

بين ضيق ذات اليد وكثرة احتياجات الناس

البضائع المنتهية الصلاحية تملأ الأسواق!!



انتشرت مؤخراً ظاهرة الباعة المتجولين في جميع أرجاء محافظة عدن وخاصة في الشوارع العمومية وبعض الأسواق التجارية انتشاراً كبيراً وهم يتنقلون من مكان إلى آخر فمنهم من يعمل على عربة متنقلة للمواد الغذائية والبعض الآخر قد يفتش الأرض للبيع .. هذه المهنة أصبحت منتشرة بشكل قد لا يصدق، والكثير من الناس يفضلون شراء أغراضهم من مواد غذائية وأدوات صحية ومنزلية من الباعة المتجولين الذين يحرصون دائماً على توفير كل ما قد يحتاجه المواطن من مستلزمات وبسعر أقل من سعر السوق فهم يتعاملون مع تجار الجملة.

إذ كيف يتعامل الباعة المتجولون مع تجار الجملة وما سبب انخفاض سعر المواد الغذائية لدى البائع المتجول؟ وما هي نسبة إقبال الناس على شراء هذه المواد؟ ومن يتحمل خسارة تلف البضاعة في حالة انتهاء صلاحيتها؟ ذلك ما حاولنا معرفته في تحقيقنا التالي:-

باعة: البيع بسعر منخفض أفضل من تلف البضائع .. والبضائع التي لا تباع نعيدها إلى تجار الجملة

مواطنون: ظروفنا المادية تجبرنا على شراء بضائع صلاحيتها قاربت الانتهاء

ولأن راتبتي لا يكفي لشراء المواد المرتفعة الأسعار.
□ الأخ / علي سالم قاسم/ لخصي وجهة نظره بما يلي :
أنا موظف بسيط راتبتي ضئيل ولا أقدر على شراء السلع الغذائية من السوبر ماركت أو البقالة لذلك أشتري هذه المواد بحسب توفرها عند البائع المتجول ومنها العصائر والطماطم والنيوكلاته والبسكويت ... إلخ وأسعارها هنا عند البائع المتجول منخفضة بينما في البقالة أسعارها مرتفعة.

□ الأخ / حميد سعيد عمر/ قال:
الأسعار ترتفع يوماً بعد يوم والراتب لا يكفي متطلبات الحياة وأولادي جميعهم في المدارس لهذا أضطر إلى شراء بعض المواد من الباعة المتجولين لظروفي المادية حتى ولو كانت صلاحية هذه المواد قريبة الانتهاء.

□ الأخ المهندس حسين عوض العقربي مدير مكتب الأشغال العامة والطرق بمديرية الشيخ عثمان أوضح قائلاً:
لمعالجة قضية الباعة المتجولين لابد من الحصول على سوق شعبي يجمع كل البائعين بكل أنواع البضائع لأن الباعة في الشوارع يشكلون ازدحاماً على المارة والطرق كما أن وجودهم في الشوارع والأصطفة يشكل عبئاً على عمال النظافة وذلك لرميهم المخلفات في الشارع.
وعليه نرى أن البديل هو الحصول على سوق شعبي.
وأضاف قائلاً: لقد تم من قبلنا طرح عدة مواقع للأخ مدير عام المديرية والأخ المحافظ وكان من المواقع المذكورة حوش النقل البري في حي عبدالقوي لكون المساحة كبيرة وسوف تستوعب جميع البائعين لجميع المهن.

تجار جملة: بضائعنا ما زالت جديدة ونصرفها أولاً فأول

وفي حالة تجاوز تلك الفترة المحددة لها فنحن غير مسؤولين عن فسادها ولن نتحمل أي خسارة لأننا هنا نقوم بإحراق كل ما تلف لدينا من مواد غذائية والتخلص منها للأبد، ونسبة الإقبال على الشراء لدينا كبيرة جداً بالرغم من أننا نواجه صعوبة كبيرة من حيث ارتفاع الأسعار حين شرائنا لتلك المواد الغذائية، ومن الصعوبات التي تواجهنا مطاردة البلدية الدائمة لنا وتنمى من الإخوة المسؤولين في البلدية أن يتركونا نعمل لكي نتكمن من توفير لقمة العيش.

