

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة ديالى
كلية التربية للعلوم الإنسانية
قسم الجغرافية



الوظيفة التجارية لمدينة بعقوبة ومجالات تأثيرها التجاري في محافظة ديالى

أطروحة تقدم بها
سعيد فاضل أحمد

إلى مجلس كلية التربية للعلوم الإنسانية / جامعة ديالى وهي جزء من
متطلبات نيل درجة دكتوراه فلسفة في الجغرافية

بإشراف
الاستاذ الدكتور

محمد يوسف حاجم الهيتي

٢٠١٤م

١٤٣٥هـ



الفصل الأول
الاطار المفاهيمي والاسس النظرية للدراسة

الفصل الأول

الاطار المفاهيمي والاسس النظرية للدراسة

ان تحديد المفاهيم الأساسية أمر ضروري في بداية كل بحث علمي والمفهوم هو مصطلح يشير الى معنى لغوي محدد ويولد المفهوم من خلال التصور imagination أو التجربة experience أو العرف والاتفاق الجمعي convention أو الاشتقاق derivative^(١).

ان اختلاف المفاهيم وعدم الاتفاق على حدودها ومضامينها قد يعطي ملامح غير دقيقة للظواهر قيد الدرس ويقود الى استنتاجات خاطئة عنها^(٢) وعلى الباحث ان يعتمد مصطلحات محددة تتلاءم مع دراسته.^(٣) لذا فان من الضروري في بداية كل بحث علمي تحديد معاني وحدود المفاهيم المهمة التي يرتكز عليها البحث ، لكي يظل البحث ضمن حدوده العلمية ولا يمتد الى ما هو أبعد من ذلك بما يخرج عن نطاق اختصاصه . ويمكن ان يؤدي بالآتي الى ابتعاد البحث عن اهدافه المرجوة منه ، وبالتالي انتفاء قيمة البحث العلمي وضياعها ، لذا سيتم توضيح مفهوم وأبعاد المصطلحات الاساسية المستخدمة في هذه الدراسة .

١-١ المصطلحات المهمة

١-١-١ وظيفة المدينة City function :

عرفها الخياط بأنها الكيفية التي استغل الانسان بها أرضه والنشاطات التي أقامها عليها ومجالات العمل التي تولدت عنها^(٤) وعرف خطاب وظيفة المركز

(١) زهاء حسين معروف الطائي ، النظرية والتخطيط الحضري والإقليمي ، مجلة الجمعية الجغرافية العراقية ، العدد الثالث والعشرون ، تموز ١٩٨٩ ، ص ١١٧ .

(٢) عبد الزهرة الجنابي ، الجغرافية الصناعية ، ط ١ ، دار صفاء للنشر والتوزيع ، عمان ، ٢٠١٣ ، ص ٤٧-٤٨ .

(٣) محسن عبد الصاحب المظفر ، مصدر سابق ، ص ١٠٤ .

(٤) حسن الخياط ، التركيب الوظيفي لمدينة طرابلس الكبرى ، مجلة الجمعية الجغرافية العراقية ، المجلد

السادس ، حزيران ، ١٩٧٠ ، ص ٥٨ .

الحضري بانها ذلك النشاط الاقتصادي الانتاجي أو الخدمي او كلاهما معاً الذي يمارسه سكان المدينة ومنه يحصلون على الاموال من خارج حدود مدينتهم والذي به تنمو وتتطور المدينة وتستمر في الوجود والازدهار.^(١) وعرّف الخياط الوظيفة التجارية بانها الفعاليات التجارية الداخلية التي توفرها المدينة لخدمة سكانها وسكان ظهيرها المباشر ، والعلاقات التجارية التي تربط المدينة بالعالم الخارجي.^(٢)

وتمثل الوظيفة التجارية اهم وظائف غالبية المدن فالتجارة هي المدينة ويصعب ان نجد مدينة بغير نشاط تجاري تقوم به خارج حدودها .^(٣)

وتقوم اية مدينة بوظائف مختلفة تلبي فيها متطلبات سكانها وسكان المناطق المحيطة بها أو ظهيرتها ، ويختلف عدد العاملين في كل وظيفة عن الوظيفة الاخرى بحسب عدد المستفيدين منها ومساحة الاقليم الذي يصل تأثيرها اليه .^(٤)

٢-١-١ مجال التأثير التجاري (sphere of commercial influence):

يطلق تعبير (المجال) في الجغرافية البشرية للدلالة على الإقليم الجغرافي الذي ينتشر فيه توزيع معين .^(٥)

ان (اقليم المدينة) هو المناطق التي تحيط بالمدينة وترتبط بها بعلاقات اقتصادية واجتماعية وحضارية متنوعة وتسبب هذه الارتباطات بقاء المدن وتطورها^(٦) وتعددت تسميات الاقليم فمنها (مجال التأثير الحضري) ومنطقة سوق

(١) عادل عبد الله خطاب ، جغرافية المدن ، مطابع التعليم العالي ، بغداد ، ١٩٩٠ ، ص١٨٥ .

(٢) حسن الخياط ، الاقاليم الوظيفية لمدينة بغداد الكبرى ، مجلة الاستاذ ، جامعة بغداد ، المجلد ١٣ ، العدد ٢-١ ، مطبعة الحكومة ، بغداد ، ١٩٦٦ ، ص ٢٦١ .

(٣) على سالم الشوورة ، جغرافية المدن ، دار المسيرة ، عمان ، ٢٠١٢ ، ص٢٦٤ .

(٤) حسن الخياط ، التركيب الوظيفي لمدينة طرابلس الكبرى ، مصدر سابق ، ص٧١ .

(٥) يوسف توني ، معجم المصطلحات الجغرافية ، دار الفكر العربي ، بلا تاريخ ، ص ٤٤٠ .

(٦) عبد الرزاق عباس حسين ، مصدر سابق ، ص٣٤٦ .

المدينة (ومنطقة او اقليم تجارة المدينة) ومنطقة ركيزة المدينة و(الحقل الحضري) ومنطقة خدمة المدينة و(ظهيرة المدينة).^(١)

ان الاسم الشائع هو (اقليم المدينة) سوى ان بعض باحثي جغرافية المدن يطلقون عليه اسماء اخرى منها (مجال تأثير المدينة)^(٢) .

ومنطقة التأثير لمدينة ما هي المنطقة التي يسود فيها تأثير المدينة على تأثير المدن الأخرى وقد تتداخل مناطق تأثير المدن فيما بينها ، ومنطقة تأثير مدينة ما هو الأجزاء التي تفضل استغلال خدماتها على خدمات المدن الأخرى^(٣).

وبما ان احد أهداف هذه الدراسة هو تحديد مجال تأثير أو اقليم تأثير مدينة بعقوبة التجاري على اقليمها الاداري (محافظة ديالى) ، لذا فان مصطلحي (مجال تأثير) السلعة أو الخدمة و(إقليم) السلعة أو الخدمة في المباحث والمواضيع التي تتعلق تحديداً بدراسة التأثير التجاري لمدينة بعقوبة ، سيكون لهما نفس المعنى ، وهو المنطقة التي يصل اليها التأثير التجاري لمدينة بعقوبة ، أو حدود تأثير سوق (السلعة) أو (الخدمة التجارية) محل الدراسة ، ضمن حدود الاقليم الاداري لمدينة بعقوبة وهو (محافظة ديالى) .

ان الجغرافية تهتم أساسا بدراسة العلاقات المكانية وموضوع الحيز الاقتصادي يمثل حلقة ربط قوية بين الدراسات الجغرافية والاقتصادية ، بسبب ان دراسة الحيز الاقتصادي لها علاقة كبيرة بالحيز الجغرافي وإقليم المدينة ، وان لهذا

(١) عبد الرزاق عباس حسين ، مصدر سابق ، ص٣٤٧.

(٢) محسن عبد الصاحب المظفر ، مصدر سابق ، ص٢٦١.

(٣) وليد عباس حلمي ، مناطق تأثير المدن المفاهيم والتطبيق ، مجلة الجمعية الجغرافية العراقية ، العدد الثالث والعشرون ، تموز ١٩٨٩، ص١٥٢.

الموضوع أهمية كبيرة في التخطيط الاقتصادي الإقليمي والتخطيط الحضري والإقليمي . (١)

٣-١-١ التجارة Commerce :

وضع الطيف التجارة تحت تسمية أو وصف (الخدمات التجارية) ، وعرفها على انها تجارة الجملة والمفرد وبمختلف اشكالها الثابت والمتحرك الدائم والمؤقت وتشمل جميع انواع المواد الغذائية والسلع والمنتجات الصناعية والزراعية والحرفية والادوية وعلى شكل اسواق ومخازن كبيرة او محلات صغيرة وحسب حجم المركز الحضري ومقدار القوة الشرائية ودخل السكان.(٢)

وعرفها دبس ايضاً بنفس هذا المعنى والوصف.(٣)

اما اسماعيل فوصف التجارة بانها نشاط رئيس في كل المدن وعادة ما يدخل ضمن الاستخدامات التجارية كل ما يؤدي الى ربح.(٤)

ويحتل الاستعمال التجاري في المدينة أهمية مركزية أساسية في سلم الفعاليات البشرية الممارسة على السطح الحضري . ويحتل النشاط التجاري في المدينة قلبها نظرا لأهمية الوظيفة باعتبارها قطب جذب للكثير من الفعاليات الأخرى . (٥)

-
- (١) صباح محمود محمد ، الحيز الاقتصادي ، مفهومه وانواعه وعلاقته بالدراسات الجغرافية ، مجلة كلية الاداب ، المجلد الأول ، العدد الحادي والعشرون ، ١٩٧٧ ، ص ٥٧٣ .
- (٢) بشير ابراهيم الطيف ومحسن عبد علي ورياض كاظم سلمان الجميلي، خدمات المدن، ط١، ٢٠٠٩، ص ٩٢ .
- (٣) ممدوح شعبان دبس ، جغرافية الخدمات ، مديرية الكتب والمطبوعات ، جامعة دمشق ، ٢٠٠٥ ، ص ٤٦ .
- (٤) احمد علي اسماعيل ، مصدر سابق ، ص ٣٠٨ .
- (٥) صلاح حميد الجنابي ، مركز المدينة الاقتصادي دائرة في المركب الحضري ، مجلة الجمعية الجغرافية العراقية ، المجلد السادس عشر ، أيلول ١٩٨٥ ، ص ص ٥٤-٥٥ .

ان التجارة والتسويق تشجع الحركة والاتصال بين الأماكن ، وان التفاعل المكاني يمكن ان يقلل العزلة لبعض الأماكن . (١)

واعتر القانون العراقي الاعمال اعمالاً تجارية اذا كانت بقصد الربح ، ويفترض فيها هذا القصد او الهدف لكي تعدّ اعمالاً تجارية ، وصنف الاعمال التجارية بانها اعمال شراء أو استثمار الاموال منقولة كانت ام عقاراً لأجل بيعها او ايجارها .

وتوريد البضائع والخدمات واستيراد البضائع او تصديرها واعمال مكاتب الاستيراد والتصدير واعمالاً اخرى. (٢)

ويلاحظ هنا ان المعيار الذي اعتمده القانون في تمييز العمل التجاري عن غيره هو (قصد تحقيق الربح)^(٣) ، وان كل عمل يتم بهذا القصد هو عمل تجاري ، لذا فان القانون المشار اليه ادخل في نطاق الاعمال التجارية اعمالاً تُصنف في نشاطات اقتصادية اخرى (الصناعة وعمليات استخراج المواد الأولية).

٤-١-١ انواع النشاط التجاري :-

تقسم أغلب المصادر النشاطات التجارية الى ثلاثة انواع هي :

(١) تجارة التجزئة (المفرد) .

(٢) تجارة الجملة .

(٣) الخدمات التجارية.

(1) Stoddard H.and others , Human geography, prentice-Hall , New Jersey , 1986, p7.

(٢) قانون التجارة العراقي رقم ٣٢٨ لسنة ١٩٨٤ .

(٣) المصدر نفسه ، المادة (٥) .

وفيما يلي تعريف موجز لكل منها :

١-٤-١-١ **تجارة التجزئة (المفرد) (Retail trade):** وقد تسمى في بعض المصادر تجارة المُفَرَّق ، ان تجارة التجزئة هي كل العمليات والانشطة التسويقية المرتبطة ببيع وشراء المنتجات لإشباع حاجات المستهلكين النهائيين الشخصية والعائلية ، وليس لغرض اعادة بيعها مرة اخرى للاخرين ، وهذا يعني ان صفقة التجزئة هي صفقة البيع للمستهلك النهائي بغض النظر عن كيفية بيعها . وبعدُ التاجر من تجار التجزئة اذا كانت النسبة الاكبر من مبيعاته للمستهلك النهائي . وتقوم مؤسسات تجارة التجزئة بتوفير احتياجات المستهلكين من السلع وبعض الخدمات في الزمان والمكان المناسبين بكميات صغيرة أو محدودة تناسب حاجة المستهلك النهائي.^(١) وتتمتع تجارة المفرد بأهمية كبيرة كونها تتصف بالتطور والتغير السريعين وتعرض سلعا متنوعة وخدمات عديدة مما يؤدي الى ازدياد في الوحدات التجارية واتساع في مساحة الاستعمال التجاري ، ويقدر حجم تجارة المفرد في بريطانيا بأكثر من نصف مجموع نفقات المستهلكين ، ونسبة العاملين فيها ١٠% من نسبة العمال الدائمين في مختلف الأنشطة الاقتصادية.^(٢)

١-٤-١-٢ **تجارة الجملة (Wholesale):** وهي تلك الانشطة التي تقوم بها بعض المؤسسات والافراد بغرض البيع لتجار التجزئة أو لتجار جملة آخرين أو للمشتري الصناعي أو للمستهلك النهائي .. فاذا كانت صفقات الجملة تمثل ٥٠% من مجموع بيع المؤسسة فانها تعدُّ من مؤسسات تجارة الجملة .. ويمكن القول انه يمكن اعتبار كل شخص سواء كان شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً بانه يعمل في تجارة

(١) علي فلاح الزعبي، ادارة التوزيع : مدخل تطبيقي متكامل، دار المسيرة، عمان، ٢٠١٠، ص ١٨١-١٨٣.

(٢) داود سليم عجاج ، تحليل جغرافي لمعايير الاستعمال التجاري المستخدمة في التصنيف الأساسي لمدينة الموصل ، (١٩٧٥- ٢٠٠٠) ، مجلة الجمعية الجغرافية العراقية ، العدد ٤٤ ، حزيران ٢٠٠٠، ص

الجملة اذا كان يقوم بصورة رئيسة بالبيع الى أولئك الذين يشترون السلع لأحد
غرضين هما :

أ) اعادة بيع السلع التي يشترونها .

