الأوضاع الاجتماعية والمعيشية للباعة الجائلين
دراسة استطلاعية فى بعض المناطق بمدينة القاهرة

إعداد
دينا مفيد على حسن
مدرس علم الاجتماع – كلية البنات
جامعة عين شمس

مقدمة:

يمثل الباعة الجائلون أحد مجالات الأنشطة الاقتصادية الأكثر وضوحًا وتهميشًا بين الأنشطة الاقتصادية غير الرسمية، وهى الأكثر انتشارًا فى جميع دول العالم سواء فى البلدان المتقدمة أو النامية، والأكثر أهمية فى الاقتصاد الحضرى؛ حيث توفير فرص العمل والدخل، وتوفير الخدمات للآخرين، فضلاً عن مساعدة العديد من الصناعات الصغيرة على الازدهار من خلال تسويق منتجاتها، وقد تم تعريفها بطرق متنوعة من قبل العديد من الباحثين والمهتمين بهذا المجال، فالبعض أطلق عليها الاقتصاد غير الرسمىInformal Economy أو الاقتصاد السرى أو الخفى Hidden Economy أو القطاع غير الرسمي Informal Sector، وعلى الرغم من ذلك إلا أن هناك مجموعة من السمات التى تميزها عن غيرها من الأنشطة الاقتصادية، ويأتى فى أولها مكان تداول السلع، فلا يوجد لها مكان محدد ويتم البيع فى الشارع وعلى الأرصفة وفى الأماكن العامة كالحدائق والمواصلات العامة والميادين العامة وغيرها، ويكون العمل دون تصريح رسمي وبدون ضرائب، كما لايوجد هياكل بنائية ثابتة (أسواق رسمية) لممارسة تداول السلع والخدمات.

وبالرغم من الدور الديناميكى الذى تلعبه الأنشطة الاقتصادية غير الرسمية وبصفة خاصة أنشطة الباعة الجائلين فى الاقتصاد الحضرى، من خلال دورها فى توفير فرص العمل والدخل للعمالة الحضرية، ودورها الأساسي فى تلبية احتياجات السكان فى المناطق الحضرية كافةً؛ حيث سهولة الوصول إلى السلع والخدمات المتنوعة فى الأماكن العامة من المدن فى جميع أنحاء العالم، وتتمثل تلك السلع فى:(الفواكه والخضراوات والملابس، وقطع غيار السيارات وأدوات الإنتاج، والأجهزة الإلكترونية، ولعب الأطفال، والأطعمة الجاهزة وغير الجاهزة)، وتشير الإحصاءات الرسمية إلى أن الباعة الجائلين يشكلون مابين ٢% : ٢٤% من إجمالى العمالة غير الرسمية فى المناطق الحضرية فى إفريقيا وآسيا ومدن أمريكا اللاتينية، حيث تولد أنشطتهم الطلب الرسمي وغير الرسمي على الموردين، وتقدم فرص عمل للحمالين والحراس وشركات النقل، وتقدم عائدات للحكومات المحلية فى العديد من البلدان لاسيما إفريقيا(Roever,2014: 1)، ورغم الزيادة المستمرة والنمو المتسارع فى حجمها؛ إذ تشهد انتشارًا واسعًا فى جميع الأحياء الشعبية والمتوسطة والراقية، إلا أن أجهزة الدولة ومؤسساتها تعتبرها عبئًا على الأمن القومى والنظام العام فى المناطق الحضرية؛ ومن ثم أصبح هناك صراعات بين هؤلاء الباعة والجهات الرسمية المختلفة، يضاف إلى ذلك عدم وجود بيانات رسمية دقيقة حول هذا الموضوع، مما أدى إلى تركز الاهتمام البحثى حول أنشطة القطاع غير الرسمي الخاصة بالتصنيع والإنتاج غير الرسمي، وتراجع الاهتمام إلى حد كبير بهذه الفئة من أنشطة البيع المرتبطة بالشارع والرصيف والتجوال.

كما تركز الاهتمام البحثى فى دراسة الباعة الجائلين على قضايا معينة دون غيرها، فكان هناك اهتمام بتحليل الخصائص الاجتماعية والاقتصادية لهذه الفئات من ممارسي تلك الأنشطة غير الرسمية، والاهتمام بمتغير النوع كمتغير أساسي لفهم ديناميات العمل غير الرسمي، وكذلك الاهتمام بالأبعاد القانونية المنظمة لشئون الباعة الجائلين(محمد حافظ، ١٩٩٦: ٤٨٤)، وكان هناك ندرة فى الاهتمام بدور رأس المال الاجتماعى والشبكات الاجتماعية فى نمو وازدهار مثل تلك الأنشطة الاقتصادية غير الرسمية، وعدم الاهتمام بالبعد المكانى لأنشطة البيع فى الشارع والصراعات التى تنشأ نتيجة لاستخدام الفضاء العام من قبل هؤلاء الباعة الجائلين، وتأثير ذلك على التخطيط الحضرى والسياسات الحضرية بصفة خاصة، والمجال العام بصفة عامة، باعتبار

أن الفضاء الحضرى ملكية عامة للجمهور العام، بينما يمثل مصدرًا لرأس المال المادى الذى يستخدمه الفقراء فى المناطق الحضرية من أجل حياتهم المعيشية.

أولاً: أهمية الدراسة فى ضوء التراث البحثى:

من خلال استقراء عدد من الدراسات السابقة عالميًا، اتضح أن الباعة الجائلين تلعبون دورًا ديناميكيًا فى الاقتصاد الحضرى بصفة خاصة، حيث توفير الاحتياجات الضرورية للمستهلكين وخاصة من فقراء الحضر وتوفير المنتجات والسلع الضرورية بأسعار مناسبة، وتوفير فرص عمل للكثيرين، والمساهمة فى زيادة دخل الأسر المتوسطة والفقيرة، بالإضافة إلى مساعدة العديد من الصناعات الصغيرة أن تزدهر من خلال تسويق منتجاتها، ومن ثم فإن الباعة الجائلين تمثلون حلاً لبعض المشكلات التى يعانى منها سكان المناطق الحضرية الفقيرة، وبالرغم من ذلك إلا أن حياتهم العملية Working Life تواجه الكثير من المضايقات والتوترات المستمرة من قبل الحكومات المحلية والسلطات الرسمية المدنية؛ كما يفتقدون لشروط الأمن والسلامة فى مواقع عملهم، وأكدت على ذلك الكثير من الدراسات فى العديد من دول آسيا وإفريقيا.

وهناك الكثير من الدراسات التى اهتمت **بدراسة ظروف العمل لدى الباعة الجائلين،** ومن هذه الدراسات نجد: دراسة **تافونجا نجايا Tavonga Njaya (٢٠١٤)، حول: " عمليات بيع أطعمة الشارع وتأثيراتها على الحياة الحضرية المستدامة فى الضواحى عالية الكثافة فى منطقة هرارى بمدينة زيمبابوى"، "Operations of Street Food Vendors and their Impact on Sustainable Urban Life in High Density Suburbs of Harare in Zimbabwe"**، التى سعت إلى التعرف على طبيعة وعمليات بيع الأطعمة المتجولة، والكشف عن الظروف الاقتصادية والاجتماعية التى تؤثر على التوزيع المكانى للباعة، وأثرها على البيئة المحلية والحياة الحضرية فى إطار التنمية المستدامة، وتم جمع البيانات من خلال الملاحظات الميدانية والمقابلات المتعمقة وتم تطبيق استبيانات شبه مقننة، وأظهرت الدراسة أن بيع الأطعمة بالشوارع فى زيمبابوى لا يعد من معوقات التنمية المستدامة، بل هو فى الواقع يمثل إحدى آليات الاقتصاد البديل، فبالرغم من أن هذه الأنشطة تمارس بشكل غير شرعى إلا أنها تسهم إلى حد كبير فى الحد من البطالة، وإمداد سكان المناطق الحضرية بوجبات الطعام الأصلية والمتنوعة رخيصة السعر، فيجب على الحكومة إضفاء الشرعية على تلك الأنشطة من خلال التشريعات اللازمة وإقرار مدونة سلوك code of conduct لممارسة بيع الأغذية، وأوصت الدراسة بضرورة الاهتمام بأوضاع بائعى الأغذية المتجولين والعمل على تعزيز قدراتهم التنافسية والإنتاجية، وتنمية مهاراتهم من خلال التدريب وتوفير الائتمان، كما أوصت بالحاجة إلى مزيد من البحوث والدراسات حول بائعى الأغذية المتجولين.

وفى دراسة **سالى روفر Sally Roever (٢٠١٤)، حول:" دراسة استطلاعية للاقتصاد غير الرسمى، تقرير قطاع : الباعة الجائلين"، "Informal Economy Monitorin Study Sector Report: Street Vendors"** ، وهى دراسة تتبعية للقطاع غير الرسمي تضمنت ثلاثة أنماط من العمالة غير الرسمية (العمالة المنزلية، الباعة المتجولين، جامعى النفايات)، فى عشر مدن حول العالم وهى: غانا، أكرا، الهند، البرازيل، كولومبيا، جنوب إفريقيا، لاهور، أحمد أباد، باكستان، تايلاند، وتم المزاوجة بين الأساليب الكمية والكيفية فى إجراء الدراسة من خلال تشكيل فرق بحثية مكونة من خمسة باحثين فى كل مدينة، بالتعاون مع منظمة مدنية تقوم على عضوية العمالة غير الرسمية، وتمثلت أهداف الدراسة فى التعرف على تأثير الاتجاهات الاقتصادية والسياسات الحضرية وديناميات سلسلة فائض القيمة، وتوصلت

الدراسة إلى أن فئة الباعة الجائلين هى الأكثر تهميشًا والأكثر معاناة من أنماط العمالة غير الرسمية الأخرى لاسيما بائعى الخضراوات والفواكه عن غيرها من السلع والخدمات الأخرى.

وفى دراسة **أليسون براون، وآخرون Alison Brown, Michal Lyons, Darshini Mahadevia** (٢٠١٢) بعنوان:**" المطالبة بالفضاء الحضرى: الباعة الجائلين فى مدينة أحمدأباد"، "Claiming Urban Space: Street vending in Ahmedabad** " وتعد هذه الدراسة الجزء الثانى من مشروع بحثى حول استخدام الفضاء العام من أجل الفقراء، واستخدمت المقابلات المقننة وشبه المقننة مع الباعة الجائلين فى ستة مواقع معرضة للإزالة، وأربعة أماكن أخرى.. وأوصت بضرورة اعتراف الحكومات المحلية بأهمية الباعة الجائلين كأحد أساليب كسب الرزق بين فقراء الحضر، وضرورة تعزيز التفاهم مع ممثلين لهم بغرض تفعيل مساهمتهم فى الاقتصاد الحضرى، يضاف إلى ذلك ضرورة أن تحدد السياسات الحكومية أماكن الأسواق الطبيعية Natural markets داخل مدينة أحمد أباد من أجل حماية هؤلاء الباعة والحفاظ على سبل رزقهم وتوفير الأمان لهم داخل بيئة عملهم.

وعن دراسة **ديبدولال ساها Debdulal Saha (٢٠١١) بعنوان:" الحياة العملية للباعة الجائلين فى مدينة مومباي"، "Working Life of Street Vendors in Mombai"** ، والتى اهتمت بدراسة طبيعة وظروف العمل المادية لهؤلاء الباعة الجائلين فى مدينة مومباي، من حيث مستوى الدخل ومصادر التمويل، وساعات العمل اليومية، وكذلك التعرف على الأحوال المادية من حيث (مستوى المديونية وحجم الرشاوى التى يتم دفعها للبقاء فى السوق)، فضلاً عن كيفية استخدام الفضاء العام، والجوانب القانونية الخاصة بمزاولة النشاط، وتم تعريفهم فى هذه الدراسة بأنهم الذين يعملون لحسابهم الخاص، ويقدمون خدمات وسلع فى الشارع دون وجود هياكل بنائية ثابتة لممارسة هذا النشاط. وعن منهجية الدراسة فقد تم المزاوجة بين الأدوات الكمية والكيفية، وأجرت مقابلات شخصية وجماعية، فضلاً عن تطبيق استبيان على عينة من الباعة الجائلين بلغ قوامها(٤٠٠)، وتم جمع البيانات من أربع مناطق فى مدينة مومباي، وأظهرت نتائج الدراسة أن الباعة الجائلين يعتمدون بصفة أساسية على الاقتراض من المرابين moneylenders ليس لأغراض اقتصادية فقط بل من أجل الضمان الاجتماعى أيضًا، مما يجعلهم يقعون فى فخ الديون، كما أنهم يفتقدون الأمن والأمان فى مكان العمل نظرًا للتعرض المستمر للمضايقات من قبل السلطات المحلية، فضلاً عن طول ساعات العمل .

