

الطبعة
الثالثة

روشتة

ضرب البطالة



سلسلة عشرينيات



تحرير
أمل خيرى

2@
www.20at.com

روشته ضرب البطالة

محدثش بياكلها بالساهل

تحرير

أمل خيرى

المحرر العام

محمد فاروق عجم

مقدمة

شبح البطالة يلزمه.. عُرضت عليه وظائف ومهن عديدة رفضها لأنها لا تناسب مستواه - التعليمي طبعا- فهو لم يدرس أربع سنوات في كليته وسهر واجتهد ليصبح نادلا في مقهى أو ماسحا للأحذية أو بائعا جانلا..

لا نقصد بذلك شخصا بعينه، لكننا نتحدث عنك أو عني أو عن صديق لك أو عن شباب بلد بأكملها، فالحال واحد.. يتخرج الشاب وكله آمال وردية بالتحاقه بعمل مناسب لتخصصه في القانون، التجارة، الإعلام، الهندسة، الاقتصاد، إدارة الأعمال... ومع هذه الآمال ترسم صورة مكتب أنيق، غرفة مكيفة، راتب يكفيه ويدخر منه، سيارة فارهة، شقة..، ويطول الانتظار لسنوات بلا جدوى، فليس هناك وظيفة ولا راتب ولا مكتب ولا أمل في المستقبل، ويصاحبه ليلا ونهارا اللقب المحترم.. "عاطل".

وعاطل بجوار آخر، أصبح لدينا جحافل العاطلين، ومعهم أصبحت نسبة البطالة في صفوف الشباب العربي هي الأعلى عالمياً، فطبقا لبيانات الأمم المتحدة يبلغ معدل البطالة في الدول العربية 25% ويصل في بعض البلدان أحيانا إلى 40%!.

نترك هؤلاء قليلا.. ونذهب لفئة أخرى تعيش بيننا يرفضون هذا المصطلح.. "البطالة"، اتخذوا منه عدوا لهم، حاربوه بإمكانيات بسيطة، تركوا شهاداتهم وراء ظهورهم، ووضعوا "العمل" نصب أعينهم.. لا يهم طبيعة العمل فالمهم لقمة العيش، قد لا يكون أحدهم قد قرأ مقولة إسحاق نيوتن أن "النجاح يحتاج إلى ثلاثة عوامل: العمل ثم العمل ثم العمل"، ولكنهم نفذوا جملته حرفيا.

هم شباب يحاول كل منهم صنع مستقبله بنفسه وتوديع البطالة، بعضهم لم ينظر إلى تخصصه ولا إلى مؤهله الدراسي، بل ودع البطالة بأفكار بسيطة واستطاع أن يقتحم مجال العمل من أوسع أبوابه، البعض اختار مهنا وحرفا يعتبرها البعض الآخر عيبا ولكن هؤلاء الشباب لم يروا العيب إلا في البقاء في قافلة العاطلين.

وبعضهم لسان حاله يقول اقبل بأي عمل شريف كمرحلة انتقالية حتى تتمكن من إعداد ذاتك لمطالبات سوق العمل في مهنتك وتخصصك، وأوجد لنفسك مكانا تحت وطأة ظروف اقتصادية تطحن الجميع عاملا وعاطلا.

هذه الفئة الثانية هي محور هذه الصفحات التي بين أيديكم.. والتي تحاول أن تسلط الضوء على حياتهم وما فعلوه لمحاربة البطالة، نسرد قصصهم الواقعية التي عاشوا تفاصيلها ونعرض تجاربهم الناجحة بعد أن أيقنوا أن "محدث بيكلها بالساهل".. فقررروا أن يتركوا التمني والآمال الوردية وأعلنوا "الشغل مش عيب".. فنجحوا بعد أن "أخذوا الدنيا غلابا".

في هذا الكتاب.. ستقرأ عنن يمسح السيارات، ومن يبيع الشاي والقهوة، ومن احترف السمسرة وتجارة الخردة، ومن يشوي الذرة.. عاملين بالمثل الفلسطيني "تراب العمل ولا زعفران البطالة".

بينهم ستجد بائع الألبان، ومنادي السيارات، وخبير القهوة، وعامل المدافن، وفنان التحف، أو من يجمع أكثر من حرفة ومهنة في آن واحد بعكس المثل المصري "سبع صنايع والبخت ضايع".

منهم من اختار أن يكون بائعا "سريحا" في خدمة رواد الكباري، أو أن يكون "منقذا" على شاطئ البحر، أو أن يكون "جائلا" يبيع منتجات حسب مواسمها.. عملا بشعار "الرزق يحب الخفية".

هذا الكتاب.. نأمل أن يستفيد منه الشباب كأسلوب عملي للتعامل مع مشكلة البطالة في بلادنا، أو اعتباره "روشتة" لعلاج البطالة والقضاء عليها نهائيا.. نقدمها لهم في كتابنا.. ولهم أن يختاروا من بينها ما يناسبهم أو يوافق إمكانياتهم، فقط ما يهمنا في النهاية أن يودع الجميع طابور البطالة الطويل.

المحرر

الفهرس

- (1) الباشا حلاق
- (2) بلاصه.. بلاصه
- (3) الفنان القعيد
- (4) ملك القهوة
- (5) أخبار.. أهرام.. جمهورية
- (6) جائل.. حسب المواسم
- (7) مصيف بطعم الشاي
- (8) اللبن ال (النافع)!
- (9) العبقرى المتجول
- (10) أن تكون (سريحا)
- (11) تحف فى وجه البطالة
- (12) فى الخرابة.. التسوق أرخص!
- (13) أطلب.. يجيلك (طيار)
- (14) بيزنس الحناء
- (15) على أربع عجالات
- (16) ودع البطالة فى المدافن!
- (17) أيوة الفريسكا
- (18) أنا مدرس خصوصى!
- (19) هات العطر يا ولد!
- (20) سبع صنایع
- (21) أرزاق تحت الكوبرى
- (22) المهنة.. خرتى
- (23) عقلك مصنع أفكار
- (24) للخردة أسرار
- (25) فى الصيف يحلو العمل
- (26) المنتقد.. مهنة للهواة

(27) يا سوس مين يشتريك؟

(28) يا أبو حلاوة يا تين

(29) السيرور أفضل من التسول

(30) أصبح عندي الآن ورشة

(31) إذا سقط السلك.. أنا موجود

(32) بيب.. بيب.. أنا بيب

(1)

الباشا حلاق

هي (رابطة مصففي الشعر المصريين)، وهم عدد من الشباب والفتيات الذين يأخذون دورات تدريبية داخل الرابطة، لكي تؤهلهم للعمل كحلاقين ومصففين للشعر، فرغم حصولهم جميعا على شهادات جامعية إلا أن البطالة وعدم وجود فرص عمل تتناسب مع مؤهلهم الدراسي دفعهم جميعا لتعلم هذه المهنة لعلها تأتي لهم ببعض المال.

الطبيب الحلاق

الشاب خالد، خريج كلية العلاج الطبيعي، أي أنه من المفترض أن يكون طبيبا، لكن تواجهه داخل الرابطة يثير الحيرة، يقول: "كل أمني أن أحصل على وظيفة لأتمكن من الإنفاق على نفسي، فقد تخرجت منذ ثلاث سنوات، ولا أجد وظيفة حتى الآن مع أن تخصصي نادر، تعبت من اللف على النوادي والمستشفيات لأعمل ولو (مُدلك) في أي فريق لكرة قدم أو أي لعبة أخرى، لكن للأسف لم أجد، فكل الوظائف محجوزة لأبناء أعضاء مجالس الإدارة".

يستطرد: "مهنة الحلاقة ليست عيبا، فأني عمل يدر مالا حلال لا غبار عليه، وأعتقد أن هذه الرابطة لها دور قوي وفعال في الحد من حساسية الشباب من العمل في مجالات بعيدة عن تخصصاتهم".

كوافير.. ذلك أفضل

أما الفتاه هدى، فتقول بحزن شديد: "أنا خريجة كلية تجارة خارجية بتقدير جيد جدا، ومن المفترض أن والدي من عينة الموظفين الذين يطلق عليهم موظف كبير، ورغم ذلك لم يستطع أن يقوم بتعييني في أحد البنوك، لقد اكتشفنا أنه لكي تعمل في بنك فيجب أن تكون واسطتك ليست أقل من وزير".

عندما سمعت "هدى" عن وجود رابطة لمصفي الشعر قررت على الفور الالتحاق بدوراتها لتكون كوافير حريمي، فذلك برأيها "أحسن من الجلوس في البيت لمشاهدة التليفزيون والندم على العمر الذي ضاع في المذاكرة والاجتهاد ليالٍ طويلة".

تشير هدى إلى التحاق شباب وفتيات من مختلف التخصصات الجامعية بهذه الدورات بعد أن أضناهم البحث عن عما شريف، فهناك من هم حاصلون على ليسانس حقوق، وبل يوجد بينهم خريج كلية اقتصاد وعلوم سياسية كان يعد نفسه ليصبح سفيرا فوجد نفسه يتمنى أن يصبح حلاقا.

فرص عمل وسفر

محمد صلاح، رئيس رابطة مصففي الشعر، يوضح: "لقد أنشأنا معهدا فنيا لتعليم أساسيات ومبادئ مهنة الحلاقة وتصفيف الشعر الرجالي والحريمي ومدة الدورة التدريبية ثلاث شهور ويخضع جميع المتقدمون لنيل هذه الدورة لعدة اختبارات للتأكد من قدرتهم على تحمل العمل، خاصة بعد ما وجدنا أن جميع المتقدمين بلا استثناء من خريجي كليات الألسن والعلاج الطبيعي والتجارة والفنون الجميلة، ومن أول شروط الالتحاق أن يكون المظهر الخارجي للمتقدم جيدا كما لا يزيد السن عن 30 عاما ولا يقل عن 18".

وعن رسوم الاشتراك، يقول: "المبلغ صغير جدا وهو 300 جنيه فقط، وهو لا يفي باحتياجات التدريب وأولها الباروكة التي سيقوم المدرب بالتدريب عليها، كذلك أجر المدربين والأدوات والصبغات والكريمات إلى آخر هذه الأشياء التي تستعمل في مهنة الحلاقة".

يضيف رئيس الرابطة: "بعد نهاية الدورة تلتزم الرابطة بإيجاد فرص عمل للطلبة المتميزين الذين نجحوا في اختبارات التدريب حتى لا يقوموا بعمل مشاكل لأن هذه المهنة لا ينفع فيها أخطاء مهما صغرت، ويبدأ مرتب المبتدئ من 300 إلى 400 جنيه، ثم بعد ذلك قد يصل لألف جنيه غير البقشيش، كما نجحت الرابطة في تسفير عدد 50 متدرب من النابغين للعمل في إيطاليا وأمريكا والهند والجزائر وباكستان".

(2)

بلاصه.. بلاصه

بعد معاناة في دراسة الكيمياء والفيزياء والرياضيات على مدى خمس سنوات في كلية العلوم بجامعة الرباط؛ وجد الشاب المغربي "سعيد" نفسه أمام خيارين بعد أن طاله شبح البطالة، إما الاستسلام للواقع والإقامة بالمنزل دون عمل، أو القبول بأي عمل حتى لو كان متواضعا، على أمل الحصول مستقبلا على فرصة عمل مناسبة.

بلاصه... بلاصه

اختار سعيد الخيار الثاني وامتنع مهنة "الكورتية" (ما يطلق عليه في مصر المنادي أو الساييس)، أي الإشراف على تنظيم وصول ومغادرة سيارات الأجرة بمواقف السيارات، وبدلا من أن تصبح رموز معادلات الكيمياء مادة أساسية يلفظ بها لسان سعيد، أصبح لسانه لا يعرف سوى كلمة واحدة هي "بلاصه، بلاصه"، أي "مكان"، ويستخدمها العاملون بهذه المهنة للنداء على مستخدمي سيارات النقل الجماعي ولفنت أنظارهم إلى وجود مكان خال بأحد السيارات.

"مهنة منهكة للغاية".. هكذا يصف "سعيد" تلك المهنة التي يبدأ العاملون بها يومهم قبل شروق الشمس، ويستمررون حتى الغروب، وهي فترة طويلة جدا يكون الجسم قد أُنهك خلالها من فرط تتبع سيارات الأجرة التي تصل أو تغادر المحطة في شتى الاتجاهات، ثم توجيه الزبائن وانتظار امتلاء السيارة بالزبائن والمناداة عليهم لإثارة الانتباه إلى أماكن شاغرة بها.

ولكن هذا الإجهاد البدني لا يساوي شيئا عند "سعيد" قياسا بحالة الاكتئاب التي تسيطر عليه عندما يفكر في حاله، فيجد نفسه يعمل بمهنة لا تحتاج إلى أي قدرات عقلية، ويتساءل: "ما فائدة الدراسة؟! مادام ذلك هو المصير".

وسع صدرك!

لكن زميله "محمد"، وهو شاب جامعي أيضا، يرفض نغمة اليأس التي تبدو واضحة في حديث سعيد، قائلا: "العمل مهما كان مستواه ليس عيبا، ولكن العيب هو البقاء بالمنزل دون عمل.. أهم شيء أن تكون متمكنا من المهنة التي تعمل بها، ولديك المقومات التي تساعدك على أدائها".

ومن وجهة نظر محمد فإن أهم هذه المقومات هي سعة الصدر فهي شرط أساسي، فكثرة الركاب من مختلف الشرائح الاجتماعية والمستويات الفكرية التي تُقبل على استخدام سيارات الأجرة تجعل التعامل معهم وإرضاءهم غاية لا تُدرَك، وكثيرا ما تحدث الشجارات بين السائقين في ترتيب الرحلات لوجود بعض منهم يتمرد على التنظيم ويريد فرض أولويته في الانطلاق قبل غيره.

الشهادة تكسب!

الحبيب العلوي، أحد الجامعيين الذين يعملون بمهنة الكورتية، يختلف مع زميله سعيد حول فائدة الدراسة قائلا: "ليس معنى أنك حاصل على مؤهل جامعي أنك لن تشعر بالاستفادة من المؤهل إلا إذا عملت به، فسعة الأفق والإدراك الواسع مقومات يكتسبها الإنسان من الدراسة ولو بشكل غير مباشر، ومن يفكر هكذا يتعاملون مع العلم والمعرفة من منظور ضيق".
بينما يحكي عن نفسه وعن أهمية الشهادة الجامعية في عمله قائلا: "أفادتني هذه المقومات في فرض سلطة معنوية على السائقين، منعت حدوث الشجارات التي تحدث بين السائقين".

ورغم حالة الرضا التي تبدو في حديث العلوي فإن ذلك لم يمنعه من القول: "كنت أتمنى أن يكون وضعي أفضل من ذلك، ولكن هذه ظروف البلد ولا بد من التعايش معها".

مهنة غير قانونية

وإذا كان هناك من القانونيين من يرفضون هذه المهنة ويرونها غير قانونية، أشبه بالتجارة السوداء، حيث تعتمد على تراضي سائقي السيارات والشباب الذي يمارسها، بلا أي وثائق قانونية تثبت أحقية الشاب بمزاولة المهنة، فضلا عن أنها غير دائمة، تنتهي بحدوث أي تغيير قد يحدث في محطات انتظار السيارات، بإلغائها أو نقلها لمكان آخر فإن للباحثين الاجتماعيين رأي آخر فيعدونها مهنة مقبولة ومحترمة في زمن البطالة لامتنع طوابير العاطلين الذين يتزايدون كل سنة خاصة بعد أن اقترب عدد العاطلين بالمغرب من المليون وربع المليون.

(3)

الفنان القعيد

توقف جسده عن الحركة نتيجة ماس كهربائي صادم، لكن ظلت يدها تعمل وعقله يفكر، تحدى ظلمات الإعاقة بنور العزيمة والإصرار، وتغلب على عوائق العجز بدوافع الإبداع، فاخرج إلى النور أعمالاً أبهرت كل من رآها..

إنه الشاب المصري محمود بيومي، البالغ من العمر 37 عاماً، الذي حولته الإعاقة إلى "فنان" يرسم لوحات فنية بأبسط الخامات، لتكون مع الأيام هويته المفضلة وعمله الذي يرتزق منه..

غيبوبة كاملة

يقول: "حصلت على مؤهل متوسط حلمت من خلاله بوظيفة حكومية، ولكن لأنني نشأت في أسرة بسيطة الحال فقد عملت في أعمال كثيرة منذ الصغر لأجد قوت يومي، حتى انتهى بي المطاف إلى مهنة (كوافير رجالي)، واستمرت بها عدة سنوات حتى حصلت لي الحادثة التي غيرت مجرى حياتي".

يكمل: "كان عمري وقتها 26 عاماً، وكنت حديث الزواج فلم يكد يمر على زواجي إلا حوالي شهر ونصف، وبما أننا من سكان المناطق الشعبية البسيطة فقد كانت هناك دائماً مشاكل في الكهرباء في المنزل، في إحدى المرات صعدت على كرسي لأصلح العطل المعتاد في الكهرباء فصعقت ووقعت إلى الدور السفلي على السلم، وكان السقوط على ظهري فكسرت الفقرة 11 و 12 للحبل الشوكي فأصبت بشلل كلي ودخلت في غيبوبة كاملة لمدة عام، لأخرج منها وجسدي كله لا يتحرك إلا يداي فقط، لكن الحمد لله على كل حال".

بعد خروجي من الغيبوبة دخل محمود في دوامة العمليات الجراحية المختلفة حتى قال الأطباء أن أقصى ما يمكن فعله هو محاولة الجلوس فقط، وخلال هذه الفترة مر بأزمة نفسية كبيرة كأى فرد طبيعي يقع تحت ظروف القاهرة ومؤلمة، وأصبح لا يتحدث مع أحد ولا يرغب في رؤية أحد حتى

ولو كانوا أصدقائه وأقربائه، فقط ما كان يفعله أن يلجأ إلى الله بالدعاء أن يفرج كربه حتى استجاب الله دعائه.

شهادة تقدير

جالت في رأس محمود فكرة الرسم بأعواد الكبريت بطريقة فنية بسيطة كنوع من شغل وقته، إلى أن اقترح عليه أحد أفراد عائلته بأن يمارس الرسم بـ "أعواد قش القمح" كما كان يفعل المصريين قديماً.. ومن هنا كانت بداية الاحتراف..

يحكي: "عندما أتممت أول لوحة بشكل كامل نظرت إليها وبكيت غير مصدق أنني فعلت ذلك على الرغم من جسدي المتوقف تماماً، ومع تكرار التجربة بدأ من حولي يطلبون اللوحات لهم فرفضت بشدة لأنني أعتبرها كأولادي تماماً لا أفرط فيها أبداً، لكن لضيق الحال وعدم حصولي على وظيفة حكومية مستقرة يكون لي منها دخل شهري ثابت رغم أنها تعتبر حق من حقوق المعاقين في مصر؛ بدأت أقتنع بفكرة بيع اللوحات، وبالتالي أصبح هناك تطور كبير في تلك الهواية لدي دفعتني لأن أطور من موهبتي وعملي بشكل كبير".

بدأ الشاب "الفنان" في إنتاج لوحات كثيرة بنفس الخامات البسيطة -الكبريت والقش- وأيضاً البحث عما يهتم به السوق لكي يفتح لنفسه أبواب رزق مختلفة، كما اتجه لعمل بروايز "إطارات" مزخرفة والتي تجعل اللوحات أكثر جاذبية.

شارك محمود في عدة معارض فنية داخل مصر، ليتوج مجهوده وتحديه لإعاقته بالحصول على شهادة تقدير موقعة من رئيس قطاع الفنون التشكيلية بوزارة الثقافة المصرية.

(4)

ملك القهوة

صباح الخير عزيز .. صباح الخير ابن خالتي .. اثنين قهوة سكر خفيف.. عزيز قهوة سادة من أيديك الحلوين.

عبارات من هنا وهناك بين الزبائن التي تزدهم على "عزيز" صاحب الكشك الصغير المقابل للمدخل الرئيسي لجامعة "النجاح الوطنية" بنابلس، الذي يكتسب شعبية عند معظم طلبة الجامعة الذين يفضلون قهوته على سواها من القهوة والمشروبات الساخنة حتى من أرقى الكافيتريات والمقاهي والكوفي شوب المنتشرة حول الحرم الجامعي.

في مركز القهوة

"عزيز" أمضى سنين عديدة في هذه المهنة، فقد كان مستأجرا لحانوت صغير داخل الحرم الجامعي لكن تم إخلائه لصالح شركة كبيرة، ليجد نفسه بلا عمل حتى فتح كشكه مقابل الحرم الجامعي، مطلقا عليه "مركز القهوة" والذي يقدم فيه مشروبات ساخنة وباردة غير القهوة وكذلك أنواع الشيكولاتة والبسكويت والمرطبات .

يحكي عزيز: "الزبائن انتقلوا معي للبقالة الثانية بل زاد جمهوري من الشباب"، وعن سبب شهرة قهوته يقول: "أعتقد أن السبب ليست القهوة بل هي علاقتي الودية مع أبناء الجامعة حيث تربطني بهم علاقة حب ومودة، فأشعر أنني صديق لكل منهم وهم يتعاملون معي على ذلك الأساس".

