

وزارة التعليم العالي
جامعة أم القرى
معهد خادم الحرمين الشريفين لأبحاث الحج

دراسة اقتصادية لسوق إسكان المعتمرين في مكة المكرمة رمضان ١٤٢٢هـ

الباحثان

د. أحمد بن حسن الحسني

أستاذ مشارك الاقتصاد - قسم الاقتصاد الإسلامي -
كلية الشريعة - جامعة أم القرى

أ.د. أحمد أبو الفتوح الناقة

أستاذ الاقتصاد - قسم الاقتصاد الإسلامي
كلية الشريعة - جامعة أم القرى

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله القائل على لسان نبيه إبراهيم عليه السلام: ﴿ربنا إنى أسكنت من ذريتي بواد غير ذي زرع عند بيتك المحرم ربنا ليقيموا الصلاة فاجعل أفئدة من الناس تهوي إليهم وأرزقهم من الثمرات لعلهم يشكرون﴾^(١).

والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين .
تستهدف هذه الدراسة تحليل وتفسير بعض الجوانب الهامة لسوق إسكان المعتمرين في مكة المكرمة ، وأهم هذه الجوانب هي نسبة إشغال الفنادق والدور السكنية ، المخصصة للمعتمرين ، فنسبة الإشغال هي المحصلة النهائية لتقابل الطلب على إسكان المعتمرين مع عرض هذا الإسكان ، فإذا كان الطلب على الإسكان يتساوى مع عرض الإسكان في ظل مستوى معين للإسكان في الفندق أو الدار السكنية ، بحيث يحقق لهما التوازن ، تكون نسبة الإشغال ١٠٠% ، وإذا كان الطلب على الإسكان فندق أو دار معينة أقل من عرضها لخدماتها في ظل مستوى إيجار معين ، تكون نسبة إشغال هذا الفندق أو الدار أقل من ١٠٠% ، ويكون لدى الفندق أو الدار السكنية فائض عرض .

وفائض العرض لدى أي فندق أو دار سكنية يتفاوت من موسم إلى موسم ، فيكون فائض العرض عند أذناه في موسم الذروة للمعتمرين وهو موسم شهر رمضان ، وهو الموسم الذي يصل فيه الطلب على الإسكان أقصاه ، ويكون التقلب في فائض العرض عند أدنى حد ممكن ، يلي ذلك الموسم المتوسط (وهو شهري رجب وشعبان) حيث ينخفض الطلب على الإسكان فيهما وتنخفض نسبة الأشغال ويرتفع فائض العرض ، وترتفع درجة تقلب فائض العرض مقارنة بما هو عليه في موسم الذروة ، وأخيرا يأتي الموسم المنخفض .

وتحلل الدراسة نسبة الأشغال وفائض العرض في الفنادق والدور السكنية المخصصة للمعتمرين من جوانب عديدة ، فبعد وصف عينة الدراسة ، تتجه الدراسة إلى تحليل الخصائص الوصفية لنسبة الأشغال في موسم الذروة والموسم المتوسط والموسم المنخفض ، وتركز على متوسط نسبة الإشغال ودرجة استقرار نسبة الإشغال كمؤشر على درجة استقرار الطلب على إسكان المعتمرين في مكة المكرمة .

وتختبر الدراسة ما إذا كانت ظروف الطلب والعرض التي تواجهها الفنادق تتماثل مع تلك التي تواجهها الدور السكنية ، وتستخدم الدراسة في هذا الاختبار تحليل التباين Analysis of Variance وتقدر الدراسة فترة ثقة لنسبة الإشغال وفائض العرض في الفنادق والدور السكنية للمعتمرين .

(١) سورة إبراهيم ، آية ٣٧ .

وفي محاولة لاختبار ما إذا كانت قيم نسبة الإشغال وفائض العرض موزعة توزيعاً طبيعياً قدرت إلى اعتبار أن التوزيع الأصلي The parent distribution لنسبة الإشغال له قيم موزعة توزيعاً طبيعياً على ما سيوضح في البحث .

ثم تحلل الدراسة إيجار وحدة إسكان المعتمر ، باعتبار أن هذا الإيجار هو نتاج تفاعل الطلب على الإسكان وعرض إسكان المعتمرين ، فمستوى الإيجار يعكس أساساً مستوى الطلب ، ففي ظل ظروف عرض وحدات إسكان الفنادق والدور السكنية للمعتمرين ، وفي هذا الجزء تعرض الدراسة أسقف الأسعار التي حددها لائحة الإسكان ، ثم تقدر متوسط إيجار الغرفة في الليلة الواحدة في المستويات السكنية الثلاث : الأول والثاني والثالث ، وتم هذا التقدير باستخدام تحليل التباين ذو الاتجاه الواحد One - way analysis of variance سواء لموسم الذروة أو الموسم المتوسط أو الموسم المنخفض ، وتختبر الدراسة أيضاً فرض العدم بتساوي مستويات الإيجار في المستويات السكنية الثلاثة باستخدام اختبار F.

وكنتاج للعلاقة بين التحليل في الجزء الأول الخاص بنسبة الإشغال وفائض العرض وتقدير مستوى الإيجار ، تم تحليل العلاقة بين فائض العرض ومستويات الإيجار تمهيداً لتقدير ما يمكن تسميته حساسية الإيجار لفائض العرض The Sensitivity of the rent to the supply surplus ، وتحليل طرق تحديد الإيجار في الفنادق والدور السكنية وهذه الطرق هي الإيجار الثابت Constant Rent أو الإيجار من خلال التفاوض The rent through negotiation وتقدم الدراسة المعنى والخصائص الاقتصادية لكل طريقة، وأخيراً عرض طرق تحديد الخصم من الإيجار . تلك هي الجوانب التي تعرضت لها الدراسة من الجوانب الاقتصادية لسوق إسكان المعتمرين في مكة المكرمة، وهي جوانب متعددة تحتاج إلى دراسات مختلفة كل دراسة تركز على بعض الجوانب .

- وبناءً على ما سبق فإن خطة البحث تشمل خمس مباحث هي :
- المبحث الأول : نسبة الإشغال وفائض عرض إسكان المعتمرين .
- المبحث الثاني : نسبة الإشغال وفائض العرض في موسم الذروة .
- المبحث الرابع : إيجار وحدة إسكان المعتمرين .
- المبحث الخامس : فائض العرض ومستويات الإيجار وطرق تحديده .
- خاتمة الدراسة .

و يتم تناول كل نقطة من النقاط الأربعة الأولى في مبحث مستقل .
وهذا وبالله التوفيق

الباحثان

المبحث الأول

نسبة الأشغال وفائض عرض إسكان المعتمدين

ويشتمل على النقاط التالية :

- ١- عينة الدراسة .
- ٢- الخصائص الوصفية لنسبة الأشغال .
- ٣- مدى استقرار نسبة الأشغال .
أولاً : في موسم الذروة .
ثانياً : في الموسم المتوسط .
ثالثاً : في الموسم المنخفض .

المبحث الأول

نسبة الإشغال وفائض عرض إسكان المعتمرين .

تعتبر نسبة إشغال الفنادق والدور السكنية المخصصة لإسكان المعتمرين من المؤشرات الهامة لتفاعل طلب وعرض إسكان المعتمرين .

ويتمثل الإشغال أساساً في التقاء الطلب على إسكان المعتمرين مع عرض هذا الإسكان ، لأن المعتمّر يترجم تفضيلة ورغبته في أن يسكن مكان معين بقبوله دفع الإيجار الذي يرغب صاحب الخدمة السكنية الحصول عليه . فالفندق أو الدار السكنية تجهز وحدة الإسكان ، تجهيزاً ينطوي على المكونات اللازمة لتشغيلها ، والمكونات النمطية لتشغيل وحدة الإسكان يشتمل على الغرفة والسرير والثلاجة والدولاب والمطبخ (أو ما يعادل نصيب وحدة الإسكان في مطبخ مشترك) وتلفزيون ، وتليفون ، ومكيف ، ومرآح ، وفرش ، وتسريحة ، وذلك وفق ما تحدده لائحة الإسكان ، أو وفقاً لمايجري عليه العرف أن تحتويه وحدة الإسكان وفقاً لمستوى معين .

وفي ظل التجهيزات التي تتطوي عليها وحدة الإسكان ، يعرب المعتمّر عن تفضيله للوحدات السكنية البديلة ، في ظل الإيجار المعلن للوحدات السكنية ، أو الإيجار الممكن التفاوض عليه ، فإذا تم التقاء الطلب على الإسكان من قبل المعتمّر مع عرض وحدة الإسكان ذات المواصفات الخاصة ، فيتم إشغال الوحدة السكنية .

وهذا الجزء يركز على تحليل نسبة إشغال الوحدات السكنية في الفنادق والدور السكنية المخصصة لإسكان المعتمرين من النواحي التالية :

[١] عينة الدراسة .

[٢] الخصائص الوصفية لنسبة الأشغال وفائض العرض .

[٣] مدى استقرار نسبة الإشغال في موسم الذرة والموسم المتوسط والمنخفض .
وفيما يلي تفصيل ذلك :

[١] عينة الدراسة :

اشتملت عينة دراسة نسبة الإشغال على حوالي ٢٥٠ صحيفة استبيان ، شملت عينة عشوائية من الفنادق والدور السكنية في مكة المكرمة ، التي يتم إسكانها في فترة العمرة .
ولقد اتضح بعد مراجعة الاستبيانات ، أن الاستبيانات التي تشمل على بيانات كاملة عن نسبة الإشغال هي ٦٧ استبانة منها ٣٧ استبانة للفنادق ، ٣٠ استبانة للدور السكنية .

ولقد انطوت الاستبيانات على أسئلة وجهت إلى المسؤولين عن الفنادق والدور السكنية ، وكان السؤال الخاص بنسبة الإشغال يركز على نسبة الإشغال في ثلاثة مواسم ، وهي موسم الذروة (معرف بأنه شهر رمضان) والموسم المتوسط (معرف بأنه رجب وشعبان) والموسم المنخفض (معرف بأنه ما عدا ذلك من الشهور) .

وقد أجاب المسؤولون عن الفنادق والدور السكنية على الأسئلة بأعطاء متوسط النسبة المئوية لنسبة الإشغال لكل موسم .

[٢] الخصائص الوصفية لنسبة الإشغال :

من واقع بيانات العينة تم حساب الخصائص التالية لنسبة الإشغال .

جدول [١] خصائص نسبة الإشغال في المواسم الثلاث

الموسم	متوسط النسبة (%)	الانحراف المعياري (%)	معامل الاختلاف	نسبة صغرى (%)	نسبة كبرى %
الذروة	٩١,٨٠٥٩٧	١٢,٢٣٦٦,٥	٠,١٣٥٤٦٨	٣٥	١٠٠
المتوسط	٦١,٧١٦٤١٨	١٧,٦٥٧٣٥٠	٠,٢٨٦١٠	٢٠	٩٠
المنخفض	٢٩,٧٠١٤٩٣	١٦,٤٨٨٧	٠,٥٥٥١	١٠	١٠٠

ومن تقديرات جدول (١) يتضح في موسم الذروة مايلي :

أن نسبة الإشغال بلغت في المتوسط حوالي ٩١,٨% في الفنادق والدور السكنية التي تعرض خدماتها للمعتمدين في موسم الذروة ، مما يعني أن هناك فائض عرض في الفنادق والدور السكنية في هذا الموسم يبلغ متوسطة حوالي ٨,٢% من الوحدات السكنية المعروضة طبقاً للعينة محل البحث .

وقد حققت بعض الفنادق والدور السكنية نسبة إشغال ١٠٠% وقد بلغ عددها ٣١ فندقاً وداراً من إجمالي الفنادق والدور في العينة وعددها ٦٧ وبنسبة ٤٠,٧٨٩% من إجمالي الوحدات السكنية ، أما باقي الفنادق والدور ونسبتها ٥٩,٢١% فكانت نسبة الإشغال فيها أقل من ١٠٠% ، وهذا يعني أن ٥٩,٢١% من الفنادق والدور السكنية في العينة ، عانت من فائض عرض بدرجات متفاوتة ، فمثلاً كانت نسبة الإشغال في أحد الفنادق وأحد الدور في العينة (٣٥%) في موسم الذروة ، وهي النسبة الصغرى للإشغال ، بينما لم تقل نسبة الإشغال في أي فندق أو دار في العينة ، خلافاً لذلك - عن ٨٠% .

