

بائعات الأرصفة فى الأسواق الشعبية
دراسة ميدانية مقارنة

د. محمد سيد فهمى

أستاذ مجالات الخدمة الاجتماعية المساعد
وكيل المعهد العالى للخدمة الاجتماعية
بالإسكندرية

مقدمة :

يعد مجال دراسة المرأة من المجالات الحديثة فى العلوم الاجتماعية والإنسانية إذ أدى الاهتمام المتزايد بدراسة قضايا المرأة إلى تراكم الدراسات المختلفة ، ثم انفصالها عن العلوم الأم ، وتأسيس مجال بحثى مستقل أصبحت له مفاهيمه المتميزة بل وأقسامه المتخصصة فى الجامعات والمراكز البحثية.

وقد احتلت قضية عمل المرأة مكانا بارزا فى الوقت الحالى، نظرا للحاجة الملحة إلى الجهود التى تبذلها المرأة فى عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ومع التسليم بأهمية هذه القضية إلا أن عمل المرأة فى الوقت الراهن قد يؤثر بشكل سلبي على التنمية نتيجة للمشاكل والآثار الاجتماعية التى تنتج عن خروج المرأة للعمل خارج المنزل وحصولها على أجر مقابل هذا العمل ، وبالتالي فهى تقوم بدورين أساسيين فى الحياة فى وقت واحد داخل المنزل وخارجه ، وهى مطالبة بأن تعمل بكد والتزام مثل الرجل تماما. وبالرغم من حقد الرجل على عمل المرأة بل ورفضه المبدأ أساسا فى بعض الأحيان ، وما يسببه لها العمل من إرهاق نفسى نتيجة تعدد الأدوار التى تقوم بها ، إلا أن انخفاض مستوى معيشة

الأسرة يعتبر العامل المرغم الأول على العمل بالنسبة لكثير من الإناث نظرا للظروف الاقتصادية الصعبة التي تمر بها الأسرة نتيجة لضآلة دخل الزوج أو الأب أو عائل الأسرة ، وهذا لا ينفى أن قلة من الإناث يعملن من أجل شغل وقت الفراغ أو لاثبات ذواتهن ^(١). ولذلك فإن مساهمة المرأة فى قوة العمل يحقق من جهة تطوير اوضاعها الاجتماعية وتحسين قدراتها الاقتصادية ، ومن جهة أخرى فهو مؤشر ايجابى عن مدى اسهامها فى عملية الانتاج، وفى المحصلة النهائية يحقق للمرأة مكانتها ويلبى حاجاتها الاقتصادية والاجتماعية والنفسية ^(٢).

أولا: اشكالية البحث :

إذا كانت المرأة تمثل نصف المجتمع المصرى (حوالى ٢٠ مليون عام ١٩٩٦) فإن معدلات النشاط الاقتصادى للإناث فى مصر لازالت ضئيلة ، حيث بلغت نسبة الإناث النشاطات اقتصاديا ٣٨٪ (١٢ سنة فاكثر) وهذا الانخفاض يرجع إلى عدم ادراج عمالة المرأة فى قطاع الزراعة التى تؤكد الدراسات أن معظم العمالة النسائية تتركز فى قطاع الزراعة ، وهناك اتجاه واضح من المرأة نحو العمل بأعمال البيع والزراعة وتربية الحيوان والطيور وانخفاض التوجه نحو العمل بالمهن العلمية والفنية والخدمية بسبب عدم وجود فرص عمل حقيقية أمام النساء للعمل بهذه الأنشطة، ولذا توجهن نحو الأنشطة التى لا تمثل فرص عمل حقيقية تنافسية ^(٣).

وتمثل المرأة الريفية أحد العناصر الهامة التى تساهم فى إحداث التنمية الريفية بما لهذا العنصر من وزن ديموجرافى حيث بلغ ٤٨٫٩٪ من جملة سكان مصر منهم نسبة ٢٧٫٧٪ يعيشون فى الريف ، وأصبح اعتماد عمليات ومداخل

تنمية المجتمع الريفي على المرأة حقيقة أساسية ، وأصبحت المشاركة الفعالة والنشطة لجهودها وإسهاماتها للتعامل مع كافة المشكلات التي تحد من التنمية أمرا واقعا^(٤) ، ولذلك فإن الاهتمام بالمرأة الحضرية دون الوقوف على دور المرأة الريفية التي تمثل نصف المجتمع القروي تقريبا إنما يؤدي إلى عقبات في طريق التنمية^(٥) .

والواقع أن التحول نحو العمل الرأسمالي إنما ينطوي علي بيئة مزدوجة يقوم فيها الرجال بمعظم الأعمال الهامة التي تتطلب مهارات متقدمة وذات أجور مرتفعة وتعد من الأعمال المستديمة ، في حين تقرم المرأة بشكل أساسي بالأعمال الأخرى الثانوية^(٦) ، ولذلك يرى عالم الاجتماع البرازيلي سافويوتى أن النظام الرأسمالي العالمي يحتفظ بالمرأة بوصفها قوى عاملة احتياطية لا يتيح لها الانضمام إلى عمليات الانتاج الرأسمالي إلا إذا طلب منها ذلك ، وتسحب من سوق العمل عند عدم الحاجة، ووجدت المرأة نفسها مطالبة بالبحث عن عمل عادة ما تجده فقط فيما يشار اليه بسوق العمالة غير الرسمية التي لا تحتسب ضمن إجمالي الناتج القومي .

وكمدخل للتغلب على الفقر - فقر الفئات المغامرة في الحضر أو الباقية في الريف- حاولت السياسات الزراعية والصناعية أن تعطي الفقراء دفعة تقدمية للبرهنة علي ما يمكن أن تقوم به إذا اغتنمت هذه الفرصة ، ولكي تعطيتهم إحساسا بالانطلاق لكي يتقدموا بجهودهم الخاصة وهو ما يفسر ازدياد تواجد الباعة الجائلين وبائعي الأرصفة في المدن الحضرية .

وتفسر تيارات الهجرة الداخلية من الريف إلى الحضر وهجرة العمل

الزراعى وجود طبقة الباعة واتساع رقعة التسويق فى المدن الكبيرة بصفة عامة. فالتحضر والتريف مفهومان لا يدلان على موجودين منفصلين ولكنهما عبارة عن متصل فى أحد طرفيه أولى درجات الحياة الريفية (الجهد العضلى) وفى الطرف الأخر أقصى تطور للحياة الحضرية ، ويمكن النظر إلى سمات كلا الطرفين من حيث العدد النسبى للسكان فهو فى الحضر أكثر منه فى الريف، وكذلك من حيث تنوع قدرات الناس ومهنتهم وجوانب نشاطهم فهى أكثر تنوعا فى الحضر عنها فى الريف^(٨) .

ومن وجهة نظر علم الاجتماع فإن موقع بائعات الأرصفة والباعة الجائلين طبقيا يمكن أن يتحدد فى المدينة طبقا للتقسيم الآتى :

أ- الطبقة الوسطى الكبيرة (كبار الملاك العقاريين - أصحاب الشركات- طبعة المديرين ومن فى حكمهم) .

ب - الطبقة الوسطى (أصحاب الورش والمتاجر - متوسط وكبار الموظفين).

ج- الطبقة الوسطى الصغيرة (أصحاب الورش الصغيرة).

د- الطبقة العاملة (العمال المهرة -العمال الحرفيون - الباعة الجائلون وباعة الأرض).

وقد تعرضت دراسات المرأة والعمل الغير رسمى للعديد من الظروف الاجتماعية والاقتصادية التى تحيط بها فى ظل انعدام التخطيط والسياسة الاجتماعية لرعاية العاملات ، وتسجل الاحصاءات نموا ضخما فى قطاع الخدمات وأعمال التجارة، الوسيطة والحرف التافهة، هذا النمو ليس وظيفيا من

الناحية الاقتصادية ، حيث لا يتناسب مع مستوى التطور الاقتصادى للبلاد مثل بائعى الخضروات والفاكهة والجالسين علي الأرصفة والباعة الجائلين وما سحى الأذى ومنادى السيارات وغيرها ، هذا القطاع سيظل فى تضخم مستمر طالما أن العمل الزراعى فى الريف عاجز عن استيعاب الزيادة السكانية هناك ، ومن ثم فلا مجال للعيش سوى هجر القرية والعمل فى المدينة بصفة دائمة أو لبعض الوقت حتى ولو كان على هذا القدر من ضعف الانتاجية .

ونتيجة لذلك فإن هذه الدراسة تحاول توضيح الدور الذى تلعبه المرأة فى عملية البيع داخل الأسواق الشعبية مع عقد مقارنة بين دور بائعة الرصيف الوافدة من الريف ، وبائعة الرصيف المقيمة بالمدينة داخل الأسواق الشعبية .

وقد تعرضت كثير من الدراسات للعمل الغير رسمى للرجال فى الحضر أو المدن فى ذات الوقت الذى ندرت فيه الدراسات التى تعرضت للعمل الغير رسمى للمرأة، بالرغم من أنه يمثل نسبة كبيرة فى النشاط الاقتصادى سواء فى الزراعة ، أو المنتجات المنزلية ، أو فى عمليات البيع والشراء التى لا تشملها الإحصاءات العامة.(١١)

لذلك فقد حاول (فاروق مصطفى ١٩٨٧) دراسة السوق التقليدية فى مدينة بريدة بالمملكة العربية السعودية ، وتوصل الى أنها تقوم بوظائف اقتصادية كالتجارة ، وزيادة الدخل ، وتصريف الراكد من المنتجات ، ووظائف اجتماعية تشغل وقت الفراغ ، ومعرفة الأخبار والالتقاء بالأصدقاء ، وتوقيع الجزاء على المنحرفين (١٢) .

وتعرضت دراسة (عازر واسحق عام ١٩٨٧) عن المهمشين بين الفئات

الدنيا فى القوى العاملة لعمال التراحيل من منظور اقتصادى اجتماعى ، وعالجت هذه الفئة المهمشة فى إطار الاستغلال الذى تتعرض له من طبقات المجتمع الأخرى وفئاته ، كما ناقشت الباعة الجائلين وديناميات سوقهم واتجاهات السياسة الاجتماعية نحوهم .^(١٣)

وقد أتفقت (جانيت أبولغد ١٩٦١) فى درساتها التى أجرتها فى مصر وبارتش (١٩٧١) فى دراسته التى أجراها فى إيران على أن القرويات الوافدات على المناطق الحضرية يملن إلى العمل فى البيع على الأرصفة ، أو التجول بالخضر والفاكهة فى الشوارع أو الخدمة فى المنازل^(١٤) .

وتشير نتائج الكثير من الدراسات الأجنبية إلى تزايد العاملات بالقطاع غير الرسمى ، فقد اوضحت دراسة أجريت فى المكسيك إلى ارتفاع نسبة النساء اللاتى يعملن بالقطاع غير الرسمى بزيادة معدلها ٢٠٪ خلال فترة عشر سنوات من ١٩٧٦/١٩٨٦ ، وشكلت العمالة النسائية فى ذات القطاع فى اندونيسيا نسبة ٦٠٪ تفوق نسبتهم نسبة الرجال الذين يعملون فى هذا القطاع ، ٦٣٪ فى قرطبة . كما يتوقع العديد من علماء الاقتصاد ارتفاع هذه النسب خلال السنوات القادمة ، وجزير بالذكر هنا أن ارتفاع أو انخفاض هذه النسب يتوقف على الظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية لكل مجتمع .