طلبة وطالبات وسنافر

زبائن عزيز متنوعين من طلبة الجامعة فمنهم الطالب والطالبة، وحتى الطلبة الجدد بالسنة الأولى الذين يعرفون باسم "سنافر"، فما يميز قهوة عزيز أنها تتسم بالأسلوب التقليدي لصناعة القهوة وغليها على نار الغاز مما يجعلها بمذاق جيد، أضف إلى ذلك أن عزيز يكاد يعرف قهوة كل زبون وفي كثير من الأحيان يعطي الزبون طلبه دون أن يحدد له ما يريد..

كذلك فكثير من الطلاب يفضل كشك عزيز عن الجلوس في كافيتريات الجامعة، فرغم وجود عدد من "الكوفي شوب" تنتشر حول الحرم الجامعي وداخله إلا أنهم يفضلون شرب القهوة من هذا الكشك البسيط حيث يجدون فيها البساطة والنكهة البلدية الجميلة، على عكس الكوفي شوب الذي يلتزم جالسه ببعض الطقوس مما يقيد بعضهم.

أحمد شاهر، طالب بالجامعة، يقول: "كل يوم قبل أن أدخل الحرم الجامعي أشتري قهوة من عزيز وأدخل بها إلى الجامعة لأشربها أثناء أحاديثي مع زملائي خاصة على أحد السلالم بالجامعة، وهذا الحال تعودت عليه من أول يوم لي بالجامعة، حيث وجدت إقبالا كبيرا على عزيز وعندما تذوقت قهوته أصبحت من الزبائن الدائمين له".

أما رحاب، طالبة مُحاسبة، فتقول: "جميل جدا أن أشرب القهوة في الصباح حيث أشتريها من مدخل الجامعة من عند عزيز وأدخل بها إلى كليتي فأشعر براحة كبيرة للذة القهوة".

محمد سعيد، سنة أولى "سنافر" فهو من زبائن عزيز مع أول أيامه في الجامعة، يقول: "لا أشرب القهوة إلا من بقالة عزيز، فقد تذوقتها في أول أيامي بالجامعة عندما دعاني صديق لي على كوب قهوة وأعجبت بها ومن يومها وأنا من زبائنه".

(5)

أخبار.. أهرام.. جمهورية

كأى شاب عربي ضاق ذرعًا بوطنه الذي لا يجد فيه وظيفة تحفظ له ماء وجهه وكرامته المعيشية؛ قرر إيهاب المرسي -36 عامًا- أن يهاجر إلى ألمانيا بعد تخرجه كاختصاصي أغذية في كلية الزراعة في نهاية عقد الثمانينيات من القرن العشرين؛ لعله يجد فيها ما لم يجده في بلده مصر.

ولأن قصص النجاح التي نسمع عنها في الغربية قد لا تكرر؛ فالناس يختلفون وكذلك ظروفهم؛ لذا لم يجد إيهاب في بلد الألمان إلا وظيفة بائع صحف؛ فهو ببساطة لا يملك مؤهلات أكثر من هذه لسوق العمل هناك.

المهنة مثقف!

بعد ستة أشهر قضاها في ألمانيا، عاد إلى مصر ولكنه لم يجد عملاً، وظل شهورا عاطلا عن العمل.. من هنا قفزت إلى ذهنه فكرة.. خجل في البداية من أن يقولها لنفسه، لكنه كسر حاجز التردد، وقرر أن يواصل ما بدأه في ألمانيا.. قرر أن يعمل بائع صحف ومجلات من خلال إنشاء كشك صغير لذلك.

بدأ منذ ذلك اليوم الذي كسر فيه الخجل في التخطيط لكل صغيرة وكبيرة في مشروع كشك الصحف، فدبر المبلغ اللازم للمشروع، واختار أنسب مكان يبدأ فيه، وتعرف على متعهد بيع الصحف بمدينة الزقازيق (شرق مصر) التي يعيش فيها، وطلب منه تخصيص نسبة من الصحف له بعد دفع تأمين 300 جنيه ، وبالفعل بدأ العمل في مارس 1998 بأول كشك لبيع الصحف والمجلات، يساعده في ذلك عامل باليومية.

بعدها بدأ يزيد من عدد الأكشاك؛ فكل عامل يرغب في العمل معه يضعه في مكان ومعه عدد من الصحف، وإذا نجح في بيعها يرفعه من عامل باليومية إلى عامل بنسبة من البيع، وقد وصل عدد بائعي الصحف التابعين للشباب إيهاب حوالي 8، منهم من هو ثابت في مكانه، وآخرون يعملون متجولين ويزداد عددهم في مواسم البيع.

قوانين السوق

وكغيره من أسواق السلع، فإن بيع الصحف سوق لها قوانينها وأسرارها؛ فخروج الصحيفة من المطبعة إلى يد القارئ تمر على عدد من التجار ومتعهدى التوزيع؛ فلكل منطقة أو مدينة متعهد توزيع يقوم بدفع تأمين لشركة التوزيع يتراوح بين 30 - 100 ألف جنيه مصري، وقد تزيد حسب مساحة المنطقة التي يغطيها، وهناك متعهدون في هذه المهنة منذ أكثر من ثلاثين عامًا، والبعض يورث المهنة لأبنائه.

يلي الموزع الكبير عدد من التجار الكبار في المنطقة، ولكل تاجر مساحة يتحرك فيها برجاله وتجاره الصغار يقوم بتوزيع الصحف والمجلات عليهم بنسب حسب احتياجات المنطقة؛ فنسب توزيع الصحف تختلف من حي إلى حي حسب مستواها الاجتماعي، ومستوى ثقافة السكان. بل إن نسب التوزيع تختلف من صحيفة لأخرى في نفسي الحي؛ فلكل صحيفة عدد من القراء المنتظمين وعدد آخر يتابعها من حين لآخر كما قد تختلف من شارع لآخر؛ فتوزيع الصحف بجانب الجهات الحكومية والشركات ومحطات القطار والمترو أكثر من توزيعها في الأحياء السكنية.

كما أن هناك مواسم يزداد فيها بيع أنواع معينة من الصحف رواجًا مثل: الجرائد الرياضية أثناء بطولات كرة القدم المحلية والعالمية، وجرائد المعارضة والمستقلة وقت الأزمات والأحداث السياسية، والجرائد القومية أثناء إعلان نتائج الامتحانات والقبول بالوظائف المختلفة. وبالتالي فالبائع أو التاجر الصغير الذي يتعامل معه القارئ ما هو إلا حلقة صغيرة داخل سلسلة طويلة ومنظمة تعمل في توزيع الصحف والمجلات والكتب... إلخ، ويتراوح الربح في تلك السلسلة ما بين 5 و8 قروش في الجريدة، و7% من ثمن المجلة و10% من ثمن الكتاب، فهو يورد آخر النهار ما تبقى معه من صحف ومطبوعات، ويحصل على نسبته التي اتفق عليها مع التاجر الأكبر منه.

ووفقًا لإيهاب فإن التوسع في هذه المهنة يكون بالاتفاق مع متعهد التوزيع بالمنطقة؛ وهو ما جعل توسعه ببيع الجرائد يأخذ خطوات يعتبرها بطيئة إلى حد ما؛ فقد حارب كثيرًا من أجل زيادة المساحة التي يعمل بها وزيادة العدد الذي يتسلمه يوميًا.

القراءة للجميع

ومن وحي مشروع "القراءة للجميع" المقام في مصر منذ عدة سنوات، والذي يهدف إلى إعادة طبع أمهات الكتب في كل المجالات وطرحها بالأسواق بأسعار تناسب الجميع.. تولدت فكرة لإيهاب بإنشاء مكتبة لاستعارة وبيع الكتب القديمة بأسعار تناسب الجميع.

يقول: "الهدف من أي كتاب أو صحيفة هو المعلومة التي فيه، والتي إذا قرأها الشخص ودخلت عقله أصبح الكتاب عديم القيمة يمكن أن يستفيد منه غيره، خاصة مع انتشار ظاهرة قراءة عدد من الجرائد والمجلات بمقابل رمزي يدفع للبائع، وإعادة هذه الجرائد والمجلات آخر النهار؛ لتعود مرتجعاً لشركة التوزيع، بما يعني خسارة لميزانية الصحيفة التي تطبعها".

بالفعل بدأ في عام 2001 في شراء وتجميع الكتب والمجلات القديمة في كافة مجالات المعرفة من جامعي القمامة خاصة الكتب المدرسية والجامعية، ولاقت هذه الفكرة نجاحاً وقبولاً من راغبي القراءة الذين يقيدهم ارتفاع أسعار الكتب عن التوسع في هوايتهم، ويتم استعارة الكتب والمجلات بنسبة من ثمنها.

فالكتاب الذي يتراوح سعره بين 2 و5 جنيهات يؤجره بحوالي 50 قرشاً لمدة ثلاثة أيام، أما قصص الأطفال والألغاز البوليسية والروايات الأدبية التي يقبل عليها الشباب خاصة في فترة الصيف، فيتم استعارتها بمقابل مادي 25 قرشاً للكتاب، كما توجد كتب التفسير والكتب العلمية ويتم تأجيرها بـ 2 إلى 5 جنيهات لمدة أسبوع للمهتمين بهذا النوع من القراءة.

وحق الكتب المدرسية والخارجية للطلاب فقد أحضر منها إهاب كميات كبيرة، وبدأ يبيعها بأقل من نصف ثمنها حسب حالتها، مما جعل البعض من زملائه يقلدون الفكرة.

بلا حدود

تفكير إهاب حالياً يتركز على توسيع أنشطته؛ ففي أحد الأماكن التي يبيع بجوارها الصحف يوجد جهاز حكومي يتردد عليه الجمهور لقضاء طلبات وتراخيص عمل؛ مما يجعلهم يلجئون أحياناً لتصوير أوراقهم؛ لذا قام إهاب بشراء ماكينة تصوير تلي احتياجات هذا الجمهور، بينما في مكان آخر في حي سكني قام بإضافة عدد من بوسترات النجوم وأسطوانات المطربين وشرائط للأفلام العربي والأجنبي للبيع بجانب الصحف.

أما عن أفكاره للمستقبل فهي لا تعرف حدوداً، فهو يفكر في عمل مشروعات كثيرة كلها مرتبطة بالقراءة والمعرفة، فهو لا يحلم بأن يصبح متعهد توزيع الصحف في مدينته، بل يفكر في إنشاء شركة توزيع يديرها بالأسلوب الذي رآه في ألمانيا، كما يتمنى الدخول في مجال الطبع والنشر؛ ليحاول المساهمة في حل مشكلة ارتفاع أسعار الكتب والتي تعتبر عائقاً أمام عشاق القراءة والمعرفة.

(6)

جائل.. حسب المواسم

لا يمتلك محلا ثابتا، يسير في الطرقات ببضاعته، تتجاذبه شوارع العاصمة السودانية، موسى.. بائع جائل بدرجة خبير اقتصادي، ترك الدراسة بعد وفاة والده، ليعمل ماسحا للأحذية، كي يوفر الطعام لأسرته المكونة من ستة أفراد.. ثم انتهج طريق التجارة في سلع موسمية على مدار العام، وهو الآن يعمل بائعا (للذرة المشوية) أمام بوابة جامعة الخرطوم، ومنذ بدايته كماسح للأحذية وحتى بيعه للذرة المشوية قصص وحكايات.. آلام وأحلام..

ماسح أحذية

بدأ موسى رحلته مع العمل كماسح للأحذية بموقف مواصلات الخرطوم بحري، لكنه لم يلبث بها طويلا، لشقاء العمل ساعات طويلة تحت حرارة الشمس وهو ما لم يقوَ عليه، بالإضافة لطبيعة المهنة التي لا تسمح لمن يعملها بزيادة دخله مهما بذل من جهد لتحقيق ذلك، فأجرة مسح الحذاء الواحد نصف جنيه سوداني (ربع دولار أمريكي)، وخلال اليوم يمسخ موسى حوالي 40 حذاء، وبعملية حسابية بسيطة نجد أن دخله اليومي يتراوح بين 20 و25 جنهما سودانيا، وهو مبلغ لا يكفي لإعالة أسرة موسى، التي تدفع نصف هذا الأجر إيجارا للمنزل.

التجارة مواسم وفصول

"الريح.. يزداد في السلع التي يطلبها الزبون"، جملة بسيطة لخص بها موسى منطق السوق، الذي يخضع له الجميع سواء كانوا من كبار الرأسماليين أو الباعة الجائلين، ويعني أن شكل التجارة ونوعها يختلف وفقا للطلب الذي يتنوع تبعا للمواسم الزمنية، فكما يحدث في محلات الملابس، حيث تغير ما تعرضه وفقا للفصول، فإن موسى هو الآخر يغير ما يتاجر فيه وفقا لهذا المنطق ليزيد دخله اليومي.

ففي فصل الشتاء، يأخذ موسى جواكت البرد الثقيلة "السيوترات" من تاجر في السوق العربي، على أن يدفع فقط قيمة الجاكت المباع ويرد الراجع، ويحصل موسى على هامش ربح مناسب عن كل جاكت يبيعه، كما أنه بالإضافة للمتاجرة في الملابس الثقيلة فإنه يبيع بعض الكريجات المرطبة للبشرة، والجلسرين والفازلين الشائعين في الاستخدام عند حلول الشتاء في السودان.

وحين يشتد الحر صيفا يتحول موسى إلى بيع الثلج في طريق المواصلات العامة، ويعمد إلى تقسيم لوح الثلج، الذي يبلغ طوله مترا واحدا تقريبا، إلى أربعة أرباع، ليشجع الجمهور على الشراء، ويستعين في زيادة دخله اليومي في الصيف -بطبليّة- مائدة صغيرة، يعرض عليها أمام "كشك الثلج" بعض الأشياء التي يكثر الناس من شرائها كالسجائر والسعوط (نبات مخدر يوضع بين الشفاة والثثة) وحلوى اللبان ومناديل الورق، وحبوب "البندول" المهدئة للصداع والحمى.

ويتجاوز موسى منطقتي الفصول إلى منطقتي المواسم الإنتاجية، فهو يتاجر في كل محصول جديد، تجده تاجرا للبطيخ في موسم البطيخ وتاجرا للطماطم في موسم الطماطم، وبائع للذرة المشوية في موسم الذرة، التي أقبل على تجريبها لبيعها لطلاب الجامعة لأنهم يقبلون على شرائها بمبلغ يفوق قيمتها الحقيقية بكثير، لا لشيء إلا لأنهم لا يجدونها في بيوتهم.

موسى يؤكد أن نجاح البائع الجائل يتوقف على أمرين؛ الأول بناء الثقة بين البائع الجائل والتاجر الذي يقرضه البضاعة، والثاني تنوع البضاعة لاستقطاب أكبر عدد من الزبائن والعودة في آخر اليوم بأكبر قدر من الربح.

احذر الهوا!

"الهوا" كلمة السر التي يتنادى به موسى مع رفاقه عند الخطر، يكمن هذا الخطر، وفقا لتعبيره في سيارة البلدية وشرطتها، التي تعتبر مهمتها الأساسية هي منع الباعة الجائلين من العمل التجاري، ويرى موسى وعدد من رفاقه أن البلدية هي أكبر المشكلات التي تعيق عملهم، واستقراره في مكان واحد، بالإضافة إلى أن البائع يمكن أن يخسر كل رأسماله في حالة وقوعه في قبضة شرطة البلدية، ولهذا يتساءل موسى لماذا تتسامح البلدية مع المتسولين الذين لا ينتجون شيئا وتلاحق البائع الجائل؟

ومن مخاوفه إلى أحلامه بمستقبل أفضل، يحلم موسى ومن هم على شاكلته بحلم بسيط يؤمن مستقبلهم، وهو كشك صغير لا تتجاوز مساحته ثلاثة أمتار، ولتحقيق هذا الحلم يتعاونون جميعهم في إطار ما يعرف بالجمعية الشهرية (وهي طريقة للتوفير تقوم على أن يتفق عدد من الأشخاص على دفع مبلغ شهري معلوم في يوم محدد ويصرف هذا المبلغ دوريا لواحد منهم)، ويتراوح الرسم الشهري للجمعية بين 150 جنيا سودانيا إلى 200 جنيا، وفي الغالب لا يتجاوز عدد أفرادها 12 فردا، حتى تكتمل دورتها خلال عام واحد، ومن يحصل على المبلغ يقوم بشراء محل خاص به.

أما في حالة عدم كفاية الصرفية لشراء محل فإن الخيار المتاح أمام البائع الجائل هو استئجار "دلفة باب" وهو محل صغير يكون في الغالب في مساحة باب المحال التجارية وتعرض فيها بضائع صغيرة الحجم كمساحيق التجميل والشنط اليدوية وكروت شحن الموبايل، وتحظى في الغالب بسوق مزدهر.

بنصف ضحكة وبأمل كامل يقول موسى: "إن شاء الله بعد سنوات قليلة سيكون عندي محل تجاري كامل".

(7)

مصيف بطعم الشاي

تحت حرارة شمس الصيف، تجدهم في كل مكان من الصباح الباكر إلى وقت متأخر من الليل، يتحملون تعب التجوال وقساوة الحر، تراهم يسيرون جماعات أو أفراداً، بحماسة كبيرة ونشاط منقطع النظير..

إنهم باعة الشاي الأخضر التقليدي في جنوب الجزائر، أو ما يشتهر به محلياً بـ "الشاي البسكري"، هم مجموعة من الشباب فضلوا تمضية فصل الصيف بطريقتهم الخاصة، بحيث تدرّ عليهم قدرًا من المال، تجعلهم بعيداً عن شبح البطالة.. تميزهم بكوفياتهم البيضاء وأباريق الشاي الصفراء التي يتجولون بها في الشوارع وعلى الشواطئ والمنزهات، مستعرضين جودة شايهم الذي يزكي الأنوف برائحته المنعشة.

شاي وتوابعه

بشاطئ "بالميتش" يقف الشاب عبد الرؤوف، 25 عاماً، الذي أتى من منطقة بريان (550 كلم جنوب الجزائر)، وهو يعيد خلط الشاي عدة مرات ويزيد عليه من أوراق النعناع، ويعتبر عبد الرؤوف أنّ هذا السلوك تقليد دأب على ممارسته كل عام، ويشرح كيف أنّه ظل يقضي فترة العطلة الصيفية في فراغ قاتل ببلدته النائبة، ففكر في فعل شيء يخرج منه تلك الرتابة، فكان الحل لدى صديقه "صالح" الذي يماثله عمرياً، حيث شجعه على القدوم إلى شواطئ العاصمة والاشتغال ببيع الشاي التقليدي وتوابعه من المكسرات بها.

عبد الرؤوف الذي درس القانون وظل من دون وظيفة لسنوات، أكد أنّ بيعه الشاي يوفر له عوائد مغرية قد تصل أحياناً إلى 800 دولار شهرياً، تبعاً للرواج الكبير الذي يلقاه الشاي الأخضر وسط المصطافين.

كله فوائد!

بشاطئ زرالدة وبو هارون في الضاحية الغربية لعاصمة الجزائر؛ يعمل بإعداد الشاي أيضاً عبد السمیع (27 سنة)، وفؤاد (22 سنة) ويزید (29 سنة)، الذين يرون أنّهم من خلال بيع الشاي

"يصيبون عدة عصفير بحجر واحد"، فهم يسترزقون فضلا عن كونهم يحافظون على بقاء المهنة الأكثر شعبية صيفا، ولم يخف الثلاثة أنّ احتكاكهم بالزبائن ساعدهم على تكوين معارف واكتساب صداقات، ويشيرون إلى زميلهم السابق أيمن الذي قدّم الشاي إلى زبون يدير إحدى الشركات الحكومية، فلما رأى جديته ونشاطه، عرض عليه فورا وظيفة في شركته، أنهت محنة 10 سنوات من البحث المضني عن عمل.

لكن الأمر لا يخلو من المشكلات التي تقابل باعة الشاي، حيث يشكون من افتقارهم لأي تأمين كون مهنتهم "مؤقتة وظرفية"، كذلك يعاني الشباب الجنوبي من قلة حيلتهم فهم يهيمون على وجوههم احتكاما لافتقارهم لمسكن يؤويهم، بجانب تحملهم مشاق البعاد عن الأهل، ويتوجس كثير من هؤلاء من مصيرهم المجهول، ففور انقضاء الصيف تنقضي صلاحية مهنتهم المرتبطة بشكل وثيق بهذا الفصل الحار، فيبدءون رحلة البحث عن عمل جديد.

(8)

اللبن ال (نافع)

في إحدى القرى المصرية نشأ هذا الفتى.. ربما كان أهم ما يميزه منذ صغره هو قدرته الفائقة على فهم من حوله بسرعة وبوضوح، وهو ما قاده إلى عالم تجاري يبعد عن مجال دراسته تماما، استطاع فيه توظيف مبالغ قليلة ليحصد بعدها نجاحا فائقا ويكون قدوة لغيره من الشباب..

نافع الأودن، 26 سنة، تخرج في كلية الدعوة الإسلامية بجامعة الأزهر، وكأى طالب يلتحق بتلك الكلية تمنى أن يصبح داعية إسلامي، وأن تصبح الدعوة مهمته الحياتية، ومهنته ومصدر رزقه، فطالما حلم باعتلاء المنبر، والسعي بين الناس بما ينفعهم في دنياهم وآخرتهم، لكنه كان يدرك - منذ دخوله الجامعة- أن ذلك قد يكون أمرا صعبا لظروف عامة تتعلق بسياسات التوظيف الحكومية، والتي قلصت حجم من يتم تعيينهم في الوظائف الحكومية بشكل كبير.