ووجود فائض عرض بنسبة كبيرة في أحد الفنادق أو الدور السكنية في موسم العمرة ، ربما يعزي إلى الأسباب التالية :

- ١- بعد المسافة عن الحرم المكي ، فمع ثبات العوامل الأخرى على حالها ، يزيد تفضيل المعتمرين للإسكان في المسكن الأقرب إلى الحرم عن تفضيلهم للإقامة في الدور والفنادق الأبعد ، وربما يرجع ذلك إلى أن المعتمرين يرغبون في أداء كل فروض الصلاة في الحرم ، وبعد الدار أو الفندق عن الحرم يقلل من فرص إقبال المعتمرين عليه ، ومن ثم يقلل الطلب على خدماته ، ومع ثبات عرض تلك الخدمة ، ترتفع احتمالات ظهور فائض عرض به .
- ٢- ارتفاع السعر التحفظي الذي يرغب المسئولون عن الفندق أو الدار السكنية في الحصول عليه مقارنة بالسعر التحفظي الذي يكون المعتمرة مستعداً لدفعه في مقابل وحدة إسكان ذات خصائص معينة.
- ٣- توافر بدائل سكنية ذات خصائص أفضل وبإيجارات تحفيظه في نطاق الإيجار التحفظي للمعتمرين ، فيزيد الطلب على بعض البدائل السكنية مقارنة بأخرى ، مما يفضي - مع ثبات عرض وحدات السكنية - إلى ارتفاع نسبة الإشغال في بعض الوحدات وانخفاضه في أخرى ، ومن ثم انخفاض العرض في بعضها وارتفاعه في الأخرى .

[٣] مدى استقرار نسبة الإشغال :

هناك مخاطر ترتبط بتقلب نسبة الإشغال في الفنادق والدور السكنية ، وتقاس تلك المخاطر عن طريق الانحراف المعياري .

أولاً في موسم الذروة :

يبلغ الانحراف المعياري لنسبة الإشغال في فترة الذروة ١٢,٢٣٦ ، مما يعني أن نسبة الإشغال قد تتقلب في نطاق ($91,806 \pm 12,236$) وبحيث تصل إلى حد أقصى ١٠٠% وحد أدنى حوالي ٨٠% ، وباحتمال ٦٨% ، على افتراض أن نسبة الإشغال في الفنادق والدور السكنية ، ذات قيم موزعة توزيعاً طبيعياً .

وهذا يشير إلى أنه من عينة الفنادق والدور السكنية وعددها ٦٧ وحدة ، فإن حوالي ٤٦ فندقاً وداراً تقلبت نسبة الإشغال فيها بين ١٠٠% ، ٨٠% .

ويلاحظ أن معامل الاختلاف في موسم الذروة = $0,13546$ ، هي نسبة تقلب منخفضة .

ثانياً : في الموسم المتوسط :

بلغ متوسط نسبة الإشغال حوالي ٦١,٧٢% في الفنادق والدور السكنية في مكة المكرمة في عينة الدراسة ، ومن ثم بلغ فائض العرض حوالي ٣٨,٢٨% من الطاقة الإسكانية الممكن تشغيلها وكان الحد الأدنى لنسبة الإشغال ٢٠% والحد الأقصى ٩٠% علماً أن نسبة التشغيل لم تبلغ ٩٠% إلا في حالة واحدة ، وباقي الفنادق والدور السكنية ، كانت النسبة الكبرى للتشغيل فيها حوالي ٨٥% (أو ٨٠% ، أو ٧٠% ، أو ٦٠%) وهذا يعني أنه في الموسم المتوسط فإن الحد الأقصى لفائض العرض يصل إلى نسبة ٨٠% في دار واحدة في العينة ، ويتراوح فائض العرض في معظم الدور بين (١٥% ، ٢٠% ، ٣٠% ، ٤٠%) وهذا يدل على انخفاض كبير في الطلب على خدمات إسكان العمرة في المتوسط .

وهذا الانخفاض له تأثير على إيجار الوحدة السكنية ومن ثم الإيراد الكلي ، ولكن يلاحظ أن فائض العرض مرتبط بنسبة تقلب حوالي ٤٤% حول المتوسط ، بينما ارتبطت نسبة التشغيل بنسبة تقلب حوالي ٢٨,٦١% وهي نسبة تقلب كبيرة . يلعب صغر حجم العينة دوراً كبيراً في كبر حجم الانحراف المعياري ، ومن المتوقع أن ينخفض الانحراف المعياري مع كبر حجم العينة ، لأن الانحراف المعياري للتوزيع العيني للوسط الحسابي يتناسب عكسياً مع الجذر التربيعي لحجم العينة (Kmenta,1986,p.29).

ولهذا فإن كبر فائض العرض وارتباط نسبة الإشغال بنسبة تقلب كبيرة ، يدل على انخفاض درجة استقرار الطلب على إسكان الفنادق والدور السكنية في الموسم المتوسط، وهذا يؤثر على:

أ- درجة استقرار إيجار الوحدة السكنية .

ب- حجم الإيراد الكلي المتوقع من وراء تأجير الدار أو الفندق .

ثالثاً : في الموسم المنخفض :

بلغ متوسط نسبة الإشغال في الموسم المنخفض حوالي ٢٩,٧% وهذا يشير إلى أن متوسط نسبة عدم الإشغال = ٧٠,٣% ، بمعنى أن العرض الذي لم يتم إشباعه بطلب حوالي ٧٠,٣% ، وهذا حجم كبير لفائض العرض ، والموسم المنخفض يعقب غالباً موسماً كبيراً مثل الحج وربما يبدأ ذلك من شهري محرم وصفر ويمتد إلى شهر ربيع الثاني ، وتكاد تكون الفنادق والدور السكنية غير مشغولة ، ولهذا فإن الإيرادات المتحققة ربما تغطي تكاليف التشغيل والتكاليف الثابتة ، وعادة ما تتوقع الفنادق والدور السكنية مثل هذا الانخفاض في الطلب ، على الأقل من واقع خبراتها بتقلب الطلب في مواسم العمرة المختلفة .

ويلاحظ أن فائض العرض ونسبة الإشغال ترتبط بدرجة تقلب حول المتوسط حوالي ٥٥,٥١% ولمقارنة درجة تقلب فائض العرض في المواسم الثلاث نعرض معامل اختلاف فائض العرض في جدول (٢) .

جدول (٢) درجة تقلب فائض عرض إسكان المعتمدين في مواسم العرة

الموسم	معامل اختلاف فائض العرض
الذروة	١٣,٥٥%
المتوسط	٢٨,٨٦%
المنخفض	٥٥,٥١%

ومن هذا الجدول يتضح اقتران زيادة درجة انخفاض الطلب على إسكان المعتمدين مع ظهور فائض عرض يتقلب بدرجة كبيرة ، مما يعني أن درجة الاستقرار ترتبط أساساً بموسم الذروة ، وهو الموسم الذي على أساسه تبني معظم التوقعات .

المبحث الثاني

نسبة الإشغال وفائض العرض في موسم الذروة

يشتمل هذا المبحث على النقاط التالية :

[١] مدى تماثل ظروف الطلب والعرض للفنادق والدور السكنية .

[٢] تقدير فترة ثقة لنسبة الإشغال وفائض العرض .

المبحث الثاني

نسبة الإشغال وفائض العرض في موسم الذروة

[١] مدى تماثل ظروف الطلب والعرض التي تواجهها الفنادق والدور السكنية في موسم الذروة:

في هذا الجزء نحاول الإجابة على سؤال : هل تختلف ظروف الطلب والعرض لإسكان المعتمرين في موسم الذروة بين الفنادق والدور السكنية ؟ وللإجابة على هذا السؤال نحاول اختبار ما إذا كان هناك فرق معنوي بين فائض العرض الذي تواجهه الفنادق وفائض العرض الذي تواجهه الدور السكنية ، على اعتبار أن فائض العرض يعكس المحصلة النهائية لظروف الطلب والعرض ، ونبدأ الاختبار بموسم الذروة . ولقد حصلنا على الحسابات والنتائج التالية :

$$\text{مجموع المربعات بين المعالجات} = ١٦٢,١١٤٤١٤$$

$$\text{مجموع مربعات الخطأ} = ٩٧٢٢,٣٨٥٥$$

$$\text{حجم العينة الأولى (للفنادق)} = ٣٧$$

$$\text{حجم العينة الثانية (للدور السكنية)} = ٣٠$$

ومنه تم تكوين جدول تحليل التباين (ANOVA table)

جدول (٣) جدول تحليل التباين لاختبار فائض عرض الفنادق والدور السكنية

مصدر الاختلاف	درجة الحرية	مجموع المربعات	متوسط المربعات
المربعات بين المعالجات	١=١-٢	١٦٢,١١٤٤١٤	١٦٢,١١٤٤١٤
الخطأ	٦٥=٢-٦٧	٩٧٢٢,٣٨٥٥	١٤٩,٧٥٧١٦
المربعات الكلي	٦٦	٩٨٨٤,٥	

وعلى هذا فإن إحصائية F المحسوبة هي :

$$F_{1,65} = \frac{١٦٥,١١٤٤١٤}{١٤٩,٥٧٥١٦} = ١,٠٨٣٨٣$$

وحيث أن قيمة F الحرجة عند درجات الحرية (٦٥,١) تساوي تقريباً (٤) ، فإن القيمة المحسوبة لإحصائية F غير معنوية ، ومن ثم فإننا نقبل فرض العدم الذي يقرر أن متوسط فائض العرض الذي تواجهه الفنادق لا يختلف معنوياً عن متوسط فائض العرض الذي تواجهه الدور السكنية وذلك في موسم الذروة .

وبإلقاء نظرة على متوسط فائض العرض في الفنادق والدور السكنية في موسم الذروة يتضح الآتي .

جدول رقم (٤) متوسط فائض عرض إسكان المعتمدين في موسم الذروة

متوسط فائض العرض	العينة
%٩,٥٩٤٥٩	فنادق
%٩,٧٦٦٦٧	دور سكنية

ومن الواضح أن نسبة فائض العرض تكاد تكون متساوية ، ولكن يلاحظ أن الانحراف المعياري لمتوسط فائض عرض الدور السكنية يقترب من ضعف متوسط فائض عرض الفنادق ، مما يدل على أن درجة استقرار فائض عرض الدور السكنية أقل من درجة استقرار فائض عرض الفنادق .

[٢] تقدير فترة ثقة لنسبة الإشغال وفائض العرض في الفنادق والدور السكنية:

تم حساب فترة ثقة لنسبة إشغال وفائض عرض إسكان المعتمدين للفنادق والدور السكنية في موسم الذروة كما يلي :

أولاً : للفنادق .

$$\text{متوسط نسبة الإشغال للفنادق : } \mu = ٩٠,٥٩٤٥٩٥ =$$

$$\text{الخطأ المعياري } \sigma = ١٢,٢٣٠ =$$

وعلى هذا تكون فترة ثقة ٩٥% لمتوسط نسبة الإشغال للفنادق هي :

$$\mu \pm t \left(\frac{\alpha}{2}, n-1 \right) \frac{\sigma}{\sqrt{n}}$$

حيث t : إحصائية الجدولية عند مستوى معنوية $\left(\frac{\alpha}{2} \right)$ ودرجات حرية $(n-1)$ ومن الجداول

$$t_{.٠٢٥, ٦٥} = ٢,٠٤٥$$

الحد الأعلى لفترة الثقة = %٩٤,٧٠ .

الحد الأدنى لفترة الثقة = %٨٦,٤٨٢٨ .

وعلى هذا فإن فترة ثقة فائض العرض المناظرة هي (١٣,٥٢%، ٥,٢٩٣%)، وهي فترة ليست واسعة، لأن نسبة الإشغال وفائض العرض يتقلبان في حدود ضيقة، مما يدل على كبر حجم الطلب على الفنادق من قبل المعتمرين في موسم الذروة.

فترة ثقة لنسبة إشغال وفائض عرض الدور السكنية في موسم الذروة :

$$\mu = 90.2333\%$$

$$\sigma = 21.0622\%$$

وعلى هذا يكون حدا الثقة هما :

$$90.2333 \pm 2.045$$

$$\text{الحد الأعلى} = 98.089120530$$

$$\text{الحد الأدنى} = 82.3754246$$

وعلى هذا فإن ٩٥% فترة ثقة فائض العرض (١٧,٦٢ ، ١,٩١) وهي فترة واسعة نسبياً، بمعنى أن النطاق الذي يتقلب خلاله فائض العرض في الدور السكنية أكبر من نطاق تقلب فائض عرض الفنادق، لأن الانحراف المعياري للدور السكنية أكبر من الانحراف المعياري لفائض عرض الفنادق، كما أن عينة الفنادق أكبر نسبياً من عينة الدور السكنية، ولكن هناك دلالة لاتساع فترة ثقة فائض عرض الدور السكنية مقارنة بنظيرتها بالنسبة للفنادق وهي ..

"إن طلب المعتمرين على خدمات الدور السكنية أكثر تقلباً بالنسبة لطلبهم على خدمات الفنادق".

[٣] اختبار ما إذا كانت قيم نسبة الإشغال وفائض العرض موزعة توزيعاً طبيعياً في موسم الذروة .

