملائم لطبيعة العمل المطلوب انجازه.¹³⁰

4- تدريب الموارد البشرية : هو وسيلة متقدمة لاكتساب الفرد السلوكيات الجديدة ، فإن كان التعليم له القدرة علي زيادة المعلومات وتغير الاتجاهات فإن التأهيل هو السبيل الوحيد لاكتساب المهارات والخبرات وتنمية القدرات ، ورفع الكفاءة .

ب . المواصفات النظرية للموارد البشرية في شركات التأمين التكافلي

تعتمد كفاءة شركات التأمين التكافلي في المقام الاول علي كفاءة الموارد البشرية ، حيث يعتمد نجاحها علي ايجاد أفضل العناصر البشرية التي تتمتع بمواصفات معينة ، بغرض التمكين من ضبط الأداء وتحقيق الاهداف الاستراتيجية لشركات التأمين التكافلي ومن هذه المواصفات :¹³¹

1-موارد بشرية قادرة علي جذب العملاء، وفهم طبيعة العلاقة التي تربط بين العميل وشركة التأمين التكافلي .

2-موارد بشرية قادرة علي تقديم الخدمة التأمينية بالسرعة والجودة الملائمتين ووفقا للمتطلبات الشرعية .

(129) الدواي الشيخ ، تحليل أثر التدريب والتحفيز علي تنمية الموارد البشرية ، مجلة الباحث ، ورقلة ، 2008،ص 10
(130) بارك نعيمة ، تنمية الموارد البشرية واهميتها في تحسين الانتاجية ، مجلة اقتصاديات ، جامعة الشلف ، 2009،ص 276
(131) نادية أمين محمد علي ، تأهيل الكوادر البشرية ، بحث مقدم الي مؤتمر المصارف الاسلامية ، دبي 2009 ، ص12

3- موارد بشرية قادرة علي البحث عن الفرص الاستثمارية الملائمة .

ج .أهمية تأهيل الموارد البشرية في شركات التأمين التكافلي

تكمن أهمية التأهيل الموارد البشرية العاملة بشركات التأمين التكافلي فيما يلي :¹³²

- 1- اختلاف طبيعة العمل بشركات التأمين التكافلي عن العمل بشركات التأمين التجاري فالموارد البشرية بشركات التأمين التجاري غير مؤهلين للعمل مباشرة بشركات التأمين التكافلي .
- 2- ضرورة الالتزام بالضوابط الشرعية في نشاط شركات التأمين التكافلي ، الامر الذي ينتج عنه ضرورة المام الموارد البشرية بالأحكام والقواعد الشرعية للعمل التأميني التكافلي .
- 3- عدم قناعة بعض الموارد البشرية بشركات التأمين التجاري بنشاط شركات التأمين التجاري ، مما يتطلب أهمية تدريبهم وتأهيلهم شرعيا وفنيا علي العمليات التأمينية التكافلية قبل ممارستهم لتلك الاعمال .
- 4- يسمح تأهيل الموارد البشرية في شركات التأمين التكافلي بزيادة قدراتها التنافسية ، من خلال تحسين مهارات ومعارف عناصرها البشرية ، الامر الذي ينعكس في سرعة تنفيذ المهام .
- 5- يساهم تأهيل الموارد البشرية رفع الروح المعنوية للعناصر البشرية وهذا من خلال شعورهم بتقدير اهميتهم من طرف ادارة الشركة مما يدفعهم إلي العمل بكامل قدراتهم .

(132) بلتجاي محمد ، دور المعاهد المصرفية في تأهيل العاملين ، بحث لمؤتمر الهيئات الشرعية ، دبي ، 2009، ص128

د. تنمية الجانب الفني للشركة :

تعمل الشركة علي تحقيق التميز في نشاطها من خلال تطوير جانبها الفني ويظهر ذلك من خلال النشاطات التي تقوم بها ونورد منها ما يلي :¹³³

1. تقديم خدمات تامينية تكافلية متميزة :

تعمل الشركة علي تطوير خدماتها بدرجة عالية من الدقة والجودة ، وضوابط إدارية مصممة لجعلها اكثر مرونة وسرعة في انشاء نظام هيكلي متين توجه من خلاله مجهود كافة العاملين لكسب ثقة عملائها عن طريق المشاركة في التخطيط والتنفيذ والرقابة في الاداء وذلك من خلال :

أ-الاهتمام بالعملاء والسعي لتحقيق تطلعاتهم ورغباتهم الحالية والمستقبلية.

ب-الاهتمام بالتطوير والتحسين المستمر في مجال التأمين واستخدام التقنيات .

ج-الاهتمام بالعاملين وتطوير مهاراتهم من خلال التدريب المستمر

د- الالتزام التام بالمحافظة علي اخلاقيات العمل ، والتفاعل التام مع المجتمع

2. تعديل الهيكل الوظيفي للشركة تهدف الشركة الي تعديل هيكلها الوظيفي ليوافق

المستجدات الادارية في عالم اليوم وذلك بإلحاق إدارة الانتاج بإدارة الفروع وتحويل مسمي ادارة الانتاج والتسويق الي مسمي ادارة تطوير الاعمال واستحداث الادارات التالية :¹³⁴

* ادارة التخطيط الاستراتيجي ويتبع لها قسم الدراسات والبحوث وقسم المعلومات

* ادارة التسويق ويتبع لها قسم الترويج وقسم خدمات العملاء وقسم العلاقات العامة

¹³³محمد حسن نابير ، تقرير الشركة التامين الاسلامية المحدودة بالسودان ، دار الصداقة ، 2013، ص54
(134) تاج الدين عبدالله محمد ، ادارة تطوير الاعمال ، تقرير الشركة الاسلامية للتأمين المحدودة بالسودان ، 2012، ص76 :

هـ. الصعوبات التي تواجه تأهيل الموارد البشرية في شركات التأمين التكافلي

تواجه عملية تأهيل الموارد البشرية في شركات التأمين التكافلي عدة صعوبات نذكر منها ما يلي:¹³⁵

- 1- عدم توفر الموارد البشرية التي يطلبها النشاط التأميني التكافلي والتي تجمع بين المعرفة الشرعية والخبرة التأمينية التكافلية .
- 2- عدم وجود معايير موحدة لتعيين وتأهيل الموارد البشرية في شركات التأمين التكافلي
- 3- قلة الخبرة بحقيقة المعاملات المالية ،حيث معظم العاملين في شركات التأمين التكافلي هم أصحاب التكوين الاقتصادي والقانوني ولهم معرفة ضئيلة بقواعد الاقتصاد الاسلامي
- 4- عدم كفاية وملائمة البرامج التدريبية ودورات التأهيل للموارد البشرية العاملة بشركات التأمين التكافلي .
- 5- عدم وجود المؤسسات اللازمة لتأهيل العاملين بشركات التأمين التكافلي والتي تجمع بين التأهيل المهني والشرعي للمعاملات .
- 6- عدم الاهتمام بأنظمة تقييم أداء العاملين بشركات التأمين التكافلي مما ينتج عن انخفاض مردودية المورد البشري وضعف قدرته علي الابتكار وهذا قد يكون سببا في انخفاض اداء الشركة .

(135) نادية أمين محمد علي ، مرجع سابق ، ص ص 20-24

و : وسائل تأهيل الموارد البشرية في شركات التأمين التكافلي¹³⁶

تتعدد الوسائل والأدوات التي يمكن الاعتماد عليها بغرض تأهيل الموارد البشرية في شركات التأمين التكافلي والتي نذكر منها :

1- قيام المؤسسات التعليمية من جامعات ومعاهد ومراكز تعليمية بفتح فروع بها لتدريس أسس صناعة التأمين التكافلي .

2- مدربون متخصصون أكفاء من شرعيين واقتصاديين ومحاسبين ومصرفيين .

3- إقامة جهة إشرافيه عليا تتولي مهمة اختيار ووضع الخطط والبرامج والمقررات الدراسية والدورات التدريبية وفق الاهداف العليا التي تحقق الغايات المستهدفة والتي تتمثل في تخريج عاملين علي مستوي عال من التأهيل والمهنية لشغل الوظائف المختلفة في المؤسسات المالية .

سابعاً . المنافسة في التأمين

يعيش العالم اليوم مرحلة جديدة تغيرت فيها امورا كثيرة عما كان سائدا في سنوات قليلة ماضية ،لقد نشأت اوضاع اقتصادية جديدة تدور حول مفاهيم تحرير التجارة الدولية وتأكيد أهمية دور القطاع الخاص والتحول نحو اقتصاديات السوق في كثير من دول العالم ، كما ان علي الصعيد التقني والعلمي شهد العالم تحولات هائلة أنتجت واقعا جديدا ، يبدو للجميع يقوم علي التواصل والاتصال الحظي من خلال الاقمار الصناعية .¹³⁷

(136) ياسر دهلوي ، ادوات التأهيل للعاملين في مؤسسات المالية الاسلامية ، البحرين ، 2006، ص 9
(137) مجيد الشرع ، المحاسبة في المنظمات المالية ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، عمان ، 1999، ص 43:

إن العالم اليوم يعيش عصرا سمي في مرحلة بعصر المعلومات ثم أطلق عليه عصر ما بعد الصناعة ، واخير يطلق عليه عصر المعرفة ، وفي جميع الاحوال وبغض النظر عن التسمية فإن سمات وملامح هذا العصر وآلياته ومعاييره تختلف جذريا عن كل ما سبقه وتفرض علي كل من يعاصره ضرورة الاخذ بالمفاهيم والآليات الجديدة والمتجددة، وقد كان اخطر أثار العصر الجديد بروز التنافسية كحقيقة أساسية تحدد نجاح أو فشل المؤسسات بدرجة غير مسبقة ، ومن هنا أصبحت المؤسسة في موقف يحتم عليها العمل الجاد والمستمر لاكتساب الميزات التنافسية لإمكان تحسين موقعها في الأسواق أو حتي مجرد المحافظة عليه في مواجهة ضغوط المنافسين.¹³⁸

1- مفهوم المنافسة :

يمكن القول بان هناك نوعين من المنافسة ، منافسة مباشرة وهي تلك المنافسة التي تحدث في المؤسسات التي تعمل في قطاع واحد أما المنافسة الغير مباشرة فهي تتمثل في الصراع بين المؤسسات القائمة في المجتمع للحصول علي الموارد.

وهناك تعريف آخر يركز علي السوق ومفاده أن التنافسية تقاس من خلال أداء المؤسسة في السوق مقارنة بنظيرتها وذلك استنادا الي تقويم حصة السوق النسبية .

2-أنواع التنافسية :

وتصنف التنافسية الي صنفين:

أ- **تنافسية المنتج** : تعتبر تنافسية المنتج شرطا لازما لتنافسية المؤسسة ، لكنه ليس كاف وكثيرا ما يعتمد علي سعر التكلفة كمعيار وحيد لتقويم تنافسية المنتج معين وبعد ذلك أمرا

(138)علي السلمي ، تطوير اداء وتحديد المنظمات ، دار قباء ، مصر ، 1998، ص 11

غير صحيحا باعتبار أن هناك معايير اخري قد تكون أكثر دلالة كالجودة وخدمات ما بعد البيع .

ب- تنافسية المؤسسة: يتم تقويمها علي أساس أشمل من تلك المتعلقة بالمنتج ، حيث ريثم حسابها من الناحية المالية في نفس مستوى النتائج ، في حين يتم التقويم المالي للمنتج بالاستناد الي الهامش الذي ينتجه هذا الاخير ، اما تنافسية المؤسسة يتم تقويمها آخذين بعين الاعتبار هوامش كل المنتجات من جهة الابعاء الاجمالية .¹³⁹

التنافسية وفق الزمن :

تتمثل في التنافسية اللحظية والقدرة التنافسية :

أ-التنافسية اللحظية :

تعتمد هذه التنافسية علي النتائج الإيجابية المحققة خلال الدورة المحاسبية ، غير انه يجب ألا تتفاعل بأن هذه النتائج لكونها قد تنجم عن فرصة عابرة في السوق ، أو عن ظروف جعلت المؤسسة في وضعية احتكارية فالنتائج الإيجابية في المدى القصير قد لا تكون كذلك في المدى الطويل .¹⁴⁰

ب- القدرة التنافسية :

أن التنافسية تستند الي مجموعة من المعايير ،حيث ان هذه الاخيرة تربطها علاقات متداخلة فيما بينها ، فكل معيار يعتبر ضروري ، لأنه يوضح جانبا من القدرة التنافسية ، وتبقي المؤسسة صامدة في بيئة مضطربة ، ولكنه لا يكفي بمفرده وعلي خلاف التنافسية

(139) عمار بوشناق ، الميزة التنافسية في المؤشرات الاقتصادية ، رسالة ماجستير ، جامعة الجزائر ، 2002 ، ص 11

(140) عبدالسلام ابوقحف ، التنافسية وتغيير قواعد اللعبة ، مكتبة الاشعاع ، الاسكندرية ، 1997 ، ص109:

اللحظية ، فإن القدرة التنافسية تختص بالفرص المستقبلية وبنظرة طويلة المدى من خلال دورات استغلال.

3-عوامل المنافسة : 141

هناك عوامل ثلاثة تحد درجة المنافسة وهي :

أ-عدد المؤسسات التي تتحكم في المعروض من منتج معين ، فكلما زاد عدد المؤسسات كلما ازدادت شدة المنافسة بينهما والعكس.

ب-سهولة أو صعوبة دخول بعض المؤسسات إلى السوق ، فكلما كان من السهل دخول بعض المؤسسات الجديدة لإنتاج وتسويق منتج معين كلما زادت شدة المنافسة والعكس.

ج- العلاقة بين حجم المنتجات التي يطلبها الافراد في السوق وتلك الكمية التي تستطيع المؤسسات تقديمها وعرضها من هذه المنتجات فكلما زاد المعروض من المنتجات عن المطلوب منها كلما زادت شدة المنافسة والعكس .

4.المنافسة بين شركات التأمين التكافلي والتجاري

لاشك أن شركات التأمين التجاري لها خبرة طويلة تمتد إلى مئات السنين حيث هناك وثيقة تغطي الخطر البحري في إنجلترا عام 1300 ، فعلي ضوء ذلك فقد مرت عليها إلى اليوم 700 سنة ، حتي من الناحية القانونية فقد صدرت مراسيم برشلونة في عام 1433 التي نظمت وقننت شكل العقد البحري في حين أن عمر التأمين التكافلي في حدود 30 سنة . 142

(141) بارك نعيمة، مرجع سابق، 2009، ص123

(142) بارك نعيمة مرجع سابق ، 2009، ص235

ولذلك تحققت لشركات التأمين التجاري خبرات متراكمة ، وشهرة مالية ، وكثرة ووفرة في الاموال ، وظهور شركات عملاقة في كل المجالات ، وتكامل بين شركات التأمين والتوسع الذي حدث في السنوات الاخيرة، اما شركات التأمين التكافلي فليس لديها هذه الخبرات ولا هذه الشهرة الواسعة وامام هذه النقاط القوية ليس لدي شركات التأمين التكافلي إلا نقطة واحدة الا وهي البعد الديني والاسلامي لهذه الشركات والذي يدفع الملتزمين لإنشاء التأمين الإسلامي والمشاركة فيه والتأمين لديه علي الرغم من قوة هذه النقطة لكنها لا تكفي وحدها إذ لا بد من اتخاذ الخطوات الآتية :¹⁴³

أ - الاستفادة من هذه الخبرات المتراكمة عبر القرون لدي شركات التأمين التجاري لصالح التأمين الاسلامي من خلال استيعابها واستغلالها في مجالات التأمين الاسلامي بما يتفق معها .

ب - الاستفادة من هذا التوسع ، والتنوع الموجود لدي التأمين التجاري وذلك من خلال دراسة كل نوع وكل صورة بتمعن .

تعتبر المنافسة اداة نجاح إذا ارتبطت بتقديم الجودة في الخدمات لا بخفض الاسعار والجودة ويركز مستقبل التكافل علي قدرتها التنافسية اتجاه شركات التأمين التجاري من جهة وتكاملها من جهة اخري ولتحقيق ذلك لا بد لها من تحويل التحديات التنافسية إلي فرص فالمنافسة التجارية مشروعة بل مطلوبة لتحقيق الاهداف المرجوة من شركات التأمين التكافلي إذا توافرت فيها الشروط الآتية :¹⁴⁴

1-الوسائل والآليات المباحة شرعا

(143) بارك نعيمة ، مرجع سابق ، 2009،ص99:

(144) السيد حامد حسن محمد ،مسيرة التأمين التعاوني الاسلامي المشاكل والحلول ،دار الحكمة، القاهرة ، سنة 1999،ص33

2-الشفافية والقيم الاسلامية والمساواة والتكافؤ في الفرص والابتعاد عن الاستغلال

3-عدم الاضرار بالآخرين والسطو علي حقوقهم

ثامنا .الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي

يعتبر الفائض التأميني من السمات البارزة في شركات التأمين التكافلي ، كما انه يعد من ابرز الفروق التي تميز التأمين التكافلي عن التأمين التجاري ، ويرجع ذلك لكون الفائض في التأمين التكافلي يعود علي المشتركين الذين دفعوا الاقساط التي نجم عنها الفائض ولا يعد حقا للمساهمين في شركة التأمين وبذلك يساهم توزيع الفائض التأميني في الإقبال علي المنتجات التأمينية التكافلية .¹⁴⁵

1. مفهوم الفائض التأميني :

نظام التأمين التكافلي لا يقدم للعميل الخدمة التأمينية في اطارها الشرعي الملتزم بأحكام الشريعة الاسلامية فحسب بل يقدم أيضا عائدا إضافيا للمؤمن لهم من خلال توزيع الفائض التأميني.

الفائض التأميني هو ما تبقي من اجمالي الاشتراكات المقدمة من حملة الوثائق خلال الفترة المالية بعد دفع إجمالي التعويضات للمتضررين منهم من خلال الفترة المالية ، ودفع مبالغ إعادة التأمين ، واقتطاع المصروفات مع مراعاة المتغيرات في المخصصات الفنية .¹⁴⁶

(145) احمد محمد صباغ ، الطرح الشرعي والتطبيق العملي للتأمين الاسلامي، دار الفارس، دمشق ، 2007، ص 49

(146) هيثم محمد حيدر ، الفائض التأميني ومعايير احتسابه ، دار فائز ، عمان ، 2010، ص 21

الفائض التأميني هو المال المتبقي في حساب المؤمن لهم من مجموع الاقساط التي دفعها المشتركون ، في جميع العمليات التأمينية والفنية ذات العلاقة بنشاط الشركة ، مضافا إليها ارباح الاستثمارات الشرعية لتلك الاقساط المخصصة لهم .

فالفائض التأميني لا يعد ربحا إنما هو زيادة في التحصيل ويعتبر ملكا خاصا لحساب هيئة المشتركين التي حصلت علي اجرها بصفتها مديرة لنظام التأمين ، إن الفائض التأميني حق خاص بحملة الوثائق يتم التصرف به من قبل ادارة الشركة بما يحقق مصالحهم وفقا للوائح المعمول بها في نظام التأمين التكافلي .

2. عناصر الفائض التأميني :¹⁴⁷

- أ- اقساط التأمين المكتتبة بوساطة شركات التأمين التكافلي
- ب - نصيب حملة الوثائق من ارباح استثمار فائض اقساط التأمين ، ويتم خصم المصروفات الادارية ونصيب الشركة ، واقساط اعادة التأمين والاحتياطيات الفنية .

3. العناصر المؤثرة في الفائض التأميني¹⁴⁸

يتأثر الفائض التأميني بالعناصر التالية :

- أ- حجم الاشتراكات ، عدد المشتركين ، مقدار التعويضات المدفوعة للمتضررين من حملة الوثائق .
- ب - حجم النفقات والمصاريف المباشرة وغير مباشرة
- ج- حسن الادارة ومدى توفر يد عاملة ذات كفاءة

د - درجة الوعي التأميني لدى الناس وخاصة لنظام التأمين التكافلي

(147) السيد حامد حسن محمد ، مسيرة التأمين التعاوني الاسلامي المشاكل والحلول ، دار الحكمة، القاهرة ، سنة 1999، ص43

(148) عبدالباري مشعل ، تجارب التصرف بالفائض التأميني ، بحث مقدم للملاقي الثاني للتأمين ، الرياض، 2010، ص 69

4. أهمية استثمار وتوزيع اموال الفائض التاميني :

يعتبر انشاء شركات التأمين التكافلي وجه من أوجه الاستثمارات المهمة ، وهي تشكل اداة من ادوات التنمية الاقتصادية من خلال اوجه الاستثمار التي تستثمر فيها ، حيث تقوم باستثمار اقساط التأمين ، كما تقوم باستثمار مبالغ الفائض التاميني لصالح حملة وثائق التأمين إذا تم النص علي ذلك في الوثيقة او اللوائح التنظيمية ، الامر الذي ينتج عنه تحقيق عائد إضافي لحملة الوثائق ، مما يساهم في زيادة الاقبال علي الخدمات التأمينية التكافلية والرفع من القدرة التنافسية لشركات التأمين ولتفعيل السيولة داخل هذه الشركات

149 .