الحل في الألبان

رأى نافع أن عليه الفصل بين ما يتمناه وواقعه الذي يحياه، أو على الأقل أن يطوع واقعه لخدمة أمانيه، فقرر التغلب على مشاكله الاقتصادية حتى لا يكون ذلك عائقا أمام تحقيق حلمه في الدعوة.. وبنشاط وهمة بدأ نافع مشروعا لتربية الأرناب في منزله، وخلال الأشهر الأخيرة من دراسته استطاع أن يجمع من مشروعه الناجح 5 آلاف جنيه، وبعد تخرجه مباشرة لم يفوت فرصة الاستفادة بهذا المبلغ البسيط، فقرر أن يبدأ مشروعا آخر يدور عليه عائدا كبيرا.

فكر نافع في ماهية المشروع الذي يمكن أن يحقق له نقلة مختلفة في حياته، ويكون متفردا به بحيث لا يؤدي تكرار المشروع أو تشابهه مع مشروعات مقامة بالفعل إلى فشله.. لم يجد في قريته المكان المناسب، أو المشروع الملائم لتحقيق ما يريد، لكنه وجد فيها نبتة المشروع أو فكرته، فقد اكتشف أن لتر اللبن في قريته يباع بضعف السعر في المدينة، وعلى الفور قرر أن يبيع لبن قريته في المدينة.

اختار نافع أكبر أحياء مدينة القاهرة ليبيعه هناك، فاستأجر محلا في أحد أحياء شبرا، ذلك الحي الذي يعج بالسكان، لكنه لم ينس قبل هذه الخطوة أن يتخذ خطوة أهم اعتبرها أحد أسرار نجاحه، وهي الذهاب إلى أحد محلات بيع الألبان، والتدريب فيها لمدة شهر للاطلاع على خبايا

صناعة وبيع الألبان ومنتجاتها، وبأقل من 5 آلاف جنيهه نجح نافع في تجهيز محله، ثم افتتح مشروعه الذي ظن أنه صغير، ولم يعلم أنه سيكون سببا في حدوث نقلة كبيرة في حياته.

للمحل فروع أخرى

أسابيع قليلة مرت على نافع جنى خلالها أرباحا كبيرة وغير متوقعة، فلتز اللبى وحده يدر مكسبا يزيد عن نصف جنيهه باليوم، في الوقت الذي تتضاعف فيه كميات اللبن المباعة، فتجاوزت مئات اللترات، فضلا عن ذلك مثلت أرباح الزبادي والأرز باللبن وغيرها من منتجات الألبان أحد مصادر أرباح المحل.

مرت شهور وبدأ المشروع يأخذ شكلا مميزا، واضطر نافع إلى الاستعانة بأربعة شباب للعمل معه في محله، وبلغ الأجر الشهري للعامل الواحد 600 جنيه، ووسط أرباح كبيرة فكر نافع في نقل تجربته المميزة إلى مكان آخر، فافتتح محلا آخر بنفس الحي، وحقق الفرع الجديد نفس نجاح الفرع الأول، وهو ما شجعه على افتتاح فرع ثالث؛ لتزداد أرباحه ويزداد نجاحه.

صحي ومضمون

يرى نافع أن نجاحه يعتمد بالدرجة الأولى على الحصول على الخبرة في هذا المجال من أصحابها، وينصح المبتدئين بالذهاب أولا إلى محل لببيع الألبان ليتعرفوا على خبايا تلك التجارة، فهي تجارة ليست سهلة كما يعتقد البعض، وليست مجرد بيع وشراء، لكن اللبن بضاعة معرضة للفساد بسرعة، لذلك لا بد من معرفة كيفية مواجهة هذا الخطر، وينطبق نفس الأمر على بقية منتجات الألبان مثل الزبادي والأرز باللبن.

أما العامل الثاني في نجاح المشروع فيتوقف على الاختيار المناسب لمكان المحل، فيجب أن يبتعد عن الأماكن الضيقة، ويفضل أن يكون بالقرب من منطقة سكنية مزدحمة، وأن يبتعد قليلا عن المحلات التي تتاجر في نفس النشاط.

عامل النجاح الثالث كما يسرد نافع هو الجودة، فالزبائن - كما يقول نافع - تقوم بتجريب كل ما هو جديد، فإذا وجدته أعلى جودة من غيره فستتجه إليه، أما إذا كان مساويا لغيره فتتعامل بمنطق "ما نعرفه أفضل" وتتجه للأقدم.

ويؤكد نافع إلى جانب هذه العوامل أهمية النظافة، فمن منتجات الأغذية ذات طبيعة خاصة، ويتعامل معها المواطن بدرجة عالية من الحساسية، فإذا لم يشعر "الزبون" بنظافة المحل

والعمال والمنتج فلن يقبل على المحل نهائيا.. كذلك التعامل مع الزبائن بذكاء وامتصاص غضبهم،
والتعامل مع منتج ألبان ثقة، بما يضمن أن يكون المنتج صحيحا ومضمونا.

(9)

العبقري المتجول

يصفه الناس بالعبقري، ليس فقط لأنه يتحايى على الرزق، بكل ما أوتي من سبل، بل لامتلاكه قدرات في إنجاز العمليات الحسابية تفوق أية آلة حاسبة، ولتحدثه عدة لغات أجنبية بطلاقة، ومع ذلك فرزقه قليل، فهو يعمل بائعاً متجولاً يبيع السجائر وحافظات النقود والمفاتيح.

هذه المواصفات كلها تخص الشاب المغربي حميد بوقرييبة (25 عاماً) من مدينة فاس، الذي يدرس -بجانب عمله- الفيزياء بكلية العلوم في جامعة سيدي محمد بن عبد الله بمدينة فاس.

ورغم المجهود الشاق الذي يبذله في تجارته المتجولة، فإن دخله اليومي لا يتجاوز 50 درهما مغربياً، ويحاول من خلاله تدبير الأمور المالية لدراسته وأدوية مرضه النفسي التي تتجاوز مائة درهم، وكذلك مساعدة أسرته الفقيرة التي تتكون من أربعة أفراد هم: (الأم فاطمة المسعودي 55 سنة، وأخوان: علال 32 سنة، خياط، ورشيد 22 سنة، صانع أحذية).

ولا يتضايق الشاب المغربي من انخفاض دخله، فهو يؤمن بالمثل القائل "اللهم العمش ولا العى"، ولكن أكثر ما يخشاه هذا الشاب هو مطاردة قوات الأمن التي تقوم بحملات يومية ضد الباعة الجائلين، وخاصة ذوي المواقع الثابتة.

ثلاث لغات وسجن!

يتحدث حميد بمرارة عن سعيه للرزق والعمل في أي وظيفة ثابتة، خاصة أنه يمتلك مؤهلات عديدة، فيوضح أنه تعرض إلى الاعتقال والسجن لأسبوعين، لمجرد أن ظروفه وإتقانه للفرنسية والأسبانية والإنجليزية، جعلته يجرب العمل كـ"مرشد سياحي غير مرخص" بعد ضبطه برفقة سياح بمدينة مكناس.

الجانب الأهم في شخصية بوقرييبة، هو قدرته على عمل الحسابات أسرع من الآلة الحاسبة، حيث يقوم باستعراض تلك المهارات أمام زبائنه، مما يجعلهم يتعاطفون معه بل عندما يفعل

ذلك يتجمعون حوله في حلقات تشبه حلقات "جامع الفنا" بمراكش تلك الساحة التي يتجمع فيها الناس لمشاهدة العروض الغنائية والسحرية.

وبسبب هذه المهارة تستعين بعض الشركات بخبرته في إنجاز العمليات الحسابية مقابل "مبالغ مالية لا تسمن ولا تغني من جوع" على حد قوله، وتمنى أن تنتبه له هذه الشركات، وتضمه لها كموظف ثابت.

قدرات خارقة

موهبة بوقرييبة الخارقة تفتقت في أكتوبر 1993، حينما اكتشف أستاذه في القسم الثالث الابتدائي ميوله الفطرية لإنجاز العمليات الحسابية الصعبة بسهولة كبيرة، وساعده أحد المعلمين في الظهور على شاشة القناة الثانية المغربية، وشارك في عدة مباريات للرياضيات بفاس وخارجها وحاز على عدة جوائز تشجيعية.

وبالإضافة لما سبق، يملك هذا الشاب قدرة خارقة على معرفة السن الحقيقي لشخص ما، ورقم حذائه وعمر منزله وقياسه، وتخزن ذاكرته المئات من أرقام الهاتف ولوحات السيارات، كما يمتلك مؤهلات للعب الشطرنج وتعلم استخدام الحاسوب.

لكنه يبدو غير مرتاح للطريقة التي يتم بها التعامل مع موهبته وعدم إتاحة الفرصة له للمشاركة في مباريات أولمبياد الرياضيات، ويقول: "أعتبر نفسي من العباقرة الكبار في مجال الرياضيات، لكن المسؤولين والمهتمين يتجاهلون قدراتي".

ويبقى طموحه في الوصول إلى المكانة التي تبوأها الراحل المهدي بن بركة الذي أهر العالم بمؤهلاته العظيمة في مجال الرياضيات، "وإيجاد منصب شغل يساير إمكانياتي داخل الوطن أو خارجه حيث يمكن أن أجد من يقدر موهبتي".

(10)

أن تكون (سريحا)

مع اتجاه الشمس للغروب يبدءون في الظهور، فعلى كباري القاهرة المرتفعة فوق نهر النيل يستمر عملهم للساعات الأولى من الصباح.. إنهم بشر ضاقت بهم شوارع القاهرة وحواريها بينما فتح الكوبري لهم ذراعيه ليجدوا "قوت يومهم" والذي يمثل أقصى أمانهم في الحياة.

لديهم يمكنك أن تشتري وردة لحبيبك، أو تأكل حبات الترمس أو "كوز ذرة" ساخن، وربما كوب من "حمص الشام".. أو تجلس لديهم وتشرب كوب شاي "في الخمسينة" ليكتمل استمتاعك بهواء النيل.

ترمس وحمص

الكثير من "السريحة" على باب الله، أجبرتهم ظروف الحياة على أن يكون الكوبري مقر عملهم، فوراء كل منهم قصة، لكن مع تعدد هذه القصص فلسان حالهم جميعا: "كل إلى يجيبه ربنا كويس.. الواحد لازم يجرى على أكل عيشه وعيش أولاده".

يضم "كوبري عباس" العديد من السريحة.. عليه ستجد رجلا بقامته القصيرة، وظهره المنحني، وملامحه التي تشير إلى تجاوزه الثمانين عامًا، ورغم ذلك ستجد لديه من القوة لأن يدفع عربة "الترمس" بحماس وابتسامة صافية، فهي مصدر رزقه الوحيد الذي يعول منه أبناءه الثلاث..

يحكي عم "حارس": "أنا في الشغلانة دي أكثر من 20 سنة، الأول كنت ببيع فاكهة في إسكندرية، لكن الفاكهة تجارة يوم فوق ويوم تحت، عشان كده بدأت أبيع الترمس على الكوبري، على الأقل مالوش تسعيرة ومش غالي، غني وفقير يقدر يشتريه".

الخروج من التعليم مبكرًا لإعالة الأسرة هو أهم أسباب امتحان بائع الحمص أحمد حسين الشهير بـ(بوجي) هذه المهنة، يحكي: "أنا آخر علاقة لي بالتعليم كانت ثانياً ابتدائي، وبعدها سبت الدراسة عشان اصرف على أخواي بعد ما أبويا مات، بدأت الأول في الشغلانة بصبي سريع، لحد ما ربنا

كرمي وبقى عندي العربية دى، أنا لو كنت كملت تعليبي مكناش هنلاقي اللقمة " .

نساء سريجات

إلا أن نساء المهنة لهم قصص أخرى، والتي غالبًا ما تنحصر ما بين غياب الزوج لوفاته أو لسجنه أو وجوده مع قلة حيلته أو عجزه.. فستر البنات وتعليم بقية الأبناء جعل أم محمد، بائعة الورد، تتخذ من الكوبري مأوى لها بعد أن توفي زوجها إثر حادث منذ عدة سنوات.

أما أم عبد الله- صاحبة عربة شاي وحمص- فلجأت إلى هذا "الكار" بعد إصابة زوجها بالعجز، لتجد نفسها ملزمة بتربية أبناءها الخمسة ورعاية زوجها، فهي كما تسميها الحكومة "مرأة معيلة".

المرأتان تؤكدان أنه "محدث بياكلها بالساهل"، وبحسبهما فلكي تكون "سريحا" لن يكلفك ذلك الكثير من المال، ف 300 جنيه كافية لأن تبدأ عملك، إلا إنها ليست سهلة على الإطلاق، فمتاعب المهنة كثيرة ومرهقة، فأول مشكلة ستواجهك هي (البلدية) التابعة للمحافظة، فهي العقدة الأكبر في حياة أي سريح، فإذا كنت لا تجيد الجري سريعًا فمجرد مرور عربة البلدية يعنى أنك فقدت عربتك وبضاعتك وبالتالي قوت يومك.

أكبر من مجرد سريح

قامته الفارعة و"صدره المفرد" وأداءه وهو يشوي "الذرة" سيجعلانك تدرك حتمًا أنه أكبر من مجرد سريح، ابتسامته التي يتسرب منها الثقة والذكاء تجبرك على أن تقف وتتحدث إليه وكأنه أحد علماء البلد.. على علم كامل بحقوقه.. وكيف يحصل عليها جميعًا، هو محمد الشهير بسنوسي، "أحمد شاوي درة على كوبري عباس" كما يطلق على نفسه.

حصل سنوسي على بكالوريوس تجارة، إلا أنه لم يتصل من مهنة أبوه الذي كان بائعًا للذرة المشوي، بل كان شهيرا حيث ظهر في فيلم "الأيدي الناعمة"، فقد قرر سنوسي أن يكمل مسيرة والده، مستفيدًا من علاقاته وخبرته بالمهنة.

محمد احترف مهنته، فهو لم يكتف بأن يسرح على الكوبري فقط، بل صار محترفًا في التعاقد مع الفنادق والأوتيلات التي تسعى - كنوع من الجذب السياحي- إلى توفير جو مختلف في سهراتها، الأمر الذي يعتبره سنوسي "مكسب كويس أوي"، حيث يصل ربحه في اليوم حوالي 900 جنيه.

يعتبر سنوسي نفسه رجل أعمال يستطيع "يجيب الجنية من بق السبع"، فرغم عمره الذي لا يزيد عن الثلاثين، يمتلك أكثر من عربة لشوي الدرة، ويسرح عليها شباب "سريحة" من صغار السن يبحثون أيضا عن رزقهم.

(11)

تحف في وجه البطالة

"أيمن للتحف".. كلمتان لخصتا مسيرة رجل فلسطيني في بداية الأربعينيات من عمره، أراد أن يحقق أهدافاً تنموية لمنطقته النائية في الجنوب من غزة وأن يكسر البطالة، فأسس أول مصنع على مستوى العالم لصنع التحف من مادة البوليستر.

ففي منطقة "الفخاري" تلك المساحة الشاسعة من الأراضي الزراعية النائية عن المدينة كانت بذرة المشروع التي وضعها "أيمن العمور"، الذي أثمر تحفاً فنية أتقن صنعها وأحسن تزيينها بالورود والزهور الجافة، وبعضها بالبقوليات من قهوة وعدس وحمص، وأخرى بأشكال ورسومات تناسب وظيفة كل طبق وأداة، لديه تجلت الأطباق المسطحة والدائرية والمربعة بألوان مختلفة وأشكال وأحجام متباينة، وأخرى استقرت على الأرفف كحمايات المفاتيح وميداليات الموبايل، وإلى جانبها كان حلي النساء من العقود والإكسسوارات للحقائب ذات الأشكال والتصاميم المتميزة التي تعكس لونا من التراث الفلسطيني.

بلا كهرباء

لم تكن البداية لدى أيمن سهلة، فقد استهل قبل ثماني سنوات تشغيل المصنع في منقطة لم تكن تصلها الكهرباء، وكانت تلك العقبة الأولى التي ذللها عبر تشغيل "موتور" خاص كلفه أموالاً كثيرة، وكان هدفه تسهيل وصول نساء القرية للعمل في مصنعه، فالبيئة البدوية التي يتواجد فيها لم تكن لتسمح بخروج بناتها إلى المدينة؛ بسبب صعوبة المواصلات.

يقول أيمن: "كان من الصعب أن أنقل المصنع إلى المدينة وأثقل كاهل ما يقارب من 15-23 امرأة بالوصول إلى المدينة للعمل والعودة براتب كان بسيطاً إذا ما قورن بمصروفاتهن في طريق الذهاب والعودة ومسئوليتهن في تأمين مصدر زرق لأفراد أسرهن".

الأعباء لم تقف عند هذا الحد؛ لكنها امتدت بخطورة أشد عندما استهدف الاحتلال الإسرائيلي مصنع أيمن بالهدم والتدمير ثلاث مرات، كان من الممكن أن يرتكن لتلك الأسباب فتثبط

العزيمة، لكن ردة الفعل التي كانت تنتابه بعد كل عملية اقتحام لمصنعه الصغير كانت طبيعية ليس لديه فقط وإنما لدى الفلسطينيين جميعا.

يضيف أيمن قائلا: "لقد بات التحدي لدينا هو ردة الفعل المناسبة التي نواجه بها ظلم الاحتلال وطغيانه"، وواصل التحدث عن تواريخ نكباته الثلاث وعزمه في التغلب عليها، مشيرا إلى أن بدايتها كانت في الثالث عشر من أكتوبر عام 2003 بعد ثلاثة أعوام فقط من بداية العمل، في تلك الليلة هدم المصنع الأول لصنع التحف من مادة البوليستر، ولم يبق منه إلا بعض ذكريات في الأفتدة وصور فوتوغرافية، لكن بالعزم استطاع أيمن أن ينهض من جديد ويستكمل الحلم بأن يصل مصنعه إلى العالمية، وما هي إلا سنوات ثلاث أخرى حقق فيها من النجاح والانتشار كثيرا، إذ باتت مصنوعاته تسوق في القطاع والضفة الغربية وبعض مناطق الأراضي المحتلة عام 48.

وما لبث أن جاء الموعد الثاني للهدم، حيث استهدف الاحتلال بالقذائف مصنعه من جديد، وكانت هذه المرة في أكتوبر عام 2006 حينما استباحت قوات الاحتلال أرض وسماء القطاع بالقصف العشوائي، ثم كان الاستهداف الثالث والأشع إذ لم يترك الجنود عند اقتحامهم المصنع في سبتمبر 2007 شيئا على حاله، فقد عاثوا فسادا بمحتويات المصنع ضربا بالرصاص وهدما بالآليات العسكرية حتى أنهم أفرغوا عشرات الرصاصات في ثلاجة الطعام الخاصة بالعمل ودمروا مشتله الزراعي، وبالاعتداء الثالث أغلق المصنع أبوابه ولم يعد يفتحها إذ ضاعف المعاناة الحصار القابض على القطاع، والذي حرم أيمن من استقدام المادة الخام لإنتاج تحفه الفنية.

إبداعات تتحدى

أيمن اتخذ من الحصار وتدمير الاحتلال لمصنعه للمرة الثالثة فرصة لإعادة تطويره عبر إبداع تصاميم جديدة تضاف إلى التصاميم الثلاثة والثمانين التي أنتجها بألوان مختلفة من كل تصميم، فأخر التصميمات التي أبدعها خياله طاقم حمام كامل (مرآة وأكواب مختلفة أحجامها، إحداها للفرشاة والمعجون وأخرى لأدوات الحلاقة، وعلاقة لمناشف اليد، وصبّانة إحداها للصابون السائل وأخرى ثابتة لقطع الصابون).. تلك التصميمات لدى أيمن باتت جاهزة لكن العمل بها أوقفه الحصار المفروض على قطاع غزة، وإغلاق المعابر الذي منع دخول مادة البوليستر الخام المستخدمة في التصنيع.

يأمل أيمن أن يرتقي أكثر بمصنعه المتواضع ليضاهي كبرى المصانع العالمية في إنتاج التحف الفنية، لكنه عندها سيكون مختلفا؛ فلا أحد يستخدم مادته في الصناعة، مشيرا أن ذلك لن يكون في ظل الحصار والإغلاق الذي تفرضه إسرائيل على الفلسطينيين وإنما بالانفتاح على

العالم الخارجي والأسواق الدولية لجلب المزيد من الطلبات لتنفيذها وتحقيق الانتشار الأوسع في الداخل المحتل والعالم أجمع.

محاولة للصمود

معاناة أيمن لا تقتصر على الخسائر التي يُمنى بها بعد كل اعتداء على مصنعه، بل يزيد عليها ضعف التسويق في القطاع، وأسباب ضعف التسويق لديه تتراوح بين أن ما ينتجه تعد من الكماليات التي أفرزتها الحياة العصرية والتي لا تستطيع الأسر الفلسطينية جميعها بمستوياتها المعيشية المختلفة بين متدنية ومتوسطة وفقيرة اقتناءها لارتفاع أسعارها واعتماد الأسر أولاً على توفير الأساسيات، بالإضافة إلى ممارسات الاحتلال في منع إخراج منتجاته عبر المعابر المغلقة إلى الضفة الغربية ومنعها من الخروج للعالم العربي.