□ عادل المجيدي:
نحن عبارة عن مؤسسة موردة تقوم بتزويد بعض تجار الجملة ببضائعنا من مواد غذائية ونتعامل معهم عن طريق الفاتورة التي لا تزيد مدتها عن ثلاثين يوماً حيث نبيع بأسعار منخفضة جداً (أرز الأواثل) نبيعها بثمنانية الألف وخمسمائة ريال، حيث أن نسبة الشراء في وقتنا الحالي بسيطة جداً.

الأسعار تاسبنا

كما رصدت (14 أكتوبر) آراء عدد من المواطنين:

□ محمد سعيد علي تحدث إلينا قائلاً:
أنا موظف راتبتي ضئيل جداً لا يكفي احتياجات أسرتي لهذا أضطر إلى شراء هذه المتطلبات من مواد غذائية من الباعة المتجولين حتى ولو كانت صلاحية هذه المواد قريبة الانتهاء فالظروف المادية هي التي جعلتنا نشترى من الباعة المتجولين حتى لو كانت معرضة للشمس.

□ أحمد سعيد الحمادي/ شرح رأيه فقال:
أنا أعمل نجاراً في ورشة نجارة بالأجر اليومي وهو لا يكفي سد رمق أولادي لهذا أنا أشتري من الباعة المتجولين بعض المواد الغذائية لانخفاض أسعارها مثل المعلبات والعصائر والبسكويت لأن أطفالي بحاجة لمثل هذه المواد ولأنها تباع رخيصة لأنها سوف تنتهي بعد فترة بسيطة.

□ حميد عمر قاسم/ قال:
أنا دائماً أشتري المواد الغذائية من الباعة المتجولين لانخفاض أسعارها بعكس البقالات التي تباع فيها المواد بأسعار مرتفعة، غالباً ما يبيعون هذه المواد رخيصة لأن مدة صلاحيتها سوف تنتهي بعد شهرين وبعض المواد أقل من هذه الفترة.

□ منصور سالم هزاع/ قال:
راتبتي لا يكفي تكاليف شراء كل المواد الغذائية الضرورية من البقالات أو السوبر ماركت ولكنني أشتري بعض هذه المواد من الباعة المتجولين ولأنه بقي على صلاحيتها مدة قليلة يبيعها البائع المتجول بسعر رخيص أقل من سعر المواد في البقالات رغم أننا نعرف أن هذه المواد قد تكون ضارة على الصحة لأنها معرضة للشمس ومدتها أيضاً قريبة من أن تكون تالفة.

□ فيما الأخ/ صالح سعيد ناجي/ قال:
ظروفي المادية صعبة لا تجعلني أتمكن من شراء احتياجات أطفالي الصغار، وأنا أشتري من هذه المواد الفاسدة التي بقي لمدة صلاحيتها قليل نظراً لاحتياج أطفالي لها ولأن راتبتي لا يمكنني من شراء هذه المواد من البقالة لارتفاع الأسعار يوم بعد يوم.

□ من جانبه قال الأخ/ سالم مجدوب أحمد :
أشتري المواد الضرورية لأطفالي كالعصائر والبسكويت ومعلبات الطماطم وغيرها من المواد من الباعة المتجولين لأن أسعارها منخفضة

لما سيأخذها منا من مواد غذائية ومنهم من يأخذ بالدين ولكن ذلك لا يتم إلا بعد التعرف عليه وعلى محله جيداً، أما بالنسبة لإقبال الزبون على الشراء هنا لا بأس به فنحن عند بيعنا لتلك المواد الغذائية لهذا الزبون نخبره بأن هذه المواد قاربت على الانتهاء ولم يتبقى لها سوى شهرين وتنتهي فترة صلاحيتها لكي يكون على علم بذلك وعندها لا نقبل بإعادة تلك المواد إلينا مرة أخرى لأنه علم منا بفترة انتهاء تلك المواد بالرغم من ذلك قام بشرائها وعند انتهاء صلاحيات تلك المواد نقوم ببيعها بأرخص الأسعار أو بالتخلص منها.
والسبب الحقيقي لانخفاض الأسعار هو أننا نقوم بشراء كميات كبيرة بسعر الجملة ونبيعها بنفس ذلك السعر فنحن لا نستورد أو نصدر أي بضائع من خارج اليمن.

