

القوة الشرائية لطلاب جامعة شندي وأثرها في النشاط التجاري بالمدينة

د. محمد ضوالبيت مكي *

Abstract

This study treats the impact of the students of Shendi University on the commercial activity in Shendi, It is prefaced by an introduction about the progression of the high education in Sudan and the increasing of the students numbers in the University. In order to measure this impact, the study adopts a questionnaire distributed to different sects of the economic activities in the town.

The questionnaire reflects some issues related to the commercial activity according to the origin of the merchant, the starting date and the place of the commercial activity, method of selling, the impact of the University vacation on the process of selling, high times of trading .. etc.

The study came to some results like:

- _ Some sectors, like the cafeterias, the transports, canteens, are more affected by the University vacation.
- _ The high cost of the shops rents.
- _ The imbalanced distribution of firms causes problems in shopping.
- _ The establishing of some cafeterias in the domiciles causes a lot of negative effects.
- _ Of the recommendations of the study:

* أستاذ مساعد ، كلية الآداب ، جامعة شندي

- _ Planning of new commercial zones map considering the interests of the habitants and the students.
- _ Cafeterias in the domiciles should be prohibited.
- _ Encouraging the little local markets as *souq el Shajara, souq el Daim ...etc.*
- _ The environment of the market and services points is to be highly regarded; as neatness and elegance are measures for town's developing which necessitates a following up authority.
- _ Emphasizing the importance of the public services in the town for its leading role in enhancing the environment.

مقدمة :

تعود نشأة التعليم العالي بالسودان إلي قيام المعهد العلمي عام 1912م ، ومدرسة كنتشر الطبية عام 1924م ، وللمدارس العليا في نهاية الثلاثينات ، وتعد المؤسسات التالية هي أساس التعليم العالي بالسودان والم دارس العليا للعلوم والزراعة والبيطرة والقانون والهندسة التي أنشئت في نهاية الثلاثينات من القرن العشرين لتقدم تعليم فوق الثانوي ، وكانت تتبع للمصالح الحكومية لإعداد الأطر التي تحتاجها في مجال عملها.

أنشئت خلال فترة ما قبل الاستقلال معاهد وكليات تؤهل العاملين بالمصالح الحكومية لمدة عامين ارتفعت إلى ثلاثة أعوام وأصبحت تقبل خريجي المدارس الثانوية وهي: كلية الصحة (1933) - معهد الأشعة (1936) - كلية خباز الغابات - معهد البصرييات (1954) - معهد شمبات الزراعي (1954). بدأ التعليم الفني بالسودان بقيام معهد الخرطوم الفني كمدرسة ملحقة بوزارة

الأشغال لإعداد المهنيين برفع سني الدراسة من ثلاث إلى أربع سنوات عام 1960م واقتضي تطور الدراسة ربطه بمستويات خارجية معترف بها وأتيح للطلاب الجلوس لامتحان الشهادة الأهلية بمعاهد (لانكشير) بالمملكة المتحدة. ويعد معهد الخرطوم الفني أساس التعليم الفني والتقني بالسودان وتطور إلى أن صار جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا عام 1990م

- أنشئت جامعة القاهرة فرع الخرطوم عام 1955 كثمره للتعاون الثنائي مع مصر واتاحت بدراساتها المسائية الفرصة للعاملين بالدولة لمواصلة تعليمهم الجامعي في كليات الآداب، القانون، التجارة، وعدلت عام 1993م لتصبح جامعة النيلين وتوسعت بإضافة كليات علمية جديدة.

- بجانب المعهد الفني نشأت خلال مرحلة الحكم الوطني العديد من المعاهد والكليات التي تتبع للوحدات والمصالح الحكومية للتأهيل علي مستوى الـ (دبلوم) 2 - 3 سنوات) وهي:

- الكلية المهنية عام 1960 لإعداد وتدريب الحرفيين في مختلف المهن (نجارة ، سباكة، حدادة، بناء ، الخ).

- معهد الموسيقى والمسرح 1969م الموسيقى والمسرح لدفع الحركة الفنية بالبلاد.

المعهد العالي للتربية والرياضة لتأهيل معلمي التربية البدنية بالمرحلة الثانوية.

- تعد فترة السبعينات مرحلة تحول كبرى في مسار التعليم العالي بالسودان ؛ فقد شهدت هذه الفترة صدور القوانين والأجهزة المنظمة للتعليم العالي وكانت أهم أحداث هذه الفترة :

- إنشاء مجلس قومي ، ووزارة للتعليم العالي ، وصدور قانون المجلس القومي

للتعليم العالي عام 1972م.

- قيام جامعتي الجزيرة وجوبا (1975م) وهما أول جامعتين تنشأن في الأقاليم بهدف ربط الدراسة الجامعية بالبيئة وتلبية احتياجات المجتمع.

- ضمت كل المعاهد والكليات التي كانت تتبع للمصالح والوزارات للتعليم العالي وصدور أوامر تأسيسها.

- قيام بعض المعاهد والكليات الوسيطة بمعاونة من البنك الدولي وهي معهد (أبي حراز الزراعي) - (معهد أبي نعامة الزراعي) - (كلية الهندسة الميكانيكية عطبرة).

- التوسع غير المسبوق في قيام الجامعات الولائية منذ تفجر ثورة الإنقاذ الوطني عام 1989م والتي كانت أهم إنجازاتها:

* تعريب الدراسة بالمرحلة الجامعية.

* إنشاء الجامعات الجديدة بالولايات (19 جامعة حكومية).

* التوسع في التعليم العالي الأهلي والأجنبي بقيام ثلاث جامعات و 26 كلية ومعهد.

* مضاعفة الاستيعاب بمؤسسات التعليم العالي . (1)

إن وزارة التعليم العالي والبحث العلمي . خلال السنوات الماضية . أحدثت ثورة تقنية هائلة ؛ وذلك من خلال فتحها لعشرات الكليات التقنية في الولايات المختلفة ... وكان لذلك أثراً كبيراً في تقدم سكان هذه الولايات تقنياً واجتماعياً واقتصادياً .. وأسهمت بشكل ممتاز في تلبية بعض احتياجاتهم الملحة بسبب التنسيق بين إدارة هذه الكليات والإدارات المحلية ، ومن ضمن هذه الجامعات كانت (جامعة شندي) ؛ إذ تم إنشاء الجامعة بموجب القرار الجمهوري رقم 67

