عنوان الورقة البحثية

تسعيرة الإيواء السياحي كأحد العناصر المحددة للطلب السياحي الشاطئ. دراسة حالة الجزائر مقارنة بتونس.

مداخلة تندرج في إطار

المحور الرابع: تقييم أداء الاستثمار السياحي في الجزائر

ورقة بحث مقدمة من طرف الأستاذين مغاري عبد الرحمان، صابة مختار من كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. جامعة امحمد بوقرة. بومرداس.

معلومات خاصة بالباحث الأول

ـ اللقب والاسم: مغاري عبد الرحمان.
ـ الدرجة العلمية: دكتوراه دولة.
ـ الرتبة العلمية: أستاذ التعليم العالي.
ـ الوظيفة الحالية: أستاذ مدرس
ـ رئيس فرقة بحث بعنوان التعليم العالي ودوره في تحقيق التنمية الاقتصادية. دراسة حالة العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.
ـ الاهتمامات العلمية: اهتمام بمسائل القطاع السياحي.
ـ البريد الإلكتروني: abd_meghari@yahoo.fr
ـ الهاتف الشخصي: 0553408264.

معلومات خاصة بالباحث الثاني

ـ اللقب والاسم: صابة مختار.
ـ الدرجة العلمية: دكتوراه علوم.
ـ الرتبة العلمية: أستاذ محاضر أ.
ـ الوظيفة الحالية: أستاذ مدرس
ـ عضوفرقة بحث بعنوان التعليم العالي ودوره في تحقيق التنمية الاقتصادية. دراسة حالة العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.
ـ الاهتمامات العلمية: اهتمام بمسائل القطاع السياحي.
ـ البريد الإلكتروني: abd_meghari@yahoo.fr
ـ الهاتف الشخصي: 0672382789.

ملخص ورقت البحث

يعتبر الإيواء السياحي أهم مكون ضمن مكونات النشاط السياحي. وتعتبر تسعيرات المبيت أحد العناصر الهامة في استقطاب السياح وممارستهم للنشاط السياحي.

بالنسبة للجزائر تبقى تسعيرات الإيواء السياحي مرتفعة نسبيا، وهذا بسبب نقص الفنادق وكثرة الطلب على الإيواء، وهو طلب يتركز في موسم الاصطياف. ولقد خلف هذا الواقع تزايد إقبال السكان في المناطق الشاطئية على تأجير مساكنهم للسياح للحصول على مداخيل إضافية تسمح للكثير منهم بمواجهة ظروف الحياة خلال بقية أشهر السنة. إلا أن هذا الشكل الثاني من الإيواء السياحي يحتاج إلى تنظيم من أجل الاستفادة منه قدر الإمكان.

إن النهوض بنشاط الإيواء السياحي في المناطق الشاطئية يتطلب من جهة تنويع نشاطات المؤسسات الفندقية وعدم اقتصارها بشكل أساسي على موسم الاصطياف. فهذا التنويع من شأنه أن يزيد من مداخيل هذه المؤسسات بالشكل اذي يسمح لها بتغطية أعبائها، الأمر الذي قد يفضي إلى انخفاض تسعيرة الإيواء في الفنادق وحتى في المنازل المؤجرة، وبالتالي سيؤدي إلى تنشيط الحركة السياحية الشاطئية. كما يتطلب الأمر تنويع أشكال الإيواء السياحي وعدم الاكتفاء بالإيواء الفندقي والإيواء عند الساكن.

الكلمات المفتاحية: سياحة، سياحة شاطئية، إيواء سياحي، فنادق، منازل مؤجرة، تسعيرات، جذب سياحي.

إشكالية الورقة البحثية

1 ـ مقدمة

تعتبر تسعيرة الإيواء السياحي (سعر المبيت) عنصرا حاسما في النشاط السياحي واتخاذ قرار ممارسة السياحة. فهذا العامل، إلى جانب عامل نوعية الخدة السياحية وظروف ممارسة الفعل السياحي، يعتبر عامل جذب أو إبعاد بالنسبة للسائح.

وتتحدد تسعيرة الإيواء السياحي بعاملي العرض والطلب اللذان يتأثران بالمحيط الخارجي والداخلي للمؤسسات العارضة لخدمات الإيواء. فالظرف الاقتصادي العام (ركود اقتصادي، تضخم) والمنافسة في سوق الإيواء السياحي تعتبر إلى جانب العوامل الداخلية الخاصة بمؤسسات الإيواء، مثل توفر هياكل الإيواء، مستوى تكاليف الخدمات، الأهداف المسطرة من قبل المؤسسة الفندقية (تحقيق الأرباح، تقديم خدمة عمومية، تحقيق النمو) هي كلها عوامل محددة لتسعيرة الإيواء الفندقي بالنسبة للمؤسسات التي تعتمد التحديد الحر لتسعيراتها.

وتتميز تسعيرات الإيواء السياحي في المناطق الشاطئية بتقلبها الموسمي بتأثير من الطلب السياحي. فالمعروف أن وتيرة عمل مؤسسات الإيواء السياحي (الفنادق الرسمية ومنازل السكان) تنخفض في أغلب فصول السنة لتشهد ارتفاعا في فصل الصيف. وبناء على تسعيرة الإيواء هذه يتحدد عدد الوصولات إلى الفنادق وعدد البيتات.

وتمارس تسعيرات لإيواء السياحي تأثيرها على مستوى النشاط السياحي الشاطئ، الذي يبقى نشاط موسميا. ويظهر هذا التأثير في مدى قدرة هذا مؤسسات الإيواء السياحي على استقطاب أكبر عدد ممكن من السياح ولأكبر مدة ممكنة (الوصولات والبيتات).

بالنسبة للجزائر يتميز نشاط الإيواء السياحي بمحدوديته بسبب نقص هياكل الاستقبال وطبيعة الخدمات السياحية الموفرة للسياح. فنقص الفنادق يؤدي خلال الموسم الصيفي إلى ارتفاع تسعيرات المبيت في المناطق الشاطئية. وتظهر محدودية نشاط الإيواء السياحي في عدد الوصولات التي تتم خلال السنة، وكذا عدد البيتات. ولقد أدى هذا الوضع إلى ميل الأفراد إلى قضاء عطلهم الصيفية لدى الساكن مقابل تسعيرات ليست منخفضة. ويبقى هذا الأمر حلا جزئيا لتخفيف من النقص الذي يشهد قطاع الإيواء السياحي. كما يتطلب الأمر تنظيم هذا النشاط من أجل تفعيله أكثر وجعله أفيد للمؤجرين والمستأجرين والجماعات المحلية وكذا الاقتصاد الوطني.

إن النهوض بالإيواء السياحي بالجزائر والبحث عن أشكال إيواء أخرى ترقى إلى المستوى المطلوب سيسمح لا محالة بتخفيف النقص الحاصل في هذا المجال، وهو الأمر الذي سينعكس إيجابا على تسعيرات الإيواء السياحي ليكون ذلك عامل جذب للسياح الجزائريين الذين يفضلون الذهاب إلى الخارج للاصطياف، وكذا عامل جذب لشريحة واسعة من الجزائريين المحدودي الدخل.

2 ـ إشكالية الورقة البحثية

إشكالية ورقتنا البحثية تدور حول السؤال التالي: إلى أي مدى تعتبر تسعيرة الإيواء السياحي بالجزائر محددة للطلب السياحي الشاطئ بالجزائر؟

3 ـ تساؤلات الورقة البحثية

ـ هل تسعيرة الإيواء السياحي (الفندقي وعند الساكن) بالجزائر مرتفعة. وما هي قدرتها على جذب السياح الجزائريين الذين يفضلون السفر إلى الخارج؟

ـ هل الإيواء السياحي عند الساكن يعتبر حلا لمشكلة نقص الإيواء الفندقي؟

ـ ما هي الحلول الممكن اعتمادها لتطوير الإيواء السياحي بالجزائر؟

4 ـ فرضيات الورقة البحثية

لمعالجة موضوع ورقتنا البحثية تبنينا فرضية واحدة ترى أن تفضيل الكثير من الجزائريين قضاء عطلتهم الصيفية بالخارج مرده إلى أن الارتفاع النسبي لتسعيرات الإيواء الفندقي يعتبر أحد أهم الأسباب الدافعة إلى ذلك.

5 ـ أهداف الورقة البحثية

نهدف من خلال هذه الورقة البحثية إلى الوقوف ولو جزئيا على واقع الإيواء السياحي في الجزائر، بشقية الإيواء الفندقي والإيواء عند الساكن ومقارنته بمثيله في تونس، لنخلص في الأخير إلى تحديد أثر هذا الأمر على الطلب السياحي الصيفي في المناطق الشاطئية ودوره في جذب أو إبعاد السياح الجزائريين.

6 ـ أهمية الورقة البحثية

تكتسي هذه الورقة البحثية أهمية تنبع من تناولها لموضوع مهم في مجال السياحة، ألا وهو مسألة تسعير الإيواء السياحي باعتباره المكون الرئيس في النشاط السياحي.

7 ـ منهجية الدراسة

اعتمدنا في دراستنا لموضوع تأثير تسعيرة الإيواء السياحي على الطلب السياحي على المنهج الوصفي، حيث قمنا باستعراض وضعية الإيواء السياحي بالجزائر للوقوف على مكوناته المختلفة وتحديد نقاط الضعف فيهوأثر ذلك على عدم استقطاب الآلاف من السياح الجزائريين الذين يسافرون إلى الخارج بحثا عن الراحة والاستجمام.

8 ـ هيكل الورقة البحثية

تناولنا موضوع ورقتنا البحثية من خلال ثلاث محاور جاءت على النحو التالي:

المحور الأول: دراسة نظريةلأهمية الإيواء السياحي كأحد أهم مكونات النشاط السياحي.

المحور الثاني: تطور طاقات الإيواء السياحي بالجزائر وأثرها على الطلب السياحي

المحور الثالث: عرض تسعيرات الإيواء السياحي بالجزائر ومحاولة دراسة تأثيرها على جذب السياح الجزائريين في ظل وجود منافسة من قبل تونس

المحور الأول: دراسة نظريةلأهمية الإيواء السياحي كأحد أهم مكونات النشاط السياحي.

يعتبر الإيواء السياحي أهم عنصر من عناصر الجذب السياحي، حيث يتوقف حجم الطلب على الإيواء السياحي بالقدرة المالية للسياح وبمدى قدرة المؤسسات الفندقية على تقديم خدمة إيواء بدرجة وبأسعار معقولة.

الفرع الأول: ماهية النشاط السياحي

الفقرة الأولى: تعريف النشاط السياحي

السياحة نشاط اجتماعي يقوم على انتقال الفرد السائح، سواء المحلي أو الأجنبي، من مكان إقامته الدائمة لفترة مؤقتة تزيد عن 24 وتقل عن 12 شهرا، وهذا ليس بغرض ممارسة نشاط في المكان المقصود يحقق منه دخلا، بل بغرض الترفيه والتمتع بجمال الطبيعة والشعور بالبهجة بفعل الإقامة في مناطق ذات طبيعة خاصة وكذا بهدف ربط علاقات مع أفراد وجماعات شعوب أخرى، وكذا العلاج، أو زيارة معالم تاريخية.[1]

الفقرة الثانية: مكونات النشاط السياحي

أولا: الطلب السياحي

يتحدد الطلب السياحي أساسا بتوفر الأفراد على دخل يسمح بذلك. كما تعتبر أسعار الخدمات السياحية عاملا محددا للقيام بالفعل السياحي. من ناحية ثانية نجد أن توفر الأفراد على بعض الوقت للقيام يساهم بشكل ما في ممارسة السياحة. بخصوص هذا العامل الأخير يشير بيان مانيلا للمنظمة العالمية للسياحة إلى أن السياحة العصرية هي وليدة تطبيق السياسة الاجتماعية التي أفضت إلى حصول العمال على عطلة سنوية

مدفوعة الأجر، وهو ما جعل الأفراد المستفيدين من هذا الحق يستفيدون من وقت للراحة والمتعة.[2] على صعيد آخر تتحدد الميول السياحية للأفراد بطبيعة أوضاعهم الاجتماعية، مثل نوع المهنة الممارسة، الذوق، العمر...

ثانيا: العرض السياحي

يتكون العرض السياحي من السلسلة السياحية المتاحة للسياح المتكونة من السلع المادية (الفنادق، الأطعمة والمشروبات، المنتجات التقليدية...)والخدمات المرتبطة بالموارد الطبيعية (النقل، مواقع ومناظر طبيعية، حيوانات، نباتات...) وكذاالموارد الاجتماعية الثقافية (متاحف، عادات، تقاليد، ثقافة، برامج ترفيه، زيارات وعلاقات إنسانية...).وضمن هذه الموارد يعتبر الإيواء السياحي أهم أركان النشاط السياحي، إذ لا يمكن ممارسة النشاط السياحي دون إيواء. فتوفير مكان للإقامة هوأول ما يبحث عنه السائح عند بلوغه مكان ممارسة نشاطه السياحي.

الفرع الثاني: المؤسسة الفندقية كأهم مكونات النشاط السياحي

الفقرةالأولى: تعريف المؤسسة الفندقية وتحديد أنواعها

أولا: تعريف المؤسسة الفندقية

المؤسسة الفندقية هي كيان يعمل على تلبية رغبات ضيوفه من مختلف الخدمات الفندقية (الراحة، الأمن، توفير الإيواء والإطعام ...)،وهذا بمقابل مادي وسعي لتعزيز صورتهفي أذهان زبائنه بما يدعم قدرتهالتنافسية.[3]

ثانيا: تصنيفات الفنادق

يتم التمييز بين الفنادق على أساس طبيعة الخدمات المقدمة لزبائن. ويعتبر نظام النجوم لتصنيف الفنادق أكثر التصنيفات استعمالا، وهو تصنيف يعتمد جملة من المعايير التي تختلف من بلد لآخر وحتى ما بين مناطق البلد الواحد، كما هو الحال في اسبانيا. وتخص المعايير المعتمدة في تصنيف الفنادق نوعية الخدمات المقدمة، الراحة، النظافة، الموقع، الأسعار المعتمدة من طرف المؤسسة الفندقية الواحدة... "ففي بريطانيا مثلا، يتم التركيز في عملية التصنيف على خدمة العملاء، في حين يتم التركيز بشكل أكبر في فرنسا على الغرف والردهات ووسائل الراحة ويتم فرض هذه المعايير من قبل الحكومة الفرنسية".[4]

وبالرغم من الاختلاف القائم حول المعايير المعتمدة في التصنيف النجمي للفنادق فإن الاتفاق قائم على اعتماد خمسة نجوم في عملية التقييم، وهي:[5]

ـ **فنادق النجمة الواحدة:** يتميز هذا النوع من الفنادق بتوفير الخدمات الأساسية، مع افتقارهاللمطاعم والمقاهي وحمامات انفرادية.

ـ **فنادق النجمتين:** عموما تتميز خدمات هذا النوع من الفنادق بمستوى خدمي أحسن من حالة الفنادق ذات النجمة الواحدة، حيث تتوفر غرفه على تلفاز، تليفون، حمام انفرادي، مطعم أو مقهى.

ـ **فندق ثلاث نجوم:** يتوفر هذا النوع من الفنادق، زيادة على ما تتوفر عليه فنادق النجمتين، على قاعة للرياضة وقاعة للمؤتمرات.

