دور مكتب الاستشارات البحرية لجامعة البصرة في تسويق المعلومات للمستفيدين : دراسة حالة

الباحثة. إيمان عدنان صالح **أ.د. آمال عبد الرحمن عبد الواحد**

كلية الآداب / جامعة البصرة

Email : mohmmedsade40@ gmail .com

Email : amal1alassdy2@gmail.com

الملخص

يهدف البحث إلى التعريف بواقع التسويق في المكتب الاستشاري البحري بجامعة البصرة والهدف، ويهدف إلي التعرف على المعلومات التي يقدمها وطرق اساليب التسويق فيه. حيث تم استعمال المنهج الوثائقي في الجانب النظري و المنهج الوصفي (دراسة حالة) في الجانب العملي بوصفه اكثر المناهج الملائمة لطبيعة هذا البحث، واعتمد اداة المقابلة في جمع البيانات، وتم استعمال النسب المئوية في البحث.

وتوصل البحث إلى العديد من النتائج أهمها :-

١- يقوم المكتب بتقديم معلومات تعليمية وبحثيه ويقدمها للمواطنين مجاناً في حين الجهات الحكومية والخاصة يقدم لها مقابل مبالغ مادية تكتب عن شكل عقد استشاري ويعود الربح المادي للجامعة ، الوزارة ، الأقسام الداخلية ...الخ

٢- يقدم المكتب الاستشاري البحري خدمة تدريب للمستفيدين على قواعد بيانات وشبكات المعلومات .

٣- توجد ميزانية خاصة ومستقلة بالمكتب إلا أنها غير كافية لسد احتياجات المكتب؛ لأن التمويل فيها هو تمويل ذاتي فقط .

وخرج البحث الى العديد من التوصيات اهمها :-

١- تشجيع المكتب الاستشاري البحري على إشراك الموارد البشرية في العمل؛ لأنهم الأساس في إكمال سير العمل ومن أجل تبادل الأفكار الجديدة .

٢- ضرورة توفير ميزانية كافية لسد احتياجات المكتب .

الكلمات المفتاحية: المكاتب الاستشارية، التسويق، تسويق المعلومات، المعلومات الأستشارات العلمية والبحثية.

The Maritime Consultative Office and A course in Marketing Information and Providing it to Beneficiaries at Basra University : a case study

Researcher. Eman Adnan alasdi
Email : mohmmedsade40@ gmail.com
Assist.prof.Amal Abdul Rahman Abdaul Wahid
Email : amal1alassdy 2@gmail.com
College of Arts / University of Basrah

Abstract

The research aims to introduce the reality of marketing in the Maritime Consulting office at the University of Basra and its objective. Also, it aims to explore the provided information and the techniques of marketing methods with it. The documentary approach was used in the theoretical side and the descriptive approach (case study) in the practical side as the most appropriate approach to the nature of this research. It also, depended on the interview tool in collecting data and percentages were used in the research.

The research reached many results, the most important of which are:-

1- Establish educational and research information for citizens free of charge. While government and private agencies are provided in return for financial sums that written in the form of a consultancy contract. Also, the financial profit is refunded to the university, the ministry, the internal departments ... etc.

2- The office provides educational and research information and provides it to citizens free of charge.

3- There is a special and an independent budget in the office, but it is not sufficient because the funding therein is only self-financing.

The research came out with many recommendations, the most important of which are:-

1- Encouraging the Maritime Consultative office to involve human resources in the work because they are the basis for completing the workflow and for the exchange of new ideas.

2- The need to provide an adequate budget to meet the needs of the office.

Keywords: consulting office, marketing, information marketing. Information, scientific and research consultancy

المقدمة

إن اول من استعمال اسلوب تسويق المعلومات هي المكتبات الامريكية على الرغم من أن المعلومات كانت تقدم إلي المستفيدين مجاناً إلا أن استطاعت المكتبات الامريكية الاستفادة من الجانب التسويقي للمعلومات من خلال الانشطة التسويقية وبعد ذلك بدأت تنتشر بشكل اكبر في بعض البلدان الاخرى كالولايات المتحدة الامريكية وأوروبا، وأن هدفها الأساس هو تلبية احتياجات المستفيدين من المعلومات وتحقيق رغباتهم لانهم الاساس في انجاح العملية التسويقية [١] .

تضمن البحث أربعة مباحث المبحث الأول (المشكلة ، الأهمية ، الأهداف ، المنهج ، ادوات جمع البيانات ، حدود البحث ، الدراسات السابقة) .

أما المبحث الثاني فقد تضمن مفهوم كل من المكاتب الاستشارية ، أهميتها ، ضوابط وشروط فتح المكاتب الاستشارية ، والمعلومات ، أنواعها ، خصائصها ، مفهوم التسويق في المكتبات ، أهداف ، وظائفه ... الخ

خصص المبحث الثالث للدراسة الميدانية والتي تضمنت تحليل أسئلة المقابلة الموجهة إلى مدير المكتب الاستشاري .

عرض المبحث الرابع لما تم التوصل إليه من نتائج وتوصيات وختم البحث بقائمة الهوامش.

