



جامعة صلاح الدين - أربيل  
كلية الإدارة والاقتصاد  
قسم إدارة المنظمات السياحية

## الفصل الثاني الطلب والعرض السياحي

مدرس المادة :- ديلان رمضان تمرخان  
[delan.tamarkhan@su.edu.krd](mailto:delan.tamarkhan@su.edu.krd)

المرحلة الثانية (الشعبة أ ، ب)  
السنة الدراسية / ٢٠٢٢ - ٢٠٢١

# Tourism Demand

## الطلب السياحي

يعرف **الطلب السياحي** من وجهة نظر اقتصادية بانه: رغبة المستهلك باقتناء السلع والخدمات ودفع الثمن عنها في وقت ومكان معين . ويجب ان يكون الطلب مقرون بالقدرة على الدفع لكي يكون طلب فعليا .

ويعرف **الطلب السياحي** على انه المجموعة الاجمالي لاعداد السياح الذين يستخدمون المنشآت السياحية سواء كانوا من المواطنين ام كانوا قادمين من البلدان المجاورة او العيدة .

## انواع الطلب السياحي

يقسم الطلب السياحي طبقا للعامل الجغرافي الى :-

١- الطلب السياحي المحلي او الداخلي : ويتمثل بعدد السياح المواطنين من حملة جنسية البلد والذين ينفذون رحلات سياحية داخل البلد المقيين فيه .

٢- الطلب السياحي العالمي او الخارجي : ويتمثل بعدد السياح الاجانب من حملة جنسيات اجنبية مختلفة والذين ينتقلون عبر حدود الدولية لبلداننا المختلفة .

# الطلب السياحي

وهناك تقسيم اخر للطلب السياحي طبقا لمدى تحققه اذ يقسم الطلب السياحي الى :

١- **الطلب السياحي المحتمل ( الكامن )** :- المتمثل بالاشخاص الذين تشملهم القواعد الاساسية للسفر والسياحة اي لديهم المال والوقت والقدرة على السفر .

٢- **الطلب السياحي الفعلي ( الحقيقي )** :- المتمثل باعداد السياح الذين ينفذون الرحلات السياحية بالفعل على مدار السنة . ويمكن قياس حجم الطلب السياحي عن طريق الاحصاء السياحي عند نقاط الحدود او بالرجوع الى سجلات المنشآت السياحية الخاصة بالايواء .

## ★ وحدات قياس الطلب السياحي :-

يقاس الطلب السياحي ( باعداد السياح ) الوافدين الى المنطقة السياحية ، فيقال مثلا بلغ اعداد السياح الوافدين الى الاقليم كوردستان في عام الى اكثر من مليون سائح . ولكن فترة بقاء السياح في الموقع السياحي تختلف من سائح لآخر فقد تكون بالحد الأدنى يوم وربما تزيد في بعض الاحيان عن العشرة ايام وقد تصل الى شهر او اكثر . وهكذا وحلاً للاشكال يستخدم مقياس اخر للطلب السياحي وهو ( **اعداد ليالي المبيت** ) .....

وتستخدم المنشآت السياحية الخاصة بالايواء مقياس اكثر دقة تتمثل ( باعداد الاسرة او الغرف المباعة او المشغولة ) او مقياس اخر هو ( **السرير / ليلة** ) اي عدد الاسرة المباعة باليلة الواحدة.

# الطلب السياحي

## ★ العوامل المحددة للطلب السياحي :-

يختلف الطلب السياحي من مكان لآخر ومن مرحلة الزمنية لآخرى وقد تكون هذه الاختلافات كمية او نوعية . ويرجع سبب ذلك لكون الطلب السياحي يتاثر بشكل كبير بمجموعة من العوامل منها عوامل الاقتصادية واخرى غير اقتصادية وفيما يلي استعراضا لاهم هذه العوامل :-

### ١ . الاسعار :-

ونقصد بها اسعار المنتج السياحي اذا ان الطلب السياحي هو الاكثر تاثيرا بالاسعار . وعامة تكون العلاقة عكسية فكلما انخفضت اسعار المنتج السياحي يزداد الطلب السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة .

ويعبر ذلك بالمعادلة التالية  $D_t = f(p)$

### ٢ . الدخل :

تعد الامكانيات المادية المتمثلة بعامل الدخل من الشروط الاساسية لتحقيق الطلب السياحي ، وتكون العلاقة طردية فكلما ارتفع الدخل زاد الطلب السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة . ويعبر عن ذلك كما في المعادلة التالية  $D_t = f(y)$

# الطلب السياحي

**سرخ كيف يمكنك تفسير العلاقة بين الطلب السياحي والدخل ؟**

ويمكن تفسير ذلك بالرجوع الى جدول الطلب لاي مستهلك حيث يضع السلع الضرورية في اعلى قائمة الطلب ثم الاقل ضرورية ثم في الاسفل القائمة تاتي السلع الكمالية . وطالما ان الطلب السياحي طلب كمالي فحتما سيكون موقعه في ذيل القائمة . واذا كان دخل المستهلك منخفض فسوف يكتفي فقط بشراء السلع الضرورية . وكلما زاد دخله استطاع ان يغطي فقرات من وسط القائمة نزولاً الى اسفل القائمة . وهكذا فاذا زاد الدخل الى حد كبير يستطيع المستهلك الاقبال على شراء السلع الكمالية بما في ذلك الانفاق على الرحلات السياحية .

**سرخ هل ان الحاجة للسياحة هي مسألة كمالية ام ضرورية ؟**

الحقيقة ان طبيعة الحاجة الى السياحة تاخذ طابعا ذو مرونة عالية ومن الصعوبة اعطاء اجابة قطعية وصريحة تماما بهذا الخصوص . ويعتمد ذلك على مجموعة من العوامل التي تعرف بالعوامل المحددة للطلب السياحي فعندما تكون الامكانيات المادية متوفرة تصبح الحاجة للسياحة اشبه بالضروري ، وفي حين يختلف الحال تماما عندما تكون الامكانيات المادية للسياحة متواضعة . وكذلك الحال بالنسبة للظروف ففي حالة الاستقرار السياسي والامني تزداد الحاجة للسياحة وتنخفض في ظل ظروف الحروب والكوارث والازمات .

اذا يمكن القول بان السياحة حاجة كمالية تكاد تكون ضرورية

# الطلب السياحي

## ٣. السكان :-

يعتمد الطلب السياحي على عدد السكان والعلاقة تكون بينهما طردية فكلما زاد حجم السكان زاد الطلب السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة ، ويعبر ذلك كما في معادلة الاتية:  $Dt = f ( N )$

ليس فقط حجم السكان وحده المتحكم في الطلب السياحي ، فهناك ايضا مواصفات سكانية اخرى تلعب دورا في الطلب السياحي ومنها :-

أ- **العمر** :- فكلما زاد فئة الشباب في المجتمع مقارنة بفئات الاطفال والشيوخ زاد الطلب السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة .وتفسير ذلك يرجع الى ان الشباب يتمتعون بقوى بدنية عالية واندفاع كبير نحو التغيير والتجديد والاطلاع مما يدفعهم ذلك الى السياحة .علاوة على ذلك ان اختلاف الفئات العمرية في المجتمع يؤثر في نوعية الطلب السياحي ، فالشباب يفضلون انماط سياحية تختلف عن ما يفضله كبار السن .

# الطلب السياحي

ب- **الجنس** :- اي نسبة الذكور الى الاناث في المجتمع ، واتضح ان اقبال الذكور على الطلب السياحي اكثر من اقبال الاناث . وهكذا فانه كلما زادت نسبة الذكور في المجتمع زاد الطلب السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة. ويرجع سبب ذلك الى ان الذكور اكثر حيوية ونشاطا وحبا للاطلاع والتغيير والتجديد من الاناث باضافة الى كونهم يتمتعون بحرية تكاد تكون مطلقة . اما بالنسبة للاناث فهي تميل الى الاستقرار والاهتمام بالبيت والاسرة علاوة على انه في الكثير من المجتمعات لايزال هناك تقييد كبير لحرية المرأة .