لسنة 1994م (2) ؛ إذ كان عدد الطلاب في العام الدراسي 1995/1996 1071 (3) ارتفعت نسبة القبول للجامعة 2538 بنسبة 72,1% (4) في العام الدراسي 2000-2001م وارتفعت هذه النسبة مرة أخرى في العام الدراسي 2005-2006م إلى 2837 بنسبة 89% (5) ، وكان لهذه الزيادة في إعداد القبول . الأثر الاقتصادي الواضح في المدينة في بعض الأنشطة الاقتصادية شملت النقل والمواصلات وتجارة التجزئة والمرافق الخدمية مثل الصيدليات وغيرها ؛ إذ تم تطبيق هذه الدراسة على عينة من التجار بالمدينة شملت الأنشطة الاقتصادية ذات العلاقة بالطلاب وقد تم توزيع 94 استبيان على أصحاب المهن المختلفة . طبق الاستبيان على عينة عشوائية من التجار بالمدينة بنسبة 5% تحت مستوى دلالة 95% ونسبة خطأ 5% . وتعرف العينة العشوائية بأنها طريقة أخذ العينة عشوائياً بغير عمد ؛ لأنها تسمح لكل وحدة بأن تكون ضد من عينة البحث على أساس تكافؤ الفرص لجميع وحدات مجتمع الدراسة ، ويتم ذلك بواسطة الجدول العشوائي أو القرعة ، وقد تم استخدام القرعة في هذه الدراسة .

$$n = \frac{E}{5 \times 100}$$

حيث n = حجم العينة المختارة من القطاع . E = عدد التجار من القطاع المعني .

حيث بلغ عدد العينة في الصيدليات 5 ، وفي محلات الملابس الجاهزة والعطور ومستحضرات التجميل (البوتيكات) 22 محل ، وفي المخابز 8 مخابز ، وفي قطاع المواصلات 30 ، وفي محلات الهاتف السيار 7 ، وفي المكتبات 9 ، وفي محلات

الحياسة 6 ، وفي محلات اللحوم والخضر والفواكه 7 محلات.

وقد تمت عملية تنظيم وتفريغ بياناتها ومعلوماتها بواسطة الحاسوب ، وقد تم استخراج العديد من الجداول والتي تحتوي على الكثير من المتغيرات وفقاً لاعتبارات الموطن الأصلي ، وتاريخ الإقامة بالمدينة ، وتاريخ إنشاء المدل التجاري ، والنشاط السابق إن وجد ، ومكان ممارسة النشاط الاقتصادي، وطريقة البيع ، ومدى التأثير في حالة توقف الدراسة بالجامعة ، وغيرها من الاعتبارات ذات الصلة.

أ- استمارات الاستبيان :

لقد تم إعداد هذه الاستمارة ؛ لكي يمكن من خلال الأسئلة التي تحتويها معرفة كثير من العلاقات والمتغيرات التي تؤثر في النشاط الاقتصادي بالمدينة عند توقف الدراسة بالجامعة ، والتي يصعب الحصول عليها إلا من خلال الاستبيان ، وتم توزيع الاستبيان في الفترة ما بين 17/1/2008م إلى 21/5/2008م واشد تملت استمارة الاستبيان على عدة أسئلة ، منها المعلومات العامة وتتعلق هذه المعلومات الموطن الأصلي ، تاريخ الإقامة بالمدينة ، بتاريخ إنشاء المحل التجاري ، وتاريخ النشاط السابق إن وجد ، ومكان ممارسة النشاط الاقتصادي ، وطريقة البيع ومدى التأثير في حالة توقف الدراسة بالجامعة وكيفية طريقة البيع حالة توقف الدراسة بالجامعة ، وأكثر الأوقات إقبالا على الشراء وغيرها من الاعتبارات ذات الصلة .

ب- تحليل البيانات :

ومن أجل تحليل تلك البيانات والنتائج . فقد تم استخدام المنهج الإحصائي والمتمثل في

ارتباط تلك البيانات باستعمال ارتباط بيرسون (Pearson) . والارتباط يعرّف

على أنه درجة العلاقة بين متغيرين أو أكثر ، ودرجة العلاقة بين متغيرين تسمى بالارتباط البسيط (Simple Correlation) ، ودرجة العلاقة التي تربط بين ثلاثة متغيرات أو أكثر تسمى بالارتباط المتعدد (Multiple Correlation) ، (محمد د أبو عيانة - 1996) . والارتباط بين المتغيرين يمكن أن يكون موجباً أو سالباً أو معدوماً . ويكون موجباً إذا كان تغيرهما باتجاه واحد وهذا يعني أن المتغيرين تزداد قيمتهما معاً أو تتناقص معاً ، وعندما يكون سالباً فيكون تغير أحد المتغيرين بعكس اتجاه تغير الآخر . وعندما يكون الارتباط معدوماً قيمته صفر يعني أن المتغيرين غير مرتبطين إذا كان تغير أحدهما ليس له أية علاقة بتغير الآخر ، ومثال لذلك العلاقة بين كمية الأمطار والإنتاج الزراعي ؛ فهي علاقة ملاحظة فنجد أن كمية المطر هي المتغير المستقل والإنتاج الزراعي تابع . وعند تحليل البيانات اتخذ الطلاب كمتغير مستقل والتجار المتغير التابع . ويجب أن تتراوح قيمة الارتباط ما بين $(1-)$ و $(1+)$ فإذا كانت قيمة الارتباط $(1+)$ فهذا يعني أن هناك علاقة موجبة بين المتغير . وإذا كانت قيمة الارتباط $(1-)$ فهذا يعني أن هناك علاقة تامة سالبة - ويمكن أن نوضح درجة قيمة الارتباط من خلال الجدول التالي :

جدول رقم (1) درجة قيمة الارتباط .

درجة معامل الارتباط	قيمة الارتباط (ر)
عالية وقوية .	0,7 - 1
جوهرية (حقيقية) .	0,4 - 0,6
ضعيفة منخفضة (لا يعتمد عليها) .	0,2 - 0,3
منعدمة .	أقل من 0,2

ويتم حساب الارتباط عن طريق المعادلة الآتية :

$$r = \frac{1}{\text{مج (س - ص)} (\text{ص - ص})} \times \text{ع ص}$$

حيث ر = معامل الارتباط. ن = مجموع المشاهدات. س = المتغير المستقل.

ص = المتغير التابع. س = الوسط الحسابي. ص = الوسط الحسابي.

ع = الانحراف المعياري. مج = المجموع .

