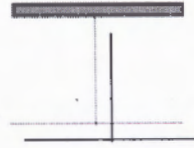


الدراسة الميدانية في مدينة قسنطينة

دراسة ميدانية

وافي شهرزاد
المركز الجامعي سكيكدة



المخلص

في الوقت الذي تشهد فيه المؤسسات العمومية التسريح المكثف للعمال، فإن النشاط غير الرسمية يوظف ملايين الشباب البطال المقصي من سوق العمل. فعلى الرغم من عدم مشروعيتها فإنه يحتل مركزا متميزا في الحياة الاجتماعية والاقتصادية أين أصبح يشهد على ديناميكية مجتمع بأكمله و خير دليل على ذلك واقعنا المعاش ، إذ أنه و لتلبية حاجياتنا المختلفة نلجأ عادة إلى بائعي الأرصفة.

فما هي مقومات هذا النوع من النشاط غير الرسمي ؟

ما هي أهميته و مكانته في المجتمع ؟

ما هي معوقاته ؟

ما هي الحلول التي يمكن استعمالها لمواجهته ؟

يهدف هذا المقال إلى الإجابة على هذه الأسئلة - موضوع استبيان - من خلال حالة بائعي الأرصفة في مدينة قسنطينة كأحد أهم الأنشطة غير الرسمية الشائعة ، التي تستدعي نظرة أكثر تدقيقا .

و قد اتبعنا في ذلك منهجية تأخذ بالأساس التناول التدريجي لواقع النشاط ، من خلال الربط بين الإجابات عن استمارة الاستبيان و إجراء نقاش حول الموضوع بشكل عام للوصول إلى أكبر قدر من المصادقية في المعالجة.

لقد شاع تعبير القطاع " غير الرسمي" على انطلاق واسع في العقدين الماضيين ، والذي يتميز عن غيره بأنشطة لا تنظمها المؤسسات الرسمية والتنظيمات الاجتماعية من قوانين العمل والضرائب واشتراقات التسجيل.

وخير دليل على ذلك ، واقعنا المعاش إذ أنه ولتلبية حاجتنا المختلفة نلجأ عادة إلى بائعي الأرصفة إلى الأسواق الأسبوعية وحتى إلى خدمات المنازل لا لشيء وإنما : لتواجد المنتجات بوفرة ، لقابلية التفاوض.

يهدف هذا المقال إلى الإجابة على هته الأسئلة - موضوع استبيان - من خلال حالة بائعي الأرصفة في مدينة قسنطينة كأحد أهم الأنشطة غير الرسمية الشائعة ، التي تستدعي نظرة أكثر تدقيقا .

و قد اتبعنا في ذلك منهجية تأخذ بالأساس التناول التدريجي لواقع النشاط ، من خلال الربط بين الإجابات عن استمارة الاستبيان و إجراء نقاش حول الموضوع بشكل عام للوصول إلى أكبر قدر من المصادقية في المعالجة.

من بين المظاهر التي تفرض نفسها في الحياة اليومية في المدينة ، ظاهرة البيع على الرصيف كأحد أهم الأنشطة غير الرسمية . التي تتميز في كونها لا تنظمها المؤسسات الرسمية و التنظيمات الاجتماعية من قوانين العمل و الضرائب و اشتراكات التسجيل⁽¹⁾

كما تعرف بأنها عملية إعادة بيع المنتجات و السلع على تنوعها بشكل غير قانوني مع اتخاذ الشارع مكان للعمل ، يعمل هذا الأخير على التقريب بين الأفراد و خلق علاقات اجتماعية معينة بينهم ، فيشكل بذلك هذا النشاط مجالا منظما يعكس نظاما جديدا كصورة للمنظومة المهنية الناشئة في ظروف معينة.⁽²⁾

و لقد شاع البيع على الرصيف على نطاق واسع في أحياء مدينة قسنطينة - باعتبارها منطقة استقطاب و عبور - و امتاز بتركزه المكثف و المتزايد، جعله محل إلقاء للملاحظة و أكثر جذبا لليد العاملة .