المبحث الأول : الأطار العام للبحث

مشكلة البحث

تكمن المشكلة بالأسئلة التالية

١- هل يقوم المكتب الأستشارات البحرية بتقديم المعلومات ؟
٢- ما هي المعلومات التي يقدمها المكتب الأستشارات البحرية ؟
٣- هل يقوم المكتب الأستشارات بتسويق معلوماته؟
٤- ما هي طرق اساليب تسويق المعلومات فيه؟
٥- هل تتوفر موارد بشرية عاملة في المكتب الاستشارات البحرية ؟
٦- ما دور الموارد البشرية في تطوير مكتب الاستشارات ؟

أهمية البحث

تكمن أهمية البحث في أهمية تسويق المعلومات في المكتب الاستشارات البحرية كونه يعد واحداً من اهم الأدوات الأساسية التي تقدم بها المعلومات وتروج عن خدماتها عن طريق إقامة الدورات والبحوث والمؤتمرات فيه التي تعد المسؤول الأول في الترويج لمنتجاتها المعلوماتية التي تقدمها .

أهداف البحث

يهدف البحث للتعريف بـ :-

١- واقع التسويق في المكتب الأستشارات البحرية بجامعة البصرة .والهدف منه.
٢- المعلومات التي يقدمها المكتب لا استشارات البحرية
٣- طرق اساليب التسويق في المكتب الاستشارات البحرية
٤- الموارد المالية اللازمة للمكتب الاستشارات البحرية والبشرية العاملة فيه
٥- الصعوبات والمعوقات التي تواجه تسويق المعلومات في المكتب واقتراح الحلول المناسبة لها .

منهج البحث

لأجل تحقيق أهداف البحث تم اتباع المناهج الآتية :-

١- **المنهج الوثائقي:-** المنهج الذي اتبع في البحث للجانب النظري وذلك باستعمال المصادر الورقية والمصادر الالكترونية معاً .

٢- **المنهج الوصفي (دراسة حالة)** :- المنهج الذي اعتمد عليه في الجانب (العملي) بوصفه من أكثر المناهج الملائمة لطبيعة هذه الدراسة لجمع المعلومات ذات العلاقة .

أدوات جمع البيانات

تم الاعتماد على الادوات التالية لجمع المعلومات والمتمثلة بـ :-

١- **المقابلة** :- تم إجراء المقابلة مع مدير مكتب الأستشارات البحرية في جامعة البصرة وقد أعدت لها مجموعة من الأسئلة بلغ عددها (٢٤) سؤالاً .

٢- **الملاحظة** :- وذلك من خلال الزيارات الميدانية المتكررة والاطلاع الشخصي على المكتب الأستشارات وما يقدمه من معلومات للمستفيدين .

حدود البحث

١- **الحدود الموضوعية** :- اقتصرت الحدود الموضوعية للدراسة على تسويق المعلومات

٢- **الحدود المكانية** :- المكتب الأستشارات البحرية في جامعة البصرة

٣- **الحدود الزمانية** :- ٢٠١٩- ٢٠٢٠ .

الدراسات السابقة

غيث محمود عطا الله . بناء نظام لإدارة الجودة في المكاتب الاستشارية الهندسية وفق متطلبات الايزو 9001:2015 في الجامعات العراقية (رسالة ماجستير) ٠- الجامعة التكنلوجية / قسم هندسة البناء والأنشاءات ،٢٠١٦، ١٦١ ص .متاح على الموقع **http://mail.uotechnology.edu**

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على متطلبات الجودة اللازم توفرها في الخدمات والمنتجات المقدمة في المؤسسات والشركات لمستفيدينهم كما يهدف الى بناء نظام لإدارة

الجودة الشاملة للمكاتب الاستشارية الهندسية بشكل خاص والجامعات العراقية بشكل عام وان مفهوم الجودة له اهمية كبيرة في تطور ونشر الثقافة وتعميمها على كافة افراد المجتمع .

وتوصلت الدراسة الى جملة من النتائج أهمها

١- عدم تطبيق نظام ادارة الجودة وفقاً للمعايير والمواصفات القياسية العالمية مما ادى الى عدم الحفاظ على ادامة النظام وتطويره بشكل كبير جداً.

٢- قلة التفكير الدائم والقائم على المخاطر والفرص وهذا بدورة يؤدي الى عدم تخطيط للتصدي ولتحديد المخاطر .

وخرجت الدراسة الى العديد من التوصيات اهمها

١- اقامة ندوات ودورات تعريفية وتدريبية عن كيفية تطبيق مفهوم الجودة واشراك جميع العاملين في المؤسسة في هذه النشاطات المقدمة .

٢- زيادة الوعي لدى القائمين في المكتب بأهمية الدقة في العمل وفي تسجيل البيانات من اجل اكتشاف الخطأ قبل الوقوع فية بأقصر مده زمنية ممكنة .

المبحث الثاني: دور المكتب الأستشاري البحري واهميته في تسويق المعلومات

تعريف المكتب الاستشاري

مؤسسة يلجأ إليها في حالة وجود خطأ ما او مشكلة تواجه سير العمل في الشركات ولم تتمكن الإدارات العليا من حلها [٢].