لمحاولة اختبار ما إذا كانت قيم نسبة الإشغال ومن ثم فائض العرض موزعة توزيعاً طبيعياً حول المتوسط $\mu = 91.47761$ تم إجراء اختبار Jarque-Bera Normality Test ولقد تم الحصول على النتائج في الجدول التالي ومنها يتضح ما يلي:

اختبار توزيع نسبة إشغال موسم الذروة

Skewness - 3.503684	Kurtosis	17.02370
Jarque- Bera normality test stat. 686.1004	Probability	0.000000

(أ) أن معظم القيم مركزة ناحية الطرف الأيسر لتوزيع قيم نسبة الإشغال، فمثلاً من ٦٧ مشاهدة، هناك ٣٠ مشاهدة نسبة إشغالها تقع بين ١٠,٤٥% وبين ٩٩% أي بين (١٠٠% إلى ٩٩%)،

ومشاهدتين تقع نسبة إشغالها بين (٩٣,٥% إلى ٩٩%) ، ٢٣ مشاهدة تقع نسبة إشغالها بين (٨٣,٦% إلى ٩٣,٥%) ومشاهدتين تقع نسبة الإشغال بين (٣٣% إلى ٣٨,٥%) بمعنى أن حوالي (٨٣,٦%) من قيم المشاهدات تتراوح نسبة إشغالها بين (٧٧% إلى ٨٢,٥%) أي أن ٢٠% المشاهدات تقع عند الطرف الأيسر للتوزيع

٢- معامل التواء توزيع قيم نسبة إشغال الفنادق والدور السكنية في موسم الذروة في العينة سالب (-٣,٣٠٥٦٨) ، وهذا يدل على أن الوسط الحسابي > الوسيط > المنوال لنسبة الإشغال بمعنى أن هناك التواء سالب قوي .

٣- معامل التفرطح = ١٧,٠٢٣٧ وهي قيمة تقارن بقيمة التفرطح للتوزيع الطبيعي = ٣ وإذا كان معامل التفرطح < ٣ يكون التوزيع مديباً وهذا يعني توزيع قيم نسبة الإشغال توزيعاً مديباً .

٤- لاختبار طبيعية توزيع قيم نسب الإشغال ، فإن قيمة اختبار Jarque – Bera Normality Test = ٦٨٦ وهذا يعني أن قيم نسبة الإشغال في العينة في موسم الذروة غير موزعة توزيعاً طبيعياً ، وربما يؤثر على هذا مدى صلاحية اختبار F والذي يتطلب أن تكون التوزيعات الاحتمالية لمتوسط نسبة الإشغال معتدلة وتباينات توزيعاتها الاحتمالية متساوية لكل من الفنادق والدور السكنية (د . لبيبة العطار ، ١٩٩٣م ، ص ١٦٢) .

لكن حتى لو كانت قيم نسب الإشغال في العينة موزعة توزيعاً غير طبيعي ، فإنه طبقاً لنظرية النهاية المركزية فإنه إذا كان لدينا متغير ما مثل نسبة الإشغال (X) ذات متوسط (μ) وتباين σ^2 ، فإن توزيع ($\sigma_x/(x-\mu)$) تقترب من التوزيع الطبيعي σ^2 المعياري كلما زاد حجم العينة . ولهذا فإن توزيع X في العينات الكبيرة سيكون طبيعياً ، تقريباً بمتوسط (μ) وتباين . وهذه النتيجة الهامة تعني أنه في العينات الكبيرة ، فإن توزيع X يمكن تقريبه بتوزيع طبيعي مهما كان التوزيع الأصلي لقيم X ، وهذا ما يعطي نظرية النهاية المركزية أهميتها العملية . فدرجة قرب التوزيع من الطبيعية لا يعتمد على حجم العينة ، ولكن أيضاً على شكل التوزيع الأصلي Parent distribution ، فإذا كان التوزيع الأصلي متماثلاً أو قريباً من التماثل ، فإن تقريب توزيع نسبة الإشغال من التوزيع الطبيعي سوف يكون عملياً حتى بالنسبة للعينات الصغيرة نسبياً (Kmenta,1986,p.107) ومن ثم يمكننا استخدام الاختبارات الإحصائية (F,t) بدون أن نخشى أن تكون توزيع قيم العينة موزعة توزيعاً غير طبيعي.

المبحث الثالث

نسبة الإشغال وفائض العرض في الموسم المتوسط والمنخفض
يشتمل هذا المبحث على النقاط التالية :

- [١] نسبة الإشغال وفائض العرض في الموسم المتوسط .
- [٢] توزيع قيم نسبة الإشغال في الموسم المتوسط .
- [٣] اختبار مدى تماثل ظروف الطلب والعرض للفنادق والدور في الموسم المتوسط.
- [٤] تقدير فترة ثقة لنسبة الإشغال في الموسم المتوسط .
- [٥] لمحة عامة عن نسبة الإشغال وفائض العرض في الموسم المنخفض .
- [٦] خلاصة نسبة الإشغال وفائض العرض .

المبحث الثالث

نسبة الإشغال وفائض العرض في الموسم المتوسط والمنخفض

[١] نسبة الإشغال وفائض العرض في الموسم المتوسط .

نستطيع أن نلقي الضوء على نسبة الإشغال وفائض العرض في الموسم المتوسط في الفنادق والدور السكنية في مكة المكرمة عندما ننظر إلى محتويات جدول (٥) .

جدول رقم (٥) : خصائص نسبة الإشغال في الموسم المتوسط

العينة	متوسط نسبة الإشغال %	فائض العرض %	انحراف معياري %	معامل الاختلاف %
ككل	٦٧,٧١٦	٣٢,٢٨٤	١٧,٦٥٧	٠,٢٨٦
فنادق	٦٣,١٠٨	٣٦,٨٩	١٤,٣٥	٠,٢٧٧
دور سكنية	٦٠	٤٠	٢١,١٧	٠,٣٥٢

ومن جدول (٥) يتضح أنه في الموسم المتوسط تعاني الفنادق والدور السكنية من فائض عرض مرتفع، مما يدل على انخفاض الطلب بدرجة كبيرة مقارنة بما كان عليه الحال في موسم الذروة، فمثلاً كان متوسط فائض العرض في موسم الذروة ٨,١٩ % من إجمالي طاقة الوحدات السكنية الممكن إسكانها بالمعتمدين للفنادق والدور السكنية في العينة ، ولكن هذا المتوسط ارتفع إلى ٣٨,٢٨ % في المتوسط بمعنى أن هذا المتوسط تضاعف إلى أكثر من ٤ أمثاله في موسم الذروة.

بالإضافة إلى ارتفاع متوسط فائض العرض ، ارتفعت أيضاً درجة تقلب نسبة الإشغال وفائض العرض إلى ١٧,٦٦ % مقارنة بنسبة ١٢,٢٣ % في موسم الذروة ، مما يدل على تزايد درجة تقلب الطلب في الموسم المتوسط .

٢- توزيع قيم نسبة الإشغال في الموسم المتوسط :

يوضح الجدول التالي خصائص توزيع نسبة الإشغال في الموسم المتوسط ومنه يتضح ما يلي :

خصائص توزيع نسبة الإشغال في الموسم المتوسط

Skewness - 0.511697	Kurtosis	2.713104
Jarque- Bera normality test stat.	3.153593	Probability 0.206636

أ- أن معامل الالتواء Skewness = - ٠,٥١١٦٩٧ ، وهو معامل التواء صغير ويكاد يقترن من الصفر ، مما يشير إلى أن توزيع قيم نسبة الإشغال حول المتوسط تساوي ٦١,٧% وهو توزيع قريب من التماثل لعينة الفنادق والدور السكنية في الموسم المتوسط .
ب- معامل التفرطح Kurtosis = ٢,٧١٣ ≈ ٣ وهو ما يعني أن التوزيع ليس مفرطحاً ولا مدبباً ولكن متماثل .

ج- قيمة إحصائية اختبار طبيعية توزيع قيم نسبة الإشغال هي :
Jarque - Bera Normality Test Stat. = ٣,١٥٣ وهي أقل من قيمة X^2 الجدولية بدرجات حرية ٢ وتساوي ٥,٩٩١ ومستوى معنوية ٥%، ولهذا فإننا نقبل فرض العدم بأن قيم نسبة الإشغال موزعة توزيعاً طبيعياً .

[٣] اختبار مدى اختلاف ظروف الطلب والعرض بين الفنادق والدور السكنية في الموسم المتوسط :

يتم إجراء اختبار مدى وجود فرق معنوي بين فائض العرض الذي تواجهه الفنادق والدور السكنية في الموسم المتوسط على غرار ما تم عند اختبار ما إذا كانت ظروف الطلب والعرض التي واجهت الفنادق تختلف عن تلك التي واجهت الدور السكنية في موسم السذرة في عينة الدراسة في النقطة السابقة .

وسيمت استخدام تحليل التباين واختبار F ، علماً بأن الشروط اللازمة لتطبيق اختبار وهي أن تكون قيم نسبة الإشغال موزعة توزيعاً طبيعياً متحققة كما رأينا في النقطة السابقة.

والفرض القابل للاختبار Testable Hypothesis:

فرض العدم متوسط فائض العرض في الدور السكنية = متوسط فائض العرض في الفنادق: Ho
الفرض البديل: متوسط فائض العرض في الدور السكنية بمتوسط فائض العرض في الفنادق: H1
والحسابات اللازمة لحساب إحصائية F هي :

$$\text{مجموع مربعات الخطأ} = ٢٠٤١٧,٥٥٧٦$$

$$\text{مجموع المربعات بين المعالجات} = ٣٧٣٠٧,٨٣٦٢٠$$

ومن ثم فإن إحصائية الاختبار:

$$F = \frac{1/37307,8362}{65/20417,5576} = 118,7$$

وحيث أن قيمة إحصائية F الجدولية عند درجات حرية (٦٥،١) ومستوى معنوية ٥% تساوي (٤) فإن قيمة إحصائية F المحسوبة أكبر من قيمة F الجدولية ، ولهذا فإننا نرفض فرض العدم بأن متوسط نسبة الإشغال (ومن ثم فائض العرض) للفنادق تساوي متوسط نسبة الإشغال (فائض العرض) للدور السكنية ، وهذا يعني قبول الفرض البديل وبالتالي فإن :
"فائض العرض الذي تعاني منه الفنادق يختلف معنوياً عن فائض العرض الذي تعاني منه الدور السكنية في الموسم المتوسط"

وهذه النتيجة تؤيد وجود فروق معنوية بين ظروف الطلب الذي تواجهه الفنادق وظروف الطلب الذي تواجهه الدور السكنية في الموسم المتوسط .

وعلى هذا ففي ظروف انخفاض الطلب (البعد عن موسم الذروة) يتضح أن هناك ميل من جانب المعتمدين لتفضيل الإقامة في الفنادق عن الإقامة في الدور السكنية، وهذا ربما يعزي إلى أن للفنادق سياسة تسويقية تتبعها مما يزيد الطلب على خدماتها ويرفع نسبة الإشغال ومن ثم يقلل فائض العرض لديها .

كما أن الفنادق تكون مستعدة لاستقبال المعتمدين على مدار العام تقريباً ، بينما الدور السكنية تكون مستعدة لاستقبال المعتمدين بصفة أساسية في موسم الذروة.
ولقد اتضح فيما سبق أن فائض العرض في الفنادق في الموسم المتوسط حوالي ٣٦,٩% بمعامل اختلاف (٠,٢٢٧) ، بينما أن متوسط فائض العرض في الدور السكنية في الموسم المتوسط حوالي ٤٠% بمعامل اختلاف (٠,٣٥٢٨) ، مما يعني أن الدور السكنية لا تعاني فقط من ارتفاع فائض العرض ولكن تعاني أيضاً من تقلب كبير في الطلب على خدماتها مقارنة بالفنادق ، فدرجة تقلب فائض العرض في الفنادق = ٠,٢٢٧٤٥ وهي أقل من نظيرتها في الدور السكنية .

كما أن الفنادق تعطي خصومات مرتفعة على مجموعات المعتمدين في الموسم المتوسط لكي تحفز الطلب على خدماتها ، وحتى ترتفع نسبة الإشغال بها ، وهذا مبرر اقتصادياً طالما أن الفنادق تتحمل أعباء ثابتة - على الأقل في الأجور - وتكاليف تجهيز الغرف للإقامة على الدوام فهي إذا تهدف إلى تحقيق فائض يمكن أن يغطي الأعباء الثابتة وإذا أمكن تحقيق هامش ربح ولو ضئيل .

[٤] تقدير فترة ثقة لنسبة الإشغال وفائض العرض في الموسم المتوسط :
يحتوي جدول رقم (٦) فترة ثقة ٩٥% للموسم المتوسط لكل من العينة والفنادق والدور السكنية كل على حدة.

جدول رقم (٦) فترة ثقة لكل من نسبة الإشغال وفائض العرض في الموسم المتوسط

العينة	الحد الأعلى لنسبة الإشغال	الحد الأدنى لنسبة الإشغال (%)	الحد الأدنى لفائض العرض (%)	الحد الأعلى لفائض العرض (%)
كلها	٦٦,١٢٧	٥٧,٣٠٥	٣٣,٨٧٣	٤٢,٧%
الفنادق	٦٧,٩٣	٥٨,٢٨٢٢٧	٣٢,٠٧%	٤١,٧١٧٧%
الدور السكنية	٦٧,٩٠	٥٢,٠٩٥١	٣٢,١%	٤٧,٩٠٤٨%

وعلى هذا فإن فترة الثقة لفائض العرض تتراوح بين ٣٣,٨% و ٤٢,٧% للعينة كلها ولم يختلف عن ذلك بالنسبة للفنادق أما بالنسبة للدور السكنية فتتراوح بين ٣٢% ، ٤٧,٩% وفي كل الحالات فإن فترة الثقة واسعة ، وربما يلعب صغر حجم العينة ، وارتفاع الانحراف المعياري دوراً في زيادة اتساع فترة الثقة ، وهو أمر يقلل من دقة النتائج .