لأجل ذلك ، و للإجابة على التساؤلات الواردة آنفا قمنا بتوجيه استمارة استبيان لـ 150 بائع رصيف ، موزعين في المناطق التالية على النحو التالي :

- 100 بائع من حي: ديدوش مراد (la rue de France) و حي الرصيف.

- 50 بائع من سوق الأمير عبد القادر.

فمن ممارسي نشاط البيع على الرصيف ؟

إن أهم ما يميز النشاط غير الرسمي - البيع على الرصيف - كدراسة حالة هو سهولة الدخول إليه. فلا يتطلب معايير محددة ، مقيدة أو معرقة ، مما جعله يكتسب صفة

قابلية استيعابه الواسعة لكل الفئات الاجتماعية (*) أعلى اختلافها من أطفال و شباب و كهول
بنسب متفاوتة .

من الصعب تحديد الفئات الاجتماعية من الناحية العمرية ، إذ يعتبر الأفراد الأقل من 15 سنة
أطفالا لعدم إمكانية تأهيلكم مهنيا و تمهينيا .

في حين حددت المرحلة العمرية للكهول بسن التقاعد 55 سنة .
أما الفئة العمرية المتبقية فهي للشباب .

فلماذا عدم تجانس الفئات الممارسة للنشاط البيع على الرصيف ؟
ماهي دوافع ممارسة نشاط البيع على الرصيف ؟

إن تواجد مختلف الفئات في النشاط دعمته عدة عوامل ؛

فالأطفال : تواجدهم ما هو إلا نتاج للتسرب المدرسي المبكر . مما ينجر عنه بحثهم المسبق عن
فرص العمل دون توفر الشروط المعرفية و المهنية و التقنية لها ، لعجز حتى مؤسسات التكوين
المهني على استيعاب كل الراغبين في الدخول إليهما .

فهم بذلك يشكلون الفئة المهمشة مهنيا ، لا يعرفون بذلك إلا حافة الطريق التي تربطهم بالمدن
و يشغلون نسبة 14 % من العينة محل الدراسة .

أما الشباب : فيشكل أهم فئة مدججة و الطاغية في النشاط بنسبة 76 % لكونها في أوج
القدرة على العطاء مع الرغبة في العمل لا شيء وإنما بهدف تحقيق الاستقرار بأوجهه المختلفة
المهنية منها و الاجتماعية و من ثمة النفسية .

و تميز في هذه الفئة الانشطة نوعين :

شباب بطلان و شباب أحيل على البطالة .

فالشباب البطلان : تواجده بنسبة 92 % من فئة الشباب ناجم عن عجز النظام الإقتصادي -

الإجتماعي على توفير فرص العمل أ- :

- تناقص الاستثمارات في القطاع الإنتاجي .

- تزايد الاعتماد على التمويل الخارجي .

- ركود في إنتاجية القطاع العام .

- انخفاض في معدلات النمو المحلي .

فعلى الرغم من البرامج السياسية الشتجة للتكفل بهذه الشريحة إجتماعيا و

مهنيا ، إلا أن نتائجها محدودة بسبب ركود عملية التشغيل و قلة الوسائل المتوفرة من طرف

الدولة، صف إلى ذلك البيروقراطية الإدارية التي اتسمت بها في تنفيذها و كذلك ظاهرة الفساد للحصول على القرض البنكي .

في حين الشباب الذي أحيل على البطالة ما هم إلا نسبة ضئيلة من فئة الشباب و المرشحة للتزايد، هؤلاء هم ضحية إعادة الهيكلة الصناعية و الليبرالية كنتيجة سلبية من الناحية الاجتماعية (تسريح العمال و غلق المؤسسات).

كحول: يمثلون الأقلية الممارسة لهذا النشاط نسبة 10 % من العينة محل الدراسة ، تقاعدهم لا يكفي حتى لتلبية الحاجيات الأساسية لانخفاض القدرة الشرائية.

و يعود تواجد هذه الفئات الاجتماعية في النشاط غير الرسمي - على الرغم من تمايزها من الناحية الاجتماعية و الاقتصادية و الثقافية (من مستويات المداخيل و التباين الأسري من حيث النوعية و الطبيعة) - إلى كون أغلبهم مسؤولين على عائلاتهم في ظل ظروف معيشة متقاربة ، في ظلها تكمن أهمية هذا النشاط .