ـ **فنادق أربع نجوم:** خدمات هذا الصنف من الفنادق عالية الجودة، وزيادة على ذلك يتوفر في هذه الفنادق مسابح وخدمات الويفي.

ـ **فنادق خمس نجوم:** زيادة على الخدمات التي توفر فنادق الأربع نجوم، تقدم فنادق الخمس نجوم خدمات أحسن، سواء في مجال النظافة والصيانة والضيافة، أماكن لركن السيارات، الاستقبال يكون طيلة ساعات اليوم والليل، هذا زيادة على تحدث عمال الفندق عدة لغات...

الفقرة الثانية:خدمة الإيواء الفندقي كأهم أشكال الخدمات الفندقية

الخدمة الفندقية هي نشاط ناتج عن تفاعل عوامل بشرية ومادية يسمح بتلبية طلبات الزبائن من الخدمات المختلفة (الإيواء، الإطعام، التسلية، المسابح، الترفيه، العلاج، الخدمات المصرفية، خدمات المؤتمرات والحفلات، الاتصال والنقل...) وكذا تحقيق أهداف المؤسسة الفندقية، وهذا دون انتقال ملكية مصدر الخدمة.[6]

أولا: ماهية الإيواء الفندقي كأهم مكونات العرض الفندقي وأهم أشكال الإيواء السياحي

يتمثل الإيواء الفندقي في استقبال الفندق لزبائن من أجل المبيت في فضاء محدد (غرفة أو جناح) مع إمكانية الاستفادة من خدمات مصاحبة مثل فطور الصباح، الغذاء، العشاء، استعمال التليفزيون، استعمال الهاتف.فالفندق كمؤسسة إيواء تجارية تعرض غرفا أو شققا مؤثثة بصيغة الإيجار... لزبائن عابرين أو لزبائن يقضون إقامة لأسبوع أو شهر، دون أن يكون ذلك مسكنها. هؤلاء الزبائن يكونون إما سياحموسميين أو رجال الأعمال يحلون بهذه المؤسسات للمبيت في فترات غير محددة. ويمثل رجال الأعمال أكبر نسبة ضمن زبائن المؤسسات الفندقية، وهم يتميزون بوفائهم للفنادق التي ترتادونها، إذ يقومون بارتيادها بشكل ثابت مساهمين بذلك في رفع معدل شغل غرف الفنادق، وهو ما يجعلهم محل اهتمام وعناية من قبل أصحاب الفنادق.[7]ويشكلالإيواء الفندقي أساس النشاط الفندقي، وهو يساهم إلى جانب بقية الخدمات الفندقية المكملة في تمييز الفنادق عن بعضها البعض ورسم صورة لكل فندق في أذهان نزلاء الفندق.[8]

ثانيا:أشكال الإيواء السياحي بالإضافة إلى الإيواء الفندقي

يمثل الإيواء الفندقي أهم أشكال الإيواء السياحي بالنظر إلى عدد مرتاديه ومدد ارتياده. ويوجد إلى جانب الإيواء الفندقي أشكالا أخرى للإيواء السياحي تضمنها هياكل مختلفة، مثل الإقامات الثانوية المؤثثة، الملكيات المشتركة، التأجيرات المؤثثة، الإيواء الاجتماعي، غرف الضيوف.

أ ـالإقامات الثانوية المؤثثة: هي ممتلكات لبعضالأفراد ويستعملونها لأغراض سياحية سواء من طرفهم أو يؤجرونها لأشخاص آخرين.

ب ـ الملكيات المشتركة في الزمان والمكان (Le time Sharing): يلجأ بعض الأفراد إلى شراء حق الاستغلال السياحي لمسكن مؤثث لمدة قد تصل إلى 20 سنة، وهو ما يضمن لهم التمتع بهذا المسكن لأسبوع أو بضعة أيام خلال السنة الواحدة من مدة الملكية المشتركة.

ج ـ التأجيرات المؤثثة (Les locations meublées): يلجأ بعض الأفراد إلى تأجير مساكن مؤثثة تسمح لهم بالعيش فيها بصورة طبيعية لمدة تقل عن ثلاثة أشهر.

د ـ الإيواء الاجتماعي (L'hébergement social): هذا النوع من الإيواء يتم في إطار قرى العطل أو مراكز الإيواء، ديار الشباب، لجان المؤسسات المنظمة للعطل الصيفية دون أن يكون هدفها ربحيا.

هـ ـ غرف الضيوف (Les chambres d'hôtes): تقوم بعض بتأجير غرف مؤثثة داخل مسكنها لاستقبال سياح بمقابل مالي محدد ولمدة محددة.

الفرعالثالث: تسعيرة الإيواء الفندقي

تتحدد تسعيرة الإيواء الفندقي بعوامل داخلية خاصة بالمؤسسة الفندقية وعوامل خارجية تحددها البيئة التي تعمل فيها. وتسعى المؤسسة الفندقية من خلال سياستها التسعيرية إلى تحقيق جملة من الأهداف.

الفقرة الأولى: أهداف سياسة تسعير خدمة الإيواء الفندقي العوامل المحددة لها

أولا: أهداف سياسة تسعير خدمة الإيواء الفندقي

ترمي سياسة التسعير في القطاع الفندقي إلى تحقيق جملة من الأهداف، مثل تحقيق الربح؛ تحقيق أقصى حجم من المبيعات؛ الاستحواذ على جزء من السوق من خلال رفع حجم المبيعات باعتماد سياسة تخفيض الأسعار؛ تقديم تشكيلة متميزة من المنتجات؛ تكوين صورة عن المؤسسة. [9]

ثانيا:العوامل المحددة لتسعيرة خدمة الإيواء الفندقي

تتحدد تسعيرة الإيواء الفندقي في أية مؤسسة فندقية بتفاعل عوامل داخلية وأخرى خارجية.

أ ـ أثر العوامل الداخلية على تسعيرة الإيواء الفندقي

تتمثل العوامل الداخلية المحددة لتسعيرة الإيواء في أية مؤسسة فندقية ببنية تكلفة الخدمات المقدمة من طرف هذه المؤسسة. هذا إلى جانب الأهداف التي تسعى تلك المؤسسة لتحقيقها، كالبحث عن تحقيق أرباح أو تقديم خدمة جيدة، زيادة المبيعات. كما تتحدد السياسة السعرية للمؤسسة الفندقية بطبيعة الإدارة المعتمدة من قبل المؤسسة الفندقية، وكذا سياستها التجارية (استراتيجيات التسويق والإشهار المعتمدة من قبل المؤسسة الفندقية لضمان ولاء الزبائن). بالنسبة لنوعية الخدمات المقدمة من طرف المؤسسة الفندقية فهي تختلف حسب طبيعة العملاء المستهدفين، كما تتحدد بمستوى التطور الذي بلغته المؤسسة الفندقية ذاتها.

ب ـ أثر البيئة الخارجية على تسعيرة الإيواء الفندقي

يتأثر نشاط المؤسسة الفندقية بطبيعة البيئة الخارجية التي تعمل فيها. وتعتبر المنافسة، سواء الداخلية أو الخارجية، من العوامل المهمة في تحديد تسعيرات الإيواء الفندقي وجذب السياح. فعلى المستوى الدولي شهدت فنادق باريس خاصة وفرنسا عامة انخفاضا في عدد الزبائن خلال سنة 2016، وهذا بسبب الانخفاض النسبي لتسعيرات الفنادق المتوسطة في كل من برلين ومدريد، حيث بلغ متوسطة تسعيرة الفنادق المتوسطة في برلين قرابة 86 أورو، وفي مدريد كانت التسعيرة تقدر بـ 98 أورو. فغلاء الأسعار في باريس، التي تعتبر ثالث أغلى مدينة أوروبية، بعد مدينة لندن وزوريخ، جعلت السياح ينتقلون بسهولة من مدينة أو بلد لآخر.

كما يعتبر الأوضاع لاقتصادية (الانكماش، الرواج، التضخم...)، السياسية، القانونية والاجتماعية للبلد أو المنطقة التي تعمل فيها الفنادق من العوامل المحددة لتسعيرة الإيواء الفندقي. فخلال مواسم الاصطياف وكذا خلال بعض الفترات التي تشهد تزايد النشاطات الثقافية، الرياضية، السياسية والدينية يرتفع الطلب على الإيواء الفندقي فتميل التسعيرات إلى الارتفاع. لكن بالمقابل هناك فترات يقل فيها الطلب على الإيواء الفندقي. فالمناطق الساحلية تشهد انخفاضا في معدل شغل الغرف الفندقية خلال موسم الشتاء، فتميل تسعيرات الإيواء إلى الانخفاض.

من جهتها تمارس الظروف الأمنية تأثيرها على تسعيرات الإيواء الفندقي. فاضطراب هذه الظروف تتسبب في عزوف السياح عن ممارسة الفعل السياحي وارتياد الفنادق. فخلال سنة 2016 شهد متوسط التسعيرية اليومية لفنادق باريس انخفاضا قارب 4.3 %، حيث كانت في حدود 132 أورو.[10]وهذا رغم أن سنة 2016 شهدت تنظيم التظاهرة الرياضية أورو 2016 . هذا الوضع يمكن تفسيره ولو جزئيا بالهجوم على جريدة شارلي إيبدو (13 نوفمبر 2015)، ثم أحداث مدينة نيس (14 جويلية 2016). كما ساهمت الإضرابات التي شهدتها فرنسا في انخفاض نسبة السياح القادمين إلى فرنسا عموما وباريس على وجه الخصوص.[11]

الفقرة الثانية:طرق تحديد أسعار خدمة الإيواء الفندقي

يعتبر السعر المتغير الرئيسي في المزيج التجاري للمؤسسة الفندقية. هذا السعر يتحدد تبعا لرغبة الزبون المقصود، مستوى المنافسة في السوق، طبيعة المنتج المقدم، موسم تقديم المنتج. وباعتبار الإيواء الفندقي يمثل أهم أشكال الخدمات الفندقية فإن تسعيرته تعتبر أهم التسعيرات المعتمدة من قبل المؤسسات الفندقية.

عموما يمكن تمييز نوعين من الاستراتيجيات المعتمدة في مجال تسعير الخدمات الفندقية، وهما التسعيرة المحددة إداريا والتسعيرة المحددة بصورة حرة.

في ما يخص التحديد الإداري لتسعير الخدمات الفندقية فهي تحدد من قبل الجهات الإدارية الرسمية، وهذا بناء على دراسات تقوم بها هي بنفسها، أو بناء على اقتراحات مقدمة من قبل مالكي ومسيري الفنادق. هذه

الطريقة في تحديد تسعيرة الإيواء الفندقي تستعمل عادة من طرف الإدارة في ما يتعلق بالفنادق العمومية.لكن الملاحظ أن هذه الطريقة في التسعير تميل إلى الزوال بفعل تراجع دور المؤسسات الفندقية العمومية.

أما الطريقة الثانية في تسعير الخدمات الفندقية فهي الطريقة التي تقوم على حرية تحديد هذه التسعيرات. ففي الاقتصاد الحر تتحدد الأسعار تبعا لمستوى تكاليف الإنتاج وكذا مستوى المنافسة في السوق. كما تتحدد هذه التسعيرة بعوامل أخرى مثل مستوى الإقبال على الفندق في اليوم المحدد للمبيت من طرف الزبون، يوم الحجز وعدد الأيام التي تسبق يوم القدوم الفعلي للفندق، طريقة الدفع، هل هي الدفع المسبق أم لا، مدة الإقامة في الفندق، استهلاك خدمات أخرى غير خدمة المبيت، عدد الأفراد القادمين في مجموعة واحدة...[12]ونظرا لأهمية هذه الاستراتيجية في مجال تحديد تسعيرات الخدمات الفندقية فإن اهتمامنا في هذه الفقرة سينصب عليها فقط دون الاستراتيجية الثانية.

أولا: تحديد تسعيرة الإيواء الفندقي استنادا إلى التكلفة (coût de revient)

يمكن للمؤسسة الفندقية تحديد تسعيرة الإيواء الفندقي انطلاقا من التكاليف التي تتحملها، أو باعتماد التكاليف النمطية (les coûts standards) التي تخص القطاع. في هذا الإطار تعتمد طريقة هيبارت (La méthode d'Hubbart) المعمول بها في الولايات المتحدة الأمريكية لتحديد التسعيرية الفندقية التي تضمن تغطية التكاليف إضافة إلى تحقيق عائد يقدر بـ 15 %.[13]

لتوضيح كيفية حساب سعر الغرفة الفندقية وفق طريقة هيبارت نفترض فندقا يضم 100 غرفة، وأن عائداته السنوية التي تسمح بتغطية مختلف النفقات تقدر بـ 400000 دولار، في حين يبلغ معدل شغل غرف الفنادق حوالي 70 %. هذا يعني أن عدد الغرف المشغولة خلال السنة يقدر بـ 25550. نفترض من ناحية ثانية أن التكلفة الكلية التي يتحملها الفندق (أعباء مالية، المردود المرغوب فيه من طرف المساهمين، تكاليف ثابتة، تكاليف خدمات الغرف والإطعام) تقدر بـ 4 مليون دولار، وأن المستثمرين ينتظرون تحقيق عائد على الاستثمار نسبته 15 %، أي ما يعادل 600000 دولار، معنى هذا أن المداخيل التي يجب تحقيقها تشمل النفقات المتحملة مضافا إليها الأرباح المتوقع تحقيقها أي 400000 + 600000 = 1000000 دولار. لتحقيق هذا العائد يتعين تحديد سعر الغرفة كما يلي: 1000000 ÷ 25550= 39.14 دولار.[14]

ثانيا: تحديد سعر الخدمة الفندقية وفق قاعدة الواحد من الألف (la loi du millième)

أفضى الواقع العملي بالمؤسسات الفندقية إلى تحديد تسعيرة الغرفة الواحدة لليلة واحدة اعتمادا على قاعدة الواحد من الألف من قيمة الاستثمار (سعر بناء الفندق أو شرائه)، وهذا حتى يكون الفندق محققا لربحية، علما بأن قيمة الاستثمار تتحدد بعدد نجوم الفندق. فلو افترضنا مثلا أن تكلفة فندق من ثلاث نجوم يضم 90 غرفة بلغت 6.4 مليون أورو، هذا يعني أن تسعيرة الغرفة لليلة واحدة تساوي [(6.4 مليون ÷ 90) ÷ 1000]= 71 أورو.[15]

كانت هذه الطريقة معتمدة على نطاق واسع في المجال الفندقي. إلا أن الكثير من الفنادق الحديثة تخلت عنها لكونها طريقة تركز على الجانب الربحي مهملة عناصر أخرى ذات أهمية في مجال الفندقة والسياحة.

ثالثا: تسعيرة خدمة الإيواء الفندقي باعتماد طريقة إدارة المردودية(Le yield management)

يمكن للمؤسسة الفندقية تخفيض أسعار خدماتها خلال موسم انخفاض الطلب على الخدمات الفندقية، وهذا بغرض جذب الزبائن. هذا التوجه يدخل ضمن ما يعرف بإدارة المردودية أو التسعيرة في الوقت الحقيقي أو التسعيرة المختلفة (Le yieldmanagemet, revenu management; tarification en temps réel, tarification différenciée).