□ من جانبه قال الأخ/ محمد قائد سعيد أحمد (تاجر جملة):

هناك سلع نادرة وغيرها غير موجودة في السوق لا يمكننا تخفيض أسعارها حيث نقوم نحن بتوفيرها للمشتري ونبيعها بسعر مرتفع.
ونحن عندما نبيع بضائعنا بأسعار منخفضة ليس يكونها قابلة للانتهاء ولكن هذا الانخفاض هو انخفاض عالمي فنحن بضائعنا ما زالت جديدة وليس كما يدعي بعض الباعة بأننا نقوم ببيعها بغيرها لدى قرب انتهاء صلاحيتها فنسبة الإقبال الشرائية ما زالت جيدة فلا توجد لدينا أي صعوبات وبضائعنا يتم تصريفها أولاً بأول.

□ عبدالله خميس تحدث للصحيفة:
إن الزبون الجديد ليس مثل الذي قد سبق التعامل معه فالزبون الجديد يحب التعامل معه نقداً والتعرف عليه جيداً عندها ندخل معه في معاملات جديدة في البيع والشراء فيصبح حينها زبوناً دائماً للمحل.
أما بالنسبة للأسعار فهي تختلف من وقت لآخر ومن بضاعة لأخرى فربما كان سعرها فيما مضى كبيراً ولكن سعرها قل فيما بعد كما أن الإقبال متوسط فنحن لا نبيع هنا سوى الشاي فقط الذي نقوم باستيراده من كينيا ونحن من يتحمل كافة الخسائر المادية عند فساد هذا الشاي وإعادته إلينا من قبل الزبون حيث نعيد إليه ماله إذا كان قد دفعه لنا مقابل شرائه الشاي كما أن هناك فصفاً دورياً من قبل الرقابة والتفتيش لهذا الشاي أما بالنسبة لإقبال تجار الجملة على الشراء منا فهي نسبة متوسطة ففي السابق كان عليها الإقبال كبيراً جداً.

□ مازن عبدالله شمسان قال:
هناك من يدفع لنا نقداً وهناك من يأخذ منا بالدين ولكننا لا نعطي بالدين إلا الذين نعرفهم جيداً والذين سبق أن تعاملنا معهم وعند بيعنا لبضاعة معينة لأي بائع نقوم بإعطائه فترة محددة لإعادة تلك البضاعة إلينا في حالة تلفها خلال شهر من فترة شرائها منا.

تحقيق وتصوير / داليا عدنان الصادق

تصريف بضائع تجار الجملة

في البدء التقينا بعدد من الباعة المنتشرين في الشوارع لمعرفة أسباب بيع ومصادرها:

□ الأخ/نبيل السيفياني/قال:
أن السبب الحقيقي أسعار المواد الغذائية التي نقوم ببيعها هو قرب انتهاء صلاحيتها والتي لم يتبقى لها ثلاثة أشهر لذلك نقوم ببيعها بسعر أقل بكثير من أن نتلف فنحن قد لا نذهب إلى تجار الجملة لأخذ بعض السلع الغذائية ولكن في أوقات كثيرة يأتي بعض الموزعين لهذه السلع إلينا.
فالتاجر عندما تكون لديه كمية كبيرة من تلك المواد الغذائية التي قاربت على الانتهاء يقوم ببيعها لنا بسعر أقل أما إذا كانت هذه المواد لا تزال أمامها سنة أو أكثر حتى تقارب على الانتهاء فهو يبيعها بسعر أكبر.

□ بدوره الأخ/منصور هزاع/تحدث إلينا قائلاً:
نحن نبيع المواد الغذائية بأسعار منخفضة لأن فترة صلاحيتها قريبة الانتهاء قد لا تتجاوز ستة أشهر حيث أن ، تاجر الجملة قد يضطر إلى بيع هذه السلع بمبالغ زهيدة عند قرب تعرضها للتلف فنسبة الإقبال الشرائية قد لا تقل عن 30% أما في حالة عدم الإقبال نقوم بإعادتها إلى تاجر الجملة ليعمل على تصريفها بنفسه.
فمشكلتنا الوحيدة كباعة هي تعرضنا الدائم للمضايقات من قبل البلدية.