ج- **الحالة الاجتماعية** :- اي نسبة العزاب الى المتزوجين في المجتمع . والقاعدة تنص على انه كلما زادت نسبة العزاب في المجتمع زاد اطلب السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة . ويعزى ذلك الى ان الشخص العازب اكثر حرية واقل تقييدا ومسؤولية بالاضافة لعامل التكاليف .

د. عدد الاطفال في الاسرة :- فكلما زاد عدد الاطفال في الاسرة الواحدة يقل الطلب السياحي والعكس صحيح مع بقاء الوامل الاخرى ثابتة فكثرة الاطفال يزيد من مسؤولية رب الاسرة والتزاماته بالاضافة لعامل التكاليف .

هـ **المهنة** :- فهناك بعض المهن التي تتطلب كثرة السفر مثل الرياضيين المحترفين وكبار رجال الاعمال ، والصحفيين ..... الخ . وبالمقابل هناك مهن تقييد اصحابها وتقف عائقا بالذات امام السياحة الخارجية ، كما هو الحال عند كبار العسكريين ، والعاملين بالمهن الحساسة حتيث تفرض القيود الصعبة على سفرهم خارج البلد عند بعض البلدان .

# الطلب السياحي

## ٤. الوقت الفراغ :-

يكون العلاقة بين الطلب السياحي ووقت الفراغ علاقة طردية فكلما زاد وقت الفراغ زاد الطلب السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة .

ويعتمد وقت الفراغ بالدرجة الاساس على الاجازات والعطل والمناسبات ، ويؤخذ ذلك بنظر الاعتبار من قبل السلطات التشريعية فهناك العديد من الانظمة والقوانين التي تحدد ساعات العمل اليومية والاسبوعية ومقدار الاجازات الشهرية والسنوية للقوى العاملة . وكمعدل تتراوح الاجازات السنوية الممنوحة للقوى العاملة في عموم العالم ما بين اسبوعين الى اربعة اسابيع وربما يزيد عن ذلك . وتسعى المجتمعات الى تقليص ساعات العمل وتوفير الوقت فراغ اطول للعاملين .

ومما يساعد على ذلك التطور التكنولوجي وامكانية احلال الماكنة محل عنصر العمل اذ يولد وقت فراغ كافي للقوى العاملة ، وتهدف المجتمعات للتخفيف عن كاهل العاملين وتوفير وقت الفراغ الكافي لهم من اجل استثماره بانشطة وفعاليات ترويجية وسياحية ، وقد ظهرت انواع متعددة من الاجازات منها مثلا الاجازات المدفوعة باجر تام ، الاجازات بنصف اجر ، والاجازات بدون اجر ، وعادة تمنح الاجازات طويلة الامد في موسم الصيف لتحقيق التوافق بين وقت الفراغ وموسم الذروة السياحية . وهناك ايضا اجازة طويلة نسبيا في العالم الغربي تمنح في اعياد الميلاد ورأس السنة والتي تستثمر لممارسة السياحة الشتوي



# الطلب السياحي

## ٥. الوسائل التسويقية :-

تتعدد طرق واساليب ووسائل التسويق السياحي مثل الدعاية والاعلان والاعلام والعلاقات العامة والنشرات.... الخ . وقد تطورت هذه الوسائل واصبح السوق يتفنن بها ويستعين بالوسائل التكنولوجية الحديثة والمؤثرة في جمهور السياح . وبذلك يتضح ان هناك علاقة طردية ما بين الوسائل التسويقية وطلب السياحي فكلما تطورت الوسائل التسويقية وكانت اكثر فعالية وتأثيرا كلما زاد الطلب السياحي والعكس صحيح مع بقاء العواكلم الاخرى ثابتة .

، ويمكن ان يؤثر التسويق السياحي في الطلب السياحي من خلال :-

- أ- العمل على زيادة اعداد السياح اي التركيز على رفع مستوى الجانب الكمي للطلب السياحي .
- ب- اغراء السياح على البقاء مدة اطول في الاماكن السياحية والعمل على تحفيزهم لزيادة فترة الرحلة السياحية ككل .
- ج- ويسعى السوق ايضا على تشجيع السياح الوافدين الى البلد لزيارة العديد من المناطق السياحية من خلال برامج سياحية مخصصة لهذا الغرض .
- د- ان الطلب السياحي قائم في موسم الذروة السياحي ولا مشكلة بذلك ، فان دور السوق يتجسد من خلال جهوده المنصبة لرفع مستوى الطلب السياحي في مواسم الكساد وذلك من خلال فعاليات وبرامج متعددة تتضمن ابتكار انماط سياحية جديدة ، تخفيض الاسعار والعديد من التسهيلات الاخرى .

