

❖ الفصل الثاني: مصادر تمويل السياحة في الجزائر " ميكانيزمات و تحديات "

تمهيد:

أصبحت السياحة من أكبر الصناعات في العالم ،ولا يزال تقدمها وتوسعها ينمو بصورة سريعة جدا ، ونتيجة لهذا التوسع فقد عملت كثيرا من الدول المتقدمة والنامية على سن القوانين وإصدار التشريعات وتشجيع الاستثمار في القطاع السياحي، هذا ما سمح بظهور العديد من المنشآت السياحية ،حيث كل واحدة منها تقدم خدمة معينة للسياح وتتخذ هذه المنشآت عدة أشكال قانونية تحدد علاقاتها ومعاملاتها التجارية للمحافظة على شرعيتها القانونية والحفاظ على حقوق أصحابها وحقوق الغير ، و ضمانا لاستمراريتها وتوسعها لتقديم مختلف الخدمات السياحية التي يحتاجها السياح وتحقيق رضاهم هذا من جهة و إبراز الوجه الحضاري للدولة وغيرها من المكاسب الاقتصادية و الاجتماعية من جهة أخرى.

سنتطرق في هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث :

I. المبحث الأول :المنشآت السياحية

II. المبحث الثاني : التقسيم القانوني للمنشآت

III. المبحث الثالث :ميكانيزمات التمويل في الجزائر

I. المبحث الأول : المنشآت السياحية

لقد ظهرت منشآت سياحية تستغل رأسمالها في سبيل تحقيق الراحة وتقديم تسهيلات سياحية لخدمة السياح ، مستفيدة بذلك من توافر عوامل الجذب السياحي داخل الدولة ، التي تغري السياح الأجانب على زيارتها والإقامة فيها أطول مدة ممكنة من ناحية ، كما تغري المواطنين وتشجعهم على الاهتمام بالسياحة الداخلية و التعرف على المناطق الجميلة التي تزخر بها البلاد من ناحية أخرى.

1.I. المطلب الأول : ماهية المنشآت السياحية

توجد عدة تعاريف للمنشآت السياحية ، فهناك من يعتبر منشأة سياحية الأماكن المعدة لاستقبال السياح لتقديم المأكولات و المشروبات، و كذلك تعتبر منشأة سياحية وسائل النقل المخصصة لنقل السياح في رحلات برية أو بحرية أو جوية¹

أ) تعريف المنشآت السياحية :

- هي تلك الأماكن المعدة أساسا لاستقبال السياح وتقديم الخدمات المختلفة من مأكولات و مشروبات، التي يتم استهلاكها في نفس المكان كالمطاعم وكذلك المنشآت التي تمتلك وسائل النقل المختصة لنقل السائحين أو تلك المعدة لإقامة النزلاء والسائحين مثل الفنادق²

- و يمكن تعريفها أيضا بأنها مؤسسات تجارية تقوم بالعمل على تقديم مختلف الخدمات السياحية اللازمة ، من

خدمات إقامة وطعام وشراب وخدمات علاجية ، ثقافية ، رياضية ، تجارية ، إرشاد سياحي ، تنظيم برامج

للرحلات وكذلك خدمات النقل السياحي بمختلف أنواعه لكافة السياح على مختلف أنواعهم¹

¹ سوزان علي حسن ،التشريعات السياحية و الفندقية،دار الجامعة الجديدة ،الإسكندرية ، 2001 ، ص. 90.

² عاطف الأخرص، سمير حمودة ،محاسبة المنشآت السياحية ، ط 1 ، دار البركة ،عمان ، 2001 ، ص. 190.

من هذه التعاريف يمكن القول أنه من أجل صناعة السياحة لا بد من توفر مجموعة من الأركان أو المقومات و المتمثلة في النقل،الإيواء المطاعم و البرامج السياحية

ب) أنواع المنشآت السياحية

نظرا لتنوع أشكال السياحة وتنوع الخدمات السياحية التي يحتاجها السائح فقد كان لا بد من وجود العديد من

المنشآت السياحية تختص كل واحدة منها في تقديم هذه الخدمات وأهمها:

✓ **الفنادق:** الفندق هو مؤسسة أو نزل تقدم خدمة الإقامة بالدرجة الأولى،بالإضافة إلى خدمة الطعام

المشروبات و خدمات أخرى يحتاج إليها النزيل لقاء أجر معين².

* **نبذة تاريخية عن صناعة الفنادق:** تعود صناعة الفنادق إلى العصور القديمة وتعتبر مصر القديمة وفلسطين

أول الدول التي ظهرت بها الفنادق الموضبة بالحصير والكراسي العالية الموجهة للاستقبال النزلاء والذين كان يحضون

بخدمات أخرى كالإطعام والشراب والمبيت، كما ظهرت أيضا في دولتي بابل وبيروي وروما التي كانت توجد

الفنادق بها على أطراف الطريق لتوفير الراحة للمسافرين الذين يسافرون لمسافات طويلة³.

* **الفنادق في العصور الوسطى:** انتشرت في العصور الوسطى الفنادق والحمامات المخصصة للإيواء في الكثير

من الدول العربية، كما ذكر قدماء الرحالة والجغرافيون العرب في كتبهم كابن حوقل في كتابه "صورة الأرض" سنة

988م وأبي عبيد البكري في كتابه "المغرب فن ذكر بلاد أفريقية والمغرب" سنة 1067 - 1068 والشريف

الإدريسي في كتابه "نزهة المشتاق في اختراق الآفاق" سنة 1145م، حيث تواجد هذا النوع من المنشآت في كل

من القاهرة والموصل بالعراق وحوارزم وخرسان وغرب الهند بالإضافة إلى دول المغرب العربي كليبيا وتونس والجزائر

¹ فؤاد السيد المليحي، المحاسبة في الأنشطة السياحية و الفندقية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1996، ص.47.

² Muriel Deneau ,Patrick Courtin ,droit et droit du tourisme,2 ème édition, édition Bréal, France,1996, P 201.

³ محمود أمل، "السياحة الحديثة علما وتطبيقا"، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، 1975، ص. 139.

والمغرب والأندلس وسوريا كما وجدت الفنادق أيضا في الدول الأوروبية خاصة الفنادق الكبرى التي كانت موجودة في العواصم، ولأول مرة ظهر اسم الفندق على لافتات كبيرة معلقة على شرفاتها، وتشير المراجع النظرية أن فنادق العصور الوسطى كانت تتكون من عدد كبير من الغرف تستوعب أحيانا ما بين 100 إلى 150 شخصا وتشغل موظفين وعمال في المطبخ والمطعم وخدمة الطوابق¹.

* **الفندقة في العصور الحديثة** : أصبحت الفندقة في العصر الحديث تمثل صناعة لها خصائصها وأنظمتها وثقافتها وقوانينها وسياستها، حيث أن الكثير من المستثمرين والشركات أصبحت تفضل الاستثمار في هذا المجال، كما ظهرت شركات عالمية تقوم بإدارة سلاسل فندقية على المستوى العالمي مثل سلسلة فنادق شيراتون و هلتون و ماركور.²

* **خصائص النشاط الفندقي**: للنشاط الفندقي مجموعة معينة من الخصائص تميزه عن غيره من الأنشطة الاقتصادية الأخرى سواء كانت تجارية ، صناعية أو حتى خدمية ، نوجزها فيما يلي:

- **تعدد النشاط الفندقي وتنوعه**: الأصل في نشاط الفندق هو تقديم خدمات متنوعة ، لكن أداء هذا النشاط الخدمي الأساسي يتطلب منه مباشرة أنشطة تجارية أخرى : كتأجير محلات لتقديم خدمات مختلفة للسياح مثل الغسيل، الكي و الحلاقة... الخ

- **موسمية النشاط الفندقي**: بمعنى أن الإقبال على الفنادق يزداد ويرتفع حجم نشاطها في بعض الفصول دون غيرها أي أنه ليس ثابت الحجم على مدار السنة وحتى على مدار الفصول ، فإنه يتسم بالتغير على مستوى الأسابيع ، فيلاحظ زيادة الإقبال على الفنادق في نهاية الأسبوع ، حيث يفضل بعض الأسر قضاء عطلة نهاية

¹ محمد أمين السيد علي، "إدارة الفنادق ورفع آفاءتها الإنتاجية"، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 1989، ص. 26.

² محمد أمين السيد علي ، مرجع سبق ذكره ، ص.27.

الأسبوع خارج مناطق إقامتهم ، كما أنه في بعض بلدان العالم يتسم النشاط الفندقية فيها بالموسمية وذلك راجع إلى أسباب دينية معينة مثل المملكة العربية السعودية في أوقات الحج¹.

- **التعامل النقدي السريع:** أي أن تعاملات النزلاء مع الفندق تتم نقدا ، فالسائح يتعامل معه لمدة يوم أو عدة أيام قد لا تتجاوز في كثير من الأحيان أسبوع، وقبل المغادرة لابد عليه أن يسدد ما عليه من حساب.

- **عدم قابلية الإنتاج للتخزين:** ففي المشروعات الصناعية الإنتاج الذي لا يباع يمكن تخزينه وبيعه في فترات لاحقة على عكس الإنتاج المقدم من طرف الفندق و المتمثل في خدمة المبيت فلا يمكن تخزينه لفترات لاحقة ، فالغرفة الشاغرة يتحمل الفندق عليها تكاليف.

- **تأثر النشاط الفندقية بأذواق المستهلكين:** عمليا الفندق لا يستطيع أن يختار أو ينتقي نزلاءه بأن يكونوا من فئة معينة أو طبقة معينة بذاتها ، و إنما يستقبل النزلاء الذين يتوجهون إليه في ضوء إمكانياتهم المادية، و بذلك فالفندق يستقبل خليطا متنوعا من النزلاء بمختلف أنواعهم و عاداتهم و لغاتهم ، و لابد عليه من تلبية احتياجاتهم.

- **الاعتماد بصفة أساسية على العنصر البشري:** النشاط الفندقية باعتباره تشاطا خدميا يعتمد أساسا على العنصر البشري ، لهذا لابد من إعداد الأفراد وتهيئتهم خصوصا فيما يتعلق بحسن المعاملة ، الاستقبال ، الأمانة والكفاءة... الخ هذه الأخيرة لها تأثير كبير وبشكل مباشر في تفضيل النزلاء لفندق على آخر.²

* أنواع الفنادق:

يمكن تحديد أصناف الفنادق وذلك بالاعتماد على جملة من المعايير تتمثل أساسا في الملكية، الموقع الجغرافي،

الخدمات المقدمة، حسب الدرجات وحسب النجوم.

¹ هشام أحمد عطية، محمد محمود عبد ربه، النظام المحاسبي ونظام محاسبة التكاليف في المنشآت الخدمية - الفنادق - ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2000 ، ص.23.

² محمد نبيل علام ، محاسبة المؤسسات الفندقية ، دار المريخ ، المملكة العربية السعودية ، 1992 ، ص. 29.

- تصنيف الفنادق حسب طبيعة الملكية : تصنف الفنادق حسب هذا المعيار إلى أربعة أنواع رئيسية وهي :
الفنادق التابعة للخواص أي الفنادق الخاصة، السلاسل الفندقية القطاع المختلط والفنادق الحكومية.

- الفنادق الخاصة : هي الفنادق التي تكون تابعة لفرد واحد وتكون عادة فنادق صغيرة وعدد غرفها قليل بسبب محدودية رؤوس الأموال المستثمرة فيها.

- الشركات والسلاسل الفندقية : وهي عبارة عن إدارة فنادق بواسطة شركة واحدة وظهرت هذه السلاسل بعد الحرب العالمية الثانية في الولايات المتحدة الأمريكية والجدول رقم (1) يوضح لنا مجموعة العشر فنادق:

الجدول رقم 1 : المجموعات الفندقية العالمية الأولى حسب عدد الغرف

عدد الغرف	عدد الفنادق	المجموعات الفندقية مع أسمائها وبلدانها
667.000	7.670	1. مجموعة فنادق ويندهام – Group Wyndham Hotel دولسي ، ويندهام جراند ، ويندهام جاردن
500.000	6,300	2. مجموعة فنادق تشويس – Choice Hotels فنادق كلاريون ، كومفرت ان ، أجنحة كومفرت ، كواليتي ان
710.000	4,900	3. مجموعة فنادق انتر كونتيننتال – Intercontinental Hotels Group هوليدي ان ، هوليدي ان ، اكسبريس ، كراون بلازا ، فنادق ومنتجعات هوالوكس ، وأجنحة ستايريدج
730.000	4,440	4. هيلتون وورلد وايد – Hilton Worldwide فنادق ومنتجعات هيلتون ، فنادق ومنتجعات كونراد، فنادق ومنتجعات والدورف استوريا ، مجموعة فنادق كوربو بإدارة هيلتون ، و دابل تري بإدارة هيلتون.
697,000	4,200	5. مجموعة ماريوت العالمية – Marriott International فنادق ماريوت ، فنادق ذا ريتز كارلتون ، فنادق ومنتجعات بلغاري ، فنادق جي دابليو ماريوت ، كورتيرارد بإدارة ماريوت وفنادق ريسانس.
697,000	4,000	6. فنادق بست ويسترن – Best western Hotels بست ويسترن ، بست ويسترن بلاس ، بست ويسترن بريمبر ، بست ويسترن بلاس اكزيكتيف ريزيدنس ويست ويسترن بريمبر كولكشن

500,000	3,800	7. فنادق أكور – Accor Hotels سوفيتيل ، سوفيتيل ليجيند ، سو سوفيتيل و بولمان
258,000	1,767	8.فنادق جين يانج العالمية – Jinjiang International فنادق جين يانج و جين يانج ان.
166,241	1,370	9. مجموعة فنادق كارلسون ريزيدور – Carlson Rezidor Hotels راديسون ، راديسون بلو ، راديسون ريد ، بارك بلازا ، بارك ان بإدارة راديسون كانتري ان سويتس بإدارة كارلسون و مجموعة كورفس.
335,415	1,200	10. فنادق ومنتجعات ستاروود – Starwood Hotels and resorts شيراتون ، لو ميريديان ، فور بوينتس بإدارة شيراتون ، ذا لوكسوري – كولكشن ، ريجيس ، ويستن

المصدر : أفضل-10-علامات-فندقية-عام-2015-<http://blog.flyin.com>

- فنادق القطاع المختلط :وهي الفنادق التي تكون ملكيتها مختلطة بين الدولة والقطاع الخاص أو بين الدول والشركات الأجنبية.