تقوم التسعيرة وفق مبدأ إدارة المردودية على اعتماد المرونة في تحديد تسعيرة الخدمات التي تعرف ارتفاعا في التكاليف الثابتة وعدم مرونة الطاقات المتوفرة، مثل ما هو الحال في مجال الإيواء الفندقي، النقل الجماعي، مقاعد السينما، المسرح... في هذه الحالة يتم اعتماد أسعار متباينة ومتغيرة، إذ يتم منح أسعار منخفضة لعمليات الحجز المبكرة أو تلك التي تتم في وقت متأخر. وتسمح طريقة التسعير هذه بتحقيق زيادة في رقم أعمال المؤسسة الفندقية نتيجة رفع الأسعار المتوسطة للخدمات في حالة ارتفاع الطلب، أو اللجوء إلى تخفيض الأسعار ومنح بعض الامتيازات للزبائن قصد رفع حجم المبيعات عند انخفاض النشاط الفندقي.

تقوم استراتيجية لإدارة المردودية على فكرة رئيسية مفادها السعي إلى تأجير أكبر عدد من غرف الفندق، لأن الغرفة التي لا تؤجر قبل منتصف الليل لن تؤجر خلال تلك الليلة ومن ثم يمكن اعتبار مدخولها مفقودا. ويمكن القول أن هذه الاستراتيجية تلائم أكثر الفنادق الكثيرة الغرف والتي يصعب تأجيرها كلها، في حين أن الفنادق الصغيرة التي لا يزيد عدد غرفها عن السبعين غرفة فإن اعتماد هذه الطريقة يكون غير مفيد لأنه من السهل تأجيرها كلها ليلة واحدة. من ناحية ثانية يتوقف نجاح هذه الطريقة في تسعير خدمة الإيواء الفندقي على توفر المؤسسة الفندقية على معلومات مفصلة عن الطلب اليومي والتحديد اليومي لتسعيرة الإيواء التي تتميز بتغيرها المستمر. وتقوم المؤسسات الفندقية بعمليات تنبؤ التي قد تمتد على مدى سنة كاملة.[16]

رابعا: التسعيرة الديناميكية في مجال الإيواء الفندقي

اعتمدت الفنادق الكبيرة مثل سلسلة ماريون، هيلتون، أنتركونتينونتل مع مطلع الألفية الثانية التسعيرة الديناميكية، ولا تزال هذه التسعيرة لم تلق رواجا كبيرا في مجال الفندقة، مثل الذي لقيته في قطاع النقل الجوي.[17]

أ ـ تعريف التسعيرة الديناميكية في مجال الفندقة

يقصد بالتسعيرة الديناميكية (La tarification dynamique (ou pricing dynamique) في قطاع الفنادق سعر مقدم لجهة معينة يحسب على أساس تسعيرة (tarif BAR (Best Available Rate))، إذ يلجأ أصحاب الفنادق إلى منح زبائنهم من المؤسسات تخفيضا على تسعيرة الفندق، وهذا مقابل تأجير هذه المؤسسة لعدد من غرف الفندق لعدد من الليالي، وهذا عوضا عن سعر ثابت يمنح في حالة إبرام عقد. هذه التسعيرة يتم تغييرها من طرف الفندق تبعا للمردود المتوقع والسياسة السعرية المعتمدة من قبل إدارة الفندق، وكذا تبعا لأحسن تسعيرة لليوم (Best Available Rate (BAR) meilleur tarif du jour).

ب ـمنافع التسعيرة الديناميكية في قطاع الفنادق

تتمتع التسعيرة الديناميكية في قطاع لفنادق بجملة من نقاط القوة نجملها في ما يلي:[18]

ـ تحميل المؤسسات الفندقية للأسعار في المواقع الإلكترونية يكون أسهل؛

ـ سهولة حساب التسعيرة وتخفيض التكاليف والوقت، وهذا بسبب سهولة وسرعة التفاوض حول التسعيرة؛

ـ القدرة على التفاوض بخصوص عقود ممتدة على عدة سنوات. فبالنسبة للمؤسسات التي تحتاج إلى إيواء موظفيها في الفنادق عند انتقالهم في رحلات أعمال يكون من الأفضل لها تبني سياسة إيواء تقوم على التفاوض مع الفنادق المستقبلة لهؤلاء الموظفين. ومن تم تكون هذه الطريقة في تحديد تسعيرة الإيواء الفندقي مفيدة للمؤسسة.

ـ إمكانية مراجعة الأسعار في حالة حدوث أزمات.

.

ج ـشروط تطبيق التسعيرة الديناميكية في قطاع الفنادق

يتوقف نجاح تطبيق التسعيرة الديناميكية على وجود ثقة بين المؤسسة الفندقية والمؤسسات التي تتعامل معها. كما ينبغي على مسيري الفنادق إقناع المؤسسات الزبونة اعتمادا على معطيات إحصائية وأشكال بيانية تظهر ماذا ينفقون. وبناء على هذه المعطيات يمكن للمؤسسات إجراء حساباتها الخاصة. من ناحية أخرى تتطلب هذه التسعيرة تمكن مسيري الفنادق من التنبؤ بنتائج نشاطهم المستقبلي.

الفرع الرابع: مؤشرات الكفاءة في المجال الإيواء الفندقي

تسعى المؤسسات الفندقية إلى تحقيق المردودية. ولهذا يتعين عليها امتلاك لوحة قيادة تمكن مسيريها من التصرف واتخاذ الإجراءات التالية:[19]

ـ تحسين رقم الأعمال بتحسين حجم ونوعية المبيعات؛

ـ تخفيض أعباء المواد الأولية، اليد العاملة، الأعباء العامة (les frais généraux).

وباعتبار النشاط الفندقي في الكثير من الفنادق ينصب على الإيواء فإننا سنهتم في هذا الفرع الرابع بعرض أهم مؤشرات الأداء (Les indicateurs de performance) في هذا المجال الخدمي، وهي المؤشرات التي تسمح بمراقبة نشاط وتكاليف المؤسسة الفندقية وتشخيص واقعها واتخاذ الإجراءات التصحيحية اللازمة لتحسين مردوديتها. ونميز ضمن مؤشرات الأداء في مجال خدمة الإيواء الفندقي بين مؤشرات الأداء التجاري ومؤشرات الأداء الخاصة بالتكاليف:

الفقرة الأولى: مؤشرات الأداء التجاري

تتحدد قدرة المؤسسة الفندقية على تحقيق مداخيل من الإيواء على جملة من العوامل نلخصها في الجدول التالي:

جدول رقم 01: تحديد قدرة المؤسسة الفندقية على تحقيق مداخيل من الإيواء

المؤشر	الصيغة	الأهمية
معدل الشغل (Le taux d'occupation)	(عدد الغرف المؤجرة / عدد الغرف المتوفرة) × 100	هذا المؤشر يحسب إما بالنسبة ليوم واحد، لعشرة أيام، لشهر... وهو يعبر عن القدرة التجارية للفندق
معدل التوفر (Taux de disponibilité)،	(عدد الغرف الفارغة / عدد الغرف المتوفرة) × 100	هذا المعدل يسمح بتحديد عدد الغرف الفارغة. ويمكن حسابه بإيجاد الفرق بين عدد الغرف المتوفرة ومعدل الشغل.
معدل الارتياد (Taux de fréquentation)	(عدد الزبائن المأويين / عدد الزبائن الممكن إيواؤهم)× 100	هذا المؤشر يسمح بتقدير عدد الأسرة المؤجرة مقارنة بعدد الأسرة المتوفرة خلال فترات مختلفة.
مؤشر الارتياد (Indice de fréquentation)	(عدد الزبائن المأويين/عدد الغرف المؤجرة)	هذا المؤشر يبين أي الغرف الفندقية الأكثر تأجيرا. هل هي الغرف الفردية، الزوجية... وهو مهم بالنسبة للفريق المسير للفندق لمعرفة طبيعة الزبائن المتعامل معهم.
الإيراد المتوسطة للغرفة الواحدة (Yield simple ou revenu moyen chambre)	(رقم أعمال الفندق / عدد الغرف المؤجرة)×100	يعبر عن كفاءة استخدام غرف الفندق. ويمكن حساب رقم الأعمال اليومي بقسمة رقم الأعمال الكلي على عدد أيام الاستغلال، وهو ما يسمح بالمقارنة مع فترات ارتفاع وفترات انخفاض الطلب.
الإيراد الموسع (Yield élargi)،	(رقم أعمال الفندق/عدد الغرف المتوفرة)×100	هذا المؤشر يبين قدرة المؤسسة الفندقية على تحقيق رقم أعمال.
متوسط مدة الإقامة بالفندق (Durée moyenne de séjour)	(عدد البيتات/عدد الوصول)	هذا المؤشر يبين طبيعة نزلاء الفندق، هل هم من العابرين أم ممن يقضون مدة بالفندق. من جهة ثانية يسمح هذا المؤشر بالحكم على قدرة الفندق على الحصول على إعجاب النزلاء ودفعهم لإطالة مدة إقامتهم. يحسب هذا المؤشر على مدى أسبوع أو شهر.
معدل الاستقطاب (Taux de captage)	(عدد فطور الصباح/عدد البيتات)×100	يسمح بمعرفة سير عملية البيع في محسب الفندق ومدى التوافق بين العرض والطلب
متوسط سعر بيع الغرفة الواحدة (Prix de vente moyen d'une chambre)،	(رقم أعمال التأجير/عدد الغرف المؤجرة)	يسمح بتقدير متوسط سعر الإيجار وتحديد مدى تنافسية أسعار الفندق، وهل السعر المطبق يسمح للمؤسسة الفندقية بتحقيق أرباح.
متوسط الدخل أو العائد بالنسبة للزبون الواحد (Revenu moyen par client)،	(رقم الأعمال الإجمالي لليوم/عدد بيتات اليوم)	يسمح بمعرفة استعداد الزبون للإنفاق ومن تم لتقدير الجهد المبذول من طرف عمال الفندق.
معدل الإنجاز المالي في الإيواء (Le taux de réalisation financière en hébergement)،	(رقم الأعمال المحقق من الإيجار/ رقم الأعمال الكامن)	يسمح هذا المؤشر بمعرفة الفقد الذي يلحق بالمؤسسة الفندقية نتيجة عدم تأجير بعض الغرف، ومن تم يمكن اعتماد هذا المؤشر لتحديد الإجراءات الواجب اتباعها لتحسين الوضع.
معدل عدم الالتزام بالحجز المسبق من طرف الزبائن (le taux de no Show)	(عدد الحجوزات غير الموفاة خلال مدة/ عدد البيتاتخلال نفس الفترة)×100	هذا المؤشر يسمح بتحديد عدد الزبائن الذين لم يوفوا بحجوزاتهم
متوسط الدخل المحقق من طرف كل غرفة متاحة (Le revenu moyen par chambre disponible: Le REVPAR)،	(رقم الأعمال الخاص بالإيواء/عدد الغرف المتوفرة)	يعبر هذا المؤشر عن أداء المؤسسة الفندقية سواء بالنظر لعدد الزيارات التي تمت فيه وكذا السعر المتوسط. يمكن اعتماد هذا المؤشر في عمليات المقارنة.
معدل التخفيض (taux de réduction)	(السعر المعلن ـ متوسطسعر الغرفة/ السعر المعلن) × 100	يسمح هذا المؤشر بتحديد النسبة بين السعر المعلن ومتوسط سعر الغرف. ويتم حسابه خلال فترة زمنية محددة.

الفقرة الثانية: مؤشرات الأداء الخاصة بالتكاليف

جدول رقم 02 :مؤشرات الأداء الخاصة بالتكاليف

المؤشر	الصيغة	الأهمية
تكلفة المواد (Coûtmatière)	منتجات الاستقبال/ رقم أعمال التأجير	هذا المؤشر محدود الأهمية لأن تكلفة منتجات الاستقبال قليلة.
تكلفة الموظفين (Frais du personnel)		
. مردود العامل الواحد (Rendement par employé)	عدد الغرف المتوفرة أو عدد الغرف المؤجرة / عدد الأجراء	هذا المؤشر يبين متوسط العمال مقارنة بعدد الغرف المتوفرة أو عدد الغرف المؤجرة.
معدل الإنتاجية (Taux de productivité)	رقم الأعمال بالنسبة لكل عامل/ تكلفة العامل الواحد	هذا المؤشر ناتج عن الإنتاجية الفيزيائية (الكمية)، وعن التحكم في الأجور والأعباء الاجتماعية وكذا سياسة الأسعار.
المردودية لكل طابق (Rendement au service étage)	عدد الغرف المؤجرة/ عدد ساعات عمل عمال الطابق	هذا المؤشر يعبر عن مردودية كل طابق من طوابق الفندق.

المصدر: Amraoui Noureddine et K. Bouzzaoui.Op. cit. PP 3 – 8

المحور الثاني: تطور طاقات الإيواء بالفنادق الجزائرية وأثرها على تسعيرات الإيواء وجذب الطلب السياحي

سنتناول في الفرع الأول من هذا المحور من البحث تطور طاقات الإيواء السياحي بالجزائر موزعة على مختلف أشكال الإيواء السياحي. بينما نقوم في فرع ثان بعرض بعض أسعار الإيواء السياحي بالجزائر(الإيواء الفندقي والإيواء في منازل المؤجرين) وتحديد انعكاساتها على الطلب الفندقي. أخيرا وفي فرع ثالث سنقدم بعض الأرقام الخاصة بتسعيرات المبيت السياحي في مدينة الحمامات التونسية، وهذا لأخذ فكرة عن مستوى تسعيرات المبيت السياحي فيها ولتحديد اثرها في جذب الكثير من السياح الجزائريين.

الفرع الأول: تطور طاقات الإيواء السياحي بالجزائر

كمدخل لهذا الفرع ارتأينا تخصيص الفقرة الأولى منه لاستعراض أهم النتائج المحققة في مجال السياحة بالجزائر، على أن نقوم في فروع وفقرات لاحقة بعرض أهم النقط ذات الصلة بالإيواء الفندقي.

الفقرة الأولى: تطورعدد الفنادق وعدد الأسرة بالجزائر حسب تصنيف الفنادق، القطاعات القانونية والمناطق

يتكون الإيواء السياحي في الجزائر من الفنادق والمنازل المؤجرة من طرف أصحابها لأغراض سياحية خلال موسم الاصطياف. ونظرا لعدم توفر أرقام عن تعداد هذه المساكن فإن اهتمامنا سينصب فقط على طاقات الإيواء التي توفرها الفنادق، باعتبارها مؤسسات رسمية. هذا القطاع شهد تطورا خلال الزمن سواء من حيث عدد الفنادق وتصنيفاتها، أو من حيث الأسرة، وكذا عدد البيتات.

أولا: تطور عدد الفنادق وعدد الأسرة بالجزائر حسب تصنيف الفنادق

تميز القطاع السياحي بالجزائر خلال فترة 1990 ـ 2014 وبالأخص خلال تسعينيات القرن العشرين بتباطؤ معدلات إنجاز الفنادق. فخلال سنة 2006 كان القطاع السياحي بالجزائر يتوفر على 1064 فندق، في حين وصل خلال سنة 2014إلى 1185 فندق، تتكون في أغلبها من فنادق غير مصنفة أو فنادق بنجمة واحدة. فخلال سنة 2004 كانت نسبة فنادق الجزائر غير المصنفة تقدر بـ 80,5 % من مجموع الفنادق، بينما لم تتعد نسبة الفنادق من الدرجة الخامسة 1.23 %. بالمقابل نجد أنأغلب فنادق تونس والمغرب من الدرجتين 4 و 5.