كما أن ارتفاع فائض العرض بصفة عامة يشير إلى انخفاض كبير في الطلب في الموسم المتوسط ، كما يشير انخفاض نسبة الإشغال لدى الدور السكنية إلى انخفاض درجة استغلالها لاستقبال المعتمرين في المواسم الأخرى غير موسم الذروة ، حيث تنحصر الدور السكنية التي تقوم بإسكان المعتمرين في الدور المحيطة بالحرم المكي الشريف .

[٥] في الموسم المنخفض :

تنخفض نسبة الإشغال في الموسم المنخفض بدرجة كبيرة كما يتضح من الجدول رقم (٦)

جدول (٦) خصائص نسبة الإشغال في الموسم المنخفض

عينة	متوسط نسبة الإشغال	انحراف معياري	معامل الاختلاف
فنادق	٣٠%	١٢,٩%	٠,٤٣
دور سكنية	٢٩,٣%	٢٠,٢٨%	٠,٦٩٢١

من جدول (٦) يتضح أن متوسط نسبة الإشغال منخفض بدرجة كبيرة في الموسم المنخفض ، ومتوسط النسبة يكاد أن يكون متساوياً لكل من الفنادق والدور السكنية، ولكن متوسط نسبة

الإشغال في الفنادق يقترن بتقلب نسبي أقل ، كما يتضح من قيمة معامل الاختلاف ، وتقلب مطلق أقل كما يتضح من الانحراف المعياري، إذا قورنت بنسبة أشغال الدور السكنية .

ففائض العرض في المتوسط حوالي ٧٠% لكلاً من الفنادق والدور السكنية ، وبالتالي فإنه لا يكفي أن تقوم الفنادق والدور السكنية بتخفيض الإيجار لتنشيط الطلب، لأن انخفاض الطلب بدرجة كبيرة يكاد يجعل الإيجار عند حده الأدنى .

ونظراً لانخفاض نسبة الإشغال ، فإن توزيع قيم نسبة الإشغال يكون ملتوياً عند القيم الصغرى ، كما يوضح الجدول التالي

توزيع قيم نسبة الإشغال في الموسم المنخفض

Skewness - 1.244009	Kurtosis	5.926616
Jarque- Bera normality test stat.	41.19193	Probability 1.14E-09

- أ- أن حوالي ١١ وحدة (فنادق ودور سكنية) يتراوح فائض العرض بها بين (٨٥%، ٩٠%) وهي نسبة تكاد تجعل تلك الفنادق والدور السكنية خالية .
- ب- أن ١٨ وحدة إسكان معتمرين يتراوح فائض العرض ما بين (٧٥% ، ٨٠%) .
- ج- أن ١٢ فندقاً وداراً سكنية بها فائض عرض بين ٦٥% ، ٧٠%.
- د- أن حوالي ٥٢ فندقاً وداراً سكنية للمعتمرين من إجمالي العينة (٦٧ فندقاً ودار) وهو ما يمثل ٧٧,٦% % يقع فائض العرض فيما بين ٩٠% إلى ٥٥% ، وهو ما يعني أن التوزيع ملتوي ناحية اليمين وهو ما يتضح من قيم معامل الالتواء والتفرطح .
- هـ- قيمة معامل الالتواء = ١,٢٤٤٠٠٩ وهو موجب مما يدل على أن توزيع قيم نسبة الإشغال ملتوياً ناحية اليمين .
- و- أن معامل التفرطح = ٥,٩٢٦٦ وهو معامل أكبر من (٣) مما يدل على أن التوزيع ليس فقط ملتوياً ناحية اليمين ولكن مدبباً .
- ز- أما إحصائية اختبار طبيعية توزيع قيم بيانات نسب الإشغال هي:
- Jarque-Bera Normality Test -Statistic = ٤١,١٩ وهي قيمة معنوية لأن الاحتمال المحسوب لهذه الإحصائية 1.14E-09 وهي تقل عن ١% ، وبالتالي لا تكون قيم العينة موزعة توزيعاً غير طبيعياً ، ولكن هذا لا يعني أن التوزيع الأصلي ، لقيم نسبة الأشغال ليس طبيعياً ، فإذا أخذنا المواسم المختلفة (الذروة - المتوسط - المنخفض) سنجد أن توزيع قيم نسبة الأشغال سيكون توزيعاً طبيعياً.

[٦] خلاصة نسبة الإشغال وفائض العرض:

نخلص مما سبق بالنسبة للإشغال في الفنادق والدور السكنية المخصصة لإسكان المعتمرين في مكة ما يلي :

- ١- أن ظروف الطلب تلعب دوراً أساسياً في تحديد نسبة الإشغال ، فالفنادق والدور السكنية بها وحدات سكنية متاحة على مدار معظم شهور السنة ، وقابلة لاستقبال المعتمرين ، ولكن المعتمرين لا يأتون إلا في مواسم معينة ، ومن ثم فإن وجود فائض عرض يصبح أمر حتمياً حتى في موسم الذروة ، فمواسم الإجازات هي مواسم عمرة بالإضافة إلى شهور معينة مثل رجب ورمضان وشعبان.
- ٢- رغم وجود فائض عرض في الفنادق والدور السكنية في جميع المواسم ، إلا أن حجم فائض العرض يزداد بالبعد عن موسم الذروة في رمضان ، ومهما اتبعت الفنادق والدور السكنية من سياسات منح الخصومات من الإيجار ، فإنها لن تتجح في زيادة نسبة الإشغال عن النسبة العامة لكل موسم ، فالعدد الكلي للمعتمرين سيتوزع بين الدور على حسب تفضيلات المعتمرين للدور وإمكانياتهم الاقتصادية ، ومن ثم فإن زيادة نسبة الإشغال في وحدة سيتبعه انخفاض نسبة الإشغال في وحدات أخرى ، ومن ثم ففائض العرض قد يقل تبعاً لسياسات التأجير ومنح الخصومات في بعض الوحدات ، ولكن سيزيد في وحدات أخرى لا تتبع سياسات جذابه للمعتمرين .
- ٣- إن فائض العرض في الفنادق باستمرار أقل من فائض العرض في الدور السكنية في موسم الذروة والموسم المتوسط والموسم المنخفض كما أن درجة تقلب فائض العرض في الفنادق أقل من درجة تقلب فائض العرض في الدور السكنية ، وبالتالي فنسبة الإشغال وفائض العرض أكثر استقراراً في الفنادق عنها في الدور السكنية .
- ٤- إن الحد الأقصى والأدنى لفترة الثقة سواء لنسبة الإشغال أو فائض العرض في الفنادق أضيّق منها بالنسبة للدور السكنية مما يشير إلى أن الطلب على خدمات الفنادق أكثر استقراراً منها بالنسبة للدور السكنية .
- ٥- إن الإستقرار النسبي الذي تتمتع به الفنادق مقارنةً باستقرار نسبي أقل للدور السكنية فيما يتعلق بنسبة الإشغال وفائض العرض يشير إلى أن الفنادق تتمتع بسياسة تسويقية وخبرة إدارية أكثر استقراراً مقارنةً بالدور السكنية ، فوجود أفراد إداريين منتظمين في الفنادق ، مع معرفة المجموعات السياحية ومجموعات افواج المعتمرين ، تتيح لهم سهولة التوصل إلى اتفاق يرضي الطرفين بغرض المحافظة على نسبة إشغال مرتفعة قدر الإمكان في المواسم

المختلفة ، فالمسئولين عن أفواج المعتمرين والمجموعات السياحية يأتون في شهور مبكرة للتعاقد ، فيجتون إدارة الفنادق موجودة ، ولديها سياسات تسويقية واضحة مقارنة بأصحاب الدور السكنية الذين لا يكونون موجودين إلا في المواسم غالباً .

٦- إن تقلب نسبة الإشغال ومن ثم فائض العرض يترتب عليه تقلب الإيرادات الكلية تقلباً كبيراً ، فعلى حين ترتفع تلك الإيرادات ارتفاعاً كبيراً مع ارتفاع الإيجارات في موسم الذروة فإنها تنخفض انخفاضاً كبيراً مع انخفاض الإيجارات في المواسم الأخرى ، وهذا يعني أن الإيراد الكلي والإيجارات ستسير في نفس الاتجاه ، مما يعني أن الطلب على الخدمات الإسكان غير مرن .

المبحث الرابع إيجار وحدة إسكان المعتمدين

يشتمل هذا البحث على النقاط التالية :

- [١] أسقف أسعار العرض .
- [٢] تقدير متوسط إيجار الغرفة في الليلة الواحدة .
أولاً : تقدير متوسطات الإيجار لموسم الذروة .
ثانياً : اختبار فرض العدم بتساوي مستويات الإيجار في موسم الذروة .
ثالثاً : تقدير متوسط الإيجار في الموسم المتوسط .
رابعاً : اختبار فرض العدم بتساوي مستويات الإيجار في الموسم المتوسط .

المبحث الرابع

إيجار وحدة إسكان المعتمريين

يعتبر إيجار وحدة إسكان المعتمريين مؤشراً يعكس ظروف طلب وعرض إسكان المعتمريين . والوحدات السكنية غير متجانسة من جوانب متعددة ، فالوحدة السكنية في فندق قد تختلف عن الوحدة السكنية في دار أو عمارة ، والوحدة القابلة للتأجير القريبة من الحرم تختلف عن البعيدة، والمطلّة على شارع رئيسي تختلف عن التي تقع في الداخل أو في حارة جانبية ، وقد تقع الوحدة في منطقة جبلية مرتفعة (كبعض فنادق ودور أجياد والشامية) أو قد تقع في منطقة منخفضة ومنبسطة (كما في فنادق ودور شارع الخليل في المسفلة) .

وتختلف الوحدات من حيث التجهيز عن بعض (المصاعد وفرش الأرضيات ، وتجهيز المدخل وصالة الاستقبال ، والأسرة وفرشها ، والحمامات ، والمطبخ ، والمكيفات ، وكلها عوامل تؤثر على المنفعة التي يستمدّها المعتمّر من الوحدة السكنية ، ومن ثمّ تنعكس على سعر الوحدة) .

فخصائص وحدة الإسكان تجعلها مميزة عن خدمات الوحدة الأخرى ، وهذا التميز هو الذي يجعل الوحدات السكنية غير متجانسة ، وهو الأمر الذي يلعب دوراً في تحديد إيجار الغرفة داخل الوحدة السكنية ، هذا من ناحية العرض .

أما من ناحية الطلب ، فتلعب ظروف الطلب دوراً أساسياً ، وقد رأينا أن نسبة الإشغال ترتفع في موسم الذروة إلى حوالي ٩٣% وينخفض فائض العرض إلى أدنى حد (حوالي ٧%) ومن ثمّ نتوقع أن يرتفع إيجار الغرفة . وفي الموسم المتوسط تنخفض نسبة الإشغال ، ويرتفع فائض العرض ، فنسبة الإشغال تتراوح بين (٧٠% إلى ٥٧%) ومن ثمّ فإنّ فائض العرض يتحرك في نطاق (٣٠% إلى ٤٣%) وهو ما يفضي إلى انخفاض كبير في إيجار الغرفة .

وفي الجزء التالي نعرض للنقاط التالية :

١- أسقف أسعار العرض المحددة في لائحة الإسكان .

٢- تقدير متوسط إيجار في الليلة الواحدة .

٣- اختبار فرض العدم بتساوي مستويات إيجار المواسم الثلاثة .

[١] أسقف أسعار العرض :

حدد اللائحة التنفيذية المنظمة للوحدات السكنية ، الصادرة طبقاً للقرار الوزاري رقم ١٤٧٤ وتاريخ ١٢/٨/١٤٢١ هـ ، سقفاً لأسعار كل درجة من درجات الوحدات السكنية ، ورغم الإقرار بأن أسعار الإقامة في الوحدات السكنية المفروشة تخضع للطلب والعرض ، في كل مدينة من مدن المملكة ، إلا أن أسعار الإقامة في الوحدات السكنية في مكة والمدينة المنورة حددت أسقف أسعارها كما يلي:

جدول رقم (٧) أسقف أسعار الوحدات السكنية في مواسم العمرة

الدرجة	الأيام العادية	رجب ورمضان	رمضان والعشرين الأولى	العشر الأواخر	فترة الحج
الأولى	٤٠٠	٦٠٠	٨٠٠	١٠٠٠	تخضع لضوابط
الثانية	٣٠٠	٤٥٠	٦٠٠	٧٥٠	وتعليمات وزارة
الثالثة	٢٠٠	٣٥٠	٤٠٠	٥٠٠	الحج

وليس هناك ذكر للمبدأ الاقتصادي الذي يتم على أساسه تم تحديد هذه الأسعار .