1- الموطن الأصلي:

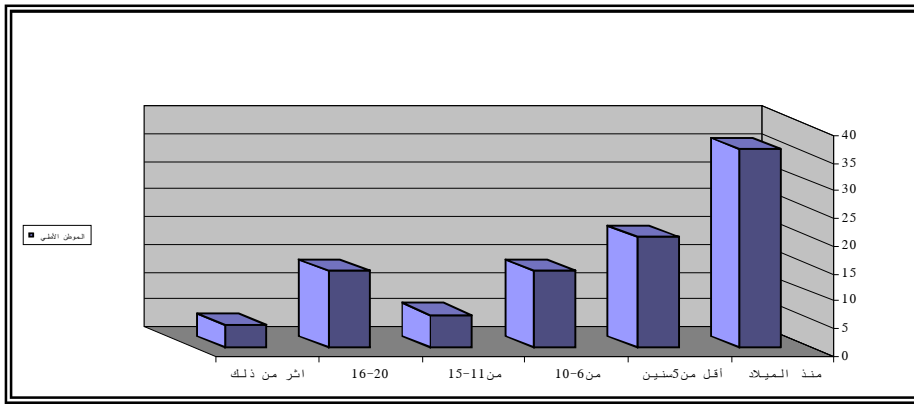
اختلفت المواطن الأصلية لأفراد عينة البحث ؛ إذ ذكر 10(10%) من أفراد العينة بأنهم من خارج مدينة شندي ؛ حيث تباينت مناطقهم الأصلية ، ولكن أهم المدن التي هاجروا منها لمدينة شندي كانت عطبرة ، بربر ، وبعض قرى ولاية الجزيرة ، سنار ، الجنينة . هذه الهجرة قد لا يكون المؤثر الحقيقي فيها هو قيام جامعة شندي في المقام الأول وإنما قد تكون راجعة إلى الحراك السكاني في معظم مدن السودان ، بينما ذكر 84 (89%) بأنهم من مدينة شندي يرجع ارتفاع هذه النسبة إلى أن هؤلاء السكان هم من المقيمين بشندي أو بالقرى القريبة من المدينة. وحرفة التجارة أكثر ربحية من غيرها من الحرف هذا إذا علمنا ضيق الأرض الزراعية ومحدوديتها في منطقة الدراسة .

2 - تاريخ الإقامة بالمدينة :

تباين تاريخ الإقامة بالمدينة ؛ إذ ذكر من أفراد عينة البحث 34(38%) بأنهم مقيمين بالمدينة منذ الميلاد ، و18(9%) فترة إقامتهم أقل من خمس سنوات ، وذكر 14(15%) بأنهم مقيمين منذ 6-10 سنوات ، و 6(6%) منذ 11-15

عاماً ، و14 (15%) منذ 20-16 عاماً ، و4 (4%) أكثر من 20 عاماً ، يرجع اختلاف هذه النسب إلى عدة أسباب منها : الهجرة إلى المدينة ، ومنها الرجوع إلى المدينة بعد الهجرة منها إلى مناطق أخرى لأسباب عديدة. (شكل رقم (1))

شكل (1) تاريخ الإقامة بالمدينة .



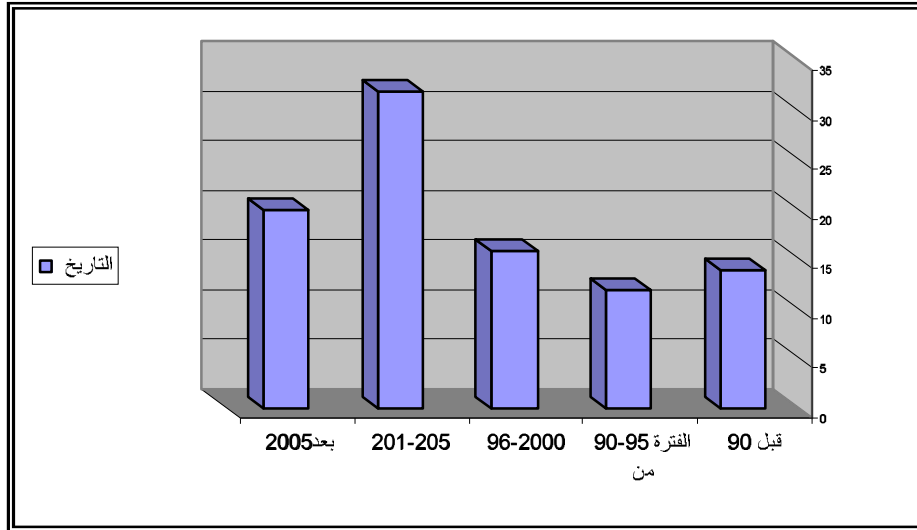
المصدر: عمل الباحث

3 - تاريخ إنشاء المحل :

يعكس تاريخ إنشاء المحلات التجارية بالمدينة مدى ازدهار حرفة التجارة ، وعوامل الجذب التجاري سوا أكانت هذه العوامل راجعة لازدياد عدد السكان أم لارتفاع مستوى الدخل وبالتالي ازدياد القوة الشرائية ؛ إذ ذكر 14 (16%) من أفراد عينة البحث بأن تاريخ إنشاء المحل التجاري كان قبل عام 1990م ، و12 (8%) من أفراد عينة البحث كان في الفترة من 1990 - 1995م و16 (16%) من أفراد عينة البحث كان في الفترة من 1999-2000م ، وذكر 32 (34%) من أفراد عينة البحث كان في الفترة من 2001-2005م ، و20 (21%) من أفراد

عينة البحث كان في الفترة بعد 2005م ؛ من الملاحظ من هذه النسب إن التوسع في إنشاء المحلات التجارية كان بازدياد منذ عام 1990 يؤكد هذا ظهور كثير من المحلات التجارية الجديدة شرق السوق أو تحويل واجهات بعض المرافق العامة لمحلات تجارية كما هو الحال في تحويل واجهة مستشفى شندي لمحلات تجارية متعددة الأنشطة . قد لا يعزي كثافة ظهور هذه المحلات التجارية لقيام الجامعة فقط وإنما للتطور الطبيعي لنمو المدينة ، وبالرغم من ذلك . كان لطلاب الجامعة أثر واضح في بعض الأنشطة التجارية (شكل رقم (2)).

شكل رقم (2) تاريخ إنشاء المحل التجاري .



المصدر: عمل الباحث

4 - النشاط السابق والحالي لأصحاب المحلات التجارية :

تعددت أنشطة أصحاب المحلات التجارية السابقة ؛ إذ ذكر 68 (72%) من أفراد عينة البحث بأن نشاطهم الأساسي هو التجارة ، بينما ذكر 26 (27%) من

أفراد عينة البحث بأنهم كانت لهم أنشطة سابقة ؛ إذ ذكر من جملة (27%)) 65% بأنهم أرباب معاشات ، و(13%) بأنهم أحيوا لا صالح العام نتيجة للخصخصة ، و(15%) بأنهم كانوا يعملون في أعمال حرة مثل النقل المواصلات (أصحاب ركشات وعربات نقل صغيرة) ، وكما ذكرت سابقاً فإن محدودية الأراضي الزراعية بالمدينة تدفع الأفراد للبحث عن أنشطة اقتصادية أخرى لرفع مستوى الدخل من بينها التجارة .

