

**الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية لبائعات الأرصفة : دراسة كيفية على
عينة من البائعات السعوديات بالأسواق الشعبية في مدينة الرياض**

د. منى إبراهيم فارح

قسم الاجتماع والخدمات الاجتماعية - كلية العلوم الاجتماعية

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية



الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية لبائعات الأرصفة: دراسة كيفية على عينة من

البائعات السعوديات بالأسواق الشعبية في مدينة الرياض

د. منى إبراهيم فارح

قسم الاجتماع والخدمة الاجتماعية - كلية العلوم الاجتماعية

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

ملخص الدراسة:

هدفت الدراسة إلى التعرف على الأوضاع الاقتصادية، والاجتماعية لبائعات الأرصفة السعوديات بمدينة الرياض، وتحقيقاً للهدف أجريت مقابلات على سبع من البائعات السعوديات ممن يفترشن الأرصفة، وتوصلت الدراسة إلى أن أعمار البائعات تراوحت ما بين ٣٤ - ٦٥ عاماً، ويوجد اثنتان منهن تحت ٣٠ عاماً، وأغلبهن أميات، وقلة منهن متعلّقات، ومنهن الأرامل، والمطلقات، والمتزوجات، والوضع الاقتصادي لأسرهن منخفض، ويقمن في بيوت مستأجرة صغيرة، وتعاني أغلبهن من أمراض مزمنة مثل السكر، وارتفاع الضغط، والتهاب المفاصل. وتركز النشاط الاقتصادي لهن في بيع الملابس النسائية، والمأكولات الشعبية، وأغلب المشتريين من الطبقات الدنيا والمتوسطة. وعن ساعات عملهن على الأرصفة تبدأ عادة من بعد صلاة العصر إلى العاشرة ليلاً.

وأظهرت النتائج أن مسؤولية إعالة الأسرة كان الدافع الرئيس وراء افتراضهن للبيع على الأرصفة معروضات أنفسهن للمشكلات التي تنوعت ما بين مشكلات صحية، ومشكلات اجتماعية. كشفت النتائج عن وجود تأثير سلبي لعمل البائعة على أسرتهن، كما تبين وجود رفض من الأهل لاستمرار الأم في البيع على الأرصفة، وشعورهم بالحرج الاجتماعي من عملها. صرحت البائعات رفضهن التقيد بوظيفة في حال لو تم عرضها عليهن؛ نظراً لقلة الراتب الذي سيتقاضينه شهرياً مقارنة بما يتم كسبه من بيعهن على الأرصفة. وأخيراً أوضح جميع البائعات رغبتهن في قيام الجهات المسؤولة بتوفير أماكن مناسبة لهن للبيع فيها تحفظ لهن كرامتهن، وحقهن في الكسب المشروع دون أن يتعرضن للأذى من أحد.

الكلمات المفتاحية:

بائعات الارصفة - مشكلات اجتماعية - مشكلات اقتصادية - أسباب - آثار.



المقدمة :

تمثل قضية عمل المرأة أهمية كبيرة في العصر الحالي ؛ لتزايد واتساع المجالات التي خرجت فيها المرأة للعمل ، ومساهمتها في عملية التنمية الاقتصادية ، والاجتماعية ، وتركزت الدراسات على مجال عمل المرأة في القطاع الرسمي الذي يغلب عليه التنظيم ، حيث تزايدت الدراسات ، وتأسس بناء عليها مجال بحثي مستقل أصبحت له مفاهيمه ، ونظرياته ، بل وأقسامه المتخصصة في الجامعات ، والمراكز البحثية ، فأصبحنا نسمع عن علم اجتماع المرأة كأحد الفروع المهمة في علم الاجتماع.

وتوجهت أنظار الدراسات مؤخراً إلى مجال عمل المرأة في القطاع غير الرسمي ، الذي يُعرف بالنشاط الاقتصادي غير الممنوع ، ولكن تتم ممارسته دون ترخيص ، وشكل هذا النشاط نسبة كبيرة من النشاط الاقتصادي في البلدان العربية. ولعل الاوضاع الاقتصادية التي تعاني منها تلك البلدان ، والمتمثلة في ازدياد الهجرة غير المخططة للمدن ، ومحدودية الفرص الوظيفية في القطاعين العام والخاص ، وارتفاع نسبة البطالة مع انخفاض المستوى التعليمي ، كانت تلك أسباباً رئيسة ساهمت في انتشاره لدى فئات سكانية كبيرة رجالاً ، ونساءً ، وحتى كباراً ، وشباباً.

وفي المجتمع السعودي يمكن القول إن هذا النوع من النشاط الاقتصادي النسوي ليس بمحدث النشأة حيث كان يمارس منذ القَدَم من بعض النساء ، وكن يقمن بإنتاج السلع في المنزل ، ثم بيعها ، أو التنقل بين المنازل في الحوارية والشوارع لعرض ما يحملنه من سلع ومنتجات. ومع ظهور النفط ، وتحسن الأوضاع الاقتصادية ، والاجتماعية ، وتطور المجتمع قلّت ظاهرة عمل المرأة في البيع والتجول لعرض منتجاتها. إلا أنها عادت بالظهور ، وبشكل ملفت للنظر في السنوات الأخيرة حيث أصبحنا نشاهد - وبكثرة - النساء

المفترشات على أرصفة الشوارع في الأماكن التي يرتادها الناس مثل: الأسواق، والمساجد، والمتزهات، وأصبحت ظاهرة ملفتة للنظر، وتستحق تسليط الضوء عليها؛ للتعرف على حياة تلك الفئة المهمشة اجتماعياً، وتلمس مشكلاتهم الاجتماعية، والاقتصادية، ونظرتهم لأنفسهم، ونظرة الناس لهم، والعوامل التي دفعتهم للجلوس ساعات طويلة على أرصفة الشوارع معرضات أنفسهن للخطر، وتاركات أبناءهن في المنازل دون رعاية، وحجم المكاسب التي يحصلن عليها من هذا النشاط، وما يأملنه من المجتمع تجاه وضعهم الاجتماعي .

مشكلة الدراسة:

تنوعت المهن التي عملت بها المرأة قديماً حسب قدرتها، وميولها، ومن هذه المهن مهنة "الدلالة" التي تقوم ببيع جميع حوائج النساء من ملابس، وعلطورات، وأدوات زينة وغيرها، ومن المهن مهنة البيع والشراء في أسواق البلدة حيث تقوم ببيع بعض المنتجات التي تعدها في البيت، وكانت تحظى باحترام رواد السوق وبائعيه، وتجد كل العناية والحماية، ولم يكن عملها مستنكراً؛ إذ كانت تعمل وهي في كامل حشمتها، وتحظى بالتقدير والإعجاب من الجميع (الضويحي، ١٤٣٧: ١٦).

ومع التغيرات التي يشهدها المجتمع السعودي بعد اكتشاف النفط، وظهور حركة التحضر، وتوسع المدن الذي ارتبط بنشوء الصناعات البسيطة، وتركيز النشاط الاجتماعي، والاقتصادي الذي أدى إلى تركيز السكان في المدن بسبب كثافة الهجرة الريفية دون تخطيط، أو توسع البنية الاقتصادية أفقياً ورأسياً برزت العديد من المشكلات الاقتصادية، والاجتماعية حيث لم تتمكن بعض الأسر المهاجرة ممن انخفض فيها مستوى تعليم الوالدين من تأمين مستوى معيشي مناسب للأبناء، ومع تزايد ارتفاع قيمة تكاليف المعيشة

اليومية، والرغبة المستمرة في إيجاد مصدر دخل متجدد يرفع من مستوى معيشة الأسرة اتجهت المرأة نحو العمل غير الرسمي، والذي أُطلق عليه النشاط الاقتصادي النسوي غير المنظم "المهن الهامشية"، التي تعد نتاجاً لظروف اجتماعية معقدة يمثلها الفقر. (التوم، ٢٠٠٠ : ١٠٩).

وقد ظهر هذا النوع من النشاط الاقتصادي للوهلة الأولى من العمالة الوافدة حيث كانت تفتersh الأرصفة للبيع؛ بهدف الكسب بطريقة غير رسمية، أو غير منظمة مستغلة بذلك تهاون الرقابة الأمنية، أو الصحية، وإقبال شريحة معينة من المجتمع على شراء ما تعرضه في أرصفة الشوارع بأسعار تكاد تكون زهيدة تناسب الدخل المادي لتلك الشريحة.

ورغم تذبذب المردود المالي الذي يتم اكتسابه من الافتراض لساعات طويلة على تلك الأرصفة إلا أنه أصبح محط أنظار الطبقة تحت المتوسطة من السعوديين حيث يمثل لها دخلاً مادياً حتى لو كان ضئيلاً لا يتطلب تكلفة إيجار أو غيره الأمر الذي ترتب عليه تزايد حجم سوق العمل غير الرسمي، وتعاضم دوره. وتقوم المرأة السعودية بدور مهم في القطاع غير الرسمي (الهامشي) ولكل منهن أسبابها من هجرة، ونزوح، وطلاق، ووفاة العائل، أو فقدانه، أو ضعف قدرته المالية على إعالتها، إضافة للفقر الشديد، مما أدى إلى اضطرار كثير من النساء للبيع على الأرصفة كمصدر دخل للأسرة.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن البحث لن يشمل فئة النساء البائعات في البسطات بالأسواق الشعبية، واللاتي يطلق عليهن "البسّاطات" حيث يمثل عملهن صورة رسمية ومرخص لهن البيع عليها فضلاً عن شرائهن، أو استئجارهن تلك البسطات لبيع سلع محددة في أسواق معينة استقروا فيها، إنما تم التركيز على بائعات الأرصفة ممن افتترشن ببضاعتهم أرصفة الشوارع خارج المجمعات التجارية، أو على أرصفة بعض الأسواق الشعبية بمدينة الرياض.

وبذلك تتمحور مشكلة البحث الحالي في الكشف عن الوضع الاقتصادي، والاجتماعي للبائعات على الأرصفة، وتوضيح أسباب ممارستهن للمهنة الهامشية، وتحديد آثارها عليهن، وعلى أسرهن، وتلمس مشكلاتهن؛ أملاً في طرح مقترحات وحلول لهذه الظاهرة، وتقديمها للجهات الحكومية الرسمية.

أهداف الدراسة: يتحدد الهدف الرئيس للدراسة في التعرف على الأوضاع الاقتصادية، والاجتماعية لبائعات الأرصفة، ويتفرع منه الأهداف التالية:

- ١- تحديد الخصائص الأسرية، والاقتصادية لبائعات الأرصفة.
- ٢- توضيح الأسباب التي دفعتهن للجوء للبيع على الأرصفة.
- ٣- إلقاء الضوء على الأنشطة الاقتصادية للبائعات.
- ٤- تحديد المشكلات الاجتماعية، والاقتصادية، والصحية لبائعات الأرصفة.
- ٥- توضيح الآثار الإيجابية، والسلبية الناتجة عن بيعهن على الأرصفة.
- ٦- تقديم بعض المقترحات والحلول لمشكلاتهن الناتجة من بيعهن على الأرصفة.

أسئلة الدراسة:

يتحدد السؤال الرئيس للدراسة في الآتي:

- ما الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية لبائعات الأرصفة؟ ويتفرع منه الأسئلة التالية:

- ١- ما الخصائص الأسرية والاقتصادية لبائعات الأرصفة؟
- ٢- ما الأسباب التي دفعتهن للجوء للبيع على الأرصفة؟
- ٣- ما الأنشطة الاقتصادية للبائعات على الأرصفة؟

- ٤ - ما المشكلات الاجتماعية والاقتصادية لبائعات الأرصفة؟
٥ - ما الآثار السلبية والإيجابية الناتجة عن بيعهن على الأرصفة؟

أهمية الدراسة:

- تتركز الأهمية العلمية للدراسة في أن هذه الظاهرة لم تنل نصيبها من البحث في المجتمع السعودي - حسب علم الباحثة - حيث إن التراث المنشور عبارة عن تقارير وتحقيقات صحفية، وبالتالي تسعى الدراسة للتعرف على هذه الشريحة من نساء المجتمع، والنفوذ إلى عالمن الخاص، وبيان أوضاعهن الاقتصادية، والاجتماعية، وتسلط الضوء على مشكلاتهن الاجتماعية التي قد تنشأ بسبب عملهن لساعات طويلة خارج المنزل .
- قد تسهم هذه الدراسة في لفت أنظار الجهات الرسمية لهذه الشريحة المهمشة اجتماعياً، ومشكلاتها الاجتماعية والاقتصادية؛ للوصول إلى أفضل السبل لتنميتها، وتطويرها، وتحقيق الاستقرار الاقتصادي لهم، وإدماجهم في الاقتصاد الرسمي، واستفادة الدولة منهم أكثر من مطاردهم وعقابهم. (بدر، ٢٠٠٨: ٣٠٠)

- أن هذه الدراسة ذات أهمية تطبيقية؛ فالبيع على الأرصفة يسهم في إعالة العديد من الأسر، وتمكينها اقتصادياً، وحماية أفرادها من التوجه نحو نشاطات مشبوهة مما يلقي على الحكومة بجهاتها الرسمية مسؤولية تجميع هؤلاء البائعات داخل أماكن تليق بأدमितهن يتوافر فيها الأمن، والنظافة، والإنارة، والخدمات العامة.

مفاهيم الدراسة: تم تحديد وتعريف مفهوم واحد متعلق بالدراسة

على النحو التالي:

- بائعة الأرصفة: يعرف فهمي بائعة الأرصفة بأنها: "المرأة التي تقيم في الحضر - بغض النظر عن موطنها الأصلي - وتقوم بعملية بيع وتسويق

منتجات أو سلع من صنعها، أو كانت وسيطاً بين التاجر والمستهلك من خلال مكان على جانبي الأسواق الشعبية" (فهيمي، ١٩٩٧م: ٢٩٩).

وتعرّف بائعة الرصيف إجرائياً بأنها: "المرأة السعودية - بغض النظر عن السن، أو الحالة الاجتماعية - التي تقوم ببيع وتسويق منتجات و سلع من صنعها، أو تقوم بشرائها بالجملة من خلال مكان على جانبي الشوارع في الأسواق الشعبية، وخارج بعض المجمعات التجارية، والمتنزهات والحدائق، والمساجد، وأماكن المشاة، والمتاجر الغذائية.

الدراسات السابقة:

البيع على الأرصفة ظاهرة توجد في المجتمعات على اختلاف أشكالها البسيطة منها، والمعقدة، الحضرية، والريفية، ويمارسها أفراد المجتمع الرجال منهم والنساء، وكذلك الأطفال، وتنوع السلع التي يتم عرضها على الأرصفة؛ إذ تشمل المأكولات، والملبوسات، والمستلزمات المنزلية، والمدرسية، بل وتطورت مع تقدم وسائل التقنية لتشمل سلعاً تجارية يتم شراؤها عبر التسوق الإلكتروني من فئة الشباب، ومن ثم عرضها على الأرصفة لبيعها حيث لا يتطلب الافتراض على الرصيف رأسمال كبير، أو تقنية حديثة، أو مهارة وخبرة، كما لا يخضع لنظام محدد من الضرائب، أو الرقابة، وهذا ما يجعله منتشرًا بشكل ملاحظ؛ لتحقيق مكاسب مادية لممارسي البيع على الأرصفة من جميع الفئات العمرية.

وتناولت العديد من الدراسات ظاهرة البيع على الأرصفة لتقصي أسبابها، ونوعية السلع التي يتم بيعها، ومواسم البيع، ونتائج انتشارها سواء على المجتمع، أو الأسرة التي يفترض أحد أفرادها البيع على الأرصفة، وفيما يلي عرض لتلك الدراسات السابقة حول هذه الظاهرة، وما توصلت له من نتائج، وقد تم عرضها حسب التسلسل التاريخي لها.

أحدث دراسة تم العثور عليها كانت للطريف عام ٢٠١٥م بعنوان "المشكلات التي تواجه النساء الفقيرات العاملات بالبيع في المباسط النسائية" أجريت الدراسة في مدينة الرياض، وهدفت إلى التعرف على المشكلات التي تواجه النساء العاملات بالبيع بالمباسط النسائية، والتعرف على خصائصهن الاجتماعية، والاقتصادية، والديموغرافية، وأسباب عملهن بهذه المهنة، وطبيعة أنشطتهن، وطبقت على عينة عمدية مكونة من ٢٠٠ من النساء العاملات بالمباسط، واستخدمت المنهج الوصفي، والاستبانة لجمع البيانات. وكانت أهم نتائج الدراسة: أن غالبية المبحوثات أعمارهن تزيد عن ٥٠ عاماً فما فوق، وليس لديهن مصدر دخل غير دخلهن من البيع، ومن لديهن دخل آخر كان مصدره الضمان الاجتماعي، أو المساعدات من الجمعيات الخيرية، وبالنسبة لعدد أفراد الأسرة تبين أنه يتراوح من أربعة إلى ستة أشخاص، وتبين أن غالبية البائعات هن عائلات لأسرهن.

دراسة (محمود، وآخرين) بعنوان: "بائعة الأرصفة" دراسة سوسيو انثروبولوجية في مدينة الموصل (عام ٢٠٠٩م) حاول فيها الباحثان إلقاء الضوء على مشكلات أولئك الذين افترشوا الأرض صيفاً وشتاءً بحثاً عن الكسب الذي يوفر لهم لقمة العيش، وقاما بالمزاوجة بين المنهج الانثروبولوجي، والمنهج الوصفي، واستخداما المقابلة، والملاحظة بالمشاركة فضلاً عن استمارة الاستبانة التي طبقت على عينة عشوائية بسيطة تكونت من ١٢٥ بائعاً من الذين يعرضون بضائعهم على الأرصفة، وبينت نتائج الدراسة أن العاملين في هذا المجال من الذكور أكثر من الإناث، وأن السبب الأساسي لممارستهم هذه المهنة عدم توفر فرص العمل لدى الدولة، وعليه يواجه البائعون من الجنسين عدداً من المشكلات الاجتماعية، والنفسية، ومنها أن بيعهم على الأرصفة لا يتناسب ومكانة العائلة، وأن الناس ينظرون

إلهم نظرة سلبية، أما عن أبرز المشكلات الاقتصادية فتركزت في محدودية
المردود المادي لهذه المهنة، وأن رأس المال المحدود يدر ربحاً محدوداً لا يكفي
لسد متطلبات الحياة، وأخيراً أن العمل على الرصيف هو عمل في الهواء
الطلق مما يعني التعرض لتقلبات المناخ، برده، وأمطاره، وحره، وغباره.

دراسة "الأوضاع الاقتصادية للباعة الجائلين" دراسة أنثروبولوجية في
محافظة الاسكندرية قام بها بدر عام ٢٠٠٨م، وهدفت الدراسة إلى إلقاء
الضوء على فئات الباعة الجائلين، وأنماط حياتهم، ودراسة ظروفهم
الأسرية، والصحية، والزواجية، والتعليمية في كل من الريف والمدينة.
وكانت الدراسة الميدانية في محافظة الاسكندرية، وطبقت دراسة ٥٠ حالة من
فئات الباعة الجائلين حسب العمر، والجنس، ودرجة التعليم، والحالة
الزواجية، وأماكن عملهم في المناطق الحضرية والريفية.

