# مجلـــــــــــة

# آداب الرافدين

علميّـــــة محكّمـــــة

فصليـــّـــة

تصـــدر عن كليـــة الآداب

العـــدد: الواحد والسبعون

السنة: السابعة والأربعون

الموصـــــــل

١٤٣٩هـ / ٢٠١٧م

## الهيئة الاستشارية


- أ.د. وفاء عبد اللطيف عبد العالي – جامعة الموصل/ العراق (اللغة الإنكليزية)
- أ.د. جمعة حسين محمد البياتي – جامعة كركوك / العراق (اللغة العربية)
- أ.د. قيس حاتم هاني الجنابي – جامعة بابل/ العراق (تاريخ وحضارة)
- أ.د.حميد غافل الهاشمي – الجامعة العالمية للعلوم الإسلامية/ لندن (علم الاجتماع)
- أ.د. رحاب فائز أحمد سيد – جامعة بني سويف / مصر (المعلومات والمكتبات)
- أ. خالد سالم إسماعيل – جامعة الموصل/ العراق (لغات عراقية قديمة)
- أ.م.د. علاء الدين احمد الغرايبة – جامعة الزيتونة/ الأردن (اللسانيات)
- أ.م.د. مصطفى علي دويدار – جامعة طيبة/ السعودية (التاريخ الإسلامي)
- أ.م.د. رقية بنت عبد الله بو سنان – جامعة الأمير عبدالقادر/ الجزائر (علوم الإعلام)



الأفكار الواردة في المجلة جميعاً تعبر عن آراء كاتبيها، ولا تعبر بالضرورة عن وجهة نظر المجلة



توجه المراسلات باسم رئيس هيئة التحرير

كلية الآداب / جامعة الموصل – جمهورية العراق

E-mail: adabarafidayn@gmail.com

# آداب الرافدين

مجلة محكّمة تعنى بنشر البحوث العلمية الموثّقة في الآداب والعلوم الإنسانية باللغة العربية واللغات الأجنبيَّة

العدد: الواحد والسبعون — السنة: السابعة والأربعون



رئيس التحـــرير

أ.د. شفيق إبراهيم صالح الجبوري

سكرتير التحرير

أ.م.د.بشار أكرم جميل

هيئة التحرير

| | |
|---|---|
| أ.د.محمود صالح إسماعيل | أ.د.عبد الرحمن أحمد عبدالرحمن |
| أ.د.مؤيد عباس عبد الحسن | أ.د.علي أحمد خضر المعـــماري |
| أ.م.د.سلطان جبر سلطان | أ.م.د. أحمد إبراهيم خضر اللهيبي |
| أ.م.د. زياد كمال مصطفى | أ.م. قتيبة شهاب احمد |

المتابعة والتقويم اللغوي

| | |
|---|---|
| م.د.شيبان أديب رمضان الشيباني | – مدير هيئة التحرير |
| أ.م.أسامة حميد إبراهيم | – مقوّم لغوي/ لغة الإنكليزية |
| م.د. خالد حازم عيدان | – مقوّم لغوي/ لغة عربية |
| م. مترجم.إيمان جرجيس أَميـــــن | – إدارة المتابعـــــة |
| م. مترجم.نجلاء أَحمد حســـين | – إدارة المتابعـــــة |
| م.مبرمج. أحمد إحسان عبدالغني | – مسؤول النشر الإلكتروني |

# قواعد النشر في المجلة

- يقدم البحث مطبوعاً بدقة، ويكتب عنوانه واسم كاتبه مقروناً بلقبه العلمي للانتفاع باللقب في الترتيب الداخلي لعدد النشر.
- تكون الطباعة القياسية بحسب المنظومة الآتية: (العنوان: بحرف ١٦/ المتن: بحرف ١٤/ الهوامش: بحرف ١٢)، ويكون عدد السطور في الصفحة الواحدة: (٢٧) سطراً تحت سطر ترويس الصفحة بالعنوان واسم الكاتب واسم المجلة، ورقم العدد وسنة النشر، وحين يزيد عدد الصفحات في الطبعة الأخيرة داخل المجلة على (٢٥) صفحة للبحوث الخالية من المصورات والخرائط والجداول وأعمال الترجمة، وتحقيق النصوص، و (٣٠) صفحة للبحوث المتضمنة للأشياء المشار إليها، تتقاضي هيئة التحرير مبلغ (٢٠٠٠) دينار عن كل صفحة زائدة فوق العددين المذكورين، فضلاً عن الرسوم المدفوعة عند تسليم البحث للنشر والحصول على ورقة القبول؛ لتغطية نفقات الخبرات العلمية والتحكيم والطباعة والإصدار.
- ترتب الهوامش أرقاماً لكل صفحة، ويعرّف بالمصدر والمرجع في مسرد الهوامش لدى وورد ذكره أول مرة، ويلغى ثبت (المصادر والمراجع) اكتفاءً بالتعريف في موضع الذكر الأول .
- يقدم الباحث تعهداً عند تقديم البحث يتضمن الإقرار بأنَّ البحث ليس مأخوذاً (كلاً أو بعضاً) بطريقة غير أصولية وغير موثقة من الرسائل والأطاريح الجامعية والدوريات، أو من المنشور المشاع على الشبكة الدولية للمعلومات (الانترنت).
- يحال البحث إلى خبيرين يرشحانه للنشر بعد تدقيق رصانته العلمية، وتأكيد سلامته من النقل غير المشروع، ويحال – إن اختلف الخبيران – إلى (محكم) للفحص الأخير وترجيح جهة القبول أو الرد.
- لا ترد البحوث إلى أصحابها نشرت أو لم تنشر.
- يتعين على الباحث إعادة البحث مصححاً على هدي آراء الخبراء في مدة أقصاها (شهر واحد)، ويسقط حقه بأسبقية النشر بعد ذلك نتيجة للتأخير، ويكون تقديم البحث بصورته الأخيرة في نسخة ورقية وقرص مكتنز (CD) مصححاً تصحيحاً لغوياً وطباعياً متقناً، وتقع على الباحث مسؤولية ما يكون في بحثه من الأخطاء خلاف ذلك، وستخضع هيئة التحرير نسخ البحوث في كل عدد لقراءة لغوية شاملة أخرى، يقوم بها خبراء لغويون مختصون زيادة في الحيطة والحذر من الأغاليط والتصحيفات والتحريفات، مع تدقيق الملخصين المقدمين من جهة الباحث باللغة العربية أو بإحدى اللغات الأجنبية، وترجمة ما يلزم الترجمة من ذلك عند الضرورة.

((هيئة التحرير))