وعنيت دراسة **شاريت بوهميك Sharit Bhowmik (٢٠٠٥)، حول:" الباعة الجائلين فى آسيا "، "Street Vendors In Asia- Review"**، بتقييم حجم الباعة الجائلين وتكوينهم فى عدد من الدول فى قارة آسيا، وجمع معلومات عن المنظمات غير الحكومية ودورها فى تنظيم ورعاية هؤلاء الباعة وصولاً إلى رفاهيتهم، وأكدت على أن الباعة المتجولين فى جميع البلدان الآسيوية لا يتمتعون بأي وضع شرعى (قانونى)، وأنهم يتعرضون لمضايقات مستمرة من قبل السلطات المحلية بالرغم من أنهم يحظون بشعبية كبيرة؛ لأنهم تمدون سكان المناطق الحضرية باحتياجاتهم الأساسية وبأسعار مناسبة، والتى لا توفرها البلديات ومنافذ البيع بالتجزئة الكبيرة.

وفى دراسة **بيتى كاليكوا ندلوفو Pity Kalikuwa Ndhlovu (٢٠١١)، حول:" الباعة الجائلين فى زامبيا، دراسة حالة لمقاطعة لوساكا" ، "Street Vending in Zambia A case of Lusaka District"**، كان الإهتمام بالعوامل التى تؤدى إلى العمل بالشارع ، وفهم العلاقة بين الحكومة والباعة الجائلين، وتمثلت تساؤلات الدراسة فيما يلى: لماذا

لايمارس الباعة الجائلون عملهم في الأسواق المنظمة رسميًا؟ وما العوامل التى تؤثر فى اختيار مكان العمل؟، وعن منهجية الدراسة فقد أجريت فى منطقة الأعمال المركزية فى لوساكا فى زامبيا، وتم اختيار عينة عمدية من الباعة، وتم جمع البيانات باستخدام صحيفة الاستبيان، والمقابلات الفردية والجماعية، وتوصلت إلى أن إمكانية الوصول للمستهلك يعد أحد الاعتبارات الأساسية فى اختيار البيع فى الشارع، فضلاً عن تجنب التكاليف الرسمية كالإيجار والضرائب وتراخيص العمل.

وأيضًا دراسة **جون والش John Walsh (٢٠١٠)، بعنوان:" الباعة الجائلين فى بانكوك: بدائل تجارة الجزئة فى وقت الأزمة الإقتصادية"، "The Street Vendors of Bangkok: Alternatives to Indoor Retailers at a time of Economic Crisis"**، والتى اعتمدت على منهج دراسة الحالة فى دراسة الباعة الجائلين فى بانكوك ، وأوصت بضرورة دعم هذا الاقتصاد غير الرسمي وتنظيمه؛ لما له من تأثير على الاقتصاد والمجتمع ككل، وأكدت النتائج على انخفاض مستويات الطموح للباعة الجائلين. وفى دراسة **أخرى لـديبدولال ساها Debdulal Saha (٢٠٠٩)، حول:" ظروف حياة العمل اللائقة للباعة الجائلين فى مومباي"، "Conditions of Decent Working Life of Street Vendors In Mombai"**، حاولت فهم ظروف حياة العمل للباعة الجائلين فى مدينة مومباي فى إطار" العمل اللائق" وتوضيح دور المنظمات المدنية فى توفير العمل اللائق لهذه الفئات، واعتمدت على عينة حجمها(٢٠٠) من الباعة الجائلين، وأسفرت النتائج عن أن هؤلاء الباعة يضطرون إلى الاقتراض من أجل تحقيق الأمان الاجتماعى، مما يؤدى إلى وقوعهم فى فخ الديون، فضلاً عن طول ساعات العمل الذى يصل إلى ١٤ ساعة يوميًا، والمضايقات المستمرة التى يتعرضون لها، ولذلك تبين أن هناك قصوراً فى أبعاد العمل اللائق فيما يتعلق بحياة العمل للباعة الجائلين فى مومباي.

وفى دراسة أخرى بمدينة مكسيكو **لـسيرجيو رينا Sergio Rena (١٩٩٩)، بعنوان: "القطاع غير الرسمي، الباعة الجائلين فى مدينة مكسيكو"، "Informal Sector: Street Vendors In Mexico City"**، والتى عنيت بمنظمات الباعة الجائلين ووظائفهم، وانطلقت من تساؤل أساسي حول: ماهى وظائف منظمات الباعة الجائلين؟ وأظهرت نتائج الدراسة أن هذه المنظمات تضطلع بوظيفتين، أولاً: أنها تعد إحدى آليات التغلب على البيروقراطية المعقدة والروتين الحكومى، ثانيًا: دورها فى إدارة الصراع بين البائعين وبعضهم البعض، وأوضحت الدراسة فى هذا الصدد أن رأس المال الاجتماعى (الأسرة، الأصدقاء، المعارف) يلعب دورًا مهمًا بين الباعة الجائلين فى السوق غير الرسمي من أجل الحصول على أكشاك فى هذا السوق، وأشارت الدراسة إلى أن حكومات المدن فى كثير من أنحاء دول العالم النامى ومنها مكسيكو سيتى Mexico City ، ليما Lima بدأت فى تنفيذ سياسات مخططة للسيطرة على الباعة الجائلين، ولكن كانت هذه النتائج مضطربة، ونتج عنها الكثير من التوتر بين الحكومة والباعة الجائلين. وقد اعتمدت الدراسة على منهج دراسة الحالة لمنظمات الباعة الجائلين فى مدينة مكسيكو.

وعلى المستوى المحلى، كان هناك ندرة ملحوظة فى الدراسات والبحوث التى أجريت عن الباعة الجائلين؛ وقد يرجع ذلك إلى عدم توافر أية بيانات إحصائية رسمية عن هذه الفئات من الباعة الجائلين، ومن ثم عدم القدرة على تحديد حجم ووزن هذا القطاع من الاقتصاد غير الرسمى، كما أنها أنشطة غير ثابتة لا ترتبط بمكان محدد، ويضاف إلى ذلك أنها تعتبر أحد

أنشطة القطاع غير الرسمي، فكثير من الدراسات تناولتها ضمنيًا فى إطار تناولها للقطاع غير الرسمي عامةً، وتعد دراسات المركز القومى للبحوث الاجتماعية والجنائية من الدراسات الرائدة فى مجال القطاع غير الرسمي، ومنها دراسة **محمد حافظ** حول: **"الأنشطة غير الرسمية المرتبطة بالشارع والرصيف والتجوال"(١٩٩٦)**، والتى أكدت على الدور المهم لأنشطة الباعة الجائلين كأحد أنشطة القطاع غير الرسمي فى المجتمع الحضرى المصرى، من خلال دورها فى الحد من البطالة، وإعتبارها وعاءً ضخمًا للعمالة الحضرية.

وفى دراسة أميرة مشهور، عالية المهدى،حول:**" القطاع غير الرسمي فى شياخة معروف، دراسة استطلاعية"(١٩٩٤)**، والتى أجريت فى شياخة معروف التابعة لقصر النيل(غرب القاهرة)، وكانت الأنشطة الجائلة المتصلة بالمستلزمات والاحتياجات المنزلية(مجال التجارة) هى الأكثر تنوعًا، ودراسة **محمد غنيم عن " سوق الخواجات بمدينة المنصورة" (١٩٩٢)، ودراسة هوبكنز Hopkins " أوضاع واضعى اليد بمدينة القاهرة" (١٩٩١)، وأيضًا دراسة سارة لوزا حول:" بائعو الطعام والشراب فى المنيا" (١٩٩١)**، وانطلقت غالبية هذه الدراسات من نظرية الهامشية الحضرية على اعتبار أن هؤلاء الباعة الجائلة فئة مهمشة، وجاءت معظم هذه الدراسات ذات منحى سوسيولوجى واستخدمت أداة الاستبيان فى جمع البيانات الكمية، واعتمدت بعضها على المنهج الأنثروبولوجى مثل: دراسة محمد غنيم (آمال عبد الحميد، ١٩٩٦: ٥٤، ٥٥).

وتجدر الإشارة إلى الانتشار والتمدد السريع لأنشطة الباعة المتجولين فى العديد من الشوارع والميادين الحضرية خاصة، حيث تمثل الملاذ الأساسي لفقراء الحضر لمواجهة البطالة والفقر وغلاء المعيشة، فضلاً عن امتداد هذه الأنشطة وارتباطها بالمناطق الحضرية المتوسطة والراقية مثلها فى ذلك مثل المناطق الحضرية الشعبية، حيث يجد الكثير من سكان المناطق الراقية فيها مصدرًا أساسيًا وسهلاً للحصول على احتياجاتهم اليومية من الأطعمة السريعة والاكسسوارات والأدوات المنزلية والمفروشات وغيرها، والتى تقدمها لهم بأسعار منخفضة عن تلك التى يشترونها من تجار التجزئة والأسواق التجارية.

ومن ثم نجد أنفسنا أمام إشكالية مهمة، فبالرغم من الأهمية الاقتصادية التى توفرها أنشطة الباعة الجائلين ودورها المهم والديناميكى فى الاقتصاد الحضرى – كما أكدت العديد من الدراسات- وبالرغم من أهميتها المتزايدة بين فئات الشعب المختلفة من الفقراء والأغنياء على حد سواء؛ إلا أنهم يعملون بصورة غير قانونية مما يجعلهم فى تعرض دائم لمحاولات طرد وإقصاء من الشوارع والفضاءات الحضرية المختلفة من قبل السلطات الرسمية والمدنية، مما يدفعنا إلى التساؤل حول الأسباب التى تدفع هؤلاء الباعة الجائلين للعمل فى سياق غير قانونى؟ وما الاستراتيجية المقترحة من أجل تنظيم عمل هؤلاء الباعة بصورة شرعية مع تجنب سوء استخدام الفضاء العام الحضرى؟ وإلى أى مدى يمكن توفير ظروف عمل لائقة لهؤلاء من حيث توفير الضمان الاجتماعى والأمان المعيشى، وتوفير شروط الأمن والسلامة المهنية ؟

وهكذا تتحدد **الأهمية النظرية للدراسة** فى محاولة سد إحدى ثغرات التراث البحثى؛ نظرًا لندرة الدراسات البحثية لفئة الباعة الجائلين على المستوى المحلى بصفة خاصة، أما عن **الأهمية التطبيقية**، فتأتى فى محاولة طرح مقترح لاستراتيجية مستقبلية فى إطار ما تسفر عنه من نتائج الدراسة لمواجهة إشكالية الباعة الجائلين من أجل تحقيق أقصى استفادة منهم فى التنمية الاقتصادية من ناحية، مع العمل على تحسين الأوضاع المعيشية والاقتصادية لتلك الفئة فى سياق قانونى، وعدم المساس بالتخطيط الحضرى والجمالى للمدن والأحياء الراقية من ناحية أخرى.

ثانيًا: مشكلة الدراسة وأهدافها وتساؤلاتها:

نظرًا لامتداد أنشطة الباعة الجائلين إلى جميع الأماكن الحضرية حتى أصبحت جزءًا لا يتجزأ من المجال العام الحضرى Urban Public Space، وكما كشفت المشاهدات الميدانية أثناء فترة الزيارات الميدانية لعدد من المناطق الراقية والمتوسطة بمدينة القاهرة (مدينة نصر، مصر الجديدة، الدقى، شبرا، العباسية) أصبحت جزءًا أساسيًا من حياتنا اليومية فى المواصلات العامة، والأماكن العامة، الحدائق، وأمام أبواب الجامعات والمدارس والمساجد، وإشارات المرور، وفى أماكن الأسواق التجارية الكبرى، والمتنزهات العامة، والأسواق الشعبية، وغير الشعبية، ومن ثم فلم تعد هذه الأنشطة الاقتصادية غير الرسمية ترتبط بفقراء الحضر وبالمناطق العشوائية الفقيرة فحسب، بل إنها امتدت لترتبط بالكثير من الشوارع والأحياء السكنية الراقية فى مدينة القاهرة بصفة خاصة، حتى أصبحت مكونًا أساسيًا لا غنى عنه فى الثقافة الحضرية Urban Culture، ولها تأثير على الحياة اليومية لسكان الأحياء الحضرية وأساليب معيشتهم ورفاهيتهم الاجتماعية.