ويشرح أيمن قائلاً: "ليست المشكلة في تعطيل الإنسان عن الإبداع والعمل، المشكلة في القدرة على الاستمرار والتحدي من عدمها"؛ لذا يحاول أيمن الصمود في غزة بتزويد بعض محلاتها التجارية ومؤسساتها التنموية بمنتجاته، لكن شظف الحياة في غزة حَجَم من إقبال محبي اقتناء مثل هذه التحف على شرائها، خاصة في ظل أسعارها المرتفعة والتي لا يقدر عليها إلا من لديه فائض مادي بعد توفيره أساسيات الحياة الكريمة لأسرته ولكن يبقى هذا المشروع يتحدى البطالة بثبات.

(12)

في الخرابة.. التسوق أرخص!

أسواق تكافح الغلاء.. تقدم خدمات مرنة للزبائن.. تقترح أثمانا معقولة لمختلف أغراض الاستهلاك، مما مكن الجزائريين اليوم أن يفرّوا إليها هربا من جحيم أسعار الأسواق العادية التي ألهمت جيوبهم وابتلعت ميزانياتهم..

"الرمانة"، "الفراولة"، "ياسمين"، "الرحمة".. أسماء تم إطلاقها على تلك الأسواق الجديدة في الجزائر، جميعها يعمل على راحة المواطن، حيث تقدم له كافة السلع الواسعة الاستهلاك كالأغذية والألبسة والأجهزة المنزلية.

من خرابة إلى سوق

وفي قلب أحدث هذه الأسواق وهو سوق "الرمانة" بحي "الدويرة" (ضاحية الجزائر الغربية) تجد ثلاثة أصدقاء هم أصحاب السوق.. رضوان، صالح، عمر.. قاموا بهذا المشروع التجاري لإنهاء سنوات من البطالة واللف والدوران، وقرروا إنشاء سوقهم على طريقة (السوبر ماركت) كي يضرّبون به عدة عصافير بحجر واحد، لكن أكثر من عقبة وقفت أمام تجسيد المشروع انطلاقا من الرأسمال وصولا إلى المقرّ.

يقول رضوان، 28 سنة، خريج كلية تجارة، أنّهم لجئوا إلى "برامج الشباب المدعومة من طرف البنوك"، وبالفعل ظهر المشروع في سبتمبر 2008، ولتجاوز مشكلة المقرّ، فكّر الثلاثة في استثمار خرابة بحي الدويرة، وتحول المكان الشاسع المساحة إلى فضاء كبير أطلق عليه مسمى "سوق الرمانة" استغله مبتكروه في عرض الأغذية، الألبسة، والأجهزة المنزلية.

اشتر بنصف السعر

اقتنع الأصدقاء الثلاثة منذ افتتاح مشروعهم، أنّ الأجدد بهم اقتراح سلع بأثمان استثنائية تجلب الرواج وتكفل استقطاب الناس الذين "أحرقهم" نار الأسعار في مختلف الأسواق المحلية، لذا فسوق "الرمانة" قبله مفضلة للآلاف يوميا، حيث يمكن هنا اقتناء الكيلوجرام الواحد من البطاطا نظير 20 دينارا (يُباع بـ40 إلى 45 دينارا في الأسواق العادية).

كما يستطيع زائر (الرمّانة) شراء كيلو من الطماطم بـ 30 ديناراً وآخر من البصل بـ 13 ديناراً، والبازلاء بـ 50 ديناراً، والأجمل بعيون المتسوّقين إمكانية حصولهم على الدجاج بـ 140 ديناراً وكيло من اللحم بأكثر من ذلك بقليل، وهي أسعار في متناول الموظفين محدودى الدخل وكذا العمال البسطاء وعامة الكادحين .

أما الألبسة والأحذية وسائر الإكسسوارات الملحقة، فمطروحة للبيع بأنصاف أسعارها في الأسواق العادية، وهو ما جعل "ميساء" (21 سنة) تبتهج لأنها تمكنت من شراء حذاء جميل لم يتجاوز سعره 500 دينار، كما أنّ "أمينة"، "سمية" و"وفاء" أشبعوا نهمهم بعد أن وجدوا ضالّتهم في الفساتين والأحذية والخمّارات والملايات التي تتراوح أثمانها بين 600 إلى 1500 ديناراً .

الكساد ممنوع!

وفي الشق المتعلق بالأجهزة المنزلية، التلفاز في الرّمّانة متوفر بـ 22 ألف دينار للشاشة الصغيرة الحجم، إلى 35 ألف دينار للمتوسطة و44 ألف دينار للتلفاز الكبير، وملحوظة الأسعار المنخفضة تنسحب أيضاً على الثلاجات والغسّالات وكذا أجهزة التكييف .

والنتيجة أنّ الحركة في سوق الرّمّانة – وما على شاكلته - لا تهدأ انطلاقاً من 7 صباحاً إلى 11 ليلاً، والسلع لا تشكو من الكساد، طالما أنّ الأيدي تتخاطفها.

(13)

أطلب.. يجيلك (طيار)

هل حلمت أن تكون (طياراً)؟

البعض قد تحقق لهم ذلك، لكن ليس في السماء، ولكن على الأرض، خاصة في الأحياء الراقية والبعيدة عن العمران..

إنها مهنة "الهوم ديلفري" أو توصيل الطلبات للمنازل.. والتي يطلق على من يعمل بها (طيار) أو (دليفري مان).. تعرفه من ملبسه الذي عليه اسم المطعم أو المحل الذي يعمل به.. أو من "الفسبا" التي تحمله وتحمل الطعام مخترقة الريح والشمس والمطر.. كي يوصل إليك ما طلبت بأقصى سرعة.

يعتمد من يعمل في هذه المهنة غالياً على "البقشيش" وعدم وجود راتب شهري، وإن وجد فهو قليل جداً، ورغم ذلك يقبل عليها الكثير فهي أفضل من البطالة.

حافظ الأسرار

محمد، يعمل في محل للوجبات السريعة، تخرج من كلية التجارة جامعة القاهرة من سنتين ويعمل في مهنته منذ أيام الكلية، يتقاضى راتباً لا يتعد 300 جنيه شهرياً، ومدير المطعم أخبره في بداية عمله أن البقشيش هو أساس الراتب، حاول محمد كثيراً أن يجادل مديره ويقول له أن الزبائن حين تغضب من تأخر "الأورد" قد لا يدفعون البقشيش عقاباً للمطعم، ولكن العقاب يكون من نصيبه وليس للمطعم، لكن جداله يذهب كل مرة سدى، حتى أن المدير لمح له مرة بأن "الباب يفوت جمل" إذا لم يرض بهذا الوضع.

محمد، كان يحلم منذ أيام الجامعة بالاستقلال عن أسرته حتى يريح والده ووالدته من عناء تربيته هو و6 أخوه.. لكنه لم يستطع "لقلة اليد" وما يؤمله غضب بعض الزبائن عليه محملين إياه مسئولية تأخر المطعم في توصيل الأورد رغم أن ذلك يكون بسبب زحام المواصلات، لكن محمد يعرف أن مثل هذا الزبون لا يتكرر كثيراً، فهناك من يتعاملون معه بكل ود واحترام، هذا

يبتسم في وجهه مع فتح الباب، وآخر يقوم بإعطائه "قطعة تورتة" إذا كان عندهم حفلة أو عيد ميلاد، وثالث يعتذر له أنه قام بإحضاره في الشتاء.. وهذه المعاملات هي ما تصبره على مهنته التي لا يجيد غيرها.

يقف محمد مع كريم وأدهم وأحمد، زملاء الفيسبا، يتحدثون عن العالم السري للدليفري وأكثره مواقف تحدث مع الزبائن، لكن محمد اعتاد أن يستمع إلى حكاوي زملائه دون أن يكشف أسرار زبائنه، فهو يرفض ذلك كي لا يكون ناقلاً لأسرار البيوت ويفقد أحد شروط مهنته "الأمانة"، ولكنه فقط حديثه معهم يقتصر على "فضفضة" عندما يبخل زبون بعدم دفع "البقشيش".

أفضل من غيرها

عوائق أخرى تواجه "طيارين" الدليفري، لكن الحاجة للمال تجعلهم يتناسون إياها للحفاظ على رزقهم.. محسن فوزي، أحد طياري مطعم شهير، حاصل على بكالوريوس تجارة، يشير إلى أنه يواجه العديد من الظروف التي تعوق أداء وظيفته، أبرزها زحمة المواصلات فمهنة الدليفري تحتاج للسرعة والجرأة بصورة كبيرة، والتعرض لمضايقات من الزبائن.. وعن أسباب قبوله لهذه الوظيفة ذكر أنه وقد عمل عدة مهن كانت جميعها لا تتناسب مع مؤهله مثل "قلى الطعمية" و"تقشير البطاطس" فضلا عن عمله في شركات البريد السريع!

أما أحمد مندور، عامل توصيل طلبات بمطعم شهير للفلو والفلافل بمدينة نصر، فيقول: "لا يوجد تأمين صحي عليّ وكل واحد يعمل في هذه المهنة معرض أن يفقد حياته في أي لحظة، لكنني لم أجد مهنة غيرها أمتنها لأنني أعول 4 من أخوتي الصغار بالإضافة إلى أمي وأبي المرضى".

بينما يشتكي سيد على، أحد طياري مطعم بيتزا شهير، من طول ساعات العمل ومن ثم لا يستطيع أن يعمل بوظيفة أخرى ليسد الاحتياجات الخاصة به.. غير أنه يشير إلى أن مهنة الدليفري أفضل كثيراً من غيرها مثل طباطي الطعام ومقدموه لأن فيها "بقشيش" يرفع كثيراً من دخله.

أما فايد أحمد، والذي يعمل بإحدى شركات توصيل البريد السريع، فيذكر أنه يعاني من كثرة الإنفاق على تنقلاته، حيث أن صاحب الشركة يخصص له 50 جنهماً للانتقالات في الشهر، بالرغم من أنه يصرف ضعف هذا الرقم في التنقلات، ورغم الشكوى المتكررة من ذلك لا يجد من يسمعه، وعندما طلب "فيسبا" لتنقلاته طلب منه صاحب العمل كتابه وصل أمانه بعشرين ألف جنيه على نفسه، وهو ما لم يقدر عليه ومن ثم فيقوم بتوصيل الطلبات سيراً على الأقدام يومياً!

(14)

بيزنس الحناء

لم تكن الشابة الإماراتية "فتحية أحمد" تحلم أن تكون سيدة أعمال؛ بل وصاحبة حق امتياز لمنتج خاص بها تمنحه لوكلاء في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية وأستراليا، لكن هذا ما حدث فعلا بعد عامين فقط من مشوارها في عالم البيزنس الذي بدأ بسيطا بمجرد خيمة واحدة ارتفعت إلى 17 فرعا تم تقليصها إلى 15 فقط لصعوبة إدارتها.

الرسم بالحناء

تبدأ قصة الشابة الجامعية فتحية في عام 2002؛ حيث كانت تبحث عن فرصة عمل مناسبة، وخلال بحثها أرشدها البعض إلى مؤسسة محمد بن راشد لدعم مشاريع الشباب، غير أن إدارة المؤسسة لم تتحمس في البداية للمشروع الذي فكرت فيه الشابة الإماراتية وهو "الرسم بالحناء"، وطالها المسئولون في المؤسسة بضرورة التميز في فكرة المشروع لضمان النجاح.

لم تياس الشابة الطموحة، فقامت بافتتاح خيمة للرسم بالحناء في أحد الفنادق في دبي بعد أن عرضت الفكرة على إدارته، وما لبثت أن أتبعها بخيمة أخرى في فندق آخر، وذلك على نفقتها الخاصة، حيث تقدر تكلفة الخيمة بحوالي 3 آلاف درهم، وتضم بعض الأواني البسيطة لعرض أكياس الحناء خلالها وبعض أدوات الرسم.

استقطبت الخيمتان اهتمام نزلاء الفندقين، سواء من الراغبين في شراء الحناء أو الرسم بها، ونجحت في تحقيق أرباح، وهنا اقتنعت مؤسسة ابن راشد بجدية المشروع وتميزه الفعلي؛ فوافقت على دعمه ماديا ومعنويا، فقدمت قرضا لصاحبة المشروع استثمرته في توسيع نشاطها ليشمل صنع الحناء علاوة على الرسم بها، وتم افتتاح فروع جديدة.

كما حصلت صاحبة المشروع على ترخيص رسمي لمزاولة النشاط، ووافقت مؤسسة بن راشد على منحها مكتبا إداريا للمشروع داخل مركز الأعمال التابع للمؤسسة في فندق أبراج الإمارات.

ماركة عالمية

زادت عدد فروع المشروع إلى 17 فرعاً، لذا تفتخر فتحية بما حققته وتطمح إلى المزيد، فهي تشير إلى أن جهودها تنصب الآن على التواجد في الأسواق العالمية عبر خلطها ونقوشها الخاصة التي أصبحت ماركة عالمية خاصة بها، أعجبت الكثير من زوار الفنادق الكبرى، فطلبوا منها توكيلاً لتسويق منتجها (فرانشايز)، وقد تم الاتفاق مع وكلاء في أستراليا والولايات المتحدة وكندا، ويتم إرسال الكميات المطلوبة من الحناء للوكلاء مرتين أسبوعياً للحفاظ على حيويتها وفعاليتها.

ولأن فتحية أصبحت لها خبرة في مجال الرسم بالحناء؛ فقد قررت افتتاح فصل تدريبي لتدريب وتعليم الراغبين في تعلم هذه المهنة؛ وهو ما اجتذب عدداً من الأجانب والعرب.

الخلطة السرية

ترى فتحية أنها نشرت مفهوماً جديداً للتعامل مع الحناء من مجرد النقش على اليد إلى فكرة "التاتوه" الذي يتخذ أشكالاً متعددة حسب رغبة الزبون، بل إنها قامت أيضاً بتطوير خلطة الحناء لتستمر فترة أطول تمتد ما بين أسبوعين و 3 أسابيع، وحالياً هناك جهود لإطالة الفترة أكثر من ذلك، كما تفكر في إبداع ألوان جديدة من الحناء.

وتضيف أنها نجحت أيضاً في نقل عملية الرسم بالحناء من الصالونات النسائية المختصة إلى أماكن تجمعات الناس في الفنادق ومراكز التسوق ومهرجانات التسوق والصيف التي تقام في الإمارات.

وترى صاحبة المشروع أن الحناء تتبوأ مكانة عظيمة في التراث العربي الإسلامي؛ حيث ورد بشأنها العديد من الأحاديث النبوية الشريفة، كما حث على استخدامها أطباء العرب الأقدمون، وأيدهم كبار الأطباء في العصر الحديث للوقاية من بعض الأمراض.

عوائق .. ونصائح

أما العوائق التي تواجه فتحية فتقول عنها: "مع زيادة عدد الفروع أصبح ذلك عقبة أمامي لعدم قدرتي على متابعة العمل في كل الفروع، فأنا أستيقظ من النوم مع صلاة الفجر، ولا أعود إلى بيتي إلا عند منتصف الليل، وأنا أم لثلاثة أطفال، ولذلك قلصت عدد الفروع إلى 15 فرعاً، كما أن الخيمة الواحدة كانت تكلفني 3 آلاف درهم، أما الآن فتكلفة الخيمة تتجاوز 40 ألفاً مع ارتفاع الأسعار وتطوير إمكانيات الخيمة".

تنصح صاحبة المشروع الشباب بالجرأة والإقدام على طرح مشروعاتهم والصبر والدأب عليهما، وعدم الاستسهال والتراخي، كما أن عليهم أن يقدموا أفكارا متميزة تقدم إضافة حقيقية للاقتصاد، وتسد نقصا قائما في الأسواق حتى يتحقق لهم النجاح، إضافة إلى ذلك عليهم الاعتماد بشكل أساسي على أنفسهم في البداية حتى يثبتوا للجهات الداعمة أو المقرضة جديتهم واستحقاقهم لأي دعم، وقبل كل ذلك التوكل على الله سبحانه وتعالى، واليقين بأن الله لا يضيع أجر من أحسن عملا.

(15)

على أربع عجالات

إيجار المكان.. تكاليف خدمتي الكهرباء والمياه.. الضرائب، عناصر هامة تستحوذ على اهتمام أي شاب قبل الإقدام على تنفيذ مشروعه الصغير، وقد تؤدي إلى إعاقة تنفيذه، ولكن الشباب المصري وجد مخرجاً لهذه المشكلة من خلال شراء سيارات مستعملة بسعر منخفض، وتحويلها إلى مشروعات متنقلة.

فمنهم من قام بتحويل سيارات إلى مطاعم متحركة تقوم بتجهيز المأكولات السريعة "تيك أوي" والتي تجدها منتشرة أمام الجامعات وفي مواقف وسائل النقل، ومنهم من حولها إلى بوتيكات متنقلة لبيع الملابس الجاهزة.. وهناك من يقوم ببيع الخضروات والفواكه أو الحلوى أمام محطات مترو الأنفاق والمصالح الحكومية المختلفة.

حلواني المترو

المنتصر بالله السيد، حاصل على بكالوريوس سياحة وفنادق، هو أحد الشباب الذين أقدموا على هذا الحل، حيث قام بتحويل سيارة قديمة إلى حلواني أمام إحدى محطات مترو الأنفاق.

يقول: "لم يكن في تخطيطي أنه بعد أربع سنوات من الدراسة سيكون هذا عملي، ولكن بعد أن أعياني البحث عن فرصة عمل، استهوتني فكرة تحويل السيارة إلى محل متنقل، فهذا مشروع لا يحتاج لأي تكاليف".

وبعد ما يقرب من عام على تنفيذ المشروع لم يعد المنتصر بالله حزيناً على عدم الحصول على فرصة عمل ملائمة لتخصصه الدراسي، فالدخل الذي يحصل عليه أكبر من أقرانه الذين يعملون بوظائف ثابتة، ويتراوح ما بين 30 و50 جنيهاً في اليوم بعد خصم التكاليف اليومية من بنزين وإيجار للسيارة.

لم يكلفه هذا المشروع سوى ثلاثة آلاف جنيه فقط، دفعها مقدم لأحد المصانع المتخصصة في إنتاج الحلويات لشراؤها بنظام الأجل، ويعتبر المنتصر بالله أن من العقوبات التي تستنزف مكسب

مشروعه هو إيجار السيارة الشهري الذي يصل لـ 500 جنيه، ولذلك يفكر في شراء سيارة مستعملة قديمة لاستخدامها وتحويلها لهذا الغرض.

مطعم ترانزيت!

في نفس المكان الذي يقف فيه المنتصر بالله كان يقف بجواره سامي محمد، حاصل على دبلوم تجاري، والذي حول هو الآخر سيارته إلى مطعم متنقل.

اتجاه سامي لهذا المشروع جاء -كما يقول- من أجل تحقيق طموحه الخاص بعد أن مل العمل في أحد الفنادق، حيث كان يواجه بظغوط تتمثل في قلة العائد المادي الذي يحصل عليه من ناحية، وسوء معاملة إدارة الفندق من ناحية أخرى.

ومع سعادته بهذه الخطوة في حياته، يقول سامي: "لا أنصح أي شاب بأن تكون هي البداية"، مشيراً إلى أنه لجأ إليها بعد أن اكتسب خبرة في مجال إعداد الطعام من عمله بالفندق.

احتاج هذا المشروع من سامي تجهيزات بسيطة شملت إعداد السيارة بشكل يلاءم غرض استخدامها كمطعم، وشراء مستلزمات المأكولات المتنوعة سواء نقداً أو بسداد قيمتها في نهاية اليوم.

وعن جدوى هذا المشروع أكد سامي أنه مجديّ بالفعل، حيث يحصل على صافي ربح يصل إلى حوالي 100 جنيه في اليوم، إضافة إلى 40 جنهما راتب لاثنين من الشباب يقومون بالبيع وخدمة الزبائن معه.

ويضيف أن من مميزات هذا المشروع سهولة الحركة والانتقال من مكان إلى آخر واختيار الأماكن التي تكثر بها الحركة، ففي الصباح يقف بالقرب من المصالح الحكومية وفي المساء ينتقل إلى مكان آخر تكثر به حركة المارة مثل دور السينما ومواقف الأوتوبيسات.

في الانتظار

ولا يجد أصحاب هذه المشروعات مشكلة في التعامل مع شرطة المرافق، فالسيارة -كما يؤكد عطية محمد بائع ملابس على أحد السيارات- هي أسهل وسيلة للإفلات من شرطة المرافق التي تطاردهم.

ويقول: "في لحظة واحدة يمكن إعادة كل شيء إلى طبيعته في الشارع، بإغلاق السيارة لتبدو وكأنها في الانتظار"، وعلى عكس الكثيرين لا يتمنى عطية أن تتحول السيارة إلى محل ثابت، قائلاً: "مع السيارة أنا لا أدفع أي تكاليف كهرباء ومياه، وفوق كل ذلك الضرائب لا تعرف عني شيئاً".

(16)

ودع البطالة في المدافن!

على الرغم من الصورة المألوفة التي يحملها الشباب التونسي عن المقابر كأماكن مهيبه وموحشة يرقد فيها الموتى بسلام، إلا أن هناك طائفة أخرى من الشباب دفعته ظروف خاصّة إلى تغيير تلك الصورة النمطية عن المقابر والمدافن باشتغالهم فيها ساعات النهار وأطراف الليل.