# المحتويـــــــــات


| العنـوان | الصفحة |
|---|---|
| المنظومة الدُّرِيّة بمدح سيِّد البريَّة ليوسف بن عبد الله العمريّ (ت بعد ١٢٤٠ هـ) تحقيق ودراسة أ.د. أحمد حسين محمد الساداني | ١ - ٣٤ |
| العلاقات الاسنادية وأثرها في التشكيل الاستعاري النص القرآني أنموذجاً أ.د. محمد ذنون يونس فتحي | ٣٥ - ٥٦ |
| الظواهر اللهجية النحوية في الحديث الشريف دراسة في كتاب : شواهد التوضيح والتصحيح لمشكلات الجامع الصحيح لابن مالك ( ت ٦٧٢ هـ ) أ.م.د . أحمد صالح يونس محمد | ٥٧ - ٧٨ |
| رؤية المستشرق الأسباني أنغيل بلَنثيا في التراث المورسيكي أ.م.د. فارس عزيز حمودي | ٧٩ - ١٠٨ |
| -العلاج والاستقرار- في كتاب سيبويه م.د. مجاهد عبدالمنعم أحمد سامي | ١٠٩ - ١٣٠ |
| تجليات العنوان في متن القصيدة ( البيت ) أنموذجا للشاعرة بشرى البستاني م.د.إخلاص محمود عبدالله | ١٣١ - ١٤٦ |
| الشكوى في شعر سبط ابن التعاويذي (ت ٥٨٣هـ) م.د. فارس ياسين محمد الحمداني | ١٤٧ -١٨٠ |
| مُقدمةُ القصيدةِ عند راجح بن إسماعيل الحلّي م.د. مقداد خليل الخاتوني | ١٨١ -٢١٢ |
| المؤلفات الموضوعة على صحيح البخاري في المشرق مؤلفوها ومضامينها في القرن الخامس الهجري أ.م.د.محمد عبد الله احمد المولى | ٢١٣ - ٢٣٨ |
| الصراع بين الإمارتين القراخانية والسامانية للسيطرة على بلاد ماوراء النهر (٣١٥-٣٩٥هـ/٩٢٧-١٠٠٤م) أ.م.د.حسين إبراهيم محمد | ٢٣٩ -٢٧٠ |
| العلاقات العراقية – اليمنية ( ١٩٨٠ – ١٩٩٠ ) أ.م.د. قيس فاضل محمد النعيمي | ٢٧١ - ٢٩٦ |
| مرويات عفان بن مسلم عن السيرة النبوية في كتاب الطبقات الكبير لابن سعد أ.م.د. محمد علي صالح | ٢٩٧ - ٣٢٦ |
| فقهاء دولة الناصر صلاح الدين الأيوبي أ.م.د. مصعب حمادي نجم الزيدي | ٣٢٧ - ٣٥٤ |
| فكرة المهدوية وتوظيفاتها السياسية عند أبن تومرت أ.م.د. عائدة محمد عبيد | ٣٥٥ -٣٨٨ |

| | |
|---|---|
| عبد الرحمن عزام وقضية التحرر الليبي ١٩١١_١٩٥١<br>م.د.صفوان ناظم داؤد | ٣٨٩- ٤١٦ |
| الموصل من خلال كتاب تحفة الألباب ونخبة الإعجاب لأبي حامد الغرناطي<br>م.د.مها سعيد حميد | ٤١٧- ٤٣٢ |
| حركة منصور بن نصير الطنبذي وتداعيتاتها في المغرب سنة ٢٠٩هـ / ٨٢٤ م<br>م.د. أحلام صالح وهب | ٤٣٣ – ٤٤٢ |
| الغزو التجاري للأحياء السكنية دراسة ميدانية في مدينة الموصل<br>أ.م.نادية صباح محمود | ٤٤٣ – ٤٦٤ |
| ثقافة الفساد الاداري في العراق<br>أ.م.د. رباح مجيد محمد الهيتي | ٤٦٥ - ٥٨٤ |
| ثقافة الانترنت من منظور اجتماعي دراسة اجتماعية تحليلية<br>م.م. ايناس محمود عبد الله | ٥٨٥ - ٦١٠ |
| الجدوى الاقتصادية للمكتبات العامة في العراق دراسة مسحية<br>أم.سمير مدحت سعيد | ٦١١ - ٦٤٢ |

# الغزو التجاري للأحياء السكنية: دراسة ميدانية في مدينة الموصل

أ.م. نادية صباح محمود*

تأريخ التقديم:٢٠١٢/٩/٢٧ تأريخ القبول:٢٠١٢/١١/٧

**المقدمـــــــــــة:**

صارت الأسواق البديلة في المحلات، والإحياء السكنية بمدينة الموصل، ظاهرة اجتماعية تستوجب الدراسة، فهي (الأسواق البديلة) بطابعها التجاري اقتحمت المكان المخصص للسكن وزاحمته في وظيفته لتخلق وظيفة جديدة الى جواره كمسكن حين اقتطع أصحاب هذا المكان المخصص للسكن(البيت) مكانا منه (المحل التجاري) ليصبح ميدانا للنشاط التجاري، وهو ما يعرف في التراث النظري لعلم الاجتماع الحضري والجغرافيا البشرية بالغزو التجاري.

وقد تجلى تأثير الغزو في وظيفته التي أصبحت أساسية في بعض الأوقات مما عززها لتصبح وظيفة دائمية خشيت تردي الأوضاع الأمنية التي كثيراً ما أعطت عوامل دفع لاستمرارية هذه الظاهرة عقب الاحتلال الأمريكي.

وللوقوف على آثارها الاجتماعية على صعيد أصحاب المحلات التجارية من جهة وصعيد آثارها مع جيران أصحاب هذه المحلات من جهة ثانية، قامت الباحثة بدراسة هذه الظاهرة، وللإحاطة بها على الصعيدان أعلاه فقد تضمن البحث مقدمة وفصلاً أول حمل الإطار المنهجي وفصلاً ثانياً تضمن المفاهيم الاجتماعية ومدخلاً نظرياً، ثم فصلاً ثالثاً حمل عنوان أصحاب المحلات التجارية، أما الفصل الأخير كان عنوان جيران أصحاب المحلات التجارية ثم خاتمة البحث وقائمة بأهم المصادر التي اعتمدتها الباحثة.

* قسم علم الاجتماع/ كلية الآداب/ جامعة الموصل.

# الفصل الأول: الإطار المنهجي

## مشكلة البحث:

ما إن تدخل حياً أو شارعاً حتى يلفت نظرك وجود المحلات الصغيرة التي اقتطعت من البيوت السكنية، أو أعمال بناء تقتطع من حدائق البيوت مساحات لتكون محلات تجارية، يؤجرها أصحابها للغير أو يستخدمها، حتى أصبحت ظاهرة ملفتة للانتباه ان تغزو الأسواق في هيئة المحلات الصغيرة في الإحياء السكنية.

ولاستشراء هذه الظاهرة الاجتماعية عمدت الباحثة إلى محاولة دراستها علمياً وجعلها مشكلة لبحثها الموسوم (الغزو التجاري للإحياء السكنية دراسة ميدانية في مدينة الموصل).

## أهمية البحث:

للبحث أهمية نظرية لما يقدمه من تصورات اجتماعية علمية تثري ميدان علم الاجتماع الحضري، وأخرى تطبيقية لما توضحه من أبعاد اجتماعية وسياسية واقتصادية تفيد التخطيط الاجتماعي. ثم اهمية تاريخية توثق للحياة الاجتماعية في مدينة الموصل وفق أسس علمية.

## هدف البحث:

هدف البحث تحقيق أمرين: أولهما معرفة أراء أصحاب المحلات التجارية فيما يخص مشاريعهم وقضايا اجتماعية واقتصادية تتصل بذلك، وثانيهما محاولة معرفة آراء جيران أصحاب المحلات في هذه المحلات ونشاطها.

## عينة البحث:

تم توزيع (١٢٠) استمارة بحث، توزعت على أصحاب المحلات التجارية وجيران أصحاب المحلات بواقع (٦٠) استمارة لكل منها (أصحاب المحلات، والجيران)، وقد وصل أصحاب المحلات التجارية (٥٥) استمارة تم إسقاط (٣) استمارات لمبالغتها في الإجابات الايجابية ووصل من جيران أصحاب المحلات (٥٣) استمارة ولتحقيق المصداقية في العمل الإحصائي تم اعتماد الرقم ٥٠ استمارة لكل من أصحاب المحلات

و(٥٠) استمارة لجيران أصحاب المحلات التجارية... وقد توزعت الاستمارة على الأحياء الشعبية وكثافة سكانية بنسبة (٦٥%) من الاستمارات بينما توزعت نسبة (٣٥%) من الاستمارات على الأحياء الأقل شعبية وكثافة سكانية، أما الإحياء فهي(الحدباء، الصديق، السكر، الزهور، تموز، الدواسة، باب لكش، موصل الجديدة، الرسالة، الصحة، العريبي).

## منهج البحث:

تم اعتماد منهج المسح الاجتماعي والمنهج المقارن في التحليل لملائمتهما البحث.