ومن ثم تتبلور مشكلة الدراسة فى محاولة التعرف على الأوضاع الاجتماعية والمعيشية للباعة الجائلين فى بعض المناطق بمدينة القاهرة (مدينة نصر، مصر الجديدة)، والتعرف على ظروف عملهم والتحديات التى يواجهونها فى العمل وآليات مواجهتها، فضلاً عن أبعاد استخدام الفضاء الحضرى العام Urban public Space من قبل هؤلاء الباعة الجائلين، ومدى تأثير ذلك على المناطق الحضرية، فضلاً عن الكشف عن دور شبكة العلاقات الاجتماعية فى الحصول على الأمان المعيشى والقدرة على البقاء، ومن ثم يمكن بلورة أهداف الدراسة وما ينبثق عنها من تساؤلات كما يلي:

الهدف الأول : " التعرف على الملامح السوسيوديموجرافية والاقتصادية للباعة الجائلين وأوضاعهم المعيشية فى منطقتى الدراسة "، وتتمثل تساؤلات هذا الهدف فى:

١- ما الملامح الديموجرافية والاجتماعية والاقتصادية للباعة الجائلين فى مناطق الدراسة؟
٢- ما طبيعة ظروف عمل الباعة الجائلين ؟
٣- ما العوامل المؤثرة على اختيار منطقة البيع من وجهة نظر البائعين أنفسهم؟
٤- ما دور رأس المال الاجتماعى فى الحصول على الفضاء العام؟

الهدف الثانى: " الكشف عن أساليب استخدام الفضاء الحضرى العام كمورد اقتصادى فى المناطق الحضرية الراقية، وتأثير ذلك على البيئة الحضرية"، ويتضمن هذا الهدف التساؤلين الآتيين:

١- كيف يتم استخدام الفضاء العام الحضرى فى المناطق الحضرية الراقية من قبل الباعة الجائلين، وما مدى شرعية ذلك من وجهة نظرهم؟
٢- ما تأثير استخدام الفضاء العام على التلوث البيئى، والمظهر الجمالى والتخطيط الحضرى؟
٣- ما التحديات التى يواجهها الباعة الجائلون بسبب استخدام الفضاء العام؟

الهدف الثالث: " التعرف على آليات مواجهة المشكلة من وجهة نظر الباعة أنفسهم، والجمهور العام"، ويتضمن:

١- ما رؤية الجمهور العام (أصحاب المحلات الرسمية، والمشترين) للباعة الجائلين وما يقومون به من أعمال؟ وإلى أى مدى يؤيدون أو يعارضون وجود هؤلاء الباعة فى مناطق الدراسة؟
٢- إلى أى مدى تسهم شبكة العلاقات الاجتماعية مع أفراد المجتمع فى الحصول على الأمان المعيشي والقدرة على البقاء؟
٣- ما طبيعة استراتيجيات المواجهة من قبل الباعة الجائلين، للتغلب على عمليات الإكراه والمضايقات من الجهات الرسمية المختلفة؟

ثالثًا: التعريف بالباعة الجائلين:

يعرف الباعة الجائلون Street Vendors بأنهم العاملون لحسابهم الخاص فى القطاع غير الرسمي كما أشارت بهوميك Bhowmik الذين يقدمون عملهم لبيع سلع وخدمات فى الشارع دون وجود هياكل بنائية ثابتة (Bhowmik,2001)& (Saha, 2011: 301)، وهناك نوعان من الباعة الجائلين، النوع الأول: هو المتجول الثابت Stationary Vendor، أى الذى يرتبط بمكان مزاولة النشاط دون الارتباط بمنشأة قائمة بذاتها، والنوع الثانى: هو المتحرك Mobile Vendor أي البائع المتنقل فى الطرقات؛ أى الذى يتنقل بنشاطه من مكان إلى آخر، عارضًا خدمته أو سلعته للبيع (محمد حافظ،١٩٩٦: ٤٨٦).

كما عرف برومل Bromley (٢٠٠٠)، مكان تداول التجارة للباعة الجائلين بالشوارع والأماكن العامة الأخرى ذات الصلة كالأزقة والطرق والشوارع والميادين العامة، أما ميتوله Mitullah (٢٠٠٤) فيصف تجارة الشارع بأنها نشاط يمارس خارج أماكن العمل المغلقة أو المغطاة فى الشوارع والأرصفة، وجوانب الحوائط وفى محطات الحافلات وفى أماكن عامة أخرى، ومن الناحية القانونية تعرف بأنها أنشطة يتم فيها تبادل البضائع والخدمات مع عدم وجود تراخيص للأعمال التجارية (Ndhlovu,2011: 9) .

و**إجرائيًا**، " تعرف الباعة الجائلين بأنهم بائعى السلع والخدمات الذين يحتلون أجزاء من الفضاء العام كالرصيف والشارع و جوانب الحوائط ومداخل العمارات السكنية والحدائق والميادين العامة بشكل ثابت نسبيًا(أى يرتبط بالمكان دون وجود منشآت ثابتة)، وقد يرتبط هؤلاء بمكان واحد أو أكثر من مكان، ويتخذون أساليب مختلفة لعرض أنواع متنوعة من السلع الاستهلاكية غير المعمرة كالملابس والأطعمة المجهزة وغير المجهزة، والاكسسوارات، مع عدم وجود منشآت ثابتة ويمارسون عملهم بشكل غير شرعى".

رابعًا: منهجية الدراسة:

تعد هذه الدراسة دراسة استطلاعية؛ حيث سعت إلى التعرف على الأوضاع المعيشية والاقتصادية للباعة الجائلين، والمشكلات التى تواجههم، ومدى استخدامهم للفضاء العام الحضرى، من خلال عدد من المؤشرات الكمية والدلالات الكيفية، ومن خلال رؤية واقعية تجمع بين الرؤية الذاتية للباعة الجائلين أنفسهم (رؤيتهم لأوضاعهم المعيشية ومطالبهم وحقوقهم وواجباتهم، فضلاً عن الحلول المقترحة من وجهة نظرهم)، ورؤية الجمهور العام (أصحاب المحلات، والمستهلكون)؛ من أجل صياغة عددًا من الفروض البحثية التى يمكن اختبارها فى دراسات مستقبلية.وجمعت الدراسة بين الأدوات الكمية (صحيفة استبيان شبه مقننة)، والأدوات الكيفية (دليل المقابلة، الملاحظة، التصوير الفوتوغرافى، المقابلات الفردية والجماعية).

(أ) **مجالات الدراسة**:

١- **المجال الجغرافى**: من خلال عدد من الزيارات الميدانية التى قامت بها الباحثة لعدد من المناطق بمدينة القاهرة والتى شملت: مدينة نصر، مصر الجديدة، الدقى، المهندسين، والعباسية، وشبرا، تم اختيار مناطق محددة وهى: مدينة نصر (شارع يوسف عباس، عباس العقاد)، و مصر الجديدة (شارع بطرس غالى) للاعتبارات الآتية:

- الانتشار الكبير للباعة الجائلين فى هذه المناطق.
- التباين فى أنواع السلع المعروضة عن تلك الموجودة فى المناطق الشعبية كالأطعمة المعدة للطهى، وأوانى الطهى المستوردة.
- تعدد أنواع السلع فى هذه المناطق، حيث إنها لم تقتصر على صنف واحد من السلع، فقد اشتملت على: الملابس الجاهزة والمستعملة، الأحذية والشنط بمختلف أنواعها، الأدوات الرياضية، لعب الأطفال، الأدوات المنزلية، الأطعمة والمأكولات المجهزة والمغلفة، وغير المجهزة، الأدوات المكتبية، الاكسسوارات والإلكترونيات، المفروشات المختلفة، السجاد والستائر، التحف والأنتيكات، التوابل والعلافة، المنتجات الورقية والبلاستيكية..
- تركز الدراسات السابقة فى هذا المجال فى المناطق الشعبية والعشوائية التى تشهد كثافة سكانية عالية، وانعدام الدراسات فى هذا المجال فى مناطق الدراسة.

٢- **المجال البشرى**: تنوع المجال البشرى للدراسة حيث اشتمل على:

أ- جميع الباعة الجائلين فى مناطق الدراسة، و بلغ عددهم ٥٦ مفردة (من خلال المسح الاجتماعى الشامل).

ب- الاختيار العمدى لحالات المقابلة المتعمقة (٨ حالات) روعى فى اختيارها التنوع فى: النوع، نوع السلع المعروضة.

جـ- تم اختيار عينة من المشترين باستخدام العينة العمدية المتاحة، والتى بلغ حجمها ٤٧ مفردة.

د- ستة حالات من أفراد المجتمع المحلى (أصحاب المحلات التجارية الموجودة) بمناطق الدراسة .

٣- **المجال الزمنى للدراسة**: اشتمل المجال الزمنى للدراسة على مرحلتين: الأولى: فترة الدراسة الاستطلاعية والزيارات الميدانية المتقطعة للمناطق الحضرية المختلفة، بالإضافة إلى الإطلاع على الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع الدراسة واستغرقت هذه الفترة من سبتمبر ٢٠١٥ وحتى نهاية العام. أما المرحلة الثانية، فتم فيها جمع المادة الميدانية والتحليل الإحصائى وكتابة النتائج بشكل نهائى، واستغرقت هذه الفترة خمسة أشهر من يناير٢٠١٦ وحتى نهاية شهر مايو من العام نفسه.

(ب) أدوات جمع البيانات: تم استخدام استمارة استبيان شبه مقننة؛ للكشف عن الملامح الديموجرافية والاقتصادية للمبحوثين وظروف العمل؛ بغرض رصد عددًا من المؤشرات المتعلقة بالمستوى الاقتصادى للفرد، ومتوسط نصيب الفرد من دخل الأسرة.

فضلاً عن الاستعانة بالمنهج الأنثروبولوجى، وأدواته المتمثلة فى: الملاحظة، والملاحظة بالمعايشة، والمقابلات الفردية والجماعية لعدد من الحالات من الباعة الجائلين، باستخدام دليل المقابلة، الذي تضمن ثلاثة محاور أساسية: اشتمل الأول على الخصائص الاقتصادية والاجتماعية للباعة الجائلين، واختص الثانى بالعوامل المؤثرة فى اختيار المكان وأسباب البيع بالشارع، وكذلك الصعوبات التى تواجههم وكيفية التغلب عليها من أجل البقاء، واهتم المحور

الثالث بالجمهور العام من المستهلكين واتجاهاتهم نحو الباعة الجائلين والآثار الإيجابية والسلبية الناتجة عن استخدامهم للفضاء العام، كما استعانت الدراسة بالتصوير الفوتوغرافى للكشف عن أشكال استخدام الفضاء العام فى مناطق الدراسة، وتأثير ذلك على المظهر الجمالى والحضارى خاصة فى المناطق الراقية.

خامسًا: القضايا النظرية الموجهة للدراسة:

استندت الدراسة على عدد من الرؤى والمداخل النظرية فى صياغة قضايا الإطار النظرى الموجهة للدراسة، والتى يتم فى ضوئها تفسير وتحليل النتائج، وهى: مداخل القطاع غير الرسمي من المنظور الوظيفى وعلاقته بالقطاع الرسمي، ونظرية الفضاء العام الحضرى، فضلاً عن بعض القضايا المستمدة من مدخل رأس المال الاجتماعى، ويتم مناقشة كل منها فيما يلى:

١- مداخل دراسة القطاع غير الرسمي:

عنيت العديد من المداخل النظرية بدراسة القطاع غير الرسمي؛ نظرًا لتنوع العلوم الاجتماعية التى اهتمت بدراسته والتى يأتى فى مقدمتها: علم الاقتصاد، الاجتماع، الأنثروبولوجيا، علم النفس، البيئة السياسية، كما تنوعت أهداف دراسته ووحدات التحليل الأساسية والتى شملت: المنشآت، العاملين، وحدة المعيشة، المجتمع المحلى، ومن أبرز المداخل النظرية التى عنيت بالقطاع غير الرسمي نجد: النظرية الماركسية، الوظيفية، والنظرية التطورية، الأنساق العامة، نظرية السوق، الهامشية الحضرية.

من المنظور الوظيفي، يقدم القطاع غير الرسمي عدداً من الوظائف التى تعد ضرورية لتوازن النسق الاقتصادى بوجه خاص، وتوازن المجتمع بوجه عام، واتجه أنصار نظرية التحديث إلى الأخذ بثنائية التقليدية مقابل المعاصرة لتفسير استمرار وجود القطاع غير الرسمي (سعاد عثمان،١٩٩٦: ٨٧)، وعن القطاع غير الرسمي وعلاقته بالقطاع الرسمي فهناك ثلاث مدارس فكرية وهى: المدرسة الثنائية، المدرسة البنائية، المدرسة القانونية.