جدول رقم 03:أرقام مقربة للنتائج المحققة على مستوى القطاع السياحي بالجزائر خلال الفترة 1990 ـ 2015

السنوات / تصنيف الفنادق	1990	1992	1994	1995	2000	2001	2005	2006		2013	2014
عدد الفنادق 5 نجوم	5	5	7	8	11	11		-		08	08
عدد الأسرة بالآف	2	2	4	4	6	4	4	5			
عدد الفنادق 4 نجوم	17	22	29	31	34	20		-		05	06
عدد الأسرة بالآف	3	6	4	4	5	3	3	3			
عدد الفنادق 3 نجوم	87	89	90	91	110	67		-		38	39
عدد الأسرة بالآف	21	23	25	25	30	15	14	11			
عدد الفنادق نجمتان	63	72	73	83	93	62		-		46	46
عدد الأسرة بالآف	0,6	3	5	6	5	5					
عدد الفنادق بنجمة	55	68	69	70	72	43		-		149	149
عدد الأسرة بالآف	2	3	2	2	3	2					
عدد الفنادق دون تصنيف	153	237	337	371	507	724		-		928	937
عدد الأسرة بالآف	**17**	**16**	**17**	**17**	**27**	**40**					
مجموع الفنادق	**380**	**493**	**605**	**655**	**827**	**927**		**1064**	**1184**	**1174**	**1185**
مجموع الأسرة بالالاف	**53**	**55**	**60**	**62**	**76**	**72**	83	84	92		
السياح الأجانب في الجزائر	685			97	175	175	368	420			
جزائريون م بالخارج	451			521	690	705	831	480			
المجموع بالألف	1136			619	865	880	1200	1400			
عد البيتات للمقيمين مليون ليلة				3.5	3.5	3.7	4.1	4.3			
عدد البيتات للأجانب المقيمين مليون	0.17	0.09	0.03	0.02	0.025	0.009					
عدد البيتات للاجانب غ.م بالمليون	0.65	0.36	0.10	0.07	0.20	0.22	0.53	0.59			
عد الأسرة في تونس					197	205	229	231			
عدد السياح في تونس					5057	5387	6378	6550			
عد الأسرة في المغرب					95	97	124	133			
عدد السياح في المغرب					4240	4340	5843	6558			

ملاحظة: الكثير من الأرقام الواردة في هذا الجدول قدمت بشكل مقرب وهذا نظرا لضيق المكان.

المصدر: ـ تطور عدد الفنادق: وزارة تهيئة التقليم والبيئة والسياحة، مصلحة الإحصائيات، 2008.

- تطور عدد الأسرة الفندقية:
- الإيرادات السياحية ومساهمة قطاع السياحة في الناتج المحلي الخام:
Office national des statistiques: www.ons.dz. نقلا عن أبركان فؤاد، مرجع سبق ذكره، ص ص 112 - 117.
- تطور عدد الفنادق حسب كل صنف. نقلا عن جوامع اسماعيل و بركات فائزة، صناعة السياحة في الجزائر... قراءة في البرامج واشكاليات التطبيق. مداخلة مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الوطني الأول المعنون "السياحة في الجزائر: الواقع والآفاق". المركز الجامعي بالبويرة. معهد العلوم الاقتصادية. يومي 11 - 12 ماي 2010. ص 10.
- تطور عدد السرة: جوامع اسماعيل و بركات فائزة، مرجع سبق ذكره. الأرقام مقربة.
- إحصائيات التشغيل في القطاع السياحي بالجزائر. أرقام مقدمة من طرف وزارة السياحة.
- تطور عدد السياح بالجزائر. إحصائيات منقولة عن عويناني عبد القادر، السياحة في الجزائر. الإمكانيات والمعوقات (2000 - 2025) في ظل الاستراتيجية السياحية الجديدة للمخطط التوجيهي للتهيئة السياحية (SDAT 2025) ، أطروحة دكتوراه العلوم في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 03، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، السنة الجامعية 2012 - 2013، ص 85.
أ - ملاحظة في أحد المراجع وردت الوحدة بمليون د.ج وفي المرجع المذكور أدناه وردت الإيرادات بمليون دولار
نقلا عن: لوصيف عمار، نقلا عن:
-- La banque d'Algérie. 2007.
– Ministère de l'aménagement de l'environnement et du tourisme. Le diagnostic: audit du tourisme algérien. Janvier 2008.P. 34.
الإيرادات: المصدر: www.mta.gov.dz
- عدد عمال القطاع السياحي ابتداء من سنة 2000 إلى غاية 2011 . المصدر: عويناني عبد القادر. مصدر سبق ذكره، ص 91.
- عدد السياح في تونس والمغرب ابتداء من سنة 2000. عويناني عبد القادر. مرجع سبق ذكره، ص. 131.
- إيرادات كل من تونس والمغرب من السياحة. نقلا عن عويناني إبراهيم. مرجع سبق ذكره. ص. 134.

أما على مستوى طاقة الاستقبال فإن عدد الأسرة الفندقية بالجزائر لم يشهد تطورا معتبرا خلال الفترة 1990 - 2011، إذ بلغت هذه الطاقة قرابة 92 737سرير خلال سنة 2011 ويبدو التأخر في هذا الميدان جليا مقارنة بعدد الأسرة في كل من تونس والمغرب.[20]

ويفسر تباطؤ نمو عدد الفنادق وعدد الأسرة في الجزائر بعدد اهتمام الجزائر بالقطاع السياحي بصورة عامة، ثم بتدهور الوضع الأمني في الجزائر وكذا إلى تطبيق سياسة خوصصة القطاع، التي جعلت المستثمرين يترددون في الاستثمار.

ثانيا: توزيع طاقة الإيواء حسب القطاعات القانونية

يساهم القطاع الخاص بنسبة معتبرة في توفير طاقة إيوائية سياحية بالجزائر. ولقد تأكد هذا التوجه ابتداء من سنة 2002. فخلال سنة 2011 كان القطاع الخاص يوفر حوالي 90 % من فنادق الجزائر وما يقرب من 77 % من عدد الأسرة. وتم ذلك نتيجة خوصصة العديد من الفنادق العمومية وتشجيع القطاع الخاص على إنجاز وتسيير الفنادق.

جدول رقم04 : تطور عدد الفنادق وطاقة الإيواء حسب القطاعات القانونية في القطاع السياحي بالجزائر

السنة / البيان	1999	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
عدد الفنادق والمؤسسات الشبيهة (Etablissementsassimilés)								
القطاع العام				83	90	97	65	68
الجماعات المحلية				59	59	49	36	36
القطاع الخاص				998	998	1 005	1 045	1 071
القطاع المختلط				-	-	-	6	9
المجموع				**1 140**	**1 147**	**1 151**	**1 152**	**1 184**
% القطاع العام				7,28	7,84	8,42	5,64	5,74
% القطاع الخاص				87,54	87,0	87,31	90,71	90,45
عدد الأسرة								
القطاع العام	28	21	21	22 000	22 226	22 436	15 597	15 657
الجماعات المحلية				2 627	2 650	2 062	2 118	2 118
القطاع الخاص	34	58	60	60 373	61 000	61 885	71 184	71 484
القطاع المختلط				-	-	-	3 478	3 478
المجموع	62	79	81	**85 000**	**85 876**	**86 383**	**92 377**	**92 737**
% القطاع العام	45.16	26,58	25,92	25,61	25,72	24,28	16,81	16,88
% القطاع الخاص	54.83	73,41	74,07	71,02	71,03	71,64	77,05	77,08

المصدر: بالنسبة للفترة 1999 - 2006. Ministère de l'aménagement du territoire de l'environnement et du tourisme.
نقلا عن عويناني عبد القادر. مرجع سبق ذكره. ص ص 179 - 180. النسب المئوية من حساب الباحث.
بالنسبة للفترة 2007 - 2011. وزارة السياحة. نقلا عن الحولية الإحصائية.
ملاحظة: عدد الأسرة بالنسبة للفترة 1999 - 2006 محسوبة بالآلاف.

ولقد تأثرت الفنادق العمومية من انسحاب الدولة من تسييرها وتمويلها رغم بقائها مالكة لتلك الفنادق، وهنا تعقدت مهمة مسيري الفنادق العمومية، حيث بقيت هذه المؤسسات تعاني من صعوبات مالية رغم عمليات التطهير المالي العديدة التي استفادت منها منذ انسحاب الدولة من تسييرها. إلا أن هذه الصعوبة المالية كانت دافعا لمسيري تلك المؤسسات لتحيين طرق التسيير والاستعمال الرشيد للموارد المتاحة ومحاربة كل أشكال التبذير والبحث عن فرص الاستثمار المربحة والتخلي عن النشاط غير المربحة. هذا بالنسبة لمؤسسات القطاع العام السياحية، لكن عموما نسجل ضعف اهتمام السلطات العمومية والمحلية بالقطاع السياحي، بما فيه القطاع الخاص، وهو ما أدى إلى نقص الهياكل السياحية ومواجهتها للعديد من النقائص الكمية والنوعية. فأغلب الفنادق الجزائرية هي من الفنادق غير المصنفة، والكثير منها يعاني من انقطاع المياه، نقص النظافة، كثرة الضجيج، اهتراء الأثاث والأسرة الفندقية، محدودية جودة الطعام، سوء الاستقبال، ضعف مستوى اليد العامل السياحية، الارتفاع النسبي لأسعار الخدمات السياحي... وفي هذا الصدد تشير بعض مصادر المعلومات الرسمية أن نسبة الفنادق التي تسير وفق المعايير الدولية لا تتعدى 10 % من مجموع فنادق البلد.[21]

ثالثا: تطور طاقة الإيواء الفندقي بالجزائر حسب المناطق

تتركز النسبة الكبرى من الفنادق في المدن الحضرية والساحلية الكبيرة. هذا الوضع يعكس مدى اهتمام السلطات العمومية بالسياحة الحضرية على حسابقية أشكال السياحة بالجزائر.

جدول رقم 05 : توزيع طاقة الإيواء للفنادق حسب المناطق. خلالالفترة 2002 ـ 2011

السنة / الطبيعة	2002 المجموع بالآلاف	2006	2008	2009	2010	2011
حضري	35	44 561	44 700	44 905	52 085	52 445
بحري	25	23 148	23 500	23 804	31 322	31 322
صحراوي	7	11 639	11 639	11 649	3 770	3 770
حموي	6	4 608	4 918	4 906	4 111	4 111
جبلي	1	913	1 119	1 119	1 089	1 089
المجموع	**74**	**84 869**	**85 876**	**86 383**	**92 377**	**92 737**

المصدر:سنة 2002www.ons.dz/them_sta.htm وبالنسبة للفترة 2006 ـ 2011 ***Ministère du Tourisme.***

الفقرة الثانية: تطور عدد الوصولات والبيتات في الفنادق الجزائرية خلال الفترة 2007 ـ 2012

يمكن الحكم على أهمية النشاط السياحي بالجزائر بالنظر لعدد الوصولات والبيتات[22] في الفنادق الجزائرية.

أولا: تطور عدد الوصولات والبيتات في الفنادق الجزائرية خلال سنتي 2007 و 2012 حسب جنسيات المسافرين

الملاحظ أن عدد البيتات والوصولات في الفنادق الجزائرية لم تشهد تطورا ملحوظا، وأن أغلب الحجوزات في هذه الفنادق هي لمقيمين جزائريين مع ضعف إقبال السياح ورجال الأعمال غير المقيمين في الجزائر. وحتى بالنسبة للوافدين للجزائر فهم في أغلبهم من المغتربين الذين يعودون أحيانا إلى الجزائر لقضاء العطلة السنوية التي غالبا ما تكون في فصل الصيف، وهم لا يصرفون أموالا كبيرة، حيث يقضون جزء كبيرا من عطلتهم عند عائلاتهم المقيمة بالجزائر. وهناك نسبة من هؤلاء المهاجرين الجزائريين يفضلون قضاء عطلتهم في وجهات غير الجزائر، وهذا لعدم توفر ظروف ملائمة لممارسة السياحة بالجزائر (ارتفاع تذاكر السفر، غلاء أسعار الإقامة بالفنادق، عدم توفر ظروف استقبال جيدة بالفنادق...)، ومن تم يمكن القول أن قطاع السياحة بالجزائر لا يستفيد كثيرا من مهاجرينا. من ناحية أخرى لم تكن مدة البيتات في هذه الفنادق تتعدى 4 ليالي خلال سنة 2012، وهو ما قد يفسر بأن هذه البيتات كانت لرجال أعمال الذين يزورون الجزائر لفترات قصيرة وأن تسعيرات تلك الفنادق مرتفعة مقارنة بمداخيل شريحة واسعة من الجزائريين.

جدول رقم 06: توزيع عدد الوصولات والبيتات حسب جنسيات المسافرين خلال سنتي 2007 و 2012

السنة / الطبيعة	2007		2012	
	الوصولات	البيتات	الوصولات	البيتات
مجموع غير المقيمين	**232 611**	**573 855**	**384 148**	**936 631**
مقيمون من جنسية جزائرية	2 770 237	4 503 439	3 549 654	5 650 171
مقيمون من جنسية غير جزائرية	20 252	42 646	25 701	53 379
مجموع المقيمين	**2 790 489**	**4 546 085**	**3 575 355**	**5 703 550**
المجموع الكلي	**3 023 100**	**5 119 940**	**3 959 503**	**6 640 181**

المصدر: الجدول من تشكيلنا بناء على معطيات وزارة السياحة. الحولية الإحصائية.

ثانيا: عدد الوصولات في الفنادق الجزائرية خلال ثلاثيات سنة 2015 والولايات الساحلية

باعتبار أن بحثنا هذا يركز على أثر تسعيرات الفنادق في جذب الطلب السياحي خلال موسم الاصطياف فإن اهتمامنا في هذه النقطة سينصب بالضرورة على فنادق الولايات الساحلية باعتبارها المناطق التي تشهد توافد السياح. وسندرس عدد الوصولات التي تتم في هذه الفنادق خلال ثلاثيات السنة الأربع.

نهتم في هذه النقطة بدراسة توزيع وصولات نزلاء فنادق ولايات الساحل الجزائر خلال ثلاثيات سنة 2015. ونسعى من خلال هذا التقسيم إلى دراسة أثر موسم الاصطياف على عمليات النزول في الفنادق.

جدول رقم 07 : عدد الوصولات لمجموع فنادق الجزائر والفنادق الموجودة في المدن الساحلية خلال ثلاثيات سنة 2015

الولايه	الثلاثي الأول	الثلاثي الثاني	الثلاثي الثالث	الثلاثي الرابع	المجموع
بجاية	59 089	68 601	82 460	58 242	**268 392**
تلمسان	45 566	54 821	67 469	47 617	**215 473**
تيزي وزو	38 471	37 711	38 019	34 518	**148 719**
الجزائر	196 848	198 905	183 449	211 608	**790 810**
جيجل	13 294	16 965	27 058	13 945	**71 262**
سكيكدة	7 933	11 215	20 609	14 127	**53 884**
عنابة	38 645	39 313	54 525	42 459	**174 942**

الولايه	الثلاثي الأول	الثلاثي الثاني	الثلاثي الثالث	الثلاثي الرابع	المجموع
مستغانم	10 946	6 560	23 460	11 462	**52 428**
وهران	22 631	26 402	16 643	35 508	**101 184**
بومرداس	10 781	10 985	12 219	14 737	**48 722**
الطارف	6 019	7 057	17 430	4 585	**35 091**
تيبازة	41 657	32 449	26 621	41 161	**141 888**
عين تيموشنت	4 651	7 406	17 741	6 422	**36 220**
المجموع	**1 084 631**	**1 026 428**	**996 149**	**1 109 504**	**4 216 712**

المصدر: وزارة السياحة والصناعة التقليدية. إحصائيات سنة 2017.