## أدوات البحث:

١. الاستبيان: تم توزيع استمارة استطلاعية بواقع ٣٠ استمارة وبعد تفريقها تم وضع الاستمارة بشكلها الأولي وقد عُرضت على أساتذة علم الاجتماع في قسم علم الاجتماع بجامعة الموصل/ كلية الآداب[١] وبعد التعديل تم الانتهاء الى شكل الاستمارة تم توزيعها على المبحوثين.
٢. مصادر المعلومات: لكون الباحثة جزء من مجتمع البحث فقد اعتمدت جملة من مصادر المعلومات كان في مقدمتها الملاحظة، والملاحظة بالمشاركة. وتم في نفس الوقت توظيف الإخباريين وقد توزعوا ما بين أصحاب المحلات وجيران أصحاب المحلات والمتبضعين وقد كان لملاحظاتهم والمعلومات التي قدموها أثراً كبيراً في اغتناء البحث.

## مجالات البحث:

المجال البشري تمثل بأصحاب المحلات التجارية وجيرانهم في إحياء مدينة الموصل.

(١) الأستاذ المساعد الدكتور عبد الفتاح محمد فتحي.
الأستاذ المساعد د. شلال حميد سليمان.
الأستاذ المساعد د. علي احمد خضر المعماري.
م.د. وعد إبراهيم خليل.

المجال المكاني احياء مدينة الموصل وأصحاب المحلات المنتشرة فيها ممثلين بعينة.

المجال الزماني ٢٠١٠/١١/١ ولغاية ٢٠١١/٣/١.

# الفصل الثاني: المفاهيم الاجتماعية والمدخل النظري

## ١. المفاهيم الاجتماعية:

### أ. الغزو التجاري:

تتداخل معاني الاقتصاد والتجارة بالمعاني الاجتماعية فيما يخص الغزو التجاري فقد عُرف على انه عملية دينامية تهدف إلى إحلال استثمار جديد بدلاً من استثمار سابق وتعتمد على مقدار القابلية في دفع الإيجار العالي لوحدة المساحة حتى تبرر عملية الاحلال[١] ومن ثم تتغير وظيفة المكان القديمة لتحل بدلها وظيفة جديدة، وما كان هنا إحلال لوظيفة المسكن كمكان سكني الى وظيفة تجارية تتم ضمنه (المكان) عمليات البيع والشراء.

اما اصطلاحاً فان موضوع الغزو التجاري يمكن ان يدخل دائرة علم الاجتماع الحضري تحت تسمية علم البيئة الحضرية، وذلك لأن التوزيع المكاني في المدن وما حولها وما ينشأ فيها من أشكال وانماط متباينة للعلاقات الاجتماعية يُعد الظاهرة الحضرية الأساسية التي يستند إليها في تأكيد مشروعية قيام واستمرار علم الاجتماع الحضري كمجال متميز[٢].

اما التعريف الإجرائي للغزو التجاري فإنه كل بناء استحدث في المساكن لغرض التجارة (فتح محل تجاري) سواء من قبل صاحب المسكن أو أجره لغيره لنفس الوظيفة.

---

(١) د. صلاح حميد الجنابي، دور العوامل الاجتماعية في توزيع أنماط استعمالات الأرض ضمن الإطار المكاني للموصل الكبرى، مجلة التربية والعلم، ع٢، شباط ١٩٨٠، ص٢٧٥.

(٢) د. علي مراد، د. سعد ناصف، علم الاجتماع الحضري مفاهيم وقضايا، دار الحمد للطباعة، ٢٠٠٨، ص١٥.

**ب. المحلة والحي السكني:**

اختلفت مقاييس الدول في تحديد (المحلة والحي السكني) باختلاف مستويات التحضر، وعلى العموم تم التحديد وفق اعتبارين الأول مقدار الكثافة السكانية والثاني مقدار توفر الخدمات، وإن كان هذا لا يعني ان هناك محددات أخرى قد تكون إدارية أو سياسية.

إلا أنه بشكل عام يمكن القول ان مفهوم المحلة السكنية من منظور علم الاجتماع هي عبارة عن مجتمع جغرافي صغير في المدينة يسكن فيه عدد محدد من السكان يمكنهم التعامل مع بعضهم البعض في حياتهم اليومية(١).

اما الحي السكني فهو الوحدة التخطيطية التي تلي المحلة السكنية إذ يتكون من ٢-٤ محلات سكنية.. ويضم الخدمات التي تساهم في ابراز شخصية الحي ومن اهمها، الجامع والمركز التسويقي(٢).

اما التعريف الاجرائي للمحلة والحي السكني.. فهو واحد حسب متطلب البحث، بمعنى انهما ما كانا محلة أو مجموعة محلات، تربط بين سكانهما رابطة علاقات اجتماعية حددتهما الحواجز الكونكريتية ونقاط التفتيش ما جعلهما ضمن دائرة المكان الجغرافي، ونشأت فيها المحلات التجارية التي اصبحت بديلة عن الاسواق الرئيسية في توفيرها لحاجات اهالي المحلة والحي السكنيان.

## ٢. مدخل نظري:

لم يتم الاتفاق من قبل ذوي الاختصاص على تصنيف واحد للمدن إذ تباينت التصنيفات حولها ما بين مدن للدفاع والثقافة والإدارة والإنتاج إلى مدن تجارية وصناعية واقتصادية وسكنية(٣)، إلا انه وبلا شك أن كل تصنيف كان انعكاساً إلى حد ما للظروف والأوضاع الاجتماعية والاقتصادية.

---

(١) لؤي طه الملا حويش، تأثير نمط الإسكان الجديد على السلوك الاجتماعي، دراسة تطبيقية على السكان في صدامية الكرخ، أطروحة دكتوراه غير منشورة مقدمة الى مركز التخطيط الحضري والإقليمي، بغداد، ١٩٩٩، ص٣٢.

(٢) المصدر نفسه، ص٣٣.

(٣) انظر السيد عبد العاطي السيد، علم الاجتماع الحضري، مدخل نظري، ج١، دار المعرفة الجامعية- الإسكندرية، ١٩٩٦، الفصل الرابع، ص١٦٩ وما بعدها.

والموصل كمدينة وان كان من الصعب اخضاعها إلى التصنيفات اعلاه إلا انه مما لا شك فيه انها مدينة كانت ظروفها الاجتماعية والاقتصادية تعكس ظروفها وأوضاعها الامنية والسياسية.

فالموصل وكما هو معروف كانت حيزاً حضرياً لاشتهارها بالتجارة وانها منطقة وصل تجاري ومحط قوافل احاط بها سورها القديم كانت ذات وظيفة تداخلت فيها وظائفها الاجتماعية مع وظائفها الاقتصادية.

والمتفق عليه في تخطيط المدينة أن تكون المنطقة التجارية أو ما يسمى بمنطقة السوق بمعزل عن الاحياء السكنية.. وإذا كانت الأحياء الفقيرة خلال الثورة الصناعية إلى حد ما قد تداخلت مع المنطقة الصناعية فذلك لان عمال المنطقة الصناعية هم سكنة هذه الأحياء.

أما الامر في الموصل فله شكل آخر وهي كمدينة إسلامية خضعت لاعتبارات التخطيط والتي من أبرزها عزل المنطقة التجارية (الأسواق خاصة) عن منطقة السكن. كما حدث الامر على سبيل المثال حينما ازدحمت اسواق بغداد وضاقت بأهلها "أنشأ ابو جعفر المنصور الكرخ ليضم التجار جميعاً"[1]، خارج بغداد ولعل الغزو التجاري آنذاك في أسواق بغداد تجاه احيائها كان سبباً في مشروع الكرخ عند المنصور (بسبب عمرانها المتنامي) فان الأمر يؤكد حقيقة ان الغزو التجاري لا يأتي إلا بسبب الحاجة إلى ذلك وهذا ما حدث على سبيل المثال في مدينة الموصل وقد كان مطلع القرن العشرين وحتى الاحتلال الامريكي يسير وفق وتيرة ثابتة[*].