وانتهت نتائج الدراسة الميدانية إلى أن الباعة الجائلين ينقسمون إلى ثلاث
فئات رئيسة هم فئة السريحة، وفئة الباعة الجائلون، وفئة صغار الباعة، وأن
الباعة الجائلين بالإسكندرية ينتمون إلى مختلف الفئات العمرية، وبخاصة
الأطفال والشباب، ومن هم في مرحلة منتصف العمر، كما تختلف دوافع
عمل كل فئة عمرية، وكذلك يختلف مجال النشاط التجاري، وانتهت
الدراسة الميدانية إلى أن معظم الباعة هم من الذكور، ويكاد يقتصر عمل
الإناث على الأسواق سواء اليومية، أو الأسبوعية، وكذلك من خلال
المنصات الثابتة، أو المتحركة. ويكاد يقتصر عملهن على بيع الطعام،
والشراب الذي يتم إعداده مسبقاً في منازلهن.

وبالنسبة للأوضاع التعليمية انتهت نتائج الدراسة الميدانية إلى أن بعضهم
من الأميين ومتوسطي التعليم، وبعضهم من حملة المؤهلات العليا
بكالوريوس، وكشفت النتائج أن أسباب عمل البائعات من النساء تعزى إلى

كون المرأة معيلة لأسرتها وليس لها عائل ، ومساعدة الزوج ذي الدخل المحدود، وأنهن من الأرمال، والمطلقات، وليس لديهن مصادر للدخل والعيش، وبعضهن من البنات العوانس اللاتي تخطين سن الزواج كوسيلة للهروب من العنوسة، وأخيراً ممارسة الدعارة تحت ستار العمل كباتعة متجولة.

وأوضحت نتائج الدراسة أن عمل الباعة يزدهر خصوصاً في فصل الصيف، إضافة إلى المواسم والأعياد الدينية، ومناسبات بداية العام الدراسي الجامعي. وتشمل السلع المباعة عدة فئات منها: الطعام، والشراب، والأجهزة، والأدوات المنزلية، والملابس، والأقمشة والأحذية، والمفروشات المنزلية، ووسائل الزينة المنزلية، وأدوات التجميل، والعطور. وعن أبرز الآثار الايجابية والسلبية لأنشطة الباعة الجائلين انتهت الدراسة أن أهم ايجابية تمثلت في حل مشكلات العديد من الاسر الفقيرة في الحصول على احتياجاتها بينما كانت الآثار السلبية كثيرة منها ارتباطها بالجرائم مثل تعاطي المخدرات والسرقة والنصب والاحتيال.

"دراسة لبعض الجوانب الاجتماعية والاقتصادية لعمل المرأة الريفية المعيلة وغير المعيلة في القطاع غير الرسمي" حالة قرية العجمين بمحافظة الفيوم" عام ٢٠٠٥م، وهدف البحث إلى التعرف على أوجه الاختلاف بين كل من الريفيات غير المعيلات، والمعيلات لأسرهن، فيما يتعلق بظروف عملهن في القطاع غير الرسمي.

وأسفرت نتائج الدراسة بأن هناك أسباباً اقتصادية، وأسباباً مهنية، وأسباباً اجتماعية أدت لعمل فئتي الدراسة بالقطاع غير الرسمي، وأن هناك مشكلات اقتصادية، واجتماعية، وصحية، ونفسية، وقانونية خاصة بعملهن في هذا القطاع، وفيما يتعلق بالوحدات الاقتصادية التي يعملن بها في هذا

القطاع فقد أسفرت النتائج عن وجود نوعين من الوحدات الاقتصادية، إما ثابتة، أو جائلة، والأدوات المستخدمة بها بدائية ونصف بدائية، ولا يزيد عدد العاملين بها عن ٧ أفراد. أما عن ساعات العمل اليومية فهي غير منتظمة، وبالنسبة لأنشطة هذه الوحدات فمع تباينها فقد انحصرت في الأنشطة الإنتاجية التجارية فقط.

دراسة "النساء الفقيرات في القطاع غير الرسمي" أجراها السيد عام ٢٠٠٢م لبائعات الأرصفة بمدينة طنطا، وهدفت بصفة عامة للحصول على صورة حقيقية عن واقع النساء الفقيرات في القطاع غير الرسمي، واللاتي يتخذن من أنشطة الشارع والرصيف ملاذهن الأخير في الحياة، واستخدم الباحث الأسلوب الاستطلاعي واعتمدت الدراسة على الملاحظة، والمقابلات المتعمقة والموجهة بدليل المقابلة؛ وذلك للحصول على بيانات كيفية متعمقة عن بائعات الأرصفة، وأوضاعهن الاجتماعية، والاقتصادية، وكيفية إشباع حاجاتهن الأساسية. وقد تم اختيار عينة الدراسة بطريقة عمدية من النساء اللاتي يعملن كبائعات على رصيف شارع الحكمة بميدان سعد زغلول بمدينة طنطا. وتوصلت الدراسة لنتائج عدة منها: تمثل الفئة العمرية من ٤٠ - ٤٩ سنة أعلى النسب، كما أن أهم السمات المميزة للنساء الفقيرات في القطاع غير الرسمي هي انتشار الأمية بينهن، وأن أكثر من ثلثي العينة من الأرامل والمطلقات، وكشفت نتائج الدراسة أن أعلى نسبة من عينة البحث أنجبن ثلاثة إلى خمسة أولاد. وتتنوع الأنشطة التي تمارسها البائعات، وبينت الدراسة أن أغلب النساء البائعات في مواقع دنيا في السلم الطبقي، وهن من أسر محدودة الدخل، ويتصف سكنهن بانعدام وجود أي جانب من الجوانب التي تتوفر في مسكن يتوفر فيه الحد الأدنى لحاجات الإنسان. وأظهرت نتائج الدراسة أن مسؤولية إعالة الأسرة كانت السبب

الرئيس وراء خروج المرأة للعمل كباتعة على الرصيف بمدينة طنطا، وأن أهم أساليب التكيف مع الفقر لدى الباتعات هو استراتيجية العمل الأسري المشترك، وتقاسم أفراد الأسرة أعباء الفقر، وعن مدى كفاية دخل المبحوثات لمواجهة تكاليف المعيشة أفادت باتعات الأرصفة أن دخلهن من البيع لا يفي بمتطلبات الحياة اليومية؛ نظراً للظروف الاقتصادية، وارتفاع الأسعار، وعدم تحقيق الكسب من عمليات البيع بصفة دورية. وعن أهم المشكلات التي يعاني منها باتعات الأرصفة أوضحت النتائج أن جانباً كبيراً منها يتمثل في مضايقات شرطة المرافق، تليها مضايقة الزبائن، ثم مضايقات تاجر الجملة واستغلاله الزائد عن الحد، وأخيراً مضايقات أصحاب الحوانيت والمحلات التي تجلس أمامها باتعات الأرصفة.

كما أوضحت نتائج الدراسة الميدانية أن نسبة عالية من باتعات الأرصفة يعاني من الأمراض المزمنة، كما كشفت الدراسة أنه بالرغم من انتشار الأمية بين باتعات الأرصفة إلا أن اتجاهاتهن نحو تعليم أبنائهن كانت إيجابية إلا أن هناك بعض المعوقات التي تحول دون استمرار أبنائهن في التعليم.

أما التوم فقد أجرت دراسة في الخرطوم بعنوان "أثر المهن الهامشية على الحياة الاجتماعية والأسرية" دراسة تطبيقية على باتعات شاي بولاية الخرطوم، وركزت في دراستها على عمل المرأة الهامشي بولاية الخرطوم، وتحديدًا محافظة أم درمان مستخدمة المنهج التاريخي للوقوف على عناصر الظاهرة، أو الرجوع إلى أصولها، وتتبع نموها وتطورها، والمنهج الوصفي الذي يصف الظاهرة وصفاً دقيقاً، إضافة إلى المنهج الإحصائي. وقد أجريت الدراسة عام ١٩٩٨م، وانتهت عام ٢٠٠٠م، واستخدم فيها العينة العشوائية البسيطة، وتم التركيز على الإناث باتعات الشاي، واستخدم الملاحظة المباشرة كأداة لجمع البيانات، وصحيفة الاستبانة. وأظهرت نتائج الدراسة أن معظم

أفراد العينة من متوسطات العمر، وصغيرات السن، وأن هناك نسبة مقدره منهن يعرفن القراءة والكتابة، وأن الثقافة المحلية، والأبعاد التاريخية، والجغرافية شكلت أغلبية من نساء غرب السودان كباتعات شاي، كما أظهرت النتائج العشوائية في السكن هي السمة الغالبة على منازل هؤلاء النسوة، وعن الأسباب التي دفعتهن للبيع أظهرت النتائج تأكيد الجانب الاقتصادي في دفع أعداد من النسوة لممارسة مهنة بيع الشاي، وأنهن المسؤولات عن توفير المتطلبات المادية للأسرة، وأن خروج النسوة للعمل أوجد مشكلة اجتماعية متمثلة في رعاية الأطفال القصر في المنزل، أما بخصوص بيع الشاي كمهنة أكدت النتائج ملاءمة المهنة لهن؛ لأسباب مرتبطة بثقافة أفراد العينة التي تسمح بمزاولة هذه الأنشطة، وأن دخل بيع الشاي كبير نسبياً، وأنه يذهب لمقابلة الاحتياجات المادية والأسرية مما جعل مهنة بيع الشاي مقبولة من أسرهن رغم المضايقات السلوكية والأخلاقية التي يتعرضن لها، وأن الأوضاع الاجتماعية، والظروف الاقتصادية دفعتهن لممارسة المهنة. وأظهرت النتائج أن بيع الشاي ترك آثاراً سلبية على حياة الباتعات حيث ترك الباتعات معظم وظائفهن وواجباتهن، وغياب الأمهات لساعات طويلة عن الأسرة أثر سلبياً على تربية الأبناء، وتدهور العلاقات الزوجية، وأخيراً أثبتت الدراسة ضعف بيئة أسر الباتعات وعدم تكوينها على أساس قويم، وعدم ترابط أفرادهم.

دراسة أجريت عام ١٩٩٨م بعنوان "العمالة النسائية في القطاع غير الرسمي"، وقد تناولت هذه الدراسة العمالة النسائية في القطاع غير الرسمي في مصر عموماً، وأوضحت أن طبيعة ونوعية النشاط في القطاع غير الرسمي تتلاءم مع ظروف وأوضاع المرأة في مختلف مراحل حياتها، مما يدفع النساء إلى الالتحاق بالعمل في هذا القطاع. وانتهت إلى أن مجالات عمل المرأة في القطاع

غير الرسمي تتمثل في مجالين هما: ممارسة النشاط داخل الوحدة المعيشية ومن أمثلة ذلك إعداد المواد الغذائية، وحياسة الملابس، والملايات، والمفارش، وأعمال التريكو، والكروشية، ورعاية أبناء الجارات العاملات. ويتباين العائد المادي من وراء القيام بتلك الأنشطة.

المجال الثاني ممارسة النشاط خارج الوحدة المعيشية: ويتمثل ذلك إما بالعمل في المنشآت الصغيرة، وإما بالعمل في العمل التجوالي، وأخيراً العمل على الرصيف حيث تتخذ بعض النساء أماكن ثابتة من أرصفة الشوارع لمزاولة أنشطتهن، وقد تكون هذه الأماكن قريبة أو بعيدة من منازلهن، وبصفة يومية، أو أسبوعية، أو في المواسم المختلفة، ومن أمثلتها إعداد وبيع الشاي، والحلوى، والمرطبات، والفاكهة، والمواد الغذائية الجافة. وانتهت الدراسة إلى عرض بعض الصعوبات التي تواجه عمل المرأة في القطاع غير الرسمي، ومنها نظرة المرأة لذاتها، ونظرة الآخرين إليها.

وحاولت دراسة الحسيني التي كانت بعنوان: "بائعة الأرصفة في الأسواق الشعبية دراسة ميدانية مقارنة" عام ١٩٩٧م توضيح الدور الذي تلعبه المرأة في عملية البيع داخل الأسواق الشعبية مع عقد مقارنة بين دور بائعة الرصيف الوافدة من الريف، وبائعة الرصيف المقيمة بالمدينة داخل الأسواق الشعبية، وتعتبر الدراسة وصفية مقارنة حاولت معرفة دوافع عمل بائعة الرصيف الريفية والحضرية، وعمليات التسوق التي تمر بها البائعات، وأنواع المنتجات التي تقوم بتسويقها، وتأثير عملية التسوق على الأدوار المنزلية، والمعوقات التي تواجه عملية التسوق لبائعات الرصيف. واستخدمت الدراسة منهج المسح الاجتماعي لجمع معلومات باستخدام الاستبانة، والملاحظة المباشرة للبائعات كأداة لعينة مختارة بلغ عددها ٢٠٠ مفردة من بائعات الأرصفة بالأسواق الشعبية بالإسكندرية منهن ١٠٠ مفردة من بائعات

الأرصفة الوافدات من الريف، و ١٠٠ مفردة من بائعات الأرصفة المقيمات بالمدينة، وقد تم اختيارهن بطريقة عمدية.

وأظهرت الدراسة عدداً من النتائج منها وجود فروق معنوية بين البائعات الريفيات والحضرية، وأن النسبة الغالبة من مجتمع البحث ٧٥٪ من الريفيات لا يعرفن القراءة والكتابة بسبب انتشار الأمية في المجتمع الريفي، وخاصة بين الإناث مقابل نسبة أقل ٤٥٪ للنساء في الحضر. وأوضحت نتائج الدراسة أن العائد من عمل البائعات يعتبر قليلاً مقارنةً بمنحنى مستوى المعيشة المتدرج في ارتفاعه، ولا شك أن هناك ظروفاً اضطرارية تدفع المرأة للعمل كبائعة رصيف لمساعدة الزوج، أو للصراف على الأبناء، أو لتدبير أمور معيشتها، أو لمساعدة أسرتها، وأظهرت نتائج الدراسة وجود فروق معنوية في نوع السكن بين البائعات الريفيات والحضرية. وأن اللجوء إلى السوق كباعة ومشتريين أحد الآليات لتكيف الفقراء مع ظروف الفقر، كما يقبل كثير من الفقراء على السوق لشراء احتياجاتهم، وهنا تجد السلع رخيصة الثمن رواجاً لدى هؤلاء. كما أظهرت النتائج أن أغلب النساء العاملات بالقطاع غير الرسمي في مواقع دنيا في السلم الطبقي، وهن من أسر محدودة الدخل، وتلقي المرأة سواء في الريف، أو الحضر تشجيعاً من أفراد أسرتها، وأقاربها للقيام بعملية البيع، وبالرغم مما يتسم به العمل في القطاع غير الرسمي من مرونة في مزاوله النشاط، والمواعيد، وهو ما يتماشى مع ظروف المرأة الاجتماعية، والصحية إلا أنه ذو تأثير على أدائها لأدوارها المنزلية، فهي المسؤولة عن ترتيبه، ونظافته، وإعداد الطعام، ورعاية الزوج.

التعليق على الدراسات السابقة:

رغم تنوع واختلاف الدراسات التي تناولت ظاهرة عمل المرأة في البيع على الأرصفة، ونحوها في المجتمعات العربية إلا أنها اتفقت نتائجها على كثير

من النقاط المشتركة، وهي: أن بائعات الأرصفة، والبائعات المتجولات هن فئة أمية، أو حاصلة على تعليم متوسط، من أسر فقيرة محدودة الدخل تقيم في مساكن عشوائية ضيقة لا تكفي حجم أفرادها، كما أن الغالبية العظمى منهن مطلقات، أو أرامل، ويقع عليهن مسؤولية إعالة أسرهن في ظل غياب المعيل الأب، وشكلت الأسباب الاقتصادية الدافع الرئيس وراء خروجهن للبيع على الأرصفة، أو التجول لبيع السلع، الأمر الذي يعرضهن لمواجهة العديد من المشكلات الاقتصادية، والاجتماعية، والصحية، والنفسية، والقانونية.

ومن خلال الدراسات التي تم التطرق لها تبين أن الدراسة الحالية اتفقت مع دراسة كلٍّ من (الطريف ٢٠١٥م)، و(السيد، ٢٠٠٢م)، و(دراسة نوار وآخرين، ٢٠٠٥م)، ودراسة (التوم ٢٠٠٠م)، و(دراسة مرقس ١٩٩٨م)، و(دراسة الحسيني ١٩٩٧م)، في عينة الدراسة حيث اقتصرت على النساء البائعات في الأسواق الشعبية في الريف، أو الحضر، اللاتي يفتشن بضاعتهم سواء كانت مأكولات، أو مشروبات، أو ملابس واكسسوارات، كما اتفقت مع بعض من تلك الدراسات في نوعية المنهج، والأداة المستخدمة في جمع البيانات، والمتمثلة في المقابلة المتعمقة، والملاحظة بالمشاركة التي يكثر استخدامها مع المنهج الكيفي؛ للتعلم في وصف، وفهم، وتفسير الظاهرة، وأسبابها من أفواه البائعات أنفسهن.

في مقابل ذلك اختلفت دراستنا الحالية مع دراسة كلٍّ من (محمود ٢٠٠٩م)، ودراسة بدر (٢٠٠٨م) حيث تضمنت عينة الدراستين بائعي الأرصفة، والمتجولين من الجنسين ذكوراً، وإناثاً ممن يتجولون في الأسواق لعرض بضاعتهم.

وعموماً تمكنت الباحثة من الاستفادة من الدراسات السابقة في صياغة وبلورة المشكلة البحثية، كما أفادها تنوع المناهج المستخدمة في تلك الدراسات بين مناهج كمية، وكيفية، ودراسات مزجت بين المنهجين الكمي، والكيفي، إضافة إلى الاستفادة من النتائج التي توصلت لها تلك الدراسات، والتوصيات التي خرجت منها.

الإجراءات المنهجية:

- مجتمع الدراسة:

يتحدد مجتمع الدراسة في النساء البائعات على الأرصفة من السعوديات، واللاتي يفترنش بضاعتهم على أرصفة الشوارع في الأسواق الشعبية، وخارج بعض المراكز التجارية.

منهج الدراسة والأداة:

استخدمت الدراسة المنهج الكيفي، وتم الاعتماد على العديد من الوسائل الانثروبولوجية لجمع المادة العلمية مثل المقابلة المتعمقة من خلال دليل عمل ميداني اشتمل على عناصر الموضوع، والملاحظة بالمشاركة من خلال الجلوس مع البائعات لساعات أثناء بيعهن على الأرصفة، وتمت الاستعانة بوسائل التسجيل الصوتي، ثم تحليل المادة العلمية بالمنهج الوصفي التحليلي؛ لتفسير وفهم الظاهرة، والأبعاد المختلفة لها.