ب) اعادة استخدامها في العمليات الانتاجية .^(١)

٣-٤-١-١ أوجه الاختلاف بين مؤسسات تجارة الجملة ومؤسسات تجارة التجزئة.

تختلف أنشطة البيع بالجملة عن تجارة التجزئة وفقاً للمعايير الآتية :

١- نوع الاسواق المتعامل معها : ان تجارة الجملة تباع بصورة اساسية لشركات

الاعمال وتجارة التجزئة بهدف اعادة بيعها للمستهلك النهائي ، اما تاجر

التجزئة فيتعامل بشكل رئيس مع المستهلكين النهائيين.

٢- حجم المبيعات : ان مؤسسات تجارة الجملة تشتري وتبيع بكميات كبيرة بينما

مؤسسات التجزئة تشتري بكميات أصغر من تاجر الجملة .

٣- أسلوب العمل والتنظيم الاداري : يمكن التمييز بين مؤسسات الجملة

ومؤسسات المفرد بالنظر الى طبيعة اعمالها وتنظيماتها الادارية ، فمتاجر

الجملة اهم وظائفها التخزين ونقل السلعة وقلماً يهتم تاجر الجملة بالديكور

الداخلي والخارجي لمحله بينما يظهر هذا الاهتمام لدى تاجر التجزئة الذي

يعتمد عليه بصورة رئيسة .^(٢)

٤- تحتاج مؤسسات تجارة الجملة الى مساحات كبيرة للخرن ، وحركة شاحنات

نقل البضائع ونظراً لارتفاع سعر الأرض قيمةً وايجاراً في المنطقة التجارية

المركزية والازدحام الشديد وصعوبة وصول شاحنات نقل البضائع ، لذا فغالباً

ما تتموقع هذه المؤسسات على حدود المنطقة التجارية المركزية ، لتوفر

(١) علي فلاح الزعبي ، مصدر سابق ، ص ص ٢١١-٢١٢ .

(٢) المصدر نفسه ، ص ص ٢١٢-٢١٣ .

المساحات اللازمة لها بأسعار مناسبة وسهولة الحركة ، بينما تتجه مؤسسات التجزئة (المفرد) اتجاهاً معاكساً حيث تتجه الى منطقة القلب التجاري المزدهم مقابل دفع ايجارات عالية من اجل تحقيق اكبر قدر ممكن من المبيعات.

٥- ان نشاط تجارة الجملة يشكل ركيزة مهمة للاقتصاد الاساسي للمدينة Basic Economy الذي يجلب دخلاً الى المدينة من خارجها ، ودوره بهذا الاتجاه اهم من دور تجارة التجزئة التي تبيع الجزء الاكبر من سلعها الى سكان المدينة انفسهم.(١)

٤.٤.١-١ الخدمات التجارية Commercial Services :

عرفها (الطيف) بانها تجارة الجملة والمفرد وبمختلف اشكالها الثابت والمتحرك الدائم والمؤقت.(٢) وعنده انها تشمل سلعاً مادية وغير مادية ذلك انه وضع مختلف انواع النشاط التجاري الذي يشمل (مبيعات الجملة) و(التجزئة) و(الخدمات التجارية) كلها ضمن نطاق (الخدمات التجارية) ، معتبراً ان التجارة هي احدى الخدمات التي تقدمها المدينة لساكنيها وما حولها ، ويتفق معه في ذلك (دبس) اذ يُعرّف الخدمة بانها عمل موجه بشكل مباشر لتلبية حاجات أو رغبات شخص زبون محدد بعينه (اي لطالب الخدمة والمحتاج اليها) وذلك حسب الذوق او الطلب وقد تكون الخدمة مادية او غير مادية.(٣) وقسمها دبس الى خدمات انتاجية موجهة لخدمة العملية الانتاجية وخدمات موجهة الى المجتمع اي الاستهلاك

(١) علي فلاح الزعبي ، مصدر سابق ، ص ٢١٢-٢١٤.

(٢) بشير ابراهيم الطيف ومحسن عبد علي ورياض كاظم سلمان الجميلي ، مصدر سابق ، ص ٩٢.

(٣) ممدوح شعبان دبس ، مصدر سابق ، ص ٢٠.

المباشر للسكان.^(١) اما المنظور الاقتصادي للخدمة فيرى ان الخدمات هي السلع الاستهلاكية او الانتاجية غير الملموسة التي غالباً ما تستهلك في نفس الوقت الذي تُنتج فيه^(٢) ويرون ان انتاج السلع يؤدي الى منتجات مادية قابلة للخرن والنقل ، بينما انشطة الخدمات تؤدي الى انتاج غير قابل للخرن والنقل ويتطلب اتصال مباشر بالمستهلكين.^(٣)

وستعتمد هذه الدراسة على التمييز ما بين النشاطات التجارية السلعية التي تتعامل بسلع مادية ملموسة وتشمل تجارة التجزئة وتجارة الجملة ، ونشاطات تجارية خدمية تتعامل بخدمات غير ملموسة تقدم للزبائن وتدعى (الخدمات التجارية)^(*) .

٥-١-١ السوق Market :

توجد العديد من التعريفات للسوق تختلف باختلاف وجهات النظر في تحديد ذلك المفهوم نظراً لاختلاف الزاوية التي يتم النظر منها الى معنى السوق ، ومن هذه التعريفات :

- يُعرف السوق بانه المنطقة الجغرافية التي تجمع المشترين والبائعين ، أما الاقتصاديون فيعرفونه بانه العلاقة بين العرض والطلب لسلعة ما ، أو أنه مجموعة

(١) ممدوح شعبان ديبس ، مصدر سابق ، ص١٩-٢٠.

(٢) علي احسان شوكت ورسول فرج الجابري وأنوار جميل بني ، تخطيط خدمات التنمية الاجتماعية ، وزارة التخطيط ، بغداد ، ١٩٨٧ ، ص٧.

(٣) المصدر نفسه ، ص٦.

(*) سيرد تفصيل ذلك في الجزء الخاص بالتصنيف السلعي والتصنيف الخدمي في الفصل الثاني.

من الشركات والأشخاص ذوي حاجة لسلعة معينة ولديهم القدرة والرغبة والسلطة لشراء تلك السلعة.(١)

• ان السوق هو المكان الذي يلتقي فيه البائعون والمشترون ومن الامثلة على ذلك المراكز التجارية والمجمعات التجارية.

• اما من الناحية الاقتصادية فيعرف بانه المكان الذي تلتقي فيه قوى العرض والطلب لتحديد سعر البضاعة او الخدمة ونقل ملكية البضاعة او الاستفادة من الخدمة . وان تعبير المكان هنا هو مجازي لاننا عندما نقول سوق النفط العربي او العالمي فأنا لا نقصد بذلك منطقة جغرافية معينة بل المقصود العرض والطلب على النفط الخام بهدف تحديد سعره في ذلك السوق . (٢)

ويجب ان تتوافر في السوق الشروط الآتية : (٣)

- أ- توفر الحاجة والرغبة لدى المستهلكين للحصول على السلع والخدمات (الطلب).
- ب- توفر السلع والخدمات المطلوبة (العرض) .
- ج- توفر القدرة الشرائية لدى المستهلكين .
- د- توافر السلطة لدى الفرد لاستخدام قدرته الشرائية .

(١) هايل عبد المولى طشوش ، الموسوعة الحديثة للمصطلحات السياسية والاقتصادية ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، عمان ، ٢٠١٢ ، ص١٩٤ .

(٢) و(٣) زكريا عزام وعبد الباسط حسونة ومصطفى الشيخ ، مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق ، دار المسيرة ، عمان ، ٢٠٠٨ ، ص٩٧-٩٨ .

وينظر كذلك : ثامر البكري ، التسويق اسس ومفاهيم معاصرة ، دار اليازوري ، عمان ، ٢٠٠٨ ، ص١٠١ .

٢-١ تصنيف السلع والخدمات التجارية..

من اجل ضمان تطبيق تعميم تجاري يندرج ضمن ابعاد التنمية المستدامة والنمو الذكي، يجب اعداد مخطط توجيهي للبنية التجارية يعتمد على الوضعية القائمة وترتيب الأصناف التجارية حسب قوة جذبها ومجال خدمة كل صنف بمعنى اخر وضع هراكية للخدمات التجارية حسب دورها التنظيمي^(١). وتصنف المؤسسات التجارية في المدينة الى انواع متعددة منها مؤسسات بيع المفرد وبيع الجملة والخدمات التجارية^(٢). وتضم النشاطات التجارية تجارة الجملة والمفرد بمختلف اشكالها الثابت والمتحرك الدائم والمؤقت^(٣)

١-٢-١ التصنيف السلعي:- تتعدد الاسس التي تعتمد في تصنيف السلع ، بناء على تعدد تصانيف الحاجات الانسانية ، وتعدُّ مفاهيم (الحاجة - الرغبة - القدرة أو القوة الشرائية) الاسس الرئيسية في التصنيف السلعي - الخدمي ، وتعدُّ نظرية ابراهام ماسلو (سلم الحاجات) من اكثر النظريات قدرة على تفسير السلوك الانساني في سعيه لاشباع حاجاته المختلفة حيث بنى نظريته على مبدأين اساسيين هما :

أ : ان حاجات الفرد مرتبة ترتيباً تصاعدياً على شكل سلم (هرم) بحسب أولويتها.

ب: ان الحاجات غير المشبعة هي التي تؤثر على سلوك الفرد وتحفزه .

ورتب ابراهام ماسلو الحاجات البشرية على شكل هرم ، وبدأ الترتيب من اسفل الهرم حيث بدأ بالاكتر أهمية صعوداً الى الأقل أهمية وذلك على النحو الآتي :^(٤)

(١) نور الدين عنون وحجيرة الياس ، البنية التجارية لمدينة باتنة (الجزائر) رهانات واستراتيجية تنميتها المستدامة ، الملتقى الخامس للجغرافيين العرب ، الكويت ، ٢٠٠٩ ، كتاب الأبحاث ، ص ص٩١٤-٩١٥.

(٢) عبد الرزاق عباس حسين ، مصدر سابق ، ص٧٣ .

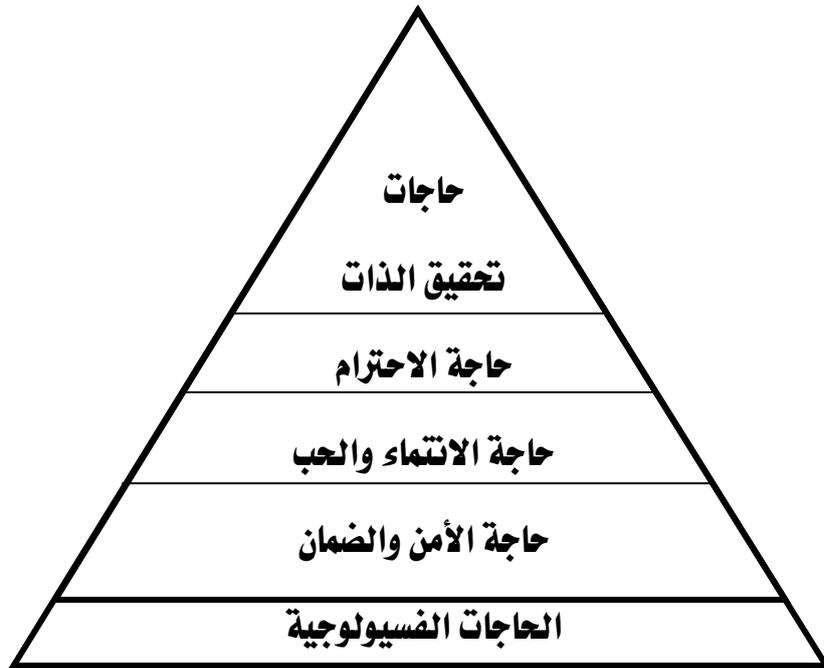
(٣) بشير إبراهيم الطيف وآخرون، مصدر سابق ، ص٩٢ .

(٤) زكريا عزام وعبد الباسط حسونة ، ومصطفى الشيخ ، مصدر سابق ، ص٣٢-٣٤.

وينظر كذلك : زياد محمد الشerman وعبد الغفور عبد الله عبد السلام ، مصدر سابق ، ص٧١-٧٢.

- ١- الحاجات الضرورية : وهي الحاجات الضرورية التي لا يستطيع الانسان العيش بدونها كالمأكل والمشرب والملبس والمأوى.
- ٢- الحاجة الى الأمن : مثل التعليم لتأمين مستقبله ، والصحة لغرض ضمان حالته الصحية.
- ٣- الحاجة الى الانتماء والحب.
- ٤- حاجات الاحترام : التي توفر المنزلة الاجتماعية التي يسعى اليها الفرد.
- ٥- حاجات تحقيق الذات : وتقع في قمة الهرم وتمثل امتلاك وسائل الرفاهية . (ينظر الشكل ١)

الشكل (١)
هرم ماسلو للحاجات الانسانية



المصدر : زكريا عزام وعبد الباسط حسونة ومصطفى الشيخ ،
مبادئ التسويق الحديث ، دار السلام ، عمان ، ٢٠٠٨

وبناء على ذلك ، فقد سعت الدراسة الى وضع تصنيف سلعي يستند على مبدأين :

أ-تسلسل الحاجات الانسانية حسب الضرورة والأولوية .

ب-واقع حال السلع المعروضة في اسواق مدينة بعقوبة وطبيعة طلب المشتريين.

