

خصائص التجار والعاملون بسوق تجارة الجملة للخضر والفاكهة

بالسادس من أكتوبر - دراسة جغرافية

د. رضا القط محمد*

الملخص :

تسعى هذه الدراسة إلى التعرف على الخصائص الاقتصادية للتجار والعاملون بسوق ٦ أكتوبر لتجارة الجملة للخضروات والفاكهة حيث يعد هذا السوق من الخدمات الاقتصادية المركزية في إقليم العاصمة المصرية (القاهرة الكبرى)، لذلك تعد هذه الدراسة بمثابة استكشاف من أجل التعرف على أهم هذه الخصائص وتحليلها، وذلك من خلال تطبيق عدد ٤٠٩ استمارة لتجار الجملة و ٤٩٠ استمارة لتجار التجزئة و ١٥٣١ استمارة لعمال التحميل بالسوق. وتم من خلالها مقارنة بعض الخصائص بين تجار الجملة وتجار التجزئة والعمال، ليتم استيضاح العناصر الرئيسية، ثم التعرف على أهم المشكلات.

الكلمات الدالة: تجارة الجملة، الخضروات والفاكهة، سوق ٦ أكتوبر، تجار، عاملون، الاستبيان الإلكتروني.

المقدمة :

تقوم الحكومات بإنشاء أسواق تجارة الجملة الرسمية، كنوع من الخدمات المركزية لتسويق السلع الزراعية، خاصة بالقرب من مراكز الاستهلاك على أن تكون هذه الأسواق موزعة توزيعاً جغرافياً متوازناً، بين مواقع الإنتاج ومواقع الاستهلاك، حيث يعد تحليل مواقع المناطق التجارية واحداً من أهم المتطلبات الأساسية للإدارة التسويقية الناجحة وكخطوة أساسية لفهم السلوك الاستهلاكي^(١). وأن تجهز هذه الأسواق بما يتلاءم مع طبيعة السلع الزراعية المسوقة بها، من حيث ثلاجات الحفظ والمخازن والموازين والمظلات والمصارف وشركات التأمين والشحن والحراسة وتسهيلات النقل والاتصال وما إلى ذلك من الخدمات التسويقية.

* مدرس الجغرافيا الاقتصادية، كلية الآداب - جامعة القاهرة.

(1) Robert A. Peterson, Trade Area Analysis Using Trend Surface Mapping, Journal of Marketing Research, American Marketing Association, Vol. 11, No. 3, 1974, p. 338.

ومن أقدم طرق بيع المحاصيل الزراعية هو الأسلوب المباشر والذي يقوم به الفلاح الفرد والذي يتحدد فيه السعر تبعاً لقانون العرض والطلب والمنافسة.^(١) والذي يمكن تقسيمه إلى أسلوب البيع تسليم المزرعة والذي يتبعه أغلب المزارعين الصغار، حيث يحصل التاجر المحلي أو تاجر الجملة أو السمسار على المحصول من المزارع ويتم تسليمه الثمن في الحقل دون أن يقوم المزارع بأية خدمات تسويقية للمحصول^(٢). أما إذا تحمل المزارع كافة الخدمات التسويقية اللازمة للمحصول حتى تصل السلع لتاجر العمولة الذي يقوم ببيع المحصول فإن التاجر يحصل على عمولة تقدر بحوالي ٣-٥% ليقوم ببيعه في أسواق الجملة^(٣). أما الأسلوب الآخر فهو بيع المزارع لمحصوله بنفسه؛ حيث يمتلك عدد قليل من كبار المزارعين محلات بأسواق الجملة فيقوم بتسويق محصوله بنفسه.^(٤)

ولتسويق الخضر والفاكهة بالقاهرة الكبرى أنشئ سوق روض الفرج عام ١٩٤٧^(٥)، ثم تم نقله إلى طريق القاهرة - الإسماعيلية الصحراوي عند الكيلو ٢٥ ليتم إنشاء سوق العبور عام ١٩٩٤^(٦) ثم تلى ذلك إنشاء سوق الجملة للخضر والفاكهة بالسادس من أكتوبر، ويعد سوق الجملة للخضر والفاكهة بالسادس من أكتوبر مشروع اقتصادي خدمي يتبع محافظة الجيزة بالقرار الجمهوري لسنة ١٩٩٤، والذي أنشأته هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة. وهو يعتبر ثاني أكبر الأسواق لتجارة الخضر والفاكهة بالجملة على مستوى الجمهورية بعد سوق العبور. وتم إنشاء السوق خلال الفترة من ١٩٩٢ وحتى ١٩٩٦

- (١) محمد محمود إبراهيم الديب، جغرافية الزراعة، تحليل في التنظيم المكاني، مكتبة الأنجلو المصرية، الطبعة الثالثة، ١٩٩٧، ص ٣٤٣.
- (٢) سالم أحمد الشيخ، دراسة تحليلية لاقتصاديات إنتاج وتسويق البطاطس في مصر رسالة ماجستير بكلية الزراعة قسم الاقتصاد الزراعي، جامعة الأزهر، ١٩٨٧، ص ١٥٩.
- (٣) حسام يونس عبد العزيز، دراسة تحليلية لاقتصاديات إنتاج وتسويق البطاطس في مصر، رسالة ماجستير بقسم الاقتصاد الزراعي كلية الزراعة، جامعة القاهرة، ١٩٩٧، ص ٨٢.
- (٤) صبحي محمد السيد، إنتاج وتسويق البطاطس في مصر، رسالة ماجستير بقسم الاقتصاد الزراعي كلية الزراعة، جامعة القاهرة، ١٩٧٤، ص ١٥٢.
- (٥) محمد عبد القادر عبد الحميد السيد شنيشن، إنتاج محاصيل الخضر وتسويقها في مصر، دراسة في الجغرافيا الاقتصادية، رسالة دكتوراه بكلية الآداب قسم الجغرافيا، جامعة الإسكندرية، ١٩٩٦، ص ٣٥٠.
- (٦) نزمين أحمد محمد خليل، أسواق تجارة الجملة في المواد الغذائية بمدينة القاهرة، دراسة في جغرافية المدن، رسالة ماجستير بكلية الآداب قسم الجغرافيا، جامعة القاهرة، ١٩٩٦، ص ٣٢٨.

وتم تشغيله في فبراير ١٩٩٨، على مساحة ١٣٥,٥ فدان ويشمل عدد ٤٣ مبنى بالإضافة إلى ١٥,٥ فدان مسطحات خضراء. ويعمل السوق على تغطية احتياجات محافظة الجيزة وبعض مناطق القاهرة الكبرى والوجهين القبلي والبحري.^(١)

ويقع السوق على طريق الواحات البحرية الصحراوي كما يتضح من شكل (١) حيث يرتبط هذا الطريق، بالطريق الدائري حول القاهرة الكبرى والذي يتصل بطريق الإسماعيلية وطريق السويس. كما يرتبط الطريق الدائري بطريق الإسكندرية الصحراوي، وكذلك بطريق أسبوط لكي يربط السوق بمحافظات الوجه القبلي والوجه البحري لمصر. وتتميز هذه الطرق بأنها طرق سريعة ومتسعة تساعد على سرعة نقل المنتجات إلى السوق. كما أن موقع السوق أيضا يعد قريبا من أية مطارات تجارية من المحتمل إقامتها في المستقبل في نطاق منطقة أكتوبر. وساعد على ذلك كله موقع السوق الطرفي المناطق الصحراوية المتسعة بهامش المعمور والتي تصلح موقعا ممتازا للخدمات المركزية وذلك تماشيا مع نظرية cost benefit analysis بهدف توطين الخدمات المركزية خارج الكتلة السكنية.^(٢)

وكان من ضمن أهداف إنشاء السوق إتاحة الفرصة للمنتجين لعرض إنتاجهم في الأسواق مباشرة دون اللجوء للوسطاء مما يؤدي إلي تحقيق درجة المنافسة وبالتالي رخص الأسعار. وأيضاً ساعد كبر حجم السوق حيث يضم عدد (٤٢٤) وحدة لبيع الخضر، وعدد (٣١٢) وحدة لبيع الفاكهة، بالإضافة إلى (٣٢) ثلاجة موز إلى اتساع دائرة المنافسة بين التجار وبالتالي زيادة فرصة المنافسة السعرية ورخص الأسعار للمستهلك النهائي.

ومن ضمن أهداف السوق أيضا هو تجميع أسواق الجملة في سوق واحد يخدم محافظة الجيزة والمحافظات المجاورة لها^(٣). لكن ذلك أمر صعب تحقيقه لأنه يمثل الصراع التقليدي بين فكرتي المركزية والانتشار المكاني، وضرورة التوازن بينهما، لأن كثير من المشتريين من سوق أكتوبر يفضلونه على غيره بسبب توافر المنتجات المتنوعة به عكس بعض الأسواق الأخرى التي تتميز بالتخصص في بيع سلع معينة بشكل كبير، إما منتجات خضروات فقط أو منتجات فاكهة فقط.

(١) البوابة الإلكترونية لجهاز تنمية مدينة ٦ أكتوبر، <http://www.6october.gov.eg/>

(٢) إفراج عزب السيد أحمد باشا، تقوم فعالية الخدمات المركزية بالقاهرة الكبرى، دراسة حالة للمجزر الآلى بالبساتين، المجلة الجغرافية العربية، الجمعية الجغرافية المصرية، عدد ٤٦، ج ٢، ٢٠١٠، ص ١٧٣.

(٣) الجهاز التنفيذي لسوق الجملة ٦ أكتوبر، نبذة مختصرة عن السوق وأهم المشكلات التي تواجهه،



المصدر: موقع جوجل للصور الفضائية Google Earth.

شكل (١): موقع سوق ٦ أكتوبر ومداخله.