- العينة والأداة:

نظراً لأن المعالجات الكيفية لا تهتم بحجم العينة بقدر ما يهتمها طبيعة ما تكشف عنه من استجابات ذات دلالة فإن هذه الدراسة اكتفت بعينة عمدية قوامها (٧) بائعات، ولم تنطلق الباحثة من معايير صارمة لتعريف العينة، فقد كانت تعتمد اختيار البائعات المفترشات على الأرصفة في الأسواق الشعبية، وخارج بعض المراكز التجارية، اللاتي يمتلكن بسطات صغيرة، تتضمن طاولة

يضعن عليها بضاعتهن، ويجلسن خلفها للبيع دون أن يدفعن أي مبلغ مادي جراء افتراضهن، وحرصت الباحثة على اختيار السعوديات ممن تنوعت بضائعهن، مع التنوع في الأسواق، والأماكن التي يفتشن فيها حيث أجريت مقابلات مع بائعات في أسواق شعبية مثل: سوق طيبة، والسوق الشرقي، وسوق الرياض مول حيث يتكدسن هناك، وبكثرة، وتم التركيز على البائعات اللاتي يفتشن الأرصفة، ولا يملكن بسطات يتم تأجيرها من مالكي الأسواق مقابل مبلغ مالي.

وقامت الباحثة قبل البدء مع المبحوثة بالتعريف بنفسها، والجهة التي تعمل بها، والهدف من البحث، وبعد أخذ موافقتها يتم إجراء المقابلة، وطرح أسئلة، وتسجيل إجابات المبحوثة وأقوالها مع تركها الاسترسال في الحديث في حدود السؤال الذي تم طرحه عليها ضمن أسئلة دليل المقابلة المعد لجمع البيانات حول موضوع البحث.

وقد كانت الباحثة إضافة للمقابلة تلاحظ المكان الذي تفتش فيه البائعة، وأسلوب البائعة مع الزبائن في ترويج بضاعتها، ونوعية الزبائن الراغبين في الشراء، والسلع الأكثر رواجاً، وعلاقتها مع غيرها من البائعات ممن يفتشن في المكان نفسه، وحجم مبيعاتها أثناء وقت إجراء المقابلة، وجميع تلك الملاحظات يتم تسجيلها مباشرة؛ للاستفادة منها أثناء التحليل والتفسير الكيفي للبيانات التي يتم جمعها.

وقد تمت مقابلة سبع بائعات في عدد من الأسواق الشعبية في مدينة الرياض، وهن كالتالي:

١- البائعة رقم (١) أم باسل عمرها ٣٤ سنة، تفتش بضاعتها في سوق طيبة، وهي بائعة مفارش، وحقائب أطفال، وحقائب بلاستيكية لحفظ ثلاثيات الشاي والقهوة، واكسسوارات للفتيات من صنع البائعة نفسها حيث

لديها عمالة تساعد في صناعتها، وتقوم هي بالافتراض في الأسواق لبيعها، وتتنقل بين الرياض، والقصيم، وحائل؛ لترويج بضاعتها..

٢- البائعة رقم (٢) أم نايف بائعة جلابيات نسائية، وحجابات، ونقابات، ومفارش صلاة، وحناء، عمرها ٤٥ سنة تفتش بضاعتها في سوق الرياض مول شرق الرياض، وكانت تفتش في سوق حجاب.

٣- البائعة رقم (٣) لم ترغب التصريح باسمها، وهي شابة عمرها ٢٦ سنة جامعية تفتش في سوق طيبة تبيع اكسسوارات للفتيات ساعات، وخواتم، وأساور، تجلب بضاعتها من دبي، ويرافقها أخوها لمساعدتها في البيع، ورفع البضاعة بعد انتهاء البيع.

٤- البائعة رقم (٤) أم ريمة عمرها ٣٧ سنة تفتش بضاعتها في سوق طيبة لبيع المأكولات الشعبية "جريش، قرصان، مرقوق، كبيبة، ومشروبات حارة شاي وقهوة"، لها زبائن يقومون بالشراء منها، ويصاحبها أحياناً زوجها، وابنها لمساعدتها في المواسم التي تزداد فيها مبيعاتها.

٥- البائعة رقم (٥) أم نواف عمرها ٥٦ سنة تفتش بضاعتها في السوق الشرقي، تبيع الألعاب النارية منذ عشر سنوات، يساعدها أبنائها في موسم رمضان، وخاصة قبل العيد لرواج مبيعاتها.

٦- البائعة رقم (٦) لم ترغب التصريح باسمها كبيرة في السن عمرها (٦٠) سنة تفتش في السوق الشرقي لبيع الملابس النسائية، ومفارش الصلاة، وحجابات نسائية، ولديها ابنة تفتش في السوق نفسه، وتأتي لمساعدتها أحياناً.

٧- البائعة رقم (٧) لم تصرح باسمها فتاة صغيرة عمرها ١٦ تتناوب هي وأختها الكبرى على الافتراض أمام مجمع العثيم التجاري، تبيع أغطية نسائية، ونقابات، ومفارش للصلاة.

مجالات الدراسة :

- المجال المكاني : أجريت الدراسة في مدينة الرياض ، وبالتحديد في أماكن افتراض البائعات على الأرصفة سواء في الأسواق الشعبية " مثل سوق طيبة ، والسوق الشرقي " ، أو في المراكز التجارية التي يفتershها البائعات مثل "الرياض مول" ، أو خارج بعض المجمعات التجارية.

- المجال البشري : اقتصرت الدراسة على البائعات السعوديات ممن يفتershن أرصفة الشوارع من كافة الفئات العمرية المختلفة.

- المجال الزمني : تم إجراء "المقابلات" الميدانية مع البائعات في شهر رمضان عام ١٤٣٦هـ ، واستمرت شهرين.

أولاً : الخصائص الاقتصادية والاجتماعية للبائعات

كانت أغلب أعمار البائعات من ٣٤ سنة فما فوق ، ويوجد فتاتان إحداهما ١٦ عاماً ، والأخرى ٢٦ عاماً ، وهن غالباً اكتسبن المهنة من أمهاتهن اللاتي مارسن البيع سابقاً لسنوات ، ثم انتقلت لبناتهن من بعدهن ، تقول إحدى البائعات من الفتيات : " كانت الوالدة تبيع في هذه البسطة على الرصيف منذ ما يقارب سبع سنوات ، وبعد أن مرضت وخضعت لعملية جراحية انقطعت عن العمل ، وأصبحت أنا وأختي نبيع في البسطة بدلاً من أمي ، وهي لا تحضر الآن إلا نادراً "

ولاحظت الباحثة تشغيل الأطفال ، وبالأخص الفتيات للبيع في البسطات حيث تم تدريبهن منذ الصغر للبيع على الأرصفة ، فهناك طفلة ذات تسعة أعوام تدير وحدها بيع حلويات ، وألعاب أطفال ، وعصائر على الرصيف ، وعند سؤال أختها الكبرى عن قدرتها على البيع لوحدها؟ واحتمالية تعرضها للأذى ، أو حتى السرقة من الزبائن لصغر سنها ، أجابت :

" لا تخافين هي تعرف تبيع وتحاسب لوحدها وما عليها خوف "

وعموماً يمكن القول إنه لا يوجد هناك سن محدد لممارسة هذه المهنة؛ إذ إنها لا تحتاج مهارات محددة لممارستها، كما أنها لا تتطلب سوى الافتراض على الرصيف، وعرض البضاعة، ومعرفة أسعارها، ومن ثم بيعها للزبائن، ولعل ذلك ما يفسر أن غالبية من يمارسن هذه المهنة هن أميات، أو توففن في تعليمهن عند مرحلة القراءة والكتابة، وهذا المستوى ينطبق على من أعمارهن كانت (٥٠) فما فوق حيث لم يدركن التعليم، ونشأن في ظروف اجتماعية متواضعة جداً قبل أن يطالهن أثر ارتفاع المداخل النفطية. أما ما دون ذلك ممن هن ما بين ١٦ إلى ٣٧ عاماً فهن حاصلات على تعليم ثانوي، وقلة من أنهين منهن التعليم الجامعي.

وهنا يمكن القول بانخفاض مستوى التعليم لغالبية البائعات على الأرصفة، إضافة إلى اختلاف الحالة الاجتماعية لهن من متزوجات، وأرامل، وغير متزوجات، ومطلقات، حيث تبين أن اثنتين من البائعات متزوجات، وواحدة زوجها متقاعد، والأخرى مفصول من عمله، واثنتين أرامل، وواحدة مطلقة، واثنتين غير متزوجات.

وقد لوحظ تدني المستوى الاقتصادي لأسرهن مما دفعهن للبيع على الأرصفة؛ لكسب الرزق، وإعالة الأسرة حيث أجمع البائعات على أن الحاجة هي من دفعتهن للجلوس على الرصيف للبيع، ولو كان وضعهن الاقتصادي أفضل لما لجأن للافتراض على الأرصفة للبيع أمام الجميع. تقول أم نايف:

"لو لم أكن محتاجة ووضعي المادي جيد مرة ما جلست في الشارع أبيع".
وتقول أخرى: "عائنا من ظروف سيئة كنا ما نلقى لقمة العيش نتسلف من الجيران ندور ١٠٠ ريال ما نلقاها حدثنا الظروف للبيع على الرصيف لنصرف على أولادنا". وتضيف أم ريم: "بسبب الضغوط المادية بدأت أخرج

للبيع في السوق الشعبي أنا متكلفة بكل حاجة مصاريف إيجار، مأكّل ومشرب وملبس، حتى أنني أجي يومياً أبيع على الرصيف علشان أوفر مصاريف أولادي زوجي انفصل من عمله، ولا نملك مصدر دخل نعيش منه ولا يصرف لنا ضمان اجتماعي لأننا لا نستحقه ولا تنطبق علينا شروط الاستحقاق".

ويمكن تفسير ما ذكر بأن التغيرات الاقتصادية التي مر بها المجتمع السعودي خلال السنوات الأخيرة، والانفتاح على السوق العالمي، والاستثمارات الأجنبية قد انعكست على الوضع الاقتصادي في المملكة حيث ارتفعت الأسعار، وتسببت في ارتفاع مستوى المعيشة بشكل أثار سلباً على الأسر السعودية ذات الدخل المنخفض، فأصبحت عاجزة في ظل هذا الغلاء المتزايد عن الوفاء باحتياجات أفرادها الضرورية في ظل انعدام، أو محدودية دخل رب الأسرة، وعدم كفايته لسد متطلبات الحياة من إيجار للمسكن، وفواتير كهرباء ومياه، ومتطلبات الأبناء المدرسية الأمر الذي دفع المرأة إلى القيام بالعمل خارج المنزل، فخرجت للبيع على الأرصفة وافتراش بضاعتها للكسب الشريف، وتوفير دخل مادي يمكن من خلاله تمكين نفسها وأسرته اقتصادياً دون الحاجة للآخرين، ويمكن القول هنا إن هذه التغيرات الاقتصادية قد أفرزت أدواراً إضافية للمرأة تمارسها خارج المنزل إضافة إلى أدوارها كزوجة، وأم، وابنة، بل وحظى دورها كبائعة على الأرصفة بقبول اجتماعي من زوجها وأبنائها كونه يدر على الأسرة دخلاً اقتصادياً ويشبع احتياجاتهم. تقول أم ريم:

"زوجي يساعدي وأحياناً يحضر معي للسوق". وتضيف أخرى: "يحضر أبنائي لمساعدتي في البيع آخر شهر رمضان حيث يزداد بيع الألعاب النارية للأطفال بأيام العيد مما يؤدي إلى ارتفاع مبيعاتها لكثرة المتادين عليها للشراء".

ويضاف لتدني الوضع الاقتصادي لأسر البائعات على الأرصفة عدم امتلاكهم لسكن، حيث يسكنون في منازل إيجار مع أولادهم، بل أحياناً يضم المنزل أسرتين في حال كان الرجل متزوجاً من اثنتين مما يزيد الوضع سوءاً، وتكدسهم في بيت صغير مستأجر، وقد يسكن معهم أبناءهم الذكور بعد زواجهم؛ لعجزهم مادياً على استئجار سكن خاص بهم.

تقول أم باسل وهي مطلقة: "أعيش مع أهلي أنا وولدي وضعهم المادي ليس جيد عددنا سبع بنات وستة أولاد". وتقول أم نايف: "نسكن في منزل دور أنا وضررتي زوجي متقاعد يدفع الإيجار ونساعده فيه عندي أربع بنات وولدين وضررتي لديها خمسة أولاد وبتتان، كلنا نقيم في منزل واحد البيت ضيق علينا، أكثر شئى مضايقتنا السكن، ما هو لازم نكشخ ونلبس أهم شئى نملك سكن يكفيننا"

وتضيف أم ريم: "أطمح أن يكون عندي سكن يلمني أنا وأسررتي، أتمنى أن أوفر مبلغاً من بيعي على الرصيف واشتري شقة بالتقسيط لأسررتي". أما أم نواف كبيرة في السن تقول: "أحلم أن يكون عندي بيت تجاوزت الآن ٥٠ عاماً ولا أملك منزلاً رغم أننا قدمنا على وزارة الإسكان لكن ما طلع لنا شئى ولدي متزوج يعيش معي في نفس المنزل لم يستقل بمنزل وحده لأنه لا يستطيع دفع الإيجار علشان كذا نسكن في دور شقتين قسمناها إلى قسمين لأن زوجته ترغب السكن لوحدها، وأنا لحالي يجوني بناتي يزوروني عندي غرفة نوم وغرفة جلوس وغرفة لعيالي". أما البائعة الأخرى كبيرة في السن تقول: "بيتي راهنته الدولة لأن أخذنا قرض ولم نسدد للدولة جالسين نراجع صار لنا خمس وعشرين سنة، لما توفى زوجي كان واحد من أولادي صغير ما كامل أربعين يوم"

ويضاف للوضع الاقتصادي السيئ لأغلب مفردات العينة قيامهن بتسديد ديون أزواجهن سواء من هم على قيد الحياة، أو من مات منهم حيث تستنزف تلك الديون نصف مكاسبهن من البيع على الأرصفة مما يجعلهن غير قادرات على ادخار مبلغ لشراء شقة لهن ولأولادهن.

وتعد مشكلة اقتراض أموال من الآخرين لحل المشكلات الاقتصادية من أسهل الطرق التي يلجأ لها أرباب الأسر في المجتمع السعودي حيث يستدينون من الآخرين لعلاج مشكلاتهم الاقتصادية، فيقعون هم وأسرهم في مشكلة أكبر، وهي تراكم تلك الديون عليهم، وعجزهم عن سدادها، فتتضاعف مشكلات الأسرة الاقتصادية نتيجة لذلك.

تقول أم ريم: " كنت أعيش مع أهل زوجي ومشاكل مستمرة جاني الامراض بسبب المشاكل كل يوم وبسبب ظروف زوجي الاقتصادية ما قدرت أسكن في شقة لوحدي؛ لأن راتب زوجي ضئيل وعليه ديون كثيرة تصل إلى ٣٠٠ ألف وما زلت أسددها حتى الآن".

ولا شك أن الجلوس للبيع على الأرصفة تحت حرارة الشمس الشديدة صيفاً، والبرد القارس شتاء يؤثر على صحة البائعات، وخاصة ممن هن فوق الخمسين حيث يعانين من الأمراض المزمنة كالضغط، والسكر، وضعف المفاصل، وآلام العظام بسبب الجلوس لفترات طويلة، ويتمنون أن يعمل أبناؤهن حتى يتركوا البيع على الأرصفة التي قضوا فيها سنوات من أعمارهن لسد احتياجات أسرهن.

تقول أم باسل وهي ذات ٣٤ عاماً مطلقة ولديها ولد: " البيع على الارصفة تعب كثير وأتمنى أن يكبر ولدي ويتعلم ويتوظف لو كفاني وغطى احتياجاته إن شاء الله لن أحتاج للبيع على الأرصفة أتمنى أن يتعلم ويصير دكتور أو يشتغل في وظيفة زينة". وتضيف أم نايف متزوجة وزوجها متقاعد

متزوج من امرأتين هي الزوجة الثانية: " لو أولادي كبروا إن شاء الله يتوظفون يحصلون رواتب ويتزوجون أن قاموا بأنفسهم أرتاح وأترك البيع، والله تعبت عشر سنين وأنا أبيع على الرصيف والله تعب".

علماً أن أم نايف تخرج للبيع هي وضرتها " الزوجة الثانية للزوج" كلاهما يبيعان على الأرصفة لإعالة الأسرة رغم أن الزوج يصرف له راتب تقاعد إلا أنه لا يكفي مصاريف الأولاد، وإيجار للسكن. وعند سؤالها عن سبب عدم بحث زوجها عن عمل ليعيل الأسرة بدلاً من خروجها للبيع على الأرصفة أجابت: " أنه حاول يشتغل أكثر من مرة لكنه لا يتحمل ويغضب بسرعة وما يستمر في وظيفة ولا عنده مبلغ مادي ليفتح محل يبيع فيه"، مما جعل زوجاته يخرجن للعمل بشراء بضائع بالجملة، وبيعها على الأرصفة.

يُظهر لنا الوضع الاجتماعي، والاقتصادي للبائعات، حدوث تغير للأدوار في الأسرة السعودية؛ إذ أصبحت المرأة هي التي تعمل لإعالة أسرتها وليس الرجل، وهذا الدور لا يسقط عنها أدواراً أخرى تمارسها في الأسرة كأم وزوجة حيث ما زالت تقوم بهما، مما يعني تعدد أدوارها داخل الأسرة الأمر الذي ينتج عنه ضغوط اجتماعية تعاني منها تنعكس على صحتها بل وحتى نفسياتها، وقبول الرجل السعودي بهذا الوضع حيث يجلس هو في المنزل لكن لا يساعد الزوجة في أمور المنزل، ورعاية الأبناء في غيابها فما زال يحتفظ بسلطته في الأسرة، والتي كانت تستمد من كونه الداعم والمعيّل الاقتصادي للأسرة، والملبّي لاحتياجات الزوجة، والأولاد المادية، فهناك إذن فقد لأدوار الرجال مع الاحتفاظ بالسلطة والمكانة الاجتماعية، واكتساب أدوار إضافية للمرأة مع استمرار وضعها الاجتماعي في الأسرة تخضع لسيطرة ذكورية من الرجل رغم أنها تقوم بالدور الأكبر في دعم أسرتها اقتصادياً

واجتماعياً ، فالسلطة الأسرية ما زالت تقليدية بمعنى أن الزوج له القرار النهائي في معظم أمور الأسرة سواء كانت الزوجة عاملة ، أو غير عاملة. ولا يعني هذا أن المرأة السعودية في الماضي لم يكن لها دور في الدعم الاقتصادي لأسرتها ، فقد كانت تساعد زوجها في مصاريف الأسرة ، وتعمل لكن في منزلها حيث تنتج وتبيع ما تنتجه دون أن يتطلب عملها الخروج من بيتها ، ومع التغيرات الاقتصادية ، والاجتماعية التي طرأت على المجتمع السعودي ، وتطور المدن ، وتغير نمط الحياة وطابعها في المدن التي يغلب عليه ضعف العلاقات الاجتماعية بين الناس ، وغلبة الطابع الرسمي عليها تلك التغيرات السريعة جعلتها تخرج من المنزل ، وتعرض بضاعتها للبيع لتتمكن من الكسب.