أهمية المكاتب الاسشاريه

للمكاتب الاستشارية اهمية تتمثل بالاتي :- [٣][٤].

تكمن اهميتها من كونها تمثل مجالاً مهماً مهم للدراسة والبحث العلمي حيث تقدم مختلف المعارف والعلوم من خلال اقامة المؤتمرات العلمية والندوات بحيث تسعى هذه المكاتب إلي الحصول على قواعد بيانات احصائية ومصادر حديثة وتزويدها بالمجلات والتقارير العلمية وهذا ما يجعلها متميزة في تقديم المشورات للشركات والمؤسسات عند مواجهتهم لمشكلة ما .

ضوابط وشروط فتح المكاتب الاستشارية

إن هذه الاحكام والشروط قد يعرفها اكثر الناس والتي توضع من قبل وزارة التجارة للعمل على فتح هذه المكاتب وفي حالة تطبيق الشروط المعروضة بالكامل تسمح الوزارة بفتحها وبعدها يتم منحها ترخيصاً يسمح لها باستمرار عملها ، إلا أن هناك مشكلة رئيسية هي عدم متابعة وزارة التجارة بعد تخويل المستشار بفتح هذه المكاتب [٥].

صعوبات فتح المكاتب الاسشارية

هناك صعوبات عدة تواجه المكاتب الاستشارية عند فتحها تتمثل بالأتي :- [٦]

١- ضعف في توفر الموارد المالية وقلة توفر الكادر البشري فيها .

٢- ضعف التمويل الداعم للعمل الاستشاري فالبنوك التجارية لا تراها كجهة مستحقة للتمويل .

٣- تفرض انظمة المشتريات ضرائب مالية عند التعاقد معها .

تعريف المعلومات

مجموعة من البيانات والحقائق التي تخص موضوع معين قد تكون معلومة معينة تخص مكان ما او شئ معين يكتسبها الشخص من خلال القراءات المستفيضة والبحث عنها[٧] .

أنواع المعلومات

للمعلومات أنواع عديدة كما موضحة في الشكل رقم (١) إلي :- [٨]

شكل (١) يوضح أنواع المعلومات [*]

١- **المعلومات التطويرية** :- المعلومات التي يمكن استخلاص المهم منها كمقال معين او وثيقة ما وهذا النوع من المعلومات هدفة الأساس الارتقاء بالمستوى الثقافي للفرد وتشجيعه على الإبداع .

٢- **المعلومات الانجازية** :- تساعد القارئ على منح الكثير من المعلومات التي يبحث عنها وتكون ضمن اهتماماته بأسرع وقت ممكن وكذلك تقدم المشورة والرأي التي تساعد في اتخاذ القرارات الصحيحة .

٣- **المعلومات التعليمية** :- المعلومات التي تخص الطلبة والتي تكون في ضمن مناهجهم الدراسية وكذلك طلبة الجامعات واصبحت هذه المعلومات متوفرة في مواقع متخصصة في التعليم وتزودهم بالكثير من المعلومات وفي شرح المادة التعليمية .

٤- **المعلومات الفكرية** :- المعلومات التي يمكن للفرد استنباطها والاستعلام عنها من خلال الافكار المطروحة التي سوف توصل الى حقيقة معينة .

٥- **المعلومات البحثية** :- المعلومات التي يحصل عليها الشخص نتيجة البحث في البحوث السابقة والتجارب العلمية .

٦- **المعلومات الواقعية** :- المعلومات التي تتعامل مع الحقائق فقط وهي موجوده في الموسوعات والكتب المرجعية والاحصائيات الحكومية كأحصاء السكان[٩]