وترى (علياء شكرى وآخرون عام ١٩٨٨) فى دراستها عن أوضاع المرأة وانشطتها فى الريف والحضر ، أن المرأة الريفية تشارك فى إنتاج الطعام ورعى الماشية والطيور والبيع فى الأسواق بالاضافة إلى العمل فى الحقل ، وتقوم كذلك المرأة الحضرية بالمشاركة فى كافة الأنشطة الاقتصادية فى الحضر التى تضيف قيمة اقتصادية إلى دخل الأسرة ، وأن اختلاف اشكال مشاركة المرأة فى

الأنشطة الاقتصادية فى الريف عن الحضر أنما يرجع إلى اختلاف المستوى الاقتصادى / الاجتماعى عن الأسرة ، ونمط الأسرة وطبيعة الأنشطة السائدة فى كل منطقة .وقد توصلت عام (Sarah F. Loza ١٩٩١) فى دراستها عن باعة الأطعمة المتجولين فى الشوارع الحضرية ، أن العمل بالأسواق غير الرسمية هو أحد الآليات لحل مشكلة البطالة ، حيث لا يتطلب الالتحاق بها أية إجراءات أو تعقيدات ، فضلا عن أنه وقاية للعاطلين من الانحراف^(١٧) .

ويقدر (سمير رضوان ١٩٨٨)^(١٨) نسبة العمالة فى القطاع الحضرى غير الرسمى فى مصر عام ١٩٨٦ بـ ٤٢ ٪ من إجمالى القوى العاملة فى الحضر ، حيث ترى (أميرة مشهور وآخرون ١٩٨٨)^(١٩) أن العمالة الجائلة فى الحضر من أنشطة القطاع غير الرسمى غير المسجلة رسميا علي الإطلاق ، شأنها فى ذلك شأن الأعمال الثانوية أو الاضافية للأفراد لعدم مرونة القطاع الرسمى فى مصر فى استيعاب الأعداد الجديدة من العمالة الوافدة إلى أسواقها الحضرية .

كما حاول (محمد زكى أبو النصر ١٩٩٢) دراسة الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية للتجمعات الهامشية التى تؤثر فى تحديد ملامح الشخصية الهامشية فى بعض المناطق الهامشية بمحافظة القاهرة من أجل الوصول إلى تصور تخطيطى لهذه المناطق .

وتؤكد دراسة (Herbert Gans 1993) بأن السوق الهامشى يؤدى وظيفة هامة للفقراء حيث توجد السلع رخيصة الثمن، وبالتالي فهو أحد الآليات لتكيف الفقراء مع ظروف الفقر^(٢١) . وقد أبرزت (أمال عبد الحميد ١٩٩٥) فى دراستها التحولات التى تعرضت لها أسواق واضعى اليد نتيجة التغيرات التى شهدتها المجتمع المصرى فى ظل تغفل النظام الرأسمالى العالمى الجديد^(٢٢)

كما توصل (محمد زكى ابو النصر ١٩٩٦) فى دراسته إلى أن سوق الملابس المستعملة يعمل على إعادة توظيف الاشباع لمقابلة احتياجات الفقراء فى ظل تحول النظام الاقتصادى إلى الممارسة الرأس مالية .(٢٣)

ويؤكد أيضا (محمد أحمد غنيم ١٩٩٧) فى دراسته الانثروبولوجية عن سوق الخواجات بالمنصورة ، أن الانفتاح قد أحدث هزة كبيرة داخل السوق من حيث نوعية التجار البائعين ، أو نوعية السلع المباعة(٢٤).

وهناك أيضا العديد من الدراسات التى تناولت عمالة المرأة فى القطاع غير الرسمى مثل عبدالباسط عبد المعطى (١٩٨٨)(٢٥) ، ودراسة محمد حافظ (١٩٩٤)(٢٦) ، ودراسة هبة هندوسة (١٩٩٤) (٢٧).

والواقع أن زيادة العمالة النسائية فى القطاع غير الرسمى التى أوضحتها الدراسات السابقة ، إنما ترجع إلى سهولة الالتحاق بهذا القطاع لأن أغلب انشطته لا تتطلب رأسمالا كبيرا أو تكنولوجيا حديثة ، ولا تتطلب بعض الأنشطة مهارة أو خبرة ، ويتسم بتنظيم مرن من حيث مكان مزاولة النشاط (الوحدة المعيشية ، المنشأة ، أو علي الرصيف أو التجوال) ، وكذلك مواعيد العمل ، وتلتحق به مختلف الأعمار من النساء اللاتى لديهن خصائص معينة .

كما أوضحت نتائج الدراسات السابقة ، أن بائعات الأرصفة والعمالة النسائية المتجولة ، هى فئة أمية مهمشة اغلبها من الريف ومن ذوي الطبقات الدنيا ، والعمل بالنسبة لهن إحدى الآليات التى يتبعها الفقراء للتكيف مع ظروف الفقر ، فغالبا ما يبدأون النشاط برأس مال ضئيل يدر عائدا اقتصاديا ضئيلا ، كما أن أغلب مشروعات البائعات إما فردية أو عائلية ، كما أوضحت الدراسات أن هؤلاء البائعات يقمن بالعديد من الوظائف الهامة منها سد احتياجات الأفراد

من السلع والمنتجات والطعام والشراب التي تباع بأسعار رخيصة عن تلك التي تقدم في محلات القطاع الرسمي ، وذلك بغض النظر عن النوعية والجودة.

ثانياً: المفاهيم المستخدمة في الدراسة :

١- بائعة الرصيف الريفية :

هي المرأة التي تقيم في الريف وتأتي إلى الحضر لبيع وتسويق منتجات صنعتها بنفسها أو كانت وسيطاً بين التاجر والمستهلك من خلال مكان على جانبي شوارع الأسواق الشعبية وتعود في آخر اليوم إلى القرية مرة أخرى .

٢- بائعة الرصيف الحضرية :

هي 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 شوارع الأسواق الشعبية .

٣- الأسواق الشعبية :

هي الأماكن التي تبيع فيها وتشتري منها البضائع بصورة منتظمة في مناطق حضرية ذات دخل متوسط أو منخفض .

ثالثاً: الإطار النظري المعنى بمهمة التفسير :

يقوم الإطار النظري لهذه الدراسة على إجراء تكامل تفسيري بين مداخل فكرية ومهنية مرتبطة وهي :

١- مدخل الانساق الاجتماعية Social systems approach

ومسلمات هذا المدخل تقوم على فكرة الاعتماد المتبادل بين الانساق

الفرعية والتسائد الوظيفى فى إطار تحقيق أهداف التوازن والتكيف واستمرار النسق العام فى كلية متكاملة ، فأجزاء النسق أو متغيراته تنتظم فى علاقات محددة تسير التفاعل القائم بينها ، وهو ما ينفى عن هذا النظام العشوائية فى التغير ، بل تعتبر هذه العلاقات محققات لنظامية النسق تكسبه ميلا لتحقيق البقاء والحفاظ على نفسه ذاتيا وهو ما يطلق عليه التوازن. وبصفة عامة عند معالجة قضايا ترتبط بمهن فإن ذلك سيستتبع بالضرورة مراجعة التغيرات التاريخية فى الأنساق الاجتماعية الاقتصادية والسياسية ومختلف الأنساق الأخرى. (٢٨)

وبائعات الأرضة يعدون مخرج out put للنسق الزراعى فى المناطق الريفية بهدف رفع مستوى الحياة من خلال التسويق الحضرى (٢٩) .

ومدخل in put فى نسق السوق فى المناطق الحضرية بما يشكل خلاا وظيفيا فى أحد انساق المجتمع المكونة له تدفع ميكانيزمات النسق إلى تحجيم هذا الخلل الوظيفى واتخاذ إجراء مضاد ، وهو ما حدث حينما بدأت البائعات من تلقاء انفسهن بسبب ظروف اقتصادية فى الغالب فى التردد اليومى على المدينة أو سكنى المناطق العشوائية ، ، واستضافة افواج أخرى قادمة من الريف ، واتخاذ خطوات محددة فى تقديم بدائل أسرع فى شكل تجمعات للباعة فى أجزاء متطرفة من المدينة مما يهدد التوازن بشكل مباشر (٣٠) .

٢- المدخل الايكولوجى Ecological approach

يمكن تقسيم سكان المدن إلى أشخاص نشيطين اقتصاديا وغير نشيطين ، وهو ما كشفت عنه دراسة القطاع الاقتصادى التقليدى حيث العائلة هى محور

النشاط الاقتصادي ، فكلما تخصصت عائلة في نشاط اقتصادي معين وهاجر أحد أفرادها إلى المدينة عمل على استقطاب باقي أفراد العائلة ليعملون في نفس المهنة ، وينتقلون إلى أطراف المدينة ليحل محلهم مهاجرون جدد وهذا انعكس على تضخم النمو السكاني للمدينة . أما التركيب الاقتصادي لهذا النمو فقد كان خليطاً من الأعمال في المؤسسات الكبيرة والوحدات السوقية الصغيرة التي حافظت على التقاليد الاقتصادية للمدينة قبل الصناعة . كما شكل القادمون من الريف بعداً اجتماعياً ثالثاً ساعد على بقاء نمط الحياة الريفية في مركز المدينة ، هذه الحياة المختلفة الوجوه الاقتصادية بين ريفية وتقليدية حضرية وحديثة تمثل مجموع الفروق في الدخل ، العمل ، نوعية المسكن ، القيم الاجتماعية وأنماط العلاقات بين الناس (٣١) .

٣- التخطيط الاجتماعي للرعاية الاجتماعية The social planning for social welfare

منذ وجدت الأسواق وتعددت أصبح من غير الممكن أن نعزل هذا الكيان المهني عن المتاعب القومية فيما صاحبه من مشكلات أثرت على البيئة والتنمية . فالتركيز على العوامل الفردية أو الجمعية في صنع النجاحات لدى هؤلاء البائعات لا يجعل هناك خلافاً على أهمية توفير الخدمات واعتبارها أولوية لتحقيق ذلك . وإذا كان التحديث هو المدخل الطبيعي للتنمية فالتوقع أيضاً أن تكون التنمية هي السبيل الرئيسي للتحديث (٣٢) .

والواقع الذي تعيشه بائعات الأرصفة متضمناً رزقها، ومستويات دخلها ، وتعليمها ، واتجاهات انفاقها ، واهتماماتها، ومشكلاتها اليومية من أهم العوامل

التي تحدد نظرتها لحياتها ودورها في المجتمع بصفة عامة ، وهي تحدد بالتالى موقفها واتجاهاتها من المشروعات التنموية التي خططت فى الأصل لخدمتها ولحل مشاكل حياتها اليومية ، ولا شك أن المخططين الاجتماعيين معنيون بتحقيق العدالة الاجتماعية ، وذلك مما يقع فى غرض الخدمة الاجتماعية الأساسى والذى يتمثل فى رآب الصدع الناتج عن أوجه التعامل بين الأفراد وبعضهم ، وبينهم ومجتمعهم مما يؤدى إلى تحسين نوعية الحياة لكل فرد^(٣٣) . والطبقات الفقيرة فى المجتمع المصرى تظهر عليها أنماط التحول الاجتماعى التى يتعرض لها المجتمع أكثر من غيرها مما يستوجب رصده وربطه بالانتاج المعيشى ، ولذلك يرى أيرك ولف Wolf أن من مصلحة مشترى منتجات الفلاحين أن يظلوا فى حالة تخلف دائم . لأن إعادة تنظيم الجهاز الانتاجى للفلاحين قد يستوعب رؤوس الاموال والقروض التى يمكن انفاقها بشكل أفضل فى توسيع نطاق السوق عن طريق شراء وسائل النقل وتشغيل الوسطاء، وهذا يتيح للمستثمر فرص كبيرة لتوظيف رأسماله ويجبر الفلاح على الانتاج الزراعى بأساليب تكنولوجية بسيطة.^(٣٤)

ولذلك فإن التحولات الاقتصادية والاجتماعية وادماج المجتمع فى النظام الرأسمالى العالمى جعل من أسواق بائعات الأرصفة وواضعى اليد مجالا خصبا تنمو فيه الأنشطة الهامشية إذ تعد هذه الأسواق إحدى الآليات لمواجهة تلك التحولات.^(٣٥)

وتقف الامكانيات الاقتصادية والاجتماعية بالمدينة عاجزة فى أغلب الأحيان عن الوفاء بمتطلبات النازحين اليها ، سواء أكانوا مؤقتى الإقامة أو دائمى الإقامة بها داخل الأحياء الحضرية^(٣٦) .