المبحث الثالث. استراتيجية التأمين التكافلي في تفعيل السيولة

علي ضوء الظروف الاقتصادية الغير المستقرة والتي تتسم بالتغير وكثرة المخاطر بكل أشكالها يبقى التأمين هو الوسيلة الأمثل والأفضل لتفادي كل أشكال المخاطر أو حتي التقليل منها في حين أن التعاون وإقامة تحالفات استراتيجية مع طرف غير منافس وهي البنوك هو الحل الوحيد الذي يحقق الفائدة لجميع شركات التأمين وذلك بتوفير السيولة ، هناك إمكانيات عديدة لنجاح مثل هذه الاستراتيجية فيما بين البنوك وشركات التأمين وذلك للمزايا التي يمكن تحقيقها كبناء أسواق جديدة تقدم خدمات باعلي كفاءة تشغيلية للعملاء وذلك بتحصيل الأقساط وإدارة الشيكات وغيرها

150 .

(149) بارك نعيمة ، مرجع سابق، 2009، ص64:

(150) طارق عبدالعال حماد ، إدارة المخاطر ، الاسكندرية ، 2001، ص 451

المطلب الاول . استراتيجيات توظيف السيولة في التأمين :¹⁵¹

1- قيام شركة التأمين بشراء السلع والعقارات أو المصانع بالعاجل وبيعها بالآجل مساومة أو مراجعة .

2- قيام الشركة بدفع مبالغ لشراء السلعة عن طريق السلم ، ثم ترتيب السلم الموازي أيضا بعد تسلم السلعة أو عن طريق ترتيب وعد ملزم من طرف شخص آخر بشراء السلعة المسلم فيها عتد تسليمها أو بتوكيل البائع ببيعها لعملائه .

3- أن تقوم الشركة بشراء الأعيان (العقارات ، المصانع ونحوها) لتأجيرها تأجيرا تشغيليا أو تأجيرا منتيها بالتمليك وكذلك الأمر في قيامها بشراء الخدمات اجارة الاشخاص تم تأجيرها ، قيام المؤسسة بدفع رأس المال العامل عن طريق المضاربة أو المشاركة في مشروعات ناجحة ، قيامها بشراء الشركة كلها أو بعضها أو أسهمها أو الاكتتاب فيها أو شراء الصكوك والوحدات الاستثمارية أو المتاجرة في هذه الأوراق المالية .¹⁵²

المطلب الثاني . مرتكزات حسن إدارة السيولة في شركات التأمين :¹⁵³

تمة مرتكزات يجب أن تتوفر في شركات التأمين لترقي إلي المستوي المطلوب في إدارة السيولة وتتجنب مخاطر الإعسار أو سوء استثمار أموالها علي النحو المطلوب ومن أهم هذه المرتكزات ما يلي :

أولاً- توفر السوق علي عدد كبير من المتعاملين النشطين :

(151) مجلة اسرا الدولية للمالية الاسلامية ، المجلد الأول ، العدد الأول ، ديسمبر ، ص 123 ،

(152) احمد السيد مصطفى ، تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي ، القاهرة ، دار النهضة ، 2002 ، ص 90

(153) أختر زيني عبدالعزيز ، الصكوك وتطبيقاتها المعاصرة وتداولها ، مجمع الفقه الاسلامي ، الدورة 19 ، 2008

ذلك أن توفر السوق المالية علي عدد كبير من المتعاملين النشطين يعطي متنفسا لشركات التأمين والبنوك ويقوي من كفاءة السوق المالية لا سيما السوق الثانوية (سوق التداول) وحرصا علي استيعاب عدد كبير من المشاركين في هذه السوق مما سيساعد علي جذب عدد كبير من المتعاملين .¹⁵⁴

ثانيا - تنويع وتطوير الأدوات المالية :

بعد تنويع وتطوير الأدوات المالية عاملا مهما في إدارة السيولة في شركات التأمين ، وذلك من أجل مواكبة تطور العالم تجاريا ، لقد حرصت عدة دول علي الأخذ بهذا المرتكز فقد تقدمت الدول في نسبة إصدار الصكوك كما تمكنت من خلق حزمة من المنتجات المالية التي صممت أساسا لتسهيل إدارة السيولة في شركات التأمين .¹⁵⁵

ثالثا -ضمان شفافية السوق :

إن ضعف أو غياب الشفافية في السوق المالية يجعل من الحصول علي المعلومات المطلوبة لانتقاء الأوراق المالية المناسبة مكلفة ماديا ومستهلكة للوقت ، مما يؤدي إلي تضيق المجال أمام المستثمرين وضعف الإقبال علي هذه الأوراق بسبب غياب الشفافية نتيجة لوجود تلاعبات ومضاربات غير مشروعة لا تعكس السعر الحقيقي للورقة المالية .¹⁵⁶

رابعا - إرساء إطار قانوني وتنظيمي قوي : ذلك أن أساس أي تطوير لهيكل من الهياكل أو إدارة من الإدارات يكمن في إرساء إطار قانوني وتنظيمي قوي وفعال يضمن وضوح العمل واستقراره ، ويوجد طمأنينة لدي المتعاملين وبالتالي مما يساعد علي ازدهار

(154) مجلة اسراء الدولية للمالية الاسلامية ، المجلد الأول ، العدد الأول ،ديسمبر ،ص45

(155)احمد السيد مصطفى ، تحديثات العولمة والتخطيط الاستراتيجي ، دار النهضة ، القاهرة، 2002، ص78

(156) سيد الهواري ، إدارة البنوك ، القاهرة ،مكتبة عين شمس ، 1981، ص 129

السوق وتوفر السيولة بقدر كبير ،التحالفات بين الشركات الكبيرة والتحالفات الحكومية أصبحت ضرورة معاصرة للتغلب علي المشكلات ولمواجهة التحديات التكنولوجية والمالية علي إثر هذا قامت شركات التأمين بإتباع تلك التحالفات والاستراتيجيات من أجل تفعيل السيولة داخل فروعها وذلك لعدة أسباب ومن أهم هذه الاسباب ما يلي:¹⁵⁷

- 1- امتداد العلاقات التكنولوجية المتداخلة في البحوث والتطوير مثل ما يحدث في شركات البترول وغيرها من التحالفات السياسية والاقتصادية .
- 2- أدي تكامل الأسواق العالمية إلي استخدام آليات التحالفات للربط والتنسيق والتعاون فيما يخص المجالات التي تتبناها تلك الأسواق .
- 3- كما يدعو التعاون في عالم الأعمال إلي إنشاء تحالفات ثنائية أو متعددة الأطراف مثال ذلك التعاون بين الدول العربية في سبيل إنشاء المناطق الحرة والاتحادات الجمركية لذلك اتحدت شركات التأمين مع البنوك من أجل تفعيل السيولة ،من أهم المزايا الناجمة عن الاستراتيجية التي تتبعها شركات التأمين بتحالفها مع البعض البنوك من أجل تفعيل السيولة .

المطلب الثالث. التحالفات الاستراتيجية وضرورة قيامها بين شركات التأمين لتفعيل السيولة :

تستمد الحياة الاقتصادية والتجارية في العالم تطورات متعددة وتحولات هائلة تطلب العديد من الآليات مثل الاتفاقيات الثنائية وذلك من اجل تفعيل السيولة وخلق

(157) اختر زيتي عبدالعزيز، الصكوك وتطبيقاتها المعاصرة وتداولها ، مجمع الفقه الاسلامي ، الدورة 19 ، 2008

استراتيجية تضمن الحفاظ علي بقاء تلك الشركات .¹⁵⁸

أ- مفهوم التحالفات الاستراتيجية : لا يقتصر مفهوم التحالفات الاستراتيجية علي مفهوم محدد بل لها عدة تعاريف ومفاهيم في حين أنها تصب في آن واحد وهو إحلال التعاون بدل المنافسة لتحقيق الهدف المطلوب ومن بين هذه التعاريف ما يلي :

1- يقصد بالتحالفات الاستراتيجية "هي إحلال التعاون محل المنافسة التي قد تؤدي إلي خروج أحد الأطراف من السوق ، التحالف يؤدي إلي التعاون والسيطرة علي المخاطر والتهديدات، وتشارك التحالفات في الارباح والمنافع والمكاسب الملموسة والغير ملموسة".¹⁵⁹

2- يقصد بالتحالفات الاستراتيجية علي أنها اتفاق رسمي بين مؤسسات مستقلة تابعة في نفس البلد او بين بلدين أو عدة بلدان يتعاقد لفترة طويلة بهدف تأمين درجة من التعاون بينهما وهذا لتحقيق مصالح وفوائد مشتركة "

ب . الأسس العامة للتحالفات الاستراتيجية في التأمين

من خلال التعاريف السابقة يمكن ان نستخلص مجموعة من الاسس كما يلي:¹⁶⁰

- 1-** هذه التحالفات عبارة عن اتفاقيات أو عقود تبرم فيما بين طرفين أو اطراف متعددة.
- 2-** الهدف منها قد يكون تحقيق الربح او تنمية الإنتاج أو تفادي بعض المخاطر التي ممكن ان تنجم عن الإفلاس ، نظرا لتعدد المخاطر والحوافز و اطراف التحالف فإن أشكالها أو صيغها تتعدد كما سيزداد ذلك التعدد مستقبلا

(158) سيد الهواري ، إدارة البنوك ، مكتبة عين شمس ، القاهرة ، 1981 ، ص123

(159) احمد السيد مصطفى ، تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي ، دار النهضة ، القاهرة ، 2002 ، ص34

(160) رفعت السيد العوضي ، الاندماج والتحالفات الاستراتيجية ، دار الشروق للنشر ، عمان ، 2007 ، ص164

ج. التحالفات الاستراتيجية في تحمل الخطر

يترتب علي التحالفات بالأخص إذا كانت بين المورد والعميل توفير فرصة الاشتراك في المخاطر ونقصها بدلا من تحملها من طرف واحد في ظل المنافسة ، وكما نعرف ان مخاطر الاعمال متعددة فقد تكون مخاطر تجارية (حروب الأسعار ، حروب الإعلانات)، مخاطر مالية (أسعار فائدة ، أسعار الحرف ، الائتمان) ويعتبر التحالف هذا بمثابة مضلة تأمينية ضد جميع المخاطر ، كما ان التحالف بين الموردين يحقق اتحادات فعالة وللعلماء اتحادات تعاونية نجدها في العديد من الأنشطة الاقتصادية والتجارية ويبنى ذلك الثقة بـ كل جانب مما يؤدي في المحصلة إلي تحسين معدلات الأداء في الربحية الإنتاجية والنمو الاقتصادي والتجاري مع ضمان حفظ قدر كبير من السيولة في تلك الشركات بشكل مستمر .¹⁶¹

د. استخدام التحالف الاستراتيجي لبناء أسواق

وذلك بإدخال تحسينات في الإنتاجية يترتب علي التحالفات التجارية والاقتصادية بين شركات التأمين قدر كبير من تحسين إمكانية الوصول للأسواق ، وإنتاج إعلانات متفوقة وكسب رقابة علي قدرات التوزيع بالإضافة إلي إدخال تحسينات في الإنتاجية ، من خلال تلك الاستراتيجية يمكن ان تضمن شركات التأمين ما يلي:¹⁶²

1- تحسين مستوي الاتصالات عن طريق بناء هيكل لتطوير كفاءة التشغيل .

2- تحسين الثقافة التنظيمية وفلسفة إدارة الشركة .

3- جمع المعلومات الخاصة بالمنتجات الجديدة والتقنيات المتنافسة .

(161) احمد الزيات ، محددات التقديرة في شركات التأمين ، المجلة العلمية لكلية التجارة ، جامعة الازهر ، العدد 24 ، 2005

(162) رفعت السيد العوضي ، الاندماج والتحالفات الاستراتيجية ، دار الشروق للنشر ، عمان ، 2007 ، ص 172:

4- يسمح التنبؤ بحجم السوق بتنمية الإنتاج مما يساعد ذلك علي تحسين الإنتاجية داخل الشركة.

المطلب الرابع. نشر الثقافة التأمينية التكافلية

يعتبر غياب الثقافة التأمينية احد اهم التحديات التي تواجه شركات التأمين التكافلي حيث لا يزال هناك فهم خاطئ لدي الكثير من افراد المجتمع لدور التأمين التكافلي و اهميته في دعم التنمية الاقتصادية ، كما هناك عدم المام بمفهوم نظام التأمين التكافلي ، الامر الذي يتطلب ضرورة بل الجهود في سبيل نشر الثقافة التأمينية التكافلية سواء من طرف شركات التأمين التكافلي او من قبل الدولة وذلك بغرض تنمية صناعة التأمين التكافلي.¹⁶³

أولا - أساسيات حول الثقافة التأمينية :

تؤثر الثقافة التأمينية علي نشاط الشركات حيث تنعكس الثقافة علي تفكير الافراد وسلوكياتهم ، كما انها تتميز بالانتقال من جيل لآخر الامر الذي يزيد من حدة تأثيرها وشركات التأمين التكافلي لا تستثني من ذلك فانخفاض الوعي التأميني ينتج عنه عدم الاقبال علي الخدمات التأمينية التكافلية مما يؤدي الي تراجع حصتها في السوق ، الامر الذي يتطلب ضرورة البحث في أسباب تدني الوعي التأميني .

ثانيا- أسباب تدني الثقافة التأمينية

هناك عدة اسباب ينتج عنها عدم انتشار الثقافة التأمينية بصفة عامة والتكافلية بصفة خاصة منها ما يلي :¹⁶⁴

(163) زياد رمضان ، مبادئ التأمين "دراسة عن واقع التأمين في الاردن ، عمان ، 2003 ، ص 111
(164) بوحنية قوي ، ثقافة المؤسسة كمدخل أساسي للتنمية الشاملة ، مجلة الباحث ، ورقة ، العدد 6 ، 2003 ، ص 15

أ-عدم وضوح الحكم الشرعي للتأمين بصفة عامة للأفراد .

ب-تخوف الفرد من عدم الاستفادة من وثيقة التأمين لان هذه الاستفادة لا تتم الا بتحقيق الخطر المحتمل الوقوع .

ج-عدم اهتمام بعض الحكومات بقطاع التأمين .

د-عدم الاهتمام بتطوير الخدمات التأمينية التكافلية بما يتناسب مع احتياجات المجتمع .

هـ-عدم توفر مناهج تعليمية خاصة بالتأمين .

و-عدم قيام وسائل الاعلام بنشر الثقافة التأمينية من خلال التعريف بدور واهمية التأمين

ز-تركيز شركات التأمين علي مبدأ الربحية من خلال اعتمادها علي الاتصال المباشر بالوكلاء وابتعادها عن الاعلام مما ادي الي عدم ثقة الافراد بها.

ثالثا. أهمية نشر الثقافة التأمينية التكافلية

نشر الثقافة التأمينية ينبغي ان يوجه لشريحتين مهمتين هما العاملين في شركات التأمين التكافلي ولأفراد المجتمع ،حيث ان شحن العاملين في قطاع التأمين التكافلي بثقافة التأمين التكافلي امر في غاية الاهمية، اذ يساهم في ضمان تطبيق العاملين لنظام التأمين بصيغته الصحيحة ،كما ان نقل ثقافة التأمين الي المجتمع يساهم في ارتفاع حصة شركات التأمين التكافلي من اجمالي الاقساط المكتتبة .¹⁶⁵

رابعا. دور شركات التأمين في نشر الثقافة التأمينية

نشر الثقافة التأمينية التكافلية في المجتمع يجب ان يكون تابعا من صميم شركات التأمين

(165) بوحنية قوي ، ثقافة المؤسسة كمدخل أساسي للتنمية الشاملة ، مجلة الباحث ، ورقة ، العدد 6 ، 2003 ، ص 90

التكافلي وذلك من خلال تعزيز ثقة المؤمن لهم وبناء السمعة الجيدة للشركة ويتحقق ذلك من خلال ما يلي :¹⁶⁶

1- تعبئة الاجهزة التسويقية : لتنمية ونشر الثقافة التأمينية التكافلية يجب علي شركات التأمين التكافلي تعبئة اجهزتها التسويقية وفقا لما يلي :

أ-دراسة احتياجات المؤمن لهم وانتهاج سياسة واضحة لمعرفة خصائص وطبيعة افراد المجتمع والتناسب بين دخل الفرد وقيمة الاشتراك اضافة الي ظروف المجتمع ومستوي تطوره الاقتصادي وذلك لغرض انتاج وطرح خدمات تأمينية تكافلية مناسبة .

ب- تحديد طرق وقنوات التوزيع وذلك من خلال الاتصال المباشر بالمستهلك او استخدام تكنولوجيا المعلومات من اجل تنمية عملية الاتصال .

ج-انتقاء عاملين ذوي الكفاءة والمعرفة والادراك لمتطلبات العمل في الشركة وممن يتصفون بالأخلاق العالية في التعامل مع المستفيدين

المطلب الخامس .التحديات التي تواجه شركات التأمين التكافلي في استراتيجية تفعيل السيولة

أولا - تحديات تتعلق بالبيئة الداخلية :

التحديات التي تتعلق بالبيئة الداخلية لشركات التأمين التكافلي تختلف من دولة لأخري ، حيث أن شركات التأمين لا تعمل في مساحة جغرافية واحدة، علي الرغم من حقيقة هذا الاختلاف ، إلا أن تحديات البيئة الداخلية لشركات التأمين التكافلي تكاد ان تتفق في جملة من النقاط وهي:¹⁶⁷

(166)بوحنية قوي ، مرجع سابق، 2003، ص65

(167) احمد السيد مصطفى ، تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي ، دار النهضة ، القاهرة، 2002، ص78:

1- غياب أنظمة الرقابة الشرعية ،حيث لا تزال بعض شركات التأمين التكافلي غير مهتمة بشكل او بأخر بإيجاد نظام للرقابة الشرعية .

2-عدم كفاية شركات التأمين التكافلي التي تعد من اهم دعائم انتشار وتنوع خدمات التأمين التكافلي ، اما العدد القليل الموجود من هذه الشركات فلا يلبي حاجة جميع رغبات العملاء قد يرجع لعدم المقدرة إلي ضعف الطاقة الاستيعابية لتلك الشركات .

3- نقص اليد العاملة ذات الكفاءة لايزال ينعكس سلبا علي اداء شركات التأمين التكافلي في خلق استراتيجية لتفعيل السيولة .

4- عدم قيام شركات التأمين التكافلي بتطوير منتجاتها لقد اكتفت بما تقوم به شركات التأمين التجاري بما يناسب الشريعة الإسلامية .

ثانيا - تحديات تتعلق بالبيئة الخارجية :¹⁶⁸

1- عدم وجود تشريعات تنظم العمل في شركات التأمين التكافلي في الدول التي تنطلق فيها خدمات التأمين التكافلي عدا ثلاث دول وهي السودان والسعودية وماليزيا التي أصدرت تشريعات خاصة بما يتعلق بالسيولة .

2- وجود منافسة غير شريفة بين شركات التأمين التكافلي وشركات التأمين التجاري .

3- المنافسة السعرية تعتمد اغلب شركات التأمين التكافلي إلي تخفيض اسعار منتجاتها بهدف زيادة الانتاج وهذا لا يتناسب مع جميع منتجات التأمين وهذا مما تسبب لها عجز في تحقيق تلك الاستراتيجية إذا ما قورنت بشركات التأمين التجاري.

(144) احمد السيد مصطفى ،مرجع سابق، 2002، ص100

الفصل الثالث

منهجية البحث

أولا :منهجية البحث

ثانيا :نوعية البحث

ثالثا :مصادر جمع البيانات

رابعا : أسلوب جمع البيانات

خامسا : حضور الباحث

سادسا :أدوات الباحث

سابعا :تحليل البيانات

الفصل الثالث

أولا . منهجية البحث

من المهم جدا أن يقرر الباحث قبل البدء في إجراءات البحث الطريقة التي يستخدمها لتوليد بيانات تكون مناسبة لنوع المعلومات المطلوبة لتحقيق هدف البحث ، وسنتناول في هذا الباب تقديم الأساليب المستخدمة للحصول علي البيانات والمعلومات الأولية والثانوية المتعلقة بموضوع البحث وفي هذا الباب سوف يتم شرح وتقرير طريقة البحث المستخدم وخاصة المنهجية المستخدمة .¹⁶⁹

القرار الأول والمهم الذي يتم اتخاذه من خلال الباحث هو اختيار المنهجية أو المنهج الذي من شأنه أن يكون مناسباً لنوع المعلومات المطلوبة للبحث ، وطرق توليد وقياس البيانات لاستخدامها في هذا المنهج.