محاورة الدراسة :

- أسباب بيعها على الرصيف ، متى بدأت؟ ومن شجعها؟ توصيف للأنشطة الاقتصادية للبائعات على الأرصفة

تضمن هذا المحور إلقاء الضوء على بداية عمل المبحوثات البيع على الأرصفة ، ووصف طبيعة عملهن ، والساعات التي يقضينها على الأرصفة في الشوارع ، أو المراكز التجارية ، ونوعية البضاعة التي تبيعها ، وكيفية تعاملهن مع الزبائن ، وسبب اختيارهن لأماكن الافتراض للبيع ، ونسبة مبيعاتهن باليوم ، والأسبوع ، ووصف نظرتهن لأنفسهن كبائعات على الأرصفة ، ونظرة الأشخاص القريبين منهن من أولادهن ، أو أقاربهن ، أو الجيران ، وأخيراً المواسم التي ترتفع وتنخفض فيها نسبة مبيعاتهن ، وسبب ذلك.

رغم اختلاف الأوضاع الاجتماعية والأسرية للبائعات اللاتي تم إجراء مقابلات معهن في أماكن افتراضهن على الأرصفة ، إلا أنهن أجمعن على أن الحاجة المادية هي التي دفعتهن للجلوس للبيع على الأرصفة ، ولو كانت

أوضاعهن المادية أفضل لما لجأن لهذه المهنة الهامشية ، فليس أمامهن بدائل متاحة في ظل أوضاعهن الاجتماعية والاقتصادية حيث إن أغلبهن أميات ، أو حاصلات على تعليم أقل من المتوسط مما قلل من فرص حصولهن على وظيفة بدخل شهري مناسب ، كما أن الوضع الاقتصادي لهن لا يمكنهن امتلاك محلات تجارية للبيع فيها ؛ لأن ذلك يتطلب رأس مال ، وشروط وضوابط حددتها نظامياً الجهات الحكومية من وزارة التجارة ، ووزارة العمل تجعلهن يعجزن عن الوفاء بها ، أو حتى توفيرها ، وبالتالي يبقى الاختيار المناسب لوضعهن مزاوله المهن الهامشية التي لا تتطلب مستوى تعليمياً عالياً ، ولا رأس مال كبير ، ولا قيود نظامية على ممارستها ، كما أنها في الوقت نفسه لا تخرق المعايير والقيم في المجتمع حيث تحظى بالقبول العام رغم أن الأنظمة تمنع مزاوله تلك المهن ؛ لما يترتب عليها من مشكلات اجتماعية ، وأخلاقية أحياناً.

ومع أن ممارسة البيع على الأرصفة لا تكلف مفترشيها مبالغ مادية كبيرة حيث ينتقلن من رصيف لآخر في الأسواق ، أو المجمعات التجارية ، أو في الحدائق العامة التي يرتادها الناس ، إلا أنها مهنة شاقة ومتعبة ، وتستنزف الكثير من الوقت والجهد الذي ينعكس على المدى البعيد على الوضع الصحي لمن يمارسها.

وقلما وجد من خلال استجابات المبحوثات اللاتي تمت مقابلتهم من ذكرت أنها بدأت حديثاً ، أو من فترة ليست ببعيدة ، إذ إن غالبيةهن مضى عليها سنوات طويلة في ممارسة البيع ، وإن اختلف المكان الذي يفترن فيه .
تقول إحدى البائعات وهي فتاة تبلغ من العمر ١٦ عاماً تنوب وقت الاجازة المدرسية عن أختها الكبرى ، وأمها البيع في الرصيف التابع لأسواق العثيم شرق الرياض : " تبيع أمي في هذا الرصيف منذ سبع سنوات ."

وأم نايف بدأت البيع على الرصيف منذ عشر سنوات كانت بدايتها في النسيم "سوق حجاب" حيث تتجول للبيع، بعد ذلك افترشت على الرصيف لبيع ملابس نسائية، وحناء، ونقابات، مفارش للصلاة ولم تغير بضاعتها أو تنوعها، ثم انتقلت إلى أحد المراكز التجارية "الرياض مول" حيث مضى على افتراشها فيه سنة تقول أم نايف: "افترش بضاعتي في نفس المكان يوماً هذا السوق أروق وأقرب إلى مكان سكني وفي مكان مظلل بعيداً عن أشعة الشمس الشديدة، أما في النسيم كنا نبيع تحت حرارة الشمس ساعات طويلة".

وذكرت أن الظروف المادية هي التي دفعتها للبيع هي وضررتها: "اتفقنا أنا وهي نشتغل كنا لانجد لأنفسنا حتى ثمن شراء النقاب، بدأنا نشتغل جتنا الفكرة، شفنا السوق فكرنا ما في حل إلا نبيع، بدأنا بحاجة بسيطة نقابات وغيرها نحن ما نخطها كنا نشترى بضاعة بالجملة بمائة ريال ومكسبنا كان جيد ١٠٠٪ لأن الأسعار عندما نشترى بالجملة قبل عشر سنوات كانت زينة رخيصة بس الآن ارتفعت وأثرت على ما نكسبه".

لاحظت الباحثة من خلال جلوسها مع البائعة ما يقارب الساعتين أثناء إجراء المقابلة أنها لا تجيد ترويج بضاعتها رغم أنها متنوعة مع أنه مضى عليها عشر سنوات، فهي لا تملك مهارة جذب الزبائن وتحفيزهم للشراء حيث كانت تجلس، ومن يحضر لها تبيع فقط، وفي حال قيام الزبائن بالبحث عن قطعة معينة في بضاعتها لاتحاول مساعدتهم، أو إقناعهم بجودة القطعة، أو إقناعهم بالشراء منها، كما أن مبيعاتها ليست كثيرة مع أنها تجلس ساعات طويلة!

أما أم ريم فقالت: "مضى على عملي في الطبخ والبيع عشر سنوات اشتغل في البيت أطبخ وأبيع وألبي طلبات الزبائن وبسبب الضغوط المادية

والحاجة خرجت للبيع في السوق إلى جانب استمرار عملي في البيت ، الحمد لله أوفي طلبات الزبائن في البيت والبيع هنا في السوق لي زبائني أيضاً .
وعموماً ما تم ملاحظته من خلال مقابلة معظم البائعات اللاتي مضى على افتراشهن للبيع على الأرصفة سنوات طويلة ، وحتى الحدیثات في البيع منهن أن السماح لهن بالافتراش دون مقابل من ملاك المراكز التجارية ، وكذلك أصحاب المحلات اللاتي يفتراشن بجوارها كان أحد العوامل التي ساعدتهن على الاستمرار في ممارسة البيع ، بل إن بعضهم بلغت مساعدته أن وضع لهن صناديق لاستخدامها في عرض البضاعة وحفظها مما يوفر عليهن الجهد والوقت. وهذا ما تمت ملاحظته في السوق الشرقي حيث ذكرت أم نواف : " راعي السوق واقف معنا من زمان سوى لنا بسطات حديد وباعها علينا صرنا نجلس فيها الكل يدعي له لأنه ساعدنا ووضع لنا صناديق بدلاً من الجلوس على الرصيف " ، لكنها تضيف : " على الرغم مما فعله لنا لكن حنا نجني وفتراش بضاعتنا على الرصيف أحيانا يجي ويشلها ويرميها في الزبالة تقصد الطاولة التي نسط عليها ، صرنا نعاود نجلس ونشلها قدام وجهه وأن ذهب نفتراش مرة اخرى .

ما ذكرته تلك البائعة يوضح محاولة بعض ملاك الأسواق إلغاء البسطات الهامشية التي تفتراشها البائعات ، وتشوه منظر السوق ، وتزعج البائعين أصحاب المحلات التجارية ، وكذلك المتسوقين ، إلا انه رغم تلك الجهود التي تبذل لتنظيم عملية بيعهن ، ومنع افتراشهن ، لكن طمعاً منهن في تحقيق مكاسب أكثر قام بعضهن بتأجير بسطتها ، وهي عبارة عن صندوق حديد لحفظ البضاعة مقابل ١٥٠٠ ريال ، وتقوم هي بالافتراش على الرصيف ، أو تحضر عاملة ، أو عاملاً أجنبياً للبيع في تلك البسطة بينما تقوم هي بالافتراش ، والجلوس على الرصيف أمام أحد المحلات التجارية ، ومقابل بسطتها حيث

تشرف على بيع العامل على البسطة، وتبيع هي في الوقت نفسه ما تعرضه من بضاعة على الرصيف.

كما لاحظت الباحثة أن ذات الفعل من صاحب السوق تم تفسيره بمعنى مختلف من بائعة أخرى في السوق نفسه حيث اعتبرت ما قام به صاحب السوق هو الاستفادة منهن مادياً مقابل ما وضعه لهن من صناديق حيث قالت: "هذه صناديق عملها لنا مقابل (٦٠) الف ريال كل واحدة دفعت جزءاً أنا والله أخذ مني ١٥ الف ريال، ولا أدري عن البقية، وهذه الصناديق مثل صناديق الموتى، أخذناها وعدلنا فيها وكلفتنا مبالغ مادية كثيرة، كما أنه فوق هذا قال سوف آخذ عليكم إيجار قلنا كيف تأخذ إيجار ونحن في الشارع لا عندنا مكيفات ولا شيء؟"

بغض النظر عن اختلاف أقوال البائعتين إلا أن ذلك يفسر لنا كيف أن معنى الفعل والموقف اختلف بينهما، كل واحدة منهما فسرت فعل صاحب السوق حسب فهمها، وخلفيتها مما جعل موقفهما متبايناً إزاء ما قام به.

- ساعات العمل على الأرصفة للبيع.

هل الافتراض على الأرصفة لساعات طويلة تحت أشعة الشمس الحارقة في الصيف، ولسعات البرد القارس في الشتاء يحقق مكاسب كافية ينتج عنها فائض يمكن توفيره؟ أم ما يتم كسبه لا يضاهي حجم التعب والجهد الذي يبذل طوال اليوم؟ كم يوم تخرج البائعة للبيع؟ وكم ساعة تقضيها في الجلوس على الرصيف؟ وكم تجني خلال اليوم من عملية البيع؟

تقول إحدى البائعات وهي كبيرة في السن تبيع على الرصيف منذ ما يقارب خمسة عشرة عاماً، ولديها عامل يساعدها في البيع: "أنا أجي يومياً من الصباح بعدها تعبت وجاب لي ولدي عامل، أجي هنا من العصر لما تخف

حرارة الشمس إلى الليل ذبحتنا الشمس ، وإن جاء مطر تبهدلنا ، أما في شهر رمضان أحضر هنا بعد التراويح .

ويلاحظ على هذه البائعة رغم كبر سنها ومعاناتها من الأمراض ، لكنها ما زالت تستمر بالافتراش للبيع مع أن ولدها أحضر لها عاملاً لمساعدتها ، لكن لا تثق فيه ، وتقول إنه يبيع بخسارة من أجل ذلك تراقبه حتى لا تخسر بضاعتها بسببه ، كما لاحظت الباحثة امتلاكها بسطة عبارة عن صندوق حديد تفترش بضاعتها عليه ، ويديرها العامل ، بينما هي تجلس أمامه على الرصيف ، وتفترش بضاعة أخرى تقوم ببيعها .

وتقول بائعة أخرى : "نحن في أول يوم رمضان إلى اليوم الرابع لا نفترش للبيع ، نبدأ في اليوم الخامس من الساعة التاسعة والنصف ليلاً إلى الواحدة والنصف صباحاً ، أما غير شهر رمضان عادة نفترش للبيع من الساعة الخامسة عصراً إلى العاشرة مساءً".

ومما يلاحظ على هذه البائعة صغر سنها حيث تبلغ من العمر ١٦ عاماً ، وترافقها أختها الصغرى ، والتي تبلغ من العمر تسع سنوات ، وكلاهما تفترش بضاعتها ، الأولى تبيع النقابات النسائية ، والحجابات ، وأغطية الرأس ، والصغرى تبيع حلويات ، ولعب للأطفال ، وعصائر ، ويفترشن في أحد الأرصفة التابعة لأسواق العثيم التجارية شرق الرياض ، ورغم أن هذا المكان بعيد عن مكان إقامتهما إذ تسكن الأسرة في بيت مستأجر في وسط الرياض "حي المربع" إلا أنهما تحضران إلى شرق الرياض للافتراش والبيع ، وعند سؤالها عن سبب اختيار هذا المكان رغم بعده عن مقر البيت أجابت : " خالتي تسكن في هذا الحي ، وهي من دلت امي للبيع في هذا المكان لكثرة المرتادين على المحلات التجارية المجاورة لأسواق العثيم". وقد لاحظت الباحثة

أثناء المقابلة انتعاش حركة البيع والشراء بالفعل في هذا الموقع، والزحام المستمر لتنوع المحلات التجارية التي تخدم الزبائن في هذا الموقع.

وكانت الأم سابقاً هي من كانت تباع بنفسها حيث وجدت - نقلاً عن كلام الفتاة - المكان أمن ومناسب فضلاً عن أن صاحب الأرض رجل الأعمال العثيم سمح لها بافتراض بضاعتها دون أن يأخذ منها أي مبلغ مالي، ولا يوجد أحد غيرها يفترش المكان، وقد وضعت طاولتان لافتراض البضاعة عليها.

ومما نلاحظه هنا أن المهنة انتقلت من الأم إلى بناتها بدأت بالكبيرات، وبعد زواجهن انتقلت للأصغر، أما الأولاد الذكور لا يمارسون المهنة أبداً مع أنه بإمكانهم مساعدة أخواتهن في البيع على الرصيف خاصة أن الأسرة مكونة من خمسة ذكور، وسبع إناث، بقي منهن ثلاث لم يتزوجن، ويمارسن البيع مكان الأم التي لم تعد تجلس على الرصيف للبيع لمرضاها، واستمر بناتها في البيع بعدها.

وعند سؤال الفتاة عن سبب عدم مساعدة إخوتها الذكور لهن في البيع، ووضع الطاولة، وافتراش البضاعة، ومن ثم رفعها بعد الانتهاء منها بدلاً من استئجار عاملٍ أجنبي يقوم بذلك ويتقاضى يومياً منهن أربعين ريالاً كان ردها: " لا أدري أحنا فاهمين أن الأولاد ما يشتغلون بس البنات، هم ما منهم فائدة أُمِّي وأبِّي يقولون ذلك أخي الأصغر عمره أربعة عشر عاماً لا يأتي معنا للبيع، يلعب كورة مع أصحابه، كما أنه يجلس من البيع معنا، ما أحسن أن الأولاد ممكن يبيعون أحياناً إخواني الكبار يتوظفون بس ما يستمرون".

ودون وعي أو إدراك منها عن السبب تشكل لديها صورة ذهنية منذ الصغر عن أدوار الجنسين داخل الأسرة، فالفتاة تقتدي بأمها تذهب للبيع

على الرصيف، حيث تمارس دور الأم، بينما الشاب لا يمارس هذا الدور، فالأسرة ممثلة في الأب، والأم من خلال التنشئة الاجتماعية اكتسبت أولادها أدوارهم الاجتماعية مما رسخ في ذهن الفتاة عدم مناسبة قيام إختوها الذكور بالبيع مثلها، فالأب لا يمارس هذه المهنة؛ فهي في نظره خاصة بالنساء، وهذا ما يفسر قيام جميع أخواتها - بعد والدتهن - بالبيع على الرصيف، بينما الذكور يتم الصرف عليهم للترفيه عن أنفسهم وللدراسة، وذكرت الفتاة أن الكبار من إختوها يدرسون في الخارج على حساب الأم.

وإذا كانت أسرة هذه الفتاة تسمح لها بالبيع على الأرصفة، ومزاولة المهنة على مرأى من الجميع، إلا أن الفعل ذاته يعد عيباً اجتماعياً، بل ويتعارض مع تقاليد أسرة أم نايف حيث تجلس وحدها للبيع على الرصيف، ويبدو عليها الإعياء والتعب، وعند سؤالها عن عدد أولادها أجابت: أن لديها أربع إناث، واثنان ذكور أكبرهم فتاة تبلغ من العمر خمسة وعشرين عاماً، وأصغرهم ابن عمره ست سنوات.

وعند سؤالها عن سبب عدم حضور أحد بناتها لمساعدتها في البيع كان ردها: "بناتي لا يأتون أبداً معي أبوهم يمنعهم يقول ما يروحون البنات عيب تعرفين القبائل"

رغم أن والدتهن تعمل في هذه المهنة منذ عشر سنوات، لكن البنات لا يخرجون معها خوفاً من العيب الاجتماعي حسب قولها، ويمكن تفسير ذلك وفقاً للتقاليد المرتبطة بالأسرة أن الفتيات كونهن غير متزوجات يمكن أن يكون خروجهن مع الأم للبيع عائناً لزواجهن، فلن يتقدم أحد من القبيلة للزواج منهن كونهن جلسن على الأرصفة أمام المارة، وتعرضن لنظرات الرجال.

إذن التقاليد والعادات الاجتماعية للجماعة التي تنتمي لها الأسرة هي التي تحدد ما هو مقبول، وما هو مرفوض عمله، والتزام الأسرة بهذه التقاليد

والعادات ، وعدم خرقها لها إنما هو تعبير لتمسكها وانتمائها للجماعة الاجتماعية ، وامثالها لثقافتها الفرعية. إذن الحكم الاجتماعي على ممارسة مهنة البيع على الأرصفة نسبي يتفاوت من أسرة لأخرى حسب عادات وتقاليد كل منها.

المواسم التي ترتفع وتنخفض فيها نسبة المبيعات.

تبين من خلال أقوال المبحوثات أن ساعات عملهن في شهر رمضان - وهو الشهر الذي تمت فيه الدراسة الميدانية وإجراء المقابلات معهن - تبدأ عادة من بعد صلاة العشاء إلى الساعة الواحدة والنصف فجراً ، وقد تمتد إلى ساعات متأخرة حسب ما تعرضه البائعة على الرصيف ، وواحدة منهن من ذكرت أنها تأتي من الساعة الخامسة عصراً قبل الإفطار ، وتستمر إلى منتصف الليل بسبب بعد منزلها عن المكان الذي تفترش فيه بضاعتها قائلة: " أحضر من النسيم وأجلس هنا على الرصيف منذ الساعة الخامسة عصراً يحضرني ولدي ، ومعني إفطاري قهوة ، وتمر ، وخبز والله الحمد أسكن في النسيم ، ولا أريد أعرض ولدي للخطر مع زحمة السيارات".