وتتمتع المؤسسات التي تقام على مساحات كبيرة بأرباح أعلى من تلك التي تم إنشائها على مساحة صغيرة. وعلى المدى الطويل، ينبغي أن تجتذب المناطق العمرانية الجديدة مؤسسات وشركات جديدة، مما يوازن بين المركز والهوامش لأية منطقة عمرانية، مما يقلل من التركيز الجغرافي.^(١) لأن الأسواق المركزية مثل سوق أكتوبر كمؤسسة اقتصادية مركزية لها فوائد في نواحي معينة وهي تقديم الخدمات المركزية بتكلفة أقل، لكن هذا التركيز المكاني يؤدي إلى مشكلات التزاحم أو التوقف في حالة حدوث طوارئ ما. بينما الانتشار المكاني يؤدي إلى السرعة الوصول إليها، لكن لا تتوفر فيها كل الإمكانيات والخدمات بالمقارنة بالأسواق الأكبر

لذلك تنقسم أسواق الجملة إلى أسواق مركزية تتوفر بها كل السلع terminal or central wholesale markets أو إلى أسواق جملة ثانوية متوسطة الحجم تتوفر بها أغلب السلع أو قد تكون متخصصة في سلع معينة مثل الحبوب كسوق أثر النبي لتجار الغلال أو تجارة الماشية مثل سوق برفاش لتجارة الجمال على سبيل المثال^(٢). أما الأسواق الأسبوعية فتكمن أهميتها في أن حجم تعاملاتها في ذلك اليوم الذي تعقد فيه، تقارب نفس حجم باقى الأيام.^(٣)

(1) Pierre-Philippe Combes, Thierry Mayer, Jacques-François Thisse, Economic Geography The Integration of Regions and Nations, Princeton University Press, 2008, p. 89.

(٢) نزمين خليل، مرجع سبق ذكره، ص ص ١٠-١١.

(٣) فايز حسن حسن غراب، جغرافية التسويق بين المنهج والتخطيط والتطبيق، دار الوثائق المنوفية،

٢٠١٥، ص ٢٠٦.

أهداف الدراسة :

- تسعى هذه الدراسة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف ومنها:
- التعرف على أهم الخصائص الاقتصادية لتجار الجملة والتجزئة والعاملون بسوق ٦ أكتوبر
 - التعرف على أهم أنواع المنتجات التي يتعامل معها تجار الجملة من الخضروات والفاكهة.
 - التعرف على نطاق نفوذ السوق ومحافظات إمداد السواقين حيث المناطق الإنتاجية التي تمد السوق بما يحتاجه من منتجات واصلع زراعية، والتعرف على أثر السوق في جذب أنشطة تجارية أخرى خادمة يعمل بها عمال السوق، مثل السائقين الموجودين بالسوق. حيث تؤدي زيادة الاستهلاك والتسويق إلى زيادة الإنتاج، لأن الإنتاج والاستهلاك هما طرفي المعادلة الاقتصادية.^(١)

منهجية الدراسة :

- تعتمد هذه الدراسة في المقام الأساسي على استيفاء بياناتها من الدراسة الميدانية المتمثلة في تطبيق استمارات استبيان لعينة من تجار الجملة، وتجار التجزئة وعمال التحميل بسوق السادس من أكتوبر لتجارة الخضروات والفاكهة، وذلك من خلال الخطوات التالية:
- **الخطوة الأولى:** المرحلة الاستطلاعية والمتمثلة في الاطلاع على استمارات الاستبيان الخاصة بالدراسات السابقة بغرض الاستفادة منها ثم إجراء عدد من المقابلات الشخصية ومناقشتهم في هذه الأسئلة بغرض صياغة أسئلة الاستبيان الحالي والتي سيتم توجيهها للمبجوثين.
 - **الخطوة الثانية:** توزيع عدد من استمارات الاستبيان المبدئية كنوع من التجربة لتحديد الأسئلة التي ستكون إجابتها متشابهة لأغلب المبجوثين حتى يتم استبعادها من استمارة الاستبيان النهائية والإبقاء على الأسئلة التي إجابتها مختلفة من شخص إلى آخر.
 - **الخطوة الثالثة:** وهي المرحلة النهائية من تطبيق استمارات الاستبيان حيث يتم فيها توزيع الصورة النهائية من الاستمارة. وقد تم استخدام نماذج جوجل Google Forms في عملية تفرغ الاستمارات الورقية من خلال تحويلها إلى استبيان إلكتروني، حيث ساعد ذلك الأسلوب على سرعة إنجاز العمل. وقد تم تطبيق عدد ٤٠٩ استمارة لتجار الجملة و ٤٩٠ استمارة لتجار التجزئة و ١٥٣١ استمارة لعمال التحميل.

(١) صلاح الدين على الشامي، الاستهلاك ظاهرة بشرية في الرؤية الجغرافية، منشأة المعارف، الإسكندرية،

ويوجد أسلوبين لمثل هذه الدراسات وهما؛ عرض الخصائص كل خاصية على حدة ومقارنة هذه الخاصية على مستوى تاجر الجملة والتجزئة والعمال بكل خاصية على حدة. أو دراسة خصائص كل نمط على حدة. وبسبب اختلاف بعض الخصائص لكل نمط من المهن، فستقوم الدراسة باستخدام الأسلوب الثاني، وهو عرض كل نمط من المهن ثم دراسة خصائصه على حدة، وستتم مقارنة بعض الخصائص للأنماط الثلاثة معا للتوضيح.

ب-الدراسات السابقة:

- درس صدقي الغماز^(١)، مظاهر تسويق الخضر بمدينة القاهرة مع دراسة تطبيقية على سوق الجملة بمدينة العبور، من حيث دراسة تطور كميات الخضر الواردة للسوق وصولا إلى رسم إقليم الخضر الواردة للسوق. وفي هذه الدراسة تم تصنيف التجار بالسوق إلى تاجر الجملة (تاجر عمولة) ويستخدم كل تاجر ستة عمال في المتوسط. ثم تاجر نصف الجملة (القماطون) وهو حلقة الوصل بين تاجر الجملة وتاجر التجزئة. ثم تاجر التجزئة. لكن هذه الدراسة لم تدرس خصائص هؤلاء التجار بالتفصيل، وهو ما ستقوم به الدراسة الحالية.
- نرمين أحمد محمد خليل، أسواق تجارة الجملة في المواد الغذائية بمدينة القاهرة^(٢). والتي تم فيها دراسة أسواق روض الفرج وسوق غمرة وسوق الجملة بالعبور بالتفصيل. ولم تتم فيها دراسة سوق السادس من أكتوبر بسبب افتتاحه حديثا.
- محمود محمد جمال أحمد بشر، الأسواق الرئيسية في محافظة الإسكندرية دراسة جغرافية^(٣). وتناولت هذه الدراسة التوزيع الجغرافي للأسواق حيث أظهرت أن ٧١% من جملة الأسواق الرئيسية بالمحافظة تتركز حول مركز الثقل التجارى (قلب المدينة)، وتتبع باقى الأسواق خارج هذا المركز، مما يدل على نقص عدد الأسواق كلما ابتعدنا عن مركز المدينة التجارى.

(١) محمد صدقي محمد الغماز، تسويق الخضر بمدينة القاهرة دراسة تطبيقية على سوق الجملة بمدينة العبور، المجلة الجغرافية العربية، الجمعية الجغرافية المصرية العدد ٣٣، ج ١، ١٩٩٩.

(٢) نرمين أحمد محمد خليل، ١٩٩٦، مرجع سبق ذكره.

(٣) محمود محمد جمال أحمد بشر، الأسواق الرئيسية في محافظة الإسكندرية دراسة جغرافية، رسالة دكتوراه بجامعة الإسكندرية، كلية الآداب، ٢٠٠٠.

- أما عن فكرة التجار المكانية للأنشطة الاقتصادية المتشابهة بالأسواق فلقد تم مناقشتها في دراسة Stephen Brown⁽¹⁾ عن كيفية تكون تجمعات محلات تجارة التجزئة خاصة المتشابهة بجوار بعضها البعض وكيفية اختيار موقع تجارة التجزئة بناء على نظرية الجذب التراكمي the theory of cumulative attraction وزيادة البيع لمحلات التجارة المتجاورة المتشابهة عن تلك المتباعدة. وكيف أن بعض مناطق التسوق البريطانية قد كان لنظام تخطيط المدينة أثر كبير في تخطيط هيكلها الداخلي أكثر من تركها لقوى السوق.

ولقد كان لبعض أسواق الجملة لسلع معينة أثر على النواحي العمرانية في أماكن إنشائها مثل دراسة هاريس (1974) عن أسواق تجارة الجملة للقمح في إقليم البنجاب بالهند وفيها تم دراسة خصائص العمال في هذه الأسواق⁽²⁾ وكيف أسست تجارة الجملة للقمح أساسا اقتصاديا لكثير من مدن الأسواق، وتصنيف هذه المدن حسب أحجام السكان بها، ومدى ارتباط هذه الأسواق بسهولة النقل والمواصلات.

وظهرت بعض التحليلات التسويقية مثل تحليل RFM analysis والذي يختصر المعاني التالية recency والتي تعنى الحدائة. أما كلمة frequency والتي تعنى تكرارية الشراء من حيث مرات الشراء. أما المصطلح الثالث monetary فيعنى القوة المالية أو القدرة الشرائية. ومن خلال هذه المصطلحات الثلاثة يمكن تحديد أفضل المشتريين بطريقة رقمية إحصائية من خلال تحديد مدى شرائهم للسلع الحديثة (حدائة الشراء) وكذلك كيف يقومون بالشراء (تكرارية الشراء) وحجم إنفاقهم على الشراء(حجم الشراء). حيث يعتمد هذا التحليل على المبدأ التسويقي أن 80% من المبيعات يأتي من 20% من العملاء. أن هذا التحليل يعتمد على التسويق المباشر ويمكن من خلاله تحديد العملاء ذوى الأهمية أو الأولوية.⁽³⁾

- (1) Stephen Brown, A Perceptual Approach to Retail Agglomeration, Area, Vol. 19, No. 2, The Royal Geographical Society, with the Institute of British Geographers, 1987, pp. 131-140.
- (2) Barbara Harriss, The Role of Punjab Wheat Markets as Growth Centers, The Geographical Journal, Vol. 140, No. 1, The Royal Geographical Society (with the Institute of British Geographers), 1974, pp. 52-71,
- (3) Jo-Ting Wei, Shih-Yen Lin and Hsin-Hung Wu, A review of the application of RFM model, African Journal of Business Management Vol. 4(19), pp. 4199-4206, December Special Review, 2010.