- الفنادق الحكومية :وهي الفنادق المملوكة من طرف الدولة مثل الفنادق التي تملكها القوات المسلحة والتي تقدم خدماتها لعامة الناس ولكن بأسعار تختلف عن أسعار التي تعرض بها لأعضائها

* تصنيف الفنادق حسب الموقع:

يمكن تصنيف الفنادق وفق هذا المعيار إلى الأنواع التالية:

- **فنادق مراكز المدن** : أي أن هذه الفنادق تقع داخل المدن ، إذن فهي قريبة من مراكز العمل و التسوق و الأبنية العامة... الخ يتراوح حجمها بين الفنادق الصغيرة الحجم أي عدد غرفها لا يتجاوز 25 غرفة إلى الفنادق الضخمة التي يكون عدد غرفها 3000 غرفة ، يتميز هذا النوع من الفنادق بخدماتها المتنوعة وأسعارها المرتفعة ، يوجد فيها أقسام متخصصة لإيواء السياح وأخرى لإيواء رجال الأعمال.

- **فنادق الضواحي** : نظرا لارتفاع تكلفة الأراضي داخل المدن ، فإن كثيرا من الشركات فضلت إقامة الفنادق على ضواحي المدن، حيث يكون فيها أسعار الأراضي منخفضة.

- **فنادق المطارات** : تقع بالقرب من المطارات أو داخلها ، الغرض من إنشائها هو إيواء المسافرين بالطائرات و مسافري الشركات السياحية الذين يضطرون للإقامة فيها لأسباب معينة ، كأن يحدث عطل في الطائرة أو تأخرها لسوء الأحوال الجوية ، أو أن بعض المسافرين يفضلونها من أجل إقامتهم القصيرة ولكي يكونوا قريبين من الطائرة ولا يتحملون متاعب السفر من فنادق المدن إلى المطار.¹

- **فنادق العبور (الموتيلات)** : يقع هذا النوع من الفنادق خارج المدن الكبرى بصورة رئيسية وكذا على الطرق البرية السريعة من أجل إيواء المسافرين بالسيارات الذين هم في حاجة إلى الراحة ، الأكل وخدمات الصيانة وغيرها من الخدمات الأخرى.²

- **المنتجعات والقرى السياحية** : ظهر هذا النوع من وسائل الإقامة في القرن العشرين حيث يتم إنشائها بالقرب من الأقطاب السياحية مثل الغابات والبحيرات والشواطئ والجبال ومن منابع المياه المعدنية... وتتميز بمحدودية مساحتها وتتكون من شقق منفصلة أو متلاصقة وتقدم كافة الخدمات التي يطلبها السائح مثل حمامات السباحة والملاعب الرياضية والمصارف والأسواق والملاهي...

¹ حميد عبد النبي الطائي، "مدخل إلى إدارة الفنادق"، الوراق للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص. 36.

² محمد أمين محي الدين السيد علي، إدارة الفنادق ورفع كفاءتها الإنتاجية، ط 1، دار وائل، عمان، 1998، ص. 45.

- فنادق السواحل : وهي الفنادق التي يتم إنشائها بالقرب من السواحل وتمتاز بكبر حجمها وتصنف إلى 4 و 5 نجوم وتنوع الخدمات التي تقدمها للضيوف.¹

*** تصنيف الفنادق حسب مدة الإقامة:**

يمكن تصنيف الفنادق حسب هذا المعيار إلى نوعين رئيسيين هما:

- فنادق الإقامة الدائمة : هذا النوع يأخذ شكل وحدات سكنية ، مخصص أساسا لغرض إيواء النزلاء لمدة دائمة(شهر كحد أدنى) وبذلك يوقع الفندق عقد إيجار منفصل مع النزيل.

- فنادق الإقامة المؤقتة : وهي الفنادق التي تأوي النزلاء لمدة مؤقتة ، أغلب زبائنها من الموظفين و المسافرين من أجل المتعة

* تصنيف الفنادق حسب التسهيلات المقدمة (الدرجات): يعتبر هذا المعيار من المعايير الأساسية حيث

تصنف الفنادق إلى:

- فنادق الدرجة الممتازة : هي أرقى أنواع الفنادق الموجودة في العالم ، تتميز بخدماتها المتكاملة للضيوف وبأسعارها المرتفعة تخضع لمواصفات محددة تتعلق بالموقع ، قطاع ، الغرف و الأتعمة.

- فنادق الدرجة الأولى : يتميز هذا النوع بتقديم أفضل أنواع الخدمات الفندقية ولكن ليست بمستوى خدمات الفنادق الممتازة وكذا من حيث أسعارها فهي منخفضة، هذا النوع أيضا يخضع إلى مواصفات محددة.

- فنادق الدرجة الثانية : هي أيضا تخضع إلى مواصفات محددة للموقع ، قطاع الغرف ، الأغذية و المشروبات... الخ خدماتها أقل درجة من خدمات فنادق الدرجة الأولى و بأسعار أقل ، فمثلا لا يوجد في الغرف حمام مستقل

¹ محمد أمين محي الدين السيد علي ، مرجع سبق ذكره ، ص 46

- فنادق الدرجة الثالثة : يعتبر هذا النوع من الفنادق الشعبية، حيث خدماتها متواضعة، أسعارها رخيصة وخدماتها محدودة وتعرف عند البعض بالفنادق الشعبية .

* تقسيم الفنادق من حيث عدد النجوم:

- فنادق ذات خمسة نجوم: تعتبر من أرقى أنواع الفنادق وتقدم خدمات متكاملة للضيوف وبأسعار مرتفعة تتناسب مع نوع وحجم الخدمات، كما توجد الفنادق ذات:

- أربع نجوم : والتي تكون خدماتها وأسعارها أقل وبتناقص الخدمات والأسعار نصل إلى فنادق بنجمة واحدة ويتم تحديد هذه النجوم وحتى الأسعار من طرف الجهة الوصية ، وبصفة عامة يمكن أن يتم تصنيف الفنادق حسب عدة معايير مثلما تمت إليها الإشارة سابقا، كما تجدر الإشارة إلى أن هذه المعايير تختلف من دولة لأخرى كما أن التصنيف حسب عدد النجوم يمكن أن يختلف حتى داخل الدولة الواحدة¹

I .2. المطلب الثاني: أهمية المنشآت السياحية

ترى المنظمة العالمية للسياحة أن صناعة السياحة أصبحت من أكبر الصناعات في العالم، وأصبحت كثير من الدول تعمل على وتشجيع الاستثمار في القطاع السياحي، من خلال توفير كافة المرافق والمنشآت السياحية اللازمة من مطاعم ، فنادق ، مكاتب سياحية و شركات الطيران... الخ ، من أجل تطوير واقع السياحة وجذب السياح²، لهذه المنشآت أهمية كبيرة تتمثل فيما يلي:

¹ Joel RABOTEUR, "Introduction à l'Économie du tourisme", l'harmattan, Paris, 2000, p52

² Jean-Marie Hazebrouq, management des projets de tourisme et de loisirs, édition gaëtan , Morin, paris, 1999 p10

أ) تدفق رؤوس أموال أجنبية ونقل التكنولوجيا:

✓ تدفق رؤوس الأموال الأجنبية: يساهم القطاع السياحي بدرجة كبيرة في توفير جزء من النقد الأجنبي للدول المستقبلية للسياح و هذا بدوره يمكنها من الحصول على الأموال اللازمة لتنفيذ خططها التنموية الشاملة ، تتمثل هذه التدفقات من النقد الأجنبي على ما يلي:

- ما تساهم به رؤوس الأموال الأجنبية في الاستثمارات بقطاع السياحة (بناء فنادق ، القرى السياحية... الخ)
- المدفوعات السيادية التي تحصل عليها الدولة مقابل منح تأشيرات الدخول إلى البلاد؛
- فروق تحويل العملة؛
- الإنفاق اليومي للسائحين مقابل الخدمات التي تقدمها المنشآت السياحية مثل:
- الإنفاق في المطاعم ، الملاهي ، شراء التحف و غيرها من الخدمات بالإضافة إلى الإنفاق على شراء السلع الإنتاجية و الخدمات من قطاعات أخرى¹
- الإيرادات الأخرى للفنادق من السائحين ؛
- ضرائب على الاستثمارات السياحية بأنواعها ؛

ولكن رغم هذه التدفقات لا بد من الأخذ بعين الاعتبار الآثار السلبية التي تنجم عن دخول الأموال الأجنبية من تحويل للأرباح ، لذلك لا بد من وضع سياسات تحد من معدل التحويلات إلى الخارج، لا بد أيضا من قياس

¹ Pierre Bloc-Durafour, Alain mesplier, le tourisme dans le monde ,édition Bréal ,France, 1992 ,p 60

مدى فعالية المشروع السياحي الأجنبي ومدى مساهمته في توفير تدفق النقد الأجنبي للدولة و يمكن ذلك من خلال استخدام بعض المعايير والأساليب نذكر منها :¹

- حصة مساهمة الشركات الأجنبية في المشروع والقروض التي تم الحصول عليها من الدولة الأم أو من البنوك خارج الدولة المستقبلية لهم و مقارنتها بالتدفقات المالية الخارجية (أرباح + دخول العاملين الأجانب) .

- حساب نسبة حجم الأموال ، أي حصة الشركات الأجنبية في المشروعات إلى الدخل الوطني مقارنة بنظيرتها الوطنية .

- الضرائب السنوية التي تدفعها الشركات الأجنبية مقارنة بنظيرتها من المشروعات الوطنية وخاصة تلك التي تعمل في نفس القطاع.

✓ نقل التقنيات التكنولوجية:

إن نقل التكنولوجيا من طرف الشركات الأجنبية يعتبر من أحد المواضيع التي تثير الكثير من الجدل والذي يقوم على عدة محاور رئيسية هي:

- المستوى التكنولوجي الذي تجلبه هذه الشركات ومدى ملاءمته مع التغيرات الداخلية للدولة ، مثل مدى توفير المهارات اللازمة لتشغيل الأجهزة أو المعدات و الأنظمة المختلفة للإنتاج ، مدى ملاءمة طرق تقديم وتسويق المنتج مع المعتقدات والقيم الثقافية للبلد.

- الآثار الناجمة عن استخدام التكنولوجيا على العمالة وعلى ميزان المدفوعات.

- الآثار السلبية على المشروعات الوطنية إذا لم تكن قادرة على مواكبة هذه التطورات التكنولوجية.

¹ علي موفق، أهمية القطاع السياحي في الاقتصاد الوطني، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2002، ص. 16.

لكن رغم كل هذا فإن السماح لهذه الشركات الدولية من الدخول للاستثمار في المشاريع السياحية يمكن أن يحقق درجة من التقدم التكنولوجي من خلال مايلي:

- نقل فنون أنظمة الإدارة الحديثة المتعلقة بالفنادق وغيرها من المنشآت السياحية.
- إدخال تجهيزات جديدة يمكن استخدامها إما في تسهيل تقديم الخدمات السياحية أو إنتاج سلع صناعية للأغراض السياحية.

- تطوير وتحسين طرق العمل الحالية في الأنشطة السياحية بإتباع برامج تدريب للقوى العاملة.
- القيام ببحوث التنمية و التحديث في المجالات المختلفة للنشاط السياحي.
- القيام بأعمال التنقيب عن الآثار و ترميمها.

بالإضافة إلى هذه المزايا هناك مزايا أخرى ناجمة عن وجود هذه الشركات، مثل إمكانية الشركات الوطنية من الاستفادة منها بالأخذ بالطرق الحديثة في بيع الخدمات السياحية أو تطوير أنظمتها و تطبيق نظم الإدارة الحديثة حتى تستطيع الاستمرار في سوق الخدمات.