حفار بالوراثة

عائلة "العثموني" التي قدمت إلى العاصمة التونسية من المناطق الجنوبية للبلاد واستقرت فيها وجدت في مهنة حراسة مقبرة "الفردوس" مكانا طيبا لعمل الأب الشيخ عبد الرحمن والذي ترك المهنة لأبنيه رشدي وعليّ من بعده .

يبلغ عليّ من العمر 24 سنة، يحكي عن امتهانه هذه المهنة بقوله: "لم يعد الوضع الصحيّ لوالدنا مناسباً لمهنة حفر القبور وحراستها أو تعهدها بالنظافة والطلاء، وبما أنني وأخي غادرنا مقاعد الدراسة باكرا فقد ورثنا هذه المهنة الجليلة عن أبينا".

أما أخوه رشدي، فيوضح أنّ مهنة حفر القبور تبدو للبعض غير محترمة لذا لا يقبل عليها أيّ شاب في تونس، أما بالنسبة له فهو يعيش بسببها ويقتني بأموالها ما يريد لأمه وإخوته البنات، ويضيف: "الفقر المدقع يدفع بشباب مثلنا إلى هذه المهنة التي تتطلب شجاعة ومجهودا بدنياً كبيراً".

في قلب الصمت والظلام

وسط الغبار والأتربة الكثيفة ينهك الشاب صالح رجب، 29 سنة، في حفر قبر بساعديه المفتولين، لكنه غير راض بالمرة عن مهنته، موضحاً أن مرتبه القليل لا يعني شيئاً مقابل الخدمات الكبيرة التي يقدمها لمن توفاه الله، يقول: "إنه ليحزنني تلك النظرات المشفقة التي يوجهها لي الزوار كلّ صباح، بعضهم يظن أنني متسولا فيقدّم لي الأكل والشرب، وبعضهم يبدي تعاطفاً وشفقة

معى وكأني سأموت غد أو بعد غدّ، في حين أنه عملي وواجبي تجاه الأموات الذين نكرمهم بقبر فسيح ونظيف يدفعني لمواصلة الاشتغال ليلا نهاراً".

أما عماد، 22 سنة، الذي يساعد والده في مقبرة بجهة "السّيجومي"، فيوضح: "نظرة المجتمع لي كحافر للقبور لا تعني كثيرا"، موضحاً أنه يكسب بالرزق الحلال من مهنة شريفة فهو لا يسرق ولا ينهب وإنما يحفر قبوراً للموتى مقابل أجر، ولا يخف عماد خوفه من القبور ليلا فهي "صامتة واجمة" وهو يرفض باستمرار طلب والده بالبقاء معه ليلا لحراسة المقابر.

ذات الشيء يتكرّر مع العياشي بن جمعة، 29 سنة، الذي أنهى تكوينه المهنيّ في صيانة التجهيزات المنزليّة، ولكنه لم يجد شغلا آخر غير مهنة والده في حفر القبور بمدافن العاصمة، ولا ينفي العياشي أنه كان يرغب في مزاولة عمل يتبع اختصاصه التكوينيّ، لكن البطالة المتفشية في تونس حالت دون ذلك فوجد في حفر القبور عملاً يسترزق منه إلى جانب أنها مهنة نبيلة وشريفة ويلاقي القائمون عليها أجراً وثواباً عظيمين.

(17)

أيوة الفريسكا

"الفريسكا.. أيوة الفريسكا"..

لعلك سمعت هذا النداء عن حلوى "الفريسكا" في فصل الصيف وأنت مسترخٍ على أحد شواطئ الإسكندرية أو الساحل الشمالي، من أحد الشباب الذين يبحثون على الشاطئ عن قوت يومهم.. لكن الغريب أن تسمع نفس النداء في فصل الشتاء وبعيدا عن الشواطئ وتحديدا في قلب القاهرة..

الفريسكا عبارة عن رقائق بسكويت محشوة بالعسل أو الفول السوداني أو جوز الهند، واشتهرت ببيعها للمصطافين على الشواطئ، لكن هناك من غير جغرافيتها ليرتزق منها..

"فارس" شاب لا يتعدى عمره 20 سنة، يحمل على كتفه صندوقاً زجاجياً به الفريسكا، يبيعها في الصيف على شواطئ مارينا وفي الشتاء في شوارع حي مصر الجديدة..

يقول فارس: "الفريسكا فعلاً مشهورة في فترة الصيف، لكن هناك ناس تحب تأكلها في الشتاء، لأن طعمها لذيذ كما أنها سهلة الهضم".

عائلة الفريسكا

قصته مع الفريسكا يحكيها قائلا: "أنا وصلت في الدراسة لغاية 5 ابتدائي ومنفعتها في التعليم بعدها، فكرت إنى أتعلم حاجة تنفعي وخصوصاً إنى من الصعيد ومفدش حاجة هناك غير الزرع، وكمان غير كده في حوادث تار، أبى اقترح إنى أسافر مصر مع عمي وأشتغل معاهم في بيع الفريسكا لأن عمي بيشتغل فيها وهو هنا معايا في نفس المنطقة لكن في شارع تاني، وهو اللي حدد لي مكاني لأن في زبائن تعودوا إن في حد هنا يبيع فريسكا".

وعن الفريسكا نفسها يحكي فارس: "الفريسكا عبارة عن بسكويت بالعسل أو السوداني أو جوز

الهند، وهي بتيجي من إسكندرية جاهزة، وبروح على الساعة واحدة ظهرا أستلم من عمي الفريسكا وأقوم برصها في الصندوق الزجاجي، وأنزل للمكان المخصص لي وأبتدي أشغل على الساعة 3 العصر لحد الساعة 10 بالليل".

اختار فارس مصر الجديدة تحديدا لسبيين، الأول وجود أقارب له يبيعون أيضاً الفريسكا، والثاني لأنه "يوجد فيها زبائن كويسة ونضيفة وبتقدر الفريسكا، يعني الزبون اللي بياخد مرة ويلاقيها طازجة بياخد مني على طول".

رزقي حلال

حملُ الصندوق الزجاجي يسبب متاعب لفارس خاصة مع جسمه النحيل، يقول: "أكثر حاجة تؤلمني حمل الصندوق على كتفي، وأشعر بيه أكثر لما يكون غايب عن الشغل يوم وأرجع في اليوم اللي بعده بحس بتعب أكثر، لكن بعد كده باخد عليه وأستعيد نشاطي في الشغل".

عن تأثير الغلاء على بيع الفريسكا، يقول فارس: "الفريسكا بعيدة عن الغلاء، فأنا أبيع الفريسكا الواحدة بـ 50 قرشا، والحمد لله بكسب كويس، وكفاية إحساسي إن رزقي حلال وربنا يبارك لي فيه".

نتركه ليواصل رحلته وهو ينادي: "الفريسكا.. أيوة الفريسكا"..

(18)

أنا مدرس خصوصي!

لم تعد مهنة التدريس في عدد من الدول العربية مقصورة على خريجي الكليات التربوية؛ بل زاحمهم في هذا المجال أبناء التخصصات الأخرى من كليات الهندسة والعلوم والتجارة، حينما وجدوا أنفسهم سيقفون طويلا يطرقون أبواب العمل دون جدوى.

وفي قطاع غزة حيث يرتفع معدل البطالة إلى 40 % وفقا لتقرير البنك الدولي في عام 2004؛ قررت ثلثة من الخريجين أن تخرج من عباءة المعيشة الصعبة؛ فوجدت الحل في إعطاء الدروس الخصوصية لطلبة المدارس.

وساعد هؤلاء الخريجين على ذلك ظروف الاحتلال الإسرائيلي الذي تغلق مع غارته بعض المدارس، فضلا عن ضعف المستوى التعليمي في المدارس الرسمية؛ وهو ما يجعل الطلاب يلجئون للدروس الخصوصية، التي تتساهل معها السلطات الفلسطينية بسبب هذه الظروف.

مدرس بدرجة مهندس

الشاب الفلسطيني أحمد سراج، الذي أنهكه البحث في الحصول على وظيفة تلاءم مؤهله كخريج لكلية الهندسة عام 2001 وجد ضالته في الدروس الخصوصية، خاصة تعليم اللغة الإنجليزية التي أتمها أثناء دراسته في الجامعة؛ حتى إن أبناء الجيران كانوا يلجئون له لمساعدتهم في هذه المادة الدراسية.

ويصف سراج -الملقب بالمدرس المهندس- ظروف التحاقه بهذا النوع من الأعمال قائلا: "كنت أخجل بعد تخرجي في كلية الهندسة أن أطلب مصروفي من أبي، وجاءت هذه الدروس نجدة من الله لي، فمقابل الحصة 30 شيكلا وتستمر لمدة ساعة واحدة.

"لكن الأمر ليس بهذه السهولة كما يتصور البعض"، هذا ما يوضحه سراج مشيراً إلى أن الطلبة وأولياء أمورهم لا يتقبلون في البداية فكرة تدريس الخريج بل يبحثون عن مدرس ذاع صيته في هذا المجال، كما أن الخريج غير التربوي لا يكون قد درس أو ألمّ بطرق التدريس، وكيفية توصيل المعلومة للطلبة؛ فهذا الأمر يحتاج إلى دورات وإلى خبرة من الزمن.

هناك عوامل عدة تؤثر في عدد الدروس وزيادة العائد المادي، منها -حسب سراج- نوع المادة التي يتم تدريسها؛ فمن يدرس مادتي اللغة الإنجليزية والرياضيات يختلف عن الذي يدرس مواداً أخرى؛ فجل طلبة غزة يعانون من الإنجليزي والرياضيات، كما يبين أن الدروس الخصوصية لا تنشط في كل أيام الدراسة، بل تزداد في موسم الامتحانات، وبعض الطلبة لا يلجأ لها إلا في العطلة المدرسية.

كما أن طبيعة المرحلة الدراسية تفرض نفسها على سعر الحصة؛ فسعرها لطالب الثانوية العامة يكون بـ 40 شيكلا، وأحياناً 50، فضلاً عن ذلك فإن الحصة الواحدة لو حضرها طالب واحد فسوف يدفع المبلغ كاملاً، أما إذا حضرها عدة أشخاص فستقسم عليهم جميعاً.

نصيحة مجرب

لا تختلف قصة أحمد عن قصة "سامي" خريج العلوم، و"لينا" خريجة الرياضيات.. اللذين امتهنا الدروس الخصوصية ليصل متوسط دخلهما في العام إلى ما بين 1000 و2000 دولار تقريباً،

وقد اتفق الشبان الثلاثة عن عدد من النصائح لأي شاب في غزة يريد العمل في الدروس الخصوصية:

- أن يكون على ثقة بأن البداية ستكون صعبة، ولكن بمزيد من الإصرار والتحدي سيواصل مشواره، وألا يلتفت إلى كم الحصة، بل إلى الكيفية التي ستزيد من الكم.2

- تنجح هذه الدروس في دورات جماعية للطلبة، وليس على انفراد؛ لأن تفاعل المجموعة وتساؤلاتها تجعل المدرس على دراية بما يريده الطلبة، وتقدم له التشجيع والأفكار التي تعينه على المضي قدماً.. ولكن بشرط ألا تزيد المجموعة عن خمسة أفراد.

- على الخريج بذل جهد كبير حتى يضمن النجاح؛ فعليه سؤال المدرسين العاملين في سلك التدريس والاستفادة من خبراتهم، وأن يذهب لحضور دورات في كيفية التدريس والتعامل مع الطلبة.

- كسب ثقة الطلبة من أهم العوامل التي تساهم في بناء قاعدة راسخة للمدرس وإعطائه رصيذاً من الشهرة والإقبال. وكسب الثقة يأتي إذا كان قادراً على توصيل المعلومة بسلاسة ووضوح، إضافة إلى شخصيته التي يجب أن تتميز بالحضور القوي الممزوج بالمرح والتلقائية.

- الدراية التامة بفحوى منهج المادة التي يدرسها الطلبة في مدارسهم حتى يقوم الخريج بفهم ما سيعطيه لطلبته.

خبرة 25 عاماً

غير أن المدرسين ذوي الخبرة في هذا المجال يرون الأمور ليست سهلة؛ فحمدي راشد مدرس الرياضيات الذي يعطي الدروس الخصوصية منذ أكثر من 25 عاماً يقول: "ليس كل شخص مؤهلاً للاستمرار في مهنة الدروس الخصوصية، ومن سيحكم عليه بالمواصلة هم الطلبة الذين سيقدم لهم كل ما لديه من خبرات".

وأشار إلى أنه يقوم بتدريس مادة الرياضيات، وقد قارن بين الدروس الخصوصية الآن وفي السابق؛ فأوضح قائلاً: "بالطبع الأمر اختلف سواء من حيث العائد المادي أو من حيث الاهتمام من قبل الطلبة وأولياء الأمور.. الآن الجميع يتهافت نحو الدروس الخصوصية.. الطالب المتفوق قبل الضعيف، وباتت ظاهرة منتشرة في فلسطين وكافة المجتمعات العربية، وذلك أمر طبيعي بسبب عدد السكان وكثرة عدد الطلاب في الفصل، وتدهور التعليم الرسمي".

نجاح علمي واقتصادي

الدكتور أسامة المزيني، المحاضر بكلية التربية بالجامعة الإسلامية في غزة، شدد على ضرورة تحقيق الخريج الذي يزاول مهنة الدروس الخصوصية نجاحاً علمياً مقابل نجاحه الاقتصادي، فيقول: "تقديم ما يحتاجه الطالب هو الذي سيكتب النجاح لهذا المدرس؛ فما الفائدة إذا كان

المدرس غير مدرك للمادة التي سيدرسها، ومجرد ناقل للمعلومة الموجودة في الكتاب، وطالبه الضعيف لا يتحسن مستواه والجيد عنده لا يتفوق؟ كلنا يعلم أن المدرس الذي مارس التعليم سيكون مدركا لما سيعطيه وكيفية التعامل مع الطلبة، وهو أمر لا ينطبق على كثير من الخريجين".

وختم حديثه بالقول ناصحا: "من يجد في نفسه القدرة على المواصلة في هذا الطريق يجب أن يطور من قدراته؛ فعلى الأقل عليه أن يسأل أهل الخبرة عن نقاط الضعف التي يعاني منها، كما عليه أن ينتسب لبرامج التقوية وإثراء الكفاءة العلمية والتسجيل في دورات تأهيلية ليحدد بعدها هل هو مؤهل لتكملة المشوار أم لا".

(19)

هات العطر يا ولد!

(يا مسك مين يشتريك).. عبارة تتردد على ألسنة باعة العطور الزيتية من الشباب في وسط البلد بالعاصمة الأردنية عمّان، الذين تتناثر محالهم وأحيانا "بسطاتهم" في زوايا المسجد الحسيني والساحة الهاشمية وبالقرب من المطاعم التراثية..

تمتلئ زجاجات العطر بمختلف الروائح كالورد والنجس والزهر والفل، كما تمتاز بأشكالها وألوانها الجميلة التي تعيد إلى الأذهان حكايات ألف ليلة وليلة، والتي تغويك بشراء ما تقع عليه عينك.

اللافت للأمر هو إقدام الشباب على العمل في مهنة بيع العطور، والتي يعزوها هم أنفسهم إلى انتشار شبح البطالة في أغلب المهن، مما يدفعهم إلى البحث عن مهن وصناعات قد توفر لهم القليل من المال في ظل أوضاع اقتصادية يصفونها بالسيئة، وأيضا لأن هذه العطور تلقى رواجاً كبيراً بين الفقراء لأنها تعد بديلاً عن العطور الأصلية العالمية.

مهنة برائحة العطر

الشاب محمد مشاركة، 21 عاماً، يقول مستذكراً: "لم يتسن لي اجتياز مرحلة الثانوية العامة بنجاح، تنقلت بين الكثير من المهن.. عملت في التجارة وفي الباصات.. لكنني لم أجد نفسي في أي من تلك المهن، إلى أن اقترح عليّ أحد الأصدقاء العمل في مهنة تركيب العطور".

ويضيف: "أنا الآن في غاية السعادة ولله الحمد، فقد وجدت نفسي ووطورت مهاراتي في كيفية التعامل مع الآخرين، صحيح أن هناك ركوداً كبيراً في سوق العطور نتيجة الأوضاع الاقتصادية السيئة التي يمر بها المواطن، وصحيح أن المردود المالي الذي أتقاضاه ليس بالمردود المغربي، لكن مهنة بيع العطور مهنة جميلة وجذابة وتشعرك بالسمو والارتقاء".

للعطور أصول

احتاج مشاركة إلى 3 سنوات كي يتقن المهنة ويدخل "كار" العطور بجدارة، فالمهنة لها أصول وأعراف وتقاليد، والأهم من هذا وذلك كيفية التعامل مع الزبائن وجر أقدامهم إلى الشراء..

ويشرح مشاركة كيفية صناعة العطور قائلا: "هناك خطوات متتالية لصناعة العطر، تبدأ بتوفير 25% من مادة الخام العطرية، و10% من مادة الفواح "مياه مقطرة"، و5% من مادة المثبت، التي تعمل على تثبيت الروائح التي يرغب بها الزبائن كل حسب هواه وذوقه، يتم مزجها جميعا بمادة الكحول النقية السبيرة".

الأدوات الرئيسية في صناعة العطور الزيتية التي يستخدمها مشاركة هي "السرنگات والإبر" المجهزة خصيصا لهذه الغاية، تعمل على مزج المواد المذكورة بعضها ببعض كي تنجح العملية، ويحصل الزبون على الرائحة التي يطلبها.

يا عطر يا غرامي

ولأن مهنة تحضير العطور مختلفة فيجب على من يقوم بها أن يغرم بها، فأبو حمزة البالغ من العمر 27 سنة، والذي أمضى في المهنة 12 عاماً، يؤكد أن على من يدخل "الكار" أن يكون مغرماً بكل شيء جميل، وأن يكون صاحب حس مرهف، وذوق رفيع في اختيار الروائح الزكية، وأن يعرف أسماء جميع شركات العطور وماركاتهما العالمية، وأن يملك الخبرة بجميع زجاجاتها وقواريرها الأصلية، لكن الأغرب من ذلك هو إلزامية أن يكون بائع العطر على دراية كاملة بمعرفة جميع روائح العطور، ليتسنى له تلبية حاجات الزبائن بالسرعة الممكنة وكسب ثقتهم.

ويقول: "منذ الصغر وأنا مغرم بالعطور وروائحها، كنت أشتري جميع العطور، وأتعرف على أسماء جميع الماركات والشركات المنتجة، بالإضافة إلى مرافقتي كبار العاملين في المهنة الذين كنت أتلمذ على أيديهم".

غير أن المهنة التي شهدت ازدهارا كبيرا في السنوات الماضية عادت وتراجعت، ما دعا أبو حمزة للقول: "الركود سيد الموقف، فأوضاع المواطنين الاقتصادية أثرت وتؤثر على حجم المبيعات، كما يكون لفصل الشتاء دور في إحجام الزبائن عن العطور الوردية بعكس فصل الصيف".

صاحب أقدم محل لبيع العطور على مستوى المملكة الشاب محمد علي، 22 عاما، يؤرخ دخول المهنة التي ورثها عن والده بقبل 15 سنة، مشيرا إلى أنها أتت من سوريا، ويقول: "كانت زوايا بيع

العطور في البلد القديم وفي عموم العاصمة لا تتجاوز أصابع اليد الواحدة، أما الآن "فبين كل محل ومحل لبيع العطور محل ثالث ورابع وخامس".

(20)

سبع صنايع

لا يُصدق أن في مصر مشكلة بطالة، ويرى أن الشباب هو الذي يقول ذلك لأنه يحب "القعدة" في البيت، ويريد أن يجد شماعة يعلق عليها كسله، والدليل أنه يعمل عدة أعمال مختلفة في نفس الوقت، على عكس المثل الشعبي القائل "سبع صنايع والبخت ضايع".

هو "رزق سعيد الموجي"، ابن "بركة الفيل" أحد أحياء منطقة السيدة زينب الشعبية بوسط القاهرة، الذي يتحدى البطالة والحال الاقتصادي السيئ في مصر بأدواته البسيطة "الفهلوة" و"الجدعنة" و"الشهامة".

أنا شخص ناجح

يقول الموجي: "أنهيت كل مراحل تعليمي في الأزهر، لكنني لم أكمل في الجامعة، دخلت كلية اللغة العربية، رسبت سنتين ثم تركتها وحولت إلى أصول الدين، لكنني لم أستطع الإكمال ورسبت سنتين أيضاً، فقررت ترك الدراسة، ثم دخلت الجيش لقضاء فترة التجنيد الإجباري، لم أندم أبداً؛ فأنا لم أكمل تعليمي لكنني أرى نفسي ناجح في حياتي والحمد لله".

في محله الذي ورثه عن والده يمارس الموجي تجارته المتعددة، يقول: "أنا أعمل مع أبي من زمان.. منذ مولدي تقريباً.. أبيع فيه بلحاً وزيتوناً.. تأتيني البضاعة من الوادي الجديد منذ سنوات طويلة، أبيع البلح في المحل كما أنني أتعامل مع الأفران المختلفة، فأنا أخرج النوى ثم أفرم البلح بمفرمة يدوية ليكون (عجوة)، ثم بعد ذلك أبدأ بتوزيعه على الأفران التي تستخدمها في حشو الكعك".