والخدمة الاجتماعية معنية بمحاولة الفهم المستمر للأوضاع وإيجاد الحلول للمصاعب الجمعية والشخصية من خلال مناقشة أطراف المشكلة في ذلك . وهذا يتوقف على مهارة الممارس وقدراته وثقته في نفسه ، وارتباطه بالبحث واكتشاف حاجات عملائه على المستوى الفردي والمجتمعي ، كما يستشعرونها هم لا كما يقررها هو ويعبرون عنها بأنفسهم.

رابعا : خطة الدراسة وإجراءاتها الميدانية :

أ- فروض الدراسة :

وتعنى الدراسة الراهنة بتحقيق الفروض التالية:

الفرض الأول : يتوقع وجود علاقة عكسية ذات دلالة معنوية بين دوافع عمل بائعة الرصيف القادمة من الريف ودوافع عمل بائعة الرصيف الحضرية فى الأسواق الشعبية بمدينة الإسكندرية .

الفرض الثانى : يتوقع وجود علاقة عكسية ذات دلالة معنوية بين عمليات التسويق التى تمر بها بائعة الرصيف القادمة من الريف عن العمليات التى تمر بها بائعة الرصيف الحضرية .

الفرض الثالث : يتوقع وجود علاقة عكسية ذات دلالة معنوية بين أنواع المنتجات التى تقوم بائعة الرصيف الريفية بتسويقها عن بائعة الرصيف الحضرية.

الفرض الرابع: يتوقع وجود علاقة عكسية ذات دلالة معنوية بين تأثير عملية التسويق على الأدوار المنزلية لبائعة الرصيف الريفية عن بائعة الرصيف الحضرية .

الفرض الخامس : يتوقع وجود علاقة عكسية ذات دلالة معنوية بين المعوقات التي تواجه بائعة الرصيف الريفية على عملية التسويق عن بائعة الرصيف الحضرية .

ب- طبيعة الدراسة ومنهجيتها:

من المتعارف عليه أن تحديد الدراسة المناسبة يتحدد على ضوء طبيعة الموضوع ، وفي ضوء المجال الذي يهتم به ، وكذا نوعية وطبيعة معلوماته التي انتهى اليها أو يرغب في الحصول عليها .

والدراسة هنا دراسة وصفية مقارنة حيث يقوم الباحث بتقرير حقائق قائمة مع المقارنة بين الدور الذي تلعبه بائعة الرصيف الريفية وبائعة الرصيف الحضرية في الأسواق الشعبية بمدينة الإسكندرية . وقد وضع الباحث المتغيرات التي سوف يتم على أساسها المقارنة كما يلي :

- ١- دوافع عمل بائعة الرصيف الريفية والحضرية .
- ٢- عمليات التسويق التي تمر بها بائعة الرصيف الريفية والحضرية .
- ٣- أنواع المنتجات التي تقوم بتسويقها بائعة الرصيف الريفية والحضرية .
- ٤- تأثير عملية التسويق على الأدوار المنزلية لبائعة الرصيف الريفية والحضرية .
- ٥- مظاهر التغير الاجتماعي لبائعة الرصيف الريفية والحضرية .
- ٦- المعوقات التي تواجه عملية التسويق لبائعة الرصيف الريفية والحضرية .

وتقوم الدراسة على استخدام المنهج الوصفي المقارن والذي على أساسه سوف تتم المقارنة طبقا للمتغيرات المحددة سلفا ، وكذا فإنها تستخدم المسح الاجتماعي بطريقة العينة العمدية لبائعات الأرصفة من الريفيات والحضريات في الأسواق الشعبية بالإسكندرية حيث يستخدم المسح الاجتماعي لجمع معلومات متعلقة بتحديد جماعة أو أشخاص عن طريق طرح اسئلة وتلقى عددا من الإجابات مطابقة لهذه الاسئلة ، فهو بمثابة إدارة استبائية لعينة من الاستجابات المختارة من بعض الناس.

ج- وحدة التحليل:

هي بائعة الرصيف سواء القادمة من الريف أو المقيمة بالحضر وتقوم بعملية البيع بالأسواق الشعبية بمدينة الإسكندرية .

د- عينة الدراسة وكيفية اختيارها:

بلغت عينة الدراسة ٢٠٠ مفردة من بائعات الأرصفة بالأسواق الشعبية بالإسكندرية منهن ١٠٠ مفردة من بائعات الأرصفة الوافدات من الريف ، ١٠٠ مفردة من بائعات الأرصفة المقيمات بالمدينة ، وقد تم اختيارهن بطريقة عمدية بسبب عدم وجود احصاءات رسمية أو حصر لهن، كما أن اعدادهن الكبيرة وضعف امكانيات الباحث حالت دون القيام بحصر شامل لهن.

هـ- أساليب وأدوات جمع البيانات:

تعتمد الدراسة إلى استخدام الأدوات التالية في جمع بياناتها من الميدان:

١- الاستبيان حيث يتطلب الأمر إذا ما أراد الباحث الحصول علي معلومات ليست من متناوله أو عن أمور انتهت أن يسأل^(٣٨)، وتتضمن استمارة

الاستبيان بالاضافة إلى البيانات الأولية : معرفة العوامل التي تدفع المرأة إلى العمل كبائعة على الرصيف ، وعمليات التسويق التي تمر بها السلعة أو المنتج، وأنواع هذه المنتجات أو السلع ، وتأثير عملية التسويق على الأدوار المنزلية للبائعة، ومظاهر التغير الاجتماعى التي طرأت على حياة البائعة نتيجة احتكاكها بالمناطق الحضرية ، وأخيرا المعوقات التي تواجه البائعة أثناء عملية تسويق السلعة أو المنتج . وقد تم عرض الاستمارة على عدد (١٢) محكما لإجراء صدق الأداة (من أعضاء هيئة التدريس بالمعهد العالى للخدمة الاجتماعية بالإسكندرية وكلية التجارة - جامعة الإسكندرية) وقد تم تعديل صياغة بعض الأسئلة وإضافة وحذف أخرى فى ضوء اتفاقهم حول محتوى الأداة ، حيث حققت الأداة درجة اتفاق لا تقل عن ٨٢٪ . وتم حساب الثبات بإعادة التطبيق على عينة (٢٠ مفردة من الريفيات والحضرية) من مجتمع البحث ، ووجد فرق معنوى بين التطبيقين فى كل سؤال ، حيث تم حساب (ت) بعد ايجاد الفرق بين النسبتين لكل سؤال على حدة ، ووجدت اصغر دائما من نظيرتها الجدولية .

وباستخدام معادلة (كتمان) أو معامل القدرة على الاسترجاع :

$$\frac{\text{عدد الأخطاء}}{\text{عدد الأسئلة} \times \text{عدد المجيبين}} = ١ -$$

وكانت النتيجة أن هذا العامل = ٨٥ وهو نفس معامل الصدق الاحصائى ، وبذلك يمكن للدراسة قبول صلاحية معامل الصدق والثبات لأداة

- الاستبيان المستخدمة في جميع بياناتها من وحدات المعاينة .
٢ - الملاحظة المباشرة للبائعات أثناء عملية التسويق .

و- المعالجات الإحصائية المستخدمة:

استخدمت الدراسة بعض المعالجات الإحصائية لتحقيق أهدافها النظرية

والعملية:

$$\frac{\text{ك} \times \text{س}}{\text{ك}} = \text{الوسط الحسابي}$$

$$\sqrt{\frac{\text{مجم ك ح}^2}{\text{ن}} - \frac{(\text{مجم ك ح})^2}{\text{ن}^2}} = \text{الانحراف المعياري} = \text{ل}$$

$$\sqrt{\frac{\text{ن}^2 \text{ع}^2 + \text{ن}^2 \text{ع}^2}{\text{ن}^2} - \frac{(\text{ن}^2 \text{ع}^2 + \text{ن}^2 \text{ع}^2)^2}{\text{ن}^4}} = \text{اختبارات}$$

$$\frac{\text{مجم (م - و)}}{\text{و}} = \text{أي مج} = \frac{(\text{التكرار المشاهد} - \text{التكرار المتوقع})}{\text{التكرار المتوقع}}$$

التحليل التمييزي =

$$D2 = \frac{R2}{1-R2} \frac{(M1+M2)(M1+N2-2)}{M1-N2}$$

ز-المجال المكاني:

تم حصر الأسواق الشعبية بمدينة الإسكندرية من واقع سجلات المحافظة ومديرية التموين التي تضم بائعات الأرصفة الوافدات من الريف أو المقيمات بالحضر لتسويق منتجاتهن والتي بلغت ١٢٥ سوقا شعبيا موزعة علي أحياء المدينة الستة ، ونتيجة لضعف امكانيات الباحث فقد تم الاقتصار على الأسواق الشعبية بحى وسط اسكندرية التي بلغ عددها ٢٠ سوقا وهى :

- | | | |
|------------------|-----------------|------------------|
| ١- الحضرة | ٢- منشية النزهة | ٣-الابراهيمية |
| ٤- شيديا | ٥- الأزاريطة | ٦- امبروزو |
| ٧- الغيط الصعيدى | ٨- بوالينو | ٩- عرفان |
| ١٠- غربال | ١١- ابن الخطاب | ١٢- زين العابدين |
| ١٣- باب عمر باشا | ١٤- محطة مصر | ١٥- المسلة |
| ١٦- العطارين | ١٧- كوتاريللى | ١٨- الميرغنى |
| ١٩- الأجانب | ١٠- ماريت | |

وقدمت اختيار عشرة مفردات من كل سوق بطريقة عمدية بحيث يتضمن نصفهن من البائعات الوافدات من الريف والنصف الآخر من البائعات المقيمات بالإسكندرية ، حتى بلغ مجموع مجتمع الدراسة ٢٠٠ مفردة (١٠٠ من البائعات الوافدات من الريف ، ١٠٠ من البائعات المقيمات بالإسكندرية)

ح-المجال الزمانى للدراسة:

تم جمع بيانات هذه الدراسة فى الفترة من ١٥/٧/٩٧ وحتى

خامسا : عرض نتائج الدراسة الميدانية المقارنة وتحليلها :

١- عرض النتائج الخاصة سمات المبحوثات فى كلا المجتمعين :

جدول رقم (١)

يوضح التوزيع التكرارى وفقا للسن فى اختبار كا٢ للمجموعتين الحضرية

والريفية

مستوى الدلالة	البائعه الحضرية		البائعه الريفية		السن
	%	ك	%	ك	
دالة	١٠	١٠	١٤	١٤	١٥ -
	١٥	١٥	١١	١١	٢٠ -
	٩	٩	٦٩	٦٩	٢٥ -
	٦٦	٦٦	٦	٦	٣٠ سنة فأكثر
	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	المجموع

كا٢ المحسوبة = ١١٨٫٧٩ درجات الحرية = ٤

كا٢ الجدولية = ١٣٫٢٧ مستوى معنوية = ٠٫١

يوضح الجدول السابق وجود فروق معنوية بين البائعات الريفيات والحضريات من حيث الحالة العمرية ، حيث أن ٦٩٪ من البائعات القادمات من الريف تتراوح أعمارهن بين ٢٥ سنة - أقل من ٣٠ سنة وهى مرحلة الشباب

والحيوية التي تتيح لهن تحمل مشاق السفر والبيع والانتقال ، في حين أن النسبة الغالبة (٦٦٪) من البائعات المقيمات بالحضر اعمارهن أكثر من ٣٠ سنة وقد اتجهن لممارسة مهنة البيع لأسباب متنوعة .