5 - عدد الطلاب الذين يرتادون المحلات التجارية في اليوم :

اختلف عدد الطلاب الذين يرتادون المحلات التجارية من حيث الجنس ، ونوع المحلات ، ومدى قرب المحل التجاري من مباني الجامعة أو السكن ؛ إذ ذكر 27%) 28% من أفراد عينة البحث من أصحاب البوتيكات إن عدد الطلاب الذين يرتادون محلاتهم يتراوح بين 20-30 طالب وطالبة معظمهم من الطالبات ، وذكر 7(4,7%) من أفراد عينة البحث من أصحاب الصيدليات إن عدد الطلاب يتراوح بين 8-10 طلاب يومياً ؛ يفسر انخفاض هذه النسبة في الصيدليات إلى أن كل الطلاب بالجامعة يتبعون للتأمين الصحي ويتلقون العلاج من الصيدليات التابعة للتأمين الصحي ، فيما يختص بالترحيل من وإلى الجامعة . ذكر 3(3%) من أصحاب عربات التاكسي أن الطلاب الذين يتقلون بهم يتراوح بين 20-35 طالبة ، أما أصحاب عربات النقل الجماعي (حافلات - بكاسي) فقد ذكر 20% 21% بأن عدد الطلاب المنقولين في اليوم يتراوح بين 100-160 طالب وطالبة ؛ يفسر اختلاف هذه النسب إلى أن كل الطالبات اللاتي يتقلن بواسطة عربات التاكسي هن من الطالبات اللاتي يسكن مع أسرهن في المدينة (اشد تراك شهري) ، أما ارتفاع هذه النسبة في عربات النقل الجماعي فيرجع إلى أن معظم

الطلاب يفضلون هذا النوع من النقل لرخص ثمن الانتقال ، ومع مقارنة عدد الطلاب الذين يستخدمون النقل العام مع مجمل عدد الطلاب في الجامعة . يتبين لنا انخفاض عدد الطلاب المستخدمين للنقل العام ، ويرجع ذلك إلى أن معظم الطلاب يسكنون في داخلات بالقرب من الجامعة (طالبات) - بعض الطلاب مؤجرين منازل خاصة) ، أما بقيت الطلاب بالرغم من بُعد داخلية الطلاب عن كليات الجامعة . إلا إنهم يفضلون الذهاب من وإلى الجامعة مشياً بالأقدام (أسباب عديدة) . ذكر 20 (32%) من أفراد عينة البحث أصحاب المكتبات إن الإقبال على الشراء يكون أغلبه عبارة عن تصوير ملخصات المحاضرات أو بعض أجزاء من الكتب وغالباً ما يكون موسمياً مع فترة الامتحانات ، ارتفعت نسبة المبيعات لدى أصحاب (الكفريات) ؛ إذ ذكر 50 (53%) من أفراد عينة البحث إن قيمة المبيعات في اليوم الواحد أكثر من 100 جنيه ، خاصة المحلات التي تقع بالقرب من مباني الجامعة والداخليات ، تنخفض هذه النسبة فتصل إلى 30 جنيه كل ما ابتعدنا عن هذا الموضع . فيما يخص قيمة البيع في كل القطاعات التجارية التي يتعامل معها الطلاب . نجدها تختلف اختلافاً كبيراً ، ومعظم الإجابات كانت غير واضحة وقاطعة خوفاً من التبعات المالية التي يمكن أن تترتب عليها من قبل المحليات بالرغم من توضيح أن هذا البحث يستخدم للأغراض العلمية فقط وبالتالي لا يمكن الأخذ بها أو الاعتماد عليها.

6 - نوع الزبائن من الطلاب :

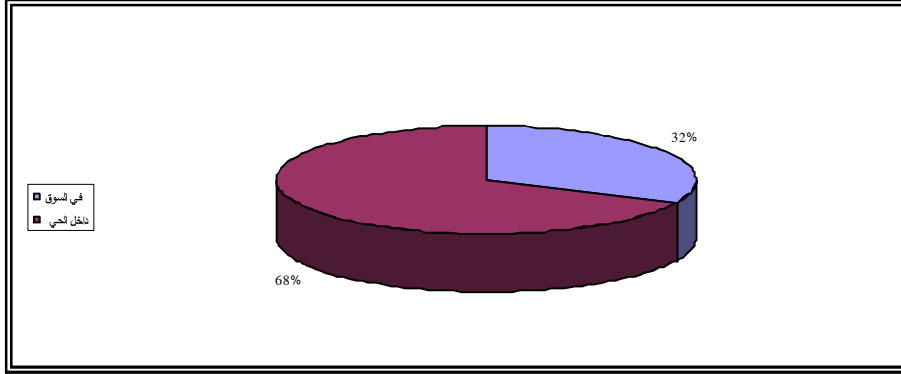
اختلفت نوعية الطلاب التي تتعامل مع المحلات التجارية ما بين زبائن دائمين وغير دائمين ؛ إذ ذكر 70 (74%) من أفراد عينة البحث بأن لديهم طلاب دائمين وتشمل هذه الشريحة (المكتبات) ، و (الكفريات) بالقرب من

الجامعة ، وبعض أصحاب التاكسي ؛ أما الطلاب غير الدائمين 24 (21%) من أفراد عينة البحث . فإن أكثر تعاملهم يكون مع (البوتيكات) ، ومحلات (الهواتف النقالة) ، ومحلات (الخضر والفاكهة) وغيرها.

7 - مكان ممارسة النشاط التجاري:

تباينت الأماكن التي توجد بها المحلات التجارية ؛ إذ ذكر 30(31%) من أفراد عينة البحث . أن مكان المحل التجاري في سوق المدينة ، وذكر 64(38%) من أفراد عينة البحث أن مكان المحل التجاري داخل الحي السكني ؛ يرجع اختلاف هذه النسبة لارتفاع الملحوظ للمحلات التجارية بالقرب من داخلات الطلاب ؛ إذ تصبح العملية التجارية أكثر ربحية من التي في السوق ؛ لقرب المسافة بين البائع والمشتري . يعرف هو (Huff) (1964) هذا الوضع (بالنموذج السلوكي) حيث إن الزبون هو الذي يتحرك للحصول على السلع والخدمات ؛ لأن الزبون عليه أن يتخذ القرار بالتسوق في مركز تجاري معين بناء على بعض المتغيرات المحددة للسلوك المرتكزة على عدة جوانب منها: أن الزبون يتعامل مع المركز التجاري باختلاف المسافة من السوق المركزي ، أن نسبة المتسوقين التي تتعامل مع الأسواق المركزية تختلف بما هو معروض من السلع ، وأن المسافة التي يقطعها الزبون للوصول للأسواق تعتمد على نوع السلعة المراد شراؤها ، إن قوة جذب أي سوق تجاري تتأثر بقرب وبعد الأسواق الأخرى المنافسة(سيد البشري - 2005) ؛ وعليه نجد أن معظم هذه المحلات التجارية عبارة عن كفتريات ومكتبات ، وهي التجارة الرائجة في هذه المناطق وبتطبيق ارتباط (بيرسون) بلغت قيمة الارتباط (90%) وهي قيمة موجبة وعليه يمكن القول إن اختيار المكان التجاري كان لسبب قوي ومؤثر (شكل رقم (3)).