- **المدرسة الثنائية**: اشتهرت بأعمال منظمة العمل الدولية فى السبعينيات، وتقوم على فكرة أن الاقتصاد الكلى يضم نمطين من الاقتصاد غير الرسمى والاقتصاد الرسمي، وهذا الأخير يضم جميع الأنشطة الاقتصادية الرسمية التابعة للدولة والقطاع الخاص، والتى تنتج وتباع عبر أسواق منظمة وقانونية، فى مقابل القطاع غير الرسمي هو قطاع هامشي من الاقتصاد غير المحمى والذى يبحث فيه الناس عن البقاء، ويضم كل الأنشطة الخاصة وغير المدرجة فى حسابات الدخل القومى الإجمالى، لكنها تساهم فى القيمة المضافة للاقتصاد الكلى، ويشكل القطاع غير الرسمي فى الوقت نفسه شبكة أمان فى أوقات الأزمات لحل مشكلة العمالة فى الحضر، فاستمرار الأنشطة الاقتصادية غير الرسمية يعود إلى حد كبير – وفقاً لهذه المدرسة- إلى عدم وجود قدرٍ كافٍ من فرص العمل الرسمية، وهذا يرجع إلى بطء نسبة النمو الاقتصادى وسرعة تزايد معدل السكان، وأكدت العديد من الدراسات فى هذا الصدد على أن الأنشطة الاقتصادية غير الرسمية هى وسيلة للتكيف مع الفقر، كما يسعى موظفو القطاع الرسمي من خلالها إلى زيادة دخولهم لمواجهة ارتفاع أسعار المعيشة (Bhowmik,2010:25).
- **المدرسة البنائية**: اشتهرت بأعمال كارولين موسر Carolin Moser ، واليكسندرو بورتس Alexandro Portes ، وهى على النقيض من المدرسة الثنائية، حيث ترى إنه لا يمكن الفصل بين كل من القطاعين الرسمي وغير الرسمي، سواء من ناحية تعايشهما معًا

أو من ناحية اتصالهما وترابطهما بطريقة غير قابلة للانفصال، فالقطاع غير الرسمي كما يذهب أنصار هذه المدرسة هو قطاع تابع يتكون من وحدات اقتصادية وعمال، يحد من تكاليف المدخلات وتكاليف العمل، وبالتالى فهو يزيد القدرة التنافسية لعدد كبير من المؤسسات الرسمية، كما تضم المدرسة البنائية نموذج الاعتماد المستمر، الذى يعد امتدادًا لأفكار هذه المدرسة، ومن ثم يرفض فكرة الانفصال التام بين القطاعين الرسمى وغير الرسمي، باعتبار أنهما جزء من نظام رأسمالى ، تكون الأنشطة غير الرسمية ملحقة ومعتمدة على القطاع الرسمي، كما يرفض الماركسيون مفهوم القطاع غير الرسمي ويفضلون مفهوم " قطاع إنتاج السلع البسيطة " ويؤكدون على أن هذه الأنشطة توجد على هامش الإنتاج الرأسمالى وتكون متكاملة معه وملحقة به.

- **المدرسة القانونية**: اشتهرت هذه المدرسة بأعمال هيرناردو دي سوتو، فى الثمانينيات والتسعينيات، وتقوم على فكرة أن القطاع غير الرسمي يتكون من أصحاب المشاريع الصغيرة " الريادية " الذين يختارون العمل بشكل غير رسمي من أجل تجنب التكاليف والوقت والجهد التى يتطلبها القطاع الرسمي .(Bhowmik,2010:26- 27).

٢- نظرية الفضاء العام الحضرى Urban Public Space theory:

ناقشت براون (٢٠٠٦) مفهوم الفضاء العام فى المناطق الحضرية وأهميته للفقراء، وتناولت كيف يمكن تصميم هذا الفضاء بصورة أفضل من أجل تعزيز حيوية المناطق الحضرية، ويشير مفهوم الفضاء العام الحضرى عند براون Brown (٢٠٠٦) إلى الموارد والأملاك المشتركة غير الثابتة، التى تتغير حدودها بسرعة وبمرور الوقت نتيجة التفاوض الاجتماعى، وهى مورد اقتصادى مهم للفقراء فى المناطق الحضرية، وتفترض هذه النظرية أن التدخلات الحكومية تجاه الأنشطة الاقتصادية غير الرسمية(أنشطة القطاع غير الرسمي) التى ترتبط بالمناطق التى يطلق عليها فضاءات عامة (أماكن عامة) كالأرصفة والحدائق العامة، ومداخل العمارات، والجراجات، وغيرها، والتى تكون غير مخصصة لأغراض التجارة، مما يسهم فى تحويل الفضاء الشرعى إلى فضاء غير شرعى (غير قانونى)، ويؤدى ذلك إلى جعل التجار وممارسي هذه الأنشطة ضحايا لمضايقات وتهديدات السلطات المدنية والحكومية(Sharma,Konwer,2014:50).

وناقش بهوميك Bhowmik (٢٠١٠)، حق استخدام الباعة الجائلين للفضاء العام والأماكن العامة وارتباط ذلك بالشرعية، حيث لاحظ أنه لاتوجد مبادئ توجيهية (إرشادية) واضحة فيما يتعلق باستخدام الفضاء العام، وأن حق السلطات فى ضبط هذه المساحات والسيطرة عليها غير واضح (Bhowmik,2010:74)، وفى هذا السياق تظهر ثلاثة أطر نظرية لتفسير استغلال المكان Space، وهى: (آمال عبد الحميد، ٢٠١١: ١٤٤، ١٤٥).

أ - المدخل النقدى عند فوكالت، الذى يؤكد على استغلال المكان كبدائل وكوسيلة للهروب من الأزمات وحدوث الانحرافات، وأن هناك قواعد أخلاقية تحدد آليات التكيف مع المكان، والممارسات الاجتماعية التى من خلالها يتم تنظيم المكان.

ب - المدخل الثقافى ممثلاً فى أعمال رونالد بارث، حيث اعتبر المدينة نسقًا من الإشارات والعلامات، وهذه العلامات تعطى للمكان نفسه استخدامات مختلفة، وتوجد ممارسات ثقافية لاستخدام المكان بطرق مختلفة تعكس أبعاد الحياة الحضرية .

ج- أساليب شغل واستخدام المكان، والمعروفة بالوسائل التكتيكية؛ أى القرارات التى يتخذها الأفراد من أجل شغل المكان والتى يمكن من خلالها إعادة هيكلة هذا المكان (الفضاء)، حيث يتجه الفاعلون كما أشار ميشيل دى كورتيه إلى انتهاك حرمة أجزاء من المكان من

خلال وسائل غير مبرمجة أو وقائية يمارسونها فى الحياة اليومية ، كما يعد استغلال المكان إحدى آليات البقاء فى حياة المدينة، والتى تعد سمة أساسية فى الثقافة الحضرية .

٣- مدخل رأس المال الاجتماعى:

يشير رأس المال الاجتماعى إلى الموارد المتاحة لدى الفرد من خلال شبكة العلاقات الاجتماعية التى يوجد بداخلها، ويعرف بورديو Pierre Bourdieu رأس المال الاجتماعى بمجموع الموارد الفعلية والذاتية التى ترتبط بشبكة العلاقات المتبادلة، والتى يمكن ترجمتها إنتاجيًا إلى أشكال أخرى من رأس المال، كما ذهب إلى أن رأس المال الاجتماعى يوجد بين الأفراد ويمكن دراسته على مستوى فردى، وأن رأس المال الفيزيقى والإنسانى يسهل من النشاط الإنتاجى (اعتماد علام،٢٠١١: ٨).

وأوضح بوتنام Putnam مكونيين أساسيين لمفهوم رأس المال الاجتماعى، الأول: هو رأس المال الاجتماعى العاصب Bonding Social Capital الذى يشير إلى شبكة العلاقات الاجتماعية بين الجماعات المتجانسة(تلك التى تربط بين أفراد الأسرة والنسق القرابى)، والثانى: يتمثل فى رأس المال الاجتماعى العابر Bridging Social Capital الذي يشير إلى شبكة العلاقات الاجتماعية بين الجماعات غير المتجانسة، ويعرف رأس المال الاجتماعى بأنه أحد مخرجات شبكة العلاقات الاجتماعية على مستوى الفرد أو الجماعة أو المجتمع، ويعتمد على بناء الثقة والتبادلية والعمل الجمعى، وينعكس فى تحقيق منافع اقتصادية واجتماعية متبادلة (Andriani, 2013: 5, 6).

من خلال هذا العرض الموجز للمنطلقات النظرية، أمكن اشتقاق عدد من القضايا النظرية التى توجه الدراسة وهى:

١- يعد الباعة الجائلين جزءًا من القطاع غير الرسمي الهامشي، الذى يمثل أحد آليات البقاء للفقراء؛ نظرًا لعدم توافر فرص عمل رسمية فى القطاع الرسمي، كما أنه وسيلة لزيادة الدخل بالنسبة للعاملين فى القطاع الرسمي لمواجهة ارتفاع أسعار المعيشة.

٢- يعد الفضاء العام مورد اقتصادى هام للفقراء والأغنياء فى المناطق الحضرية؛ حيث أنه أحد آليات البقاء، وأحد بدائل الهروب من الأزمات بالنسبة للعاملين فى القطاع الرسمي.

٣- استغلال المكان من خلال استخدام عدد من الوسائل التكتيكية التى يمكن من خلالها إعادة هيكلة المكان، وانتهاك حرمة أجزاء من المكان بصورة غير شرعية(قانونية)، مما يؤدى إلى تحويل الفضاء الشرعى إلى فضاء غير شرعى.

٤- يسهم رأس المال الإجتماعى (الأصدقاء والمعارف والأقارب) فى الحصول على الفضاء العام؛ وينعكس فى عدة منافع تتمثل فى: إدارة الصراع بين البائعين وبعضهم البعض، مواجهة بعض المشكلات مع الجهات الرسمية وأفراد المجتمع المحلى، الحصول على الأمان المعيشى .

سادسًا: الملامح السوسيوديموجرافية والاقتصادية للباعة الجائلين:

فيما يلى يمكن التعرف على الخصائص الديموجرافية والاجتماعية والاقتصادية للباعة الجائلين، وذلك من خلال التعرف على ملامحهم الديموجرافية والاجتماعية (النوع، السن، محل الإقامة، الحالة الاجتماعية، الحالة التعليمية)، والمستوى الاقتصادى للأسرة من خلال: (مستوى دخل الأسرة، مصادر الدخل، متوسط نصيب الفرد من دخل الأسرة).

١- الملامح الديموجرافية:

كشفت نتائج الدراسة عن ارتفاع نسبة الباعة الجائلين الذكور لتصل إلى ٦٤,٣% من إجمالى العينة، فى مقابل ٣٥,٧% من الإناث، ويختلف هذا مع نتائج بعض الدراسات التى أكدت على ارتفاع العمالة النسائية فى الأنشطة غير الرسمية، وفيما يتعلق بالتوزيع العمرى للباعة الجائلين فقد تبين من النتائج الكمية ارتفاع الفئة العمرية للباعة الجائلين (٣١- ٤٠) لتصل إلى ٥١,٨ %، يليها الفئة العمرية(٤١- ٥٠) بنسبة ٣٠,٣%، بينما انخفضت الفئات العمرية الأخرى كما يتضح من الجدول رقم (١)؛ ويمكن تفسير ذلك بأن تلك الفئة العمرية هى الأقدر على التجوال بصورة أكبر، كما أنها الفئة التى يقع على عاتقها أعباء الأسرة الأكبر كأرباب أسر وربات بيوت، فقد وصلت نسبة المتزوجين إلى ٦٦% تقريبًا من إجمالى العينة.

وعن الحالة التعليمية فقد كانت ٧٨% من إجمالى المبحوثين تنتمى إلى المستويات التعليمية الأقل من متوسط (إبتدائى، إعدادى، ثانوى) فى مقابل٢٢% حاصلين على تعليم متوسط (دبلوم تجارى، صناعى)، ويتفق هذا مع ما أكدت عليه الدراسات السابقة من انخفاض المستوى التعليمى للباعة الجائلين.