جدول رقم (٢)

يوضح التوزيع التكرارى وفقا للحالة الاجتماعية فى اختيار كالا للمجموعتين الحضرية والريفية

مستوي الدلالة	البائعه الحضرية		البائعه الريفية		الحالة الاجتماعية
	٪	ك	٪	ك	
داله	٩	٩	١٧	١٧	لم يسبق لها الزواج
	٢١	٢١	٥٨	٥٨	متزوجة
	٦٠	٦٠	٢٢	٢٢	أرملة
	١٠	١٠	٣	٣	مطلقة
	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	المجموع

٢١٢ المحسوبة = ٨٢٧٧ درجات الحرية = ٣

٢١٢ الجدولية = ١١٣٤ مستويات معنوية = ٠.١

تتميز الفتاة فى المناطق الريفية بالنشاط والحيوية سواء فى الأعمال المنزلية ، أو مساعدة الأسرة خارج المنزل فى الزراعة ، أو عمليات البيع والشراء نتيجة التنشئة الاجتماعية وبحكم العادات والتقاليد ، وسواء كانت هذه الجهود قبل الزواج لمساعدة رب الأسرة أو بعد الزواج لمساعدة زوجها ، ولذلك أوضحت

بيانات الدراسة أن أكثر من نصف مجتمع الدراسة من البائعات الريفيات (٥٨٪) يساعدن أزواجهن بالعمل في عملية البيع وتصريف المنتجات ، وتوضح البيانات أيضا أن غالبية البائعات الحضريات من مجتمع الدراسة (٦٠٪) قد لجأن لعملية البيع بعد وفاة أزواجهن لتدبير نفقات المعيشة ، وهذا يوضح وجود فروق معنوية بين البائعات الريفيات والحضرية من حيث الحالة الاجتماعية .

جدول رقم (٣)

يوضح التوزيع التكرارى وفقا للسن فى اختيار كآ للمجموعتين الحضرية والريفية .

مستوي الدلالة	البائعه الحضرية		البائعه الريفية		السن
	٪	ك	٪	ك	
داله	٢	٢	٢	٢	أقل من ١٥ سنة
	٩	٩	١٢	١٢	-١٥
	١٥	١٥	١١	١١	-٢٠
	١٩	١٩	٦٩	٦٩	-٢٥
	٥٥	٥٥	٦	٦	٣٠ سنة فأكثر
	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	المجموع

كآ المحسوبة = ١١٨٫٧٩ درجات الحرية = ٤

كآ الجدولية = ١٣٫٢٧ مستوى معنوية = ٠٫١

يوضح الجدول السابق ما سبق وأن اوضحته البيانات فى الجدول رقم (٢)

من أن غالبية مجتمع البحث من البائعات الريفيات يقمن بهذه الأعمال فى المرحلة

العمرية التي تتميز بالنشاط والحيوية والتي تتراوح بين ١٥-٣٠ سنة ، حيث تتطلب هذه العملية كثير من الجهد والمشقة في حمل المنتجات والسفر بها بالقطارات أو السيارات ثم العودة مرة أخرى آخر النهار ، أما البائعة المقيمة بالمنطقة الحضرية فإنها لا تبذل نفس الجهد والمشقة التي تبذلها البائعة الريفية، ولذلك فإن أكثر من نصف مجتمع البحث من الحضريات (٥٥٪) أعمارهن أكثر من ٣٠ سنة ، وهذا يوضح وجود فروق معنوية بين البائعات الريفيات والحضريات من حيث السن .

جدول رقم (٤)

يوضح التوزيع التكرارى وفقا للحالة التعليمية فى اختبار كا٢ للمجموعتين

الريفية والحضرية

مستوي الدلالة	البائعه الحضرية		البائعة الريفية		الحالة التعليمية
	٪	ك	٪	ك	
داله	١٥	١٥	٧٥	٧٥	أمى
	٣١	٣١	١٦	١٦	تقرأ وتكتب
	٥١	٥١	٥	٥	مؤهل دون المتوسط
	٣	٣	٤	٤	مؤهل متوسط
	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	المجموع

كا٢ المحسوبة = ١٦٥٤٣ درجات الحرية = ٣

كا٢ الجدولية = ١١٣٤ مستوى معنوية = ٠.١

يتبين من الجدول السابق أن النسبة الغالبة من مجتمع البحث من البائعات الريفيات (٧٥٪) لا يعرفن القراءة والكتابة بسبب انتشار الأمية في المجتمع الريفي وخاصة بين الإناث ، حيث وصل معدل أمية النساء الريفيات إلى ٧٦٪ مقابل ٤٥٪ بالنسبة للنساء في الحضر عام ١٩٨٦ . وتوضح البيانات ان المرأة في الحضر تحصل في البداية على قسط من التعليم ثم يبدأ التسرب من الدراسة لأسباب متعددة قد ترجع إلى الفقر ، أو الزواج ، أو مساعدة الأسرة .. الخ . وهذا يوضح وجود فروق معنوية بين البائعات الريفيات والحضريات من حيث الحالة التعليمية .

والحقيقة أن الإشارة الى تدنى هذه المستويات التعليمية بين اوساط العاملين بالبيع الجائل في مصر تعد واحدة من الملامح الهامة التي تحظى بقدر كبير من الاتفاق بين المشتغلين بالبحوث الاجتماعية في القطاع غير الرسمي في مصر - وخصوصا في مجال الأنشطة المرتبطة بالشارع والتجوال - على ضرورة العمل على تحسين هذا البناء التعليمي وتطويره ، والحرص على اتساع معدلات استيعابه لكل فرد (تعليم الكبار) وهو مطلب أساسى لمجتمع في حاجة إلى الإفادة من طاقات اينائه وتجاوز حالة التخلف ، وتأهيل الفرد المنتج بفض النظر عن الجنس أو الموقع الحرفى ، ولن يتأتى ذلك دون الرقى بالمستوى التعليمي والقضاء على جيش الأمية الرابض بين صفوف الفئات الدنيا فى انقوى العاملة المصرية.

جدول رقم (٥)

يوضح التوزيع التكرارى وفقا للموطن الاصلى لقيمة مربع كا ٢ للمجموعتين

الريفية والحضرية

مستوى الدلالة	البائعات الحضريات		الموطن الاصلى	البائعات الريفيات		الموطن الاصلى
	ن	%		ن	%	
داله	١٠	١٠	حى شرق	٣	٣	الغربية
	١٦	١٦	حى وسط	٤٦	٤٦	البحيرة
	٦٥	٦٥	حى غرب	٢٩	٢٩	كفر الشيخ
	٩	٩	حى المنتزه	٢١	٢١	قرى الإسكندرية
			-	١	١	المنوفية
	١٠٠	١٠٠	المجموع	١٠٠	١٠٠	المجموع

٢كا المحسوبة = ١١٨,٦ درجات الحرية = ٤

٢كا الجدولية = ١٣,٢٧ مستوى معنوية = ٠,١

يوضح الجدول السابق أن غالبية البائعات الريفيات من مجتمع الدراسة يأتين من محافظة البحيرة (٤٦%) باعتبارها أقرب المحافظات إلى الإسكندرية ، وهى فى ذات الوقت مجتمع زراعى كبير يوجد بالكثير من المنتجات الريفية ، ويليهها محافظة كفر الشيخ (٢٩%) ويليهها من يقمن بالقرى المنتشرة على حدود محافظة الإسكندرية (٢١%) مثل أبيس والملاحة والمعمورة ومريوط ومديرية التحرير . أما النسبة الغالبة من البائعات المقيمت بحضر الإسكندرية من مجتمع الدراسة (٦٥%) فانهن يقمن بحى غرب الإسكندرية وهو من أحياء الإسكندرية

القديمة التي تتميز بانخفاض مستوى معيشة السكان فيه ، وبذلك يتبين وجود فروق معنوية بين البائعات الريفيات والحضرية من حيث الموطن الأصلي..

جدول رقم (٦)

يوضح التوزيع التكرارى وفقا للدخل الشهري للبائعات باختبار مربع كاي للمجموعتين الريفية والحضرية

مستوي الدلالة	البائعه الحضرية		البائعه الريفية		الدخل الشهري
	%	ك	%	ك	
داله	١٥	١٥	٣٠	٣٠	أقل من ١٠٠ جنيه
	٣١	٣١	٢٧	٢٧	-١٠٠
	٤٠	٤٠	٢٧	٢٧	-٢٠٠
	٥	٥	١٠	١٠	-٣٠٠
	٩	٩	٦	٦	٤٠٠ جنيه فأكثر
	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	المجموع

كا٢ المحسوبة = ٢٠.١٣ درجات الحرية = ٤

كا٢ الجدولية = ١٣.٢٧ مستوى معنوية = ٠.١

اتضح من بيانات الجدول السابق أن العائد من عمل البائعات يعتبر قليلا مقارنة بمنحنى مستوى المعيشة المتدرج في ارتفاعه ، وهذا دليل علي أن هامش الربح قليل مقارنة بسعر نفس المنتج في المحلات والمتاجر بسبب تكاليف العمالة والايجار والمرافق ، كما أن البائعة القادمة من الريف تقلل من هامش الربح حتى لا تعود ببضاعتهأ مرة أخرى في نهاية اليوم مما يكلفها جهد ومال أكثر ، وإن

انطبق ذلك أيضا علي البائعة المقيمة بالحضر ، إلا أنها في بعض الحالات تضطر للاحتفاظ ببضاعتها والعودة بها في اليوم التالي ولهذا فإن هناك فروق معنوية بين البائعات الريفيات والحضريات من حيث الدخل الشهري .

ويرى الباحث أن العائد المادي من البيع على الأرصفة إنما يتوقف علي طبيعة النشاط أو حجمه ومستوى الأداء والانجاز والاستمرار في العمل .. الخ وليست هناك علاقة بين متطلبات العمل من حيث الجهد وساعات العمل ، فقد يتطلب النشاط من المرأة جهدا كبيرا بينما لا تحصل منه إلا على عائد مادي ضئيل.

جدول رقم (٧)

يوضح التوزيع التكراري وفقا لمصدر الدخل باختبار مربع كاي عند المجموعتين الريفية والحضرية.