شكل رقم (3) مكان ممارسة النشاط التجاري .

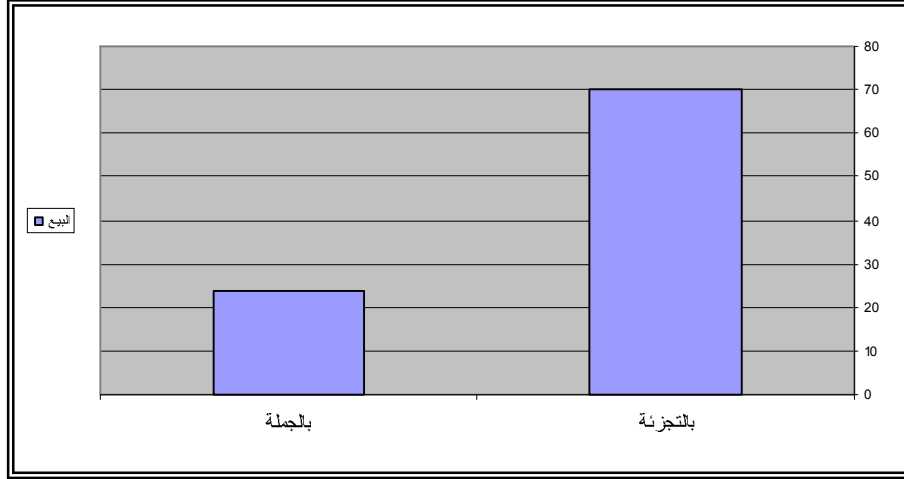


المصدر: عمل الباحث

8 - كيفية البيع :

إن اختلاف طريقة وكيفية البيع يرجع لعدة أسباب مختلفة متعلقة بنوعية الزبائن ، والإمكانيات المادية لصاحب المحل التجاري ؛ إذ ذكر 70(74%) من أفراد عينة البحث أن البيع يتم بالتجزئة ، وهذا يرجع . كما ذكرت . إلى نوعية الزبائن وهم من الطلاب ، ومتوقع أن تكون مقدرتهم المالية غير كافية لا شراء بالجملة هذا من جانب ، ومن جانب آخر يرجع ارتفاع هذه النسبة إلى طبيعة الحاجة الاستهلاكية للطلاب التي تكون محدودة بمحدودية الدخل ، كما يمكن أن يرجع ارتفاع هذه النسبة إلى نوعية البضائع المعروضة حيث في غالبها من أنواع البضائع الاستهلاكية الآتية، أما الذين ذكروا إن البيع يتم بالجملة فكان عددهم 24(25%) من أفراد عينة البحث ، وهذه الشريحة تمثل أصحاب النقل والموصلات إذ نجد أن طبيعة الخدمة المقدمة لا تقبل البيع بالتجزئة . (شكل رقم (4)) .

شكل رقم (4) كيفية البيع:



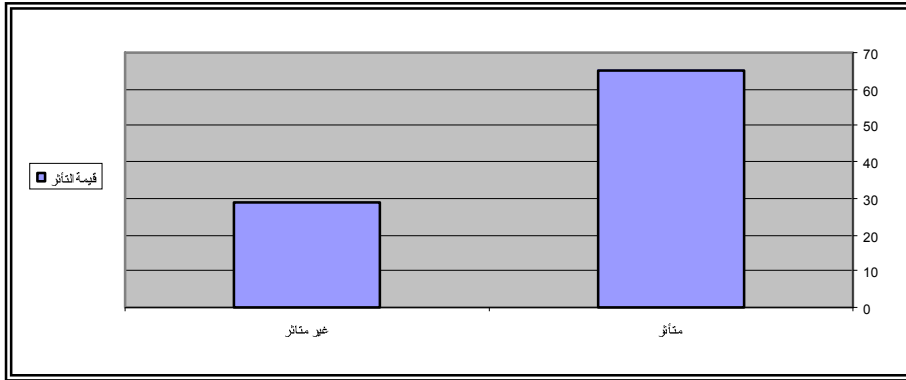
المصدر: عمل الباحث

9 - مدى التأثير التجاري سلباً في حالة توقف الدراسة بالجامعة:

اختلف نوع النشاط التجاري المتأثر بتوقف الدراسة ؛ إذ ذكر 65 (69%) من أفراد عينة البحث . بأنهم يتأثرون سلباً بتوقف الدراسة ، تشمل هذه الشريحة كل المحلات التجارية حول الداخليات ، وبالقرب من الجامعة إذ نجد أن سبب ممارسة النشاط التجاري مرتبط كل الارتباط باجود الطلاب ، وذكر 29 (30%) من أفراد عينة البحث أنهم غير متأثرين ؛ ويرجع هذا إلى أن ممارسة النشاط التجاري ليس مرتبطاً فقط بالطلاب ، وتشمل هذه الفئة بعض أصحاب النقل والمواصلات والصيدليات والعطارة ، بالإضافة إلى ذلك نجد أن مكان ممارسة النشاط الاقتصادي في داخل السوق . ويتضح من ذلك أن هنالك علاقة قوية ومباشرة بين مكان ونوع الزبائن ومدى استمرارية العمل التجاري بالمدينة وبتطبيق ارتباط (بيرسون) بلغت قيمة الارتباط (08%) ، وهي قيمة موجبة ؛ وعليه يمكن القول

إن التأثير التجاري سلباً ناتج عن سبب جوهري متعلق بتوقف الدراسة بالجامعة (شكل رقم (5)) .

شكل رقم (5) مدى التأثير التجاري سلباً في حالة توقف الدراسة بالجامعة.