ليست الأفران وحدها هي زبائن الموجي؛ فله زبائن من المناطق المجاورة لمكان سكنه، يذهب إليهم في البيوت لبيع لهم البلح أو العجوة، يقول: "زبائني يحبونني لأنني مجتهد وهم يحبون أن يشجعوني، كما أن بضاعتي مضمونة ونظيفة جداً، فهم يثقون في".

لحوم وملابس

من الأشياء التي يتاجر فيها الرجل أيضاً اللحوم؛ فهو ينزل إلى محافظة الشرقية كل شهر ويشترى 3 أغنام ويذبحها في المنزل، ويبيعها للزبائن الخصوصيين من الجيران.

قبل سنوات كان الموجي يقوم بالتوجه إلى مدينة بور سعيد التجارية 3 مرات كل شهر، يشتري كل مرة بألف جنيه ملابس، ثم يعود لبيعها فيكسب حوالي 300 جنيه، يقول: "للأسف الحكومة أفسدت كل حاجة، وقفلت المنطقة الحرة ببورسعيد؛ لأنهم فرضوا جمارك أعلى من ثمن البضاعة نفسها".

فرقة أفراح وهتيف

من ضمن مواهب الموجي الضرب على آلات الإيقاع جيداً خاصة الدف؛ يبين: "أعمل في فرقة أفراح منذ عام 1993، الموضوع بدأ هواية؛ ففي منطقتنا بدأنا نقيم أفراحاً للشباب بالمجان؛ لأننا نريد أن نفرح الشباب الغلبانين ونسعدهم، ولكن بعد ذلك أصبحنا نتقاضى أجرًا جيداً".

الدف كذلك ساعد الموجي في العمل أيام الانتخابات البرلمانية في وظيفة "هتيف"؛ حيث يسير مع المرشحين ويهتف لهم ويجذب الجماهير لانتخابهم، وله هنا مبدأ.. "لا أعمل إلا مع المرشح الذي يعجبني وأحس أنه لا يكذب على الشعب، وأحياناً حين يعجبني المرشح أعمل معه دون مقابل لأنني أحترمه، وأحياناً كنت أدخل في اللجان كمندوب على الصندوق، وأمنع التزوير تماماً".

أجمل شيء في التجارة-كما يقول الموجي- أنني لا أعمل عند أحد، رغم أنها متعبة وتهلكني ليلاً ونهاراً، لكن ليس لي رئيس ولا مدير يقول لي: أين تذهب؟ وماذا تفعل؟.. أنا أصلاً لا أحب الجلوس أبداً في المنزل.. ومتعتي في الدنيا العمل، وأن أتعب في أكل العيش.. "الشقا" طعمه حلو، واللقمة الحلال أجمل حاجة في الدنيا.

(21)

أرزاق تحت الكوبري

أصحاب السيارات الفخمة يصطفون تحت الكباري وأمام المواقف العامة في جدة، كل واحد منهم ينتظر دوره ليغسل عربته مقابل أسعار زهيدة لا تقارن بالمغاسل الأتوماتيكية والتي تنتشر في محطات البنزين.

فتحت كل كوبري تجد ما لا يقل عن عشرة من العمال الأجانب بل والسعوديين ممسكين بقوط وخراطيم وعبوات المياه ينتظرون الرزق، فقد أصبحت هذه المهنة هي الحل الأمثل في وجهة نظرهم للقضاء على البطالة.

غسيل وأشياء أخرى

محمد، عامل هندي، يقف وفوطته على كتفه في انتظار سيارة تأتي ليأخذ دوره ويمارس عمله في تنظيفها، حيث يعمل العديد من هؤلاء العاملين بروح الفريق الواحد، حيث يعقدون اتفاقاً ينظم دورهم في غسيل السيارات، وينسقون العمل فيما بينهم حتى لا يحدث تزاخما أو تصارع على السيارات.

يقول محمد: "رخص الغسل لدى العمالة الأجنبية تحت الكباري هو ما يجعل الجميع يقبل علينا، فغسل السيارة في المراكز المتخصصة يكون مقابل 50 ريالاً بينما العمال الأجانب يغسلونها بـ10 ريالات فقط".

ويوضح محمد أن تحت الكوبري أيضا توجد مهن أخرى تلي مطلب أصحاب السيارات، فكل من يحتاج لفني كهربائي أو ميكانيكي فعليه أن يذهب لتلك المواقع فيجد الجميع يقفون أمامه.

يقطع حديث محمد قدوم سيارة إليه من نوع كراسيدا، ليقوم سريعا بممارسة مهامه في غسيلها، بينما يتحدث صاحبها: "تعودت على غسل العربة مرة كل أسبوع، أتجول تحت الكباري أو بجوار

مواقف السيارات والمراكز التجارية أو المستشفيات حيث يوجد هناك عدد كبير من العمالة يقفون بانتظارنا، وأصبح الكثير من الراغبين في غسيل سياراتهم يذهبون إلى هؤلاء من أجل أن يشجعوهم على الرزق الحلال والعمل الشريف"، لكنه يشير إلى تعرض هذه العمالة إلى المطاردات من قبل عناصر الجوازات مما يسبب إحراجا للزبائن، خاصة عندما تتوقف عملية الغسل في النصف لمهرب العامل الأجنبي فيضطر صاحب السيارة إلى استكمال غسل سيارته بنفسه!.

أحيانا يرفض بعض المواطنين التعامل مع هؤلاء الأفراد ويعتبرهم مشبوهين حيث يمكن أن تتعرض السيارات التي يغسلونها للسرقات بسبب عدم وجود مرجعية لهم، كما أن وجودهم في الشارع هكذا يؤدي إلى إرباك حركة المرور كما أنه مظهر غير حضاري يشوه شكل جدة بالمياه التي تسيل من كل اتجاه وتجعل الشوارع مليئة بالحفر التي تتركز فيها المياه.

السعوديون أيضا

يمتحن عدد غير قليل من السعوديين العاطلين عن العمل هذه المهنة أيضا بجوار الوافدين، منهم "أبو سلطان" وهو رب أسرة تتكون من زوجتين وستة أطفال .

ويحكي أبو سلطان، الذي يحترف مهنته في موقف للسيارات وسط الدمام، أن بدايته في هذه المهنة كانت قبل خمس سنوات، وأنها لم تكن سهلة بل كانت تتسم بالصعوبة، حيث واجه منافسة شديدة مع العمالة الأجنبية التي تعمل في المواقف، بالإضافة إلى أنه لم يكن من المعتاد أن تتم مشاهدة أي سعودي يعمل في مهنة غسيل السيارات.

ويضيف: "هذا الوضع جعل البعض يستغرب والآخر يتحفظ"، إلا أنه يقول أن الكثير من الناس بدأ اليوم يتقبل الوضع، بل وأصبح لديه زبائن وأصدقاء من خلال هذه المهنة، موضحا أن دخله اليومي لا يتعد 120 ريالاً، وقد ينقص إلى أقل من ذلك، حيث يباشر عمله ابتداء من العصر وحتى بعد منتصف الليل.

ويشير أبو سلطان إلى أنه لم يجد خياراً سوى العمل في غسيل السيارات بعد أن أصبح الوقت الذي يقضيه في البحث عن وظيفة يضيع عليه بدون أن يستفيد منه، ويأمل الرجل من البلدية أن توفر له ولغيره ممن يمتنون غسيل السيارات الماء، بدلا من قيامهم بشرائه من أصحاب الصهاريج.

(22)

المهنة.. خرتى

بمجرد أن تسمع كلمة " خرتى " يتبادر إلى ذهنك الأماكن السياحية المصرية، فهو ذلك الشخص الذي يعرض خدماته على السياح لمساعدتهم في شراء احتياجاتهم.. لكن بعد أن ضربت البطالة بطموح الشباب في الوظيفة اللائقة، انتقل شباب الخرتية من سياحة الأجانب إلى ملابس المصريين، ومن الأماكن السياحية إلى وسط القاهرة!.

فقد أصبح من المؤلف أن تجد شابا يقف على أرصفة شوارع وسط البلد أمام محلات الملابس يعترض المارة قائلا: "عندنا بدل جاهزة بسعر المصنع"، "تشتري قميص وبنطلون بتخفيض نصف الثمن"، بمعنى أنه "سمسار ملابس" على شاكلة "سمسار شقق".

5% عمولة

محمود رمضان، 23 سنة، يعمل في هذه المهنة، يحكي تجربته بقوله: "أعمل سمسار ملابس منذ سنة، بعد أن يئست من الحصول على أي فرصة عمل أخرى، لأن أي صاحب عمل يقوم بتشغيل المعارف فقط حتى أصحاب المحلات، وفي يوم سألت صاحب محل عن شغل عنده فعرض عليّ أن أقف في الشارع لجذب زبائن للمحل، وأحصل على عمولة 5% من ثمن الملابس التي يشتريها الزبون الذي أحضرته للمحل وبشرط ألا أخذ مرتبا".

وافق محمود واعتمد على العمولة إلى جانب "بقشيش" الزبائن، يكمل: "من الممكن أن أجمع في اليوم من 10 إلى 20 جنهما، يعني أحسن من النوم في البيت من غير شغل لغاية لما ربنا يفرجها من عنده، لأنني بصرف على نفسي وبساعد والدي في مصاريف أخواتي".

المهنة.. خرتى

ناصر حنفي، يرى أن قيامه باصطحاب الناس من الشارع للشراء من محلات الملابس لا يسبب له أي إحراج رغم المشاكل التي يتعرض لها أحيانا، وذلك لأن المصريين لم يتعودوا على "الخرتى" الشخص الذي يعرض خدماته على المارة لمساعدتهم على شراء احتياجاتهم وتوجيههم إلى المحلات رغم أن هذا العمل منتشر جدا في الأماكن السياحية.

ويوضح ناصر أن مهنة الخرتي استوحت ممن يقف أمام البازارات السياحية يكلم السائحين عن البرديات والملابس الفرعونية ويحصل علي مقابل مالي من السائح ومن صاحب البازار، يقول: "تعلمنا من هؤلاء الخرتية طريقة التعامل ونقلناها إلى محلات الملابس، فنحن لا يمكننا أن نعمل في الأماكن السياحية فليس لأي غريب أن يعمل فيها، لذلك نقف أمام محلات الملابس في وسط البلد ونتعامل أيضا مع الأجانب والعرب إلى جانب المصريين بالطبع".

خالد فتحي، أيضا شاب يعمل سمسار ملابس، يقول: "اضطرت لهذا العمل بسبب صعوبة الحياة ومفيش شغل خالص في البلد، مهمتي أن أتكلم مع اللي رايح واللي جاي في الشارع علشان يدخلوا المحل يشتروا، وأحيانا الناس بيضيقوا ويبصوا للواحد بطريقة وحشة، وفي أوقات الشرطة بتجري ورانا خصوصنا إذا كان في بلاغ في القسم عن سرقة في المكان اللي بنقف فيه، ومشاكل تانية كتير بنتعرض لها، وأصحاب المحلات لو تعرضنا لأي مشكلة بينكروا معرفتهم بنا وفي كتير مننا بيتمسكوا تحري وما حدش بيسأل عنا".

ويشير خالد أنه يقف في الشارع ليمارس مهنته ما لا يقل عن 12 ساعة في اليوم، وأن هناك مواسم للعمل مثل أيام رمضان والأعياد لأنها مواسم شراء الملابس، ورغم الاجهاد الواضح عليه يقول: "بنكسب كويس.. ومستورة والحمد لله".

مصلحة للطرفين

أصحاب محلات الملابس يؤيدون فكرة سمسار الملابس.. محمد عاطف، صاحب محل ملابس، يقول: "وجود الخرتية على الرصيف لاستقطاب الزبائن للمحل فعلا ساهم في زيادة حركة البيع خاصة للمحلات الموجودة في الشوارع الجانبية والممرات، لأن كثير من الناس يكسلون ويكتفون بالتسوق في الشارع الرئيسي، فالمصلحة مشتركة، الخرتي يسترزق وصاحب المحل يبيع، والزبون يستفيد، فأحيانا يبحث الزبون ويتجول بالساعات على شئ محدد ولا يجده، لكن الخرتي بحكم تواجده اليومي يعرف البضاعة الموجودة في المحلات ويدل المشتري على اللي عاوزه، وإحنا كأصحاب محلات مش خسرايين حاجة".

(23)

عقلك مصنع أفكار

"حسان" شاب يبلغ من العمر 24 سنة، و"لمياء" فتاة ذات 23 ربيعاً.. نموذجان للنجاح في حقل المؤسسات المصغرة في الجزائر، فهذان الشابان اللذان يقطنان بحي فقير من ضواحي العاصمة، فشلا في تجاوز عقبة البكالوريا قبل سنوات، لكنهما اتجها بتصميم نحو إحدى مدارس التكوين المهني، وتخرجا بدبلوم في الفنون والصناعات المطبعية، وقررا فوراً الاشتغال في ميدان الاتصال الإشهارى (الإعلان).

اجتمع الاثنان وكونا مؤسسة خاصة بهما سميها "جرافيكس"، لتحقق المؤسسة في عامها الأول مكاسب جيدة، ويرتفع عدد مستخدميها إلى 30 عاملاً، وكدلالة على قوة طموح حسان ولمياء، فهما يؤكدان أنّ هدفهما الأسمى تحويل الوكالة إلى مجمع له سمعته يكون بمقدوره المنافسة دولياً على المدى البعيد.

اصنع مستقبلك

حسان ولمياء ليسا الوحيدان في هذا المجال، فهناك مؤسسات صغيرة تختص بالنشاط الحرفي والصناعات التقليدية من الدباغة والحلي، وأخرى تعني بقطاع الصناعات الكهربائية، وثالثة تهتم بالفنون والطباعة، تسمح بتشغيل مئات من الشباب الجزائري غير المتعلم وحتى من ذوي الشهادات، الذين يصرون على صناعة مستقبلهم رغم انتشار البطالة ..

ظهرت هذه المؤسسات بكثرة خاصة مع حلول فصل الصيف، حيث تفيد البيانات الحكومية الجزائرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أنّ السنوات القليلة الماضية شهدت ميلاد 300 مؤسسة مصغرة نشأت بدعم من الوكالة المحلية لدعم وتشغيل الشباب، ويقود هذه المؤسسات شبان تتراوح أعمارهم بين 22 و35 سنة.

ابتكر فكرة

إنشاء مؤسسة مصغرة في الجزائر ليس معقداً، وإن كان مرتبطاً في الغالب بعمليات ماراثونية تستهلك الكثير من الوقت والأعصاب، حيث يمكن لأي شاب في الجزائر لا يقل عمره عن 18 سنة

ولا يتجاوز الـ 35 سنة، أن يقترح فكرة ويحولها إلى مشروع بسيط يمّوله عن طريق "قرض بنكي" تتحدد قيمته بحسب نوعية المشروع وحجمه، لكن يتوجب على أي شاب يقبل هذا الرهان أن يتحلى بالصبر وطول النفس، لأنّ أي مشروع يحتاج إلى وقت معتبر حتى يستفيد من "تأشيرة المرور" تبعا للبيروقراطية المتفشية في الجزائر والثقل البالغ الذي يطبع معاملاتها البنكية.

ويحكي "فضيل" و"عبد الصمد" المتخرجان من كلية الإلكترونيك، عن استعدادهما لإطلاق مؤسسة مختصة تعني بإنجاز شبكات توزيع الكهرباء، وقال فضيل وعبد الصمد أنّ دخولهما الشوط الأخير من مشروعهما، حفزَ كثير من أصدقائهم على التفكير جديا في إنشاء مؤسسات مصغرة، ويعلّق فضيل واثقا: "الصيف ليس للاستجمام بالضرورة، بل للتشمير عن السواعد وصناعة غد مشرق".

معاكسة التيار

وينظر الكثير داخل الجزائر بعين الرضا إلى ظاهرة المؤسسات المصغرة، طالما أنّها تعكس حسا جديدا لدى الشباب، وتتباعد مع ممارسات الفوضى والتسكع في الشوارع، انتظارا لوظيفة، أو الهروب نحو الضفة الأخرى الأوروبية بحثا عن لقمة قد تكون غير متاحة.

ويتوقع بعض المسؤولين في وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تضاعف أعداد هذه المؤسسات خلال الأشهر المقبلة، فالإحصائيات تتحدث عن وجود ما لا يقلّ عن 13 ألف حربي شاب ينتظرون فرصا لإنشاء مؤسساتهم الخاصة، كما أنّ آلاف الطلبات لشبان لهم مؤهلات في مجالات معرفية وأخرى يدوية وبحوزتهم تصورات مجدية اقتصاديا تنتظر الضوء الأخضر من البنوك والإدارات المعنية.

(24)

للخردة أسرار

يقف مزهواً بتجارته في محل لا تجد لقدمك مكاناً فيه، يتطلع إلى ما لديه من بقايا أجهزة كهربائية ومسامير وأشياء معدنية قديمة لا قيمة لها إلا في محله، ينتظر اللحظة التي تزيد هذه البضاعة، أو تجد لها الزبون الذي يقدرها ويعرف قيمتها.

إنه الشاب فتحي إسماعيل عبد الرحمن، 37 عاماً، تاجر خردة بمدينة الزقازيق بمحافظة الشرقية المصرية.

ولأنها تجارته التي عشقها منذ الصغر؛ فهو يفهم تفاصيلها وكل أسرارها؛ فالخردة -كما يقول فتحي- هي عالم واسع وتجارة ليس لها حدود؛ حيث تضم كل بقايا المصانع بداية من الطائرات والدبابات ومخلفات الجيش والسيارات، ومروراً بمخلفات المنازل سواء من الأجهزة الكهربائية وغيرها، وانتهاءً بالمسامير الصغيرة مختلفة الأشكال والأحجام التي تدخل في صناعة كل شيء.

فلسفة الربح

تقوم فلسفة الربح الوفير لهذه التجارة على منطق بسيط وهو تحويل سلعة معدومة القيمة لصاحبها إلى عالية القيمة لدى طرف آخر يحتاج هذه الخردة ليعيد تصنيعها وتدويرها أو تصليحها؛ فقد تلجأ ربة المنزل لإلقاء طبق من البلاستيك في القمامة إذا كسر، لكنه يمثل مغنماً لدى تاجر الخردة حين يبيعه لمصانع تدوير البلاستيك التي تطحن الطبق وتحوله لسلعة جديدة.

ورغم اتساع تجارة الخردة في مصر إلا إنها تكاد تكون مغلقة على أصحابها؛ بمعنى أن من يعمل فيها يكون معروفاً لدى باقي التجار؛ لأنه عادة يكون أحد صبيانهم الصغار الذين استقلوا بتجارتهم بموافقتهم وتحت رعايتهم، أو أن يكون ابن أحد تجار الخردة الذين ورثوا العمل عن عائلاتهم.

هذا الأمر ليس مقصوراً على السوق المصرية فقط؛ بل إنه نمط يتنامى في بعض الدول العربية خاصة في الشام كالأردن وسوريا وفلسطين والعراق؛ حتى أننا نسمع هناك عما يسمى "عائلات

الخردة"، غير أن ذلك لا ينفي دخول تجار خردة لا يكونوا امتدادًا لأحد أو لهم علاقات بالسوق، ولكن الأمر حينها يصبح صعبا.

صبي خردة

البداية في هذه التجارة لا بد أن تكون من الصغر، وهو ما ينطبق على فتحي الذي عمل منذ سن الخامسة عشرة صبيا لأحد تجار الخردة، وانحصر عمله في أخذ عربة يجرها حمار (عربة كارو)، ومعه ميكرفون صغير، ويجوب شوارع مدينته منادياً على الناس ليبيعوا أي مخلفات حديدية أو بلاستيكية في منازلهم.

ظل هذا الشاب يعمل بهذه الطريقة لمدة 5 سنوات متواصلة، تعلم خلالها كيف يشتري البضاعة من الزبون بأقل الأسعار، وأحيانا بدون مقابل مادي، وكذلك التفريق بين السلعة الرديئة والجيدة، كما تعلم فرز البضاعة بعد أن يأتي بها للمحل؛ حيث عرف أي قطع الخردة لها ثمن، وكيفية بيعها في الأسواق الشعبية.

فعلى سبيل المثال شراء موتور غسالة قديمة غير صالح للاستخدام يكون بهدف الاستفادة من خام الألمنيوم داخله، غير أنه لو كانت هذه الآلة تحتاج لتصليح، فيتم القيام بذلك، ثم تباع على أنها سليمة بأضعاف أضعاف سعرها.

من صبي لمعلم

بدأ فتحي يفكر في تجاوز مرحلة الصبي فقرر العمل في جمع الخردة القديمة لحسابه، وبيعها للتاجر الذي يعمل معه، ويروي هذا الشاب أنه كان يخرج، وليس معه غير ميكرفون ودراجة خلفها صندوق لشراء البضاعة القديمة، كما تعلم الذهاب إلى المصانع لشراء خردتها، ويعيد بيعها إلى التجار الكبار.

وكأي مشروع يبدأ صغيراً ثم ينمو مع الأيام، خاصة إذا توافرت الإرادة والإمكانات المادية؛ فقد تمكن فتحي من شراء محل، واستقل عن التاجر الذي يعمل معه؛ بل أصبح يقوم بدور البائع والمشتري بدون الوسيط (تاجر تصليح القديم)، فقد يحالفه الحظ في شراء ثلاجة قديمة بحوالي 100 جنيه مصري، فيصلحها لحسابه ويعرضها للبيع في محله بمبلغ لا يقل عن 500 جنيه. كما بدأ يستعين ببعض الصبية للعمل معه في جمع الخردة وفرزها، والمعاونة في بيعها بالسوق، وأخيراً تمكن من تأجير قطعة أرض قريبة لتحويلها إلى مخزن.