مستوي الدلالة	البائعة الحضرية		البائعة الريفية		مصدر الدخل
	%	ك	%	ك	
داله	٢٥	٢٥	٣٠	٣٠	عمل الزوجين
	٥٠	٥٠	٦٠	٦٠	عمل البائعة فقط
	٢٥	٢٥	١٠	١٠	عمل البائعة والأبناء
	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	المجموع

٢١ كالمحسوبة = ١٥٧٧ درجات الحرية = ٤

٢١ كالجدولية = ١٣٢٧ مستوى معنوية = ٠.١

لا شك في أن هناك ظروف اضطرارية تدفع المرأة للعمل كبائعة رصيف لمساعدة الزوج ، أو للصرف علي الأبناء ، أو لتدبير أمور معيشتها ، أو لمساعدة أسرتها في نفس الوقت الذي تفتقر فيه إلي المؤهل العلمي ، أو إجادة مهنة معينة كل ذلك يدفعها إلى هذا العمل الذي لا يحتاج إلى تقنية معينة أو رأس مال كبير ، وقد تبين أن غالبية البائعات من مجتمع الدراسة الريفية (٦٠٪) والحضرية (٥٠٪) ينفقون علي أسرهم من عملية البيع بمفردهن غير أن هناك نسبة أخرى يشترك فيها الزوجات في الدخل (٣٠٪ للريفية ، ٢٥٪ للحضرية) أو يشترك ابنائهن مع البائعة في الدخل (١٠٪ للريفية، ٢٥٪ للحضرية) وهذا يوضح أن هناك فروق ضئيلة بين البائعة الريفية والبائعة الحضرية في مصدر الدخل .

وقد أشارت دراسة قامت بها الجامعة الأمريكية بالقاهرة إلى ما يطلق عليه (الميل المهني) بين أفراد عائلة الباعة الجائلين في أسواق القاهرة وشوارعها ، حيث يميل أعضاء هذه الأسر الى العمل في أنماط متشابهة من الأنشطة أو المهن ، وحينما تتاح لهم الفرص للعمل في نطاق جائل أو ثابت يفضلون أعمال تسويق الطعام والمنتجات الزراعية (٤٠).

جدول رقم (٨)

يوضح التوزيع التكرارى وفقا لنوع السكن باختيار مربع كاي للمجموعتين

الريفية والحضرية

مستوي الدلالة	البائعة الحضرية		البائعة الريفية		مصدر الدخل
	٪	ك	٪	ك	
داله	٢٠	٢٠	٧٧	٧٧	منزل مستقل
	١٥	١٥	١٨	١٨	شقة فى منزل
	٥١	٥١	٣	٣	غرفة فى منزل
	١٤	١٤	٢	٢	غرفتين فى منزل
	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	المجموع

كا٢ المحسوبة = ١٦٣ر٦٤ درجات الحرية = ٤

كا٢ الجدولية = ١٣ر٢٧ مستوى معنوية = ٠.١

توضح البيانات فى الجدول السابق أن البائعات القادمات من الريف يقمن فى منازل ريفية بسيطة ومستقلة مع أسرهن بسبب سهولة بناء المنزل الريفى ، ورخص تكاليفه ، أو توارثوه عن أسرهن الممتدة ، فى حين أن أكثر من نصف مجتمع البحث من البائعات المقيمات بالحضر (٥١٪) يقمن فى غرفة داخل شقة ، أو غرفة فوق السطوح ، أو غرفة أسفل سلم المنزل ، بسبب غلاء الوحدات السكنية فى المناطق الحضرية مما يؤكد وجود فروق معنوية فى نوع السكن بين البائعات الريفيات والحضريات .

٢- دوافع عمل البائعة:

فى ظل التحولات التى تحدث فى المجتمع تزداد حدة الفقر والتهميش الاجتماعى ، لذا يكون اللجوء إلى السوق كباعة ومشتريين أحد الآليات لتكيف الفقراء مع ظروف الفقر ، فأغلب الباعة بالسوق فقراء (وخاصة باعة الأرصفة والمتجولين) يتخذون من بيع سلع ومنتجات بسيطة أسلوبا لتوليد قدر من الدخل، كما يقبل كثير من الفقراء على السوق لشراء احتياجاتهم ، وهنا تجد السلع رخيصة الثمن رواجاً لدى هؤلاء . والبيع بالأسواق لا يتطلب رأس مال كبيراً ولا إجراءات كثيرة ، ولذا فهو أحد أساليب الفقراء لتكيفهم مع ظروف الفقر ، كما أن أغلب النساء العاملات بالقطاع غير الرسمى يحتلن مواقع دنيا فى السلم الطبقي وهن من أسر محدودة الدخل ، ولا تجد المرأة تحت وطأة ضغوط الفقر سوى ممارسة أنشطة لا تيسر إلا فى هذا القطاع حيث تلجأ إلى البحث عن

عمل حتى ولو كان ذلك يدر عائدا ضئيلا لا يصل إلى حد الكفاف، لأنه ليس أمامها سوى ذلك نظرا لقلة الإمكانيات المادية والمهارية التي تؤهلها لعمل مشروع صغير أو الالتحاق بفرص عمل أفضل.

وتلقى المرأة سواء في الريف أو الحضر تشجيعا من أفراد اسرتها وأقاربها للقيام بعملية البيع ، ويكون البعض منهم حلقة وصل بين العرض والطلب في سوق العمل وتقديم التيسيرات لمزاولة عملية البيع وتسويق المنتجات .

والمرأة صغيرة السن في الريف تدفعها عدة عوامل لممارسة هذا النشاط

مثل:

١- مساعدة رب الأسرة (الوالد - الزوج) في تسويق محاصيله الزراعية ومنتجاتها .

٢- الإنفاق على الأسرة في حالة فقد أو هجر أو مرض رب الأسرة.

٣- توفير الاحتياجات الأساسية للصغار .

٤- تسويق المنتجات المنزلية كالجبين والزبد والطيور والأقفاص والطواقي..

الخ.

٥ - المشاركة في اتخاذ القرار من خلال دعم اقتصاد الأسرة.

أما المرأة الحضرية فهناك عوامل تدفعها لممارسة هذا النشاط منها :

١- مشاركة الزوج في تحمل نفقات المعيشة .

٢- الإنفاق على الأسرة في حالة فقر أو هجر أو مرض الزوج.

٣- مساعدة الأبناء على أستكمال التعليم .

٤- المشاركة في اتخاذ القرار من خلال دعم اقتصاد الأسرة.

٥- مواجهة متطلبات المعيشة المتزايدة في الحضر.

جدول رقم (٩)

يوضح المقارنة بين دوافع عمل بائعة الرصيف الريفية وبائعة الرصيف الحضرية

النوع	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري
البائعة الريفية	١٠٠	١٦٫٩٧	٣٫٠٧
البائعة الحضرية	١٠٠	٢٠٫٧٢	٣٫٩٩

٢٤ المحسوبة = ٧٤٤ درجات الحرية = ١٩٨

٢٤ الجدولية = ٢٦٠ مستوى معنوية = ٠٫١

٠٫٠٥ المحسوبة < الجدولية

جدول رقم (١٠)

يوضح قيمة معامل () واختبار معنوياته مربع كاي ومعامل الدالة التمييزية والانحدارية والارتباطية المشتركة لمحور دوافع عمل بائعة الرصيف الريفية والحضرية .

معامل الدالة التمييزية	مستوى الدلالة	درجة الحرية	مربع كاي	
٧٧٫٠	٠٫١	٩	١٧٧٫٠٢	٤٫٠

جدول رقم (١١)

يوضح التوزيع المتوقع للبائعات الريفيات والحضرىات بناء على دوافع

العمل

التوزيع المتوقع للبائعات فى المجموعات البحثية				العدد	النوع
ريفي		حضرى			
العدد	%	العدد	%		
٨٥	٨٥	١٥	١٥	١٠٠	البائعة الريفية
١٢	١٢	١٨	١٨	١٠٠	البائعة الحضرية

من ذلك يتضح أن الفقر هو عامل مشترك بين بائعة الرصيف القادمة من الريف وبائعة الرصيف المقيمة بالحضر إلا أن هناك فروق معنوية فى العوامل الأخرى التي تدفع البائعة القادمة من الريف والبائعة المقيمة بالحضر لممارسة عملية البيع على أرصفة الأسواق .

٣- عملية التسويق التي تمر بها البائعة :

أوضحت البيانات الميدانية أن البائعة القادمة من الريف تشتري المنتجات التي تبيعها من تاجر الجملة فى المناطق الريفية (٥٢%) أو من سوق القرية (٢٧%) أو من الفلاحين فى الأرض الزراعية (٢١%) أما بنظام الدفع الفوري لثمنها أو بنظام التقسيط ، ثم تقوم البائعة بنقل هذه المنتجات عن طريق السكك الحديدية إلى الإسكندرية لأنها قليلة التكاليف ، وتقوم بتسويقها فى المنطقة الحضرية بسعر أقل من سعر السوق لسببين :

الأول هو أن التكاليف المنصرفة على المنتج أقل ، والثاني : هو أن البائعة تريد تصريف منتجاتها حتى لا تعود بها آخر النهار مرة أخرى مما يجعلها تحدد هامش ربح بسيط ، وغالبا ما تتخذ من احد الأرصفة فى الأسواق الشعبية مكانا ثابتا لها تقوم فيه بعملية البيع ، وفى غالبية الأحيان تعلن عما تبيعه بصوت مرتفع لتسمع الآخرين ليقدموا على شراء ما لديها من سلع ومنتجات .

أما البائعة التى تقيم بالمناطق الحضرية فإنها تحصل علي منتجات البيع من سوق الجملة المركزى بالإسكندرية ،وغالبا ما تدفع الثمن فوريا ، ثم تنقل هذه السلع والمنتجات بالعربات الكارو أو بسيارات نصف النقل إلي مكان ثابت لها على رصيف أحد الأسواق الشعبية للقيام بعملية البيع ، وغالبا ما تكون أسعار البيع أعلى قليلا من بائعة الرصيف القادمة من المناطق الريفية بسبب زيادة التكاليف المنصرفة ، ولكنها فى كل الأحوال أقل من أسعار البيع بالمحال التجارية ، وقد تستخدم بائعة الرصيف الحضرية عربة يد فى حمل المنتجات والسلع التى تبيعهها ، وأكدت الشواهد أنه فى بعض الأحيان تعود إلى منزلها ببعض المنتجات التى لم تستطع تسويقها لبيعهها فى اليوم التالى :

جدول رقم (١٢)

يوضح المقارنة بين عمليات التسويق لبائعة الرصيف الريفية وبائعة

الرصيف الحضرية .

الانحراف المعيارى	المتوسط	العدد	النوع
٢٩١	١٢٢٦	١٠٠	البائعة الريفية
٢٦٦	١٤١٤	١٠٠	البائعة الحضرية

كاتب الحسوية = ٤٧٧ درجة الحرية = ١٩٨

كاتب الجدولية = ٢٦٠ مستوى معنوية = ٠.١

جدول رقم (١٣)

يوضح قيمة معامل () واختبار معنوياته باسم مربع كاي ومعامل الدالة التمييزية والانحدارية والارتباطية المشتركة لمحور عمليات التسويق لبائعات الرصيف الحضرية والريفية

معامل	مربع كاي	درجة الحرية	مستوى الدلالة	معامل الدالة التمييزية
٤ر	١٩٣١٠	٥	٠.١	٧٩

جدول رقم (١٤)

يوضح التوزيع المتوقع للبائعات الريفيات والحضريات بناء على عمليات التسويق لكل منهم.

النوع	العدد	التوزيع المتوقع للبائعات فى المجموعات البحثية			
		ريفي	حضرى		
		العدد	٪	العدد	٪
البائعة الريفية	١٠٠	٩١	٩١	٩	٩
البائعة الحضرية	١٠٠	١٣	١٣	٨٧	٨٧

من ذلك يتبين أن هناك فروق ذات دلالة معنوية بين عمليات التسويق التي

تمر بها بائعة الرصيف القادمة من الريف وبائعة الرصيف المقيمة بالحضر في الأسواق الشعبية .