ثانيا . نوعية البحث

من أجل تحقيق أهداف الدراسة سيقوم الباحث باستخدام المنهج الوصفي التحليلي والذي يعرف بأنه طريقة في البحث تتناول أحداث وظواهر وممارسات موجودة متاحة للدراسة والقياس ، وتهدف هذه الدراسة إلي دراسة " استراتيجية تفعيل مستوي السيولة في شركات التأمين التكافلي في شركة (تكافل) لقد اختار الباحث هذا المنهج لأنه يتناسب مع طبيعة الدراسة وعلي ضوء هذا المنهج سوف يقوم الباحث بوصف وتحليل وتقويم هذا الموضوع .

(169)حنان العبيدي ، أساسيات البحث العلمي بين النظرية والتطبيق ، الرياض ، دار العلوم للنشر ، 2000، ص 54

يعتبر المنهج الوصفي التحليلي مظلة واسعة ومرنة تتضمن عددا من المناهج والأساليب الفرعية مثل المسوح الاجتماعية ودراسات الحالات التطورية والميدانية وغيرها، إذ أن المنهج الوصفي يقوم علي أساس تحديد خصائص الظاهرة ووصف طبيعتها ونوعية العلاقة بين متغيراتها و أسبابها واتجاهاتها وما إلي ذلك من جوانب تدور حول سبر أغوار مشكلة أو ظاهرة معينة والتعرف علي حقيقتها في أرض الواقع .¹⁷⁰

ويعتبر بعض الباحثين بأن المنهج الوصفي يشمل كافة المناهج الأخرى باستثناء المنهجين التاريخي والتجريبي ، لأن عملية الوصف والتحليل للظواهر تكاد تكون مسألة مشتركة وموجودة في كافة أنواع البحوث العلمية .¹⁷¹

ويعتمد المنهج الوصفي علي تفسير الوضع القائم (أي ما هو كائن) وتحديد الظروف والعلاقات الموجودة بين المتغيرات ، كما يتعدى المنهج الوصفي مجرد جمع بيانات وصفية حول الظاهرة إلي تحليل والربط والتفسير لهذه البيانات وتصنيفها وقياسها واستخلاص النتائج منها، المنهج الوصفي بأنه مجموعة الإجراءات البحثية التي تتكامل بوصف الظاهرة أو الموضوع اعتمادا علي جميع الحقائق والبيانات ، وتصنيفها ومعالجتها وتحليلها تحليلا كافيا ودقيقا ، لاستخلاص دلالتها والوصول إلي نتائج عن الظاهرة أو الموضوع ويعرف أيضا المنهج التحليلي علي أنه يقوم بدراسة الإشكاليات العلمية المختلفة ، تفكيكاً أو تركيباً أو تقويماً.¹⁷²

(148) دليل كتابة الرسائل العلمية بجامعة طيبة ، المدينة المنورة ، 2002، ص 23

(149) عبدالحكيم الغريب ، البحث العلمي، الاسكندرية ، المكتب الجامعي الحديث ، 1982، ص 46

(150) يوسف مصطفى القاضي ،مناهج البحوث وكتابتها ، الرياض ، دار المريخ ، 1979 ، ص 80

وهناك تعريفا شاملا للمنهج الوصفي التحليلي فيقول " يعتمد المنهج الوصفي التحليلي علي دراسة الظاهرة كما توجد في الواقع ويهتم بوصفها وصفا دقيقا ويعبر عنها كيفيا أو كميًا " .¹⁷³

فالتعبير الكيفي يصف الظاهرة ويوضح خصائصها ، أما التعبير الكمي فيعطيهها وصفا رقميا يوضح مقدار هذه الظاهرة أو حجمها أو درجة ارتباطها مع الظواهر الأخرى

أهداف المنهج الوصفي التحليلي :

- 1- الكشف عن الظاهرة المدروسة .
- 2- جمع المعلومات حقيقة ومفصلة لظاهرة موجودة فعلا في مجتمع معين .
- 3- تحديد المشكلات الموجودة أو توضيح بعض الظواهر.
- 4- تحديد ما يفعله الأفراد في مشكلة ما والاستفادة من آرائهم وخبراتهم في وضع تصور وخطط مستقبلية واتخاذ قرارات مناسبة في مشاكل ذات طبيعة مشابهة .
- 5 - إيجاد العلاقة بين الظاهر المختلفة .
- 6 - تفسير الظاهرة بتوضيح الأسباب الحقيقية وراء تلك الظاهرة .
- 7- محاولة إيجاد حلول مناسبة .
- 8 - يركز البحث الوصفي علي الأرقام الإحصائية في الاعتماد علي تفسير تلك الظواهر .

(173) عبدالحكيم الغريب ، البحث العلمي، المكتب الجامعي الحديث ، الاسكندرية، 1982، ص 76

أسس المنهج الوصفي التحليلي :

هناك أربع أسس للمنهج الوصفي :¹⁷⁴

- 1 - إمكانية الاستعانة بمختلف الأدوات : مقابلة ، ملاحظة ، استبيان بعض الدراسات الوصفية تكتفي بمجرد وصف كمي أو كيفي للظاهرة والبعض الآخر يبحث في الأسباب المؤدية للظاهرة .
- 2 - تعتمد الدراسات الوصفية علي اختبار عينات ممثلة للمجتمع توفيراً للجهد والتكاليف .
- 3 - التجرد حتى يمكن تمييز خصائص أو سمات الظاهرة قيد الدراسة .
- 4 - تصنيف الأشياء أو الوقائع ، الظواهر محل الدراسة علي أساس معيار مميز حتي يمكن التعميم .

ثالثاً. مصادر جمع البيانات

سوف تكون مصادر البحث كالآتي :

1 - المصادر الأساسية :

ستكون العينة التحكيمية (القصدية) ، ويتم اختيار العينة التحكيمية علي أساس الاعتقاد بأنها بالفعل تمثل مجتمع الدراسة أو لأنها تخدم أغراض الدراسة وعادة ما يتم اختيار هذا النوع من العينات عندما يكون حجم العينة صغيراً حيث أنها تكون أكثر مصداقية من العينات الاحتمالية .¹⁷⁵

تم اختيار المصادر الأساسية للبحث نظراً لعلاقتها بموضوع الدراسة لأن هذه الدراسة هي المسؤولة علي أساليب تقويم استراتيجيات تفعيل مستوى السيولة في التأمين التكافلي في شركة (تكافل) في جاكارتا، وتكون المصادر الأساسية من مدير الشؤون

(174) يوسف مصطفى القاضي، مناهج البحوث وكتابتها، الرياض، دار المريخ، 1979، ص45

(153) يوسف مصطفى القاضي، مرجع سابق، ص141

الإدارية والمالية ، مدير وحدة الإنتاج ، مدير وحدة التسويق، مدير وحدة الموارد البشرية وذلك للحصول علي البيانات المطلوبة لموضوع البحث باعتبارهم المسؤولين المسؤولة المباشرة علي تفعيل السيولة وتتكون مصادر البحث الأساسية علي النحو الآتي :

1-مدير الشؤون الادارية والمالية

2 - مدير وحدة الانتاج

3 - مدير وحدة التسويق

4- مدير وحدة الموارد البشرية

2 - المصادر الثانوية :

أهم هذه المصادر ، مرتبة حسب موثوقيتها وهي المنشورات الأكاديمية العلمية والمقالات المنشورة في المجلات العلمية المحكمة والكتب المنشورة في دور نشر جامعية ، تليها الكتب الجامعية ، ثم المجلات والكتب التي تصدرها دور نشر مرموقة ثم الصحف والجرائد الكبرى التي يكتب فيها الكتاب والأكاديميين وغيرهم من الباحثين، وكذلك ما يصدر من صحف وكتب وأبحاث منشورة ودراسة الوثائق هي طريقة الباحث لطلب الحقائق والبيانات من الوثائق والكتب.¹⁷⁶

رابعاً. أسلوب جمع البيانات

وذلك بالبحث في الجانب التطبيقي و سيتم جمع البيانات من خلال طريقتين :

الأولي : الملاحظة وستستخدم الملاحظة النوعية ، فالملاحظ (الباحث) في هذه الطريقة لا يستخدم تصنيفات و أنماط محددة سلفاً ، بل يسجل ملاحظاته بشكل طبيعي و

(176) سليمان محمد المشوخي ، تقنيات ومناهج البحث العلمي ، دار الفكر العربي ، القاهرة، 2002، ص45

مسترسل ومفتوح ، فيقوم بتسجيل الواقع كما يحدث ، والفكرة الأساسية هنا هي أن التصنيف والتوصيف الذي تتعرض له المعلومات الناتجة عن الملاحظة ستظهر بعد جمع المعلومات وتحليلها ، بدلا من أن تفرض تعسفا علي المعلومات اثناء عملية الملاحظة .

والثانية : المقابلة الشخصية للمسؤولين في شركة تكافل وسيتم استخدام المقابلة غير المنظمة : وهي مقابلة غير مقننة ذات أسئلة مفتوحة وعميقة ، وفي المقابلة غير المنظمة ، يكون الباحث أقرب لمدير الحوار أكثر منه مقابلا ، وهذا النوع يمكن لباحث من فهم تفكير المشارك وسلوكه دون إسقاط فرضيات الباحث والتي تحد من أقوال المشاركين .¹⁷⁷

خامسا .حضور الباحث

سيقوم الباحث بزيارة ميدانية لموقع الشركة موضوع الدراسة لجمع المعلومات والبيانات التي تهتم بموضوع البحث و إجراء مقابلات شخصية مع بعض المدراء المعنيين وذلك من أجل الوصول إلي نتائج مهمة تفيد البحث .

سادسا .أدوات البحث

تحديد أداة جمع البيانات الأولية :

هناك عدة طرق لجمع البيانات الأولية عن طريق الاستقصاء ، يتم تحديدها علي ضوء ظروف و أهداف الدراسة المراد القيام بها ومنها الاستقصاء من خلال المقابلة الشخصية والمقابلة الشخصية : هي المحادثة الجادة الموجهة نحو هدف محدد غير مجرد الرغبة في المحادثة لذاتها.

(177) كامل محمد المغربي ، أساليب البحث العلمي ، الدار العلمية للنشر والتوزيع ، عمان، 2002 ، ص156

للمقابلة الشخصية عدة أنواع وهي كآآآي :

1 - المقابلة غير الموجهة .

2- المقابلة نصف الموجهة .

3- مقابلة ذات استمارة أسئلة مغلقة.

4 - مقابلة ذات استمارة أسئلة مفتوحة .

5- المقابلة المركزة .

وتتميز المقابلة الشخصية بالاتصال وجها لوجه ، وتعد هذه الأداة من الأدوات الهامة في البحوث الوصفية لا سيما في جمع المعلومات ، كما يختلف الوقت اللازم لكل مقابلة باختلاف طبيعة البحث وموضوعه ، فقد يتراوح الوقت بين عدة دقائق وساعة كاملة وهذا يتوقف علي مقدرة الباحث في الحصول علي ما يريد ، وأهم ما تتميز به طريقة المقابلة الشخصية ارتفاع نسبة الحالات التي يمكن الحصول عليها .¹⁷⁸

لدي سوف ستخدم الباحث المقابلة الشخصية ، وهي مقابلة شخصية ذات أسئلة مفتوحة لجمع المعلومات والبيانات وعن طريق مقابلة مجتمع البحث المتمثل في شركة (نكافل) في جاكارتا .

سابعاً. تحليل البيانات

سيقوم الباحث بمراحل تبدأ من تنظيم البيانات لتسهيل الوصول عن طريقها إلي كتاب نتائج البحث وهي تنظيم البيانات ، وتصنيف البيانات ، وتسجيل الملاحظات ، وتحديد الانساق وصياغة النتائج والتحقق من النتائج وأخيراً كتابة البحث .

(156) يوسف مصطفى القاضي ،مناهج البحوث وكتابتها ، دار المريخ ، الرياض، 1979 ، ص196

1 . تنظيم البيانات

في هذه المرحلة يكون لدى الباحث كم كبير من البيانات ، التي تم جمعها من الشركة ، ما بين مقابلة وملاحظة ، كما أن لديه كم من الملاحظات الأولية التي سجلها أثناء جمع المعلومات ، وهذه المعلومات سوف يتم تنظيمها وترتيبها لكي يتم الرجوع لها بشكل سريع .

2 . تصنيف البيانات

في القراءة الأولية للبيانات التي تم جمعها من الشركتين ، يبدأ الباحث في تسجيل نظام تصنيف يسير عليه أثناء التحليل ، وهنا النوع من التصنيف هو عبارة عن إعطاء عناوين للمعلومات التي تحتويها البيانات المجموعة ، وهذه الجزئيات قد تكون كلمة أو عبارة أو جملة أو فقرة كاملة ، فهذا التصنيف يكون عنوان أو اسم لتلك الجزئيات التي يري الباحث أنها ذات معني في بحثه ، وبعض أسئلة البحث عامل أساسي في تحديد وتوجيه نظام التصنيف .¹⁷⁹

تعتبر الملاحظة من أهم الأدوات المستخدمة في الدراسات الوصفية ، كما تنقسم الملاحظة إلى نوعين يختلفان عن بعضهما ، خاصة في طرق تجميع البيانات هما:

أ- الملاحظة غير الموجهة : حيث يلجأ الباحث إلى هذا النوع ، دون استخدام آلات ضابطة أو وسائل معينة لقياس الظاهرة ، وفي هذه الحالة تترك الظروف التي تتم فيها الملاحظة للباحث نفسه ، حيث يتصرف الباحث وفقاً لما يراه مناسب ، وتتميز الملاحظة غير الموجهة بعدم المشاركة المباشرة من قبل الباحث ، خاصة عندما تكون دون علم أفراد

(179) حنان العبيدي ، مرجع سبق ذكره ، ص23

عينة الدراسة كأن يدرس الباحث ظاهرة معينة لدى جماعة معينة لا تسمح للآخرين بالتعرف علي ثقافتهم فلا يستطيع إلا أن يلجأ لهذه الأداء¹⁸⁰.

ب - الملاحظة الموجهة : تعد هذه الأداء امتداد للأداة الأولى حيث تقوم علي أساس منظم ومخطط ومحدد وما يميز هذه الملاحظة الدقة في جمع المعلومات .

3. تسجيل البيانات

بعد تصنيف البيانات سيقوم الباحث بقراءة وتسجيل ملاحظاته بعد أن أستقر في ذهنه هيكل مبدئي لهذا النمط ، أي بعد أن أعطي عنوانا مميزا ولم تكن ظاهرة عند الجمع الأولى للمعلومات ، وتكون هذه الملاحظات علي شكل أسئلة تؤدي إلي مزيد من البحث سواء في المعلومات المتوفرة أو البحث عن معلومات إضافية ، أو علي شكل تسجيل علاقات بين الفئات التي وضعت ، لكنها تحتاج إلي تحقيق ، وكلما تكررت القراءة زاد احتمال اكتشاف شيء جديد في البيانات ، ولذا فإن الباحث سوف يكثر من قراءة بياناته ولا يكتفي بالقراءة أو القراءتين ، وفي هذه المرحلة يستطيع الباحث أن يحدد ما إذا كانت العينة التي حددها مرضية وتفي بغرض البحث أم لا ، فكلما كثرت الأسئلة دون إجابات أو تعذر بناء تصنيفي جيد كان ذلك مؤشرا علي نقص العينة والحاجة لمزي من البيانات .

4. تحديد الانساق والأنماط¹⁸¹

تحديد الانساق والأنماط نوع من التصنيف ، لكنه يكون علي مستوي أعلي من التجريد ، ولذا قد يسميه بعض الباحثين التصنيف المحوري ، لأنه يجعل الفئات تدور علي محور

(158) دليل كتابة الرسائل العلمية بجامعة طيبة ، المدينة المنورة ، ص 76 ،
(181) دليل كتابة الرسائل العلمية بجامعة طيبة ، المدينة المنورة ، 2002 ، ص 186

واحد ، وقد يسميه آخرون أسر التصنيف ، لأنه يجمع عدد من الفئات في أسرة واحدة ، وقد يسمي بالتصنيف الاستنتاجي (في مقابل التصنيف الوصفي) فبعد أن يتم التصنيف المفتوح ، ويتم وضع الملاحظات عليها تعاد قراءة البيانات المصنفة ، لتصنيف الفئات مرة أخرى علي شكل أنماط وأنساق في مستوى تجريدي أعلي من التصنيف المفتوح الذي هو عبارة عن عناوين لجزئيات المعلومات .¹⁸²



(160) يوسف مصطفى القاضي ،مناهج البحوث وكتابتها ، دار المريخ ، الرياض، 1979 ، ص531

الفصل الرابع

عرض البيانات وتحليلها ومناقشتها

المبحث الاول : نبذة مختصرة عن شركة تكافل

المطلب الأول : التعريف بشركة تكافل بجاكرتا

أولا : تطلعات الشركة

ثانيا : أهداف الشركة

المبحث الثاني : عرض وتحليل البيانات

أولا : استراتيجيات الشركة في تفعيل مستوي السيولة

ثانيا : أثر تطبيق استراتيجيات تفعيل السيولة علي الشركة

ثالثا : الصعوبات والتحديات التي تواجه الشركة في تفعيل السيولة

المبحث الثالث : مناقشة البيانات وتحليلها

الفصل الرابع

عرض البيانات وتحليلها

في هذا الفصل سوف يتناول الباحث موضوع عرض البيانات وسوف يقوم الباحث بتقديم نبذة عن مجتمع الدراسة المتمثل في شركة تكافل

المبحث الاول : نبذة مختصرة عن شركة تكافل بجاكرتا

المطلب الأول . التعريف بشركة تكافل بجاكرتا

تعتبر شركة تكافل كأول تأمين إسلامية في اندونيسيا نشئت في عام 1994 وضعت شركة تكافل مجموعة متنوعة من المنتجات لتلبية احتياجات التأمين المتوافقة مع الشريعة الإسلامية وترسيخ دعائم الاقتصاد الإسلامي داخل اندونيسيا بمبادرة من رابطة المثقفين المسلمين الاندونيسيين تشمل حماية الحياة ، وحماية الصحة ، وقد حققت شركة التكافل شهادة الأيزو سنة 2012 ، وفي عام 2013 كما أحدثت المعايير الدولية لأنظمة إدارة الجودة ، شركة تكافل تعمل علي مواصلة تعزيز وتوسيع شبكة خدماتها في جميع أنحاء اندونيسيا ، تواصل تحسين وتحديث نظم تكنولوجيا المعلومات التي يجب إتباعها من اجل تقديم خدمة ممتازة كما انها تعمل جاهدة علي تقديم حلول حماية التأمين علي الحياة والتخطيط الاستثماري ، لشركة تكافل 60 فرع داخل إندونيسيا حيث تشهد نمو وذلك بما حققته من كسب ثقة المواطنين بما قدمته من أداء إضافة تعزيز مشاركتها مع بنوك "BNI" "PTN".¹⁸³

¹⁸³ www.jayaporteksitakaful.com

أولا . تطلعات الشركة

شركة تكافل تحرص علي ان يكون لديها افضل المنتجات والخدمات من خلال تعاملها مع الزبائن ، وتحاول وضع افضل الإمكانيات وتوفيرها حتي يشعر الزبائن بنوع من الاهتمام ووضع استراتيجيات تساهم في تفعيل السيولة وهذا ما تسعى إليه الشركة وضعت شركة تكافل مجموعة متنوعة من المنتجات لتلبية احتياجات التأمين المتوافقة مع الشريعة الإسلامية وترسيخ دعائم الاقتصاد الإسلامي داخل اندونيسيا بمبادرة من رابطة المثقفين المسلمين الاندونيسيين .

ثانيا . أهداف الشركة

عند الزيارة الأولية التي تقام بها الباحث لشركة تكافل بجاكرتا تبين للباحث من خلال الملاحظة أن الشركة تسعى علي ترقية موظفي ورفع قدراتهم لمساعدة الزبائن وعدم إحساسهم بالملل في إتمام الإجراءات .