على ان يستوعب هذا التصنيف (جميع السلع) التي يتم التعامل بها في سوق المدينة

بدءً من الضرورية وصولاً الى الكمالية وعلى هذا الاساس فقد تم وضع التصنيف

الآتي الذي قسّم السلع الى عشرة مجموعات سلعية تمثل سلم الحاجات الانسانية

حسب الضرورة والأولوية ، جدول (٣ أ)

جدول رقم (٣ أ)

تصنيف مؤسسات تجارة المفرد حسب تخصصاتها السلعية في اسواق مدينة بعقوبة

(التصنيف السلي)

ت	المجموعة	تعريفها	ماذا تشمل	مواصفات المجموعة
١	لضروية	السلع التي يحتاجها الانسان لأدامة حياته ولا يمكن الاستغناء عنها.	الدقيق ، زيت الطعام ، الخبز والخضروات والفواكه واللحوم بانواعها الطازجة والالبان بانواعها الطازجة و المجمدة.	١- ضرورية وغير ممكن الاستغناء عنها. ٢- الطلب عليها يومي او شبه يومي. ٣- سريعة التلف. ٤- نطاق الطلب عليها يشمل المنطقة المحيطة بالسوق والقرية منه.
٢	الغذائية والمنزلية	كل المواد والمنتجات المعدة للأكل والشرب والمواد التي تدخل في اعداد الاكولات والمشروبات وكذلك بعض لوازم المنزل البسيطة التي تستخدم في اعدادها وفي المنزل بشكل عام.	الخبوب ، البقوليات ، الارزاق الجافة بشكل عام، الملح ، السكر، المخللات ، الكرزات، الحلويات المغلفة والحلويات والمعجنات، والمرطبات والمشروبات بانواعها والمياه المعدنية والعسل ولوازم المناحل والعطاريات والاعشاب والاوني والزجاجيات ولوازم منزلية للطبخ والمنزل بشكل عام والشاي والقهوة والسكاكر وكل مادة اخرى معدة للأكل أو الشرب.	١- ليست ضرورية للبقاء ويمكن الاستغناء عنها او عن بعضها في حالات الضرورة. ٢- الطلب عليها ليس يومي بل قد يكون اسبوعي او شهري ٣- ليست سريعة التلف وقابلة للخرن لمدة طويلة. ٤- نطاق الطلب عليها اوسع من المجموعة الأولى.
٣	الملبوسات	كل ما معد لكسوة الانسان من مناشئ نباتية او حيوانية وتمثل حاجة الانسان الى الكساء او الملبس.	الملايس الجاهزة بكل انواعها رجالية ونسائية وكافة افراد الأسرة والاحذية بكل انواعها والاحزمة والحقائب وكل المنتجات الجلدية ولوازم الخياطة .. والاقمشة المعدة للملايس بكل انواعها سواء كانت هذه المستلزمات جديدة او مستعملة.	١- تمثل حاجة الانسان الى الكساء ولا يمكن الاستغناء عنها. ٢- الطلب عليها موسمي دوري. ٣- نطاق الطلب عليها اوسع من المجموعة الأولى. ٤- تلعب اذواق المستهلكين دوراً مهماً في الطلب على انواعها.
٤	الانشائية	كل ما يلزم لتوفير المأوى لسكان	الاسمنت والجص ، الحديد والخشب والطابوق والبلوك والرمل والحصى مواد التأسيسات الكهربائية والانارة مواد التأسيسات المائية والصحية الزجاج والاصباغ والسيراميك والابواب الشبائيك المحلية والمستوردة بكل انواعها حبال ومسامير انابيب بكل انواعها وكل مادة تدخل في البناء بشكل مطلق.	١- ضرورية لتوفير مأوى للإنسان. ٢- الطلب عليها ليس دورياً بل تحدده الحاجة للبناء او الصيانة او التطوير. ٣- نطاق الطلب عليها اوسع من المجموعات السابقة. ٤- تلعب فيه النوعية واذواق المستهلكين دوراً كبيراً .
٥	الاثاث والاجهزة	كل ما يدخل في تانيث المساكن والمكاتب والمؤسسات المختلفة والاجهزة التي يحتاجها الانسان لتسهيل حياته.	الاثاث بانواعه الخشبي والمعدني والبلاستيك والالمنيوم الجديد والمستعمل وكذلك الاجهزة الكهربائية والمنزلية والكتبية بانواعها والمفروشات بكل انواعها والاعطية والسائر واجهزة الاتصالات (الهواتف والموبايل) والحاسبات الالكترونية وحقائب السفر والهدايا والتنانير المعدنية والمولدات والرافعات وهدايا ولوازم منزلية عامة.	١- تمثل حاجة الانسان الى تأثيث مسكنه ومكتبه وتسهيل حياته. ٢- الحد الادنى منها ضروري للإنسان لأدامة حياته. ٣- بعايير الحياة العصرية الحديثة ، فهي تمثل ضرورة للأسرة لا يمكن الاستغناء عنها. ٤- نطاق الطلب عليها اوسع نظراً لأهميتها. ٥- تمثل تنوعاً كبيراً ولذا تلعب اذواق المستهلكين دوراً مهماً في الطلب عليها.

٦	المكتبية	هي تلك السلع التي يحتاجها الفرد لتطوير قدراته الفكرية والعلمية . ورفع مستوى التحصيل العلمي ومنزله الاجتماعية.	كتب - قرطاسية - مجلات - صحف - ملازم مدرسية - ورق بانواعه - لوازم مكتبية - كافة لوازم المكتب وكل ما يحتاجه الطلبة.	١- اصبح التحصيل العلمي ضرورة لضمان حياة الانسان وتسهيلها. ٢- يتركز الطيب عليها خصوصاً في مواسم المدارس. ٣- نطاق الطيب عليها محدود مكانياً . ٤- ترتبط بحاجة الانسان لتطوير قدراته الفكرية والتربوية والعلمية.
٧	الزراعية	السلع والمستلزمات والادوات والاجهزة التي تحتاجها عملية الانتاج الزراعي بشقيها النباتي والحيواني.	بذور - اسمدة - مبيدات - فابلون زراعي - مضخات ومرشات زراعية - عدد وادوات زراعية. اعلاف لقاحات وكل مادة تحتاجها عملية الانتاج الزراعي	١- تمثل حاجة الانسان الى العمل والانتاج لأدامة حياته وحياة الاخرين. ٢- يرتبط الطيب عليها زمانياً بمواسم الزراعة. ٣- يتحدد الطيب عليها مكانياً بالموقع الجغرافي للمنتج الزراعي. ٤- هذه السلع متخصصة يجذب اليها العاملون بالنشاط الزراعي.
٨	مستلزمات وسائط النقل	كل ما يخص وسائط النقل المختلفة ومستلزماتها.	الادوات الاحتياطية للسيارات والمكائن والاليات والدراجات النارية والهوائية ومستلزماتها الضرورية والكمالية.	١- تمثل حاجة الانسان الى ادامة وسائط النقل التي تمثل حاجة الانسان الى العمل والتنقل لانجاز متطلبات حياته ومورد ارزاق الكثير من الناس. ٢- يعتمد الطيب عليها على اساس اندثار الوسيلة او ادواتها. ٣- نطاقها المكاني واسع بسبب طبيعة السلعة. ٤- يتحدد الطيب عليها باصحاب مركبات النقل.
٩	الفنية	تلك السلع والادوات والاجهزة التي يتعامل بها اصحاب المهن والادوات الاحتياطية المنزلية والمهنية والتي تحتاج الى مستوى فني معين للتعامل معها.	العدد والاجهزة والادوات الاحتياطية للاجهزة المنزلية والالكترونية واجهزة الاستنساخ وموادها والمواد الاحتياطية للحاسبات والموبايلات واجهزة ومواد التصوير والعدد والادوات لاصحاب المهن ومذاخر الادوية والمستلزمات الطبية والنظارات الطبية.	١- مواد وادوات واجهزة يحتاج التعامل معها الى خبرة فنية غالباً . ٢- الطيب عليها غير محدد بموسم معين بل هو طلب مستمر. ٣- نظراً لطبيعتها الفنية فالطلب على بعضها واسع مكانياً. ٤- يرتبط الطيب عليها بنسبة كبيرة باصحاب المهن المختلفة.
١٠	الكمالية	هي السلع التي تمثل حاجة الانسان الى الرفاهية بصورها المختلفة وقد يمثل بعضها الحاجات النفسية والروحانية له.	العطور والاكسسوارات ومواد التجميل والتحف والاتيكاات ولوازم زينة المنازل والمكاتب والمجلات والثريات والاطارات والصور وكماليات السيارات وطيور واسماك وشتلات الزينة بكل انواعها وكل ما يتعلق برفاهية الانسان شخصياً ومنزله ومكتبه وشارعه ومدينته ..	١- تمثل قمة هرم الحاجات الانسانية لأنها سلع كمالية تمثل مرحلة الرفاهية. ٢- تمثل المرحلة الاخيرة لتطور اشباع الحاجات الانسانية لذلك يهتم بها اصحاب الدخول العالية خصوصاً. ٣- ليست ضرورية ويمكن الاستغناء عنها الا انها تشبع حاجات نفسية. ٤- لا يرتبط الطيب عليها بزمن معين. ٥- قد يرتبط الطيب عليها مع حاجات اخرى كالاثاث والاجهزة والملبوسات لذا فان نطاق الطيب عليها يتأثر بالطلب على هذه السلع.

التصنيف من عمل الباحث بناء على الدراسة الميدانية والمعايير العلمية المذكورة انفاً.

٢-٢-١ تصنيف الخدمات التجارية : تُعرّف الخدمة بانها النشاطات غير الملموسة والتي تحقق منفعة للزبون أو العميل ، أو انها عملية انتاج منفعة غير ملموسة بالدرجة الاساس ، او انها نشاط او منفعة غير ملموسة يقدمها طرف الى طرف آخر ولا يترتب عليها اية ملكية.(١)

وتصنف الخدمات على اسس عديدة ، ومن هذه الاسس (الخبرة المطلوبة في اداء الخدمات) فتقسم الى :

أ-مهنية : مثل خدمات الاطباء والمحامين والمستشارين الاداريين والخبراء وذوي المهارات البدنية والذهنية.

ب- غير مهنية : مثل خدمات الحراسة وفلاحة الحدائق وغيرها(٢).

وعلى هذا الاساس وبعد ملاحظة ودراسة واقع حال سوق الخدمات التجارية في مدينة بعقوبة تم وضع تصنيف للخدمات التجارية في مدينة بعقوبة (٥) كما في الجدول الآتي (٣ ب).

(١) حميد عبد النبي الطائي ويشير عباس العلق ، تسويق الخدمات ، دار اليازوري للنشر والتوزيع ، عمان ، ٢٠٠٩ ، ص٣٣-٣٤.

(٢) المصدر نفسه ، ص٤٥.

(•) يبلغ عدد ورش التصليح والصيانة الحاصلة على اجازات للمدة من سنة ٢٠٠٠ الى سنة ٢٠١٣ في المنطقة التجارية المركزية فقط لمدينة بعقوبة (١٠٣) ورش وقد تم استبعاد خدمات التصليح بكل انواعها من هذه الدراسة وذكرت ارقامها لغرض اكمال الصورة فقط، لشمولها بقانون الخدمات الصناعية رقم (٣٠) لسنة ٢٠٠٠ حيث نصت المادة - ١ - منه (تسري احكام هذا القانون على مشاريع الخدمات الصناعية في القطاع الخاص التي تقدم خدمات التصليح والصيانة للاجهزة والمعدات والمكائن والمركبات وما يرتبط بها من اعمال) . وتم ادراج كافة مهن التصليح في القوائم الملحقة بالتعليمات رقم ٩ لسنة ٢٠٠٠ الملحقة بالقانون والصادرة عن وزارة العمل والشؤون الاجتماعية واعتبار هذه المهن خدمات صناعية. (تم الاطلاع على القانون والتعليمات اعلاه في زيارة الى دائرة العمل والتدريب المهني / قسم عمل دىالى/ شعبة التفقيش والخدمات الصناعية بتاريخ ٧/٥/٢٠١٣.

جدول (٣ ب)

تصنيف مؤسسات الخدمات التجارية في اسواق مدينة بعقوبة (التصنيف الخدمي)

ت	المجموعة	تعريفها	ماذا تشمل	مواصفات المجموعة
١	الخدمات الطبية	الخدمات الطبية والعلاجية المقدمة من قبل العيادات الطبية الاختصاصية والمؤسسات الطبية المكملة لها والمستشفيات الاهلية اي خدمات القطاع الخاص فقط.	عيادات الاطباء – المختبرات – عيادات الاشعة – الصيدليات – عيادات العلاج الطبيعي – المستشفيات الاهلية.	١- تتعلق بحياة الانسان وضرورية لبقائه بصحة جيدة. ٢- تعتمد الحاجة اليها على الحالة الصحية للانسان وليس لها وقت محدد. ٣- نطاق الطلب عليها غير محدود زمانياً ومكانياً. ٤- يمتهن هذه الخدمة الانسانية حملة الدرجات العلمية الطبية تخصصية.
٢	الخدمات التجارية التخصصية	وهي تلك الخدمات التجارية ذات الطابع التخصصي التي تساهم في ادارة شؤون الحياة العامة للناس.	محامي – استشارات هندسية – مصارف – كليات ومدارس اهلية – مكاتب المحاسبين والمدققين – والعيادات البيطرية.	١- يمارسها حملة شهادات علمية تخصصية. ٢- اوسع من المجموعة الطبية من حيث انها تضم مجموعة متنوعة من الخدمات. ٣- بعض هذه الخدمات نطاقها المكاني واسع وبعضها نطاقها محدود. ٤- بعضها يرتبط بمواسم معينة كالكليات والمدارس الاهلية.
٣	الخدمات التجارية الاجتماعية	هي تلك الخدمات التجارية التي تحقق للانسان حاجات ورغبات شخصية واجتماعية.	حمام عام ، تزيين السيارات ، موسيقى شعبية ، تاجير مستلزمات المناسبات الاجتماعية ، مدن العاب ، مقهى ، كازينو ، صالة العاب رياضية ، أو الكترونية ، تسجيلات ، مطعم ، طباعة واستنساخ ، مكاتب النقلات ، مكاتب السياحة والسفر والحج والعمرة، دعاية واعلان، صيرفة وتأمين.	١- لا تحتاج هذه المهن الى تخصص علمي ، بل تعتمد على الخبرة المتراكمة. ٢- تحقق رغبات تتعلق بشخص الفرد او حاجات اجتماعية. ٣- نطاق نفوذها المكاني محدود بشكل عام. ٤- يرتبط بعض هذه الخدمات بالمناسبات الاجتماعية للفرد

التصنيف من عمل الباحث بناء على الدراسة الميدانية والمعايير التي سبق الاشارة اليها.

٣-١ الاقليم التجاري (الاساس النظري)

تمثل المدينة مكاناً مركزياً لأقليم معين يرتبط وظيفياً بها مما يسهم في تشكيل حياة الأقليم وفي هذه الحالة تحتل المدينة المركز الأول ، الذي غالباً ما يُسرع بنموه ليلتحم مع مستوطنات اخرى مجاورة ، وهنا لابد من التوضيح بان لكل مدينة من مدن الاقليم الاخرى اقليمها الخاص ايضاً بغض النظر عن مرتبة هذه المدن . تدور هذه المستوطنات بكل اقليمها حول المدينة المركزية الاولى وتكون معها الاقليم الحضري المتكامل.^(١) والاقليم هو منطقه تعدد مختلفة عن المناطق الاخرى طبقاً لخصائصها الخاصة، يمكن ان يحدد ويرسم على الخرائط بناء على اية ظاهره^(٢).

