

تدشين المرحلة الثانية من مشروع رصد أداء الأجهزة الخدمية بالحديدة

رعاية الشباب والطفولة في افتتاح اللقاء أن المشروع والذي يقود منذ مطلع شهر مايو ويستمر حتى أبريل القادم يهدف إلى رصد كل القضايا والاختلالات الحاصلة بالمكاتب المستهدفة من أجل وضعها بين أيدي المسؤولين لمعرفة الحلول وتدارك السبلات أن وجدت في تلك المرافق ؛ وأشارت البغوي إلى أن المشروع والذي يقود للمرحلة الثانية سيسعى إلى معرفة أوجه القصور في أداء الأجهزة الخدمية بالمحافظة من أجل إشراك الجميع في مواجهة الأخطاء والسبلات ومحاولة تجاوزها .. وناقش المشاركون من الجهات الخدمية في المحافظة وعدد من الناشطين الحقوقيين ومنظمات المجتمع المدني وفريق الرصد العاملين ضمن المشروع أهم المشاكل والمخالفات التي تواجه المواطن وأبرز السبلات والنماذج التي تم رصدها ضمن التقرير وكيفية إيجاد الحلول للصعوبات والمشاكل التي تواجه تلك المكاتب في تنفيذ مهامها وأنشطتها وفقا هو مخطط لها .



الحديدة / متابعات :
 عقد في محافظة الحديدة اللقاء الأول ضمن المرحلة الثانية لمشروع رصد أداء الأجهزة الخدمية خلال المرحلة الانتقالية والذي نظّمته جمعية رعاية الشباب والطفولة وبالتعاون مع الصندوق الوطني للديمقراطية (NED) بحضور عدد من المسؤولين وناشطين وحقوقيين وعدد من الإعلاميين والصحفيين . وهدف اللقاء إلى عرض التقارير الخاصة بالتجاوزات والسبلات والمخالفات وأوجه القصور التي وقعت في عدد من المؤسسات الخدمية الحكومية : مؤسسات المياه والكهرباء ومكاتب الصحة والتربية والتعليم والشباب والرياضة وصندوق النظافة والتحسين وعرضها على الجهات المختصة لتلافيها وإيجاد الحلول العاجلة لها . وأكدت الأخت عزبة بغوي رئيسة جمعية



أشراف / إدارة المنوعات

هل المولات في اليمن قللت من الإقبال على الأسواق الشعبية ؟



أصبحت الأسواق الشعبية الملاذ الأخير الذي يمكن أن يلجأ إليه أغلب المواطنين الفقراء وذوو الدخل المحدود، ويعزى ذلك إلى الأوضاع الاقتصادية التي يمر بها المجتمع، إذ إن الأسواق الشعبية باتت تلبي احتياجات أكبر عدد ممكن من المواطنين وبأقل الأسعار.. فهذه الأسواق تتناسب مع دخلهم ورواتبهم بشكل عام، أما الفائدة التي تحققها هذه الأسواق فلا تنعكس على المستهلك فحسب بل على التاجر أيضاً، هناك المولات والمجمعات الكبيرة جاءت كذلك لتوفر الاحتياجات المتعددة لبعض شرائح المجتمع، وتتمتع بميزة تواجد كل الاحتياجات تحت سقف واحد كما تمتاز بالمكان الهادئ والراحة من حيث التكييف وغيرها من وسائل الراحة والخدمة وهذا ما لا نجده في الأسواق التقليدية التي غالباً ما تكون مفتوحة على الهواء الطلق تحت الشمس والحر والبرد والغبار وغيرها ومع ذلك نجد في الأسواق التقليدية ما لا نجده في المجمعات كالمنتجات التقليدية والحرفية والأشياء القديمة والمنتجات الأصلية وبهذا الشأن استطلعنا آراء عدد من المواطنين .. فإلى ما قالوه .

كريم الشاذلي

هل سمعت من قبل عن قاعدة (18 . 40 . 60) ؟

هذه القاعدة ببساطة تخبرك بشيء مهم جداً ، وهو أنك في سن الثامنة عشرة تكون مهمتها للغاية برأي الناس فيك ، منتبهاً لما يقولونه عنك ، وعندما تبلغ سن الأربعين تصبح غير مهمتهم البتة بما يقوله الناس عنك ، غير آبه بأرائهم فيك ، ولا يقلصك ثنائهم أو نقدهم ، وبينما وأنت في الستين تترك الحقيقة الغائبة وهي أنه لا أحد في الحياة كان مهمتها بك بالدرجة التي كنت تظنها طيلة حياتك !