فما هي أهمية نشاط البيع على الرصيف ؟

يكتسب النشاط غير الرسمي - البيع على الرصيف - محل الدراسة أهمية بالغة نلمسها على مستوى كل من ممارسيه و زبائنهم .

فعلى مستوى ممارسيه ، يشكل النشاط غير الرسمي :

- مصدر بديل لكسب الرزق بالنسبة للمعتمدين عليه فقط .
- وسيلة لتحسين في الأوضاع المعيشية حتى بالنسبة للمعتمدين عليها انويا ، و ذلك على درجات متفاوتة وفقا لطبيعة السلعة و كذا طبيعة العمل .

و منه ، يلعب نشاط البيع على الرصيف الدور المؤقت و المتوفر في استيعاب اليد العاملة من مختلف الفئات خصوصا البطالة منها. ممثلا بذلك القطاع البديل و المبرر بديناميكية جديدة في مجال التشغيل المذكور . (3)

أما على مستوى زبائن ممارسيه ، فإن البيع على الرصيف يعمل على تلبية حاجيات كل من :

- محدودي الدخل .
- الراغبين في الاقتصاد في نفقاتهم قد يعجزون عن تلبية حاجياتهم من مصادر أخرى.
- و يرجع ذلك لكون العرض :
- متوافر بأسعار منافسة تهدد حتى نشاط البائعين الرسميين.

- محدود أحسبنا بالنسبة لتسبع مستعملة (la friperie) ، مستحيا بذلك
لاحتياجات الشرائح الضعيفة من المجتمع.

هذا مع إمكانية الحصول على سلع غير متوفرة بمجرد الطلب و الاتفاق .
أضف إلى ذلك :

- قابلية التفاوض .
- طريقة تعامل بائعي الأرصفة المكتسبة من الممارسة العملية .
- المرونة من حيث ساعات العمل.

و تحذر الإشارة إلى أن هذه الأهمية تزايد بتناقص تكفل القطاع الرسمي
بأفراد المجتمع استيعابا و خدماتيا على مختلف مستوياتهم ، جعلت من نشاط البيع على
الرصيف يحتل مكانة في الحياة الحضرية .

فما هي مكانة نشاط البيع على الرصيف في الحياة الحضرية ؟

إن حقيقة التداخل المعتمد لنشاط البيع على الرصيف بأنشطة القطاع الرسمي
بشكل مستمر - في حدود غير واضحة من أمامه و خلفه (تمويل، تمويل، تسهيل عمل) ،
فرض نفسه في الأسواق جعله بذلك حقيقة معلومة توطدت في مجتمعا و يعود ذلك إلى طبيعة
النشاط المخفّر من حيث العرض .

فالعرض بدلالة الطلب و العرض بدلالة الربح و الحق أساسا من السلع المستوردة المتواجدة
بنسبة 61.33% من السلع المعروضة للعلامات المتوفرة و مشتقات النوعية.

و أصبح النشاط يشكل بذلك مركبة أساسية من مركبات الاقتصاد الجزائري و يشهد
ديناميكية مجتمع على اعتبار أن المشاركين فيه ماهم إلا جزء لا يتجزأ من المحيط الذي يعملون
به.

و على الرغم من المكانة المحتلة ، فإن البيع على الرصيف يشمل على عيوب.

فما هي عيوب نشاط البيع على الرصيف ؟

على الرغم من الدور الذي يكتسبه النشاط غير الرسمي محل الدراسة ، إلا أنه
يشتمل في طياته نقائص على مستوى كل من السلطات و بائعي الرصيف لعدم مشروعيته.
فالنسبة للسلطات تعني وجود فرص ضائعة للتخزين العمومية و من ثمة فقدان
في الرقابة على الميكانيزمات المالية و النقدية .