٤- أنواع المنتجات التي يتم تسويقها :

هناك بعض الاختلافات في أنواع المنتجات التي تقوم البائعة القادمة من الريف بتسويقها عن المنتجات التي تقوم البائعة الحضرية بتسويقها ، وقد أوضحت الشواهد والبيانات الميدانية أن المنتجات التي تقوم بائعة الرصيف القادمة من الريف بتسويقها تنحصر في الآتى :

أ - الخضروات والمنتجات الزراعية .

ب - الطيور والدواجن والبيض .

ج- منتجات الألبان (الجبن القريش والزبد) .

د - الحبوب (الأرز - الفول النابت - القمح) .

هـ- المصنوعات الريفية (الأتفاص - الخوص - الطواقي - الأكلمة) .

أما المنتجات التي تقوم بائعة الرصيف الحضرية بتسويقها فتتضمن الآتى:

أ - الخضروات والفاكهة .

ب - الحلوى والمثلجات ومواد البقالة .

ج- الخردوات .

د - الأدوات المنزلية (البلاستيك والألومنيوم)

هـ- الطعام المطبوخ (المحشى - الطعمية - الشاى) .

و- الخبز البلدى .

وقد يحدث تغير فى بعض أنواع هذه المنتجات طبقا لظروف السوق والأحوال الاقتصادية والاجتماعية والصحية للبائعات .

جدول رقم (١٥)

يوضح المقارنة بين أنواع المنتجات التى تقوم بتسويقها بائعة الرصيف الريفية والحضرية .

النوع	العدد	المتوسط	الانحراف المعيارى
البائعة الريفية	١٠٠	١١ر٠٢	١ر٩١
البائعة الحضرية	١٠٠	١٠ر٦٥	١ر٣٩

ت المحسوبة = ١ر٥٧ درجات الحرية = ١٩٨

ت الجدولية = ١ر٩٧ مستوى معنوية = ٠.٥

جدول رقم (١٦)

يوضح قيمة معامل واختبار معنوياته باسم مربع كاي ومعامل الدالة التمييزية والانحدارية والارتباطية المشتركة لمحور أنواع المنتجات التى تقوم بتسويقها البائعة الريفية والحضرية.

معامل	مربع كاي	درجة الحرية	مستوى الدلالة	معامل الدالة التمييزية
٣ر	٢١٦ر٣٨	٥	٠.١	٨٢ر

جدول رقم (١٧)

يوضح التوزيع المتوقع للبائعات الريفيات والحضرىات بناء على أنواع المنتجات التى يبيعونها

التوزيع المتوقع للبائعات فى المجموعات البحثية				العدد	النوع
حضرى		ريفى			
العدد	%	العدد	%		
٢٠	٢٠	٨٠	٨٠	١٠٠	البائعة الريفية
١٠٠	١٠٠	صفر	صفر	١٠٠	البائعة الحضرية

من ذلك نرى أن هناك فروق وإن لم تكن جوهرية فى أنواع المنتجات حيث تتحكم فيها العديد من العوامل والمتغيرات التى تجعل هناك اختلاف فى أنواع المنتجات أو اتفاق فيها كالعرض والطلب والمواسم الزراعية والظروف الاقتصادية أو الصحية وغيرها .

ه - تأثير عملية التسويق على الأدوار المنزلية للبائعة :

بالرغم مما يتسم به العمل فى القطاع الغير رسمى من مرونة فى مزاوله النشاط والمواعيد، وهو ما يتمشى مع ظروف المرأة الاجتماعية والصحية ، إلا أنه ذو تأثير على ادائها لأدوارها المنزلية فهى المسئول الأول عن تربية الأبناء ورعايتهم ، وتدبير شئون المنزل ، وترتيبه ونظافته ، وإعداد الطعام ، ورعاية الزوج، كل ذلك أدى إلى تعرضها للصراع بين أداء أدوارها داخل المنزل وخارجه، وإن كان يساعدا فى حل هذه المعادلة الصعبة نمط الأسرة ونمط الإقامة وظروف العمل والانجاب والتسهيلات التكنولوجية المنزلية ومساعدة الزوج .. الخ

وتدل الشواهد على أن البائعة القادمة من الريف والتي تحمل منتجاتها علي رأسها تأتي مع اقاربها أو جيرانها من نفس البلدة أو المركز تاركة أطفالها الصغار مع زوجها في الحقل أو مع اقاربها أو أسرتها الممتدة لأنها تقضى ساعات النهار في السوق الحضري وتعود في المساء مرهقة من جراء السفر والعمل ، وبالتالي فإن عملها في تسويق المنتجات أو البيع يؤثر على ادائها لأدوارها المنزلية في رعاية بيتها وأولادها وزوجها أو أسرتها . أما البائعة المقيمة بالحضر فإنها تستطيع أن تصطحب أبنائها معها إلى السوق وقد يمارس أيضا الزوج عملية البيع في نفس السوق ، وبالتالي تتجمع الأسرة في مكان واحد وتعود في المساء مع بضعتها ، ويسهل من دور المرأة في المنزل التسهيلات التكنولوجية المنزلية المتوفرة في المناطق الحضرية ، . أن خروج المرأة للعمل خارج المنزل قد أثر ولا شك على ادائها لأدوارها المنزلية سواء للبائعة القادمة من الريف أو المقيمة بالحضر وإن أكدت النتائج على تأثير العمل على أداء البائعة الريفية لأدوارها المنزلية أكثر من تأثيره على أداء البائعة الحضرية لأدوارها المنزلية ، وهذا يوضح أن هناك فروق معنوية لتأثير عملية التسويق على الأدوار المنزلية لبائعة الريفية وبائعة الرصيف الحضرية .

جدول رقم (١٨)

يوضح المقارنة بين تأثير التسويق على الأدوار المنزلية لبائعة الريف

الريفية والحضرية

النوع	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري
البائعة الريفية	١٠٠	٢١٥٨	٢٨٤
البائعة الحضرية	١٠٠	١٩٩٠	٢٢٢

٢٠ المحسوبة = ٣٩١ درجات الحرية = ١٩٨
 ٢٠ الجدولية = ٢٦١ مستوى معنوية = ٠.١

جدول رقم (١٩)

يوضح قيمة معامل () واختبار معنوياته باسم مربع كاي ومعامل الدالة التمييزية الانحدارية والارتباطية المشتركة لمحور تأثير عملية التسويق على الأدوار المنزلية لبائعة الرصيف الريفية والحضرية .

معامل الدالة التمييزية	مستوى الدلالة	درجة الحرية	مربع كاي	معامل
٨٩ر	٠.١	٩	٢١٣٩٥	٢ر

جدول رقم (٢٠)

يوضح التوزيع المتوقع للبائعات الريفيات والحضريات بناء علي تأثير عملية التسويق علي الأدوار المنزلية لكل منهما .

التوزيع المتوقع للبائعات في المجموعات البحثية				العدد	النوع
حضرية		ريفية			
%	العدد	%	العدد		
١٠	١٠	٩٠	٩٠	١٠٠	البائعة الريفية
١٠٠	١٠٠	صفر	صفر	١٠٠	البائعة الحضرية

٦- مظاهر التغيير الاجتماعي للبائعات :

التغيير الاجتماعي هو أى تعديلات كمية أو كيفية علي هياكل المجتمع ومؤسساته وقيمه ومعاييره وعاداته وأنماط السلوك فيه . فالتغيير حقيقة وجوبية فضلا عن أنه ظاهرة عامة وخاصية أساسية تتميز بها نشاطات ووقائع الحياة الاجتماعية ، بل إنه ضرورة حياتية للمجتمعات البشرية فهو سبيل بقائها ونموها ، فبالتغيير يتهيأ لها التكيف مع وقائع . وبالتغيير يتحقق التوازن والاستقرار في ابنىتها وانشطتها ، وعن طريق التغيير تواجه الجماعات متطلبات أفرادها وحاجاتهم المتجددة.

إن خروج المرأة إلى ميدان العمل قد ساعدها على اكتساب الكثير من الخبرات والمهارات ، وزيادة العلاقات الاجتماعية ، والاحتكاك بثقافات مختلفة ، وتغيير الوضع الطبقي لبعضهن ، هذا بالاضافة إلى أن عمل المرأة بالأسواق الشعبية قد ساعدها علي اكتساب الخبرة في التبادل السلعي والتعامل مع الآخرين في تسويق المنتجات من خلال المساومة في الأسعار وهو ما يتمشى مع طبيعة المرأة ، كما أن هناك العديد من مظاهر التغيير الاجتماعي التي اعترت البائعات من جراء ممارسة البيع في الأسواق الشعبية .

أ - مظاهر التغيير الاجتماعي لدى البائعة الريفية :

تدل الشواهد والبيانات الميدانية أن بائعة الرصيف القادمة من الريف قد احتفظت بملابسها ولهجتها وعاداتها التي تعلمتها من الريف ، كما أن مظاهر التضامن والتعاون بين البائعات الريفيات لازالت سائدة إذ ينتقلن من الريف الى المدينة في صورة جماعية وتساعد كل واحدة الأخرى في عملية النقل وحمل

المنتجات وكذلك البيع فى حالات الضرورة ، ضعف رقابة البائعة لأبنائها وتربيتهم بسبب وجودها خارج المنزل طوال اليوم ، ارتفاع معدل الطلاق أو هجر الزوج لهن ، زيادة استخدام الأدوات التكنولوجية الحديثة مثل الكهرياء والبوتاجاز، زيادة الاعتماد على السلع الاستهلاكية الحضرية كالملابس والمأكولات ، المشاركة فى اتخاذ قرارات الأسرة وأحيانا الانفراد بها وخاصة ما يتعلق منها بالانفاق.

ب - مظاهر التغيير الاجتماعى لدى البائعة الحضرية :

تدل البيانات الأمبيريقية أن بائعة الرصيف المقيمة بالحضر يتميز سلوكها بالفردية والأنانية حيث تعمل وسط تجمع سعى كل فرد فيه علي تحقيق مصالحه الشخصية والحصول على أكبر عائد مادى ممكن ، الاهتمام بمظاهر الحياة الحضرية داخل مسكنها ، تحمل المسئولية والاعتماد على النفس فى جلب الدخل لاشباع احتياجات افراد الأسرة ، الاهتمام بتعليم الأبناء وضعف قيمة الوراثة المهنية ، المشاركة فى اتخاذ قرارات الأسرة وأحيانا الانفراد بها ، تدبير الأمور لتجهيز الأبناء للزواج ، ادخار الأموال خوفا من المستقبل ، زيادة الرغبة فى تحديد النسل بسبب انشغال المرأة بالعمل خارج المنزل ، تغير مركز الزوج والزوجة نتيجة لتغير الأساس الاقتصادى الذى تقوم عليه الأسرة وخاصة بعد أن اصبح من الممكن للزوجة أن تصبح مستقلة اقتصاديا عن الرجل ، وبالتالي قل الدافع الاقتصادى للزواج عند النساء بوجه عام .

