الجامعة المستنصرية
كلية العلوم السياحية
قسم الدراسات الفندقية

محاضرات في مادة الاستثمار الفندقي للمرحلة الثالثة
قسم الدراسات الفندقية
للدراستين الصباحية والمسائية

إعـــداد
المـــــــــدرس
د. إســـراء ســـعـــد فهـــد الجبـــــوري

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿قَالُواْ سُبْحَانَكَ لاَ عِلْمَ لَنَا إِلاَّ مَا عَلَّمْتَنَا إِنَّكَ أَنتَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ﴾

صدق الله العظيم

سورة البقرة

الآية 32

المحتويـــــات

الفصل الاول : الاستثمار

اولاً : مفهوم الاستثمار واهميته الاقتصادية
ثانياً: علاقة الاستثمار ببعض المفاهيم الاقتصادية
ثالثاً: انواع الاستثمار اقتصادياً
رابعاً: البيئة الاستثمارية
خامساً:- اهداف ومحددات الاستثمار
سادساً: مبادئ الاستثمار

الفصل الثاني : الاستثمار السياحي

اولا : مفهوم الاستثمار السياحي
ثانيا: أهمية الاستثمار السياحي
ثالثا: سمات الاستثمار السياحي
رابعا: العوامل المؤثرة في الاستثمار السياحي
خامسا: المجالات والفرص الاستثمارية في النشاط السياحي

الفصل الثالث الاستثمار الفندقي

أولا : ماهية الاستثمار السياحي والاستثمار الفندقي
ثانيا :أهمية الاستثمار السياحي والفندقي:
ثالثا : عموميات حول النشاط الفندقي.
رابعا : طبيعة النشاط الفندقي.
خامسا : التصنيف الفندقي وانواعه .
سادسا : العوامل الداخلية والخارجية المؤثرة في النشاط الفندقي.
سابعا : أساسيات الاستثمار الفندقي.
ثامنا: اتخاذ القرار الاستثماري في المنشآت الفندقية.
تاسعا : أهداف الاستثمار الفندقي وعوامل نجاح الفندق كمشروع استثماري.

الفصل الرابع : التمويل في المشاريع السياحية

اولا : مفهوم التمويل
ثانيا: أهمية التمويل
ثالثا: مصادر التمويل
رابعا: أنواع التمويل
خامسا: محددات اختيار مصادر التمويل للقطاع السياحي

الفصل الخامس: معايير التقييم الاقتصادي للاستثمار في القطاع السياحي

اولا : مفهوم عملية التقييم الاقتصادي للمشاريع
ثانيا: أهمية وأهداف التقييم
ثالثا: مراحل عملية التقييم
رابعا: معايير التقييم الاقتصادي للاستثمار
خامسا: معايير تقييم مناطق الجذب السياحي

الفصل السادس : الاستثمار في المخزون الفندقي

اولا : مفهوم المخزون الفندقي والاستثمار فيه
ثانيا: تكلفة الاحتفاظ بالمخزون الفندقي
ثالثا: فوائد الاحتفاظ بالمخزون الفندقي
رابعا: دوافع الاحتفاظ بالمخزون الفندقي
خامسا: مخاطر وسلبيات الاستثمار في المخزون الفندقي

الفصل السابع :العوامل المحددة والمشجعة للاستثمار السياحي في العراق مع قراءة في مضامين قانون الاستثمار العراقي رقم (13) لسنة 2006

اولا: العوامل المحددة للاستثمار السياحي في العراق
ثانيا : العوامل المشجعة لزيادة الاستثمار في صناعة السياحة:
ثالثا : قراءة في مضامين قانون الاستثمار رقم (13) لسنة 2006

المصادر

الفصل الاول
الاستثمار
المفهوم والأهمية –العلاقة مع بعض المفاهيم الاقتصادية- الانواع- الاهداف والمحددات- البيئة الاستثمارية -المبادئ

أولاً:- مفهوم الاستثمار وأهميته الاقتصادية

قبل البدء بموضوع مادتنا المقررة (الاستثمار السياحي) للمرحلة الدراسية الحالية نتطرق الى الاستثمار بصورة عامة والذي يعد المكون الثاني والرئيسي من عناصر الطلب الكلي الفعال المهمة في الاقتصاد والمتمثلة بـ :- (الاستهلاك - الاستثمار – الانفاق الحكومي – صافي التجارة الخارجية)
لقد وردت في الادبيات الاقتصادية تعريفات عديدة للاستثمار كل بحسب المجال الذي يبحث فيه حيث يعرف الاستثمار بأنه ((عملية توظيف الأموال الفائضة في أدوات ومجالات استثمارية متنوعة بهدف خلق إنتاج جديد أو توسيع الإنتاج الحالي وزيادة تكوين رأس المال على مستوى الاقتصاد والمجتمع أو لتحقيق زيادة فعلية في الثروة))
و يعرف ايضاً بأنه ((الإضافة إلى الطاقة الإنتاجية أو الإضافة إلى رأس المال او استخدام المدخرات في تكوين الطاقات الإنتاجية الجديدة اللازمة لإنتاج السلع والخدمات وللحفاظ على الطاقات الإنتاجية القائمة وتوسيعها))
كما و يمكن ان نميز بين مفهومي الاستثمار وتكوين رأس المال
فالاستثمار هو التخلي عن اموال يمتلكها الفرد في لحظة زمنية معينة ولفترة من الزمن بقصد الحصول على تدفقات مالية مستقبلية تعوضه عن القيمة الحالية للأموال المستثمرة وكذلك عن النقص المتوقع في قيمتها الشرائية بفعل عامل التضخم ، وعن عامل المخاطرة المرافق للمستقبل الذي يتم فيه تحصيل هذه التدفقات .او هو ذلك الجزء من الدخل غير المستهلك (الادخار) والذي يعاد استخدامه في العمليات الانتاجية بهدف زيادة الانتاج وتوسيعه او المحافظة عليه. او هو الاضافة الى قيمة رأس المال الحالي الناجم عن نشاط انتاجي لفترة معينة .
اما تكوين رأس المال فيمثل مجموع الاموال غير المباشرة والوسيطة والتي من خلال دورات الانتاج وبذل قدر من الوقت تجعل العمل الانساني اكثر انتاجية واقل جهدا.

و يحظى موضوع الاستثمار بأهمية بالغة من قبل جميع دول العالم المتقدمة منها والنامية على حد سواء لاسيما من قبل صناع القرار السياسي والاقتصادي وذلك لما يحققه من فائض اقتصادي يؤدي إلى زيادة الدخل الوطني وزيادة معدلات التنمية الاقتصادية وتحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية لعموم أفراد المجتمع ، وللاستثمار أهمية كبيرة من شأنه أن يولد آثار ايجابية على مستوى الاقتصاد الوطني من خلال توزيع الاستثمارات قطاعيا ومكانياً ، والذي يؤدي إلى زيادة معدلات الدخل الوطني للبلد وتوليد فرص عمل جديدة والى زيادة الإنتاج ، حيث تؤدي زيادة معدلات الاستثمار إلى زيادة الطاقة الإنتاجية للبلد وبالتالي زيادة الدخل من خلال عمل مضاعف الاستثمار. إضافة إلى دوره البارز في تحريك النشاط الاقتصادي كونه المتغير الأهم في تحديد معدلات النمو الاقتصادية إضافة إلى إسهامه في دعم الميزان التجاري وميزان المدفوعات ودعم عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية

، حيث يقوم الاستثمار بدور رئيسي في تحديد مستوى النشاط الاقتصادي ويؤدي التغير في الاستثمار إلى تغيرات مضاعفة في الدخل الوطني والتوظف كذلك يحدد الاستثمار سرعة النمو الاقتصادي للمجتمع وذلك لأن اتجاه هذا النمو يرتبط ارتباطا وثيقا بتكوين رأس المال والذي يحدد بدوره الاستثمار ، وبالرغم من أهمية الاستثمار إلا انه لازالت الدول النامية لا تولي الأهمية القصوى له بسبب ندرة رأس المال لديها الناجم عن عدة أسباب والمتمثلة بارتفاع معدلات الاستهلاك ومعدلات النمو السكاني والى انخفاض معدلات نمو الدخل الوطني والى ضعف الوعي الادخاري والاستثماري والى عدم توفر البيئة والمناخ الاستثماري الملائم إضافة إلى الاستخدام غير الرشيد لرأس المال المتاح. ويمكن بيان أهمية الاستثمار من الناحية الاقتصادية بمجموعة من النقاط التي تكمن وتتجسد بمجموعة من المكاسب وكالاتي :-

1- الاستثمار عملية اقتصادية يستخدم لمواجهة الزيادة في الطلب الكلي نتيجة الزيادة في عدد السكان وتحسن الدخل والمستوى المعاشي للسكان وتلبية الحاجات الضرورية وصولاً الى امتلاك السلع الكمالية ومن بينها الرحلات السياحية، وهذا يتطلب تحقق المزيد من الاستثمارات لزيادة القدرة الانتاجية لسد الحاجة المتزايدة في الطلب الكلي. ولكون الاستثمار عنصرا مهما من عناصر الطلب الكلي ففي حالة توقف الاستثمار يقل الطلب الكلي ويختل التوازن بين الطلب الكلي والعرض الكلي، بحيث يصبح هناك فائض في العرض الكلي فيتجه الاقتصاد نحو حالة الكساد.
2- يعمل الاستثمار على زيادة طاقة البلد الانتاجية من خلال انتاجه السلع الانتاجية الجديدة وتطويرها بحيث تكون اكثر كفاءة وانتاجية بمرور الزمن .
3- يتمثل الاستثمار بالإنفاق على تكوين الاصول الانتاجية كالمواد الاولية والمكائن، وفي حالة عدم وجود استثمار فلا يوجد انتاج او تجديد او صيانة وبالتالي فسوف تندثر المكائن بعد نفاذ عمرها الانتاجي اي دون قدرة انتاجية فتتوقف الحياة الاقتصادية اذ ان الاستثمار ينقل اقتصاد اي دولة من حالة الركود الاقتصادي الى حالة الرخاء الاقتصادي.
4- يعمل الاستثمار على تنشيط الاقتصاد الوطني ويؤثر بشكل كبير على الدخل الوطني الذي هو تابعاً للاستثمار والعلاقة طردية بينهم حيث مع زيادة الاستثمار يزداد الدخل والعكس صحيح فضلا عن تأثيره على المدخرات التي ستصبح مكدّسة في البنوك ويصبح سعر الفائدة صفر ويختل التوازن في الاقتصاد الوطني اذ يزداد الطلب على السلع الاستهلاكية دون انتاج مقابل لها
5- يعمل الاستثمار على تعظيم ثروة المستثمر وتحقيق المزيد من الارباح وتحقيق الرفاهية الاجتماعية ، اضافة الى كونه ضمانة للإنسان بعد بلوغه سن التقاعد وان ينفق امواله اما عن طريق الاستهلاك او الادخار والاستثمار.
6- يعد الاستثمار من اهم العوامل المحددة للتنمية الاقتصادية والاساس لعملية التنمية الاقتصادية لاسيما للبلدان النامية التي تسعى للنهوض لتلحق بركب العالم المتقدم من خلال تحقيق المزيد من الاستثمارات ، كذلك فأن الاستثمار يدعم التجارة الخارجية وميزان المدفوعات ويحقق فوائض في الصادرات تدعم التنمية الاقتصادية وتوفر الاموال لمزيد من الاستثمارات للتطور نحو الافضل
7- ان الاهمية الاقتصادية للاستثمار في المجتمع لا تأتي من خلال الاستثمار الانتاجي المادي فقط بل من خلال الاثار الاجتماعية للاستثمار اذ يوفر المزيد من فرص العمل ومعالجة البطالة ، وفي مجال البحث العلمي والمعرفة والصحة والتعليم، أي في مجال الاستثمار في رأس المال البشري وبالتالي يخلص البلد من التقاليد البالية ويصبح اكثر انفتاحاً من الناحية الاجتماعية.

ثانياً:- علاقة الاستثمار ببعض المفاهيم الاقتصادية

ان للاستثمار صلة وثيقة بمجموعة من المفاهيم الاقتصادية من اهمها:-

الدخل Income

الاستهلاك consumption

الادخار Saving

الاقتراض Borrowing

يمثل الدخل مجموع عوائد عناصر الانتاج خلال فترة زمنية معينة عادة تكون سنة ويكون على شكل صورة نقدية ، وعناصر الانتاج تتمثل بـ (الارض وعائدها الريع – راس المال وعائدها الفائدة – العمل وعائده الاجر – التنظيم وعائده الربح)

وينقسم الدخل الى الاستهلاك والادخار Income= consumption+ Saving

حيث يعرف الاستهلاك بأنه استخدام حجم معين من السلع والخدمات من خلال الطلب المدعوم بقوة شرائية

ويعرف الادخار على انه ذلك الفائض من الدخل بعد الانفاق الاستهلاكي بحيث يوجه الى نوع آخر من الانفاق وهو ما يطلق عليه بالانفاق الاستثماري ويعد الادخار من المصادر الاساسية لتمويل الاستثمارات اللازمة لعملية التنمية الاقتصادية

اذن فأن الدخل = الاستهلاك + الاستثمار

Income= consumption+ Investment

وبناءا على ذلك نتوصل الى ان الادخار= الاستثمار Saving = Investment

وكذلك يمكننا بيان حالة التوازن واللاتوازن بين عمليتي الاستثمار والاقتراض وكالاتي

ان للفرد دخلاً نقدياً يحرص على زيادته من اجل تلبية رغباته واحتياجاته وتحقيق اقصى مستوى ممكن من الاشباع وذلك ما يتطلب منه استهلاك هذا الدخل او جزء منه ، فاذا تساوى دخله مع استهلاكه تماماً حينئذ انه في حالة توازن ، اما اذا لم يتساويا يحقق حالة اللا توازن . ونظراً لان الافراد يتفاوتون في دخولهم النقدية كما ان لكل منهم نمطاً معيناً في استهلاك السلع والخدمات ، فان حالة التوازن هي الاستثناء ، وحالة اللا توازن هي القاعدة وبالتالي يتولد اما عجز او فائض والذي بدوره تتضح العلاقة الوثيقة التي تربط بين عمليتي الاستثمار والاقتراض.

ففي حالة تساوي الدخل مع الاستهلاك يكون الفرد في حالة توازن اما اذا لم يتساويا يكون الفرد في حالة اللا توازن فاذا كان الدخل اكبر من الاستهلاك سيولد بدوره فائض وهذا الفائض سيوجه الى الادخار والتي توجه نحو الاستثمار

اما اذا كان الدخل اقل من الاستهلاك سيواجه الفرد حالة عجز مما يضطره الى تغطية هذا العجز عن طريق الاقتراض والذي يعرف على انه عملية اخذ مبالغ من المال من الافراد والبنوك مقابل التعهد بأعادة هذه المبالغ خلال مدة زمنية معينة بهدف تغطية اوجه الانفاق لعدم كفاية الدخل

ثالثاً:- أنواع الاستثمار اقتصادياً

1-**الاستثمار الحقيقي و الاستثمار المالي :-** ويقصد بالاستثمار الحقيقي هو التوظيف الذي يتحقق من شراء وبيع أو استخدام الأصول الإنتاجية التي تعمل على زيادة السلع والخدمات بشكل فائض مما يزيد من الناتج القومي الإجمالي ، أما الاستثمار المالي لا ينتج عنه زيادة حقيقية في إنتاج السلع والخدمات وإنما يتم من خلال نقل ملكية وسائل الإنتاج والأموال المستثمرة من مستثمر لآخر والمتمثلة بشراء تكوين رأسمال موجود، كالأسهم والسندات وشهادات الإيداع واذونات الخزينة مما يعمل على تحقيق إيرادات ووفورات مالية .

2-**الاستثمار المولد أو المحفز والاستثمار المستقل (التلقائي):-** يتعلق الاستثمار المولد أو المحفز بصورة مباشرة بالدخل أو الطلب الكلي حيث يرتبط هذا النوع ارتباطا داليا بالدخل فعند الزيادة في الطلب الكلي سيزداد الدخل والإنفاق مما يحفز المنشآت على توسيع طاقتها الإنتاجية لمواجهة الزيادة الحاصلة في الطلب الكلي ويكون له تأثيرا مضاعفا على مجمل الفعاليات الاقتصادية، أي سيحدث توسع تراكمي للاقتصاد وهنا يصبح الاستثمار المولد موجبا وبالعكس في حالة انخفاض الطلب الكلي يصبح سالبا ، أما الاستثمار المستقل عندما تكون الزيادة في الاستثمار مستقلة عن الدخل او الطلب الكلي حيث يرتبط بعوامل مستقلة كإدخال تقنيات جديدة وتطوير موارد جديدة ونمو السكان والقوى العاملة إضافة إلى السياسة الاستثمارية الحكومية.

3-**الاستثمار الصافي والاستثمار الاحلالي :-** يمثل الاستثمار الصافي الإضافات إلى رصيد رأس المال الحقيقي، أما الاستثمار الاحلالي يمثل ما يتم تخصيصه لمواجهة العوامل التي تؤثر على حجم الرصيد الفعلي لرأس المال والناتجة عن الهلاك أو الاندثار أو التقادم في رأس المال الحقيقي. ويمثل مجموعهما الاستثمار الإجمالي .

4-**الاستثمار العام والاستثمار الخاص :-** ويقصد بالاستثمار العام أن يتم الإنفاق من قبل الدولة بهدف تنمية البنية الاقتصادية والاجتماعية للبلد في تحقيق مستوى التوظف الكامل واستقرار المستوى العام للأسعار ولدعم القطاع الخاص أيضا لسد الفجوة الحاصلة في إنفاقه الاستثماري ، أما المقصود بالإنفاق الخاص فيتمثل في الإنفاق من قبل الأفراد والمنشآت الخاصة بهدف الربح بشكل أساسي و تكون معظم هذه الاستثمارات قصيرة الأجل.

5-**الاستثمار المحلي والاستثمار الأجنبي:-** ويقصد بالاستثمار المحلي جميع الفرص المتاحة للاستثمار في داخل السوق المحلية والإقليمية للبلد بغض النظر عن طبيعتها وأدواتها الاستثمارية حيث يتم تمويل هذه الاستثمارات من قبل المدخرات الوطنية. أما الاستثمار الأجنبي أو الخارجي فيعني جميع الفرص المتاحة للاستثمار في الأسواق الأجنبية بغض النظر عن طبيعتها وأدواتها الاستثمارية خارج النظام النقدي والمالي والاقتصادي والقانوني للدولة المستثمرة وتتم هذه الاستثمارات إما بشكل مباشر وهو استثمار حقيقي طويل الأجل في أصول إنتاجية أو أن يكون غير مباشر أو ما يسمى بالاستثمار في الأوراق المالية هو استثمار مالي قصير الأجل .

6- الاستثمارات الإستراتيجية و استثمارات البنية الأساسية:- وهذا النوع من الاستثمارات الإستراتيجية يأخذ صفتين الأولى دفاعية لحماية المشاريع الاستثمارية التي تواجه مسيرة التطور والثانية هجومية لما تتميز به المشاريع الاستثمارية من تقدم تكنولوجي تجعلها في المقدمة . أما المقصود بأستثمارات البنية الأساسية فهي الاستثمارات في مجال المصلحة العامة كمشاريع الطرق والجسور والاتصالات وكافة المرافق العامة .

7-الاستثمارات في الموارد البشرية والاستثمارات الاجتماعية :- ويعد الاستثمار في الموارد البشرية نوع مهم من أنواع الاستثمار يركز على الثروة البشرية ويقوم على أساس التنمية البشرية في إعداد وتدريب أفراد المجتمع ورفع المستوى التعليمي والمهني ليكونوا أداة فاعلة في سياسة التنمية الاقتصادية للدولة .أما الاستثمارات الاجتماعية فيقصد بها الاستثمارات التي تستهدف زيادة الرفاهية الاجتماعية للأفراد .

8- الاستثمار الثابت والاستثمار في المخزون :- ويقصد به الاستثمار في تكوين رأس المال الثابت أي كل ما يضاف إلى الأصول بهدف التوسيع والمحافظة على الطاقة الإنتاجية فهنالك استثمارات تولد زيادة مباشرة في الطاقة الإنتاجية كإنشاء المباني والمصانع وعمليات الاستصلاح الزراعي، واستثمارات تولد زيادة غير مباشرة في الطاقة الإنتاجية كالمشاريع الاستثمارية في البنى الارتكازية ، والنوع الأخير من الاستثمارات لا تولد أي زيادة في الطاقة الإنتاجية بنوعيها وهي الاستثمارات في مشاريع إنشاء النصب التذكارية والمتاحف. أما الاستثمار في المخزون فهو يمثل الإضافة في المخزون السلعي من مواد أولية أو نصف مصنعة أو نهائية الصنع لتسهيل العمليات الإنتاجية وعدم توقفها وبالتالي إذا كانت قيمة المخزون في نهاية السنة اكبر من أول السنة يكون الاستثمار موجبا حيث يتم استخراج صافي المخزون السلعي والذي يمثل قيمة التغيير في قيمة المخزون من خلال طرح المخزون السلعي أخر المدة من أول المدة .

رابعاً:- البيئة الاستثمارية

ويقصد بها البيئة التي تتوافر فيها جميع مستلزمات الاستثمار والتي على أساسها يتم اتخاذ القرار الاستثماري من قبل المستثمر، ويرتبط مفهوم البيئة الاستثمارية بالمناخ الاستثماري والذي يقصد به مجموعة من الأطر المؤسسية والنظم الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والقانونية المؤثرة في القرارات الاستثمارية والتي يكون تأثيرها ايجابيا أو سلبيا في المشروع الاستثماري، حيث يحتاج الاستثمار إلى بيئة تتوفر فيها مقومات نجاح المستثمر في حسن الاختيار للفرص الاستثمارية المتاحة ، ومن ابرز هذه المقومات استقرار سياسي واقتصادي وأمني وتشريعات مالية وقانونية مشجعة تسهل عملية الاستثمار وسياسات ضريبية مشجعة تتضمن إعفاءات ضريبية لمدة معينة يتم إخضاع الدخول المتآتية من الاستثمار بعدها إلى الضريبة وتوافر فرص استثمارية مناسبة في ظل اقتصاد يتسم بالرخاء والنمو الاقتصادي ووجود ادخارات ووعي ادخاري واستثماري بعَد الادخار مصدر التمويل للاستثمار ووجود أسواق مالية كفوءة يسهل تداول الأوراق المالية فيها ،إضافة إلى وجود جهاز اداري كفوء لإدارة وتنظيم الاستثمارات وجذبها.

وللاستثمار عدة متطلبات حيث تعد فوائض الدخول النقدية سواء لدى الافراد او المنظمات بمثابة المصدر الاساسي للاستثمار، ولكن هذا ليس كافياً لكي ينشط حركة الاستثمار ، بل لابد من أن يرافق

ذلك توفر مجموعة اخرى من العوامل تخلق الدافع لدى أصحاب هذه الفوائض لتحويلها الى استثمارات ، وهذا يتطلب ما يلي :

1- توفر درجة عالية من الوعي الاستثماري لدى المواطنين لكي يتولد لدى المدخرين حس استثماري يجعلهم يقدرون المزايا المترتبة على توظيف مدخراتهم في شراء أصول منتجة وليس تجميدها ومن الممكن تناقص قيمتها الشرائية مع الزمن بفعل التضخم ، كما يؤدي هذا الوعي الى كسر حاجز الرهبة من المستقبل لدى المدخرين وحثهم على قبول قدر معقول من مخاطرة الاعمال سعياً وراء الحصول على عوائد تزيد قيمة مدخراتهم.

2- لابد من توفر المناخ الاجتماعي والسياسي المناسب للاستثمار وذلك لتوفير حد أدنى من الامام يشجع المدخرين على تقبل المخاطرة المصاحبة للاستثمار. ولعل من أبرز مظاهر هذا المناخ وجود قوانين مقنّنة تحمي حقوق المستثمرين وغيرها.

3- وجود سوق مالي كفء وفعّال يوفر المكان والزمان المناسبين للجمع بين رغبة المدخرين في استثمار اموالهم، ورغبة المقترضين في الحصول على هذه الاموال، سوق يوفر للمستثمرين تشكيلة منوعة من أوجه الاستثمار من حيث الاداة والعائد والمخاطرة. كما يوفر للمقترضين مصادر تمويل منوعة تهيئ لكل منهم اختيار المصدر المناسب من حيث الاداة والتكلفة والمخاطرة. فضلا عن وجود فئة نشطة من صانعي الاسواق ويقصد بهم مجموعة الوسطاء بشقيها الوكلاء والسماسرة .

خامساً:- أهداف ومحددات الاستثمار

لقد أصبح الهدف الأساسي من الاستثمار في هذا العصر تعظيم ثروة المستثمر في ضوء التطور الذي حصل في الفكر المالي والنظرية المالية، إذ يقع ضمن ذلك تحقيق الأرباح الذي يعد هدف تقليدي للمستثمرين، أي تحقيق اكبر عائد بأقل درجة من المخاطر وإلى إنعاش الاقتصاد وزيادة الرفاهية وتوظيف الأموال للحصول على العائد للمستثمر يحفزه على الاستمرار في مشروعه الاستثماري و زيادة العائد وتنميته واستمرارية الحصول على الدخل والعمل على زيادته. وكذلك المحافظة على قيمة رأس المال الأصلي المستثمر في المشروع (الأصول الحقيقية) وتوفير مستوى مناسب من السيولة لضمان تغطية متطلبات العملية الإنتاجية للمشروع .وينخرط أصحاب الأعمال والشركات في الاستثمار بهدف تحقيق مردودات وافرة من الربح ، لذلك نجد أن أهم القوى الاقتصادية التي تحدد الاستثمار هي:

1- الإيرادات التي يتم جنيها من جراء ذلك الاستثمار من خلال الطلب على الناتج الذي يتم الحصول عليه من المشروع الاستثماري والتي تتأثر بصفة أساسية بأوضاع دورة النشاط الاقتصادي .
2- تكاليف الاستثمار التي تتحدد من خلال أسعار الفائدة والسياسة الضريبية .
3- التوقعات المستقبلية فالاستثمار غالبا ما يكون تطلعاً للمستقبل فعندما تعتمد محددات الاستثمار على أحداث مستقبلية يصعب التنبؤ بها والتي ترافق المشروع الاستثماري الذي يحاول أن يحقق إيرادات تفوق التكاليف للبقاء في السوق من جهة والتي تواجه الاقتصاد ككل من جهة أخرى لذلك تكون من أكثر المكونات تقلبا في إجمالي الاستثمار.

وهنالك عددا من الظروف والمتغيرات الاقتصادية التي تحدد حجم ونشاط الاستثمار وهذه المحددات تمتاز بشموليتها وتأثيرها المباشر على المستثمر والسوق وهي كالآتي :-

1. يعد توافر الائتمان المصرفي عاملا محددا ومؤثرا على الاستثمار لدعم وتشجيع الاستثمار.
2. مدى توافر النقد الأجنبي لمتطلبات العملية الإنتاجية والخدمية التي يتم استيرادها من الخارج.
3. مدى توافر الاستقرار السياسي والاقتصادي للبلد لكونهما من العوامل المهمة في تهيئة مناخ استثماري مناسب.
4. سعر الفائدة والكفاية الحدية لرأس المال والتقدم التكنولوجي للدولة ودرجة المخاطر تُعد من العوامل المهمة التي توثر على القرار الاستثماري.
5. تقلبات أسعار النفط عالمياً يُعد من العوامل المهمة والمؤثرة ، فعند ارتفاع العوائد النفطية سيؤدي إلى توفير تخصيصات اكبر من قبل الدولة على المشاريع التنموية ،مما لها الأثر في جميع مفاصل المجتمع وبالتالي على الاستثمار

سادساً : مبادئ الاستثمار :-

تتسم الفوائض النقدية لدى الافراد او المنظمات بسمة الندرة، لذا تتنافس على توظيف هذه الفوائض فرص استثمارية متعددة تفرض على المستثمر اختيار ما يناسبها من خلال عملية مفاضلة تأخذ بعين الاعتبار مجموعة من العوامل أهمها : معدل العائد المتوقع على الاستثمار ، درجة المخاطرة ، السيولة، تكلفة الفرصة البديلة لكل بديل من البدائل الاستثمارية المتاحة، وبذلك يتوصل المستثمر الى اتخاذ قراره الاستثماري من خلال توفر مجموعة من المبادئ المتعارف عليها في عالم الاستثمار منها:

1- **مبدأ الاختيار**

يعتبر هذا المبدأ بمثابة القاعدة التي يستند عليها قرار الاستثمار، ومدلوله ان على المستثمر الرشيد البحث دائماً عن فرص استثمارية متعددة لما لديه من مدخرات ليقوم باختيار الفرصة المناسبة منها بدلاً من ان يوظف مدخراته في أول فرصة استثمارية تتاح له، وكلما زادت الفرص الاستثمارية المتاحة توفرت للمستثمر مرونة أكبر في اختيار المجال المناسب للاستثمار، ويتطلب ذلك وجود خبرة كافية لدى المستثمر في مجال العمل الاستثماري.

2- **مبدأ المقارنة**

يلعب هذا المبدأ دوراً هاماً في عملية المفاضلة بين البدائل الاستثمارية المتاحة لاختيار المناسب منها. ويطبق في عالم الاستثمار تحت مصطلحات مختلفة مثل التحليل المالي، او تحليل الاستثمار، او تحليل الاوراق المالية. اما المؤشرات المستخدمة في عملية المقارنة فتعرف بأدوات التحليل Analysis Tools وتتخذ صوراً متعددة أمل في شكل نسب مالية Ratios، او متوسطات Averages، او معدلات Rates .ومبدأ المقارنة على صلة بمبدأ الموائمة، اذ لكل فئة من المستثمرين مجموعة خاصة من المؤشرات تركز عليها في عملية المقارنة بين اوجه الاستثمار المتاحة، لان مدلول هذه المؤشرات يعبر عن منحنى رغباتهم وميولهم الاستثمارية. فالمستثمر الذي يحتل معدل العائد على الاستثمار المركز الاول بين اهتماماته، يركز في مقارناته على استخدام نسب الربحية، بينما نجد مستثمر آخر يحتل عامل السيولة المركز الاول بين اهتماماته فيركز على استخدام نسب السيولة السريعة (نسب التداول). وكما يؤدي مبدأ المقارنة دوراً هاماً في اختيار مجال الاستثمار، فانه يلعب الدور نفسه في اختيار أداة الاستثمار المناسبة ضمن ذلك المجال. ويقصد بذلك ان مستثمراً استفاد من مبدأ المقارنة في اختيار مجال الاوراق المالية من بين مجالات استثمارية اخرى كالعقار، والسلع، والمشروعات

الاقتصادية، يمكنه ايضاً الاستفادة من هذا المبدأ في تحديد أداة الاستثمار كأن تكون أسهم او سندات ...الخ، ويتوقف اختيار الاداة على طبيعة ميول المستثمر ، فالمستثمر المضارب في مجال السندات يسعى الى تحقيق ارباح رأسمالية تنشأ من تقلبات الاسعار السوقية للسندات، يختلف في ميوله عن مستثمر آخر يركز على عامل الدخل .

3- **مبدأ الموضوعية :**

يرتبط هذا المبدأ بالمبدأ السابق وهو مبدأ المقارنة، لان المقارنة تتم عادة بين بيانات او مؤشرات تتوفر للمستثمر عن بدائل الاستثمار المتاحة في محاولة منه لاختيار مجال الاستثمار المناسب ثم أداة الاستثمار المناسبة. وحتى تكون المؤشرات المالية سواء كانت صورتها في شكل نسب او متوسطات أداة صالحة للمقارنة لابد من توفر الموضوعية فيها منعاً لحدوث ما يعرف بتحيز القياس Measurement Bias الذي يؤدي الى نتائج مضللة تقود الى قرارات خاطئة. فالموضوعية هنا تعني ان استخدام اي مؤشر من المؤشرات كالسيولة او معدل العائد من قبل عدة مستثمرين لتوصلوا الى نفس النتيجة ، او نتائج متقاربة نسبياً وبذلك تكون أداة صالحة للمقارنة او المفاضلة بين تلك البدائل. اما اذا اختلفت النتيجة تكون هذه الاداة غير موضوعية للمقارنة.

4- **مبدأ الموائمة او الملائمة** :

يعتبر هذا المبدأ الاكثر أهمية بين مبادئ الاستثمار، ويترجمه المستثمر عملياً عندما يختار من بين مجالات وادوات الاستثمار المتاحة – المجال والاداة المناسبين لرغبته وميوله التي يحددها ما يعرف بمنحنى التفضيل Preference Curve ويتحدد شكله بمجموعة من العوامل أهمها : دخله، وعمره، ووظيفته وكذلك حالته الاجتماعية والصحية. ويقوم مفهوم منحنى تفضيل المستثمر على فرض ان لكل مستثمر نمط تفضيل معين يحدد درجة اهتماماته تجاه العناصر الاساسية في قرار الاستثمار وهي: معدل العائد على الاستثمار، ودرجة المخاطرة، والسيولة ... الخ. وبناء عليه تتحدد أولوية هذه العناصر لديه. فاذا وضع المستثمر معدل العائد على رأس أولوياته فانه يفضل حينئذ استثمار امواله في شراء سندات طويلة الاجل، بينما لو وضع عامل السيولة على رأس الاولويات، فانه يفضل حينئذ استثمارها اما في سندات قصيرة الاجل، او في حساب توفير في البنك. لكن اذا كان ميل المستثمر الى تفضيل مجال استثماري معين عن مجال آخر مرتبطاً بعامل نفسي او سيكولوجي، فان ذلك لا يعني ان يترك المستثمر لهذا الميل فرصة التحكم المطلق في توجيه استثماراته، بل عليه ان يدخل عاملاً موضوعياً في عملية اتخاذ قراره الاستثماري يقوم على الموازنة بين معدل العائد المتوقع ودرجة المخاطرة المتوقعة ليصل الى تحديد ما يعرف بمعدل العائد المرجح على الاستثمار، ودرجة المخاطرة المرجحة، وعن طريقهما يتمكن من المفاضلة بين البدائل الاستثمارية.

5- **مبدأ توزيع الاخطار**:

تعتبر المخاطرة عنصراً ملازماً للاستثمار أياً كان مجاله وذلك لصعوبة توفر شرطين مهمين معاً في عملية الاستثمار وهي:

1- ان تكون التدفقات النقدية المتوقعة من الاستثمار مؤكدة تماماً من حيث القيمة والكمية.
2- وان يكون توقيت استلام هذه التدفقات مؤكداً تماماً ايضاً.

ويتفاوت المستثمرون في مدى استعدادهم لتحمل هذه المخاطرة، اذ ان مصلحة كل منهم ان يخفض درجة المخاطرة في استثماره الى حدها الادنى . وتنشأ المخاطرة عن حالة عدم التأكد المحيطة بالبيئة الاستثمارية Investment Environment للسوق او المناخ الاستثماري Investment Climate

والتي تعرف على انها: مجموع العوامل التي تؤثر في فرصة وربحية الاستثمار ومخاطره ، وفي الرغبة بالقيام به وتحمل كلفته الى ان تتحقق أهدافه الانتاجية وخلق فرص العمل . وهناك عدد من العوامل المؤثرة في البيئة الاستثمارية على المستوى الاقتصادي الايجابية منها (العوامل الجاذبة للاستثمار) واخرى سلبية (العوامل الطاردة للاستثمار) تشكل بمجموعها ملامح البيئة الاستثمارية في الاقتصاد القومي والتي تم ذكرها سابقاً والمتمثلة بالاستقرار السياسي والامني.والاستقرار الاقتصادي.ومعدلات اسعار الفائدة.ومستوى الدخل القومي.ومعدلات التضخم النقدي.والحوكمة الالكترونية.والانفتاح الاقتصادي.