جدول رقم 08 : توزيع إجمالي عدد البيتاتمع عرض الولايات الساحلية حسب أصناف الفنادق خلال سنة 2015

الولاية	الثلاثي الأول	الثلاثي الثاني	الثلاثي الثالث	الثلاثي الرابع	المجموع
الشلف	18777	14833	21858	16249	**71717**
بجاية	100 197	128 838	145 537	97 566	**472 138**
تلمسان	68 655	78 066	90 104	80 966	**317 791**
تيزي وزو	60 523	57 154	60 224	59 186	**237 087**
الجزائر	310 900	306 528	269 274	340 319	**1 227 021**
جيجل	24 324	30 378	49 135	19 766	**123 603**
سكيكدة	18 096	26 230	52 497	24 057	**120 880**
عنابة	67 740	68 739	113 209	80 314	**330 002**

الولاية	الثلاثي الأول	الثلاثي الثاني	الثلاثي الثالث	الثلاثي الرابع	المجموع
مستغلم	14 596	9 263	31 074	16 035	**70 968**
وهران	64 774	43 515	42 308	53 477	**204 074**
بومرداس	19 104	20 127	17 270	23 164	**79 665**
الطارف	7 574	9 587	28 022	5 588	**50 771**
تيبازة	54 184	35 778	30 696	45 950	**166 608**
عين تيموشنت	12 575	22 468	78 613	20 192	**133 848**
المجموع	**1 815 491**	**1 681 081**	**1 670 605**	**1 791 627**	**6 958 804**

المصدر: وزارة السياحة والصناعة التقليدية. إحصائيات سنة 2017.

تظهر أرقام الجدول رقم 07أن عدد الوصول إلى فنادق الولايات الساحلية ترتفع بشكل ملحوظ خلال موسم الاصطياف. هذه الأمر يتم بالنسبة لأغلب فنادق الولايات الساحلية، باستثناء الجزائر العاصمة، وهران وتيبازة التي تشهد انخفاضا في عدد الوصولات. هذا الأمر قد يفسر بكون هذه المدن تستقطب خلال بقية ثلاثيات السنة رجال أعمال، وبحلول فصل الصيف يقل عدد الوصولات ليغطى جزئيا بالوصولات ذات الطابع السياحي. كما تظهر أرقام الجدول رقم 08 أن عدد بيتات نزلاء فنادق الولايات الساحلية تبقى محدودة. فبقسمة

عدد بيتات الثلاثي الثالث على عدد وصولات نفس الثلاثي نجد أن متوسط مدة الإقامة خلال موسم الاصطياف تكاد لا تتعدى في أحسن الأحوال يومان. وهذا ما يدل على غلاء تسعيرة الإقامة في الفنادق الجزائرية.

ثانيا: توزيع عدد الوصولات لفنادق الولايات الساحلية حسب أصناف الفنادق خلال سنة 2015

يمكن من خلال هذه النقطة معرفة أي الفنادق في الولايات الساحلية للجزائر تعتبر أكثر استقطاب للنزلاء. ومن تم يمكن الحكم على طبيعة نزلاء هذه الفنادق. فأرقام الجدول رقم 09 تبين أن النسبة الكبرى من وصولات نزلاء فنادق الولايات الساحلية تمت في فنادق ما دون الدرجة الثالثة، وبشكل خاص في فنادق غير مصنفة، ومن تم نستنتج أن زبائن هذا النوع من الفنادق هم من ذوي الدخول المحدودة. هذا الوضع يظهر واضحا بالنسبة لولايات جيجل، بومرداس، عين تيموشنت. أما ارتياد الفنادق ذات النجوم الأربع والخمس فيبقى محدودا.

جدول رقم 09 : عدد الوصولات حسب أصناف الفنادق لمجموع ولايات الجزائر خلال سنة 2015

التصنيف / الولاية	دون تصنيف	1*	2*	3*	4*	5*	المجموع
الشلف	21833	3297	20287	2729	0	0	**48146**
بجاية	143608	69873	36540	18371	0	0	**268392**
تلمسان	126198	23398	8282	33912	13079	10604	**215473**
تيزي وزو	61686	13437	30872	31990	10734	0	**148719**
الجزائر	237173	66506	122487	142924	107968	113752	**790810**
جيجل	71262	0	0	0	0	0	**71262**
سكيكدة	34171	3076	1904	1990	11836	907	**53884**

التصنيف / الولاية	دون تصنيف	1*	2*	3*	4*	5*	المجموع
عنابة	91734	12846	4988	42173	23201	0	**174942**
مستغانم	22385	28231	1812	0	0	0	**52428**
وهران	97084	36542	11425	15884	163	42976	204074
بومرداس	18982	27883	0	1857	0	0	**48722**
الطارف	12738	21989	364	0	0	0	**35091**
تيبازة	135719	4991	1178	0	0	0	**141888**
عين تيموشنت	18012	7287	0	10921	0	0	**36220**
المجموع	2316795	559620	363464	606038	217964	152831	4216712

المصدر: وزارة السياحة والصناعة التقليدية. إحصائيات سنة 2017.

عموما يمكن القول أن العرض الفندقي بالجزائر يبقى محدودا مقارنة بالطلب على الإيواء. من ناحية ثانية تبدو أسعار الإيواء الفندقي ونوعية الخدمات عائقا أمام استقطاب السياح. ورغم ذلك تسجل المؤسسات الفندقية الواقعة على الساحل إقبالا مقبولا خلال فصل الصيف، وهذا بسبب كثرة السياح في ظل قلة عدد الفنادق.

الفقرة الثالثة: عدد خرجات المواطنين الجزائريين حسب الوجهة خلال سنة 2012

خلال سنة 2010بلغ عدد الجزائريين الذين ذهبوا للخارج ما من 1757471 جزائري. وتعتبر تونس الوجهة الأولى للجزائريين بما يقرب من 908365 ألف، وهو ما يشكل نسبة 51,68 %، في حين تأتي فرنسا في المرتبة الثانية متبوعة بالسعودية ثم المغرب فتركيا. كما شهدت سنة 2010 خروج حوالي18233 جزائري باتجاه سوريا.

جدول رقم10: الاتجاهات الرئيسية لخروج الجزائريين عبر الحدود خلال سنة 2012

الشهر / البلد	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	المجموع
السعودية	0	27974	21104	9390	11913	13819	35526	54983	374	35348	136	0	**210567**
مصر	559	616	845	611	513	664	1121	894	705	677	560	416	**8181**
الإمارات	1945	1504	1609	1158	980	861	1085	972	1962	969	1443	919	**15407**
إسبانيا	4492	4126	12629	5264	3667	5585	8236	5870	14756	5083	5022	3149	**77879**
فرنسا	57838	26064	49282	28686	42427	33168	53539	41512	83816	41308	52496	23394	**533530**
بريطانيا ع	1602	1024	908	1262	867	1175	1159	1038	2355	891	1338	587	**14206**
إيطاليا	2541	720	835	840	839	978	1334	1062	2665	1013	1087	549	**14463**
المغرب	6370	3407	14300	5955	5356	6584	5848	5405	8747	4777	5822	4111	**76682**
قطر	2898	3090	3688	3907	1224	1293	2010	1925	1835	1177	1220	789	**25056**
سوريا	749	747	742	817	717	631	485	147	388	376	1779	86	**7664**
تونس	105295	35067	45952	58109	45517	57471	81875	47377	115929	51287	69825	66802	**780506**
تركيا	7637	6145	8605	8050	7574	8791	10190	7652	11483	8381	7481	3828	**95817**
المجموع	**196145**	**113780**	**164143**	**127415**	**124574**	**135396**	**207974**	**174340**	**251350**	**155292**	**153143**	**107006**	**1910558**

المصدر: منقول بتصرف عن وزارة السياحة. أرقام واردة ضمن الحولية الإحصائية.

الملاحظ أيضا أن عدد الجزائريين المتوجهين للخارج يزداد خلال الفترة ماي - سبتمبر، وهو خروج لغرض سياحي، هذا باستثناء الخروج باتجاه السعودية لأداء مناسك العمرة والحج. أما خلال سنة 2012 فإن

وتيرة خروج الجزائريين خارج الحدود قد بقيت مستمرة مع بقاء تونس تحتل المرتبة الأولى كوجهة مفضلة من قبل الجزائريين، مع تراجع توجه الجزائريين إلى سوريا بسبب الأزمة الأمنية التي عرفها هذا البلد.

المحور الثاني: عرض تسعيرات الإيواء السياحي بالجزائر ومحاولة دراسة تأثيرها على جذب السياح الجزائريين في ظل وجود منافسة من قبل تونس

تعتبر تسعيرة الإيواء السياحي من بين العوامل الرئيسية المحددة للطلب على المبيت في الفنادق والمنازل عند الساكن. لذا سنعمل في ما يلي على عرض تسعيرات بعض الفنادق والمنازل بالجزائر ومقارنتها بمثيلاتها في تونس، وهذا باعتبار هذا البلد هو أول مستقطب للسياح الجزائريين.وفي ظل انعدام المعلومات الرسمية حول هذه النقطة اضطررنا لاستغلال المعلومات التي توفرها بعض الرسائل الجامعية والجرائد وكذا بعض المواقع الإلكترونية.

الفرع الأول: مستوى تسعيرات الإيواء السياحي بالجزائر

الفقرة الأولى: تسعيرة الإيواء الفندقي بالجزائر وانعكاساتها على الطلب السياحي

أولا: تسعيرة الإيواء الفندقي بالجزائر استنادا إلى مصادر معلومات أكاديمية وصحفية

تشير بعض مصادر المعلومات أن متوسط تسعيرة الليلة في الفنادق الجزائرية الكبيرة بلغ خلال سنة 2004 حوالي 8500 د.ج/ليلة ليصل في سنة 2008 إلى ما يقارب 17000 د.ج.[23] ويعزى ارتفاع متوسط تسعيرة الليلة الواحدة في الفنادق الجزائرية الكبيرة خلال سنة 2008 إلى انتعاش الاقتصاد الجزائري واستقطابه للعديد من رجال الأعمال الأجانب إلى الجزائر للفوز بمشاريع استثمارية. ولقد استفاد أصحاب الفنادق من قلة عرض الفنادق العالية المستوى من أجل رفع تسعيرة خدماتهم الفندقية.

وتفيد بعض المقالات والأخبار الصحفية المهتمة بقطاع السياحة بالجزائر بأن مستوى الطلب على الفنادق بالجزائر خلال فصل الصيف يشهد ارتفاعا كبيرا. هذا الإقبال يمكن تفسيره من جهة بضيق موسم الاصطياف بسبب اقتطاع شهر رمضان، وكذا بسبب قلة الفنادق. واستنادا إلى المعلومات المتاحة في هذا الصدد نلاحظ أنه رغم قلة الفنادق فإن تسعيرات الإيواء الفندقي تبقى مقبولة نسبيا مقارنة بما تقدمه الفنادق الأجنبية. فعل سبيل المثال كان فندق مازفران (الجزائر) خلال صائفة 2014 يعرض الغرفة بسريرين بسعر 6000 د.ج لليلة الواحدة، أي ما يعادل 60 أورو، في حين بلغت تسعيرة غرفة بسريرين مع فطور الصباح في فندق لا تيركواز(تيبازة) 4000 د.ج/لليلة الواحدة.أما فندق الحماديين (تيشي، بجاية) فكان يعرض الغرفة بسريرين مرفقة بفطور الصباح بـ 4300 د.ج، أي ما يعادل 43 أورو. وفي غرب البلاد تشهد بنجلوهات وغرف مركب الأندلس امتلاء خلال موسم الصيف، حيث تعرض الغرفة الواحدة ذات سريرين بفطور الصباح بتسعيرة 3000 د.ج، أي ما يعادل 30 أورو.[24] هذا الامتلاء في الفنادق الساحلية مرده إلى ضيق عطلة الصيف بسبب اقتطاع شهر كامل من هذه المدة بسبب حلول شهر رمضان الكريم.

ثانيا: عرض تسعيرات الإيواء السياحي بالجزائر استنادا إلى المعلومات المعروضة من طرف بعض المواقع الإلكترونية المتخصصة

تساهم بعض المواقع الإلكترونية بدور ملحوظ في عرض ومقارنة تسعيرات الإيواء الفندقي في العديد من مناطق العالم. واستنادا إلى المعلومات التي توفر بعض هذه المواقع حاولنا رسم صورة لمستوى تسعيرات الإيواء السياحي المعتمدة من قبل بعض المؤسسات الفندقية الجزائرية خلال سنة 2017.

أ ـتسعيرات الإيواء الفندقي لبعض المؤسسات الفندقية بالجزائر خلال صيف 2017

1 ـ عرض المعلومات الخاصة بتسعيرات الإيواء الفندقي لبعض المؤسسات الفندقية بالجزائر

نشير هنا إلى أن المعلومات المستقاة من بعض المواقع الإلكترونية المختصة في عرض ومقارنة التسعيرات الفندقية وتسعيرات الإيواء السياحي قد اخترناها دون تعيين مع حرصنا فقط على أن تغطي هذه المعلومات أهم المناطق الساحلية بالجزائر. واختيارنا للمدن الساحلية تم بناء على معيار أهميتها. فالجزائر العاصمة، وهران وعنابة تتمتع بأهمية سياحية باعتبارها تتوفر على مواقع سياسية كثيرة، إضافة إلى توفرها على هياكل استقبال متعددة ومتنوعة. كما أن اختيارنا للمدن الأخرى كبجاية، جيجل، سكيكدة، مستغانم... نابع من كونها مناطق سياحية مهمة.

جدول رقم 11: تسعيرة الإقامة الفندقية ببعض فنادق الجزائر خلال سنة 2017الجزائر العاصمة

إسم الفندق	عدد النجوم	غرفة بسرير	غرفة بسريرين	تقييم الزبائن /10		إسم الفندق	عدد النجوم	غرفة بسرير	غرفة بسريرين	تقييم الزبائن /10
Hôtel the Best Nightباب الزوار. الجزائر العاصمة	3	14166		9.4		فندق فايز. الجزائر العاصمة		5400		5
فندف Hôtel Le Beau Fayetأولاد فايت. الجزائر العاصمة			6000	6		City hotel	3		9300	7.6
فندق إكرام الضيف. الجزائر العاصمة	3		10300	7.8		فندق إكرام. الجزائر العاصمة	2		9500	6.4
فندق عائشة. شاطئ النخيل. سطاولي. العاصمة			9500	3.7		Relax Hôtel. زرالدة. العاصمة	2	6556		6.9
فندق الرياض. سيدي فرج. الجزائر العاصمة	4	7500		5.5		.HôtelTaza سطاولي.العاصمة			9000	6.8
Africa Nova Hotelحسين داي. الجزائر العاصمة	3		9100	4.7		فندق الحمامات. راس كاكسين. العاصمة	3		7560	
Numidien Hotelدار البيضاء.الجزائر العاصمة	4	11900				نزل الياسمين (مرتفع). زرالدة. العاصمة		5000		
Hôtel Saint Georg فندق الجزائر. أعلى العاصمة	5		22000	10						
Hôtel Royal Sekhriبرج الكيفان. العاصمة	2		6500	6.9						
Grand HôtelAdghirبرج الكيفان. العاصمة	3	6200								

ملاحظة: تسعيرات الفنادق الواردة أعلاه وردت بقيمة خاصة بثلاث ليالي ثم قمنا بحسابها بالنسبة لليلة واحدة.