جدول رقم (١)

يوضح التوزيع العمرى للباعة الجائلين

السن	العدد	%
من ٢٠-٣٠سنة	٧	١٢,٥
من٣١-٤٠سنة	٢٩	٥١,٨
من٤١-٥٠ سنة	١٧	٣٠,٣
أكثر من ٥٠ سنة	٣	٥,٤
الإجمالي	**٥٦**	**١٠٠**

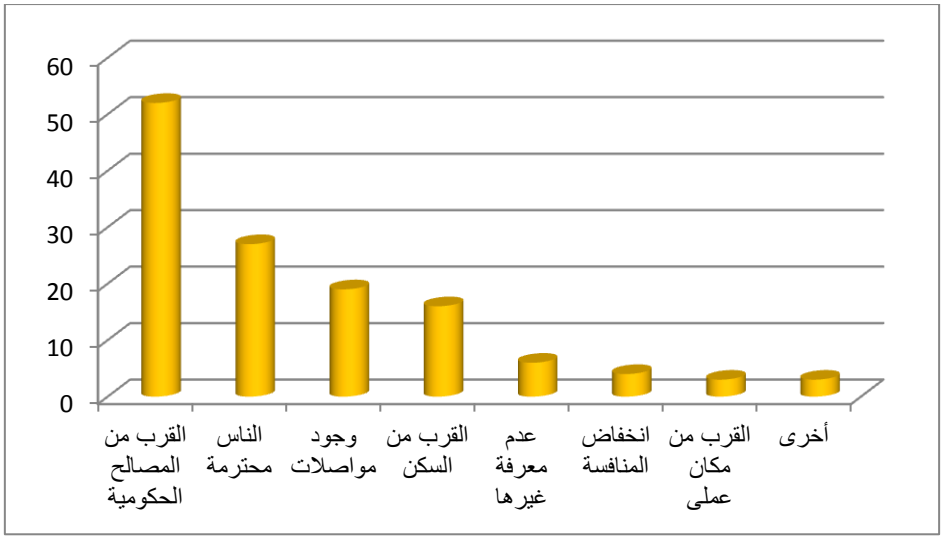
د كشفت النتائج، أن هناك تنوعًا ملحوظًا فى محل الإقامة للباعة الجائلين فى مناطق

جدول رقم (٣)
عوامل اختيار مناطق البيع من وجهة نظر البائعين

عوامل الاختيار	العدد	%
القرب من الشركات والمصالح الحكومية	٥٢	٩٢,٩
الناس محترمة وعدم الفصال الشديد	٣٨	٦٧,٨
وجود مواصلات كثيرة للمكان	١٩	٣٣,٩
معرفة آخرين يعملون فى المنطقة	١٦	٢٨,٦
القرب من مكان السكن	١٦	٢٨,٦
عدم معرفة غيرها	٦	١٠,٧
عدم الاكتظاظ بالبائعين وانخفاض حدة المنافسة	٤	٧,٢
القرب من مكان عملي	٣	٥,٤
أخرى (ارتفاع أسعار بيع المنتجات - مكتظة بالمارة - منطقة تجارية)	٣	٥,٤
إجمالى المبحوثين ن= ٥٦	-	-

*(اختيار أكثر من بديل)

وفى المرتبة الثالثة وبنسبة ٣٤% تقريبًا جاء اختيار المنطقة بسبب وجود مواصلات كثيرة للمنطقة، وبنسب متماثلة جاء أيضًا اختيار المنطقة بسبب معرفة آخرين من الأصدقاء فيها مما يؤدى إلى تسهيل الكثير من الأمور؛ والذى يفسر بدوره أهمية رأس المال الاجتماعى ودوره فى الحصول على المكان، حيث تبين من المقابلات الفردية والجماعية لحالات الدراسة أن وجود أقارب ومعارف وأصدقاء فى المنطقة يمثل عاملاً مهمًا فى الحصول على المكان ومعرفته، وفى هذا الصدد ذكر أحد الباعة من حالات المقابة ويعمل فى بيع الأحذية "احنا لو روحنا مكان تانى محدش حيستحملنا عشان هما ميعرفوناش مش أصحابنا لكن إحنا هنا بنستحمل بعض، وكل واحد بيتحكم فى حتته لو حد عاوز يوقف حد حيوقفه مش عاوز خلاص"، وجاء القرب من مكان السكن بنسبة ٢٨,٦% لكل منهما.وكان هناك العديد من العوامل الأخرى كعدم معرفة مناطق أخرى، وأيضًا القرب من مكان العمل فى المصالح الحكومية (بالنسبة للعاملين فى جهات حكومية) وكان عددهم (٣) مبحوثين، وكذلك عدم اكتظاظ المنطقة بالبائعين وانخفاض المنافسة بدرجة كبيرة بين البائعين وبعضهم البعض (أنظر الشكل رقم١).



شكل رقم (١)

يوضح عوامل اختيار مكان البيع من إجمالى المبحوثين

كما أسفرت المقابلات الميدانية للباعة الجائلين عن **تعدد مناطق العمل** لديهم، حيث كان غالبيتهم ينتقل للعمل فى أكثر من منطقة يوميًا بنسبة ٤٣% تقريبًا من إجمالى المبحوثين. وبالنسبة **لساعات العمل اليومية** فأوضحت نتائج الدراسة عدم وجود ساعات عمل محددة أو ثابتة، فهى تختلف باختلاف عدد المناطق التى ينتقل للعمل فيها البائع المتجول، فمنهم من يعمل فى الفترة الصباحية فقط من الساعة السابعة صباحًا وحتى الثانية عشرة ظهرًا، وكان ذلك بنسبة ٧١,٤% من إجمالى المبحوثين فى مناطق الدراسة؛ وقد أمكن تفسير ذلك حيث الارتباط الشديد فى منطقة الدراسة بالمصالح الحكومية، فهو يعتمد على فترة وجود الموظفين والمارة فى هذه الفترة الصباحية المبكرة، ومنهم من ينتقل بعد ذلك للوقوف والتردد على أماكن أخرى. أما فى المناطق التجارية (روكسي، وعباس العقاد) فكان العمل يرتبط بمواعيد عمل المحلات التجارية من الظهر فى الساعة الثانية عشرة ظهرًا وحتى الحادية عشرة مساءً، حيث وجود المارة والتزاحم المرورى، ويتفق هذا مع نتائج الدراسات السابقة التى أكدت على أن وقت العمل للباعة الجائلين يتسم بالمرونة ولا يوجد ساعات أو أوقات محددة للعمل، وأشارت دراسة (آمال عبد الحميد،٢٠٠١) إلى أن وقت العمل يرتبط بنوعية السلع أو المنتج، بينما أظهرت الدراسة الراهنة أن وقت العمل يرتبط بصفة أساسية بطبيعة المنطقة الحضرية والثقافة الحضرية؛ إذ أنه يرتبط بمواعيد عمل المصالح الحكومية فى المنطقة التى تكثر بها المصالح والجهات الرسمية الحكومية، وكذلك ارتبط بمواعيد السوق التجارى فى الشوارع التجارية(القطاع الرسمي الخاص).

أما عن **طول فترة العمل بالشارع، وأسباب العمل بالأنشطة الجائلة**، فقد بلغ متوسط مدة العمل تسع سنوات ونصف من إجمالى الباعة الجائلين فى مناطق الدراسة، وقد أوضحت المقابلات الميدانية اتفاق غالبية البائعين على أن السبب الرئيسى للعمل فى الشارع هو عدم وجود مصدر آخر للدخل، وارتفاع التكاليف المادية من أجل شراء أو تأجير محلات للتجارة، فضلاً عن عدم القدرة على دفع الضرائب والتراخيص اللازمة، وعبر عن ذلك العديد من المبحوثين كما يلى: " معنديش شغلة تانية"، " احنا على باب الله منقدرش ناخذ محلات"، " "لازم أعمل كده عشان أقدر أعيش وأصرف على ولادى"، " جوزى مريض واضطريت أنزل أبيع وربنا كرمنى ودلوقتى بجهز بنتى، مش أحسن ما أمد إيدى لحد".

وفيما يتعلق **بأنواع السلع المعروضة للبيع** فى مناطق الدراسة، فقد أوضحت المشاهدات الميدانية تنوع البضائع والسلع التجارية الاستهلاكية غير المعمرة التى يتم عرضها للبيع فى منطقتى الدراسة، والتى شملت الملابس الجاهزة (الجديدة والمستعملة)، والملابس الداخلية والاكسسوارات والإيشاربات واسدالات الصلاة للنساء، والأدوات المنزلية، والموبايلات وإكسسوارات الموبايلات، فضلاً عن المأكولات المجهزة والمعدة للطهى (محشي، كفتة، بانية) فضلاً عن الخضراوات المنظفة وغير المنظفة (مثل: الكوسة والباذنجان، والبامية، والبازلاء)، والفواكه أيضًا مثل: (الفراولة، والرمان) والتى تجد إقبالاً كبيرًا من أهالى المنطقة لاسيما الموظفات العاملات فى المصالح الحكومية المجاورة واللآتى يترددن على هؤلاء الباعة يوميًا قبل الوصول إلى عملهن، والتى يندر وجودها فى الأماكن الشعبية الفقيرة؛ نظرًا لأن الغالبية العظمى من المترددين على السوق من النساء المشتغلات فى المصالح الحكومية واللاتى فى حاجة إلى مثل تلك المأكولات والأطعمة المجهزة، والخضار المجهز للطهى، حيث توفير الجهد والوقت.

كما لوحظ أيضًا خلال فترة الزيارة الميدانية انتشار بيع الحلوى السورية، والمشغولات السورية اليدوية أيضًا؛ وذلك نتيجة للأزمة السورية وما تبعها من هجرة عدد من السوريين للإقامة فى المناطق الحضرية بمصر، والذين وجدوا أيضًا فى الفضاء العام ملجأً للهروب من الأزمات التى يواجهونها. أيضًا انتشر بيع الأنتيكات والتحف القيّمة، وكذلك انتشر بيع الكثير من المنتجات التى تحمل ماركات تجارية مسجلة ومعروفة (وتختلف فى ذلك عن الأسواق الشعبية فى المناطق الفقيرة) مثل: منتجات تبرويرTupperware للأدوات المنزلية، ومنتجات التجميل (مثل: أوريفلام Oriflame)، وبواقى المحلات الكبرى فى المنتجات الجلدية خاصة (الأحذية والشنط النسائية)؛ والتى تجد إقبالاً كبيرًا أيضًا بصفة خاصة من الموظفات العاملات نظرًا لغلو وارتفاع أسعارها بصورة ملحوظة فى الأسواق التجارية.

كذلك سجاد النساجون الشرقيون، وأدوات الطعام المستوردة، وملابس ومنتجات "كارينا، أديداسAdidas" فى الملابس الداخلية، مع وجود أيضًا المفروشات والفوط، والملابس المستعملة(وإن كانت بصورة أقل من المناطق الشعبية)،(أنظر الصورة رقم ١) لأحد مناطق الدراسة(خلف الجهاز المركزى للمحاسبات بمدينة نصر، وانتشار الباعة الجائلين به.

صورة رقم (١)

توضح أحد الشوارع بمنطقة مدينة نصر وانتشار الباعة الجائلين

يتضح من الصورة رقم (١) شكل الشارع فى منطقة مدينة نصر (خلف الجهاز المركزى للمحاسبات) والذى يبدو به انتشار الباعة الجائلين فى الشارع وعرض السلع بأشكال مختلفة فضلاً عن انتشار حركة المارة به، وكذلك وجود المبانى السكنية على جانبي الشارع. وفى الصورة رقم (٢، ٣، ٤) تظهر بعض أنواع السلع المعروضة للبيع فى منطقتى الدراسة كالأحذية، والملابس الجاهزة، ولعب الأطفال.

صورة رقم (٢)

توضح لعب الأطفال كأحد السلع المعروضة للبيع فى منطقة الدراسة

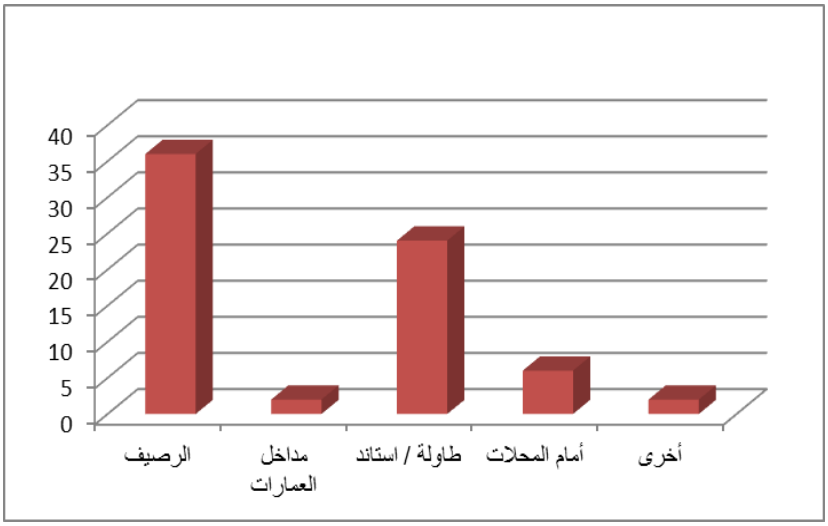
أما عن **كيفية الحصول على البضاعة**، فقد أوضح غالبية المبحوثين أنهم يقومون بشراء البضاعة من التجار نقدًا أو بالتقسيط (بضمانات أحيانًا، وأحيانًا بدون ضمانات)، وقد تبين من حالات المقابلة بصفة خاصة أن شبكة العلاقات الاجتماعية بينهم وبين الموردين والتجار تلعب دورًا كبيرًا فى كيفية حصولهم على البضاعة، فقد ذكرت إحدى الحالات " أنا بجيب بضاعتى من تاجر فى الموسكى هو عارفنى من زمان وبيستنى عليَ فى الدفع "، وذكر بائع آخر " بجيب البضاعة بالتقسيط من التجار من زمان" .