ويمكن تبويب المخاطرة تبويبات مختلفة على أسس متباينة ،

فحسب النوع تبوب مخاطر الاستثمار الى مخاطرة أعمالBusiness Risk، ومخاطرة مالية Financial Risk ، ومخاطرة سيولة Liquidity Risk .

أما حسب توقيت حدوثها الى مخاطر منتظمة Systematic Risks، ومخاطر غير منتظمة Non Systematic Risks.

أما من حيث أسبابها فتبوّب الى مخاطر سوقية Market Risks، ومخاطر غير سوقية Non Market Risks .

وتعرف المخاطر السوقية او يطلق عليها مصطلح المخاطر العادية بأنها : المخاطر التي ترتبط أسبابها بشكل عام بظروف السوق المالي، وتنعكس آثارها على أسعار أدوات الاستثمار فيه على شكل تقلبات سعرية صعوداً وهبوطاً، ويتميز هذا النوع من المخاطر بما يلي:

1- تكون درجة المخاطرة منخفضة نسبياً.
2- تكون منتظمة في حدوثها، ويمكن حدوثها في مواسم معينة ودورات سوقية معينة.
3- تكون مرتبطة بظروف السوق المالي بشكل عام فمن الصعب تجنبها.

أما المخاطر غير السوقية والتي هي من النوع غير العادي على عكس المخاطر السوقية ، اذ انها تحدث في أوقات غير منتظمة، ولأسباب خارجة عن ظروف السوق المالي ، لذا لا يمكن التنبؤ بحدوثها، وفي حالة حدوثها تسبب آثار جسيمة على اسعار أدوات الاستثمار.

ويطبق مبدأ توزيع الاخطار في الواقع العملي باتباع ما يعرف باستراتيجية التقسيم التناسبي للسوق، أي بتوزيع أموال المحفظة الاستثمارية بنسب مختلفة على مجالات استثمارية مختلفة، تتفاوت فيما بينها سواء من حيث معدل العائد المتوقع على الاستثمار، ام من حيث درجة المخاطرة.

وتعد المحفظة الاستثمارية أداة هامة من أدوات الاستثمار مركبة لأنها تتألف من أصلين او أكثر، تختلف من حيث النوع فيمكن ان تحوي أصلاً حقيقياً كالعقار وأصل مالي كالسند. ومن حيث الجودة فيمكن أن تحوي أسهم عادية منخفضة السعر الى جانب اسهم ممتازة مرتفعة السعر. ويطبق المستثمر في تنويع محفظته على مبدأ توزيع الاخطار

الفصل الثاني

الاستثمار السياحي

المفهوم – الأهمية – السمات –العوامل المؤثرة – المجالات والفرص الاستثمارية

أولا : مفهوم الاستثمار السياحي :

يُعَد الاستثمار في القطاع السياحي جزءاً لا يتجزأ من الاستثمار الكلي للبلد ولا يختلف الاستثمار السياحي بالعموميات عن أنواع الاستثمار الأخرى، فالاستثمار بصورة عامة يهتم بتنمية وتطوير رأس المال المادي والبشري بهدف زيادة الإنتاج كما ونوعا، كذلك الاستثمار السياحي يهتم بتنمية وتطوير رأس المال المادي والبشري الذي يعد جزءا من العملية الإنتاجية والخدمية في النشاط السياحي.

حيث يعرف الاستثمار السياحي على انه ((ذلك الجزء من القابلية الإنتاجية الآنية الموجهة إلى تكوين رأس المال السياحي المادي والبشري بغية زيادة طاقة البلد السياحية ، مثل بناء الفنادق والمدن السياحية والجامعات والمعاهد السياحية والبنى الارتكازية التي تدعم السياحة .. الخ))

وكذلك يعرف على انه ((استخدام الموارد الاقتصادية المتاحة وبأشكالها المختلفة لبناء طاقات إنتاجية جديدة ، والمحافظة على الطاقات الإنتاجية القائمة وتوسيعها فضلا عن جميع الإضافات إلى المخزون السلعي وتعويض الاندثارات التي تصيب الطاقات الإنتاجية القائمة في النشاط السياحي وبما يترتب عليه من زيادة مساهمة هذا النشاط في تكوين القيمة المضافة الإجمالية ، وبالتالي زيادة الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية بالنسبة للمجتمع))

كما ويعرف بأنه ((القدرة الهادفة إلى تكوين رأس المال المادي وإعداد رأس المال البشري في المجال السياحي من اجل زيادة وتحسين طاقاته الانتاجية والتشغيلية وتقديم افضل الخدمات في مجالات السياحة المختلفة، كالفنادق والمدن السياحية والكازينوهات ووسائل الترفيه المختلفة والطرق والنقل... الخ فضلاً عن اعداد كادر سياحي متخصص كفوء.))

ثانيا :- أهمية الاستثمار السياحي

ان للاستثمار في المجال السياحي أهمية كبيرة في زيادة الدخل الوطني للبلد نظرا لما تحققه السياحة من آثار ايجابية مباشرة وغير مباشرة في الاقتصاد الوطني والتي تعكسها الاستثمارات السياحية لجميع تصنيفات وأنواع الاستثمار وامتداد أثرها إلى معظم فروع الاقتصاد الوطني ، من خلال إقامة استثمارات اقتصادية مخططة ومتوازنة تشارك فيها كافة القطاعات الاقتصادية لتميز قطاع السياحة بالارتباطات القطاعية الكثيفة والمتشابكة مع باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى . وذلك لان عملية التركيز على الاستثمار السياحي من دون تحقيق استثمارات في القطاعات الأخرى سوف يجعل من القطاع السياحي قطاعا استيراديا لكل مستلزماته من الخارج وبالتالي سيفقد القطاع السياحي ميزة التشابك القطاعي مع القطاعات الأخرى بما في ذلك اثر مضاعف الاستثمار السياحي ،حيث يُعَد الاستثمار السياحي محفزاً للاقتصاد الوطني بسبب تشابكه مع بقية القطاعات الاقتصادية ويزداد

تأثيره من خلال عمل مضاعفي الاستثمار والاستخدام السياحي. وتعتبر السياحة صناعة مركبة تتطلب استثمارات وخبرات فنية فتطورها السريع وطبيعة الطلب السياحي وامتدادات هذا الطلب المباشر وغير المباشر إلى اكثر قطاعات الانتاج الوطني تقتضي تهيئة تنظيم استثماري للسياحة على اساس مبرمج ومخطط، فالإنفاق على المشروعات السياحية هو انفاق استثماري يحقق عائداً سريعاً فهي احدى اسرع انواع النمو، وصناعة تختلف عن أية صناعة اخرى لأنها تفيد عدد كبيراً من الناس ونتائجها على الاقتصاد الوطني هي الاخرى هائلة عن طريق ما تجلبه من عملة اجنبية وتشجيعها لسلسلة كبيرة من الصناعات السياحية وتقديم مجالات أوفر من العمل لأفراد كثيرين من الاداريين والفنيين والعمال المهرة وغير المهرة ومجالات اخرى مشجعة عن طريق التخطيط والاستثمار في الفنادق والخدمات السياحية والتجهيز والربح والتسويق والنقل.

ولقد اوصت المنظمات والمؤتمرات الدولية الحكومات بتسهيل وتشجيع الاستثمار العام والخاص في مجال السياحة في الدول النامية وتشجيع الجهود المشتركة لكافة فروعها الاقتصادية التي تهتم بالسياحة بشكل مباشر أو غير مباشر كصناعة الفنادق والايواء التكميلي ووكالات السفر ووسائل النقل والمواصلات باستثمار الاموال في المشاريع السياحية وطالبت الدول النامية بخلق الظروف الملائمة لتسهيل الاستثمارات الوطنية والأجنبية في مجال السياحة للأسباب التالية:

1- توافر الموارد الطبيعية والتراث الحضاري والمميزات المناخية في اغلب الدول النامية. وان اسعار السلع والخدمات السياحية في الدول النامية اقل منها في الدول المتقدمة لأن الاجور اقل وبذلك القدرة التنافسية للدول النامية اكبر في السوق السياحي الدولي. وبإمكان الدول المتقدمة أن تستثمر رؤوس الاموال والخبرات الفنية في الدول النامية لأن صناعة السياحة تتطلب استثمارات كبيرة غير متاحة لأغلب الدول النامية.

2 . السياحة عامل دعم لميزان المدفوعات للدول النامية كونها مصدر من مصادر العملات الاجنبية تعوض عن صادرات السلع والبضائع التي تكون عادة محدودة في الدول النامية.

3 . الفوائد الاقتصادية والاجتماعية من الاستثمارات الكبيرة مباشرة ذلك ان التجهيز السياحي يشمل عدة حقول مما يساعد على خلق فرص جديدة للاستخدام وإعادة توزيع الدخل القومي بالسياحة الداخلية بتحريك جزء من الثروات المتركزة في المدن لمختلف المناطق وتنمية الاقاليم والمناطق النامية وتوزيع الاقتصادية والاجتماعية لهذه الاقاليم اضافة إلى الاثر المضاعف للسياحة الذي تعتبر نسبته اعلى منه في بعض القطاعات الاخرى... وبشكل غير مباشر للمجتمع لما يوفره من امكانيات اللقاء بين الشعوب الذي يخدم قضايا اقتصاد بلادنا والتعريف بنا وبشعورنا.

4 . تحقيق الارباح للمشاريع الاستثمارية بعد انجازها وتزايدها بزيادة الحركة السياحية.

5. تمتاز صناعة السياحة بارتباطاتها القطاعية المختلفة الكثيفة مع باقي القطاعات الاقتصادية الاخرى، وبذلك فان السياحة لا تؤثر في الفعاليات السياحية فحسب، وانما يمتد أثرها الى معظم فروع الاقتصاد الوطني.

6. تعتبر الاستثمارات السياحية من اهم العوامل الجاذبة للسياح من خلال توفير انواع عديدة من الخدمات والمرافق بمستوى عالي من الكفاءة، فالسائح يرغب في البلدان التي تتوافر فيها المطارات والخدمات المصرفية وخدمات الاتصال وغيرها بكفاءة وسرعة ، اضافة الى اماكن الاقامة اللائقة،

وبالتالي فان الاستثمار السياحي يعمل على جذب اعداد اكبر من السياح وزيادة عدد ليالي المبيت، وزيادة معدل انفاق السائح وبالتالي الحصول على دخل سياحي اكبر للدولة المضيفة.

7- يؤثر الاستثمار السياحي بشكل كبير على فائض الصادرات، فنجاح السياحة يعني ضمان تحقيق الطلب السياحي الاجنبي الوافد الى البلد، مع تقليل الحاجة لسفر المواطنين للخارج، مما يؤدي الى تحقيق المزيد من العوائد السياحية مع تخفيض الإنفاقات السياحية مما يحافظ على العملة الصعبة ودعم التجارة الخارجية وميزان المدفوعات.

8- ان للاستثمارات في هذا النشاط نتائج ايجابية تنفرد بها عن باقي الاستثمارات نتيجة لاعتماد هذه الصناعة وبشكل كبير في سد مستلزماتها الانتاجية من النشاطات الاقتصادية الاخرى، وبما ان الاستثمارات السياحية هي للأساس الذي من اجله تم تهيئة وتحضير هذه المستلزمات الانتاجية لذا فانه هو الذي سيحدد الارتباطات الفنية او التكنولوجية بين النشاط السياحي وبقية النشاطات الاخرى، وبالتالي فان اي زيادة في الاستثمار السياحي تعني خلق اثار خلفية كبيرة لدى القطاعات الاخرى، مما يترتب على ذلك المزيد من الاستثمارات في شتى المجالات وهذا مما يؤدي الى تمهيد السبل لتحقيق مستوى معين من التكامل الرأسي والأفقي بين النشاط السياحي وباقي النشاطات الاخرى، او بين فروع وأقسام النشاط السياحي ذاته، فالتوسع مثلا قي انشاء المشروعات قد يتبعه توسيع او ظهور مشروعات جديدة تمارس انشطة اقتصادية وخدمية اخرى لمقابلة الزيادة في الحركة السياحية نشاطا وطلباً، وبمعنى اخر ان زيادة عدد الفنادق- مع افتراض زيادة عدد السائحين- من الممكن ان يتبعه زيادة في الطلب على المواد الغذائية اللازمة لإعداد الوجبات وزيادة في الطلب على الاسرة وملحقاتها، والخدمات الاخرى... الخ. وهذا من شأنه أن يؤدي الى انشاء مشروعات جديدة لتزويد الفنادق بمثل هذه المستلزمات او توسيع انشطة وحجم الاعمال القائمة فعلاً والموردة لهذه المستلزمات.
وهذا يعني ان درجة التكامل بين القطاع السياحي القطاعات الاقتصادية الاخرى يتوقف على عدة اعتبارات اهمها:
أ . سياسات الدولة في التصدير والاستيراد، فكلما قلت درجة تحكم ورقابة الدولة مثلا على الاستيراد فقد يؤدي ذلك الى ارتفاع ميل المشروعات السياحية لاستيراد المستلزمات الخاصة بالخدمات والتجهيزات الاساسية والتكميلية بدلاً من شرائها من الداخل ويؤثر بالتالي على التنمية المترتبة على المشروعات الوطنية والعلاقات الاقتصادية بين قطاع السياحة والقطاعات الاقتصادية وميزان المدفوعات ويقلل بالتالي حصيلة الدولة من العملة الاجنبية وغيرها من المجالات الاخرى.
ب . ان نجاح قطاع السياحة في تحقيق التكامل بينه وبين القطاعات الاقتصادية والخدمية الاخرى يتوقف على مدى قدرة الاخيرة في تلبية الاحتياجات المختلفة لقطاع السياحة من حيث الكمية والجودة والتوقيت.
جـ . حجم ونطاق وطبيعة النشاط الذي تمارسه المنشآت السياحية ومدى تعدد وتنوع وتمركز المشروعات السياحية في الدولة.
د . الحاجة الى خلق التوازن بين:
- استثمارات القطاع العام واستثمارات القطاع الخاص : حيث يمكن ان تلعب الدولة دوراً هاماً في توجيه الاستثمار في القطاع السياحي وخصوصاً اذا ما اعتبرت السياحة قطاعاً اساسياً في خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية، فيجب إلا تعوق الانشطة الحكومية انشطة القطاع الخاص، كما يجب إلا تستبعد الانشطة الحكومية حتى ولو كان القطاع الخاص نشطاً ولديه خبرة، ومهما يكن من الامر، فأن اهتماماً خاصاً يجب ان يوجه لإيجاد التوازن بين استثمارات كل من القطاع العام والخاص في المجال السياحي.

- الاستثمارات المحلية والاستثمارات الاجنبية : فإذا كانت الاستثمارات الاجنبية تلقي ترحيباً من الدول لاسيما الدول النامية منها للحصول على رؤوس الاموال والخبرة والتكنولوجيا (التقنية) فأنه يجب ان يراعي إلا تقضي المشروعات السياحية والفندقية الاجنبية على معظم المكاسب السياحية، اي ان الاستثمار الاجنبي يجب إلا يطغى على صناعة السياحة بمجملها ويسيطر عليها وألا اصبحت عائدات النمو السياحي مجرد عائدات هامشية بسبب ضعف الاستثمارات المحلية.

ثالثا : سمات الاستثمار السياحي

يتصف الاستثمار السياحي بمجموعة من الصفات والخصائص التي تميزه عن باقي الاستثمارات والتي يمكن بيانها كالاتي :-

1 . ضخامة الاموال اللازمة للاستثمار في المشاريع السياحية لكون اغلبها يتضمن انشاءات ضخمة عقارية وأبنية حديثة ذات تكاليف عالية تضم كلف الاراضي السياحية وكثرة المضاربين عليها، والاعتناء بواجهة المنشآت والفنادق والاثاث والديكور مما يزيد من تكاليف الاستثمار.

2 . طول فترة انشاء المشروع السياحي نسبياً وقد تصل إلى عدد من السنوات في الدراسة والإنشاءات والدعاية والترويج... الخ حتى يؤتي المشروع ثماره ويبدأ بإعطاء العائد، ويتطلب ذلك استيراد الكثير من المستلزمات التي لا تتوفر في السوق المحلي ، مع تعرضها إلى مخاطر عدم الاستقرار السياسي والأمني والاقتصادي محلياً وعالمياً.

3 . تأثر الاستثمارات السياحية بظاهرة الموسمية، حيث ان موسمية الطلب السياحي تؤدي عدم امكانية تحقيق معدلات مرتفعة من الاشغال على مدار السنة، ومن ثم عدم تمكنها من تحقيق ارباح مرتفعة.

4 . الانخفاض النسبي للعائد الصافي من الاستثمارات في المشروعات السياحية الفندقية والذي يتراوح ما بين (10%-15%) وهذا مما لا يشجع القطاع الخاص على الاستثمار في هذه المشروعات.

5 . يمتاز المشروع السياحي باعتماده الكثيف على عنصر العمل، اذ يعد جزءاً من القطاع الخدمي الذي يمتاز بصعوبة احلال الماكنة على عنصر العمل، اذ يبقى عامل الخدمة هو الاساس في تقديم الخدمة السياحية.

6- طول مدة استرداد رأس المال إن الاستثمار في المشروع السياحي يعد من القرارات الصعبة التي يتخذها المستثمر بسبب نوع وطبيعة هذا الاستثمار الذي يحتاج الى رؤوس أموال كبيرة وبالتالي طول مدة الاسترداد لرأس المال الثابت مما يجعل المستثمر في حالة غير مطمئنة يعكس توجهه نحو الاستثمار في قطاعات أخرى

7- يتأثر المشروع السياحي بشكل كبير بالبيئة المحيطة به :

- البيئة السياسية والامنية، فالمشاريع السياحية حساسة جداً للأحداث الامنية والسياسية.
- البيئة الاقتصادية، اذ ترتفع نسب الاشغال والتشغيل في فترات الرخاء والذروة السياحية وتحسن الوضع الاقتصادي على عكس موسم الكساد.
- البيئة الاجتماعية، فهناك بيئة منفتحة اجتماعياً ودينياً داعمة للاستثمار السياحي، وهناك بيئة تعارض اقامة المشاريع السياحية وتضع الشروط في اقامتها ، الا في مجالات خاصة كالسياحة الدينية.

رابعاً :- العوامل المؤثرة في الاستثمار السياحي

هنالك العديد من العوامل التي تؤثر وتؤدي دورا فاعلا في اتخاذ قرارات الاستثمار السياحي والتي غالبا ما تكون مرتبطة بسمات الاستثمار السياحي ، وتُعَد من الأمور المهمة التي يجب أن تؤخذ بالحسبان عند دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع السياحية المحتمل إنشاؤها كونها تعني اتخاذ القرار الاستثماري المناسب ، ومن أهمها:-

1- **مساهمة الحكومة في تنشيط القطاع السياحي** : من خلال التخصيصات الاستثمارية لهذا القطاع فضلاً عن دور وامكانية الحكومة في دعم النشاط السياحي وتذليل الصعوبات امام هذا النشاط من خلال:

- المساهمة في حل مشكلة البنى التحتية او التكميلية التي تقف في وجه العمل السياحي مباشرة والتي يصعب على القطاع السياحي القيام بها لوحده مثل الكهرباء والماء والطرق والأمن ... الخ.
- مساهمة الدولة في الارض التي يقام عليها المشروع السياحي اذا كانت ملكية الارض تعود اليها وهذه المساهمة تتم من خلال أما تأجيرها لمدة طويلة بأجور رمزية او بيعها لمالكي المشروع بأثمان منخفضة.
- منح القروض طويلة الاجل وبفائدة منخفضة.
- إصدار القوانين والتشريعات المشجعة والمحفزة لعملية الاستثمار سواء للمستثمر المحلي او الاجنبي متمثلة في المزايا والاعفاءات وقوانين العمل والضرائب وحرية تحويل الارباح وأصل الاستثمار بالنسبة للمستثمرين الاجانب الى الخارج.

2- **المردود المادي المرتقب**: وهو ذلك الجزء المتبقي من الايراد الكلي للمشروع بعد تسديد تكاليف الانتاج المباشرة والضمنية وكذلك بعد طرح نسبة معينة تمثل الربح الاعتيادي والطبيعي للمشروع المستثمر سواء كان في القطاع السياحي او اي قطاع آخر يجب أن يغطي تكاليف عناصر الانتاج المختلفة ويحقق مردوداً مادياً (ربحاً) الذي يعده مكافأة عن المخاطر التي قد يواجهها في الظروف غير المؤكدة، ولذلك يهتم المستثمر بالمردود المادي ولا يهتم كثيراً بالمردود الاجتماعي . الذي تركز عليه استثمارات الدولة.

3- **كلفة الفرصة البديلة :** - وتعني قيمة المنتجات التي يتم التضحية بها بأفضل بديل أو كسب منتج آخر– بناءً على ذلك- فان المستثمر يخضع في اختيار الفرصة البديلة إلى عملية المفاضلة أي ان المستثمر يستثمر امواله في النشاط الذي يحقق الربح السريع لذلك فالمستثمرون عندما يعتقدون أن الفرصة الاستثمارية البديلة في القطاع السياحي أفضل من الفرص الاستثمارية الأخرى بالطبع سيكون تأثيره ايجابياً في الاستثمار في القطاع السياحي. ، حيث يزداد وينمو الاستثمار السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة اي العلاقة طردية.

4- **الاستقرار السياسي والامني** :ان توفر بيئة مستقرة وجاذبة او مناخ استثماري يتحقق من خلال الاداء الاقتصادي الجيد.والاستقرار السياسي والامني.و أطر تشريعية مؤسسية متطورة. وموارد بشرية كفوءة. ان مثل هذه البيئة لها دور كبير في جذب المستثمرين لاستثمار أموالهم فيها، وان هذا العامل يؤثر في خلق المناخ الاستثماري الجيد من خلال توفير حماية

للاستثمارات من مخاطر التقلبات السياسية والاجتماعية والتشريعية، كما ان وضوح النظام القانوني والاداري السائد ومدى ثباته واتساقه يؤدي الى خلق التوازن بين الحقوق والواجبات والتعامل السياسي مع المستثمرين وتخطي العقبات التي تعترض انسيابية المشاريع الاستثمارية.

5- **اتجاهات المستثمر:** لا شك ان الخبرة تؤدي دوراً مؤثراً في توجه المستثمرين للاستثمار في نشاط ما في الوقت الذي يكون المستثمر متردداً في الدخول في النشاط الذي لا يملك فيه الخبرة ويجهل طبيعة العمل فيه، والعمل السياحي له طبيعة وخصوصية وسمات على المستثمر ان تتوافر لديه المعلومات والقناعة لاتخاذ قراره في الاستثمار فيه في اطار تحليل التكلفة والمنفعة في هذا الاستثمار.

6- **ارتفاع رأس المال الثابت في المشروع السياحي:** يمتاز المشروع السياحي بارتفاع نسبة رأس المال الثابت، وهذا يعني انه يحتاج الى رأس مال كبير في عملية الاستثمار مما يجعل مدة الاسترداد لرأس المال الثابت مدة طويلة الامر الذي يثير قلق المستثمر عند اتخاذه قرار الاستثمار في النشاط السياحي ويتجه نحو القطاعات الاخرى وهذا يدل على ان العلاقة عكسية بين الاستثمار ورأس المال الثابت مع فرض بقاء العوامل الاخرى ثابتة.

7- **موسمية الطلب السياحي:** ان أحد مميزات الطلب السياحي هو الموسمية ، وان تأثير الموسمية على حركة الاستثمار تنطلق من كون ان المستثمر عامة يستثمر امواله في مشاريع يكون الطلب على منتجاتها قائم على مدار السنة، وهذا لا يتحقق في المشاريع السياحية مما يجعل هذا عاملاً مؤثراً في قرار الاستثمار في القطاع السياحي، اي ان العلاقة عكسية بين الموسمية في النشاط السياحي والاستثمار فيه.

8- **الايرادات المتحققة بالعملات الصعبة :-** إن المستثمر يحبذ أن يتجه إلى النشاط الذي يحقق له إيرادا بالعملة الأجنبية لاسيما في الدول النامية، لذلك فالمستثمر يتجه نحو الاستثمار في النشاط السياحي إذا شعر أن جزءً من إيراداته ستكون بالعملة الأجنبية وله حق التصرف فيها فضلاً عن أن العملات الأجنبية تعد مردودا مهما و التي يحققها النشاط السياحي في البلد عبر تأثيره في ميزان المدفوعات وترفع مستوى الدخل والتشغيل.

9- **سعر الفائدة :-** كذلك يؤثر معدل سعر الفائدة في النشاط الاقتصادي بصورة عامة وفي الاستثمار بصورة خاصة من حيث كلفة الاستثمارات أو عوائدها كما أن لتقلبات أسعار الفائدة الدولية اثراً كبيراً في حركة الاستثمارات من حيث الجذب والطرد ، فارتفاع معدلات الفائدة العالمية يؤدي إلى انتقال الأموال المحلية إلى الخارج ويؤثر في حجم الاستثمارات المحلية فكلما ارتفع سعر الفائدة انخفض الإنفاق الاستثماري.

10- **الدخل الوطني :-** للدخل الوطني تأثير في الاستثمارات بصورة عامة وأهم العناصر المؤثرة هي حجم الدخل المتاح ومعدلات النمو في الدخل وتوزيع الدخل الوطني وانعكاس ذلك على متوسط الدخل الفردي، لأنه كلما كبر حجم الدخل أدى إلى ارتفاع الميل الحدي للادخار ويؤدي ذلك إلى توليد استثمارات ذات طاقات إنتاجية واسعة ، وكلما زاد نمو الدخل الوطني يعني ارتفاع مستوى الطلب الكلي للمجتمع فضلاً عن زيادة الادخار، مما يشجع على القيام بتنفيذ الاستثمارات في القطاع السياحي.

11- **معدلات التضخم:-** إن ارتفاع معدلات التضخم ستؤثر بصورة سلبية في الاستثمار في القطاع السياحي لأنه يخلق جواً من عدم الاستقرار في قطاع الأعمال ويؤدي إلى عدم معرفة المستثمر الحالة التي يكون عليها الاقتصاد في المستقبل أو الأموال المستثمرة ويرفع درجة المخاطر كونه يؤدي إلى الارتفاع العام في الأسعار وانخفاض القوة الشرائية للنقود ويؤثر في تحديد القيمة الحقيقية للدخول والأرباح ورأس المال المستثمر مما يؤدي إلى انخفاض الرغبة في الاستثمار في بلد يعاني من ارتفاع مستمر في معدلات التضخم.

خامساً : المجالات والفرص الاستثمارية في النشاط السياحي

يقصد بالفرص الاستثمارية بصورة عامة هو نوع أو طبيعة النشاط الاقتصادي الذي يتم توظيف أموال المستثمر فيه بهدف الحصول على الأرباح بعد تغطية التكاليف كما يقصد بأنها فكرة جديدة لبداية عمل واتخاذ قرار استثماري بتطبيقها وترجمتها على أرض الواقع بمنتجات متمثلة بسلع أو خدمات بهدف تحقيق العائد المجزي لأصحابها أو بهدف تحقيق عائد اجتماعي على وفق سياسة الدولة ، وتمر هذه الفرص الاستثمارية بمراحل عدة بداية من مرحلة الجدوى المبدئية للمشروع الاستثماري ،تليها مرحلة الجدوى التفصيلية للمشروع الاستثماري لأهمية دراسة الجدوى كونها تعد إسلوبا علميا للكشف عن احتمالات نجاح أو فشل الأفكار الاستثمارية ومن ثم الإنتاج والاستيراد في حال كانت تكلفة الاستيراد اقل من تكلفة الإنتاج حسب مبدأ الميزة النسبية المتاحة لكل بلد ، كما يستوجب مراعاة التكاليف والعائد للاستثمار ومخاطر الاستثمار وكذلك مراعاة اقتصاديات الاستثمار من حيث أسعار الفائدة والتضخم واختيار أفضل البدائل واستخدام قنوات التمويل المثلى.
أن فرص الاستثمار في القطاع السياحي يمكن تحديدها في المجالات الآتية التي تنفق فيها المدخرات للاستثمار السياحي وكالاتي :-

1- **فرص الاستثمار في مجالات الإيواء السياحي :-** وتشمل جميع أماكن الإيواء باختلاف أنواعها من فنادق وموتيلات ودور ومجمعات ومدن وقرى سياحية ويعد هذا النوع من الاستثمارات طويلة الأجل.

2- **فرص الاستثمار في المجالات الترفيهية :-** وتشمل المطاعم والكازينوهات بجميع أنواعها فضلاً عن مدن الألعاب والمسابح والمقاهي والقاعات والسينمات وكل ما يتعلق بوسائل اللهو والترفيه ويعد هذا النوع من الاستثمارات قصيرة الأجل.

3- **فرص الاستثمار في مجالات البنى الارتكازية السياحية :-** وتشمل الكهرباء وشبكات المياه والصرف الصحي وتعبيد الطرق والجسور وغيرها من المشاريع التي تلبي احتياجات السائح العصرية.

4- **فرص الاستثمار في مجالات النقل والمواصلات والاتصالات:-** وتشمل هذه الاستثمارات عدة أوجه منها استثمارات مخصصة لإنشاء المحطات والمرائب بكافة أنواعها واستثمارات مخصصة لإنشاء الطرق الخدمية البرية والنهرية الخاصة بالأغراض السياحية واستثمارات مخصصة بالبريد والهواتف بكافة أنواعها ضمن المناطق السياحية وكذلك استثمارات مخصصة لشراء وتأجير وصيانة وسائل النقل المخصصة بالأغراض السياحية.

5- **فرص الاستثمار في مجالات التعليم والتدريب والبحث السياحي :-** ونقصد هنا الاستثمار البشري الذي يهتم بتهيئة وتطوير كافة برامج التعليم والتدريب في المجال السياحي والتي تشمل المعاهد والكليات

والجامعات السياحية والفندقية والإنفاق على الدورات التدريبية والايفادات الخاصة بالكوادر السياحية للخارج واستقطاب الخبراء إلى الداخل ، فضلاً عن الاستثمار في مجال البحث والتطوير وتخصيص مبالغ طائلة خاصة بالدول المتقدمة لإعداد البحوث والدراسات السياحية والتي تسهم في زيادة القدرة التنافسية للمشاريع السياحية في الأسواق سواء كانت محلية أم دولية والى توليد فرص ومنتجات سياحية حديثة

6- **فرص الاستثمار في مجالات الإعلام والتسويق السياحي و فروع الإدارة السياحية :-** وتشمل جميع الإنفاقات المخصصة لخدمة عمل الشركات والمكاتب السياحية المتخصصة بمجال الترويج والإعلام والتسويق السياحي و إنشاء وتأجير وصيانة أماكن الإدارة السياحية والمكاتب التابعة لها وكل ما يتعلق بمستلزمات الجهاز الإداري العامل فيها من أجهزة ومعدات

7- **فرص الاستثمار في مجالات الإحصاء والمسح السياحي:-** والتي تشمل المبالغ المخصصة للإنفاق على عمليات إعداد الإحصاءات و المسوحات الخاصة بالنشاط السياحي

8- **فرص الاستثمار في مجال المصايف والمشاتي:** يعد احد اهم الفرص الاستثمارية والمجالات المتاحة حيث اشارت احدى الدراسات السياحية المتخصصة الى ان سياحة الاصطياف بمفردها تشكل بحدود (71%) من مجمل الطلب السياحي العالمي، فلذلك ما يتم توجيه الاستثمارات نحو هذا المجال سوف يتطلب الانماط السياحية الاخرى ضرورة توفير البنية التحتية اللازمة بالإضافة الى جميع خدمات المشروعات التكميلية الاخرى وخدمات الايواء بمختلف انواعه ومجالات الترفيه وخاصة حالة استغلال المواقع النائية او البعيدة والتي تتميز بصعوبة الوصول والتي ترتفع فيها عناصر المخاطرة مما يزيد عدم التأكد لمدى نجاح مثل هذه المشروعات الاستثمارية وإمكانية استغلالها كسياحة اصطياف او سياحة مشاتي وتوفير كل الخدمات الترويجية والترفيهية المناسبة لمثل هذا النوع من السياحة، اضافة الى الاستثمار في شواطئ الانهار والجداول والبحيرات واستغلال الجزر الصغيرة، ومناطق الاهوار والمستنقعات والغابات والأدغال، والمناطق الصحراوية والواحات وعيون المياه الجوفية وبما يؤدي الى الارتقاء بمستوى سياحة الصحاري والصيد البري بأشكاله المختلفة.

9- **فرص الاستثمار حسب نوع نمط السياحة المتاحة** كفرص الاستثمار في الخدمات السياحية العلاجية على سبيل المثال من خلال الاستثمار في إقامة المستشفيات الجديدة أو توسيع وتطوير المستشفيات والمراكز الطبية القائمة وتزويدها بالتكنولوجيا الطبية الحديثة. كذلك فرص الاستثمار في مجال انشاء وتطوير المراكز الثقافية و فرص الاستثمار في مجال المواقع الدينية و فرص الاستثمار في مجال المسابقات الرياضية لمختلف انواعها ومجالاتها وفرص الاستثمار في مجال صناعة السلع والتحفيات والمواد والأجهزة التي تخدم النشاط السياحي مثل النحاسيات والذهب والفضة وحفر الخشب وبعض الادوات المنزلية والبسط ذات النقوش الجميلة.

ان جميع الفرص الاستثمارية الانفة الذكر تعد استثمار حقيقي أما فيما يخص فرص الاستثمار السياحي المالي تتمثل بفرص الاستثمار في الأسهم السياحية والفندقية والتي تشمل كافة التخصيصات المالية المنفقة على شراء وتداول الأسهم السياحية والفندقية في سوق الأوراق المالية بمعنى شراء تكوين رأسمالي موجود من خلال شراء حصة في رأسمال تعطي لصاحبها الحق في المطالبة بالإرباح والفوائد .

الفصل الثالث

الاستثمار الفندقي

عموميات حول النشاط الفندقي حول المفهوم والاهمية و الطبيعة والتصنيف والانواع والعوامل واساسيات الاستثماروعوامل نجاح الفندق كمشروع استثماري.

أولا : ماهية الاستثمار السياحي والاستثمار الفندقي

السياحة أصبحت أحد أهم القطاعات الاقتصادية في العالم، حيث تساهم في توفير فرص العمل وتعزيز التبادل الثقافي وتوليد الإيرادات للدول. ويعتبر الاستثمار السياحي أحد المحركات الرئيسية لتطوير هذا القطاع، حيث يعزز من قدرة الدولة على جذب السياح وزيادة قدرتها التنافسية على الساحة العالمية. ان الاستثمار في السياحة، بما في ذلك الاستثمار الفندقي، يلعب دورًا أساسيًا في دعم البنية التحتية، تحسين جودة الخدمات، وتوسيع القدرات السياحية في الدول النامية والمتقدمة على حد سواء.

الاستثمار السياحي والاستثمار الفندقي هما نوعان من الاستثمارات المرتبطة بصناعة السياحة، لكن لكل منهما مجالات وتركيزات مختلفة فالاستثمار السياحي يشمل جميع جوانب صناعة السياحة بما في ذلك البنية التحتية والخدمات المتنوعة، بينما الاستثمار الفندقي يركز على تطوير الفنادق وتحسين خدمات الضيافة والإقامة.