وهنا قام الباحث بعرض البيانات الأساسية لشركة تكافل بجاكرتا من خلال الجدول الآتي:

السؤال	الإجابة
اسم الشركة باللغة العربية	شركة تكافل للتأمين الإسلامي
الموقع	جاكرتا _ اندونيسيا
عدد الموظفين	35
تاريخ تأسيس الشركة	سنة 1994

نوع الشركة	شركة تأمين إسلامي
الإدارات المركزية	واحدة
اسم الشارع	JL. Mampang Prpt ,Raya No.100
البريد الإلكتروني	www.jayaporteksitakafu.com
عدد الفروع	60

الجدول رقم (1) يوضح البيانات الأساسية لشركة تكافل بجاكرتا

المبحث الثاني: عرض البيانات

بإجراء المقابلة الشخصية بغية الحصول علي البيانات من مصادرها الأساسية من مجتمع الدراسة المتمثل في شركة تكافل وذلك للإجابة علي الاسئلة المطروحة وعلي ضوء ذلك سوف يتم جمع البيانات وتحليلها وفقا لأسلوب البحث العلمي حيث تم الاعتماد علي المصادر الأساسية علي النحو الآتي :

1-الدكتور/ يوسف رحمت ،مدير وحدة الانتاج

2-الاستاذ/ محمد زينون إبراهيم ،مدير وحدة التسويق

3-الاستاذ / جوهانس ،مدير وحدة الشؤون الإدارية والمالية

4-الاستاذ/ ماساري منصور، مدير وحدة الموارد البشرية

وقد اختار الباحث مصادره الأساسية نظرا لعلاقتها بموضوع البحث ،حيث ان كل من إدارات الشؤون الإدارية والمالية، وإدارات الموارد البشرية ،وإدارات الانتاج والتسويق يعتمد عليهما في توفير السيولة داخل هذه الشركة وبهذا سوف يتم عرض البيانات وفقا لما تحصل عليه من المصادر الأساسية علي النحو الآتي:

أولا .الاستراتيجيات التي تم الاعتماد عليها لتفعيل مستوي السيولة

تعد السيولة من المواضيع المهمة في شركات التأمين ، حيث ان نقص درجة السيولة في أموال واستثمارات شركات التأمين يؤثر بشكل مباشر علي وضع شركات التأمين وبالتالي علي ربحيتها وذلك لأنه يتسبب لاحقا في عدم القدرة علي الوفاء ببعض الالتزامات تجاه حملة الوثائق ، وهو الامر الذي يؤدي فيما بعد إلي حصول عجز او فشل مالي .

وبناء علي المقابلة الشخصية التي اجراها الباحث مع المصادر الاساسية فإن البيانات حول استراتيجيات الشركة لتفعيل مستوى السيولة تمثلت في الآتي:

1-استراتيجيات متوسطة المدى

تستهدف هذه الاستراتيجية إلى إحداث تحول مرحلي في تهدف أهدافها المطلوبة وذلك كهدف يتكامل في المدى البعيد مع أهداف تغيير هيكل الموظفين.

أ-الاعتماد علي الاحتياطات الثانوية :

حيث تعرف الاحتياطات الثانوية علي انها تلك الاستثمارات قصيرة الآجل، والتي يمكن تحويلها إلى نقد سائل عند الحاجة وتحقق هذه الاحتياطات في مجال السيولة فوائد متعددة منها الأرباح ، وعادة ما تلجأ شركات التأمين لتفعيل السيولة وذلك معتمدة علي الاحتياطات التي تتمثل في مقدار ما تملكه من اموال نقدية من عملة اجنبية ومحلية في خزانتها وأفاد جوهانس مدير الشؤون الإدارية والمالية بالشركة¹⁸⁴ بأن الشركة تعتمد علي الاحتياطات الثانوية والتي تتكون من بند الفوائض الاحتياطية والتي تشمل الاوراق المالية شريطة أن تكون ذات نوعية ممتازة ومخاطر الافلاس فيها منخفضة وقابلة للبيع السريع دون خسارة وهذا ما اكده يوسف رحمت مدير وحدة الانتاج بالشركة من خلال المقابلة¹⁸⁵ حيث افاد بان الشركة تضع استراتيجية الاعتماد علي الاحتياطات الثانوية التي توفرها الشركة ، وتطابق هذا مع ما قاله محمد زينون مدير وحدة التسويق¹⁸⁶ بأن الاحتياطات الثانوية من بين الاستراتيجيات التي تعتمد عليها الشركة في توفير السيولة وتفعيلها لمواجهة مخاطر الإعسار حيث انها يمكن تحويلها غلي نقد سائل عند الحاجة الضرورية .

(161) مقابلة شخصية مع جوهانس مدير الشؤون الادارية والمالية ، الاثنين ، 2016/8/22 الساعة 9:00 صباحاً

(185) مقابلة شخصية مع يوسف رحمت مدير وحدة الانتاج ، الاثنين ، 2016/8/22 الساعة 11:00 صباحاً

(186) مقابلة شخصية مع محمد زينون إبراهيم مدير وحدة التسويق ، الاربعاء ، 2016/8/24 الساعة 11:00 صباحاً

ولاحظ الباحث من خلال تطابق البيانات وكذلك من خلال المؤشرات التي اطلع عليها الباحث من خلال الوثائق المتعلقة بالشركة من الأرباح التي حققتها الشركة خمسة سنوات بأن استراتيجية الشركة في تفعيل السيولة من خلال الاحتياطات الثانوية تعتبر من البرامج الاستراتيجية المعتمدة بالشركة ، ومن هنا اعتبر الباحث ان البيانات في هذا الصدد صادقة وصحيحة .

ب-الدخول في تحالفات استراتيجية :

شهدت الحياة الاقتصادية والتجارية في العالم تطورات وتحولات هائلة تطلب العديد من الآليات مثل الاتفاقيات الشائبة وذلك من اجل تفعيل السيولة وخلق استراتيجية تضمن الحفاظ علي بقاء تلك الشركات ، وتلجأ شركات التأمين التكافلي عادة لتفعيل السيولة كاستراتيجية وذلك بإحلال التعاون محل المنافسة لبلوغ الهدف المطلوب ، حيث أن التحالف يؤدي إلي التعاون والسيطرة علي المخاطر والتهديدات وهو اتفاق رسمي بين مؤسسات مستقلة بهدف تحقيق مصالح مشتركة فيما بينهما ، وهذا ما أفاد به جوهانس مدير الشؤون الإدارية والمالية¹⁸⁷ بأن الشركة دخلت في تحالفات استراتيجية مع شركات وبنوك أخرى مما مكنها ذلك من تنوع مصادر الدخل وذلك في شكل استثمارات بقصد التعاون والسيطرة علي توفير السيولة في حالات الاعسار إذا ما حصل نقص حاد في الاحتياطات الثانوية ، وأكد هذا أيضا محمد زينون ابراهيم مدير وحدة التسويق¹⁸⁸ أن الاستراتيجية المتبعة في الشركة في تفعيل السيولة هي تنوع مصادرها فإذا ما حصل إعسار في عدم توفر سيولة من الاحتياطات الثانوية تلجأ الشركة إلي الاتفاقيات والتحالفات مع البنوك وقد تطابق ذلك مع رأي يوسف رحمت مدير وحدة الانتاج¹⁸⁹ الذي

(164) مقابلة شخصية مع جوهانس مدير الشؤون الإدارية والمالية الاثنين، 2016/8/22 الساعة 9:00 صباحاً
(188) مقابلة شخصية مع محمد زينون إبراهيم مدير وحدة التسويق، الأربعاء، 2016/8/24 الساعة 11:00 صباحاً
(166) مقابلة شخصية مع يوسف رحمت مدير وحدة الانتاج، الاثنين، 2016/8/22 الساعة 11:00 صباحاً

أكد علي وجود تحالفات عقدتها الشركة علي شكل اتفاقيات منذ أواخر عام 2009 مع البنوك من اجل تفعيل السيولة .

وقد تطابقت هذه البيانات مع ملاحظات الباحث من خلال اطلاعه علي الوثائق التي تؤكد دخول شركة التكافل للتأمين مع بعض البنوك والشركات في اتفاقيات تعاون ومن بين هذه الشركات شركة الراجحي للتأمين في السعودية ومن البنوك BNI-PTN وقد تم التأكد من ذلك من خلال الموقع الرسمي للشركة .

وبالتالي اطمئن الباحث إلي درجة مصداقية البيانات التي تحصل عليها من مصادرها الاساسية والثانوية .

2 - استراتيجيات قصيرة المدى

وتتركز أهداف هذه الاستراتيجيات علي محاولة إحداث تغيير سريع وملحوس في مدي الطاقات الانتاجية من ناحية ، والعمل علي زيادة المساهمات الانتاجية للعمال بشكل عام

أ- تنمية الجانب الفني والكفاءة الادارية والخدمية :

تنمية الكفاءة الإدارية والخدمية والفنية هي القدرة علي القيام بالواجبات المطلوبة بأفضل أسلوب وبأقل ما يمكن من التكاليف علي صعيد بالواجبات المطلوبة بأفضل أسلوب وبأقل ما يمكن من التكاليف علي صعيد الوقت وقدرتها علي توجيه الاعمال ،لدا شركات التأمين مثلها مثل أي منظمة أعمال تسعى إلي الاستمرار والنمو تعبيرا عن النجاح في سوق شديدة التنافسية ،ونظرا لاختلاف الوظائف التي تقوم بها شركات التأمين عن الوظائف الادارية في باقي الشركات فإن عامل الكفاءة في إدارة هذه الشركة يبرز بطريقة

يمكن اعتبارها جوهانس مدير إدارة الشؤون الإدارية والمالية¹⁹⁰ علي ان الشركة قامت بتنمية الجانب الفني والخدمي وذلك من أجل تحقيق التميز في نشاطها من خلال تطوير جانبها الفني والخدمي ومن بين هذه الاستراتيجيات لتفعيل السيولة تقديم خدمات تأمينية تكافلية متميزة بشكل يضمن للشركة القيام بالواجبات المطلوبة بأفضل أسلوب وباقل ما يمكن من التكاليف علي صعيد الوقت وقدرتها علي توجيه الاعمال نحو النجاح في ظل التنافس، ونظرا لاختلاف الأهداف والوظائف التي تقوم بها شركات التأمين التكافلي عن الوظائف في باقي شركات التأمين التجاري فإن عامل الكفاءة والتركيز علي الجانب التقني والتكنولوجي في إدارة هذه الشركة لأن نجاح استراتيجيات الشركة في تفعيل السيولة وتوفير احتياطات ثانوية وكذلك الارتباط مع بنوك وشركات بعلاقات التعاون يستلزم النجاح في العمل من خلال منظومات إدارية وخدمية وفنية متكاملة ومساعدة لإداء الأعمال والمهام، وأكد أيضا يوسف رحمت مدير وحدة الانتاج¹⁹¹ علي ان الشركة قامت بتطوير منظوماتها وطريقة عملها بحيث تكون في المستوى المطلوب وهذا ما قاله أيضا مدير وحدة التسويق حيث أكد علي ما سبق بأن الشركة لديها تطور في الخدمات .

وقد لاحظ الباحث من خلال زيارته للشركة ذلك من حيث التنظيم والنظام واستخدام التقنيات الحديثة وطريقة التعامل مع الزبائن وعملاء الشركة مما اعتبر ما تحصل عليه في هذا الخصوص ذو مصداقية عالية وان الشركة في جانب الخدمات وتطورها تسير في شكل جيد .

ب - تطوير مهارات العاملين :

إن تطوير مهارات العاملين هو اعدادهم بحيث يكون لديهم القدرة والمهارة للتعامل مع منظومات العمل والتقنيات واسلوب العمل بشركة التأمين التكافلي وكذلك اطلاعهم وفهمهم للقضايا الشرعية واحكام الشريعة الاسلامية للعمل في هذه المؤسسات حتي

(167) مقابلة شخصية مع جوهانس مدير الشؤون الادارية والمالية ،الاثنين ، 2016/8/22 الساعة 9:00 صباحاً

(168) مقابلة شخصية مع يوسف رحمت مدير وحدة الانتاج، الاثنين بتاريخ 2016/8/22 الساعة 11:00 صباحاً

يتمكن العاملين بالشركة من اداء الواجبات المطلوبة بأفضل الاساليب من هنا كان الاهتمام من قبل الشركة بالعاملين يحظى بأهمية بالغة حسب ما اكده ماساري منصور مدير وحدة الموارد البشرية بالشركة¹⁹² وذلك قيام وحدة الموارد البشرية بالشركة بإجراء برامج تدريبية دورية للعاملين بالشركة وكذلك تأهيلهم للعمل علي المنظومات والتقنيات الحديثة وتوفير بيئة ملائمة للعمل إضافة إلي بعض البرامج التدريبية التي أقيمت في الخارج بالتعاون مع شركة الراجحي للتأمين التكافلي، وقد أكد جوهانس مدير الشؤون الإدارية والمالية¹⁹³ بأن من بين استراتيجيات الشركة في تفعيل السيولة هو الاهتمام بالعاملين لأنهم العمود الفقري لإنجاح عمل الشركة واقسامها وإداراتها ، وقد قال محمد زينون ابراهيم مدير إدارة التسويق¹⁹⁴ أن تأهيل العاملين كان له دور مهم في نجاح إدارة التسويق التي تعتمد علي مؤهلات فنية خاصة للعاملين بهذه الإدارة وهذا ما ادي إلي نجاح هذه الوحدة وأكد يوسف رحمت ايضا مدير وحدة الانتاج¹⁹⁵ علي الأولوية في استراتيجيات الشركة من اجل تفعيل السيولة علي مقدرة الشركة علي العمل وفق لخطة مرسومة والتي ينفدها العاملين وهذا مرتبط بمدي الدقة في التنفيذ وهذا لا يكون الا من خلال برامج التدريب والتأهيل التي تجريها الشركة للعاملين سواء من حيث تعيين الأكفاء واقامة الدورات داخل الشركة اثناء العمل وايضا من خلال التنسيق مع مراكز التدريب

ولاحظ الباحث من خلال ترده علي الشركة وزيارة اقسامها مدي الالتزام في العمل ومن خلال تطابق الآراء فإن الباحث يؤكد علي مصداقية البيانات وأيضا من خلال إطلاع الباحث علي الوثائق المتعلقة بوحدة الموارد البشرية بالموقع الرسمي للشركة¹⁹⁶ تأكد من الاهتمام بالموارد البشري بالشركة كأحد استراتيجياتها الهامة التي تعتمد عليها الشركة في تفعيل السيولة من خلال حرصها علي العاملين .

(169) مقابلة شخصية مع ماساري منصور مدير وحدة الموارد البشرية ، الاربعاء ، 2016/8/24 الساعة 9:00 صباحاً

(170) مقابلة شخصية مع جوهانس مدير الشؤون الادارية والمالية ، الاثنين، 2016/8/22 الساعة 9:00 صباحاً

(194) مقابلة شخصية مع محمد زينون إبراهيم مدير وحدة التسويق، الاربعاء 2016/8/24 الساعة 11:00 صباحاً

(195) مقابلة شخصية مع يوسف رحمت مدير وحدة الانتاج ،الاثنين ، 2016/8/22 الساعة 11:00 صباحاً

(196) www.jayaporteksitakaful.com



شكل (2) يوضح استراتيجيات الشركة في تفعيل مستوى السيولة

ثانيا :أثر تطبيقات استراتيجيات تفعيل السيولة

ان تطبيق استراتيجيات تفعيل السيولة بحيث يكون للمؤسسة المقدرة في الحصول علي النقد وتقيس نسبة القدرة علي سداد الالتزامات عند استحقاقها وهناك عدة مقاييس للسيولة تعرف باسم " نسب تحليل المركز المالي قصيرة الآجل " وايضا بنسب " رأس المال العامل وكلما ارتفعت نسبة السيولة فغن المؤسسة ستمتلك هامش أكبر من السلامة لتغطية الالتزامات ، وفي نفس الوقت فإن زيادة السيولة عن الحاجة قد يؤدي الي تخفيض الارباح نتيجة عدم توظيف المؤسسة لجزء كبير من أموالها ، وكذلك تنعكس التطبيقات علي مدي سرعة تحويل الأصل إلي سيولة وهي النقود السائلة والجاهزة لمعاملات المؤسسة ،وبالتالي فإن جوهانس مدير وحدة الشؤون الإدارية والمالية بالشركة¹⁹⁷ يؤكد نجاح استراتيجية تفعيل السيولة بالشركة وبالتالي فإن الشركة استطاعت توفير السيولة وانعكس هذا النجاح علي ما حققته من أرباح سنوية منذ اعتماد هذه الاستراتيجية.

هناك مجموعة من الآثار المترتبة علي تطبيق استراتيجية تفعيل السيولة علي الشركة والتي سوف يتم حصرها في نقاط ومن ثم سوف يقوم الباحث بتقديم شرح وافي لكل منها وفقا لما يلي :

1- تطور ارباح الشركة خلال 2012-2015

2- ارتفاع نسبة الاقساط المكتتبة للشركة

3-تزايد حجم الاحتياطات

4- تزايد عدد الفروع التابعة للشركة

5- حصول الشركة علي شهادة الايزو

(174) مقابلة شخصية مع جوهانس مدير الشؤون الادارية والمالية ، الاثنين، 2016/8/22 الساعة 9:00 صباحاً

سوف نوافي كل أثر بالشرح وفقاً للآتي :

1- تطور أرباح الشركة خلال 2012-2015

حيث شهدت هذه الشركة تطوراً ملحوظاً لما حققته من أرباح واستثمارات وذلك نتيجة لاستراتيجيتها المتبعة لأجل تفعيل السيولة من خلال الحرص على تدريب العاملين وتأهيلهم على العمل السليم، وهذا ما أكدته أيضاً ماساري منصور مدير وحدة الموارد البشرية¹⁹⁸ علي أن كفاءة الأفراد كان لها أثر في نجاح استراتيجية تفعيل السيولة وهو ما انعكس على ان تطبيق استراتيجيات تفعيل السيولة بحيث يكون للمؤسسة المقدرة في الحصول على النقد وتقيس نسبة القدرة على سداد الالتزامات عند استحقاقها وهناك عدة مقاييس للسيولة تعرف باسم " نسب تحليل المركز المالي قصيرة الأجل " وايضا بنسب " رأس المال العامل وكلما ارتفعت نسبة السيولة فغن المؤسسة ستمتلك هامش أكبر من السلامة لتغطية الالتزامات ، وفي نفس الوقت فإن زيادة السيولة عن الحاجة قد يؤدي الي تخفيض الارباح نتيجة عدم توظيف المؤسسة لجزء كبير من أموالها ، وكذلك تنعكس التطبيقات علي مدي سرعة تحويل الأصل إلي سيولة وهي النقود السائلة والجاهزة لمعاملات المؤسسة صدرتها الشركة ، أي انها تمثل ما يدفعه المؤمن لهم للشركة مقابل موافقتها علي تعويض المؤمن له عن الضرر والخسارة التي يكون سببا المباشر في وقوعها خطر مؤمن منه "

2-ارتفاع نسبة الأقساط المكتتبة للشركة

افاد جوهانس مدير الشؤون الادارية والمالية¹⁹⁹ ان الاقساط المكتتبة لفرع تأمين الاشخاص وعمليات تكوين الاموال بلغت 4.6 مليار ، بلغت حصة الشركات منها 75.1% وحصة الشركات الاجنبية 24.9% ، بلغت نسبة احتفاظ الشركة من الاقساط المكتتبة لفروع الممتلكات وتأمين المسؤوليات 54.9% كما بلغت الاقساط المكتتبة لفروع الممتلكات وتأمين المسؤوليات 23.9 مليار فيما بلغت التعويضات التحميلية لفروع الممتلكات وتأمين المسؤوليات قبل خصم حصة معيدي التأمين

(198) مقابلة شخصية مع ماساري منصور مدير وحدة التسويق، الاربعاء ، 2016/8/24 الساعة 11:00 صباحاً

(199) (مقابلة شخصية مع جوهانس مدير الشؤون الادارية والمالية ، الاثنين، 2016/8/22 الساعة 9:00 صباحاً

18 مليار وبلغ معدل التعويضات لفروع الممتلكات وتأمين المسؤوليات قبل خصم معيدي التأمين 75.3 % 2014 مقابل 67.25 عام 2013.

وبهذا فإن البيانات الأساسية التي تحصل عليها الباحث كان لها درجة مصدقيه عالية لتطابقها مع بعضها ومع الوثائق التي اطلع عليها الباحث وبهذا يعتبر أن سياسة الشركة في اتباع استراتيجية تفعيل السيولة كان لها أثر جيد وإيجابي علي الشركة .

3-تزايد حجم الاحتياطات

تعتبر الاحتياطات سيولة شبه نقدية عرفها كرم الدين بأنها :

"وهي الأصول التي يمكن تصفيتها أو بيعها أو رهنها ومنها الاسهم بأنواعها والصكوك بأنواعها وتتصف هذه الادوات بقصر آجال استحقاقها وإمكانية التصرف السريع فيها سواء بالبيع أو الرهن"

حجم الاحتياطات الفنية للشركة لتأمين الاشخاص وعمليات تكوين الاموال بلغ 15 مليار وتأمين الممتلكات والمسؤوليات بلغ 10.5 مليارات حسب افادة جوهانس مدير الشؤون الادارية والمالية²⁰⁰ حيث أفادنا أيضا بان حجم الاموال المستثمرة في الشركة قد نمت في عام 2014 بنسبة 3.2% وخلال السنوات 2012-2015 بمعدل سنوي مركب بنسبة 10% لتصل قيمته الي 39 مليار الامر الذي يؤكد أهمية الشركة ودورها الحيوي للاقتصاد الوطني وبلغت قيمة حقوق المساهمين في فروع الشركة 19.8 مليار بارتفاع نسبته 13.1% عن عام 2012 ، هذا ما اكده أيضا يوسف رحمت مدير وحدة الانتاج²⁰¹ .