وقد يشمل اقليم المدينة مجموعة من المدن الاصغر على مختلف المستويات ، فيها تبدو المدينة الكبرى ((كملكة بين المدن)) ، تقدم وظائف وخدمات اساسية لاقليمها ، كالوظائف الادارية والاقتصادية والاجتماعية والخدمات الثقافية والصحية والترفيهية ، فالمدينة باختصار هي عقدة الحركة في اقليمها وهي مكان النقاء السكان وتجمعهم ، وهي محور الحياة الاجتماعية والاقتصادية ، كما انها نواة الاقليم الذي يتبلور حولها ، أي ان المدينة هي الرأس والاقليم هو الجسم.^(٣)

ومن هنا يصبح تشبيه المدينة والاقليم بالكائن الحي. الذي تمثل فيه المدينة دور الرأس بينما يكون الاقليم جسمه. ويمثل الاقليم بالنسبة للمدن ، المجال المكاني الذي يرتبط بالمدينة (مركز الاستقطاب) بعلاقات متنوعة ومتبادلة . ويحتوي اقليم المدينة على مستوطنات بشرية حضرية وغير حضرية ويحتوي على مصادر للموارد وللثروة الطبيعية والبشرية ، وتكون المدينة المركزية المركز الذي يقدم مختلف أنواع

(١) خالص حسني الاشعب ، مصدر سابق ، ص ٤٤ .

(2) stoddard H.Robert,op.cit.p.6

(٣) فتحي عبد العزيز ابو راضي،خرائط التوزيعات البشرية ورسومها البيانیه،ط١،دار النهضة، بيروت،

الخدمات إلى الإقليم بغض النظر عن نوعه ، وهذا في الوقت الذي يوفر الإقليم للمدينة حاجاتها من الغذاء واليد العاملة وبعض المنتجات. ومن هنا يمكن تحديد إقليم المدينة باعتماد الخدمات أو الوظائف التي تقدمها المدينة ، ويكون ضمن الإقليم كل المساحات التي تصلها نتائج هذه الوظائف او الخدمات ، وفي الوقت نفسه يمكن تحديد إقليم المدينة باعتماد اية غلة أو منتج زراعي واعتبار المنطقة التي يأتي منها الى المدينة اقليم لها.(^١)

ويتصف اقليم المدينة بانه داينمي ويتغير في الصفات والمساحة (الحجم) او الحيز الذي يشغله والذي يتوسع عادة نتيجة لتطور الطرق وتكنولوجيا النقل . وبالعكس تنقلص مساحته بتدهور وظائف مدنية في اجزاء الاقليم .(^٢)

وكلما كبرت المدينة بسبب الانتعاش والتخصص الوظيفي كبرت مساحة اقليمها ، وكلما قربت المسافة من المدينة المركزية ازدادت سيطرتها.

وعند تحديد الاقليم يمكن التساؤل هل هذا التحديد هو مجرد نتاج اكايمي ام انه وسيلة تمكن من التخطيط لتطوير المدينة وما يتبعها؟

ان لتحديد اقليم المدينة أهمية بالغة في اعداد التصاميم الاساسية لها ولاقليمها مما يحقق اهداف التنمية الشاملة ، والمستقرات البشرية الحضرية والريفية ، ويمثل الاقليم الحيز للتناسق والوحدة الطبيعية والبشرية والاقتصادية ، وفي ذلك فلا بد من وجود مركز تدور حوله أنشطة الاقليم التي تقدمها وحداته البشرية والمساحية ، ولا بد ان يكون لكل اقليم مدينته المركزية وبذلك يقترب ويتكامل تخطيط

(١) خالص حسني الأشعب ،مصدر سابق ،ص ص ١٦-١٧

(٢) المصدر نفسه، ص١٦-١٧.

المدن مع التخطيط الاقليمي اذ لا يمكن ان يخطط لاقليم بدون ان يستوعب مركزه.^(١)

وترتكز جميع العمليات التخطيطية بالاساس على الدائرة الجغرافية للمعلومات التي هي اوسع دوائر المعرفة المكانيه ، وان التخطيط لابد ان يكون له اساس جغرافي^(٢) وتأتي المدينة هنا كأهم قاسم مشترك لاجزائه المختلفة ، الامر الذي يحتم على المدينة ان تحتل مرتبة معينة كمكان مركزي بين المدن الاخرى ، وتأخذ صيغ العلاقات بين المدينة واطليمها صفة الانتقال اليومي او بفترات منتظمة او العلاقات الدائمة . وان تنامي تأثير المدينة على اجزاء الاقليم اجتماعياً وتخطيطياً هو الذي جعل ارتباط الاقليم بمدينته المركزية قوياً الى الدرجة التي لا يمكن بها اعتبار المكان اقليمياً بدون وجود مدينة مركزية ، ولتحقيق تنمية متوازنة بين الاقاليم لابد من العمل على ايجاد عواصم او مراكز (اماكن مركزية) لكل الاقاليم أي مدينة لكل اقليم على ان تتميز هذه المدينة بكفاءة ومركزية معينة.^(٣)

وفي هذا المجال سيجري التحليل وفقاً للأسس الآتية:

(١) ان من اهم المبادئ في هذا المجال هو ما جاءت به نظرية الجاذبية ومشتقاتها وهو ان قوة الجذب تتناسب طردياً مع حجم المدينة متمثلاً بحجم سكانها وعكسياً مع المسافة أو مع مربع المسافة.^(٤)

(١) خالص حسني الاشعب، مصدر سابق، ص ص ٢٠-٢٢.

(٢) محسن عبد الصاحب المظفر، دور الجغرافي في مسيرة التخطيط والتنمية، مجلة الجمعية الجغرافية العراقية ، العدد التاسع عشر، اذار ١٩٨٧، ص ص ١٥٧-١٥٨.

(٣) خالص حسني الاشعب، مصدر سابق، ص ٢٣.

(٤) عبد الرزاق عباس حسين، مصدر سابق، ص ص ٣٦٣-٣٦٥.

وهذا يعني ان درجة تأثير المدينة وسيطرتها على اقليمها العام تضعفان بصورة تدريجية من مركزها نحو الخارج مع بعد المسافة ويطلق على هذه الظاهرة (تدهور المسافة) أو (تدهور قوة الجذب).^(١) ان التوزيع الجغرافي يعكس تاثيرا منظما لعامل المسافة التي هي أساسيه في الجغرافية ، ويذهب واتسون (١٩٥٥) الى حد القول ان الجغرافية نفسها هي (الانضباط في المسافة) ، وهذا ليس صعب الملاحظة ، حيث ان كل الاشياء اذا تركزت في مكان واحد في وقت واحد فسوف لن تكون هناك انماط واختلافات مكانية ، بأختصار سوف لن تكون هناك جغرافية.^(٢)

(٢) كلف النقل : وهو ما حاولت نظرية (فتر) معالجته وهي تزداد مع زيادة المسافة ، وخالصة القول في هذا المجال ان حدود الاقليم التجاري تتناسب عكسياً مع كلف النقل ، وان الاقليم التجاري للمدينة ينحسر مع ارتفاعها وان كلف النقل هي احد محددات توسع الاقليم التجاري للمدينة.^(٣)

(٣) كلما كان حجم المستوطنة البشرية التابعة أصغر ضعفت قدرتها على توفير كل احتياجات سكانها السلعية والخدمية ، وبذلك تقع تحت تأثير قوة الجذب العالي للمستوطنات الاكبر خصوصاً المركز .

(٤) شبكة المواصلات وطرق النقل : تشكل طرق المواصلات عاملاً مهماً في تحديد شكل ومساحة الاقليم ، ويتناسب حجم الاقليم طردياً مع كفاءة شبكة المواصلات التي

(١) عبد الرزاق عباس حسين ، مصدرسابق ، ص ٣٧٠ .

(2) Garner B.J.(1967), Models of Urbn Geography and settlement location , ed. Richard J.chorley and petter Hagget, Models in Geography,Great Britain,Ebenzer Baylis and son Ltd.p111.

(٣) عبد الرزاق عباس حسين ، مصدرسابق ، ص ٣٦١ .

تسهل نقل الافراد والبضائع ، ويتأثر شكل الاقليم بطبيعة امتداد شبكة
المواصلات.(١)

٥) تتأثر مواقع حدود الاقاليم التجارية للمدن ليس فقط بعامل المسافة وحجوم المدن
، ولكن تتأثر بقوى وعوامل متعددة مثل :

أ- طبيعة الاشكال الأرضية التي لها تأثير على طرق المواصلات.

ب- الحدود السياسية .

ج- عوامل تتعلق بذوق المتسوق او المستهلك.(٢)

٦) ان اقاليم المدن تتباين من حيث مساحة تلك الاقاليم أو عدد سكانها وفقاً لعوامل
عديدة منها غنى الاقليم اقتصادياً وكثافة السكان فيه.(٣)

٧) ان مدينة بوستن تقع وسط محيط من المدن الكبيرة مما يؤدي الى صغر مساحة
اقليمها بحكم التنافس بين المدن ، بينما مدينة (سولت ليك ستي) في ولاية يوتا في
الغرب هي ذات اقليم اكبر بسبب عدم وجود مدن تنافسها تقع على نفس
المسافة.(٤)

٨) طبيعة السلعة او الخدمة ، فقد توصل الباحث صباح محمود محمد انه كلما
ابتعدنا عن المدينة نحو الاطراف الخارجية وجدنا انها لا تعتمد على مدينة الحلة الا

(١) صبري فارس الهيتي وصالح فليح حسن ، مصدر سابق ، ص ٣٦٥-٣٦٦.

(٢) صلاح حميد الجنابي ، جغرافية الحضر، دار الكتب للطباعة والنشر ، جامعة الموصل، ١٩٨٧،
ص ٤٣٣.

(٣) احمد علي اسماعيل ، مصدر سابق ، ص ٢٢٣.

(٤) المصدر نفسه ، ص ٢٢٣.

في حصولها على بعض الخدمات ذات المستوى العالي^(١) ، أي ان مجالات تأثير السلع والخدمات ذات المستوى الاعلى من حيث الأهمية هي اكبر واوسع من مجالات تأثير السلع ذات المستوى الادنى من حيث الأهمية.

(٩) ان شكل ومساحة الاقليم يتباين من مدينة لأخرى وذلك بحسب التضاريس وطرق المواصلات واختلاف المستوى المعاشي وحجم المدينة ، وينتهي الصراع بين المدن الى فرض المدن الكبرى سيطرتها على المدن الاصغر بل وأسرها وسلبها المنطقة الاقليمية المحيطة بها مما يؤدي الى تغيير شكل اقليمها ويزيد بالضرورة من أهمية المدينة المسيطرة ، ان المدينة الكبيرة تمتد بمجالاتها الى آفاق اوسع مما تستطيع ان تصل اليه حدود اقليم المدينة الأصغر.^(٢)

(١٠) ان اقليم المدينة قد يكون متصلا او منفصلا . ويستحسن ترك الاطارات الاقليمية المنفصلة بأعبارها شواذ والتركيز على الاطارات الاقليمية المتصلة.^(٣)

وبناءً على كل ما تقدم ، فقد اتجهت هذه الدراسة الى معالجة موضوع الاقليم التجاري لمدينة بعقوبة من زاوية نظر أوسع ، فالاقليم التجاري لمدينة بعقوبة من وجهة نظر هذه الدراسة هو ليس مجرد مساحات محدودة حول المدينة مباشرة ترتبط بالمدينة بعلاقات تجارية ، بل ان الاقليم التجاري لمدينة بعقوبة هو كل مجال التأثير التجاري للمدينة وهو يشمل كل مساحة محافظة ديالى باعتبارها الاقليم الاداري التابع للمدينة ، بما فيها من مراكز حضرية وريفية صغيرة ومتوسطة ، ولجميع صور واشكال التأثير التجاري المتمثلة بتجارة التجزئة والجملة والخدمات التجارية التي تقدمها المدينة لأقليمها من جهة ، ومن جهة اخرى ما يقدمه الاقليم لمدينته المركزية

(١) صلاح حميد الجنابي ، جغرافية الحضـر ، مصدر سابق، ص ص ٤٤٥-٤٤٦.

(٢) صبري فارس الهيتي وصالح فليح حسن ، مصدر سابق ، ص ٣٦٥.

(٣) صلاح حميد الجنابي، جغرافية الحضـر ، مصدر سابق ، ص ٤٢٣

، من منتجاته الزراعية بأشكالها المختلفة. وستتم دراسة وتحديد هذا الاقليم في ضوء الحقائق الآتية :

١- ان لكل نشاط او بضاعة تقدمها المدينة منطقة نفوذ تقع تحت تأثير تلك المدينة ، وبعبارة اخرى ان لكل بضاعة او خدمة سوقاً معيناً^(١).

٢- طالما ان مدينة بعقوبة هي المركز لإقليمها الاداري (محافظة ديالى) ، لذا فان جميع مناطق هذا الاقليم حضرية كانت ام ريفية هي مرتبطة بعلاقات عديدة مع هذا المركز ، وبذلك فان كل الاقليم بما فيه هو واقع في مجال التأثير التجاري لهذا المركز بشكل أو بآخر وبدرجة أو بأخرى .

٣- ان مدينة بعقوبة مركز محافظة ديالى ، التي تتمتع باكبر حجم سكاني بين مدن المحافظة ، واوسع واكبر نشاط تجاري بين هذه المدن ، متمثلاً في عدد المؤسسات التجارية بانواعها (المفرد والجملة والخدمات التجارية) ، بما يعنيه ذلك من العرض الكبير والواسع للسلع والخدمات التجارية وبالآتي انخفاض الاسعار نتيجة المنافسة ، ولكونها عقدة المواصلات الرئيسة في الاقليم ، فانها لا بد وان تكون محط انظار ومركز الجذب الرئيس لسكان الاقليم بما في ذلك الجذب التجاري.

٤- طالما ان عملية التسوق يمكن ان تترافق مع أي نشاط آخر كالدراسة او زيارة المؤسسات الصحية والاطباء او مراجعة الدوائر الرسمية او زيارة الاقارب والاصدقاء أو الترفية ، لذا فلا يمكن ان تنتفي او تتلاشى العلاقات التجارية بين المركز المتمثل بمدينة بعقوبة واي مستوطنة اخرى خصوصاً المراكز الحضرية ، ولكن هذه العلاقات قد تقوى في جانب وتضعف في جانب آخر حسب طبيعة المجموعة السلعية ، أي ان العلاقة التجارية قد تظهر في بعض السلع وليس في جميعها، لذا فان تأثير مدينة بعقوبة التجاري في اقليمها يغطي كل أو معظم مساحة اقليمها الاداري.