وحسبما أوضحت خرائط الموصل عام ١٩٣٠ ان أراضي المنطقة التجارية كانت متداخلة مع الاراضي المخصصة للسكن، ومع زيادة النشاط التجاري بسبب الزيادة

(١) محمد عبد الستار عثمان، المدينة الإسلامية، عالم المعرفة، الكويت، آب ١٩٨٨، ص٥٥.

(*) تجدر الاشارة إلى ان د. صلاح الجنابي قد حدد الغزو التجاري في بحثه المنشور في مجلة التربية والعلم ع٢، ١٩٨٠ "دور العوامل الاجتماعية في توزيع انماط استعمالات الأرض ضمن الاطار المكاني للموصل الكبرى، وتكاد ان تكون دراسته الأولى التي انتبهت الى موضوع الغزو التجاري للأحياء في مدينة الموصل وهي تحمل بعدين اساسيين الأول انها تاريخية يكون من الصعب تجاهلها كما انها تبين الماضي المكاني للأسواق الحاضرة و البعد الثاني أنها تُعد وثيقة مكتوبة فهي أقرب الى العلمية من الاعتماد على المعلومات الشفاهية لتاريخ هذه الأسواق التي نسى كثير من ابناء التسعينات على سبيل المثال انها كانت تمثل غزواً تجارياً لانهم وجدوها اسواقاً مكتملة كما هو الحال في اسواق المثنى على سبيل المثال.

السكانية وتعدد مناشط الحياة الاقتصادية، حدث أن بدأ الغزو التجاري يمتد الى المناطق السكنية.

كان نتيجة هذا الامر ان ارتفعت ايجارات هذه المناطق وبدأت عملية المنافسة تطال الأهالي، وكان امام الاستعمال السكني ذو القابلية المحدودة خيارين، اما البقاء وتحمل دفع ايجارات موازية لما يدفعه الغازي التجاري، او التشتت الى مناطق بعيدة، وكان الخيار الثاني هو المرجح

واذا كانت وتيرة الغزو التجاري ثابتة وتسير ببط حسب حاجة السوق الاقتصادي هي السائدة قبل الاحتلال الأمريكي فان الذي حدث بعد الاحتلال الأمريكي وازدياد حدة العنف مع محاولة الدولة فرض سلطانها، كل ذلك أدى إلى احداث اضطرابات جمة وعنيفة من ابرزها تقطيع المدينة إلى احياء بالحواجز الكونكريتية والاكثار من السيطرات، وكان الفرد حتى يتسوق فانه يقضي أكثر من نصف اليوم هذا إذا سارت الأمور بشكل طبيعي، والعكس هي الصورة الاكثر انتشاراً، ناهيك عن فرض حضر التجوال المفاجئ.

كل هذه الظروف ساعدت على اشاعة وانتشار ظاهرة الغزو التجاري للإحياء السكنية، ومما زاد من قيمتها هو نجاحها في اشباع حاجات اهالي الأحياء.. حتى أصبحت ظاهرة مألوفة.

## الفصل الثالث: أصحاب المحلات التجارية

### البيانات الأساسية:

لا بد في أي دراسة من تحديد الملامح الأساسية للعينة، ذلك ان هذا الامر يعمل على تحقيق أكبر قدر ممكن في مصداقية المعلومة العلمية التي يقدمها الباحث إذ انها تشير إلى مصدر المعلومات، دون ترك المصدر عائماً بلا سند علمي.

كما توفر البيانات الأساسية إثراءً للبحث العلمي حينما تُسخر من قبل الباحث لإجراء المقارنة العلمية ما بين المعلومات (المقدمة من قبل المبحوثين) وما بين مصدرها لما من شأنه ان يقدم تبريراً علمياً لما يمكن ان يشاهد أو يلاحظ من فروق معنوية بسيطة أو كبيرة بين اجابات المبحوثين.

**١. الخلفية الاجتماعية:**

ان متابعة بسيطة لمجتمع الموصل حضارياً نجده قد تشكل من الريف والحضر إلا ان نسبة الريف الى الحضر أقل وذلك لأسباب تاريخية متعلقة بموقع المدينة قد تجعلنا نبرر سبب ان نسبة الريف أقل منها عن الحضر حسبما يوضح ذلك الجدول رقم (١) في مدينة الموصل ذلك ان هذه المدينة عبر تاريخها الطويل اشتهرت على أنها منطقة تجارية ومحطة يستراح فيها التجار من عناء الطريق وهم يمرون منها ذهاباً وايابا متاجرين ببضائعهم. وهذا ما انعكس على شكل العلاقات الأجتماعية التي اتخذت الى حد ما طابعاً حضرياً. وجعلها أقل جذباً للسكن الريفي منها للسكن الحضري. إذ بلغت نسبة الريفيين ٣٤% مقابل نسبة الحضريين التي بلغت ٦٦% مع التذكير بعشوائية العينة

**جدول رقم (١) يوضح الخلفية الاجتماعية لعينة الدراسة**

| الخلفية الاجتماعية | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| **ريفي** | ١٧ | %٣٤ |
| **حضري** | ٣٣ | %٦٦ |
| **المجموع** | ٥٠ | %١٠٠ |

**٢. التحصيل العلمي:**

يبين الجدول رقم (٢) المستويات العلمية لأصحاب الدكاكين وكانت على النحو الآتي:

**جدول رقم (٢) يبين المستوى العلمي للعينة**

| التحصيل العلمي | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| **امي** | ١١ | %٢٢ |
| **ثانوي** | ١٩ | %٣٨ |
| **بكالوريوس** | ١٦ | %٣٢ |
| **عليا** | ٤ | %٨ |
| **المجموع** | ٥٠ | %١٠٠ |

لعل ما يثير الانتباه في هذا الجدول ارتفاع نسبة المتعلمين ٧٨% كانت حصة الحاصلين على شهادة البكالوريوس والعليا ٤٠%... وهي نسبة كبيرة مقارنة بباقي النسبة وقد يكون احد اسباب ذلك عجز الحكومة عن توفير العمل وفي دراسة للواقع الاقتصادي

العراقي وهي[١] اشارت الى ظاهرة البطالة بعد ان كانت في العام ١٩٩٧ حوالي ١٧% من اجمالي قوة العمل زادت لتصل الى حوالي ٢٨% عام ٢٠٠٣ كانت حصة نينوى منها ٣٢,٥ ذكوراً و ٩,٣% اناثاً[٢] فكان من الطبيعي ان تبحث هذه القوة المؤهلة للعمل عن مصدر رزق آخر.. فكانت الدكاكين التي غزت احياءهم السكنية هي ذلك المصدر.

**٣. مقدار الدخل الشهري:**

**جدول رقم (٣) يوضح مقدار الدخل الشهري**

| مقدار الدخل الشهري | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| ٢٥٠،٠٠٠ – ٥٠٠،٠٠٠ | ٨ | %١٦ |
| ٥٠٠،٠٠٠ – ٧٥٠،٠٠٠ | ٧ | %١٤ |
| ٧٥٠،٠٠٠ – ١,٠٠,٠٠٠ | ١٠ | %٢٠ |
| ١,٠٠٠,٠٠٠ – ١,٢٥٠,٠٠٠ | ٨ | %١٦ |
| ١,٢٥٠,٠٠٠ – ١,٥٠٠,٠٠٠ | ٩ | %١٨ |
| ١,٥٠٠,٠٠٠ – ١,٧٥٠,٠٠٠ | ٥ | %١٠ |
| ١,٧٥٠,٠٠٠ – ٢,٠٠٠,٠٠٠ | ٣ | %٦ |
| **المجموع** | ٥٠ | %١٠٠ |

يبدو من ملاحظة الجدول ايضا ان ٥٠% من العينة يتراوح دخلهم ما بين المليون والمليونين. ويعد ذلك عملاً مربحاً إذا ما قارنا هذا بمستوى البطالة التي كانت حافزاً دفعهم للبحث عن عمل خارج دوائر الدولة اما النسبة ٥٠% الباقية والتي دخلها اقل من المليون فقد يكون هذا الدخل مشبعاً لنفقاتهم الخاصة أولاً ولعله تتوفر فيه درجة الكفاف بالنسبة لمتطلبات العمل المفتوح ان لم يكن في الحي فقد يكون (في الشارع) مع اقل تقدير، يتضح الجدول رقم (٣) ان الوسط الحسابي لمستوى من الدخل الشهري لأصحاب المحلات التجارية قد بلغ (١،٠٢٥،٠٠٠) دينار، وبانحراف معياري (٤،٤٤،٤٠٠) دينار.