ثامنًا - الباعة الجائلون واستخدام الفضاء الحضرى العام :

فيما يلي تهتم الدراسة بالتعرف على استخدامات الفضاء العام من قبل الباعة الجائلين من خلال: (أساليب عرض البضائع، ودفع أرضية للمكان، صعوبات استخدام الفضاء، آليات البقاء والمواجهة، قواعد التفاعل مع المكان)، ومدى شرعية ذلك من وجهة نظر الباعة أنفسهم، فضلاً عن تأثير ذلك على الجمهور العام، وعلى المظهر العام للبيئة الحضرية، والتلوث البيئى.

١- استخدام الفضاء العام:

أساليب عرض البضائع: كما اتضح من المشاهدات الميدانية ونتائج الدراسة الميدانية كما يتضح من الشكل رقم(٢)، تعددت أساليب استخدام المساحات العامة من قبل الباعة الجائلين لعرض منتجاتهم (ملابس أو أحذية أو مأكولات أو أوانى منزلية أو مفروشات)، فكان هناك ٦٤,٣% من إجمالى المبحوثين يستخدمون الرصيف فى عرض المنتجات والبضائع والسلع، وهناك من يستخدمون طاولات خشبية أو استاندات معدنية(يعلق عليه الملابس) بنسبة ٤٣% تقريبًا ويضعها فى منتصف الشارع أو على جوانب الطريق مما يؤدى إلى إعاقة حركة المرور، وقد عبرت إحدى الحالات بقولها: "هما ساعتين بنقفهم عشان نسترزق إيه المشكلة"، فقد تعدت استخدامات الفضاء العام إلى ما هو أكثر من استخدام الأرصفة وإنما إعاقة حركة الطريق نفسه، والذى يؤدى إلى شلل مرورى فى الفترة الصباحية (فترة وجود الباعة فى منطقة الدراسة لاسيما فى منطقة مدينة نصر).



شكل رقم (٢)
يوضح أساليب عرض السلع فى منطقتى الدراسة

وهناك من يعرض منتجاته فى مداخل العمارات(٣,٦%)، وقد لاحظت الباحثة أن هناك العديد من الباعة يستخدمون أسقف السيارات الملاكى وظهرها لوضع البضائع، والحدائق الموجودة أمام مداخل العمارات، مما يؤدى إلى تشويه المظهر الجمالى والحضارى لهذه المناطق

السكنية الراقية بصورة واضحة، فضلاً عن المخلفات والقاذورات المختلفة التى بدت واضحة فى جميع الشوارع بمناطق الدراسة(ويتضح ذلك فى الصور رقم ٥، ٦،٧).

ويدل ذلك على انتهاج الباعة الجائلين الكثير من الأساليب التكتيكية غير القانونية لاستخدام المكان، والتعدى على حرمة المكان والملكيات الخاصة من خلال الوسائل المستخدمة لعرض السلع كالأقفاص الخشبية والسلل البلاستيكية والاستاندات المستخدمة فى عرض الملابس، والطاولات الخشبية والتى تشغل حيزًا من الطريق، فضلاً عن التعدى على الملكيات الخاصة مثل السيارات الملاكى، ومداخل العمارات والجراجات، والأرصفة أمام المحلات التجارية.

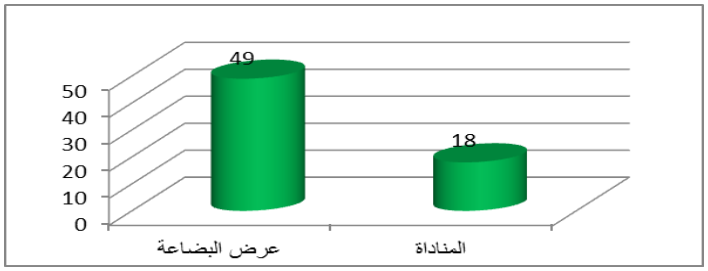
صورة رقم (٣)
توضح افتراش الباعة الجائلين للشارع وأساليب العرض المختلفة للسلع

صورة (٤)

توضح استخدام الاستاندات المعدنية فى عرض الملابس والطاولات الخشبية لعرض المنتجات الغذائية واستغلال مداخل العمارات السكنية من أجل عرض السلع

صورة رقم (٥)
توضح استخدام السيارات الملاكى فى عرض السلع المختلفة

وأوضحت المشاهدات الميدانية أن الطرق الأساسية التى يعتمد عليها الباعة الجائلين فى مناطق الدراسة لترويج بضائعهم هو الاعتماد على طرق العرض المختلفة فى مقابل انخفاض المناداة على السلع كأحد الأساليب الأكثر شيوعًا فى المناطق الشعبية كما أكدت الكثير من الدراسات السابقة (كما يتضح من النتائج الكمية الشكل رقم ٣)، وإن وجدت فإنها تكون بشكل محدود للغاية، والتى تشهد عدم استحسانًا من الباعة الآخرين. كما تبين من الملاحظةالميدانية وأقوال حالات المقابلة المتعمقة، حيث يذكر أحد الباعة " إحنا مش بننادى على البضاعة عشان منزعجش السكان، لكن صوابعك مش زي بعضها فى ناس برده لازم تنادى وبيجبولنا الكلام"؛ وقد أمكن تفسير محدودية استخدام أسلوب المناداة فى عرض السلع فى مناطق الدراسة فى ضوء انخفاض حجم الباعة نسبيًا عن المناطق الشعبية فضلاً عن انخفاض حدة المنافسة بين البائعين وبعضهم البعض فالمناداة هى وسيلة لجذب الزبائن ولفت انتباههم للسلع المعروضة، بينما يختلف الوضع فى الأماكن الأخرى(مناطق الدراسة الراهنة) حيث المكان محدود بشكل كبير ويرتبط بمناطق سكنية وشوارع رئيسية ومصالح حكومية، كما ينخفض حجم الباعة نسبيًا عنها فى المناطق الشعبية.



شكل (٣)
يوضح أساليب عرض السلع

دفع أرضية للمكان: وقد أكدت مفردات العينة بنسبة ٧٢% فى جميع مناطق الدراسة، على قيامهم بدفع مبلغ نظير استخدام المكان (دفع أرضية)، والتى تراوحت قيمتها من (٥ إلى١٠ جنيهات) يوميًا كما تبين من نتائج الدراسة، وقد أكدت معظم الحالات على دفع هذه "الأرضية " لكبار المنطقة ويطلق عليهم أحيانًا "واجهة المنطقة" وأحيانًا " البلطجية" (وهم شخص أو اثنان مسئولان عن تنظيم العمل بالمنطقة، وحماية هؤلاء البائعين وتبليغهم فى حالة وجود حملات من السلطات المدنية أو الشرطة، وهذا الشخص يكون له علاقات مع السلطات المحلية)؛ حيث يتم إبلاغه قبل نزولهم للمنطقة وأكدت على ذلك ٧٢,٥% من مفردات العينة بجميع مناطق الدراسة، وفى حالة وجود أي مشكلة هو الذى يتدخل ويسعى لحل المشكلة.

وفى هذا الصدد، تذكر إحدى حالات المقابلة (يبيع الكترونيات):" فيه عندنا الشيخ زكريا وعم سيد دول كبار المكان ناس كبيرة ومحترمة مش بندفع أرضية بس الكيس الأسود بيلف علينا نحط فيه ٣ أو ٥ جنيه اللى نقدر عليه، عشان يجيبوا فطار وشاى وسجاير مارلبورو وكانز ويظبطوا الأمن والعساكر مراضية لهم، ولو فيه مشكلة هم الناس الكبار نخليها تتدخل وتكلم الظابط". وتبين من أقوال الحالات أن هذه الأرضية تقل كثيرا عن الأرضية فى الأماكن الأخرى(الأسواق المعروفة زى سوق الخميس أو المطرية)، التى تصل فيها الأرضية فى اليوم إلى١٠٠ أو ٢٠٠ جنيه وفى حالة عدم الدفع يكون هناك تعدى على البائع من بلطجية السوق.

كما أشار المبحوثون كما تبين من نتائج الدراسة وأقوال الحالات إلى **دفع مبلغ من المال (رشوة)** للسلطات المحلية (البلدية) فى حالة الاستيلاء على البضائع من قبل السلطات المدنية(البلدية)، وتباينت الآراء بخصوص المبلغ المدفوع، فالبعض أكد أنه يكون حسب نوع البضاعة والكمية، والبعض رفض ذكر المبلغ، وآخرون ذكروا أن بلطجية المنطقة هم الذين يقومون بتخليص البضاعة والدفع لهم، فعبر عن ذلك أحد الباعة بقوله " كبار المنطقة بيظبطوهم ويجبولنا البضاعة، أمال بندفعلهم ليه؟ "، وأكدت أخرى " فى ناس هنا بتبقى عارفة أول لما بيبلغونا أنهم جايين بنجرى ونلم حاجتنا، لأن معندهومش تفاهم بيخدوا الحاجة وممكن يكسرها والله حرام، احنا مستعدين ندفع بس نقف بكرامتنا". وبخصوص المبلغ المدفوع فهو لا يقل عن (٥٠ جنيهاً) بنسبة ٤٤% من مفردات العينة، ويتعدى ذلك ليصل إلى ١٠٠٠جنيه بنسبة وصلت إلى ١١% من إجمالى مفردات العينة، ويكون ذلك حسب نوع البضاعة وحجمها.

٢- مشكلات استخدام الفضاء العام وآليات مواجهتها :

كشفت نتائج المقابلات الميدانية والمشاهدات الميدانية، عن وجود عدد من المشكلات والصعوبات فى استخدام الباعة الجائلين للفضاء العام، والتى تنقسم إلى: مشكلات مع السلطات الرسمية للدولة(البلدية، الشرطة)، ومشكلات مع الجمهور (سكان المنطقة، أصحاب المحلات التجارية) وسيتم توضيح كل منها وأساليب مواجهتها فيما يلى:

أ) مشكلات مع الجهات الحكومية الرسمية :

احتلت المشكلات التى يعانى منها الباعة الجائلين مع السلطات المحلية المسئولة (ممثلة فى البلدية) الجانب الأكبر من مشكلات الباعة الجائلين بنسبة ٦٧,٥% من إجمالى استجابات المبحوثين كما أشارت النتائج الكمية للدراسة، والتى تمثلت فى التعرض للملاحقة باستمرار من قبل تلك الجهات، وسحب البضاعة والاستيلاء عليها، وكذلك التهديدات والمضايقات المستمرة. وفى هذا ذكر أحد الباعة من حالات المقابلة ويبيع المفروشات والفوط " لما بياخدوا البضاعة نقدم طلب فى الحى وتقعد ١٥ يوم لحد اما نجيبها وندفع الغرامة والرشاوى مش أقل من ٥٠٠، وكمان بتلاقيها اتقلبت نصفها وأغلى حاجة بينقوها كل واحد ياخد لمراته ولأولاده".

ب) مشكلات مع الجمهور العام :

أسفرت الملاحظات الميدانية والنتائج الكمية عن وجود مضايقات من قبل سكان المنطقة بنسبة ١٥,٦%، وذلك نتيجة الإزعاج والازدحام والتلوث الذى يسببه هؤلاء الباعة لسكان المنطقة، وعبر عن ذلك أحد الباعة بقوله:" فيه ناس هنا بتحدف علينا مية وبيزعقولنا وعاوزة تطردنا من هنا إحنا عارفين، وبصراحة فعلا إحنا مضايقينهم يعنى مش معقول واحد واخد شقة بمليون جنيه يصحى يبص يلاقى المنظر ده أدامه، نفسنا نقف فى مكان نبقى محترمين ومحدش يدايقنا". وذكر آخر" احنا مبنعرفش نفرش، واحنا مضيقين السكان بس أنا مغصوب لومفرشتش مش حلاقى آكل أنا وأولادى، وفى ناس أكتر منى كمان ميتة ده أنا كويس". فضلاً عن التلوث والإساءه للمظهر الحضارى للمنطقة كما اتضح من الملاحظات الميدانية، فكثير من المخلفات والقاذورات بدت منتشرة فى المكان كما يتضح من الصورة رقم(١٠).

صورة رقم (١٠)

يتضح وجود القاذورات والمخلفات بجوار المنتجات الغذائية

جـ) مشكلات بين الباعة وبعضهم البعض:

وهناك مشكلات بين البائعين أنفسهم وبعضهم البعض وإن كانت الأقل نسبيًا ٩,١%، والتى كانت بسبب التزاحم والصراع على أماكن الوقوف وكذلك المضاربة فى الأسعار، وذكرت إحدى حالات المقابلة، والتى تبيع الطرح والإيشاربات :" الغلبان مش فارق معاهم، احنا وقفتنا ده زفت وزى الزفت، المفروض الموضوع يتنظم شوية بصراحه فى ناس عايزة

قطم رقابيهم برضه (وتقصد الباعة)"، وقالت أخرى: " إحنا كلنا غلابة وعلى باب الله بنجرى ورا أكل عيشنا لكن برضه فى مننا بصراحة بلطجية وقلالات الأدب وده بيسئ لنا كلنا". وفى المستوى الأدنى كانت هناك مشكلات مع الزبائن (المشترين) بنسبة ٧,٨% والتى تتعلق بالفصال، واستبدال البضاعة وهكذا، ولكنها جاءت فى أدنى المراتب من حيث المشكلات التى يواجهها الباعة؛ نظرًا لكون البيع فى مناطق راقية وكما ذكرت إحدى الحالات" الناس هنا محترمة مش بتاعت مشاكل".