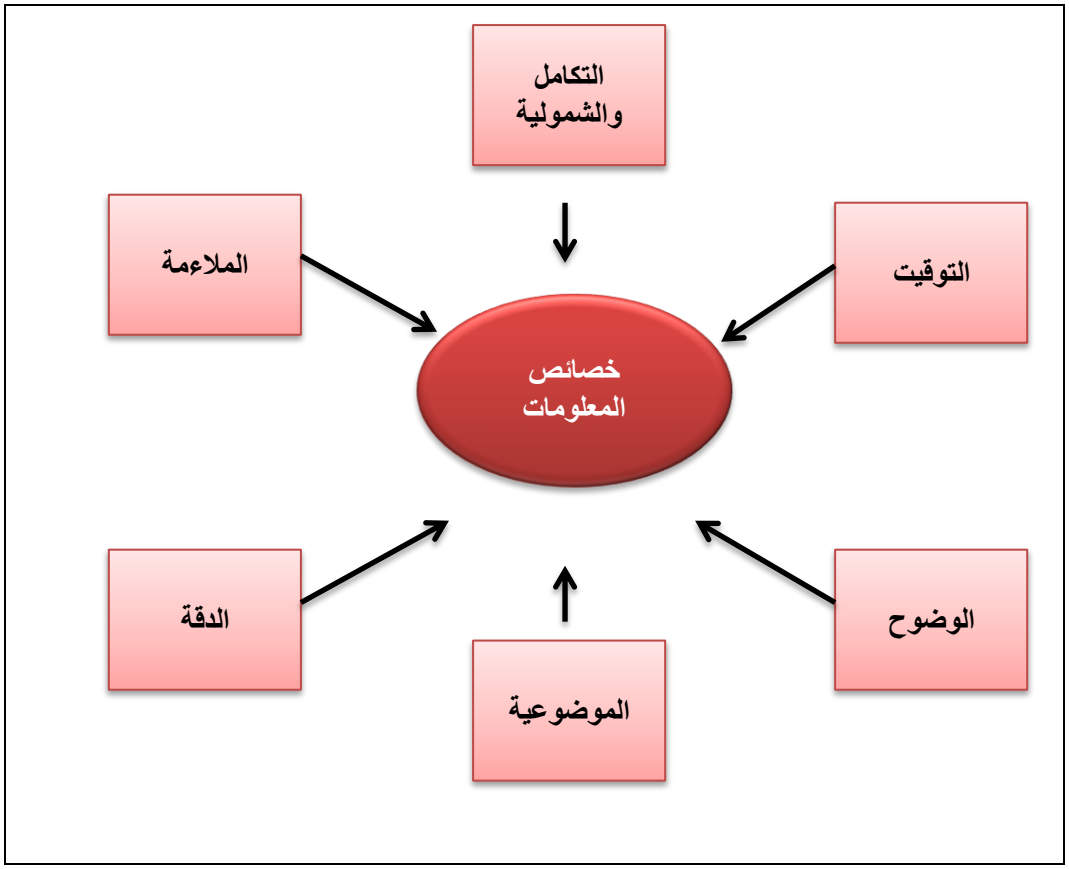
٧- **المعلومات التحليلية** :- المعلومات التي يكتشفها الباحثون في دراساتهم وهي موجودة في المجلات والكتب العلمية .

٨- **المعلومات الشخصية (الذاتية)** :- معلومات تأتي من وجهة نظر شخص ما، اي تكون الآراء ذاتية ولا توجد فيه اي معلومة واقعية .

٩- **المعلومات الموضوعية** :- المعلومات التي تأتي من وجهات نظر عديدة وهي موجودة في الصحف التي تحتوي على تقارير عادلة ومتوازنة وكذلك الكتب المرجعية التي تحتوي على معلومات موضوعية متعددة .

خصائص المعلومات

هنالك عدة خصائص للمعلومات كما موضح في الشكل رقم (٢) وهي :- [١٠]



شكل (٢) يوضح خصائص المعلومات [**]

١- **التكامل والشمولية** :- توفير المعلومات المناسبة للمستفيدين بما يتناسب مع احتياجاتهم العلمية من دون اي نقص فيها .

٢- **الملاءمة** :- الارتباط الوثيق بين المعلومة المطلوبة والمسترجعة اي تكون المعلومات المسترجعة ذات صلة بالموضوع .

٣- **الدقة** :- الدقة في طرح السؤال لكي يتم الاسترجاع بشكل دقيق وخالٍ من الاخطاء حيث

" تقاس نسبة المعلومات الصحيحة الى المجموع الكلي من المعلومات الحاصل عليها خلال فترة زمنية معينة " .

٤- **التوقيت** :- اي توفير المعلومات المناسبة في الوقت المناسب .

٥- **الوضوح** : اي أن يكون السؤال واضحاً لكي يتم الاسترجاع بصورة صحيحة .

٦- **الموضوعية** :- ابراز المعلومات بطريق محايدة لا تخدم جهة معينة .

تعريف التسويق

للتسويق عدة تعاريف يمكن أجمالها بالأتي :- [١١]

تعريف التسويق لغة :- هو فن او علم للعديد من البضائع وكل ما يتعلق بالبيع، المتاجرة، الشراء ، وتسويق البضائع بالجملة .

تعريف التسويق اصطلاحاً :- القيام بعمليات عديدة كالتنفيذ والتخطيط والرقابة على مختلف انواع البرامج التي تؤثر على الافكار والخدمات وذلك من خلال عدة خطوات كتحديد قنوات الاتصال بين منتج الخدمة ومستفاديها ووضع السعر المناسب وتقديم مختلف انواع المعلومات [١٢].

اهداف التسويق

يمكن تحديد اهداف التسويق بالاتي :- [١٣].

١- تختلف اهداف التسويق تبعاً لاختلاف أنواع واماكن المنظمات من حيث الموقع الجغرافي والمستوى التكنلوجي وحجم المؤسسة والنشاطات المقدمة فيها فضلاً عن هذا ايضا فهناك اختلافاً في دورة حياة الاعمال ونوعيتها سواء كانت على المستوى الاقتصادي او على المستوى المنظمة.

٢- تحديد الارباح التي يحصلون عليها مقابل عمليات البيع لمستفاديها .

٣- تحديد الفئة المستهدفة التي يكون اقبالها على اخذ واستعمال المعلومات أكثر من غيرها[١٤] .

٤- توفير انواع مختلفة من المعلومات وخدماتها والموارد المالية للمستفيدين وذلك من خلال تصميم خدمات مبتكرة لهم [١٥].