ب) خلق فرص عمل وتنمية المهارات الإدارية:

✓ خلق فرص عمل: التوسع في إقامة مشروعات سياحية وكذا المشروعات التكميلية الأخرى المرتبطة بها سواء كانت بمساهمة رأس المال الأجنبي أو الوطني ، فإن ذلك يساعد في خلق فرص عمل جديدة سواء أكانت هذه العمالة مباشرة أو غير مباشرة وتمثل العمالة المباشرة في الأفراد العاملون في المنشآت المرتبطة مباشرة بالقطاع السياحي كالفنادق فهي تحتاج إلى يد عاملة معتبرة وتشغيل نسبة كبيرة من عمال بسطاء ، موظفين ، باحثين مختصين و خبراء للقيام بالدراسات الأولية لعملية الإنجاز و التهيئة و التجهيز الداخلي للفندق ، هذا ما يؤدي أيضا إلى إتاحة فرص عمل غير مباشرة وهي التي توفرها مئات الصناعات المغذية لصناعة السياحة سواء في مرحلة الإنشاء كشركات المقاولات و البناء، أو مرحلة التجهيز بالأثاث و الأرضيات والديكورات و أجهزة المطابخ و

المصاعد... الخ ، أو في مرحلة التشغيل حيث تزودها بمختلف المنتجات التي تحتاج إليها المنشآت السياحية من مختلف أنواع الطعام و الشراب و كذلك تجهيزات الإقامة... الخ.¹

✓ تنمية المهارات الإدارية وخلق طبقة جديدة من المديرين : صناعة السياحة تتطلب طبقة إدارية

تتوفر على خبرات ومهارات من طبيعة خاصة قد لا تتوافر في المنظمات الصناعية و التجارية الأخرى ، هذا ما يدفع القائمين على صناعة السياحة بتعليم الأفراد العاملين و تدريبهم في مختلف المجالات المرتبطة بالسياحة من أجل زيادة كفاءتهم و إلمامهم بالعمل و تطوير مهاراتهم و ترقيةهم ، عن طريق إقامة و إنشاء معاهد و كليات علمية و تدريبية و إرسال البعثات إلى الخارج ، بهدف تغطية مختلف المنشآت السياحية بالقوى العاملة المدربة ، لأن نجاحها وتنميتها مرتبط على ما تعتمد عليه من مهارات إنسانية ومختلف مهارات التعامل.

كما أنه لا يمكن تجاهل الآثار التي تحدثها زيادة فرص العمل على الفرد و الأسرة و المجتمع ككل كإنخفاض البطالة وما يترتب عليه من ارتفاع لمستوى الرفاهية للمجتمع، وغيرها من المنافع و الآثار الإيجابية الأخرى.

ت) خلق علاقات اقتصادية بين القطاعات و تحقيق التوازن الإقليمي:

✓ خلق علاقات اقتصادية بين القطاعات الاقتصادية و الخدمية وقطاع السياحة: إن إنشاء مشروعات

سياحية أو تطوير المشروعات الحالية يؤدي إلى ظهور مشروعات أخرى جديدة تمارس نشاطات اقتصادية و خدمية معينة يزداد الطلب عليها نتيجة زيادة نشاط الحركة السياحية و زيادة الطلب السياحي، هذا بدوره يساهم في تحسين دخل التجار الحرفيين و أصحاب الفنادق أو المطاعم ، لأن السائح عند إقامته يستهلك عدة مواد : مثل المواد الغذائية و العطور ، الجرائد والمجلات ، التحف التذكارية و الحلي التقليدية مما يعود بالأرباح على المنتجين و

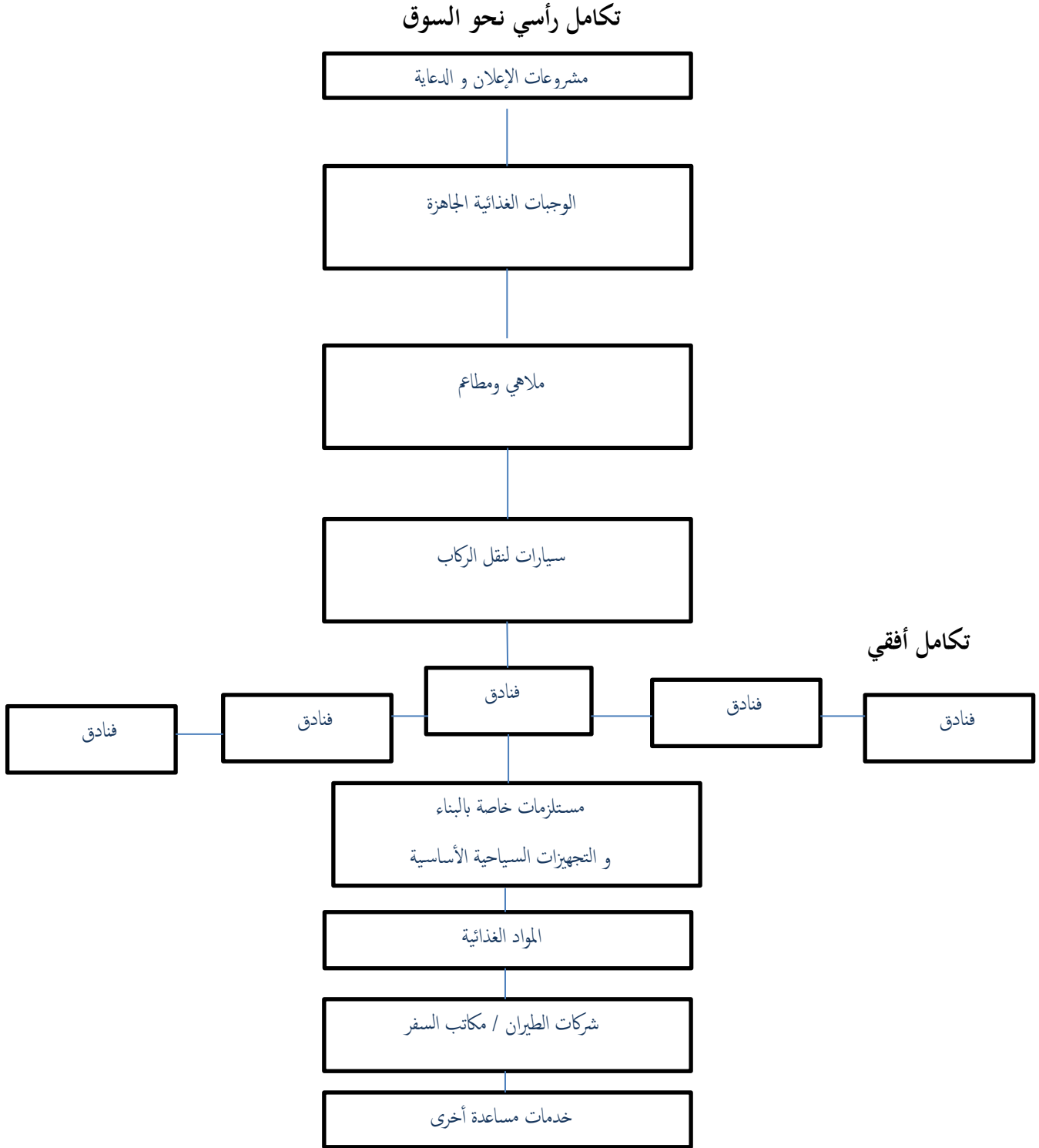
¹ محمد أمين محي الدين السيد علي ، مرجع سبق ذكره ، ص.54.

التجار و يساهم في استمرار نشاطهم و تحسين مستوى معيشتهم¹ و التوسع في أعمالهم أو خلق مشروعات جديدة.

و بشكل عام فإن تطوير و تنشيط قطاع السياحة في أي دولة يساعد على خلق أنواع مختلفة من العلاقات بين القطاعات الاقتصادية و تحقيق التكامل الرأسي و التكامل الأفقي كما هو موضح في الشكل التالي:

¹ Liliane bansahel ,Myriam donsimon, le tourisme facteur de développement local ,édition horizon groupe ,paris,1999,p :1.

الشكل رقم(2)التكامل بين قطاع السياحة والقطاعات الاقتصادية الأخرى



تكامل رأسي نحو المواد الخام

المصدر: أحمد ماهر، عبد السلام أبو قحف، تنظيم وإدارة المنشآت السياحية و الفندقية ط 2، المكتب العربي الحديث،

الإسكندرية، 1999، ص. 22.

يلاحظ من خلال هذا الشكل أن هناك تكامل رأسي نحو السوق و آخر نحو المواد الخام من أجل الحصول على كل المستلزمات و مختلف الخدمات أو من أجل تصريف المنتجات السياحية. كما يلاحظ أيضا أن هناك تكامل أفقي مع مختلف الفنادق من أجل تبادل الخبرات و المهارات وتقديم أفضل الخدمات للسياح.

رغم صعوبة القياس الدقيق لهذه العلاقات إلا أنه لا يمكن تجاهل الآثار الاقتصادية و الاجتماعية الناتجة عن تطوير النشاط السياحي و خلق العلاقات الداخلية مع مختلف القطاعات الأخرى، وما يترتب عنها من منافع مباشرة و غير مباشرة نذكر منها:

- جذب الاستثمارات الأجنبية و كذا تشجيع استثمار رؤوس الأموال الوطنية و تنويع استخداماتها في مشروعات جديدة.

- خلق فرص عمل جديدة عن طريق إنشاء مشروعات اقتصادية جديدة.

- استغلال الموارد الطبيعية و البشرية بصورة مثلى و خلق استخدامات جديدة لها.

- ارتفاع حصيلة الدولة من الإيرادات المحصلة في شكل ضرائب ورسوم و بالتالي زيادة قدرتها على إقامة و تمويل مشاريع وخطط التنمية الشاملة.

- تشجيع و تنمية القطاعات الخدمية الأخرى المساعدة للقطاع السياحي.

غير أن درجة التكامل بين القطاعات تتوقف على عدد من الاعتبارات وهي:

- سياسات الدولة في التصدير و الاستيراد¹ : ويقصد بها درجة تحكمها و رقابتها على التصدير و الاستيراد ، فقد يؤدي قيام المنشآت السياحية إلى استيراد المستلزمات الخاصة بها وشراؤها من الخارج ، وهذا يؤثر بطبيعة الحال على

¹ أحمد ماهر، عبد السلام أبو قحف، مرجع سبق ذكره ، ص 23،24 .

تنمية مشروعات الوطنية و العلاقات الاقتصادية بين قطاع السياحة و القطاعات الأخرى ، إذن لابد أن يكون استهلاك هذه المنشآت يعتمد بدرجة كبيرة على منتجات داخلية و ليست مستوردة¹.

- إن نجاح هذا التكامل يتوقف على مدى قدرة هذه القطاعات على تلبية الاحتياجات المختلفة للمنشآت السياحية من حيث الكمية ، الجودة و التوقيت.

- حجم ونطاق وطبيعة النشاط الذي تمارسه المنشآت السياحية و مدى تعدد وتنوع و تمركز المشروعات السياحية في الدولة.

- في حالة دخول منشآت أو شركات أجنبية للاستثمار في القطاع السياحي يجب أن لا يكون وجودها يؤدي إلى اختفاء المشروعات السياحية الوطنية حتى لا يؤثر ذلك سلبا على استثمار رأس المال الوطني.

ث) تحقيق التوازن الإقليمي: في حالة قيام الدولة بتوزيع المشاريع السياحية على مختلف أقاليمها

خاصة المتخلفة منها ، سواء أكانت هذه المشاريع ملكا لها أو مشاريع وطنية خاصة أو أجنبية ، فإن ذلك سوف يؤدي إلى تنمية و تحقيق التوازن الاقتصادي و الاجتماعي لهذه الأقاليم من خلال تحسين مستوى المعيشة للسكان عند خلق فرص عمل جديدة، استغلال الموارد الطبيعية لهذه الأقاليم، رفع المستوى الحضاري و العمراني لها، وإعادة توزيع الدخول بين المناطق الحضرية و الريفية. . . الخ ، و بهذا يمكن من تحقيق التوازن الإقليمي بين المناطق المتطورة و غير المتطورة ، أو بين المناطق الحضرية و الريفية داخل الدولة.

¹ Huguette durand ,Pierre gowrand, et autre ,économie et politique du tourisme ,édition France Quercy ,paris,1994,p :113.

ج) تحسين في ميزان المدفوعات وزيادة القيمة المضافة:

✓ تحسين في ميزان المدفوعات:

إن تدفق رؤوس الأموال سواء أكانت وطنية أو أجنبية في مشروعات سياحية ، تنجم عنها إيرادات للدولة تكون في شكل ضرائب على هذه المشروعات ، أو رسوم تحصلها من السائحين مقابل منحهم تأشيرات الدخول إلى البلاد ، كما أن خلق استخدامات جديدة للموارد الطبيعية وما يمكن تحقيقه من منافع نتيجة خلق علاقات اقتصادية بين قطاع السياحة و مختلف القطاعات الأخرى الداخلية ، كل هذه المنافع تؤدي بالضرورة إلى زيادة إيرادات الدولة من السياحة و بالتالي تحسين في ميزان المدفوعات.

✓ زيادة القيمة المضافة و الناتج القومي:

إن المنافع السابقة التي تم ذكرها من دفع أجور للعاملين في المنشآت أو المشروعات السياحية ، والأرباح و المداحيل التي تحققها ملاك المشروعات و التدفقات المالية الأخرى ، بالإضافة إلى إنشاء مشاريع جديدة ، وإمكانية تحقيق التكامل بين مختلف القطاعات الاقتصادية و الخدمية وقطاع السياحة... الخ كل هذا سيؤدي إلى زيادة ملموسة للقيمة المضافة والناتج القومي للدولة.

✓ أهمية حضارية وثقافية¹:

المنشآت والمشروعات السياحية من فنادق وقرى سياحية، شركات طيران... الخ، تقدم للأفراد الخدمات التي يحتاجونها وكذا كل التسهيلات الضرورية مثل المأكولات والمشروبات والمطاعم المتخصصة والصالات العامة ومحلات شراء البضائع ومحلات التحف... الخ.

فالمنشآت السياحية تعتبر أحد مستلزمات الحضارة الحديثة كمراكز اجتماعية وثقافية فهي بذلك تسمح بانتشار ثقافات الشعوب والحضارات بين الأمم، وزيادة معرفة شعوب الأرض بعضها البعض والتعرف على تاريخها .