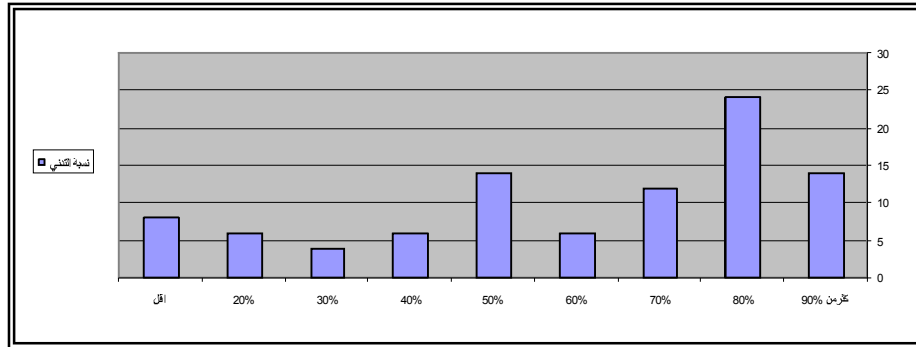
المصدر: عمل الباحث

10 - نسبة التأثير في تدني المبيعات عند توقف الدراسة بالجامعة :

كان لاختلاف نوع النشاط الاقتصادي تأثير مباشر في اختلاف نسب البيع في جميع الأنشطة الاقتصادية بالمدينة ؛ إذ ذكر 14(14%) من أفراد عينة البحث بأنهم تأثروا بنسبة 90% ، وتشكل هذه الفئة الكفتريات ، والترحيل والمكتبات ، وذكر 24(26%) من أفراد عينة البحث بأنهم تأثروا بنسبة 80% ، وتشمل هذه الفئة المواصلات ، وبعض بائعي الخضار والفاكهة ، والمكتبات بالقرب من السكن الطالبى ، وذكر 12(13%) من أفراد عينة البحث بأنهم تأثروا بنسبة 70% ، وتشمل هذه بعض الكفتريات ، وبائعي الهواتف النقالة (موبايلات) ، وذكر 6(6%) من أفراد عينة البحث بأنهم تأثروا بنسبة 60% ، وذكر 14(14%) من أفراد عينة البحث بأنهم تأثروا بنسبة 50% ، وتشمل هذه الفئة بعض الصيدليات ،

و الكفتريات ، وبعض المكتبات، كما ذكر 6(6%) من أفراد عينة البحث بأن نسبة المبيعات تتخفص بنسبة 40% ، وهي عبارة عن البوتيكات ، وبعض المخابز . أما الذين ذكروا بأن نسبة المبيعات تتخفص لديهم بنسبة 30% . فكان عددهم 4(4%) من أفراد عينة البحث ، وهم عبارة بعض الكفتريات في سوق المدينة ، والمكتبات بجوار محكمة المدينة أي في داخل السوق . وذكر 6(6%) من أفراد عينة البحث بأن نسبة المبيعات تتخفص عندهم بنسبة 20% ، وتشمل هذه الفئة (الترزية) ، وبعض الصيدليات ، أما الذين كانت إجاباتهم بأن نسبة المبيعات تتخفص بأقل من 10% فكان عددهم 8(9%) من أفراد عينة البحث ، وتتمثل هذه الفئة في أنشطة مختلفة تشمل تجار الأثاثات ، وبعض البوتيكات ، والمقاهي ، ومحلات الاتصالات . يتضح من هذا بأن المحل التجاري كل ما كان بالقرب من الجامعة أو السكن الطالبية . كان أكثر تأثراً بتوقف الدراسة ، ويكون التأثير أكبر إذا كان المحل التجاري معتمداً اعتماداً كلياً على الطلاب زبائن أساسيين (شكل رقم 6) .

شكل رقم (6) نسبة التأثير في تدني المبيعات عند توقف الدراسة بالجامعة :

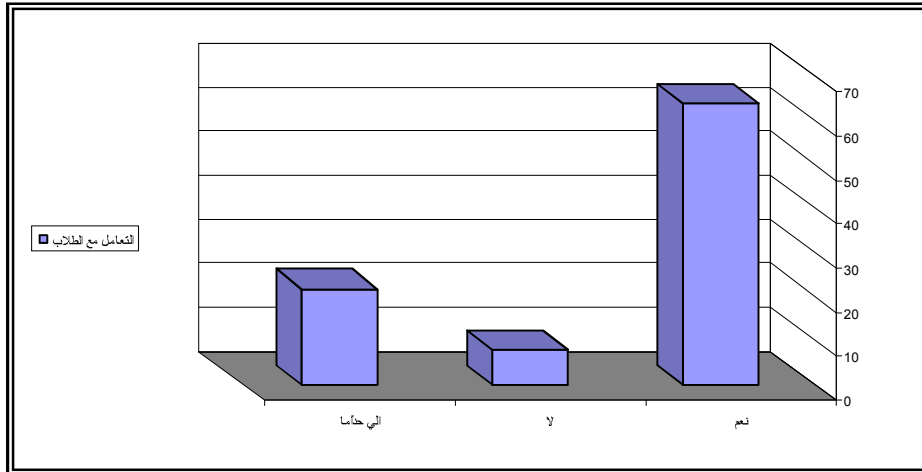


المصدر: عمل الباحث

11 - مدي تفضيل التعامل مع الطلاب تجارياً:

أثر نوع النشاط التجاري ومكانه في تباين التعامل مع الطلاب ؛ إذ ذكر 64) 68% من أفراد عينة البحث . بأنهم يفضلون التعامل مع الطلاب ؛ لأنهم هم السبب الأساسي في ممارسة المهنة ، وهم الزبائن الدائمين لديهم ، وذكر 8(9%) من أفراد عينة البحث بأنهم لا يفضلون التعامل مع الطلاب لأسباب عديدة منها : أن كثير من الطلاب يعتمد على الدين أكثر من التعامل نقداً ، وهذه الطريقة تؤثر في رأس المال ، وكثير من الطلاب لا يدفعون ما عليهم من ديون ؛ وتصبح ديون هالكة ، بالرغم من أن محلاتهم التجارية تقع بالقرب من السكن الطالب أو الجامعة ، وبذلك يفضلون الربح البسيط من البيع نقداً عن المديونية الكبيرة من قبل الطلاب ، وتظهر هذه الفئة في أصحاب المتاجر الاستهلاكية و الكفتريات، أما بقية أفراد العينة 22(23%) من أفراد عينة البحث . فذكروا أنهم يفضلون التعامل . إلى حد ما . مع الطلاب (شكل رقم (7)) .