أولاً - خصائص تجار الجملة :

تم تطبيق استمارات استبيان مع عدد من تجار الجملة بالسوق وقد بلغ عدد هؤلاء التجار ٤٠٩ تاجر بنسبة ٥٣% من جملة عدد التجار بالسوق (٧٦٨ تاجر). وتمت دراسة خصائصهم من حيث العناصر التالية:

(١) التركيب العمري لتجار الجملة بسوق السادس من أكتوبر :

يؤثر التركيب العمري للسكان على مدى خبراتهم الاقتصادية والتجارية التي يكتسبونها خلال حياتهم المهنية. لذلك يتضح من جدول (١) أن أكثر عدد من تجار الجملة بالسوق (١٢٣ تاجر) تتراوح أعمارهم بين ٤٠ لأقل من ٥٠ عام وذلك بنسبة ٣٠,١% من جملة عدد التجار. يليهم التجار الذين تتراوح أعمارهم بين ٣٠ لأقل من ٤٠ عام (١٠٤ تاجر) بنسبة ٢٥,٤%. أي بصفة إجمالية يمكن القول أن نصف عدد تجار الجملة بالسوق (٢٢٧ تاجر) بنسبة ٥٥,٦% تتراوح أعمارهم بين ٣٠ لأقل من ٥٠ عام، وذلك بعد أن يكونوا قد اكتسبوا خبرة كافية لأن يكونوا مسئولين عن إدارة محل لتجارة الجملة بسوق مركزى مثل سوق أكتوبر.

جدول (١) : التركيب العمري لتجار الجملة بسوق السادس من أكتوبر.

الفئة العمرية	العدد	%
أقل من ٢٠ عام	٤	١,٠
٢٠ - أقل من ٣٠	٤٩	١٢,٠
٣٠ - أقل من ٤٠	١٠٤	٢٥,٤
٤٠ - أقل من ٥٠	١٢٣	٣٠,١
٥٠ - أقل من ٦٠	٩٧	٢٣,٧
٦٠ سنة فأكثر	٣٢	٧,٨
الجملة	٤٠٩	١٠٠
المتوسط	٤٢,٧	
الانحراف المعياري	١١,٤	

ومن مقارنة التركيب العمري لتجار الجملة وتجار التجزئة والعاملون بالسوق - شكل (٤) - يتضح تركيز أكبر عدد من تجار التجزئة في الفئة العمرية ٣٠-٤٠ ولعمال التحميل في الفئة العمرية ٢٠-٣٠. وهو ما يتضح أيضا من مقارنة المتوسط الحسابي لأعمار التجار حيث يصل لتجار الجملة إلى ٤٢,٧ سنة ولتجار التجزئة ٣٨,٧ سنة ولعمال التحميل إلى ٢٩,٥ سنة. أي أن متوسط السن يزيد مع درجة المخاطرة الاقتصادية التي يتحملها كل نمط عمل، ويرتبط أيضا بحجم رأس المال المستثمر، فتاجر الجملة هو الأكثر في تحمل المخاطرة الاقتصادية والأعلى في رأس المال المستثمر، لذلك يكون متوسط سنه هو الأكبر. وذلك بقيمة انحراف معيارى متقارب للمهن الثلاثة حيث كان لتاجر الجملة ١١,٤ سنة ولتاجر التجزئة ٩,٨ سنة وللعاملين ١٠,٤ سنة.

(٢) الحالة الزوجية والحالة التعليمية لتجار الجملة بسوق السادس من أكتوبر :

يتميز أغلب تجار السوق أنهم متزوجون بنسبة ٩٠% من عدد التجار. ثم تصل نسبة من هو أعزب إلى ٩,٣%. أما بالنسبة للحالة التعليمية، فتساعد الحالة التعليمية على سهولة إتمام العمليات التسويقية وزيادة ربحها. ومن جدول (٢) يتضح أن أعلى فئة تعليمية موجودة بتجار الجملة بالسوق هم من حاملي الشهادات الثانوية والمعاهد (١٥٣ تاجر) بنسبة ٣٧,٤%. يليهم التجار الحاصلين على مؤهل جامعي والدراسات العليا (١١٢ تاجر) بنسبة ٢٧,٤%، أخذاً في الاعتبار أن حاملي شهادات الدراسات العليا هم عدد ٢ تاجر فقط. أي أن ثلثي التجار (٢٥٩ تاجر) بنسبة ٦٣,٣% حاصلين على الشهادة الثانوية والجامعية، مما أدى لسهولة تعامل تجار الجملة مع الجهاز الإداري للسوق فيما يتعلق بإجراءات الإدارة القانونية لمحللات البيع، وهو ما اتضح من خلال الدراسة الميدانية.

جدول (٢) : الحالة الزوجية والحالة التعليمية لتجار الجملة بسوق السادس من أكتوبر .

الحالة الزوجية	العدد	%	الحالة التعليمية	العدد	%
أعزب	٣٨	٩,٣	لا يقرأ ولا يكتب	٦٠	١٤,٧
متزوج	٣٦٨	٩٠,٠	يقرأ ويكتب	٣٣	٨,١
مطلق	١	٠,٢	ابتدائي	١٥	٣,٧
أرمل	٢	٠,٥	إعدادي	٣٦	٨,٨
الجملة	٤٠٩	١٠٠	ثانوى ومعهد	١٥٣	٣٧,٤
			جامعى ودراسات عليا	١١٢	٢٧,٤
			الجملة	٤٠٩	١٠٠

٣) المهنة السابقة والمهنة الأخرى الحالية لتجار الجملة بسوق أكتوبر :

يعد سوق أكتوبر ذا عمر حديث، وبالتالي فإن الجيل الحالي من التجار هو الجيل الأول له، لذلك فإن عددا من التجار الموجودين بالسوق كانوا قبل عملهم بالسوق يعملون بمهن أخرى ويؤثر ذلك بالطبع على خبراتهم السابقة ومدى رحية العمل بالسوق، أو يكون العمل السابق هو عمل مشابه للعمل الحالي مثل العمل السابق في الإنتاج الزراعي ثم الانتقال إلى تجارة المنتجات الزراعية.

جدول (٣) : المهنة السابقة والمهنة الأخرى الحالية لتجار الجملة بسوق أكتوبر .

	المهنة الأخرى الحالية		المهنة السابقة
١٠	مهن مكتبية	٢٢	مهن تجارية وخدمات بالقطاع الخاص
٤	مهن تجارية وخدمات بالقطاع الخاص	٢٠	مهن مكتبية
٣	الزراعة	١٧	الزراعة
٢	تاجر خضروات	٥	مهن التحميل
١٩	جملة الإجابات	٢	تاجر خضروات
		٦٦	جملة الإجابات

- ويتضح من جدول (٣) أن جملة من كانت له مهنة سابقة قبل عمله كتاجر جملة وصل عددهم إلى ٦٦ تاجر بنسبة ١٦% من جملة عدد تجار العينة، وكانت تفصيلاتها كالتالي:
- كانت المهن التجارية ومهن الخدمات بالقطاع الخاص من أكثر المهن السابقة للتجار وذلك لعدد ٢٢ تاجر. وكانت أهم أنواع هذه المهن التجارية هي؛ مهنة التجارة والبيع وكانت لعدد ١٢ تاجر. ومهنة سائق، وكانت لعدد ٤ تاجر.
 - يلي ذلك المهن المكتبية وذلك لعدد ٢٠ تاجر، وكانت أهم أنواع هذه المهن المكتبية هي مهنة محاسب وذلك لعدد ٦ تاجر، ومهنة محامى لعدد ٣ تاجر.
 - ثم يلي المهن المكتبية مهنة الزراعة لعدد ١٧ تاجر.

اما المهنة الحالية الذى يقوم بها بعض تجار الجملة مع عملهم الحالي كتاجر جملة بالسوق فيقوم بها عدد ١٩ تاجر فقط. وهذا العدد القليل ربما يعكس المستوى الاقتصادى المرتفع لمهنة تاجر الجملة بالسوق وعدم احتياجه لمهنة إضافية مع مهنته كتاجر جملة لزيادة دخله. وأهم هذه المهن هي المهن المكتبية وذلك لعدد ١٠ تاجر وهذه المهن المكتبية لا تحتاج لمجهود مثل مهنة محاموذلك لعدد ٤ تاجر. ومهنة محاسب لعدد تاجرين فقط. وباقى المهن هي مدرس وموظف إدارى، وقد يكون

ذلك بسبب أنهم في بداية حياتهم التحقوا بهذه المهن ثم مع نشأة السوق وامتهانهم لمهنة تاجر جملة بالسوق لم يقوموا بترك مهنتهم القديمة واستطاعوا التنسيق بين المهنيين.

ويستعين تاجر الجملة بعدد من العمال معهم في أعمال التحميل بمحلاتهم، ويختلف عدد العمال من محل إلى آخر ويلاحظ من جدول (٤) أن عدد ٢٧٠ تاجر بنسبة ٦٦% يكون معهم عدد أقل من ٥ عمال. أما التجار الذين يستعينون بعدد ٥-١٠ عمال بمحلاتهم فيصل عددهم إلى ٩٨ تاجر بنسبة ٢٤%.

جدول (٤) : عدد العمال بمحلات تجارة الجملة بسوق أكتوبر.