# الطلب السياحي

## ٦. التكنولوجيا :-

يمكن للتكنولوجيا ان تؤثر في الطلب السياحي من خلال زاويتين :-

أ- تاثير التكنولوجيا على عامل النقل والمواصلات . فقد تطورت وسائل النقل بشكل كبير بعد الحرب العالمية الثانية واصبحت تتميز بالوفرة والتنوع والسعة والراحة والامان وانخفاض التكاليف نسبيا . واصبح من الممكن نقل اكبر عدد ممكن من السياح بوقت قصير . وشمل التطور التكنولوجي في هذا المجال النقل البري والبحري والجوي وقد ادى هذا التطور الى الغاء عامل المسافة .....

ب- تاثير التكنولوجيا على عملية الانتاج فمن خلال استخدام المكائن والمعدات التكنولوجية التي تمتاز بكفاءة انتاجية عالية يمكن ان تعوض عن عنصر العمل وبالتالي تقليص ساعات العمل واتساع وقت الفراغ للقوى العاملة الذي بدوره يعتبر احدى العوامل المؤثرة ايجابيا في الطلب السياحي .

وهكذا فان العلاقة تكون طرديا مابين التكنولوجيا والطلب السياحي فكلما تطور العامل التكنولوجي زاد الطلب السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة .

# الطلب السياحي

## ٧. المستوى التعليمي والثقافي :-

فاحدى العوامل التي يتوقف عليها الطلب السياحة هو المستوى التعليمي والثقافي . وهناك علاقة طردية بينهما فكلما ارتفع المستوى التعليمي والثقافي في المجتمع زاد الطلب السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة . يرجع ذلك الى مستوى المعرفة والاطلاع الثقافي في شخصية الفرد المثقف والمتعلم اذ يمتلك معلومات وافية عن طبيعة المعالم السياحية الموجودة داخل البلد وفي البلدان الاخرى ، وقد تكون هذه المعالم السياحية تاريخية او تراثية او حضارية او طبيعية ..... وهذه المعرفة تكون بمثابة حافز يدفع الفرد المثقف للاشتراك بالرحلة السياحية من اجل الاطلاع على هذه المعالم . اما حال الفرد الامي وغير المثقف فيكون عكس ذلك تماما فمعرفة المحدودة والضيقة والمقتصرة على حدود المحيط والبيئة التي يعيش فيها لاتجعله يفكر بالسفر الى ابعد من ذلك . ويعد المستوى التعليمي والثقافي احد العوامل المهمة التي تفسر اسباب ارتفاع الطلب السياحي عند البلدان المتقدمة وانخفاضه في البلدان النامية. وكذلك يمكن اعتماده كاحد العوامل المهمة التي تفسر اسباب ارتفاع الطلب السياحي عند سكان المدن المتحضرة مقارنة بسكان الارياف والاقاليم.

# الطلب السياحي

## ٨. الاستقرار السياسي والامني :-

يعد الطلب السياحي حساس جدا للظروف السياسية والامنية ويتاثر بها بشكل كبير جدا . وكلما تحقق الاستقرار السياسي والامني وتوطدت العلاقات السياسية والبلوماسية بين البلدان كلما انتعش الطلب السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة ، وغالبا مايرافق الظروف الراهنة وحالات عدم الاستقرار انخفاض في الاستثمار والانتاج وبالتالي انخفاض في الدخل والمستوى المعاشي بما يؤدي الى تركيز الطلب فقط على السلع الضرورية وقلة الطلب على السلع الكمالية ومنها الطلب على السياحة . كما ان السائح يبحث عن السعادة والامان ولا يبحث عن المشاكل والمخاطر ، وبذلك فهو يتجنب السفر الى اماكن تفتقر لعامل الامن والاستقرار .