١- هل هو مبدأ التكاليف الكاملة Full cost بمعنى هل يغطي السعر كل التكاليف التي تتحملها المنشأة؟

٢- هل مبدأ التسعير على أساس التكلفة المتوسطة + هامش الربح ؟

٣- هل الزيادة في الأسعار تغطي فقط زيادة التكاليف ؟

ومن الطبيعي أن نفترض أن الالتزام بهذه الأسعار غير مضمون ، ولا سيما وأن الأسعار كثيراً ما تخضع للتفاوض ، وكثيراً ما تتجاوز أسعار الشقق السقف المفروض ، وقد تقل عن السقف المفروض ، وفقاً لنسبة الإشغال وفائض العرض التي تواجهها الوحدة السكنية .

وصاحب الخدمة السكنية سيرعرض خدماته بأسعار تبدأ من السعر التحفظي الذي توحى به حسابات التكاليف ومعدل الربح الذي يسعى إلى تحقيقه في كل ظرف من ظروف الطلب ، وفي ظل ثبات التكاليف التي يدفعها إلى عنصر العمل أو زيادتها بنسبة أقل من زيادة الإيراد الكلي ، سيزداد التطلع إلى معدل أعلى للربح ، لإحساس صاحب الوحدة السكنية ، أن زيادة تكاليف بعض العناصر (العمل ، والكهرباء ، المياه، استهلاك المبنى ، والأدوات والأثاث المتاح) يعني إنفاق مبالغ مالية إضافية ، تتطلب معدل عائد إضافي عليها .

[٢] تقدير متوسط إيجار الغرفة في الليلة الواحدة :

تتكون عينة الدراسة من (٢٠١) مشاهدة ، مقسمة بحيث تشمل على :

٦٧ مشاهدة لإيجار الغرفة في المستوى الأول .

٦٧ مشاهدة لإيجار الغرفة في المستوى السكني الثاني .

٦٧ مشاهدة لإيجار الغرفة في المستوى السكني الثالث .

وكل مستوى من المستويات يدل على الدرجة بصفة أساسية ولقد تم استخدام أسلوب تحليل التباين ذات الاتجاه الواحد " One-Way Analysis of Variance وسوف نفترض أن إيجار الغرفة في الليلة الواحدة هو متغير له قيم موزعة توزيعاً طبيعياً، وقيم الإيجار ، يتم تقسيمها وفقاً للمستويات الثلاثة ، كما نفترض أن قيم الإيجار لها تباين ثابت (Kmenta ,1986,p465) .
ويصاغ نموذج الدراسة على الصورة التالية :

$$Y_{1g} = \mu + \alpha_g + \varepsilon_{ig}$$

حيث (I = 1,2,3,.....,67)

(g = 1,2,3)

وتسمى μ المتوسط الكبير The grand mean

انحراف متوسط المجموعة g عن المتوسط الكبير α_g

الخطأ العشوائي ε_{ig}

مع وجود قيد هو أن : صفر $\alpha_2 + \alpha_3 = 0$

وطبقاً لنموذج تحليل التباين فإن :

١- متوسط إيجار الغرفة في الليلة الواحدة للمستوى الأول هو :

$$E [y_{11}] = \mu + \alpha_1$$

٢- متوسط إيجار الغرفة في الليلة الواحدة للمستوى الثاني هو :

$$E [y_{12}] = \mu + \alpha_2$$

٣- متوسط إيجار الغرفة في الليلة الواحدة للمستوى الثالث هو :

$$E [y_{13}] = \mu + \alpha_3$$

أولاً : تقدير متوسطات الإيجار لموسم الذروة :

المتوسط الكبير :

$$\mu = 682.64956$$

انحراف متوسط إيجار الغرفة في الليلة للمستوى الأول عن المتوسط الكبير هو :

$$\alpha_1 = -133.93897$$

انحراف متوسط إيجار الغرفة في الليلة للمستوى الثاني عن المتوسط الكبير هو :

$$\alpha_2 = -133.93897$$

انحراف متوسط إيجار الغرفة في الليلة للمستوى الثالث عن μ هو :

$$\alpha_3 = -376.29257$$

من تلك القيم يتم حساب متوسطات الإيجار الثلاث كما يلي :

١- القيمة المتوقعة لإيجار الغرفة في الليلة الواحدة للمستوى الأول يصبح :

$$E(y_{11}) = \mu + \alpha_1 \\ = 682.64956 + 133.93879 = 816.578$$

بمعنى أن القيمة المتوقعة لإيجار الغرفة في الليلة الواحدة للمستوى الأول هي ٨١٦,٥٧٨ ريال ، وهي قيمة الريال يمكن مقارنتها بالقيمة المحددة في لائحة الإسكان ، التي حددت إيجار الغرفة للدرجة الأولى في العشرين الأولى من رمضان بمبلغ ٨٠٠ ريال في الليلة الواحدة ، وبمبلغ ١٠٠٠ ريال في العشر الأواخر من رمضان ، وعلى هذا يكون المتوسط المرجح لإيجار الغرفة في الليلة الواحدة بالريال هو :

$$= (30/10 \times 1000) + (30/20 \times 800)$$

لكل ليلة في شهر رمضان . وعلى هذا فإن القيمة المتوقعة لإيجار الغرفة في المستوى الأول والمقدرة بواسطة نموذج تحليل التباين ، لا تختلف كثيراً عن المتوسط المرجح المحسوب من الأسعار المحددة في لائحة الإسكان وهامش الانحراف في حدود (٥,٧٨%) من المتوسط المرجح ، وهو هامش خطأ ليس كبيراً .

أما بالنسبة للقيمة المقدرة للقيمة المتوقعة لإيجار الغرفة في الليلة للمستوى الثاني في موسم الذروة :

$$E(y_2) = \mu + a_2 \\ = 682.649 + 133.989 = 548.7$$

وبتلك هي القيمة المقدرة للقيمة المتوقعة لإيجار الغرفة في الفنادق والدور السكنية ذات المستوى الثاني ، وقد حددت لائحة الإسكان قيمة إيجار الغرفة في الليلة للدرجة الثانية بمبلغ ٦٠٠ ريال في العشرين الأولى من رمضان ، ٧٥٠ ريال في العشر الأواخر ليصبح المتوسط المرجح لإيجار الغرفة في الليلة الواحدة طبقاً للائحة إسكان المعتمدين =

$$= (30/10) \times 750 + (30/20) \times 600$$

وبمقارنة هذا المتوسط المرجح بالقيمة المقدرة للقيمة المتوقعة وهي (٥٤٨,٧ ريال/ الليلة) فإن هامش الانحراف = ٥٤٨,٧ - ٦٥٠ = ١٠١,٣ ريال / الليلة .

ونسبة هامش الانحراف إلى المتوسط المرجح = ١٥,٥٨٤٦ % .

وربما يعتبر هذا الانحراف كبيراً نسبياً ، ولكن إذا فكرنا في أن تلك الغرف لا تؤجر على مدار ٣٠ يوماً في شهر رمضان ، وقد تؤجر على الأكثر ٢٥ يوماً ، فإن المتوسط المرجح يصبح .

$$= (30/10) \times 750 + (30/15) \times 600$$

وهي قيمة تكاد تطابق مع القيمة المقدرة للمستوى المتوقع ، ويصبح هامش الانحراف ضئيلاً ، بحيث يمكن إهماله .

أما عن القيمة المتوقعة لإيجار الغرفة في الليلة للمستوى الثالث في موسم الذروة بالريال في موسم الذروة بالريال

$$E(y_3) = \mu + \alpha_2$$

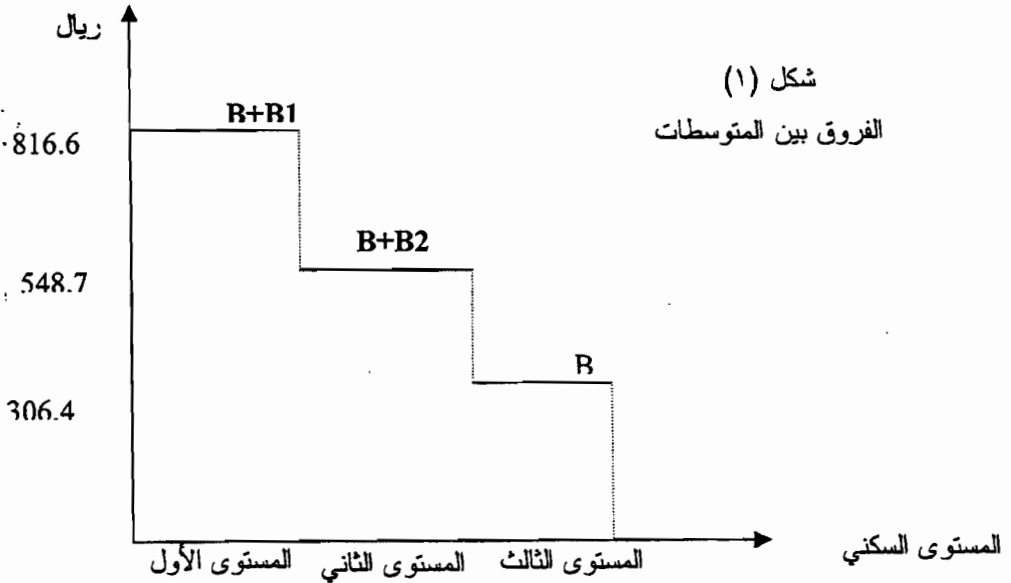
$$= 682.65 + (-376.3) = 306.36$$

وهذه القيمة تقارن ، بما حددته لائحة الإسكان لإيجار الغرفة في المستوى الثالث ، فالمتوسط المرجح لإيجار الغرفة في الليلة الواحدة هو :

$$= (30/10 \times 500) + (30/20 \times 400) = 433.33 \text{ ريال / الليلة}$$

ولكن المستوى المقدر قد يقترب من المستوى الفعلي ، فعند استطلاع آراء بعض المعتمدين ، الذين كانوا يقيمون في غرف من المستوى الثالث ، كان متوسط من يقيموا في الغرفة حوالي ٨ أفراد ، كل فرد كان يدفع ٤٠ ريال في الليلة الواحدة في رمضان ، علماً بأن هؤلاء الأفيزاد كانوا ضمن فوج سياحي ، فيصبح إيجار الغرفة في الليلة الواحدة = ٣٢٠ ريال .

ولهذا فإن المستوى المقدر لا ينحرف كثيراً عن المستوى الفعلي في موسم الذروة . من التقديرات السابقة لإيجار الغرفة في الليلة الواحدة في موسم الذروة للمستويات الثلاث نجد أن القيم المقدره للمتوسطات لا تنحرف كثيراً عن القيم الإيجارية للغرفة في الليلة الواحدة في موسم الذروة والتي حددتها لائحة الإسكان ، وهذا يشير إلى أن هناك استرشاداً (أو لنقل التزام تقريبي) بمستوى الإيجار الذي تحدده لائحة الإسكان ، من قبل الفنادق والدور السكنية .



وينبغي أن نشير إلى أن :

● إيجار الغرفة في المستوى الأول يزيد عن إيجار الغرفة في المستوى الثاني بمقدار ٢٨٧,٨٨٨ ريال / الليلة ، وهو مبلغ يمثل حوالي ٤٩% من قيمة إيجار الغرفة للمستوى الثاني في الليلة الواحدة .

● إيجار الغرفة في المستوى الثاني يزيد عن إيجار الغرفة في المستوى الثالث بمقدار ٢٤٢,٣٥٣ ريال / الليلة وهو مبلغ يمثل حوالي ٧٩,١% من إيجار الغرفة في المستوى الثالث . والشكل السابق يعكس تلك الفروق

ثانياً : اختبار فرض العدم بتساوي مستويات الإيجار الثلاث:

لإستكمال تحليل التباين نقوم باستخدام اختبار (F) لاختبار فرض العدم بأنه لا توجد اختلافات بين متوسطات المستويات السكنية الثلاثة . ويتم إجراء الاختبار كما يلي :

[أ] الفرض القابل للاختبار :

$H_0: \alpha_1 = \alpha_2 = \alpha_3$ فرض العدم :

$H_a: H_0$ is not true الفرض البديل :

[ب] إحصائية الاختبار :

$$F(1,198),.05 = \frac{\text{متوسط التباين المفسر في إيجار الغرفة في الليلة}}{\text{متوسط التباين غير المفسر في إيجار الغرفة في الليلة}}$$

ويعرف متوسط التباين المفسر بأنه متوسط المربعات بين المعالجات (والتي تمثل هنا بالمستويات السكنية) .

أما متوسط التباين غير المفسر بأنه متوسط مربعات الخطأ ، والقيم المحسوبة لمتوسط المربعات بين المعالجات = ٧١٠١٥٥٦٥,٩٠٤ .