أما في الأيام العادية تبدأ فترة البيع من بعد صلاة العصر إلى العاشرة والنصف مساءً ، ولم تذكر إحداهن أنها تفترش للبيع صباحاً حيث يقل المرتادون على الأسواق ، إضافة إلى أن بعض البائعات لديهن أولاد بالمدارس مما يجعلهن يجلسن فترة الصباح لتجهيز وجبة الغذاء لهم قبل الانطلاق للافتراش بعد صلاة العصر.

وعن المواسم التي تنتعش فيها مبيعاتهن تبين إجماع البائعات على مواسم معينة هي :

- نهاية شهر رمضان قبل العيد ، وكذلك قبل عيد الأضحى.
- عند اقتراب العودة للمدارس.

- إجازة نهاية الأسبوع.
 - نهاية الشهر حيث صرف رواتب الموظفين الحكوميين.
- وجاءت أقوالهن بهذا الصدد كالتالي: "مبيعاتي تتراوح من ١١٠ إلى ١٠٠٠ في حال كان يوجد موسم مثل الأعياد والمدارس".

"مبيعاتي حسب السوق في مواسم تصل مبيعاتي من ٦٠٠ إلى ٧٠٠ ريال، وفي المواسم العادية من ٢٠٠ - ٣٠٠ ريال، وفي أيام تنخفض نسبة مبيعاتي أجلس طوال اليوم ما اكسب ٢٠ ريال، وغالباً ما تكون هذه الفترة هي مواسم الاختبارات والإجازات الصيفية حيث يسافر الناس، المواسم خاصة في رمضان والأعياد وزين من يوفر بضاعته في المواسم، والأيام العادية أحياناً يمر اليوم دون مشتريين"

وتفاوتت الأرباح حسب نوعية المبيعات التي تفتريتها البائعة، ومهارتها في الترويج لبضاعته، وكسبها للزبائن، وإقناعهم بالشراء، ولاحظتُ من خلال جلوسني مع البائعات أن بعضهن يمتلكن مهارة وخبرة في الترويج لبضاعتهن وعرضها للزبائن مما يزيد نسبة مبيعاتهن، في حين أن البعض لا يمتلكن هذه المهارة، كما أن نوعية البضاعة دوراً في رواجها فعلى سبيل المثال يكثر عدد البائعات المفترشات على الأرصفة لبيع ملابس نسائية من جلابيات، وأغطية للرأس، وحجابات، ونقابات، وحناء، ومفارش للصلاة، وهؤلاء نظراً لتشابه بضاعتهم مع الكثير تكون نسبة مبيعاتهن متوسطة أو أقل.

بينما نجد أن هناك بائعات يفترشن فقط في مواسم معينة مثل شهر رمضان إلى الأسبوع الأول من عيد الفطر، وعيد الأضحى، وترتفع نسبة مبيعاتهم؛ نظراً لنوعية البضاعة التي تتمثل في الألعاب النارية. تقول أم نواف - وعمرها ٥٦ عاماً ولديها خبرة في بيع الألعاب النارية منذ عشر سنوات - :

"بيع الملابس ما نكسب إلا شيئاً بسيطاً، أما بيع الألعاب النارية نكسب كثير تصل مكاسبنا إلى ٣٠,٠٠٠ ريال مثلاً أشتري بضاعة بـ ١٥,٠٠٠ ريال وأربح فيها نفس المبلغ، وأحياناً الضعف، ويكون هذا موسم رمضان حتى عيد الفطر، أما الأيام العادية غير رمضان لا أبيع أنتظر إلى عيد الأضحى، لكن مكسبه ليس مثل مكسبنا في عيد الفطر بل أقل حتى أننا ما نشترى في عيد الأضحى بضاعة جديدة إنما نخرج ما تبقى لدينا من بضاعة منذ عيد الفطر".

أما أم ريم وتخصصت ببيع المأكولات الشعبية "جريش، مرقوق، ورق عنب، فضائر، مشروبات، تقول "إن شاء الله سوق رمضان يبدأ ينتعش في العشر الأواخر، الناس ما عاد يطبخون في بيوتهم يخرجون للتسوق للعيد، يجون ماكلين شيء بسيط"

ممارسة أم ريم لمهنة بيع المأكولات الشعبية مدة عشر سنوات كون لديها خبرة بالمواسم التي تدر عليها دخلاً، كما أنها ترتبط بالممارسات الثقافية، والاجتماعية في مواسم مثل رمضان والأعياد، ففي بداية شهر رمضان تقل مبيعاتها حيث يستقبل الناس الشهر باحتفاء يظهر في التسوق بكثرة لشراء المواد الغذائية، إضافة للأواني المنزلية وغيرها من السلع الاستهلاكية التي يروج استخدامها في شهر رمضان كالفوانيس، والسفر المزركشة بألوان معينة لتزيين السفر، وموائد الإفطار حيث تحبذ الأسر تجمع أفرادها على المائدة لتناول الإفطار معاً في المنزل بخلاف الأيام العادية خلال السنة قلما يجتمعون على وجبة الغذاء، أو العشاء، وهذا يعد أحد مظاهر التغيرات التي طرأت على الأسرة السعودية النووية خاصة مع خروج المرأة للعمل، وكثرة المطاعم التي تقدم وجبات سريعة سهل طلبها، وتوصيلها للمنازل حيث أصبح الأبناء يتناولونها بكثرة بعد خروجهم من المدارس، أو الجامعات.

أما في منتصف شهر رمضان إلى آخره يصبح سوق الأطلعة لدى البائعات أكثر رواجاً حيث ذكرت البائعة أم ريم: "إن مبيعاتي تزداد في النصف الأخير من الشهر، فالناس ما عاد يطبخون ويعدون وجبات الإفطار والسحور في بيوتهم كما في أول الشهر إذ يتناولون إفطاراً خفيفاً، ثم يخرجون للتسوق وشراء المستلزمات استعداداً للعيد أو للسفر".

المشكلات الاجتماعية والاقتصادية التي تواجه البائعات على الأرصفة.

الجلوس للبيع على الأرصفة، أو في الطرقات في سوق شعبي، أو حتى مركز تجاري مغلق ليس بالأمر السهل، حيث لاحظت الباحثة أثناء الجلوس مع البائعات عند إجراء المقابلات معهن الضجيج العالي المستمر من السيارات والمارة، وشدة الحر صيفاً حيث لا تتوفر لهن مضلات تقيهن من حرارة الشمس، أو حتى أجهزة تكييف تقلل من حرارة الجو، كما أن مبيعاتهن أحياناً تكون قليلة جداً رغم جلوسهن لساعات طويلة، إضافة إلى أن مكاسيهن متذبذبة حسب المواسم.

لنبدأ أولاً بعرض المشكلات المرتبطة بالظروف البيئية المحيطة بالبائعات، والمتمثلة في أماكن الافتراض، ومدى توفر المرافق والخدمات العامة التي يحتاجون لها، وصغر حجم المساحة التي يفترشن فيها، وجلوسهن على الأرض، أو على مقاعد صغيرة الحجم تحت حرارة الشمس صيفاً مع الافتقار للتهوية، أو سواتر ومضلات تحجب عنهن حرارة الشمس، أو تحمي بضاعتهم من التلف عند سقوط الأمطار في فصل الشتاء، أو هبوب الرياح مع الأتربة، فضلاً عن انعدام وجود مرافق عامة، وبالتحديد في الأسواق الشعبية والطرقات كدورات مياه، أو مساجد، أو حتى أماكن للاستراحة فيها أثناء أوقات الصلاة.

ولذا تعتبر تقلبات الطقس من أكثر المشكلات التي تواجه البائعات، وتتمثل في موجات البرد القارس في الشتاء، أو سقوط الأمطار، أو موجات الحر الشديد والغبار. تقول إحدى البائعات: "موجات الغبار ومواسم الأمطار تعرض بضاعتنا للتلف".

المشكلة الأخرى التي تواجه البائعات تتمثل في المضايقات التي يتعرضن لها سواء كانت من جهات رسمية مثل البلدية، ورجال الأمن، والشرطة، والهيئة، وأصحاب المحلات التجارية الأخرى، والبائعات الأخريات ممن يفترشن في نفس السوق، أو مضايقات من المرتادين للأسواق من الزبائن رجالاً ونساءً.

تقول إحدى البائعات: "نواجه مشكلة الحر الشديد في الصيف، أما في فصل الشتاء يكون وضعنا أفضل، وتضيف البلدية تجي تشوفنا لكن ما يكلمونا لأنهم عارفين أن العثيم سمح لنا نبسط هنا لوحدنا على الرصيف، ولو جا مدير جديد أحياناً يهاوش ويطلب منا نغادر، لكنه بعد ذلك يعرف أن صاحب الأرض سمح لنا نفترش وانه مضى علينا سبع سنوات نفترش نفس المكان"، وأضافت كنا سابقاً نبيع جلايات نسائية وكان عندنا زبائن لكن هناك محل يبيع جلايات مصرية افتعل لنا مشكلة، وتقدم بشكوى لصاحب الارض العثيم وادعى أننا نزاحمه في بيع الجلايات مع أن ما نبيعه لا يتجاوز سعرها ٢٥ ريال للجلاية الواحدة، بينما هو يبيعه بأسعار غالية ٢٠٠ وأكثر لأنها مستوردة من مصر، وتجنباً للمشاكل الغت أمي بيع الجلايات في البسطة، واكتفينا بالأغطية، والحجابات، والنقابات النسائية؛ لأنه من حقه مثل ما تقول أمي لأنه مستأجر محل".

وأم باسل بائعة شابة تميزت في صنع بضاعتها بنفسها من مفارش، وحقائب للنساء والأطفال تقيم في منطقة القصيم، وتأتي للرياض لعرض

بضاعتها متنقلة في أسواق الرياض الشعبية حيث تفتersh بضاعتها على الأرصفة تقول: " أكبر مشكلة تواجهنا هي البلدية تداهمنا، وتطلب منا رفع البضاعة، وتهدد بمصادرتها مع اني أجلس في مكان لا أضايق فيه أحداً، وأتجنب الجلوس على مكان ممشى للناس، أو حتى مواقف سيارات حتى ما أتسبب في مضايقة أحد، وأيضاً أجد مضايقات من الشرطة يضايقون السائق عندما يقف بالسيارة وهي محملة بالبضاعة التي أحضرها معي من القصيم، أما الهيئة مشكلتهم معي في السائق ووجوده، يقولون ليش السائق معك هو الذي يشيل البضاعة وينزلها أين المحرم؟ إضافة إلى سرقة البضاعة أحياناً من الناس خاصة لما أكون مشغولة مع الزبائن، لكن أكثر مشاكلنا مع الجهات الرسمية من بلدية، وشرطة، وهيئة، أما تقلبات الطقس تسبب تلفاً بسيطاً لبضاعتنا خاصة مواسم الغبار والأمطار".

أما البائعة أم نايف فأكثر مشكلة واجهتها هي المنافسة بين البائعات حيث يكثر في المجمع التجاري الذي تفتersh فيه بضاعتها بائعات أخريات يمارسن البيع، وأحياناً تتشابه البضاعة بينهن، كما صرحت "بوجود مضايقات من الرجال بعضهم نظراتهم تضايق حيث تخفي وراءها غاية سيئة، وبعضهم يظنون بنا سوءاً بسبب افتراشنا في الشوارع أمام مرأى الجميع، لولا حاجتنا ما جلسنا أمام الرياح والجاي الحمد الله محافظات على شرفنا، وحتى لو ناظرونا ما أهتم لهم، وتضيف كوني أبيع لوحدي أحياناً لما أذهب للبحث عن صرف أرجع فتكون بعض الأشياء في بضاعتي انسرقت، أما الجو أكثر تنعب في الصيف مع أن المجمع مغلق وتفتersh بجانب محل تجاري لكن نعاني من الحر خاصة أننا نبدأ نيسط من العصر والشمس تكون حارة في الصيف".

اختلفت البائعة أم ريم في نوعية بضاعتها عن البائعات الأخريات حيث تمثلت بضاعتها في بيع المأكولات الشعبية، والمشروبات، وقد لاحظت الباحثة

أثناء تجولها في سوق طيبة زيادة كبيرة في عدد المفترشين على الأرصفة للبيع من رجال ونساء من جنسيات مختلفة، مما جعل السوق في حال انتعاش تجاري مستمر في جميع المواسم، حيث أصبح يرتاده السياح والزائرون، وتباع في تلك البسطات بضائع متنوعة تلبي احتياجات الجميع، وسمح لهم بعرض بضائعهم شرط عدم تعدي، أو تجاوز أحدهم على مكان افتراش الآخر. من أجل ذلك يشعر من أتاحت له فرصة الافتراش في هذا السوق بالأمان حيث لا توجد مضايقات من بلدية، أو شرطة، أو هيئة طالما لم يخالف الأنظمة.

وهذا ما أكدته أم ريم حيث تقول: " البلدية يحضرون للتفتيش، ويمرون علينا يلاحظون مستوى النظافة في البسطة وأيضاً يحضرون أخصائي تغذية يلاحظ نوعية الطعام الذي أبيع، أما الشرطة والهيئة موجودون باستمرار الله يجزاهم خير يلاحظون البائعات، وإن تعرضن لمضايقات من الشباب أو غيرهم يخرجونهم من السوق، وتضيف على قولها بالعكس البسطات هذه جعلت سوق طيبة في حركة تجارية مزدهرة وكثر مرادوها وزوارها".

وعند سؤالها عن وجود مضايقات من الرجال خاصة أن السوق يرتاده الجميع أجابت: "إذا كانت الواحدة محترمة ولا تعطي مجالاً للرجال لتجاوز الحدود معها، لن تواجه أي مشاكل لا ننكر أن نظرات بعض الرجال مزعجة لنا لكن نتجاهلهم حتى نكسب رزقنا هذا ما نفعله، لكن لو لمسوا أن البائعة لديها استعداد للأخذ والعطاء الذي يتجاوز الحد هنا يمكن يتجاوزون حدودهم معها، وقد تحدثت مشكلات للأسف قد تكون أخلاقية".

وقد لاحظ أثناء إجراء المقابلات مع البائعات على الأرصفة في الأسواق، تجمع أربعة من الشباب أمام مجموعة من البائعات الشابات ممن يبعن الأطعمة الشعبية، ومحاولتهم تبادل الحديث معهن بسؤالهن عن نوعية المأكولات التي

يبيعونها، وأسعارها، وتبادل النكات والضحك مع بعضهم أمام البائعات لاستدراجهن للحديث معهم، لكن مع ذلك هناك تجاهل تام من البائعات لهم، واقتصار الحديث معهم في حدود علاقة البائع بالمشتري.

ويعكس هذا الفعل الاجتماعي من الشباب فهمهم ونظرتهم للبائعات، واعتبار الحاجة التي دفعتهن للافتراض للبيع على الأرصفة تجعل الوصول إليهن سهلاً ومتاحاً، وبالتالي هن عرضة للتحرشات اللفظية وغيرها في ظل عدم توفر حماية رسمية لهن بسبب افتراضهن غير الرسمي في تلك الأماكن، ورغم أن البلدية سمحت لهن بالافتراض للبيع على الأرصفة إلا أنها غير مسؤولة عما يتعرضن له خاصة، وأنه لا يوجد رسوم يتم تقاضيها منهن من الافتراض. وإن وجدت الشرطة والهيئة في السوق تقتصر مهمتهم على مراقبة السوق، وحفظ الأمن فيه بشكل عام ومنع أي تجاوزات.

وحتى يتم تنظيم عملية الافتراض بشكل حضاري قامت البلدية بإنشاء مشروع محلات صغيرة تجلس فيها البائعات مقابل إيجار سنوي يبلغ أربعة آلاف شامل للكهرباء والماء، إلا أنه لم يتم الانتهاء منه حتى الآن، كما أن هناك اعتراضاً من بعض البائعات عليه كونه بعيد عن مرتادي السوق، وقد يقلل من الزبائن، ويؤثر على حجم مبيعاتهم، وبعضهن اعتراضهن على طريقة التصميم، وأنها غير جيدة، أما البعض يعترضن على المبلغ، وأنه كبير ولا يستطعن دفعه لقلة مكاسبهن من البيع.

ولقد تطرقت وسائل الإعلام للآثار السلبية المترتبة على البيع على الأرصفة على البائعة، ففي تحقيق صحفي نشر في جريدة الرياض ذكر وكيل المعهد العالي للقضاء د. إبراهيم بن ناصر الحمود للحديث عن هذه الظاهرة فقال: "ظاهرة بيع النساء على أرصفة الأسواق التجارية لها أبعاد إيجابية وسلبية، وتحقق إيجابياتها إذا كان هذا العمل مرخصاً من قبل الجهات

المسؤولة في الدولة، أما عدم وجود الإذن فمهما كان فيها من إيجابيات فهي سلبية محضة؛ لكونها مخالفة صريحة للأنظمة، ومن هنا يمكن القول بعدم شرعية البيع في مثل هذه الحالة؛ لكونه تعدياً وخروجاً عن الطاعة، وقد قال الرسول صلى الله عليه وسلم "من أطاع الأمير فقد أطاعني"، أما عن ذات البيع من المرأة فهو جائز شرعاً، والأصل في البيع الإباحة ما لم يتم دليل على المنع.

أما البعد الاجتماعي فهذا له إيجابيات وسلبيات كذلك. أما إيجابياتها فهي تلك الخدمة التي تقدمها النساء للمتسوقين من جهة، وطلب الرزق والتكسب العائد على المرأة نفسها من جهة أخرى وهو الأهم. فذاك مصدر من مصادر رزقها لا سيما مع حاجتها إلى ربح البيع؛ لتنفق منه على نفسها، وأولادها، ومن تلزمها مؤونته.

أما سلبياته فهذا يعود إلى سلوكيات النساء، ومدى التزامهن بالآداب والحشمة، فمتى التزمت المرأة بالآداب الشرعية، وكان همها طلب رزقها فقط في الأمور المباحة فهذا أمر إيجابي. أما إذا كانت تتخذ هذه المهنة وسيلة وسلاماً إلى أمور أخرى تخل بالآداب وشرف المهنة، بل وربما بأخلاق المرأة المسلمة، أو ممارسة بيع الممنوعات، فهذا لا شك أنه أمر خطير جداً على المجتمع يجب منعه، ودرء المفسد مقدم على جلب المصالح.

وأضاف: ليس هناك ما يمنع شرعاً من عمل المرأة في الأسواق إذا التزمت بالضوابط الشرعية، وخروج النساء للحاجة مع الالتزام والحشمة.