¹ محمد أمين محي الدين السيد علي، مرجع سبق ذكره، ص 52 .

وهذا بدوره يزيد من حركة السياحة و الاتصال والتواصل فيما بينها¹.

II. المبحث الثاني : التقسيم القانوني للمنشآت

يعتبر اختيار الشكل القانوني للمنشأة من أهم القرارات التي تتخذ في ميادين الأعمال ، فالشكل القانوني يحدد المسؤولية القانونية في المعاملات سواء كانت بين المساهمين ، الشركاء ، بين المديرين والعمال أو بين المشروع والجمهور و هناك عدة أشكال للملكية تنظم المنشآت السياحية، كما أن الأعمال التجارية تخضع للتنظيم وفقا للقانون التجاري في معظم الدول، فهو الذي يحدد الشكل القانوني ويحدد القواعد التي تحكم المعاملات التجارية، وتمثل هذه الأشكال في:

II.1. المطلب الأول : شركات الأشخاص

سميت شركة الأشخاص لاعتقاد الأفراد على المشاركة فيها ، وهي « امتداد للمنشآت الفردية تتم بارتباط بين شخصين أو أكثر على أن لا يتجاوز عددهم 20 شخصا² و يتم تكوينها حسب نظام الشركات المعتمد في كل بلد مسؤولية الشركاء فيها مسؤولية تضامنية ، فمسؤولية الشريك لا تنحصر فقط في رأس ماله من أجل سداد التزامات الشركة بل تتعدى إلى أمواله الخاصة. وتمثل أنواع شركات الأشخاص فيما يلي:

أ) شركة التضامن:

تسمى شركة التضامن عند ما يشترك مجموعة من أشخاص في مشروع ما ، حيث يعتبر جميع الشركاء متضامنون عن ديون والتزامات الشركة وعن الخسائر التي تحققها، فمسؤوليتهم غير محدودة أي أنها قد تتعدى رأسمالهم إلى ما يمتلكونه ، ما يميز هذا الشكل هو الاستفادة من المقدرة المالية و الإدارية و المواهب الفردية التي يتمتع بها الشركاء أما بالنسبة للأرباح فيتم توزيعها طبقا للنسب المتفق عليها أو حسب نسبة المساهمة في رأس المال.

¹ George cazes ,George courad ,les masque du tourisme ,Revue tièrs monde ,N°178, 2004,p 264 .

² آسيا محمد إمام الأنصاري ، إبراهيم خالد عواد، إدارة المنشآت السياحية ، ط 1 ، دار الصفاء ،، عمان 2002 ، ص 196

✓ المزايا:

تتمثل فيما يلي:

- تكوين شركات التضامن لا يتطلب إجراءات معقدة ، تتم بكتابة عقد الشركة و تسجيله في السجل التجاري و الإعلان عن تكوينها في الجريدة الرسمية.
- تعتبر هذه الشركات أكثر دواما من المشاريع الفردية.
- تعدد الشركاء يساعد على توحيد الجهود لحل المشاكل التي تواجههم ، خصوصا وأن مسؤوليتهم تضامنية و هذا يعطي الاطمئنان للدائنين عند التعامل معهم.
- حرية الشركاء في التصرف و اتخاذ القرارات المتعلقة بالشركة ، وكذا تفردهم بصافي الأرباح عند تحقيقها.
- إمكانية تحقيق نجاح أكبر للشركة بالاستفادة من الفرص نظرا لتضافر جهود الشركاء المتضامنين ماليا و إداريا

(ح) عيوبها:

يمكن إيجازها فيما يلي:

- المسؤولية المالية غير المحدودة في حالة الخسارة أو الإفلاس.
- صعوبة انسحاب الشركاء إلا بموافقة الجميع، كما أن انتهاء الشركة يكون بوفاة أحدهم أو بانسحابه.
- بما أن مسؤوليتهم تضامنية، فمجازفة أحد الشركاء سوف يؤدي بهم إلى تحمل النتائج جميعهم.
- الأعمال التي تتطلب أموالا هائلة يصعب على هذا النوع من الشركات القيام بها.
- إدارة الشركة تعتمد بشكل كلي على العلاقات الشخصية بين الشركاء¹.

¹ آسيا محمد إمام الأنصاري، إبراهيم خالد عواد، مرجع سبق ذكره، ص. 198.

ب) شركة التوصية البسيطة:

هي أيضا من شركات الأشخاص ولا تختلف إجراءات تكوينها عن شركة التضامن ، لكن الملكية فيها تتوزع بين فئة الشركاء المتضامنين وفئة الشركاء حيث يكون الشركاء المتضامنين مسؤوليتهم تضامنية عن التزامات الموصين في الشركة وينطبق عليهم كل ما ذكر في شركة التضامن¹ في حين أن الشركاء الموصين يتحملون المسؤولية حسب مقدار حصتهم أو مساهمتهم في رأس مال الشركة سواء حققت ربحا أو خسارة، أي أن المسؤولية لا تشمل ممتلكاتهم على خلاف الشركاء المتضامنين التي تتعدى مسؤوليتهم إلى أموالهم وممتلكاتهم.

كما لا يمكن للشركاء الموصين المشاركة في إدارة الشركة ولا تظهر أسماؤهم في عنوانها أو معاملاتها مع الجمهور، بل يمكنهم فقط الإطلاع على حسابات الشركة.

خ) المزايا:

تتمثل فيما يلي:

- هذا النوع من الشركات تتيح الفرصة للموظفين لدى الحكومة من أن يستثمروا أموالهم في مثل هذه الشركات
- إمكانية قيامها بمشروعات التوسع وذلك بفضل كبر رأسمالها.
- المزايا التي تحملها هذه الشركات فيما يتعلق بوجود شركاء موصين تمكن الكثير من الذين لديهم أموالا لاستثمارها في هذا النوع من الشركات دون التعرض لمخاطر المجازفة بكل ممتلكاتهم ، لأن مسؤولية الشريك الموصي محدودة بحصته في رأس المال ، وبذلك فهي تساعد على زيادة وتشجيع الاستثمار.
- بما أنها شركات تضم شركاء متضامنين أيضا ، فإنه يمكن الاستفادة من المزايا التي تقدمها شركات التضامن

¹ فؤاد السيد المليجي ،مرجع سبق ذكره ،ص: 50

(د) عيوبها:

- تعرض الشركاء الموصين إلى المخاطر عند تلاعب الشركاء المتضامنين ،خاصة وأن هذه الفئة الأخيرة هي التي لها الحق في الإدارة و بالتالي يمكنها القيام بالتلاعبات.
- عجزها عن القيام بمشروعات التي تتطلب أموالا ضخمة.
- لا يمكن للشريك الموصي أن ينسحب أو أن يبيع حصته إلا بموافقة الشركاء المتضامنين.
- انتهاء وحل الشركة يكون عند وفاة أحد الشركاء.
- إضافة إلى العيوب التي تم ذكرها في شركات التضامن وذلك لوجود شركاء متضامنين.

(ت) الملكية الفردية¹:

- يعتبر المشروع الفردي أبسط الأشكال القانونية، وهو ذلك المشروع الذي يملكه شخص واحد ولا يوجد معه شركاء ، فهو المالك ،المدير ، المستثمر و المستفيد ، ويعتبر صاحب المشروع مسؤولا عنه وعن إدارته و يتحمل نتائجه سواء كانت ربح أو خسارة لأنها تعبر عن مجهوده التي تضاف أو تخصم من رأسماله ، لهذا النوع من الأشكال مزايا و عيوب تتمثل في:

✓ المزايا:

- التي يمكن إنجازها فيما يلي:
- سرعة وسهولة إجراءات التكوين فهو لا يحتاج إلا إلى التسجيل في السجل التجاري.
 - بساطة التنظيم.
 - إنفراد المالك بصافي الأرباح إذا حقق المشروع نجاحا.
 - حرية واسعة يتمتع بها صاحب المشروع فيما يتعلق باتخاذ القرارات و هذا ما يمنحه ثقة كبيرة و التي تعد حافزا كبيرا لنجاح المشروع.

¹ آسيا محمد إمام الأنصاري ،إبراهيم خالد عواد ،مرجع سبق ذكره ،ص: 194

- بما أن المشروع ملكا له ، هذا ما يعطي صاحب المشروع حافز شخصي للعمل أكثر و تحسين الخدمات التي يقدمها و علاقته مع الموظفين ومع السياح.

✓ عيوبها:

- ضعف الإمكانيات المادية ، و بالتالي ضعف إمكانية الاستفادة من التسهيلات الائتمانية التي تمنحها البنوك ، لأن ثقة البنك في قدرة الفرد الواحد على إدارة المشروع بالكفاءة التي تحمي أمواله و سداد الفوائد المستحقة تكون غير محدودة.

- في حالة عدم كفاية أمواله المستثمرة في سداد ما عليه من ديون فقد يتم اللجوء إلى أمواله الأخرى.
- تعرضه للأزمات يكون سريع بسبب المنافسة الشديدة نتيجة وجود مشروعات فردية عديدة تنشط في نفس المجال.

- المسؤولية المالية غير محدودة لصاحب المشروع بسبب تحمله الخسائر لوحده.
- عدم قدرته على إدارة المشروع في حالة توسعه.
- عدم إمكانية توظيف الأخصائيين الفنيين أو الإداريين لصغر حجم المشروع و بالتالي عدم الاستفادة من قدراتهم وخبراتهم.

دوام المشروع الفردي مرتبط برغبة صاحب المشروع و بحياته، لهذا فإن هذا النوع من الأشكال ينتهي حتما بوفاة صاحبه، وقد يقرر ورثته إقامة مشروع جديد على أنقاضه أو إنهاؤه كلي¹

ث) الشركات العائلية:

تتكون هذه الشركات من أشخاص تربطهم صلة قرابة أي أنها تقوم على اعتبارات شخصية حيث تبني العلاقة بينهم على أساس الثقة التي يوليها كل شريك إلى شريكه الآخر ، و بالتالي فالمسؤولية التي يتحملونها هي

¹ حسن أحمد توفيق، التمويل والإدارة المالية في المشروعات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1969، ص 107.

مسؤولية تضامنية عن جميع الديون و الالتزامات و الخسائر التي قد تحدث ، فهم مسؤولون على توفير الأموال اللازمة للمشروع.

في المقابل فإن الأرباح توزع عليهم إذا حقق المشروع نجاحا ، ما يميز هذا النوع من الملكية هو أن لديهم حرية التصرف و اتخاذ القرارات ، في حين أنهم يجدون صعوبة في حصولهم على أموال إضافية في حالة توسع المشروع.

II.2. المطالب الثاني : شركات الأموال

هي تلك الشركات التي تعتمد بالدرجة الأولى على مقدار الأموال المقدمة من طرف مؤسسي الشركة، هذه الأموال تقسم إلى أسهم أو حصص قابلة للتداول، على عكس شركات الأشخاص التي تعتمد على الاعتبار الشخصي للشركاء و أصناف شركات الأموال تتمثل فيما يلي:

أ) شركات المساهمة:

هي أكبر شركات الأموال ، عادة ما تتخذ هذا الشكل الشركات الكبرى تتميز شركات المساهمة بتقسيم رأسمالها إلى أجزاء متساوية تسمى أسهما و تطرح في السوق للاكتتاب العام ، وقد تكون هذه الأسهم عادية أو ممتازة و التزامات الشركاء فيها محدودة بقدر ما يساهم به في رأس المال يكون للشركة اسم تجاري يشق من الغرض الذي أنشأت من أجله ولا يجوز للشركة أن تتخذ اسما من أسماء الشركاء أو اسم أحدهم عنوانا لها تسير الشركة من طرف الهياكل التنظيمية الخاصة بها مثل : الجمعية العامة ، مجلس الإدارة.

تلعب شركات المساهمة دورا هاما في الاقتصاد ، لذا كانت الإجراءات وفي معظم الأحيان القانونية الخاصة بتكوينها أكثر دقة و شمولية من غيرها تضع الحكومة ممثلين لها في مجلس الإدارة لمراقبة نشاطها ومعرفة مدى

التزامها بالأنظمة و القوانين التي تحكمه¹.

✓ **المزايا:** تتمثل فيما يلي:

¹ آسيا محمد إمام الأنصاري، إبراهيم خالد عواد، مرجع سبق ذكره، ص 202 .

- موت أحد الشركاء لا يؤدي إلى انتهاء الشركة و بذلك فهي أكثر الأشكال استقرارا و دواما.
- قدرتها العالية على الاستعانة بالأخصائيين الفنيين والإداريين وهذا يسمح لها بزيادة استثماراتها و الحصول على التسهيلات المالية.
- المسؤولية المالية للشركاء محصورة بحسب الأسهم التي يملكونها ، كما أن لهم حرية التصرف في أسهمهم بالتنازل عنها أو برهنها وبيعها بدون قيد أو شرط.
- إمكانية زيادة رأسمالها بطرح الأسهم أو بيع السندات.
- الاستفادة من المزايا التي تمنحها الدولة كالتسهيلات الجمركية و المالية.
- ✓ **العيوب:** تتمثل عيوب هذا النوع من الشركات فيما يلي:
 - ارتفاع تكلفة تكوينها وكثرة إجراءات التأسيس.
 - قد يحدث تعارض بين أعضاء مجلس الشركة و المساهمين إذا لم تتوافق أهدافهم وهذا قد يؤدي إلى انهيار الشركة.
 - الحصول على الأرباح يكون بمقدار الأسهم.
 - إمكانية تلاعب المؤسسين عند تأسيس الشركة وبالتالي سوف يؤدي إلى تبديد أموال المساهمين.
 - تشدد الحكومة الرقابة المالية والمحاسبية من أجل حماية حقوق المساهمين وحقوقها ، قد تفرض عليها اعتماد مدقق حسابات قانوني لمراجعة حساباتها في نهاية السنة المالية.