أما متوسطات مربعات الخطأ = ٤٤٣٦١٦,٧٣٧٣٧٤

وعلى هذا فإن إحصائية F بدرجات حرية (198,1) هي :

$$F = \frac{71015565.904}{4443616.73737} = 160.0831$$

ومن الواضح أن قيمة F المقدره تختلف معنوياً عن الصفر ، مما يشير إلى أننا لا يمكن أن نقبل فرض العدم ، ومن ثم فهناك اختلاف معنوي بين متوسطات إيجار الغرفة في الليلة الواحدة فسي المستويات السكنية الثلاث في موسم الذروة للمعتمرين .

ثالثاً : تقدير متوسط إيجار الغرفة في الليلة في الموسم المتوسط :
التقدير عن طريق تحليل التباين :
النموذج :

$$R = \mu + a_i g + \varepsilon_{ig}$$

وتعريف المتغيرات كما هو في النموذج السابق ، حيث :

$$(I = 1, 2, \dots, 67)$$

$$(g = 2, 3, \dots)$$

والقيود الذي يفرضه تحليل التباين هو :

$$\sum_{g=2}^3 a_g = \text{صفر}$$

ولقد تم الحصول على القيم التالية :

المتوسط الكبير :

$$\mu = 214.589552$$

والانحراف المقدر لمتوسط إيجار الغرفة في المستوى الثالث عن المستوى الكبير هو :

$$a_3 = -71.45222$$

والانحراف المقدر لمتوسط إيجار الغرفة في المستوى الثاني عن المستوى الكبير هو :

$$a_1 = 33.694028$$

والقيود المفروض طبقاً لتحليل التباين :

$$\sum_{g=2}^3 a_g = \text{صفر}$$

$$= \alpha_2 + \alpha_3$$

$$= -33.6940 + 33.6940$$

وبناءً على تلك التقديرات يكون :

١- متوسط إيجار الغرفة في المستوى الأول في الموسم المتوسط :

$$E(\hat{Y}_{11}) = \mu + a_1 \\ = 214.58955 + 33.694028 = 248.2836$$

٢- القيمة المتوقعة لإيجار الغرفة في الليلة في المستوى الثاني للموسم .

$$E(Y_{12}) = \mu + a_2 \\ = 214.58955 + (-33.694028) = 180.8655$$

٣- القيمة المتوقعة لإيجار الغرفة في المستوى الثالث في الموسم المتوسط في الليلة :

$$E(Y_3) = \mu + a_3 \\ = 214.58955 + (-71.45222) = 143.134$$

ومن التقديرات الواردة للقيم المتوقعة لإيجار الغرفة في الليلة في الموسم المتوسط يلاحظ ما يلي:

أن الموسم المتوسط يتميز بمستوى منخفض لإيجار الغرفة الواحدة ، فإيجار الغرفة المتوقع في المستوى الأول حوالي ٢٤٨,٢٨٣٥٨ ريال طبقاً لتحليل التباين ، وهو مستوى يقل كثيراً عن سقف الأسعار الذي حددته لائحة الإسكان وهو ٦٠٠ ريال ، وقد ارتبط إيجار الغرفة بانحراف معياري ٢١٠,٠٠٨٢ ريال ، ومعنى هذا أن الإيجار قد يصل إلى:

$$. ٤٥٨,٢٩١٧٩ = ٢٤٨,٢٨٣ + ٢١٠,٠٠٨٢١$$

بمعنى إن إيجار الغرفة في الليلة في الموسم المتوسط للمستوى الأول = ٤٨٥,٢٩ ريال، ومن البيانات التي وردت في الاستبيانات تبين أن هناك غرفة يصل إيجارها إلى ٦٠٠ ريال في الليلة في الموسم المتوسط .

أما عن إيجار الغرفة المتوقع للمستوى الثاني في الليلة فقد من تحليل التباين بمبلغ ١٨٠,٨٩٥٥٢ ريال ، وهو مستوى يقل عن القيمة المتوقعة لموسم الذروة ، والتي قدرت بمبلغ ٥٤٨,٧ ريال في الليلة ، وهو ما يعكس الفارق بين حجم الطلب في موسم الذروة والموسم المتوسط ، ولكن هذا المبلغ المقدر للموسم المتوسط قد اقترن بانحراف معياري = ١٤٦,٣٦٧٤٤ ريال ، وهذا يعني أن إيجار الغرفة في المستوى الثاني ، قد ينتشر بين مبلغ ١٨٠,٨٩٥ ريال إلى ٣٢٧,٢٦ ريال في الليلة ، وهو رقم يقل عن سقف الأسعار الذي حددته لائحة الإسكان للغرفة في المستوى الثاني بحوالي ٤٥٠ ريال (كحد أقصى) و ٣٠٠ ريال للأيام العادية ، وهذا يعني أنه نظراً لارتفاع فائض العرض في الموسم المتوسط، فإن إيجار الغرفة في الليلة ينخفض بدرجة كبيرة، ويتفاوت من فندق إلى فندق ومن دار إلى دار في نفس المستوى الثاني ، تبعاً لاعتبارات القرب أو البعد عن الحرم والموقع الذي يوجد فيه (مرتفع جبلي أو سهلي منبسط) .

إما عن إيجار الغرفة للمستوى الثالث = ١٤٣,١٣٤ ريال في الليلة ، وهو أقل من متوسط إيجار موسم الذروة ، وهو حوالي ٣٠٦,٣٥ ريال / الليلة ، فإيجار الغرفة في الموسم المتوسط يقل عن نصف إيجار الغرفة في موسم الذروة ، وهذا يشير إلى انخفاض الطلب وارتفاع نسبة فائض العرض في الموسم المتوسط ، وبالطبع فإن القيمة المتوقعة لا تقارن بالمستوى المحدد للدرجة الثالثة في رجب وشعبان وهو ٣٥٠ ريال للغرفة .

ومما يلفت النظر هو أن هذا المتوسط ، اقترن بانحراف معياري كبير (١٠٥,٧٦٨٦٠ ريال) ، مما يعني أن هناك غرف في المستوى الثالث قد يصل إيجارها في الليلة إلى رقم

$$. ٢٤٨,٩ = ١٠٥,٧٦٨٦ + ١٤٣,١٣٤ = \text{ريال / ليلة} .$$

بمعنى أن إيجار الغرفة في المستوى الثالث، قد يصل إلى حوالي ٢٤٩ ريال / الليلة ، في بعض الفنادق والدور السكنية للمستوى الثالث ، وقد تكون هي القريبة من الحرم أو التي تتميز بموقع يجذب المعتمدين مقارنة بغيرها:

رابعاً : اختبار فرض العدم بتساوي متوسطات الإيجار للمستويات الثلاث في الموسم المتوسط: تم الحصول على الحسابات التالية :

$$\text{مجموع المربعات الكلي} = ٤٥٥٣٣٠.٣,٩٣٢١$$

$$\text{مجموع المربعات بين المعالجات} = ٣٨٠.١٨٧,٩٣٢١$$

$$\text{مجموع مربعات الخطأ} = ٥٠.٦٣١١٦$$

وحيث أن

$$\text{لدينا ثلاث مستويات } k = ٣$$

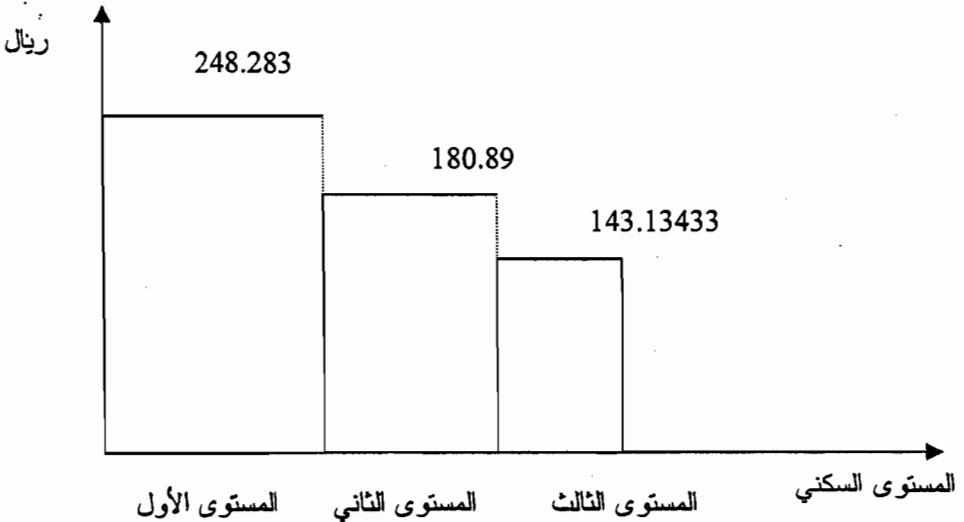
$$\text{درجات حرية الخطأ } N-k = 201-3 = 198$$

ولهذا فإن إحصائية الاختبار هي :

$$F_{k,(N-K)} = \frac{190093.96605}{25571.29298} = 7.43381$$

وهذه القيمة تختلف معنوياً عن الصفر ، ولهذا فإن القيم المقدرة لإيجار الغرفة في الليلة وفي المتوسط تختلف اختلافاً جوهرياً بين مستويات إسكان المعتمدين الثلاثة .

والشكل التالي يوضح الفروق بين متوسطات إيجار الغرفة في الليلة بين المستويات الثلاث .



شكل (٢) الفروق بين مستويات إيجار الغرفة في الموسم المتوسط

المبحث الخامس

فائض العرض ومستويات الإيجار وطرق تحديده

يشتمل هذا المبحث على :

- ١- العلاقة بين فائض العرض ومستويات الإيجار
- ٢- طريقة تحديد الإيجار .
- ٣- طريقة تحديد الخصم .

المبحث الخامس

العلاقة بين فائض العرض ومستويات الإيجار

مما سبق يمكن استنتاج مؤشر على تأثير فائض العرض على مستويات إيجار الغرفة للمستويات السكنية الثلاث في موسمي الذروة والموسم المتوسط ، وجدول رقم (١٠) يعرض بعض تلك المؤشرات .

جدول (١٠) متوسط إيجار الغرفة وفائض العرض في موسمي الذروة والموسم المتوسط

الموسم	فائض العرض	المستوى الأول	المستوى الثاني	المستوى الثالث
الذروة	٨,٢	٨١٦,٥٧٨	٥٤٨,٧	٣٠٦,٣٥٦
المتوسط	٣٢,٢٨	٢٢٤٨,٢٨٤	٢١٤,٥٨٩٦	١٤٣,١٣٤٣
التغير المطلق	٢٤,٠٨+	٥٦٨,٢٩٤-	٣٣٤,١١٠٤-	١٦٣,٢٢١٧-
التغير النسبي	%٢٩٣,٦٥٨	%٦٩,٥٩٤٥٧	%٦٠,٨٩١٢٧	%٥٣,٢٧٨

ومن الواضح أن هناك فروقاً في مستويات الإيجار بين موسم الذروة والموسم المتوسط ، وهذا يعزي إلى حد كبير إلى اختلاف مستويات الطلب ودرجة فائض العرض في كل موسم ، ففائض العرض صغير في موسم الذروة ، ومن ثم فإن مستوى الإيجار مرتفع ، وفائض العرض كبير في الموسم المتوسط ومن ثم فإن مستوى الإيجار منخفض ، ويمكن التفكير فيما يشبه حساسية الإيجار لفائض العرض في كل مستوى من المستويات السكنية ، وهذا ما يعرضه جدول (١١) ، وتقاس تلك الحساسية بقسمة التغير النسبي في الإيجار لكل مستوى على التغير النسبي في فائض العرض .

جدول (١١) حساسية الإيجار لفائض العرض

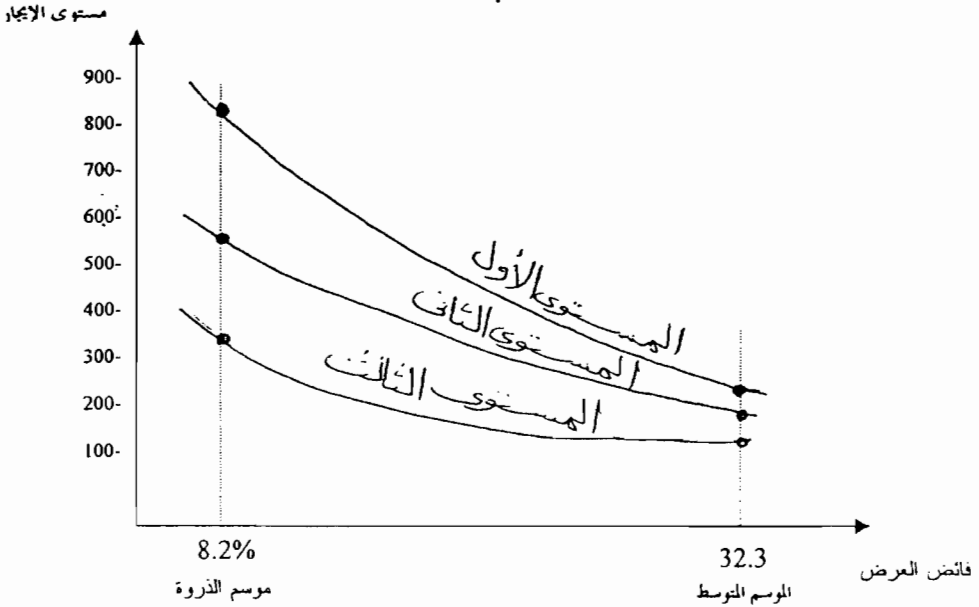
المستوى	الأول	الثاني	الثالث
حساسية الإيجار لفائض العرض	٠,٢٣٦٩٩١-	٠,٢٠٧٣٥-	٠,١٨١٤٢٨-

ومن الجدول يتضح أن إشارة حساسية الإيجار لفائض العرض سالبة ، وهذا يعني أن الإيجار ينخفض إذ زاد فائض العرض ، بمعنى أنه مع ثابت عرض الوحدات السكنية للمعتمدين ، فإن انخفاض طلب المعتمدين يفضي إلى انخفاض مستويات الإيجار .