عدد العمال بالمحل	العدد	%
أقل من ٥ عمال	٢٧٠	٦٦
٥ إلى ١٠ عمال	٩٨	٢٤
١١ عامل فأكثر	٤١	١٠
الجملة	٤٠٩	١٠٠

٤) أنواع المنتجات التي تعامل معها تاجر الجملة من الخضروات والفاكهة :

تم تصنيف تاجر الجملة بالسوق حسب نشاطهم كما يتضح من جدول (٥) والذي يتضح منه أن أكبر نسبة من تجار السوق ٣٩,٦% من تجار السوق يقومون ببيع منتجات متنوعة من الفاكهة. يليهم في الترتيب التجار الذين يبيعون منتجات متنوعة من الخضروات وذلك بنسبة ٢٧,٩%. أي أن التنوع في بيع المنتجات سواء خضروات أو فاكهة هو السائد لدى تاجر الجملة بالسوق وذلك بنسبة ٦٧,٥% من جملة عدد التجار. وذلك لأنه لو حدثت حالات ركود لمنتج معين، يعوضه في ذلك المنتج الآخر. كما يلاحظ وجود نشاط آخر وهو نشاط تغليف الخضروات والفاكهة وذلك لعدد تاجرين، وكذلك بيع النواشف لعدد تاجرين.

٥) مصدر الحصول على المنتجات التي يقوم تاجر الجملة ببيعها :

يحصل تاجر الجملة على منتجاته بعدة طرق وكانت أكثر هذه الطرق هي الحصول على المنتجات من المزارع مباشرة كما يتضح من جدول (٦) وذلك لعدد ١٧٥ تاجر بنسبة ٤٢,٨% ولعل ذلك بسبب أن تقدم وسائل الاتصالات جعلت الاتصال بين تاجر الجملة وبين المزارع يكون مباشرة دون اللجوء إلى وسطاء لإتمام عمليات البيع الشراء. لكن يلي ذلك نسبة عدد التجار الذين يحصلون على منتجاتهم من خلال وسطاء بين المزارع وتاجر الجملة وذلك لعدد ١٠٠ تاجر بنسبة ٢٤,٤% وهؤلاء الوسطاء يستغلون اكتفاء المزارعين بعمليات الإنتاج فقط أو قلة خبرتهم في البيع فيقومون بتوريد إنتاجهم لتجار الجملة بالسوق في مقابل عمولة بيع (سمسرة).

ثم يحصل مجموعة أخرى من تجار السوق على منتجاتهم بطريقة أخرى وهى المزج فى حصولهم على منتجاتهم من المزارع بنفسه وأيضا من خلال تاجر وسيط. ويقوم بهذه الطريقة عدد ٦٣ تاجر بنسبة ١٥,٤%. أما الطريقة الأخرى فهى وجود مزارع خاصة بالتاجر يحصل منها على منتجاته التي يبيعها بالسوق وذلك بنسبة ١٠,٥%.

جدول (٥) : أنواع منتجات الجملة التي يتم بيعها بسوق أكتوبر .

نوع المنتج	العدد	%
منتج خضر واحد	٣٣	٨,١
منتج فاكهة واحد	٦٣	١٥,٤
منتجات متنوعة من الخضروات	١١٤	٢٧,٩
منتجات متنوعة من الفاكهة	١٦٢	٣٩,٦
منتجات متنوعة من الخضروات والفاكهة	٣٣	٨,١
تغليف الخضروات والفاكهة	٢	٠,٥
نواشف	٢	٠,٥
جملة	٤٠٩	١٠٠

جدول (٦) : مصادر الحصول على المنتجات التي يقوم تاجر الجملة ببيعها.

المصدر	العدد	%
المزارع بنفسه.	١٧٥	٤٢,٨
تاجر وسيط بين المزارع وتاجر الجملة	١٠٠	٢٤,٤
المزارع بنفسه وتاجر وسيط	٦٣	١٥,٤
مزارع خاصة بالتاجر	٤٣	١٠,٥
المزارع بنفسه وتاجر وسيط ومزارع خاصة بالتاجر	٣	٠,٧
المزارع بنفسه ومزارع خاصة بالتاجر	١١	٢,٧
تاجر وسيط ومزارع خاصة بالتاجر	٧	١,٧
مزارع خاصة بالتاجر ومزارع مختلفة	١	٠,٢
من محلات أخرى فى سوق أكتوبر (من تاجر لتاجر)	١	٠,٢
سوق العبور وسوق أكتوبر	١	٠,٢
استيراد	٤	١
جملة	٤٠٩	١٠٠

٦) محافظات إمداد السوق :

يحصل السوق على منتجاته من محافظات عدة فقد يحصل التاجر على منتجاته من محافظة واحدة، أو من عدة محافظات، قد تكون قريبة أو بعيدة من السوق. وتوضح الدراسات أن المسافة المكانية تعد عائقًا واضحًا للتجارة بسبب تكلفة النقل^(١) وذلك بسبب موقع الأنشطة الاقتصادية وتأثيرها على تكلفة النقل^(٢) وهو ما يمكن أن يترابط مع عوامل اقتصادية أخرى ليتم قياس الإمكانية التسويقية market potential^(٣).

ويتم قياس المسافة من خلال:

- المسافة المكانية: والتي يتم التعبير عنها بالمسافة الكيلو مترية.
- المسافة الزمنية: والتي يتم التعبير عنها بوحدات الزمن كالدقيقة أو الساعة.
- المسافة الاقتصادية Economic distance: والتي يتم التعبير عنها بالتكلفة المالية.

وكان ترتيب محافظات إمداد سوق أكتوبر بما يحتاجه من الخضروات والفاكهة كما يتضح من

جدول (٧) كالتالي:

- يتعامل مع محافظة البحيرة عدد ٢٠٤ تاجر بنسبة ١٨,٧% وبذلك تعد هذه المحافظة هي أكبر المحافظات التي تمد سوق أكتوبر بما يحتاجه من سلع كما يتضح من شكل (٢)، ولعل ذلك بسبب التجاور المكاني كما أنها من أكبر محافظات الجمهورية إنتاجًا زراعيًا.
- تليها محافظة الشرقية لجملة ١٣٩ تاجر بنسبة ١٢,٨%.
- أما محافظة الجيزة التي يقع السوق ضمن حدودها فإن معظم إنتاجها يتجه إلى أسواق القاهرة أو إلى أسواق التجزئة بمدينة الجيزة. وذلك لأن حيازات محافظة الجيزة الزراعية هي حيازات صغيرة، لذلك يكون إنتاجها الزراعي قليل، فيتجه مباشرة إلى أسواق التجزئة.

(1) Michael Brei & Goetz von Peter, The Distance Effect in Banking and Trade, Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department, BIS Working Papers No. 658, 2017.

(2) Jean-Paul Rodrigue, Claude Comtois and Brian Slack, The Geography of Transport Systems, Routledge, New York, 2006, p 11.

(3) Hervé Boulhol, Alain de Serres and Margit Molnar, The Contribution of Economic Geography to GDP per Capita, OECD Journal: Economic Studies, VOLUME 2008, 2008, p.10.

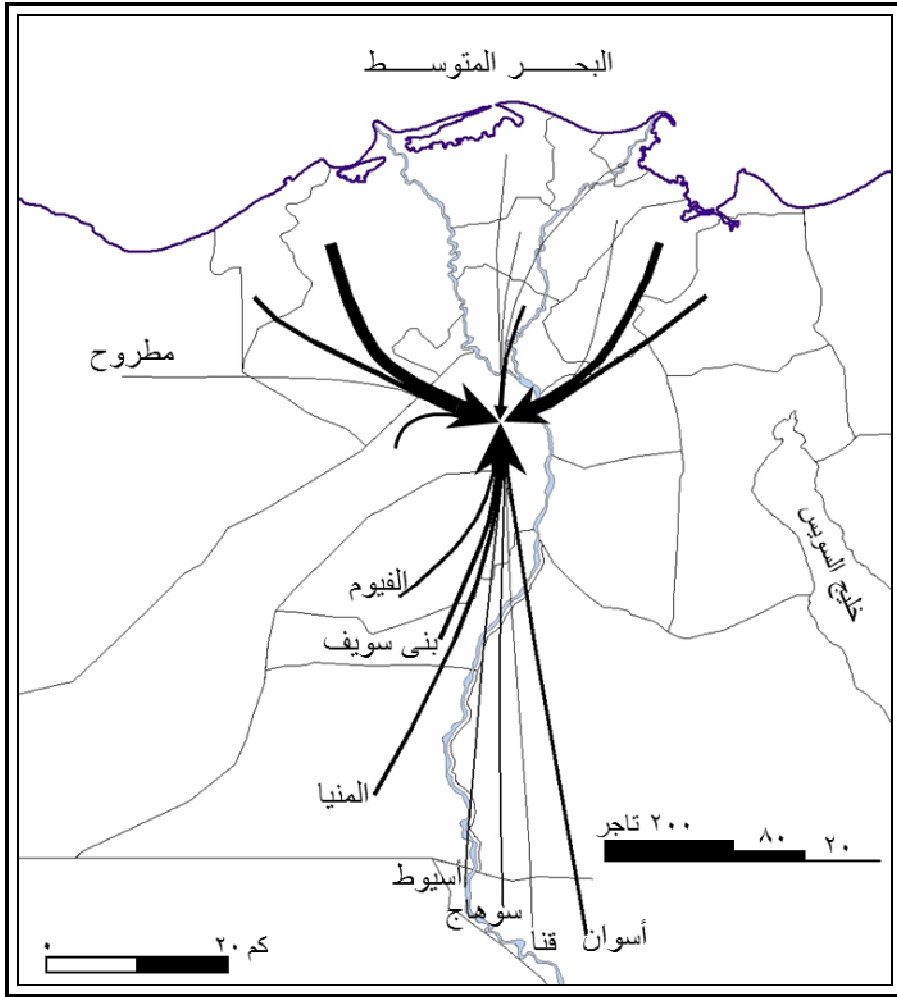
وعندما يتم نقل السلع الزراعية من مناطق الإنتاج إلى سوق الجملة، تظل في السيارات التي نقلتها من مناطق زراعتها ولا يتم تفريغ إلا جوال واحد فقط منها على الأرض، كنوع من أنواع الدعاية لها بين المشتريين في سوق الجملة وذلك حتى يتأكد المشتري أن هذه السلع طازجة ولم ترد من مناطق زراعتها إلا منذ وقت قليل. ويقوم تجار التجزئة بالشراء من سوق الجملة عن طريق الاتفاق على الكمية التي سيتم شرائها ويتم إنزال هذه الكمية من على السيارة التي نقلتها من مناطق الإنتاج لرصها بجوارها في كوم مستقل وذلك حتى يتمكن المشتري من شراء ما يحتاجه من سلع ومحاصيل أخرى من السوق ثم يأتي بالسيارة ليحمل كل المحاصيل أو السلع التي اشتراها من تجار السوق الآخرين ويغادر السوق.