(ب) شركة ذات التوصية بالأسهم:

- هي نوع وسط بين شركات التوصية البسيطة وشركات المساهمة، فهي كشركة بسيطة من حيث أنها تضم فئتين من الشركاء :

متضامنين وشركاء موصين، وكشركة مساهمة لأن رأسمالها يقسم إلى أسهم، فالشركاء الموصين يحق لهم التصرف بالأسهم التي يمتلكونها بالبيع أو بالتنازل، كما أن إدارة هذا النوع من الشركات تعهد لأحد الشركاء المتضامنين ولا يحق للموصين الاشتراك في إدارتها¹.

✓ **المزايا:** تتمثل فيما يلي:

- أسهم المساهمين الموصين قابلة للتداول وهذا يشجع المستثمرين على استثمار أموالهم بالإضافة إلى إيجابيات شركات التوصية البسيطة ، لكن الاستفادة من فرص الاستثمار تكون أفضل وأوسع نظرا للحرية التي يتمتع بها الشريك الموصي فيما يتعلق بالتصرف بأسهمه دون تعريض الشركة للخطر.

- موت أحد الشركاء لا يؤدي إلى حل الشركة و بالتالي فهي أكثر استقرارا من شركات التوصية البسيطة أو شركات التضامن.

- إجراءات تكوينها أقل تعقيدا منها في شركات المساهمة.

✓ **العيوب:** تكمن عيوبها في:

- نفس عيوب شركات التوصية البسيطة وشركة التضامن بوجود شركاء متضامنين ، في حين أن الشركاء الموصين يمكن الانسحاب منها بالتخلص من أسهمهم بدون قيد أو شرط.

- هذا النوع من الشركات لا يمكن من جمع أموال كبيرة مقارنة بشركات المساهمة ، إلا أن سهولة التخلص من الأسهم يمكنها من جمع مقدار من الأموال أكثر مما تجمعها شركات التضامن و التوصية البسيطة

(ت) **شركة ذات المسؤولية المحدودة:** تحتل مركز وسط بين شركات الأشخاص وشركات الأموال

وتتميز بالخصائص التالية:

- لا يجوز أن يقل عدد الشركاء عن اثنين، وإن كان الشركاء زوجان و يجب أن يكون عدد الشركاء ثلاثة على

الأقل.

¹ حسن أحمد توفيق، مرجع سبق ذكره، ص: 115

- تحدد قوانين البلد الحد الأدنى لرأس المال ، كما يقسم إلى حصص متساوية ، ويحدد القانون أيضا قيمة الحصة ولا يجوز تجزئتها ، بحيث يكون كل شريك مسؤول عن حصته، ولا تتعدى المسؤولية المالية إلى أموالهم وممتلكاتهم الخاصة في حالة الخسارة أو الإفلاس، كما أن الحصة قابلة للتداول بين الشركاء حسب اتفاقهم.
- لا يسمح بزيادة رأسمالها أو طرح أسهم للاكتتاب العام ، بيع سندات أو الدخول في أعمال البنوك وشركات التأمين ، الادخار أو الاستثمار لحساب الغير.
- يتم إدارتها من طرف أحد الشركاء أو يمكن اعتماد شخص آخر من غير الشركاء كما أنها لا تنتهي بانسحاب أحد الشركاء أو وفاته ، بل بانقضاء مدة حياتها المحددة وفقا للقانون أو باتفاق فيما بين الشركاء أو الاندماج ضمن شركة أخرى ، أو نقصان رأسمالها عن الحد الأدنى المحدد أو زيادته.

✓ المزايا:

تتمثل فيما يلي:

- توفير فرص أكبر للائتمان و بالتالي إمكانية التوسع.
- نظرا للمسؤولية المالية المحدودة في رأسمال الشركة يمكنها من تشجيع الاستثمار.
- حرية التصرف بحصص الشركاء عن طريق التداول داخل الشركة.
- وفاة أحد الشركاء أو انسحابه لا يؤدي إلى انتهائها

✓ العيوب: والتي تتمثل في:

- قيود مفروضة على نشاطها.
- لا تسمح بزيادة رأسمالها أو بطرح أسهم للاكتتاب العام أو بيع سندات.

III. المبحث الثالث :ميكانيزمات التمويل في الجزائر

تحتاج كل منشأة أو مشروع إلى الأموال من أجل إنشائها و تطويرها وتحصل على هذه الأموال إما بالاعتماد على مصادر التمويل الذاتية أو المصادر العائلية أو باللجوء إلى الاقتراض من البنوك وفيما يلي عرض لهذه المصادر.

III.1. المطلب الأول : المصادر و بدائل التمويل

أ) مصادر التمويل الذاتية و العائلية: تتمثل هذه المصادر فيما يلي:

✓ المدخرات الذاتية:

غالبا ما يلجأ أصحاب المشاريع و المنشآت إلى استثمار أموالهم المدخرة عند بداية أي مشروع ، ويفضلون هذا المصدر من الأموال نظرا لما يسمح لهم من حرية التصرف بإدارة المنشأة و التفرد بصافي الربح إذا ما حققوا نجاحا في نشاطهم¹ ، وعدم اللجوء إلى المصادر الأخرى المحفوفة بالمخاطر أو صعوبة الحصول عليها.

لكن في حالة عدم كفاية المدخرات الذاتية خاصة عند محاولة التوسع في النشاط أو عدم توافرها ، فإن الشخص الذي يرغب في الاستثمار يلجأ إلى مصدر آخر يتمثل في موارد الأهل و الأقارب أو الأصدقاء.

✓ الموارد العائلية:

من أجل حل مشكلة التمويل لدى الشخص فإنه قد يلجأ إلى أقاربه و أهله الذين يوفرون له الأموال التي يحتاجها لإقامة مشروعه ، نظرا لما يتميز به هذا المصدر من بساطة و سهولة في الحصول على الأموال رغم أنه قد يواجه بعض المشاكل المرتبطة بكيفية تسديدها و إعادتها لهم لأنه إذا لم يحقق أرباحا و خسر مشروعه فإن ذلك سوف يجعل أصحاب الأموال يسعون إلى استردادها ، و بذلك يتدخلون في شؤون المنشأة و قد يفرضون قراراتهم على مالكيها ، خاصة وأنهم لا تتوافر لديهم الخبرة الكافية لذلك ، وقد تكون هذه القرارات غير صائبة و بالتالي فإنها سوف تؤدي إلى فشل المشروع و التأثير على نجاحه.

¹ آسيا محمد إمام الأنصاري ، إبراهيم خالد عواد ، مرجع سبق ذكره ، ص 207 .

إذا كانت مصادر التمويل الذاتية و العائلية غير كافية لتغطية المتطلبات المالية للمنشأة فإنها تلجأ إلى مصادر خارجية للحصول على الأموال متمثلة خاصة في البنوك التجارية كمصدر تقليدي للتمويل ، والتي تتم وفق شروط و إجراءات معينة.

ب) البنوك التجارية :

✓ التمويل من البنوك التجارية:

للبنوك دور أساسي في إمداد الاقتصاد بالأموال اللازمة لتنميته وذلك عن طريق تجميع الأموال من مصادر الادخار المختلفة ، ثم توزيعها على مجالات الاستثمار المختلفة وفق أسس وقواعد معينة، سواء في مجال تجميع الأموال أو في مجال توزيعها ، فالبنوك تقوم باستثمار الأموال و ذلك بمنحها على شكل قروض للعملاء لإنشاء مختلف المشاريع سواء أكانت جديدة أو من أجل تطويرها.

✓ أنواع القروض: يمكن تصنيف القروض التي تمنحها البنوك إلى عدة معايير، منها تصنيف القروض من حيث النشاط الممول (قروض إنتاجية، قروض استهلاكية) أو من حيث الغرض من القرض (قروض تجارية ، عقارية ، صناعية ، زراعية) أو حسب الأجل(قصيرة ،متوسطة ،طويلة) أو حسب الضمان (مضمونة ،غير مضمونة) بما أن قرارات منح القروض من طرف البنوك تختلف حسب مدة القرض و كذا حسب الضمان المقدم بصفة أساسية، فإننا سوف نركز على إبراز و دراسة معيارين نعتبرهما أساسيين هما معيار مدة القرض و معيار الضمان ، و فيما يلي عرض لهذين المعيارين:

✓ تصنيف القروض وفق المدة: تنقسم القروض وفق هذا المعيار إلى:

- القروض طويلة الأجل:

يوجه هذا النوع من القروض للمنشآت التي تحتاج إلى تمويل مثل: الحصول على عقارات ، أراضي ، مباني... الخ

تفوق مدتها سبع سنوات و يمكن أن تمتد أحيانا إلى غاية عشرين سنة¹ تتميز هذه القروض بأنها تنطوي على مخاطر عالية بسبب طول مدتها و مبالغها الضخمة، لذلك كان لابد من البحث عن وسائل للتخفيف من درجة هذه المخاطر ومن بين الخيارات المتاحة أن تشترك عدة بنوك في عملية التمويل و بالتالي تشترك جميعا في تحمل المخاطر أو طلب ضمانات حقيقية قيمتها تفوق قيمة التمويل المطلوب.

- قروض متوسطة الأجل:

تتراوح آجالها بين سنة وخمس سنوات ، وهي تمنح غرض تمويل الأنشطة الاستثمارية وخاصة بعض العمليات الرأسمالية للمشروعات مثل شراء آلات جديدة ، وعادة ما تكون هذه القروض مكفولة بضمان معين ويتم سدادها على دفعات من أجل حماية كل من المقرض و المقترض من خطر الانقطاع المفاجئ للمدين عن التسديد لأسباب مالية ، ويمكن التمييز بين نوعين من القروض متوسطة المدة قروض² قابلة للتعبئة و قروض غير قابلة للتعبئة ، الأولى تسمح للبنك من إعادة خصمها لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى البنك المركزي و بالتالي الحصول على السيولة، أما النوع الثاني لا يمكن للبنك من إعادة خصمها و بالتالي فهو مجبر على انتظار موعد استحقاق القرض ، وهنا تظهر مخاطر تجميد الأموال ، لذلك لابد على البنك من دراسة القروض المتوسطة المدة جيدا حتى لا تحدث له أزمة سيولة . هناك شروط للحماية المتعلقة بهذا النوع من القروض و تتمثل فيما يلي:

الشروط العامة : هذه الشروط تهدف إلى المحافظة على الوضع المالي للمنشأة وقدرتها على تسديد القرض مثل:

- ضرورة تحديد ديون المنشأة تجاه الآخرين.

- تحديد الحد الأدنى للرصيد النقدي الذي يجب على المنشأة الاحتفاظ به لدى البنك.

- تحديد كيفية التصرف في القرض

الشروط الخاصة : تذكر هذه الشروط في عقود الإقراض الخاصة و تتمثل في:

¹ Luc bernet-rollande, principe de technique bancaire , édition dunod, paris, 2002 , p :260.

² الطاهر لطرش ، تقنيات البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2001 ، ص75

- ضرورة التأمين على حياة بعض العمال في المنشأة.
 - تحديد الكيفية التي يسمح من خلالها للمقترض توظيف هذه الأموال.
 - قد يشترط المصرف أن يبقى للمنشأة انتقاء بعض الأشخاص الذي يرى أنهم يستطيعون تسيير العملية الإدارية و المالية بشكل يسمح بتسديد القرض.
- قروض قصيرة الأجل:**

تمثل القروض قصيرة الأجل في معظم القروض التي تمنحها البنوك التجارية و تعد من أفضل أنواع التوظيف لديها ، ونظرا لقصير أجل استحقاقها فإن أسعار الفائدة عليها تكون منخفضة مقارنة بباقي أنواع القروض ، مدتها عادة لا تزيد عن سنة وتستخدم أساسا في تمويل النشاط الجاري للمنشآت وقد تحدد برنامج زمني لتسديدها ، بحيث تحل تدريجيا محلها موارد العملاء الذاتية وقد تقوم بتجديدها في تواريخ استحقاقها بشكل دوري من عام لآخر لكن قبل أن يقوم البنك بتجديدها لابد من أن يتأكد من تناسبها مع متطلبات العميل و بأنها تتوافق مع نشاطه ، وإذا وجد بأنها لا تناسبه فإنه يقوم بتصنيفها حتى أنه قد يقوم بتعديل شروط التعاقد أو إلغاؤه حتى قبل تاريخ الاستحقاق¹.

✓ تصنيف القروض من حيث نوع الضمان:

يعتبر الضمان الوسيلة التي تعطي البنك تأمينا ضد خطر السداد وعادة ما تكون قيمة الضمان أكبر من قيمة القرض كما أن الضمان يقترن عادة بالقروض المتوسطة و الطويلة الأجل ، و تقسم القروض في هذا المجال إلى قسمين رئيسيين:

- **القروض المضمونة :** معظم القروض التي تمنحها البنوك التجارية مصحوبة بضمانات ، و يطلق على هذه الضمانات اسم ضمانات تكميلية² و ذلك لأنها تطلب من أجل استكمال عنصر الثقة الموجودة أصلا و ليس بديلا له ، فالبنك قبل منح القرض يقوم أولا بالتأكد من سمعة العميل المالية على أنها جيدة ، و أيضا بعد دراسة

¹ صلاح الدين حسن السيسي ، القطاع المصرفي و الاقتصاد الوطني ، ط 1 ، عالم الكتب ، القاهرة ، 2003 ، ص 38 .