ويتضح أيضاً من الجدول أن حساسية الإيجار لفائض العرض أكبر بالنسبة لمستويات السكن الأعلى عنها بالنسبة لمستويات السكن الأقل ، وهذا يعني أن درجة انخفاض الإيجار تكون أكبر

من مستويات الإسكان الأعلى مقارنة بمستويات الإيجار الأدنى نتيجة زيادة فائض العرض بنسبة ١% وبيانياً يوضح شكل (٣) ذلك .

شكل (٣) درجة تغير مستويات الإيجار مع تغير فائض العرض في موسمي الذروة والمتوسط



فأصحاب الفنادق والدور السكنية التي تتميز بحساسية إيجار عالية لفائض العرض يضطرون إلى إجراء تخفيض أكبر في الإيجار إذا انخفض الطلب على خدماتهم لكي يحافظوا على نصيب معقول لهم في السوق ، فحيث أن عرض خدماتهم غير مرن ، طالما لا يستطيعون إنقاص عدد الوحدات المعروضة ، لأنها موجودة باستمرار ، ومن ثم ففي ظروف انخفاض الطلب ، لا مفر من قيامهم بتخفيض الإيجار ، وحيث أن الوحدات السكنية البديلة المتاحة أمام المعتمرين متوفرة، فإن المسؤولين عن الوحدات السكنية مرتفعة المستوى سيقومون بإجراء تخفيض كبير في الإيجار، مقارنة بالمستويات الأقل التي تتميز أصلاً بإيجارات منخفضة ، وكل ما نقوم به هو إجراء خفض أصغر نسبياً لمواجهة ظروف انخفاض الطلب .

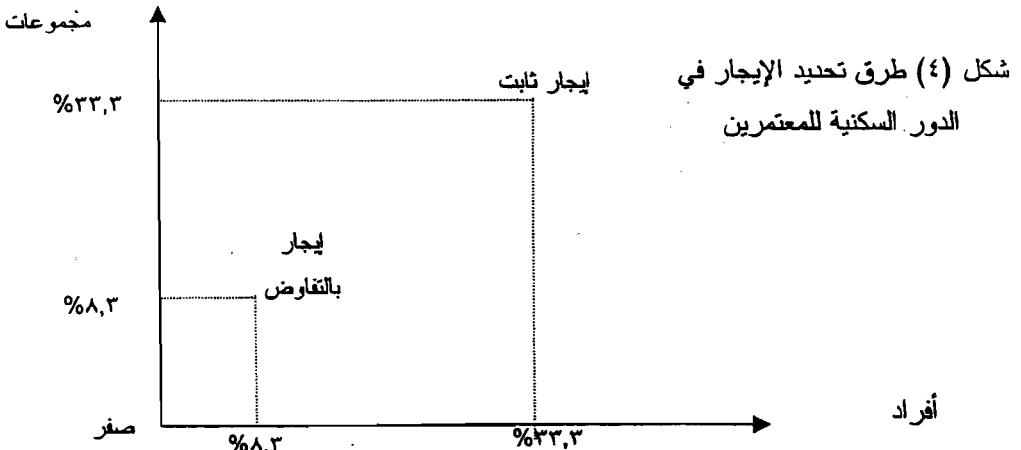
[٢] طريقة تحديد الإيجار للمعتمدين :

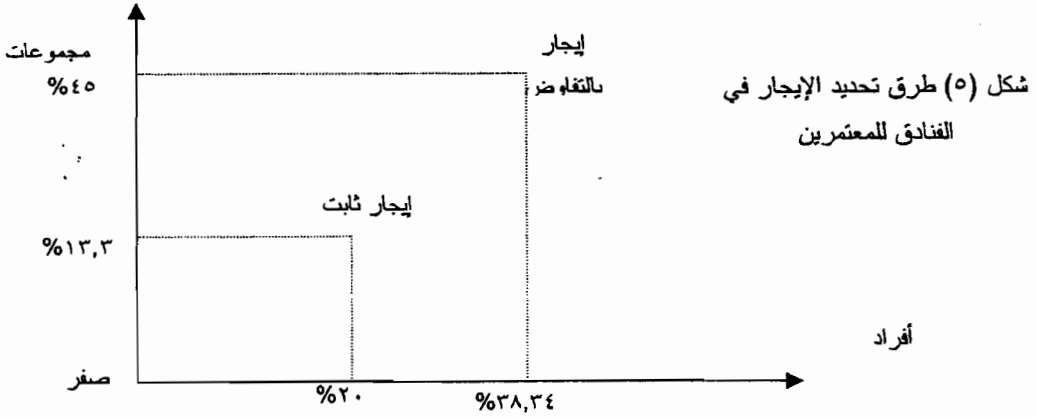
لمعرفة كيف يتحدد إيجار الوحدة السكنية في الفنادق والدور السكنية تم توجيه أسئلة إلى المسؤولين عن الفنادق والدور السكنية عن كيفية تحديد الإيجار للأفراد ، والمجموعات ، وما إذا كان الإيجار ثابت أم يتحدد عن طريق التفاوض ؟
ويوضح الجدول رقم (١١) النسب المئوية لطرق تحديد الإيجار في كل من الفنادق والدور السكنية الذي يدفعه الأفراد والمجموعات .

جدول (١١) النسب المئوية لطرق تحديد الإيجار للأفراد والمجموعات المعتمدين في الدور السكنية والفنادق .

نوع الإسكان	أفراد		مجموعات	
	إيجار ثابت	إيجار بالتفاوض	إيجار ثابت	إيجار بالتفاوض
فنادق	٢٠%	٣٨,٣%	١٣,٣٨%	٤٥%
دور سكنية	٣٣,٣%	٨,٣%	٣٣,٣%	٨,٣%

ومن جدول (١١) والشكل رقم (٨) يتضح أن الفنادق تحدد الإيجار غالباً عن طريق التفاوض ، فالفنادق تحدد الإيجارات بالتفاوض مع الأفراد ٣٨,٣% مقابل ٢٠% تتقاضى إيجار ثابت من الأفراد ، ويتحدد الإيجار عن طريق التفاوض في حدود ٤٥% للمجموعات ، ٨,٣ للأفراد ، أما بالنسبة للدور السكنية ، فهي تتقاضى إيجار ثابت بنسبة ٣٣,٣% للأفراد ، ٣٣,٣% للمجموعات، وتتقاضى إيجار بالتفاوض من الأفراد (٨,٣%) ومن المجموعات (٨,٣%) ولإيضاح طريقة تحديد الإيجار السائدة تعرض ذلك بيانياً شكل (٤) تحديد الإيجار في الدور السكنية يغلب على طريقة تحديد الإيجار فيها الإيجار الثابت ، سواء أكان ذلك للأفراد أو المجموعات من المعتمدين ، وفي حالات قليلة (٨,٣%) يتم تحديد الإيجار فيها عن طريق التفاوض للأفراد ومجموعات المعتمدين .





ومن شكل (٥) فإن طريقة تحديد الإيجار الغالبة بالنسبة للفنادق هي عن طريق التفاوض ، سواء أكان ذلك للأفراد أو بالنسبة لمجموعات المعتمرين ، ولكن تحديد الإيجار بالتفاوض للمجموعات (٤٥% من الحالات) أكثر منها بالنسبة للأفراد (٣٨%) وأما طريقة تحديد الإيجار بطريقة " الإيجار الثابت " فكانت أكثر بالنسبة للأفراد (٢٠%) منها بالنسبة للمجموعات (١٣,٣%) .

وتعتبر طريقة التفاوض في تحديد الإيجار أكثر مرونة من طريقة الإيجار الثابت ، فطريقة التفاوض تراعي التغيرات الفصلية (أو الموسمية) التي تطرأ على الطلب ، فيمكن تخفيض الإيجار في الأوقات التي ينخفض فيها الطلب ، بحيث يمكن حفز زيادة في الطلب من خلال أثار الإحلال ، والفنادق أو الدور السكنية التي تخفض الإيجارات بالنسبة للمنافسين تحفز المعتمرين على أن يقبلوا على الإقامة فيها ، والابتعاد عن المنافسين ، مع ثبات العوامل الأخرى على حالها، وفي أوقات الذروة يكون الطلب كبيراً ، بحيث يمكن للفنادق والدور السكنية أن تتفاوض على مستويات إيجار ينطوي على ربح ندره كبير ، حيث أن ثبات العرض مع حدوث زيادة كبيرة في الطلب من قبل المعتمرين على الإسكان ، يمكن الفنادق والدور السكنية على رفع الإيجار ، وحيث أن الطلب على خدمات الإسكان ، يكون غالباً غير مرن ، فالإيراد الكلي للفنادق والدور السكنية ، ومن ثم أرباحهم الكلية تزيد .

كما أن طريقة التفاوض تعطي الفرصة للفنادق والدور السكنية ، على تقديم إيجارات تفضيلية ، ولا سيما للأفراد ، والمجموعات الذين تعودوا على الإقامة فيها ، مما يساهم في ربط الأفراد والمجموعات بتلك الدور والفنادق ، ويساهم أيضاً في ضمان حد أدنى من الطلب على خدمات الدور والفنادق ، ولا سيما في أوقات انخفاض الطلب ، وهو ما قد يساهم في تخفيض فائض العرض .

أما طريقة الإيجار الثابت فربما تستند إلى منطق بسيط مؤداة ، أن الفنادق والدور السكنية التي تتبع طريقة الإيجار الثابت ، قد تراكم لديها قدرأ من المعرفة ، يمكنها على وجه التقريب ، ومن الخبرة الماضية ، معرفة حجم الطلب على خدماتها ، في ظل المواسم المختلفة (موسم الذروة ، الموسم المتوسط ، الموسم المنخفض) وفي ظل معرفتها لطاقتها الاستيعابية ، تتمكن من تحديد مستوى معين للإيجار يعكس ثمن عرض خدماتها ، وفي ظل هذا الإيجار الثابت ، تترك للمعتمدين باعتبارهم يمثلون جانب الطلب - تحديد الكمية المطلوبة ، وفي ضوء هذه الكمية المطلوبة ، يتحدد حجم فائض العرض في عام معين ، وفي ضوء سيادة عدم التأكد ، تستطيع أن تراجع سياستها السعرية للعام القادم من جديد ، وتحدد أسعار جديدة ، بحيث تبنى فائض العرض ، بمعنى تتبع تحديد مستويات إيجار تعتقد أنها أفضل سياسة سعرية ممكنة في ظل ظروف السوق السائدة .

وقد يعزى إتباع الدار أو الفندق لسياسة الإيجار الثابت إلى تمتعه بمزايا احتكارية نابعة من الاسم التجاري الذي يتبعه أو الموقع القريب من الحرم المكي ، أو الخدمات المميزة التي يقدمها بأسعار تنافسية ، وقد يعزى الإيجار الثابت إلى أن الفندق أو الدار تضع أسعارها بعد أن تكون قد عرفت الأسعار التي يقدمها المنافسين ، فتسترشد بأسعار المنافسين ، بحيث لا تبتعد الأسعار عن بعضها البعض ، وبحيث تحافظ الأسعار المحددة على نصيب الدار أو الفندق في السوق ، بما يعظم حجم مبيعاته أو حجم ربحه الكلي .

والإيجار المحدد (أو الذي تتفاوض عليه الفندق أو الدار) يستند غالباً إلى مبدأ تحديد الإيجار على أساس التكلفة المتوسطة *Average cost principale* حيث يغطي الإيجار ثلاث مكونات هي:

- ١- متوسط التكلفة المتغيرة .

- ٢- متوسط التكلفة الثابتة .

- ٣- هامش ربح (يتفاوت من حالة إلى أخرى) .