ويمكن توضيح ذلك بالاتي :

الاستثمار السياحي:	الاستثمار الفندقي:
النطاق: أوسع ويشمل كافة الأنشطة والخدمات التي تساهم في تطوير صناعة السياحة بشكل عام. يركز على تعزيز تجربة السائح وتطوير البنية التحتية والخدمات المرتبطة بالسياحة. الأمثلة: يشمل الاستثمار في النقل السياحي، المتاحف، المرافق الترفيهية، مراكز التسوق، مراكز المؤتمرات، المنتجعات، والمشروعات البيئية والسياحية الأخرى. الأهداف: جذب مزيد من السياح، تطوير الوجهات السياحية، وتحسين البنية التحتية الداعمة لقطاع السياحة بما يعزز الاستدامة الاقتصادية والاجتماعية للمنطقة المستثمرة.	النطاق: يركز بشكل رئيسي على تطوير وإدارة الفنادق والمرافق المرتبطة بالإقامة. يُعتبر جزءًا من الاستثمار السياحي، لكنه يركز بشكل خاص على قطاع الإقامة. الأمثلة: يشمل بناء وتطوير الفنادق، الموتيلات، النزل، الشقق الفندقية، المنتجعات، بالإضافة إلى خدمات الضيافة مثل المطاعم والمرافق الترفيهية المرتبطة بالفنادق. الأهداف: تحسين تجربة الإقامة للنزلاء، زيادة الأرباح من خلال إدارة الفنادق وتقديم خدمات عالية الجودة، وتوسيع القدرة الاستيعابية لاستضافة مزيد من السياح والمسافرين.

الاستثمار السياحي يشمل جميع أنواع الاستثمارات التي تهدف إلى تطوير البنية التحتية والخدمات التي تدعم قطاع السياحة. يشتمل على مجموعة واسعة من المجالات مثل النقل، المطاعم، مراكز الترفيه، المتاحف، الحدائق الوطنية، وخدمات الإرشاد السياحي، بالإضافة إلى المنشآت الفندقية. يهدف الى تنمية الاقتصاد الوطني عبر تحسين قطاع السياحة. وتحسين وتطوير البنية التحتية السياحية بما في ذلك الطرق والمطارات والمواصلات. ودعم الصناعات المرتبطة بالسياحة مثل الحرف اليدوية والتجارة المحلية. كإنشاء وتطوير المنتجعات السياحية. وتطوير مراكز التسوق الكبرى والمرافق الترفيهية.وتطوير الوجهات الثقافية والتاريخية مثل المتاحف.

والاستثمار الفندقي هو جزء من الاستثمار السياحي، لكنه يركز تحديدًا على إقامة وتشغيل الفنادق والمنشآت الفندقية الأخرى. يهدف هذا النوع من الاستثمار إلى تقديم الإقامة والخدمات المتعلقة بالسكن للسياح والزوار. يشمل ذلك إنشاء الفنادق بمختلف مستوياتها (فنادق 5 نجوم، فنادق بوتيك، منتجعات)، وتطوير الخدمات داخل الفنادق مثل المطاعم، مراكز اللياقة، وأماكن الاجتماعات.يهدف الى تقديم خدمات الإقامة الفاخرة والمتوسطة والمنخفضة الجودة للسياح.تحسين جودة الخدمات الفندقية لرفع مستوى رضا الزوار.وتوفير فرص عمل من خلال تطوير وتشغيل الفنادق.كإنشاء وتطوير الفنادق بمختلف الفئات.وتوسيع المرافق الفندقية في الوجهات السياحية الكبرى.وتطوير الفنادق البيئية أو المتخصصة (مثل الفنادق الصحية أو المنتجعات).

ثانيا :أهمية الاستثمار السياحي والفندقي:

يشير الاستثمار السياحي على أنه تخصيص الموارد المالية لإنشاء أو تطوير المشروعات التي تستهدف دعم وتنمية القطاع السياحي. هذه المشروعات يمكن أن تشمل قطاعات مختلفة مثل:

- البنية التحتية السياحية: الطرق، وسائل النقل، والمرافق الخدمية.
- المرافق الترفيهية والثقافية: الحدائق الترفيهية، المتاحف، المواقع الأثرية.
- الخدمات السياحية: وكالات السفر، المرشدين السياحيين، المطاعم، والمقاهي.

و يشير الاستثمار الفندقي إلى تخصيص الموارد المالية لإنشاء وتطوير مرافق الإقامة السياحية مثل الفنادق، المنتجعات، الشقق الفندقية، والنُزل. ويهدف هذا النوع من الاستثمار إلى تحسين تجربة السائح من حيث الإقامة، مما يساهم في تعزيز جاذبية الوجهة السياحية وزيادة مدة إقامة الزوار.

وفيما يلي توضيح لأهمية لاستثمار السياحي والفندقي

أ- الاستثمار في السياحة يؤدي إلى نمو اقتصادي مباشر وغير مباشر. مباشر من خلال خلق فرص عمل جديدة وتحقيق إيرادات للحكومة والشركات المحلية، وغير مباشر من خلال تحفيز الصناعات الأخرى المرتبطة بالسياحة مثل الصناعة الغذائية، النقل، والتجارة.

ب- يدفع الاستثمار السياحي إلى تطوير البنية التحتية ليس فقط في المناطق السياحية، بل في جميع أنحاء البلاد. مثال ذلك، بناء المطارات والطرق السريعة التي تخدم السياح والمقيمين على حد سواء.

ت- الاستثمار الفندقي، بما يوفره من خدمات إقامة متطورة، يسهم في جذب السياح الأجانب الذين يبحثون عن مستوى عالٍ من الراحة والجودة خلال رحلاتهم، مما يزيد من تدفق السياح الدوليين.

وهنالك أنواع للاستثمارات السياحية والفندقية

- الاستثمار المباشر:

الاستثمار الحكومي: تقوم الحكومات بتمويل وإنشاء المشاريع السياحية لتطوير المناطق التي تمتلك مقومات سياحية مثل المواقع التاريخية والطبيعية.

الاستثمار الخاص: الشركات الخاصة والمستثمرون الأفراد يساهمون في تطوير البنية التحتية السياحية والفندقية من خلال استثماراتهم.

- الاستثمار غير المباشر:

يأتي الاستثمار غير المباشر من خلال السياسات الحكومية التي تشجع السياحة مثل الحوافز الضريبية، دعم الإعلانات السياحية، وتقديم التمويل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة المرتبطة بالسياحة.

وللاستثمار السياحي والفندقي تأثيرات على الاقتصاد المحلي نذكر منها

- ان الاستثمارات في البنية التحتية السياحية والفندقية تولد العديد من فرص العمل المباشرة (في الفنادق، المطاعم، وغيرها) وغير المباشرة (في البناء، النقل، والخدمات).
- ان الإنفاق السياحي الناتج عن زيادة عدد الزوار يشجع على تحسين القطاعات الاقتصادية الأخرى، ويعزز التجارة المحلية ويسهم في رفع مستوى الدخل القومي.
- جذب الاستثمار الأجنبي:تحسين البنية التحتية السياحية والفندقية يمكن أن يجذب المستثمرين الأجانب، الذين يرون في البلاد فرصًا لتحقيق عوائد مربحة من خلال قطاع السياحة.

وهنالك عددا من التحديات التي تواجه الاستثمار السياحي والفندقي نذكر منها

- التمويل:غالبًا ما تكون التكاليف المرتبطة ببناء وتطوير البنية التحتية السياحية والفندقية مرتفعة جدًا، مما يتطلب مصادر تمويل موثوقة مثل القروض البنكية أو الاستثمارات الأجنبية.
- المخاطر السياسية والأمنية:الاستثمار في السياحة يتأثر بشكل كبير بالاستقرار السياسي والأمني للبلد. السياح يفضلون الوجهات التي تكون آمنة ومستقرة، مما يجعل التقلبات السياسية أو الأمنية تهدد هذه الاستثمارات.
- التغيرات البيئية:العديد من المشاريع السياحية تواجه تحديات بيئية مثل تغير المناخ أو القوانين البيئية التي قد تحد من التوسع في بعض المناطق.

ثالثا : عموميات حول النشاط الفندقي.

يعتبر النشاط الفندقي اليوم من أهم الأنشطة الاقتصادية المتطورة في جميع أنحاء العالم، وقد اهتمت معظم الدول بهذا النشاط باعتباره أحد مظاهر التقدم لأي بلد إلى أن أصبح يطلق عليه اصطلاح " الصناعة الفندقية". و ظهرت منشآت فندقية ضخمة تنتشر فروعها في جميع أنحاء العالم.لقد أصبحت صناعة الفنادق من أهم المجالات التي يبرز دورها اليوم ويتألق ونحن على أعتاب القرن 21 م، فالتنمية الصناعية للعديد من الدول أصبحت تعتمد على هذه الصناعة العصرية لزيادة دخلها القومي وناتجها الاقتصادي على حد سواء .

تعتبر الفندقة صناعة سياحية لمؤسسة تجارية تشكل مزيجا من الخدمات المتجانسة أو بالمفهوم الكلاسيكي فإن صناعة الفندقة عبارة عن المنشآت والمؤسسات السياحية التي تقدم مجموعة من الخدمات التي يتم من خلالها عرض غرف ومنازل جاهزة وذلك بعقد ايجار لفترة مؤقتة

كما يمكن القول بأن الفندق هو المكان الذي يستطيع المكوث فيه جميع أولئك الذين يحسنون التصرف ويستطيعون دفع أجور إقامتهم وتسليتهم والخدمات الأخرى كالطعام فيكون لهم بمثابة بيت مؤقت، بيت بعيد عن البيت تتوفر فيه جميع مستلزمات الراحة لكنه مقابل أجور محددة.

وعليه مرت الفنادق من ناحية التطور التاريخي بعدة عصور، يمكن تقسيمها إلى العصور القديمة، والعصور الوسطى والعصر الحديث، وذلك على النحو التالي:

1: الفنادق في العصور القديمة

ظهرت الفنادق عند الإغريق في أحضان المعابد، حيث كان الحجيج يفدون إلى أماكن العبادة لتقديم القرابين والفروض الدينية، ولذلك أنشأ الكهنة أماكن الضيافة حول المعابد وكانوا يتقاضون دخلها لأنفسهم، وبعد اتساع رقعة الإمبراطورية اليونانية (الإغريقية ظهرت الأماكن المخصصة التي تأوي التجار الذين يفدون إلى العاصمة، وبنفس الكيفية أنشأت أماكن صيافة في المدن والموانئ لتحقيق الأغراض التجارية، ليس هذا فحسب، بل ظهرت النزل الرياضية في بلدة "أوليمبيا" والتي كانت مخصصة للرياضيين. وعند الرومان - الإمبراطورية الرومانية - أنشأت الخانات على مشارف المدن وداخلها على طول الإمبراطورية حيث إليها الجنود العائدون من المعارك، والتجار والمسافرين العابرون، الذين يجدون فيها الإقامة والطعام والشراب والرقص والغناء، بقصد ابتزاز أموالهم، وكانت سيئة السمعة، ولم يرد ذكر للفندقة في الشرق القديم، نظرا لأن الشعوب الشرقية كانت تمتاز بكرم الضيافة، فمثلا في مصر القديمة كان الغريب عن الديار ينتقل بين ربوعها، فينزل ضيفا على أهلها، فهناك على سبيل المثال دوار العمدة، الذي كان الضيف يجد فيه الإقامة، والإعاشة بدون مقابل، ومازالت هناك الكثير من ذلك في مصر الحديثة حيث اليوم خاصة مع الغرباء عن المنطقة .

2: الفنادق في العصور الوسطى

المعتقدات الدينية في هذه الفترة كان لها تأثير على العمل الفندقي وكان يشار إلى النزل التي تقدم خدماتها بدون مقابل، جزء من مفهوم الرجل الصالح، ومع حلول القرن السادس والسابع عشر أصبحت الفنادق تتخذ صبغة تجارية، وهنا تحددت المهام الأساسية للفنادق في تقديم خدمات: الإقامة، الإطعام والترفيه. في بريطانيا التي عرفت تطورا هائلا في النشاط الفندقي شيدت الفنادق بجوار الطرق القريبة من المواصلات (العربات) مع تقديم خدمات ذات جودة، وقد استلزم لتشييد الصادق الحصول على تراخيص من حاكم المنطقة التي يقع فيها الفندق وما يميز الفنادق في هذه الفترة أنها مبنية بسور خارجي من الحجارة وبارتفاع كبير الحماية الفنادق من الأخطار الخارجية، ومع بداية القرن الثامن عشر ظهرت الأماكن المخصصة لتقديم القهوة في العديد من الفنادق، ويعد فندق (Henri (IV الذي بني في مدينة (Nantes) بفرنسا من أشهر فنادق هذا العصر وكان يضم 60 سريرا، واعتبر آنذاك أفضل فنادق أوربا.

3: الفنادق في العصور الحديثة.

أحذت العيوب التي التصقت بالفنادق في العصور الوسطى بالتلاشي والاختفاء، وأصبحت الفنادق حاليا تتحرى راحة الصيف، وتقدم كافة الخدمات التي تشبع حاجاته ورغباته، ليس هذا فحسب، بل هناك تطورات مستمرة ودائمة في هذا المجال.فبداية من القرن التاسع عشر شهد عديد الفنادق نموا كبيرا وتحسنا في نوعية الخدمات المقدمة، كان الفندق (Ter mont Hotel) بمدينة بوسطن الأمريكية الفضل في إحداث نقلة نوعية في خدمات الفندقة، بالإضافة إلى الخدمات الأساسية المنوطة بالفنادق أصبح هذا الفندق يقدم لكل زبون غرفة فردية بمفتاح لزيادة درجة الخصوصية مع توفير المياه والصابون داخل كل عرفة وتزويدها بمصابيح الغار وإسناد مهمة الإشراف على مطعم الفندق المدير فرنسي في سنة (1853) تم استخدام المصاعد البخارية لأول مرة، وفي مسنة (1875) تم بناء فندق ضخم في سان فرانسيسكو بالولايات المتحدة الأمريكية ويضم هذا الفندق 800 غرفة بتكلفة قدرها خمسة ملايين دولار ليصبح المكان المفضل عالميا لإقامة الاحتفالات والمهرجانات الكبرى، وفي سنة (1894) أصبح فندق (Netherhands) بنيويورك أول فندق يمتلك هاتف

وزادت حدة تطور الفنادق حيث تم إدخال حمامات خاصة لكل غرفة وإدخال نظام الحجز وهذه الخدمة الأخيرة تعتمد على تسجيل بيانات النزلاء والغرف التي يفضلونها وتسجيلها في سجلات خاصة إذا عاود الزبائن الرجوع لذلك الفندق، ومع التطور في المواصلات وظهور القطارات في أوائل سنوات (1900) تمركزت الفنادق بقرب محطات السكك الحديدية. إلا أنه مع ظهور الأزمة الاقتصادية (1929) إلى (1935) أفلست الكثير من الفنادق. أما في بداية الخمسينات، ظهرت السلاسل الفندقية مثل سلاسل "هيلتون، سوفيتيل التابعة المجموعة أكور ..."، حيث عملت هذه الفنادق لإعطاء صور ونماذج خاصة بها لتمييزها عن بقية السلاسل الأخرى.

وفي بداية الستينات ظهرت العديد من التحالفات السياحية، حيث ارتبطت مؤسسة طيران الأمريكية بالتعامل مع سلسلة فنادق هيلتون، وقامت الفنادق بتنفيذ بعض البرامج السياحية والتي تمثلت في قيام الكثير من الفنادق الأمريكية بتنظيم رحلات سريعة لزبائنها إلى العواصم الأوروبية وبأسعار منخفضة للغاية. TWA

في فترة الثمانينات أنشأت الفنادق داخل مبانيها النواحي الصحية، حمامات السباحة، قاعات ممارسة الرياضة وملاعب التنس والاسكواش والرغبي والعولف

أما منتصف التسعينات فقد شهدت نموا هائلا من حيث عدد وأحجام الفنادق وانتشار المنتجعات مثل منتجع شرم الشيخ بمصر .

رابعا : طبيعة النشاط الفندقي.

يتميز النشاط الفندقي عن غيره من النشاطات الاقتصادية سواء كانت صناعية تجارية، زراعية أو خدمية، فمثل هذه الميزات والخصائص للنشاط الفندقي تستدعي أخذ مجموعة من الاعتبارات عند اختيار وإعداد وتصميم النظام المحاسبي الملائم لتحقيق الأهداف المنشودة وزيادة فعالية التشغيل وتحقيق الدقة المطلوبة في العمليات المحاسبية ومنه فإن أهم مميزات النشاط الفندقي ما يلي :

1: الموسمية والتذبذب في معدلات الطلب

يختلف ويتباين مستوى النشاط الفندقي من عام إلى عام آخر حسب النشاط الاقتصادي، كما يختلف من موسم إلى آخر حيث يمكن تقسيم المواسم الفندقية الندرة، موسم الركود، وما بينها. إضافة إلى اختلاف موسم النشاط الفندقي في الشهر الواحد وأيضا اليوم الواحد وهذا يعتمد على طبيعة الخدمات التي يقدمها والسوق المستهدف.

2: التعامل النقدي السريع

يتم التعامل نقدا في النشاطات الفندقية وبمبالغ صغيرة نسبيا، باستثناء العملاء الدائمين من مؤسسات ووسطاء تجاريين حيث يتم تحويل حساباتهم إلى استناد المدينين على أن لا يتجاوز الحساب الحد الأعلى المسموح به.

إضافة إلى اتسام المعاملات المالية مع العملاء بالسرعة، فالعميل يقيم لفترة يوم أو بضعة أيام ثم تنتهي علاقته المحاسبية مع الفندق، فلا بد من تحصيل ما يستحق عليه قبل مغادرته الفندق.

لا شك أن هذا يعني ضرورة توفر نظام محاسبي له نفس السرعة والدقة في عمليات تسجيل ونقل الحسابات الخاصة بالعملاء، مثل هذا النظام يفترض أن ينظم حساب العميل بشكل دقيق ومتكامل في

أية لحظة حتى لا يتحمل الفندق خسائر فادحة، غير أن غالبية الدول النامية لا تتوفر على مثل هذا النظام.

3: تنوع النشاط الفندقي.

النشاط الرئيسي للفنادق هو النشاط الخدمي إلا أنه يقوم ببعض الأعمال أو الوظائف ذات طابع تجاري، صناعي، زراعي ألا وهو الخدمات، يقوم الفندق بتأجير المحلات التجارية وشراء المواد اللازمة لتحضير الأطعمة والمشروبات كنشاط تجاري، كذلك يمارس الفندق النشاط الصناعي من خلال تحويل المواد الخام إلى وحبات غذائية جاهزة للعملاء ويتمثل النشاط الزراعي في بعض السلاسل الفندقية التي تشرف على إدارة مزارع خاصة بها بما يتناسب مع حاجاتها ويع الفوائض في الأسواق. أما النشاط الخدمي فهو السائد والغالب في النشاط الصدقي حيث يقوم الصدق بتقديم الخدمات الخاصة بالإيواء والأطعمة والمشروبات

4: جغرافية النشاط الفندقي.

يتم النشاط الصدقي بمناطق استراتيجية من وجهة نظر سياحية حيث يزداد الطلب على الخدمات الفندقية في مواقع معينة كما هو الحال في زيادة معدلات الطلب على خدمات الفنادق مثلا سوسة والحمامات بتونس، وسيدي فرح وبجاية بالجزائر

5: تأثر النشاط الفندقي بأذواق المستهلكين

يستقبل الفندق يوميا مريحا من العملاء ذوي ثقافات وجنسيات وأدواق مختلفة، ويحاول إشباع حاجات ورغبات جميع شرائح العملاء من خلال العرض الفندقي المناسب من العرف الفندقية، الأغذية والمشروبات ... الخ.

6: الاعتماد على العنصر البشري

يعتمد النشاط الفندقي على الأيدي العاملة التي يصعب إحلالها بالتكنولوجيا الحديثة، نظرا لضرورة وجود علاقات إنسانية يتوفر فيها الأحاسيس والتعامل اللائق وحسن الاستقبال، فالعنصر البشري هو الوحيد الذي تزداد قيمته مع مرور الزمن، على عكس الموارد الأخرى التي تتناقص قيمتها مع مرور الزمن مع وجود هذه المميزات إلا أن هناك بعض العيوب متمثلة في ساعات العمل الطويلة إضافة إلى اختلاف الورديات بين صباحية ومسائية وليلية ومعاناة بعض العاملين من ضغط العمل اليومي وتسعى الإدارة الصدقية ممثلة في فريق العمل الإداري والمالي لتحقيق عدة أهداف على مدار العام من بينها. زيادة الإيرادات، تقليل التكاليف إضافة إلى إعطاء صورة حسنة للفندق، والأهداف الفندقية

السابقة لا يمكن تحقيقها فقط من خلال المعدات والتكنولوجيا الحديثة وإنما يجهد وإخلاص العاملين، فالامتياز ونجاح الإدارة الفندقية هو نتاج مجهودات العاملين المخلصة .

بناء على ما سبق يتضح لنا جليا أهم خصائص الصناعة الفندقية في النقاط التالية :

- دعم اقتصاد الدولة من خلال الإيرادات، فهي تساعد في تحسين ميزان المدفوعات
- أن أساس الخدمة الفندقية هي الترفيه والتسلية والراحة والإقامة
- الخدمة الفندقية يحضر مستهلكوها إليها ولا تذهب إليهم؛
- صعوبة الحكم على جودة الخدمة لأنها تكون غالبا غير ملموسة
- لا يمكن تخزين الصناعة الفندقية لاستعمالها عند الطلب في فصول الذروة؛
- تعتمد الخدمة الفندقية على العامل البشري.

أما آثار الصناعة الفندقية فيتمثل أهمها في النقاط التالية :

- . تدعيم تعارف وتقريب الصلة بين الشعوب حيث ينتج تبادل حضاري وسلوكي عند اختلاط السائحين بالمواطنين؟
- . إعطاء بعدا للبلد المصيف كالأمان وحسن الضيافة ورفع مستوى الخدمات والنظافة زيادة عن محاولة إزالة بعض السلبيات من الفوضى في الشارع العام
- . الصناعة الفندقية تؤثر في ق كليم وتنمية صناعة وإنتاج موازية مما يؤدي إلى تخفيض البطالة وإيجاد مجالات جديدة الفرص العمل
- . تحول فنادق المناطق النائية الطاردة لليد العاملة إلى جاذبة لها مما يساهم في التوزيع العادل للثروة بالمجتمع؛
- . الصناعة الفندقية تؤدي إلى تطوير صناعات أخرى وقيامها وتحسين ظروف المعيشة.

خامسا : التصنيف الفندقي وانواعه .

نظرا لتعدد الأسفار في العصر الحديث وتطور وسائل النقل باختلاف أنواعها (البرية الجوية، والبحرية) وارديا د رغبة الأفراد في التنقل من بلد إلى آخر بحثا عن الراحة، أو العلاج أو التجارة أو الرياضة، تعددت أنواع الفنادق الموجودة في العالم واختلفت باختلاف طبيعتها والغرض الذي أنشأت من أجله.

فتنقسم الفنادق عادة إلى أصناف حسب درجة الجودة ومستوى الخدمات ونوعي بها التي تقدمها ويختلف ذلك من دولة إلى أخرى، ويمكن توضيح ذلك من خلال الشكل التالي :

1: التصنيف الفندقي وفقا لدرجة الفندق:

هذا التنصيف عالمي ولكل درجة خدمات معينة تقدمها الفنادق وأسعار تتلاءم مع درجتها كالآتي ..

الدرجة الممتازة هي الأرقى الأعلى سعرا حجمها كبير، خدماتها متميزة والأطعمة والخدمات فيها ممتازة

الدرجة الأولى: تصنف ضمن الراقية، كل غرفة بها حمام وتلفاز وهاتف وخدماتها وأسعارها أقل من الممتازة

الدرجة الثانية خدمات هذه الدرجة أقل وأسعارها أقل وخدمة الحمام لكل أربع أو خمس غرف

الدرجة الثالثة هي محدودة الأسعار والخدمات، تكون الفنادق فيها أشبه بالشعبية.

2: التصنيف الفندقي حسب درجة الجودة

حيث لجد التصنيفات التالية :

حسب النجوم من 01 نجمة إلى 07 نجمة

حروف من E إلى A

درجات من الرابعة إلى الأولى.

وتعتمد هذه التصنيفات على معايير موضوعية مساحة الغرف، وجود التلفاز، دورة المياه حسب كل طابق أو داخل الغرفة نفسها، الانترنت ... الخ. ومع ارتفاع حركة السياحة العالمية خلال القرن الحالي، فقد شهدت الخدمات الفندقية تطورات نوعية خاصة لدى المنظمات الفندقية الصغيرة.

3: التصنيف النوعي:

يمكن تقسيم الفنادق من الناحية النوعية إلى الأنواع الآتية :

أ- فنادق العبور يعتبر هذا النوع من أهم الفنادق وأكثرها انتشارا في العصر الحديث و الأسمى، في المدن التجارية والمناطق الصناعية الكبرى، حيث تتشابك قنوات النقل وتتقابل الطرق البرية والسكك الحديدية، وحيث تنتشر المحطات الرئيسية والموانئ البحرية والمطارات، وعادة تقام هذه الصادق على مساحات محدودة من الأرض كما يقل. الاهتمام بالتأثيث بعكس ما هو موجود في الفنادق السياحية الأخرى، وتشتمل فنادق العبور على الأنواع التالية. فنادق المدن فنادق المطارات بيوت الشباب والاستراحات السياحية.

ب- فنادق الإقامة الدائمة هي الفنادق التي يكون غرضها إيواء النزلاء لفترة طويلة حيث يقيمون فيها لمدة سنة مثلا، وتقدم لهم الخدمات المعتادة التي تقدم لنزلاء الفنادق العادية، ويطلق عليها لفظ "بيت جماعي"، وتكون أسعارها منخفضة عن الفنادق الأخرى، ويمكن أن تحتوي على جميع المنافع الصحية ولوازم المطبخ ووسائل التدفئة والغار.

ت- الفنادق المؤقتة هي عبارة عن نوع من المعسكرات الصندقية التي تقام لفترة محدودة المناسبة معينة، وينتهي عملها بمجرد انتهاء المناسبة التي أنشأت من أجلها، وتجهز عادة بكافة ما يلزم للإقامة من أثاث ضروري، وأدوات صحية وإضاءة ومياه صالحة للشرب والاغتسال وغيرها.

ث- الفنادق الموسمية هي تلك الفنادق التي يلجأ إليها النزلاء لقضاء فترة محددة قد تكون طويلة أو قصيرة وفقا للموقع والعوامل الطبيعية التي تمتاز بها المنطقة، سواء كانت في فصل الشتاء على

الجبال الثلجية أو فصل الصيف على شواطئ البحر، وتتطلب هذه الفنادق توافر وسائل مختلفة للتسلية والترفيه كالملاهي والألعاب الأخرى، حتى لا يشعر النزلاء بالملل والضيق خلال الفترة الطويلة التي يقيمون فيها. كما يجب أن تتوفر على صالات كبيرة للانتظار ومكتبات وملاعب للتنس ومسابح إن أمكن.

ج- الفنادق الرياضية تقام بالقرب من الملاعب الرياضية وغالبا ما توجد في المدن الرياضية أو القرى الأولمبية ببعض الدول الأوروبية وغيرها، ويراعي في تصميمها تجهيزها بالملاعب والأدوات والأجهزة الرياضية التي يستخدمها الرياضيون، وتقدم فيها الوجبات التي تتناسب مع حاجاتهم إلى أسلوب غذائي معين، بالإضافة إلى إمكانية تقديم الوجبات العادية لباقي النزلاء العاديين.

ح- الفنادق العلاجية: تقع بالقرب من المياه المعدنية والكبريتية، يقصدها المرضى الراغبون بالاستشفاء والعلاج، وبها وسويسرا، وبلغاريا ... وقد تطورت الخدمات حمامات وأطباء مختصون بالعلاج الطبيعي، وتكثر هذه الفنادق في النمسا في الفنادق العلاجية لتشمل العلاج الصحي. وتوجد هذه الفنادق في أماكن خالية من الضوضاء ويتوفر بها الجو الصحي المناسب.

خ- الفنادق المتحركة: تعد الفنادق المتحركة في واقع الأمر من الأنواع المستحدثة والفريدة من نوعها في صناعة الفنادق، وتقام عادة على أسطح متحركة سواء على سطح الماء، مثل الفنادق العالمة أو على سطح الأرض كعربات النوم في القطارات أو الكرفانات المقطورة خلف السيارات، وتسافر هذه الفنادق إلى مسافات طويلة، ولذلك فإنها تجهز بمختلف وسائل اللهو والتسلية خاصة في الفنادق العالمة التي تشهد تطورا كبيرا في عصرنا الحالي.

د- الفنادق الدينية: تمتاز هذه الفنادق بالمناخ الروحاني بسبب وجودها بالأماكن الدينية المقدسة، وتعتبر فنادق خاصة بنوعية من النزلاء من ذوي العقائد والتسامح والتدين وتتوفر بها جميع الخدمات ما عدا الخدمات التي تتنافى مع الديانات والعقائد .

ان الاستثمار في قطاع الفنادق يعتمد على اختيار النوع المناسب من الفنادق وفقًا للموقع، السوق المستهدف، ومستوى الخدمة المرغوبة. تختلف تصنيفات الفنادق بناءً على العديد من العوامل، مما يساعد المستثمرين والمستثمرين المحتملين على اتخاذ قرارات مدروسة بشأن استثماراتهم.وان تصنيف الفنادق يعتمد على عدة معايير تشمل مستوى الخدمة، المرافق المقدمة، والجودة العامة، وتستخدم أنظمة التصنيف لتحديد مستوى الفندق بشكل واضح للسياح والمستثمرين. أهم أنظمة التصنيف هي:

أ- التصنيف النجمي: يتم تصنيف الفنادق من نجمة واحدة إلى خمس نجوم، بناءً على الجودة والمرافق. الفنادق ذات الخمس نجوم تقدم خدمات ومرافق فاخرة، بينما الفنادق ذات النجمة الواحدة تقدم خدمات أساسية مثال: فندق "برج العرب" في دبي مصنف كفندق سبع نجوم (تصنيف غير رسمي أعلى من الخمس نجوم).

ب- التصنيف حسب الموقع:الفنادق الحضرية (Urban Hotels): تقع في المدن الكبرى وتستهدف المسافرين بغرض العمل أو السياحة. وفنادق المنتجعات (Resort Hotels): تقع في المناطق السياحية والمنتجعات الطبيعية وتستهدف السياح الباحثين عن الاسترخاء

والترفيه.وفنادق المطار (Airport Hotels): تقع بالقرب من المطارات وتستهدف المسافرين الذين يحتاجون إلى إقامة مؤقتة بين الرحلات.

ج- التصنيف حسب حجم الفندق : الفنادق الصغيرة: عادة ما تحتوي على أقل من 50 غرفة، وتستهدف النزلاء الباحثين عن تجربة أكثر حميمية والفنادق المتوسطة: تحتوي على ما بين 50 إلى 300 غرفة، وتقدم توازنًا بين الراحة والخدمة الجيدة. و الفنادق الكبيرة: أكثر من 300 غرفة، وتقدم خدمات واسعة النطاق تستهدف السياح ورجال الأعمال على حد سواء.

ت- التصنيف حسب السوق المستهدف :فنادق الأعمال: توفر خدمات مخصصة لرجال الأعمال، مثل قاعات الاجتماعات والاتصال السريع بالإنترنت.فنادق العائلات: تركز على تقديم مرافق ترفيهية للعائلات مثل المسابح والأنشطة العائلية.فنادق الشباب: تستهدف الشباب والمسافرين بميزانية محدودة، وتوفر مرافق وخدمات أساسية.

وتصنف الفنادق بناءً على عدة عوامل، من بينها مستوى الخدمة، الموقع، الجمهور المستهدف، ونوع الإقامة التي تقدمها. فيما يلي أبرز أنواع الفنادق:

1. الفنادق الفاخرة (Luxury Hotels):توفر أعلى مستوى من الخدمة والراحة، مع وسائل راحة فاخرة تشمل المطاعم الراقية، الخدمات الشخصية، والمرافق الترفيهية المتنوعة.مثال: فنادق مثل "ريتز كارلتون" و"فور سيزونز".

2. الفنادق المتوسطة (Mid-range Hotels):تقدم خدمات مريحة وراقية ولكنها أقل من الفنادق الفاخرة. تستهدف المسافرين العاديين والسياح الذين يبحثون عن تجربة مريحة ولكن بأسعار أقل من الفنادق الفاخرة.مثال: فنادق مثل "هوليداي إن" و"ماريوت".

3. الفنادق الاقتصادية (Economy Hotels):تقدم خدمات أساسية بأسعار معقولة، وتستهدف المسافرين الذين يبحثون عن إقامة بسيطة دون تكاليف عالية.مثال: "إيبيس" و"سوبر 8".

4. فنادق المنتجعات (Resort Hotels):تقع في أماكن سياحية وتوفر مرافق ترفيهية مثل الشواطئ، ملاعب الجولف، والأنشطة الرياضية. تُعتبر ملاذًا للسياح الباحثين عن الاسترخاء.مثال: "جميرا بيتش هوتيل" و"بالي إندونيسيا".

5. الفنادق التجارية (Business Hotels):تستهدف رجال الأعمال وتقدم خدمات تلبي احتياجاتهم مثل قاعات الاجتماعات، الاتصال بالإنترنت السريع، والمواقع القريبة من مراكز الأعمال.مثال: "هيلتون جاردن إن".

6. فنادق البوتيك (Boutique Hotels):فنادق صغيرة الحجم، تتميز بتصميمات فريدة وغالبًا ما تعكس الطابع الثقافي للموقع الذي توجد فيه. تقدم تجربة مخصصة للنزلاء وتستهدف السياح الباحثين عن الإقامة المميزة.مثال: "فنادق ميليا بوتيك" و"الأندلس بوتيك هوتيل".

سادسا : العوامل الداخلية والخارجية المؤثرة في النشاط الفندقي.

1: العوامل الخارجية المؤثرة في طبيعة النشاط الفندقي.

بشأن عوامل البيئة الخارجية والمتمثلة القوى القانونية والسوق وعوامل مالية (اقتصادية) وتكنولوجية وعوامل سياسية وعوامل ثقافية واجتماعية لكل واحد منها تأثير غير مباشر على التنظيم الفندقي.

فالقوى القانونية المحيطة بالفندق تكون أكثر تأثيرا وتعقيدا لأن معظم التشريعات والقوانين والأنظمة سوف تنعكس على نشاط الفندق مثلا نظام الضرائب وقوانين العمل الخاصة بتشغيل العاملين وتشريعات الاستيراد والتصدير للمواد الغذائية والتكنولوجية ... الخ.

أما فيما يخص حالة السوق فإنه يتسم بسمات خاصة تذكر منها العلاقة بين الزبائن ومقدمي الخدمات وشروط السوق، وحالة المنافسة بين الشركات الفندقية.

كما تلعب العوامل المالية دورا فاعلا في نشاط الفندق من خلال قرارات الاستثمار مثلا، معدلات الفائدة ومستويات التبادل والضرائب.

أما العوامل السياسية فيمكن أن يكون لها دور مؤثر على العوامل الاقتصادية والقانونية الخاصة بالبلد المستقبل للسياح. والعوامل التكنولوجية في السنوات الأخيرة كان لها الأثر الكبير في النشاط الفندقي من خلال التطور التكنولوجي الذي دخل معظم نواحى الحياة الخدمية وبشكل خاص في مجال استعمالات الحاسوب في عمليات الحجز والدفع والاتصالات ... الخ.

وأخيرا العوامل الثقافية والاجتماعية، والتي بدأت تظهر بشكل واضح على سلوكيات وعادات الزبائن وكذلك الحاصلة في نمط الحياة، وهذه التغيرات تنعكس بشكل مباشر على قوى العمل في هذه الصناعة الحديثة. علما بأن هذه العوامل لا يمكن السيطرة عليها من قبل إدارة الفندق بل يتطلب الانتباه إليها وأخذها بعين الاعتبار في التنظيم الفندقي.