(١) صلاح حميد الجنابي، جغرافية الحضر ، مصدر سابق ، ص ٤٥٠

٥- ان درجة تأثير المدينة وسيطرتها على اقليمها العام تضعفان بصورة تدريجية من مركزها نحو الخارج مع بعد المسافة ويطلق على هذه الظاهرة (تدهور المسافة) أو (تدهور قوة الجذب)^(١).

٦- (طبيعة الموقع الجغرافي لمدينة بعقوبة وإقليمها الإداري بالنسبة للأقاليم المجاورة : يحد محافظة ديالى من الشرق إيران ، وهذه الحدود السياسية تعدُّ بطبيعة الحال عائقاً بالنسبة للعلاقات التجارية باعتبارها حدوداً سياسية لدولة أخرى. ومن الشمال تحدها محافظة السليمانية، وتقع مدينة السليمانية على مسافة بعيدة فضلاً عن طبيعة تضاريس المنطقة الجبلية كلما اتجهنا شمالاً ، ومن الجنوب محافظة واسط حيث تبعد مدينة الكوت مسافة طويلة جداً عن حدود محافظة ديالى فضلاً عن طبيعة المنطقة الصحراوية قليلة السكان والمستوطنات البشرية ، ومن الغرب محافظة صلاح الدين ويفصل نهر دجلة بين المحافظتين ولا توجد الا جسور عسكرية لا تساعد على انسيابية وسهولة الانتقال ، لذا فان مدينة بعقوبة مركز المحافظة تعدُّ هي مركز الجذب الأقرب الرئيس لمعظم المستوطنات البشرية في المحافظة خصوصاً الواقعة شرق المحافظة وهي الاكثر ، وهي عقدة المواصلات الرئيسة لجميع مستوطنات الاقليم الحضرية والريفية ، وهي المدينة الاكبر ذات الاسواق الكبيرة التي لا بد ان يمر بها السكان المتوجهون الى مدن اخرى خارج الاقليم، لذا فهي نقطة جذب كبرى تُغري سكان الاقليم بالتوجه اليها للحصول على السلع والخدمات التي لا يحصلون عليها في مستوطناتهم ، وعدم التوجه الى المدن الاكبر كبغداد وغيرها طالما وجدوا ما يطلبونه من سلع وخدمات بالمستوى المطلوب في مدينة بعقوبة .

(١) صلاح حميد الجنابي ، جغرافية الحضـر ، مصدر سابق ، ص ٤٥٠.

٤-١ الدراسة الميدانية والمعايير الكمية لتحديد الاقليم التجاري لمدينة بعقوبة (بناء الجداول)

لا يمكن ان تظهر أية مستقرة بشرية حضرية الا بعد ان يدعوها الاقليم للظهور، ثم لا يمكن ان تتطور بدون اقليم يتبعها ويتفاعل معها . ويمثل الاقليم الحيز الذي تدور فيه وعليه فلسفة المكان بابعادها المختلفة ، وبهذه الصيغة تصبح المدينة المكان المركزي البالغ الأهمية بالنسبة للاقليم وخاصة من الناحية الاقتصادية ، اذ تلعب دور المنظم للمنطقة المحيطة بها الى الدرجة التي تحوله الى اقليم وظيفي ، ويتألف الاقليم من نوعين :

أ- الاقليم المماس او الكثيف : وهو يرتبط مباشرة بالمدينة .

ب - الاقليم غير المماس او الواسع : وهو الذي له علاقة بالمدينة الا ان له علاقات مع مدن اخرى ، وهناك تقسيم اخر لديكنسون وابن خلدون يقسمانها على ثلاث انطقة . (١)

وفي دراسة اقليم المدينة فان الباحث يسأل نفسه : ما هو الامتداد الذي تقف عنده خدمة المدينة؟ وما هي درجة الخدمة التي تقدم في كل جزء من هذا الامتداد؟ وهل يمكن قياس هذه الدرجة او اثرها بوسيلة احصائية أو اكثر؟ وما الذي تقدمه المدينة لما حولها من اجزاء؟ والى أي حد تعتمد المدينة على الاقليم المحيط بها في التزود بالغذاء؟ ومن اين يُجلب غذاء المدينة سواء من الفاكهة والخضروات او منتجات الالبان واللحوم والحبوب؟(٢)

وتتخذ صيغ التحديد اتجاهاين واضحين هما الاتجاه المبني على العمل الحقلي والاتجاه المعتمد على الوسائل الحسابية . وتُعد طريقة تحديد اقليم المدينة بالعمل

(١) عبد الحكيم ناصر العشراوي ، جغرافية المدن ، المكتب المجتمعي الحديث ، تعز ، ٢٠٠٨ . ص ١٤٣

(٢) احمد علي اسماعيل ، مصدر سابق ، ص ٢٢٠ .

الحقلي من افضل الطرق واكثرها دقة وواقعية ، وتعتمد هذه الطريقة على مبدأ العلاقات المتكاملة بين المدينة والريف والاماكن المركزية الدنيا الواقعة تحت سيطرة المدينة الام ويبرمج العمل ضمن اتجاهين :

١- تحديد اقليم خدمات المدينة الأم.

٢- تحديد مناطق تأثير الاقليم على المدينة المركزية.^(١)

١-٤-١- تحديد اقليم التأثير التجاري لمدينة بعقوبة :

وسيشار لهذا الاتجاه (بمجالات التأثير التجاري لمدينة بعقوبة) .

وستتم معالجته من خلال ثلاثة محاور:

١- مجالات تأثير تجارة التجزئة.

٢- مجالات تأثير تجارة الجملة.

٣- مجالات تأثير الخدمات التجارية.

١-٤-١-١- مجالات تأثير تجارة التجزئة لمدينة بعقوبة : ولغرض تحديد مجالات التأثير

التجاري لمدينة بعقوبة فقد اتبعت الدراسة أسلوبين:

الأول : من خلال استمارة استبيان أسر الاقليم (٢) . ملحق (٣)

الثاني : من خلال استمارة استبيان التجار (٣). ملحق (٤)

الأسلوب الأول : توجهت الدراسة في ثنايا استمارة الاستبيان (٢) المخصصة لأسر

محافظة ديالى بالسؤال الآتي:

(١) صلاح حميد الجنابي، جغرافية الحضر ، مصدر سابق ، ص٤٢٠-٤٢٢.

س: من اين تشتري الأسرة السلع الآتية ؟ (ينظر الملحق ٣) ووفقا للتصنيف السلعي الذي تعتمده الدراسة.

وحددت استمارة الاستبيان الاجابة بثلاثة خيارات:

الخيار الأول : من اسواق منطقة السكن.

الخيار الثاني : من اسواق مدينة بعقوبة.

الخيار الثالث : اخرى (أقرب مدينة أو بغداد او غيرها) وكانت النتائج كما في

الملحق (٩) .

ومن بين هذه النتائج تم استخلاص المؤشرات الخاصة بالخيار الثاني (من اسواق

مدينة بعقوبة) ، ومنها تم بناء الجدول (٤) .

جدول (٤) قوة الجذب التجاري لاسواق مدينة بعقوبة على اقليمها الإداري (محافظة ديالى) ٢٠١٣

المتوسط العام %	الاجتماعية		التخصوية		الطبية		الكالمية		الفنية		وسائط النقل		الزراعية		المكتبية		الاثاث والاجهزة		الانسانية		الملبوسات		الفغذائية و المنزلية		الضرورية		عدد استمارات المنطقة	الوحدة الادارية
	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت		
٦١	٤١	٢٨	٨٤	٦٢	٧١	٤٨	٧٢	٤٩	٧٣	٥٠	٦٩	٤٧	٨١	٥٥	٦٠	٤١	٧٦	٥٢	٥٧	٣٩	٧٤	٥٠	٢٣	١٦	٤	٣	٦٨	اطراف مدينة بعقوبة
٢٢	٥	٥	١٣	١٤	٣٠	٣١	١١	١١	٢٥	٢٦	٣١	٣٢	٤٢	٤٤	١٦	١٧	٢٧	٢٨	٥٦	٥٨	٣١	٣٢	٣	٣	١	١	١٠٤	بني سعد
٥١	٥٩	٣٤	٥١	٢٩	٦٨	٣٩	٦٠	٣٤	٦٣	٣٦	٥٧	٣٢	٧٤	٤٢	٤١	٢٣	٤٥	٢٦	٦٤	٣٦	٦٥	٣٧	١٤	٨	٤	٢	٥٧	بهرز
٣٣	٦	٣	١٥	٧	٦٢	٣١	١٠	٥	٦١	٣٠	٤٨	٢٤	٣٨	١٩	٣٦	١٨	٣٧	١٨	٤٦	٢٣	٦٥	٣٢	٦	٣	١	١	٥٠	كنعان
٥٦	٢٢	١٤	٦١	٤٠	٧١	٤٦	٥٥	٣٦	٨٣	٥٤	٨٥	٥٥	٨٢	٥٣	٣٧	٢٤	٧١	٤٦	٦٦	٤٣	٧١	٤٦	٢٣	١٥	٤	٣	٦٥	العبارة
١٤	٨	١٠	١١	١٥	٢٤	٣٢	١٠	١٣	١٧	٢٣	١٥	٢٠	٢٣	٣١	٧	٩	١٣	١٧	٢٧	٣٦	٢١	٢٨	٢	٣	١	١	١٣٣	المقدادية
٢٥	٩	٤	١٣	٥	٢٩	١١	٨	٣	٤٤	١٧	٤٨	١٩	٥١	٢٠	١٠	٤	٣١	١٢	٢٩	١١	٣١	١٢	٥	٢	١	١	٣٩	ابي صيدا
٢١	٨	٣	١٥	٦	٣١	١١	٧	٣	٣٧	١٤	٣٥	١٣	٤١	١٥	١٢	٤	٣٥	١٣	٣٠	١١	٣٣	١٢	٦	٢	١	١	٣٧	الوجهية
١٨	٩	١١	١٢	١٥	٣١	٣٨	١١	١٣	١٩	٢٣	٣٧	٤٥	٢٥	٣٠	٧	٨	١٠	١٢	٥١	٦٢	١٩	٢٣	٣	٤	١	١	١٢١	الخالص
٢٥	٧	٥	١٩	٢٣	٣٥	٢٧	٧	٥	٢٩	٢٢	٣٦	٢٨	٤١	٣٢	١٢	٩	٣٥	٢٧	٥٦	٤٣	٤١	٣٢	٢	٢	١	١	٧٧	هبيب
٢٠	١	١	١١	٢	٢٧	٦	٤	١	٢٥	٦	٣٦	٨	٤٣	٩	٤	١	٢٢	٥	٥٢	١١	٣١	٧	٣	١	١	١	٢٢	العظيم
٢٩	٨	٢	١٩	٥	٧٣	١٧	٨	٢	٣٨	٩	٤٨	١٢	٣٩	٩	١٨	٤	٤١	١٠	٥٨	١٤	٢٩	٧	٥	١	١	١	٢٤	السلام
١٣	٢	١	٧	٣	١٩	٨	٤	٢	٢١	٩	١٥	٧	٢٩	١٣	٢	١	٩	٤	٤١	١٨	١٩	٨	٢	١	١	١	٤٤	المنصورية
١٥	٢	٢	٩	٩	٣١	٣١	٧	٧	٢٣	٢٣	٢١	٢١	٣٤	٣٤	٥	٥	١٥	١٥	٢٤	٢٤	٢٣	٢٣	٢	١	١	١	١٠٠	بلدروز

الفصل الأول الإطار المفاهيمي والاسس النظرية للدراسة

٨	١	١	٢	٣	٢١	١١	٢	١	٢٤	١٢	٩	٥	١١	٦	٣	٢	٤	٢	٧	٤	٢٢	١١	١	١	١	١	٥٢	مندي وقزانية
٣	١	١	٥	٥	٤	٤	٣	٣	٤	٤	٦	٥	٥	٥	١	١	٤	٤	٣	٣	٤	٤	١	١	١	١	٩١	خاتمين
٦	١	١	٦	٥	١٠	٨	٤	٣	٩	٧	٨	٦	١٠	٨	١	٢	٦	٥	٥	٤	١١	٩	١	١	١	١	٧٨	جولاء
٧	١	١	٦	٤	١٠	٦	٥	٣	١٣	٨	١١	٧	١٥	٩	١	٢	٧	٤	٤	٢	١٣	٨	١	١	١	١	٦١	السعدية
																											٣٢	قرة تبة وجبارة *
	١٠,٦		١٩,٩		٣٥,٩		١٦		٣٣,٨		٣٤,٢		٣٨		١٥,٢		٢٧,١		٣٧,٦		٣٣,٥		٥,٧٢		١,٥			المعدل العام الاجمالي
المتوسط العام الاجمالي ٪٢٣,٥																											١٢٥٥	المجموع

المصدر: الملحق (٩) يمثل الجدول تكرارات مدينة بعقوبة فقط ونسبها المئوية مقتبسة من الملحق (٩)
 ت= تكرارات م ت م واسواق مدينة بعقوبة الرئيسية % = النسبة المئوية من طلب المنطقة على هذه المجموعة في اسواق مدينة بعقوبة الرئيسية
 مثال: المنطقة (اطراف مدينة بعقوبة) المجموعة (الملبوسات) ت = ٥٠ أي أن ٥٠ أسرة من العينة البالغة ٦٨ تطلب ملبوساتها من مدينة بعقوبة أي ان ٧٤% من أسر المنطقة يتسوقون ملبوساتهم من مدينة بعقوبة
 المعدل العام (السطر ماقبل الاخير)= مجموع العمود / عدد المناطق المتوسط العام (العمود الاخير)=مجموع النسب المئوية للمنطقة/ عدد المجموعات (١٣)
 المتوسط العام الاجمالي =مجموع المتوسطات العامة (العمود الاخير)/ عددها (١٨)
 المتوسط العام الاجمالي = النسبة المئوية لمجمل طلب سكان الاقليم على مجمل البضائع والخدمات في اسواق بعقوبة الرئيسية وهو يمكن ان يكون غير دقيق ١٠٠% بسبب عدم تساوي الحجم السكاني لمناطق الاقليم الاداري
 المتوسط العام (العمود الاخير) = مجموع النسب المئوية لكافة المجموعات السلعية للمنطقة مقسوماً على عددها(١٣) وهو يعني نسبة طلب سكان المنطقة لعموم المجموعات السلعية من اسواق مدينة بعقوبة الرئيسية
 * تراجع الملاحظة في هامش جدول (٢) ص ١٩.