د) سبل وآليات المواجهة والبقاء:

تباينت سبل مواجهة المشكلات كما أوضحت المؤشرات الكمية (كما يتضح من الجدول رقم٤) ونتائج المقابلات المتعمقة للحالات، وجاء فى مقدمتها إرضاء الزبون بنسبة ٧٨,٦%، وعدم المغالاة فى أسعار المنتجات والسلع وكانت فى المرتبة الثانية بنسبة ٥٨,٩%، فضلاً عن دفع الرشاوى والإكراميات للجهات المسئولة بنسبة ٣٤% تقريباً، والاعتماد على البلطجية بنسبة ٢٥%.

جدول رقم (٤)

آليات البقاء والمواجهة من وجهة نظر الباعة

آليات البقاء والمواجهة	العدد	%
إرضاء الزبون	٤٤	٧٨,٦
رخص أسعار المنتج	٣٣	٥٨,٩
جودة المنتج	٢٥	٤٤,٦
الرشاوي	١٩	٣٣,٩
البلطجة	١٤	٢٥,٠
التماسك لمواجهة المشكلات	٤	٧,١
عدد المبحوثين= ٥٦	-	-

(اختيار أكثر من بديل)

وعلى مستوى العلاقة بين البائعين وبعضهم، أكدت معظم الاستجابات على ضرورة الالتزام بقواعد العمل بالشارع لمنع المشكلات والتصدى لها، كما تبين من المقابلات المتعمقة ونتائج الدراسة الكمية(جدول رقم٥)، وكان أكثرها أهمية عدم الوقوف مكان شخص آخر بنسبة ٨٢% تقريبًا من إجمالى الاستجابات، معاملة الزبائن باحترام بنسبة ٧٨،٦%، فضلاً عن عدم البلطجة، عدم المضاربة فى الأسعار. وفى هذا الصدد تذكر إحدى الحالات " كل واحد هنا ملتزم بمكانه ده أكل عيش مينفعش واحد يجيى ياخد مكانى، كمان الناس محترمة لازم نعاملها باحترام عيب، كتر خيرهم مستحملينا".

جدول رقم (٥)
يوضح قواعد العمل بالشارع

قواعد العمل بالشارع	العدد	%
عدم الوقوف مكان شخص آخر	٤٦	٨٢,١
معاملة الزبائن باحترام	٤٤	٧٨,٦
عدم مضاربة السعر	١٣	٢٣,٢
عدم البلطجة	٩	١٦,١
عدم احضار بضاعة مشابهة لشخص آخر	٤	٧,١
عدد المبحوثين = ٥٦	-	-

(اختيار أكثر من بديل)

٣ - الباعة الجائلين ومطالبهم من أجل البقاء:

أوضحت نتائج الدراسة كما يتضح من الجدول رقم (٦) أن الغالبية العظمى من المبحوثين تؤكد على ضرورة توفير أماكن للبيع وتكون قريبة من المصالح الحكومية بصفة خاصة من أجل توافر المستهلك، وكان ذلك بنسبة ٨٥،٤% من إجمالى عدد المبحوثين، وتوفير فرص عمل خاصة للشباب المتعلمين بنسبة ٤٨،٢%، فضلاً عن ضرورة توفير معاش وتأمين صحى واجتماعى بنسبة ٣٧،٥%. وعبر عن ذلك أحد الباعة بقوله" إحنا عاوزين حد يحس بينا ويسمعنا، نفسنا نقف بكرامة مش كل شوية حد يهددنا ونجرى زى الحرامية" وذكر آخر، "عاوزين نشتغل ونربى عيالنا من غير مشاكل مش عاوزين نمد إدينا "، وذكر آخر" إحنا مستعدين ندفع بس يوفروا لنا مكان مناسب مش عاوزين نضايق حد أو حد يتضايق مننا، وكمان ميودوناش آخر الدنيا " .

جدول رقم (٦) يوضح الباعة الجائلين ومطالبهم من وجهة نظرهم

مطالب الباعة الجائلين	العدد	%
توفير الأماكن القريبة من المصالح الحكومية	٤٨	٨٥،٧
توفير فرص عمل للشباب المتعلم	٢٧	٤٨،٢
توفير معاشات وتامينات	٢١	٣٧،٥
حماية البائعين من البلطجية	١٢	٢١،٤
توفير أكشاك للبيع	٨	١٤،٣
استخراج تراخيص	٧	١٢،٥
عدم المطاردة من الحكومة	٦	١٠،٧
مراعاة أدمية البائع	٥	٨،٩
عدم فرض أرضية	٣	٥،٣
عدم فرض غرامات	١	١،٨
عدد المبحوثين = ٥٦	-	-

* (اختيار أكثر من بديل)

وأكد الكثير من البائعين على ضرورة توفير أماكن متسعة وآمنة وقريبة من هذه المنطقة نفسها أى بجوار المصالح والهيئات الحكومية، وفى هذا الصدد ذكر أحد الباعة: "ياريت يشوفلنا مكان قريب من هنا عشان الموظفين يعدوا علينا أهم حاجة نلاقى زبون، مش يودونا حتة مفيش زباين، احنا بس عاوزين مكان نعرف نقف فيه ومحدش يضايقنا نعمل ايه؟" وذكر آخر "عاوزين مكان بس ناكل فيه عيش انشاالله يعملولنا اكشاك، حتى لو حيخدوا مننا فلوس بس نقف بكرامتنا".

فضلاً عن ضرورة توفير الحماية لهم من بلطجة أمناء الشرطة وغيرهم من السلطات المحلية بنسبة ٢١،٤%. وذكرت إحدى الحالات" احنا مش عارفين نلاقيها منين ولا منين بلطجية الشرطة، ولا السكان اللى متضايقين، ولا البلدية، نفسنا حد يسمعنا لكن مفيش بيعاملونا زى المجرمين ضرب وشتيمة ويرميلك البضاعة ونقعد نجرى وندفعلهم عشان يرجعوها"، وذكرت إحدى الحالات "عاوز يشيلنا يشيلنا، بس لازم نفرش يدينا بديل، لأنى لو مفرشتش مش حاكل أنا ولا عيالى".وأكد آخرين على عدم مطاردة الجهات الحكومية والسلطات المدنية بنسبة ١٠،٥%؛ لأنهم غير متسولين أو مجرمين، وعبر عن ذلك أحد الباعة " احنا مش مجرمين ولا تجار مخدرات ولو كنا كده مكناش جينا من صبحية ربنا وشيلنا حاجتنا على دماغنا ووقفنا الوقفة دى فى الحر واستحملنا البهدلة والإهانة، إحنا عاوزين ناكل عيش انا عندى تلات عيال فى المدارس أعمل ايه، ومتقوليليش ينقلوكم مكان تانى أى ناس بينقولوها فى مكان مفيهوش حركة طب ايه الفايدة" .

تاسعًا- رؤية الجمهور العام للباعة الجائلين (أصحاب المحلات – المستهلكين):

تم اختيار عينة من المشترين باستخدام العينة المتاحة فى مناطق الدراسة المختارة والذين وصل عددهم (٤٧مفردة) بواقع (٤١) ذكور، (٦) إناث؛ حيث كانت غالبية المشترين من النساء وتم اختيارهم باستخدام العينة المتاحة، وإجراء مقابلات فردية معهم باستخدام دليل للمقابلة اشتمل على أسباب الإقبال على الشراء من هؤلاء الباعة، بغرض التعرف على اتجاهاتهم نحو هؤلاء الباعة والآثار الإيجابية والسلبية لوجودهم فى الأماكن الحضرية العامة من وجهة نظر المستهلكين من المترددين على تلك المناطق، فضلاً عن الحلول المقترحة ودور الحكومة فى تلك القضية.

١- الآثار الايجابية والسلبية للباعة الجائلين على البيئة:

عن أسباب الإقبال على الشراء من الباعة الجائلين، كانت متنوعة ما بين وجود الباعة فى أماكن قريبة من العمل أو السكن(٢٦) مفردة، وتنوع البضائع والسلع وتوافرها فى مكان واحد (٢٥) مفردة، ورخص أسعار المنتجات إلى حد ما(٢٤) مفردة، وكذلك التعاطف مع هؤلاء الباعة وظروفهم، وأنها منتجات طازجة (٥) مفردات لكل منهما، من إجمالى استجابات المشترين، كما أكدت معظم الحالات فيما يتعلق برأيهم فى المنتجات المعروضة بكونها معقولة (متوسطة) بنسبة (٢٦) مفردة، وأكد أيضًا الكثير (٢٠) مفردة أنها جيدة .

وعن **الآثار الإيجابية للباعة الجائلين**، من وجهة نظر الجمهور العام فقد تبين من مقابلة أفراد من الجمهور العام (المشترين) أن هناك العديد من الآثار الإيجابية للباعة الجائلين فى المناطق العامة، والتى جاء على رأسها توفير الاحتياجات الضرورية والمنتجات المتنوعة فى مكان واحد وفى أماكن قريبة من السكن أو العمل، فضلاً عن رخص أسعار المنتجات، وسهولة التعامل مع الباعة، وتوفير فرص عمل لعدد كبير من الشباب، بينما تمثلت **الآثار السلبية لأنشطة الباعة الجائلين** فى التسبب فى الإزعاج العام والأصوات العالية، والازدحام، وترك المخلفات فى المكان، فضلاً عن الإساءة للمظهر الجمالى والحضارى العام، والتعدى على الملكيات الخاصة

من البيوت والسيارات، وقد ذكرت إحدى المشتريات: "هم بصراحة مأثرين علينا فى المنطقة بقت زحمة جدا والخناقات علطول بين البياعين بنصحى على صوتهم، لكن الواحد متعاطف معاهم ياريت يلاقولهم مكان تانى"، وذكرت أخرى" أنا مش متضايقة منهم بالعكس بيوفرولنا حاجتنا باستمرار وبسهولة وأنا رايحة الشغل بأعدى أجيب اللى انا عاوزاه، وبعدين هما بيقفوا شوية ويمشوا مفيش مشكلة، طبعا الشارع بيتوسخ فياريت ينظفوا المكان قبل أما يمشوا بس هم غلابة "، وذكرت إحدى أصحاب المحلات الموجودة فى منطقة مصر الجديدة " *هم بصراحة مش عاملين حاجة وبعدين دول غلابة يعنى ياكلوا منين، مش أحسن مايمشوا فى البطال، ولا يسرقوا أو ينشلوا، والسكان كمان إيه اللى يضايقهم ملازم كلنا نحس ببعض*" .

وبسؤال عينة الجمهور إذا كانوا يؤيدون أم يعارضون وجود هؤلاء الباعة فى هذه المناطق الراقية، فكان٢٣,٥% يوافقون على وجودهم؛ تعاطفًا مع ظروفهم، فذكر أحد المشترين ما يلى: " هم مش مضايقنا فى حاجة، بصراحة بيساعدونا نلاقى حاجتنا بسهولة وأنا رايحة الشغل بأعدى لما أكون عاوزة حاجة، كمان أسعارهم أرخص من برة"، وهناك ٦٨% منهم يوافقون على وجودهم ولكن مع التقنين (أى التنظيم من أجل عدم الإساءة للمظهر الحضارى وعدم التسبب فى الإزعاج والازدحام المرورى وإشغال الطريق)، بينما كان هناك نحو ٨,٥% يرفضون تمامًا وجودهم فى المنطقة، ويتمنون ترحيلهم أو نقلهم من المكان؛ نظرًا للمعاناة التى يعانونها بسبب وجودهم فى المنطقة، وذكر فى هذا الصدد أحد المستهلكين(رجل) " والله بقت حاجة صعبة جدا إحنا فى المنطقة بقالنا سنين كانت نظيفة ومحترمة، الواحد عشان يخرج بعربيته مشكلة، وكفاية الأصوات والوساخة اللى فى الشارع أحنا مش عارفين هم إزاى سيبينهم كده، وكمان عددهم بيزيد يوم بعد يوم دول بقوا شوية بلطجية" .