جدول (٧) : محافظات إمداد سوق أكتوير بما يحتاجه من الخضروات والفاكهة.

المحافظة	التكرار	%	المحافظة	التكرار	%
البحيرة	٢٠٤	١٨,٧	أسيوط	٣١	٢,٨
الشرقية	١٣٩	١٢,٨	الدقهلية	٢٤	٢,٢
الإسماعيلية	٩٧	٨,٩	قنا	١٩	١,٧
الحيزة	٨٠	٧,٣	كفر الشيخ	١١	١
الإسكندرية	٧٩	٧,٢	مطروح	٥	٠,٥
بنى سويف	٧٤	٦,٨	الأقصر	٥	٠,٥
المنيا	٦٤	٥,٩	دمياط	٤	٠,٤
المنوفية	٦٣	٥,٨	الغربية	٣	٠,٣
أسوان	٥٤	٥,٠	الوادى الجديد	٣	٠,٣
الفيوم	٥٤	٥,٠	بورسعيد	٢	٠,٢
القليوبية	٤٠	٣,٧	سيناء	٢	٠,٢
سوهاج	٣٣	٣,٠	جملة الإجابات	١٠٩٠	١٠٠

المصدر: الدراسة الميدانية للباحث.

ولقد لوحظ أن بعض التجار يستوردون الفاكهة من دول أخرى قريبة، خاصة التفاح الذي يتم استيراده من لبنان واليونان، فدولة سوريا يتعامل معها ٦ تجار ودولة إيطاليا (٣ تجار) ولبنان (تاجرين) وكلا من تركيا واليونان وفرنسا (تاجر واحد مع كل دولة).



شكل (٢) : محافظات إمداد تجار سوق أكتوبر.

٧) نسبة إشغال السوق ومواسمه :

اختلفت آراء التجار في نسبة إشغال السوق من وجهة نظرهم فلقد أوضح نصف تجار السوق (٤٩,٦%) وذلك من جدول (٨) أن نسبة إشغال السوق تتراوح بين ٢٥-٥٠%. بينما أوضح ٣٠,١% منهم أن نسبة إشغال السوق تتراوح بين ٥٠-٧٥%. أى أن ٧٩,٧% من التجار يرون أن نسبة إشغال السوق تتراوح بين ٢٥-٧٥%.

جدول (٨) : نسبة إشغال السوق ومواسمه.

نسبة الإشغال	العدد	%
أقل من ٢٥	٤٩	١٢
٢٥ - ٥٠	٢٠٣	٤٩,٦
٥٠ - ٧٥	١٢٣	٣٠,١
٧٥ - ١٠٠	٣٤	٨,٣
جملة	٤٠٩	١٠٠

وبالنسبة لمواسم حركة البيع والشراء فلقد اختلف إجابات التجار حسب نوع المنتج الذي يتم بيعه وكذلك إذا كان يقوم ببيع منتج واحد أم عدة منتجات، وكانت جملة الإجابات الخاصة بتوضيح مواسم الزيادة في حركة التجارة ٤٢٧ إجابة كما يتضح من جدول (٩) وكان موسم الصيف هو أكثر مواسم العام زيادة في حركة التجارة بالسوق وذلك من خلال إجابة عدد ٢٧٠ إجابة بنسبة ٦٣,٢% من جملة تكرارية الإجابات. لأنه في فصل الصيف تزدهر تجارة الفاكهة وذلك بسبب تنوعها. وفي شهرى أبريل ومايو بسبب ظهور المنتج في أول أوقاته أى بعد حصاده مباشرة خاصة للموز. وفي شهور يونيو حتى سبتمبر يكثر بها تجارة المانجو والبطيخ. أما الخضروات فنقل بشهور الصيف لان الخضروات تفسد سريعاً.

جدول (٩) : مواسم حركة التجارة بسوق أكتوبر.

الشهور	التكرارات	%
الصيف	٢٧٠	٦٨,٢
الشتاء	٧٦	١٩,٢
الخريف	٢١	٥,٣
الربيع	١٣	٣,٣
إقبال طوال العام	١٠	٢,٥
توقف طوال العام	٦	١,٥
جملة الإجابات	٣٩٦	١٠٠

أما في فصل الشتاء فهو وقت موسم التجارة لعدد ٧٦ إجابة بنسبة ١٧,٨% من جملة عدد الإجابات، وهو يعد الموسم الثاني من حيث حركة التجارة لأن عدد أنواع الفاكهة المتاحة قليلة في شهور الشتاء، وتكون في البرتقال واليوسفي، وتكون نسبة بيع الموالح قليلة في فصل الشتاء.

لكن تزيد تجارة الخضروات في فصل الشتاء بسبب استهلاك المدارس، وأيضاً بسبب زيادة عمر السلعة التي قد تصل إلى ٧٢ ساعة في فصل الشتاء. كما أن فصل الشتاء هو موسم محصول الطماطم. وبالنسبة للفاكهة فإن التفاح المستورد يكون موسمه في الشتاء.

٨) مشكلات سوق ٦ أكتوبر :

يتضح من جدول (١٠) أن أهم المشكلات التي تواجه تجار الجملة بسوق السادس من أكتوبر هي مشكلة الأسواق غير الرسمية المنافسة وهي من وجهة نظر التجار هي أكبر المشكلات لهم حيث تكرر ذكرها ٨١ مرة بنسبة ٢٣% من جملة تكرار المشكلات. وبالطبع فإن هذه الأسواق المنافسة أدت إلى مشكلة الركود في السوق وهي المشكلة الثانية في الترتيب والتي تكرر ذكرها ٧٦ مرة بنسبة ٢١,٦%. ثم المشكلة التالية وهي مشكلة قلة الرقابة على الأسعار وذلك بنسبة ٧٦ مرة بنسبة ٢١,٦% ثم مشكلة النظافة بنسبة ١٥,٣%.

جدول (١٠) : مشكلات سوق ٦ أكتوبر.

المشكلات	العدد	%
الأسواق غير الرسمية المنافسة	٨١	٢٣,٠
الركود في السوق	٧٦	٢١,٦
قله الرقابة	٧٦	٢١,٦
مشكلات النظافة	٥٤	١٥,٣
المنتجات معرضة للتلف	٤٧	١٣,٤
الازدحام	١٣	٣,٧
الضيق	٥	١,٤
جملة الإجابات	٣٥٢	١٠٠

ثانياً - خصائص تجار التجزئة :

بلغت جملة عدد الاستثمارات الخاصة لعينة من تجار التجزئة المتعاملين مع سوق الجملة إلى ٤٨٠ استمارة، ومن نتائج تفرغ هذه الاستثمارات كانت خصائص تجار التجزئة كالتالي:

(١) التركيب العمري لتجار التجزئة المتعاملين مع سوق أكتوبر :

يتضح من جدول (١١) أن أعلى نسبة من تجار السوق تتراوح أعمارهم بين ٣٠-٤٠ سنة بعدد ١٨٠ تاجر وبنسبة ٣٧,٥%. يليهم من هم في سن ٤٠-٥٠ عام بعدد ١٤٧ تاجر بنسبة ٣٠,٦%. أي أن أكثر من نصف عدد تجار السوق بعدد ٣٢٧ تاجر بنسبة ٦٨,١% تتراوح أعمارهم بين ٣٠-٥٠ عام. وذلك لأن التركيب العمري للتجار يؤثر في الخبرات التي يكتسبونها. لذلك تكون أعمارهم كبيرة إلى حد ما، لكن متوسط العمر لتاجر التجزئة يقل عن تاجر الجملة.

جدول (١١) : التركيب العمري لتجار التجزئة المتعاملين مع سوق ٦ أكتوبر.

فئات السن	العدد	%
أقل من ٢٠ سنة	٤	٠,٨
٢٠ - ٣٠	٧٨	١٦,٣
٣٠ - ٤٠	١٨٠	٣٧,٥
٤٠ - ٥٠	١٤٧	٣٠,٦
٥٠ - ٦٠	٥٤	١١,٣
٦٠ سنة فأكثر	١٧	٣,٥
الجملة	٤٨٠	١٠٠
المتوسط	٣٨,٧	
الانحراف المعياري	٩,٨	

(٢) الحالة الزوجية والتعليمية لتجار التجزئة المتعاملين مع سوق أكتوبر :

يتضح من جدول (١٢) أن الحالة الزوجية لتجار التجزئة تتشابه مع تجار الجملة من حيث أن ٨٨,٥% منهم متزوجون ثم ٩,٨% منهم لم يتزوج بعد (أعزب). بينما من حيث الحالة التعليمية نجد أن أعلى عدد من التجار (١٤٤ تاجر) هم من يحملون المؤهل التعليمي الثانوي وذلك بنسبة ٣٠% وكذلك من لا يقرؤون ولا يكتبون بنسبة ٣٠% أيضاً. يليهم في الترتيب حاملي الشهادة الإعدادية (٦٣ تاجر) بنسبة ١٣,١%.

جدول (١٢) : الحالة الزوجية والتعليمية لتجار التجزئة المتعاملين مع سوق أكتوبر.