2: العوامل الداخلية المؤثرة في طبيعة النشاط الفندقي:

أما بشأن العوامل الداخلية فبال رغم أن هذه العوامل يمكن التحكم فيها من قبل إدارة الفندق من خلال إعداد استراتيجية إدارية ملائمة، علما بأن لها تأثير مباشر، وهناك من يعتبرها البيئة الخاصة للفندق والممثلة في العاملين، الزبائن المالكين، الحكومة، الممولين والمنافسين.

فكما هو معروف في صناعة الفنادق أن العلاقة التبادلية بين مقدمي الخدمات أي العاملين والمنتفعين أو المستفيدين من الخدمات هم الزبائن دوي علاقة وثيقة ومباشرة. وعليه يتطلب من إدارة الفنادق أن تقوم بإعداد عاملين أكفاء، ماهرين قادرين على تقديم الخدمات بالشكل المطلوب وفقا لتوقعات الزبائن من خدمات جيدة تلبي رغباتهم وحاجاتهم لأنهم سوف يدفعون لقاء هذه الخدمات مبلغ من المال. في

المقابل فإن المالكين أو المستثمرين يطمحون إلى الحصول على عائد معقول من المال لقاء عملية الاستثمار لأموالهم التي أصبحت في الآونة الأخيرة ترتفع بشكل كبير جدا.

والعامل الداخلي الرابع وهو الحكومة التي تؤثر بشكل مباشر على نشاط الفندق من خلال القوانين والأنظمة المتعلقة بهذا القطاع وكذلك وسائل الدعاية والإعلان التي تقوم بها الدولة في المهرجانات والمعارض الدولية وكذلك الاتفاقات السياحية التي تبرم بين الدول بشأن الاستيراد والتصدير السياحي. كما نجد أن الممولين يلعبون دورا فعالا في تزويد أو تجهيز الفنادق من بما يحتاجونه من المواد الغذائية والاستهلاكية والمستلزمات الضرورية التي تحتاجها الفنادق لتلبية رغبات وحاجات الزبائن، عليه فتوجد علاقة غير مباشرة بين الممولين في تقديم للأخير بما يحتاجون أو يرغبون الحصول عليه خلال فترة إقامتهم بالفندق، وعليه يتطلب من إدارة الفندق البحث عن ممولين ذوي خبرة في سوق الفنادق لكي يزودوا الفندق بالمواد المطلوبة في الوقت المحدد وبالأسعار المعقولة.

والعامل الأخير الداخلي المؤثر في البيئة الخاصة للفندق ألا وهو المنافسين، حيث يتطلب من إدارة الفندق الانتباه إلى المنافسين في السوق والذين يتمتعون بحصة سوقية جيدة من خلال امتلاكهم لنقاط القوة. لذلك فإن الحفاظ على نقاط القوة ومعالجة نقاط الضعف التي يتسم بها الفندق أمرا ضروريا وبشكل خاص طبيعة الخدمات المتميزة أو الفريدة التي تعتبر أحد السمات التنافسية الأساسية لنجاح الفندق في السوق وبأسعار معقولة

سابعا : أساسيات الاستثمار الفندقي.

إن الاستثمارات الفندقية شأنها شأن باقي الاستثمارات في القطاعات الأخرى، تتأثر بالتحفيزات والتسهيلات المتاحة، خاصة فيما يتعلق بجانب الاستقرار وتوفير العقار الفندقي بأسعار تحفيزية وتوفر البنية التحتية للمستثمر.

1- طبيعة الاستثمار الفندقي.

يمتاز الاستثمار الفندقي بطبيعة ومميزات خاصة تجعله يختلف عن باقي الاستثمارات، ويعود ذلك أساسا الطبيعة الخدمة التي يقدمها وعليه نسعى من خلال هذا المطلب للتعرف على ذلك.

تعتبر الفنادق نوعا متميزا من الاستثمار العقاري حيث يدخل في مكوناتها كثير من الخصائص التي لها علاقة بما يطلق عليه المشروعات صانعة الدخل وهي تلك الأنشطة أو الخدمات الأخرى التي يعرضها الفندق من خلال إدارته، ومن خلال المنافذ المختلفة الموجودة بعقار الفندق، وهذا ما يجعل الاستثمار في الفندق يوصف بأنه استثمار عقاري ذو طبيعة خاصة حيث تستمد الفنادق قيمتها من خصائص معينة قد لا تكون مرتبطة بالاستثمار العقاري، فليس من الضروري أن يرتبط الاستثمار في هذا المجال بالملكية العقارية على الرغم من أنها تعتبر محتوى لها، ومن هذه المكونات ما يأتي :

1- الأثاث والديكور، والتركيبات والآلات والمعدات، ومعدات المطابخ ومعدات المغاسل ومعدات وأدوات صالة الاستقبال، وأثاث المطاعم، والسيارات والردهات حيث تصل قيمة هذه العناصر إلى نسبة قد تزيد عن 50% من القيمة الاجمالية للاستثمارات الفندقية الإدارة المتخصصة عالية الكفاءة، حيث يصل معدل تكلفة العمالة اللازمة لتشغيل الفندق إلى نحو 40% تقريبا من إجمالي

2- العمالة المدربة حيث تعتمد الفنادق باعتبارها مركزا لتقديم الخدمات على الأفراد والعمالة المدربة وا لادارك المتخصصة عالية الاداء حيث يصل معدل تكلفة العمالة اللازمة لتشغيل الفندق الى نحو 40% تقريبا من اجمالي الإيرادات .

3- المال العامل حيث تقاس كفاءة الأداء الفندقي باقتناء مخزون كبير من مستلزمات التشغيل متمثلة في مستلزمات الغرف (وسائد، أغطية، منظفات ومستلزماتها .. الخ) ومخزون كافي وملائم من المواد الأولية الداخلة في إعداد الطعام والمشروبات ، والأدوات اللازمة للأعمال الإدارية الأدوات الكتابية، أجهزة الكمبيوتر ..)، وكذلك السيولة النقدية اللازمة لتصريف الشؤون اليومية للفندق.

4- المخصصات اللازمة للإحلال والتجديد للأصول المستهلكة بالفندق، تلك الأصول التي تتعرض للاستعمال اليومي الكثيف كالأثاث، والغرف وغيرها من الأصول التي لابد من المحافظة عليها في كل الأوقات بحالتها الممتازة نظرا لأن الفندق عبارة عن منشأة عاملة مستمرة، تعتمد على تأجير الخدمة للضيوف ولأوقات قصيرة جدا وهو ما يتطلب من إدارة الفندق المحافظة على مستوى الأداء رغم التغيير السريع في نسب أشغال العرف اليومي أو الأسبوعي، أو الشهري.

وكما تم الإشارة إليه، فإن العقار بعد محددا أساسيا للاستثمار الفندقي إذ تمثل قيمة الأراضي في الفنادق بنسبة تتراوح ما بين 10% و 30% من اجمالي التكاليف الكلية، بينما تمثل نسبة أقل في حالات خاصة، مثل تلك الفنادق التي تقع في مناطق تنموية جديدة أو على الطرق السريعة الموتيلات السياحية) أو تكون نسبة مكون الأرض فيها أكبر من هذه النسبة اذا كان موقع الفندق في المناطق التي تتسم بندرة المساحات وريادة الجذب السياحي خاصة في المناطق المركزية للعواصم والمدن المليونية.

وبناء على ما سبق يتضح لنا أن : "الاستثمار الفندقي هو مشروع استثماري يكون على مستوى منشآت أو وحدات فندقية تخدم السائح في المقام الأول، وقد تكون هذه المنشآت في صورة فنادق قرى سياحية أو موتيلات... الخ، ولا يغلب عليها طابع الإسكان الدائم وإنما تعني الإسكان السياحي".

2: الخريطة التنظيمية للاستثمار الفندقي:

لا يختلف التنظيم الإداري للاستثمار الفندقي على اعتبار أنه مؤسسة فندقية عن أي مؤسسة تجارية أخرى تتكون من إدارة عامة للفندق يتبعها مجموعة من الإدارات والأقسام حسب نوع الفندق وحجم تعامله وينقسم هيكل الإدارة عادة إلى ما يلي :

-المدير العام، يتكفل بمساعدته نائب المدير العام للشؤون المالية والإدارية والقانونية ونائب المدير العام للشؤون التجارية والفندقية

وشمل الشؤون المالية أقسام الحسابات والمراجعة والخزينة حيث يتم تسجيل العمليات الخاصة بالفندق ماليا؛

- إدارة الموارد البشرية وتتولى كافة الأعمال المتعلقة بشؤون المورد البشري وملفات الخدمة والتعيين والتدريب

- إدارة الشؤون القانونية وتتولى كافة النواحي القانونية التي تنشأ نتيجة تعامل الفندق مع الغيرة وبالنسبة للنشاط التجاري فيشمل إدارة المشتريات، التخزين، والتسويق.

3: حوافز الاستثمار في المشروعات الفندقية.

تحظى السياحة في بلدان عديدة باهتمام الحكومات سواء لجذب المزيد من السائحين الأجانب أو توفيرفرص مناسبة للسائحين السكان لقضاء انجازاتهم داخل البلاد، قد تضمنت قوانين حوافز الاستثمار المتعاقبة نصوص صريحة لتشجيع الاستثمار في مجال الفندقة والسياحة. ما دفع الحكومات لتوفر حوافز جاذبة للمستثمرين في مجال الفندقة كتوفير الأراضي بالسواحل المختلفة للبلاد بأسعار منخفضة، مما يعني أن هناك دعما ضمنيا لتلك المشروعات ناهيك عن خدمات المرافق العامة التي تمثل حافزا إيجابيا هاما، ولاشك أن مثل هذه الحوافز تمثل عبئا عن الخزانة العامة للدولة ساء في شكل اعتمادات المشروعات البنيةالأساسية التي تمثل نفقات عامة تعود على المستثمرين في المشروعات الفندقية بالنفع .. وعليه تسعى العديد من الدول إلى تهيئة المناخ المناسب للاستثمارات عن طريق تقديم مساعدات مالية تستهدف تشجيع القطاع الخاص في المشاريع الفندقية، وهذا من خلال تقديم اعانات نقدية واعانات عينية أو قروض طويلة الأجل بمعدلات فائدة منخفضة تبسيط الإجراءات الإدارية والتقليل من العمليات الروتينية في الأوراق والمستندات وتوضيح القوانين، مما يساهم في تقليص الفترة الزمنية للحصول على الموافقات الأولية لتشييد المؤسسات الفندقية حوافر جبائية تتعلق بالإعفاءات والتخفيضات الضريبية والجمركية وتنشيط الدخول والخروج بالمطارات والموانئ إلى جانب توفير التسهيلات والتمويلات البنكية بقوائد منخفضة إلى المستثمرين في هذا المجال؛ إنشاء هيئات متخصصة كفيلة بتقديم خدمات الدعم الفني والتقني، التكوين والاستشارة.. إلخ للتأكد من الجدوى الاقتصادية والفنية للمشاريع الفندقية إلى جانب تكوين العاملين في القطاع الفندقي لضمان تحقيق المشاريع بالكفاءة والفاعلية المطلوبة تقديم مزايا للاستثمارات الأجنبية عن طريق توفير المناخ المناسب للاستثمار الفندقي الأجنبي و الاستقرار الاقتصادي والسياحي، كحماية رؤوس الأموال من التأميم والمصادرة، و إعطاء مصداقية أكثر ودعم إرساء عوامل ثقتها بالدول النامية.

ثامنا: اتخاذ القرار الاستثماري في المنشآت الفندقية.

لكي يتم الاستثمار الفندقي لابد من مراعاة النقاط التالية:

1: بحث معايير الاستثمار، التي تذكر من بينها ما يلي :

- . الكفاية الحدية لرأس المال الانتاجية لرأس المال المستثمر أو العائد على رأس المال المستثمر)؛
- . التقدم العلمي والتكنولوجي؛
- . عوامل أخرى مثل الاستراتيجية الترويجية والاعلامية المتبعة ومدى توفر استراتيجية تسويقية ملائمة للنهوض بالقطاع الفندقي والسياحي.

2: اكتشاف مصادر تمويل الاستثمار والاختيار فيما بينها على أساس ما تعرضه من تمويل وشروط هذا التمويل ، ونظرا لاحتياج كل منشأة أو مشروع إلى الأموال من أجل إنشائها وتطويرها بحيث تحصل على هذه الأموال بالاعتماد على مصادر التمويل الذاتية أو المصادر العائلية، أو باللجوء إلى الاقتراض من البنوك، ونظرا لخصوصية الاستثمار الفندقي الذي يتطلب أموال ضخمة فإنه يطرح احتمالية اللجوء إلى التمويل الخارجي.

3-: المناخ الاستثماري ومدى توفر الاستقرار الاقتصادي والسياسي الذي يرتكز على ثلاث أطر رئيسية :

أ- . الإطار السياسي الذي يتمثل في الأجواء العامة الهادئة والاستقرار السياسي الذي من شأنه أن ينشر روح التفاؤل لدى المستثمرين، مما يدعوهم للمضي قدما في إقامة مشروعاتهم الجديدة؛

ب- الإطار التشريعي (القانوني): حيث يرتكز على تشريعات نافذة وملائمة، مما يحفز أصحاب رؤوس الأموال باستثمار أموالهم، وأن تكون التشريعات سهلة في تطبيقها ومرنة وتضمن سلامة الاستثمارات التي أقدموا عليها؟ . الإطار الاقتصادي حيث يقوم على سياسة اقتصادية واضحة تنظم العلاقة بين صاحب رأس المال والدولة، ويوفر في الوقت ذاته المرافق الأساسية المتكاملة من مصادر الطاقة ووسائل الاتصالات والأيدي العاملة وغيرها.

إن الطرق المستخدمة في اتخاذ القرارات الاستثمارية في مشاريع المنشآت الفندقية تعمل على توضيح كافة إلى حجم ضخم من رؤوس الأموال للتمويل المشاكل التي تواجه الاستثمار في مجال البنية الفوقية، مثل الحاجة وانخفاض معدل دوران رأس المال والطبيعة غير المرئة لبيئة التشغيل، واتخاذ القرار الاستثماري يعتمد على التقدير الدقيق التكلفة التشغيل وميزانية الاستثمار المبدئية، وتقدير الربحية المتوقعة وذلك قبل البدء في المشروع.فمن الضروري قبل البدء في المشروع جمع كافة البيانات الأساسية المتعلقة بحجم التمويل اللازم للاستثماروجمع التقديرات للإيرادات الإجمالية وكافة المصروفات المتوقعة، وذلك لتقدير حساب التشغيل للمنشأة الاستثمارية والتوصل إلى تقديرات للإيرادات الصافية ومن ثم التعرف على الربح المتوقع من هذا الاستثمار الفندقي ".

عاشرا: أهداف الاستثمار الفندقي وعوامل نجاح الفندق كمشروع استثماري.

يعتبر الاستثمار السياحي والفندقي محركًا أساسيًا لتحقيق التنمية الاقتصادية وزيادة القدرة التنافسية في سوق السياحة العالمية. على الرغم من التحديات التي تواجه هذا القطاع، إلا أن الفرص التي يقدمها لا تزال مشجعة، خاصةً للدول التي تملك مقومات سياحية غير مستغلة. نجاح الاستثمار السياحي يعتمد بشكل كبير على السياسات الحكومية، التمويل المناسب، واستدامة المشاريع السياحية. ويهدف الاستثمار الفندقي الى :

1. تحقيق الربحية: من خلال عائدات الإقامة، الخدمات، والمرافق الإضافية مثل المطاعم والأنشطة الترفيهية.

2. تحسين السياحة المحلية: من خلال زيادة سعة الفنادق وتوفير مرافق تلبي احتياجات الزوار.

3. تعزيز القيمة الاقتصادية: يشمل تأثير الفنادق على الاقتصاد المحلي من خلال خلق فرص عمل وتحسين البنية التحتية

و تتميز صناعة الفنادق عن غيرها من الصناعات باعتمادها على العنصر البشري بصفة أساسية. إذ أنها تعتبر صناعة خدمية، وبالتالي فإن نجاح الفندق في تحقيق الأرباح وتوفير الخدمات للجمهور، يتوقف على الطاقات البشرية، الفنية والإدارية، فنجاح الفندق كمشروع استثماري يتوقف على الإدارة الجيدة في العاملين ورفع كفاءة أدائهم بتدريبهم المتخصص للعمل في هذا المجال، ونجاح الفندق كمشروع استثماري يتوقف على عوامل كثيرة أهمها:

1- جودة الخدمات التي يقدمها:

فإقبال الجمهور على الفندق يرجع إلى السمعة والشهرة التي اكتسبها الفندق من خلال تعامله مع الجمهور عن طريق الخدمات الجيدة التي يقدمها لهم وطريقة معاملة العاملين في مختلف الأنشطة بالفندق الرواد ونزلاء الفندق

وبالتالي تكوين ما يسمى بالضيف المتكرر وبالتالي زيادة العائد على الصدق وزيادة ما يخصص منها للعاملين، أي معادلة تحقيق الربح الجيد لكل من المنشأة والأفراد العاملين بها

كما تعتبر نوع الخدمات التي يقدمها الفندق ومستواها من العوامل الرئيسية لنجاحه، ومعظم الفنادق العالمية تقدم خدمات متكاملة تقابل متطلبات نزلائها، ويفضل معظم السائحين وخاصة رجال الأعمال هذا النوع من الفنادق لما.

يوفره من وقت وجهد وهذه الخدمات مثل البريد السريع، السكرتارية، الترجمة، الحاسب الآلي .. إلخ ... في هذا الصدد فإن توفر ومراعاة بعض العوامل التكنولوجية كالتكنولوجيا المتوفرة في البلد ومصادرها وتنوعها وتكاليفها وسهولة الحصول عليها، ومستوى جودة التكنولوجيا ومستوى حاجة الفندق إلى تكنولوجيا محددة، عهد عاملا أساسيا. في تحديد مستوى جودة الخدمات التي يقدمها الفندق

مع ضرورة مراعاة مستوى التفاعل التكنولوجي بينه وبين البيئة الخارجية المحيطة به في تبادل المعلومات الفنية والاختراعات إلى جانب نظرة المجتمع إلى التكنولوجيا الحديثة ومستوى ايمانه بها واستخداماته لها

2: توفير العنصر البشري المدرب

مهما كانت ضخامة مبنى الفندق وفخامة ديكوراته وأثاثه ومعداته فجميعها لا يمكن أن تؤدي إلى نجاح المندق بدون توفر العنصر البشري المدرب على أعلى كفاءة من الأداء وروح التعامل الذي يعتبر المفتاح الرئيسي لرضا الضيف.

ويعتبر الترحيب بالصيف والمقابلة اللطيفة بواسطة بواب الفندق والابتسامة المرسومة على وجهه من أهم العوامل التي تزيل عن الضيف عناء الانت قال والسفر وتنقله إلى جو آخر من السعادة وكذلك المقابلة اللطيفة من موظفي الاستقبال وتبدأ مرحلة الحجز والاستعلامات في خدمة الضيوف واحترامهم. كما أن الفندق يقوم على أسس وأساليب علمية تؤهل العاملين فيه على تقديم خدماتهم للنزلاء سواء كانوا من الأجانب أو من داخل الوطن تحت شعار واحد وهو "خدمة النزيل وراحته بل ورفاهيته" مما يهيئ للنزلاء الاستقرار والراحة والشعور بأنهم في أوطانهم رغم اختلاف جنسياتهم وثقافتهم، ولكي يصل العاملين في مجال الفنادق إلى هذا المستوى الراقي من حسن الضيافة كان لابد من صرف لهم بتعليمهم وتدريبهم تحت إشراف جهات علمية متخصصة لتعريفهم فنون أداء الخدمات المختلفة في صناعة الفنادق وتدريبهم عليها، سواء التي تتصل بخدمة النزيل اتصال مباشر مثل المكاتب الأمامية والأمن والعلاقات العامة، أو التي تتصل بالنزيل اتصال غير مباشر مثل المطبخ والصيانة والمغسلة .. إلخ . العاملون في الفنادق من عدة نوعيات ومستويات تعليمية عالية ومتوسطة وأقل من ذلك. ولعل من أبرز فئات العاملين في الفنادق خريجي الجامعات والكليات المتخصصة في الصندقة والسياحة التي زادت في السنوات الأخيرة في المنطقة العربية خاصة كما أن التعليم العام والجامعي التابع للحكومة أو للقطاع الخاص ساهم في اتحاد كوادر جيدة للعمل في هذا الحقل.

ونظرا لأهمية العنصر البشري الكفء ودوره في نجاح الاستثمار الصدقي مهما كان مركزه العملي لابد أن تتوفر فيه الخصائص التالية :

أ- القدرة على التوصل إلى أفكار تتصف بالأصالة والمقصود هنا بالأصالة هي تلك الأفكار غير المألوفة التي من شأنها خلق عنصر جذاب لدى الزائرة.
ب- الطلاقة في التفكير: إذ لابد أن تتوفر لديه القدرة على التوصل إلى أكبر عدد ممكن من الأفكار إلى جانب
ت- قدرته على اختيار الأمثل منها
ث- الإحساس بالمشكل أي قدرة الشخص على الشعور بالمشكلة، وتحديد أبعادها والتعمل في التفكير فيها للتوصل إلى السبب في حدوث الظاهرة المرونة والمقصود هنا هو قدرة الشخص على النظر إلى الشيء موضع الاعتبار من أكثر من زاوية وعدم التفكير في اطار حدود معينة
ج- حب الاستطلاع: أي أنه يرغب في المعرفة والتعلم باستمرار)

ح- المثابرة وقبول التحدي معناه، اصرار الشخص المفكر على تحقيق الهدف في الموقف موضع الاعتبار، ولا يتنازل بسهولة عما يريد الوصول إليه
خ- القدرة على الاتصال الفعال وهي نقطة مهمة وضرورية لنجاح الاستثمار الفندقي ويظهر ذلك من خلال القدرة على الاتصال الفعال مع الآخرين والتعبير عن أفكارهم باستخدام الوسيلة المناسبة مع فلدي معوقات الاتصال الفعال والتأكد من تلقي ردود الفعل المتلقي الرسالة الإحداث التغييرات المطلوبة.

3: الإعلان:

الإعلان ووسائله ضرورية في التأثير على اختيار الضيف الفندق معين وتفضيله عن الفنادق الأخرى، خاصة في بدء افتتاحه، فالفندق يجب أن يعرض نفسه في السوق وخاصة الجمهور المحتمل استخدامه له يوضح نقطة القوة أو نقاط الجذب كالموقع، سهولة المواصلات، نوعية الخدمات التي يقدمها، ما يميزه عن الفنادق المماثلة ... الخ، والإعلان يأخذ أشكال وصور مختلفة كان يكون إعلان مرئي كالتلفزيون أو مسموع كالراديو أو على شكل نشرات دورية أو على الطرق السريعة في شكل لوحات إعلانية أو في دور السينما وقد يكون في السوق على شكل اتصال مباشر مع شركات السفر والسياحة أو شركات الخطوط الجوية المحلية أو العالمية أو بإقامة أو مشاركة في المعارض السياحية. والإعلان في وقتنا الحاضر هو الوسيلة الوحيدة لتعريف الجمهور بخدمة ما أو بضاعة ما والإعلان الصحيح هو الذي يصل إلى الجماهير بسرعة ويؤثر فيهم ويشجعهم على زيارة الفندق والتعرف على خدماته وخاصة في حالة المنافسة ووجود عدد كبير من الفنادق، فإن المواطن العادي لا يعرف أن فندق معين يقدم أجود أنواع المأكولات أو يحتوي على مطاعم متخصصة أو غرف بمواصفات متميزة، وعن طريق الإعلان بواحدى وسائله يستطيع الجمهور معرفة موقع الفندق وخدماته، ولهذا نرى أن كثير من الناس يلجؤون إلى فندق معين إذا تأثروا وآمنوا بنوعية الإعلان الصادق الذي يقدمه الفندق، ولهذا ترى أن كثير من الضيوف يفضلون صدق معين لأنهم تأثروا بالإعلان الذي يوجهه الفندق. ولا عجب أن نرى أن نسبة كبيرة من رؤوس الأموال في الفنادق الأمريكية تصرف على الإعلان والترويج الغرض تعريف الجمهور بالفندق وخدماته، والتطور الذي حدث فيه .

4: موقع الفندق

موقع الفندق يعني مكان إقامته، طرق المواصلات المرتبطة به وامكانية الوصول إلى الفندق بسهولة من المطارات ومحطات السكك الحديدية وكذلك بالنسبة للفندق الجديد هل يمكنه مثل هذا الموقع أن يحصل على مشترياته اليومية من خضروات طازجة، ولحوم وأسماك وطيور وغيرها، وبالتالي يجد الضيف في هذا الموقع ما كان يتوقعه فعلا وبالأسعار المناسبة والجودة المطلوبة.مثلا يفضل كثير من الضيوف الفنادق التي تكون في قلب المنطقة التجارية في المدن بحيث يستطيعون التسوق ومشاهدة

الأماكن والمزارات الهامة والترفيهية دون استعمال وسيلة نقل، وكثير من المسافرين بالسيارات يفضلون الإقامة في الموتيلات القريبة من الطرق السريعة لأنها أقل سعرا وأسهل في الوصول وتفاديا لزحام المدينة. ونشاهد أن كثيرا من العائلات أو دوو الدخول المحدودة يفضلون الإقامة في الموتيلات حتى في داخل المدن لأنها أرخص من الفنادق في الفترة الأخيرة أصبحت فنادق المطارات مكان مفضل لرجال الأعمال لعقد اجتماعاتهم هناك أفضل لهم من دخول المدينة وضياع وقت كثير في رحام المواصلات وفيه يتضح أن الموقع الفندق أهمية كبيرة بالنسبة لتفضيل الضيوف له، وبما يتماشى مع طبيعة النزلاء، والعرض من زياراتهم مما يساعد على زيادة نسبة الأشغال وبالتالي زيادة الدخل .. وبالتالي حتى يتحقق نجاح الاستثمار الفندقي يشترط توفر كل العوامل السابقة الذي يعتبر ضرورة حتمية وذلك لتحقق التكامل والترابط فيما بينها.

وبالتلي يمكن القول أن الاستثمار له تأثير بالغ الأهمية في منح حيوية للاقتصاد ودعم النمو ونقل التكنولوجيا الحديثة، وكل هذا عن طريق توفير مناخ استثماري مناسب بتقديم حوافز وإعفاءات وضمانات للمستثمرين وتوفير كل الظروف المساعدة، خاصة فيما يتعلق بالاستثمارات الفندقية وما تتميز به من تكاليف عالية واعتماد بعضها على رؤوس أموال ضخمة، ما يستوجب اتخاذ القرار المناسب في الاستثمار في هذا النوع من المشاريع وتوفير التسهيلات الملائمة لقيامها، والمرافقة والمراقبة الدائمة للمشاريع القائمة منها.

الفصل الرابع

التمويل في المشاريع السياحية

المفهوم - الأهمية – المصادر – المحددات - الأنواع

اولا : مفهوم التمويل

يعرف التمويل Funding بأنه : توفير الموارد المالية (السيولة النقدية) اللازمة للاستثمار والتي يحتاجها المشروع سواء أكان المشروع صناعياً او زراعي او خدمي (سياحي) من اجل انفاقها على الاستثمار وتكوين رأس المال الثابت بهدف زيادة الانتاج والاستهلاك.

ويعرف ايضاً على انه : عملية تجارية تختص بكل ما يحدث في الشركة او المنشاة السياحية من العمليات المالية الهامة والتي تتصل مباشرة بالنقدية ويشتمل على الاعمال التي يقوم بها المدير المالي المسؤول بالحصول على الاموال وإدارتها لاستخدامها في الشركة السياحية.

ثانيا : أهمية التمويل

تعتبر وظيفة التمويل من الوظائف الادارية البالغة الاهمية في مختلف المنشآت السياحية وخاصة الكبيرة منها حيث يترتب على عمليات التمويل اتخاذ مجموعة من القرارات المتعلقة باختيار حجم ومصادر التمويل والقرارات المتعلقة بالائتمان فالقرارات المتعلقة بالتمويل واختيار مصادر التمويل تعتبر من القرارات المعقدة التي ينبغي على المدير المالي الالمام بها قبل ان يتخذ قراره وبهذا الخصوص علية اجراء دراسة مستفيضة ومتأنية خاصة في الامور التالية:-

1 . تحديد المركز المالي للمنشاة.
2 . تحديد المركز الائتماني للمنشاة.
3 . تحديد التزامات المنشاة.
4 . تحديد انفاق المنشاة الاستثماري او انفاقها الرأسمالي.
5 . تحديد كمية ونوعية الاحتياجات من الاموال.
6 . اختيار مصادر التمويل الملائمة

حيث يتحتم على المنظمة ان تقرر كيفية المزج بين مصادر التمويل المختلفة من حيث الكم والنوع والمصدر، وعلى الادارة المالية تقديم دراسة توضح فيها اثر استخدام مصادر التمويل المتعددة في ربحية المؤسسة وقيمتها المالية وان تكون على اطلاع بالمصادر المتاحة وطبيعة كل مصدر وايجابياته وسلبياته وان تحدد كلفة كل مصدر وما يلزم من اجراء للحصول عليه.

ويعتبر التمويل جزءاً مكملاً لعمل الادارة العامة في الشركة السياحية بدلاً من اعتباره اختصاصاً استشارياً يهتم بعمليات الحصول على التمويل اللازم للمشروعات وتكلفة كل مصدر من هذه المصادر

تختلف باختلاف حجم وطبيعة المشاريع السياحية وتعتبر الاسواق المالية في نظر خبراء المالية مصدراً رئيسياً للأموال التي تحتاجها المؤسسات والإيفاء بدورها في توزيع الفائض التي يتحقق لدى بعض وحدات الاقتصاد الوطني على تلك الوحدات التي تعاني من عجز مالي لتمويل احتياجاتها للنمو والتطور مما يمكن تلك الوحدات ذات العجز من تسيير امورها ومشاريعها دون الحاجة الى الانتظار لحين وصول وفوراتها الى المستوى الذي يكفي من تلبية هذه الاحتياجات.

ويمكن تلخيص الانشطة الضرورية لوظيفة التمويل في الامور التالية:

1 . التخطيط والرقابة المالية.
2 . الحصول على الاموال.
3 . استثمار الاموال.
4 . مواجهة المشاكل والمعوقات المالية.

اذن نرى ان التمويل يهدف الى توفير رؤوس الاموال اللازمة لقيام مشاريع جديدة او توسيع مشاريع قائمة، وهذا يوضح اهمية التمويل في تكوين او توسيع المشاريع الاقتصادية، وبالتالي فان بحث الحصول على الاموال من مصادر التمويل من قبل المشاريع لابد ان يسبق عملية التخطيط ذاتها داخل هذه المشاريع، حيث لا جدوى من التخطيط لزيادة الطاقة الانتاجية مثلاً قبل أن تنظر الشركة في امكانية الحصول على التمويل اللازم، وعندما تستطيع الشركة تدبير رأسمال (عيني او نقدي) لابد أن تراعي بأن يكون بأقل تكلفة ممكنة، مما يعني ان يكون رأس مال مربح وذلك عن طريق المفاضلة بين مصادر التمويل لان تكلفة الحصول على التمويل تتغير من مصدر تمويلي لآخر، وهذه مسألة اقتصادية يترتب بحثها ومقارنة تكلفة التمويل مع العائد المتوقع من المشاريع التي يتم تمويلها من المصدر .

ونظراً الى ان النشاط السياحي يتطلب موارد كبيرة لإنشاء المرافق السياسية الاساسية والمنشآت السياحية (فنادق ومنتجعات ومدن سياحية ومراكز سياحية .. الخ). اضافة الى المشروعات التي تخدم القطاع السياحي والفندقي، ونظراً الى ان الاستثمارات في الفنادق تتطلب حجماً كبيراً من التمويل فان المستثمر من القطاع الخاص في الدول النامية على الاغلب يكون متردد لممارسة الاستثمار السياحي والفندقي بسبب الظروف التي تحيط الطلب السياحي فضلاً عن ان المستثمرين المحتملين لا يكونون مطمئنين لهذا النوع من الاستثمار للاعتبارات الآتية:

1. بقاء الاستثمار في اصول ثابتة طويلة من (20-25سنة) مع مخاطر ما يحدث من تغيرات في ظروف السوق بالإضافة الى التغيرات السياسية والاجتماعية.
2. موسمية الطلب في المناطق السياحية، مما يؤدي الى عدم امكانية تحقيق معدلات مرتفعة من الاشغال وبالتالي عدم امكانية تحقيق الارباح المرضية.
3. ان العائد الصافي من الاستثمار في المشروعات السياحية والفندقية يكون في حدود من 10%-15% وهو معدل لا يغري المستثمرين الذين يرغبون في تحقيق معدلات أكبر.

ونظراً لأن طبيعة الاستثمارات في القطاع السياحي ، ولا سيما في الدول النامية تعتبر استثمارات ضخمة فضلاً عن انها تتطلب قروضاً طويلة الاجل فإن بعض الدول حاولت التغلب على هذه المشكلة من خلال القروض الطويلة الاجل، كما أسهم البنك الدولي في تقديم القروض. ومن الطبيعي أن يكون تمويل مثل هذا النوع من الاستثمار طويل الاجل يعطي فرصة لأنشطة المستثمرين المحليين مع بقاء الارباح في الاسواق السياحية في الدول (المضيفة للسياح) لإعادة استثمارها من خلال التمويل الذاتي في القطاع السياحي. ومن جهة اخرى فقد تعتمد الشركات متعددة الجنسيات والتي تمتلك سلاسل من المنشآت السياحية والفندقية الى الاستثمار وممارسة الانشطة في الاسواق النامية، مثل السلاسل الفندقية Sheraton , Holiday Inn وسلاسل المطاعم مثل KFC , Mc Donald وشركات تأجير

السيارات السياحية ، وبذلك فإن هذه الاستثمارات تعمل على توليد انشطة سياحية في الاقتصاديات النامية المضيفة.

ثالثا : مصادر التمويل

يوجد مصدرين أساسيين لتمويل المشاريع السياحية هما:

- **المصادر الداخلية** : والتي تقسم الى ما يأتي:

1 . الارباح المحتجزة.
2 . الاستئجار. (الاستئجار التمويلي. و الاستئجار التشغيلي.)
3 . البيع من إعادة التأجير.
4 . شهادة استثمار الآلات والمعدات.
5 . مصادر ثانوية اخرى.

- **المصادر الخارجية** : والتي تقسم إلى:

1 . الاسهم بأنواعها العادية والممتازة.
2 . السندات بأنواعها المختلفة
3 . التمويل من خلال السحب المصرفي.
4 . التمويل من خلال القروض المصرفية .
5 . القرض التجاري.
6 . المضاربة برأس المال.

وفيما يلي شرح مختصر لأنواع مصادر التمويل الداخلي

1 . الارباح المحتجزة Restricted Profit: غالبا ما تتحدد سياسة وتوزيع الارباح السنوية على المساهمين في أي شركة سياحية كانت او تجارية على معدل الارباح المحتجزة من قبل ادارة الشركة حيث تعتبر الارباح المحتجزة مصدراً أساسياً لتمويل التوسع في المنشآت. وعلى الرغم من ان التوسع في اعمال الشركات مرغوب به فان توزيع الارباح على المساهمين هو الآخر مرغوب به وهذان الهدفان متعارضان، فارتفاع معدل توزيع الارباح معناه أرباح محتجزة أقل وبالتالي معدل نمو أقل او أبطأ في الارباح المستقبلية. وعلى ذلك يصبح من الضروري دراسة الى أي مدى تستطيع الشركة توزيع الارباح بدلاً من احتجازها؟ وهذا يعتمد على تحليل العوامل المؤثرة في سياسة توزيع الارباح المحتجزة مثل :

- القاعدة القانونية التي تختلف من بلد لأخر.
- حركة السيولة.
- الحاجة الى سداد الديون أو قيود في عقود الديون.
- معدل النمو في الأصول.
- معدل العائد على الأصول.
- استقرار الارباح.
- الموقف الضريبي لأصحاب الاسهم.