ويمثل هذا الجدول قاعدة بيانات اجابات أسر الاقليم فيما يخص تحديد مجالات الجذب التجاري لمبيعات التجزئة والخدمات التجارية لمدينة بعقوبة .. ويتضمن الجدول افقياً ثلاث عشرة مجموعة سلعية وخدمية حسب التصنيف الذي اعتمده الدراسة وعمودياً الوحدات الادارية للأقليم الاداري لمدينة بعقوبة .. ويبين عدد التكرارات الخاصة بالخيار الثاني (اسواق مدينة بعقوبة) لكل وحدة ادارية ، ولكل مجموعة سلعية وخدمية على حدة .. اما النسب المئوية الواردة في الجدول فهي تمثل النسب المئوية من طلب أسر الوحدة الادارية على المجموعة السلعية أو الخدمية في اسواق مدينة بعقوبة.(*)

واعتماداً على هذا الجدول فقد تم بناء الجدول الآتي (٥) الذي يمثل الوزن النسبي للمناطق في م ت م لمدينة بعقوبة.

(•) مثال : مجموعة الملابس لمدينة المقدادية : عدد التكرارات (٢٨) يقسم على عدد استمارات المنطقة (١٣٣) ويضرب × مائة ... فتكون النتيجة ٢١% وهي تعني ان ٢١% من طلب أسر مدينة المقدادية مع اريافها على الملابس هي من اسواق مدينة بعقوبة..

جدول (٥) الوزن النسبي للمناطق في م ت م في مدينة بعقوبة (جدول اساس)

المنطقة	عدد استمارات المنطقة	المنطقة / من العينة	الضرورية		الغذائية و المنزلية		الملبوسات		الانشائية		الاتان والاجهزة		المكتبية		الزراعية		وسائط النقل		الفنية		الكالمية		متوسط السالمية العام %	الطبية		التخصصية		الاجتماعية		متوسط الخدمية العام %	المتوسط العام %		
			%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت		%	ت	%	ت	%	ت			%	ت
اطراف مدينة بعقوبة	٦٨	٥,٤	٢	١٣	١٦	٢٤,٢	٥٠	١٣,١	٢٩	٨,٨	٥٢	١٧,٤	٤١	٢٣,٣	٥٥	١٢,٧	٤٧	١٢,٢	٥٠	١٣,٤	٥٠	٢٥,٢	٤٩	١٦,٣	٤٨	١١,٨	٦٢	٢٤,٦	٢٨	٢٢	١٩,٤		
بني سعد	١٠٤	٨,٢	١	٤,٣	٣	٤,٥	٣٢	٨,٤	٥٨	١٣,١	٢٨	٩,٤	١٧	٩,٦	٤٤	١٠,١	٣٢	٨,٣	٢٦	٧	١١	٥,٧	٨,٠٢	٣١	٧,٦	١٤	٥,٦	٥	٣,٩	٥,٧			
بهرز	٥٧	٤,٥	٢	٨,٧	٨	٨,٧	٣٧	٩,٧	٣٦	٨,١	٢٦	٨,٧	٢٣	١٣,١	٤٢	٩,٧	٣٢	٨,٣	٣٦	٩,٧	٢٤	١٧,٥	١٠,٥٦	٢٩	٩,٦	٢٩	١١,٥	٢٤	٢٦,٧	١٥,٩			
كنعان	٥٠	٤	١	٤,٣	٣	٤,٥	٣٢	٨,٤	٢٣	٥,٢	٢٣	٨,٤	١٨	١٠,٦	١٩	٤,٤	٢٤	٦,٢	٢٠	٨	٥	٢,٦	٦,٠٢	٣١	٧,٦	٧	٢,٨	٣	٢,٤	٤,٢			
العبارة	٦٥	٥,١	٣	١٣	١٥	٢٢,٧	٤٦	١٢,١	٤٦	٩,٧	٤٣	١٢,١	٤٦	١٥,٤	٥٣	١٢,٦	٥٣	١٢,٢	٥٥	١٤,٥	٥٤	١٨,٦	١٤,٦	٤٦	١١,٤	٤٠	١٥,٩	١٤	١٢,٧	١٤,٢			
المقادية	١٣٣	١٠,٦	١	٤,٣	٣	٤,٥	٢٨	٧,٣	٣٦	٨,١	١٧	٥,٧	٩	٥,٢	٣١	٧,١	٢٠	٥,٣	٢٣	٦,٢	١٣	٦,٧	٦,٠٤	٣٢	٧,٩	١٥	٥,٩	١٠	٧,٩	٧,٢			
ابي صيدا	٣٩	٣,١	١	٤,٣	٢	٤,٣	٣	١٢	٣,١	١٢	٣	١٢	٤	٢,٣	٤	٤	٤,٦	١٩	٥,٢	١٧	٤,٦	١,٥	٣,٥١	١١	٢,٧	٥	٢	٣,١	٣,١	٢,٦			
الوجيبية	٣٧	٢,٩	١	٤,٣	٢	٤,٣	٣	١٢	٣,١	١٢	٣	١٢	٤	٢,٣	٤	٤,٣	١٥	٣,٤	١٣	٣,٤	١٤	١,٥	٣,١٥	١١	٢,٧	٦	٢,٤	٣	٢,٤	٢,٥			
الخالص	١٢١	٩,٦	١	٤,٣	٤	٤,٣	٦	٢٣	٦	٦٢	١٤	١٢	٤	٤,٧	٣٠	٦,٩	٤٥	١١,٦	٢٣	٦,٢	١٣	٦,٧	٧,٠٤	٣٨	٩,٤	١٥	٥,٩	١١	٨,٧	٨			
هبيب	٧٧	٦,١	١	٤,٣	٢	٤,٣	٣	٢٢	٨,٤	٢٢	٩,٧	٤٣	٨,٤	٩,١	٩	٧,٤	٣٢	٧,٤	٢٢	٥,٩	٥	٢,٦	٦,٢٧	٢٧	٦,٧	٢٣	٩,١	٥	٣,٩	٦,٥			
العظيم	٢٢	١,٧	١	٤,٣	١	٤,٣	٧	١,٨	١١	١,٨	٧	١,٥	١	٠,٦	١	٢,١	٩	٢,١	٨	١,٦	١	٠,٥	١,٨٧	٦	١,٥	٢	٠,٨	١	٠,٨	١,٧			
السلام	٢٤	١,٩	١	٤,٣	١	٤,٣	٧	١,٨	١٤	١,٨	٧	١,٥	١	٠,٦	١	٢,١	٩	٢,١	١٢	٣,١	٢	١	٢,٤٩	١٧	٤,٢	٥	٢	١,٦	٢,٦	٢,٥			
المنصورية	٤٤	٣,٥	١	٤,٣	١	٤,٣	٨	٢,١	١٨	٢,١	٨	١,٥	١	٠,٦	١	٣	١٣	١,٨	٧	١,٨	٢	١	٢,٢١	٨	٢	٣	١,٢	١	٠,٨	١,٣			

الفصل الأول الإطار المفاهيمي والإسناد النظرية للدراسة

٤,٧	٤,٢	١,٦	٢	٣,٦	٩	٧,٦	٣١	٤,٧	٣,٦	٧	٦,٢	٢٣	٥,٤	٢١	٧,٨	٣٤	٢,٨	٥	٥	١٥	٥,٤	٢٤	٦	٢٣	١,٥	١	٤,٣	١	٧,٩	١٠٠	بلدروز	
١,٧	١,٥	٠,٨	١	١,٢	٣	٢,٧	١١	١,٧٧	٠,٥	١	٣,٢	١٢	١,٣	٥	١,٤	٦	١,١	٢	٠,٧	٢	٠,٩	٤	٢,٨	١١	١,٥	١	٤,٣	١	٤,١	٥٢	مندلي وقرائية	
١,٤	١,٢	٠,٨	١	٢	٥	١	٤	١,٤٤	١,٥	٣	١,١	٤	١,٣	٥	١,١	٥	٠,٦	١	١٠٣	٤	٠,٧	٣	١	٤	١,٥	١	٤,٣	١	٧,٢	٩١	خاتقين	
١,٨	١,٦	٠,٨	١	٢	٥	٢	٨	١,٨٧	١,٥	٣	١,٩	٧	١,٦	٦	١,٨	٨	١,١	٢	١,٧	٥	٠,٩	٤	٢,٤	٩	١,٥	١	٤,٣	١	٦,٢	٧٨	جولاء	
١,٧	١,٣	٠,٨	١	١,٦	٤	١,٥	٦	١,٨٣	١,٥	٣	٢,١	٨	١,٨	٧	٢,١	٩	١,١	٢	١,٣	٤	٠,٥	٢	٢,١	٨	١,٥	١	٤,٣	١	٤,٨	٦١	السعدية	
																															٣٢	قررة تبة وجبارة *
١٠٠		١٠٠	١٢	١٠٠	٢٥	١٠٠	٤٥٥		١٠٠	١٩٤	١٠٠	٣٧٣	١٠٠	٣٨٦	١٠٠	٤٣٤	١٠٠	١٧٦	١٠٠	٢٩٨	١٠٠	٤٤٢	١٠٠	٣٨١	١٠٠	٦٦	١٠٠	٢٣		١٢٥٥	المجموع	
		١٠,١		٢٠		٣٢,٣			١٥,٥		٢٩,٧		٣٠,٨		٣٤,٦		١٤		٢٣,٧		٣٥,٢		٣٠,٤		٥,٣		١,٨				المعدل العام	

المصدر: الباحث اعتمادا على الجدول (٤) الدراسة الميدانية ، يمثل الجدول الوزن النسبي لطلب المنطقة على المجموعة السلعية أو الخدمية في م ت م واسواق مدينة بعقوبة الرئيسية ٢٠١٣ (لمبيعات التجزئة والخدمات التجارية)

ت= تكرارات خيار اسواق بعقوبة بالنسبة للمجموعة السلعية او الخدمية

ت= تكرارات اسواق مدينة بعقوبة الرئيسية %=(ت/مجموع العمود نفسه) * ١٠٠ وهي تمثل الوزن النسبي للمنطقة أي وزن المنطقة أو النسبة المئوية لطلبها من مجموع طلب عموم المحافظة على المجموعة السلعية

مثال : المنطقة (اطراف مدينة بعقوبة) المجموعة(الملبوسات) $(٣٨١ / ٥٠) * ١٠٠ = ٧٦,٢\%$

أي أن طلب هذه المنطقة يشكل ٧٦,٢% من مجمل طلب المحافظة على هذه المجموعة في اسواق مدينة بعقوبة

المعدل العام (الصف الاخير) = مجموع عمود(ت) / مجموع عدد الاستمارات الكلي (١٢٥٥) * ١٠٠

متوسط السلعية العام = مجموع نسب المجموعات السلعية العشرة للمنطقة / عددها (١٠)

متوسط الخدمية العام = مجموع نسب المجموعات الخدمية الثلاثة للمنطقة / عددها (٣)

المتوسط العام (العمود الاخير) = مجموع النسب المئوية للمنطقة / عددها

كيفية تحديد الاقليم بالنسبة لهذا الجدول : اقليم كثيف =وزن نسبي يعادل ٥٠% فأكثر من الوزن السكاني للمنطقة (عمود رقم ٣) اقليم واسع=وزن نسبي يعادل ٢٥%- أقل من ٥٠% من الوزن السكاني

اقليم ضعيف= وزن نسبي أقل من ٢٥% من الوزن السكاني (إذا تحققت الشروط الاخرى الخاصة بالمعدلات)

مثال : المنطقة : المقدادية المجموعة الملبوسات الوزن النسبي ٧,٣% وهو اكثر من ٥٠% من وزن المنطقة % من العينة (العمود الثالث) اذن المنطقة ضمن الاقليم الكثيف

* تراجع الملاحظة في هامش جدول (٢) ص ١٩.

ويمثل هذا الجدول الوزن النسبي او الأهمية النسبية لكل وحدة ادارية في الاقليم في سوق المجموعة السلعية في اسواق مدينة بعقوبة ، ويتضمن افقياً المجموعات السلعية المعتمدة وعمودياً الوحدات الادارية لمحافظة ديالى .. ويوجد عمودان لكل مجموعة سلعية ، العمود الأول هو نفس العمود في الجدول الاصلي (٤) ويمثل تكرارات خيار (من اسواق مدينة بعقوبة) للمجموعة السلعية ولكل منطقة ، اما النسبة المئوية المقابلة للتكرار فتمثل الوزن النسبي للمنطقة في سوق المجموعة السلعية(*) وسيكون هذا الجدول احد اساسين لتحديد مجالات التأثير التجاري المكاني لتجارة التجزئة لمدينة بعقوبة في مبحث لاحق ، وسيتم حينها تحليله بشكل تفصيلي..

الأسلوب الثاني : توجهت الدراسة في ثانيا استثمار استبيان التجار اليهم بالسؤال الآتي :

س : من اين يأتي زبائن محلك؟

وتكون الاجابة بالشكل الآتي :

حددت الاستثمارة جميع الوحدات الادارية لمحافظة ديالى (مراكز الاقضية والنواحي واريافها)

وطلبت الاجابة بالشكل الآتي :

- ضع علامة (✓) امام المنطقة التي يأتيك منها زبائن كثيرون (**)

- ضع علامة (✗) امام المنطقة التي يأتيك منها زبائن قليلون

- اترك المربع فارغاً امام المنطقة التي ليس لديك زبائن منها.

وتم ادخال النتائج في جدول شامل يمثل قاعدة البيانات لهذا الموضوع مع المعدلات. (***)

(ينظر الملحق ١٠) ، ومن هذا الملحق تم اخذ المعدلات فقط وتنظيمها في جدول آخر وهو

الجدول (٦) والذي يمثل نتائج استثمار استبيان التجار (٣) فيما يخص تحديد الاقليم ،

وسيكون الجدول (٦) والجدول (٥) هما الاساس لتحديد مجالات تاثير تجارة التجزئة لمدينة

بعقوبة.

(*) مثال : مجموعة الملابسات لمدينة المقدادية : عدد التكرارات (٢٨) يقسم على مجموع العمود (٣٨١) ويضرب ×

مائة ... فتكون النتيجة ٧,٣% وهي تعني ان طلب اسر مدينة المقدادية مع اريافها على مجموعة الملابسات في

اسواق مدينة بعقوبة يمثل ٧,٣% من مجموع طلب المحافظة على مجموعة الملابسات في اسواق مدينة بعقوبة.

(**) طلب ان تكون الاجابة بهذا الشكل لأنه من الصعوبة بمكان ان يُطلب من التاجر ان يحدد بالاعداد المطلقة او

بالنسبة المئوية زبائنه من كل منطقة..

(***) تم تحديد المعدلات من قبل برنامج التحليل الاحصائي spss .