أما بالنسبة لبائعي الأرضة : فعلى الرغم من تحقيق بعض الاستقرار الاجتماعي بنسبة 26.66% فإنه يسجل لديهم عدم الاستقرار النفسي من حيث :

- عدم التمتع بالتأمينات الاجتماعية و الحرمان من الضمانات المهنية .
 - المطاردات التي يتعرضون إليها يوميا تقريبا في وسط المدينة و على فترات متفرقة في أطرافها و من ثمة المجازفة بالسلع.
 - استغلال من طرف مستخدميهم و مموليهم في القطاع الرسمي ، إذ بلغت نسبة بائعي الأرضة المستغلين من طرف مستخدميهم 22% معظمهم من فئة الأطفال ، في حين بلغت نسبة الباعة المستغلين من طرف مموليهم 31.33% كلهم من فئة الشباب .
- إن هذه الصعوبات التي يواجهها بائعي الأرضة ماهي إلا صورة عاكسة لعدم مشروعية نشاطهم، و ما ينجر عنه من وضعية عدم الاستقرار .
- إن تواجد بائعي الأرضة - على الرغم من متاعب عملهم خصوصا الضغوطات من مختلف الجهات - ما هو إلا رد فعل عن وضعيتهم ، و يبقى هذا النشاط بديل مؤقت على أمل التحسين في الوضعية إذ :
- يفضل 36% من بائعي الأرضة للجنة محل الدراسة الحصول على منصب عمل حسب التأهيل العلمي أو التقني أو المهني لكل منهم .
 - في حين يحد 64% من العينة الإستمرار في النشاط ، مع الحصول على تسهيلات قانونية بتخصيص الأماكن كما هو الحال بالنسبة للمساحات التي حصصت بالدقسي .

خلاصة القول :

يعتبر نشاط البيع على الرصيف - محل الدراسة كأحد أهم الأنشطة غير الرسمية مكتملا لطبيعة الحياة اليومية ، فتركيزه الشديد و انتشاره الواسع جعل منه أسواقا ذات حقيقة معلومة توطدت في مجتمعنا ، و باتت بذلك وسيلة لمواجهة الظروف الاجتماعية و الاقتصادية تؤهلها للتوسع أكثر بجعل حتى الإدارات العمومية و المؤسسات التعليمية وحدات توزيع لها .

و على الرغم من عدم مشروعية هذا النشاط، فإنه لا يمكن القضاء عليه جبريا لارتباطه الوطيد بمسبباته الاجتماعية و الاقتصادية .

لأجل ذلك ، لابد من البحث الدقيق بعمق و جدية في العوامل المركبة للنشاط المشجعة منها و المعرقة مع توجيه إهتمام خاص للعوامل القانونية و التنظيمية و البيروقراطية قصد إصدار برامج و قرارات بشأنها، لا بتهذئة الوضع باتخاذ إجراءات تعديلية سطحية للتخفيف من حدة انتشاره باستخدام :

- أسلوب المطاردات الأمنية و مصادرة السلع.
 - منح تسهيلات قانونية .
- لأنه على الرغم من ذلك تبقى عراقيل تكمن في علاقات الاستغلال من جهات مختلفة .
و يسبق الواقع أكبر و أعقد بكثير من إمكانية إيجاد حلول شاملة و متكاملة،
على قول سمير صبح : هي معادلة اقتصادية-اجتماعية⁴ (صعبة الحل).

المراجع :

"القطاع غير الرسمي في الشرق الأوسط : هل يكون قاطرة النمو ؟ " ، الندوة، العدد الأول

1، (مارس- أبريل 1996 ، ص 1 .

(2) Zoulikha Boumaza , « La rue dans le vieux Constantine : espace public , marchand ou lieux de sociabilité ? », la revue Algérienne d'anthropologie et de sciences sociales - Isanyat - , N° 2 , 1997, pp 34-35.

(3) من أجل أكثر توضيح أنظر

Chantal Bernard, « Ajustement structurel et secteur informel , ajustement - éducation , emploi » , Europe Média Publication, N° 4156, 1995, pp 95-103.