٥- ترويج لخدمات المعلومات المتوفرة في المكتبة وتسويقها لكل فئات المستفيدين .

٦- وضع اسس ومعايير ثابتة لبرامج التسويق وذلك من اجل تطور كفاءات العاملين في المكتبة والحد من التكرار الحاصل داخل النظام .

وظائف التسويق

للتسويق عدة وظائف يمكن اجمالها بالاتي :- [١٦]

١- الاهتمام الفعلي بالبيع التي يعتبر الوظيفة المركزية والاساس للتسويق .

٢- اجراء الابحاث لرصد التغيرات و دراسة كل من المستهلك والسوق معاً .

٣- عرض جميع الخدمات التي تحقق المنفعة للفرد وتحديد خصائصها الاساسية .

٤- تسعير المنتج على وفق جودته ونوعية المعلومات فيه وتحديد الشروط الاساس للبيع.

٥- يساهم في اعادة و تنظيم النظام الذي يكون مصمماً لخدمة العملاء [١٧].

المبحث الثالث : الدراسة الميدانية

تطرق البحث في الجانب العملي (الميداني) إلي تحليل اسئلة المقابلة الموجهة الى مدير مكتب الاستشارات البحرية في مركز علوم البحار في جامعة البصرة لغرض الحصول على المعلومات المطلوبة وتضمنت عدة محاور بلغ عددها (ثماني) محوراً وبلغ عدد اسئلتها (٢٤) سؤالاً والجدول رقم (١) يبين عنوان المحاور وعدد الاسئلة فيها.

جدول (١)

المحاور الخاصة بالمقابلة وعدد الأسئلة فيها

ت	عنوان المحور	عدد الأسئلة
	المكاتب الأستشارية	٢٤
١٣	**المحور الاول : معلومات عامة**	٥
١٤	**المحور الثاني : البناية والمكان**	٢
١٥	**المحور الثالث : الموارد البشرية**	٥
١٦	**المحور الرابع : الميزانية**	١
١٧	**المحور الخامس : تسوق المعلومات**	٨
١٨	**المحور السادس : النشاطات**	١
١٩	**المحور السابع : التعاون**	١
٢٠	**المحور الثامن : الصعوبات والمعوقات**	١

تأسيس المكتب (***)

يعد مكتب الاستشارات البحرية من المكاتب العلمية في جامعة البصرة الذي تأسس في "عام ١٩٩٣ بحسب التشريعات والتعليمات رقم (٦٠) " ضمن تشكيلات مركز علوم البحار

وأن الاهداف التي دعت الى انشاء هذا المكتب هي كالاتي :-

١- استثمار الطاقات العلمية المتوفرة في خدمة الخطط والمشارع .

٢- توفير مستوى عالٍ من الاستثمارات والدراسات التخصصية .

٣- الاشتراك في المشاريع والاستثمار وتقديم المعلومات للمواطنين .

وأن الهيكل التنظيمي للمكتب هو (مدير عام – المكتب الاستشاري البحري)

اما طبيعة عمل المكتب فهو يهتم بتقديم الاستشارات البحرية ومراقبة التلوث في المياه البحرية والانهار في العراق .

اما الدورات التي يقدمها المكتب فهي (دورة في الصحة والسلامة) حيث تقدم هذه الدورة الى الجهات الصحية والسلامة المهنية لمدة شهر واحد فقط ويقدمونها أساتذة من داخل المكتب وشرط أن يكون استاذ مساعد او اعلى وقد تمنح شهادات لمن يشارك في الدورة .

المحور الاول : البناية والمكان

كانت الاجابة عن هذا المحور المتعلق بالبناية والمكان الذي تقدم فيه الاسشارات حيث اجاب بأن المكان مناسب نوعاً ما الا انه بحاجة الى مكتب اكبر من الموجود حالياً اضافة الى ان المكان نوعاً ما قديم .

القاعات التدريبية

للإجابة المتعلقة بوجود القاعات التدريبية لعمل الدورات اي ان هناك قاعات مخصصة لتقديم الدورات فية وهي مناسبة جداً لتقديم هذه الدورات وتكون تابعة الى مركز علوم البحار.

المحور الثاني : الموارد البشرية

كانت الاجابة عن المحور اعلاه المتعلق كما موضح في الجدول رقم (٢) .