وأشار إلى أن بيع النساء في الأسواق على الأرصفة ظاهرة غير حضارية، ويجب أن تعالج فوراً من الجهات المختصة، وإيجاد البدائل المناسبة، وتقع المسؤولية الأولى على إدارة الخدمة الاجتماعية بإجراء مسح كامل لهذه الظاهرة، ومعرفة الدوافع لها ومعالجتها بالتروي والحكمة؛ لتلا يؤدي ذلك

إلى انحراف النساء بسبب المنع العشوائي غير المدروس ، كما أن للجمعيات الخيرية دوراً فاعلاً في هذا المجال ، وذلك باحتواء هؤلاء النسوة ، وإعانتهم بمرتبات شهرية بعد التأكد من سلامة المنهج وقيام الحاجة ؛ فإن شدة الحاجة والشعور بالعوز والفاقة قد يقود إلى سلوكيات خاطئة يتعدى خطرها إلى بقية أفراد الأسرة.

وقال أرى أن إنشاء أسواق نسائية منظمة بأجور رمزية خير بديل لتلك الظاهرة ؛ لأن البيع والشراء مهنة شريفة ، وإنما يجب العمل على تنظيمها وفق متطلبات المجتمع ، والحفاظ على مبادئه ، وقيمه ، وآدابه ، وهذا خير من المنع المطلق فقد قيل "صنعة في اليد أمان من الفقر". (السكران : ٢٠٠٧م).

أم نايف بائعة ألعاب نارية في السوق الشرقي شرق الرياض بلغت السادسة والخمسون من العمر تفتersh بضاعتها فقط في مواسم الأعياد وبالأخص عيد الفطر حيث يكثر زبائنها وتبدأ الافتراش على الرصيف من بداية شهر رمضان حيث تنتعش المبيعات طوال الشهر حتى الأسبوع الأول من عيد الفطر ، وأكثر زبائنها من الشباب والأطفال في سن المراهقة فما دون. سألتها عن الصعوبات التي تواجهها في الافتراش على الرصيف لبيع الألعاب النارية أجابت : "الألعاب النارية مكسبها كبير لكن ممكن نخسر كل شيء بمداهمة من الشرطة ، والبلدية ، والدفاع المدني ، وكذلك الهيئة حيث يباغتوننا أحياناً ، ويصادرون جميع بضاعتنا ونخسر آلاف الريالات جراء ذلك".

وعند سؤالها عن علاقة الهيئة بالمداهمة كان ردها : " تحضر الهيئة مع الشرطة حتى لا تحدث أحياناً مشاكل ويتبلون الحريم على الشرطة فيجون معهم ، وأحياناً ما نقدر نفتك ونهرب ببضاعتنا عندما يجون كلهم الشرطة ، والبلدية ، والهيئة".

"وأضفت أحياناً يصادرون منا البضاعة، ويجلسون يتقاسمونها بينهم، ونحن نراهم يعيونا لكن مو حلال عليهم ولا هو زين فعلهم، إحدى البائعات عندما هموا بأخذ بضاعتها جلست تكسر وت تلف الألعاب التي على بسطتها، قالوا لها ليش تكسرينها؟ قالت: تراها حرام على عيالك هي تعبي وجهدي، ونفسي فيها، لو تبون تصادروها ا تلفوها أمامي".

هنا تظهر استخدام السلطة من المنتمين لتلك الجهات الرسمية لتحقيق مصالح ذاتية، فهم يملكون تراخيص بمصادرة تلك الألعاب نظامياً كون بيعها يشكل خطورة على المشتريين وغيرهم؛ لما تسببه من أضرار عليهم وعلى غيرهم لكن استغلال تلك السلطة وإساءة استخدامها لتحقيق مكاسب خاصة فيه ظلم اجتماعي تشعر به البائعة رغم مخالفتها للأنظمة الرسمية من بيع تلك الألعاب الممنوعة، فمن يطبق هذا النظام بحكم ما يمتلكه من سلطة رسمية يصادرها، ويقوم ببيعها، أو استخدامها!

ورغم المخاطر والخسائر التي تلحق بالبائعات جراء بيعهن للألعاب النارية إلا أن ذلك لم يمنعهن من الاستمرار في الافتراض للبيع، وعند سؤال البائعة أم نايف عن سبب ذلك كان ردها: "بيع الملابس ما نكسب منه إلا ربح بسيط، أما بيع الألعاب النارية نكسب منه كثير تصل المكاسب إلى ٣٠,٠٠٠ ريال خلال شهر رمضان وأول العيد، مثلاً أشتري بضاعة بـ ١٥,٠٠٠ أربح منها الضعف ٣٠,٠٠٠ ربحي ١٠٠٪".

وتضيف رغم تعرضنا لخسارة كبيرة إذا صادروا بضاعتنا لكن قلوبنا على بعض إن خسرت واحدة منا يساعدونها البقية، وتقول: "مرة خسرت بضاعة قيمتها عشرة آلاف ريال كانت حصيلة ما جمعته من راتب الضمان الاجتماعي فترة طويلة، وشريت بضاعة فيها، ثم خسرتها كلها جلست أبكي

من القهر، لكن قاموا كل البائعات وأعطوني مبلغ وعوضت خسارتي ببيع الألعاب النارية، يعني المتاجرة فيها تعتبر مخاطرة".

أما السبب الآخر الذي يشجعهن على الاستمرار في البيع هو المساعدة التي يتلقونها من البعض لإخفاء بضاعتهم قبل المداهمة بالهروب من المكان تقول أم نايف: بعض الدوريات يعمل فيها جماعة من قرابتنا يبلغون عيالنا يقولون لهم في حملة تفتيش في الأسواق ويحددون لهم، وعيالنا يبلغونا ونخبي بضاعتنا يجون يدورون ما يلغون شيئاً، وأيضاً أي وحده من البائعات تعرف إن فيه تفتيش تعلم الجميع تنبههم يرفعون بضاعتهم، وأحياناً عيالنا إذا حضرت الشرطة للتفتيش ومصادرة الألعاب النارية يركضون ويصدرون أصوات تشبه سيارات الشرطة نفهم أن هناك حملة تفتيش ونرفع البضاعة، وتضيف إن بعض أفراد الشرطة يملكون ولا يصادرونها يقولون لا عاد تبسطين، نجلس ندعي لهم لأنهم ما خذوها ولما يروحون نعاود نفترش ونبيع".

إذن يمكن تفسير الاستمرار في عملية البيع رغم المخاطر التي تحيط بالبائعات إلى سببين: أحدهما مادي، وهو الربح السريع والمغري الذي يتحقق لهن من جراء بيع تلك الألعاب، أما السبب الآخر اجتماعي، ويتمثل في الدعم الاجتماعي المتعارف عليه بين البائعات لنفس البضاعة في السوق حيث أصبح بمثابة عرف اجتماعي سائد بينهن من تخسر منهن بسبب مصادرة بضاعتها من الجهات الرسمية يهب الجميع لمساعدتها بمبلغ مادي، حسب مقدرة كل واحدة منهن للمساعدة في تعويض الخسارة، وشراء بضاعة أخرى، والعودة للافتراض، مما يدعم الترابط الاجتماعي بينهن، ويجعلهن أكثر تضامناً مع بعض لمواجهة أي تهديد خارجي يشكل خطراً عليهن.

ورغم وجود صراعات داخلية بينهم أثناء عملية البيع ، إلا أنها تتلاشى عند مواجهة خطر خارجي يهددهن ، تقول أم نايف : " يوجد كثير من البائعات يبيعون نفس البضاعة نعرف بعضنا كلنا لو وحدة جاها تفتيش دقت علينا تبغنا لنخفي بضاعتنا ، نبيع البضاعة بنفس السعر نتفق عليه ، وبعض البائعات هداهن الله إذا ما باعت بربح وما جاها زبائن تنزل السعر شوي يعني تباع برأس المال حتى تصرف بضاعتها ، مما يؤثر علينا حتى أن هناك عمالة هندية وغيرها يبيعون أيضاً لكن لا يبلغونا لو جت الشرطة يبلغون بعض فقط ."

وهذا النوع من الصراع فسره لويس كوزر في نظريته "وظائف الصراع" الذي عرفه على أنه الكفاح حول الموارد ، وأنه يمثل الحالة التي يكون فيها هدف الجماعات المتصارعة التخفيف من حدة الضرر ، أو التخلص من منافسيهم ، فالصراع والمنافسة يؤديان إلى ترابط الأحزاب المتعارضة ، وزيادة تماسكها ، وذلك عندما يؤدي الصراع إلى قيام الجماعات بالاندماج ، وتكوين التحالفات ضد العدو المشترك ، ويتمثل هنا في الجهات الرسمية مثل البلدية ، والشرطة التي تملك القوة ، والنفوذ ، والمكانة التي تحولها لإزالة ومصادرة البضائع الممنوعة ، وفي حالة حدوث مقاومة ، أو رفض لتسليم البضاعة تتعرض البائعات للعقوبات الرسمية المنصوص عليها ، والتي قد تصل إلى حد عقوبة السجن .

وإذا طرحنا ظاهرة البيع على الأرصفة من جانب قانوني نجد أنها غير قانونية لكن مع ذلك منتشرة ، وبشكل ظاهر للعيان في الطرقات ، وعلى أرصفة الشوارع ، وحتى في الأسواق الشعبية ، بل وبعض المراكز التجارية ، ومن كلا الجنسين بدون استثناء ، ومن سعوديين ، وغير سعوديين .

وربما تكشف مرونة الأنظمة في نظام البلدية، وكذلك ملاك الأسواق عن وظائف، أو فوائد كامنة يحققها السماح للباعة على الأرصفة من الرجال والنساء من السعوديين، أو حتى المقيمين من الجنسيات الأخرى، فهي أولاً تسهم في كسب تلك الفئة لرزقها لسد حاجات أسرهم الضرورية، وبالتالي تعد وسيلة للتقليل من نسبة الفقر في الأسر بالمجتمع السعودي، وكذلك التسول، كما أن شراء هؤلاء الباعة من التجار أصحاب رؤوس الأموال البضاعة، ثم بيعها على الأرصفة يسهم في زيادة حركة البيع والشراء، وتعاضم أرباح تلك الفئة المالكة والتي تزداد ثراءً وربحاً على حساب الفئة الفقيرة حيث ترفع عليهم الأسعار كل عام مما يقلل من كسبهم، ومع ذلك يستمرون في المهن الهامشية التي لا تكلفهم دفع إيجار محل، وكل ما تتطلبه وضع فرشة على الرصيف وعرض بضاعتهم.

ومن الصعوبات التي تواجه البائعات أيضاً منافسة العمالة الوافدة ممن يفتشون الأرصفة يزاحمون البائعات، ويتلاعبون بالأسعار لكسب الزبائن، تقول إحدى البائعات وهي كبيرة السن: "عندنا مشكلة العمالة البنغالية، والهندية، والباكستانية الحريم يؤجرون المباسط عليهم ينافسونا، ويخفضون الأسعار ليكسبوا الزبائن، وبعد ما يجيئون ببضاعة أصلية أحنا نجيب الأصلي "نقصد هنا جودة البضاعة التي يشترونها لبيعها والكسب منها"

وتضيف الحريم هنا في السوق يستأجرون أكثر من مبسط تجلس في واحد، وتؤجر البقية على العمالة، ولا يقتصر الأمر على منافستهم لنا في السعر وبيع البضاعة برخص، وإنما وجودهم معنا بالقرب منا، لو كانت هي كفيته و يشتغل معها ليساعدها أهون يأخذ راتبه فقط، كيف يرضون على أنفسهم يجلسون جنب حرمة، وتكمل متذمرة بشدة أصحاب المباسط من العمالة الوافدة يقولون لو كان سعودي ما نرضى يقعد جنب الباكستانية، أو

الهندية تبسط بس حنا جينا نترزق هنا، واستأجرنا مباسط من البائعات، وما حد قال لنا شيئاً"

ويتضح مما ذكرته أنه يمنع تأجير البسطات على العمالة الوافدة، تؤجر فقط للنساء ممن يرغبن البيع عليها، لكن الذي يحدث أن البائعات يستأجرن البسطات بهدف البيع عليها، ثم يقمن بتأجيرها للعمالة، وتتقاضى منهم الأجرة، كما ترفض تأجيرها للسعوديات، ويمتلك العامل الوافد البضاعة التي يبيعها على البسطة، لكن ظاهرياً لا يصرح بذلك إنما يكون متسترًا على أنه يعمل عند صاحبة البسطة، ولهم طرقهم الخاصة في الهروب، والتخفي عند حملات التفتيش على الأسواق للمخالفين للأنظمة.

ومما لا شك فيه أن تلك العمالة هدفها الكسب المادي، وما تقوم به يعد مخالف للأنظمة، لكن للأسف تجد من يساعدها من أبناء البلد، مما يجعلهم يتمادون في مخالفتهم، ويحققون أرباحاً من جراء تلك المخالفات، ويجولون أموالهم أسبوعياً، وربما يومياً لبلادهم.

الآثار المترتبة على عمل البائعة في البيع على الأرصفة:

هل هناك استياء من أفراد الأسرة بسبب بيعها على الأرصفة؟ هل يساعدها أولادها في البيع؟ هل انعكس عملها لساعات طويلة على الرصيف على تربية أولادها والعناية بهم؟ وما نظرة المجتمع لها كبائعة على الرصيف؟ ننتقل بعد إلقاء الضوء على المشكلات التي تواجه البائعات على الأرصفة إلى جانب آخر يرتبط بأسرهن، والمحيطين بهم، والمجتمع بأكمله، هل أثر عملهن على حياتهن الأسرية والاجتماعية؟ وما نوع هذا التأثير؟ لا يخفى على الجميع أن البيع على الأرصفة من المهن الهامشية لا يلجأ إليها إلا من كان مضطراً لذلك، وهذا بالفعل ما أظهرته إجابات أغلب

المبحوثات حيث أجمعن على أن الحاجة المادية هي الدافع لافتراشهن على الأرصفة، وكان لهذا العمل تأثير سلبي، وإيجابي على أسرهن.

تقول إحدى البائعات وهي فتاة صغيرة مازالت طالبة في المدرسة تعمل في الإجازات بدلاً عن أمها: "أمي مضى عليها سبع سنوات، وهي تبيع على هذا الرصيف لدي إخوة كبار يدرسون، وبعضهم يعمل يقولون للوالدة لا تبسطين خلاص لكن الوالدة تساييرهم، أنا واختي نجى نبسط ما ودنا امي تتعب لكن لو جلست هي خلاص ما عاد تجي، أنا ما ودي أمي تتعب، الجيران والأقارب يعرفون أننا نبيع على الرصيف ما نشعر بالخرج، بس ما أبي زميلاتي في المدرسة يعرفون أننا نبيع على الرصيف ما سبق شافني أحد ولا أريد أن يراني أحد"

وعند سؤالها فيما إذا كان عمل الوالدة في البيع أثر عليهم في المنزل هي وأخواتها، أجابت: "لم يؤثر علينا عمل أمي أخواتي يساعدوننا ويهتمون بالصغار، حتى اننا جيدين في الدراسة كلنا نعاون بعض، وأبي موجود معنا في البيت متقاعد الآن"

نستنتج من أقوال تلك الفتاة أنها ترغب في ترك أمها البيع على الرصيف خاصة أن لها إخوة يعملون، وأنها تشعر داخلياً بالخرج من تلك المهنة بدليل أنها تخفي طبيعة عملها عن زميلاتها.

أم باسل مطلقة تعيل ابنها الوحيد تقول: "الحمد لله ابني لا يشعر بالخرج كوني أفرش لبيع بضاعتي احتياجاته ومطالبه كلها أوفرها له لا يشعر بالنقص عندما كان صغيراً كنت آخذة يجلس معي، لكن كبر الآن عمره (١٥) عاماً صعب وجوده معي، وتضيف أسرتي لا تعترض على عملي كبائعة على الأرصفة، لكن هناك مضايقات من الأقارب والجيران يقولون للوالدة "بتتك

تبيع في الشارع يشوفونها الرجال"، لكنها مع ذلك تتمنى أن يكبر ابنها، ويتوظف حينها لو غطى احتياجاته ارتاح من البيع على الأرصفة".

أم نايف بائعة مضى عليها عشر سنوات في ممارسة مهنة البيع على الأرصفة تشكو من التعب من الجلوس على الأرض ساعات طويلة، ومما يزيد حزنها وألمها شعورها بالتقصير في العناية بأولادها عندما كانوا صغاراً، وحتى الآن تقول بنبرة حزن: "حسيت إني قصرت مع أولادي كنت أبسط وأنا حامل وتركت بنتي الصغيرة مع أخواتها الكبار ليعتنوا بها، هم أيضاً محتاجين رعاية، وتضيف لدي (ضرة) "الزوجة الأولى" لما أخرج للبيع هي تتبه لعيالي ما تقصر، وكنا لو وحدة أنجبت تقوم الثانية برعايتها نحن متفقين الحمد لله ليس لدينا أهل يسكنون في الرياض كلهم يقيمون في قرى خارج الرياض. وتستكمل حديثها قائلة "لو أولادي كبروا ما ابغاهم يبيعون على الأرصفة مثلي إن شاء الله يكملون تعليمهم ويتوظفون".

وعند سؤالها إن كان أولادها يتضايقون بسبب بيعها على الأرصفة أجابت: "أولادي للأسف يتضايقون مني ما بيغوني أبسط وخاصة البنات يججلون من عملي حتى أنهم ما بيغوني أخذ أصغر أولادي أحياناً يبكي عندما أخرج بيغى يروح معي، يرفضون حتى ما يشوفونه الناس الذين يعرفوننا بعدين يعرفون إني أبيع في السوق، مع أنها مهنة هي مصدر معيشتهم والله هذا يضايقني أنا لولا الحاجة ولولا الظروف ما بسطنا عشنا ظروف قاسية لا يعلم بها إلا الله".

وأخرى تقول: "أولادي يمرون يأخذونني وهم يستحون أن يراهم أحد". بائعة أخرى شابة غير متزوجة متعلمة أنهت المرحلة الجامعية لم يكن دافع الحاجة هو من جعلها تخرج للبيع في الأسواق، بل اقتناعها بقيامها بعمل مميز تقول: "أرى نفسي قمت بشيء مميز كسرت حاجز أن يكون عندي وظيفة

حكومية، ففكرت أن أبيع في سوق طيبة؛ لأن هذا المكان يدر عليّ ربحاً ودخلاً مناسباً أفضل من المحل الذي فتحتّه وخسرت فيه بسبب منافسة البائعين في المحلات لأصحاب المشاريع الصغيرة مثلنا".

هذه الحالة يمكن اعتبارها حالة شاذة عن بقية الحالات التي تمت مقابلتها؛ فهي لا ترى أن جلوسها يشكل لها حرجاً، أو مشكلة بالعكس ترغب في العمل كبائعة، كما أن لها وظيفة رسمية تعمل فيها صباحاً، وهذا البيع تمارسه بعد عملها الرسمي، تقول بكل ثقة: "أنا مبدعة في عملي واستفيد من راتبتي في شراء بضاعة جديدة من دبي حيث أصبحت تتعامل مع أحد المحلات المشهورة في دبي تشتري منهم بضاعة بالجملة، وتبيعها في الرياض، ولها زبائن من طالبات الجامعة ممن يحضرن على بسطتها للسوق للشراء منها، ومما ساعدها على الاستمرار في الافتراض الدعم الاجتماعي والنفسي لها من أسرته حيث لاحظت الباحثة أثناء إجراءات المقابلة معها وجود أخيها معها يساعدها في عملها، فضلاً عن تشجيع والديها لها، كما أنها لا تجد أي حرج من النظرة الاجتماعية للناس لها حيث تقول: "أنا أفضل من واحدة تتسول، أو تقوم بعمل يخالف الشرع "حرام" عملي شريف والناس بالعكس يدعون لنا الله يوفقكم ويرزقكم".