وتطبيق هذا المبدأ يعني أن الفنادق والدور السكنية ، لا تعظم أرباحها قصيرة الأجل القائمة على تساوي الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية ، وإنما تعظم الأرباح طويلة الأجل ، وربما يرجع ذلك إلى أسباب هي : (Kontsoyiannis (1979, p.264)

- ١- أن الفنادق والدور السكنية لا تعرف على وجه اليقين منحنى الطلب على خدماتها ولا تعرف تكاليفها الحدية ، ولا تعرف اصطلاحات من قبل الإيراد الحدي والتكلفة الحدية ، تلك الإصلاحات التي يعرفها الاقتصاديون ، ولا يعرفها رجال الأعمال ، ولهذا فبسبب قصور

- المعرفة الملائمة يتبعون قاعدة أسهل في التسعير وهي تسعير التكلفة المتوسطة ، وهو مبدأ في التسعير يستوعبها رجال الأعمال .
- ٢- أن الهم الأساسي للفنادق والدور السكنية ، هو مستوى الإيجار ، وليس حجم ما تنتجه من خدمات ، عكس ما تفترضه النظرية التقليدية التي تذهب إلى أن المؤسسات يكون همها الأساسي هو تحديد حجم الانتاج الذي تقوم بإنتاجه ، ويعزى هذا الهم الأساسي للفنادق والدور السكنية إلى أن حجم إنتاج خدمات الفنادق والدور السكنية محدد بحجم طاقتها الاستيعابية ، وهي طاقة موجودة فعلاً في أي وقت ، طالماً أن المباني والتجهيزات مقامة ومتاحة ، ولهذا فإن الفنادق والدور السكنية ، ستضع أسعارها على أساس مبدأ التكلفة المتوسطة ، ومن ثم ستقوم ببيع ما يطلبه السوق منها عند هذا السعر .
- ٣- رغم أن الدور السكنية والفنادق سوف تتمسك - عموماً - بمبدأ التسعير على أساس التكلفة المتوسطة في تفسير إنتاجها ، إلا أنهم سيكونون - من خلال التفاوض - مستعدين للانحراف عنه ، عند وجود طلبيات كبيرة ، وإذا اعتقدوا أن هذا الانحراف لن يؤثر تأثيراً سلبياً على سمعتهم أو مركزهم المستقبلي في ضوء ما يتقاضاه المنافسون من أسعار .
- ٤- رغم افتراض وجود اعتماد داخلي متبادل Interdependence بين قرارات التسعير التي يتخذها المسؤولون عن الفنادق والدور السكنية ، إلا أنه من المفهوم أن قرارات الإدارة التي تتخذ على أساس يوم بيوم day-to-day ، غالباً ما تؤخذ على أساس افتراض ضمنى أو صريح أن تلك القرارات لن تقضي إلى تغييرات في سلوك المنافسين .

طرق تحديد الخصم :

تقدم الفنادق والدور السكنية خصم من إيجار الغرفة لكل ليلة ، وهدف الخصم هو حفز الطلب ، ومن ثم تقليل فائض العرض في الدار ، أو الفندق ، وتتعدد طرق الخصم وهي بحسب ترتيب أهميتها النسبية كما يلي :

- ١- تحديد الخصم بالتفاوض .
- ٢- تحديد نسبة الخصم حسب عدد أفراد المجموعة .
- ٣- تفاوت النسب المئوية للخصم (٤% ، ٥% ، ١٠% ، ١٥%) .
- ٤- خصم فرد مقابل كل عشرين فرد أو خصم فرد مقابل كل ٢٥ فرد .
- ٥- حسب الاتفاق مع العميل .

ومن الواضح أن كل طرق الخصم هي خصم كمية ، بمعنى أن الخصم مرتبط بعدد أفراد المجموعة ، كما قد يرتبط الخصم بتعود المجموعة السياحية على الإقامة في الفندق أو الدار ، وقد يمنح الخصم مقابل الحجز المبكر ، وكل الأساليب غرضها تخفيض السعر ومن ثم حفز الطلب لتقليل فائض العرض .

ومن المتوقع أن يتفاوت الخصم من موسم إلى آخر فيقل الخصم في موسم الذروة ، ويزداد في الموسم المتوسط المنخفض ، كما يتوقف الخصم على حجم انخفاض الطلب الذي يواجهه الفندق أو الدار ، فقد يجد المسئولون عن الفندق أو الدار أن الطلب منخفض بصورة أكثر من المعتاد ، فيقدمون خصماً بنسبة أكبر .

وإذا كان هناك رد فعل بين الفنادق والدور السكنية من ناحية الخصم ، فإن هذا يكون مبيناً على أساس أن بعض الفنادق والدور السكنية ، ستتبع التغيرات السعرية للمؤسسات التي تكون لديها معلومات جيدة عن السوق فيما يتعلق بالظروف السائدة في السوق ، ومن ثم تستطيع عمل تنبؤات أفضل من فنادق ودور سكنية أخرى ، وتلك التنبؤات تتعلق بالتطورات المستقبلية في السوق . فالمؤسسة السكنية المختارة كقائد تعتبر مقياس Barometer يعكس التغيرات في البيئة الاقتصادية لسوق إسكان المعتمريين ، وغالباً تكون هذه المؤسسة الفندقية هي مؤسسة من واقع سلوكها الماضي قد بنيت سمعة كمتوقع جيد للتغيرات الاقتصادية في سوق إسكان المعتمريين ، وهكذا فإننا قد نتصور أن عملية التسعير ومنح الخصم ليست قراراً فردياً لفندق أو دار سكنية ذات مستوى معين ، فسوق إسكان المعتمريين سوف يتداخل فيما بين الفنادق والوحدات السكنية ، فالطلب على خدمات الوحدات المختلفة متداخل ، وربما يكون هذا التداخل له تأثير على مستويات الإيجار ومستويات الخصم التي تقدمها كل وحدة ، ولها تأثير على طريقة منح هذا الخصم .

خاتمة الدراسة

في هذه الدراسة تم تحليل بعض جوانب سوق إسكان المعتمريين في مكة المكرمة، فتم تحليل نسبة الإشغال، وفائض عرض هذا الإسكان، في المباحث الثلاثة الأولى، وتقدير إيجار وحدة الإسكان في المبحث الرابع وفي المبحث الخامس تحليل العلاقة بين فائض العرض ومستويات الإيجار وطرق تحديده، مع نبذة مختصرة عن إمكانية توسع إسكان المعتمريين ومعدل العائد على رأس المال.

ويمكن إيجاز خلاصة كل نقطة من هذه النقاط كما يلي:

أولاً: بالنسبة لنسبة الإشغال وفائض العرض أوضحت الدراسة أن ظروف الطلب تلعب دوراً أساسياً في تحديد نسبة الإشغال في الفنادق والدور السكنية، ففائض العرض يصل أدناه في موسم الذروة (حوالي ٩,٩%) لزيادة الطلب زيادة كبيرة، ومع انخفاض الطلب، يرتفع فائض العرض فمثلاً يرتفع فائض العرض في الموسم المتوسط للفنادق إلى (٣٦,٩)، وللدور السكنية (٤٠%).

كما أن درجة تقلب العرض، مقياسه بالانحراف المعياري ومعامل الاختلاف في موسم الذروة، أقل منها في الموسم المتوسط، مما يدل على ميل الطلب على إسكان المعتمريين على الاستقرار في موسم الذروة بدرجة أكبر منه في الموسم المتوسط.

ويلاحظ أن فائض العرض لدى الفنادق ، أقل باستمرار من فائض العرض لدى الدور السكنية، كما أن فترة الثقة المقدره لفائض العرض للفنادق أضيق من فترة الثقة المناظرة للدور السكنية، ولقد أوضح تحليل التباين أنه : لا يوجد فرق معنوي بين فائض العرض للفنادق وللدور السكنية في موسم الذروة، بينما يوجد فرق معنوي في الموسم المتوسط، وهذا يعزي إلى أن الفنادق تمنع بخبرة تسويقية وإدارية أكثر مما يؤدي لدى الدور السكنية.

وأشارت الدراسة إلى أن تقلب نسبة الإشغال وفائض العرض يميل إلى جانب الإيراد الكلي للفنادق والدور السكنية، يتقلب في نفس الاتجاه، ومن ثم يزيد الإيراد الكلي في موسم الذروة، وينخفض في الموسم المتوسط والمنخفض.

ثانياً: وعرضت الدراسة تقدير إيجار الغرفة في الليلة الواحدة في مستويات الإسكان، الأول، والثاني، والثالث باستخدام تحليل التباين، ووجدت الدراسة أن هناك تقارب بين القيم المقدره لمتوسط إيجار الغرفة في الليلة وأسقف الأسعار التي حددتها لائحة الإسكان، ونلك موسم

الذروة، إلا أن مستوى الأسعار المقدر ينحرف انحرافاً كبيراً عن أسقف الأسعار المحددة في الموسم المتوسط والموسم المنخفض.

ثالثاً: ولقد بحثت الدراسة العلاقة بين فائض العرض ومستويات الإيجار، وجدت فرقاً معنوياً بين مستوى الإيجار في موسم الذروة والموسم المتوسط، ولقد اقترن التغير في مستوى الإيجار بين موسم الذروة والموسم المتوسط مع التغير في فائض العرض بين الموسمين، ففائض العرض في موسم الذروة كان صغيراً ومن ثم كان متوسط إيجار الغرفة مرتفعاً، وفائض العرض في الموسم المتوسط كان كبيراً وبالتالي متوسط إيجار الغرفة منخفضاً وهذا ينطبق على المستويات السكنية الثالث.

ثم اتجهت الدراسة، بعد ذلك إلى تحليل ما يسمى بحساسية الإيجار لفائض العرض، ووجدت أنه بالنسبة للمستوى السكني الأول، تكون حساسية الإيجار لفائض العرض (كرقم مطلق) أكبر منها بالنسبة لمستوى السكني الثاني، وللمستوى السكني الثاني أكبر منها بالنسبة للمستوى السكني الثالث.

فإذا أخذنا في الاعتبار أن إشارة حساسية الإيجار لفائض العرض سالبة، بمعنى أن زيادة فائض العرض يترتب عليه انخفاض الإيجار، فإن الحساسية المرتفعة للمستوى الأول عن الثاني والثالث يعني أن زيادة فائض العرض بنسبة ١% يترتب عليه انخفاض الإيجار بدرجة أكبر للمستوى السكني الأول عنه بالنسبة للمستوى السكني الثاني، وانخفاض في الإيجار للمستوى الثاني بدرجة أكبر من انخفاض إيجار المستوى الثالث. فأصحاب المستوى السكني الأول يواجهون انخفاض الطلب بنسبة معينة بإجراء خفض كبير في الإيجار مقارنة بالمستوى الثاني والثالث.

رابعاً: عندما عرضت الدراسة لطرق تحديد الإيجار، وهي التفاوض والإيجار الثابت، وجد من عينة الدراسة أن الغالب هو تحديد الإيجار بالتفاوض في الفنادق سواء أكان بالنسبة للأفراد أو بالنسبة للمجموعات، ويبدو أن هذا التفاوض هدفه الحصول على خصم أو على الحجم الممكن الحصول عليه من الخصم عليه من الخصم ويغلب على طرق تحديد إيجار الدور السكنية الإيجار الثابت.

والإيجار يتكون من متوسط التكلفة المتغيرة ومتوسط التكاليف الثابتة وهامش ربح، ولا يتم تحديد الإيجار وفقاً للتكاليف الحدية، فالفنادق والدور، لا تعرف على وجه اليقين منحنى الطلب على خدماتها، وما يهم المسئولون عن الفنادق والدور السكنية هو مستوى الإيجار وليس حجم

الخدمات السكنية الإيجار، كما أن للفنادق والدور لديها استعداد للانحراف عن متوسط الإيجار المحدد، إذا وجدت طلبات كبيرة مع الاعتقاد أن هذا الانحراف لن يؤثر على سمعتها. أم طرق تحدي الخصم: فطبقاً لعينة الدراسة فهو يتحدد بالتفاوض، وفي شكل نسبة مئوية حسب عدد الأفراد، أو حسب الاتفاق، وبالطبع يقل الخصم في موسم الذروة، ويزداد في الموسم المتوسط، والمنخفض.

المراجع

- ١- لبيبة العطار "مقدمة في الاستدلال الإحصائي" قسم الإحصاء والرياضة والتأمين، كلية التجارة- جامعة الإسكندرية: ١٩٩٣ الفصل الثالث ص ١٣٧.
- ٢- نظام الفنادق، وزارة المالية والاقتصاد الوطني، ١٤٠٣ هـ.
- ٣- اللائحة التنفيذية لنظام الفنادق، وزارة التجارة، إدارة الفنادق، القرار الوزاري رقم ١٤٧٤، في ١٤٢١/٨/١٢ هـ.
- 4- Allen.L. Edwards, "Multiple Regression and Analysis of Variance and Covariance" , W.H.Freeman and company, San Francisco 1979,Ch.8,pp 91-104.
- 5-Jan Kmenta, "Elements of Econometrics" 2nd edit., Macmillan Publishing Company, 1986.
- 6-Judge,G., Hill,R, Griffiths.W., Lutkepohl and Lee, T., "Introduction to Theory and Practice of Econometrics" ..2nd edit Jonn Wiley Sons, New York. Ch.10.
- 7-Koutsoyiannis,A., "Modern Microeconomics",2nd.edit ., English Language Book Society, Macmillan,1979,Ch.13.