جدول (٢)

يبين توزيع الموارد البشرية العاملة في المكتب الاستشاري البحري / جامعة البصرة

الفريق الأستشاري					الفريق الساند				
ت	العدد	الشهادة	التخصص	سنوات الخدمة	%	العدد	الشهادة	التخصص	سنوات الخدمة	%
١	١	دكتوراه	علوم بحار	٢٧	١٦,٦٧	٢	بكالوريوس	علوم حاسبات	١-٤	٥٠
٢	١	دكتوراه	علوم حاسبات	١٨	١٦,٦٧	١	بكالوريوس	محاسبة	٣	٢٥
٣	٣	ماجستير	علوم بحار	١٣-٢٨	٥٠	١	دبلوم فني	-	٧	٢٥
٤	١	ماجستير	قانون	١٥	١٦,٦٦					
مج	٦				١٠٠	٤				١٠٠

يتبين من خلال الجدول رقم (١) أن العدد الإجمالي للموارد البشرية العاملة في مكتب الأستشارات البحرية هو (١٠) موظفين ويتكون الفريق الاستشاري من (٦) اشخاص يكونون هم المسؤولين عن اعمال المكتب حيث جاءت حملة شهادة الدكتوراه لكل من (علوم بحار،علوم حاسبات) بنسبة (١٦,٦٧%) لموظف واحد لكل منهما ، يليها شهادة الماجستير علوم بحار بنسبة(٥٠%) بواقع ثلاث موظفين، يليها ماجستير قانون بنسبة (١٦,٦٦%) لموظف واحد، اما الفريق الساند هم الاشخاص الذين ينظمون الامور الادارية للمكتب والمكون من (٢) بكالوريوس علوم حاسبات بنسبة (٥٠%) يليها كل من (بكالوريوس ادارة واقتصاد ، الدبلوم الفني) بنسب متساوية (٢٥%) لموظف واحد لكل منهما .

حاجة المكتب إلي الموارد البشرية

كانت الاجابة المتعلقة بحاجة المكتب الى الموارد البشرية إذ إن العدد الموجود حالياً مناسب وكافٍ جداً ولا يحتاج الى موارد بشرية .

أشراك الموارد البشرية لمعرفة احتياجات المكتب

كانت الاجابة المتعلقة بأشراك الموارد البشرية لمعرفة احتياجات وتطوير المكتب الاستشارات فهم يشاركون في بعض الاحيان عن طريق المجلس الخاص بالمكتب ولهم دور في تطوير المكتب فهم يقومون بأجراء حسابات المشاريع المختلف فضلاً عن أنهم يقدمون استشارات قانونية واستشارات ادارية .

برامج تدريب الموارد البشرية

كانت الاجابة بأن المكتب يوفر دورات تطويرية علمية ونفسية ، ودورات تطويرية ادارية وتقدم للموارد البشرية العاملة في المكتب لتطوير من مهاراتهم وتنمية قدراتهم العلمية.

خدمة تدريب المستفيدين

للإجابة المتعلقة بتقديم خدمة تدريب للمستفيدين فهي تقدم نوعاً ما حيث تقوم الجهات المستفيدة وهم الاعضاء الهيئة التدريسية العاملة في المكتب بتقديم دورات علمية تخضع لخدمة المشاريع ونوعها التدريب على قواعد بيانات وشبكات المعلومات وتقدم للمستفيدين .

المحور الثالث : الميزانية

كانت الاجابة حول المحوراعلاه المتعلق بالميزانية حيث توجد ميزانية خاصة ومستقلة بالمكتب وان الجهة المسؤولة عن تمويلها تخضع للتمويل ذاتي ولا توجد اي مصادر اخرى للتمويل

المحور الرابع : تسويق المعلومات

للإجابة حول هذا المحور المتعلق بالمعلومات المقدمة في المكتب الاستشارات البحرية إذ إنه يقدم انواعاً مختلفة من المعلومات منها معلومات تعليمية عن طريق اقامة دورات للموظفين على شكل ندوات نظرية وعملية، ويقدم معلومات بحثية ايضاً اي تكون

خاصة بالمشاريع وتقدم للجهات المستفيدة . وتقدم هذه المعلومات مجاناً للمواطنين، وتقدم مقابل مبالغ مادية للجهات الحكومية والخاصة على شكل عقد استشاري . وأن المردود المادي يعود للجامعة ، الوزارة ، الاقسام الداخلية ، للفرق البحثية والعلمية المنفذة للمشاريع .

الجهات التي تسوق لهم المعلومات

للإجابة المتعلقة بالجهات التي تسوق لهم المعلومات فتتعاقد مع الجهات الحكومية كدوائر الدولة ضمن اختصاصاته العلمية وشركات خاصة كمؤسسات القطاع الخاص وتقتصر هذه الجهات في داخل البلد فقط .

الرؤيا الواضحة والمرسومة للمكتب

هناك رؤيا مفهومة ومرسومة وجاهزة للتطبيق على ارض الواقع تتمثل في تطوير المكتب من حيث توفير الموارد البشرية المؤهلة والمدربة ، توسيع المكان ، تجهيز المكتب بالأجهزة والمعدات ، ايجاد بناية خاصة ومستقلة بالمكتب ، توفير الميزانية ...الخ

خطط العمل المستقبلية

كانت الاجابة المتعلقة بخطط العمل الموجودة في المكتب الاستشارات البحرية فهناك خطة مرسومة من قبل مدير المكتب وتوضع كل اربع سنوات وتكون قابلة للتعديل والتغير نحو الافضل اذا تطلب الامر لذلك .

التواصل المستمر مع المكاتب الاخرى

للإجابة المتعلقة بالتواصل المستمر مع المكاتب الاستشارية الاخرى كالمكتب الاستشاري العلمي لكلية العلوم لأجراء بعض الفحوصات المختبرية للاستفادة من الافكار الجديدة وتبادل المعلومات التي تخدم حاجات المجتمع .