2 . الاستئجار Rent: ويمكن تعريف الاستئجار على انه عقد يلزم المستأجر دفع مبالغ محددة بمواعيد متفق عليها لمالك أصل من الأصول لقاء الانتفاع الاول بالخدمات التي يقدمها الأصل المستأجر لفترة التعاقد والتي غالباً ما تكون 20 سنة او أكثر. وتقوم ادارة الشركة السياحية استئجار أصل من الاصول لتنتفع من خدماته.وهناك ثلاثة أنواع وأشكال للاستئجار هي: الاستئجار المباشر: حيث تستفيد المؤسسة من منفعة الأصل لا تملكه. والبيع وإعادة الاستئجار: في هذه الحالة مثلا يبيع الفندق أصلاً من اصوله ثم يقوم باستئجاره من المشترين. والاستئجار الثلاثي: اذ توجد ثلاثة اطراف في العملية هي: - المؤجر- المستأجر - المقرض الذي يقوم بعملية تمويل شراء الاصل محل التأجير

ويمكن ان نقسم عملية الاستئجار الى

أ . الاستئجار التمويلي يتميز الاستئجار المالي بعدم قابليته للفسخ او الالغاء إلا بموافقة طرفي العقد المؤجر والمستأجر. وعقود الاستئجار المالي تكون لفترة زمنية محددة تتفاوت حسب نوع الاصل، ففي حالة المعدات غالباً ما تكون مدة العقد نصف مدة الحياة الانتاجية على الاقل. ولا يتضمن عقد الاستئجار المالي خدمات الصيانة بل يقع عبء تكاليفها على عاتق المستأجر مثل استئجار المشاريع السياحية (زوارق شراعية والبخارية واليخوت التي تحتاجها قرى السواحل) من المجهزين المتخصصين بناء على عقد يثبت به عدد سنوات التأجير وإذا ما انتهت الفترة الزمنية يصبح أمر رد الاجهزة ملزماً الى الجهة المالكة، وهناك شركات متخصصة بهذا النوع من التمويل.

ب . الاستئجار التشغيلي: ويتضمن كلاً من خدمات التمويل والصيانة. ويلاحظ ان هذا النوع من الاستئجار انه يعطي الحق للمؤجر او المستأجر بإلغائه وفسخه قبل انتهاء مدة العقد الاساسية، ولا تكون عقود هذا الاستئجار دائمة بل لفترة تقل كثيراً عن الحياة الانتاجية للأصل. وهذه تعتبر ميزة هامة للمستأجر تتمثل في استطاعته احلال أحدث تكنولوجيا وقت ظهورها محل الاصل المؤجر له.

3 . البيع مع اعادة التأجير: تقوم المنشاة المالكة لأصل معين (مباني، اراضي، معدات) بيعها الى منشاة مالية اخرى، وفي نفس الوقت توقع عقداً مع نفس المنشأة المالية باستئجار نفس الاصل لمدة محددة وشروط خاصة يتفق عليها. ويتلقى البائع للأصل (المستأجر) فوراً قيمة الأصل من المشتري (المؤجر) ويستمر في نفس الوقت في استخدام الاصل مقابل الالتزام بسداد دفعات متساوية لمدة العقد تكفي لتغطية قيمة الاصل والعائد المناسب لاستثمار المؤجر.

4 . شهادة استثمار الآلات: تستخدم هذه الطريقة من التمويل الشركات الكبيرة التي تشتري الآلات بمبالغ كبيرة وتعطي في مقابل الآلات شهادة عائد محدد يتم دفعه هو والاصل من حصيلة تشغيل الآلات حيث يتم رد جزء من الاصل في مواعيد دورية وعند الانتهاء من دفع قيمة الاصل بالكامل تنتقل ملكية الآلات الى الشركة المشترية ويلاحظ ان هذا النوع مشابه لطريقة التمويل باستئجار الاصل.

وأخيراً لابد من التأكيد بأن العديد من الشركات السياحية تستخدم طرق اخرى غير مباشرة للحصول على السيولة النقدية خاصة اذا كانت الشركة السياحية تتمتع بسمعة وشعبية عالية وذات سياسة ادارية كفوءة ومقتدرة ومن هذه الطرق الاتية:

- **فوائد القسط الاول (العربون) Deposit:** التي تجنيها ادارة الشركات السياحية من الزبائن عند قيامهم بالحجز المسبق لموسم الذروة السياحية حيث يقوم السياح بمثل هذا الاجراء اما لضمان حجزهم في مواسم الذروة السياحي او للحصول على بعض التخفيض في مواسم الكساد السياحي، وكمثال على ذلك حصلت شركة توماس كوك البريطانية للسياحة والسفر على مبلغ 19.500.000 باون عندما جمعت مبلغ (60) باون كدفعة اولى لحوالي 350.000 بطاقة حجز وبمعنى اخر فان جزء من حجوزات الفنادق ووسائط النقل المستخدمة في رحلاتها المرزومة قد تم دفعها من قبل المشاركين وليس من رأس مالها العامل. ومن ناحية اخرى فقد تم استلام الدفعة الاولى قبل شهرين من تنفيذ الرحلة بينما تقوم الشركة بعمل موازنتها الحسابية مع الشركات الناقلة او الفنادق قبل بضعة ايام من تنفيذ الرحلة وهذا يعني ان امكانية استثمار الاموال لأجيال قصيرة من قبل الشركة الناقلة يصبح وارداً.
- **رسوم الغاء الحجز Cancellation Cost:** حيث تقوم الشركات السياحية بفرض رسوم محددة لإلغاء حجز الضيوف وتعتمد حجم هذه الرسوم على موعد الالغاء فكلما كان الموعد قريبا تصبح الرسوم عالية والعكس صحيح وقد تستوفى من المشارك جميع المبالغ اذا ما تم الغاء الحجز في يوم الوصول المتوقع او بعده.
- **الاضافات على برامج الرحلة Amendment Cost:** مثال ذلك تقوم بعض الشركات السياحية بعمل برامج اضافية لرحلات العطل لمشاهدة المعالم الحضارية والأثرية او الرحلات البحرية والقلاع والقصور ويتحمل المشارك تكاليف هذه الزيارات الاضافية وعلى نفقته الخاصة كونها لم تكن مشمولة ببرنامج الرحلة الاصلي.
- **ارباح تأجير السيارات Car Rent:** في مناطق القصد للمشاركين بالرحلة السياحية حيث تصل نسبة القومسيون Commission الى حوالي 25% من كلف التأجير تأخذ مقدماً من الراغب في تأجير السيارة.
- **كلف التأمين Insurance:** حيث تقوم الشركة بعمل بوليصات تأمين على حياة الاشخاص وأمتعتهم وبشكل اجباري وهي بدورها تدفع الى شركات التامين نسبة لا تتجاوز 10% من مجموع الدفعات النقدية المستحصلة من المشاركين على أساس تأمين جماعي.
- **اجور الاعلانات Advertising:** حيث تقوم ادارات الفنادق السياحية الكبيرة بطبع بعض الاعلانات الخاصة بالخدمات والتسهيلات السياحية لشركات نقل سياحة اخرى.
- **بيع منتجات مساعدة او اضافية Sale of Ancillary Products:** حيث يقوم بعض منظمي الرحلات ووكالات السفر ببيع الشيكات السياحية، التأشيرات (الفيزا)، حقائب سفر، كتب وخرائط ودليل سياحي لمناطق القصد.
- **الاستفادة من فرق العملة Foreign Exchange Deals:** حيث تقوم بعض مكاتب السفر والسياحة بشراء عملة جهة القصد في مواسم انخفاضها ولأيام معلومة تكتشفها من خلال الخبرة والتجربة فمثلاً غالباً ما ترتفع قيمة العملة اليونانية (دراخما) والعملة الاسبانية (بيزتا) في الصيف لذلك تقوم الشركة بشراء ما تحتاجها من عملاتها شتاءاً مستفيدة من فرق العملة.
- **اجور اضافية حسب طلب السائح Amendment charges:** حيث تتقاضى بعض شركات النقل مبلغ يتراوح ما بين 10-25 باون استرليني في الحالات الاتية:
  - تغيير اسم الشخص الذي تمت عملية الحجز له بإسم شخص اخر.

- تحويل الحجز من فندق لأخر ضمن نفس الدرجة.
- تغيير نوعية الغرفة من مفردة الى مزدوجة الى سويت وبالعكس.

- **المصادر الخارجية للتمويل** : فتقسم إلى:

1 . **الاسهم** :
بمفهومها العام هي نوع من الاوراق المالية الصادرة عن الحكومات والشركات تعتمد على معدل فائدة ثابت تمثل حصة ضمن حصص الشركة ويعتبر كل سهم حقا من حقوق الملكية الذي يضمن لمالكه الحصول على حصة محددة من راس مال الشركة وتقسم إلى:

أ. الاسهم العادية: وهو بمثابة صكوك ملكية لها حق غير محدد في أرباح المشروع وأصوله تعطي لحاملها الحق في حضور الجمعية العامة السنوية.حيث يسمح هذا النظام للشركات الكبيرة في طرح أسهمها للاكتتاب العام. ويهدف هذا النظام عن طريق طرح الاسهم الى حصول ملاك المشروع الاساسيين على رؤوس اموال اضافية من مستثمرين خارجيين عن طريق بيع الاسهم بغرض زيادة راس المال. ويعيش الكثير من حملة الاسهم العادية على الارباح الموزعة. وفي حالة تصفية الشركة يتم صرف مستحقات حملة الاسهم العادية بعد صرف مستحقات حملة السندات وحملة الاسهم الممتازة.
ويتمتع حامل الاسهم العادية بمجموعة من الحقوق منها:
* امكانية نقل الملكية الى شخص آخر.
* الحصول على الارباح التي تقرر الشركة توزيعها.
* حصة من موجودات الشركة في حالة تصفيتها.

ب. الاسهم الممتازة: وهي بمثابة مستند ملكية لها نفس خصائص الاسهم العادية لكنها تتمتع بخصائص السندات حيث ان حملة الاسهم الممتازة لهم نسبة من الارباح بنسبة معينة من القيمة الاسمية للاسهم التي يمتلكونها، وحملة الاسهم الممتازة لهم امتياز في الحصول في الارباح قبل حملة الاسهم العادية وهذا الامتياز ينطبق في حالة تصفية موجودات الشركة. ويمكن التمييز بين الانواع الاتية من الاسهم الممتازة:
* اسهم ممتازة مشتركة في الارباح اي تشترك بعد استيفاء نسبتها المحددة مع الاسهم العادية في ارباح الشركة.
* اسهم ممتازة غير مشتركة مع الاسهم العادية.
* اسهم ممتازة مجمعة الارباح، وهي الاسهم التي لها الحق في الحصول على كامل ارباحها في السنين التالية إذا لم تكن الارباح في سنة من السنين كافية لدفع النسبة المحددة لها.
* اسهم ممتازة قابلة للتحويل لأسهم عادية وذلك حتى تعطى للشركة مرونة في التمويل وفي الاعباء.

2. السندات:
وهي من القروض طويلة الاجل تصدرها الشركة وتعطي لمالكها حق الحصول على القيمة الاسمية في تاريخ الاستحقاق والحصول على فوائد دورية بنسبة معينة من القيمة الاسمية، فالأصل أن لها ميعاد استحقاق محدد يتعين على الشركة المدينة سداد قيمتها عنده ولكن يحدث في كثير من الحالات أن

تقوم الشركات بسداد كل أو جزء من سنداتها المصدرة وذلك قبل حلول موعد الاستحقاق المحددة. وهذا السداد المبكر قد يتم بصورة اختيارية أو اجبارية بالنسبة للشركة. وللسندات قيمة سوقية وقيمة اسمية، وتحدد اسعارها حسب المركز المالي للمنشأة المصدرة بالإضافة إلى اسعار الفائدة على السند مقارنة بأسعار الفائدة في السوق، فكلما ارتفع معدل فائدة السند على المعدل السائد في السوق كلما ارتفع السعر السوقي للسند والعكس صحيح. وهناك انواع من السندات:

أ . سندات الدرجة الأولى غير المضمونة برهن أصول معينة.

ب. سندات الدرجة الثانية مضمونة جزئياً برهن أصول معينة وهي أقل مستوى من مستوى السندات السابقة.

جـ. السندات المضمونة برهن أصول معينة وذلك ضماناً لحقوق جملة هذه السندات إذا فشلت الشركة في الوفاء بالتزاماتها من دفع الفائدة أو سداد قيمة السندات عند الاستحقاق.

د. السندات مضمونة باسهم أو سندات اخرى.

هـ. سندات مقرونة بربح الشركة (في حالة تحقيق الارباح) أو تكون ذات طبيعة تجميعية بالنسبة للأرباح لا تزيد عن 3 سنوات.

و. سندات قابلة للتحويل: وهي سندات تحمل في طياتها الحرية في اختيار قابليتها للتحويل إلى اسهم عادية وأحياناً يحدد عدد الاسهم العادية الممكن التحويل اليها بموجب السند.

3. التمويل من خلال السحب المصرفي بأكثر من الرصيد المتوفر وبكفالة ضمان وجود المشروع السياحي.

وهي اكثر الطرق شهرة للحصول على الموارد المالية الضرورية التي تستحق الدفع خلال فترة زمنية قصيرة حيث تحتاج العديد من القرى والمجمعات للسياحة من الدرجة الممتازة مثل هذا التمويل خاصة في فترة ما قبل الافتتاح لتنفيذ حملاتها الترويجية أو استحقاق رواتب وأجور العاملين.

4. التمويل من خلال القروض المصرفية:

ويمكن تصنيف القروض السياحية حسب:

أ- **التصنيف حسب استعمالاتها الرئيسية** إلى :

القروض الانتاجية: وهي قروض لزيادة تكوين رأسمال الشركة السياحية (كشراء ارض الفندق، تأثيث غرف الفندق، توفير التجهيزات اللازمة لعمل مطعم) وتسويق الخدمات الفندقية.

القروض الاستهلاكية: وهي القروض التي تقدم لحصول المستثمر السياحي على السلع الاستهلاكية (شراء الاسرة، الاغطية، والشراشف، الاستثمار في المخزون الفندقي... الخ).

ب- **التصنيف حسب آجالها** : أي حسب الفترة الزمنية التي تمر بين تاريخ صرف القرض وبين تاريخ استحقاق آخر اقساطه وهي ثلاثة انواع:

- **القروض القصيرة الاجل:** وتسمى احياناً بقروض التشغيل أو القروض الموسمية، وهي القروض التي تسلف إلى المستثمرين في القطاع السياحي لسد احتياجاتهم في موسم الذروة السياحي لتغطية نفقات الانتاج وزيادة حجم الايدي العاملة، او قد تضطر ادارة الفندق السياحي الى شراء او توسيع موقف السيارات وما إلى ذلك من نفقات انتاجية او لتطوير خدماتها الترويحية، ويختلف تحديد أجل هذا النوع من القروض من بلد لآخر، حيث قد يتراوح الأجل من سنة إلى سنتين.

- **القروض المتوسطة الاجل:** وهي القروض التي تسلف إلى المستثمرين في القطاع الفندقي والسياحي لتمويل مشروعات تغطي انتاجها خلال فترة زمنية متوسطة، وبسبب خصوصية وموسمية القطاع السياحي فصلية او شتوية فقد يعاد النظر في فترة الاسترداد بحسب طبيعة الموسم او الاحداث السياسية والاقتصادية ، بحيث تسدد خلال مدة أطول من المدة المحددة للقروض القصيرة الاجل حيث تتراوح في الغالب بين السنة إلى خمس سنوات وان كانت في بعض البلدان تسدد خلال عشر سنوات، وتصرف هذه القروض عادة لتمكين المستثمرين في القطاع السياحي من الحصول على الآلات والعدد الكهربائية وأجهزة التبريد والتدفئة وإجراء التحسينات على تجهيزات الغرف والمطبخ.
- **القروض الطويلة الاجل:** وهي القروض التي تعطى إلى المستثمرين في القطاع السياحي خلال فترة زمنية تزيد على الحد الاعلى للفترة المحددة لتسديد القروض المتوسطة الاجل ولمدة قد تصل إلى عشرين سنة في بعض البلدان، وتصرف هذه القروض لتنفيذ المشاريع التي تمتاز بطول عمرها الانتاجي وتقتضي طبيعة الاستثمار فيها استرداد ما اتفق عليها خلال فترة طويلة الاجل كمشاريع انشاء القرى والمجمعات السياحية وتطوير السواحل ومدن التسلية والترويج... الخ.

ج. **التصنيف حسب نوع الضمانات:** وهي ثلاثة انواع:

- **قروض غير مضمونة:** وتكون هذه القروض عادة غير مضمونة بضمان مادي وملموس، ولكنها قد تكون مكفولة بكفالة شخصية فقط.
- **قروض مضمونة بأموال منقولة**: وهذه خاصة بالقروض التي تكون مضمونة برهن الاموال المنقولة مثل المركبات، أو قطع الاثاث.
- **قروض مضمونة بأموال غير منقولة:** وهذه تشمل القروض المضمونة بأصول ثابتة، مثل الاراضي والعقارات، مما يدعو إلى تسمية هذه القروض بالقروض العقارية احياناً.

5. **القرض التجاري Commercial Mortgages:** هو شكل من أشكال التمويل قصير الأجل وهو شكل معروف لكل أنواع الشركات وربما يكون اكبر مصدر من مصادر التمويل قصير الاجل لمعظم الشركات والذي يتخذ شكل الحساب المفتوح أو شكل الكمبيالة. وهناك نوعان أساسيان للائتمان التجاري: الحساب المفتوح أو الحساب الجاري وأوراق الدفع ويعتبر الحساب المفتوح هو النوع الشائع. في ظل هذا الترتيب فأن الشركة المجهزة تقوم بشحن اجهزة ومعدات مطابخ فنادق الدرجة الممتازة وفق الفاتورة التي توضح نوع وقيمة هذه الاجهزة وشروط الدفع، وقد يكون الائتمان المفتوح في صورة ورقة أو اوراق كمبيالة وتقوم ادارة الفندق بالتوقيع عليها بعد بيان قيمة الدين وتاريخ استحقاقه، وهناك عدة صور لهذه الاوراق غالباً ما يكون منصوص عليها في القانون التجاري. وتعتبر هذه الطريقة من طرق التمويل المباشر الخاص حيث يتم تأمين الاقساط التي تطلبها الشركات المجهزة للأثاث والمعدات من البنوك. وتتصف هذه الطريقة بمرونة فترة الاسترداد حيث تستطيع ادارة المنشآت السياحية اعتماد طريقة الاسترداد الكلي لقيمة الرهنية خلال فترة قصيرة وهي بذلك تقلل من حجم الفوائد المدفوعة إلى المصرف وعادة ما يتم تقسيم دفعات تسديد هذا القرض حسب جدول زمني يبدأ ببداية تسلم الاجهزة والمعدات المتفق عليها.

وهناك عدة ضوابط وشروط يضعها البنك التجاري عند قيامه بمنح عملائه الانواع المختلفة من القروض ومنها:

- **مبلغ القرض:** يجب أن يتناسب حجم القرض المطلوب مع حجم نشاط العميل التجاري. اذ ان منح العميل قرضاً يفوق حجم نشاطه يؤدي الى انخفاض قدرته على تسديد دينه وارتفاع نفقات التمويل لديه، كما ان منحه مبلغ يقل عن حجم نشاطه يؤدي الى وقوعه في عسر مالي او يؤدي الى المزيد من الاقتراض.
- **الغرض من القرض:** يجب على ادارة البنك والجهة المسؤولة عن منح القروض دراسة الغرض من التمويل المطلوب من قبل العميل حيث يقوم البنك بتوجيه العميل نحو نوع التمويل الملائم اذ يعمل البنك بمثابة مستشار للعميل وتقديم المشورة له.
- **مدة القرض:** تفضل البنوك بشكل عام القروض قصيرة الاجل والتي تسدد نفسها بنفسها، إلا أن القروض طويلة الاجل والمتوسطة تقدم لتمويل الاصول الثابتة أو تمويل التوسع.
- **مصادر الوفاء:** على البنك التجاري دراسة مصدر السداد الاساسي لدى العميل ومدى كفايته لسداد التزامات البنك كما يدرس أيضاً مصادر السداد الثانوية المتوفرة لدى العميل.
- **سمعة القروض:** التأكد نت رغبة العميل في السداد من خلال سمعته الادبية والتجارية.
- **قدرة العميل الادارية والفنية:** أي ادارة المشروع الجيدة تؤدي إلى حسن استغلال الاموال وبالتالي القدرة على سداد التزاماتها.
- **رأسمال المقترض:** كلما كان رأسمال المقترض اكبر كلما ادى ذلك إلى زيادة اطمئنان البنك نحو منح العميل القرض المطلوب.
- **الضمانات المقدمة:** وتعتبر الضمانات خط الدفاع الاخير بالنسبة للبنك والذي يستطيع الرجوع اليه عند تعثر الدين.

6. المضاربة برأس المال Capital Venture: وتختص هذه الطريقة بالفنادق السياحية الجديدة او الحديثة التكوين حيث يساعد توفر رأس المال الحصول على حصتها السوقية الكامنة. إلا ان ما يعاب على هذه الطريقة هو تدخل المساهمين في الشؤون الفنية لرسم السياسية التشغيلية للفندق السياحي او التدخل في اوجه الانفاق بالإضافة الى حصولهم على نسبة غير قليلة من الارباح السنوية، بينما تقوم بعض ادارات مجالس الفنادق السياحية بتدوير الارباح السنوية للمساهمين لزيادة رصيدهم من الاسهم وذلك من اجل توفير سيولة نقدية اكبر واستخدامها في تطوير خدمات جديدة وهو اسلوب وطريقة ناجحة لزيادة حجم راس المال المتداول للفنادق السياحية.

رابعا: انواع التمويل:

1. **التمويل الحكومي Governmental Funding:** ان التمويل الخاص في البلدان النامية غير كافي لمشروعات التنمية السياحية، وكنتيجة لهذا فان امكانيات التنمية السياحية في كثير من هذه البلدان غير مستغلة بشكل كاف لذلك فان الامر يستدعي بحث امكانيات التمويل من المصادر الحكومية سواء كان هذا التمويل مباشر او غير مباشر، إلا ان مقدار المساعدات المالية الممنوحة للاستثمارات السياحة من قبل الحكومة تتحدد وفقاً للأهمية الاقتصادية لقطاع السياحة في هذه الدولة ووفقاً للأهمية النسبية لقطاع السياحة بالمقارنة بالقطاعات الانتاجية الاخرى، وتأتي المنح الحكومية في اشكال عديدة مثل الحملات الترويجية الرسمية التي تبين المزايا السياحية للبلد او من خلال الاعفاءات الضريبية على الانشطة السياحية، وبما ان النشاط السياحي يعتبر دائماً ضمن النشاط الخاص فان عملية التوسع تناط في كثير من الاحيان الى الحكومة او بالتنسيق بين الحكومات ورجال الاعمال. وبشكل عام فان المشروعات يجب ان تدر ايرادات كافية حتى تجذب المستثمرين ونتيجة لهذا فان على الحكومات ان تتعهد بتمويل البنية الاساسية والتي غالبا ما تكلف كثيراً. وبالنظر لحداثة قطاع السياحة في الدول النامية مقارنة مع الدول المتقدمة لذا فان دور القطاع الحكومي في عملية التمويل يكاد يكون محدود وحديث لذلك سوف يتم التركيز على تجربة الدول الاوربية في هذا المجال لإعطاء فكرة واضحة عن اهمية التمويل الحكومي المباشر وغير المباشر في تطوير الفنادق السياحية.

أ. التمويل الحكومي المباشر: يعتبر مجلس التعاون الاوربي والحكومة المركزية والمجالس المحلية من اكثر الجهات التي تعتمد عليها الفنادق السياحية على مستوى الدول الاوربية للحصول على الدعم المالي لتخفيض تكاليف الاستثمار ولهذا المجلس اربعة دوائر تقوم جميعها بتقديم المساعدات والقروض المالية وهي كالآتي:

- **التمويل الاوربي للتنمية الاقليمية:** ان غالبية مشاريع البنى التحتية والفوقية للتنمية السياحية في العديد من الدول الاوربية تعتمد أساساً على مثل هذا التمويل لتحسين حصتها السوقية من سوق السياحة العالمية او لزيادة شدة الجذب السياحي لموقعها سواء تلك التي من صنع الانسان كالمتاحف والكازينوهات وحدائق الحيوانات أو لتطوير مناطق الجذب الطبيعي وتحسين المنظر الطبيعي العام لها Landscape وتحقيق امكانية وصول سهلة وميسرة. ومن الشروط الأساسية التي يطلبها المجلس لمنح التمويل أن يكون الفندق السياحي تابع بشكل كامل أو بنسبة غالبة للقطاع الحكومي وليس الخاص، اما الشرط الثاني فهو يتعلق بموقع الفندق السياحي حيث لابد من أن يكون لموقعه دوراً واضحاً لخلق التنمية السياحية المتوازنة في ذلك البلد وبمعنى اخر اعطاء الفرصة للأقاليم الطبيعية الاقل حظاً في التنمية من أن تأخذ دورها ونصيبها في التطوير والتنمية السياحية. وقد يبلغ حجم التمويل المقدم من هذا المجلس حوالي 50% من مجموع تكلفة الفندق السياحي.
- **نظام التمويل الاجتماعي:** ويكون الهدف الرئيسي له هو خلق برامج تدريسية واضحة الاهداف من شأنها زيادة كفاءة العاملين في القطاع السياحي.
- **بنك الاستثمار الاوربي:** وله نفس مهام التمويل الاوربي للتنمية الاقليمية حيث يقوم بمنح القروض المالية بما لا يزيد عن 50% من كلف مشاريع التطوير السياحي للدول الاوربية.

- **الحكومة المركزية:** حيث تقوم بدورها بتقديم الدعم المالي لتخفيض تكاليف الاستثمار في القطاع السياحي وعدم مطالبتهم بردها وعادة ما يقدم الدعم بشكل اعفاءات من سداد القروض أو اقساطها. كذلك فقد تقوم الحكومة بمنح القطاع الخاص قروض مميزة وبسعر فائدة اقل من السعر السائد في السوق أو السماح للفندق السياحي بعمل احتياطات الاستهلاك الرأسمالي من ارباحه المتحققة قبل تحميلها الضرائب مما يخفض من مقدار ضرائب الارباح.

ب. التمويل الحكومي غير المباشر: تدعم الحكومة المركزية قطاع السياحة من خلال مساهمتها في التقليل من تكلفة انشاء الفندق السياحي وبطرق غير مباشرة منها:

- ❖ تخفيض تكلفة الاستثمار: من خلال تخصيص قطع اراضي مجانية أو بأسعار تشجيعية على مستوى اقاليم تلك البلاد لأغراض التنمية السياحية المتوازنة مثل انشاء قرى وفنادق سياحية تتلاءم مع حاجات ومتطلبات جميع الشرائح الاجتماعية حيث تعمل على تهيئة التصاميم الاساسية لبعض المواقع السياحية وتعلن عن رغبتها بمشاركة القطاع الخاص بتنفيذها أو تحفيزه من خلال طرق مختلفة كعدم استيفاء سعر الارض في الاقاليم الأقل حظاً أو بيع تلك الاراضي بأسعار مدعومة تقل كثيراً عن سعرها الحقيقي.
- ❖ الاعفاءات الضريبية على مستلزمات الانشاء وكذلك على بيع أو تأجير الاراضي للفنادق السياحية الجديدة وقد تتراوح ما بين 3 سنوات فأكثر.
- ❖ تخفيض تكاليف التشغيل: وذلك عن طريق الاعفاءات الضريبية والكمركية على الاجهزة المستوردة لخدمة القطاع السياحي ودعم برامج تدريب العاملين.
- ❖ توفير المعلومات اللازمة عن اهمية الاقليم الاقتصادية والسياسية ومستقبل الاقليم السياحي واهم عناصر الجذب السياحي المتوفرة حيث توفر انظمة المعلومات الجغرافية Geographical Information System والمسموحات الميدانية الحكومية والمعلومات الاساسية لتحفيز القطاع الخاص على الاستثمار في الاقليم سياحياً.
- ❖ السماح للمستثمر السياحي من استيراد المواد الانشائية والتأثيث والديكور والمعدات واللوازم التي يحتاجها بدون رسوم ضريبية.
- ❖ دعم وتنظيم الدورات التدريبية للعاملين في الفنادق السياحية.
- ❖ ضمانات الاستثمار: حيث يكون الهدف منها تأمين حقوق المستثمرين الاجانب وذلك عن طريق ضمان حق استرداد رأس المال والأرباح وتشجيع المستثمر الاجنبي لإعادة استثمار ارباحه في فنادق سياحية اخرى.
- ❖ التأثير في سعر الصرف: حيث يساعد سعر الصرف في جذب أو استبعاد السياح إلى مناطق القصد السياحي.
- ❖ القيام بالحملات التسويقية والترويجية من خلال الاشتراك بالمعارض السياحية المحلية والدولية وإصدار المطبوعات والخرائط السياحية وتشجيع انتشار الثقافة السياحية.

ويمكن القول أن مخاطر الاستثمار في قطاع السياحة عادة ما تكون اعلى من مخاطر الاستثمار في كثير من القطاعات الاخرى، ولذلك فأن من اهم المساعدات التي يمكن أن تقدمها الحكومات لأجل السياحة والتنمية السياحية توفير بيئة استثمارية مناسبة لطمأنة المستثمرين وجذبهم.

2. **<u>التمويل التطوعي Voluntary Funding</u>:** يعتبر العمل التطوعي والحملات التي تقوم بها بعض المؤسسات والنقابات لتنظيف وحماية البيئة الطبيعية من التلوث شكل اخر من اشكال مصادر التمويل غير المباشر في القطاع السياحي، وهنا لابد من الثناء على جهود بعض

المنظمات الشبابية اللبنانية لإحياء وصيانة وتنظيف اسواق طوني في بيروت وإعادة تأهيلها لاستقبال وفود المجاميع السياحية لهذا الموقع الحضاري المهم، وكذلك تجربة الاردن للحفاظ على البيئة الاردنية للمدن والمواقع السياحية حيث ساعدت على تقليل كلف العمل وبشكل ملحوظ.

3. التمويل الدولي International Funding: أن التمويل الدولي للاستثمارات السياحية يأتي على شكل تحويلات أو قروض خاصة توجه مباشرة للأنشطة السياحية، أو على شكل قروض من المنظمات الدولية لتمويل البنية الاساسية اللازمة لتنمية السياحة الدولية.
أما عن القروض من المنظمات الدولية فهي تأتي عادة من مجموعة البنك الدولي للبلدان النامية، وهذه المجموعة تتضمن البنك الدولي، ومنظمة التنمية الدولية (IDA)، وهيئة التمويل الدولية (IFC) وتتمثل الاهداف العامة لهذه المؤسسات في تحسين مستويات معيشة الدول النامية وذلك بتجميع الموارد المتاحة للتنمية من البلدان الصناعية المتقدمة وتحويلها إلى البلدان النامية. وفي الماضي قامت مجموعة البنك الدولي بالمساعدة في تمويل مشروعات الفنادق الكبرى، إلا ان هذه المنظمات في الوقت الحاضر مهتمة اساساً بتنمية البنية التحتية السياحية ولاسيما في مجال النقل. وتمنح المساعدات المالية في شكل قروض طويلة الاجل وذلك للبنك الدولي وفي شكل قروض بفوائد منخفضة في حالة منظمة التنمية الدولية، اما هيئة التمويل الدولي فتمنح مساعداتها من خلال المشاركة في المشروعات التي تهدف إلى تنميتها. وتستثمر الشركات العالمية والمؤسسات عابرة القارات في القطاع السياحي في العديد من الدول وخاصة النامية وهذا له تأثيرات منها:
1 . التحكم بتركيب وتطوير الصناعة السياحية وقطاعاتها المختلفة في البلد للمضيف وذلك لعدم وجود شركات محلية أو لكون الشركات المحلية لا تمتلك الموارد المطلوبة والخبرة في مجال السياحة.
2 . التحكم بالأسواق السياحية والتدفق السياحي، فبدلاً من التنوع في الاسواق السياحية، تقوم بتقديم خدمات تناسب اسواقها ذات الانفاق الكبير، وإذا كانت هناك شركات طيران تابعة لها، تقوم باستقطاب السياح من تلك الدول التي تقوم على خدمة مسافريها مما يركز الحركة السياحية في مناطق محدودة.
3 . التأثير في اسعار المنتجات السياحية، فالشركات الكبيرة التي تساهم في تصدير اعداد كبيرة من السياح لبعض الدول وخاصة في مجال السياحة الجماعية، تحاول على اقل الاسعار واستغلال مواسم الركود للحصول على مزيد من التخفيضات، كما تقوم بعض الشركات الاجنبية العاملة في بعض الدول بالمبالغة في تكاليفها للحد من الارباح المعلنة ومن ثم الحد من الضرائب المدفوعة، فالشركات العالمية لها قدرة واسعة على توفير الاموال اللازمة والتكنولوجيا الحديثة والموارد البشرية المدربة الخبرات الانتاجية كما أن لديها مهارات تسويقية واسعة وطويلة.
وبالتالي نستطيع القول أن مصادر التمويل للاستثمارات سواء أكانت سياحية أم غير سياحية تكاد تكون ثابتة ومحددة مسبقاً وعلى النحو الاتي:
1. **المجموعة الاولى**:
المصدر الاول: وهي الاستثمارات المحلية ومن اهم مصادرها ما تخصصه الحكومات من اعتمادات ويتوقف ذلك على نظرة الدولة للقطاع السياحي، وقد اقامت بعض الدول بنوكاً للتنمية السياحية أو مؤسسات تقوم بهذه المهمة كما هو الحال في مراكش وفي فرنسا وفي البرتغال.
المصدر الثاني: ويعتمد على الهيئات الاجتماعية مثل جمعيات العمل والجمعيات التعاونية والنقابات المهنية.
المصدر الثالث: وهو القطاع الخاص والمتمثل بالمستثمرين.
2. المجموعة الثانية: وهي المصادر المتعددة الاطراف كالبنك الدولي وهيئة التمويل الدولي وبينما لا يمنح البنك الدولي قروضاً الا بضمانات الحكومة، فأن هيئة التمويل لا تساهم في المشروعات الحكومية أو شبه حكومية كما تساهم في المشروعات التي يشارك فيها ممولون أجانب.

3. المجموعات الثالثة: والمتمثلة في الاتفاقيات الثنائية وتكون على شكل قروض طويلة الاجل وبفائدة منخفضة ولكنها غالباً ما ترتبط بشروط استخدام القروض في شراء بضائع بقيمة القرض من البلد المقروض. وقد خصصت بعض الدول اعتمادات للتنمية Direct Development مثل الدنمارك وهذه الاعتمادات لمساعدة البلاد النامية عن طريق منح قروض والمساهمة في رأس المال بشرط ضمان ادارة سليمة ومساهمة مستثمر دنماركي.

4. المجموعة الرابعة: وهم المستثمرون الاجانب ومن امثلتهم شركات الفنادق العالمية وبعضها يساهم في رأس المال وبعضهم الاخر يساهم في الادارة والتشغيل.