(١) واقع الاقتصاد العراقي مع الاشارة الى القطاع الزراعي دراسة مكتبية اعدت من قبل المكتب الاستشاري في كلية دهوك الجامعة بدعم من مركز المشروعات الدولية الخاصة CIPE، ٢٠٠٨، ص٣٥.

(٢) المصدر نفسه، ص٣٤.

**٤. ملكية المحل:**

قد تساهم ملاحظة الجدول رقم (٤) الذي يوضح ملكية المحل بتفسير جزئي فيما يخص مقدار الدخل الشهري إذ ان ٧٢% من العينة يملكون محلاتهم التجارية. وهذا قد يفسر سبب ان ٥٠% من العينة يتراوح ما بين المليون والمليونان. مقابل ان ٢٨% العينة يستأجرون محلاتهم التجارية ولعل الإيجار يستقطع جزء من دخلهم مما يجعله يتراوح ما بين ٢٥٠ الف والمليون دينار.

**الجدول رقم (٤) يوضح ملكية المحل**

| ملكية المحل | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| ملك | ٣٦ | %٧٢ |
| ايجار | ١٤ | %٢٨ |
| المجموع | ٥٠ | %١٠٠ |

**٥. سنة فتح المحل:**

**الجدول رقم (٥) سنة فتح المحل**

| سنة فتح المحل | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| قبل ٢٠٠٣ | ٦ | ١٢ |
| بعد ٢٠٠٣ | ٤٤ | ٨٨ |
| المجموع | ٥٠ | %١٠٠ |

اشرنا في تحليل الجدول رقم (٢) الى ما سمي بتزايد ظاهرة البطالة في العام ٢٠٠٣ وهذا ما يؤكده الجدول رقم (٥) الذي بين ان ١٢% فقط كانوا يعملون في محلات داخل الاحياء في حين ان هذه النسبة ارتفعت بعد ٢٠٠٣ لتصل الى ٨٨% من عينة البحث ومرد ذلك الى حد ما رفد البطالة بأعداد هائلة جداً ممثلة بالمفصولين السياسيين والمهجرين والسجناء والخريجين والاختصاصات الفنية والإدارية مما شكل ضغطاً مضاعفاً في سوق العمل منذ عام ٢٠٠٣[١].

(١) دراسة عن واقع الاقتصاد العراقي، مصدر سابق، ص٣٥.

٦. نوع المحل (المبيعات):

الجدول رقم (٦) يوضح نوع المحل (المبيعات)

| نوع المحل | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| اسواق عامة | ٣٠ | %٦٠ |
| فواكه | ١٦ | %٣٢ |
| سوبر ماركت | ٨ | %٨ |
| المجموع | ٥٠ | %١٠٠ |

يرسم الجدول رقم ٦ المستوى المتباين لأحياء الموصل حيث توزعت استمارة البحث وتفسير هذه النسب لعله اجتماعي أكثر منه اقتصادي وحسب الآتي ان نسبة ٦٠% هي مسألة طبيعية حينما نؤشر لأسواق داخل الأحياء فهي توفر معظم ما يحتاجه البيت.

اما نسبة ٣٢% الفواكه وما شاكل فإنها تبدو طبيعية بالنسبة لأحياء الموصل حيث ما تشيع هذه المحلات التي تكون على مفترق طرق بين الاحياء اما نسبة الـ٨% فمصدرها الأحياء الغنية الى حد ما حيث تغزوها أسواق السوبر ماركت. ونسبتها القليلة مصدرها ان أسواق السوبر ماركت في الاصل هي محدودة وقليلة مقارنة بالأسواق العامة (نقصد بها المحلات التي تبيع معظم ما يحتاجه البيت من بقالة) وبالمحلات التي تبيع الفواكه.

## البيانات التخصصية (نتائج البحث)

الجدول رقم (٧) يبين المهنة قبل فترة المشروع

| المهنة قبل المشروع | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| عاطل | ٢١ | %٤٢ |
| موظف | ١٣ | %٢٦ |
| عسكري | ١٢ | %٢٤ |
| متقاعد | ٤ | %٨ |
| المجموع | ٥٠ | %١٠٠ |

ان مراجعة ومقارنة نتائج الجدولين (٢، ٥) الآنفيّ الذكر يوضحان ويفسران الجدول رقم (٧) حيث بلغت نسبة العاطلين والعسكريين والمتقاعدين ٧٤% من مجموع

العينة لارتفاع نسبة البطالة من جهة، وتسريح العسكريين والمفصولين السياسيين من جهة أخرى ما دفعهم الى فتح المشروع من اجل توفير وتأمين حاجيات الحياة.

اما نسبة الـ٢٦% وهم من الموظفين فقد يكون مرده الأسباب أعلاه وقد يكون لعامل التقليد وحاجة الإحياء بسبب سوء الأوضاع الأمنية في المدينة عموماً. وهذا ما نحاول معرفته من الجدول رقم (٨).

**جدول رقم (٨) يبين أسباب فتح المشروع حسب التسلسل المرتبي**

| أسباب فتح المشروع | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| **- تحقيق الربح المادي** | ٣٦ | %٧٢ |
| **- تعد أسواقا بديلة** | ١٧ | %٣٤ |
| **- خدمة اهالي الحي** | ١٥ | %٣٠ |
| **- عدم وجود منافس** | ١٤ | %٢٨ |
| **- الخبرة في مجال العمل** | ١٣ | %٢٦ |
| **- قضاء وقت الفراغ** | ١٢ | %٢٤ |
| **المجموع** | ٥٠ | %١٠٠ |

لا شك ان أي عمل اقتصادي وبغض النظر عن الدوافع الأخرى يَضَعُ في اعتباره الربح الاقتصادي معياراً أول، ذلك ان الربح المالي هو الذي يُقيم أولا أي مشروع فهو الذي يبث الحياة ويديم الاستمرارية وإلا فان المشروع الاقتصادي حين يعجز عن تحقيق حدوده الأولية لا شك لا يستطيع الاستمرار، وبعد ذلك يحتل المعيار الاجتماعي وسواه من المعايير المرتبة التالية وهذا هو الذي جعل نسبة ٧٢% من افراد العينة حسب الجدول رقم (٨) اعلاه يجعلون الربح المادي السبب الأول لفتح المشروع.

ولعل الأسباب التالية في مجملها، هي أشبه ما تكون بالتبريرات الأمنية أحياناً نسبة ٣٤% لفتح المشروع وهو تبرير مقبول جداً في ظل تردي الأوضاع الأمنية التي لم تستقر قط إلا في فترات وجيزة.

أو تبريرات اجتماعية نسبة ٣٠% حين يضع أصحاب المشاريع الصغيرة خدمة اهالي الحي لفتح مشاريعهم، او تبريرات فنية تمثلت بعدم وجود منافس ٢٨% والخبرة في مجال العمل ١٣% وهي في مجملها أسباب تبدو مقنعة ومربحة اقتصادية إذا ما أخذت في الاعتبار بالنسبة لمن يريد فتح مشروع اقتصادي.