□ فيما أوضح الأخ/صدام حسين برابه:
أن السبب الرئيسي في بيع هذه المواد الغذائية بأسعار منخفضة هو قرب انتهاء فترة صلاحيتها فلك ذلك الناس يبتعدون عن السلع الرخيصة الممن وذلك نتيجة للظروف الاقتصادية الصعبة التي يمرون بها فنحن نتعامل مع تجار الجملة الذين يختلفون من واحد لآخر فمنهم من يقبل التعامل معنا بالدين ومنهم من لا يقبل حيث أن تعاملنا قد يقتصر على تاجر جملة واحد بالإضافة إلى تعاملنا مع العديد من تجار السيلة فنسبة الإقبال هنا لا بأس بها وقد نتعرض إلى خسائر مالية عند تلف هذه المواد الغذائية.

□ بينما الأخ/رمزي الحبيشي قال:
نعمل على استيراد بعض المواد الغذائية من تجار الجملة الذين يحاولون جاهدين تصريف بضائعهم عن طريق بيعها لنا عندما تكون فترة صلاحيتها قد قاربت على الانتهاء وقابلة للتلف ونحن بدورنا نأخذها ونبيعها بأسعار منخفضة حتى يتمكن الناس ذوو الدخل المحدود من شرائها وقد يقبل بائع الجملة في التعامل بالنقد وأحياناً أخرى بالدين كما أن هناك فصفاً دورياً من قبل الصحة للتأكد من سلامة هذه المواد الغذائية ومن عدم تعرضها لأشعة الشمس التي قد تؤدي إلى تلفها.

الإقبال أصبح متوسطاً

كما كان للصحيفة(14 أكتوبر)لقاء بعض الإخوة تجار الجملة:

□ الأخ/مختار علي محمد قال:
أن لكل زبون من الباعة معاملة خاصة منهم من يدفع لنا نقداً فوراً

في الحوار حكمة



ماهر محمد صالح علي

جميعنا يعلم أن لجوء البشرية إلى الحوار لحل خلافاتها لم يأت من فراغ أو رغبة في التجربة لهذه الوسيلة، وإنما كان نتاجاً لما لحق بها من خسائر بشرية ومادية جراء استخدامها

للقوة في حل تلك الخلافات . وقد كانوا منطقيين في ذلك، فالحوار يمكنك من التعرف بوضوح على أفكار الآخرين، ويسهل عليك إيجاد التفسير لتصرفاتهم، التي كان جعلك بها قد أبعدك وجعلك تتشبث بأفكار دون سواها .

وهو ذاته ما نلاحظه ونحث عليه في حياتنا اليومية عندما نجد خلافاً أو سوء فهم قد نشأ بين شخصين أو أكثر، وأول ما يصدر منا لأطراف الخلاف هو دعوتهم للجلوس مع بعضهم البعض ليشرح كل منهم ما لديه وما هي مبررات تصرفاته ، ليصلوا إلى أخطائهم ويستم تصويب الأمور في ضوء ذلك .

فلماذا نتعذر عن الحوار وفيه من الحكمة ما فيه ، وهو خير وسيلة لتحقيق الكثير والكثير وأهمها هو تفويت الفرصة على من تخول له نفسه الإضرار بمصالح الوطن وأبنائه .

فهل نريد أن نتألم مثلما تألم الآخرون لحال أوطانهم ، التي باتت فاقدة لماهيتها واقتصادها ، وما أوصلها لذلك إلا الرفض لوسيلة الحوار والإصرار على استخدام القوة دون سواها .

علينا أن لا ندير ظهورنا لحكمة الحوار ونتأججه اليقينية، ونستمع لهذا الصوت أو ذلك ، كون تجربة الحوار لن تفشلنا أو تأخذ بناصيتنا بل على العكس ستتحقق من خلالها ودون أدنى شك مصلحة الوطن وجميع أبنائه الذين هم بحاجة ماسة لمستقبل آمن لأبنائهم.

والله الموفق ...