ومن الجدير بالذكر أن من اهم عناصر نجاح أية خطة هو اختيار أصلح الطرق للتمويل ويتم ذلك من خلال تحديد دور كل قطاع ودور كل جهاز أو مؤسسة محلية أو اجنبية ويخضع هذا الجانب بالتأكيد إلى المنهج الاقتصادي للدولة. إلا أنه من المسلم به أن توفر التمويل اللازم على شكل استثمارات خاصة عربية وأجنبية امر ضروري، ليس لان التمويل من قبل القطاع العام غير كاف وحسب بل لان الاستثمارات الخاصة لاسيما الاجنبية منها تحمل في طياتها ترسيخاً للثقة بالمناخ السياسي والاقتصادي في المنطقة وتحمل معها أيضاً تقنيات الادارة والخبرة وتساهم بشكل مباشر وغير مباشر يربط السياحة العربية بالسوق الدولية.

ومن المهم أن نؤكد ضرورة ايجاد اطار قانوني وتشريع مجموعة من الاجراءات التي تحدد دور كل قطاع ومؤسسة ومنظمة والامتيازات والاعتمادات الضريبية التي تتمتع بها كل جهة، لكن تظل بعض القوانين وما تتضمنه من حوافز وتشجيعات لم تكن بالمستوى المطلوب التي تغري احياناً القطاع الخاص وحتى المستثمر الاجنبي كل ما يهمه الضمانات والآلات والاستقرار السياسي والمناخ المناسب للاستثمار.

من كل ما سبق نستنتج بأن القوانين ليست العامل المحرك الوحيد لتنشيط الاستثمار في القطاع السياحي وإنما هناك مجموعة من العوامل الديناميكية والمادية والمعنوية التي تعمل بشكل متواز مع القوانين على تحديد المستوى المطلوب للنشاط السياحي التي يجب أخذها بنظر الاعتبار من قبل الجهات المسؤولة عن هذا القطاع عند وضع الخطط والسياسات التنموية.

خامسا: محددات اختيار مصادر التمويل للقطاع السياحي:

حتى تقوم المنشأة باختيار أفضل طرق التمويل يجب عليها في المرحلة الاولى تحديد البدائل المتاحة من طرق التمويل ومن ثم مقارنة تكلفة كل بديل واختيار الاقل تكلفة . وبعدها تأتي المرحلة الثانية والتي من خلالها يتم تحديد مخاطر كل بديل وتكوين الهيكل الرأسمالي للشركة.

ففي مرحلة اختيار مصدر التمويل المناسب ، لابد على المنشأة التعرف على خصائص كل مصدر تمويلي يميزه عن المصدر الآخر. وبصورة عامة تدور الخصائص لمختلف مصادر التمويل حول اربعة نقاط هي :

1. **ميعاد الاستحقاق**: لكل قرض أجل معين متفق عليه بين المنشأة ودائنيها، ومن ثم ينبغي تسديده في ذلك التاريخ، سواء أكانت قروض قصيرة او متوسطة او طويلة، واذا لم يتم تسديد القرض في تاريخ استحقاقه، فقد يضع الدائنون سلطتهم على الاصول او يجبرون المنشأة على التصفية، او اذا استطاع المالك الحصول على مشتري لشراء حصته وهذا يتوقف على مقدرة المالك على المساومة.

2. **الوفاء بالالتزامات ومستوى الارباح**: اذا كانت عقود المديونية بين المنشأة والجهة الدائنة تقضي بتعهد دفع المنشأة لفائدة معينة او جزء من الدين مع فائدة او دفعة من قيمة الاستئجار فيجب الوفاء بتلك التعهدات بعض النظر عن مستوى الارباح المحققة والا تعرضت المنشأة لإجراءات قانونية قد تصل الى تصفيتها. ويتمتع الدائنون بأولوية الدفع على الملاك فيما يحققه المشروع من دخل او ارباح وتقع على عاتق المشروع نحوهم حتى لو ادى هذا الى عدم توزيع الارباح على الملاك.

3. **مدى ثبات القيمة المدفوعة**: تقضي عقود المديونية بين المنشأة والجهة الدائنة على تحمل الاولى اعباء ثابتة كمقابل لاستخدامها اموال الثانية بغض النظر عن مستوى الارباح المحققة. فعلى المنشأة ان تدفع للبنك 10% سنوياً من قيمة القرض الذي منحه لها بغض النظر عن مقدار الارباح التي تحققها وذلك للمدة المنصوص عليها في عقد القرض.

4. **الضمانات**: وتقسم الى ضمانات عينية مثل العقار والاوراق المالية والآلات والبضائع، وضمانات شخصية مثل الكفالات الشخصية. ويشترط في قبول هذه الضمانات ان تكون سهلة التسويق، ومستقرة القيمة، وان لا تكون قابلة للتلف، وامكانية تقدير قيمتها، ونقل ملكيتها.

فعندما تقرر الشركة السياحية نوعية الاصول التي ترغب باقتنائها فأنها تقوم بتقييم مختلف مصادر التمويل المحتملة ودراسة خصائصها المذكورة سابقاً في ضوء الاعتبارات الاتية:

1. حجم الاموال التي يحتاجها الفندق والفترة الزمنية التي سيتم توظيف الاموال خلالها.
2. توافق مصادر الاموال لأوجه استخدامات توظيف هذه الاموال.
3. تكلفة التمويل مقارنة مع معدل التكلفة السائدة ومع التدفقات النقدية المتوقع.
4. آجال التسديد وتزامنه مع التدفقات النقدية المتوقع تحقيقها من تشغيل الموجودات المحمولة.
5. القيود التي يفرضها الممولون على ادارة الفندق المقترض كشرط عدم الاقتراض الاضافي او عدم توزيع الارباح والمحافظة على معدلات محددة من نسب الاشغال الفندقي طوال فترة الاقتراض.

الفصل الخامس

معايير التقييم الاقتصادي للاستثمار في المشروع السياحي

المفهوم – الأهمية والأهداف – المراحل - المعايير (المزايا والعيوب) – معايير تقييم مناطق الجذب السياحي

اولا : مفهوم عملية التقييم الاقتصادي للمشاريع

يعتبر موضوع تقييم المشاريع من المواضيع الاقتصادية الحديثة، وقد حظي هذا الموضوع باهتمام كبير في البلدان المتقدمة لاهتمامها بأهمية تحقيق الاستخدام الامثل للموارد الاقتصادية المتاحة والنادرة. أما بالنسبة للدول النامية فقد اهتمت اكثر لما له علاقة وثيقة بتحقيق عملية التنمية الاقتصادية من جهة وتحقيق الاستخدام والتوزيع الامثل للموارد المتاحة.

وتعرف عملية تقييم المشاريع بأنها : عبارة عن عملية وضع المعايير اللازمة التي يمكن من خلالها التوصل الى اختيار البديل او المشروع المناسب من بين عدة بدائل مقترحة، والذي يضمن تحقيق الاهداف المحددة واستناداً الى أسس علمية.

ثانيا : اهمية واهداف التقييم

إن أهمية تقييم المشاريع يمكن أن يعود الى عاملين أساسيين هما:

العامل الاول: ندرة الموارد الاقتصادية خاصة رأس المال نتيجة لتعدد المجالات والنشاطات التي يمكن أن يستخدم فيها .

العامل الثاني: التقدم العلمي والتكنولوجي والذي وفر العديد من البدائل سواء في مجال وسائل الانتاج او طرق الانتاج، اضافة الى سرعة تناقل المعلومات من خلال ثورة الاتصالات والمعلومات.

ويمكن اعتبار عملية المفاضلة بين المشاريع الاستثمارية بمثابة وسيلة تساعد في تحقيق الاستخدام الامثل للموارد المتاحة من جهة، كما تساعد على توجيه تلك الموارد الى استخدام دون أخر من جهة اخرى.

أما اهداف تقييم المشاريع فتتمثل بـ:

1. تحقيق الاستخدام الامثل للموارد المتاحة، فلابد من تحديد العلاقات الترابطية بين المشروع المقترح والمشاريع القائمة.
2. تساعد في التخفيف من درجة المخاطرة للأموال المستثمرة.
3. تساعد في توجيه المال المراد استثماره الى ذلك المجال الذي يضمن تحقيق الاهداف المحددة.
4. تساعد على ترشيد القرارات الاستثمارية.

ثالثا : مراحل عملية التقييم

ان الهدف من هذه المراحل هو تسلسل وتتابع العمليات حيث تعتمد كل مرحلة على نتائج المراحل السابقة، وتتمثل المراحل بالاتي:

1. **مرحلة البحث والإعداد وصياغة الفكرة الاولية** : وتتضمن صياغة الافكار الاولية عن المشاريع واهدافها والامكانيات المتاحة بهدف المفاضلة بينها واختيار البديل الافضل واستبعاد المشاريع الغير قابلة للتنفيذ.
2. **مرحلة اعداد المشاريع** : وتشمل دراسة كافة جوانب المشروع وصولاً الى مرحلة وضع الاسس العلمية والعملية لمرحلة التنفيذ ، حيث تتم دراسة الاحتياجات الفنية للمشروع، والموقع والتصميم المناسب، والطلب المتوقع، اضافة الى دراسة الجوانب المالية وتحديد رأس المال اللازم والايرادات المتوقعة.
3. **مرحلة المفاضلة بين المشاريع**: ومن خلالها يتم اختيار البديل الافضل الذي يحقق الاهداف المحددة.
4. **التحليل المادي لإنشاء المشروع Feasibility Study** : بعد جمع المعلومات السابقة، يتم دراسة الجدوى الاقتصادية والفنية ، اذ يتم تكليف فريق عمل التصميم الاساسي بتحديد الكلف المادية لإنشاء وعمل المشروع ، اذ يتم تحديد ما يلي:

أ- حجم الاستثمار المتوقع والمبالغ المخصصة لشراء الارض، كلفة البناء والخدمات والتأثيث والديكور، حيث يمتاز الاستثمار السياحي المتوقع بالآتي:

-ان نسبة عالية من الكلف المستثمرة هي كلف ثابتة Fixed Cost او شبه ثابتة Semi Fixed Cost حيث تتراوح نسبتها ما بين 75%-85%، اما الكلف المتغيرة Variable Cost بين 15%-25% من المجموع الكلي للمبالغ المستثمرة.

-ان المنتج السياحي قابل للتلف وبمعنى آخر يجب على المستثمر اعداد دراسة وافية لحجم الطلب المتوقع Expected Demand ومميزاته حيث ان الخدمات غير المستغلة مثل غرف الفندق، المسبح وغيرها لا يمكن خزنها الى موسم الذروة السياحي وان عدم اشغالها يعني خسارة للمشروع السياحي.

-يجب على المستثمر الانتباه الى نوعية وحجم المنتجات التي ينتجها الاستثمار لها مكان ثابت ولا يمكن نقلها لتتبع حركة الضيف أينما وجد.

-ان المبالغ المستثمرة لخدمات الايواء تحتاج الى كادر متخصص لتقديرها خاصة في فنادق الدرجة الممتازة التي تحتوي على انواع مختلفة من المطاعم والخدمات الترويحية كالمسابح ومراكز اللياقة والساحات الرياضية بالإضافة الى تقديمها لخدمة الايواء. وهذا يعني ان كلف انشاء الفنادق تختلف بحسب حجمها او صنفها ونوع المواد المستخدمة وحجم الخدمات المقدمة ومراحل التنفيذ.

ب-احتساب حجم العوائد الكلية الذي يعتمد أساساً على فترة اشتغال المشروع (طول الموسم السياحي)، وتحديد حجم الطلب المتوقع (عدد الضيوف) خلال فترة الذروة السياحية Peak Season وخلال فترة الكساد Out of Peak Season ايضاً .

ج-احتساب كلف الاطعمة والمشروبات واسعار البيع وحجم المبيعات، اي معرفة :

- هل ارباح المطاعم كافية لتغطية الاموال المستثمرة ؟
- عدد اكشاك الخدمة السريعة fast food التي يمكن تشغيلها. وهل تتلائم مع رغبة الضيوف؟

- ماهو السعر المقرر لبيع الخدمات وهل يتوافق مع درجة المرفق السياحي ورغبة الضيوف؟
- ماهي نقطة التعادل Break- even Point او الموازنة لاستمرار اشتغال المطاعم بدون ربح او خسارة؟ وللجواب ، لابد من استخدام التوقعات المستقبلية مبنية على دراسة مستفيضة للسوق السياحي اولاً ولكلف وايرادات خدمات الاطعمة والمشروبات.

5. **مرحلة تنفيذ المشاريع.**
6. **مرحلة متابعة تنفيذ المشاريع.**

رابعا : معايير التقييم الاقتصادي للاستثمار

هناك العديد من المعايير الاقتصادية المتخصصة في تقييم أي نشاط ومنها النشاط السياحي ولكن سنتناول اكثر المعايير شيوعاً وأهميته التي توضح لنا العلاقة المطلوبة بين الكلفة الاستثمارية والعوائد المتحققة عنها وبالتالي اثرها على النتيجة المالية للنشاط. واهم هذه المعايير:

1 . طريقة فترة الاسترداد The Payback Period.
2 . طريقة معدل العائد على الاستثمار Average Return on Investment.
3 . طريقة القيمة الحالية Net Present Value.

1. طريقة فترة الاسترداد The Payback Period:

تعد هذه الطريقة من الطرق الشائعة والأكثر استخداماً حيث يقيس هذا المعيار القيمة الاقتصادية للاستثمار عن طريق الفترة الزمنية اللازمة لاسترداد كلفة الاستثمار عن طريق الايراد النقدي السنوي لذلك الاستثمار.

وتعرف فترة الاسترداد على انها : عدد السنوات اللازمة لاستعادة أصل المبلغ المستثمر من صافي التدفق النقدي السنوي، ويضاف التدفق النقدي لبعضه سنة بعد اخرى للتوصل الى المبلغ الذي يقارن بأصل الاستثمار. كما في المعادلة التالية:

$$\text{فترة الاسترداد} = \frac{\text{الكلفة الاستثمارية للمشروع}}{\text{الايراد النقدي السنوي}}$$

ويعتبر المشروع الافضل والاكفأ اقتصادياً هو المشروع الذي يحقق أقصر فترة استرداد ، وفي حالة عدم وجود مشاريع للمفاضلة فيتم مقارنة فترة الاسترداد الحاسمة التي يحددها المستثمر على اساس من الخبرة السابقة له.

مزايا هذا المعيار :

- لسهولة وتوفر المعلومات اللازمة لاستخدامه، ويناسب المشاريع الاستثمارية صغيرة الحجم.
- يلائم المشاريع التي تخضع لعوامل التقلب السريعة وعدم التأكد ونوعية الاستثمارات ذات المخاطرة العالية، او التي تتعرض لتغيرات تكنولوجية سريعة ، اذ التأخر يعمل على تقادم المعدات قبل أن يحين وقت اندثارها.
- اعتباره معياراً لقياس درجة المخاطرة التي يمكن ان يتعرض لها كل مال مستثمر.

- تناسب المستثمر الاجنبي في البلاد التي لا تتمتع بالاستقرار الاقتصادي والسياسي، حيث يتركز اهتمام المستثمر في تحقيق أكبر تدفق نقدي في أقصر فترة زمنية لاسترداد امواله المستثمرة.
- ملائم للمشاريع التي لديها احتمالات مجالات للاستثمار لكن مقيدة بالموارد المالية.

العيوب :

- إهماله القيمة الزمنية للنقود، اي تجاهله للتوقيت الزمني للتدفقات النقدية فهو يتعامل مع وحدة النقد المتحققة في السنة الاولى على انها متساوية مع وحدة النقد المتحققة في سنة لاحقة.
- إهماله التدفقات النقدية التي يمكن ان يحققها المشروع خلال عمره الانتاجي حيث يركز على السنوات التي يستطيع فيها المشروع استرداد رأسماله الاصلي ويهمل المكاسب التي يمكن ان يحققها بعد فترة الاسترداد والتي قد تكون مهمة بحيث تؤثر على قرار الاستثمار.

2. طريقة معدل العائد على الاستثمار Average Return on Investment:

تعتبر من الطرق الحديثة الاستخدام لقياس القابلية الايرادية للأموال المستثمرة والمستخدمة لأغراض التحليل المالي. ويسمى هذا المعيار بمعدل العائد المحاسبي اذ يعتمد على مفهوم الربح المحاسبي الناتج عن مقابلة الايرادات المتوقعة لكل سنة من سنوات العمر الاقتصادي للمشروع بالتكاليف المتوقعة للحصول على هذا الايراد. ويطلق عليها ايضاً (نسبة عائد الاستثمار) لان النتيجة النهائية لهذه العلاقة تكون على شكل نسبة مئوية تعكس مستوى الربحية التي تحققها الاستثمارات.

ويعرف هذا المعيار على انه: معدل الايرادات النقدية السنوية للمشروع السياحي على الكلفة الاستثمارية له، وحسب العلاقة التالية :

$$\text{معدل العائد على الاستثمار} = \frac{\text{متوسط صافي التدفقات النقدية}}{\text{الكلفة الاستثمارية للمشروع}} \times 100$$

وقاعدة القرار في ظل هذه الطريقة:

- كلما كان معدل العائد اعلى كلما كان المشروع أكفأ اقتصادياً، وفي حالة المفاضلة بين عدة مشاريع فيفضل المشروع الذي يكون عائده اعلى.
- اذا كان معدل العائد المحاسبي أكبر او يساوي معدل العائد المطلوب فان المشروع يعتبر مقبول اقتصادياً. واذا كان معدل العائد المحاسبي أصغر من معدل العائد المطلوب فان المشروع يعتبر مرفوض.
- وفي حالة وجود قيمة متبقية للاستثمار فانها تضاف الى التكاليف الاستثمارية ويتم قسمة المجموع على (2) لاستخراج المتوسط، فتصبح المعادلة :

$$\text{معدل العائد على الاستثمار} = \frac{\text{متوسط صافي التدفقات النقدية}}{\frac{\text{القيمة المتبقية للاستثمار} + \text{الكلفة الاستثمارية}}{2}} \times 100$$

مزايا هذا المعيار:

- سهولة عملية الحساب.
- يتماشى مع المفاهيم المحاسبية لقياس الايراد وعائد الاستثمار.
- يعتبر من الوسائل الرقابية عند تنفيذ المشروع في حالة مقارنة العائد المتحقق مع معدل العائد المطلوب.
- يأخذ بنظر الاعتبار القيمة المتبقية للاستثمار.

العيوب:

- يتجاهل عامل الوقت حيث يأخذ متوسط التدفقات النقدية بغض النظر عن الفترة التي ستحقق فيها.
- تجاهل افتراض اعادة الاستثمار العائد المتحقق من المشروع في عمليات استثمارية اخرى.

3. طريقة القيمة الحالية Net Present Value:

من الطرق المعايير المهمة والجادة في تقييم المشاريع والبدائل الاستثمارية مستندة بذلك على المبادئ العلمية والعملية الرشيدة في التطبيق، إذ انها تأخذ بمبدأ القيمة الزمنية للنقود في المفاضلة بين البدائل الاستثمارية للتوصل إلى أفضل البدائل المتاحة.

ويعرف صافي القيمة الحالية بأنه : الفرق بين القيمة الحالية للتدفقات النقدية التي ستتحقق على مدى عمر المشروع وبين قيمة الاستثمار المبدئي للمشروع.

ويساوي صافي القيمة الحالية للمشروع =

القيمة الحالية لصافي التدفقات النقدية السنوية – القيمة الحالية للتكاليف الاستثمارية

ويشير أيضاً معيار صافي القيمة الحالية لأي اقتراح أو بديل الى الفرق بين القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة والقيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة. ويقصد بالقيمة الحالية : كم يساوي المبالغ الحالي عندما يتدفق في المستقبل في سنة او سنوات لاحقة.

وبذلك فإن صافي القيمة الحالية =

القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة – القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة

والقاعدة : اذا إفترضنا بأن عدد السنوات الانتاجية للمشاريع الاستثمارية السياحية متساوية، فإن المشروع الذي يحقق قيمة حالية للتدفقات النقدية أكبر هو الاكفأ اقتصادياً.

مزايا هذا المعيار:

- يتصف هذا المعيار بالدقة والموضوعية ويعتبر من أحد المعايير الدولية التي تستخدم في تقييم المشاريع على مستوى مؤسسات التمويل الدولية.
- يراعي التغير في القيمة الزمنية للنقود.
- يأخذ بنظر الاعتبار خصم التدفقات النقدية للمشروع وصولاً الى القيم الحالية طوال عمره الانتاجي.
- يعكس قيمة المشاريع الاستثمارية وذلك باستخدام معدل الفائدة والذي يمثل تكلفة الاستثمار.

العيوب:

- ينظر الى العوائد المتحققة دون الأخذ بنظر الاعتبار مقدار رأس المال المستثمر الذي استخدم في تحقيق تلك العوائد.
- لا يعطي ترتيب سليم للمشاريع الاستثمارية في حالة اختلاف قيمة الاستثمار المبدئي أو عمر المشروع.

- لا يفيدنا في التعرف على مردود الوحدة النقدية الواحدة من الاستثمار.
- يتجاهل عوامل عدم التأكد وما يرتبط بها من مخاطر لها أثر على قيمة المشروع الاستثماري

خامسا : معايير تقييم مناطق الجذب السياحي

للقطاع السياحي طبيعة عمل ذو خصائص متعددة تجعل للاستثمار السياحي خصوصية يتميز بها عن باقي الاستثمارات في القطاعات الاقتصادية الاخرى ، مما يجعل اختيار المعايير في تقييم مناطق الجذب السياحية تختلف عن المعايير في المشاريع الاخرى والتي تتمثل بالآتي:

1. **الجودة Quality** : ان السائح يريد أن يدفع مبالغ مالية ولكن جودة المنتج المقدم هي التي تحدد قيمة تلك المبالغ المالية المدفوعة، حيث لابد من عمل الصيانة بشكل دوري والحفاظ عليها من متغيرات الطقس وتوفير وسائل الراحة وتحسين جودتها، لذلك لابد من أخذ رأي السياح بعين الاعتبار وعدم الاكتفاء برأي الادارة وعليه لابد من اجراء استطلاعات لتقييم جودة المناطق الجاذبة للسياح.
2. **الاصالة Authenticity**: قد لا يكون للسائح خبرة او تجربة حول منطقة جذب معينة ولا معلومات حولها. والاصالة لا تشتمل على الجوانب الملموسة فقط بل غير الملموسة مثل الشهرة والشعبية لذلك لأي منطقة جذب خصوصية معينة لتكون قادرة على المنافسة.
3. **التفرد Uniqueness**: ان التفرد عنصر اساسي في عملية تطوير مناطق الجذب السياحي لذلك يجب تقديم شيء متميز وفريد من نوعه لان السائح لا يهمه الكم بقدر النوع الجديد الذي يكتشفه لتحقيق رغباته.
4. **توسيع النشاط Activity Expansion** : ان الناس تسافر لمناطق الجذب السياحي ليس للاستجمام ومشاهدة المناظر الطبيعية فقط انما لممارسة بعض الانشطة التي تلبي رغباتهم وهواياتهم، لذلك فان مناطق الجذب السياحي لابد من ان تتوفر فيها بنى تحتية من خلال التخطيط السليم لها.
5. **قوة الجذب Attraction Power** : تقاس قوة الجذب بواسطة معرفة عدد الضيوف ومدة بقائهم بالمنطقة والوسائل المستخدمة للسفر والمسافات التي قطعوها للوصول اليها.

الفصل السادس

الاستثمار في المخزون الفندقي

المفهوم – تكلفة الاحتفاظ بالمخزون – الفوائد - الدوافع – المخاطر

اولا : مفهوم المخزون الفندقي والاستثمار فيه

يمثل المخزون الفندقي Hotel Inventory عنصراً أساسياً من عناصر الأصول في أي فندق، ويشمل لفظ المخزون الفندقي أي مورد أو سلعة غير مستغلة تحتفظ بها ادارة الفندق لإستخدامها مستقبلاً أو عند الحاجة اليها، أي جميع الموارد مؤجلة الاستخدام لحين الحاجة اليها، بما في ذلك قطع الغيار والمواد الاحتياطية المختلفة من الآلات والمعدات التي تحتاجها تجهيزات المطبخ او غرف الفندق ومصادر الطاقة وغيرها من الموارد التي يحتاجها تشغيل الفندق. وتوجد في الفنادق السياحية عدداً من المخازن منها الرئيسية كمخازن العدد الاحتياطية لنظام التدفئة والتبريد وتأثيث الفندق ومنها الثانوية كتلك المتعلقة بقسم الاطعمة والمشروبات ومخازن الطوابق في الفندق.

ويعرف المخزون الفندقي على انه : حجم المواد الاولية وقطع الغيار التي تحتفظ بها ادارة الفندق بقصد الاستفادة منها في الخطة التشغيلية ، اي ان المخزون عبارة عن أصل من أصول الفندق ممثلاً في الاصناف الملموسة التي تحتويها مخازن ومستودعات الفندق وغيرها من أماكن الحفظ والتبريد وتجهيزات المطبخ ووحدات الخدمات وغيرها من الموارد التي يحتاجها تشغيل الفندق.

وبالنظر للطبيعة الموسمية الواضحة التي يعاني منها القطاع السياحي فقد انعكست هذه الحقيقة على الاستثمار في المخزون حيث تسعى ادارة بعض الفنادق إلى رسم حد أعلى من مستوى المخزون لديها لكي يواكب الطلب السياحي المتوقع فمثلاً يمكن لقسم الاطعمة تلبية مستويات الطلب المختلفة عند وجود مخزون احتياطي كافي الأمر الذي يشجع ادارة الفندق اتباع سياسة الاحتفاظ بمستوى الحجم الامثل للمخزون بحيث يتحقق مبدأ التوازن بين تكلفة الاحتفاظ بالمخزون وبين تكاليف الفروقات السعرية لهذه السلع المخزونة في حالة شرائها من السوق مباشرة وفي موسم ذروة الاسعار.

يمثل المخزون عنصراً مهماً في أي فندق ومن الطبيعي أن تختلف تلك الأهمية من فندق لأخر (حسب تصنيف ودرجة الفندق) بل وفي الفندق الواحد من فترة لأخرى، وذلك وفقاً لمجموعة من العوامل من اهمها :

- طبيعة الخدمات والأنشطة الفندقية.
- حجم العمليات.
- درجة الاستقرار في نسبة الاشغال الفندقي.
- حجم الاموال المتاحة للفندق في المخزون.
- التوقعات المستقبلية مرتبطة بالمواد التي يستخدمها الفندق بجميع اقسامه التشغيلية.
- درجة الاستقرار في الاسواق التي ترد منها أو توزع فيها تلك المواد.

ويمكن اعتبار الاستثمار في المخزون الفندقي من اكثر انواع الاستثمار حاجة إلى المتابعة والتغيير، فالتغيير في المخزون السلعي قد يختلف من سنة إلى اخرى، ومن المعلوم أن المنشآت

الفندقية عادة ما تحتفظ بمخزون سلعي يتوافق مع حاجتها لصيانة وتحديث الغرف والمطابخ حيث لابد من توفر نفس نوعية اثاث الغرف من ستائر أو اسرة خاصة في فنادق الدرجة الممتازة أو فنادق الخمسة نجوم التي تتصف بتوحيد نوعية وشكل الاثاث حيث أن أي تغيير بها وبشكل عشوائي قد ينعكس على سمعة بل حتى درجة تصنيف الفندق، أما على مستوى المواد الاحتياطية فيمكن أن نجد انواع مختلفة من السلع التي يمكن أن تتسبب بخسارة الفندق بمبالغ ضخمة في حالة عدم توفرها كأدوات مكائن التبريد أو التجميد المعدة لحفظ اصناف من اللحوم بمختلف انواعها. وبصورة عامة ينخفض هذا المخزون نتيجة ازدياد المبيعات ويتراكم في مخازن الفنادق في حالة انخفاض المبيعات.
أن الاستثمار في المخزون الفندقي غالباً ما يتم عن قصد بغرض وفاء ادارة الفندق لأية تقلبات في الطلب أو في مستويات الاشغال الحالية والمستقبلية. وغالباً ما تكون التكلفة المترتبة على توفر السلع والمواد الاحتياطية التي تتطلبها عملية التطوير والصيانة اقل من التكلفة الناتجة في حالة عدم الوفاء بالطلب المتوقع، ولذلك فأن العديد من الفنادق تخطط انتاجها على اساس توقعاتها عن الطلب.

ثانيا : تكلفة الاحتفاظ بالمخزون الفندقي

إن الكثير من الفنادق ترسم سياسة الاحتفاظ بحد أدنى من مستوى المخزون، وان لهذه السياسة تكاليفها من أجل تحقيق توازن بين تكلفة الاحتفاظ بالمخزون من جهة وبين تكاليف تعديل خطط التشغيل بما يتناسب وتغيرات الطلب. وتكلفة الاحتفاظ بالمخزون Cost of Holding Inventory: هي النفقات التي تتحملها المؤسسة في حال احتفاظها بالمخزون السلعي مثل تكلفة التخزين، التأمين، تكلفة رأس المال المستثمر في المخزون. ويتكون الاحتفاظ بالمخزون السلعي من عدة عناصر أهمها:

1. **تكلفة رأس المال Cost of Capital:** وهي التكلفة الرئيسية للمخزون وتتمثل في تكلفة الفرصة البديلة للأموال التي تدفعها ادارة الفندق كثمن لشراء المواد الاولية وغيرها، وتعتبر من التكاليف المتغيرة التي تتأثر بالكمية المطلوبة.
2. **تكلفة طلب المخزون Ordering Cost:** وهي من التكاليف المتغيرة المخصصة لشراء المخزون والاحتفاظ به على أساس التوقع في التغيير الذي يحصل في نسب الاشغال الفندقي المستقبلية . ويشمل هذا النوع من التكلفة مايأتي:
   - تكلفة تحضير طلبات الشراء.
   - تكلفة استلام المخزون والتأكد من الكمية والنوعية والتسجيل والنقل.
   - تكلفة خدمة المخزون ويشمل (الضرائب وإيجار المخازن وصيانتها، التأمين على المخزون ضد الحريق والسرقة، تلف المخزون وأجور العمال من نقل وتسجيل وامساك الدفاتر وغيرها).

ثالثا : فوائد الاحتفاظ بالمخزون الفندقي

تساوي فوائد الاحتفاظ بالمخزون الفندقي Benefits of Holding Inventory للوظائف التي يقدمها المخزون السلعي للفندق، حيث يؤدي المخزون وظائف هامة تخدم عمليات الانتاج والمبيعات. وأهم وظيفة للمخزون هي تمكين الفندق من السير في عمليات الخدمة والإنتاج دون توقف. وتقسم الفوائد الى :

1 . فوائد في عمليات الشراء Benefits in Purchasing

2 . فوائد في علية الانتاج Benefits in Production

3 . فوائد في عملية البيع Benefits in Sales

1 . فوائد في عمليات الشراء Benefits in Purchasing : ان لعملية الفصل بين الكمية المشتراة من المواد الاولية والكمية المنتجة تعود على الفندق بعدة فوائد منها :

- تستطيع ادارة الفندق شراء كميات كبيرة نفوق الكمية المستخدمة في انتاج الاطعمة والمشروبات أو حتى الكمية المباعة ، مما يتيح لإدارة الفندق الانتفاع بالخصم المسموح به والذي يمنحه الموردون على شراء كميات كبيرة من السلع، اضافة الى خفض تكاليف الاحتفاظ بالمخزون لتقليل من عدد مرات الشراء.
- تستطيع ادارة الفندق شراء المواد الاولية الداخلة في انتاج الاطعمة في موسم انتاجها وليس في موسم الشحة في المعروض منها، أي قبل ارتفاع اسعارها.

2 . فوائد في عملية الانتاج Benefits in Production

ان لأهمية الطبيعة الموسمية لصناعة الفنادق، يجعل من ادارة الفندق الاحتفاظ بكمية من المخزون، فإن ذلك يعني تمكنها من انتاج كمية تزيد أو تقل عن الكمية المباعة. وفي هذه الحالة تكون المبيعات عالية في فترة تصل فيها نسبة الاشغال الفندقي الى ذروتها، ثم تنحدر الى أدنى مستوياتها في موسم الكساد السياحي.

3 . فوائد في عملية البيع Benefits in Sales

يؤدي الاحتفاظ بالمخزون الفندقي الى تمكين ادارة الفنادق السيطرة على أي تذبذب في نسب الاشغال الفندقي، فان الغرفة الفندقية التي لم تأثث لا يمكن تهيئتها بشكل متكامل لا تعرض للبيع ، والغرفة التي لا تباع هي خسارة للفندق حتى وان تم بيعها في اليوم التالي مما يؤدي الى عدم تمكن ادارة الفندق من تلبية الزيادة في نسبة الاشغال الفندقي وبشكل سريع، وبعكسه سوف تستطيع سد النقص الحاصل دون تأخير. وفي هذه الحالة يقوم المخزون بتغطية الفجوة الزمنية الحاصلة بين عملية الخدمة وعملية البيع. كما ان عملية تلبية طلبات الضيوف بسرعة يعطي لإدارة الفندق ميزة تنافسية والا سيتحول الضيوف الى فنادق اخرى، وتتعرض ادارة الفندق الى خسارة .

<u>رابعا : دوافع الاحتفاظ بالمخزون الفندقي</u>

على الرغم من تفاوت الاهمية النسبية لأسباب الاحتفاظ بالمخزون من فندق لآخر ومن صنف سلعي أو غذائي لآخر، فان الدوافع وراء الاحتفاظ بالمخزون يمكن أن تكون ذات طبيعة انتاجية، او تسويقية ، او اقتصادية ، فيمكن اجمالها في أربع مجموعات رئيسية هي:

1 . التأمين والحماية ضد المخاطر Protection against risk: تظهر الحاجة الى الاحتفاظ بالمخزون نتيجة الطلب والعرض الموسمي واحتمالات زيادة حجم الطلب السياحي ورغبة ادارة الفندق في الاحتياط للظروف غير المتوقعة عند اعداد الخطة التشغيلية والتسويقية لأسباب منها، فمن المعروف ان الطلب يزداد على بعض المواد تبعاً للظروف المناخية او بعض فصول السنة او تبعاً للأعياد والمناسبات (موسم الذروة السياحي). وبالتالي لابد من تخزين المنتجات الجاهزة في اوقات ضعف الطلب الى حين مواسم زيادة الطلب، او احتمالات زيادة حجم الطلب الفعلي عن المتوقع نتيجة مجموعة من الاسباب منها :

- عدم دقة الاسلوب المستخدم في التقدير.
- التغير المفاجئ في رغباي الضيوف على اصناف جديدة من الخدمات.
- فاعلية الجهود التسويقية في جذب ضيوف جدد او فتح قاعات وصالات خدمية جديدة.
- تغيرات مفاجئة في اسعار او مواصفات المنتجات البديلة.

2. **احتمالات طول فترة التوريد lead- time** عن المتوسطات المتوقعة لها مما يؤدي إلى تأخير وصول الغيار أو المواد الاحتياطية المطلوبة عن المواعيد المحددة لها خارج عن ارادة الفندق ، ومن امثلة ذلك حدوث عطل في وسائل النقل، اضطرابات عمالية، عقبات في الاخراج الكمركي أو التفريغ في حال الاستيراد وغيرها من الاسباب التي تؤدي الى عدم الوفاء بمواعيد التوريد المتفق عليها ، لذلك تعتبر من الدوافع المهمة للاحتفاظ بالمخزون الفندقي هم ضمان الامداد المستمر للعمليات الانتاجية .

3. تحقيق وفورات اقتصادية Economic Benefits: وذلك لرغبة ادارة الفندق في تحقيق بعض المنافع الاقتصادية سواء في شكل ارباح او تخفيض للتكاليف والاضرار المرتبطة بالمخزون أي تحقيق ارباح في صورة تخفيض التكاليف والإضرار المرتبطة بالمخزون، والتي تأخذ اشكالاً منها:

- الاستفادة من خصم الكمية Quantity Discount فيقوم الموردين بتخفيض اسعار البيع في حالة قيام المشتري بشراء كميات كبيرة للاستفادة من الخصم لحين الحاجة اليها مستقبلاً، مما يتطلب من ادارة الفندق الموازنة بين الوفورات الناتجة من الخصم والتكاليف التي ستتحملها ادارة الفندق مقابل الاحتفاظ بالكميات الزائدة.