وتبقى نسبة ٢٤% التي وجدت في القضاء على وقت الفراغ سبباً لفتح المشروع مؤشراً، على ان ما يسري من ظروف بغض النظر عن شكلها الاجتماعي أو السياسي أو الأمني على فئة أو منطقة ما لا ينطبق بنفس المصداقية على غيرها.. ففي الوقت الذي يشعر الناس فيه أحياناً بالرغبة في خدمة اهالي الحي نجد هذه النسبة لتؤكد انها لم تكن تبحث عن ربح أو عن خدمة بقدر ما تفكر في القضاء على وقت الفراغ. ولا بد من الإشارة إلى ان هذه النسبة ربما تتوافق وما ورد في الجدول رقم (٦) من ان افرادها كانت أسواقهم ذات طابع يحمل سمات (السوبر ماركت) وربما تجاوزت مداخيلهم المليونين. إذ من الطبيعي ان ذو المستوى الاقتصادي المتدني لا يفكر بالقضاء على وقت الفراغ بقدر ما يفكر في رفع مستواه الاقتصادي أو تأمينه الجانب المعيشي.

ويأتي الجدول رقم (٩) وهو على النحو الآتي ليؤكد مصداقية الجدول رقم (٨) من ان تحقيق الربح المادي كان سبباً لفتح المشروع بنسبة ٧٢%، إذ يبين الجدول رقم (٩) ان نسبة ٧٤% من افراد أجابوا بان مشروعهم قد حقق ربحاً مادياً.

**جدول رقم (٩) يبين تحقيق المشروع ربحاً مادياً من عدمه**

| تحقيق المشروع ربحاً | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| **نعم** | ٣٧ | %٧٤ |
| **لا** | ١٣ | %٢٦ |
| **المجموع** | ٥٠ | %١٠٠ |

بالمقابل وضح هذا الجدول ان نسبة ٢٦% لم يحقق مشروعهم ربحاً مادياً، وهذه النسبة في واقع الحال تستدعي وقفة اقتصادية – اجتماعية إذا انه من غير المعقول ان يستمر صاحب المحل (المشروع) في عمله دون ان يكون هناك ربح لان الأخير يحقق عامل الاستمرارية حسبما أسلفنا من تحليل للجدول السابق.

ان المشروع إذن يحقق ربحاً مادياً إلا انه لم يكن ربحاً بالصورة التي تمناها أصحاب المشاريع وذلك لوجود أسباب أخرى وهي كما وصفناها في الجدول رقم (٨) بالتبريرات، لأسباب فتح المشروع، قد نجدها هي تبريرات في واقع الحال للاستمرار بالعمل.

وقد رصدت الباحثة جملة من الأسباب مصدرها الملاحظة والأخباريون وأحياناً أصحاب المحال ممن يثقون بالباحث... جملة من الأسباب جعلت أصحاب المحلات يصفون مشاريعهم بانها غير مربحة من هذه الأسباب على سبيل المثال لا الحصر:

١. كثرة المنافسين في المحلة الواحدة وأحياناً في الشارع الواحد.
٢. قلة المتبضعين بسبب تفرقهم على هذه المحال في المحلة الواحدة أو الشارع الواحد.
٣. ارتفاع تكاليف النقل من المركز التجاري إلى المحل.
٤. ارتفاع أسعار البضائع.
٥. ارتفاع إيجار المحل بالنسبة للمؤجرين.
٦. ضيق مساحة المحل مما يدعو إلى الاقتصاد على نوع معين من البضائع دون غيره.

ويدل الجدول رقم (١٠) على بعض ما جاء في الجدولين (٨) و (٩) من أن المشروع كان محاولة لتحقيق الربح المادي ولأسباب أخرى كان الجانب الأمني ابرزها... انه من الطبيعي وفي ظل الظروف الطبيعية يفكر فيها صاحب أي مشروع في المحل، بالجانب الإداري ويعمل على استحصال الموافقات الإدارية.
إلا انه هذا ما لمسناه لدى نسبة ٢٠% فقط من افراد العينة، وحسبما يوضح ذلك الجدول رقم (١٠).

**الجدول رقم (١٠) بين الاستحصال الإداري لفتح المشروع**

| الحصول على موافقة من عدمه | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| **حصل على موافقة البلدية** | ١٠ | %٢٠ |
| **لم يحصل على موافقة البلد** | ٤٠ | %٨٠ |
| **المجموع** | ٥٠ | %١٠٠ |

ويعكس هذا الجدول مؤشراً أمنياً وإدارياً في ذات الوقت ففي الوقت الذي يسود فيه التوتر الأمني، لا تفكر الجهة المسؤولة عن اعطاء التراخيص للعمل، في متابعة المحلات التي لا تحمل تراخيص عمل لأسباب أمنية، كالخوف من التهديد بالقتل مثلاً...بالمقابل ان هذا يعكس مؤشراً لضعف الجانب الإداري الذي تصوره أصلاً صاحب المشروع فعمل على فتح مشروعه دون التفكير باية عواقب قانونية عقابية تطاله لدى نسبة ٨٠% من إفراد العينة حسب الجدول رقم (١٠).

بعد العرض العام لمجمل الجوانب الفنية والاقتصادية والإدارية لا بد من عرض الجانب الحضري منه بشقيه الاجتماعي والايكولوجي.

كان السؤال الأساسي في الاستبانة التي اجاب عليها أصحاب المشاريع هل هناك من تأثير لمشروعك على الجانب الاجتماعي وكانت الإجابة على النحو الذي وضحه الجدول رقم (١١).

**جدول رقم (١١) يبين تأثير المشروع على الجانب الاجتماعي**

| تأثير المشروع على الجانب الاجتماعي من عدمه | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| **اثر المشروع على الجانب الاجتماعي** | ٤٣ | %٨٦ |
| **لم يؤثر المشروع على الجانب الاجتماعي** | ٧ | %١٤ |
| **المجموع** | ٥٠ | %١٠٠ |

واضح من الجدول ان نسبة ٨٦% قالوا بالتأثير الاجتماعي لمشروعهم وهي نسبة طبيعية فلا شك ان أصحاب المحلات هم أناس تداخلوا مع عملائهم وقامت بينهم علاقات اجتماعية تجاوزت المعاملات الاقتصادية، ولعل العامل الاكثر تأثير لأحداث هذا التفاعل ان أصبح المكان (مكان المحل) نقطة التقاء وتواصل ليس بين صاحب المحل وبين عملائه، بل بين العملاء كذلك. خاصة حينما تتردى الأوضاع الأمنية أو يسود حظر التجوال فيلتقي ابناء المحلة ليتبضعوا في ظل هذا الظرف في وقت لم يكونوا جميعهم يتبضعون في نفس الوقت ومن نفس المحل، مقابل نسبة ١٤% لم تقل بالتأثير الاجتماعي.

وتجدر الإشارة إلى ان الآراء قد تباينت في شكل التأثير ما بين ايجابي وآخر سلبي. وقد استطاعت الباحثة ان يرصد جملة من الآثار الايجابية والسلبية كان مصدرها الملاحظة تارة والاخباريون تارة ثانية، وربما أصحاب المحلات ممن يثقون بالباحث تارة ثالثة

وكان من بين الآثار الايجابية:

١. التواصل الاجتماعي مع الجيران بسبب الالتقاء المستمر.
٢. تحقيق خدمة اجتماعية للجيران تغلفت بإطار اقتصادي مما عزز التواصل الاجتماعي.
٣. زيادة مدخول الآسرة الاقتصادي مما انعكس الى الجانب الاجتماعي خاصة تحقيق فتح منافذ جديدة للرفاه الاجتماعي. من سفرات ترفيهية الى استهلاك مظهري...الخ.
٤. زيادة المنافسة الاجتماعية الايجابية فيما يتعلق بالحديث عن الاستهلاك ما بين ترشيد وآخر بذخي يكون محوراً للنقاش بين المتبضعين وله دلائله اجتماعياً.