(200) مقابلة شخصية مع جوهانس مدير الشؤون الادارية والمالية ، الاثنين، 2016/8/22 الساعة 9:00 صباحاً

(201) مقابلة شخصية مع يوسف رحمت مدير وحدة الانتاج ،الاثنين 2016/8/22 الساعة 11:00 صباحاً

ونظرا لتطابق البيانات الاساسية مع البيانات الثانوية التي تشمل الوثائق التي اطلع عليها الباحث اطمئن الباحث لصحة تلك البيانات والأرقام ولهذا يعتبر توفير احتياطات للشركة من الآثار الإيجابية ومن انجازات تطبيق استراتيجية تفعيل السيولة التي كان لها الاثر الفعال علي الشركة من حيث التطورات والانجازات التي تحققت .

4-تزايد عدد الفروع التابعة للشركة

عندما يزداد حجم العمل الشركة يزداد بالضرورة عدد فروعها في المناطق المختلفة وبالتالي فان عدد الفروع زاد والتي بلغت 60 فرع اضافة الي زيادة عدد الوكلاء والاستشاريين في الفروع حسب ما أفاده جوهانس مدير الشؤون الادارية والمالية²⁰² وهذا ما اكده ايضا محمد ابراهيم زينون مدير وحدة التسويق²⁰³

لقد تأكد الباحث من ذلك بعد اطلاعه علي الوثائق التي تخص الهيكل التنظيمي للشركة حيث تأكد ان عدد الفروع بلغ 60 فرع وان عدد الوكلاء والاستشاريين في تزايد ايضا.

5-حصول الشركة علي شهادة الأيزو

يقصد بشهادة الايزو هي التي تختص بالمتطلبات التي يتفق عليها دوليا طبقا للتطور التكنولوجي وتطور الخبرات وهي توجيهات للتطبيق في المؤسسات والشركات لغرض تحسين الجودة .

كان للشركة تصيب في الحصول علي شهادة الايزو وقد افاد جوهانس مدير الشؤون الادارية والمالية²⁰⁴ ان الشركة حققت هذا الانجاز رغم من الاضرار البالغة التي لحقت بالتأمين دوليا

(202) مقابلة شخصية مع جوهانس مدير الشؤون الادارية والمالية ، الاثنين، 2016/8/22 الساعة 9:00 صباحاً

(203) مقابلة شخصية مع محمد زينون إبراهيم مدير التسويق ، الاربعاء، 2016/8/24 الساعة 11:00 صباحاً

(204) مقابلة شخصية مع جوهانس مدير الشؤون الادارية والمالية ، الاثنين، 2016/8/22 الساعة 9:00 صباحاً

واقليميا هذا ما يعكس الوضع المالي للشركة ومدي أثر تطبيق الاستراتيجيات المتبعة وأكد ايضا محمد ابراهيم زينون مدير وحدة التسويق علي هذا ²⁰⁵

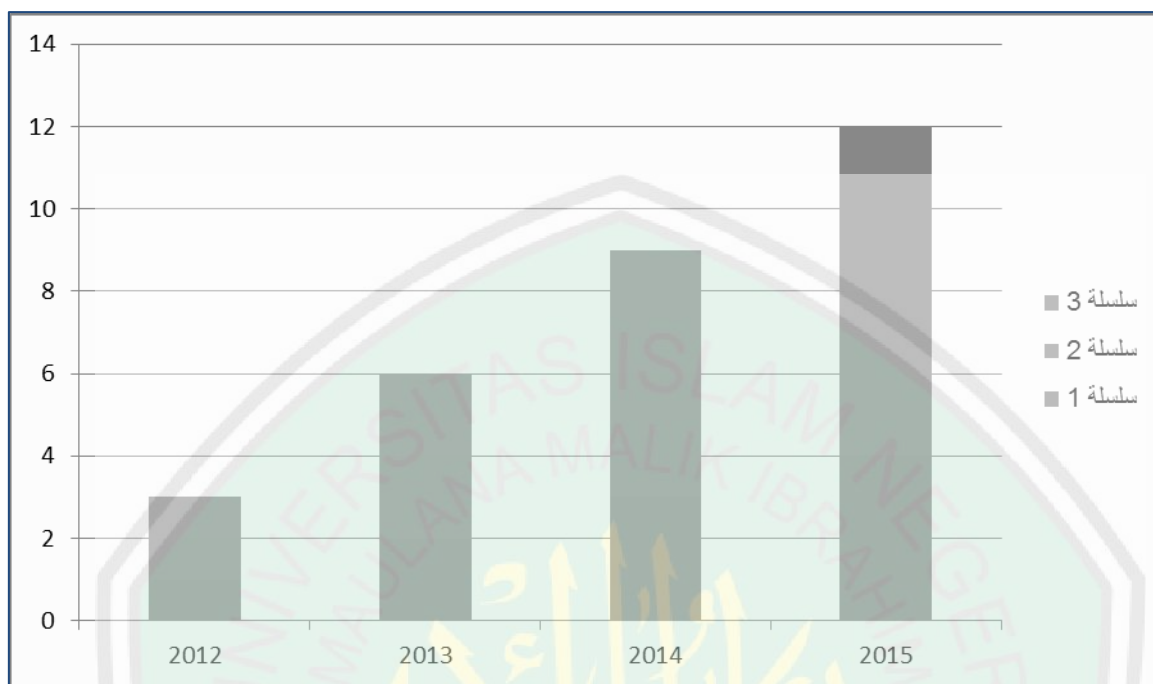
عند اطلاع الباحث علي وثائق الشركة المتعلقة بهذا الخصوص عبر موقعها علي الانترنت ²⁰⁶ اتضح للباحث حصول الشركة علي شهادة الايزو وهذا يؤكد فاعلية الخطة الاستراتيجية المتبعة في الشركة .

وفي هذا الصدد بالرغم من تطابق البيانات التي تعطي مؤشرا إيجابيا علي مصداقية البيانات ،إلا ان الباحث للتأكد من تلك البيانات اطلع علي الوثائق التي تؤكد استفادة الشركة من تطبيق استراتيجية تفعيل السيولة وذلك من خلال الاطلاع علي الارباح السنوية اعتبارا من سنة 2012 وحتى السنة الماضية 2015 ،واتضح ذلك الأثر الايجابي في تحقيق ارباح متزايدة خلال هذه السنوات اضافة الي حجم الاقساط والاحتياطات ، تزايد عدد فروع الشركة وحصول الشركة علي شهادة الايزو وذلك من خلال اطلاع الباحث وثائق الشركة بهذا الخصوص والرجوع الي سجلات الادارة المالية للشركة بالموقع الرسمي للشركة ²⁰⁷ وبالتالي فإن الباحث اطمئن علي صدقية هذه البيانات .

(205) مقابلة شخصية مع محمد زينون إبراهيم مدير التسويق ، الاربعاء ، 2016/8/24 الساعة 11:00 صباحاً

www.jayaporteksitakafu.com(206)

www.jayaporteksitakafu.com(207)



شكل (3) يوضح أثر تطبيق استراتيجية تفعيل مستوى السيولة علي الشركة (2012-2015)

ثالثاً: التحديات والصعوبات التي تواجه الشركة في تفعيل مستوى السيولة :

أ . تحديات تتعلق بالبيئة الداخلية

التحديات التي تتعلق بالبيئة الداخلية لشركات التأمين التكافلي تختلف من دولة إلى أخرى ، حيث أن شركات التأمين تعمل في مساحات جغرافية واحدة ، إلا أن تحديات البيئة الداخلية لهذه الشركة تنحصر في الآتي :

أكده جوهانس مدير الشؤون الإدارية والمالية²⁰⁸

1- نقص العمالة ذات الخبرة :

إن الشركة تحتاج إلى العمالة ذات الخبرة من أجل سد النقص الذي تعاني منه من أجل توسيع نشاطها ، وأكد ما ساري منصور مدير وحدة الموارد البشرية²⁰⁹ علي نقص الخبرات يؤثر في توسيع عمل الشركة ولكن تحاول الشركة معالجة هذا الأمر وفقاً لبرامج التدريب حيث العمل في شركات التأمين التكافلي يختلف عن التأمين التجاري لأن العمل في شركات التأمين التكافلي يحتاج إلى ثقافة مهنية إسلامية وشرعية وكذلك مقدرات خاصة ، وبهذا فإن الشركة تتحمل أعداد كوادرها بنفسها وهو ما يشكل تحدي كبير في سد النقص بشكل سريع مثل ما هو موجود في شركات التأمين التجاري التي لا تحتاج إلى الكثير من الجهد في ذلك وأكد أيضاً يوسف رحمت مدير الإنتاج بالشركة²¹⁰ علي أن التوسع في النشاط يحتاج إلى خبرات ، والخبرات تحتاج إلى إعداد وتدريب وتأهيل الذي يحتاج إلى وقت وبالتالي بالرغم من نجاح الشركة في برنامج التدريب والإعداد إلا أن النقص في سد العجز في مجال المتخصصين يعتبر تحدي تواجهه الشركة في توسيع قاعدة أعمالها واستثماراتها.

(208) مقابلة شخصية مع جوهانس مدير الشؤون الإدارية والمالية ، الاثنين، 2016/8/22 الساعة 9:00 صباحاً

(209) مقابلة شخصية مع ما ساري منصور مدير وحدة الموارد البشرية الأربعاء، 2016/8/24 الساعة 11:00 صباحاً

(211) مقابلة شخصية مع يوسف رحمت مدير وحدة الإنتاج، الاثنين 2016/8/22 الساعة 9:00 صباحاً

وبالتالي فإن الباحث من خلال ما اطلع عليه بشأن الاختلاف بين شركات التأمين التجاري والتكافلي واختلافهم في المفهوم والهدف يتضح ان شركات التأمين التكافلي تحتاج إلي خبرات خاصة في مجال عمل التأمين التكافلي الذي يحتاج إلي كفاءات خاصة يختلف عن شركات التأمين التجاري وبالتالي فإن البيانات الي تحصل عليها الباحث المتمثلة في نقص الاختصاص في هذا المجال هو صحيح وذو مصداقية مع تطابق البيانات التي ادلي بها مصادر البحث الأساسية .

2- ضعف الوعي التأميني

يرتبط هذا العامل بعادات وتقاليد المجتمع الذي ينبذ التأمين علي أساس انه لا يجوز من الناحية الشرعية ، حيث أن معظم افراد المجتمع هنا يتمسك بهذا الفهم الخاطئ عن التأمين التكافلي ، انطلاقا من كون اعمال التأمين حرام شرعا ولا يجوز التعامل فيها .

لقد تأكد الباحث من ان هذا التحدي يعد من احدي التحديات والصعوبات التي تواجه الشركة فوجد هناك مصداقية في البيانات وذلك بعد الاطلاع علي الوثائق التي تختص بهذا الشأن .

ب . التحديات الخارجية

1- حدة المنافسة

هناك منافسة بين شركات التأمين التجاري والتكافلي وذلك حيث شرعت شركات التأمين التجاري علي فتح نوافذ لتقدم خدمات التأمين التكافلي وهذا أصبح تحديا جديدا للمنافسة في السوق وهذا وفقا لما قاله جوهانس مدير الشؤون الإدارية والمالية²¹¹ ، كما أكد علي ذلك يوسف رحمت مدير

(211) مقابلة شخصية مع جوهانس مدير الشؤون الادارية والمالية ، الاثنين، 2016/8/22 الساعة 9:00 صباحاً

وحدة الإنتاج، محمد زينون ابراهيم مدير وحدة التسويق²¹²، حيث دخلت شركات التأمين التجاري في منافسة مع شركات التأمين التكافلي نظرا لزيادة الراغبين في الدخول في التأمين التكافلي لأنه يمثل الشريعة الإسلامية حيث يسعى المسلمون للدخول في شركات التأمين التكافلي لوجود فتاوى دينية رسمية تميز التأمين التكافلي وتحرم ذلك في شركات التأمين التجاري.

لقد تأكد الباحث من ان حدة المنافسة تعتبر من احدي الصعوبات التي تواجه الشركة وذلك بعد الاطلاع علي الوثائق المتعلقة بهذا الشأن

2- كسر الاسعار

كانت هذه الشركة كأغلب شركات التأمين التكافلي الأخرى حيث قامت بتخفيض اسعار منتجاتها بهدف زيادة الانتاج وزيادة الارباح، في حين هذا لا يتناسب مع جميع منتجات التأمين التكافلي مما قد يتسبب في تذبذب الاسعار ويخلق لها عجز في تحقيق تلك الاستراتيجية المتمثلة في توفير السيولة إذا ما قورنت بشركات التأمين التجاري هذا ما أفاده مدير يوسف رحمت وحدة الانتاج²¹³ وكما أكدته محمد زينون ابراهيم مدير وحدة التسويق²¹⁴.

أكد الباحث أن كسر الاسعار يعتبر احدي التحديات التي تواجه الشركة وذلك بعد المقابلات التي قد أجراها مع مدري وحدتي الانتاج والتسويق بالشركة وبعد الاطلاع علي الوثائق المتعلقة بهذا الشأن .

(212) مقابلة شخصية مع يوسف رحمت مدير وحدة الانتاج، الاثنين 2016/8/22 الساعة 11:00 صباحاً ، م شخصية مع

محمد زينون ابراهيم مدير وحدة التسويق ، الاربعاء 2016/8/24، الساعة 11:00:

(²¹³) مقابلة شخصية مع يوسف رحمت مدير وحدة الانتاج، الاثنين 2016/8/22 الساعة 11:00 صباحاً .

(²¹⁴) محمد زينون ابراهيم مدير وحدة التسويق ، الاربعاء 2016/8/24، الساعة 11:00

المبحث الثالث. مناقشة وتحليل البيانات

أولا .الاستراتيجيات التي تم الاعتماد عليها لتفعيل مستوى السيولة

تعد السيولة من المواضيع المهمة في شركات التأمين ، حيث ان نقص درجة السيولة في أموال واستثمارات شركات التأمين يؤثر بشكل مباشر علي وضع شركات التأمين وبالتالي علي ربحيتها وذلك لأنه يتسبب لاحقا في عدم القدرة علي الوفاء ببعض الالتزامات تجاه حملة الوثائق ، وهو الامر الذي يؤدي فيما بعد إلي حصول عجز او فشل مالي ومن هنا كان ضروريا من وضع استراتيجية يتم الاعتماد عليها في توفير وتفعيل مستوى السيولة بشركة التأمين التكافلي وبالتالي فإن أداة شركات التأمين تراعي جانب السيولة وذلك لضمان الوفاء بتعهدات وتعويضات تحمله الوثائق ولتحقيق ذلك تقوم شركة التأمين بتوزيع استثماراتها حسب طبيعة الالتزامات فهناك التزامات دورية قصيرة الاجل وهذه تتطلب ضرورة وجود سيولة أو اموال تحت الطلب كحسابات جارية أو ودائع قصيرة الاجل بالبنوك بالإضافة إلي تخصيص جزء من الاموال في أصول سهلة التحويل دون تحمل خسائر ويراعي ألا تزيد هذه الأموال عن القدر الكافي ، و إلا انخفض عائد التأمين ولا تقل عن القدر المناسب لتغطية هذه الالتزامات .²¹⁵

ومن هنا وضعت شركة التأمين التكافلي خطة استراتيجية تعتمد علي تفعيل مستوى السيولة بالشركة من خلال استراتيجية تعتمد علي خطة تعتمد علي الاحتياطات الثانوية والدخول في تحالفات استراتيجية وتنمية الجانب الفني والتقني والتكنولوجي وتأهيل الكوادر البشرية وذلك بقصد تفعيل السيولة بحيث تكون هناك امكانية تحويل الأصول إلي نقود وضرورة وجود اموال جاهزة تكفي لمواجهة الالتزامات المختلفة عندما يحل ميعاد

(215) منير هنيدي ، مرجع سابق ، ص ص 455-463

استحقاقها والسيولة في مجال التأمين هي العنصر الأساسي عند تحقيق الخطر المؤمن منه وحلول أجل الدفع كما تعد السيولة من المواضيع المهمة في شركات التأمين ، حيث إن نقص درجة السيولة في أموال واستثمارات شركات التأمين يؤثر بشكل مباشر علي وضع شركات التأمين وبالتالي علي ربحيتها وذلك لأنه يتسبب لاحقاً في عدم القدرة علي الوفاء ببعض الالتزامات تجاه حملة الوثائق ، وهو الأمر الذي قد يؤدي فيما بعد إلي حصول عجز أو فشل مالي وكذلك حسب البيانات المؤكدة التي تحصل عليها الباحث فإن الشركة اعتمدت في خطتها الاستراتيجية علي .

الاعتماد علي الاحتياطيات الثانوية :²¹⁶

وهي الاستثمارات قصيرة الآجل، والتي يمكن تحويلها إلي نقد سائل عند الحاجة وتحقيق هذه الاحتياطيات في مجال السيولة فوائد متعددة منها الأرباح ، وعادة ما تلجأ شركات التأمين لتفعيل السيولة وذلك معتمدة علي الاحتياطيات التي تتمثل في مقدار ما تملكه من اموال نقدية من عملة اجنبية ومحلية في خزائنها بأن الشركة تعتمد علي الاحتياطيات الثانوية والتي تتكون من بند الفوائض الاحتياطية والتي تشمل الاوراق المالية شريطة أن تكون ذات نوعية ممتازة ومخاطر الافلاس فيها منخفضة وقابلة للبيع السريع دون خسارة حيث ان الشركة تضع استراتيجية الاعتماد علي الاحتياطيات الثانوية التي توفرها الشركة بأن الاحتياطيات الثانوية من بين الاستراتيجيات التي تعتمد عليها الشركة لتوفير السيولة وتفعيلها لمواجهة مخاطر الإعسار حيث انها يمكن تحويلها الي نقد سائل عند الحاجة الضرورية .

(216) منير زيد عبودي ، إدارة التأمين والمخاطر ، عمان ، مكتبة دار الكنوز ، 2006 ، ص34

والاحتياطات الثانوية التي اعتمدت عليها الشركة تعتبر من اهم الاستراتيجيات لاتها كما عرفها منير عبودي وهي عبارة عن الاستثمارات قصيرة الآجل ، والتي يمكن تحويلها إلى نقد سائل عند الحاجة وتحقق هذه الاحتياطات في مجال السيولة فوائد متعددة منها في تحقيق الأرباح ومن هنا تعتبر الاحتياطات الثانوية استراتيجية مهمة في توفير وتفعيل السيولة، فالسيولة المقصودة في الاحتياطات الثانوية تعبر علي مدي سرعة تحويل الاستخدام (الأصل) إلى سيولة وهي النقود السائلة والجاهزة لمعاملات المؤسسة "217

وبالتالي فإن الاحتياطات الثانوية تعتبر سيولة شبه نقدية عرفها كرم الدين بأنها :

"وهي الأصول التي يمكن تصفيتها أو بيعها أو رهنها ومنها الاسهم بأنواعها والصكوك بأنواعها وتتصف هذه الادوات بقصر آجال استحقاقها وإمكانية التصرف السريع فيها سواء بالبيع أو الرهن "218

وبالتالي يري الباحث أن سياسة الشركة الاستراتيجية في اعتبار الاحتياطات الثانوية جزء من الخطة الاستراتيجية هي خطة جيدة لتفعيل وتوفير السيولة لدي شركة التأمين لمواجهة أي حالات إعسار قد تتعرض لها الشركة لأنها بهذه الاحتياطات تستطيع توفير السيولة وتفعيلها.

ومن ضمن البرنامج الاستراتيجي للشركة ايضا في تفعيل السيولة والابتعاد عن مخاطر الإعسار وهو قيام الشركة بالتالي :

الدخول في تحالفات استراتيجية

(217) بخلوة باديس ، في تفسير الخزينة في المؤسسة ، رسالة الماجستير ، جامعة المسيلة ، الجزائر ، 2003 ، ص9
(206) كرم لال الدين ، /إدارة السيولة ، ورقة بحثية مقدمة لدورة 20 للمجمع الفقهي ، مكة ، 2010 ، ص87

وهذا فإن الشركة دخلت في تحالفات استراتيجية مع شركات وبنوك اخري مما مكنها ذلك من تنوع مصادر الدخل وذلك في شكل استثمارات بقصد التعاون والسيطرة علي توفير السيولة في حالات الاعسار إذا ما حصل نقص حاد في الاحتياطيات الثانوية ، أن الاستراتيجية المتبعة في الشركة في تفعيل السيولة هي تنوع مصادرها فإذا ما حصل إعسار في عدم توفر سيولة من الاحتياطيات الثانوية تلجأ الشركة إلى الاتفاقيات والتحالفات مع البنوك منذ أواخر عام 2009 مع البنوك من اجل تفعيل السيولة .