إننا كثيراً ما نعطي لراي الآخرين أكثر مما يستحق ، ونزن أفعالنا بانطباعاتهم ، وأنى للناس أن يعايشوا ويفهموا ما نحن بصد المضي فيه وتحقيقه ؟!

لوفتشنا في قلوب الناس لوجدنا عجايباً عجاباً ، فمنهم من برئت نفسه من الأثرة والأنائية فأحبك وتمنى لك التوفيق ، ومنهم من أعاضله نجاحك وتوقك ويتنظر لك السقطلة كي يتشفي فيك ، وهناك من لا يرتاح لمراك ، وآخرون يطردهم سماع صوتك ، فهل سترهن حياتك على ما يبنيه الناس عنك، سواء سلباً أو إيجاباً . أبداً ليس هذا بالأمر الرشيد ولكن الخبير أن تستمع لما يقال لك ، تتأمل في كل نصيح أو نقد أو توجيه ، تفكر فيه جيداً ، تعمل فيه عقلك ، فإذا عزمت فلا يتشك كلام أحد ، ولا ينال منك تشبيط القاعدين .

لو استمع النبي صلى الله عليه وسلم لمن اتهموه بالجنون ما انتشر الإسلام ، ولو فقد حزيناً لمن حملوه وزر من ترك دينه وخاصم أهله ما كنا مسلمين ، ولو توقفت الحبيب عليه السلام لبرد على من قال أنه شاعر ينظم الشعر ويوهم الجهلاء على أنه كلام رب العالمين لانتهدت حياته عليه السلام وما فعل شيئا . لكنه علمنا صلى الله عليه وسلم أن نطلق متمسكين بثبات عقيدتنا ، ورسوخ قيمنا ومبادئنا ، ولا نستمتع لقول من لا يعلم .

يكون الأمر أكثر إلزاماً إذا كنت من أصحاب الأحلام الكبيرة العظيمة ، المستصعبة على أقدام البسطاء العاديين ، فنسبة المقاومة والتشبيط ستكون عالية مرتفعة ، وكل يظن أنه يخلص لك الكلام والنصح . إن استقلاليتك العقلية ، وتحريك من سيطرة الناس أمر بالغ الأهمية في تحقيق أحلامك وأمانيك ، ولن يتأتى هذا إلا إذا كانت معتقداتك وأفكارك ومن ثم أحلامك مبنية على أسس سليمة راسخة متينة ، تعطي تريباقاً ضد حملات التشكيك والاستهزاء والنقد الآتي من الآخرين .

استطلاع / فردوس جازر

لعل مكان مستهلك

ويقول نضال البحري : المولات لا دخل لها في التقليل من الأسواق الشعبية لأن لكل مكان مستهلكه ولن تؤثر المولات على الأسواق الشعبية ، ونظراً للزيادة والتوسع في عدد السكان فالمولات لا تقضي على رواد الأسواق الشعبية ، ولا يمكن أن تقضي أو تؤثر على بقائه هناك تأثير ولكن بنسبة قليلة ليس لدرجة الخطر لأنني كمستهلك يمكن أن أزور المولات لكن بالمقابل لا يمكن أن أتخلي عن الأسواق الشعبية . ويرى البحري أن النساء أكثر شرائح المجتمع تفضيلاً للمولات لا أدري ما هو السبب ربما لوجود أكثر من صنف في مكان واحد . ويقول البحري : الأسعار بالنسبة لي كمستهلك عادي لاتناسبني وتعتبر شريحة المستهلكين العاديين شريحة واسعة في المجتمع وخاصة عند ما أرى إعلاناً في إحدى الصحف عن تخفيضات في أحد المولات فأذهب وعندما أقوم بشراء بعض الحاجات أتفاجأ بأن السعر غير ما هو موجود في إعلانات الصحف . ويقول عبد الرحمن الماوري : صحیح ان عدد المولات زاد في اليمن ولكن لم يؤثر على المستهلك البسيط وذلك بسبب انها تستهدف فئة معينة من الناس (المتوسطة والأعلى) اما المستهلك البسيط فمازال يشتري من الأماكن البسيطة وهذا دليل على ان هذه الاماكن مازالت مستمرة بنفس العدد .