جدول (٦) قاعدة بيانات تجارة المفرد (المعدلات فقط) فيما يخص الاقليم

ت	المجموعات السلعية	عدد الاستمارات الكلي للمجموعة	مدينة بعقوبة	اطراف بعقوبة	بهرز	كنعان	بني سعد	العبرة	المقدادية	الوجيحية	البي صيدا	الخالص	ههب	العظيم	المنصورية	السلام	بلدروز	مندلي	خائقين	السعدية	جولاء	المعدل العام للمجموعات
1	الضرورية	٢٨	٣	١,٦٢	١,١٧	١	١	١,٦٦	١	١	١	١	١	١	١	١	١	١	١	١	١	١,١٨
2	الغذائية والمنزلية	٤٣	٣	٢,٤٤	٢,٣	٢,١٦	١,٦٩	٢,٢	١,١٦	١,٨٣	١,٦٥	١,٠٦	١,٤٦	١,١	١,١	٢,١٦	١,١١	١,١١	١,١١	١,١٣	١,١٦	١,٦٢
3	الملبوسات	٩٩	٣	٢,٦٩	٢,٨٦	٢,٦٦	٢,٥٣	٢,٨٣	١,٩٨	٢,٣٩	٢,١٩	٢,٠٥	٢,٦	١,٧٨	١,٦٦	٢,٤٩	١,٨٩	١,٦٢	١,٤٧	١,٥٦	١,٥٤	٢,١٩
4	الانشائية	٣١	٣	٢,٥٤	٢,٦٤	٢,٦٤	٢,١٩	٢,٦٤	٢,١٦	٢,٢٩	٢,٢٢	٢,١	٢,٣٥	١,٨٧	١,٨٣	٢,٢٩	١,٨	١,٤٨	١,٤٨	١,٣٨	١,٤٤	٢,١٢
5	الاثاث والاجهزة	٥٨	٣	٢,٥٨	٢,٧٤	٢,٦٢	٢,٥	٢,٦٧	٢,١٣	٢,٢	٢,٠٣	٢,٠٣	٢,٠٦	١,٥٨	١,٧	٢	١,٨٢	١,٣٧	١,٣١	١,٣٢	١,٣٧	٢,٠٤
6	المكتبية	١٢	٣	٢,٣٣	٢,٣٣	٢,٥	٢,٣٣	٢,٦٦	١,٣٣	١,٤١	١,٤١	١,١٦	١,٢٥	١,٠٩	١,٠٨	١,٤١	١,١٦	١	١	١	١	١,٥٩
7	الزراعية	١٦	٢,٨٧	٢,٦٢	٢,٨٧	٢,٦٢	٢,٦٢	٢,٨٧	٢,١٢	٢,٧٥	٢,٥	٢,١٢	٢	٢,٣٧	٢,٢٥	٢,٢٥	٢,٥	٢	١,٦٢	١,٨٧	١,٧٢	٢,٣٤
8	الفنية	١٩	٢,٥٨	٢,٧٣	٢,٤٧	٢,٣٧	٢,٢٦	٢,٥٢	٢	٢,٠٥	٢,٣٦	٢,١	٢,٢١	١,٨٤	٢,٠٥	٢	٢,٢١	١,٧٣	١,٤٧	١,٤٨	١,٤٢	٢,٠٩
9	وسائط النقل	٢٨	٢,٧١	٢,٧٨	٢,٣٥	٢,٢٨	٢,٥	٢,٣٢	٢,١	٢,١	٢,٠٣	٢,١٤	٢,١٧	١,٧٨	١,٨٢	٢	٢,٢١	١,٥	١,٥	١,٥٧	١,٦٤	٢,٠٧
10	الكمالية	٢٣	٣	٢,٣	٢,٨٦	١,٨٦	١,٧٢	٢,٦	١,٦	١,٨٦	١,٥٨	١,٦	١,٦٩	١	١	١,٦١	١	١	١	١	١	١,٦٤
	المعدل العام للمناطق		٢,٩٠٢	٢,٤٦٣	٢,٤٥٩	٢,٢٧١	٢,١١٧	٢,٤٩٧	١,٧٥٨	١,٩٨٨	١,٨٩٧	١,٧٣٦	١,٨٧٩	١,٥٤١	١,٥٤٩	١,٩٢١	١,٦٧	١,٣٨١	١,٢٩٦	١,٣٣١	١,٣٢٩	١,٨٩
	المجموع	٣٥٧																				

المصدر: الباحث اعتمادا على ملحق (١٠) والدراسة الميدانية ، طريقة احتساب المعدل يراجع هامش الملحق المذكور
 قيمة المعدل محصورة بين ١-٣ = اقليم ضعيف او خارج نطاق التأثير ١,٥-١,٥ اقل من ٢ = اقليم واسع ٢ فأكثر = اقليم كثيف

وسيشكل هذا الجدول مع جدول (٥) الاساس لتحديد مجالات التأثير التجاري المكاني لتجارة التجزئة لمدينة بعقوبة ، وسيتم ايضاً تحليله بشكل تفصيلي عند تحليل خرائط مجالات التأثير في ذلك المبحث (فص ٤).

٥-١- أسلوب تحديد مجالات تأثير تجارة التجزئة لمدينة بعقوبة :-

درس (الوارد أولمان) اقليم مدينة موبيل جنوب ولاية الاباما الامريكية وهي ميناء ومركز تجاري هام ، ولغرض تحديد اقليم المدينة ، قام بسؤال تجار التجزئة في الاقليم المحيط بمدينة موبيل ثم رسم حد تجارة الجملة على اساس انه يضم المناطق التي تأخذ ٥٠% على الاقل من تجارة الجملة من مدينة موبيل ، كما رسم خرائط لكل من تجارة التجزئة ودورة توزيع الصحف ، وفقاً لنفس القاعدة . واستخدم أولمان أسلوب الخطوط المتساوية ليعبر عن التلاشي التدريجي لنفوذ المدينة ، فقد وضع حدين يمثل كل منهما نسبة مئوية من توزيع الصحف المحلية الصادرة في موبيل ، خارج حدود المدينة وأول الحدين يضم داخله المدن والمناطق التي تغطي الصحف الصادرة في موبيل توزيعاً يصل الى ٥٠% فاكثراً في جملة الصحف الموزعة فيها واما الحد الثاني وهو الحد الخارجي فيضم الاجزاء التي تمثل صحف موبيل ١٥-٢٠% على الاقل من جملة الصحف الموزعة فيها ، وهذه المنطقة الاخيرة تدخل في نطاق الاقليم الهامشي لمدينة موبيل على العكس من المنطقة الأولى التي تعدُّ من صميم اقليم المدينة ، ومع ذلك فان اختيار نسبة ٥٠% على الاقل ليس ملزماً في كل الاحوال ، وينبغي ان يتوصل الباحث الى اختيار النسبة المعبرة من الاقليم من واقع الدراسة الميدانية.(١)

ويقول أبو راضي انه باستخدام خطوط التساوي ، وهي الخطوط التي ستربط القرى ذات النسب المتماثلة ، نحصل على خريطة دقيقة الى حد كبير توضح فيها خطوط التساوي مدى امتداد نفوذ المدينة التعليمي على الاقليم المحيط .. وتجدر الاشارة الى انه يمكن

(١) احمد علي اسماعيل ، مصدر سابق ، ص ٢٤٣-٢٤٤.

اعتبار خط التساوي ٥٠% كحد للمنطقة التي تخضع لسيادة نفوذ الوظيفة التعليمية بالمدينة ، كما يمكن اعتبار المنطقة الواقعة بين خطي التساوي (٢٥ % - ٥٠%) كمنطقة هامشية يمتد اليها هذا النفوذ ، وبنفس الطريقة يمكن رسم سلسلة من الخرائط توضح عليها حدود منطقة خدمات المدينة الطبية والترفيهية ورحلة العمل اليومية ومنطقة الشراء والتسوق والاستشارة المهنية القانونية.^(١) ان هناك مجالات واسعة يمكن ان تتوفر فيها للجغرافيين فرص المشاركة في برامج تخطيطية ومن هذه المجالات بناء نماذج للعلاقات الحضرية - الاقليمية^(٢)

يستنتج مما تقدم انه يمكن اعتماد المتوسط (٥٠%) فاكثر او ما يكافئه او ما يقابله في المعدلات، حدًا لتمييز الاقليم الكثيف او مجال التأثير الكثيف للمدينة عن الاقاليم الاخرى.. لذلك فسوف تعتمد الدراسة الآلية وبالتالي في تحديد الاقاليم لكل سلعة او خدمة تجارية :

١- ان لكل نشاط او بضاعة تقدمها المدينة الى اقليمها منطقة نفوذ تقع تحت تأثير تلك المدينة ، وبعبارة اخرى لكل سلعة او خدمة سوقاً معيناً^(٣) لذا فان لكل سلعة اقليمها الخاص ، وبالتالي يمكن ان يتكون اقليم السلعة من مجالين او ثلاثة مجالات حسب طبيعة السلعة نفسها والعوامل والمؤثرات الاخرى في هذا المجال.

٢- سيتم اعتماد بيانات الجدولين (٥) و (٦) معاً كأساس لتحديد اقاليم المجموعات السلعية أو مجالات التأثير، وبذلك ستحقق الدراسة الافضلية التي نصت عليها المصادر الرئيسة في ادبيات الموضوع بان اعتماد أسلوبين معاً لتحديد الاقليم يحقق الافضلية ويوصل الى نتائج اكثر دقة وموضوعية .

٣- المعايير الكمية في تحديد اقاليم كل مجموعة سلعية. في أسلوب المعالجة المكانية فان الجغرافي يستخدم في بحثه بدرجة كبيرة طريقة المعايير كطريقة للاستقصاء ، وبهذه الطريقة تكشف العلاقات بين المتغيرات ، ومن

(١) فتحي عبد العزيز ابو راضي ، مصدر سابق ، ص ١٩٦ .

(٢) عبدالله يوسف ابو عياش ، التخطيط والتنمية في المنظور الجغرافي ، وكالة المطبوعات ، الكويت ، ١٩٨٣ ، ص ٢١

(٣) صلاح حميد الجنابي ، جغرافية الحضر ، مصدر سابق ، ص ٤٥٠ .

هذه العلاقة وفي ضوء المعايير تبني القوانين وتحدد صورة التنبوءات^(١) وسيتم اعتماد المعايير الآتية في تحديد اقاليم كل مجموعة سلعية :

أولاً : الاقليم الكثيف أو مجال التأثير الكثيف سيتكون من المستقرات التي تحقق معدل (٢) فما فوق في جدول (٦) المعدلات + تحقيق وزن نسبي في جدول (٥) الاوزان النسبية يعادل ٥٠% فاكثر من وزن المستقرة السكاني او نسبتها لعموم سكان المحافظة (وزنها النسبي في العينة).

ثانياً : الاقليم الواسع أو مجال التأثير الواسع سيتكون من المستقرات ذات المعدل (١,٥) الى اقل من (٢) أو الوزن النسبي ٢٥% الى اقل من ٥٠% من الوزن السكاني للمنطقة او نسبتها في العينة أو الحالتين معاً .

ثالثاً : المستقرات التي تحقق معدل أقل من (١,٥) أو وزن نسبي اقل من ٢٥% من وزن المستقرة السكاني أو كليهما معاً فأنها تقع ضمن الاقليم الضعيف أو خارج نطاق التأثير حسب المسافة وطبيعة السلعة والمعايير الاخرى المؤثرة .

٦-١- التمثيل الكارتوگرافي لمجالات التأثير التجاري:

يمكن تحديد اقليم المدينة باعتماد الخدمات او الوظائف التي تقدمها المدينة ويكون ضمن الاقليم كل المساحات التي تصلها نتائج هذه الوظائف أو الخدمات^(٢) لذا فقد اعتمدت هذه الدراسة أسلوباً مختلفاً في تحديد مجالات التأثير التجاري لمدينة بعقوبة ، فالكثير من الدراسات السابقة عندما تحدد الاقليم التجاري للمدينة فانها تعالج هذا الموضوع على اساس ان الاقليم التجاري يشمل الارياف والمناطق القريبة من المدينة ضمن انطقة محددة ، أما هذه الدراسة فقد اعتبرت الاقليم الاداري لمدينة بعقوبة المتمثل بمحافظة ديالى هو واقع كله تحت تأثير قوة الجذب التجاري لمدينة بعقوبة ، وبمستويات مختلفة حيث تتناقص قوة الجذب

(١) محسن عبد الصاحب المظفر ، فلسفة علم المكان (الجغرافيا) ، ط١ ، دار صفاء للنشر والتوزيع ، عمان ، ٢٠٠٥ ، ص ٢٥٠

(٢) خالص حسني الاشعب ، مصدر سابق ، ص١٦ .