شكل رقم (7) مدي تفضيل التعامل مع الطلاب تجارياً:

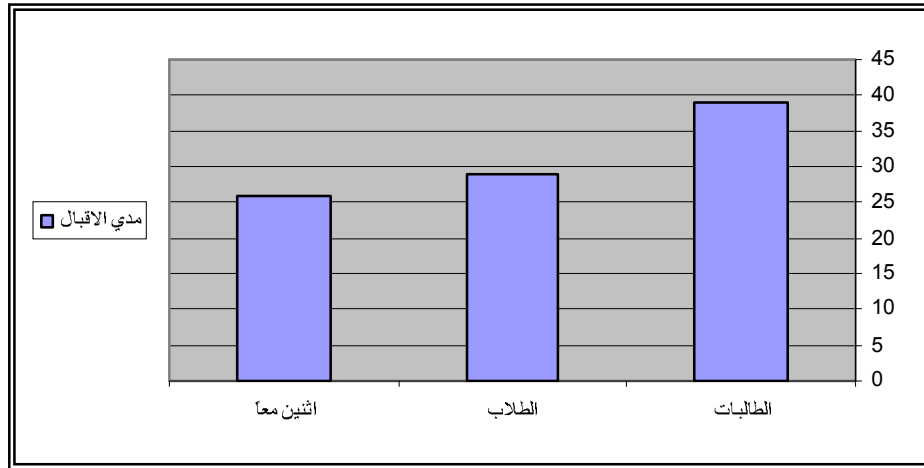


المصدر: عمل الباحث

12 - نوعية الطلاب المتعاملين تجارياً :

اختلفت نوعية الطلاب المتعاملين تجارياً باختلاف الجنس ومدى الحاجة ؛ إذ ذكر 93(41%) من أفراد عينة البحث . بأن الطالبات أكثر إقبالاً في الشراء عن الطلاب ؛ خاصة في البوتيكات ، والعطارة ، ومحلات الملابس الجاهزة ، وذكر 29(30%) من أفراد عينة البحث بأن الطلاب أكثر إقبالاً علي الشراء وتشمل هذه الفئة المحلات التجارية وسط الأحياء خاصة في مربع 8 ومربع 14 و15 ومربع 6 ؛ حيث يسكن في هذه الأحياء كثير من الطلاب ، سواء في منازل أو في داخلية الطلاب بالقرب من مربع 15 ، وذكر 26(27%) من أفراد عينة البحث بأنهم يفضلون التعامل مع الاثنيين معاً ، وتشمل هذه الفئة التي تقدم خدمة لكل الطلاب (شكل رقم (8)) .

شكل رقم (8) نوعية الطلاب المتعاملين تجارياً :

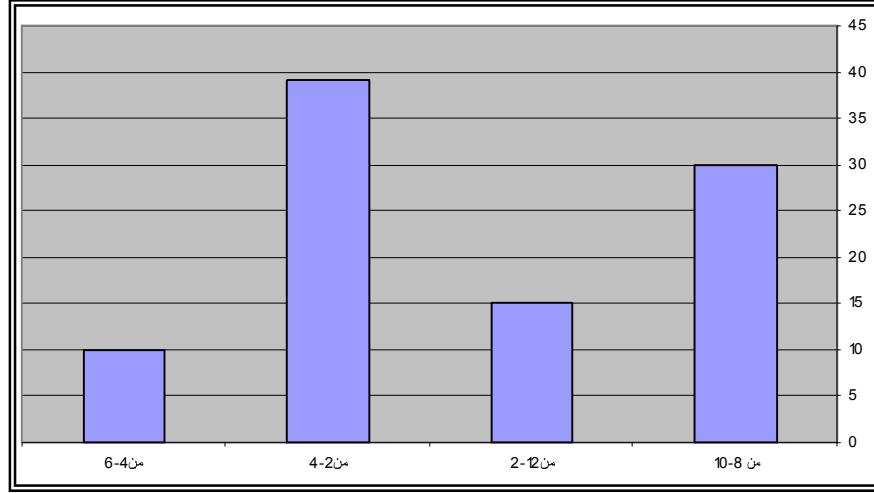


المصدر: عمل الباحث

13 - أوقات الشراء خلال اليوم :

تباينت الأوقات التي يرتاد فيها الطلاب المحلات التجارية لأسباب عديدة ؛ إذ ذكر 30(30%) من أفراد عينة البحث . أن ارتياد الطلاب لمحلاتهم يكون بين الساعة 8-10 صباحاً وتشمل هذه الفئة المواصلات والمكتبات والكافريات ه ذه الأوقات مرتبطة مع المواصلات بأوقات الحضور إلي الجامعة أو ال ذهاب م ن السكن الجامعي لقضاء بعض الأغراض وهي عديدة ، فيما يختص المكتبات والكافريات قد يتوافق هذا الوقت مع عدم وجود محاضرات لبعض الطلاب وبالتالي يقضون الوقت بين الكافريات أو المكتبات ، بينما ذكر 15(19%) من أفراد عينة البحث إن الارتياح يكون بين الساعة 12-2 ظهراً وتشمل ه ذه الفئة المكتبات والكافريات والصيدليات هذه الأوقات مرتبطة كما ذكرت سابقاً بعدم وجود محاضرات أو هي الأوقات المناسبة والمتاحة للذهاب لقضاء الأغراض التي من بينها الصيدليات. وذكر 39(41%) من أفراد عينة البحث إن ارتياد الطلاب لمحلاتهم التجارية يكون بين الساعة 2-4 ظهراً وهذا الوقت يتفق مع انتهاء اليوم الدراسي في غالب الكليات وهذا ما يفسر ارتفاع هذه النسبة وتشمل ه ذه الفئة البوتيكات و الترتزية ومحلات العطارة والمواصلات ، وذكر 10(11%) من أفراد عينة البحث إن الطلاب يرتادون محلاتهم التجارية بين الساعة 4-6 مساء مرتبط انخفاض هذه النسبة بزمن حضور الطالبات إلي السكن الجامعي هذا إذا علمنا إن 39% من الذين يرتادون المحلات التجارية هم من الطالبات شكل رقم (9).

شكل رقم (9) أوقات الشراء خلال اليوم :



المصدر: عمل الباحث

النتائج :

يبدو من المناسب بعد ذلك العرض لملامح النشاط التجاري بمدينة شندي أن نتعرف على المشاكل والمعوقات التي تحدث من هذا النشاط ، وبمعرفة هذه المشاكل يمكن وضع الحلول الآتية والمستقبلية لتطور النشاط الاقتصادي بمدينة شندي ، وقد حدثت هذه المعوقات من ازدهار النشاط الاقتصادي ومن إيجاد حلول لمشاكل النشاط الحالي . كما يبدو أن النشاط التجاري سيزل في توسع رأسي وأفقي ، وفي ظل التوسع في قبول الطلاب بجامعة شندي والتوسع العمراني والهجرة من الريف إلى المدن بسبب التنمية غير المتوازنة وغيرها من الأسباب الأخرى ، ومن المتوقع أن يزداد عدد السكان ؛ وبالتالي تزداد الحاجة إلى أسواق ثانوية والتي لابد أن تزداد لزيادة عدد السكان .