(4) Samir Sobh , « L'incontournable marché informel » , Arabies, N°160, Avril 2000, p 43

الإستبيان

بيانات خاصة عن ممارسة النشاط غير الرسمي :

1. العمر :
أقل من (16)
أقل من (55)
55 فما فوق
 2. المستوى العلمي : أمي () ، دون المستوى الثانوي () ، مستوى ثانوي () ، جامعي ()
 3. الحالة العائلية : متزوج () ، أرمل () ، مطلق () ، أعزب () .
 4. كم عدد الأطفال ؟
 5. كم عدد أفراد العائلة تحت الرعاية ؟
 6. ما نوع سكنكم ؟ : كوخ () ، شقة () ، فيلا () ، حالة أخرى تذكر ...
- بيانات خاصة بالظروف المهنية لدخول المحوثل لنشاط البيع على الرصيف:
7. هل سبق و أد شغلت منصب عمل من قبل ؟
نعم () ، لا () .
 8. في حالة الإجابة بنعم في أي شكل : تعاقدتي () .
دائم ()
في حالة الإجابة ب لا : هل قدمت طلب عمل من قبل لأي مؤسسة ؟
نعم () ، لا ()
في حالة نعم كيف كان الرد ؟
في حالة لا لماذا ؟
 9. هل تمارس مع هذا النشاط عملاً آخر ؟
نعم () ، لا () .
 10. في حالة الإجابة بنعم ما نوعه ؟
هل تمارس هذا النشاط بشكل :
دائم () ، شبه دائم () ، مؤقت ()
 11. منذ متى و أنت تمارس هذا النشاط ؟

11. لماذا اختيارك لهذا النشاط ؟

كسلما وجدت () ، سابق خبرة () ، سهولة الدخول إليه () ،
الحصول على الربح السريع () .

بيانات على أهمية النشاط للمبحوثين و الزبائن :

12. ما نوع السلع (ة) المعروضة

13. ما مصدر السلع ؟

محلي () ، مستورد () .
ولماذا ؟

14. هل تغير مكان ممارسة نشاطك ؟

نعم () ، لا ()
ولماذا ؟

15. من زبائنكم ؟

ذوي الدخول المرتفعة () ، المنخفضة () ، المتوسطة () .

16. هل مولتم بسلعتكم بعض الخواص ؟

أكيد () ، أحيانا () ، مطلقا () .

في حالة تمريلكم كيف تفسر ذلك ؟ .

17. هل سمع هذا النشاط بتلبية حاجاتكم؟

من الناحية المالية : نعم () ، لا ()

في حالة الإجابة بنعم : هل تدخرون جزءا منها ؟

نعم () ، لا ()

من الناحية الاجتماعية : نعم () ، لا ()

18. هل كل ما تعرضونه يباع ؟

نعم () ، لا ()

في حالة الإجابة بنعم : هل يعود ذلك إلى :

- الأسعار المنافسة مقارنة بالسلع () .

- سلع متوفرة حسب الطلب () .

- عدم وجود بديل آخر أمام الزبون () .
- بعض من هذه الحالات () .
- كلها () .
- حالة أخرى أذكر ...

بيانات خاصة بعلاقة القطاع الرسمي :

19. هل تعمل لصلحك الخاص ؟

نعم () ، لا ()

في حالة الإجابة بلا

لصالح من ؟

تجار خواص ()

عمال في مؤسسات ()

كلاهما ()

رأس مال ()

ما نوع الاشتراك ؟

عمل ()

كلاهما ()

تسهيلات ممنوحة () .

20. ما مصدر سلعتكم ؟

وسطاء () ، تجار خواص () ، أسواق () ، حالة أخرى أذكر ...

21. من منافسيكم ؟

القطاع الخاص () .

زملاء النشاط ()

القطاع العام () .

22. هل أنتم راضون عن وضعيتكم ؟

نعم () ، لا ()

في حالة الإجابة بلا :

لوضعية عدم الاستقرار : نعم () ، لا ()

حالات أخرى أذكر ...

23. ما هي صعوبات نشاطهم هذا؟ :

مضايقات أمنية () .

إستغلال مموليكم () .

إستغلال مستخدميكم () .

التفريعات المختلفة ()

البعض مما سبق ذكره ()

كل ما سبق ذكره ()

24. هل تفضل الحصول على منصب عمل رسمي ؟

نعم لا

في حالة الإجابة بلا لماذا ؟

25. هل تفضل مواصلة ممارسة هذا النشاط بطريقة رسمية ؟ في أي شكل ؟

26. ماذا تقترحون كحل ؟