فعقدت الشركة اتفاقيات مع شركات وبنوك تعاون ومن بين هذه الشركات شركة الراجحي للتأمين التكافلي في السعودية ومن البنوك " BIN-PTN " .

وهذه الاستراتيجية مهمة جدا حيث قامت الشركة التحالفات والتي تمت علي شكل عقود واتفاقيات حيث يذكر الدكتور رفعت السيد أن التحالفات الاستراتيجية تستمد الحياة الاقتصادية والتجارية في العالم تطورات متعددة وتحولات هائلة تطلب العديد من الآليات مثل الاتفاقيات الثنائية وذلك من اجل تفعيل السيولة وخلق استراتيجية تضمن الحفاظ علي بقاء تلك الشركات .

ومن هنا قامت شركة التأمين تكافل من إجراء تحالفات استراتيجية كجزء من برنامجها وهذا الإجراء هو كما عبر عنه أحمد السيد بأنه يقصد بالتحالفات الاستراتيجية "هي إحلال التعاون محل المنافسة التي قد تؤدي إلي خروج أحد الأطراف من السوق ، التحالف يؤدي إلي التعاون والسيطرة علي المخاطر والتهديدات، وتشارك التحالفات في الارباح والمنافع والمكاسب الملموسة والغير ملموسة".

وأيضاً يقصد بالتحالفات الاستراتيجية علي انها اتفاق رسمي بين مؤسسات مستقلة تابعة في نفس البلد او بين بلدين أو عدة بلدان يتعاقد لفترة طويلة بهدف تأمين درجة من التعاون بينهما وهذا لتحقيق مصالح وفوائد مشتركة .

وبالتالي فإن الشركة دخلت في هذه التحالفات وهي عبارة عن اتفاقيات أو عقود تبرم فيما بينها وبين شركة اخري أو مع أطراف متعددة.

ويري الباحث أن ذلك هدف استراتيجي حيث يحقق أهداف الشركة في الابتعاد عن مخاطر كثيرة منها الاعسار والافلاس وغيرها من مخاطر وهو ما اتفق مع رأي الدكتور رفعت السيد العوضي في أن الهدف منها قد يكون تحقيق الربح او تنمية الإنتاج أو تفادي بعض المخاطر التي ممكن ان تنجم عن الإفلاس ، نظرا لتعدد المخاطر والخوافز و اطراف التحالف فإن أشكالها أو صيغها تتعدد كما سيزداد ذلك التعدد مستقبلا .

وبالتالي فإن الباحث يري أن اتخاذ التحالفات من قبل الشركة التأمين له آثاره الايجابية ويعتبر سياسة رشيدة في هذا الصدد حيث من خلال ذلك تكون الشركة بعيدة عن مواجهة الاخطار لوجود شركاء يتحملون منها أي مخاطر محتملة وهو ما يتفق مع رأي الدكتور أحمد الزيات حيث أشار غلي ان التحالفات الاستراتيجية تكمن اهميتها في تحمل الخطر كما أنه يترتب علي التحالفات بالأخص إذا كانت بين المورد والعميل توفير فرصة الاشتراك في المخاطر ونقصها بدلا من تحملها من طرف واحد في ظل المنافسة ، كما نعرف ان مخاطر الاعمال متعددة قد تكون مخاطر تجارية (حروب الأسعار ، وكذلك حروب الإعلانات)، مخاطر مالية (أسعار فائدة ، أسعار الحرف ، الائتمان) ويعتبر التحالف هذا بمثابة مضلة تأمينية ضد جميع المخاطر ، كما ان التحالف بين الموردين يحقق اتحادات فعالة وللعلماء اتحادات تعاونية نجدها في العديد من الانشطة الاقتصادية والتجارية ويبنى ذلك

الثقة ببيك كل جانب مما يؤدي في المحصلة إلى تحسين معدلات الأداء في الربحية الإنتاجية والنمو الاقتصادي والتجاري مع ضمان حفظ قدر كبير من السيولة في تلك الشركات بشكل مستمر .

وهناك فوائد كبرى يرى الباحث أن تقوم الشركة بها في توسيع دائرة التحالفات للاستفادة من ذلك في تطوير الخدمات وتحقيق تحالفات لبناء أسواق وهو كما أشار إليه الدكتور رفعت العوضي وذلك بإدخال تحسينات في الإنتاجية يترتب علي التحالفات التجارية والاقتصادية بين شركات التأمين قدر كبير من تحسين إمكانية الوصول للأسواق ، وإنتاج إعلانات متفوقة وكسب رقابة علي قدرات التوزيع بالإضافة إلى إدخال تحسينات في الإنتاجية ، من خلال تلك الاستراتيجية يمكن ان تضمن شركات التأمين ما يلي²¹⁹:

- 1- تحسين مستوي الاتصالات عن طريق بناء هيكل لتطوير كفاءة التشغيل .
- 2- تحسين الثقافة التنظيمية وفلسفة إدارة الشركة
- 3- جمع المعلومات الخاصة بالمنتجات الجديدة والتقنيات المتنافسة .
- 4- يسمح التنبؤ بحجم السوق بتنمية الإنتاج مما يساعد ذلك علي تحسين الإنتاجية داخل الشركة.

من هنا فإن الشركة في اعتمادها علي تحالفات الاستراتيجية تعتبر خطة استراتيجية محكمة ومفيدة للشركة وهو ما حقق للشركة نجاح في السنوات الاخيرة وتحقق أرباح ملحوظة متزايدة عن السنوات السابقة و الي جانب ذلك اعتمدت الشركة ايضا في خططها الاستراتيجية لتفعيل السيولة تنمية الجانب الفني والكفاءة الادارية والخدمية حيث قامت الشركة بتنمية الجانب الفني والخدمي وذلك من أجل تحقيق التميز في نشاطها من خلال

(219) رفعت السيد العوضي ، الاندماج والتحالفات الاستراتيجية ، دار الشروق ، عمان ، 2007، ص 17

تطوير جانبها الفني والخدمي ومن بين هذه الاستراتيجيات لتفعيل السيولة تقديم خدمات تأمينية تكافلية متميزة بشكل يضمن للشركة القيام بالواجبات المطلوبة بأفضل أسلوب وبأقل ما يمكن من التكاليف علي صعيد الوقت وقدرتها علي توجيه الاعمال نحو النجاح في ظل التنافس، ونظرا لاختلاف الأهداف والوظائف التي تقوم بها شركات التأمين التكافلي عن الوظائف في باقي شركات التأمين التجاري فإن عامل الكفاءة والتركيز علي الجانب التقني والتكنولوجي في إدارة هذه الشركة لأن نجاح استراتيجيات الشركة في تفعيل السيولة وتوفير احتياطات ثانوية وكذلك الارتباط مع بنوك وشركات بعلاقات التعاون يستلزم النجاح في العمل من خلال منظومات إدارية وخدمية وفنية متكاملة ومساعدة لإداء الأعمال والمهام ان الشركة قامت بتطوير منظوماتها وطريقة عملها بحيث تكون في المستوى المطلوب وهذه الاستراتيجية مهمة جدا حيث أشار إلي ذلك الدكتور تاج الدين محمد حيث أشار إلي أن تنمية الجانب الفني للشركة هو ان تعمل الشركة علي تحقيق التميز في نشاطها من خلال تطوير جانبها الفني ويظهر ذلك من خلال النشاطات التي تقوم بها ونورد منها ما يلي: ²²⁰

أ. تقديم خدمات تأمينية تكافلية متميزة :

تعمل الشركة علي تطوير خدماتها بدرجة عالية من الدقة والجودة ، وضوابط إدارية مصممة لجعلها أكثر مرونة وسرعة في انشاء نظام هيكلي متين توجه من خلاله مجهودات كافة العاملين لكسب ثقة عملائها عن طريق المشاركة في التخطيط والتنفيذ والرقابة في الاداء وذلك من خلال :

1-الاهتمام بالعملاء والسعي لتحقيق تطلعاتهم ورغباتهم الحالية والمستقبلية لكسب ثقتهم وتحقيق رضاهم

(220) تاج الدين عبدالله محمد، ادارة تطوير الاعمال ، تقرير الشركة الاسلامية للتأمين بالسودان ، 2012، ص 2

2- الاهتمام بالتطوير والتحسين المستمر في مجال التأمين واستخدام التقنيات .

3- الاهتمام بالعاملين وتطوير مهاراتهم من خلال التدريب المستمر

4- الالتزام التام بالمحافظة علي اخلاقيات العمل ، والتفاعل التام مع المجتمع

ويري الباحث علي الشركة إلي جانب الاهتمام بتعديل الهيكل التنظيمي للشركة لمواكبة المستجدات وهو الرأي الذي أشار اليه الدكتور محمد حسن ناير حيث يري ضرورة ان تهدف الشركة الي تعديل هيكلها الوظيفي ليواكب المستجدات الادارية في عالم اليوم وذلك بإلحاق إدارة الانتاج بإدارة الفروع وتحويل مسمي إدارة الانتاج والتسويق الي مسمي إدارة تطوير الاعمال واستحداث الادارات التالية :²²¹

* إدارة التخطيط الاستراتيجي ويتبع لها قسم الدراسات والبحوث وقسم المعلومات

* إدارة التسويق ويتبع لها قسم الترويج وقسم خدمات العملاء وقسم العلاقات العامة

من هنا يري الباحث ان الشركة نجحت في الجانب الفني والتقني والمنظومات ولكن تحتاج إلي مراجعة الهيكل الوظيفي ليكون متفاعلا مع اهم المستجدات الادارية في الشركة اهتمام من قبل الشركة بالعاملين يحظى بأهمية بالغة بإجراء برامج تدريبية دورية للعاملين بالشركة وكذلك تأهيلهم للعمل علي المنظومات والتقنيات الحديثة وتوفير بيئة ملائمة للعمل إضافة إلي بعض البرامج التدريبية التي أقيمت في الخارج بالتعاون مع شركة الراجحي للتأمين التكافلي، أن من بين استراتيجيات الشركة في تفعيل السيولة هو الاهتمام بالعاملين لأنهم العمود الفقري لإنجاح عمل الشركة واقسامها وإداراتها، أن تأهيل العاملين كان له دور مهم في نجاح إدارة التسويق التي تعتمد علي مؤهلات فنية خاصة للعاملين بهذه الإدارة وهذا ما ادي إلي نجاح هذه استراتيجيات الشركة من اجل تفعيل السيولة علي مقدرة

(221) محمد حسن ناير ، تقرير الشركة الاسلامية للتأمين بالسودان ، دار الصداقة ، 2013، ص 5

الشركة علي العمل وفق لخطة مرسومة والتي ينفدها العاملين وهذا مرتبط بمدى الدقة في التنفيذ وهذا لا يكون الا من خلال برامج التدريب والتأهيل التي تجريها الشركة للعاملين سواء من حيث تعيين الأكفاء واقامة الدورات داخل الشركة اثناء العمل وايضا من خلال التنسيق مع مراكز التدريب .

وتعتبر الموارد البشرية احد اهم الاسس التي يقوم عليها نجاح صناعة التأمين التكافلي ، وذلك لما فيها من تأثير علي نشاط شركات التأمين التكافلي ، الامر الذي يتطلب ضرورة توفير التأهيل العلمي والعملية للعاملين في هذه الصناعة واستيفائهم للجانب الشرعي ويرى الدكتور السيد حامد حسن أن من اجل تمتين مسيرة وانطلاقة نظام التأمين التكافلي وفقا لما يلي :²²²

اولا. مفاهيم ومصطلحات تتعلق بتأهيل الموارد البشرية : من أجل تفصيل أكثر

لمفهوم الموارد البشرية في شركات التأمين ، نورد ما يلي من هذه المفاهيم :

- 1-الموارد البشرية هي مجموعة الأفراد والجماعات التي تكون المؤسسة في وقت معين ، ويختلف هؤلاء الافراد فيما بينهم من حيث تكوينهم خبرتهم ، سلوكهم ، اتجاهاتهم ، طموحهم كما يختلفون في وظائفهم ، مستوياتهم الادارية وفي مساراتهم الوظيفية .
- 2- إدارة الموارد البشرية : هي العملية التي يتم من خلالها توفير احتياجات المنظمة من الايدي العاملة والمحافظة عليها ، وتدريبها وتطويرها والعمل علي استقرارها ورفع روحها المعنوية .²²³
- 3-تنمية الموارد البشرية هي : مرحلة تأتي بعد الحصول علي الأفراد الملائمين لأداء العمل ، ويقصد بها رفع مستوى مهاراتهم وخبراتهم وذلك عن طريق التدريب الملائم لطبيعة العمل المطلوب انجازه.²²⁴

(222) السيد حامد حسن محمد ،مسيرة التأمين التعاوني الاسلامي ، دار الحكمة ، القاهرة ، 1999، ص 54
 (223) الدواي الشيخ ، تحليل أثر التدريب والتحفيز علي تنمية الموارد البشرية ، مجلة الباحث ، ورقلة ، 2008،ص10
 (224) بارك نعيمة ، تنمية الموارد البشرية واهميتها في تحسين الانتاجية ، مجلة اقتصاديات ، جامعة الشلف ، 2009،ص 276

4- تدريب الموارد البشرية : هو وسيلة متقدمة لاكتساب الفرد السلوكيات الجديدة ، فإن كان التعليم له القدرة علي زيادة المعلومات وتغير الاتجاهات فإن التأهيل هو السبيل الوحيد لاكتساب المهارات والخبرات وتنمية القدرات ، ورفع الكفاءة .

ومن هنا فإن سياسة الشركة الاستراتيجية في نجاحها في تفعيل السيولة وتحقيق اهدافها يعتمد علي العاملين بالشركة ومدى كفاءتهم وهذا ما ركزت عليه الشركة اثناء اختيارها للعاملين ومن هنا فان شركات التأمين التكافلي تعتمد اولا علي كفاءة الموارد البشرية وهو ما اكدت عليه الدكتورة نادية أمين محمد حيث أشارت إلي اعتماد كفاءة شركات التأمين التكافلي في المقام الاول علي كفاءة الموارد البشرية ، حيث يعتمد نجاحها علي ايجاد أفضل العناصر البشرية التي تتمتع بمواصفات معينة ، بغرض التمكين من ضبط الأداء وتحقيق الاهداف الاستراتيجية لشركات التأمين التكافلي ومن هذه المواصفات :²²⁵

- 1-موارد بشرية قادرة علي جذب العملاء، وفهم طبيعة العلاقة التي تربط بين العميل وشركة التأمين التكافلي .
- 2-موارد بشرية قادرة علي تقديم الخدمة التأمينية بالسرعة والجودة الملائمتين ووفقا للمتطلبات الشرعية .
- 3-موارد بشرية قادرة علي البحث عن الفرص الاستثمارية الملائمة .

كما ان الشركة قامت بإعداد دورات تأهيلية وتدريبية علي كيفية العمل بشركات التأمين التكافلي حيث أنها ذات طبيعة مختلفة عن شركات التأمين التجاري وبالتالي فإن سياسة التدريب والتأهيل تعتبر سياسة استراتيجية ناجحة وما تقوم به الشركة هو ما اكده الدكتور

(225)نادية أمين محمد علي ، تأهيل الكوادر البشرية ، بحث مقدم الي مؤتمر المصارف الاسلامية ، دبي 2009 ، ص 12

بالتجاي محمد حيث اكد علي ان أهمية التأهيل الموارد البشرية العاملة بشركات التأمين التكافلي تكمن فيما يلي:²²⁶

1- اختلاف طبيعة العمل بشركات التأمين التكافلي عن العمل بشركات التأمين التجاري

فالموارد البشرية بشركات التأمين التجاري غير مؤهلين للعمل مباشرة بشركات التأمين التكافلي .

2- ضرورة الالتزام بالضوابط الشرعية في نشاط شركات التأمين التكافلي ، الامر الذي ينتج عنه ضرورة المام الموارد البشرية بالأحكام والقواعد الشرعية للعمل التأميني التكافلي .

3- عدم قناعة بعض الموارد البشرية بشركات التأمين التجاري بنشاط شركات التأمين التجاري ، مما يتطلب أهمية تدريبهم وتأهيلهم شرعيا وفنيا علي العمليات التأمينية التكافلية قبل ممارستهم لتلك الاعمال .

4- يسمح تأهيل الموارد البشرية في شركات التأمين التكافلي بزيادة قدراتها التنافسية ، من خلال تحسين مهارات ومعارف عناصرها البشرية ، الامر الذي ينعكس في سرعة تنفيذ المهام .

5- يساهم تأهيل الموارد البشرية رفع الروح المعنوية للعناصر البشرية وهذا من خلال شعورهم بتقدير اهميتهم من طرف ادارة الشركة مما يدفعهم إلي العمل بكامل قدراتهم .

من هنا يري الباحث من خلال استعراض بيانات شركة التأمين التكافلي لبرنامج استراتيجية تفعيل السيولة التي تعتمد عليها الشركة كانت استراتيجية متكاملة من حيث الاعتماد علي الاحتياطات الثانوية التي تستطيع الشركة تحويلها الي سيولة في أي وقت

(226) بالتجاي محمد، دور المعاهد المصرفية في تأهيل العاملين ، لحت مقدم لمؤتمر الهيئات الشرعية ، دبي ، 2009، ص 8

وكذلك اعتمادها علي التحالفات الاستراتيجية الي تقع الشركة في موضع جيد من حيث الاطمئنان عن عدم مواجهة أي أخطار شركاء يتحملون معها الاخطار التي قد تنقض الشركة من نقص السيولة وحالة الاعسار او أي افلاس وكذلك اعتماد الشركة علي التقنيات والمنظومات في تعاملاتها وهذا ما يساعد الشركة علي أن تؤدي مهامها بجودة وبأقل تكاليف وكذلك فان الاهتمام بتوعية العاملين وتدريبهم علي هذا المجال من العمل الذي يجب ان يكون العاملين ذو كفاءة عالية في جميع مجالات عمل الشركة .

ثانيا : أثر استراتيجية تطبيق تفعيل السيولة علي الشركة .

نجد أن الربحية تأتي في مرحلة بعد تحقيق قدر كبير من السيولة والضمان ، وتعتبر الربحية أمر ضروري لتدعيم مركز الشركة التنافسي ، وتغطية مختلف التوزيعات للمساهمين العاملين ، بمعنى أن فوائد الاستثمارات تمثل مصدر أساسي لتغطية التعويضات في شركات التأمين علي الحياة حيث أن التأمين العام يطلق علي التأمين قصير الأجل ، نظرا لأن الوثيقة عادة ما تغطي سنة واحدة بتوجيه الجانب الأكبر من حصيلة أقساطه إلي استثمارات قصيرة الأجل ، أما في التأمين علي الحياة الذي هو تأمين طويل الأجل فتوجه فيه الأقساط المحصلة إلي استثمارات طويلة الأجل تتمثل في تشكيلة تتكون عادة من أسهم عادية وسندات ورهونات لذا نجد أن السياسات الاستثمارية وبهذا فإن الارباح المحققة هي مصدر تمويل داخلي قليل التكلفة يفيد عمليات التوسع والنمو ودعم المركز التنافسي في السوق ، ولكن يؤخذ علي حجم الارباح المحققة بأنها عبارة عن رقم مطلق لا يشير إلي حجم الاستثمارات او مصادر الاموال التي ساهمت في تحقيق هذه الارباح إن السعي إلي تعظيم الربحية أنشطة الأعمال هو من الأهداف الرئيسية لجميع المؤسسات المالية ، وهو أمر ضروري لضمان استمرارها ، وغاية يتطلع إليها المستثمرون ، ومؤشر مالي تهتم به

جميع الأطراف ذات المصلحة والعلاقة مع أعمال المؤسسة المالية ، إذ تعكس النسب المالية الخاصة بالربحية صورة صادقة عن النتيجة النهائية لمحصلة أنشطة الأعمال في المؤسسة.

ان تطبيق استراتيجيات تفعيل السيولة بحيث يكون للمؤسسة المقدرة في الحصول علي النقد وتقيس نسبة القدرة علي سداد الالتزامات عند استحقاقها وهناك عدة مقاييس للسيولة تعرف باسم " نسب تحليل المركز المالي قصيرة الأجل " وايضا بنسب " رأس المال العامل وكلما ارتفعت نسبة السيولة فغن المؤسسة ستمتلك هامش أكبر من السلامة لتغطية الالتزامات ، وفي نفس الوقت فإن زيادة السيولة عن الحاجة قد يؤدي الي تخفيض الارباح نتيجة عدم توظيف المؤسسة لجزء كبير من أموالها ، وكذلك تنعكس التطبيقات علي مدي سرعة تحويل الأصل إلي سيولة وهي النقود السائلة والجاهزة لمعاملات المؤسسة فإن الشركة استطاعت توفير السيولة وانعكس هذا النجاح علي ما حققته من أرباح سنوية منذ اعتماد هذه الاستراتيجية، حيث شهدت هذه الشركة تطورا ملحوظا لما حققته من ارباح واستثمارات وذلك نتيجة لاستراتيجيتها المتبعة لأجل تفعيل السيولة من خلال الحرص علي تدريب العاملين وتأهيلهم علي العمل.