الوسائل التكنلوجية الحديثة

كانت الاجابة المتعلقة بوسائل التكنلوجية المستخدمة في تسويق المعلومات فهم يستعملون الوسائل التكنلوجيا التقليدية في اجراء التحاليل الكيمياوية والفيزيائية للمشاريع المنفذة فضلاً عن الوسائل التكنلوجية الحديثة عن طريق البريد الالكتروني والانترنت ،

اعداد موقع او صفحة للمكتب خاصة على شبكة الانترنت ، عن طريق تقديم العروض والمحاضرات للتواصل مع المستفيدين ،اصدار المجلات والنشرات وكذلك الالتقاء مع المواطنين للمساهمة في زيادة الخبرة العلمية والتقنية في الانتاج للمشاريع الاستثمارية المختلفة وحسب الاختصاصات .

حاجة المكتب إلي تسويق معلوماته

المكتب بحاجة إلى تسويق معلوماته والترويج عنها بعدة طرق كان تكون عن طريق الاعلان او الدعاية وبث وترويج المعلومات للمستفيدين فالشخص الذي يريد الحصول على المعلومات التي يحتاجها يطلبها عن طريق زيارته للمكتب وجهاً لوجه او عن طريق مواقع التواصل الاجتماعي يستطيع الحصول عليها بمقابل مبالغ مادية .

دور المكتب في تسويق معلوماتة

يقوم المكتب الاستشاري البحري بادوار عديدة منها أجراء تحاليل علمية ومسح للأراضي والمياه الاقليمية والشركات الحكومية والخاصة في الدراسات المختلفة وبصفة اتساع وتسويق النفط وهذه ترجع إلي المساهمة في النشاطات الجامعية والوزارة .

المحور الخامس : النشاطات

كانت الاجابة عن المحور المتعلق بالنشاطات التي يقوم المكتب الاستشاري البحري بتقديمها فهو يقدم دورات تطويرية علمية للمواطنين وكذلك يقدم ندوات عن نظرية وتعلمية معاً .

المحور السابع : مجلات التعاون

كانت الاجابة عن المحو المتعلق بمجالات التعاون فيتم عن طريق تبادل الخبرات العلمية والبحثية في انجاز المشاريع والاستفادة من الطرق الطبية والنفسية في اجراء التحاليل الخاصة بمعالجة المياه عن طريق الفحص الدقيق له ..

الصعوبات والمعوقات التي تواجه المكتب في تسويق معلوماتة

كانت الاجابة المتعلقة بالصعوبات والمعوقات التي تواجه المكتب الاستشارات البحرية في تسويق معلوماته حيث ان معظم فقرات وتعليمات قانون المكتب الاستشارات تحتاج الى اعادة نظر وتجديدها بما يخدم المكتب والمشاريع في الوقت الحاضر .

اولاً : النتائج

١- بناية المكتب الاستشارات البحرية قديمة نوعاً ما وتحتاج الى مكتب اكبر من الموجود حالياً

٢- القاعات المخصصة لتقديم الدورات مناسبة وكافية للعمل .

٣- للموارد البشرية دور في تطوير المكتب فهم يقومون بتقديم استشارات قانونية وادارية معاً.

٤- يقوم المكتب الاستشارات البحرية بأشراك الموارد البشرية في بعض الاحيان بالمجلس الخاص بالمكتب .

٥- يقدم المكتب الاستشارات البحرية خدمة تدريب للمستفيدين على قواعد بيانات وشبكات المعلومات .

٦- توجد ميزانية خاصة ومستقلة بالمكتب إلا أنها غير كافية؛ لأن التمويل فيها هو تمويل ذاتي فقط .

٧- يقوم المكتب بتقديم معلومات تعليمية وبحثية ويقدمها للمواطنين مجاناً اما الجهات الحكومية والخاصة فيقدم لها مقابل مبالغ مادية تكتب عن طريق عقد استشاري ويعود المردود للجامعة ، الوزارة ، الاقسام الداخلية ...الخ

٨- يتم تسويق المعلومات للجهات الحكومية والخاصة وتقتصر على داخل البلد فقط .

٩- يوجد تواصل مستمر بين المكتب الاستشارات البحرية والمكاتب الاخرى لتطوير عمل المكتب .

١٠- معظم فقرات قانون المكتب الاستشارات البحرية وتعليماته تحتاج الى اعادة نظر وتجديدها بما يخدم الشركات والمشاريع في الوقت الحاضر .

ثانياً : التوصيات

١- ضرورة توفير مكتب استشارات مناسب للارتقاء لتطوير العمل في المكتب

٢- تشجيع المكتب الاستشارات البحرية على اشراك الموارد البشرية في العمل لانهم الاساس في اكمال سير العمل ومن اجل تبادل الافكار الجديدة .

٣- ضرورة توفير ميزانية كافية لسد احتياجات المكتب .

٤- أن لا يقتصر تسويق المعلومات على الجهات في داخل البلد فقط وانما يتم تسويقها عالمياً للارتقاء بالمكتب نحو الافضل .