² حمزة محمود الزبيدي ، إدارة الائتمان المصرفي و التحليل الائتماني ، ط 1 ، دار الوراق ، عمان ، 2002 ، ص :99

مصادر دخله و مركزه المالي ثم يطلب منه ضمانا تكميليا إلا أنه إذا كانت الدراسات التي أجراها البنك عن العميل كانت نتيحتها سلبية و سمعته سيئة فإنه لا يمكن للبنك أن يطلب من العميل ضمانا معيناً لسد ثغرة معينة. و توجد أنواعا كثيرة من الضمانات التي تطلبها البنوك فهناك ضمانات عينية كالعقارات و المباني و المحلات بضائع السلع ، أوراقا مالية... الخ و ضمانات شخصية بدخول شخص آخر يتعهد بدفع القرض في حالة عجز المقترض ، كما أن البنك يختار نوع الضمان حسب نوع القرض ومدته ، و عموما فالقروض متوسطة المدة تتطلب ضمانات أكثر ثباتا و استقرارا مما تتطلبه القروض قصيرة المدة.

هناك مجموعة من الأسباب التي تؤدي بالمنشأة للجوء إلى هذا النوع من القروض نذكر منها:¹

- ضعف المركز المالي للمنشأة مما يدفعها إلى تقديم بعض أصولها بمثابة ضمان للقروض.
- تقديم الضمان من طرف المنشأة قد يسمح لها بالحصول على قدر أكبر من الأموال ، لكن القرض الممنوح يبقى دوما أقل من الضمان وذلك لتغطية الأخطار إذا حدثت و انخفضت قيمة الضمان عند تاريخ الاستحقاق.
- أحيانا تكون الفائدة على القروض المضمونة أقل منها عند القروض غير المضمونة.
- قد تصل الاحتياجات المالية الموسمية إلى مبالغ ضخمة و بالتالي قد يتردد البنك في منح المنشأة القرض اللازم دون ضمان.

- عادة تطلب البنوك من المشروعات الصغيرة ضمانات ، لأن هذه المشروعات أكثر عرضة للأخطار مقارنة بالمشروعات الكبيرة .

- القروض غير المكفولة بضمان:

قد تمنح البنوك في بعض الأحيان قروضا بدون ضمان إلى المنشآت و ذلك اعتمادا على سمعتها المالية و على

¹ رضوان وليد العمار ، أساسيات الإدارة المالية ، ط 1 ، دار المسيرة ، عمان ، 1997 ، ص. 192.

قوة مركزها المالي و قدرتها على الوفاء في الوقت المحدد هذا ما يتطلبه تحليل قوائم التشغيل و القوائم المالية أو قد تمنحه القرض من أجل كسب زبون جديد أو الاحتفاظ بزبون جيد من جهة أخرى فإن البنك لا يجذب أن يكون القرض بدون ضمان في كل الظروف لأنه قد يلحق البنك مخاطر جسيمة .

عادة تعتمد البنوك عند منحها لهذا النوع من القروض إلى وضع الشرطين التاليين¹ :

* الشرط الأول :

وهو ما يعرف بالرصيد المعوض حيث يطلب البنك من المنشأة المقترضة أن تترك في حسابها الجاري لدى البنك نسبة مئوية معينة تتراوح بين 10 % و 20 % من قيمة الاعتماد أو على الأقل من قيمة القرض الممنوح بالفعل ، وذلك حتى تقوي المنشأة مركزها المالي.

* الشرط الثاني:

هو وجوب قيام العميل أو المنشأة سداد قروضه مرة واحدة على الأقل كل سنة ، و الحكمة من ذلك هو إظهار أن هذه القروض من النوع القصير الأجل و أن العميل لا يتخذها كمصدر تمويل طويل الأجل. هذا وقد يتخذ البنك مجموعة من السياسات المالية تعتبر شروط وقائية تعمل على حماية البنك ، من أمثلة هذه السياسات المحافظة على درجة معينة من السيولة و عدم التوسع في الإقراض... الخ ، و عادة هناك بعض القيود التي تحد من مقدار الحصول على القروض غير المضمونة من بنك واحد.

✓ أسس منح القروض المصرفية:

هناك مجموعة من الأسس التي يضعها البنك التجاري عند منحه لمختلف أنواع القروض للمنشآت أو المتعاملين معه و تتمثل هذه الأسس فيما يلي:

- **مبلغ القرض:** جب أن يتناسب حجم القرض المطلوب مع حجم و نشاط المنشأة طالبة التمويل، لذلك يجب على البنك أن يقوم بدراسة حاجاتها التمويلية وتحديد المبلغ الذي يتناسب مع هذه الاحتياجات المالية و مع حجم

¹ رضوان وليد العمار ، مرجع سبق ذكره ، ص 191.

نشاطها ، و ذلك لأن منحها قرضا يفوق حجم نشاطها سوف يؤدي إلى العمل بما يفوق طاقتها على نحو ينقل مخاطر نشاطهم على عاتق البنك و على المنشأة أيضا ، كإخفاض قدرتها على خدمة الدين ودفع الأقساط المترتبة عليها و بالتالي ارتفاع نفقات التمويل كما أن منحه قرضا يقل عن حجم نشاطها سوف يؤدي إلى إمكانية قيامها بمزاولة نشاطها على أكمل وجه و يواجهها عسر مالي فني ، وكذا زيادة طلباتها للحصول على القروض¹.

- الغرض من القرض: بمعنى دراسة الغرض من التمويل المطلوب من طرف المنشأة و ذلك حتى يتمكن البنك من توجيه المنشأة إلى النوع الملائم لهذا الغرض ، فإذا كانت تريد تمويل رأسمال العامل فمن الأفضل أن يمنحها القروض القصيرة الأجل ، أما إذا كانت تريد تمويل شراء أصول ثابتة أو تمويل التوسع فمن الأفضل تقديم القروض متوسطة الأجل أو طويلة الأجل.

- مدة القرض: تفضل البنوك بشكل عام التخفيض من مدة القرض و منح القروض قصيرة الأجل ، و التي تسدد نفسها بنفسها و ذلك بهدف التقليل من حجم المخاطر أو إشباع طلبات الإقراض الكثيرة².

- قدرة العميل على الدفع:

القدرة على السداد: على البنك أن يقوم بمعرفة مدى إمكانية العميل و قدرته على سداد ما عليه من مستحقات في المواعيد المحددة ، و من الطبيعي أن يفحص البنك دخل العميل و مصدره و طريقة و موعد الحصول عليه ، و إذا لم يتوفر العميل على هذا الدخل ، قد يلجأ إلى أمواله أو أصوله المملوكة من أجل تسديد القرض ، لذا لا بد على البنك من معرفة هذه الأصول أو المصادر التي يمتلكها العميل.

شخصية العميل: يقصد بها السمات التي تعبر عن رغبة العميل في سداد ما عليه من مستحقات القروض في مواعييدها المحددة ، لأنه قد تكون قدرته على السداد موجودة في حين رغبته في السداد في المواعيد المتفق عليها غير مؤكدة ، لذلك لا بد من على البنك من جمع المعلومات عن شخصيته من خلال معرفة سمعته التجارية و نزاهته

¹ عبد الحليم كراجه و آخرون ، الإدارة المالية و التحليل المالي ، ط 1 ، دار صفاء ، عمان ، 2000 ، ص.72.

² فلاح الحسيني ، عبد الرحمان الدوري ، إدارة البنوك ، ط 1 ، دار وائل ، عمان ، 2000 ، ص.140.

ويمكن الحصول على هذه المعلومات من سجلاته الموجودة لدى البنك إذا سبق و أن تعامل معه ،أو من البنوك الأخرى أو الموردين الذين سبق و أن تعامل معهم.

رأس المال: تشترط البنوك أن يكون لدى طالب القرض ر أسمال كاف كضمان حيث تعكس درجة ملكية الأصول على كفاءة المنشأة المقترضة أجل تقليل المخاطر التي يتعرض لها البنك فقد يطلب أن يستخدم هذه الأصول كضمان في حالة عدم كفاية الأرباح ، كما أن البنك لا يعتمد على نسبة الأصول الممولة بل أيضا على مدى سهولة تحويلها إلى نقدية¹ .

الضمانات المقدمة: يعتبر الضمان خط الدفاع الأخير للبنك² والذي يستطيع الرجوع إليه عند تعثر المقترض عن الدفع، بمعنى أن إصرار البنك على وجود الضمانات للقروض الممنوحة يجب أن لا يكون على حساب سلامة القرض أو على حساب إمكانية تحصيله في موعده ، ويقوم البنك بتحديد نوع الضمان الذي يقبله ، ومن وجهة نظره فالضمان الأفضل هو الذي يمكن تحديد قيمته بسهولة و يمكن تحويله إلى نقدية بسهولة ، وعموما تنحصر الشروط الواجب توفرها في الضمان فيما يلي:

- سهولة التصرف فيه من جانب البنك عند تخلف العميل عن السداد و بدون خسائر كبيرة.
- انخفاض مصاريف الاحتفاظ بالضمان.
- سهولة التنازل عن الضمان لصالح البنك و إمكانية استحوازه عليه و التصرف فيه.

✓ **الظروف المحيطة:** يقصد بها مدى تأثير الحالة الاقتصادية السائدة على نشاط العميل و على مقدرته

على سداد القرض ، و بطبيعة الحال تختلف الأنشطة من حيث مدى تأثرها بهذه التغيرات ، لذلك كان لابد من التنبؤ بظروف الصناعة التي يعمل فيها العميل ، بالاعتماد على التقلبات الماضية المصاحبة لها لتحديد التقلبات المستقبلية خاصة إذا كان القرض طويل الأجل.

¹ محمد سعيد سلطان ، إدارة البنوك ، الدار الجامعية ،الإسكندرية ، 1993 ، ص.420.

² عبد الحليم كراجه و آخرون ، مرجع سبق ذكره ، ص .72.

رغم المزايا التي تمنحها القروض للمنشأة إلا أن هناك بعض المشاكل التي تواجهها لتوفير مبالغ الأقساط عند الاستحقاق سواء حققت أرباحا أو تحملت خسائر ، كما أن البنك قد يطلب ضمانات لا تتوافر عليه و قد تمتد هذه الضمانات إلى أخرى تكميلية كوثائق التأمين، و أمام هذه الوضعية كان لابد عليها من البحث على بدائل أخرى لتمويلها.

III.2. المطلب الثاني: بدائل تمويل المنشآت السياحية

إن عدم كفاية مصادر التمويل الذاتية و كذا صعوبة الحصول على التمويل من مصادر خارجية ، بمعنى الحصول على القروض من البنوك وما تتطلبه هذه الأخيرة من إجراءات وشروط كالضمانات في مقابل افتقار المنشآت لها من جهة ، و حاجتها للأموال اللازمة من أجل انطلاقها و مزاولة نشاطها من جهة ثانية ، تطلب الأمر البحث عن ميكانيزمات جديدة يمكن أصحاب المنشآت من مواجهة مشكل التمويل الذي يقف حاجزا أمامها ، وقد ظهرت بدائل جديدة للتمويل متمثلة في التمويل الإيجاري و صيغ التمويل الإسلامي و فيما يلي توضيح لكلا البديلين:

أ) التمويل الإيجاري:

كان ظهور هذا النوع من التمويل في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1952 ثم شاع استخدامه في الستينات في أوروبا¹ لينتشر بعد ذلك في كثير من الدول ، و لقد سمح هذا النوع من التمويل للمنشآت الحصول على مختلف المعدات و الآلات التي تحتاجها بعد أن كانت غير قادرة على تسديد قيمتها دفعة واحدة هذا من جهة ، و التقليل من المخاطر التي تواجهها بسبب تعرض هذه التجهيزات إلى مخاطر التقادم التكنولوجي و ظهور آلات أكثر تطورا منها و مخاطر المنافسة التي قد تتعرض لها بسبب ذلك من جهة ثانية.

كذلك فقد سمحت ظاهرة الاستئجار بوضع هذه الأصول الثابتة تحت تصرف المنشآت عوض شرائها.

¹ كنجو عبود كنجو، إبراهيم وهي فهد، الإدارة المالية، ط 1، دار المسيرة، عمان، 1997، ص.5.

✓ تعريف التمويل الإيجاري و أنواعه:

تعريف التمويل الإيجاري: عقد يلتزم المستأجر بموجبه دفع مبالغ من المال يعرف الاستئجار على أنه محددة بمواعيد متفق عليها مع مالك أصل من الأصول لقاء انتفاع المستأجر.¹

بالخدمات التي يقدمها الأصل للمستأجر لفترة معينة و بذلك فالإستئجار بالنسبة للمنشأة هو طريقة لتمويل استثماراتها و الحصول على الأموال على شكل أصول مقابل دفع أقساط يتم الاتفاق عليها في عقد الإيجار. لقد كان الإستئجار مقتصرًا على الأراضي و المباني و لكنه امتد الآن ليشمل جميع أنواع الأصول الثابتة التي تستعملها مختلف المنشآت بما فيها المعدات و الآلات و الماكينات.