الحالة الزوجية	%	الحالة التعليمية	العدد	%
أعزب	٤٧	لا يقرأ ولا يكتب	١٤٤	٣٠,٠
متزوج	٤٢٥	يقرأ ويكتب	٥٥	١١,٥
مطلق	٥	ابتدائي	٢٩	٦,٠
أرمل	٣	إعدادي	٦٣	١٣,١
الجملة	٤٨٠	ثانوى ومعهد	١٤٨	٣٠,٨
		جامعى	٤١	٨,٥
		الجملة	٤٨٠	١٠٠,٠

٣) المهنة الأخرى والسابقة لتجار التجزئة المتعاملين مع سوق أكتوبر :

يوضح جدول (١٣) أن هناك ٢٥ تاجر من تجار السوق يعملون في مهن أخرى إلى جانب مهنتهم الأساسية كتجار تجزئة. وتتوزع هذه المهن إلى مهن خدمية لعدد ١١ تاجر لأن المهن الخدمية يمكن التحكم في مواعيدها بحيث يمكن العمل بها صباحا، ثم يكون العمل في تجارة الخضروات والفاكهة بعد الظهر أو العكس في بعض المناطق. ثم تأتى بعدها المهن الحرفية لعدد ٩ تاجر مثل العمل في الورش الصغيرة. ثم بعدها تأتى في الترتيب المهن الزراعية لعدد ٥ تاجر.

أما المهن السابقة لتجار التجزئة قبل العمل كتاجر، فيتضح أن من كان يعمل في مهنة سابقة قبل العمل كتاجر وصل عددهم إلى ١١٤ تاجر، وكان أكبر عدد منهم يعمل في الأعمال الحرفية بعدد ٤٨ تاجر. ثم الأعمال الخدمية المكتبية وهي المقصود بها العمل المكتبي مثل المحاسبين أو الموظفين الإداريين في الجهاز الحكومى. حيث لوحظ أن الأعمال الخدمية يمكن أن تنقسم إلى قسمين وهما أعمال خدمية مكتبية وأعمال خدمية حركية والتي يبذل فيها مجهودا بدنيا وحركيا مثل الأعمال التجارية، وكان عدد من كانت مهنتهم السابقة أعمال خدمية مكتبية ٣٤ تاجر. ثم يأتى في الترتيب الثالث للمهن السابقة قبل تجارة الخضر والفاكهة هي العمل الزراعى وذلك لعدد ٢٠ تاجر. ثم العمل كتاجر وذلك في مجال آخر غير تجارة الخضر والفاكهة لعدد ١٢ تاجر.

جدول (١٣) : المهنة الأخرى والسابقة لتجار التجزئة المتعاملين مع سوق أكتوبر .

العدد	المهنة السابقة قبل تجارة الخضر والفاكهة	العدد	المهنة الأخرى مع تجارة الخضر والفاكهة
٤٨	أعمال حرفية	١١	أعمال خدمية
٣٤	أعمال خدمية مكتبية	٩	مهن حرفية
٢٠	أعمال زراعية	٥	مهن زراعية
١٢	أعمال تجارية	٢٥	جملة
١١٤	جملة		

٤) عدد مرات الورود الأسبوعي للسوق وأيامه لتجار التجزئة المتعاملين مع سوق أكتوبر:

يوضح جدول (١٤) تنوع عدد مرات ورود تجار التجزئة إلى سوق الجملة خلال الأسبوع. وكان أكبر عدد من التجار (١٥٨ تاجر) يردون إلى السوق ست مرات في الأسبوع وذلك بنسبة ٣٢,٩%. ثم عدد التجار الذين يأتون إلى السوق مرتين في الأسبوع لعدد ١٠٧ تاجر بنسبة ٢٢,٣%. ويوضح نفس الجدول أيضا أيام الأسبوع التي يرد التجار فيها إلى السوق وكان يوم الثلاثاء هو أكثر الأيام التي يفضل أن يأتي فيها تجار التجزئة إلى السوق وذلك لعدد ٢٤٤ تاجر بنسبة ٢١,٣%, ثم بعد ذلك يوم السبت وذلك لعدد ٢١٩ تاجر بنسبة ١٩,٢%.

جدول (١٤) : عدد مرات الورود الأسبوعي لسوق أكتوبر وأيامه.

عدد المرات	العدد	%	الأيام	التكرارات	%
مرة واحدة	٤٠	٨,٣	السبت	٢١٩	١٩,٢
مرتان	١٠٧	٢٢,٣	الأحد	١٩٠	١٦,٦
ثلاث مرات	٨٩	١٨,٥	الاثنين	١٨١	١٥,٨
أربع مرات	٥٧	١١,٩	الثلاثاء	٢٤٤	٢١,٣
خمس مرات	٢٩	٦,٠	الأربعاء	١٧٧	١٥,٥
ست مرات	١٥٨	٣٢,٩	الخميس	٢٠٣	١٧,٨
الجملة	٤٨٠	١٠٠	الجمعة	١٣٣	١١,٦
			الجملة	١١٤٣	١٠٠

٥) المشاركة في الشراء وعدد المحلات المتعامل معها لتجار التجزئة المتعاملين مع سوق أكتوبر:

يسعى عدد من تجار التجزئة بتقليل عدد مرات ذهابهم إلى سوق الجملة من خلال أن يشاركون مع تجار آخرين في شراء احتياجاتهم من سوق الجملة. ويقوم بهذا الأسلوب كما يتضح من جدول (١٥) عدد ١٤٥ تاجر بنسبة ٣٠,٢%. وبالنسبة لعدد المحلات التي يتم الشراء منها كان التعامل مع عدد ٥ محلات فأقل، هو الأكثر انتشارا لدى أكبر عدد من التجار (٢٦٥ تاجر) بنسبة ٥٥,٢%، يليه التعامل مع ٦-١٠ محلات لعدد ١٥١ تاجر بنسبة ٣١,٥%. وينعكس أسلوب المشاركة في الشراء على عدد المحلات التي يتم التعامل معها ومن خلال تطبيق معامل الارتباط بين المشاركة في الشراء وبين عدد المحلات التي يتم التعامل معها كانت درجة الارتباط ٠,١ أى أنه ارتباط طردى ضعيف جدا وذلك قد يوضح أن المشاركة في الشراء قد تحدث عندما يقوم التجار بشراء سلع قليلة وبالتالي سيتم التعامل مع عدد قليل من المحلات.

جدول (١٥) : المشاركة في الشراء وعدد المحلات المتعامل معها.

المشاركة في الشراء	العدد	%	عدد المحلات	العدد	%
لا أشارك أحد	٣٣٥	٦٩,٨	أقل من ٥ محلات	٢٦٥	٥٥,٢
يشاركنى تجار آخرين	١٤٥	٣٠,٢	٦ - ١٠ محلات	١٥١	٣١,٥
الجملة	٤٨٠	١٠٠	١١ محل فأكثر	٦٤	١٣,٣
			الجملة	٤٨٠	١٠٠

٦) الأسواق الأخرى التي يتعامل معها تجار التجزئة المتعاملين مع سوق أكتوبر :

يتعامل عدد من تجار التجزئة المتعاملين مع سوق أكتوبر مع أسواق أخرى بجانب سوق أكتوبر وقد أوضحت الدراسة الميدانية أن من يتعامل مع سوق أكتوبر فقط هم ٣٠٩ تاجر. بينما التجار الذين يتعاملون مع أكتوبر وسوق أو سوقين آخرين يصل عددهم إلى ١٧١ تاجر، وكان أكبر عدد من هؤلاء التجار (١٣٣ تاجر) يتعاملون مع سوق العبور بالإضافة إلى تعاملهم مع سوق أكتوبر وذلك بنسبة ٧٧,٨%. بينما يوجد ١٠ تجار يتعاملون مع المزارعين مباشرة بالإضافة إلى سوق أكتوبر وذلك بنسبة ٥,٨%. أما باقي أعداد التجار وهي أعداد قليلة تتعامل مع أسواق أخرى مثل سوق أبو النمرس بنسبة ٣,٥% ثم سوق الساحل بنفس النسبة السابقة، وهكذا كما يتضح من جدول (١٦)، والذي يتضح منه أيضا وجود تجار يتعاملون مع أسواق من محافظات أخرى، وعددهم ٦ تجار منهم ٣ تجار يتعاملون مع أسواق الإسكندرية، والباقي مع أسواق بالدقهلية والغربية وكفر الشيخ.

وبالاستفسار عن سبب الذهاب إلى أسواق أخرى بجانب الذهاب لسوق أكتوبر فلقد تنوعت الأسباب وكان أهمها كما يتضح من جدول (١٧) هو أن بعض الأصناف غير موجودة بسوق أكتوبر وذلك بنسبة ٥٠,٩% من الإجابات، ثم كان سبب فروق الأسعار بنسبة ٢٤%، ثم سبب قرب المسافة من سوق البيع بالتجزئة بنسبة ١٣,٥%.

جدول (١٦) : الأسواق الأخرى التي يتم التعامل معها بجانب سوق أكتوبر .

الأسواق	العدد	%
سوق العبور	١٣٣	٧٧,٨
من المزارعين مباشرة	١٠	٥,٨
سوق أبو النمرس	٦	٣,٥
سوق الساحل بالقاهرة	٦	٣,٥
سوق العمرانية	٣	١,٨
سوق ترسا	٣	١,٨
سوق دهشور	١	٠,٦
سوق كفر حكيم	١	٠,٦
سوق الإسماعيلية	٢	١,٢
أسواق محافظات أخرى	٦	٣,٥
جملة الإجابات	١٧١	١٠٠

جدول (١٧) : سبب الذهاب إلى أسواق أخرى بجانب الذهاب لسوق أكتوبر .

السبب	العدد	%
بعض الأصناف غير موجودة بسوق أكتوبر	٨٧	٥٠,٩
فروق الأسعار	٤١	٢٤,٠
قرب المسافة	٢٣	١٣,٥
جودة الفاكهة	١٧	٩,٩
عدم فرض رسوم على التجار	٣	١,٨
جملة الإجابات	١٧١	١٠٠,٠

وكانت أكثر شهور العام ترددا على الأسواق الأخرى مع التردد على سوق أكتوبر أيضا كما يتضح من جدول (١٨) هو شهر يوليو وذلك لعدد ١٥١ تاجر يليه شهر أكتوبر بنسبة ١٢,٤% ثم شهر أغسطس بنسبة ١١,٦%. وهذه الشهور بذلك تعتبر هي أكثر الشهور تنوعا في استهلاك الخضروات بسبب كثرة التردد على أسواق أخرى بجانب سوق أكتوبر للحصول على أصناف أخرى غير موجودة بسوق أكتوبر.