تدرجياً كلما ابتعدنا عن مدينة بعقوبة الا انها لا تتلاشى في أي حال من الاحوال بل لابد ان تكون لكل منطقة في المحافظة علاقة تجارية بالمركز وان كانت ضعيفة ، لذا فان توزيع استثمارات الاستبيان للأسر شمل جميع الوحدات الادارية (مراكز الاقضية والنواحي) مع الارياف التابعة لها وحسب النسبة المئوية من الوزن السكاني ممثلاً بعدد الأسر لكل وحدة ادارية وموزعة كذلك حسب البيئة (ريف - حضر) ، (يراجع الجدول ٢) وعند جمع الاستثمارات فقد تم جمع ودمج الاستثمارات الخاصة بكل وحدة ادارية حضرها وريفها ، وبذلك فان الاستثمارات ونتائجها اصبحت تمثل الوحدة الادارية بكاملها ، وهنا لابد من طريقة او تقنية معينة لكيفية رسم حدود مجالات التأثير على الخرائط ، فالخط الذي سيمثل حدود الاقليم سيمثل كل وحدة ادارية يمر بها ، ومعلوم ان الوحدات الادارية هي وحدات مساحية فأين سيوضع او يرسم خط حدود الاقليم او مجال التأثير بالنسبة لكل وحدة ادارية؟

ان الظواهر الجغرافية تظهر على الخريطة بثلاثة انماط : (١)

- ١- نقطية : منازل ، مناجم ، ينابيع ، مواضع اثرية.
 - ٢- خطية : انهار ، طرق ، سكك حديد ، خطوط جوية.
 - ٣- مساحية : غطاء نباتي ، استخدامات الأرض ، وحدات ادارية.
- والظواهر ذات الامتداد المساحي لها أهمية خاصة ، وتحتل طرق تمثيلها مكانة بارزة في علم الكارثوغرافيا بسبب ما تطرحه هذه الطرق من مشاكل التمثيل والرسم ، وتوجد ثلاثة امكانات مختلفة عند تمثيل هذه الظواهر ذات الامتداد المساحي وهي : (٢)

- ١- تمثيل الاختلافات في النوع : كاليابس والماء.
- ٢- تمثيل الاختلافات في العدد : توزيع السكان بالنقط الكمية.
- ٣- تمثيل الاختلافات في الدرجة (الكثافة) : لتمثيل ظاهرة مستمرة الامتداد على سطح الأرض (ظواهر الاستمرار continuity) وتختلف في الكثافة من مكان الى اخر

.. مثل درجات الحرارة ، درجات انحدار سطح الأرض ، وكذلك كل الظواهر التي يمكن تحويل بياناتها الى متوسطات ومعدلات ونسب لكي نعرف اختلافات توزيعها من مكان الى اخر مثل متوسط عدد السكان في الكيلو متر المربع ، وتستخدم لتمثيل الظواهر بهذه الطريقة (خطوط التساوي) لتوضيح الاختلاف بين درجتين من درجات الكثافة. وخط التساوي هو خط على الخريطة فقط يمر بكل النقط التي لها نفس القيمة او يفترض ان يكون لها نفس القيمة ، وبالتالي فهو يربط كل هذه النقط. وليس من المفروض في كل الاحوال ان يكون لدينا سطح مرئي حقيقي مثل سطح الأرض، لكي نمثله بطريقة خطوط التساوي ، بل يمكن استخدامها لتحديد سطح نظري او معنوي مثل كثافة السكان ، وفي هذه الحالة تصبح قيم التحديد عبارة عن معدلات او متوسطات ، وان أي ظاهرة ذات توزيع مساحي مستمر وتختلف في الكم من مكان الى آخر فانها تؤلف سطحاً احصائياً^(٥) statistical surface ويمكن تمثيل اختلافاته الكمية على الخرائط باستخدام خطوط التساوي.^(١)

ويمكن تصنيف السطوح الاحصائية حسب نوعية القيم الى ثلاثة انواع:^(٢)

- ١- قيم حقيقية يمكن ان توجد في نقط (مواضع نقطية بالفعل) مثل مقدار الارتفاع والانخفاض عن مستوى سطح البحر ، درجات الحرارة ، الامطار .
- ٢- قيم مشتقة يمكن ان توجد في نقط : وتمثل القيم التي تشتق من قيم حقيقية رصدت عند نقط بالفعل ، مثل متوسطات درجات الحرارة ومتوسط سعر الأرض في مواقع معينة ، نسبة الايام الممطرة الى الجافة.

(•) سطح احصائي يعني مجتمع احصائي.

(١) محمد محمد سطيحة ، مصدر سابق ، ص ٢٣٧-٢٣٩.

(٢) المصدر نفسه ، ص ٢٤٠-٢٤٣.

٣- قيم مشتقة لكنها لا يمكن ان توجد في نقط : وهي تختلف تماماً في المفهوم حيث انها قيم مشتقة لا يمكن ان توجد عند نقطة معينة ويشمل هذا النوع من القيم النسب المئوية والمعدلات التي تنتج تحديدها من استخدام بيانات المساحة ، مثل عدد الاشخاص في الكيلو متر المربع ونسبة الأرض المزروعة بالخضر الى مجموع مساحة الأرض المزروعة ففي مثل هذه الاحوال نجد انه من الممكن ان نشق قيمة متوسطة فقط لوحدة مساحية معينة (مثل الفدان او الكيلومتر المربع من السطح الاحصائي وبالتالي فان هذا السطح يمكن ان تحدده فقط سلسلة من القيم المتوسطة للوحدات المساحية التي نخترها .. ولما كانت كل وحدة مساحية هنا تمثل مجموعاً كبيراً أو صغيراً من القيم النقطية فليس هناك نقطة مفردة يمكن ان يكون لها مثل هذه القيمة المتوسطة ، ومع ذلك فمن الضروري ان ندعي او نفترض وجود مثل هذه القيم المتوسطة عند نقطة مفردة اذا اردنا تمثيل تموجات (اختلافات) السطح الاحصائي بخطوط التساوي^(١) وتوجد عدة انواع من خطوط التساوي الا ان خطوط الايزوبلث Isopleths هي النوع الذي يستخدم لاطهار او تمثيل السطوح الاحصائية التي يعتمد تحديدها على قيم مشتقة لا يمكن ان توجد عند نقط (مثل قيم كثافة السكان). ويمكن استخدام خرائط خطوط الايزوبلث في رسم خرائط (ثقل السكان) او نفوذ السكان potential of population ويستخدم هذا المصطلح في قياس نفوذ سكان معينين عند أي نقطة تقع على مسافة منهم ، وان السكان يبدون نفوذاً على مسافة منهم بحيث يختلف هذا النفوذ في كثير من الحالات اختلافاً طردياً مع حجمهم وعكسياً مع المسافة منهم.^(٢)

والصعوبة في تحديد موقع نقطة التحكم^(٣) control point هي عندما نرسم توزيعات على سطوح احصائية اعتمد تحديد قيمها المشتقة على بيانات الوحدات المساحية كما في خريطة كثافة السكان ، وهي باختصار السطوح التي تحدد توزيعاتها بخطوط الايزوبلث ، وتشتق

(١) محمد محمد سطحية ، مصدر سابق ، ص ٢٤٠-٢٤٣.

(٢) المصدر نفسه ، ص ٢٩٨.

(•) نقطة التحكم هي عبارة عن موقع كل قيمة على السطح الاحصائي الذي نتعامل معه.

هذه الانواع من القيم من البيانات الخاصة بالتقسيمات الادارية او الوحدات المساحية القياسية^(١).

والمفروض ان تشير القيمة المشتقة في بيانات الوحدات المساحية الى كل وحدة المساحة المستخدمة بمعنى ان الكم العددي لهذه القيمة ينتشر فوق كل مساحة الوحدة المعينة ، وليس هناك نقطة معينة يمكن ان يوجد فيها هذا الكم العددي الذي يمثل في الواقع متوسطاً عاماً ، ومع ذلك لابد ان نفترض مواقع لنقط التحكم في مثل هذه الوحدات المساحية لكي نستنتج منها مواقع خطوط الايزوبلث^(٢).

وهنا نصل الى صميم المشكلة ، اذ كيف نحدد موقع نقطة التحكم في أي وحدة مساحية؟ هذا التحديد سيكون امراً سهلاً اذا كان التوزيع منتظماً فوق مساحة منتظمة الشكل كالمربع او المستطيل مثلاً لأن موقع نقطة التحكم سيكون في مركز هذه المساحة ، مجرد المركز الهندسي لهذه المساحة المنتظمة الشكل ، مفترضين انه يمثل نقطة التوازن في هذا التوزيع ، اما اذا كان التوزيع غير منتظم داخل الوحدة المساحية فينبغي ان نحرك نقطة التحكم نحو منطقة تركيز التوزيع في المساحة^(٣).

ويتجه فلاح شاکر أسود نفس الاتجاه حيث يبين بأنه يتم استخدام طريقة التوزيع بخطوط التساوي بالاستعانة بجدول البيانات لاصغر الوحدات الادارية مثل الناحية مع خارطة اساس تتضمن نفس هذه الوحدات الادارية ويتم توقيع متوسط هذه الكثافات في وسط هذه الوحدات الادارية ، ثم نصل بين الارقام المتساوية بخطوط التساوي ونهمل الارقام التي تقع بين الخطوط ، ثم نظلل المساحات الواقعة بين الخطوط بانماط التظليل المتدرج^(٤).

(١) محمد محمد سطيحة ، مصدر سابق ، ص ٢٤٦-٢٤٧.

(٢) المصدر نفسه، ص ٢٤٧.

(٣) المصدر نفسه ، ص ٢٤٨.

(٤) فلاح شاکر اسود ، الخرائط الموضوعية ، دار الكتب للطباعة والنشر ، جامعة الموصل ، ١٩٩١ ، ص ٢٠٥.

لذا سنكتفى بتحريك نقطة التحكم لنقترب من نقطة تركـز التوزيع في المساحة وهي النقاط التي تمثل المراكز الحضرية باعتبار ان هذه المراكز بشكل عام تمثل نقاط تركـز الكثافة السكانية العالية في الوحدات الادارية ، ولا يمر الخط الموصل بين النقاط في مركز نقطة الوحدة الادارية ، بل يقترب منها فقط الى مسافة معينة ، باعتبار ان هذا الخط يمثل قيمة المعدل او المتوسط لعموم الوحدة الادارية بحضرها وريفها وليس للمركز الحضري فقط.

١- ٧ : الوسائل النظرية لتحديد اقليم المدينة

تتخذ صيغ تحديد اقليم المدينة اتجاهين واضحين هما الاتجاه المبني على العمل الحقلي والاتجاه المعتمد على الوسائل الحسابية .^(١)

أ- أسلوب تحديد اقليم المدينة بالعمل الحقلي : وتعد هذه الطريقة من افضل الطرق واكثرها دقة وواقعية ، وتعتمد هذه الطريقة على مبدأ العلاقات المتكاملة بين المدينة والريف والاماكن المركزية الدنيا الواقعة تحت سيطرة المدينة الام ويبرمج العمل ضمن اتجاهين :

(١) تحديد اقليم خدمات المدينة الام.

(٢) تحديد مناطق تأثير الاقليم على المدينة المركزية.

وهذا الأسلوب هو الذي اتبعته هذه الدراسة وسيرد لاحقاً كيف تم تحديد الاقليم بالتفصيل بموجب هذا الأسلوب .

ب- أسلوب تحديد اقليم المدينة بالوسائل الحسابية:^(*) ويتبع هذا الأسلوب نظراً للصعوبات والوقت المصروف في طريقة العمل الحقلي وبسبب اتساع حجم المدن

(١) صلاح حميد الجنابي، جغرافية الحضر ، مصدر سابق ، ص ٤٢٠.

(*) وهو أسلوب نظري يعتمد على معادلات رياضية حسابية جاهزة.

وارتفاع درجة تفاعلها مع اقليمها الريفي. والتداخلات والتشابك بينها ، مال الباحثون الى اتباع هذا الأسلوب.(^١)

ومن هذه الوسائل الحسائية :

(١) نظرية فتر : وتعتمد النظرية في رسمها لمجالات التأثير على سعر البيع تبعاً لتأثير سعر النقل وتكاليف الانتاج .

(٢) نظرية التفاعل : وتنص على ان قوة العلاقات الاقتصادية بين مدينتين تختلف ايجاباً تبعاً لحجمها وسلباً تبعاً للمسافة بينهما . وفقاً للنموذج الآتي :

$$ت \text{ أ ج} = \frac{س \text{ أ س ج}}{م} \text{ حيث ان : } (٢)$$

ت = درجة التفاعل

س أ س ج = سكان المدينتين أ و ج م = المسافة بينهما .

(٣) قانون اجتذاب تجارة المفرد أو ما يُسمى قانون (ريلبي) ، وينص على ان الكمية التي يتعامل بها سكان مدينة ما مع مدينة اخرى تتناسب طردياً مع عدد سكان مدينة الاخرى وعكسياً مع مربع المسافة بينهما .

$$(٣) \quad ٢ \left(\frac{\text{المسافة ب ج}}{\text{المسافة ب ج}} \right) \times \frac{\text{سكان ب}}{\text{سكان أ}} = \frac{\text{جملة المتعاملين مع ب من سكان ج}}{\text{جملة المتعاملين مع أ من سكان ج}}$$

(^١) صلاح حميد الجنابي ، جغرافية الحضـر ، مصدر سابق ، ص٤٢٣ .

(^٢) المصدر نفسه ، ص٤٢٧ .

(^٣) المصدر نفسه، ص٤٣٠ .

٤) نظرية نقطة القطع :- وهي تهدف الى تحديد النقطة التي تفصل بين السكان الذي يذهبون الى مدينة ما للحصول على خدمة أولئك السكان الذي يقصدون المدينة الاخرى لتلقي الخدمة ذاتها .

$$\text{بعد نقطة القطع عن المدينة الأصغر} = \frac{م}{\frac{س ك}{س ص} + 1} \quad (١) \text{ حيث أن :}$$

م = البعد بين المدينتين

س ك = سكان المدينة الاكبر

س ص = سكان المدينة الاصغر

وينبغي ان نأخذ بالاعتبار ان الرقم الذي نتوصل اليه بتطبيق المعادلة هو رقم نظري ، لا بد ان تدعمه الدراسة الميدانية التي تتمثل بالفعل في الحركة الفعلية للناس والسلع من المدينة الى الاقليم. (٢)

وتتأثر مواقع حدود الاقاليم التجارية للمدن ليس فقط بعامل المسافة وحجوم المدن التي اعتمدت عليها النظريات ، لكن تتأثر ايضاً بعوامل عديدة مثل سعر البضاعة وكلفة النقل، عامل التباين بين الاشكال وطرق المواصلات والحدود السياسية وعوامل فردية تتعلق بذوق المستهلك. (٣)

(١) صلاح حميد الجنابي ، جغرافية الحضرة ، مصدر سابق، ص ٤٣١.

(٢) المصدر نفسه : ص ٤٣٢.

(٣) المصدر نفسه ، ص ٤٣٣.

لذا فقد اتجهت هذه الدراسة الى لاعتماد على الدراسة الحقلية الميدانية التي توصل الى رسم حدود الاقاليم اعتماداً على النتائج الواقعية للدراسة الميدانية ، وهي اكثر صدقاً وثقةً من النتائج التي نحصل عليها بالأساليب الحسابية البحتة.

Abstract

This represents thesis independent study first job commercial city of Baquba .. and study followed the style " geographically " economically "to determine the extent of the central business district of central for residents of the city, and areas of influence commercial city of Baquba, in the territory of the administrative Diyala province , on the basis of administrative units , as well as studied the composition of trade of the city.

The study rated " procedural " section of the business disciplines singular shops to ten commodity groups , three groups of commercial service and has the effect of spatial areas of study for each commodity group or service .

The study was based on field work to obtain the data necessary , through four forms included the families of the city and county , traders and owners of commercial services organizations , and the aim was to follow two methods to obtain the data , namely: -

1 - Question families in the city and the province.

2 - Q merchants in the city of Baquba .
And followed the style " integral " to employ the results of questionnaires for the purpose of identifying and mapping the areas of influence of the spatial city of Baquba, in Diyala province .

The study reflects the results of the quantity of these relationships , and adopted their own standards to determine the region for widespread heavy for the weak and adopted the method of isolines (ISO LINES) Alcartokrava representation in the areas of commercial impact , for groups of goods and services in the province of Diyala .

The study included (40) and table (39) and MAP (27) and graphic form (12) and image (13) accessory .

These study data that emerged from the study of the field and installed in their schedules and its Annexes , as well as the findings of , form the basis of important information and data for the purpose of planning for the commercial and economic activity for the city of Baquba and the administrative territory of Diyala province .