✓ أنواع التمويل الإيجاري: يتخذ التمويل بالإستئجار أشكالًا و أنواعًا عديدة ، و هذا ما يسمح

للمنشآت بالاختيار بين النوع أو الشكل الذي يتناسب مع إمكانياتها و ظروفها ، و من بين هذه الأنواع نذكر :

- التمويل الإيجاري المالي:

يسمى أيضا الإستئجار الرأسمالي ، ويتطلب هذا النوع بتعامل المنشأة مع طرفين هما البنك و الشركة المؤجرة ، تتم هذه العملية باختيار المنشأة المستأجرة الأصل التي هي في حاجة إليه و تتفاوض مع المورد أو الشركة مالكة الأصل فيما يتعلق بقيمته و شروط تسليمه ثم تتصل بالبنك وتتفق معه على أن يشتري لها ذلك الأصل من المورد، ثم يقوم البنك بتأجيله لها وفق شروط معينة يتم الاتفاق عليها في لحظة الشراء و يتم توقيع عقد الإيجار بينها و بين البنك ، و بهذا تحصل المنشأة على الأصل و تدفع الإيجار للبنك على شكل أقساط و دفعات متساوية في فترات محددة ، و مجموع هذه الأقساط تساوي قيمة شراء الأصل بكامله مضافا إليه مبلغ معين يمثل عائد الإستثمار للبنك

و يتميز هذا النوع من الإستئجار بما يلي:

* المنشأة المستأجرة هي التي تقوم بتسديد المصاريف المتعلقة بالصيانة و خدمة الأصول المستأجرة ، أما بالنسبة

لنفقات التأمين و الضرائب فيدفعها البنك المؤجر.

¹Alain lusseault et autre , les fondements de l'entreprise ,édition économie d'entreprise paris,1992,p :129

* لا يحق للمنشأة المستأجر أن تلغي العقد الأساسي قبل دفع كامل مستحقات الأصل بالإضافة إلى عائد البنك.

* يحق للمنشأة المستأجرة أن تقوم بتجديد عقد الإستئجار لنفس الأصل مرة ثانية عند إنتهاء مدة الإستئجار الأولى بإيجار منخفض.

نظرا لما يحققه هذا النوع من الإستئجار من مزايا للبنك منها وفرة الربح واستكمال وظيفة الإقراض ، حيث يعتبر بمثابة قرض يعمل تحت إشراف البنك ، بالإضافة إلى أن هذا النظام يؤدي إلى جذب عملاء جدد إلى البنك ولقد تطور هذا النظام و لم يعد محتكرا على البنوك التجارية بل ظهرت شركات متخصصة في التأجير بالإضافة إلى البنوك الإسلامية التي تمارسه في حدود الشريعة الإسلامية¹

- التمويل الإيجاري التشغيلي:

يسمى أيضا إستئجار الخدمة ، بموجبه تحصل المنشأة على الأصل بدفع أقساط محددة ، ويتميز هذا النوع من الإستئجار بالصفات التالية:²

* تقوم الشركة المؤجرة بصيانة وخدمة المعدات المستأجرة و تضم تكاليف هذه الصيانة إلى أقساط الإيجار أو تحصيلها من الشركة المستأجرة باتفاق منفصل عن عقد الإيجار.

* إن ما تدفعه المنشأة المستأجرة من أقساط الإيجار لا يكفي لتغطية مجمل تكاليف الأصل ، لأن فترة الإستئجار تكون عادة أقل بكثير من العمر الاقتصادي المتوقع للأصل ، ولذا يقوم المؤجر عادة إما بإعادة تأجير الأصل بعد نهاية فترة العقد ، أو عن طريق بيعه و ذلك حتى يستطيع أن يسترد مجمل قيمة الأصل.

* هذا النوع من الإستئجار يعطي الحق للمنشأة المستأجرة إلغاء العقد و إرجاع الأصل إلى المؤجر في حالة ظهور أصول أخرى لها ميزة تكنولوجية أكثر تقدما أو عندما لم تعد في حاجة إليه.

¹ عبد الحميد عبد المطلب، البنوك الشاملة عملياتها و إدارتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص.140.

² عبد الرحمان دعاللة بيله و آخرون ، التمويل الإداري ، دار المريخ ، الرياض ، 1993 ، ص.493.

- البيع ثم الإستئجار:

هو إحدى الصيغ التي تنجم عن اتفاق بين المنشأة وطرف آخر ممثلا في شركة تأمين أو مؤسسة مالية ، حيث تقوم المنشأة التي تمتلك أراضي أو مباني أو معدات بيع إحدى هذه الأصول إلى مؤسسة مالية و في نفس الوقت تقوم بتوقيع اتفاقية معها لإستئجار الأصل و إبقائه عندها لفترة زمنية معينة و تحت شروط يتم الاتفاق عليها .

هذه التقنية تسمح للمنشأة البائعة و التي أصبحت مستأجرة في النهاية تسليم قيمة البيع و بذلك تحصل على التمويل من المؤسسة المشترية و التي أصبحت مؤجرة فورا عند توقيع العقد ، و في نفس الوقت سيبقى الأصل المباع عندها لاستخدامه و الاستفادة منه ، كما يسمح للمنشأة البائعة بالإضافة إلى الحصول على التمويل من الاستفادة من وفرة ضريبية لم تكن لتحصل عليها لو أنها كانت مالكة للأصل .

أما من وجهة نظر المؤجر فإنها تسمح لها بتغطية تكاليف شراء الأصل من خلال أقساط الإيجار وكذا الحصول على عائد مناسب .

يجدر الإشارة هنا أن عملية دفع الإيجار تشبه عملية تسديد القرض المرهون بعقار ، ففي الحالة الأولى تدفع المنشأة المستأجرة إلى المؤسسة المؤجرة أقساط الإيجار المتساوية و في أوقات متتالية بحيث يكون مجموع هذه الأقساط تساوي قيمة الأصل إضافة إلى عائد معين على الإستثمار للمؤسسة المؤجرة .

و في الحالة الثانية ، وهي حالة القرض المرهون بعقار ، فإن الشركة المقترضة تدفع قيمة القرض على شكل دفعات متساوية خلال فترات متتالية بمقدار يكفي لاستهلاك القرض بالإضافة إلى عائد مناسب للمقرض .

- التمويل الإيجاري الرفعي:

في هذا النوع يدخل طرف آخر وهو المقرض ، حيث أن شراء الأصل ودفع ثمنه يكون جزء منه ممول من حقوق الملكية للمنشأة أما الجزء الآخر فيتم تمويله من الأموال المقترضة ، وغالبا ما يكون الأصل رهنا لقيمة القرض

كما يأخذ التمويل الإيجاري صورا أخرى حسب طبيعة الأصل المؤجر وهذه الأنواع هي:¹

التمويل الإيجاري المنقول :

المتعلق بتمويل التجهيزات المهنية من سيارات وسفن للنزهة اللازمة للسياحة، للصناعة، التجارة، المهن الحرة و وسائل الأشغال العمومية... الخ وتتراوح عادة هذه العمليات من 2 إلى 5 سنوات ، ويقدم هذا النوع من الإستثمار عدة مزايا وخدمات.

التمويل الإيجاري العقاري :

يستخدم هذا التمويل في بناء العقارات و المكاتب، المستودعات، المصانع و الفنادق، المستشفيات و تبلغ مدة التأجير ما بين 15 و 20 سنة.

مهما اختلفت أنواع التمويل الإيجاري ، يبقى على المنشآت أن تختار النوع الذي يتناسب معها ويحقق أهدافها ، كما أنه يمنح لها ثلاث خيارات بعد إنتهاء العقد ، وتتمثل فيما يلي :

- إنهاء العقد و إعادة الأصل للمؤسسة المستأجرة.

- أو أن تقوم بشراء الأصل ، طبعا بثمان منخفض أي بالقيمة المتبقية للأصل المؤجرة المتفق عليه في العقد.

- إما أن تختار تجديد العقد مرة أخرى مع دفع أقساط أقل من الأقساط المدفوعة سابقا².

✓ مزايا وعيوب التمويل الإيجاري:

- المزايا:

إن اختيار أي نوع من الأنواع سوف يسمح لها بالاستفادة من مجموعة من المزايا التي يحققها التمويل الإيجاري

للمنشأة ونذكر منها:

¹ Luc bernet- rolande ,op - cit,p:261

² Farouk bouyacoub ,l'entreprise et le financement bancaire, édition casbah ,Alger, 2001,p:254 .

* لا تحتاج المنشأة إلى دفع مبالغ كبيرة من أجل اقتناء الأصول و هذا يمكنها من حماية مركزها المالي وقدرتها على السداد.

* يسمح الاستئجار في حالة المباني للمنشأة من تغيير مكانها و الانتقال إلى مكان آخر ،أما إذا كان المكان مملوكا فإن ذلك سوف يؤدي إلى اضطرارها بيع المبنى الحالي بخسارة.

* إذا كان عقد الإيجار يسمح للمنشأة من شراء الأصل المؤجر مستقبلا ، وبذلك يمكن للمنشأة من تجربة الآلة وتحديد إنتاجيتها قبل شرائها خصوصا إذا كانت الآلة معقدة بطبيعتها.

* يسمح الإستهجار بنقل أعباء التقادم التقنية إلى المؤجر ، وهذا يمكن المنشأة المستأجرة من الحصول على أصول حديثة أكثر تطورا.

* إن اعتماد المنشأة على الإستهجار يمكنه من الحصول على أصول تمكنه من التمويل الكامل لعناصر الموجودات بمبالغ ليست مرتفعة و هذا يحافظ على ولاشك أن ارتفاع معدل استثمار رأس المال العامل يكون من مصلحة المنشأة.¹

* الإستهجار يحقق للمنشأة ميزة عدم وجود قيود على تصرف الإدارة، و بالتالي يحقق لها نوع من الاستقلالية المالية وعدم تدخل المؤجر في القرارات الخاصة بالمنشأة ، كما قد يكون عليه الحال إذا حصل على الأموال عن طريق الاستدانة.

* من الناحية المحاسبية ، يعتبر الإستهجار مصروفا يحمل ويخفض من المبالغ الخاضعة للضريبة ،على عكس عند امتلاك الأصل وما قد يحدث من مشاكل متعلقة بحساب الاهتلاك و الصيانة ، كما أن الإستهجار يقلل من تكلفة مسك الدفاتر ، لأنه لا يتطلب الاحتفاظ بسجلات تفصيلية عن الاهتلاك و الإصلاحات و غيرها من البنود الكثيرة التي يتطلبها امتلاك الأصل.

¹ كنجو عبود كنجو ، إبراهيم وهي فهد ، مرجع سبق ذكره ، ص.59.

* يمكن هذا النوع من التمويل من الحصول على الأصل مع دفع الأقساط وهذا ما يمنحها نوع من المرونة في التسديد ، ولا يتطلب دفع المبلغ دفعة واحدة و بالتالي عدم التقيد بالشروط التي تفرضها هيئات القرض ، كما أنه يسمح للمنشأة من الحصول على التمويل % 100 عكس التمويل بالقروض المصرفية.

- العيوب¹:

رغم المزايا التي يمنحها التمويل الإيجاري كبديل للتمويل إلا أنه لا يخلو من العيوب حيث تؤخذ عليه ما يلي:
* صعوبة حساب قسط التأخير عن السداد.

* التطور السريع في التكنولوجيا وما تحدثه من أضرار على المؤجر خاصة الانخفاض الشديد لقيمة الأصول
* عدم قدرة المنشأة المستأجرة من إدخال أي تحسينات على الأصل بسبب عدم ملكيتها له ، على عكس الآلات والمعدات التي تمتلكها بحيث يمكنها من إدخال أية تعديلات فيها بما يخدم أغراضها ويناسبها.

* إذا كان الأصل مملوكا مثل المبنى ، فإنه يمكن من تجنب مشكلة الاضطرار للانتقال إلى مكان آخر إذا كان الوقت غير مناسب للمشروع ، أما إذا كان المبنى مستأجرا فبمجرد انتهاء مدة الإيجار فيتحتّم على المنشأة الانتقال ولا يؤخذ بعين الاعتبار ظروف المنشأة.

* إن امتلاك الأصل من الموارد الذاتية دون الحصول على الاستدانة لتمويله يسمح بتقليل المدفوعات الثابتة و هذا يحقق الأمان للمنشأة ، لأنها تبحث دائما على أن تكون نسبة كبيرة من المدفوعات تكون متغيرة و ليست ثابتة.

رغم هذه العيوب التي تم ذكرها إلا أن التمويل التآجيري يمكن المنشأة من ممارسة نشاطها ، كما أنه يمكن المؤجر من استرجاع الأصل لأنه المالك القانوني له عند عدم قدرة المنشأة المستأجرة من تسديد التزامات الإيجار عندما تواجهها صعوبات مالية ، كما أن البنك و الذي أصبح هو أيضا يستخدم هذه التقنية يمكنه من استخدامها عندما تزداد المخاطر المحيطة بالمنشأة التي تسعى للحصول على التمويل بدلا من منحها قرضا لأنه إذا منحها قرضا حتى

¹ عبد الحميد عبد المطلب ، مرجع سبق ذكره ، ص 141.

ولو كان بضمان إلا أنه سوف يتكبد مصاريف وسوف يواجه مشكلة التأخر في استرداد قيمة القرض إذا لم تستطيع المنشأة تسديده عند الاستحقاق.