تيزي وزو: ـ فندق Hôtel Azeffoun Beach: غرفة بسريرين ـ ابتداء من 5600بفطور الصباح والعشاء.
غرفة بـ 3 أسرة ـ ابتداء من8000 د.جبفطور الصباح وعشاء

بجاية: ـ أوبرجتايس. بجاية Auberge Thaïs. ستوديو. 21000 د.ج/ليلة. يسع حتى 5 أفراد. + فطور الصباح
- **Cristal Hôtel**. غرفة بسريرينابتداء من 12810أو 97 أورو+ فطور الصباح
- **Résidence le Palace** 6000 غرفة بسريرين د.ج + فطور الصباح
- فندق **Brahmi**غرفة بسريرين77 أورو+ فطور الصباح.

جيجل: ـ فندق Hôtel de la Plage. غرفة بسريرين 4000 د.ج/ليلة تقييم الزبائن: 10/9.2
ـ فندق Le Rocher noir. غرفة بسريرين 5000 د.ج/ليلة تقييم الزبائن: 10/4.7.
ـ إقامة Résidence le beau Séjour. غرفة بسريرين: 4000 د.ج/ليلة.

عنابة

إسم الفندق	عدد النجوم	غرفة بسريرين	غرفة بـ3 أسرة	تقييم الزبائن/10
Mimosa Palace	3بمسبح	9480		رهيب
Hôtel Shems les bains		8000		8.2
فندق الريم الجميل	3	9810+ف. ص		7.5

إسم الفندق	عدد النجوم	غرفة بسريرين	غرفة بـ3 أسرة
فندق صابري	4	9750+ف. ص	
Hôtel Splendid	2		5000
فندق نسيم	2	6000	7.2

ملاحظة: ف. ص تعني فطور الصباح

وهران

إسم الفندق	عدد النجوم	غرفة بسرير	غرفة بسريرين	تقييم الزبائن /10
Hôtels 2 horloges	2	ابتداء من 6000 د.ج		7.7
Hôtel Astoria (1)			ابتداء من 1000 د.ج	6
Hôtel Cheval Blanc	2	3500 د.ج+ فطور الصباح	4400 د.ج+ فطور الصباح	7.8
HôtelSidiKhattab			ابتداء من 1000 د.جبدون مكيف	5.7
FantaziaHôtel	3		ابتداء من 6500 د.ج	5.7
HôtelMedina	3		7500 د.ج	7.2
Le Meridien	5		ابتداء من 169أورو+ فطور الصباح	5/3.9
Hôtel Sheraton	5		ابتداء من 16721 د.ج 127 أورو	5/ 3.5
Hôtel des ambassadeurs	3		ابتداء من 86 أورو+ فطور الصباح	

(1): فندق أسطوريا (وهران) تسعيرة المبيت تبدو رخيصة. إلا أن الفندق يحتوي حمام مشترك. وهو يقع في قلب مدينة وهران. كذلك الحال بالنسبة لفندق سيدي خطاب فأسعاره تبدأ من 1000 د.ج للغرفة بدون مكيف هوائي. في حين ترتفع الأسعار في حالة غرفة مجهزة بمكيف هوائي. الفندق يقع بقلب مدينة وهران.

مستغانم: فندق الشمس. غرفة بسرير 5900 د.ج أو 45 أورو + فطور الصباح تقدير الزبائن: 3.5 /10

المصدر:

-- Alger. 97 Hôtels à Alger - Liste& Tarifs - Rates & PayLater Hotels
-- travel.jumia.com › Algérie.Béjaia Source: 97 Hôtels à Alger - Liste& Tarifs - Rates &Pay Later Hotels
-- travel.jumia.com.Jijel Source: 97 Hôtels à Alger - Liste& Tarifs - Rates & Pay Later Hotels
-- travel.jumia.com. Annaba Tarifs des hôtels à Annaba? (Algérie) - Forum > Algérie ...
voyageforum.com/discussion/tarifs-hotels-annaba...

ب ـ نتائج مستخلصة من استعراض تسعيرات الإيواء الفندقي في بعض مناطق الجزائر

قبل عرض مختلف النتائج المتوصل إليها من استعراض تسعيرات الإيواء الفندقي في بعض المدن الساحلية الجزائرية خلال سنة 2017 ارتأينا تقديم بعض الملاحظات بخصوص هذه المعلومات.

1 ـ ملاحظات بخصوص المعلومات الإلكترونية الخاصة بتسعيرات الإيواء الفندقي

الملاحظات التي خرجنا بها من دراسة المعلومات المستقاة من المواقع الإلكترونية والخاصة بموضوع تسعيرات الإيواء الفندقي بالجزائر هي كالتالي:

ـ عدم توفر معلومات موحدة بخصوص تسعيرات الإيواء الفندقي ونوع الخدمات التي توفرها المؤسسات الفندقية. فأغلب المعلومات تخص الغرف التي تتوفر على سريرين. من ناحية أخرى لا تتوفر كافة المعلومات بخصوص الغرف، من تيلفون، ويفي، مكيف هوائي، مسبح.

ـ الأسعار تعلن أحيانا بالدينار الجزائري وأحيانا أخرى بالأورو. هذا الأمر يعقد عملية الحكم على تسعيرات الإيواء الفندق وتجعل من الصعب إجراء مقارنة بين المؤسسات الفندقية داخل وخارج البلد.

2 ـ النتائج المستخلصة من عرض المعلومات الإلكترونية الخاصة بتسعيرات الإيواء الفندقي بالجزائر

يسمح تحليل المعطيات المختلفة الخاصة بتسعيرات الإيواء الفندقي بالجزائر بالخروج بالنتائج التالية:

ـ الفنادق الكبيرة تعرض خدمات عالية الجودة، إلا أن تسعيراتها تتميز بالارتفاع الكبير. وفي هذا الخصوص يرى أحد مسيري فندق بمدينة سكيكدة، وهو الفندق الوحيد من صنف 5 نجوم الموجود بالمدينة، بأن تسعيرة المبيت في غرفة من غرف فندقه تقارب 15000 د.ج/ليلة مع وجبة فطور، وهو سعر جيد مقارنة بأسعار الفنادق التي تقدم نفس الخدمات بنفس الجودة. ويبرر هذا المسير تسعيرة غرفه باتساع غرف فندقه مقارنة بفنادق أخرى، إذ أن مساحة الغرفة الواحدة يقارب 67 م^2، ارتفاع أعباء تسيير الفندق، ارتفاع تكاليف العمال، إذ أن مؤسسته تشغل حوالي 300عامل يتقاضون أجورا شهرية عالية تصل إلى 30 مليون سنتيمبالنسبة

لكبير طباخي الفندق و15 مليون سنتيم بالنسبة لأحد عمال الاستقبال. كما يرجع هذا المسير ارتفاع تسعيرة الفنادق الكبرى إلى قلة عرض الفنادق.[25] ونتيجة ارتفاع تسعيرة الفنادق الكبيرة فلن يكون بمقدورها استقطاب السياح متوسطي الدخل، بل هي مؤسسات تستقطب ميسوري الحال، خاصة من رجال الأعمال.

ـ تسعيرات الإيواء الفندقي ليست رخيصة كما يبدو، وهو يفسر انخفاض عدد البيتات التي يقضيها كل نزيل. فتسعيرة الإيواء بغرفة ذات سريرين تعتبر مكلفة بالنسبة للعائلة الجزائرية التي تتميز بارتفاع نسبي لعدد أفرادها، وهي شريحة واسعة من الجزائريين التي يمكن أن تشكل قاعدة واسعة من السياح. ويرى بعض الباحثين أن أسعار الخدمات السياحية مرتفعة ويستشهد بالغلاء الذي عرفته المحطة السياحية البحرية لمرسى بن مهيدي التي شهدت خلال سنة 2010 إقبالا ضعيفا من طرف المصطافين بسبب غلاء أسعار إيجار الفنادق وهياكل الإيواء، حيث بلغت تسعيرة شقة بغرفة واحدة قرابة 3500 د.ج/يوم، في حين تراوح سعر الشقة بغرفتين ما بين 5000 و9000 د.ج/يوم. في ذات الوقت كانت فنادق تونس والمغربتعرض خدماتها بما يعادل 4500 د.ج/يوم.[26]

ـ الخدمات المقدمة من طرف المؤسسات الفندقية، التي هي في أغلبها مؤسسات غير مصنفة أو مؤسسات لا تتجاوز نجومها الثلاث، هي خدمات محدودة الجودة. وفي هذا الصدد أشار وزير السياحة والصناعة التقليدية، في سنة 2010، إلى أن قطاع السياحة بالجزائر يتميز بـ "خدمات سيئة، استقبال رديء أسعار جد عالية..."[27]وأوصى بضرورة تكييف الأسعار حسب المواسم.

الفقرة الثانية:تسعيرات الإيواء السياحي لدى الساكن بالجزائر خلال صيف 2017

يعتبر الإيواء السياحي لدى الساكن أحد أشكال الإيواء السياحي الذي بدأ يشهد توسعا، وهذا نتيجة نقص الفنادق السياحية وغلاء تسعيراتها. ويتمتع هذا الشكل من الإيواء السياحي بميزات تؤهله ليكون مكملا للإيواء السياحي الفندقي، وهذا رغم أنه لا يخلو من بعض النقائص التي تحتاج إلى مراجعة.

أولا: الإيواء السياحي لدى الساكن كشكل من أشكال الإيواء السياحي

أ ـ عوامل تطور اللجوء إلى الإيواء السياحي لدى الساكن

تشهد العديد من المدن الساحلية الجزائرية خلال فصل الصيف تأجير المواطنين لسكناتهم لسياح قادمين من مختلف مناطق البلاد. هذه الظاهرة ناتجة عن حاجة كل من أصحاب المنازل إلى الحصول على مداخيل إضافية، وحاجة السياح إلى منازل توفر لهم جملة من الامتيازات لا يجدونها في الفنادق.

1 ـدوافع قيام أصحاب المنازل بتأجير مساكنهم خلال موسم الاصطياف

لقد دفع نقص الفنادق السياحية وغلاء تسعيراتها بالكثير من المواطنين المحدودي الدخل في المدن الساحلية إلى تأجير مساكنهم للمصطافين مقابل مبالغ مالية ليست بالزهيدة. وتلجأ العائلات المؤجرة لسكنها إلى السكن عند الأهل لمدة شهرين. هذه الشكل من الإيواء السياحي يتم بشكل غير معلن، وهو ما يصعب عملية إحصائه وتقدير المداخيل التي يذرها، الأمر الذي يحرم مصالح الجباية من مداخيل مهمة.[28]

ولا يقتصر كراء المساكن على ذوي المداخيل المحدودة بل يمارس أيضا من قبل ملاك ميسوري الحال يقومون بتأجير شققهم خلال موسم الصيفـبمبالغ كبيرة تفوق ما يحققونه من مداخيل نتيجة تأجير مساكنهم طيلة السنة. وتستغل هذه المداخيل في استكمال عمليات البناء والتوسيع. وقد يلجأ بعض المالكين إلى تأجير شققهم فقط خلال موسم الاصطياف، في حين يقوم البعض الآخر بتأجيرها خلال تسعة أو عشرة أشهر من السنة بتسعيرة معينة ويشترط من ساكنها إخلائها خلال موسم الاصطياف ليتم تأجيرها بعد ذلك بمبالغ معتبرة.

2 ـدوافع استئجار السياح للمنازل خلال موسم الاصطياف

في ظل نقص الفنادق السياحية وارتفاع تسعيرات المبيت فيها تميل شريحة واسعة من المواطنين الجزائريين إلى تأجير شقق لقضاء بعض أيام عطلة الصيف. هذا الشكل من الإيواء يستهوي هذه الشريحة من المواطنين التي تبحث عن مساكن بأسعار أرخص نسبيا من تسعيرات الفنادق، مع إمكانية إيواء أكبر عدد ممكن من أفراد العائلة، وكذا التمتع بحرية أكبر في التصرف داخل المسكن المستأجر. لكن بالمقابل هناك من يفضل المبيت في الفندق لتوفر الأمن وعدم التعرض للسرقة التي تتعرض لها المساكن المؤجرة. كما أن افتقار السكنات المؤجرة للعديد من التجهيزات وضرورة تنظيفها يوميا يحد من قدرة السائح على الاستمتاع بالراحة والنزهة.

ب ـ المتعاملون في سوق الإيواء السياحي لدى الساكن

يشهد سوق الإيواء السياحي المنزلي تدخل العديد من الأطراف. فهذا الشكل من الإيواء يتم إما مباشرة بين صاحب المسكن والمستأجر، أو عن طريق وكالة عقارية أو عن طريق سماسرة.

1 ـ الاتصال المباشر بين مؤجري المساكن والمستأجرين

يعتبر الاتصال المباشر بين صاحب المسكن والسائح المستأجر أول أشكال الاتصال في مجال الإيواء السياحي لدى الساكن، وفيه يتفق الطرفان دون تدخل أي وسيط، وهو ما قد يؤدي إلى حصول المستأجر على مسكن بتسعيرة تقل عن التسعيرة التي قد تنتج عن وجود وسطاء رسميين أو سماسرة.

2 ـدور الوكالات العقارية في تأجير مساكن الخواص للإيواء السياحي

تتولى الوكالات العقارية التوسط بين مالك المسكن والمستأجر مقابل الحصول على 10 % من تسعيرة الإيجار. ويغتنم أصحاب الشقق ارتفاع الطلب على الإيواء السياحي لرفع تسعيرات المبيت، متسببين بذلك في عزوف الكثير من السياح عن قضاء عطلتهم في الجزائر مفضلين الذهاب إلى الخارج حيث التسعيرات أقل والخدمات السياحية أحسن.[29]ويرى بعض الوكلاء العقاريينأن تدخل السماسرة الموسميين يفسد عليهم نشاطهم. فالوكيل العقاري محكوم بالقانون وهو يدفع الضرائب في حين لا يدفع السماسرة أي مبلغ مقابل ممارسة نشاطهم هذا وتحقيقهم لأرباح معتبرة، وهو ما يؤدي إلى حرمان الدولة من جباية موارد مالية كبيرة.