وهذا على الاقل ما دفع نسبة ٩٠% من افراد العينة ممن قالوا بوجود التأثير الايجابي مقابل نسب ١٠% قالوا بالتأثير السلبي وحسبما يوضح ذلك الجدول رقم (١٢).

**جدول رقم (١٢) يبين التأثيرين الايجابي والسلبي**

| تأثير المشروع على الجانب الاجتماعي من عدمه | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| تأثير ايجابي | ٤٥ | %٩٠ |
| تأثير سلبي | ٧٥ | %١٠ |
| المجموع | ٥٠ | %١٠٠ |

اما التأثيرات السلبية وحسب المصادر التي أسلفنا ذكرها فيمكن حصرها بما يأتي

١. الاندماج بالعمل على حساب العلاقات الاجتماعية

٢. تحول العلاقات الاجتماعية الى علاقات مادية.

ويمكن تفسير التأثير السلبي، بان الهدف الاساس كان يهتم بتعلق بتحقيق الربح المادي، ذلك ان البشر على وجه العموم تتقاذفهم جملة من المصالح ما بين اجتماعية الى اقتصادية الى سياسية... الخ فيكون من الطبيعي عندئذ ان نجد نسبة ١٠% حسب الجدول (١٢) قالوا بالتأثير السلبي.

اما الجدول رقم (١٣) الذي بين ان نسبة ٢٨% فقط أكدت على تعميم التأثير الايجابي أو السلبي على مستوى الحي.

**جدول رقم (١٣) يبين تأثير المشروع على الحي**

| تأثير المشروع على الحي | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| اثر المشروع على الحي | ١٤ | %٢٨ |
| لم يؤثر المشروع على الحي | ٣٦ | %٧٢ |
| المجموع | ٥٠ | %١٠٠ |

وهو يبدو تعميم مقبول نسبياً إذا ما أخذنا في الاعتبار شخصية صاحب المحل النفسية وتصوراته الاجتماعية حينما يعكس ما هو عليه على عموم الحي.

اما الحضرية البارزة في هذا الجدول فتتمثل بأنها تعكس طابع العلاقات المحدودة التي لا تتجاوز الشارع في المدينة إذ اكدت نسبة ٧٢% من المبحوثين بان تأثير المشروع لم يكن كبيراً بحيث أمتد الى مستوى الحي.

وهذه النسبة تعكس في ذات الوقت الطابع التجاري ذي الامتياز المحدود الذي يشبع حاجات ابناء المحلة أو الشارع فقط، إذ لا يجد صاحب المحل اشخاصاً خارج محلته او شارعه يتفاعل معهم.

اما الشق الايكولوجي فقد تمثل بالسؤال عن تشويه المحل لواجهة المسكن فكانت نسبة ٤٠% اجابت بذلك وحسبما يوضح ذلاك الجدول رقم (١٤) مقابل نسبة ٦٠% لم تقل بالتشويه.

**جدول رقم (١٤) يوضح تشويه المحل لواجهة السكن من عدمه**

| يوضح تشويه المحل من عدمه لواجهة السكن | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| **شوه المحل واجهة السكن** | ٢٠ | %٤٠ |
| **لم يشوه المحل واجهة السكن** | ٣٠ | %٦٠ |
| **المجموع** | ٥٠ | %١٠٠ |

وتباين الإجابة هذا قد يعكس واقعاً ثقافياً إلى حد ما محكوم بالواقع المعاشي والاقتصادي والاجتماعي إذ أن من جملة الأسباب التي شخصتها الباحثة والتي قالت بعدم التشويه ان الإجابات وحسب المصادر التي ذكرناها سلفاً تمثلت الى حد ما بان الحاجة الاقتصادية تفوق المظهرية الايكولوجية، فواجهت البيت غير مهمة امام حاجة البيت الاقتصادية.

من هنا لم يكن تغيير معالم خريطة البيت حسبما اعتقد الافراد بأسباب التشويه سبباً للتشويه أو اقتطاع مساحة من المسكن له تأثير على حديقة البيت، مع التذكير بان الذين اشاروا الى اسباب التشويه كانوا مضطرين الى ذلك التشويه كما ان القائلين بعدم التشويه كانوا مدركين في واقع الحال بان عملهم كان تشويهاً لمنزلهم.

ولعل ذلك كان هو ذاته الدافع وراء التشابه بين نسب الجدول (١٤) ونسب الجدول(١٥) التي تطابقت تماماً.

**جدول (١٥) بين ايجابية المشروع من عدمها**

| ايجابية وسلبية المشروع | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| **المشروع ايجابي** | ٣٠ | %٦٠ |
| **المشروع سلبي** | ٢٠ | %٤٠ |
| **المجموع** | ٥٠ | %١٠٠ |

الأسباب التي وجدت المشروع ظاهرة ايجابية والأسباب ظاهرة سلبية ما بين اجتماعية وايكولوجية تعكس الواجهة الحضرية لمدينة الموصل وتبين المدى الحضري في مجال علم الاجتماع على مستوى البحث العلمي إذ بينت الأسباب التي وجدت في

المشروع ظاهرة ايجابية جملة من الحقائق الاجتماعية التي يكون من الصعب تأطيرها بواقع ايكولوجي حسبما وضحت ذلك الاسباب التي وجدت في المشروع ظاهرة سلبية وعلى النحو الآتي:

الاسباب الايجابية لظاهرة انتشار المحال في الاحياء:

١. سد الحاجة بسبب الظروف الأمنية
٢. توفير خدمة لأهالي الحي بسبب الظروف الأمنية.
٣. بديل عن الاسواق الرئيسية في المدينة في الحالات الطارئة كمنع التجوال بصورة مفاجئة.
٤. سهلت البيع بالدين (تقديم خدمة لأصحاب الدخل المحدود).
٥. حل جزئي لمشكلة البطالة.

الأسباب السلبية لظاهرة انتشار المحال في الأحياء:

١. المسكن مخصص للسكن وليس للتجارة
٢. تجمع نفايات البضائع
٣. تشويه الحي كظاهرة حضارية
٤. ظاهرة غير حضارية لتداخل السكن بالسوق.

## الفصل الرابع: جيران اصحاب المحلات التجارية

لقد وجدنا في أسباب فتح المشروع من قبل أصحاب المحلات دواعي ذاتية كانت هي الفاعل الأساس وراء مشاريعهم إذا ما استثنينا عامل البديل عن الأسواق الرئيسة. وهذه النظرة تختلف كلياً عن رؤية جيران أصحاب المحلات الذي اضافوا (فضلاً عن البديل للأسواق الرئيسة عوامل عديدة كان أبرزها حسب مصادر المعلومات التي اعتمدها الباحث الحواجز العسكرية وصعوبة التنقل والبطالة التي أصبحت أحد مؤشرات الأوضاع في أي مدينة عراقية.

وهذا ما أكده الجدول رقم (١٦) وقد تضمن سؤالاً عن دواعي انتشار هذه الظاهرة فأجاب بنسبة ٩٤% من عينة البحث ان فتح المحل كان بسبب ظروف البلد واوضاعه الامنية.

**جدول رقم (١٦) يبين اسباب فتح المحلات**

| سبب فتح المحل | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| أوضاع البلد | ٤٧ | %٩٤ |
| تقليد | ٣ | %٦ |
| المجموع | ٥٠ | %١٠٠ |

وإذا كان المشروع قد اصبح واقع حال فانه ونظراً لتباين وظيفة المكان في الحي عن وظيفته في السوق، فانه مما لا شك فيه يعمل أو عمل على خلق مشاكل اجتماعية في الاحياء على الأقل بنسبة ٤٠% من عينة المبحوثين حسب الجدول رقم ١٧ وإذا كانت نسبة ٦٠% لا تعتقد هذا فان هذا لا يعني عدم وجود المشاكل بقدر ما يعني ان الفوائد التي يجنيها الجيران من هذه المحلات اعلى من المشاكل التي تسببها.