ب) صيغ التمويل الإسلامية:

البنوك الإسلامية ملزمة في نشاطاتها و معاملاتها المختلفة بتطبيق قواعد الشريعة الإسلامية ، من عدل و إنصاف في المعاملات ودون الاستيلاء على حقوق البعض لحساب البعض الآخر ، و كذا توجيه مواردها المالية و استثمارها بالابتعاد عن الأنشطة المحرمة شرعا ، عدم التعامل بالفائدة و تحريمها كما أنها تقوم بتوجيه التمويل إلى الأنشطة الاستثمارية واستخدامها بما يحقق مصلحة المجتمع الإسلامي بالإضافة إلى تحقيق العدالة في توزيع الثروة¹، عن طريق توفير سبل التمويل للمنشآت و الأفراد والذين لا تتوافر لهم رأس المال أو ضمانات يقدمونها ، مع تقاسم نتيجة الإستثمار سواء أكانت ربح أو خسارة.

✓ تدخل البنوك الإسلامية في مجال السياحة:

تطورت فكرة البنوك الإسلامية من حيث التنظيم و الممارسة و انتشرت في مختلف الدول العربية ، ولقد أصبحت تتدخل في مجالات استثمارية كثيرة وهي لا تختلف من حيث المبدأ عن البنوك التجارية فيما يتعلق بمسألة الإستثمار في هذا القطاع ، لكنها قبل قيامها بتنفيذ أي خطة استثمارية فإنها تخضع لموافقة كبار رجال الفقه الإسلامي من أجل التأكد من مدى انسجامها و مبادئ الشريعة الإسلامية، و حتى في مجال السياحة و السفر فهناك بعض المجالات السياحية التي لا يمكنها الدخول فيها بحكم تعارضها مع أحكام الشريعة مثل تمويل بعض المشاريع الترفيهية كالنوادي الليلية و الأماكن التي يتم فيها تعاطي الكحوليات... الخ .

يبقى الاستثمار متعلق ببعض المجالات السياحية كبناء المنشآت السياحية و المنتجعات و المساهمة في النقل بمختلف أنواعه ، فالبنوك الإسلامية تقوم بتمويلها وفق الأدوات الإسلامية التي تمارسها.

¹ منير إبراهيم هندي ،شبهة الربا في معاملات البنوك التقليدية و الإسلامية ،دار النهضة العربية ،القاهرة ،2000 ،ص 10.

كما أنها تستطيع توفير ما يحتاجه المسافر من شيكات مصرفية و شيكات سياحية للسياح و تؤمن لهم حاجاتهم من العملات عن طريق التحويل بالتلكس أو الكمبيوتر ، بالإضافة إلى إصدار بطاقات الائتمان لكنها مازالت حديثة العهد في هذا المجال الاستثماري حتى يتم إعدادها بشكل لا يتعارض ومبادئ النظام المصرفي الإسلامي، خاصة فيما يتعلق بفرض فوائد على عمليات استخدام هذا النوع من البطاقات رسوم طفيفة .

أما فيما يتعلق بتقديم قروض شخصية للأفراد و العائلات بغرض قضاء إجازات بالخارج، فإن البنك الإسلامي لا يميل إلى تقديم مثل هذه القروض لكونها موجهة للترويج و لا يترتب عليها عمل منتج أو منفعة ، فالقروض الشخصية التي يقدمها و التي تندرج ضمن القروض الحسنة تقدم للأفراد من أجل تمويل بناء أو شراء منزل إكمال دراسة أو للعلاج و بدون فوائد لكنها تسعى في نفس الوقت إلى تشجيع السياحة التي تعود بالفائدة على السائح العربي و المسلم ، التي تكون بهدف الإطلاع على حضارات و ثقافات الشعوب الأخرى و خاصة التراث الإسلامي الغني بالمعارف و القيم الإنسانية الرفيعة.

رغم ذلك فإن تجربة البنوك الإسلامية في مجال السياحة مازالت حديثة وقد يرجع ذلك إلى سببين رئيسيين¹:

1. تركيز الجهود القائمين على هذه البنوك بتثبيت دعائم النظام المصرفي.

2. الحذر من الدخول و الإستثمار في قطاع السياحة تفاديا من الوقوع في بعض المجالات المنافية لمبادئ الشريعة

✓ آليات التمويل من البنوك الإسلامية:

تعدد أساليب التمويل المصرفي الإسلامي و تتنوع بالشكل الذي يخدم المعاملات الاقتصادية الإسلامية، وسوف

نركز على أكثر أساليب التمويل شيوعا و هي:

¹ أحمد برونز، هل تدخل المصارف الإسلامية في مجال السياحة و السفر؟، مجلة المسافر العربي، العدد 16، سبتمبر أكتوبر، 1987، ص: 28.

– المشاركة:

يعتبر هذا الأسلوب أحد الأساليب التمويلية الهامة و التي يمكن الاعتماد عليه في تمويل المشروعات المقترحة دون دفع فوائد ربوية ، فوفقا لهذه الصيغة يتحول البنك الإسلامي إلى شريك للعمل و ليس مجرد ممول له فقط ومن ثمة فإنه يتم توزيع ناتج النشاط المتوقع من تشغيل المشروع المقترح سواء أكان ربحا أو خسارة و ذلك وفقا لما ينص عليه العقد المبرم بينهما و توجد عدة أنواع للمشاركة هي:

المشاركة الدائمة:

تسمح المشاركة الدائمة للبنك بأن يقدم التمويل الذي يسمح له بالمشاركة بنسبة معينة في رأسمال المشروع المقترح و بذلك يصبح كل من البنك و العميل ممتلكا لحصة في رأس المال بصفة دائمة و مستحقا لنصيبه من الأرباح و متحملا للخسائر أيضا ، وتمتد هذه المشاركة إلى حين انتهاء عمر الشركة ، كما أنه غالبا ما يترك مسؤولية العمل و إدارة المشاركة على العميل الشريك مع المحافظة على حق الإدارة و الرقابة و المتابعة من طرفه. و بذلك فالبنوك الإسلامية تمثل طرفا مشاركا فعالا في المشروع حيث أنها توفر للعميل السيولة الكافية بالإضافة إلى أنها تساهم في تحديد طرق الإنتاج و ضبط توجهات المنشأة، كما أنها تتابع و تراقب الأداء و تشارك في نتائج النشاط سواء أكان ربحا أو خسارة.

المشاركة المتناقصة(المنتهية بالتمليك)¹:

تعتبر المشاركة المتناقصة من الأساليب الجديدة التي استحدثتها البنوك الإسلامية ، حيث يقدم البنك جزء من رأس المال المطلوب للمشروع بصفته مشاركا و يتفق مع العميل على طريقة معينة لبيع حصته في رأس المال إما بصورة جزئية بأن تتم عملية الإحلال تدريجيا ، وبالتالي تزداد نسبة مشاركة العميل في الملكية و تنخفض بذلك نسبة مشاركة البنك ، أو بصورة كلية بحيث يتم تحويل حصة البنك إلى المستثمر دفعة واحدة ، و في كلتا الحالتين سوف يتمكن العميل من امتلاك المشروع بعد انسحاب البنك.

¹ سعيد عبد العزيز عثمان ،دراسات جدوى المشروعات بين النظرية والتطبيق ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2002 ،ص.205.

المراجحة:

تعتبر المراجحة من البيوع الإسلامية¹ ، و تتم المراجحة باتفاق بين البنك و العميل على أن يقوم العميل بتقديم مواصفات السلعة التي يرغب في شرائها و مصدرها ، سعرها و موعد الحصول عليها إلى البنك ، وهذا الأخير يقوم بشرائها و إعادة بيعها إلى العميل بالسعر المتفق عليه و المدون في عقد المراجحة ، و يشترط بيع المراجحة أن يتعلق موضوعها سلعا مادية و ليست للخدمات و التحويلات النقدية.

تعتبر المراجحة أكثر صيغ التمويل استعمالا من طرف البنوك الإسلامية حيث أنها تمكن العملاء من الحصول على السلع المنتجة و الآلات و المعدات من داخل القطر و خارجه.

المضاربة:

تتم المضاربة بين طرفين البنك الذي يقدم رأسمال المضاربة و المنشأة التي تقدم جهدها و خبرتها لاستثماره و تحقيق الربح ، الذي يقسم في نهاية مدة المضاربة التي يتم الاتفاق عليها ، ويتم تسديد رأسمال المضاربة الذي دفعه البنك قبل توزيع الأرباح بين الطرفين ، وفي حالة حدوث خسارة فإنه يتحملها البنك (رب المال) لأن صاحب المنشأة يكون قد خسر جهده ووقته ولكن بشرط أن لا يكون قد قصر في أداء واجبه ، وللمضاربة أنواع منها:

المضاربة المقيدة:

وهي التي تقيد فيها المنشأة بشروط معينة كنوع العمل و المكان و الزمان صفة العمل و حتى من يتعامل معها.

المضاربة المطلقة:

و هي التي تخلو من أية قيود أو شروط.

¹ عبد الحميد محمد الشواربي ، إدارة المخاطر المصرفية ، منشأة المعارف . الإسكندرية ، 2002 ، ص.986.

المضاربة المؤقتة:

وهي التي تأخذ شكل الصفقات التجارية المرتبطة بأوقات معينة فبمجرد إتمام الصفقة و قسمة ناتج العملية حسب ما هو متفق عليه في عقد المضاربة ، تصفى المضاربة وتنتهي¹

المضاربة المستمرة²:

وهي التي تتصف بصفة بالاستمرارية لمدة قد تطول ، ويتم فيها توزيع الأرباح خلال كل دورة مالية و ليست بالضرورة إنتهاء العمل لتوزيعها.

وتجدر الإشارة إلى أن المضاربة تنطوي على نسب مرتفعة من المخاطرة ، وذلك لأن البنك يقدم المال إلى المنشأة هذه الأخيرة هي التي تتولى العمل و الإدارة ولا يكون ضامنا أن من يقوم بإدارتها لن يقصر في عمله ، لذا لا بد على البنوك الإسلامية من أخذ كل الاحتياطات اللازمة للتقليل من حجم المخاطرة و لضمان حسن تنفيذ المضاربة.

- البيع بالتقسيط:

هو ذلك البيع الذي يعجل فيه المبيع و يؤجل فيه الثمن إلى أقساط معلومة و آجال معلومة³ ، ولقد انتشر التعامل به انتشارا كبيرا في الآونة الأخيرة خاصة بالنسبة للسيارات و الأجهزة الكهربائية كالثلاجات وآلات الراديو و التلفزيون و الأثاث... الخ ، وهذا النوع من البيوع يمكن أصحاب الدخل المحدود وحتى أصحاب المنشآت من الحصول على السلع و التجهيزات دون أن يرهقهم الوفاء بالثمن في الحال ، وفي نفس الوقت يمكن البائع من زيادة مبيعاته ولقد أصبح البيع بالتقسيط يعتبر من المتاجرات الإسلامية ومن أهم مصادر التوظيف لما يحققه من أرباح للبنك.

¹ عبد الحق بوعتروس ، الوجيز في البنوك التجارية ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 1999 ، ص 205

² محمد بن بوزيان ، خديجة خالدي ، التمويل الإسلامي فرص وتحديات ، الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات 2 الصغيرة و المتوسطة و تطوير دورها في الإقتصاديات المغاربية ، جامعة سطيف ، 25 و 28 ماي ، 2003 ، ص: 30

³ محمد بن بوزيان ، خديجة خالدي ، مرجع سبق ذكره ، ص 31.

بالإضافة إلى هذه الأساليب التي يعتمدها البنك الإسلامي هناك آليات أخرى تتمثل في : البيع التاجيري و الذي يقابله في البنوك التقليدية الائتمان الإيجاري ولكنه هنا يستند إلى أسس الشريعة الإسلامية، كذلك يوجد أسلوب البيع الآجل و بيع السلم...الخ.

ومهما اختلفت وتنوعت أساليب التمويل الإسلامية إلا أنها تعتبر كبديل حديث لتمويل المنشآت السياحية وحتى الأفراد الذين يرغبون في الابتعاد عن الربا و إتباع منهاج الشريعة الإسلامية ، رغم أن تجربة البنوك الإسلامية في مجال السياحة مازال متأخرا ، خاصة في ظل التحديات الكبيرة التي تواجهها هذه البنوك في ظل القوانين و الأنظمة الحديثة التي أسست لتدعيم البنوك التقليدية، إذن لابد على هذه البنوك من محاولة التكيف مع هذه الظروف وتطوير إمكانياتها من خلال إيجاد منتجات جديدة تناسب التغير في الطلب ، وتطوير مهاراتها في التسويق و البيع و العمل على تقليل التكاليف و الاستفادة من خاصية شرعية المعاملات والتي تساعد على جذب العملاء المسلمين.

خلاصة:

تناولنا في هذا الفصل مصادر التمويل المتاحة أمام المنشآت السياحية من خلال إبراز تشكيلة من هذه المصادر سواء الذاتية و العائلية و مصادر التمويل الخارجية المتمثلة في التمويل من طرف الجهاز البنكي ومختلف أنواع القروض التي يقدمها ، وكذا الأسس التي يعتمد عليها من أجل منح هذه القروض. و في ظل التطورات المالية الحديثة و ظهور أدوات ومنتجات مالية جديدة مثل التمويل الإيجاري و الذي مازال استخدامه ضعيفا بالنسبة للدول النامية إضافة إلى أدوات التمويل بالنسبة للبنوك الإسلامية و التي تلجأ إليها المنشآت كبديل آخر للتمويل ، ولكن رغم ذلك يبقى التمويل من البنوك التقليدية هي الملجأ الأساسي لتمويل مختلف أنواع المنشآت.