وكالة الخردة

وإذا كان فتحي قد بدأ المهنة صغيراً وتعلم أسرارها مع الأيام وطرق التسويق وفرز البضاعة؛ فالوضع مختلف مع السيد جاد عبد التواب، 42 عاماً، الذي ورث المهنة منذ أكثر من 30 عاماً عن أبيه؛ فطور المحل الصغير ليصبح وكالة كبيرة.

ووفقاً لعبد التواب فيختلف مشروع الخردة عن أي مشروع آخر؛ فهو ليس محلاً وبضاعة تباع فقط، وإنما مهارة تاجر، ورزق من الله الذي يوفق في شراء الخردة وبيعها، وتحتاج هذه التجارة إلى محل به مخزن كبير، وعمال يجوبون الشوارع بحثاً عن الخردة، وآخرين لفرزها وبيعها في الأسواق.

يشترى عبد التواب بضاعة التجار الصغار الذين لا يستطيعون تصريف المعادن بصفة خاصة؛ فمثلاً يتم شراء كيلو الحديد بجنيه مصري، ثم يباع بـ 2 إلى 5 جنيهات حسب نوعه وحالته، أما النحاس فيتم شراؤه بـ 9 جنيهات للكيلو، وبيعه بـ 12 إلى 13 جنهما، ويعتبر خام الألمنيوم الأعلى سعراً؛ حيث يتم شراؤه بـ 10 جنيهات، وبيعه بـ 15 إلى 20 جنهما للكيلو... إلخ.

ولكل قطعة في الخردة زبونها -كما يقول عبد التواب- فقطعة الأثاث (كرسي وحجرة نوم ومنضدة...) يطلها تاجر بيع الأثاث القديم، ونحن لدينا التجار الذين نتعامل معهم، وبمجرد وصول قطعة الأثاث يتم نقلها إلى محل أحدهم، ولقطع غيار الأجهزة الكهربائية زبونها، وهو عادة تاجر تصليح هذه الأدوات، أما خردة السيارات فزبونها الميكانيكي وسمكري السيارات، وقد تجد هذه البضاعة زبونها بعد شرائها بلحظات، وقد تظل حتى نجمع كميات كبيرة منها ونبيعها للمصانع التي تشتريها وتعيد صناعتها.

وإذا كان حلم أي تاجر صغير محلاً كبيراً ونمو تجارته؛ فحلم عبد التواب أن يصبح "حوتا من الحيتان الكبيرة"- على حد تعبيره- التي تدخل مزادات الحكومة، وتعد صفقات بالملايين مثل مزاد هيئة السكك الحديدية التي تبيع عربات القطارات القديمة وقضبان السكك الحديدية، أو مزادات الجيش لشراء مخلفات الحرب والقطع الحربية غير الصالحة للاستخدام.. إلخ.

(25)

في الصيف يحلو العمل

يحوّل بعض الطلاب في فلسطين إجازة الصيف إلى فترة عمل وإنتاج، يدر عليهم وعلى أسرهم بعض الدخل الذي يساعد على مواجهة المعيشة الصعبة تحت الاحتلال الإسرائيلي، أو اكتساب خبرات تفيدهم في مستقبلهم المهني، ومن جهة أخرى فإن دخول عدد من الطلاب إلى العملية الإنتاجية خلال أشهر الصيف يدعم الاقتصاد الفلسطيني، لا سيما إذا علمنا أن هناك ما يزيد على مليون طالب في المراحل التعليمية المختلفة.

غية حمام

عبد الله، طالب بالمرحلة الإعدادية من غزة، قرر أن يستغل إجازته الصيفية في مشروع كان قد نفذه في السابق وهو تربية طيور الحمام، حيث قام بإنشاء حظيرة صغيرة في عدة أمتار من بيته، واشترى ثلاثة أزواج من الحمام فقط، كي يحصل منها على إنتاج يبيعه كي يعين به أسرته.

ورغم قلة عدد الطيور التي يمتلكها، يؤكد عبد الله أنها من النوعية الجيدة، حيث يتراوح سعر الزوج منها "30 دولاراً"، وأنها تنتج بدرجة ممتازة، وتدر دخلاً لا بأس به، إلا أن المشكلة لديه هي تسويق الإنتاج، حيث ما زال يخجل من الذهاب به إلى السوق كي يبيعه هناك، لكنه يحاول تصريفه لدى المعارف والجيران.

ويوضح عبد الله أن نوع الحمام الذي يربيه ويطلق عليه في غزة (سيلفر) ينتج تقريباً زوجين من الزغاليل شهرياً، ويصل سعرهما إلى 10 دولارات.

مقهى متحرك

أما الطالبان سمير وحمدي (في الصفين السادس والثاني الإعدادي) فقد تعودا منذ سنوات على إقامة "مقهى متحرك" في متنزه "الجندي المجهول" بغزة، وهو أمر غير مكلف بالنسبة لهما حيث يتطلب فقط أنبوبة غاز صغيرة وعدة جالونات مياه، وشاي وسكر، ومع اقتراب المساء يتجه

الطالبان قرب جدار يقع خلف المتنزّه ويعدان الشاي، ويقومان بالتجوال على المتواجدين في المتنزّه عارضين عليهم خدماتهم.

مشروع المقهى المتحرك -بحسب الطالبين- مريح جدًّا، حيث يبيعان كوب الشاب بنصف شيكل، لكنهما يؤكدان على أن الأمر يحتاج فقط إلى جرأة منهما كي يتقدما صوب الزبائن كي يعرضا خدماتهما، وهو ما اكتسباه مع مرور الأيام.

كوز ذرة

بيع الذرة المسلوقة يمثل هو الآخر مهنة صيفية في فلسطين بل إنها الأكثر شعبية، حيث لا يكاد يخلو شارع أو منطقة في غزة من وجود بائع للذرة، وتعتبر عملية بيع الذرة ذات عائد مغر، حيث إن الطالب يشتري 3 أكواز ذرة بشيكل واحد، ويبيعها بعد سلقها في الماء بثلاثة شواكل.

وجد "حسان" الطالب بالمرحلة الثانوية، من حي الرمال غرب غزة، أن بيع الذرة في الصيف أمر يسير ومريح، كما أنه غير مخجل طالما كونه عملاً شريفًا، ومنذ انتهاء آخر يوم في الامتحانات بدأ حسان في سلق أكواز الذرة في منزله، ثم يبيعها على مرحلتين الأولى في الصباح والثانية في المساء.

يقول حسان: "اكتشفت مؤخرًا مكانًا جيدًا لتسويق بضاعتي، وهو أمام مسجد الحي، حيث أقوم بعرض الذرة بعد صلاة العشاء، وأقدم تخفيضات لمن يشتري أكثر من (كوز) واحد، علمًا أنني أبيع (الكوز) بشيكل واحد".

في البحر سمكة!

أما "أدهم" الطالب الجامعي بكلية الآداب، فهو مولع منذ صغره بالسباحة في بحر غزة، ورويدًا رويدًا أصبح بارعًا في صيد الأسماك وتسويقها، ومع تقدمه في العمر وجد أن هذا النشاط يمكن أن يعينه قليلاً على تكاليف الجامعة ومساعدة أسرته، وقضاء الإجازة الصيفية بعيدًا عن الملل والفراغ القاتل.

يعترف أدهم أنه بدأ نشاطه هذا بطريقة غير سليمة، حيث كان يصطاد السمك مع بعض رفاقه قديمًا، عن طريق (السم) الذي يدمر البيئة البحرية، ويحصل من خلاله على أسماك غير صالحة للأكل، ولكن مع ازدياد الوعي في أوساط الشباب الفلسطيني انتهت هذه الممارسة، وأصبح يصطاد الأسماك عن طريق الصنارة التي تُعدّ الأقل تكلفة لطالب مثله.

ومع بناء مرفأ للصيادين هواة صيد الأسماك بالصنارة، واصل أدهم وزملائه هوايتهم بعد أن أصبح لديهم مكانا في عرض البحر يقفون عليه ويستخدمونه للصيد.

ويؤكد أدهم أن عملية صيد السمك بالصنارة ليست سهلة كما يظن البعض، فهي تحتاج للكثير من الخبرة، موضحًا أن العائد منها بالنسبة له جيد، حيث ينجح الآن بعد أن زادت خبرته في الصيد من اصطياد أكثر من عدة كيلوجرامات من السمك يوميًا.

ويعدّ سمك البوري من أكثر الأسماك صيدًا، حيث يتمكن الصياد الماهر من صيد حوالي 4 كيلوجرامات منها يوميًا، ويبلغ سعر الكيلو الواحد منها حوالي 6 دولارات، ويتمكن بعض الصيادين من اصطياد أنواع أفضل من السمك مثل السروس التي يبلغ سعر الكيلو الواحد منها 10 دولارات، ومن حاله الحظ يتمكن من صيد سمك اللوكس غالي السعر الذي يصل إلى 17 دولارًا، ويتم بيع هذه الأسماك في المطاعم المنتشرة على طول شاطئ غزة أو في سوق السمك.

الكتاكيت وظيفتي

محمد، طالب بالمرحلة الثانوية، قرر بدوره العمل بنصيحة أحد الأقارب، ويخطط الآن -بعد انتهاء امتحاناته- لصناعة (فقاسة) بيض من أجل بيع الصيصان (الكتاكيت).

الفكرة جاءت من عدد الدجاج الكبير نسبيًا الذي تمتلكه العائلة، وعدد البيض الكبير الذي تبيضه والذي عادة يذهب للأكل أو التوزيع على الأقارب والجيران كهدايا، ومن هنا نصحه قريبه بصناعة فقاسة كي يجمع فيها هذا العدد من البيض وتفقيسه، ومن ثم بيع الكتاكيت.

وبعد أن استفسر محمد عن كيفية صناعة وتكاليف الفقاسة بدأ بإعدادها، ووجد أن العملية لا تحتاج للكثير... مجرد صندوق خشبي بباب زجاجي، وعدة لمبات تنتج الحرارة اللازمة، و(ترموسات) من النوعية الممتازة كي تقوم بفصل اللمبات بين كل فترة وأخرى، ومروحة صغيرة.

نجحت الفكرة، ويخطط محمد كذلك لتوسيع عمله ليصبح مشروعًا كبيرًا، حيث سيقوم بشراء البيض "الملقح"، وتكبير الفقاسة، ويوضح أن الفقاسة صغيرة الحجم تبلغ تكلفتها حوالي (70 دولارًا)، وأن سعر 12 بيضة (دولار واحد)، وبيع الكتاكوت الواحد بـ (70 سنتًا).

(26)

المنقذ .. مهنة للهواة

إذا كان الصيف دائما مشهور بالإجازات والشعور بالاسترخاء والاستجمام أمام البحر أو حول حمامات السباحة؛ فإن هناك من يستثمر هذا الفصل القائل بالحرارة في كسب الرزق وكسر البطالة من خلال مهنة "المنقذ" لأي شخص يتعرض للغرق في حمام سباحة أو بحر.

ومع امتداد الشواطئ المصرية على البحرين الأبيض والأحمر واستقبالها لآلاف المصطافين يوميا إلى جانب نهر النيل، يستثمر طلاب الجامعة والخريجين وغيرهم هوايتهم في السباحة والغوص للعمل في هذه المهنة والتريح من وراءها.

يقظة دائمة

من الشباب "المنقذ" الطالب مصطفى شريف - 19 عاما - الذي يعمل للعام الثالث بإحدى القرى السياحية بالبحر الأحمر بمرتب 400 جنيه، بالإضافة للإقامة المجانية.

يقول مصطفى: "عندما علمت أن هذه القرية تريد منقذين ذهبت واجتزت الاختبارات بنجاح، وتم اختياري مع ثلاثة آخرين، وكان عملي يبدأ من الساعة الثامنة صباحا ويستمر حتى الساعة مساء يتخللها ساعة راحة للغداء .. وفي البداية كنت مسئولاً عن حمام السباحة، ثم بعد شهر من العمل تم نقلي للعمل على الشاطئ".

يكمل: "رغم طول ساعات العمل، إلا أنها كانت تنقضي سريعا، فعملي يتطلب مراقبة النزلاء عند نزولهم للمياه وطبعا هذا يتطلب يقظة دائمة، وبعد فترة من العمل اكتسبت خبرة معرفة النزلاء المشاغبيين الذين يسببون لنا دائما المتاعب، وهم غالبا من الأطفال والشباب صغير السن الذي يريد أن يثبت وجوده أمام الفتيات".

نحو الاحتراف

في كل عام يجد مصطفى عروضاً للعمل في أكثر من قرية سياحية، خاصة أنه اكتسب مميزات أخرى غير الإنقاذ، حيث أصبح يجيد ألعاب الشراع بالإضافة إلى تركيب وصيانة معدات هذه

الرياضات، كذلك حصل على رخصة غوص، مما يجعله عنصرا فعالا ومهما في أي قرية سياحية لديها مركز للرياضات البحرية والغوص، مما زاد من راتبه الشهري بخلاف الإكراميات.

يحاول مصطفى أن يطور من نفسه في مهنة الإنقاذ حيث يريد أن يحترفها كعمل دائم له، فهي بالنسبة له فرصة جيدة للعمل وانتشاله من طابور البطالة المنتظر بعد التخرج من الجامعة، يقول: "صحيح أن عمر المهنة قصير حيث لا يزيد عادة عمر المنقذ عن 40 أو 45 عاما، إلا أنني عندما أصل لهذا السن سأكون قد اكتسب خبرات بحرية عديدة، ويكون قد حصل على دورات مختلفة تؤهني لأكون مدربا أو مديرا لشاطئ، أو أن أقيم مشروعا خاصا كمركز للرياضات البحرية أو للغوص".

البعض يعتبرها هواية

أما أحمد، الطالب بكلية الدراسات التعاونية، والذي يعمل منقذا خلال الصيف فقط بأحد الأندية المطلة على نهر النيل، فيقول: "عملي يبدأ من الساعة 10 صباحا وحتى الساعة مساء، حيث أقوم بمراقبة اللاعبين أثناء تدريباتهم في النيل وأتدخل بسرعة في حالة حدوث أي مكروه لا قدر الله، وأنا أعتبر عملي منقذا في الصيف نوعا من الهواية، حيث إنني أحب البحر والسباحة، وفي الوقت نفسه أشغل وقت فراغي في شيء مفيد، كذلك أستعد لاجتياز دورة منقذ سواحل ذات أمواج".

أما عمرو عزت، طالب بكلية التجارة، فيقول: "عملت العام الماضي منقذا بأحد أندية القاهرة بمرتب 250 جنهما في الشهر، وخلال الشتاء الماضي اشتركت في إحدى دورات إعداد مدربي السباحة واجتازتها بنجاح وحصلت على شهادة مدرب سباحة، مما سيساعدني هذا العام في زيادة راتبي بالنادي، هذا بخلاف ما قد أحصل عليه من مدارس تعليم السباحة، حيث يحصل المدرب عادة على نسبة من رسوم اشتراك هذه المدارس".

ويضيف عزت: "صحيح أن عملي شاق ويحتاج إلى يقظة وفطنة دائمة وصبر في التعامل مع الأطفال المدللين من أبناء الأعضاء.. إلا أنه أيضا عمل مسلّ ومفيد ماديا، ويساعدني في التعرف على أنماط مختلفة من البشر ويوسع دائرة علاقاتي العامة".

منقذ مرخص

كان الشرط الوحيد قديما للعمل في مهنة الإنقاذ هو إجادة السباحة، أما اليوم فقد أصبحت تعتمد على العلم، ولها دورات ذات مواصفات دولية ومستويات مختلفة، ولم تُعد دورات الإنقاذ دورة واحدة كما كان في الماضي، حيث كانت تخضع لرؤية وثقافة المدرب.

وتختلف رخصة الإنقاذ باختلاف نوع الدورة التي حصل عليها المدرب، فهناك رخصة "منقذ مبتدئ"، وهي تسمح لمن يحملها بالعمل كمنقذ في حمامات السباحة فقط، وهناك رخصة "منقذ للمياه المفتوحة الهادئة" مثل البحيرات والأنهار، وأخيرا رخصة "منقذ للسواحل المفتوحة ذات الأمواج العالية والتيارات الشديدة"، مثل الساحل الشمالي في مصر.

وكل رخصة من هذه الرخص لها دورتها الخاصة بها، كذلك لم يُعد التدريب قاصرا على سرعة المنقذ للنزول إلى الماء والتقاط الغريق، بل يتدرب على مهارات الإنقاذ مثل كيفية سحب الغريق من فوق الماء والسباحة به على الماء، كذلك كيفية الغوص تحت الماء، والبحث عن الغريق وانتشاله وسحبه إلى أعلى والسباحة به على الظهر والجنب.

كما تطورت أدوات التدريب، حيث يتم حاليا استخدام دمي مجهزة ذات مواصفات دولية، وأيضا يتم التدريب على استخدام الألواح وقيادة "جيت سكي"، وهو أحدث وسائل الإنقاذ العالمية حاليا، ويحصل المنقذ على دورات متقدمة في الإسعافات الدولية وعمل التنفس الصناعي.

شروط ومواصفات

من يرغب في العمل في مهنة الإنقاذ لا بد من أن تتوفر فيه عدة شروط ومواصفات، أهمها أن يتمتع بصحة جيدة ولياقة بدنية عالية، وأن يكون خاليا من الأمراض، وبالطبع أن يجيد السباحة، كذلك يجيد القراءة والكتابة ليستطيع متابعة تطور هذه المهنة، حيث يوجد كل يوم شيء جديد عنها.

وأیضا لا بد من أن يتصف المنقذ بقوة الملاحظة وسرعة البديهة وحسن التصرف والشجاعة والأمانة وعدم التردد، وبالطبع تحمل المسؤولية، حيث أن أي هفوة منه من الممكن أن تؤدي بحياة إنسان.

(27)

يا سوس مين يشتريك؟

تراه في الصباح الباكر مرتديا طربوشه الأحمر وسرواله الأسود، وحاملا إبريقه المميز على ظهره ومعه أكواب ذهبية قديمة، ليبيع للناس عصير السوس والتمر الهندي البارد.

هذه هي الرحلة اليومية للشاب "أحمد" في شوارع العاصمة الأردنية عمان، والذي قرر أن يمتن مهنة بائع السوس أو التمر التي تمثل بالنسبة له الماضي والحاضر والمستقبل، فقد ورثها عن والده الذي ورثها هو الآخر عن جده، وهو ينوي أن يورثها بدوره إلى أبنائه وأحفاده "فمن لا ماضي له لا حاضر له" بحسب قوله .

قمة العرق سوس

يقوم أحمد بتحضير العصير في البيت مراعيًا كل شروط الصحة في ذلك حيث يجهزه بواسطة ماء معقم صحيا، يقول: "بعد تحضير العصير عند ساعات الفجر الأولى، أرتدي اللباس والإبريق المأخوذان من الشام والهدف منهما جذب المشتري، ثم أنطلق إلى الشارع بحثا عن العطاش الذين يتربعون قدومي بالعصير المثلج، فزبائني هم من كافة شرائح المجتمع منهم الطبيب والعامل وطالب الجامعة وغيرهم، ويكثر الإقبال المتزايد منهم على شرب التمر هندي في الصيف والشتاء، ولكن الصيف يكون الإقبال متزايدا بسبب حرارة الجو".

الطريف أنك عند تجوالك في شوارع العاصمة عمان مبكرا ترى قمم أصحاب الطرابيش الحمراء، حيث يجتمعون فيما بينهم قبل أن يبدءون عملهم لكي يقرروا السعر الموحد لكوب السوس البارد، هذا الاجتماع يرمون فيه العقود والمواثيق - غير المكتوبة بالطبع - بألا يتجاوز أيا منهم السعر المتفق عليه، وإلا فإنه سيتعرض للمقاطعة من الجميع!.

حركات بهلوانية

يحاول أحمد بحركاته البهلوانية - كما يحلو له أن يسميها - لفت أنظار زبائنه باستمرار، فطالما تراه يجذب المارة من خلال رمي أكوابه في الهواء دون أن يقع أيا منها على الأرض، كما يحاول أن يسعد الأطفال بصوته الشجي وهو يغني لهم باستمرار أغنية: "يا سوس مين يشتريك" ..

الحركات والكلمات لا يتجاوب معها الأطفال فقط، فهو يرى الابتسامة مرسومة على شفاه الكبار والشباب أيضا والسعادة تتطاير من أعينهم.. حينها يزداد أحمد سعادة غامرة وتكون أسعد لحظاته .

لا يعتبر أحمد نفسه فقط يقدم التمر هندي كي يروي ظمأ العطشانيين، فهو يرى في نفسه "طبيب" يقدم شرابا شافيا للعديد من أمراض الجهاز الهضمي خاصة أمراض المعدة والحميات، وأيضا يرى نفسه بزيه والإبريق عاكسا وممثلا لتاريخ وثقافة أردنية خالصة.

(28)

يا أبو حلاوة يا تين

"يا أبو حلاوة يا تين".. جملة تسمعها كثيرا في فصل الصيف وأنت تتجول في الشوارع أو الأسواق المصرية.. يرددها باعة "التين الشوكي" الواقفون خلف عرباتهم الخشبية البسيطة، والتي يتنقلون بها من شارع لآخر بحثا عن قوت يومهم.