جدول رقم (٢١)

يوضح المقارنة بين مظاهر التغيير الاجتماعي لبائعة الرصيف الريفية والحضرية

التنوع	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري
البائعة الريفية	١٠٠	١٢٫١٦	١٫٧٦
البائعة الحضرية	١٠٠	١٤٫٠٥	٢٫٦٣

ت المحسوبة = ٩٨هـ درجات الحرية = ١٩٨

ت الجدولية = ٢٦٠ مستوى المعنوية = ٠٫١

جدول رقم (٢٢)

يوضح قيمة معامل () واختبار معنوياته باسم مربع كاي ومعامل الدالة التمييزية والانحدارية والارتباطية المشتركة لحدود مظاهر التغيير الاجتماعي لبائعات الرصيف الريفية والحضرية

معامل	مربع كاي	درجة الحرية	مستوى الدلالة	معامل الدالة التمييزية
٤ر	١٧٨٫٧٨	٦	٠٫١	٧٧ر

جدول رقم (٢٢)

يوضح التوزيع المتوقع للبائعات الريفيات والحضرىات بناء على مظاهر
التغير الاجتماعى لكل منهما

التوزيع المتوقع للبائعات فى المجموعات البحثية				العدد	النوع
حضرية		ريفية			
العدد	%	العدد	%		
١٠	١٠	٩٠	٩٠	١٠٠	البائعة الريفية
٨٧	٨٧	١٣	١٣	١٠٠	البائعة الحضرية

من ذلك نرى أن هناك فروق جوهريّة بين مظاهر التغير الاجتماعى التى
حدثت لبائعة الرصيف القادمة من الريف ومظاهر التغير الاجتماعى التى حدثت
لبائعة الرصيف المقيمة بالحضر .

٧- المعوقات التى تواجه البائعات فى عملية التسويق :

تواجه بائعات الأرصفة سواء القادمة من الريف أو المقيمة بالحضر العديد
من المعوقات أثناء عملية تسويق منتجاتهن ، وإن زادت حدتها أو قلت بالنسبة
لبعضهن إلا أنها تكاد تكون مشتركة وعامة بينهن ، أهم هذه المعوقات التى
أفرزتها البيانات الميدانية هى :

أ - النقل والمواصلات :

تعانى البائعة الريفية من صعوبة نقل منتجاتها من مركز الانتاج الريفى
وحملها فى القطارات ، ثم نقلها إلى الأسواق الحضرية مما يكلفهن جهدا ومالا
كما أن البائعة المقيمة بالحضر تعانى أيضا من مشكلة نقل المنتجات والسلع من

مراكز البيع بالجملة إلى الأسواق الحضرية التي تكلفها أيضا جهدا ومالا.

ب - الاتاوة :

تواجه بائعات الأرصفة مشكلة الاتاوات التي يفرضها البلطجية كبار تجار السوق وبعض المهن الأخرى من فرض جزية تدفعها البائعة فى صورة أموال أو منتجات فى مقابل السماح لهن بممارسة عملية البيع فى السوق.

ج- مفتش الصحة :

تعانى بائعات الأرصفة من حملات مفتش الصحة بسبب عدم مراعاة الشروط الصحية أثناء عملية البيع ، بالإضافة إلى عدم استخراج شهادات صحية تسمح لهن بعملية التسويق .

د - قوة الإزالة (البلدية) :

تشن شرطة المرافق حملات للقضاء على اشغالات الرصيف وإخلاء الشارع الذى يتوسط السوق بهدف تخفيف وطأة الزحام وتيسير حركة المرور مما يعرض هؤلاء البائعات لمصادرة منتجاتهن وتحرير المحاضر لهن .

هـ- الخوف من المستقبل :

إن عدم التأمين على هؤلاء البائعات ضد الحوادث أو المرض أو الوفاة يثير لديهن المخاوف مما يحمله المستقبل لهن خاصة إذا كانت البائعة تعول الأسرة ، أو هى مصدر الدخل الوحيد لها .

و - عدم اهتمام المسؤولين فى المحافظة بهن من حيث تنظيم السوق ، وحمايتهن من البلطجية بإزالة أكوام القمامة بصفة دورية ، وعدم الاعتراف بهن

كباتعات يشاركن فى توفير السلع والمنتجات بأسعار أقل من المحال التجارية .

جدول رقم (٢٤)

يوضح المقارنة بين المعوقات التى تواجه الباتعات الريفيات والحضرىات أثناء عملية التسويق

الانحراف المعيارى	المتوسط	العدد	النوع
١ر٠٢	١ر٥٦	١٠٠	الباتعة الريفية
١ر٤٤	١ر٩٧	١٠٠	الباتعة الحضرية

درجات الحرية = ١٩٨

ت المحسوبة = ٢ر٢٣

مستوى المعنوية = ٠.١

ت الجدولية = ٢ر٦٠

جدول رقم (٢٥)

يوضح قيمة معامل () واختبار معنوياته باسم مربع كاي ومعامل الدالة التمييزية والانحدارية والارتباطية المشتركة لمحور المعوقات التى تواجه الباتعات الريفيات والحضرىات.

معامل الدالة التمييزية	معامل الدالة	درجات الحرية	مربع كاي	معامل
٠.١	٠.١	٥	٢٥٢ر٠٤	٣

جدول رقم (٢٦)

يوضح التوزيع المتوقع للبائعات الريفيات والحضريات بناء علي المعوقات التي تعوق كلا منهما في عملها .

التوزيع المتوقع للبائعات في المجموعات البحثية				العدد	النوع
حضرية		ريفية			
%	العدد	%	العدد		
١٢	١٢	٨٨	٨٨	١٠٠	البائعة الريفية
٩٢	٩٢	٨	٨	١٠٠	البائعة الحضرية

جدول رقم (٢٧)

يوضح معاملات الارتباط للمحاور الرئيسية المتعلقة ببائعات الرصيف الريفيات والحضريات بالأسواق الشعبية

مستوي الدلالة	معامل الارتباط	الريفي	الحضري	اسم المحور
		المتوسط	المتوسط	
غير دالة	٠.٣٤	١٦ر٩٧	٢٠ر٧٢	دوافع عمل كل منهما
،،	٠.٣٩	١٢ر٢٦	١٤ر١٤	عمليات التسويق لكل منهما
،،	٠.٢٢	١١ر٠.٢	١٠ر٦٥	أنواع المنتجات
،،	٠.٥٦	٢١ر٥٨	١٩ر٩٠	تأثير التسويق علي ادوارهما
،،	١ر٠.٧	١٢ر١٦	١٤ر٠.٥	مظاهر التغيير الاجتماعي
٠.٥	٢٦٧ر	٩ر٥٦	٩ر٩٧	المعوقات التي تواجههن

جدول رقم (٢٨)

يوضح مصفوفة الارتباط الخاصة بالمحاور الرئيسية المتعلقة ببيئات

الأرصفة الريفيات بالأسواق الشعبية

الدرجة الكلية	المعوقات	مظاهر التغير الاجتماعي	تأثير التسويق على الأدوار	أنواع المنتجات	عمليات التسويق	دوافع العمل	المحاور الرئيسية
						١- ١٢ ١٣ ١١ ٠٨ ٢٧	دوافع العمل عمليات التسويق أنواع المنتجات تأثير التسويق على الأدوار مظاهر التغير الاجتماعي المعوقات
١- ١٣	١- ١٣	١- ٠١	١- ٠٠١	١- ٠٣	٠٨ ٠٣ ٠٥ ١٣	٠٨ ١١ ٠٨ ٢٧	
١- ٤٠	** ٤٠	** ٢٩	** ٤٩	** ٣٧	** ٤٩	** ٤٠	الدرجة الكلية

جدول رقم (٢٩)

يوضح مصفوفة الارتباط الخاصة بالمحاور الرئيسية المتعلقة ببائعات
الأرصفة الحضريات بالأسواق الشعبية

الدرجة الكلية	المعوقات	مظاهر التغير الاجتماعي	تأثير التسويق على الأدوار	أنواع المنتجات	عمليات التسويق	دوافع العمل	المحاور الرئيسية
							دوافع العمل
					١-١	١-٧	عمليات التسويق
				١-١	١-٣	١-٢٠	أنواع المنتجات
			١-١	١-٠٧	١-٣	١-١٧	تأثير التسويق على الأدوار
	١-١	١-١	١-٠٦	١-١٧	١-٠٦	١-١٥	مظاهر التغير الاجتماعي
	١-١	١-٢٢	١-٠٥	١-٠٤	١-٠١	١-٠٨	المعوقات
الدرجة الكلية	١-١	١-٢٤**	١-٤٥**	١-٤٢**	١-٤٨**	١-٥٦**	

سادسا: الإطار التصوري المقترح لما يمكن أن تسهم به الخدمة الاجتماعية
لتوفير الرعاية الاجتماعية لبائعات الأرصفة من خلال دور الاختصاصي الاجتماعي
كما دأب:

١- المسلمات التي ينطلق منها الإطار:

أ - يمثل القطاع غير الرسمي قدرا لا يستهان به من حيث حجمه
واسهاماته في المجتمع المصري ، إذ يسهم بقدر كبير في الاقتصاد القومي.

ب - الدور الذى تلعبه بائعات الأرصفة فى تلبية احتياجات سكان المدن والأحياء من السلع الأساسية بأسعار أقل من مثيلاتها فى الحال التجارية.

ج- يعتبر البيع بالأسواق الشعبية أحد آليات تكيف الفقراء مع ظروف الفقر .

د - تعتبر بائعات الأرصفة من الفئات المهمشة المحرومة من برامج الرعاية الاجتماعية .

هـ- تقوم الخدمة الاجتماعية على فكرة جوهرية أساسية هى مساعدة الأفراد والجماعات على الاستفادة من برامج الرعاية الاجتماعية.

٢- الأسس التى يقوم عليها التصور المقترح :

أ - الدراسات السابقة وما انتهت اليه من نتائج.

ب - نتائج دراسة الباحث الراهنة.

ج- الإطار النظرى للخدمة الاجتماعية بصفة عامة وتنظيم المجتمع بصفة خاصة.

د - خبرات وممارسات الباحث العلمية .

هـ - الأطر النظرية للعلوم الاجتماعية.

٣- أهداف الإطار التصورى المقترح :

أ - تنظيم بائعات الأرصفة فى الأسواق الشعبية فى صورة منظمة تكون قادرة على عرض مطالبها.

- ب - توفير اسواق خاصة للبيع المتجولين وبيع الأرصفة تتولى إعدادها أجهزة الحكم المحلى بحيث تتوفر بها الشروط الصحية والأمنية .
- ج- قيام الأخصائى الاجتماعى بإمداد بائعات الأرصفة بالمعلومات اللازمة عن الموارد المتاحة والخدمات المتوفرة وأفضل الأساليب للاستفادة منها .
- د - توفير الحماية لبائعات الأرصفة من الاتاوات التى يفرضها عليهن بلطجية الأسواق.
- هـ- مساعدة أسر البائعات على تنفيذ المشروعات الصغيرة لزيادة اعتمادها علي نفسها معيشيا حتى لا تضطر للعمل خارج المنزل.
- و - العمل على رفع مكانة المرأة الريفية وتعظيم مكانتها الاجتماعية فى الانتاج الزراعى والعمل البيئى مرتفع الدخل.
- ز - تحسين المستوى الاقتصادى لأسر البائعات حتى لا يدفعن بابنائهن للعمل فى سن صغيرة.
- ح - رفع المستوى الصحى لبائعات الأرصفة وعلاجهن من الأمراض الناتجة عن العمل .
- ط - محو أمية البائعات وزيادة وعيهن بحقوقهن.
- ك - إتاحة الفرص للمتسربات بالحقاق بفرص التعليم الرسمى.
- ٤- التكتيكات المستخدمة :
- أ - الحصر الدقيق لعمالة المرأة فى القطاع غير الرسمى.
- ب - إجراء تأمين صحى شامل للمرأة العاملة فى القطاع غير الرسمى.