- الاستفادة من دافع المضاربة Speculation وتقلبات الاسعار وبالتالي تحقيق منافع اقتصادية عن طريق الاستفادة قيام ادارة الفندق بشراء كميات معينة وبأسعار منخفضة وتخزينها بقصد استخدامها في المستقبل او تخفيض اسعار البيع في حالة شراء كميات كبيرة.

- الاستفادة من وفورات تحسن مستوى الجودة Quality Improvement اذ يعتبر التخزين جزءاً من العملية الانتاجية، ويؤدي الى إكساب الاصناف المخزونة قيمة ومنفعة أكبر عما اذا بيعت فور انتاجها كالأجبان وغيرها.

4. الاستقرار والاستمرارStability and Continuity: تسعى ادارة الفندق الى استثمار اقصى الطاقات الانتاجية المتاحة لديها بأكبر كفاءة ممكنة وتحقيق نوع من الثبات والاستقرار النسبي في نوعية ودرجة خدماتها وذلك عن طريق الاحتفاظ بكميات مناسبة تحت التشغيل وتوفير المواد اللازمة لمقابلة التوسعات المستقبلية لحين الحاجة اليها. ومن جهة اخرى الاستمرار بتحسين مستوى خدمة ضيوف الفندق وكسب ثقتهم عن طريق السرعة في مواجهة التغيرات في طلباتهم دون تأخير أو ارباك.

خامسا : مخاطر وسلبيات الاستثمار في المخزون الفندقي

تعتبر مخاطر الاستثمار في المخزون الفندقي عملية سير في الاتجاه المعاكس تقع على اعباءها على كاهل ادارة الفندق وتكبدها تكاليف اضافية تتمثل بما يأتي:

1 . التلف أو عدم الصلاحية Deterioration : ويحدث التلف او عدم صلاحية المواد المخزونة نتيجة طول فترة التخزين لبعض الاصناف أو اتباع اسلوب خاطئ في صرف تلك الاصناف لعد مراعاة أوقات ورودها او انتاجها ، وقد تتحمل ادارة الفندق تكاليف تلك الاصناف بالكامل او جزء منها اذا أمكن اعادة تشغيلها.

2 . السرقة أو الفقد Pilferage or Spoilage : اضافة الى الخسائر المالية الناتجة عن سرقة بعض الاصناف او فقدان البعض الآخر سواء اثناء عمليات النقل أو التخزين بما يكلف الفندق من خسائر مالية عند تعويض الاصناف المفقودة وما قد يترتب عليها من نفاذ المخزون وفقدان ثقة ضيوف الفندق.

3 . تغيرات الاسعار Price Change : فأسعار السلع سلاح ذو حدين، فإذا كان ارتفاع الاسعار يحقق لإدارة الفندق بعض الوفورات الاقتصادية من الاحتفاظ بالمخزون ، فان انخفاض هذه الاسعار سوف يلحق بإدارة الفندق بعض الخسائر المالية.

4 . خدمة المخزون والتكاليف المرتبطة بالاستثمار فيه : تشمل مخاطر الخدمة والاستثمار بالمخزون بأقل أو اكثر من القدر المناسب بالآتي:

- زيادة المساحة المخصصة للتخزين.
- زيادة أعمال المناولة والنقل.
- زيادة في المعدات والافراد المطلوبين للمخازن.
- زيادة في اعمال الاحصاء المخزني والمراجعة والحصر.
- زيادة في الوقت والتكلفة.

الفصل السابع

العوامل المحددة والمشجعة للاستثمار السياحي في العراق مع قراءة في مضامين قانون الاستثمار رقم (13) لسنة 2006

اولا: العوامل المحددة للاستثمار السياحي في العراق

سنذكر هنا أهم العوامل التي تتحكم بحجم ونوعية الاستثمار السياحي في العراق مستندة إلى واقع الاستثمار السياحي في العراق خلال عقدي الثمانينيات والتسعينيات والتي تتمثل بـ:

1 . مدى مساهمة القطاع العام في عملية الاستثمار السياحي: يعد النشاط السياحي نشاط اقتصادياً جديداً نسبياً بالموازنة مع الانشطة الاقتصادية الاخرى (الزراعية، الصناعية، والتجارية... الخ) وإزاء ذلك فأن رأس المال الخاص يفضل الاستثمار في انشطة اقتصادية مضمونة معتاداً عليها ولديه الخبرة الكافية فيها، وهكذا كان لابد من مبادرة القطاع العام لقيادة زمام الامور في عملية الاستثمار السياحي في العراق. وكانت البداية للاستثمار السياحي في العراق من قبل الحكومة في عام 1940 في منطقة جبل بير مكروم (32 كم شمال مدينة اربيل) اول مصيف في القطر وهو مصيف صلاح الدين وامتد المصايف الاخرى في شمال العراق ونفذت مشاريع سياحية عدة كالفنادق والدور السياحية والمقاهي ودور السينما ودور الموظفين والمستخدمين والعمال وقد شكل أول جهاز اداري مسؤول عن النشاط السياحي في العراق في اوائل الاربعينيات (لجنة المصايف العراقية)، وهي بمثابة أول نواة للأجهزة الادارية المسؤولة عن النشاط السياحي ضمن القطاع الاشتراكي حينذاك (العام) ثم تطور هذا الجهاز الاداري حتى عام 1956 حيث صدر قانون مصلحة المصايف والسياحة المرقم 73 لسنة 1956 وارتبطت بوزارة الاعمار آنذاك وأصبح لها استقلال مالي واداري، بعد عملية التأميم في النصف الأول من عقد السبعينات، وتوافر الموارد المالية الكبيرة للقطاع العام، بادرت الحكومة بتوسيع الرقعة الادارية والجغرافية لحدود القطاع السياحي الاشتراكي (آنذاك) وتوليه الريادة في قيادة القطاع السياحي في القطر وعلى جميع الاصعدة، وهكذا تشكلت المؤسسة العامة للسياحة في 1977/7/30 بموجب قرار 49 لسنة 1977 وكانت اكبر جهاز اداري يشرف على النشاط السياحي خلال المدة 1977-1987 وتمكنت المؤسسة من تحقيق انجازات جيدة ، وقامت بتنفيذ عدد من الفنادق والمدن السياحية والمجمعات الترفيهية وبلغ عدد الاسرة التي تم توفيرها خلال عشر سنوات من عمر المؤسسة (12447) سريراً موزعاً على المحافظات العراقية. وارتفعت نسبة مساهمة النشاط السياحي إلى الناتج المحلي الاجمالي للاقتصاد القومي من 0,03 عام 1980 لتصبح 0,14 عام 1988 والقطاع الاشتراكي فقط و لا يوجد احصائية تحدد دور القطاع الخاص في الاستثمار السياحي المتحقق في العراق خلال المدة 1977-1986 إلا أنه يمكن الجزم بأن حصة القطاع الاشتراكي (العام) تجاوزت 90% من الاستثمار المتحقق خلال الفترة. وبسبب الحرب مع ايران وعطل القطاع النفطي الممول الرئيسي للتنمية والانشغال بسد متطلبات الحرب ادت هذه الاوضاع إلى ضرورة احداث تغيير في الخطوط الاستراتيجية للدولة وإحداث تقليص بحدود القطاع العام (الاشتراكي) والتخفيض من الاعباء المالية التي تتحملها الدولة وكانت هذه الاسباب من وراء الغاء المؤسسة العامة للسياحة بموجب قرار 410 في 1987 وحلت محلها (مديرية السياحة العامة) ومع استمرار الحرب واستنزافها على كل مفاصل الحياة في العراق صدر قرار 681 لعام 1988 بإلغاء مديرية السياحة العامة حلت محلها لجنة السياحة والتي الغيت هي الاخرى وحتى بعد تشكيل (هيئة السياحة) بموجب القرار 129 لسنة 1991 كجهاز

اداري رمزي مسؤول عن السياحة العراقية إلا انه لم يمارس أي عملية استثمار سياحي أي لم يتحقق أي استثمار حقيقي بعد عام 1987 اضافة إلى عامل الحصار زاد الوضع صعوبة مع ارتفاع معدلات التضخم وما رافقه من ارتفاع اسعار جميع المواد والمنتجات اذن نستنتج أن "العلاقة طردية بين مساهمة الدول كقطاع عام والاستثمار السياحي أي كما كانت مساهمة القطاع العام كبيرة وفعالة كلما تحقق الاستثمار السياحي اكبر والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة.

2 . المردود المادي المرتقب من الاستثمار السياحي:- ويتحقق المردود المادي المرتقب من خلال الارباح السنوية التي يحققها المشروع السياحي. ويعرف الربح Profit بشكل عام بأنه "ذلك الجزء من الايراد الكلي للمشروع بعد تسديد التكاليف، إلا أن هذا التعريف من الزاوية الاقتصادية يعد تعريفاً عاماً وغامضاً إذ انه يأخذ بنظر الاعتبار فقط التكاليف الواضحة أو المباشرة وذلك بأنه يهمل التكاليف الضمنية مثل الاجور الضمنية أو الربح أو العائد على رأس المال الذي قد يمتلكه المشروع ، وبذلك يكون تعريف الربح الاقتصادي هو ذلك الجزء المتبقي من الايراد الكلي للمشروع بعد تسديد جميع تكاليف الانتاج المباشرة والضمنية كذلك يعد طرح نسبة معينة تمثل الربح الطبيعي أو الاعتيادي للمشروع. ويزداد دور الربح الاقتصادي فاعلية في الاستثمار السياحي بالذات في حال انفصال اصحاب رأس المال (مالك المشروع السياحي) عن الجهة المنظمة والمسؤولة عن ادارة وتشغيل المشروع السياحي، فأن كان الربح الاعتيادي بمثابة مكافئة المنطقية، فلابد من الوصول إلى مرحلة الربح الاقتصادي لمكافئة مالك المشروع السياحي والذي لا يكتفي بنسبة ربح تعادل سعر الفائدة على رأس المال المستثمر بالمشروع السياحي، وإلا لاكتفى بتوديع امواله في احد البنوك من دون أن يجازف بأمواله في أي مشروع سياحي. اذن العلاقة طردية بين المردود المادي المرتقب (الربح الاقتصادي) والاستثمار السياحي فكلما كان المردود المادي المرتقب مرتفعاً زاد الاستثمار السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة.

اما على مستوى العراق فإن هناك ثلاث قطاعات تؤثر في حركة الاستثمار السياحي في العراق هي :

أ . القطاع الاشتراكي (العام).

ب . القطاع الخاص.

جـ . القطاع المختلط.

بالنسبة للقطاع العام:- لا يضع العوامل المادية ضمن اولويات قرارات الاستثمار السياحي وتبين القرارات الاستثمارية عوامل اخرى تعد اكثر اهمية من المردود المادي المرتقب، كالعوامل السياسية، العوامل الاعلامية الثقافية والحضارية والاجتماعية... الخ وتنتهج الدولة هذه السياسة لما يمتلكه العراق من ثروة نفطية عظيمة تحقق موارد مالية ضخمة بإمكانها تحويل كل أوجه الاستثمارات في العراق ومن ضمنه الاستثمار السياحي اذن ضعف العوامل المادية كأساس لعملية الاستثمار السياحي للقطاع العام في العراق.

بالنسبة للقطاع المختلط:- والذي توسع بعد الغاء المؤسسة العامة للسياحة عام 1987 وتحويل عدد من المشاريع السياحية إلى شركات مساهمة وخاصة (الفنادق الكبرى) (49% تمتلكه وزارة المالية ممثلة للقطاع العام و 51% للمساهمين وفي بعض الاحيان تصل نسبة وزارة المالية إلى 60% من اسهم الشركات المساهمة) لم تحقق القطاع المختلط مستوى ارباح اعتيادية فقط لتغطية رواتب ومكافئات المنظفين لهذه الشركات مثل (المدراء المشرفين) مقارنة بنفس الشريحة في القطاع العام وقد عجزت ادارات الشركات السياحية المساهمة من الايفاء بالتزاماتها امام مالكي المشروع (اصحاب الاسهم) بما فيهم وزارة المالية التي تمتلك اكثر من نصف الاسهم، وعجز القطاع المختلط في الاستثمار السياحي والفندقي في تحقيق جدوى اقتصادية مقارنة بحالة السوق العراقية في ظل الحصار.

ولم تحقق اهدافاً اجتماعية أو انسانية أو اعلامية وارتفاع اسعار الخدمات السياحية في المشاريع القطاع السياحي المختلط واقتصار الطلب السياحي على الاغنياء وعجز السياحة الداخلية أن تكون بديلاً عن السياحة الخارجية أي انها لم تحقق الربح الاقتصادي الذي من المفروض أن يتجاوز كلفة رأس المال المستخدم في عملية شراء الاسهم السياحية والمتمثل بسعر الفائدة السائد في البنوك العراقية وبقيت نسب ارباح الاسهم السياحية متدنية وبالذات بعد عام 1996.

أما على صعيد القطاع الخاص:- أن ظروف العراق الاستثنائية التي مر بها خلال العقدين الثمانينات والتسعينات انعكست سلباً على كفاءة النشاط السياحي الخاص وبالتالي على قرارات الاستثمار السياحي بدأ القطاع السياحي الخاص بتباطئ. في نموه وركز على المشاريع الصغيرة (الفنادق والمطاعم الشعبية) والنمط الوحيد فيها ذلك الوقت الذي يحقق مردوداً مادياً كبيرة هو السياحة الدينية (وحتى في الوقت الحاضر نوعاً ما) ولذلك شهدت الاماكن الدينية تنمية استثمارية واسعة لبناء الفنادق والمطاعم والمكاتب ووكالات السفر والسياحة واستقبال الوفود الدينية وان يكون جزءاً من عائداتها بالعملات الاجنبية وأصبح من اهم العوامل التي تزيد الربح الاقتصادي للمشروع السياحي. اذن خلال الثمانينات في ظل سيادة القطاع العام لم يكن للمردود المادي المرتقب تأثيراً كبيراً على الاستثمار السياحي وبدأ يأخذ مكانة اوسع في التسعينات في ظل توسع حدود القطاع المختلط والخاص في النشاط السياحي تلاحظ زيادة ايرادات الفنادق (بملايين الدنانير) خلال الاعوام 1988 ولغاية 1997 بشكل ملحوظ 98,200 مليون عام 1988 ازداد إلى 111,300 مليون عام 1990 ثم 222,200 عام 1992 واستمر بالزيادة إلى 8274,500 مليون دينار عام 1997.

3. مدى دعم الحكومة للقطاع السياحي الخاص:- في الظروف الاعتيادية يتحدد الاستثمار السياحي في القطاع الخاص على الية السوق من خلال جهاز الاسعار والتكاليف وبالتالي يتحدد حجم الربح الذي يعد العامل الديناميكي والمحرك الاساس للاستثمار السياحي. وهذا ما يحدث في ظل الاقتصاد الحر.

أما في ظل انظمة التنمية الموجهة يختلف الحال عن ذلك، فتطور الاستثمار السياحي الخاص يتوقف على الاهداف المرسومة للنشاط السياحي في خطط التنمية القومية. ومدى دعم الحكومة للقطاع السياحي الخاص. فإذا كانت الاهداف ترمي لتطوير القطاع السياحي بما في ذلك القطاع السياحي الخاص فيلاحظ أن دعم الحكومة للقطاع السياحي يعوض عن ضعف الجانب المادي للمنشآت السياحية ويدفع من عملية الاستثمار السياحي إلى الامام "اذن العلاقة طردية بين دعم الحكومة للقطاع السياحي الخاص والاستثمار السياحي، فكلما زاد دعم الحكومة للقطاع السياحي الخاص زاد الاستثمار السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة". ويمكن للحكومة أن توجه القطاع السياحي الخاص بأحد الاساليب الاتية:

1 . التدخل المباشر: ويتحقق ذلك من خلال منح اجازة الاستثمار أو ممارسة المهنة من قبل الجهة المشرفة وبموجب خطط التنمية القومية (ضمن اهداف الخطة).

2 . التدخل غير المباشر: يستخدم لتوجيه الاستثمار السياحي الخاص بما ينسجم وأهداف الخطط التنمية ويتحقق ذلك عن طريق:-

أ . منح القروض وبأسعار وفوائد مشجعه.

ب . التخفيض من الاعباء الضريبية والرسوم.

جـ . منح اجازات الاستيراد.

د . تسهيلات للمستثمرين الاجانب.

هـ . تسهيلات اخرى.

وفي حالة العراق قد بادرت الحكومة بتقديم دعم للقطاع السياحي الخاص من اجل رفع وتائر نمو الاستثمار السياحي وخاصة بعد صدور القرار المرقم 353 في 1980/3/6 والذي تحقق بموجبه الدعم

الكبير للمستثمرين في القطاع السياحي الخاص فاق بكثير الانشطة الاقتصادية الاخرى واهم هذه التسهيلات والمميزات:

1. الحصول على التسهيلات المصرفية.
2. الحصول على قرض بنسبة لا تزيد عن 65% من الكلفة الكلية للمشروع السياحي في منطقة شمال العراق وبفائدة 1,5% و 50% من الكلفة الكلية للمشروع في المناطق الاخرى وبالفائدة نفسها.
3. الحصول على اجازة لجميع المكائن والمعدات والأجهزة وقطع الغيار والأثاث ومستلزمات التشغيل وفق ضوابط تكون معفاة من الرسوم والضرائب الكمركية ويتم التمويل بسعر الصرف الرسمي وما يترتب عن ذلك من فوائد كبيرة للمستثمر.
4 . يعني المشمولين بأحكام هذا القرار من:

أ . ضريبة الدخل على الارباح لمدة خمس سنوات وتعفى الارباح التي لاتزيد عن 15% من رأس المال المشروع خلال السنوات الخمس اللاحقة.

ب . ضريبة الدخل عن المبالغ الاحتياطية على إلا تتجاوز نسبة 25% من مجموع الارباح السنوية.

جـ . ضريبة العقار لمدة عشر سنوات.

5 . تعامل المشاريع السياحية معاملة المنشآت الصناعية بشأن اجور الكهرباء.

6 . تسهيلات للمستثمرين العرب فضلاً عما ذكر اعلاه.

إلا أن الظروف وضغط الحرب في عقد الثمانينات وضغط الحصار في عقد التسعينات اصبح عائقاً امام تحقيق هذه التسهيلات لان الدول تعمل على توفر السلع الضرورية للمواطنين ودفع تكاليف الحرب بالدرجة الاولى وتوقف الدعم للاستثمار السياحي. خاصة وان النشاط السياحي ينظر له في هذه الظروف كونه مسألة كمالية ويصبح عبئاً على الاقتصاد القومي اضافة إلى زيادة الاعباء الضريبة المفروضة على المنشآت السياحية في القطاع المختلط والخاص وخاصة الرسوم المفروضة عن استهلاك الكهرباء والماء والهاتف... الخ.

فمثلاً فندق عشتار لعام 1996 تشكل مصاريف الكهرباء 26% من المصاريف الكلية للفندق بينما كانت نسبة مصاريف التلفون والفاكس 4% فقط من المصاريف الكلية. (بسبب ارتفاع سعر الواحدة من الطاقة الكهربائية اضافة إلى فرض ضريبة جديدة على الارباح مبيعات فنادق ومطاعم الدرجة الممتازة والأولى وبنسبة (10%) من ارباح المبيعات لعام 1997 والتي يجب تسديدها إلى هيئة الضرائب شهرياً كل ذلك اثر سلباً على الاستثمار السياحي في العراق وجمدت حركة الاستثمار السياحي مما حال دون تطوره).

4 . كلفة الفرصة البديلة: ويقصد بذلك تكلفة أي شيء بأفضل بديل أو كسب يحدث التحلي عنه أو التضحية به (أو انها السلع التي تتخلى عنها لكي تخصص الموارد لإنتاج سلعة اخرى).

وبشكل اوضح (أن المستثمر وبالذات في القطاع الخاص لديه رأس مال، معد وجاهز للاستثمار في مجالات بديلة عدة والسؤال هنا هو أي نشاط أو مجال سوق يختاره المستثمر؟

هنا تلعب كلفة الفرصة البديلة دوراً في عملية المفاضلة فهل يوظف أمواله بنشاط تجاري أم سياحي أو زراعي أم صناعي؟ وهنا يتوقف الامر على العائد المتحقق من جراء الاستثمار وسرعة الارباح وبالتالي فأن قرار المستثمر سوق يتجه النشاط الذي يحقق اقصى نسب من الارباح وبأقصر وقت وبأقل تكلفه وبما أن المجتمع يمتلك عوامل انتاج محددة ونادرة، فتكون هنا تكلفة الفرصة بالنسبة إلى بناء جسر هو قيمة سلعة اخرى كان من امكان المجتمع أن ينتجها بنفس عوامل الانتاج التي استخدمت في بناء الجسر كأن تستخدم في بناء مستشفى، وهكذا فالمجتمع ممثلاً بالمستثمرين اصحاب عوامل الانتاج سوق رؤوس اموالهم على سبيل المثال نحو اكثر الانشطة التي تدر ارباحاً اكثر اذن (كلما كانت فرصة الاستثمار السياحي كبديل افضل من ناحية الارباح من المجالات الاخرى زاد وإنما الاستثمار السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة أي العلاقة طردية بين المتغيرين).

الملاحظ على وضع الاقتصاد العراقي في عقد الثمانينات وبخاصة في عقد التسعينات أن الانشطة التجارية هي افضل مجال للاستثمار لأنها تحقق ارباحاً عالياً وفي مدة زمنية قصيرة (مثلاً مؤشر الكفاية الحدية لرأس المال الحد الاعلى 3,9% والادنى 0,6% وهذا يعني أن رأس المال المستثمر فيها لا يغطي كلفة رأس المال على اساس سعر الفائدة السائد آنذاك في البنوك العراقية والبالغ 6% ولولا دعم الحكومة لكان مصير فنادق القطاع العام (الاشتراكي سابقاً) الانسحاب من السوق ومقارنة للفنادق العالمية التي تحمل العلامات التجارية لمبل الكفاءة الحدية لرأس المال المستثمر فيها بحدود (10-15%).

اما بالنسبة لفنادق القطاع الخاص كان حالها افضل من فنادق القطاع العام. ولان المستثمر في القطاع الخاص يمتاز بنظرة قصيرة ويبغي زيادة مضاعفة لأمواله بغض النظر عن النتائج الاخرى والتي تكون مفيدة للاقتصاد المجتمع فان سوف يوجه امواله لاستثمارها في المتاجرة بالعملات الاجنبية أو السلع الاخرى وهذا سينحسب سلباً على الانشطة الانتاجية والخدمة ومنها السياحية ويقلل الفوائد الاقتصادية والاجتماعية المتحققة منها.

اذن أن معيار كلفة الفرصة البديلة كان له وقعاً سلبياً على الاستثمار السياحي في العراق وبالذات في عقدي الثمانينات والتسعينات.

5 . اتجاهات المستثمر العراقي: تؤكد غالبية مصادر التنمية أن نسبة كبيرة من موارد البلدان النامية تخصص لإنتاج المواد الاولية ولاسيما القطاع الزراعي، وينسحب هذا الكلام على رأس المال على الرغم من قلته، بمعنى أن البلدان النامية بلدان عرفت منذ القدم على انها بلدان زراعية تخصصت بمزاولة النشاط الزراعي واعتادت عليه والعراق بوصفه احد البلدان النامية عرف منذ القدم بكونه بلداً زراعياً وسكان العراق القدماء يعتمدون كلياً في معيشتهم على مياه نهري دجلة والفرات واستخدموها للزراعة وسقي الماشية واستمر مع تطور الحياة في وادي الرافدين وأصبح القطاع الزراعي يشكل القاعدة الاساسية لاقتصاد العراق حتى نهاية النصف الأول من القرن العشرين وخلال هذه الحقبة الزمنية الطويلة تولدت لدى سكان العراق الخبرة في مجال النشاط الزراعي وبشكل موروث انتقل عبر الاجيال واصبح الاستثمار في النشاط الزراعي هو النمط الاستثماري المفضل حتى نهاية عقد الستينات. ولكن بعد نهاية النصف الأول من القرن العشرين واكتشاف النفط الخام والتعاقد مع الشركات العالمية لاستثمار هذا المورد ازدادت اهمية النفط في الاقتصاد العراقي وبعد نجاح التأميم في السبعينات ووصل ذروته عام 1980 شكلت نسبة النفط 61,08% من اجمالي الناتج المحلي الاجمالي العراقي وعام 1977 شكلت الصادرات النفطية 92% من اجمالي الصادرات العراقية اصبح يعرف العراق على انه بلداً نفطياً ومصدراً للنفط في النصف الثاني من القرن العشرين ولكن بقي الاستثمار في النشاط النفطي حكراً على الدولة والقطاع العام فقط وشهد العراق استثمارات على صعيد القطاع الصناعي والنفط في الثمانينات والتسعينات أما الصناعي فكانت القطاع العام مسيطراً عليه وخاصة بتوجيه نحو التصنيع العسكري أما القطاع الخدمي وبالذات التجاري فقد كان للمستثمر الخاص دوراً بارزاً به لأنه يحقق ربحاً عالياً وبمدة زمنية قياسية وأصبح للمستثمر العراقي خبرة كافية في المجال التجاري. أما النشاط السياحي كونه قطاع حدث نسبياً للمستثمر العراقي فهو يتردد بالدخول إلى المجال الذي لا يمتلك خبرة كافية فيه اضافة إلى العادات والتقاليد والالتزام الديني الذي كان له الاثر الكبير في تحويل انظار المستثمر الخاص عن النشاط السياحي.

6 . نسبة رأس المال الثابت في المشروع السياحي:

من الضروري أن نميز بين رأس المال الثابت ورأس المال المتغير:

رأس المال الثابت: ذلك المال الذي يستخدم لعدة مرات في العملية الانتاجية ولا يستهلك في عملية انتاجية واحدة .

أما رأس المال المتغير أو المتداول: المال الذي يستخدم في العملية الانتاجية لمرة واحدة .

وعلى صعيد المنشآت السياحية كالفندق يعد المبنى والأثاث والمفروشات والديكورات والأجهزة والمعدات والمكائن... الخ اهم مكونات رأس المال الثابت في حين تعتمد اجور العاملين وقوائم الكهرباء والهاتف والماء مستلزمات اعداد الاطعمة والمشروبات ومصاريف الدعاية والإعلان... الخ من اهم مكونات رأس المال المتغير أو المتداول.

ولكي نوضح علاقة المال الثابت بقرارات الاستثمار يجب وضع ما يسمى بنقطة التعامل وهي النقطة التي تتساو عندما الايرادات مع التكاليف حيث لا ربح ولا خسارة.

تتصف غالبية المشاريع السياحية وبخاصة الفنادق الكبرى بارتفاع نسبة التكاليف أو المدخلات الثابتة بنسبة التكاليف أو المدخلات المتغيرة، وهذا يعني أن نقطة التعادل في غالبية الانشطة الاقتصادية غير السياحية تمتاز بانخفاض رأس المال الثابت عند مستوى تشغيل أو مبيعات منخفض. وبالنسبة للأنشطة السياحية التي تمتاز بأرتفاع نسبة التكاليف الثابتة فأن نقطة التعادل تتحقق عند مستوى تشغيل مبيعات مرتفع .

نتوصل الى ان العلاقة الاتية "هناك علاقة عكسية بين كثافة رأس المال الثابت والاستثمار السياحي فكلما ارتفعت نسبة رأس المال الثابت انخفض الاستثمار السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة".

وفي العراق تظهر هذه المشكلة ويصح عائقاً امام الاستثمار خاصة وراء المستثمر العراقي ليس لديه الدراية الكافية بتفاصيل هذه العلاقة وبالذات القطاع الخاص بل أن المعين بالشؤون السياحية بما فيهم مدراء الفنادق يجهلون والمقصود بنقطة التعادل وبالفائدة من احتسابها ولا توجد اية منشأة سياحية ولا فندق يقوم باحتسابها واعتمادها مؤشر لكفاءة الاداء. وتحسب بالمعادلة التالية:

X سعر الغرفة = X الكلفة المتغيرة للغرفة باليوم الواحد + التكاليف الثابتة والمتغيرة

حيث أن X = عدد الغرف المباعة عند نقطة التعادل.

مثلاً فندق شيراتون والذي تم افتتاحه عام 1982 يتضمن عدد الغرف = 307 غرفة متنوعة مقدار الاندثار السنوي الذي يعادل ك ث = 700,000 دينار.

- مقدار الاندثار اليومي بالقسمة على 365 يوماً = 19,8 دينار.
- سعر البيع الغرفة/ يوم = 27,5 دينار.
- مقدار المصاريف السنوي والتي تعادل ك م = 1,730,798 دينار.
- مقدار المصاريف اليومية بالقسمة على 365 يوماً = 4742 دينار.
- مقدار الكلفة المتغيرة للغرفة الواحدة باليوم بالقسمة على307 غرفة = 15,4 دينار.
- سعر بيع الغرفة = الكلفة المتغيرة للغرفة لليوم الواحد + التكاليف الثابتة اليومية.
- 27.5 = 15,4 + 1918.
- 1918 = 15,4x – 2705.
- 1918 = 12,1x.

$$X = \frac{1918}{12,1} = 158,5 \text{ غرفة / يوم}$$

اذن تتحقق التعادل بين التكاليف والإيرادات عندما يبيع فندق عشتار شيراتون (158) غرفة باليوم الواحد تقريباً وهذا يعني أن نقطة التعادل تتحقق عند نسبة اشغال 6-51%.

$$\text{نسبة الاشغال} = \frac{158 - 5 * 1100}{307} = \%51,6$$

اذن ارتفاع نسبة التكاليف الثابتة وتحقق بنقطة التعادل عن نسبة اشغال عالية نسبياً مقارنة بالأنشطة الاخرى يشكل عائقاً كبيراً امام الاستثمار السياحي في القطر مع الاخذ بنظر الاعتبار العامل الامني

سنوات الافتتاح والتشغيل وعامل التضخم النقدي لأنهما يؤثران على نقطة التعادل وعلى عملية الاستثمار السياحي.

7 . الموسمية في النشاط السياحي:

من السمات الرئيسية للطلب السياحي التي تجعل منه متميزاً عن الطلب القائم على بقية اصناف السلع والخدمات، انه طلب موسمي مستوى الطلب على المنتوج السياحي ليس بنفس الوتيرة على مدار اشهر السنة بل هو طلب متذبذب يرتفع بشكل كبير جداً في موسم الصيف (تموز وأب وأيلول) في منطقة البحر المتوسط وبشكل ما يعرف بموسم الذروع السياحي، ثم ينخفض وبشكل كبيراً جداً في بقية اشهر السنة ويعرف بموسم الكساد السياحي وأسباب الموسمية هي (طبيعة المناخ، طول ساعات النهار، وقت الفراغ) وعلى صعيد السوق السياحة العراقية نود التذكير بأن الموسمية في النشاط السياحي تنطبق بالدرجة الأولى على اقليم الشمال (محافظات دهوك واربيل والسليمانية والموصل) أما المناطق الجنوبية والوسطة فهي اقل تأثيراً بالموسمية، فضلاً عن أن الفنادق مراكز المدن التي تعتمد على الحركة التجارية فلما تتأثر بالموسمية، وقد حدد موسم الذروة في المنطقة الشمالية من القطر بأشهر الصيف بدءاً من شهر حزيران وانتهاء بشهر ايلول وموسم الكساد بقية اشهر السنة.

أما فيما يخص علاقة الموسمية في النشاط السياحي وإثرها على حركة الاستثمار السياحي في العراق، توضح أن المستثمر يتمنى ان يستثمر امواله في مشاريع الطلب على منتجاتها طيلة اشهر السنة لضمان تصريف المنتوج ولتحقيق مردود مادي كبير يغطي كلفة رأس المال المستثمر وربحاً عالياً، ولكن بالنسبة للمشروع السياحي وخاصة الواقع في مناطق الاصطياف، فأن موسم تشغيله يقتصر على ثلاث شهور الصيف وبالتالي قرار المستثمر بالاستثمار يكون صعب لأنه يفكر هل تشغيل المشروع لمدة 3 شهور في السنة (موسم الذروة) يكفي لتغطية تكاليف رأس المال المستثمر فيه وتكاليف بقاء المشروع في السوق لمدة تسعة اشهر (موسم الكساد) ولتحقيق الارباح؟

فالعلاقة عكسية بين الموسمية والاستثمار السياحي فكلما يتأثر المشروع السياحي بالموسمية قل الاستثمار السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة.

8 . الوضع العام للبلد (الظروف السياسية/ الطارئة):

ويقصد بالوضع العام للبلد مجموعة الظروف السياسية والعسكرية والأمنية والكوارث التي تواجه البلد، فالاستثمار ايا كان نوعه يتأثر بقدر أو يتأخر بالوضع العام للبلد والقاعدة العامة ان حالة الاستقرار يكون لها تأثيراً ايجابياً على حركة الاستثمار اما الظروف الاستثمارية المتمثلة بالحرب بالحروب وعدم الاستقرار السياسي والأمني والكوارث سواء اكانت طبيعية ام غير طبيعية سيكون تأثيرها كبيراً على حركة الاستثمار.

ولأن الطلب السياحي طلباً حساساً لظروف السياسية والاستقرار الامني فكلما تحقق الاستقرار والأمان كلما نشط الطلب السياسي وبالعكس فتوتر العلاقات السياسية بين البلدان تؤثر سلباً على الحركة السياحية، فالحرب العالمية الأولى والثانية ادت إلى انهيار النشاط السياحي العالمي وحرب حزيران وحرب تشرين كان تأثيرها سلباً على السياحة في منطقة الشرق الاوسط ولا سيما السياحة العالمية عموماً وعلى صعيد العراق خلال عقدي الثمانينات والتسعينات فقد كان لهذا العامل الدور الكبير في تردي اوضاع الاستثمار السياحي في القطر، فالحرب العراقية الايرانية بدأت 1980 ثم مرحلة الحصار الذي بدأ عام 1990 وحرب الخليج الأولى والثانية في التسعينات ثم الاضطرابات الامنية كلها كانت سبباً للتخلي عن السياحة على مستوى الدولة والإفراد باعتبارها امور كمالية في هذه الظروف الصعبة واعتبر الاستثمار السياحي استثماراً مؤجلاً وتحويل العديد من ممتلكات القطاع السياحي (العام) إلى القطاع المختلط وبيع قسم من إلى القطاع الخاص وبالتالي توجه رأس المال المستثمر إلى استثمارات اخرى غير سياحية اكثر بحاً واقل تأثراً وتتماشى معها بهدف ضمان مردود مادي مقابل توظيف رؤوس الاموال والمنطقة الشمالية (اقليم كردستان) الاكثر تضرراً بالظروف الاستثنائية خلال

عقد الثمانينات وبداية التسعينات والتوقف كان كلياً عن الاستثمار بالمشاريع السياحي وتعرضت المشاريع القديمة للهدم والدمار بسبب الحرب، الظروف الاستثنائية في العراقية اثرت على السياحة الداخلية وكذلك السياحة الخارجية فقد الغي سفر العراقيين الخارج بسبب الحرب وقلة العملة الاجنبية وتوتر العلاقات مع اكثر دول العالم توقف عملية دخول السياح الاجانب لمدة طويلة في نهاية التسعينات بدأت حركة بطيئة لدخول السياح الاجانب لأغراض السياحة الدينية بالدرجة الاساس وينطبق الحال على بعد 2003 وما رافق سقوط النظام من ظروف امنية واضطرابات إذا العلاقة طردية بين ظروف البلد العامة السياسية والأمنية والاستقرار العام للبلد والاستثمار السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة.