وبالتالي يري الباحث أن سياسة تطبيق استراتيجية السيولة لها أثر جيد علي تحقيق
نجاحات عديدة للشركة مما مكنها ذلك من مواجهة حالات الاعسار والافلاس التي تتعرض لها الشركات التأمينية لان بهذه الأرباح تستطيع الشركة توفير السيولة .

كما كان لأثر تطبيق استراتيجية تفعيل السيولة دور في زيادة نسبة الاحتياطيات المتمثلة في الاستثمارات قصيرة الأجل، والتي يمكن تحويلها إلي نقد سائل عند الحاجة وتحقق هذه الاحتياطيات في مجال السيولة فوائد متعددة منها الأرباح ، وعادة ما تلجأ

شركات التأمين لتفعيل السيولة وذلك معتمدة علي الاحتياطات التي تتمثل في مقدار ما تملكه من اموال نقدية من عملة اجنبية ومحلية في خزانتها بأن الشركة تعتمد علي الاحتياطات الثانوية والتي تتكون من بند الفوائض الاحتياطية والتي تشمل الاوراق المالية شريطة أن تكون ذات نوعية ممتازة ومخاطر الافلاس فيها منخفضة وقابلة للبيع السريع دون خسارة حيث ان الشركة تضع استراتيجية الاعتماد علي الاحتياطات الثانوية التي توفرها الشركة بأن الاحتياطات الثانوية من بين الاستراتيجيات التي تعتمد عليها الشركة في توفير السيولة وتفعيلها لمواجهة مخاطر الإعسار حيث انها يمكن تحويلها الي نقد سائل عند الحاجة الضرورية .²²⁷

الاحتياطات التي اعتمدت عليها الشركة تعتبر من اهم الاستراتيجيات لاتها كما عرفها منير عبودي وهي عبارة عن الاستثمارات قصيرة الآجل ، والتي يمكن تحويلها إلي نقد سائل عند الحاجة وتحقق هذه الاحتياطات في مجال السيولة فوائد متعددة منها في تحقيق الأرباح ومن هنا تعتبر الاحتياطات الثانوية استراتيجية مهمة في توفير وتفعيل السيولة، فالسيولة المقصودة في الاحتياطات الثانوية تعبر علي مدي سرعة تحويل الاستخدام (الأصل) إلي سيولة وهي النقود السائلة والجاهزة لمعاملات المؤسسة "²²⁸ وبالتالي فإن الاحتياطات الثانوية تعتبر سيولة شبه نقدية عرفها كرم الدين بأنها :

"وهي الأصول التي يمكن تصفيتها أو بيعها أو رهنها ومنها الاسهم بأنواعها والصكوك

(227) احمد الزيات ، محددات التقذية في شركات التأمين ، المجلة العلمية لكلية التجارة بنين ، جامعة الازهر ، العدد ص24

(228) منير هنيدي ، مرجع سابق ، ص ص455-463

بأنواعها وتتصف هذه الادوات بقصر آجال استحقاقها و إمكانية التصرف السريع فيها سواء بالبيع أو الرهن " 229

فحجم الاحتياطيات الفنية للشركة لتأمين الاشخاص وعمليات تكوين الاموال بلغ 15 مليار وتأمين الممتلكات والمسؤوليات بلغ 10.5 مليارات الشؤون الادارية والمالية أيضا حجم الاموال المستثمرة في الشركة قد نمت في عام 2014 بنسبة 3.2% وخلال السنوات 2012-2015 بمعدل سنوي مركب بنسبة 10% لتصل قيمته الي 39 مليار الامر الذي يؤكد أهمية الشركة ودورها الحيوي للاقتصاد الوطني وبلغت قيمة حقوق المساهمين في فروع الشركة 19.8 مليار بارتفاع نسبته 13.1% عن عام 2012 .

وبالتالي يري الباحث أن ما حققته الشركة من احتياطيات جزء من الخطة الاستراتيجية المتبعة فهي خطة جيدة لتفعيل وتوفير السيولة لدي شركة التأمين لمواجهة أي حالات إعسار قد تتعرض لها الشركة لأنها بهذه الاحتياطيات تستطيع توفير السيولة وتفعيلها.

الاقساط المكتتبة " وهي الايرادات والاقساط المستحقة بموجب وثائق التأمين التي اصدرتها الشركة ، أي انها تمثل ما يدفعه المؤمن لهم للشركة مقابل موافقتها علي تعويض المؤمن له عن الضرر والخسارة التي يكون سببا المباشر في وقوعها خطر مؤمن منه " .

يطرح من تلك الايرادات اقساط اعادة التأمين وبهذا تقوم شركات التأمين عادة بإعادة التأمين لجزء من اقساطها المكتتبة عند شركة " اعادة التأمين " والاحيرة تقبل تحمل المخاطر المحتملة من هذه الوثائق تقبل الحصول علي ايراداتها ، أي ان شركة التأمين تتنازل

(206) كرم لال الدين ، /إدارة السيولة ، ورقة بحثية مقدمة لدورة 20 للمجمع الفقهي ، مكة ، 2010 ، ص87

عن جزء من اقساطها لمعيدي التأمين مقابل تحملهم للمخاطر المحتملة ، وبذلك فإن أقساط اعادة التأمين تمثل الاقساط المسندة إلى شركة اخري لتوزيع المخاطر ، كلما زادت الاقساط كلما انخفضت المطالبات المحتمل التعرض لها وفي نفس الوقت الزيادة في اقساط التأمين يسبب انخفاض في الايرادات والعكس صحيح .

تحقق الشركة إيرادات من الاستثمارات (توزيعات ارباح من شركات مستثمر فيها دخل فوائد من ودائع لدي البنوك حصة من نتائج شركات مستثمر فيها) كما تستثمر الشركة ما يتحقق من فائض للمساهمين في اوجه عدة من الاستثمارات ، مصاريف عمومية وإدارية .

وتمثل الاقساط المكتتبة لدي الشركة بعد طرح الاقساط المعاد للتأمين عليها ، ان الشركة قد تحصل اقساط مقدما في بداية التأمين جزءا منها لا يخص الفترة المالية ولذلك الشركات تقوم بحساب مخصصات فنية تسمى هنا مخصص الاقساط الغير مكتسبة والهدف منه الاقتطاع من الاقساط لمقابلة الاخطار التي قد تقع في الفترة اللاحقة وتمثل اقساط التأمين الخاصة بالفترة المحاسبية التي تغطيها القوائم المالية بعد اجراء التسويات الخاصة بالأقساط الغير مكتسبة وتعطي الاقساط المكتتبة مؤشرا مهم عند قياسها بالمطالبات المتكبدة خلال نفس الفترة لمعرفة هامش ربح الشركة من اقساط التأمين .

حيث بلغت الاقساط المكتتبة لفرع تأمين الاشخاص وعمليات تكوين الاموال 4.6 مليار ، وبلغت حصة الشركات منها 75.1% وحصة الشركات الاجنبية 24.9% ، كما بلغت نسبة احتفاظ الشركة من الاقساط المكتتبة لفرع الممتلكات وتأمين المسؤوليات 54.9% كما بلغت الاقساط المكتتبة لفرع الممتلكات وتأمين المسؤوليات 23.9 مليار فيما بلغت التعويضات التحميلية لفرع الممتلكات وتأمين المسؤوليات قبل

خصم حصة معيدي التأمين 18 مليار وبلغ معدل التعويضات لفروع الممتلكات وتأمين المسؤوليات قبل خصم معيدي التأمين 75.3 % 2014 مقابل 67.25 عام 2013.

وبهذا يري الباحث أن استراتيجية تفعيل السيولة له الأثر البالغ في تحقيق الشركة لكم من الاقساط المكتتبة التي مكنتها من الاحتفاظ بقدر عال من الاستثمارات والارباح كان لاستراتيجية تفعيل السيولة أثر كبير حيث زاد حجم العمل الشركة مما تعددت فروعها في المناطق المختلفة وبالتالي فان نجاح الذي حققته الشركة زاد من عدد فروع والتي بلغت 60 فرع اضافة الي زيادة عدد الوكلاء والاستشاريين في الفروع .

ذلك نتيجة لتلك الخطة التي تتبعها الشركة مما مكنها ذلك من تحقيق هيكل تنظيمي ذو درجة عالية الي ان بلغ عدد فروعها 60 فرع وان عدد الوكلاء والاستشاريين في تزايد ايضا.

حققت الشركة انجاز آخر والذي تمثل في حصولها علي شهادة الايزو رغم من وجود الاضرار البالغة التي لحقت بالتأمين دوليا واقليميا هذا ما يعكس الوضع المالي للشركة ومدي أثر تطبيق الاستراتيجيات المتبعة و يقصد بشهادة الايزو هي التي تختص بالمتطلبات التي يتفق عليها دوليا طبقا للتطور التكنولوجي وتطور الخبرات وهي توجيهات للتطبيق في المؤسسات والشركات لغرض تحسين الجودة .

وبهذا يري الباحث مدي فاعلية الخطة الاستراتيجية المتبعة في الشركة التي مكنتها من تحقيق هذه الانجازات والتي كانت عاملا كبيرا في توفير السيولة وزيادة الاستثمارات والارباح داخل الشركة والتي كانت تفتقر لمثل هذه الاستراتيجيات الناجحة .

ثالثا .التحديات والصعوبات التي تواجه الشركة في تفعيل مستوى السيولة

أ . تحديات تتعلق بالبيئة الداخلية

التحديات التي تتعلق بالبيئة الداخلية لشركات التأمين التكافلي تختلف من دولة إلى أخرى حيث أن شركات التأمين تعمل في مساحات جغرافية واحدة ، إلا أن تحديات البيئة الداخلية لهذه الشركة تنحصر في الآتي :

1- نقص العمالة ذات الخبرة

إن الشركة تحتاج إلى العمالة ذات الخبرة من أجل سد النقص الذي تعاني منه من أجل توسيع نشاطها فنجد ان نقص الخبرات يؤثر في توسيع عمل الشركة ولكن تحاول الشركة معالجة هذا الامر وفقا لبرامج التدريب حيث العمل في شركات التأمين التكافلي يختلف عن التأمين التجاري لان العمل في شركات التأمين التكافلي يحتاج إلى ثقافة مهنية اسلامية وشرعية وكذلك مقدرات خاصة ، وبهذا فإن الشركة تتحمل اعداد كوادرها بنفسها وهو ما يشكل تحدي كبير في سد النقص بشكل سريع مثل ما هو موجود في شركات التأمين التجاري التي لا تحتاج إلى الكثير من الجهد بذلك ان التوسع في النشاط يحتاج إلى خبرات ، والخبرات تحتاج إلى إعداد وتدريب وتأهيل الذي يحتاج إلى وقت وبالتالي بالرغم من نجاح الشركة في برنامج التدريب والإعداد إلا ان النقص في سد العجز في مجال المتخصصين يعتبر تحدي تواجهه الشركة في توسيع قاعدة اعمالها واستثماراتها.²³⁰

وبالتالي فإن الباحث من خلال ما اطلع عليه بشأن الاختلاف بين شركات التأمين التجاري والتكافلي واختلافهم في المفهوم والهدف يتضح ان شركات التأمين التكافلي

(230) السيد حامد حسن محمد ،مسيرة التأمين التعاوني الاسلامي المشاكل والحلول ،دار الحكمة، القاهرة ، سنة 1999،ص33

تحتاج إلى عدد كبير من العاملين في مجال عمل التأمين التكافلي الذي يحتاج إلى كفاءات خاصة يختلف عن شركات التأمين التجاري وبالتالي يتحتم على الشركة إيجاد حلول لهذا التحدي .

2- ضعف الوعي التأميني

يرتبط هذا العامل بعادات وتقاليد المجتمع الذي ينبذ التأمين علي أساس انه لا يجوز من الناحية الشرعية ، حيث أن معظم افراد المجتمع هنا يتمسك بهذا الفهم الخاطئ عن التأمين التكافلي ، انطلاقا من كون اعمال التأمين حرام شرعا ولا يجوز التعامل فيها.

يعتبر غياب الثقافة التأمينية احد اهم التحديات التي تواجه شركات التأمين التكافلي ، حيث لا يزال هناك فهم خاطئ لدي الكثير من افراد المجتمع لدور التأمين التكافلي و اهميته في دعم التنمية الاقتصادية ، كما هناك عدم المام بمفهوم نظام التأمين التكافلي ، الامر الذي يتطلب ضرورة بل الجهود في سبيل نشر الثقافة التأمينية التكافلية سواء من طرف شركات التأمين التكافلي او من قبل الدولة وذلك بغرض تنمية صناعة التأمين التكافلي.

تؤثر الثقافة التأمينية علي نشاط الشركات حيث تنعكس الثقافة علي تفكير الافراد وسلوكياتهم ، كما انها تتميز بالانتقال من جيل لآخر الامر الذي يزيد من حدة تأثيرها وشركات التأمين التكافلي لا تستثني من ذلك فانخفاض الوعي التأميني ينتج عنه عدم الاقبال علي الخدمات التأمينية التكافلية مما يؤدي الي تراجع حصتها في السوق الامر الذي يتطلب ضرورة البحث في أسباب تدني الوعي التأميني .

هناك عدة اسباب ينتج عنها عدم انتشار الثقافة التأمينية بصفة عامة والتكافلية بصفة خاصة منها :

- 1-عدم وضوح الحكم الشرعي للتأمين بصفة عامة للأفراد
 - 2-تخوف الفرد من عدم الاستفادة من وثيقة التأمين لان هذه الاستفادة لا تتم الا بتحقيق الخطر المحتمل الوقوع .
 - 3-عدم اهتمام بعض الحكومات بقطاع التأمين وعدم الاهتمام بتطوير الخدمات التأمينية التكافلية بما يتناسب مع احتياجات المجتمع .²³¹
- نشر الثقافة التأمينية ينبغي ان يوجه لشريحتين مهمتين هما العاملين في شركات التأمين التكافلي ولأفراد المجتمع ،حيث ان شحن العاملين في قطاع التأمين التكافلي بثقافة التأمين التكافلي امر في غاية الاهمية، اذ يساهم في ضمان تطبيق العاملين لنظام التأمين بصيغته الصحيحة ، كما ان نقل ثقافة التأمين الي المجتمع يساهم في ارتفاع حصة شركات التأمين التكافلي من اجمالي الاقساط المكتتبة .

يري الباحث انه يجب علي الشركة ان يكون لها دور في نشر الثقافة التأمينية التكافلية في المجتمع يجب ان يكون ذلك تابعا من صميم شركات التأمين التكافلي وذلك من خلال تعزيز ثقة المؤمن لهم وبناء السمعة الجيدة للشركة وذلك دراسة احتياجات المؤمن لهم وانتهاج سياسة واضحة لمعرفة خصائص وطبيعة افراد المجتمع والتناسب بين دخل الفرد وقيمة الاشتراك اضافة الي ظروف المجتمع ومستوي تطوره الاقتصادي وذلك لغرض انتاج وطرح خدمات تأمينية تكافلية مناسبة و تحديد طرق وقنوات التوزيع وذلك من خلال

(231) بارك نعيمة ، تنمية الموارد البشرية واهميتها في تحسين الانتاج ، مجلة اقتصاديات ، جامعة الشلف ، 2009،ص215

الاتصال المباشر بالمستهلك او استخدام تكنولوجيا المعلومات من اجل تنمية عملية الاتصال .

ب . التحديات الخارجية

يعيش العالم اليوم مرحلة جديدة تغيرت فيها امورا كثيرة عما كان سائدا في سنوات قليلة ماضية ،لقد نشأت اوضاع اقتصادية جديدة تدور حول مفاهيم تحرير التجارة الدولية وتأكيد أهمية دور القطاع الخاص والتحول نحو اقتصاديات السوق في كثير من دول العالم كما ان علي الصعيد التقني والعلمي شهد العالم تحولات هائلة أنتجت واقعا جديدا يبدو للجميع يقوم علي التواصل والاتصال الحظي من خلال الاقمار الصناعية .

إن العالم اليوم يعيش عصرا سمي في مرحلة بعصر المعلومات ثم أطلق عليه عصر ما بعد الصناعة ، واخير يطلق عليه عصر المعرفة ، وفي جميع الاحوال وبغض النظر عن التسمية فإن سمات وملامح هذا العصر وآلياته ومعايره تختلف جذريا عن كل ما سبقه وتفرض علي كل من يعاصره ضرورة الاخذ بالمفاهيم والآليات الجديدة والمتجددة، وقد كان اخطر آثار العصر الجديد بروز التنافسية كحقيقة أساسية تحدد نجاح أو فشل المؤسسات بدرجة غير مسبوقة ، ومن هنا أصبحت المؤسسة في موقف يحتم عليها العمل الجاد والمستمر لاكتساب الميزات التنافسية لإمكان تحسين موقعها في الأسواق أو حتي مجرد المحافظة عليه في مواجهة ضغوط المنافسين.

فهناك نوعين من المنافسة ، منافسة مباشرة وهي تلك المنافسة التي تحدث في المؤسسات التي تعمل في قطاع واحد أما المنافسة الغير مباشرة فهي تتمثل في الصراع بين المؤسسات القائمة في المجتمع للحصول علي الموارد.²³²

فكلما زاد عدد المؤسسات كلما ازدادت شدة المنافسة بينهما والعكس، وكلما كان من السهل دخول بعض المؤسسات الجديدة لإنتاج وتسويق منتج معين كلما زادت شدة المنافسة والعكس .

ومن بين التحديات الخارجية التي تواجه الشركة ما يلي :

1-حدة المنافسة

هناك منافسة بين شركات التأمين التجاري والتكافلي وذلك حيث شرعت شركات التأمين التجاري علي فتح نوافذ لتقديم خدمات التأمين التكافلي وهذا أصبح تحديا جديدا للمنافسة في السوق ،حيث دخلت شركات التأمين التجاري في منافسة مع شركات التأمين التكافلي نظرا لازدياد الراغبين في الدخول في التأمين التكافلي لأنه يمثل الشريعة الإسلامية حيث يسعى المسلمون للدخول في شركات التأمين التكافلي لوجود فتاوي دينية رسمية تميز التأمين التكافلي وتحرم ذلك في شركات التأمين التجاري.

يري الباحث أن المنافسة اداة نجاح إذا ارتبطت بتقديم الجودة في الخدمات والجودة ويركز مستقبل التكافل علي قدرتها التنافسية اتجاه شركات التأمين التجاري من جهة وتكملها من جهة اخري ولتحقيق ذلك لا بد لها من تحويل التحديات التنافسية إلي فرص فالمنافسة التجارية مشروعة بل مطلوبة لتحقيق الاهداف المرجوة من شركات التأمين

(232) عمار بوشناق ، الميزة التنافسية في المؤشرات الاقتصادية ، رسالة ماجستير ، جامعة الجزائر ، 2002، ص151

التكافلي إذا توافرت فيها الوسائل والآليات المباحة شرعا والشفافية والقيم الاسلامية والمساواة والتكافؤ في الفرص والابتعاد عن الاستغلال وعدم الاضرار بالآخرين والسطو علي حقوقهم .

2- كسر الاسعار :

كانت هذه الشركة كأغلب شركات التأمين التكافلي الأخرى حيث قامت بتخفيض اسعار منتجاتها بهدف زيادة الانتاج وزيادة الارباح ، في حين هذا لا يتناسب مع جميع منتجات التأمين التكافلي مما قد يتسبب في تذبذب الاسعار ويخلق لها عجز في تحقيق تلك الاستراتيجية المتمثلة في توفير السيولة إذا ما قورنت بشركات التأمين التجاري تعتبر تنافسية المنتج شرطا لازما لتنافسية المؤسسة ، لكنه ليس كاف وكثيرا ما يعتمد علي سعر التكلفة كمعيار وحيد لتقويم تنافسية المنتج معين ويعد ذلك أمرا غير صحيحا باعتبار أن هناك معايير اخري قد تكون أكثر دلالة كالجودة وخدمات ما بعد البيع .

يري الباحث أن المنافسة اداة نجاح إذا ارتبطت بتقديم الجودة في الخدمات لا بخفض الاسعار وتكسيورها ومن ثم فإن مستقبل التكافل يركز علي القدرة التنافسية للشركة ولتحقيق ذلك لا بد لها من تحويل التحديات التنافسية إلي فرص مشروعة وبهذا يعتبر كسر الاسعار احدي التحديات التي تواجه الشركة لذلك يتوجب علي الشركة نبذ مثل هذه السياسات مستقبلا.