٥- ضرورة التواصل مع المكاتب الاستشارية الأخرى سواء كانت في داخل البلد او خارجة للاستفادة من الافكار الجديدة وتبادل المعلومات التي تخدم المجتمع .

٦- اعطاء نسب من واردات المكتب في زيادة الاجهزة العملية والمواد الكيمياوية مما يساعد في اسناد الجامعة ورفع مستواها العلمي

٧- ضرورة اعادة فقرات وتعليمات قوانين المكتب الاستشارات البحرية وتجديد التوجهات الخاصة به وتحديثها لتتماشى مع متطلبات العصر .

الهوامش

(١) ربحي مصطفى عليان ، ايمان فاضل السامرائي .تسويق المعلومات وخدمات المعلومات ٠- عمان: دار صفاء ،٢٠٠٩، ص١١٧

(١)احمد محمد احمد الغامدي .ما هي مهام مكاتب الاستشارات الادارية .متاح على الموقع http://specialties.bayt.com تاريخ الدخول ٢٠٢٠/١٢/١١ . الساعة ٦:٢٩ صباحاً .

(٢) احمد بن محمد العيسى. المراكز والمكاتب الاستشارية من عوامل التخلف التنموي . جريدة الرياض. متاح على الموقع www.alriadh.com تاريخ الدخول ٢٠٢٠/٣/٢، الساعة ١٠:٤٢ صباحا .

(٣) لجنة المكاتب الاستشارية – غرفة جده متاح على الموقع http://www.jcci.com تاريخ الدخول٩/١١/٢٠١٩.الساعة ١١:٢٨ صباحا.

(٤) المكاتب الاستشارية : المهام .. والتحديات – مجلة اليمامة متاح على الموقع http://sites.alriyadh.com تاريخ الدخول ٢٠٢٠/٣/٢ .الساعة ٨:١٠ مساءاً .

(٥) سيرين السيد . الشخشير يؤكد أهمية المكاتب الاستشارية البيئية – صحيفة الرأي. متاح على الموقع .http:// alrai.com تاريخ الدخول ٢٠١٩/١١/٩ الساعة ٨:١١ مساءاً .

(٦) عامر أبراهيم قندليجي ، حسن رضا النجار . علم المعلومات والنظم والتقنيات – : دار المسيرة ، ص٤٦ .

(٧)المعلومات واهم انواعها واهميتها . متاح على الموقع http://www.mosoah.com تاريخ الدخول ٢٠٢١/٥/٢ . الساعة ١٢:٢٨ مساءً .

(8)Types of information – Research Basics TCTC Library at County Technical . . Available at http://library.edu . date of entry 2/5/2021. The clock5:35pm.

(*)المخطط من عمل الباحثة

(٩) عبدالله حمود سراج . اهمية خصائص المعلومات في بناء اختيار قرارات المنظمة . مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التيسير .- ع٤ .- اليمن : جامعة حضر موت للعلوم والتكنلوجيا ، ٢٠٠٥ ، ص١٣٣.

(١٠) بونيث محمد لمين . تسويق خدمات المعلومات بالمكتبات الجامعية الجزائرية : دراسة ميدانية بالمكتبة الجامعية المركزية .- مجلة العلوم الاجتماعية والانسانية .ع ١ ، ص ١٤٢-١٥٥ . متاح على الموقع http://platform.almanhal.com تاريخ الدخول ٢٠٢١/٢/٢٧ . الساعة ٤:٠٣ صباحاً.

(**) المخطط من عمل الباحثة

(١١) هاني صالح ، عمار قسيس . التسويق لأصحاب الشركات الصغيرة والاعمال الحرة .- [د.م] :شركة مكتبة العيكان ، ص٢.

(١٢) محفوظ جودة ، حسن الزعبي ، ياسر المنصور . منظمات الاعمال : المفاهيم والوظائف .- عمان : دار وائل ،٢٠٠٤. ص٩٩.

(13)Marketing Goals of acompany .www.smallbusiness.chron .com.Retrieved 2018-07-14 . Available at http://mawdoo3.com date of entry 19/11/2019 . The clock 7: 45 PM

(14)NAZIFA BAWA YUSUF .- MARKETING STRATEGIES USED FOR PROMOTION OF LIBRARY NIGERIA .- LIBRARY AND INFORMATION SCIENCE (THE DEGREE OF MASTER . Available at http://www.facebook.com. date of entry2/3/2021. The clock 5:50 AM

(١٥) سعاد نائف برنوطي .الاعمال : الخصائص والوظائف الادارية .- عمان : دار وائل ، ٢٠٠٠، ص١٨٤.

(16)Mugyabuso j.f . Lwehabura, Frankwell . w.dulle , Revocatus T . Mulimila . MARKETING LIBRARIES : A TOOL FOR SURVIVAL IN THE 21 ST CENTURY . Available at http://www.facebook.com. date of entry 3/3/2021. The clock 5:13 AM

(***) مقابلة اجريت مع مدير المكتب الاستشاري البحري .د. عبد الجبار جلوب حسن بتاريخ ٢٠٢٠/١/٢٣ .