بدايل متعددة

موسى القطري يقول : بالناكيد ظهور المولات الكبيرة جدد في سلوك المستهلك واستطاع أن يضيف معاني جديد للتسوق ، ففيها تعدد الخيارات ويستطيع المستهلك التخلص من عناء التفاوض على أسعار السلع وخاصة أسعار الملابس التي يشكل التفاوض مهارة أساسية للمستهلك ليستطيع شراؤها . استطاع كمستهلك في المولات الكبيرة أن يجد بدائل متعددة من الماركات للسلة نفسها وحين تعدد أمامي الخيارات بالناكيد سأختار ما يتناسب مع قوتي الشرائية واستطيع أن أحدث توازناً بين الجودة والسعر وهذا ما أقصد حين أشتري من المحلات الصغيرة (البقالات) أو معارض الملابس التقليدية التي تقدم بديلاً واحداً في الغالب ولا تعدد البدائل في كل الأحوال . ويضيف : مع كون الأسواق الشعبية جزءاً من السلوك الذي لا يمكن التخلص منه في الوقت الحاضر على الأقل لكن ينبغي على الجهات المشرفة على الأسواق أن تتولى مراقبة السلع وصلاحتها للاستهلاك ، كما تتولى الأزحام الذي تشكله هذه الأسواق ويعد تواجد المولات داخل المدن إحدى وسائل الحد من فوضى الأسواق الشعبية . وتعد البدائل وتوفر كل السلع تحت سقف واحد تظل أسعارها عادية وربما منخفضة عن الأسعار في الأسواق والمحلات التقليدية . يقول القطري : استطاع في المولات أن يستفيد من وقتي الذي سأضفيه في التنقل بين الأسواق لجمع الاحتياجات والسلع وقد أذهب لمسافات طويلة لأجل صنف أو سلعة واحدة وهذا ما يكفيني عنه توفر هذه المولات والتي ستجعل وقتي ثميناً أكثر . كما أطمئن أكثر لصلاحية السلع في المولات الكبيرة لأنها تسهل رقابتها بالإضافة إلى أن البيع الدائم وازدهار النشاط يمنع تكديس السلع لفترات طويلة وتعرضها لخطر انتهاء فترة الصلاحية . ويختم القطري تعليقه بالقول : مع كل المزايا التي تتميز بها المولات الكبيرة إلا أنني أشدد على الجهات المشرفة بها رقابة السلع والصلاحية وظروف البيع والتخزين أن تتواجد بقوة في هذه الأماكن وتكون لها بصمتها ليحس المستهلك بالأطمئن لما توفره هذه المولات .

أسعارها تقتل

بسام الحميدي يرى أن المولات أصبحت أسعارها تقتل الفقراء في اليمن وخصوصاً بعد غياب الملابس المحلية والشعبية أصبح التجار يذبحون المواطن البسيط من الوريد إلى الوريد وذلك بعد استيراد البضائع الصينية واختلاف الموديلات بأسعار شبه جنونية . يقول إن صناعة الملابس المحلية والشعبية تدهورت وأصبح إنتاج الملابس الشعبية والمحلية ضعيفاً ولا فقط يطالبها السياح وعاشقوا التراث اليمني .

أقل سعراً

يقول عبدالله راجح : هنا تكون المقارنة من حيث الطبقة الاجتماعية والجنس رجالاً أو نساء فأغلب المواطنين اليمنيين بطبيعتهم البسيطة يفضلون أن يشتروا من الأسواق الشعبية لإعتقادهم أنها أقل سعراً ومحلات ما لوفة ما عدا الناس الأكثر ثراء والنساء يحبن الشراء من المولات . وأضاف : يجب أن يشتري احتياجاته من المولات بعكس كبار السن لهذا مازال للأسواق الشعبية في اليمن عملاً ولا يتغير السعر خصوصاً في المناسبات كمناسبة رمضان والأعياد .

مكان واحد

وفاء الشوافي تعتقد أن المولات حدث ويشكل كبير من نشاط الأسواق الشعبية والسبب في هذا يعود إلى أن المول يوفر كل متطلبات ومستلزمات المستهلك في مكان واحد من أغذية وملابس وأدوات تجميل وغيرها بعكس الأسواق الشعبية التي تحصر المستهلك بسلة واحدة بمكان واحد .