الفصل الخامس

نتائج وتوصيات الدراسة

أولاً: الخلاصة

ثانياً: النتائج

ثالثاً: التوصيات

رابعاً: المصادر والمراجع



الفصل الخامس

الخاتمة

أولا . الخلاصة

وبعد ان استكمل الباحث فصول دراسته المتمثلة في مشكلة السيولة داخل شركات التأمين والتي تعد من المواضيع المهمة في شركات التأمين حيث ان نقص درجة السيولة في أموال واستثمارات شركات التأمين يؤثر بشكل مباشر علي وضع شركات التأمين .

لقد استخلص الباحث من دراسته ما يلي :

أ- استخلص الباحث بأن الشركة قامت بوضع استراتيجيات في تفعيل السيولة وذلك باعتمادها علي الاحتياطات الثانوية لأنها تحتوي علي استثمارات قصيرة الآجل، والتي يمكن تحويلها الي نقد سائل عند الحاجة وبهذا يتم تحقيق الارباح، كما تبني شركات التأمين استراتيجية التحالف مع شركات أخرى وذلك من خلال الاتفاقيات الشائبة لخلق نوع من التعاون والسيطرة علي المخاطر والتهديدات بهدف تحقيق مصالح مشتركة بما فيها تفعيل السيولة لدي الطرفين ، قامت الشركة أيضا بتنمية الجانب الفني والكفاءة الادارية والخدمية مما تمكنت من القيام بالواجبات المطلوبة بأفضل أسلوب وبأقل ما يمكن من التكاليف بشكل يضمن لها الارتباط بعلاقات التعاون لان ذلك التعاون يحتاج الي خبرات فنية وخدمية وذلك من خلال تطوير مهارات العاملين بها وذلك من خلال البرامج التدريبية التي تبنتها وحدات الموارد البشرية للعاملين ومن اجل تأهيلهم للعمل علي المنظومات والتقنيات الحديثة.

ب- استخلص الباحث أن لتطبيق استراتيجيات تفعيل السيولة آثار كان لها انعكاس بتحقيق ارباح واستثمارات وهذا مما يتيح لها الفرصة من تغطية كافة الالتزامات وزيادة نسبة الاقساط المكتتبة للشركة والمتمثلة في الايرادات والاقساط المستحقة بموجب وثائق التأمين التي اصدرتها الشركة ايضا الاحتياطات للشركة المتمثلة في الاصول التي يمكن بيعها من أسهم وصكوك بمختلف انواعها ومن ثم يمكن التصرف السريع فيها يعد سببا في توفير السيولة داخل تلك الشركات والذي يجعلها قادرة علي مواجهة العسر و الإفلاس ، كما نتج عن تلك الاستراتيجيات زيادة عدد الفروع الذي أدى الي حسن الجودة التي تمتعت بها إدارة الشركة مما مكنها ذلك من الحصول علي شهادات عالمية ودولية كشهادة الايزو .

ج - استخلص الباحث أن هناك مجموعة من التحديات والصعوبات التي تواجه الشركة وذلك متمثلة في نقص العمالة ذات الخبرة من أجل سد النقص الذي تعاني منه من اجل توسيع نشاطها واستثماراتها فنجد ان نقص الخبرات يؤثر في توسيع عمل الشركة وذلك وفقا لبرامج التدريب ايضا ضعف الوعي التأميني يعد احد التحديات التي تواجهها شركات التأمين التكافلي حيث ان معظم افراد المجتمع هنا يتمسك بفهم خاطئ عن التأمين التكافلي انطلاقا من كون اعمال التأمين حرام شرعا ولا يجوز التعامل فيها لذي يتوجب علي الشركة توعية المجتمع وثقيفه من خلال ورشات العمل والندوات بهذا الخصوص ، واجهت الشركة تحدي يتعلق بالمنافسة وحدتها حيث شرعت شركات التأمين التجاري بفتح نوافذ لتقديم خدمات التأمين التكافلي مما قد تسبب في كسر الاسعار وتذبذبها .

ولهذا قام الباحث بهذه الدراسة بقصد تقديم الحلول والدعم لهذا النوع من المؤسسات المالية الاسلامية في مواجهة المؤسسات التجارية التي هدفها الربح عن طريق الفوائد والربا والتي تخالف الشريعة الاسلامية في ادائها .

بعد دراسة هذا الموضوع دراسة مستفيضة من كافة الجوانب توصل الباحث الى جملة من النتائج المهمة التي شكلت صلاحية هذه الدراسة والتي سوف يقوم الباحث بإيراد هذه النتائج ومن اجاباته علي البحث علي النحو الآتي :

ثانيا .النتائج:

1: استراتيجيات في تفعيل السيولة

بعد مناقشة وتحليل كافة البيانات النظرية والتطبيقية توصل الباحث الى النتائج التالية :

أ- اعتماد شركات التأمين التكافلي علي الاحتياطات الثانوية وذلك لأنها تحتوي علي استثمارات قصيرة الأجل، والتي يمكن تحويلها الي نقد سائل عند الحاجة وبهذا يتم تحقيق فوائد في مجال السيولة تتمثل في الارباح.

ب- تبني شركات التأمين التكافلي استراتيجية التحالف مع شركات أخرى وذلك من خلال الاتفاقيات الثنائية لخلق نوع من التعاون والسيطرة علي المخاطر والتهديدات بهدف تحقيق مصالح مشتركة بما فيها تفعيل السيولة لدي الطرفين.

ج- قامت الشركة بتنمية الجانب الفني والكفاءة الادارية والخدمية مما تمكنت من القيام بالواجبات المطلوبة بأفضل أسلوب وباقل ما يمكن من التكاليف بشكل يضمن لها الارتباط بعلاقات التعاون لان ذلك التعاون يحتاج الي خبرات فنية وخدمية .

د- قيام شركات التأمين التكافلي بتطوير مهارات العاملين بها وذلك من خلال البرامج التدريبية التي تبنتها وحدات الموارد البشرية للعاملين ومن اجل تأهيلهم للعمل علي المنظومات والتقنيات الحديثة.

2 : آثار تطبيق استراتيجيات في تفعيل السيولة

بعد مناقشة وتحليل كافة البيانات النظرية والتطبيقية توصل الباحث الي النتائج التالية :

- أ- من خلال تبني استراتيجيات متينة لغرض تفعيل السيولة سوف ينعكس ذلك بتحقيق ارباح واستثمارات وهذا مما يتيح لها الفرصة من تغطية كافة الالتزامات .
- ب- كلما زادت الاقساط كلما انخفضت المطالبات المحتمل التعرض لها وذلك من خلال الاستثمارات التي تقوم بها شركات التأمين التكافلي وهذا مما يؤدي الي ارتفاع نسبة الاقساط المكتتبة للشركة والمتمثلة في الايرادات والاقساط المستحقة بموجب وثائق التأمين التي اصدرتها الشركة.
- ج - اعتماد شركات التأمين التكافلي علي الاحتياطات للشركة المتمثلة في الاصول التي يمكن بيعها من أسهم وصكوك بمختلف انواعها ومن ثم يمكن التصرف السريع فيها يعد سببا في توفير السيولة داخل تلك الشركات والذي يجعلها قادرة علي مواجهة العسر و الإفلاس.

د- ان تزايد حجم العمل في شركات التأمين التكافلي يتيح الفرصة لها في زيادة عدد الفروع كما ان حسن الجودة التي تمتعت بها إدارة شركات التأمين التكافلي من خلال

اتباعها لاستراتيجيات سليمة وفقا لتخطيط مبني علي أسس متينة يمكنها من الحصول علي شهادات عالمية ودولية كشهادة الايزو .

3: التحديات والصعوبات التي تواجه الشركة

بعد مناقشة وتحليل كافة البيانات النظرية والتطبيقية توصل الباحث الي النتائج التالية :

أ- تعاني شركات التأمين التكافلي من حاجتها الي العمالة ذات الخبرة من أجل سد النقص الذي تعاني منه من اجل توسيع نشاطها واستثماراتها فنجد ان نقص الخبرات يؤثر في توسيع عمل الشركة وذلك وفقا لبرامج التدريب .

ب- ضعف الوعي التاميني يعد احد التحديات التي تواجهها شركات التأمين التكافلي حيث ان معظم افراد المجتمع هنا يتمسك بفهم خاطئ عن التأمين التكافلي انطلاقا من كون اعمال التأمين حرام شرعا ولا يجوز التعامل فيها لذي يتوجب علي الشركة توعية المجتمع وتثقيفه من خلال ورشات العمل والندوات بهذا الخصوص.

ج- تواجه شركات التأمين التكافلي تحدي يتعلق بالمنافسة وحدتها حيث شرعت شركات التأمين التجاري بفتح نوافذ لتقديم خدمات التأمين التكافلي وهذا اصبح تحديدا جديدا امام الشركات التابعة للتأمين التكافلي حيث قامت شركات عديدة بتخفيض اسعار منتجاتها بهدف زيادة الانتاج وزيادة الارباح في حين هذا لا يتناسب مع جميع منتجات التأمين التكافلي مما قد تسبب في كسر الاسعار وتذبذبها .

3. التوصيات

أ- علي الشركة سد حاجتها من العاملين وذلك من خلال اتباع استراتيجية جديدة تمكنها من توفير العاملين وذلك بزيادة الحوافز من مرتبات ومنح لعلها تكون مركزا لتوافد العاملين علي هذه الشركة .

ب- ينبغي علي الشركة نشر الثقافة التأمينية عبر وحداتها التابعة للعلاقات العامة وقيام حلقات تثقيفية وورشات عمل لتثقيف المجتمع تامينيا .

ج- علي الشركة انتهاج استراتيجيات جديدة في تحسين اوضاعها وهذا مما قد يؤدي الي اكسابها الميزة التنافسية خارجيا وكذلك يمكنها ذلك من التحسين الداخلي في سعيها للبحث عن الافضل في تقديم الخدمة وزيادة الارباح

المصادر والمراجع

- أبو رحمة ، سيرين ، السيولة المصرفية وأثرها المخاطرة ، الجامعة الإسلامية ، غزة ، 2009
- أحمد ، عطية "محاسبة شركات التأمين ، الإسكندرية ، دار الجامعة للنشر ، 2003 م .
- أحمد أبوبكر، إدارة الخطر والتأمين، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع ، عمان ، 2009.
- أحمد فريد مصطفى، الاقتصاد النقدي والمصرفي، مؤسسة الجامعة ، الإسكندرية ، 2000.
- أحمد، ملحم ، إعادة التأمين في شركات التأمين ، دار القبس للنشر ، عمان ، 2004 .
- أسامة ، عزمي سلام ، التأمين التعاوني ، دار فارس للنشر ، حلب ، 2008 .
- اسماعيل ، محمد ، التخريج الشرعي للتمويل الإسلامي ، المعهد الإسلامي ، 1995
- إسماعيل، مدحت ، محاسبة البنوك وشركات التأمين، دار الأمل للنشر ، عمان، 1998
- أكرم ، لآل الدين ، إدارة السيولة ، ورقة بحثية لدورة 20 ، مكة ، 2010 .
- انظر في النشأة التاريخية للتأمين بحث هيئة كبار العلماء بالسعودية ، المعاملات المالية المعاصرة د . شبير ، محمد، التأمين في الشريعة والقانون د . غريب الجمال.
- باديس ، بخوة ، تسيير الخزينة في المؤسسة ، رسالة الماجستير ، جامعة المسيلة ، 2003 .
- بلتاجي، محمد، عقود التأمين في الفقه الإسلامي ، دار السلام ، الإسكندرية ، 2008.
- بهيمة ، مصباح ، العوامل المؤثرة على أمان البنوك التجارية ، غزة ، 2009.
- بوحنية قوي ، ثقافة المؤسسة كمدخل للتنمية الشاملة ، مجلة الباحث ، ورقلة ، 2003.
- البوطي، ضوابط المصلحة في الشريعة الإسلامية ، دمشق ، مؤسسة الرسالة ، 1973م
- بو قصبه ، مفيدة، أهمية تطبيق إدارة السيولة ، جامعة ورقلة ، الجزائر ، 2013

- تاج الدين محمد، ادارة تطوير الاعمال ، الشركة الاسلامية للتأمين بالسودان ، 2012.
- التميمي ، ياسين ، أساسيات إدارة المخاطر ، الإمارات العربية المتحدة ، 1998 .
- ثناء ، محمد طعيمة ، محاسبة شركات التأمين ، دار يترب للطباعة والنشر ، عمان ، 2002
- حاشية ابن عابدين (4 / 170)
- حربي ، محمد عريقات ، التأمين وإدارة الخطر ، دار الشروق للنشر ، بيروت ، 2008 .
- حسين خشارمة ، العوامل المؤثرة علي الربحية في التأمين جامعة اليرموك ، عمان ، 1999.
- حماد ، طارق إدارة المخاطر ، الاسكندرية ، 2003 .
- حنفي ، وقرياقص " أسواق المال " ، الإسكندرية ، دار الجامعة الجديدة للنشر ، 1997 م
- الزيات ، سالم ، محددات النقدية في شركات التأمين ، دار الفجر ، القاهرة ، 2008.
- زبيدي عبودي ، إدارة التأمين والمخاطر ، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع ، عمان ، 2006
- زينب حوري ، تحليل الخطر المالي في التأمين ، رسالة دكتوراه ، جامعة قسنطينة ، 2006
- سالم مظهر قنطقجي ، التأمين الإسلامي التكافلي ، دار شعاع ، حلب ، 2008.
- السبعواوي ، محمد ، إدارة المخاطر ، دار غزة للنشر ، فلسطين ، 1998 .
- شحادة ، محمد ، دراسات في محاسبة المنشآت المالية ، دار الجحد ، القاهرة ، 1993 .
- شوقي ، سيف النصر ، التحليل المالي كأداة للتخطيط في شركات التأمين ، عمان ، 2012
- ظاهر وسعادة ، أحمد يوسف " محاسبة شركات التأمين ، عمان ، الجبيهة ، 1999م
- عبدالباري مشعل ، تجارب التصرف بالفائض التاميني ، الرياض ، 2010.
- عبدالسلام ابو قحف ، التنافسية وتغيير قواعد اللعبة ، الاشعاع ، الاسكندرية ، 1997 .

- عبدالله ، ابراهيم علي ابراهيم ، التأمين ورياضة التطبيق ، دار الجامعية ، القاهرة ، 2003.
- عبدالهادي، السيد ،التأمين حقيقته ومشروعيته ، منشورات حلبي ، لبنان ، 2003.
- عبودي، منير زيد ، إدارة التأمين والمخاطر ، مكتبة دار الكنوز ، الاردن ، 2006 .
- عثمان بابكر ، وتجربة التحول إلى التأمين التكافلي ، دار الثقافة ، القاهرة ، 1987.
- عثمان بابكر، قطاع التأمين وتجربة التحول إلى التأمين التكافلي ، الخرطوم ، دار الثقافة .
- العريد، نضال " المحاسبة في شركات التأمين ، الأردن ، عمان ، مؤسسة الوراق ، 1999م
- عزاوي عمر ، ثقافة المؤسسات الاقتصادية ، مجلة الباحث ، ورقلة ، 2006
- عساف ،محمود ، إدارة المنشآت المالية ، مكتبة عين شمس ، القاهرة ، 1986 .
- عطير، عبدالقادر، التأمين البري في التشريع ، عمان ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، 2003
- علي السلمي ، تطوير اداء وتحديد المنظمات ، دار قباء ، مصر ، 1998.
- العوضي ، السيد ، الاندماج والتحالفات الاستراتيجية ، دار الشروق ، عمان ، 2007.
- الغريب ، عبدالحكيم ، البحث العلمي ،المكتب الجامعي ، الاسكندرية ، 1983م.
- فلاح ، عزالدين ،التأمين مبادئه وأنواعه ، دار القاهرة للنشر ، القاهرة ، 2003.
- الفنجري ،محمد شوقي ، الاقتصاد الاسلامي مذهباً ونظاماً د . إبراهيم الطحاوي .
- القلعي ، محمد :انظر مباحث الاقتصاد الاسلامي في اصول الفقه.
- مجلس الخدمات المالية الاسلامية ، المبادئ الارشادية لإدارة المخاطر ، بيروت ، 2007 .
- مجيد الشرع ، المحاسبة في المنظمات المالية ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، عمان ، 1999.

- محمد قريشي، أهمية السيولة و أهمية القطاع المصرفي للاقتصاد ، جامعة ورقلة ، 2001
- محمد حميد ، أساليب التمويل واتخاذ القرارات ، بيروت ، دار النهضة العربية ، 1986 .
- محمد عقل مفلح ، مقدمة في الإدارة المالية ، مكتبة المجمع العربي ، عمان ، 2006
- مختار، نعمات ، التأمين التجاري والتأمين الإسلامي ، المكتب الجامعي الإسكندرية .
- مداني، بن بلغيت ، تسيير الخطر في المؤسسة الاقتصادية ، جامعة ورقلة ، 2004 .
- المشوخي ، محمد، تقنيات البحث العلمي ، الاسكندرية ، دار الفكر العربي، 2002.
- مصطفى ، السيد تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي دار النهضة ، القاهرة ، 2002.
- مصطفى ،رجب التأمين العربي في مواجهة العضوية في منظمة التجارة ، القاهرة 1999.
- مصطفى، شيحة النقود والمصارف والائتمان الدار الجامعية الحديثة الإسكندرية ، 2000
- المعجم الوسيط/ 28.
- المغربي،عبد الحميد عبدالفتاح الإدارة الاستراتيجية في البنوك الإسلامية ، جدة ، 2005.
- هلالي ،محمد عبدالرزاق ، محاسبة المؤسسات المالية ، دار المناهج للنشر ، عمان ، 2007
- هنيدي، منير إدارة المنشآت المالية، الإسكندرية، منشأة المعارف للتوزيع، 1999م.
- هنيدي، منير إبراهيم، الأوراق المالية وأسواق رأس المال، الاسكندرية ،دار المعارف 1999

السيرة الذاتية للباحث

الاسم : عثمان ميلاد محمد عثمان الطليس .

الجنسية : ليبي

مكان وتاريخ الميلاد : (زليتن) 07/يناير/1986ف.

العنوان : ازدو الجنوبية / زليتن - ليبيا

البريد الإلكتروني: Otmanetlis@gmail.com

المؤهلات العلمية :

- * (2003-2004) الثانوية العامة " قسم الأدبي " مدرسة زليتن الثانوية المركزية / ليبيا ، بتقدير عام جيد جداً.
- * (2006-2007) بكالوريوس علوم سياسية - كلية الاقتصاد والتجارة فرع زليتن - جامعة المرقب / ليبيا بتقدير عام جيد جداً.
- * (2013-2014) دبلومة في اللغة الإنجليزية من مدرسة (EC) بمدينة كيب تاون / جنوب افريقيا .
- * (2014-2015) دبلوم مهني في القانون الدولي والعلاقات الدبلوماسية من مؤسسة صنّاع القرار الدولية - مالانج.
- * (2014-2015) دبلوم مهني في إدارة الشركات الحديثة والمشاريع الحرّة من مؤسسة صنّاع القرار الدولية- مالانج.
- * (2015-2016) ماجستير اقتصاد اسلامي جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية - مالانج إندونيسيا.

الخبرات الوظيفية :

- * (2010-2013) موظف بمصرف الواحة فرع زليتن / قسم الحسابات الجارية .
- * (2012 - حتى الآن) معيد بقسم العلوم السياسية كلية الاقتصاد والتجارة - الجامعة الأسمرية الإسلامية بزليتن/ ليبيا

المهارات :

* اللغات : العربية – الإنجليزية

المؤتمرات والندوات العلمية :

* ندوة محلية بعنوان " العولمة والإسلام " جامعة شريف هداية الله الإسلامية الحكومية جاكرتا – اندونيسيا سنة (2014 – 2015).

* مؤتمر دولي بعنوان " تدفق التيار الإسلامي المعاصر والاثار المترتبة علي الؤثام الاجتماعي والوطني " جامعة شريف هداية الله الإسلامية الحكومية جاكرتا- اندونيسيا سنة 2015 – 2016 ف.

* ندوة دولية بعنوان " الإسلام و الديمقراطية " جامعة شريف هداية الله الإسلامية الحكومية جاكرتا – اندونيسيا سنة 2016 – 2017 ف.

البحوث العلمية:

* ورقة بحثية بعنوان " حقوق الإنسان في الإسلام " قدمت في برنامج للطلبة الجدد اعدته كلية الدراسات العليا بجامعة شريف هداية الله الإسلامية الحكومية بجاكرتا سنة 2015 – 2016 .