يتبين لنا من مقابلة تلك الشابة أن معنى بيعها على الأرصفة تشكل من خلالها محيطها الاجتماعي، والثقافي، مما شكل لديها قناعة بأنه ليس عيباً اجتماعياً، بل وسيلة للكسب بطريقة مباحة، كما أن أسرته والمقربين لها يدعمونها اجتماعياً، ولا يرون في افتراضها للبيع حرجاً. في حين أن الفعل ذاته قد يشكل عند البعض في المجتمع عيباً اجتماعياً، بل قد يجلب عاراً على الأسرة، ويمتنعون عنه، بل ويرفضونه حتى لو كانوا محتاجين مادياً.

وهذا ما ذكره فيبر عندما ذهب إلى أن الناس يتصرفون طبقاً لتفسيرهم لمعاني عالمهم الاجتماعي، ويتفق أيضاً مع منظور التفاعل الرمزي من أن الناس يضعون التفسيرات باستمرار حول العالم بوجه عام، وحول الناس الآخرين، وحول أنفسهم، ثم يتصرفون طبقاً لهذه التفسيرات؛ لذلك يعد السلوك الإنساني مرناً، وفي تغير مستمر؛ إذ تتغير طريقة تصرفنا بشكل مستمر تبعاً لكيفية تفسيرنا لتصرفات الآخرين، ورد فعلهم نحو سلوكنا الخاص.

ولعل هذا التفسير يبرر تزايد الافتراض للبيع على الأرصفة لدى فئات مختلفة من المجتمع شباباً وفتيات، بل وتنوع البضائع، واستخدام أساليب حديثة ومبتكرة في جلبها من خلال التسوق الإلكتروني عبر شبكات التواصل الاجتماعي "انستغرام، فيس بوك، تويتر، وقبول اجتماعي من أفراد المجتمع للشراء منهم.

وذكر الطريسي في مقالة له نشرت في جريدة الرياض "ارتفعت في الآونة الأخيرة عمليات الشراء الإلكتروني التي يقوم بها المواطنون السعوديون عبر مواقع الشراء الإلكتروني، والسداد عن طريق بطاقات الائتمان إلى ٧٠٪ وأنعش السعوديون من خلال عمليات الشراء قطاع التجزئة؛ نتيجة الاستخدام اليومي للبطاقات الائتمانية، وزيادة مستوى ثقة العملاء بها". (جريدة الرياض، ٢٠١٦: ٢٠).

كما أكد الرشيد "على أن التجارة الإلكترونية، والتسوق عبر الانترنت باتت ثقافة مجتمعية يتعاطاها كثير من السعوديين في هذا العصر الرقمي، كما كشف ما يقارب ٧٠٪ من مستخدمي خدمات الدفع الإلكتروني في التجارة والمشتريات عبر الانترنت هم في الفئة العمرية بين ١٨ و ٣٥ سنة، وأن أغلب مشتريات السعوديين من الأجهزة الإلكترونية حيث بلغت ٤٠٪ في حين أن

المستلزمات النسائية كالملبوسات، وأدوات العناية والجمال وصلت مشتريات السعوديات منها إلى ٣٠٪، و١٨٪ على التوالي من إجمالي المشتريات عبر الانترنت". (جريدة الرياض ٢٠١٦ : ٢٠).

وساهم رواج هذه التجارة الالكترونية في توجه الفئة الشابة لشراء السلع التجارية المرغوبة، ثم بيعها عبر الافتراض في سوق طيبة حيث لاحظت الباحثة عرضاً لبعض المنتجات التي يتم ترويجها عبر وسائل التواصل الاجتماعي، وإقبال المشترين على شرائها، وخاصة ممن لا يمتلكون القدرة على شرائها إلكترونياً؛ لأسباب تتعلق بالجهل في عملية الشراء، أو عدم امتلاك بطاقات ائتمان للشراء.

كلمة توجيهاً للجهات المختصة:

الجهات الرسمية من البلدية، الهيئة، الشرطة حتى وزارة العمل والشؤون الاجتماعية لها علاقة بظاهرة الافتراض على الأرصفة ولو حدث تعاون فيما بينهما لتم وضع حلول بل وحتى تنظيم لتلك الظاهرة لتبدو بصورة أكثر حضارية عما نشاهده الآن خاصة وأنا لا ننكر أنها عالمية توجد في جميع دول العالم بدون استثناء.

وعند سؤال البائعات عن كلمة يرغبن أن تصل إلى الجهات الرسمية التي يعتقدن أنها لها صلة بوضعهن الحالي جاءت أجابتهن على النحو الآتي:

- أتمنى يضعون لنا مكان للنساء يبيعون فيه قدمنا على البلدية في النسيم قالوا يعطون منح محلات لنا ما شفنا شيئاً قالوا أحنا ندق عليكم لم نسمع أحداً يا ليت يعطونا محلات نجلس فيها بدل ما نجلس في الطرق. وتضيف قائلة "من غير الدولة تنبته للفقراء، حنا نتمنى أن يكون عندنا بيت، والله لو لدينا منزل انحلت ٧٠٪ من مشاكلنا الدولة ما عطتنا بيت قدمنا ما طلع لنا شيء، ولا نأخذ شيء من الضمان لأن زوجي لم يكمل ٦٠ سنة. أهم شيئ السكن

نحن اسرتين في دور واحد ، ضرتي معها خمس أولاد هي السادسة وأنا معي خمس أحيانا تسكن امه معنا كلنا في بيت واحد متضايقين ما نبي رفاهية ولا نكشخ نبي مأوى لنا الايجار يستنزف نصف دخلنا من البيع ما يبقى لنا شئ كله يروح أكل وشرب وحاجات الاولاد ابيع صار لي عشر سنوات وأكثر لا أملك حساب في البنك.

- أما الشابة التي تباع ايضا على الرصيف تتمنى ان يخصص لهم اماكن ايجارها معقول ومناسب لهم ، تقول نحن ما نقدر ننافس الهوامير في السوق نحن صغار مبتدئين.

- وتضيف أم ريم قائلة "البلدية وعدتنا بفتح محلات لنا نجلس فيها ايجارها السنوي ٤٠٠٠ ريال مع الكهرباء والماء وأن شاء الله نتقل لها ونستقر فيها"

وطموح أم نايف لا يختلف عن الاخريات ، فهي تطمح أن يكون عندها منزل خاص يجمعها مع أولادها حتى يكبروا ويعتمدوا على أنفسهم تتمنى توفر من مبيعاتها على الرصيف لتشتري شقة بالتقسيط خاصة وأنها لا تملك مسكن وتعيش مع أولادها وزوجها المنفصل عن العمل في شقة ايجار ولم تقدم على الاسكان كون الشروط لا تنطبق عليها ولا حتى الضمان حيث تقول "زوجي عسكري لم يتقاعد (فاصل) صار عليه ايقاف خدمات كما عليه ديون تصل ٣٠٠ الف قدم طلب مساعدة لكن لم يسد أحد دينه ولا يستطيع العمل بسبب ديونه"

وعلى الرغم من أدلاء بعضهن بالرغبة في محلات بإيجار رمزي يجلسن عليه بدلا من الافتراض على الأرصفة إلا أن ذلك لا يعني وجود بعض من البائعات يرفضن ذلك ويفضلن الجلوس على الرصيف اعتقادا منهن أن انتقالهن إلى محلات للبيع فيه سوف يجبهن عن أنظار الزبائن مما يقلل من

مبيعاتهن حيث لاحظت الباحثة أن بعض المجمعات التجارية قام أصحابها بوضع صناديق للبائعات للبيع عليها، لكن قاموا بتأجيرها على غيرهن، والعودة للافتراض على الأرصفة، وغالباً يتم تأجيرها على العمالة الوافدة من الرجال.

عموماً هناك شبه إجماع من البائعات على أنه يجب على الجهات العليا ممثلة في الوزارات وضع حل لمشكلتهن؛ ليتمكن من ممارسة مهنة البيع بطريقة تحفظ لهن كرامتهن، وحقهن في الكسب المشروع دون أن يتعرضن للأذى من أصحاب المحلات في المراكز التجارية، أو من موظفي البلدية، أو من الشرطة، أو حتى رجال الهيئة ودون أن يتعرضن للتحرش اللفظي من ضعاف النفوس الذين يعتقدون أن افتراضهن على الأرصفة يجعل منهن صيداً سهلاً للنيل من شرفهن وكرامتهن.

في حال تم عرض وظيفة عليك، هل تتركين البيع على الأرصفة؟

رغم الصعوبات التي صرحت بها معظم المبحوثات اللاتي تمت مقابلتهن، إلا أنه عندما تم توجيه سؤال لهن "في حال تم عرض وظيفة مناسبة عليك هل تتركين البيع على الأرصفة؟"

جاءت الردود هنا غير متوقعة من جميع البائعات؛ إذ أجمعن بالرفض لسببين أساسيين هما:

قلة الراتب الذي يتقاضينه شهرياً مقارنة بما يتم كسبه من بيعهن على الأرصفة، وعدم رغبتهن التقييد بوظيفة رسمية، وساعات دوام محددة، وتفضيلهن للعمل الحر دون قيود.

تقول إحدى البائعات: "لا نريد وظيفة لأنها تقيدنا أمامنا متجر ستي ماكس جاءوا وعرضوا علينا وظيفة، لكن رفضنا أنا وأختي، ما نبي نتقيد بساعات عمل معينة بعدين نحن أحرار نعمل لحسابنا ما أحد يحكمنا ويخصم

علينا في حال تأخرنا، أو تغيينا، البسطة هذه تساعدنا في المصاريف لو تركناها تؤثر على دخلنا".

أم باسل بائعة طموحة استطاعت ببضاعتها التي تنتجها بنفسها فتح محل في القصيم، لكن واجهتها عقبات كثيرة بسبب مراجعة الدوائر الحكومية كلفتها مبالغ مادية مما جعلها تعرض محلها للتقيل وتخسر من جراء ذلك مبلغاً مالياً كبيراً، وتعود للبيع على الأرصفة كما كانت سابقاً، تقول: "ما راح أتوظف عرض علي وظائف كثيرة ما عجبني، وأنا صر في أكثر مما أتقاضاه من الوظيفة آخر الشهر، المعيشة غالية الراتب ما راح يكفيني البيع يدر علي دخل أفضل، ممكن أبيع وأربح حول عشرة آلاف، أمس فقط جلست بعث تقريباً بخمسة آلاف ريال".

وتضيف أم نايف: "عرضت علي وظيفة في محل في سوق حجاب، قالوا: تعالي نوظفك، رفضت ما أحب أربط نفسي بوظيفة، لدي التزامات اجتماعية كثيرة تجاه زوجي، أولادي، أمي، الوظيفة فيها ربط تقيدني كما أن الراتب ما يسوى ٣٠٠٠ آلاف ريال بالشهر أنا أحياناً أبيع أفضل في اليوم والحمد لله".

وتؤكد أم ريم الكلام ذاته بقولها: "أنا مرتاحة في البيع، أما الوظيفة أجلس أنتظر الراتب كل نهاية شهر، دخلي يومياً أفضل لي حتى لو كان فيه تعب، جاني عروض ووظائف لكن ما قبلتها لأنني متأقلمة مع البيع ووضعي الحالي أفضل".

وعلى الرغم من المكاسب المادية التي يحققها إلا أنهن لا يرغبن أن يمارس أولادهن البيع على الأرصفة، بل يتمنين أن يكملوا تعليمهم الجامعي؛ ليحظوا بوظائف ودخل مادي أفضل.

تقول أم باسل: " أتمنى أن يكمل ولدي تعليمه ويتوظف ، ولو كفاني وغطى احتياجاتي إن شاء الله لن أحتاج للبيع على الأرصفة أتمنى أن يتعلم ويصبح طبيباً ، أو في وظيفة مناسبة".

وتقول أم نايف: "لو كبر أولادي لا أريدهم يبيعون إن شاء الله يتوظفون ويتقاضون رواتب جيدة، بعد ذلك أرتاح وأترك البيع ، والله تعبت عشر سنين وأنا أعمل في البيع على الرصيف ". وبائعة أخرى كبيرة في السن تتمنى أن يتوظف ابنها الصغير الذي تخرج من كلية صحية ، وحصل على دبلوم وتدعو الله أن يرزقه وظيفة حتى ترتاح من الجلسة المتعبة على الرصيف.

* * *

مناقشة وتفسير النتائج:

- الخصائص الاقتصادية والاجتماعية لعينة الدراسة.

تراوحت أعمار البائعات ممن تمت مقابلتهن ما بين (٣٤ - ٦٥) عاماً باستثناء اثنتين كانت أعمارهما ١٧ سنة، و٢٦ سنة، وأغلبهن مضى على عملهن في البيع على الأرصفة عشر سنوات فأكثر، وأغلبهن أميات، والمتعلمات منهن قلة، ومستوى تعليمهن ثانوي، وجامعي، وعن حالتهم الاجتماعية هناك الأرامل، والمطلقات، والمتزوجات، وجميعهن لديهن أبناء في مستويات عمرية مختلفة ذكوراً، وإناثاً متزوجين، والبعض غير متزوج. ويعد الدخل الذي يحصلن عليه من البيع على الأرصفة رافداً أساسياً لسد احتياجات الأسرة الضرورية من مسكن، ومأكل، وملبس خاصة أنهن يمثلن العائل الوحيد للأسرة في ظل غياب الزوج بسبب الوفاة، أو الطلاق، أو حتى مع وجوده، لكن عجزه عن العمل بسبب مرض، أو كبر سن، أو ترك العمل والجلوس في البيت دون وظيفة. والوضع الاقتصادي العام للأسر معظم البائعات منخفض حيث يتلقى أغلبهن مساعدات الضمان الاجتماعي التي بالكاد تسد احتياجات أبنائهن المتزايدة في ظل الغلاء، وارتفاع المستوى المعيشي العام في المجتمع، وهذا ما يفسر استمرار بيعهن على الأرصفة رغم كبر السن، ومعاناتهن من أمراض الكبر مثل: السكر، والضغط، والم العظام، والمفاصل بسبب الجلوس لساعات طويلة على الأرصفة تحت لهيب حرارة الشمس صيفاً، أو برودة الجو وتقلبات الطقس شتاءً، واتفقت تلك الخصائص الاجتماعية والاقتصادية لعينة الدراسة مع ما توصلت إليه دراسة التوم (٢٠٠٠م) للمهن الهامشية، وأثرها على الحياة الاجتماعية بولاية الخرطوم، حيث كانت نسبة الأميات ٥٧٪ من العينة، كما أن معظمهن دخل أسرهن متدن، وفي مساكن عشوائية، أو سكن بأسعار منخفضة، كما اتفقت

خصائص عينة الدراسة الحالية مع ما أسفرت عنه دراسة السيد التي كشفت أن أكثر من نصف حجم العينة يتراوح سن أفرادها بين (٤٠ - ٥٩) سنة، وتعتبر الأمية هي السمة الغالبة للمبحوثات حيث بلغت ٦٦,٦٪، كما توصلت الدراسة إلى أن أكثر من ثلثي العينة من المطلقات، والأرامل. كما اتفقت نتائجها مع دراسة كل من (بدر، ٢٠٠٨م)، ودراسة (الحسيني ١٩٩٧م)، ودراسة (نوار وآخرين ١٩٩٨م).

- النشاط الاقتصادي للبائعات:

يعد النشاط الاقتصادي محصلة لمجموعة من العوامل الاجتماعية، والاقتصادية، والسكانية والتي تعتبر في النهاية نتاجاً لتفاعل الإنسان مع بيئته في ظل مستوى تقني معين، وتنظيم سياسي، وايدولوجية اقتصادية. ومن خلال المقابلات التي أُجريت مع البائعات في أماكن متفرقة بمدينة الرياض تبين أن بائعات المستلزمات النسائية من ملابس، وأغطية، ومفارش للصلاة هن الأكثر، تليها من تمثل نشاطهن في بيع المأكولات الشعبية كالجريش، والقرصان، والمرقوق، إضافة إلى بيع مشروبات باردة كالعصائر بأنواعها، ومشروبات حارة كالشاي والقهوة والنعناع، كما انحصرت مبيعات بعضهن على صنف واحد وفي مواسم محددة كالألعاب النارية في شهر رمضان والأعياد، وتميزت مبيعات فئة الشباب ممن انخرطن في البيع على الأرصفة، أو تخصيص مكان محدد يفتش فيه مبيعاتهن على طاولة صغيرة بأصناف جديدة من البضاعة تمثلت في صناعة حقائب، ومفارش، ومستلزمات خاصة بالأطفال المواليد، استخدمت في صناعتها خامات جيدة أكسبتها شهرة لدى الزبائن، ومكنتها من ترويج بضاعتها عبر وسائل التواصل الاجتماعي مثل "انستغرام، تويتر). بينما تميزت بائعة أخرى في بيع الحلبي، واكسسوارات، وساعات للفتيات تقوم بشرائها من محلات بالجملة في دبي تتعامل معها

باستمرار، وكلا الفتاتين متعلمتان إحداهن تعليم ثانوي، والأخرى تعليم جامعي، تمكنا بإصرارهن على العمل من تحطى الحواجز الاجتماعية، والثقافية التي واجهت بيعهن على الأرصفة بعد فشلهن في الاستمرار بمشاريعهن الصغيرة "فتح محل تجاري" جراء العقبات الاجتماعية، والقانونية التي حالت دون نجاحها.