مشاير ربحية

بشير الضري قال : المولات التجارية بدأت تؤثر ولو بشكل طفيف على الأسواق الشعبية القديمة ويتأكد هذا الطرح من خلال التزايد المحوظ لهذا النوع من الأسواق التي ربما وجد فيها المستثمرون ضاللتهم : كونها مشاير ذات ربحية جيدة ومضمونة . وأضاف أما بالنسبة للأسعار فهي تستخدم - إن جاز لنا التعبير - طعاماً للمستهلك من خلال التخفيض في بعض المواد وتعويض الفارق في أسعار مواد أخرى ولعلها بهذا الأسلوب تقدم تخفيضات وهمية لكن أبرز إيجابياتها من وجهة نظري أنها توفر كل متطلبات الأسرة في مكان واحد بالإضافة إلى توفير ميزة التسوق العائلي ، في المقابل يعاب عليها طرح منتجات جودة منخفضة يُقبل عليها المشتري لسعرها الرخيص .

هي الأساس

هناء جميل القدسي - تقول : وجود المولات التجارية قلل بنسبة متوسطة من نشاط الأسواق الشعبية القديمة وبلغا الكثيرين إليها لتواجد كل الاحتياجات فيها وسهولة التنقل ومعرفة الأسعار بما يتناسب مع الاختيارات المناسبة وخذ الوقت الكافي لاتخاذ قرارات الشراء عند البعض . وأضافت : تظل الأسواق الشعبية هي الأساس خاصة لأصحاب الدخل المحدود الذين يرون في المولات ارتفاعاً بأسعار الملابس والاحتياجات الأخرى كونها ثابتة .

وفرت الوقت

يرى مارب الورد : إن السوبر ماركت أو المولات الكبيرة وفرت على المستهلك الوقت في البحث عن احتياجاته من السلع والمواد الغذائية بدلاً من الذهاب للأسواق هنا أو هناك ، وبما كان أي مواطن يريد سلعة معينة أن يختصر الطريق ويؤزور مركزاً تجارياً في حارته بعدما أصبح متوفراً ومنشراً في أكثر من مكان وأخذ متطلباته وبأسعار أحياناً أفضل من الأسواق على الأقل من حيث الجودة والصلاحية .

يضيف الورد : تزداد حاجة الناس أكثر لمثل هذه المراكز في المناسبات الدينية كالأعياد ورمضان ، والتي يكون الطلب فيها مرتفعاً والاستهلاك كبير أيضاً وهو ما توفره له هذه المراكز وتتيح له حرية الاختيار مع توفير البدائل . واستطرد بالقول : بما يؤخذ على هذه المراكز أنها لا تقدم أسعاراً بديلة عن الأسواق والمحلات الأخرى وحتى التخفيضات التي تعلن عنها وبالذات في رمضان تكون غير حقيقية وإذا وجدت فلا تعدو عن كونها تخفيضات بسيطة وبيع محدودة جداً . كما يقول الورد يتعين على القائمين عليها أن يراعوا مستويات دخول الناس ويكتفوا بإرباح محدودة على أن تكون هناك هدايا رمزية خاصة إذا اشترى المستهلك مبلغ كبيراً ويتم رعاية مسابقات للاسر في ليالي رمضان حتى تكون شريفة في تحقيق احتياجات الناس غذائياً وترفيهياً .

ازدياد الإقبال

تنظر وفاء صالح الربيعي كما أن المولات المتزايدة أثرت على الأسواق الشعبية فهي استطاعت أن تستهدف الطبقة المتوسطة اقتصادياً بما قدمته من ميزات ، فهي تحتوي على كل شيء قد يحتاجونه بما تقدمه من عروض وبالتالي زاد الإقبال عليها .

طرز خاص

يقول عبد السلام محمد الموسوي : الأسواق الشعبية طراز خاص ونكهة لا تتوافر في المولات ، واستطاعت المولات أن تجذب الطبقة المتوسطة مادياً في المجتمع بينما الأسواق الشعبية ما زالت تسيطر وبقوة على الطبقة المتدنية مادياً في المجتمع وجزء غير يسير من الطبقة المتوسطة . يرى الموسوي أن الأسواق الشعبية توفر للمستهلك البسيط مقومات غير متوفرة في المولات خصوصاً مثل تلك المقتنيات الشعبية ذات الطراز الشعبي التاريخي والفلكلوري ، وتواجد الأسواق الشعبية الكنتيف جعلها متصدرة قائمة التسوق فيما تواجد المولات البعيد عن