ومن خلال العمل الميداني الناتج عنه توزيع استمارة الاس تبيان والملاحظة

والمقابلة . اتضح أن هناك مشاكل تواجه النشاط الاقتصادي والتجاري بالمدينة وتحد هذه المشاكل من توفير كثير من الخدمات ، ويمكن أن نجمل هذه المشاكل في الآتي :

1. ارتفاع أسعار الإيجارات خاصة في سوق المدينة وأصبحت الأرض عبارة عن سلعة لا كمنفعة للأسر والنشاط التجاري .
2. عدم وجود تخطيط لمناطق تجارية بالقرب من السكن الطالب .
3. تدني البنية الأساسية مثل الطرق المسفلتة خاصة بين مناطق السكن الطالب والسوق .
4. التركيز المكثف للمحلات التجارية في منطقة السوق .
5. ظهور (الكفريات) داخل منازل في الأحياء السكنية مما يترتب عليه كثير من الآثار السلبية .

التوصيات:

إن تطور النمو التجاري بمدينة شندي محدود في ظل التوسع في قبول الطلاب بجامعة شندي ، وزيادة نمو السكان ، ولم يتم توزيع الأنشطة التجارية بالطريقة المثلى حتى الآن ، أما التوزيع الحالي للأنشطة التجارية فهو بحاجة لمعالجات ، وإعادة تخطيط وهيكله خاصة بالقرب من السكن الطالب ، ولكي نتجنب المشكلات القائمة الناجمة عن وظائف استخدام الأرض مستقبلياً ، ومعالجة المشكلات الناتجة عن الاستخدام الحالي . أوصي بالآتي :

1. تخطيط مناطق تجارية جديدة برسم خريطة هيكلية تنفذ على عدة مراحل مراعية رغبات السكان والطلاب والآثار التي يمكن أن تنجم عنها.
2. وقف تحويل المنازل لـ (كفريات) بإصدار القوانين والتشريعات المناسبة

- لذلك ، مع الاهتمام بتفعيل الأسواق الطرفية مثل سوق (ال شجرة) وسوق مربع 14 (سوق الديم) ، وغيرها من الأسواق .
3. الاهتمام بالنظافة العامة للمناطق التجارية ، ومناطق الخدمات ، وال رؤية التجميلية كمعالم أساسية يقاس بها حضرية مدينة شندي ، ويلزم ذلك وجود آلية ناجزة للتنفيذ والمتابعة .
4. الاهتمام بالخدمات العامة في المدينة ؛ لأنها أضحت من الأساسيات لدورها الفاعل في تحسين البيئة وإصاحها ؛ ويلزم ذلك أن تجد عناية فائقة .
5. وضع خريطة هيكلية لاستخدام الأرض ؛ يراعى فيها الاستراتيجية القومية الشاملة للبلاد ، والنواحي الاقتصادية والاجتماعية ، وتبنى على دراسة واقعية تشمل الوضع الحالي للطلاب ، مع الوضع في الحسبان القبول المتزايد للطلاب بالجامعة ، والهجرات المتوقعة من الريف إلى المدينة ، والحركة اليومية من أطراف المدينة تجاه الوسط الذي يضم المنطقة التجارية .
6. يجب أن تدخل الدولة (صندوق رعاية الطلاب) كمستثمر في توفير بعض المحلات التجارية لتقديم خدمة للطلاب بأسعار معقولة.
7. توفير مركبات لنقل الطلاب من وإلى الجامعة ؛ إذا علمنا مدى بُعد داخلية الطلاب عن الكليات.

الخاتمة :

ليس في وسع هذه الدراسة وحدها أن تتناول كل الآثار الاقتصادية لطلاب جامعة شندي في النشاط التجاري بالمدينة . كذلك أتوقع ألا تقوم أي دراسة أخرى بمفردها بوضع صورة لمستقبل النشاط الاقتصادي بالمدينة ؛ ولا بد في مثل هذه

الأمر أن تتضافر الجهود في دراسة تفصيلية مشتركة يقوم بها جميع المتخصصين والمؤهلين في مختلف القطاعات الاقتصادية والاجتماعية والتعليمية . ولكن يمكن أن تسلط هذه الدراسة الضوء على الخطوط العريضة والتي يمكن الاتفاق عليها في شأن تطوير العلاقات الاقتصادية في داخل المدينة ؛ فقد تبين من العرض السابق للدراسة . أن هناك ملامح رئيسة توضح العلاقات الاقتصادية ؛ فقد تبين أن ازدهار النشاط التجاري ارتبطت بالنمو السكاني في المدينة مع وجود طلاب جامعة شندي ، وأن طبيعة التعامل التجاري للطلاب في ظل الظروف الاقتصادية أثر في النمو التجاري في المدينة في بعض الأنشطة الاقتصادية .

ويتوقع للنمو التجاري في السودان عموماً ، وشندي على وجه الخصوص . نمواً سريعاً في المستقبل ؛ نتيجة للتوسع في قبول الطلاب في مختلف الكليات والتخصصات ؛ وللتقدم في مشاريع طرق النقل والمواصلات مثل طريق التددية ؛ مما يفرض الاهتمام بتطوير قبول الطلاب كما وكيفاً ؛ مما يساعد على ذلك أن النشاط التجاري بمدينة شندي غير معقد ، ويمكن التحكم في تنفيذه من خلال مشاريع التخطيط الاقتصادي ، وأتمنى أن تجد مشاريع التخطيط الاقتصادي مستقبلاً واعداداً ، وأن يجد النشاط التجاري بمدينة شندي موضوع الدراسة الاهتمام الأكبر .

المراجع:

- 1- الإدارة العامة للتخطيط - 2005- دليل مؤسسة التعليم العالي في السودان - 2004-2005- شركة مطابع السودان للعملة المحدودة - الخرطوم .
- 2 - تقرير رئيس الجامعة لمجلس الجامعة في دورة انعقاده الثانية ، - جامعة شندي-1994.
- 3 - مرجع سابق الإدارة العامة للتخطيط - 2005- دليل مؤسسة التعليم العالي

- في السودان - 2004-2005 - شركة مطابع السودان للعملة المددودة -
الخرطوم.
- 4 - المرجع السابق .
- 5 - المرجع نفسه .
- 6 - فتحي محمد أبو عيانة_ 1996_ مدخل إلى التحليل الإحصائي في الجغرافيا
البشرية_ دار نهضة مصر للطباعة_ القاهرة .
- 7 - سيد البشري . 20056 . جغرافية العمران . منشورات جامعة السودان
المفتوحة . الخرطوم .