## ٩. سعر صرف العملة :-

يؤثر هذا العامل على السياحة الخارجية فقط ، اذ ان السائح داخل البلد يمارس عملية الانفاق السياحي بالعملة الوطنية المتداولة . اما بالنسبة للسياحة الخارجية فالمطلوب من السائح ان يستبدل العملة الوطنية اما بعملة البلد المزار او بعملة عالية مقبولة من قبل البلد المزار . وهذا يعني لابد من المرور بعملية تصريف العملة وهذا بدوره يؤثر على القوة الشرائية للسياح ومن ثم يؤثر في الطلب السياحي . والقاعدة تصاغ على الاساس الاتي " كلما انخفض سعر صرف العملة بالنسبة للبلدان المستضيفة للسياح زادت القوة الشرائية للسياح الوافدين اليها وبالتالي يزداد الطلب السياحي عليها .

# الطلب السياحي

## اجراءات الرحلة السياحية :-

اصبحت السياحة في الوقت الحاضر سياحة مقيدة او موجهة بمعنى ان عملية السفر تخضع لمجموعة من القوانين والضوابط والاجراءات تعددا وتعقيدا بالذات بما يخص السياحة الخارجية . والقاعدة العامة تنص على انه كلما تعددت الاجراءات واصبحت اكثر تعقيدا كلما انخفض الطلب السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة .

ويمكن الاشارة الى اهم الاجراءات كما ياتي :-

أ-اجراءات الحصول على جواز السفر

ب- مراجعة السفارات والملحقيات للحصول على سمة الدخول الفيزا .

ج- اجراءات خاصة بتحويل العملة

د- بعض الاجراءات الصحية

و- اجراءات الحجز على وسائل النقل وبالذات النقل الجوي

ز- اجراءات الحجز على اماكن الايواء

وغيرها من الاجراءات والروتينات .....

# العرض السياحي

**يعرف العرض السياحي** (كل ما تستطيع المنطقة ان تقدمه المنطقة لقاصديها من السياح الفعليين والمتوقعين متمثلا بسلسلة متصلة ومتكاملة من المغريات والجوانب الطبيعية والبشرية ومن التسهيلات والخدمات والمنشات التي من الممكن ان تترك من الاثر في نفوس قاصديها لزيارتها والمكوث فيها لمدة من الزمن دون غيرها)، وكما يعرف انه (كل مكونات النشاط السياحي من فعاليات وخدمات وصناعات يمكن تقديمها للسائح لانجاح تجربة السفر)

- المياه (الجوفية والمياه الكبريتية، بحيرات، الانهار، المساقط المائية).

- الغطاء النباتي (الغابات، الطيور، الاسماك.. الخ).

المقومات البشرية:

أ- التراث والثروة الثقافية المواقع والاثار القديمة.

- الابنية والنصب التاريخية.

- المناسبات والفعاليات والمنتوجات التراثية والفلكلورية.

# العرض السياحي

ب- روح الضيافة:-

- الاستعداد لخدمة السياح وامكانية استضافتهم من قبل السكان المحليين.

- اختفاء روح الاستغلال والاحتكار في مرافق الوحدات السياحية.

- شعور السياح بالامان الشخصي والاطمئنان في المناطق السياحية.

تشمل البنية التحتية جميع المرافق الضرورية بالنسبة لأي مشروع سواء أكان عاماً أم سياحياً، مثل مشاريع الماء والكهرباء، توزيع الغاز، البريد، التلغراف، وجميع مشاريع الاتصالات السلكية واللاسلكية. ومشاريع التصريف الصحي والطرق، والسكك الحديدية والمطارات والمواني،.. الخ.

أما البنية الفوقية للسياحة فتشمل جميع المشاريع السياحية المقامة فوق سطح الارض التي يقتصر نشاطها على خدمة السياح، والمسافرين بالدرجة الاساس، وتشمل المدن السياحية ومؤسسات الايواء ومختلف أنواعها الموتيلات، الشقق المؤثثة، المخيمات الكرفانات، فنادق الشباب، المطاعم بمختلف أنواعها واماكن اللهو والتسلية الخاص بالسياح.. الخ.