**جدول رقم (١٧) يبين وجود المشاكل من عدمها**

| هل سبب المشروع مشاكل | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| نعم | ٢٠ | %٤٠ |
| لا | ٣٠ | %٦٠ |
| المجموع | ٥٠ | %١٠٠ |

ولعل طول الفترة التي فتح فيها المحل أبوابه للتبضع وكونه إفرازاً اجتماعي واقتصادي لمجمل ظرف العراق ومقارنة بالإحداث الجسام وسوء الأوضاع الأمنية، فان المشاكل تبدو بسيطة بل انهم أي نسبة ٦٠% لا يجدونها مشاكل خاصة إذا ما تفحصنا هذه المشاكل. وقد وجدت الباحثة بان معلوماتها بان المشاكل التي افرزها فتح المحل التجاري تمثلت بتجمع الشباب والنفايات التي يخلفها المحل فضلاً عن ضعف العلاقات الاجتماعية لتحولها الى طابع مادي.

**جدول رقم (١٨) يبين مدى تسوق الجيران من المحل**

| هل تتسوق من المحل | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| نعم | ٤٢ | %٨٤ |
| لا | ٨ | %١٦ |
| المجموع | ٥٠ | %١٠٠ |

ولهذه الأسباب وهذا ما يؤكده لنا الجدول رقم ١٨ لم يجد الجيران حرجاً في التسوق من اصحاب هذه المحال، فلو كان أمر المشاكل عميقاً، لما ترتب من استمرار في العلاقات الاقتصادية على اقل تقدير، وموضوع المشاكل لم يكن ليشغل بال هؤلاء الجيران، بل ان الامر لدى هؤلاء الجيران تجاوز إلى إعطاء التبرير والعذر لأصحاب المحلات في أن يفتحوا محلاتهم بنسبة ٨٢% حسبما اوضح الجدول رقم ١٩ معللين ذلك بان هذه المحلات (المشاريع) تقدم خدمة لأهالي الحي في ظل الأوضاع الامنية، وتخفف العبء الثقيل من السيطرات والحواجز الامنية، كما ان هذه المحلات قد ساعدتهم على التقنين في الشراء يوماً بيوم.

مقابل نسبة ١٨% لم تجد عذراً لأصحاب المحلات وان كانت بعض اعتراضاتهم مقبولة اجتماعياً ولعل في مقدمتها عدم أخذ رأي الجار عند فتح المشروع، وسلب المشروع لراحة اهل الحي بسبب الازدحام في اوقات معينة من اليوم، ناهيك عن تشويه المنظر الخارجي للحي، والتلوث الصحي والبيئي احياناً.

**جدول رقم (١٩) يبين الاعذار لفتح المشاريع من عدمها**

| هل تجد عذراً لأصحاب المحلات في فتح محلاتهم | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| نعم | ٤١ | %٨٢ |
| لا | ٩ | %١٨ |
| المجموع | ٥٠ | %١٠٠ |

وهذا ما أكده الجدول رقم ٢٠ على اقل تقدير وقد تضمن سؤالاً هل يشوه المحل المشروع الحي اجتماعياً وايكولوجياً. فكانت نسبة اجابة التشويه الاجتماعي للحي بنسبة ٧٨% والتشويه الايكولوجي للحي بنسبة ٧٢%.

**جدول رقم (٢٠) يتضمن صور التشوه للحي**

| تشويه المشروع | اجتماعي | | ايكولوجي | |
|---|---|---|---|---|
| | التكرار | % | التكرار | % |
| نعم | ٣٩ | %٧٨ | ٣٦ | %٧٢ |
| لا | ١١ | %٢٢ | ١٤ | %٢٨ |
| المجموع | ٥٠ | %١٠٠ | ٥٠ | %١٠٠ |

وأخيراً توجهت الباحثة بسؤال للجيران فحواه هل ظاهرة الغزو التجاري للأحياء ستستمر فأجاب نسبة ٩٠% بنعم مقابل ١٠% بلا حسبما أوضح ذلك الجدول رقم ٢١.

**جدول رقم ٢١ يبين هل الظاهرة تستمر ام لا**

| الظاهرة ستستمر | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| نعم | ٤٥ | %٩٠ |
| لا | ٥ | %١٠ |
| المجموع | ٥٠ | %١٠٠ |

وقد أحصت الباحثة جملة من الأسباب والدواعي لاستمرار هذه الظاهرة حسب مصادر معلوماتها وقد وجدتها على النحو الآتي:

١. استمرار الأوضاع السياسية غير المستقرة.
٢. تردي الأوضاع الأمنية التي لا تفتئ تستقر حتى تتردى.
٣. تفاقم مشكلة البطالة.
٤. صعوبة التنقل بسبب الحواجز والسيطرات الأمنية.
٥. أصبحت هذه المحلات بديلة عن الأسواق الرئيسة.
٦. ضعف الرقابة الحكومية.
٧. الارباح التي يجنيها أصحاب المحلات.
٨. الخبرة المهنية التي اكتسبها أصحاب هذه المشاريع.
٩. نجاح هذه المشاريع مما يشجع الغير على اتباع خطواتها في العمل.

## خاتمة البحث:

شكل الغزو التجاري عنواناً للتسوق المحلي على مستوى المحلة والحي السكنيان، وهو ضمن التطور التاريخي لنمو المدن اقتصادياً وسكانياً وتجارياً قد ظاهرة مقبولة اجتماعياً، وتحدث الاستجابة لهذا التغير وفق خطة على الأغلب ترسمها الدولة أو تحفز الأهالي عليها من خلال إحداث التوسيع الاستيطاني لمناطق السكن خارج الإحياء السكنية التي حدث فيها الغزو، وما ان تمضي فترة مقبولة تجد ان هذا الحي قد أصبح سوقاً نست الأجيال اللاحقة لنشوه انه في الأصل حياً سكنياً.

اما مع حدث بعد الاحتلال الأمريكي فقد أصبحت ظاهرة الغزو التجاري ظاهرة ارتجالية محكومة بالظروف القاهرة خاصة الأمنية منها مما ادى إلى استفحالها بشكل عشوائي كانت له تأثيراته السلبية على الواجهة الحضرية للسكن الحضري.

وقد توصلت الباحثة إلى جملة من هذه التأثيرات يمكن إبراز أهمها بما يأتي:

١. ان الغزو التجاري كان غير منظم وبدأ مع الاحتلال الأمريكي.
٢. ساهمت الحواجز الأمنية والأوضاع غير المستقرة في تعزيز بقائه.
٣. ساهمت المحلات التجارية بشكل أو بآخر في حل مشكلة البطالة جزئياً.
٤. كان للغزو التجاري تأثيراته الاجتماعية الايجابية على مستوى المحلة. فيما يخص تعزيز العلاقات الاجتماعية، إلا ان هذا التأثير كان اقل على مستوى الحي السكني.
٥. احدث الغزو التجاري نوعاً من التشويه للأحياء السكنية بتغيير واجهاتها بيوتها مما انه ظاهرة غير حضارية لدى البعض.

# *The Commercial Invasion of the Housing Estates in Mosul City*

**Assist. Prof. Nadia Sabah Mahmood**

## *Abstract*

The social researcher is usually interested in every thing considered as a social phenomenon which is one of its principal qualities is the subdue. This matter occurred by the substitute markers and the housing estates in Mosul city which were invaded by them, when the houses owners charged the gardens of their houses into commercial shops. This is called by the theoretical legacy of the urban sociology and the anthropological geography as the commercial invasion.

This research is divided into an interdiction, four chapters. The title of the first chapter was methodological framework, the second chapter included the social conceptions as well as a theoretical preface, the title of the third chapter was: the owners of the commercial shops while the title of last chapter was the neighbors of the owners of the commercial shops then a conclusion followed by a list of the most important references used by the researcher.