خلف أحد هذه العربات القديمة المكتوب عليها عبارة (اذكر الله).. ستجد بائع التين "سامر"، يمسك بمهارة سكينه وبحبات التين.. يشرع في تقشيرها لك حبة وراء أخرى دون أن يجرح نفسه من الشوك.. اثنين بجنيه أو ثلاث بجنيه..

اختار سامر أن يمارس مهنته في ميدان المساحة بالقاهرة، حيث تتواجد به سفارات، فنادق، شركات عالمية، مدارس.. بما يعني أنه ملئ بالزبائن، عن يومه ومهنته يقول: "العمل يبدأ مبكرا بالتوجه إلى "المعلمين" اللي بيعجبوا التين من المزارع.. وكل بائع بياخذ بـ (السبت) على حسب رزقه، بعدها بناخذ التين ننظفه ونتوكل على الله للبيع، ولا ينتهي اليوم إلا بعد نصف الليل".

حلاوة التين يفضلها المصريون، ولا نبالغ أن هذه الحلاوة خلفها سر، يكشفه سامر بقوله: "يمكن لأنها تخرج من وسط الشوك، أو لقدرتها السحرية على تقليل الإحساس بالظمأ في جو الصيف الحار".

في فصل الشتاء يتحول سامر إلى بيع الترمس أو البطاطا على كورنيش النيل، ولكنه يحب عمله كبائع تين، حيث يقبل علي التين زبائن أكثر من جميع المستويات، من أصحاب الشركات ورجال الأعمال وأيضا السياح.

فوائد كثيرة

من حي المساحة إلى حي الدقي القديم، حيث السوق الشعبي المزدهم بباعة الخضر والفاكهة والباعة المتجولون.. بينهم تجد "أحمد"، يجر عربة التين الخاصة به، فهو على هذا الحال كل

صيف منذ 6 سنوات، يتراوح دخله من بيع التين بين 20 و 30 جنهما يوميا تقل في أيام الأجازات إلى 10 جنمات "وكل اللي يجيبه ربنا خير".

يعبر عم أحمد عن حبه الشديد لمهنته كبائع تين، لأنه يساعد الناس من جميع الفئات على الاستمتاع بطعم التين خاصة في أيام الصيف الحار، ورغم بساطة الرجل فإنه يخبرنا: "التين له فوائد صحية كثيرة، لأنه ينظم درجة حرارة الجسم، ويساعد علي بناء وتقوية العظام، كما أنه مفيد للمصابين بقرحة المعدة".

تين.. صبر.. بكشوني

محمد رحيم، بائع آخر للتين الشوكي، يرى أن سر التين في أنه فاكهة ربانية، ورغم انتشار التلوث الآن فهي فاكهة نظيفة صحية لا تتضرر من مبيدات أو غيره، ذكرا أن: "أحد أطباء القلب المشهورين دائما يأتي ليأخذ 50 حبة يعمل منهم عصير يقدمه لزبائنه في العيادة، ودايما ينصحنى ويقول لي إن التين فاكهة مفيدة وصحية وتقوي عضلات القلب".

الأجانب والسائحون أكثر زبائن محمد، خاصة من العرب، ومن خلال تعامله معهم عرف أن للتين مسميات أخرى، ففي فلسطين يقولون على التين (الصبر)، وفي السعودية (التين البكشوني).

ومع دقائق الساعة الخامسة عصرا، يذهب محمد بعربته قاصدا السفارة الروسية بالقاهرة، لبيع لموظفيها التين وقت خروجهم من العمل، لأنهم "يحبوا أكل التين من إيدي".

(29)

السيور أفضل من التسول

لم يكن "أحمد آيت الحسن" المنحدر من مدينة تافيلالت -جنوب المغرب- يعلم أنه سيضع يوما مجرفته اليدوية التي عانقها أكثر من 20 عاما في أعمال البناء، ويحمل بدلا منها علبة لمسح الأحذية في دروب مدينة الدار البيضاء.

فهذا الرجل الذي ترتسم على وجهه آثار الشيخوخة، وإن كان لم يتجاوز عمره الأربعين سنة، ظل لسنوات طويلة عامل بناء يعشق مجرفته، ويغني لها بلهجته الأمازيغية، وهو ينقل أكوام الرمال والإسمنت من مكان إلى آخر لبناء سقف بيت أو عمارة .

ورغم طبيعة عمله الشاق ذي الدخل القليل فإن الحسن كان يجد فيه راحته، وهو يعمل به ما يربو على 12 ساعة في اليوم، ولكن شاءت الأقدار أن يتعرض لحادثة جعلته لا يستطيع حمل المجرفة مرة أخرى، وأمام طلبات أسرته التي تتكون من 5 أفراد بدأ يبحث عن عمل يلاءم وضعه الصحي.

"السيور" أو ماسح الأحذية كانت الحرفة التي لجأ إليها الحسن، ورغم أنه يرفضها ويحتقرها من داخله، بسبب نظرة الناس السلبية لمن يعملون بها، فضلا عن أن معظم العاملين بها من أطفال الشوارع، فإنه مع مرور الوقت بدأ يألف مسح الأحذية ولا ينفر منها، واستطاع أولاده استكمال تعليمهم وحفظ كرامتهم من خلال الدراهم اليومية التي تأتيهم من هذه الحرفة.

استثمار للمهمشين

مهنة الحسن تلك تفتح طاقة من الرزق للمهمشين الذين يعتبرون السيور هو حرفتهم المناسبة التي لا يتعدى الاستثمار الأولي فيها 150 درهما (10 دراهم = دولار تقريبا)، وهذا المبلغ لشراء أدوات أساسية لممارسة هذه الحرفة، مثل صندوق خشبي، ودهانات بالأوان مختلفة، وفرشات، ومنديل للتلميع، وكرسي خشبي، أيضا تحتاج هذه الحرفة إلى مبلغ 60 درهما لشراء علب الدهان عند كل أسبوع، أما الفرشات فلا يتم تغييرها إلا عندما تصبح عاجزة على تلميع حذاء الزبون.

ورغم أن غالبية المغاربة يحتقرون هذه الحرفة فإنها قد تدر على صاحبها في اليوم ما بين 50 درهما في أصعب الحالات، و 150 درهما أيام الشتاء، ولا تقل تسعيرة تلميع الحذاء عن درهمين، كما أن أماكن العمل تتحكم في معدل الدخل اليومي؛ ولذا نجد أن أغلب السيورين يتمركزن وسط المدينة، حيث ترتفع كثافة تواجد الموظفين الذين يلتمعون أحذيتهم قبل الدخول إلى مقرات عملهم، كما يزداد تمرکز السيورين أيضا عند المقاهي حيث يرغب مرتادوها في مسح أحذيتهم.

برأي الحسن أنه من الأفضل لفقير المغرب أن يصبح سيورا من أن يكون متسولا، فهذه الحرفة البسيطة التي يعمل بها المهمشون تساهم -ولو جزئيا - في التعامل مع قضية البطالة في المغرب خاصة في القطاعات غير المتعلمة.

طالب وسيور

ليس ببعيد عن مكان الحسن يجلس الشاب عبد الله، 20 عاما، طالب في السنة الأخيرة من التعليم الثانوي (الباكلوريا)، حيث اقتادته الظروف الاقتصادية كغيره من أبناء طبقة المهمشين إلى مزاوله مهنة السيور لمساعدة الأسرة على تلبية حاجياتها اليومية، وذلك في أوقات الفراغ، خاصة أن عبد الله يتيم الأب بعد وفاة والده عام 2001، وله أخوان الأكبر يعمل حارس سيارات بالهار، والثاني يدرس بالتعليم الابتدائي.

استطاع عبد الله بفضل ما يجنيه من دخول يومية من متابعة دراسته التي تخلى عنها أخوه الأكبر بسبب نفس الظروف، إلا أن طموح عبد الله حال دون تخليه عن الدراسة؛ ولأنه ذكي ويتعلم فقد اختار أن يربض بصندوقه بالقرب من أحد البنوك من أجل اصطياذ زبائن أكثر سخاء عند مسح أحذيتهم، وهذا ما تعلمه من خلال مزاولته لهذه الحرفة أن يختار دائما الأماكن الإستراتيجية.

يرى عبد الله أنه من الضروري وجود جمعية للعاملين بهذه المهنة تنظم شئونهم وأماكن تواجدهم، بما لا يصطدم مع السلطات، لا سيما أن مثل هذه المهن أفضل من أن يتحول المهمشون إلى قنابل انحراف، يقول: "رغم أنه يوجد ما بين 4 إلى 6 سيورين في كل شارع مغربي، إلا أنه لا يوجد اهتمام رسمي أو حتى تقديرات مبدئية لعدد من ينتمون إلى هذه الحرفة، لا سيما أنه لا يوجد قانون ينظمها، وبالتالي فلا تحتاج إلى رخصة لمزاولتها".

لا يزال الشاب المغربي يتابع دراسته بالتعليم الثانوي، وهو يتهيأ هذه السنة إلى اجتياز امتحانات الباكلوريا، ويحلم مستقبلا بالحصول على وظيفة بالبنك الذي يجلس بالقرب منه.

(30)

أصبح عندي الآن ورشة

"أصبح عندي الآن ورشة".. قالها "محمد" بمنتهى الفرحة بعد أن افتتح ورشة لتصنيع التحف والأنتيكات من مادة البولايستر، على الرغم من معرفته التامة بالأضرار الصحية التي يسببها التعامل مع تلك المواد سواء عليه أو على العاملين معه، خاصة في ورشة تعمل بدون ترخيص وبدون إجراءات سلامة مهنية تحمي العامل أو البيئة المحيطة به.

محمد بيومي، الذي ولد في عام 1978 في أسرة مكونة من أب وأم وخمسة أولاد، التحق بمدرسة مدينة نصر الثانوية الصناعية لترميم الآثار وتخرج مع أول دفعة منها في العام الدراسي 1994-1995، وكان من المفترض أن يلتحق بالعمل في هيئة الآثار المصرية مع زملائه بموجب خطاب تكليف، كما كان مقررا لجميع خريجي هذه المدرسة، خاصة أنه لم يكن متاحا لهم من قبل الالتحاق بالجامعة بعد إنهاء دراستهم الثانوية.

ولكن هذا العمل تأخر لثلاث سنوات قضاها محمد وزملاؤه في "اللف" على المسؤولين لتنفيذ هذا التكليف، وعندما وافقوا في النهاية تم إلحاقهم للعمل في المجلس الأعلى للآثار بإدارة الهرم بنظام "السرك"، أي اليومية، بدون تعيين أو حتى عقد.

5 جنيهه يوميا

هذه اليومية وقتها كانت تتراوح ما بين 7 و8 جنيهه، أما الآن فانخفضت لتتراوح بين 5 و6 جنيهات (دولار واحد)، وبعد 7 سنوات من العمل قام المجلس بتسريح محمد وزملائه، فاتجهوا بالشكوى إلى جمعيات حقوق الإنسان وأعضاء مجلس الشعب لكن لم يستجب لهم أحد، ولكن البعض ممن يمتلكون "واسطة" نجحوا في العودة إلى العمل بنظام "السرك" مرة أخرى.

أما الباقون ممكن لا يمتلكون واسطة فقد اتجهوا للأعمال الحرة من خلال عملهم في الورش كفننين "فايبر جلاس"، وهو ما فعله محمد أيضا بعد أن فشل في أن يجد عملا آخر، فكما يقول: "البلد حالها واقف، والشغل الموجود مطلوب فيه العمل حوالي 12 ساعة مقابل 200 جنيهه

وأيضاً عمل غير ثابت بدون تعيين، فكان الحل للعمل في الورش، وعندما توفر لي مبلغ من المال قمت بافتتاح ورشة خاصة بي، واستعنت بمجموعة من زملائي الذين تم تسريحهم من المجلس".

الفينيش لازم يكون حلو

يبدأ محمد يومه بالاستيقاظ قبل الظهر بقليل، ثم يتوجه إلى الورشة الخاصة به ليتابع العمل بها ويتابع عمل الصناع وجودة القطع التي يقوم بإنتاجها، ثم يقوم بعملية "التشطيب" بنفسه لأنها من وجهة نظره هي التي تضع البضائع في شكلها النهائي الذي يقوم الزبون بناءً عليها بالشراء، لأن الزبون لن يشتري قطعة "الفينيش بتاعها مش حلو".

وبعد المغرب يقوم بجولة على مجموعة من أصحاب البازرات ومكتبات الهدايا التي يتعامل معها ليعرض عليهم الجديد من القطع التي قام بتصنيعها ويتعرف على احتياجاتهم الجديدة.

محمد، يعرف الأضرار الناتجة عن أبخرة البولستر والكوبلت والبروكسيد، ولكنه يرى أن أضرار العمل في هذه الورش شر لا بد منه لأنها الشيء الوحيد المتوفر، كما أن العاملين فيها يتعودون على أضرارها بمرور الوقت.

يشير محمد إلى أن العمل في تلك الورشة موسمي ويرتبط بموسم السياحة الشتوي إلى حد كبير، قائلاً أنه في غير هذا الموسم يعمل على إعداد القوالب والأورنيكات، إلى جانب متابعة دراسته، فعندما فتح باب التعليم الجامعي أمام خريجي المدرسة الصناعية لترميم الآثار التحق محمد بكلية الآداب قسم الآثار بالجامعة المفتوحة على أمل أن ينجح في العودة يوماً للعمل بالمجلس الأعلى للآثار بعيداً عن نظام "السرك".

(31)

إذا سقط السلك.. أنا موجود

أسلاك كهربائية متشابكة تتساقط من كل مكان، تراها على أعمدة الكهرباء وعلى الأشجار تعبر الأزقة والشوارع لتصل إلي البيوت.. تشعر عندما تنظر إليها أنها خيوط عنكبوتية!.. وبالطبع لن يكون غريبا أن تنقطع هذه الأسلاك وبالتالي غياب الكهرباء..

فمنذ احتلال العراق عام 2003 يُلاحظ أن "الكهرباء الوطنية" التي توفرها الحكومة قد هجرت أغلب بيوت العراقيين، بل يمكن حصر الخدمة المقدمة في ساعة صباحا وأخرى ليلا مما جعل العراق تعيش لفترات طويلة في الظلام، حيث يؤدي مرور الدوريات العسكرية الأمريكية أو العراقية على مدار اليوم إلى قطع الأسلاك الكهربائية.

لذا ليس غريبا أن تجد عشرات من الشباب العراقي يعتلون السلالم الخشبية ويقومون بإصلاح أسلاك الكهرباء المتصلة بمولدات الكهرباء التجارية الخاصة، كبديل عن التيار الكهربائي الحكومي الذي ينقطع باستمرار، اعتبروها مصدر رزق لهم في ظل حالة البطالة التي طالت مختلف البيوت العراقية بسبب الاحتلال، حيث يعمل هؤلاء الشباب في توصيل الأسلاك المقطوعة نظير مبلغ بسيط نحو (2 دولار).

سِلْم وسِلْك

يروى الشاب سنان، 19 سنة، كيف بدأت لديه فكرة إصلاح الكهرباء بقوله: "مع الانقطاع المتواصل للكهرباء الحكومية وتوجه كثير من الأهالي للمولدات الخاصة كثرت الأسلاك الكهربائية وتداخلت ووجدنا أنها تنقطع بسهولة، ففكرنا في خدمة إصلاح الأسلاك المقطوعة كحل لهذه المشكلة وقد نجحنا وأصبحت هذه المهنة مصدر رزق لنا".

وبفخر يتحدث إبراهيم، 21 سنة، عن العمل الذي يقوم به قائلا: "سكان الحي ممتنون لجهودنا، فبعض العائلات ليس فيها شباب، وآخرون فرضت ظروف عمل أبناءهم الغياب أيا ما عن البيت، وليس فيه إلا المسنين والنساء، فنكون نحن المنقذ عندما ينقطع السلك والعائلة بأشد الحاجة للتيار في أيام الصيف الحارة هذه، فلا يسعفهم إلا سلمنا وسرعتنا في إعادة ربط السلك".

مشروع مولد كهربائي

أما الطالب الجامعي نعمان الوادي، 27 سنة، فقد اشترى مولدا كهربائيا ووضعه قرب داره في حي الخضراء ليبيع للأهالي ما يحتاجون من امبيرات كهرباء بسعر 14 ألف دينار للامبير الواحد شهريا (الدولار يساوي نحو ألف و200 دينار)، وهو سعر منافس للسوق الذي يباع فيه الامبير بـ 16 ألف دينار .

يقول نعمان: "أصبح مشروع تشغيل مولد كهرباء وبيع امبيرات مشروع لا بأس به رغم مصاعب صيانة وتصليح المولد وتوفير وقود تشغيله لأكثر من 10 ساعات يوميا مرشحة للزيادة مع ارتفاع درجات الحرارة".

ولا ينكر نعمان فضل والدته عليه التي ساعدته كي ينجز مشروعه، بعد أن قامت ببيع مصاغها لشراء المولد بسعر 4800 دولار، مؤكدا أن جميلها لم يضع هباءً بعد أن نجح المشروع وأصبح الحال أفضل كثيرا.

وعن مدى حاجته إلى المهنة الجديدة التي ابتكرها الشباب العراقي يقول نعمان: "تتشابك الأسلاك الكثيرة لتبدو للناظر وكأنها شبكة عنكبوت أو غمامة تغطي سماء، الحي يكون في أشد الحاجة إلى هؤلاء الشباب، فقد يستغرق متابعة السلك المنقطع وفرزه عن الأسلاك الأخرى ساعات طوال، فالشباب يسترزقون ويساهمون في الوقت نفسه في تخفيف هموم ومتاعب الناس".

(32)

بيب بيب.. أنابيب

مدرس متخصص في أصول اللغة العربية، يتحرك لسانه نهارة بقواعدها.. وبعد الظهر ينادي بأعلى صوته (بيب.. بيب.. بيب.. أنابيب).. فعمله الذي يعرفه منذ صغره هو بيع الأنابيب (اسطوانات الغاز).

محمد، شاب مصري في منتصف الثلاثينيات، لا يملك من الحياة سوى شهادته والتي حصل عليها من كلية دار العلوم، وجنّيات بسيطة هي حصيلة الإعراب والصرف والبلاغة.. حيث يعمل مدرسا للغة العربية بالمرحلة الثانوية الأزهرية، أما الجنّيات الكثيرة التي يحصل عليها غيره نتيجة الدروس الخصوصية فهو لا يعرفها مطلقا!

عمل غير إنساني

يقول محمد: "الدروس الخصوصية حرام حرمانية قاطعة، وهي استنزاف لدماء أهالي وأولياء الأمور الغلابة"، وهي ليست من وجهة نظره حرام فقط، ولكنها أيضا "فعل غير إنساني، ولن يصل بنا الأمر إلى أن كل من يملك منّا سلطة على الآخر يستغلها لكي يثقل بها كاهله ويستنزفه، فيكفي الحكومة وما تفعله بنا من مرتبات متدنية لا تغني ولا تسمن من جوع، فمش هنفتري إحنا كمان علي بعض".

قرر محمد أن يعمل أي عمل إضافي لكي يُحسّن به دخله، فعمل في بيع أنابيب البوتاجاز، يحدثنا عن ذلك قائلا: "لا أرى أن هذه المهنة عيب أو خطأ في شيء، فهي مهنة أبي التي كان ينفق من خلالها علينا، وهي أيضا المهنة التي يمتنّها أخي الأكبر والذي لم يحظ بأي قدر من التعليم وهو يعمل فيها بشكل أساسي، وأنا أعمل فيها فترة بعد الظهر فقط كعمل إضافي لتحسين دخلي وفي يوم الجمعة.. ولا أشعر بأي قدر من الإهانة فهي مهنة أبي وأخي كما ذكرت، ورغم ذلك فعملي الأساسي المثبت في بطاقتي الشخصية هو أنني مدرس".

العمل شرف

هذه المهنة تجعل محمد "مرتاح الضمير هانى البال" .. ولا يشعر أن الأمر سيخرج أبنائه من قريب أو بعيد "لأنني أهتم أن أبنى داخل كل منهم إنسانا مكتمل الأخلاق والمشاعر.. أما رسالتي التي أتمنى أدائها فهي أن أعلم أطفالى وتلاميذى ألا يستحون من فعل الصواب ويستحون من فعل الخطأ وليس العكس، وسأعلمهم أيضا أن أي عمل مهما كان بسيطا فهو شرف لصاحبه طالما أنه لا يؤذي به أو يستغل به أحد".

يوضح محمد أنه لن يقدم في يوم من الأيام على إعطاء دروس خصوصية، يقول: "أنا لا أقبل على نفسي أن أكون مثل المحيطين بي دون أدنى قدر من تأنيب الضمير، والذين يعللون أن الحكومة لا تقدرهم ولا تعطيهم مرتبات تمكنهم من أن يكفوا احتياجاتهم، ولكنهم على صعيد آخر لا يرون مدى الظلم الذي يظلمونه لفئات أقل منهم قد يكن دخلها أقل من دخولهم.. أنا لا أطمح في صنع تغيير بقراري هذا، بل كل ما أبغيه هو أن أفعل ما يمليه عليّ ضميري فقط وأن يكون ضميري مرتاحا عندما أدخل بيتي على أولادي".

محمد رغم موقفه من الدروس الخصوصية يخبرنا أن أولاده - وللأسف الشديد- يأخذون دروسا خصوصية!