وينصحالوكلاء العقاريون المؤجرين والمستأجرين بضرورة الاستعانة بوساطة الوكلاء لضمان مصالح الطرفين فى حالة حدوث سرقات ونشوب خلافات بين المؤجر والمستأجر، لأن عملية التأجير تتم بإبرام عقد بين الطرفين. هذا العقد يتضمن المعلومات الخاصة بشروط التأجير. ومن تم فتدخل الوكالات العقارية في تأجير الشقق السياحية يسمح بتنظيم هذا النوع من النشاط ويوفر الإطار القانوني لكل من المؤجر والمستأجر. فبهذه الطريقة يمكن للمستأجر القيام بحجز مسبق لمسكن ما ويطلع على وضعيته. كما يمكن للمؤجر الاطمئنان على مسكنه من كل أشكال التجاوزات غير القانونية التى تصدر عن المستأجرين، مثل ممارسة بعض المستأجرين للرذيلة داخل هذا المساكن، أو قيام البعض الآخر باستقدام عدد كبير من أفراد عائلته لتقاسم أعباء الكراء، ومنهم من يصل به الأمر إلى حد تأجير السكنات من الباطن حين انتهاء مدة إقامته متصرفا كما لو كان هو صاحب المسكن.كما أن هناك بعض المستأجرين، وهم قلة،من يقوم بتخريب بعض أغراض تلك المساكن عند مغادرتها انتقاما من مالكها الذي أجرها بتسعيرة عالية لا ترقى إلى مستوى الخدمات الموفرة بالمسكن.

3 ـ مكانة السماسرة في سوق تأجير سكنات الإيواء السياحي

يشهد سوق تأجير السكنات للإيواء السياحي تدخل فئة السماسرة كوسطاء غير رسميين بين المؤجرين والمستأجرين للسكنات خلال موسم الاصطياف. ويستعمل هؤلاء الوسطاء وسائل التواصل الاجتماعى للترويج لشقق عارضين أسعارها وصورا لها. وبذلك يشكل هؤلاء الأفراد قوة حقيقية فيسوق الإيواء السياحى لدى الساكن. فهميرتبطون في ما بينهم بشبكة تسمح لهم باحتكار سوق الإيجار السياحي بشكل يمكنهم من فرض أسعار إيواء

عالية تبدأ من 4000 د.ج لتصل إلى 12.000 د.ج، وهذا حسب موقع الشقة ومكوناتها المختلفة. وينتج عن تعدد السماسرة في سوق الإيواء السياحي ارتفاع تسعيراتالكراء. فأصحاب المنازل يحددون تسعيرة لمساكنهم، ثم يتولى السماسرة رفع هذه التسعيرة تقارب 500 د.ج لليوم الواحد ولكل شخص. وتزداد التسعيرات ارتفاعا عندما يتدخل أكثر من سمسار في تداول المسكن الواحد.[30]

ولا يخلو نشاط السماسرة من الممارسات السلبية، إذ يقوم بعظهمبتأجير المساكن التي بحوزتهم إلى من يدفع أكثر، حتى وان كانوا قد اتفقوا مع شخص آخر على تأجيره المسكن. ويلجأون في مثل هذه الحالات إلى غلقهواتفهم لقطع الاتصال بزبائنهم الأولين، وهو ما يجعل بعض العائلات القادمة من مناطق بعيدة داخل الجزائر تجد نفسها بدون مأوى يأويها عند صولها إلى المدينة الساحلية التي كان قد اتفق مع أحد سماسرتها على تأجيره بيتا، وهو ما يجعلهم يرضون بالعروض التي تعرض عليهم حتى وإن كانت بأسعار عالية.

ج ـ مستوى تسعيرات المنازل المؤجرة خلال موسم الاصطياف لسنة 2017

بخصوص أسعار المنازل المؤجرة لا توجد مصادر رسمية تشير إلى ذلك، إلا أن بعض مصادر المعلومات تفيد أن إيجار مسكن واحد بغرفتين لليلة واحدة يتراوح بين 3000 و 4000 د.ج، في حين تكون تسعيرة مسكن بثلاث غرف يحتوي سخان ماء ومكيف هواء أعلى من ذلك. ففي وسط مدينة عنابة، وخلال سنة 2017، بلغت تسعيرة شقة بغرفتين قرابة 6000 د.ج لليلة الواحدة، ووصلت تسعيرة شقة بثلاث غرف إلى 8000 د.ج/ليلة. أما في منطقة سيرايدي الساحلية فكراء طابق فيلا يكلف ما بين 15.000 د.ج و 20.000 د.ج لليلة واحدة.[31]

ثانيا: دور الإيواء السياحي لدى الساكن في تفشي بعض الآفات الاجتماعية

يرى بعض أصحاب الوكالات العقارية أن هناك من الخواص من يؤجر شقته دون طلب هوية المؤجر، الأمر الذي يؤدي إلى حدوث تجاوزات من قبل المؤجرين، الذين منهم من هم أزواج وهميين يستعملون الشقة المؤجرة لارتكاب الرذيلة.[32]كما يترتب عن تأجير الشقق خاصة في الأحياء الشعبية جهل المؤجرين بطريقة سير الحي، من جمع للقمامة، ركن السيارات، تجمع المؤجرين الموسميين في شكل مجموعات تقضي بعض الوقت في شوارع الحي، وهو ما يتسبب في إزعاج سكان الحي الأصليين. من ناحية أخرى يؤدي القدوم الكثيف للسياح إلىزيادة الطلب على مادتي الحليب والخبز.

ثالثا: محاولة تنظيم سوق الإيواء السياحي لدى الساكن

لمواجهة نقص هياكل الإيواء الفندقي أصدرت السلطات الجزائرية في 12 جوان 2012 منشورا وزاريا مشتركا ما بين وزارة الداخلية والجماعات المحلية ووزارة السياحة والصناعة التقليدية يهدف إلى إخضاع صيغة الإيواء السياحي لدى الساكن لرقابة المصالح السياحة والجماعات المحلية، بغرض تحقيق الأمن والتأكد من هوية المقيمين وكذا تقديرحجم الإقبال السياحي خلال فصل الصيف، إضافة إلى تمكين البلديات من تحقيق بعض المداخيل من فرض رسوم على التأجير. إلا أن كثرة الإجراءات المرافقة لهذا المنشور وعدم امتلاك ساكني المنازل لعقود الملكية ورخص البناء،وتخوفهم من إخضاعهم لرسوم وضرائب على ممارسة هذا النوع من النشاط... جعلتهم لا يلتزمون بهذه التعليمة. لذا يتعين على السلطات المحلية طمأنة المواطنين المؤجرين لسكناتهم بعدم فرض ضرائب كبيرة عليهم، مع إظهار الجوانب الإيجابية لعملية تنظيم تأجير السكنات خلال موسم الاصطياف.

الفقرة الثالثة: عرض مختصر لتسعيرات الإيواء السياحي في تونس ودورها في جذب السياح الجزائريين

نسعى من خلال هذا المبحث إلى أخذ فكرة عن متوسط تسعيرات الإقامة في الفنادق ومساكن الإيواء السياحي التونسية ومقارنتها بمثيلاتها في الجزائر. ولقد ركزنا في هذا المبحث على الإيواء الفندقي والإيواء في المنازل باعتبارهما أهم أشكال الإيواء السياحي. ولقد وقع اختيارنا على مدينة الحمامات لكونها من أهم المدن السياحية التونسية المستقطبة للسياح الجزائريين، وكذا بسبب عرض المواقع الإلكترونية لتسعيرات العديد من الفنادق والمنازل المخصصة لإيواء السياح في هذه المدينة.

أولا:تقديرات بخصوص عدد السياح الجزائريين الذين زاروا تونس خلال صائفتي 2016 و 2017

قدر الديوان الوطني للسياحة التونسي عدد الجزائريين الذين زاروا تونس خلال سنة 2016 بحوالي 1.8 مليون سائح. وتشير بعض مصادر المعلومات أنه حتى تاريخ10 جوان 2017 بلغ عدد الجزائريين الذين دخلوا الأراضي التونسية 700.364 سائح، وهو ما يمثل زيادة تقدر بـ 58,5 % مقارنة بنفس الفترة من سنة 2016.[33] وعلى سبيل المثال شهد المركز الحدودي بأم الطبول (الطارف) على الحدود الجزائرية التونسية، وإلى غاية منتصف شهر أوت 2017، عبور قرابة المليون شخص، وحوالي 600 ألف سيارة. ونشير هنا إلى أن السلطات التونسية ألغت خلال هذه السنة رسم الـ 30 دينار تونسي، المعادل لـ 2100 د.ج،والذي كان يفرض على السيارات التي تدخل التراب التونسي.[34]

ثانيا: تسعيرة الإيواء السياحي بمدينة الحمامات التونسية

تتميز مدينة الحمامات بأنها من المدنالسياحية التونسية الكبيرة. ويجد الزائر لهذه المدينة تشكيلة واسعة من عروض الفنادق ومساكن الإيجار.

أ ـ تسعيرة الإيواء ببعض المؤسسات الفندقية بمدينة الحمامات التونسية

تعرض المواقع الإلكترونية المتخصصة في مجال الفنادق تشكيلة واسعة من الفنادق السياحية مبينة أسعارها وخصائصها وأراء الزبائن الذين أقاموا بها. وأمام العدد الكبير لهذه العروض ورغبة منا في أخذ فكرة عامة عن هذه العروض وقع اختيارنا على عينة من الفنادق التي عملنا على أن تكون من مختلف الأصناف بالنظر إلى عدد النجوم.

جدول رقم 12: عرض لتسعيرات الإيواء ببعض الفنادق التونسية بمدينة الحمامات

الوحدة: دينار جزائري

إسم الفندق	عدد النجوم	غرفة بسريرين بفطور الصباح وويفي ومسبح	تقييمالزبائن /10
Hôtel Club président	3	5266	7.5
Palace Hammamet Marhaba	5	7705	8
DiarLemdina Hôtel	4	8635	7.6
VincciNozha Beach	4	6775	7
Sentido le Sultan	4	14215	8.2
Golden Tulip Taj Sultan Resort	5	14587	8.2

إسم الفندق	عدد النجوم	غرفة بسريرين بفطور الصباح وويفي ومسبح	تقييمالزبائن /10
Vinci Flora Park	4	5978	
Le Zenith Hôtel	3	4517	5.3
Marina Palace	4	6111	6
Emira Hôtel	3	3275	5.8
Le Khalife	3	5314	5.3
Hôtel Nessrine		5314	6.1
Yasmine Beach	4	5261	5.8

المصدر: Les 10 meilleurs hôtels à Hammamet en 2017 dès 20€ - TripAdvisor
https://www.tripadvisor.fr/Hotels-g297943-Hammamet_Nabeul_Governorate-Hotels.h...

الملاحظ أن تسعيرة الإيواء الفندقي بالحمامات هي أرخص نسبيا من مثيلاتها بالنسبة للفنادق الجزائرية، إضافة إلى جملة من الميزات التي تتوفر عليها تلك الفنادق، مثل توفر أغلبها على مسابحوعلى خدمة الويفي (Wifi)، قربها من شاطئ البحر، إذ أن أبعدها عن الشاطئ لا تفصله عنه سوى 12 دقيقة.

ب: تسعيرة الإيواء السياحي لدى الساكن في مدينة الحمامات (نابل)[35]

يتميز الإيواء السياحي لدى الساكن بمدينة تونس بتعدد العروض وتنوعها. وسعيا منا لأخذ صورة عن هذا الأمر وقع اختيارنا على ثلاث عروض مختلفة.

ـ العرض الأول:

ـ مسكن على بعد 5 كلم من مركز مدينة الحمامات، وعلى بعد 200 م من البحر.
ـ طاقة الاستقبال: 10أفراد. سريرين مزدوجين، سريرين مفردين، 3 أرائك أسرة، سرير رضيع.
ـ نوع المسكن: دار بأربعة غرف، الطابق الأول، مدخل مستقل، المساحة 300 م^2.
ـ السعر: 300 أورو للأسبوع.

العرض الثاني:

ـ مسكن على بعد 1 كلم من مركز مدينة الحمامات
ـ طاقة الاستقبال: 4 أفراد، سريرين مزدوجين، أريكة سرير.
ـ نوع المسكن: شقة في عمارة: 3 غرف، الطابق 3 من 4 طوابق، مصعد، مدخل مستقل/ المساحة: 130 م^2.
ـ التسعيرة: 280 أورو للأسبوع.

العرض الثالث:

ـ المدينة: الحمامات. ولاية نابل.
ـ القرب: 50 كلم من مطار تونس، 80 كلم من مطار المونستير.
ـ طاقة الاستقبال: 4 أفرد، سرير مزدوج، أريكتين في شكل سريرين.
ـ طبيعة المسكن: شقة في منزل: 4 غرف، الطابق الأول ضمن دار بطابق واحد فقط. المساحة: 50 م^2.
ـ التسعيرة: 80 أورو/ أسبوع، 15 أورو/ليلة.

تظهر أرقام العروض الثلاث السابقة أن تسعيرات الإيواء السياحي لدى الساكن تختلف باختلاف المساكن ومدى قربها من مركز مدينة الحمامات، وهي تختلف تبعا لعدد غرفها وما توفره من مستلزمات الراحة للمستأجر. وعموما يمكن القول أن تسعيرات هذه السكنات معقولة مقارنة بتسعيرات مثيلاتها في الجزائر. وهنا أيضا وأخذا بعين الاعتبار آراء الكثير من الجزائريين الذين اختاروا هذا الشكل من الإيواء السياحي يمكن القول أن منازل الإيواء السياحي توفر شروط راحة أفضل مما توفره مثيلاتها في الجزائر.

خلاصة هذا المحور أن تسعيرة الإيواء السياحي بالجزائر تبقى إلى حد ما عنصرا غير جذاب لممارسة النشاط السياحي، بحيث لا يمكن لمؤسسات الإيواء السياحي بالجزائر منافسة مثيلاتها في دولة تونس، وهذا باعتبار هذه الأخيرة تعتبر من بين الدول المستقطبة للسياح الجزائريين. وبالعودة إلى موضوع المزيج التسويقي في نشاط الإيواء السياحي عموما والإيواء الفندقي على وجه الخصوص نجد أن السعر ليس المكون الوحيد لجذب الزبون، بل هناك عناصر أخرى تساهم في تحقيق هذا الهدف والتي تشمل المنتوج (Produit) سواء من حيث نوعيته، شكله، علامته، تغليفه...، سياسة التوزيع (Place - Distribution) المعتمدة من قبل المؤسسة الفندقية والتي يحدد من خلالها مجال أو مكان بيع المنتوج وطرق بيعه (وكالات متخصصة، وسطاء بيع، مواقع الانترنت...). العنصر الرابع في المزيج التسويقي خاص بالترويج ـ الاتصال (Promotion - Communication) وكيفية إيصال المعلومة للزبون بخصوص المنتوج أو الخدمة المعروضة. على صعيد آخر يضيف خبراء

التسويق أبعادا أخرى للمزيج التسويقي منها ما يخص الموظفين المكلفين بالبيع (People - Personnel) ومدى اهتمام مسؤولي الفنادق بالزبائن، وهو الأمر الذي يتجلى في طريقة استقبال الزبائن والتعامل معهم وكيفية تلبية طلباتهم... وهي أمور تؤثر في قرارات الزبائن، لذا يتعين على المؤسسة الفندقية اختيار موظفيها بعناية فائقة لإحداث تأثير إيجابي لدى الزبون. ولقد أدى التطور إلى إضافة أبعاد للمزيج التسويقي شملت السيرورة (Process - processus) المعتمدة في بيع المنتوج. ويقصد بالسيرورة هنا مختلف المراحل التي يجب قطعها لإيصال المنتوج للزبون والعمل على تقليص الوقت اللازم لقضاء حاجة الزبون ابتداء من الاتصال الأول به إلى غاية تسليمه المنتوج، وهذا أيا كان شكل الاتصال. أما البعد السابع في المزيج التسويقي فيخص الدليل الفيزيائي (Physical evidence - preuve physique) على جودة خدمة الإيواء الفندقي، وهذا بتقديم كل الأمور التي تطمئن الزبون بخصوص المنتوج المشترى كتقديم اعترافات وشهادات زبائن قدامى...