٢- دور شبكة العلاقات الاجتماعية:

اتضح من نتائج الدراسة الميدانية والمشاهدات الميدانية تعدد أنواع شبكات العلاقات الاجتماعية التى تربط بين الباعة الجائلين والجمهور العام (سواء من أهالى المنطقة أو من المشترين، أصحاب المحلات التجارية) من ناحية، وبينهم وبين بعضهم البعض من ناحية أخرى، وأيضًا بينهم وبين الموردين والتجار، والتى كما أسفرت نتائج الدراسة والمشاهدات الميدانية للباحثة أنها كانت فى بعضها داعمة كمصدر رئيسي لرأس المال المادى وتوفير الأمان المعيشى، وفى البعض الآخر كانت غير داعمة لهؤلاء الباعة الجائلين وأنشطتهم غير الرسمية.

واتضح ذلك من المقابلات الفردية والجماعية للحالات، حيث تبين وجود شبكة من العلاقات الاجتماعية التى تربط بين الباعة الجائلين والجمهور العام من أهالى المنطقة والمشترين، وتسهم هذه العلاقات فى زيادة رأس المال المادى لدى الباعة، حيث إن العديد من الباعة لديهم زبائنهم الذين يأتون للشراء منهم بصفة خاصة، وقد أوضحت إحدى الحالات:

" **ال**سوق ده زبونه نضيف أوى الناس بتتصل بي وتسأل علي وتطلب منى الحاجة، حلاقى فين أحسن من كده" كما كشفت ذلك المشاهدات أثناء مقابلة إحدى حالات الدراسة (بائعة الجبن والبيض)، حيث يتقدم المشترون للسؤال عنها وعن أحوالها وعن أولادها فقالت إحدى المشتريات " إنت فين يا أم اسلام جيت أسأل عليكى عشان مشفتكيش الاتنين اللى فات"، فهى تأتى يومى الاتنين والأربعاء من كل أسبوع لبيع البيض والجبن القريش، وتبدو العلاقة القوية بين البائعين وأفراد المجتمع، كما اتضح من مشاهدات الباحثة والملاحظة بالمشاركة أيضًا المعاملة الودودة الحسنة بين البائعين والجمهور، ففى الحالة الثانية وأثناء قيامها بالتفاعل مع إحدى المشتريات تذكر" خدى اللى انتى عاوزاه وقيسى براحتك مش مشكلة لو معجبكيش تعالى خدى

فلوسك"، ومن ثم فأصبح هناك رصيد اجتماعى لدى البائعين من أهالى المنطقة والمناطق المجاورة والموظفين، والذى يسهم فى الحصول على الأمان المعيشي، فضلاً عن توافر الثقة بين البائع والزبون والذى هو مصدر الأمان بالنسبة له.

يضاف إلى ذلك شبكة العلاقات بين البائعين وبعضهم البعض، والتى اتضحت من خلال الآليات التى يستخدمونها لمواجهة صعوبات المعيشة والمضايقات المستمرة مع الجهات الرسمية، حيث قيام بعضهم بتخزين البضاعة عند البعض الآخر، وتذكر فى هذا الصدد إحدى حالات المقابلة "ربنا رزقنى بواحد من البياعين عنده مخزن هنا بشيل عنده البضاعة بدل ما كنت بروح وآجى بيها كل يوم"، أيضًا كما تبين من ملاحظلات الباحثة أثناء وجود حملات رسمية لمهاجمة البائعين فيتم الهروب بالبضاعة فى المحلات الموجودة ويساعدهم فى ذلك أصحاب المحلات"، فضلاً عن دور كبار المنطقة الذين يقومون بتنظيم البائعين وحل أي مشكلة مع السلطات الرسمية ، فتذكر إحدى الحالات " دول واجهة المكان لو فيه حاجة هم اللى بيقابلوا الظباط ويكلموهم". هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى تلعب العلاقات الاجتماعية بين البائعين وبعضهم البعض دورًا أساسيًا فى الحصول على المكان (الفضاء) " لو فيه حد معرفتنا جه وعاوز يفرش بنشدله الملايات ونضيق ونوسعله ونخليه يفرش".

وذكر آخر " احنا كمان هنا أغلبنا من منطقة واحدة (المنشية) عارفين بعض برضه وبنسند بعض، احنا هنا فريقين المنشية والمطرية"، كما ذكر آخر " أنا لو رحت مكان مفيهوش حد أعرفه مش حلاقى مكان ومش حينفع أفرش"، ومن ثم فإن وجود شبكة من العلاقات الاجتماعية مع الآخرين يساعد فى الحصول على الأمان المعيشي، ويمثل أحد مصادر زيادة رأس المال المادى من خلال الحصول على المكان فى الفضاء العام، والذى يمثل مصدراً رئيسياً لرأس المال المادى للفقراء فى المناطق الفقيرة والغنية على حد سواء، كما يسهم من ناحية أخرى فى مواجهة المشكلات والتحديات مع السلطات المحلية والبلدية وكذلك مع الباعة والجمهور.

وقد بدا ذلك أكثر وضوحًا فى شارع يوسف عباس بمدينة نصر " منطقة الجهاز" كما يطلق عليها البائعون نظرًا لوجدهم بجوار الجهاز المركزى للمحاسبات بينما لم يبدو كذلك فى منطقة عباس العقاد ومصر الجديدة لكونها مناطق تجارية فالمستهلك يتغير كل يوم؛ ويمكن تفسير ذلك بكونها منطقة سكنية وحدودها محددة ومعروفة، فأصبحت هناك شبكة من العلاقات التى تكونت على مر السنين بين الباعة وأهالى المنطقة والموظفين المترددين على المنطقة، كما أن غالبية البائعين تعد من النمط الثابت الذى يرتبط بمكان محدد ويذهب إليه يوميًا ليفرش بضاعته فى المكان نفسه.

عاشرًا- مناقشة النتائج:

فيما يلى مناقشة نتائج الدراسة فى ضوء قضايا الإطار النظرى ونتائج الدراسات السابقة، وذلك كما يلى:

١- أسفرت نتائج الدراسة عن وجود نمطين من الباعة الجائلين فى مناطق الدراسة (الثابت والمتجول) لا سيما الثابت الذى يرتبط بالمكان ويذهب ويأتى يوميًا للوقوف فى المكان نفسه، فضلاً عن انتشار بيع السلع الاستهلاكية غير المعمرة وانخفاض مستوى المعيشة فى مناطق الدراسة بصفة خاصة الملابس، والمصنوعات الجلدية، والإكسسوارات، والأطعمة المجهزة وغير المجهزة، وأوضحت النتائج انخفاض المستوي الاجتماعي الاقتصادي للباعة بصفة عامة مع وجود فروق بين الباعة حسب نوع السلع المباعة، فضلاً عن انخفاض المستويات التعليمية للباعة بشكل ملحوظ، ويتفق هذا مع نتائج العديد من

الدراسات السابقة التى أكدت على أن أنشطة القطاع غير الرسمي تمثل الملجأ الأساسي لفقراء الحضر كمصدر للرزق؛ نظرًا لانخفاض مستوياتهم التعليمية ومهاراتهم، كما أوضحت نتائج الدراسة صعوبة ظروف العمل لدى الباعة الجائلين؛ نظرًا لأنهم يعملون بشكل غير قانونى ودون تصاريح ، مما يجعلهم عرضة للمضايقات والصراعات مع الجهات الرسمية من ناحية ومع بعض الأهالى من ناحية أخرى، وتتفق فى ذلك مع نتائج دراسة (Bhowmik, 2005)، (Saha, 2011)، (Brown et al., 2012) .

٢- تؤيد نتائج الدراسة فرضية أنصار المدرسة الثنائية فى دراسة القطاع غير الرسمي، والتى تفترض أن القطاع غير الرسمي هو قطاع هامشي يبحث فيه الناس عن البقاء، فهو يمثل إحدى آليات التكيف مع الفقر، واستمرار ونمو هذه الأنشطة لاسيما أنشطة الباعة الجائلين يكون نتيجة عدم وجود فرص العمل الرسمية الملائمة، كما يتخذ منه أيضًا العاملون فى القطاع الرسمي وسيلة لزيادة دخولهم ومواجهة غلاء المعيشة، سواء من ناحية المشاركة فى هذه الأنشطة والعمل بها، أو الإقبال على الشراء مما يسهم فى توفير الكثير من النفقات المادية لهم، فأصبحت الأنشطة الجائلة مصدرًا للدخل الإضافى بالنسبة للموظفين وخاصة من ذوى المعاشات، وكإحدى آليات الاقتصاد البديل من أجل التغلب على غلاء المعيشة، وانخفاض الدخل المادى.

٣- تركزت عوامل اختيار مكان البيع فى مناطق الدراسة فى وجود المصالح والهيئات الحكومية الرسمية والحركة التجارية؛ حيث الوصول للمستهلك، وتتفق فى هذا مع نتائج دراسة (Ndhlovu,2011)فضلاً عن المعاملة اللائقة من أفراد المنطقة، وقرب المنطقة ووجود مواصلات كثيرة، وعدم المغالاة فى دفع أرضية للمكان بالمقارنة بالأسواق الشعبية فى المناطق الأخرى، مما يؤكد أن الفضاء العام بالنسبة للفقراء ليس مجرد مكان فيزيقى، بل هو مصدر أساسي لرأس المال المادى فى المناطق الحضرية فى المناطق المتوسطة والراقية بصفة خاصة، ويتفق هذا مع مفهوم الفضاء الحضرى عند براون (Brown, 2006)، وعن أساليب استخدام هذا الفضاء أوضحت الدراسة أن الباعة الجائلين يعتبرون هذا الفضاء ملكًا لهم، ويتم استخدام الكثير من الوسائل التكتيكية (القرارات والاستراتيجيات) من أجل البقاء، ومن ذلك الأساليب المختلفة لفرش البضائع والسلع ،كالفرش على السيارات وفى مداخل العمارات، وتعيين أفراد معينة (واجهة) للتفاهم مع السلطات المحلية ، دفع الإكراميات والرشاوى ، الاشتراك فى تخزين البضائع، عدم المناداة كأحد الأساليب المتبعة للبيع من أجل عدم إزعاج الآخرين.

٤- تلعب شبكة العلاقات الاجتماعية (رأس المال الاجتماعى) دورًا أساسيًا فى العوامل المؤثرة على اختيار المكان ومن ثم توفير الأمان المعيشى للباعة الجائلين، حيث دورها فى إدارة الصراع بين البائعين وبعضهم البعض، وكذلك فى التفاهم مع السلطات الرسمية فى حالة وجود مشكلات، وتؤيد فى ذلك نتائج دراسة (Rena,1999) .

نخلص مما سبق بمجموعة من **التوصيات** التى تصلح لدراسات مستقبلية تتمثل فى:

- توجيه اهتمام المسئولين بهذه الفئات من القائمين بأنشطة الشارع والتجوال والتحاور معهم والاستماع إليهم من خلال ممثلين لهم، من خلال إنشاء رابطة لهم تكون بمثابة حلقة وصل بينهم وبين الجهات الرسمية . مع ضرورة توفير أماكن محددة لهم فى المناطق الحضرية المختلفة، بالتنسيق مع السياسات الحضرية لمراعاة المظهر الجمالى والحضارى لهذه المناطق؛ من أجل العمل بشكل آمن ولائق.

- العمل على توفير شروط السلامة والأمن المهنى لهؤلاء الباعة الجائلين، وتوفير أبعاد الضمان الاجتماعى والتأمين الصحى والاجتماعى، تماشيًا مع أبعاد الأمن الإنسانى والعدالة الاجتماعية التى تتصدر قائمة اهتمام المنظمات الدولية ومنظمة العمل الدولية وحقوق الإنسان.
- العمل على فتح قنوات للاتصال والحوار بصورة دورية بين السلطات المحلية والباعة الجائلين للحد من المشكلات التى يواجهونها.
- وضع الضوابط القانونية لتحديد شرعية استخدام الفضاء العام ؛ من أجل الحد من عمليات الإكراه والمضايقات التى يتعرض لها هؤلاء الباعة باستمرار من قبل السلطات الرسمية.
- تفعيل المزيد من القوانين التى تحد من انتهاك آدمية هؤلاء الباعة من قبل السلطات الرسمية، وتجريم دفع الرشوة والإكراميات للبلطجية وغيرهم.

*** موضوعات مطروحة لدراسات مستقبلية:**

- ضرورة إجراء المزيد البحوث حول الباعة الجائلين فى المناطق الحضرية، للكشف عن مشاكلهم الحقيقية ومحاولة الاستفادة منهم فى برامج التنمية الاقتصادية فى اطار نظرية التكلفة والعائد.
- إجراء المزيد من الدراسات للتعرف على دور رأس المال الاجتماعى فى الحصول على الفضاء العام وتحقيق الحماية الاجتماعية للباعة الجائلين.
- دور المنظمات غير الحكومية فى حماية حقوق الباعة الجائلين وتلبية احتياجاتهم الأساسية وتوفير فرص الضمان الاجتماعى لهم.