جدول (١٨) : شهور الذهاب الى الأسواق الأخرى لتجار التجزئة المتعاملون مع سوق أكتوبر.

الشهر	عدد الإجابات	%	الشهر	عدد الإجابات	%
يناير	٥٣	٨,٥	أغسطس	٧٢	١١,٦
فبراير	١٦	٢,٦	سبتمبر	٥٠	٨,١
مارس	١٧	٢,٧	أكتوبر	٧٧	١٢,٤
أبريل	٤٩	٧,٩	نوفمبر	٥٥	٨,٩
مايو	٢٠	٣,٢	ديسمبر	٤٧	٧,٦
يونيو	١٣	٢,١	جملة الإجابات	٦٢٠	١٠٠
يوليو	١٥١	٢٤,٤			

ثالثاً - خصائص العاملون :

تم تطبيق استمارات استبيان لعينة من العاملون بالسوق بهدف دراسة خصائصهم وأحوالهم، وتم دراسة ١٥٣١ عامل من عمال السوق وكان أغلبهم كما يتضح من جدول (١٩) من عمال التحميل - انظر صورة (١) - وكان عددهم ١٢٦١ عامل بنسبة ٨٢,٤% من جملة عمال العينة. يليهم السائقين (١٠٨ سائق)، حيث يوجد داخل السوق مكان لتجمع سيارات النقل المتوسطة (صورة ٢). ثم كان بائعي الأطعمة بالسوق وكان عددهم ٥٥ بائع، سواء كانوا يبيعون في أماكن محددة، أو يبيعون الأطعمة من خلال عربات يدوية متجولة في السوق (صورة ٣). كما يلاحظ وجود مهن القفاصين وعددهم ١٢ عامل وهذه المهنة هي مهنة خادمة لمهنة التجارة بالسوق وذلك لإعداد مستلزمات البيع وهي الأقفاص حيث تعد من الخدمات المطلوبة لوظيفة السوق الأساسية. ثم مهنة بائعي المشروبات لعدد ١١ بائع كنوع من الخدمات المطلوبة للتجار والعاملين بالسوق.

جدول (١٩) : مهن العاملون بسوق أكتوبر.

المهنة	العدد	%
حمال	١٢٦١	٨٢,٤
سائق	١٠٨	٧,١
بائع طعام	٥٥	٣,٦
حسابات	٤٥	٢,٩
أعمال النظافة	٢٥	١,٦
قفاص	١٨	١,٢
بائع مشروبات	١١	٠,٧
عامل أمن	٦	٠,٤
عامل مسجد	٢	٠,١
الجملة	١٥٣١	١٠٠



صورة (١) : أنماط من عمال الحمل بسوق أكتوبر.



صورة (٢) : مكان تجمع سيارات النقل داخل سوق أكتوبر.

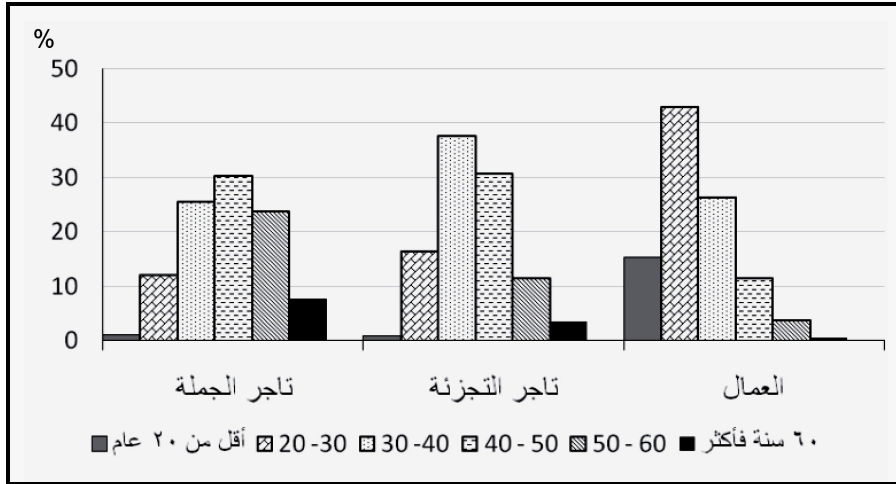


صورة (٣) : أحد بائعي الأطعمة المتجولين بسوق أكتوبر.

ومن جدول (٢٠) يتضح أن أكبر عدد من عمال التحميل بالسوق (٦٥٧ عامل) بنسبة ٤٢,٩%، تتراوح أعمارهم بين ٢٠-٣٠ عام ثم الفئة العمرية ٣٠-٤٠ عام لعدد ٤٠٣ عامل بنسبة ٢٦,٣% من جملة عدد العمال. أي أن ثلثي عمال السوق نقل أعمارهم عن ٤٠ عام. كما يلاحظ أن الفئة العمرية أقل من ٢٠ عام ترتفع نسبتها بالمقارنة بتجار الجملة وتجار التجزئة كما يتضح من شكل (٣) لان مهنة التحميل تتطلب مجهودا بدنيا لا يتوافر في الفئات العمرية الصغيرة.

جدول (٢٠) : الفئات العمرية للعاملين بسوق أكتوبر.

السن	العدد	%
أقل من ٢٠ عام	٢٣٣	١٥,٢
٢٠ - ٣٠	٦٥٧	٤٢,٩
٣٠ - ٤٠	٤٠٣	٢٦,٣
٤٠ - ٥٠	١٧٥	١١,٤
٥٠ - ٦٠	٥٥	٣,٦
٦٠ سنة فأكثر	٨	٠,٥
الجملة	١٥٣١	١٠٠
المتوسط	٢٩,٥	
الانحراف المعياري	١٠,٤	



شكل (3) : الفئات العمرية لتجار وعمال سوق أكتوبر.

(1) الحالة الزوجية والتعليمية لعمال التحميل بسوق أكتوبر :

يتضح من جدول (21) أن المتزوجون هم أعلى نسبة في العاملين بالسوق (840 عامل) بنسبة 54,9% ثم كان العاملون الذين لم يتزوجوا بعد (670 عامل) بنسبة 43,8% وهذه النسبة كبيرة بالمقارنة بنظيرتها للتجار. بينما في الحالة التعليمية يعد حاملي المؤهل الثانوى هم الأعلى عددا (480 عامل) بنسبة 31,4%. يليهم العمال الذين لا يقرأون ولا يكتبون (368 عامل) بنسبة 24%.

جدول (21) : الحالة الزوجية والتعليمية لعمال سوق أكتوبر.

الحالة الزوجية	العدد	%	الحالة التعليمية	العدد	%
أعزب	678	44,3	لا يقرأ ولا يكتب	368	24,0
متزوج	840	54,9	يقرأ ويكتب	226	14,8
مطلق	7	0,5	ابتدائي	113	7,4
أرمل	6	0,4	إعدادي	212	13,8
الجملة	1531	100	ثانوى ومعهد	485	31,7
			جامعى	127	8,3
			الجملة	1531	100

٢) المهنة الأخرى والمهنة السابقة لعمال التحميل بسوق أكتوبر :

يوجد عددا من عمال السوق يعملون بمهن أخرى بجانب عملهم في السوق، وكانت أهم هذه المهن كما يتضح من جدول (٢٢) هي العمل كسائق لعدد ٣٤ عامل بنسبة ٢٣,٨% من جملة العاملين الذين يعملون بمهن أخرى بجانب مهنتهم بسوق أكتوبر. ثم من يعملون بمهن خدمات (٣١ عامل) بنسبة ٢١,٧%. ثم من يعملون بمهن البناء والتشييد والصناعة مثل ورش التصنيع صغيرة الحجم وذلك لعدد ٢٦ عامل بنسبة ١٨,٢%.

أما المهن السابقة للعاملين فكانت أكثرهم هي مهن البناء والتشييد والصناعة وذلك لعدد ١٩٥ عامل بنسبة ٣٩,٩% ممن كانت لهم مهنة سابقة قبل العمل بالسوق. يليهم من كانوا يعملون بالزراعة وإنتاج الغذاء وذلك بعدد ٨٤ عامل بنسبة ١٧,٢% ثم المهن التجارية ثم مهن الخدمات.

جدول (٢٢) : المهنة الأخرى والمهنة السابقة لعمال سوق أكتوبر.

المهنة الأخرى	العدد	%	المهنة السابقة	العدد	%
سائق	٣٤	٢٣,٨	مهن البناء والتشييد والصناعة	١٩٥	٣٩,٩
مهن خدمات	٣١	٢١,٧	مهن الزراعة وإنتاج الغذاء	٨٤	١٧,٢
مهن البناء والتشييد والصناعة	٢٦	١٨,٢	مهن تجارية	٦٢	١٢,٧
مهن مكتبية	٢٤	١٦,٨	مهن خدمات	٤٩	١٠
مهن الزراعة وإنتاج الغذاء	١٨	١٢,٦	سائق	٤٨	٩,٨
مهن تجارية	١٠	٧	مهن مكتبية	٢٣	٤,٧
جملة	١٤٣	١٠٠	بيع مشروبات	١٤	٢,٨
			أعمال التحميل	١٣	٢,٦
			جملة	٤٨٨	١٠٠

٣) عدد سنوات العمل لعمال التحميل بسوق أكتوبر :

يختلف عمال السوق في عدد السنوات التي عملوا بها في السوق ومن جدول (٢٣) يتضح أن معظم عمال السوق حوالي ٧٣٢ عامل التحقوا بالعمل بالسوق منذ أقل من ٥ سنوات وذلك بنسبة ٤٧,٨% جملة عمال العينة. ثم حوالي ٣٦٤ عامل يعملون بالسوق منذ ٥-١٠ سنوات وذلك بنسبة ٢٣,٨%.

جدول (٢٣) : عدد سنوات العمل لعمال سوق أكتوبر .