وبشكل عام نستنتج أن تنوع النشاط الاقتصادي، وأساليب عرضه، وتسويقه للبائعات يرتبط بسن البائعة، ومستواها التعليمي، والفترة الزمنية التي قضتها في ممارستها للبيع على الرصيف؛ إذ تبين أن البائعات صغيرات السن تتجدد بضائعهن باستمرار تلبية لاحتياجات الزبائن، كما أن مستوى تعليمهن مكنهن من الاطلاع على كل ما هو جديد، ومطلوب، ومن ثم جلبه وعرضه على الرصيف لجذب الزبائن، بعكس البائعات الكبيرات بالسن رغم طول المدة التي قضينها في ممارسة المهنة إلا أنه لم يطرأ أي تغيير على بضائعهن ولا حتى طريقتهن في البيع، فما زلن يشتري البضاعة بالجملة من التجار وبأسعار يشتكين من ارتفاعها سنوياً، ثم يقمن بعرضها على الأرصفة التي يفتershنها في الأسواق مما يجعل مكاسبهن ضئيلة؛ فالزبائن يريدون شراء سلع جيدة بأسعار منخفضة، وترضي أذواقهم، وخاصة أن الزبائن معظمهم ينتمون إلى الطبقات الدنيا، والمتوسطة في المجتمع، وقلة، كما لاحظت الباحثة وجود تشابه في بضاعة بائعات الأرصفة في السوق الواحد، كما أن أسعارها متقاربة، ونادراً ما يوجد تفاوت في الأسعار حتى لا يسبب لهن خسارة، كما لم تلاحظ وجود منافسة بينهن على البيع حسب ما صرحت إحداهن قائلة: "كل واحدة يجيها رزقها". كما ان السماح لهن من إدارة السوق بالافتراض دون مقابل يجعلهن يحذرن من أي مشكلات تحدث بينهن قد تسبب حرمانهن

من البيع داخل هذه الأسواق؛ إذ إن مصطلحتهم واحدة، وبالتالي هناك اتفاق وإجماع بينهما على توخي الحذر لمصلحتهم جميعاً.

- ساعات البيع على الأرصفة:

اتفقت معظم المبحوثات أن ساعات البيع على الأرصفة في المواسم العادية تبدأ من بعد صلاة العصر، وبالتحديد ما بين الرابعة والخامسة عصراً إلى الساعة العاشرة ليلاً، أما في مواسم معينة مثل شهر رمضان تتغير الأوقات حيث تبدأ من بعد صلاة التراويح إلى الواحدة ليلاً، وقد تمتد إلى ساعات الفجر في مواسم الأعياد، وبداية ارتباط أوقات افتراشهن تتوافق مع ثقافة التسوق في المجتمع، والتي تتفاوت باختلاف المواسم.

واختلفت هذه النتيجة مع ما توصلت إليه دراسة التوم "لبائعات الشاي" حيث بلغت أعلى نسبة لبائعات الشاي ممن يفترشن للبيع من الساعة الرابعة صباحاً، وحتى الثامنة مساءً، ويعزى ذلك إلى أن مهنة بيع الشاي يلعب الموقع الذي تجلس فيه البائعة دوراً كبيراً في رواج هذه المهنة، واستمرار ربحها.

- دوافع البيع على الأرصفة:

كشفت الدراسة عن أهم دوافع عمل المرأة في هذه المهنة - التي تعتبر مهنة شاقة مقابل ما يتم جنيه من وراءها - فقد أوضحت نتائجها أن مسؤولية إعالة الأسرة كان السبب الرئيس وراء خروج المرأة للعمل على كباثة على الرصيف.

واتفقت هذه النتيجة مع دراسة (محمود وآخرين ٢٠٠٩م) "بائعة الأرصفة" وتوصلت فيها إلى أن العامل الاقتصادي، وعدم توفر فرص العمل لدى الدولة هو السبب وراء عملها في البيع على الرصيف، كما اتفقت مع دراسة (التوم، ٢٠٠٠م) في الخرطوم، التي تناولت بائعات الشاي، وأكدت دور الجانب الاقتصادي في دفع أعداد كبيرة من النسوة لممارسة مهنة بيع

الشاي، واتفقت أيضاً مع دراسة (السيد ٢٠٠٢م) التي توصلت إلى أن ٥٠٪ من عينة الدراسة هن المسؤولات عن إعالة أسرهن مما دفعهن للخروج والبيع على الأرصفة. واتفقت أيضاً مع دراسة (فهيمي ١٩٩٧م)، ودراسة (بدر ٢٠٠٨م).

ومما يجدر ذكره في هذه النتيجة أن مهنة البيع ساهمت في سد احتياجات أفراد أسرة البائعة حيث تمكنت من خلال ما تجنيه من بيعها لساعات طويلة على الأرصفة متنقلة من مكان لآخر في دفع إيجار المسكن الذي يأوي أبناءها، حتى المتزوجين ممن يقيمون معها، كما ساهم هذا العائد أيضاً في سداد رسوم دراسة الأبناء، وديون الزوج مما يجعل البائعات مستمرات بالافتراض والبيع رغم الصعوبات التي تواجههن، ورغم كبر سنهن.

- المشكلات التي تواجه البائعات:

كشفت الدراسة أن هناك العديد من المشكلات التي تتعرض لها البائعات على الأرصفة منها: المشكلات الصحية وتمثل في آلام الظهر، والمفاصل، والعظام بسبب افتراشهن على الأرصفة لفترة طويلة.

ومما يزيد أوضاعهن الصحية سوء الظروف البيئية التي يعملن فيها والمتمثلة في صغر المساحة التي يفترنهن فيها وجلوسهن على الأرض تحت أشعة الشمس الحارة صيفاً، أو برودة الطقس شتاء مع الافتقار لوجود أماكن خاصة مجهزة بمضلات وسواتر، أو حتى مرافق عامة من دورات مياه، وأماكن للصلاة خاصة يلجأن إليها للاستراحة لحين انتهاء الصلاة.

أما الجانب الآخر من مشكلاتهن التي تمثل تهديداً خارجياً لهن فتتمثل في الجانب الاجتماعي أي مشكلات اجتماعية بعضها ناتجة عن أنظمة اجتماعية رسمية لم توفر بديلاً عن افتراشهن الأرصفة، وإنما مضايقات مستمرة تأخذ

صور العنف تارة، وتارة أخرى صور استغلال السلطة للاستيلاء على بضاعتهم، والاحتفاظ بها لأغراض خاصة.

وتمثلت تلك الجهات في البلدية، والشرطة، والهيئة، وكلا منهم يشكل تهديدا للبائعات حسب الصلاحيات المخولة لهم رسمياً.

ولا تقتصر مشكلاتهن الاجتماعية على تلك الجهات الرسمية، بل يواجهن باستمرار مضايقات من أصحاب المحلات التجارية الذين يتذمرون من افتراشهن بجانب محلاتهم التجارية، وكذلك من الزبائن المرتادين للأسواق، وبالأخص من الرجال، ونظراتهم للبائعات التي تسبب مضايقات لهن، وخاصة البائعات المتوسطات، والصغيرات في السن.

- تأثير العمل كبائعة على الأسرة:

ينظر البعض إلى مهنة البيع على الأرصفة نظرة دونية، ويشفق البعض على البائعات ممن يفترشن بضاعتهم على الأرصفة ليلاً ونهاراً نظير مكاسب تكاد تكون ضئيلة في بعض الأحيان لا تضاهي الساعات الطويلة في الجلوس. ويرفض البعض - حتى مع الحاجة المادية - ممارسة المهنة، ويرضى بالسؤال، وانتظار مساعدة الآخرين، بينما يرى البعض عكس ذلك ويحترم تلك الفئة التي تجاوزت الصعوبات، وبحثت عن الوسائل لتمكين نفسها، وأسرتها اقتصادياً.

وتفسر لنا الثقافة التي تكسب المجتمع طابعاً مميزاً السبب في تباين الآراء نحو قبول، أو رفض تلك المهنة في المجتمع، فعلى الرغم من وجود عناصر مشتركة للثقافة يشترك فيها جميع أفراد المجتمع ولا يحددونها، وتشكل اتجاهاتهم، وحكمهم نحو ظواهر معينة، إلا أن هناك ما يسمى بالنسبية الثقافية، والتي تفسر التفاوت في الرأي بين أفراد الثقافة الواحدة، فما يراه البعض مقبولاً اجتماعياً في إطار جماعته التي ينتمي لها قد يراه البعض غير

مقبول بتاتاً، وهذا ما يفسر تباين الآراء في المجتمع نحو بيع المرأة على الأرصفة، فكلُّ منهم يصدر حُكماً من خلفيته الثقافية، وبالتالي فإن ممارسة المرأة لهذه المهنة تعد مقبولة ثقافياً لدى أفراد أسرتها، وزوجها، وأبنائها، ويقومون بمساعدتها في البيع بالمواسم التي تنشط فيه المبيعات مثل رمضان، والأعياد.

وقد فسّر السيد في دراسته أهم أساليب التكيف مع الفقر لدى البائعات هو استراتيجية العمل الأسري المشترك، وتقاسم الأسرة أعباء الفقر، وتقوم هذه الاستراتيجية على مشاركة جميع أفراد الأسرة الفقيرة في الأنشطة التي تحقق دخلاً للأسرة، وفي هذه الحالة تتم الاستعانة بعمل المرأة، والأولاد، والاستفادة من جميع الطاقات المتاحة في الأسرة، كلُّ في مجاله، أو جميعهم في مجال واحد حسب الفرص المتاحة للعمل.

وقد توصلت الدراسات السابقة للنتيجة ذاتها حيث حظي عمل المرأة في البيع بموافقة أفراد أسرتها، وتعاونهم معها إذا اقتضت الحاجة.

- كشفت نتائج الدراسة إلى وجود تأثير سلبي لعمل المرأة كبائعة على رعاية أبنائها حيث تضطر إلى تركهم لساعات طويلة في المنزل تحت رعاية الأب إن وُجد، أو الإخوة الأكبر سناً، وأحياناً عند الأقارب، أو لوحدهم مما يعرضهم للخطر، وجاءت هذه النتيجة متفقة مع دراسة (التوم، ٢٠٠٠م)، ودراسة السيد (٢٠٠٢م).

- تبين رفض معظم المبحوثات اللاتي تمت مقابلاتهن التقييد بوظيفة في حال لو عرضت عليهن، وترك البيع على الأرصفة مبررات سبب رفضهن بقله الراتب الذي يتقاضينه شهرياً مقارنة بما يتم كسبه من بيعهن على الأرصفة.

- أبدأ معظم المبحوثات رغبتهن في قيام الجهات المسؤولة بتوفير أماكن مناسبة لهن للبيع فيها تحفظ لهن كرامتهن، وحقهن في الكسب المشروع دون أن يتعرضن للأذى من أحد أياً كان.

مقترحات الدراسة:

بعد عرض ومناقشة نتائج الدراسة يمكن وضع مقترحات تسهم - بإذن الله - في الحد من المشكلات الناتجة عن ظاهرة الافتراض العشوائي للبايعات النساء على أرصفة الشوارع:

▪ توفير وتجهيز أماكن خاصة في الأسواق للبايعات تتولى إنشاؤها الأجهزة الرسمية في الدولة، بحيث تتوفر فيها الشروط الصحية، والأمنية، والخدمات الضرورية التي يحتاجن لها مقابل مبالغ رمزية يقمن بدفعها نظير تلك الخدمات.

▪ إعطاء أولوية للبيع في الأماكن التي توفرها الجهات الرسمية للأرامل، والمطلقات، والمتزوجات اللاتي تعطل أزواجهن عن العمل لإصابة، أو مرض أو غيرها.

▪ دعم ومساندة فئة الشابات من ذوات المشاريع الصغيرة ممن ابتكرن أساليب جديدة في عرض وبيع السلع التجارية وحققن نجاحاً وتميزاً في نشاطهن التجاري، على أن يكون هذا الدعم مادياً ومعنوياً من الدولة، أو القطاع الخاص.

▪ تعديل اتجاهات أفراد المجتمع السلبية نحو مهنة بيع المرأة في الأسواق من خلال التوعية عبر وسائل الإعلام، ووسائل التواصل الاجتماعي؛ كون عملها يسهم في التنمية الاقتصادية، والاجتماعية للمجتمع، ويسهم في حل مشكلة بطالة بنسبة ليست بالقليلة من النساء الراغبات في العمل لتحسين الوضع الاقتصادي لأسرهن.

▪ إجراء مزيد من الدراسات الميدانية حول هذه الظاهرة في مدن أخرى بالملكة؛ للتعرف على حجمها، وأسبابها، وآثارها الاجتماعية، والاقتصادية.


* * *

قائمة المراجع:

- بدر، يحي مرسى عيد.(٢٠٠٨). الاوضاع الاقتصادية للباعة الجائلين : دراسة انثروبولوجية في محافظة الاسكندرية، مجلة كلية الآداب، جامعة المنصورة، مصر، ١(٤٣ع)، ٢٩٤ - ٤٥٢.
- التوم، عفاف احمد محمد.(٢٠١٢). أثر المهن الهامشية على الحياة الاجتماعية الاسرية : دراسة تطبيقية على بائعات الشاي بولاية الخرطوم، مجلة دراسات مجتمعية، مركز دراسات المجتمع، السودان، (٩ع)، ١٠٩ - ١٢٨.
- السكران، راشد.(٢٠٠٧، ٥ يناير). بائعات الأرصفة ..استكثروا عليهن لقمة العيش : جريدة الرياض، العدد ١٤٠٧٤.محليات.
- السيد، سيد جاب الله.(٢٠٠٢). النساء الفقيرات في القطاع غير الرسمي : دراسة استطلاعية لبائعات الأرصفة بمدينة طنطا، مجلة كلية الآداب، جامعة طنطا، ١(١٥ع)، ٤٦١ - ٥٠٢.
- الضويحي، حمود.(٢٠١٥، الجمعة ٣٠ أكتوبر). عصاميات زمن الحاجة .. كل أبواب الكسب الشريف مفتوحة !، جريدة الرياض، السنة الثالثة والخمسون، العدد ١٧٢٩٤.
- الطريف، غادة عبدالرحمن.(٢٠١٥). بائعات المباسط النسائية : دراسة عن المشكلات التي تواجه النساء الفقيرات العاملات بالبيع بالمباسط النسائية، الطبعة الاولى، الرياض، مكتبة الملك فهد الوطنية للنشر والتوزيع.
- الطريسي، عايض.(٢٠١٦، الاربعاء ٢١ اغسطس).مختص التسويق الإلكتروني ثقافة مجتمعية ..وزارة التجارة عززت الثقة بين البائع والمشتري، جريدة الرياض، السنة الثالثة والخمسون، العدد ١٧٥٩٣.
- فهمي، محمد سيد.(١٩٩٧). بائعات الأرصفة في الأسواق الشعبية : دراسة ميدانية مقارنة، مجلة الآداب والعلوم الإنسانية، ١(٢ع)، ٥٨ - ١.

- محمود، موفق ويسى ، وفاضل ، فراس عباس.(٢٠٠٩م). بائعة الأرصفة دراسة سوسيو انثروبولوجية، مجلة دراسات موصلية ، مركز دراسات الموصل ، جامعة الموصل، (٢٥٤)، ١٨ - ٦٢
- مرقس، وفاء.(١٩٩٨). العمالة النسائية في القطاع غير الرسمي : المجلة الاجتماعية القومية، المركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية، القاهرة، ٣٥(١٤)، ١٤١ - ١٧٣. في بدر، يحي مرسى عيد.(٢٠٠٨).
- نوار، محمد حلمي، والبندري، عزة تهامي، ومحمود، محمود صالح.(٢٠٠٥) دراسة لبعض الجوانب الاجتماعية والاقتصادية لعمل المرأة الريفية المعيلة وغير المعيلة في القطاع غير الرسمي : حالة قرية العجميين بمحافظة الفيوم، المجلة العلمية لكلية الزراعة، جامعة القاهرة، (٥٦٤)، ٣١ - ٥٤.

* * *

- 
- Al-Turaisi, A. (2016, August 21). E-marketing specialist: Social culture, and the Ministry of Commerce has strengthened trust between buyer and seller. *Riyadh Newspaper*, fifty-third year, (No. 17593).

* * *

Arabic References

- Badr, Y. M. (2008). Economic status of street vendors: An anthropological study in Alexandria Governorate. *Faculty of Arts Journal*, Mansoura University, Egypt, 1 (43), 294 - 452.
- Al-Dhowaihi, H. (2015, October 30). Self-made women at the time of need: All the doors are open for dignified earning! *Riyadh Newspaper*, fifty-third year, (No. 17294).
- Fahmi, M. S. (1997). Sidewalk saleswomen at traditional markets: A field comparative study. *Journal of Arts and Humanities*, 1 (2), 1-58.
- Mahmoud, M. W. & Fadhil, F. A. (2009). Sidewalk female vendors: Socio-anthropologic study. *Journal of Mosul Studies*, Mosul studies Center, Mosul University, (No. 25), 18-62.
- Morqos, W. (1998). Female labors in the informal sector. *The National Social Journal*, National Center for Social and Criminological Research, Cairo, 35 (1), 141 – 173, at Badr, Y. M. (2008).
- Nawwar, M. H., Al-Bandari, A. T. & Mahmoud, M. S. (2005). A study of some social and economic aspects of the work of rural breadwinner and non-breadwinner woman in the informal sector: A case of Alagamein village in Fayoum Governorate. *Faculty of Agriculture Scientific Journal*, Cairo University, (No. 56), 31 - 54.
- Al-Saiyyed, S. J. (2002). Poor women in the informal sector: An exploratory study of the sidewalk female vendors in Tanta city. *Faculty of Arts Journal*, Tanta University, 1 (15), 461-502.
- Al-Sakran, R. (2007, January 5). Sidewalk female vendors: They begrudge them for a living. *Riyadh Newspaper*, (No. 14074), localities.
- Al-Toom, A. A. (2012). The impact of the marginal professions on social family life: An applied study on tea saleswomen in Khartoum State. *Journal of Community Studies*, Community Studies Center, Sudan, (No. 9), 109-128.
- Al-Turaif, G. A. (2015). *Street female vendors: A study on the problems facing the poor street female vendors*. 1st ed. Riyadh: King Fahd National Library for publication and distribution.

Economic and Social Status of Sidewalk Female Vendors
A Qualitative Study on a Sample of Saudi Female Vendors
in Traditional Markets in Riyadh

Dr. Mona Ibrahim Fareh

Department of Sociology and Social Work

College of Social Sciences

Al-Imam Muhammad bin Saud Islamic University

Abstract:

This study aims at identifying the economic and social status of Saudi sidewalk female vendors in Riyadh. To achieve this objective, interviews were conducted with seven Saudi female vendors who sell their goods on sidewalks. The study concludes that the age of the female vendors ranges from 34-65 years old, two of them are below 30 years old, most of them are illiterate, few of them are educated and they include widowed, divorced and married women. The economic status of their families is low and they live in small rented houses. Most of them suffer from chronic diseases such as diabetes, high blood pressure and arthritis. Their economic activity focuses on selling women's clothing and traditional food and most of the buyers are from the lower and middle classes. Their working hours usually start after the Asr prayer (afternoon) to ten at night.

The results show that the responsibility for supporting the family is their main motive for selling their goods on sidewalks, exposing themselves to problems that vary between health problems and social problems. The results reveal that there is a negative impact of the female vendor's work on her family, and a rejection by the children on the mother's continuation to sell on sidewalks, as they feel socially embarrassed by her work. Female vendors have stated that they would refuse a job if they were offered one due to low monthly salary compared to what they earn by selling on sidewalks. Finally, all female vendors expressed their wish that the concerned authorities provide them with suitable premises for selling their goods to maintain their dignity and right to legitimate earnings without being subjected to abuse from any person.

Key words: Sidewalk female vendors , social problems, economic problems, effects, reasons.