9 . العملات الاجنبية:

تعد العملة الاجنبية اهم المؤثرات الاقتصادية للنشاط السياحي وتكتسب اهمية اكبر في اقتصاديات البلدان الصغيرة والنامية إذ لا يقتصر تأثيرها على معالجة بنود ميزان المدفوعات وانما يمتد اثرها إلى رفع مستوى الدخل والتشغيل ونمو الصناعات الاخرى في البلدان كالمأكولات والمشتريات والملابس والصيرفة والنقل والأجور وغيرها من مجالات الانفاق الحكومي على متطلبات وحاجات السياج الذين يعدون من اهم مصادر العملات الاجنبية (لان كل دولار ينفقه السائح على النواحي الاستهلاكية يقابله (2) دولار تنفق على النواحي الاستهلاكية في الاقتصاد القومي) وان كل دولار ينفقه السائح يتضاعف ما بين (4-5) مرات في النشاط الاقتصادي بموجب اثر المضاعف الانفاق السياحي.

فالعلاقة طردية بين كل من العملات الاجنبية والاستثمار السياحي فكلما زاد دور السياحة في كسب العملات الاجنبية نشط الاستثمار السياحي والعكس صحيح مع بناء العوامل الاخرى ثابتة.

وعلى صعيد الاقتصاد العراقي ففي النصف الثاني من السبعينات والسنوات الأولى من الثمانينات لم تكن هناك مشكلة بشأن العملات الاجنبية بسبب قوة الاقتصاد العراقي والعوائد الكبيرة المتحققة من جراء تصدير النفط والاستثمار السياحي الكبير الذي تحقق ضمن حدود القطاع الاشتراكي (العام) ولم يعول على جعل السياحة مصدراً للعملات الاجنبية بقدر ما كان ينبغي تحقيق اهداف اخرى غير مادية.

بل في عقد الثمانينات أصبحت السياحة لاستنزاف العملات الاجنبية بدلاً من كسبها بسبب تحويل عملة اجنبية لحساب الشركات الاجنبية المنفذة للمشاريع السياحية التي تدير وتشغل الفنادق الكبرى فضلاً عن تحويل (60%) من اجور العاملين غير العراقيين بالعملات الاجنبية وقد ظهرت مشكلة العملات الاجنبية في النصف الثاني من عقد الثمانينات بعد أن عانى العراق من عملية تصدير النفط الخام للخارج وقلة العوائد اثر سلباً على الاستثمار السياحي في العراق واستمر الحال على ما هو عليه في عقد التسعينات وفي ظل الحصار أما بالنسب للمستثمر في القطاع الخاص في عقد الثمانينات لا يشكل الاستثمار امتيازاً يتمتع به لان تقارب بين سعر الصرف الرسمي وسعر الصرف غير الرسمي وبالتالي العوائد بالعملات الاجنبية المتحققة للمستثمر لا تشكل حافزاً.

إلا أن الحال اختلف في عقد التسعينات وبسبب الحصار اصبح هناك فارق شاسع جداً بين سعر الصرف الرسمي للعملات الاجنبية وسعر الصرف الغير الرسمي وأصبحت العملات الاجنبية تشكل قوة شرائية في الاقتصاد العراقي وأصبحت هدف للجميع، وبدأ المستثمر يحسب حساب نسبة العائد بالعملة الاجنبية من جراء استثمار امواله وله الاثر الكبير في تحديد حركة الاستثمار السياحي وعلى وجه الخصوص في القطاع الخاص.

وقد ادركت الجهات الحكومية المعنية بالنشاط السياحي اهميته في كسب العملات الاجنبية كبديل عن تصدير النفط في ظل الحصار الاقتصادي ولذلك فرضت الحكومة على العرب والأجانب الوافدين للعراق دفع مستحقات الخدمات والتسهيلات المقدمة إليهم بالعملة الاجنبية وفرضت على اصحاب الشركات والمشاريع السياحية (كشركات النقل والفنادق وغيرها تسلم متحصلاتها من العملات الاجنبية

للدولة وتركت هامشاً بسيطاً لهذه الشركات والفنادق بنسبة (25%) للفنادق ولمكاتب السفر والسياحة مبلغ 8 دولار اتعن كل سائح على ان تخصيص هذه المبالغ البسيطة المحدد ايداعها بالبنك المركزي العراقي لاستيراد مستلزمات التشغيل والعمل لهذه المشاريع السياحية وبذلك اصبح لعامل كسب العملات الاجنبية دوراً غير ايجابي في حركة الاستثمار السياحي في عقد الثمانينات ولكنه اصبح مهماً في التسعينات وكان لدور الحكومة الاحتكاري في استحصال العملات الاجنبية من السياحة وترك هامش بسيط جداً وبشروط للمستثمرين في القطاع الخاص اثر سلباً على حركة الاستثمار السياحي في العراق. ولكن هناك تطوراً واضحاً ما بعد التغيير خلال الالفية الجديدة وخاصة بعد 2007 باتجاه حركة سريعة واضحة للاستثمار السياحي وخاصة في محافظات السياحة الدينية كربلاء- النجف والعاصمة بغداد. وتفوق نمط السياحة الدينية في الطلب السياحي الخارجي وخاصة الايرانيين القادمين للزيارة الدينية ومن كل انحاء العالم.

ثانيا : العوامل المشجعة لزيادة الاستثمار في صناعة السياحة:

هناك جملة من العوامل المؤثرة في تشجيع الافراد أو الشركات للاستثمار في صناعة السياحة من هذه العوامل الاتي:

1 . مدى اتساع السوق السياحية والزيادة المرتقبة للطلب الكامن على الخدمات السياحية.
2 . مدى توفر الخدمات العامة والبنية التحتية.
3 . حجم سوق المنافسة وتحديد اتجاهات المنافسة والتكاليف المطلوبة لتنفيذ السياسات التنافسية.
4 . عدد وجنسية شركات الطيران العاملة للمناطق المراد الاستثمار فيها.
5 . توفر ايدي عاملة كفوءة ومعدلات منخفضة للأجور والرواتب.
6 . سياسات تشجيع الدول للمستثمرين عن طريق المنح والقروض.
7 . امكانيات الاحلال والإبدال للأبنية حسب القوانين والتشريعات المعمول.
8 . نوعية القروض البنكية والتمويل المتوفر.
9 . معدل التضخم السنوي لأسعار السلع والخدمات.
10 . معدل سعر الفائدة في البنوك.
11 . معدل مصاريف السياح المحليين الاقليميين والدوليين.
12 . معدلات التضخم للمناطق المصدرة للسياج.
13 . معدل سعر تصريف العملات.
14 . توفر ظروف الاستقرار السياسي والأمني في منطقة الجذب السياحي.

ثالثا : قراءة في مضامين قانون الاستثمار رقم (13) لسنة 2006

يؤكد الدستور العراقي في مادتيه الخامسة والعشرين والسادسة والعشرين على ان الدولة تكفل اصلاح الاقتصاد العراقي وفق اسس اقتصادية حديثة وبما يضمن استثمار كامل موارده وتنويع مصادره وتشجيع القطاع الخاص وتنميته وان الدولة ايضا تكفل تشجيع الاستثمارات في القطاعات المختلفة .[20]

وبناءا عليه ولما يقتضيه وجود قانون يدعم ويعزز النشاط الاستثماري في العراق صدر قانون الاستثمار رقم (13) في عام 2006 وتعديلاته والذي يمثل الاساس القانوني للنشاط الاستثماري في العراق وبادرة امل مهمة في مجال جذب الاستثمارات في كافة قطاعات الاقتصاد العراقي ومن ضمنها القطاع السياحي .ولأهمية هذا القانون وحداثة إصداره سنقوم بقراءة في مضامين قانون الاستثمار العراقي رقم (13) لسنة (2006) المعدل

عرف قانون الاستثمار العراقي رقم (13) لسنة 2007 الاستثمار في المادة 1/ن بانه توظيف الاموال في اي نشاط او مشروع اقتصادي يعود بالمنفعة المشروعة على البلد

ويهدف هذا القانون كما جاء في المادة 2 منه في خمسة بنود متتالية تنص على تشجيع الاستثمارات ونقل التقنيات الحديثة للاسهام في عملية تنمية العراق وتطويره وتوسيع قاعدته الانتاجية والخدمية وتنويعها . وتشجيع القطاع الخاص العراقي والاجنبي والمختلط للاستثمار في العراق من خلال توفير التسهيلات اللازمة لتاسيس المشاريع الاستثمارية وتعزيز القدرة التنافسية للمشاريع المشمولة باحكام هذا القانون في الاسواق المحلية و الاجنبية . وتنمية الموارد البشرية حسب متطلبات السوق وتوفير فرص عمل للعرقيين وحماية حقوق وممتلكات المستثمرين . وتوسيع الصادرات وتعزيز ميزان المدفوعات والميزان التجاري العراقي

وقد نصت المادة 3 من القانون اعلاه ان تعتمد الوسائل الاتية لتحقيق اهداف هذا القانون :

تضمنت الوسيلة الاولى :- منح المشاريع التي تشملها احكام هذا القانون الامتيازات والضمانات اللازمتين لاستمرارهما وتطويرهما من خلال تقديم الدعم بما يؤمن تعزيز القدرات التنافسية لتلك المشاريع في الاسواق المحلية والاجنبية . البند اولا من المادة 3

وتضمنت الوسيلة الثانية :- منح المشاريع الحاصلة على اجازة الاستثمار من الهيئة تسهيلات اضافية واعفاءات من الضرائب والرسوم بحسب ما ورد في هذا القانون . البند ثانيا من المادة 3

وقد تم تشكيل الهيئة الوطنية للاستثمار بموجب هذا القانون في المادة 4 منه البند اولا : تشكل بموجب هذا القانون هيئة تسمى الهيئة الوطنية للاستثمار تتمتع بالشخصية المعنوية يمثلها رئيس الهيئة او من يخوله وتكون مسؤلة عن رسم السياسة الوطنية للاستثمار ووضع الضوابط لها ومافية تطبيقها وتختص بالمشاريع الاستثمارية الاستراتيجية والمشاريع ذات الطابع الاتحادي .يكون هدفها تشجيع الاستثمار كما جاء بموجب القانون اعلاه المادة 9 منه من خلال تعزيز الثقة في البيئة الاستثمارية والتعرف على الفرص الاستثمارية وتحفيز الاستثمار فيها والترويج لها (البند اولا) وتبسيط اجراءات

التسجيل والاجازة للمشاريع الاستثمارية ومتابعة المشاريع القائمة منها واعطاء الاولوية لها في الانجاز لدى الجهات الرسمية واستكمال اجراءات اجابة طلبات المستثمرين و استحصال الموافقات الازمة للمستثمر والمشروع . (البند ثانيا) وانشاء نافذة واحدة تضم مندوبين مخولين من الجهات الحكومية ذات العلاقة تتولى التوصية بمنح الاجازة الاستثمارية بعد الحصول على موافقة الجهات المعنية وفقا للقانون (البند ثالثا) وتقديم المشورة وتوفير المعلومات والبيانات للمستثمرين واصدار النشرات الخاصة بذلك (البند رابعا)ووضع برامج لترويج الاستثمار في مناطق العراق المختلفة لجذب المستثمرين وتنفيذها (البند خامسا)وتسهيل الحصول على العقارات الازمة لاقامة المشاريع بالشكل الذي تحدده الهيئة بالتنسيق مع الجهات ذات العلاقة (البند سادسا) والعمل على اقامة مناطق استثمارية كبرى بموافقة مجلس الوزراء . (البند سابعا) وتشجيع المستثمرين العراقيين والاجانب بالمشاركة مع العراقيين من خلال توفير قروض وتسهيلات مالية لهم بالتنسيق مع وزارت المالية والمؤسسات المالية الاخرى على ان يراعى انجاز المستثمر 25%من المشروع وبضمان منشات المشروع وتحدد نسبة فائدة ميسرة بالنسبة للمشاريع السكنية وللمستفيد النهائي على ان يرعى استخدام ايدي عاملة عراقية تتناسب وحجم القرض .. (البند ثامنا) التعديل رقمه 2 لسنة 2010

فيما يخص المزايا والضمانات التي منحها القانون للمستثمرين

تضمنت المادة 11 من قانون الاستثمار العديد من المزايا التي ينمتع بها المستثمر فقد جاء في البند اولا من المادة اعلاه ان للمستثمر الحق في اخراج راس المال الذي ادخله الى العراق وعوائده وفق احكام هذا القانون وتعليمات البنك المركزي العراقي وبعملة قابلة للتحويل بعد تسديد التزاماته وديونه كافة للحكومة العراقية وسائر الجهات الاخرى

كما جاء في البند ثانيا - أ – منه انه يحق للمستثمر الاجنبي التداول في السوق العراقي للاوراق المالية للاسهم والسندات المدرجة في واكتساب العضوية في الصركات المساهمة الخاصة والمختلطة ، ولا يمنع من ذلك وجود عقارات ضمن موجودات الشركات المذكورة . ب- تكوين المحافظ الاستثمارية في الاسهم والسندات البند ثالثا : اسنئجار الاراضي الازمة للمشروع او المساطحة التي يكون فيها المشروع الاستثمار قائما على ان لاتزيد على (50) خمسين سنة قابلة للتجديد بموافقة الهيئة وان تاعي في تحديد المدة طبيعة المشروع وجدواه للاقتصاد الوطني البند رابعا : التامين على المشروع الاستثماري لدى اي شركة تامين وطنية او اجنبية يعتبرها ملائمة البند خامسا : فتح حسابات بالعملة العراقية او الاجنبية او كليهما لدى احد المصارف في العراق او خارجه للمشروع المجاز .

ويضاف الى المزايا التي يتمتع بها المستثمر الاجنبي في المادة 22 من القانون والتي تنص على تمتع المستثمر الاجنبي بمزايا اضافية وفقا لاتفاقات دولية بين العراق ودولته او اتفاقيات دولية متعددة الاطراف كان العراق قد انضم اليها كما ان للمستثمر الاجنبي وهي حق نقل الاختصاص التشريعي الى قانون اجنبي والتي جاءت في المادة (27 /2) ومن مميزات هذا القانون انه قد فتح المجال امام المستثمر للاستثمار في جميع القطاعات باستثناء ما نصت عليه المادة (29) ، اذا بينت هذه المادة

(تخضع جميع مجالات الاستثمار لاحكام هذا القانون باستثناء مجالي استخراج وانتاج النفط والغاز ، وقطاعي المصارف وشركات التامين)

اما فيما يخص الضمانات في قانون الاستثمار :-

فقد ضمن هذا القانون للمستثمر عدت ضمانات وهي :- انه يحق للمستثمر توظيف واستخدام عاملين من غير العراقيين في حالة عدم إمكانية استخدام عراقي يملك المؤهلات اللازمة وقادر على القيام بنفس المهمة وفق ضوابط تصدرها الهيئة (البند اولا) . ومنح المستثمر الاجنبي والعاملين في المشاريع الاستثمارية من غير العراقيين حق الاقامة في العراق وتسهيل دخوله وخروجه من والى العراق (البند ثانيا) وعدم المصادرة او تاميم المشروع الاستثماري المشمول باحكام هذا القانون كلا او جزاءا باستثناء ما يصدر بحقه حكم قضائي بات (البند ثالثا) وان للعاملين الفنيين والاداريين غير العراقيين في المشروع ان يحولو رواتبهم وتعويضاتهم الى خارج العراق وفقا للقانون بعد تسديد التزاماتهم وديونهم تجاه الحكومة العراقية وسائر الجهات الاخرى (البند رابعا) ومن الضمانات الاخرى ما جاء في المادة (13) من القانون التي تنص على ان اي تعديل لهذا القانون لا يترتب عليه اي اثر رجعي يمس الضمانات والاعفاءات والحقوق المقررة بموجبه.

التصنيف : اقتصاد|تشجيع الاستثمار
الجهة المصدرة : العراق - اتحادي
نوع التشريع : قانون
رقم التشريع : 13
تاريخ التشريع : 2007-01-17
سريان التشريع : ساري
عنوان التشريع : قانون الاستثمار رقم 13 لسنة 2006
المصدر : الوقائع العراقية |رقم العدد : 4031| تاريخ العدد :2007-01-17| رقم الصفحة : 4| عدد الصفحات :16|
ملاحظة: تحل عبارة (اجازة الاستثمار) محل عبارة (اجازة تاسيس المشروع) اينما وردت في القانون .

بناء على ما اقره مجلس النواب طبقا لاحكام الفقرة اولا من المادة الحادية والستين من الدستور ولمضي المدة القانونية المنصوص عليها في الفقرة (خامسا / أ) من المادة مائة وثمانية وثلاثين من الدستور .

صدر القانون الاتي :

الفصل الاول
التعاريف

المادة 1

يقصد بالعبارات التالية لاغراض هذا القانون المعاني المبينة ازاؤها :

اولا – المجلس : مجلس الوزراء .

ثانيا : الهيئة : الهيئة الوطنية للاستثمار او هيئة الاقليم او هيئة المحافظة حسب الاحوال .

ثالثا – رئيس الهيئة : رئيس الهيئة الوطنية للاستثمار او رئيس هيئة استثمار الاقليم او رئيس هيئة استثمار المحافظة.

رابعا : هيئة الاقليم : هيئة الاستثمار في الاقليم المسؤولة عن التخطيط الاستثماري و منح اجازات الاستثمار في الاقليم .

خامسا : هيئة المحافظة : هيئة الاستثمار في المحافظة غير المنتظمة في اقليم المسؤولة عن التخطيط الاستثماري و منح اجازات الاستثمار في المحافظة .

سادسا : الاستثمار : توظيف راس المال في أي نشاط او مشروع اقتصادي يعود بمنفعة على الاقتصاد الوطني وفقا لاحكام هذا القانون .

سابعا : المشروع : النشاط الاقتصادي المشمول باحكام هذا القانون .

ثامنا – الموجودات : الالات و الاجهزة و المعدات و الاليات و العدد و وسائط النقل و المواد الاولية و اللوازم و الاثاث المكتبية المخصصة لاستخدامها حصرا في المشروع و اثاث و مفروشات و لوازم الفنادق و المدن السياحية و المؤسسات الصحية و التعليمية .

تاسعا – المستثمر العراقي : الشخص الحاصل على اجازة الاستثمار و الذي يحمل الجنسية العراقية اذا كان شخصا طبيعيا ا شخصا معنويا مسجلا في العراق .

عاشرا – المستثمر الاجنبي : الشخص الحاصل على اجازة الاستثمار و الذي لا يحمل الجنسية العراقية اذا كان شخصا طبيعيا او شخصا معنويا مسجلا في بلد اجنبي .

حادي عشر – المناطق الاستثمارية : المناطق التي تقترحها الهيئة الوطنية للاستثمار ذات النشاط الاقتصادي التكاملي في مختلف القطاعات بعد موافقة مجلس الوزراء .

ثاني عشر – المطور : كل شخص طبيعي او معنوي حاصل على اجازة استثمار للمشاريع الاستراتيجية في قطاعي بناء المدن السكنية و المناطق الاستثمارية او أي قطاع تنموي اخر تقع خارج التصميم الاساس تقترحه الهيئة و يوافق عليها مجلس الوزراء .

ثالث عشر – المطور الثانوي : كل شخص طبيعي او معنوي تنتقل اليه ملكية جزء من المشروع الاستثماري لغرض تطوير ضمن مشاريع المدن السكنية الكبرى و المناطق الاستثمارية او أي قطاع اخر تقترحه الهيئة و يوافق عليه مجلس الوزراء وفقا للتصميم الاساسي للمشروع .

رابع عشر – الطاقة التصميمية : الطاقة الانتاجية المصممة ضمن وحدة زمنية معينة وفقا لما هو مثبت في الوثائق الواردة مع المكائن من المجهز و الجدوى الاقتصادية للمشروع .

خامس عشر – المحفظة الاستثمارية : مجموعة من الاستثمارات في الاسهم و السندات .

سادس عشر – الاستبدال : استبدال اراضي و منشات غير مستغلة باخرى ذات جدوى اقتصادية .(1)

الاهداف والوسائل

المادة 2 الاحكام المرتبطة بالماده

يهدف هذا القانون الى ما يأتي :

اولا : تشجيع الاستثمارات ونقل التقنيات الحديثة للاسهام في عملية تنمية العراق وتطويره وتوسيع قاعدته الانتاجية والخدمية وتنويعها .

ثانيا : تشجيع القطاع الخاص العراقي و الاجنبي و المختلط للاستثمار في العراق من خلال توفير التسهيلات الازمة لتاسيس المشاريع الاستثمارية و تعزيز القدرة التنافسية للمشاريع المشمولة باحكام هذا القانون في الاسواق المحلية و الاجنبية .(2)

ثالثا : تنمية الموارد البشرية حسب متطلبات السوق وتوفير فرص عمل للعراقيين .

رابعا : حماية حقوق وممتلكات المستثمرين .

خامسا : توسيع الصادرات وتعزيز ميزان المدفوعات والميزان التجاري للعراق .

المادة 3 الاحكام المرتبطة بالماده

تعتمد الوسائل التالية لتحقيق اهداف هذا القانون :

اولا : منح المشاريع التي تشملها احكام هذا القانون الامتيازات والضمانات اللازمتين لاستمرارها وتطويرها من خلال تقديم الدعم بما يؤمن تعزيز القدرات التنافسية لتلك المشاريع في الاسواق المحلية والاجنبية .

ثانياً : منح المشاريع الحاصلة على اجازة الاستثمار من الهيئة تسهيلات اضافية واعفاءات من الضرائب والرسوم بحسب ما ورد في هذا القانون .

الفصل الثاني
الهيئة الوطنية للاستثمار
وهيئات الاستثمار في الاقاليم والمحافظات

المادة 4

اولا – تشكل بموجب هذا القانون هيئة تسمى الهيئة الوطنية للاستثمار تتمتع بالشخصية المعنوية و يمثلها رئيس الهيئة او من يخوله و تكون مسؤولة عن رسم السياسة الوطنية للاستثمار و وضع الضوابط لها و مراقبة تطبيقها و تخص بالمشاريع الاستثمارية الاستراتيجية و المشاريع ذات الطابع الاتحادي .

ثانيا – يدير الهيئة الوطنية للاستثمار مجلس ادارة يتالف من (11) احد عشر عضوا من ذوي الخبرة و الاختصاص حائزين على شهادة جامعية اولية تتناسب و اختصاص الهيئة.

ثالثا : ا – يرشح مجلس الوزراء بطلب من رئيسه رئيسا للهيئة بدرجة وزير ونائبا للرئيس بدرجة وكيل وزارة لمدة خمس سنوات ويعرضان على مجلس النواب للموافقة عليهما .

ب – يختار رئيس مجلس الوزارء و بترشيح من رئيس الهيئة خمسة اعضاء يمثلون القطاع العام من الجهات ذات العلاقة على ان لا تقل دجتهم عن مدير عام اعضاء غير متفرغين في مجلس ادارة الهيئة و لمدة (5) خمس سنوات بدون مكافات .

ج – يختار رئيس مجلس الوزراء اربعة اعضاء من القطاع الخاص لمدة (5) خمس سنوات ممن لديهم مشروع استثماري داخل العراق غير محكومين بجناية عادية او جنحة مخلة بالشرف او ممن اشهروا افلاسهم ، بعد ترشيحهم من قبل رئيس الهيئة الوطنية للاستثمار بدون مكافات .

د – يجوز تمديد ولاية رئيس الهيئة و نائبة عند انتهاء المدة المنصوص عليها في الفقرة (أ) من هذا البند و لمدة واحدة خلال مدة لا تزيد عن (60) ستين يوما من تاريخ انتهاء الولاية .

هـ - لمجلس الوزراء اقالة رئيس الهيئة الوطنية للاستثمار و نائبه بناء على طلب رئيس مجلس الوزراء و لاسباب موجبة للاقالة و بمصادقة مجلس النواب .

و – لمجلس الوزراء اقالة أي من اعضاء الهيئة الوطنية للاستثمار الاخرين او ابدال بغيره في حالة عدم التزامه بمعايير

ولوائح الهيئة .

ز – يجتمع مجلس ادارة الهيئة الوطنية للاستثمار بدعوة من رئيسه ويحدد نصاب الانعقاد واتخاذ القرارات والتوصيات بالاغلبية المطلقة وينتظم سير العمل بنظام داخلي تصدره الهيئة.

ح – ترتبط الهيئة الوطنية للاستثمار برئيس مجلس الوزراء .

رابعا – أ . تتكون الهيئة الوطنية للاستثمار من الدوائر و الاقسام الاتية :-

1- الدائرة الادارية و المالية .

2- الدائرة القانونية .

3- الدائرة الاقتصادية و الفنية .

4- دائرة العلاقات و الاعلام .

5- دائرة النافذة الواحدة و خدمات المستثمرين .

6- قسم التنسيق مع المحافظات .

7- قسم الرقابة و التدقيق الداخلي .

8- قسم تكنلوجيا المعلومات .

9- قسم العقود .

10-قسم التصاريح الامنية

11-مكتب رئيس الهيئة .

ب – لرئيس الهيئة الوطنية للاستثمار استحداث اقسام حسب الحاجة و الضرورة لها و بمصادقة مجلس ادارة الهيئة و تحدد مهامها وفق نظام داخلي للهيئة .

خامسا : يكون مركز الهيئة الوطنية للاستثمار في بغداد ولها ان تعين ممثلين لها في الاقاليم والمحافظات .

سادسا : تقوم الهيئة الوطنية للاستثمار بوضع سياسة استراتيجية وطنية عامة للاستثمار وتحدد القطاعات الاكثر اهمية وتقوم باعداد خارطة بمشاريع الاستثمار في العراق على ضوء المعلومات التي تحصل عليها من هيئات الاستثمار في الاقاليم

والمحافظات كما وتعد قوائم بفرص الاستثمار في المشاريع الاستثمارية الستراتيجية والاتحادية مع معلومات اولية عن هذه المشاريع وتوفيرها للراغبين في الاستثمار . (3)

المادة 5

أولاً : تشكل في الأقاليم والمحافظات غير المنتظمة في إقليم هيئات استثمار تتمتع بالشخصية المعنوية ويمثلها رئيسها أو من يخوله ، وتمول من موازنة الإقليم أو المحافظة ولها صلاحيات منح إجازات الاستثمار ، والتخطيط الاستثماري ، وتشجيع الاستثمار ، ولها فتح فروع في المناطق الخاضعة لها بالتنسيق مع الهيأة الوطنية للاستثمار لضمان حسن تطبيق القانون .

ثانياً :

أ- يرأس الهيأة موظف من ذوي الخبرة والاختصاص يعين بدرجة مدير عام لمدة (5) سنوات باقتراح من المحافظة غير المنتظمة في إقليم وبموافقة مجلس الوزراء ويكون رئيساً لمجلس إدارة الهيأة .

ب- لرئيس الهيأة نائب يُعين بدرجة معاون مدير عام لمدة (5) خمس سنوات من قبل الإقليم أو المحافظة غير المنتظمة في إقليم ، ويكون نائباً لرئيس مجلس الإدارة .

جـ - للهيأة مجلس إدارة يتألف من (7) سبعة أعضاء بمن فيهم رئيس الهيأة ونائبه .

د- يُعين الإقليم والمحافظة غير المنتظمة في إقليم اثنين من موظفي الإقليم أو المحافظة غير المنتظمة في إقليم من العاملين ف الدوائر ذوات العلاقة ، لا تقل درجاتهم الوظيفية عن مدير ، أعضاء غير متفرغين في مجلس الإدارة لمدة (3) ثلاث سنوات .

هـ - يُعين الإقليم والمحافظة غير المنتظمة في إقليم بناء على اقتراح من رئيس الهيأة ثلاثة أشخاص من القطاع الخاص ومن ذوي الخبرة والاختصاص وحائزين على شهادة جامعية أولية في الأقل ، وغير محكوم عليهم بجناية أو جنحة مخلة بالشرف أو أشهروا إفلاسهم ، أعضاء في مجلس الإدارة لمدة (3) ثلاث سنوات ، وتحدد مكافآتهم وفقاً للنظام الداخلي للهيأة .

و- يشترط في تعيين رئيس مجلس إدارة الإقليم أو المحافظة غير المنتظمة في إقليم ونائبه وأعضاءه أن يتم بالتنسيق مع الهيـ الوطنية للاستثمار وان لا يكونوا أعضاء في مجلس المحافظة أو من نواب المحافظ أو معاونيه .

ز- لا يحق للمحافظ أو نائبه أو معاونيه أو رئيس وأعضاء مجلس المحافظة تولي منصب رئيس أو نائب أو أعضاء هيأة الاستثمار في الإقليم أو المحافظة غير المنتظمة في إقليم .

ح- يكون تعيين وإقالة رئيس وأعضاء هيأة الاستثمار في المحافظة غير المنتظمة في إقليم بالتنسيق مع الهيأة الوطنية للاستثمار .

ثالثا – تحدد الهيئة الوطنية للاستثمار الية تشكيل هيئة المحافظة بما فيها معايير تعيين اعضاء مجلس الادارة و اقالتهم في حالة عدم التزامهم بمعايير و تعليمات الهيئة .(4)

رابعا : تنسق هيئات الاقليم والمحافظات عملها مع الهيئة الوطنية للاستثمار وتنسق وتتشاور مع الحكومات المحلية فيما يتعلق بالخطط والتسهيلات الاستثمارية .

خامسا : تقوم هيئات الاقاليم والمحافظات بوضع خططها الاستثمارية بما لا يتعارض والسياسة الاستثمارية الاتحادية وتقوم باعداد قوائم بفرص الاستثمار في المناطق الخاضعة لها مع معلومات اولية عن هذه المشاريع وتوفيرها للراغبين في الاستثمار .

سادسا : ترتبط هيئة الاقليم برئيس وزراء الاقليم وتخضع لرقابة مجلس الاقليم وترتبط هيئة المحافظة بالمحافظ وتخضع لرقابة مجلس المحافظة بما لا يتعارض واحكام هذا القانون .

سابعا : يجتمع مجلس ادارة هيئات الاقاليم والمحافظات بدعوة من رئيسه ويحدد نصاب الانعقاد واتخاذ القرارات والتوصيات بالاغلبية المطلقة وينظم سير العمل بنظام داخلي تصدره الهيئة .

المادة 6

تعتمد الهيئة المراسلات الالكترونية اضافة الى المراسلات الاعتيادية بينها و بين الجهات الرسمية و المستثمرين العراقيين و الاجانب و المتعلقة بعمل و نشاط الهيئة من خلال الشبكات المحلية او الشبكة الدولية وفق ضوابط تحددها الهيئة. (5)

المادة 7

ا – تقبل الهيئة طلبات اجازة الاستثمار للمشاريع التي لا يقل راس مالها عن الحد الادنى الذي يقرره مجلس الوزراء او مجلس وزراء الاقليم حسب الاحوال بنظام يصدر باقتراح من الهيئة .

ب – يجب على الهيئة استحصال موافقة مجلس الوزراء قبل منح الاجازة اذا كانت قيمة المشروع الاستثماري اكثر من مائتين وخمسين مليون دولار .

جـ - على الهيئة البت في طلبات اجازة الاستثمار في مدة لا تتجاوز (45) خمسة واربعين يوما من تاريخ تقديم الطلب .

د – تكون قرارات الهيئة بخصوص المشاريع الاستثمارية المقرة ملزمة لاغراض هذا القانون .

المادة 8

للهيئة موازنة سنوية مستقلة تتكون مواردها من المبالغ التي تخصص لها من الموازنة العامة للدولة .

المادة 9

تهدف الهيئة الى تشجيع الاستثمار من خلال العمل على ما يأتي :

اولا : تعزيز الثقة في البيئة الاستثمارية والتعرف على الفرص الاستثمارية وتحفيز الاستثمار فيها والترويج لها .

ثانيا : تبسيط اجراءات التسجيل والاجازة للمشاريع الاستثمارية ومتابعة المشاريع القائمة منها واعطاء الاولوية لها في

الانجاز لدى الجهات الرسمية واستكمال اجراءات اجابة طلبات المستثمرين واستحصال الموافقات اللازمة للمستثمر والمشروع .

ثالثا : انشاء نافذة واحدة تضم مندوبين مخولين من الجهات الحكومية ذات العلاقة تتولى التوصية بمنح الاجازة الاستثمارية بعد الحصول على موافقة الجهات المعنية وفقا للقانون .

رابعا : تقديم المشورة وتوفير المعلومات والبيانات للمستثمرين واصدار النشرات الخاصة بذلك .

خامسا : وضع برامج لترويج الاستثمار في مناطق العراق المختلفة لجذب المستثمرين وتنفيذها .

سادسا : تسهيل الحصول على العقارات اللازمة لاقامة المشاريع بالشكل الذي تحدده الهيئة بالتنسيق مع الجهات ذات العلاقة و كما يلي :-

1. ببدل للمشاريع السكنية التي تقع ضمن التصميم الأساس .
2. بدون بدل للمشاريع السكنية التي تقع خارج التصميم الأساس على ان لا تحتسب قيمة الأرض ضمن قيمة الوحدة السكنية المباعة للمواطن .
3. ببدل لباقي المشاريع غير السكنية .

سابعا : العمل على إقامة مناطق استثمارية كبرى بموافقة مجلس الوزراء .

ثامنا : تشجيع المستثمرين العراقيين و الأجانب بالمشاركة مع العراقيين من خلال توفير قروض و تسهيلات مالية لهم بالتنسيق مع وزارة المالية و المؤسسات المالية الاخرى على ان يراعى انجاز المستثمر نسبة 25% من المشروع وبضمان منشات المشروع و تمنح قروض ميسرة بالنسبة للمشاريع السكنية و للمستفيد النهائي على أن يراعى استخدام أيدي عاملة تتناسب و حجم القرض . (6)

تاسعا : اية مهام اخرى ذات علاقة بطبيعة عملها يكلفها بها مجلس الوزراء .

مجلس القضاء الاعلى © 2015 - جميع الحقوق محفوظة - قاعدة التشريعات العراقية

المصـــــــــــادر

1- الدباغ، اسماعيل محمد علي وشبر، الهام خضير، مدخل متكامل في الاستثمار السياحي والتمويل، الطبعة الاولى، اثراء للنشر والتوزيع، عمان، 2015.
2- الحميري، د. موفق عدنان عبدالجبار، أساسيات التمويل والاستثمار في صناعة السياحة، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2009.
3- غانم ، د. عبدالله مهنا ومطر، د. محمد عطية، مبادئ الاستثمار، الطبعة الثانية، الهيئة العامة للتعليم التطبيقي والتدريب ، الكويت، 1990.
4- الجبوري ، اسراء سعد فهد ، دور الاستثمار السياحي في التنويع الاقتصادي ، رسالة ماجستير مقدمة الى كلية الادارة والاقتصاد – الجامعة المستنصرية -بغداد -2017
5- قانون الاستثمار العراقي منشور في جريدة الوقائع العراقية العدد 4031 في 2007/1/17
6- دور التشريعات والقوانين في دعم وتطوير صناعة السياحة دراسة تحليلية عن إحدى تحديات العملية الاستثمارية للقطاع السياحي في العراق – اسراء سعد فهد بحث منشور عالميا ضمن مستوعب سكوباس كانون الثاني 2020
7- "الاستثمار السياحي والفندقي: فرص وتحديات" – د. صفوان عبد الرحمن الصفوان:
8- اسيا شواطي ومروة شحاط : الاستثمار الفندقي كالية لتنمية القطاع السياحي في الجزائر – دراسة حالة ولاية قالمة رسالة ماجستير مقدمة الى كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير – قسم العلوم الاقتصادية 2015-2016