ويذهب البعض إلى توسيع مكونات المزيج التسويقي ليشمل أبعادا أخرى كبعد التسويق بالإذن (Permission marketing - marketing de permission) وهى قبول الزبون باستقبال معلومات من طرف المنتجين والمسوقين، كذا بعد البقرة القرمزية (Purple cow - la vache mauve) الذي يقتضي من المؤسسة الفندقية تقديم خدمات تتميز عما تقدمه بقية الفنادق. أخيرا هناك من يشير إلى ضرورة إيجاد شراكة بين العلامات (Partnership - Partenariat) للاستفادة من شهرة علامة أو جهة معينة، وهو ما يسمح بجذب أكبر عدد من الزبائن.

خاتمة

لم تصل هياكل الإيواء السياحي بالجزائر بعد إلى المستوى الذي يسمح بتلبية الطلب السياحي سواء من حيث الكم أو نوعية الخدمات المقدمة، وكذا من حيث مستوى التسعيرات المعتمدة. ففي ظل نقص هياكل الإيواء الفندقي وغلبة الفنادق غير المصنفة وميل أسعار الإيواء إلى الارتفاع فإن الطلب على هذا الشكل من الإيواء يبقى محدودا، باستثناء في موسم الاصطياف الذي يشهد توافدا كبيرا للسياح. لكن هذا التوافد يبقى محدودا كما يتبين من عدد البيتات في الفنادق.

وساعد نقص الفنادق ووجود الحاجة إلى المبيت في ظهور الإيواء السياحي عند الساكن كشكل مكمل من أشكال الإيواء. إلا أن هذا الأخير يبقى في حاجة إلى تنظيم وتحسين نوعية الخدمات وكذا مراجعة التسعيرات التي تبقى مرتفعة نسبيا.

إن ظروف الإيواء السياحي بالجزائر تعتبر بشكل كبير، إلى جانب طبيعة الخدمات وظروف الاستقبال، من بين الأسباب التي تدفع بالكثير من الجزائريين إلى قضاء عطلهم الصيفية في الخارج، حيث تعتبر تونس، تركيا والمغرب وجهات مفضلة بسبب التسعيرات ونوعية الخدمات الموفرة للسائح.

هذا الواقع يعتبر من العوامل التي تحد من إقبال الكثير من الجزائريين على ممارسة النشاط السياحي. ومن تم فإن الأمر يستدعي اعتماد سياسة حقيقة في مجال الإيواء تقوم على توفير أكبر عدد من هياكل الاستقبال التي توفر المبيت والخدمات بأسعار تناسب القدرة الشرائية لمختلف شرائح المجتمع الجزائري وخاصة الطبقة المتوسطة التي تشكل أكبر مخزن للسياح في الجزائر.

اقتراحات لتطوير نشاط الإيواء السياحي

- بناء على ما سبق نرى أنه رغم التطور المسجل في مجال الإيواء السياحي بالجزائر، إلا أن هذا النشاط يبقى في حاجة إلى تطوير أكبر من خلال إيلاء السلطات العمومية لاهتمام أكبر بأشكاله المختلفة (الإيواء الفندقي، الإيواء لدى الساكن، التخييم)، وهذا من خلال رفع طاقة الإيواء السياحي ببناء المزيد من الفنادق ورفع طاقاتها الاستقبالية لتقديم عرض واسع، وكذا تحسين جودة الخدمات وتنويعها من خلال إقدام المؤسسات الفندقية بشكل خاص على تنويع أفقي لخدماتها (غرف فردية، غرف ثنائية...) وذلك قصد الاستغلال الأمثل للموارد بالشكل الذي يسمح بتحسين وضعها المالي. كما يمكن للمؤسسة الفندقية اعتماد التنويع الرأسي

لخدماتها باستغلال مجالها الجغرافي استغلالا أمثلا لجذب زبائن جدد أو الاستثمار في مناطق جديدة، أو بإيجاد مصالح خاصة بها ذات صلة بنشاطها، كأن تقوم مثلا بإنشاء مخازن لتزويدها بالمدخلات أو إنشاء وكالة سياحية خاصة بها تروج لمنتجاتها، تخصيص بعض هياكلها لاحتضان الحفلات والتظاهرات المختلفة.

ـ ويعتبر التخييم السياحي أحد الحلول المطروحة لمواجهة نقص هياكل الإيواء السياحي بالجزائر. فهذا النوع من الإيواء بإمكانه أن يوفر طاقات استقبال كبيرة لفئة الشباب التي تستهويها روح المغامرة والمبيت الجماعي في ظروف معقولة، حتى وإن كانت لا ترقى إلى مستوى الظروف التي توفرها الفنادق أو المساكن المؤجرة. إلا أن تطوير التخييم بالجزائر يتطلب اهتماما أكبر سواء من قبل السلطات البلدية أو من قبل الأفراد، خاصة أن إقامة هياكل خاصة بهذا النوع من الإيواء السياحي لا يكلف الكثير وبإمكانه أن يحقق موارد مالية للساهرين عليه. ففي مستغانم، وخلال سنة 2016، قدرت تسعيرة الخيمة الواحدة التي تسع لثمانية أفراد، حوالي 4500 د.ج، هذا السعر إذا ما قسم على عدد الأفراد الذين تأوين الخيمة الواحدة لا يتعدى 550 د.ج للفرد الواحد خلال ليلة واحدة، وهي تسعيرة قد تكون مقبولة بالنسبة لشاب يريد قضاء عطلة من أصدقائه.

ـ إلى جانب أشكال الإيواء السياحي المشار إليها أعلاه يمكن للجزائر استغلال هياكل الإقامات الجامعية صيفا، عند خلوها من الطلبة. وقد يشكل هذا الشكل من الإيواء رافدا مهما لتطوير الإيواء السياحي بالسواحل الجزائرية التي تتوفر على العديد من الإقامات الجامعية، وهذا بتوفير غرف بأسعار معقولة تسمح بتلبية طلب فئات الشعب المحدودة الدخل وتمكن مؤسسات الإقامات الجامعية بتحقيق مداخيل إضافية تستعملها في تحسين ظروفها.

ـ من ناحية أخرى يمكن للسلطات العمومية الجزائرية تطوير النشاط السياحي بالجزائر بتحسين ظروف ممارسة السياحة بالجزائر بدء من تشجيع المهاجرين الجزائريين على المجيء للبلد مقابل تقديم تسهيلات مختلفة واستعمال وسائل الإشهار المختلفة للتعريف بالقطاع السياحي بالجزائر.

ـ وقد يكون من المعقول في ظل الظروف المالية الصعبة التي تمر بها الجزائر فرض ضرائب محدودة على مؤجري السكنات لأغراض سياحية، إذ لا يعقل ألا تكسب السلطات المحلية أي دخل من النشاط السياحي، في وقت يتمكن القطاع الخاص المؤجر لهذه السكنات لتحقيق مداخيل مهمة. من ناحية أخرى من الممكن للسلطات العمومية فرض رسوم معقولة على الجزائريين المتجهين للخارج واستعمال تلك الموارد في تطوير القطاع السياحي، إذ لا يعقل أن تستفيد دولا من سياح جزائريين دون أن تحقق الدولة الجزائرية أي دخل من وراء ذلك.

ـ ضرورة العمل على تنويع نشاطات المؤسسات الفندقية من أجل رفع طاقة تشغيلها خارج موسم الاصطياف، لأن هذا الأمر سيقلل من أعباء هذه المؤسسات ويساهم بدرجة كبيرة في تقليص تسعيرة الإيواء الفندقي، التي سيكون لها أثرا إيجابيا في جذب السياح. إن تحقيق هذا الأمر يتطلب تضافر جهود عدة أطراف. فالجماعات المحلية، الجمعيات الثقافية، الجمعيات الرياضية والجمعيات الدينية وكذا الجامعات مسؤولة على تنشيط مجال نشاطها بالشكل الذي ينعكس إيجابا على النشاط السياحي حتى خارج موسم الاصطياف.

المراجع

[1]. محي محمد مسعد، الإطار القانوني للنشاط السياحي والفندقي، المكتب العربي الحديث، مصر، ب، ت، ص. 61
. يسرى دعبس، السياحة والمجتمع. دراسات وبحوث في أنثروبولوجيا السياحة. الملتقى المصري للإبداع والتنمية، الإسكندرية، مصر، 2009، ص 14.

[2]Harouat Fatima Zohra. Comment promouvoir le tourisme en Algérie. Mémoire de Magister. Faculté des Sciences Economiques2012. P. 94., Commerciales et de Gestion. Université Abou Bekr Belkaid. Tlemcen. Algérie. Année universitaire 2011 – 2012. P. 33.

[3] زيد منير عبوي، "إدارة المنشآت السياحية والفندقية". دار الراية للنشر والتوزيع، عمان 2008، ص 17.

[4]كيف يتم تصنيف الفنادق من نجمة إلى 5 نجوم؟ – موقع 24 الإخباري. /24.ae/article/146872.

[5]كيف يتم تصنيف الفنادق من نجمة إلى 5 نجوم؟ – موقع 24 الإخباري. /24.ae/article/146872.

[6] محمد علي الروسان، العوامل المؤثرة في جودة الخدمة الفندقية. دراسة تطبيقية على عينة من نزلاء فنادق الخمس نجوم في الأردن. المؤتمر

العلمي الدولي حول الجودة والتميز في منظمات الأعمال. يومي 7 و 8 ماي 2007. جامعة 20 أوت 1955. سكيكدة. الجزائر. ص 5.
أنظر أيضا في هذا الصدد:
ـ عطية هاشم أحمد، محمد محمود عبد ربه محمد. "النظام المحاسبي ونظام محاسبة التكاليف في المنشآت الخدمية (الفنادق). الدار الجامعية، مصر، 2000، ص 21.

[7]Baisse des tarifs hôteliers à Paris: la faute d'Airbnb? - Challenges.fr
https://www.challenges.fr/.../tourisme/baisse-des-tarifs-hoteliers-a-paris-la-faute-d-airbnb....

[8] العايب احسن، دور الترويج في تسويق الخدمات الفندقية. دراسة حالة فندق السيبوس الدولي. عنابة. مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، السنة الجامعية 2008 ـ 2009. ص 62.

-- B. AlloucheLaradi et S. Bendimered. La pratique du Marketing dans le secteur hôtelier en Algérie. P. 18.

[9]Harouat Fatima Zohra. Op. P. 94.

[10]Baisse des tarifs hôteliers à Paris: la faute d'Airbnb? - Challenges.fr. Op. cit.
https://www.challenges.fr/.../tourisme/baisse-des-tarifs-hoteliers-a-paris-la-faute-d-airbnb...

[11]Baisse des tarifs hôteliers à Paris: la faute d'Airbnb? - Challenges.fr; Op; cit.

[12]Comment apprendre à optimiser les règles de fixation des prix des hôtels pour obtenir les meilleurs tarifs.
www.atlantico.fr/decryptage/comment-apprendre-optimiser… Publié le 3 Avril 2014. Article consulté le 21/07/2017.

[13]Fernane Djamila. Op; cit. P. 84.

[14]Fernane Djamila. Op; cit. P. 85.

[15]La règle du millième, outil pratique pour estimer votre affaire. www.lhotellerie-restauration.fr/hotellerie...

[16] العايب احسن، دور الترويج في تسويق الخدمات الفندقية. مرجع سبق ذكره. ص 64.

[17]Comprendre la tarification dynamique dans les hôtels - hotelspros. Op. cit.

[18]Comprendre la tarification dynamique dans les hôtels - hotelspros. Op. cit.

[19]Amraoui Noureddine et BouzzaouiKhalid . Op. cit.

[20]Office tunisien du tourisme. www.ins.nat.tn

[21](R.A.D.P).. Ministère du tourisme. Esquisse de la politique touristique en Algérie. Op. cit. P. 29.

-- (R.A.D.P). M.A.T.E.T. Le schéma directeur de l'aménagement touristique 2025. Livre 1. Le diagnostic: audit du tourisme algérien. Janvier 2008. P. 53.

[22]ـ الوصولات (Les arrivées) تعبر عن إقامة مسافر في فندق سياحي مقابل دفع. ويحسب وصول الفرد الواحد إلى فندق بتاريخ محدد وصولا واحدا، أيا كانعدد ليالي المبيت في الفندق.
ـ البيتة (La nuitée): هي وحدة قياس إيواء زبائن الفنادق، وهي تعبر عن عدد ليلي إقامة الزبائن بالفندق.

[23] Fernane Djamila. Op/ cit. P. 205. Tiré du "Rapport de gestion de l'hôtel Hilton pour 2008.

[24]M. K..Sur fond de polémique sur la cherté des tarifs : Les hôtels ...www.algerie360.com/tourisme-en-algerie/sur-fond-de...Source de l'article : Liberte-algerie.com. Article consulté le 20/06/2017

[25]صحابها يتهمون الوكـالات السياحية بالعمل لصالح وجهـات خارجية
www.annasronline.com/.../53132-2016-08-13-18-27-57
13 août 2016 - غلاء

[26]Harouat Fatima Zohra. Op. cit. P. 137.

[27]Harouat Fatima Zohra. Op. cit. P. 134.

[28]زايرس : نتائج البحث عن : مليون و ألف سائح جزائري دخلوا تونس فى
/...www.djazairess.com/مليون+و++ألف+سائح+جزائري+دخلوا+تونس...مقال تم الإطلاع عليه يوم 12 سبتمبر 2017.

[29]زايرس : نتائج البحث عن : مليون و ألف سائح جزائري دخلوا تونس. مرجع سبق ذكره.

[30]زايرس : نتائج البحث عن : مليون و ألف سائح جزائري دخلوا تونس. مرجع سبق ذكره.

[31]زايرس : نتائج البحث عن : مليون و ألف سائح جزائري دخلوا تونس فى
/...www.djazairess.com/مليون+و++ألف+سائح+جزائري+دخلوا+تونس...مقال تم الإطلاع عليه يوم 12 سبتمبر 2017.

[32]زايرس : نتائج البحث عن : مليون و ألف سائح جزائري دخلوا تونس. مرجع سبق ذكره.

[33]L'arrivée massive des Algériens en Tunisiecetétéreflétée à travers ...
www.huffpostmaghreb.com/2017/07/11/tunisie-algeriens-_n_17449708.html. Article publié le 10 juin 2017 Article consulté le 20 septembre 2017.

[34]La Tunisie fait toujours recette: Plus d'un million de touristes ont transité par Oum Théboul
par A. Ouelaa. La Tunisie fait toujours recette: Plus d'un million de touristes ...www.algerie360.com/tourisme.../la-tunisie-fait-toujours-recette-plus-dun-million-de-t...24 août 2017. Article consulté le 14 September 2017.

[35]Location Yasmine Hammamet Vacances à partir de 150€/semaine. *www.shared-house.com › Tunisie › Gouvernorat de Nabeul › Hammamet.* تم الإطلاع على هذا الموقع يوم 20 سبتمبر 2017