- ج- التأكد من حصول البائعات على الشهادات الصحية والكشف عليهن قبل العمل .
- د - الاهتمام بزيادة فصول محو الأمية ، وتوفير مدارس ليلية لاتاحة فرص التعليم الرسمي للبائعات المتسربات .
- هـ- رفع مستوى الخدمة التأمينية للعاملات فى القطاع غير الرسمي.
- ٩ - رفع قيمة المعاشات للأرامل والمساعدات الاقتصادية للحالات المحتاجة.
- ز - الاستفادة من برامج المنح والمعونات الخارجية فى شراء مستلزمات الصناعات المنزلية الصغيرة .
- ح - إعطاء أولوية العمل بأجهزة الخدمات للأرامل والمطلقات والمتزوجات اللاتى تعطل أزواجهن عن العمل للإصابة أو المرض.
- ط - تغطية الريف المصرى بمشروعات اسرية وتوجيه استثمارات القطاع غير الرسمي إلى الريف للاستفادة من الأيدى العاملة الوفيرة.
- ه - استراتيجية المرافقة:
- أ - نقل مطالب وحاجات البائعات للمسئولين عن الإدارات الحكومية المحلية .
- ب - اقناع المسئولين بأهمية توفير برامج الرعاية الاجتماعية لبائعات الأرصفة باعتبارهن مشاركات فى الاقتصاد القومى .
- ج- تنظيم حركة البائعات للمطالبة بدراسة مشاكلهن والعمل على حلها .

د - العمل على كسب تأييد الرأى العام نحو مشكلات بائعات الأرصفة.

٦- الوسائل التى تستخدم لتحقيق التصور المقترح :

الاقناع - الوساطة - المفاوضة - الضغط - التدخل غير المباشر .

٧ - الأجهزة المستهدفة لتحقيق أهداف الإطار:

الأدارة المحلية - وزارة الصحة (الهيئة العامة للتأمين الصحى) - وزارة القوى العاملة (مكاتب العمل) - وزارة الشئون الاجتماعية - جمعيات تنمية المجتمع - وزارة التربية والتعليم - جهاز بناء وتنمية القرية المصرية - الجمعيات غير الحكومية .

٨- أدوار الممارسة المهنية للموافقة :

أ - دراسة مشكلات بائعات الأرصفة واحتياجاتهن .

ب - تنظيم البائعات للتعبير وعرض احتياجاتهن ومشكلاتهن .

ج- امداد البائعات بالمعلومات الخاصة بالموارد والإمكانات المتاحة وسبل الاستفادة منها .

د - تقريب وجهات النظر بين مسئولى الإدارات الحكومية المعنية وبائعات الأرصفة .

هـ- الوساطة لدى هيئات المجتمع لتوفير برامج الرعاية الاجتماعية لبائعات الأرصفة .

و - مطالبة أجهزة الحكم المحلى بتوفير الخدمات الأمنية والصحية للبائعات بالأسواق الشعبية.

المراجع

- ١- نادية زغلول سعيد ، العوامل المؤدية إلى ترك المرأة العاملة للخدمة، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمى الثامن ، كلية الخدمة الاجتماعية ، جامعة حلوان ، ١٩٩٥ ، ص ٣٢ .
- ٢- جامعة الدول العربية ، المرأة العربية فى العقد العالمى الثانى للمرأة (١٩٨٥-١٩٩٥) ، القاهرة ، ١٩٩٦ ، ص ٣٢ .
- ٣- المرجع السابق ، ص ٢٨ .
- ٤- محمود محمد محمود ، تصور مقترح لتنمية وعى القيادات الشعبية الريفية للحد من تلوث البيئة ، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمى التاسع ، كلية الخدمة الاجتماعية ، جامعة حلوان ، ١٩٩٦ ، ص ٦٦٦ .
- 6- Zollinger Chapman, Woman : Roles & Statues in Egiht countries , N.Y, , John Wiley, 1977.
- 6 - Rosemary Deem, Women and schooling ,London , Routledge & Kegan paul, 1978, p.53.
- ٧- ويستر اندرو ، مدخل إلى علم اجتماع التنمية ، ترجمة عبد الهادى والى ، السيد الزيات ، الإسكندرية ، دار المعرفة الجامعية ، ١٩٨٩ ، ص ٩٤ .
- ٨- عبد الباسط عبد المعطى - غريب سيد أحمد ، مجتمع القرية - دراسات وبحوث ، الإسكندرية ، دار المعرفة الجامعية ، ١٩٨٦ ، ص ٦٧ .
- ٩- نفس المرجع السابق ، ص ٣٢ .

- انظر ايضا : بوتومور ، الطبقات فى المجتمع الحديث ، ترجمة محمد الجوهري
وأخرون ، القاهرة ، دار الكتب الجامعية ، ١٩٧٢ .
- ١٠- محمد الجوهري ، علم الاجتماع وقضايا التنمية فى العالم الثالث ،
الإسكندرية ، دار المعرفة الجامعية ، ١٩٩٠ ، ص ٢٣٩ .
- ١١- علياء شكرى وأخرون ، المرأة فى الريف والحضر - دراسة لحياتها فى
العمل والأسرة ، الإسكندرية ، دار المعرفة الجامعية ، ١٩٨٨ ، ص ٢٤ .
- ١٢- فاروق أحمد مصطفى ، الأسواق التقليدية - دراسة انثروبولوجية ، فى :
المدخل الى الانثروبولوجيا لنخبة من أساتذة الانثروبولوجيا بكلية الآداب -
جامعة الإسكندرية ، ١٩٩٧ .
- ١٣- عادل عازر ، ثروت اسحق ، تقرير المهمشون بين الفئات الدنيا فى القرى
العامة ، القاهرة ، المركز القومى للبحوث الاجتماعية والجنائية ، ١٩٨٧ .
- 14- Abu-Lughod J." Migrant Adjustment to city life
the Egyptian case" in American Journal of sociology,
57, 1961.
- ١٥- أمال عبد الحميد ، المرأة فى القطاع غير الرسمى ، فى : السيد الحسينى
وأخرون ، القطاع غير الرسمى فى حضر مصر - المداخل النظرية
والمنهجية والتحليلية ، المركز القومى للبحوث الاجتماعية والجنائية بالقاهرة،
١٩٩٦ ، ص ٣٢ .
- ١٦- علياء شكرى وأخرون ، المرأة فى الريف والحضر ، مرجع سابق .

انظر أيضا :

Bartsch W., "Un Employment in less Development countries : A case study of A poor district at Tehran" , international development reviews 1971.

17- Loaz, Sarah , Urban street foodvenders : case study from Egypt, in nicholas hopkins ed., informal sector in Egypt , Cairo papers in social science , vol, 14, No. 4, 1991.

١٨- سمير رضوان ، القوى العاملة العربية - الواقع وأفاق المستقبل - مركز دراسات الوحدة العربية ، بيروت ، مجلة المستقبل العربي ، العدد ٨٩ ، ١٩٨٨ .

١٩- اميرة مشهور وآخرون ، القطاع غير الرسمي في حضر مصر ، إطار نظري للدراسة ، المركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية ، المجلة الاجتماعية القومية ، القاهرة ، مايو ١٩٨٨ .

٢٠- محمد زكي أبو النصر ، الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية للتجمعات الهامشية واتجاهات التنمية الحضرية ، بحث مقدم إلي المؤتمر العلمي الخامس - كلية الخدمة الاجتماعية بالفيوم - جامعة القاهرة ، ١٩٩٢ ، ص ٩٢١ - ٩٥٨ .

21- Gans, Herbert , The Uses of poverty: The poor pay all in : james Henslin, ed; Dawn to earth sociol-

ogy, introductory readings, the free press , N.Y.,
1943, p.p. 327-337.

٢٢- أمال عبد الحميد محمد ، أسواق واضعى اليد والتحولت الاقتصادية والاجتماعية ، بحث مقدم إلى مؤتمر انثروبولوجيا مصر - كلية الاداب بنى سويف - جامعة القاهرة ، ١٩٩٥ ، ص ص ١١٧-١٨٥ .

٢٣- محمد زكى أبو النصر ، إعادة توظيف الاشباع فى سوق الملابس المستعملة ومقابلة احتياجات الفقراء ، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمى التاسع ، كلية الخدمة الاجتماعية - جامعة حلوان ، ١٩٩٦ ، ص ص ٢٢٥ - ٢٦٨ .

٢٤- محمد أحمد غنيم ، سوق الخواجات بمدينة المنصورة ، اصدارات التراث الشعبى بمحافظة الدقهلية ، ١٩٩٧ .

٢٥- عبد الباسط عبد المعطى ، دراسة استطلاعية حول خصائص ومشكلات المرأة فى القطاع غير الرسمى فى حى شعبي بمدينة القاهرة ، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربى آسيا ، الأمم المتحدة ، القاهرة ، ١٩٨٨ .

٢٦- محمد حافظ ، الأنشطة غير الرسمية المرتبطة بالشارع والرصيف والتجوال، فى : السيد الحسينى وآخرون ، القطاع غير الرسمى فى حضر مصر : المركز القومى للبحوث الاجتماعية والجنائية ، القاهرة ، ١٩٩٦ ، ص ٤٨١ .

٢٧- هبة حندوسة ، الآثار الاقتصادية لعمل المرأة الرسمى وغير الرسمى ، القاهرة ، مؤتمر المرأة المصرية وتحديات القرن الحادى والعشرين، ١٩٩٤ .

28- Levesque Joseph , " The human Resources prob-

lem", Solvers's handbook , Mc. Graw-Hill international Editions, New York, 1991, p.105.

29- Hall stones & Mastrianna Frank; "Contemporary Economic problems and issues -College Division, south Western publishing company , United States of America, 1991, p.9.

٣٠- محمد زكى أبو النصر ، المتغيرات التخطيطية لمشكلات الحرفيين بالمجتمعات العمرانية الجديدة ، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمى الثامن ، كلية الخدمة الاجتماعية ، جامعة حلوان ، ١٩٩٥ ، ص٨٩ .

٣١- محمد زكى أبو النصر ، نفس المرجع السابق ، ص٨٦ .

٣٢- محمد عاطف غيث ، محمد علي محمد ، دراسات فى التنمية والتخطيط الاجتماعى ، بيروت ، دار النهضة العربية للطباعة والنشر ، ١٩٨٦ ، ص١٢٠ .

33- Morales Armando & Sheafor Bradford, " Social work A proffession of many faces" , Allyn and Bacon publishers , 5 th edition , Boston, 1989, p.19.

٣٤- السيد الحسينى ، التنمية والتخلف ، الإسكندرية ، دار المعرفة الجامعية ، ١٩٩٦ ، ص٩٧ .

٣٥- آمال عبد الحميد محمد ، أسواق واضعى اليد والتحوللات الاقتصادية والاجتماعية ، مرجع سابق ، ص١٢٦ .

36- Gilbert Alan & Gugler Josef, Cities, poverty and Development Urbanization in the third world , Oxford University press, Billings and sons, London, 1987, p.60.

٣٧- عبد الحليم رضا عبد العال ، البحث فى الخدمة الاجتماعية ، القاهرة ، دار الثقافة للطباعة والنشر ، ١٩٨٨ ، ص ٤٢ .

38- Rubin , Allen & Babbie , Earl, " Research Methods for social Work", Wadsworth publishing company Belmont, Adivision of wadsworth, inc., 1989, p .335.

39- Baker. Therese, " Doing social Research ", sociology series, New York , Mc. Grown Hill, 1988,p.165.

4- Zulficar, Mona, Women in Development , Alegal study , Cairo, UNICEF, 1995, p. 13.

41- Tadros,Feteeha, and Hibbard, squatter Market in Cairo, the Cairo papers in social science , Monograph one , the American University in Cairo , 1990, p.22.