عدد سنوات العمل	العدد	%
أقل من ٥ سنوات	٧٣٢	٤٧,٨
٥ - أقل من ١٠ سنوات	٣٦٤	٢٣,٨
١٠ - أقل من ١٥ سنة	٢٣٧	١٥,٥
١٥ - أقل من ٢٠ سنة	٧٨	٥,١
٢٠ - أقل من ٢٥ سنة	٧٨	٥,١
أكثر من ٢٥ سنة	٤٢	٢,٧
الجملة	١٥٣١	١٠٠

٤) رحلة العمل لعمال سوق أكتوبر :

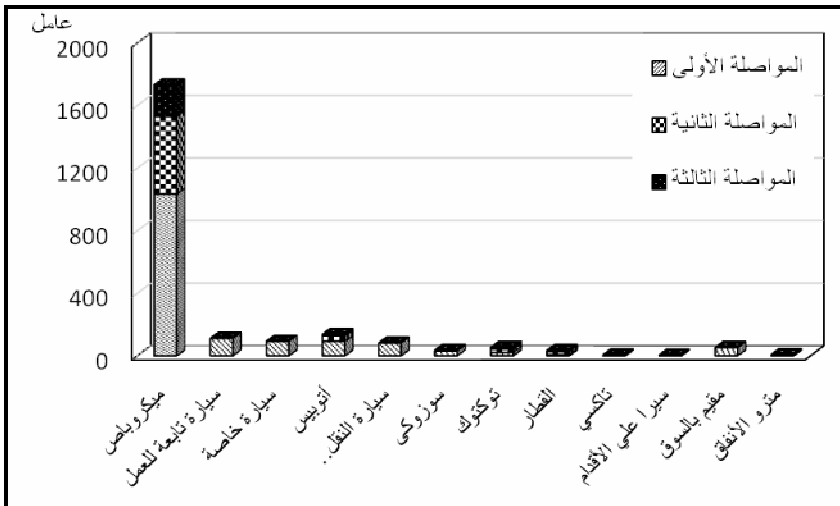
تعد أكبر مشكلة بسوق أكتوبر هي موقعه البعيد، وبالتالي يقوم العمال برحلة عمل من خلالها أكثر من وسيلة مواصلات. لذلك تم دراسة وسائل المواصلات المتعددة لانتقال العمال إلى سوق أكتوبر وهي كالتالي:

أ- المواصلات الأولى :

يعد الميكروباص أكثر وسيلة انتقال يستخدمها عمال السوق في الانتقال كما يتضح من جدول (٢٤) وذلك سواء لمواصلتهم الأولى أو الثانية أو الثالثة كما يتضح من شكل (٤) وذلك لعدد ١٠٣٥ عامل بنسبة ٦٧,٦%. ثم يلجأ العمال إلى استخدام الوسائل المجانية قدر المستطاع حيث كانت الوسيلة التالية هي سيارة تابعة للعمل لعدد ١١١ عامل بنسبة ٧,٣%. ثم سيارة خاصة لعدد ٩٢ عامل بنسبة ٦%. ثم بعد ذلك يتم استخدام الوسائل الأقل تكلفة مثل الأتوبيس لعدد ٩٢ عامل بنسبة ٦%. وذلك لأن السوق يقع في منطقة بعيدة عن سكن أغلب هؤلاء العمال في المناطق السكنية قليلة التكلفة لأن السكن بالقرب من السوق في منطقة أكتوبر على سبيل المثال ذات تكلفة عالية لا يتحملها عمال السوق، لذلك يلاحظ أن هناك ٥٢ عامل بنسبة ٣,٤% من جملة عمال الدراسة يقيمون بالسوق ويبيتون في محلات البيع لعدم قدرتهم على تكلفة الانتقال اليومية المرتفعة بالنسبة لهم. خاصة إذا كانوا يسكنون في مناطق بعيدة، أو إمكانية سكنهم بالقرب من السوق في منطقة أكتوبر على سبيل المثال.

جدول (٢٤) : وسيلة المواصلات للمواصلة الأولى لعمال سوق أكتوبر.

وسيلة المواصلات	العدد	%
ميكروباص	١٠٣٥	٦٧,٦
سيارة تابعة للعمل	١١١	٧,٣
سيارة خاصة	٩٢	٦,٠
أتوبيس	٩٢	٦,٠
سيارة النقل الخاصة به	٨١	٥,٣
سوزوكي	٣١	٢,٠
توكتوك	٢١	١,٤
القطار	٧	٠,٥
تاكسي	٥	٠,٣
سيارة علي الأقدام	٤	٠,٣
مقيم بالسوق	٥٢	٣,٤
الجملة	١٥٣١	١٠٠



شكل (٤) : أنواع وسائل المواصلات لعمال سوق أكتوبر.

أما بالنسبة لتكلفة الانتقال للمواصلات الأولى فإن أكبر عدد من العمال حوالي ٣٥٥ عامل بنسبة ٢٣,٢% كما يتضح من جدول (٢٥) يدفعون من ٣٠-١٠٠ جنيه وذلك لأنهم يسكنون في مناطق بعيدة مما يجعلهم يقيمون بالسوق أو من مناطق قريبة منه من خلال تأجير سكن للمبيت بصورة فردية أو مشتركة، ثم ينتقلون إلى مناطق سكنهم الأصلية ولعائلاتهم مرة كل أسبوع أو شهر. ثم يأتي في الترتيب التالي التكلفة التي تقل عن ٥ جنيه وذلك لعدد ٣٣٧ عامل بنسبة ٢٢% وذلك لأن دخل هؤلاء العمال لا يسمح لهم باستخدام المواصلات عالية التكلفة فيحاولون استخدام المواصلات رخيصة التكلفة قد المستطاع. أما وجود تكلفة مواصلات تزيد عن ١٠٠ جنيه فهي لعدد قليل من العمال (١٣٦ عامل) بنسبة ٨,٩% وهم الذين يسكنون في محافظات بعيدة. ويقومون برحلة العمل هذه كل فترة زمنية بعيدة قد تكون كل شهر على سبيل المثال.

جدول (٢٥) : التكلفة والمدة الزمنية للمواصلات الأولى لعمال سوق أكتوبر.

التكلفة	العدد	%	المدة الزمنية	العدد	%
أقل من ٥ جنيه	٣٣٧	٢٢,٠	أقل من نصف ساعة	٣٧٧	٢٤,٦
٥ - أقل من ١٠ جنيه	٢٩٦	١٩,٣	٠,٥ - أقل من ١ ساعة	٣٨٢	٢٥,٠
١٠ - أقل من ٢٠ جنيه	٢٠٩	١٣,٧	١ - أقل من ٢ ساعة	٢٨٤	١٨,٥
٢٠ - أقل من ٣٠ جنيه	١٩٨	١٢,٩	٢ - أقل من ٣ ساعة	٢٣٨	١٥,٥
٣٠ - أقل من ١٠٠ جنيه	٣٥٥	٢٣,٢	أكثر من ٣ ساعات	٢٥٠	١٦,٣
أكثر من ١٠٠ جنيه	١٣٦	٨,٩	الجملة	١٥٣١	١٠٠
الجملة	١٥٣١	١٠٠			

أما الفترة الزمنية اللازمة للمواصلات الأولى فهي تكون أكبرها للمدة ٠,٥-١ ساعة لعدد ٣٨٢ عامل بنسبة ٢٥% من العمال. ثم في الترتيب الثاني تكون المدة الزمنية أقل من نصف ساعة لعدد ٣٧٧ عامل بنسبة ٢٤,٦%. ثم المدة الزمنية ١-٢ ساعة لعدد ٢٨٤ عامل بنسبة ١٨,٥%.

ب- المواصلات الثانية :

يتضح من جدول (٢٦) أن من يستخدمون مواصلات ثانية من عمال السوق عددهم ٥٧٩ عامل فقط وأن أكبر نسبة ممن يستخدمون المواصلات الثانية يستخدمون الميكروباص لعدد ٤٩٥

عامل بنسبة ٨٥,٥%. ثم الأتوبيس لعدد ٣٦ عامل بنسبة ٦,٢%. أما بالنسبة لتكلفة المواصلات الثانية كما يوضح جدول (٢٧) فكان أعلى عدد من هؤلاء العمال ١٨٦ عامل بنسبة ٣٢,١% يتكلفون أقل من ٥ جنيه في هذه المواصلات. يليها التكلفة التي تصل إلى ١٠-٥ جنيه وذلك لعدد ١٥١ عامل بنسبة ٢٦,١%. أما المدة الزمنية فإن أكثر مدة زمنية تكون في المواصلات الثانية للعاملين بالسوق هي المدة من نصف إلى أقل من ساعة وذلك لعدد ١٧١ تاجر بنسبة ٢٩,٥%. يليها المدة الزمنية من ساعة لأقل من ساعتين لعدد ١٦٦ عامل بنسبة ٢٨,٧%.

جدول (٢٦) : وسيلة المواصلات الثانية لعمال سوق أكتوبر.

وسيلة المواصلات	العدد	%
ميكروباص	٤٩٥	٨٥,٥
أتوبيس	٣٦	٦,٢
توكتوك	٢١	٣,٦
قطار	٢٠	٣,٥
مترو الأنفاق	٧	١,٢
جملة الإجابات	٥٧٩	١٠٠

جدول (٢٧) : التكلفة والمدة الزمنية لوسيلة المواصلات الثانية لعمال سوق أكتوبر.

التكلفة	العدد	%	المدة الزمنية	العدد	%
أقل من ٥ جنيه	١٨٦	٣٢,١	أقل من نصف ساعة	١٣٤	٢٣,١
٥ - أقل من ١٠ جنيه	١٥١	٢٦,١	من نصف إلى أقل من ساعة	١٧١	٢٩,٥
١٠ - أقل من ٢٠ جنيه	٥٤	٩,٣	من ساعة لأقل من ساعتين	١٦٦	٢٨,٧
٢٠ - أقل من ٣٠ جنيه	٧٩	١٣,٦	أكثر من ساعتين	١٠٨	١٨,٧
٣٠ - أقل من ١٠٠ جنيه	٨٩	١٥,٤	جملة الإجابات	٥٧٩	١٠٠
أكثر من ١٠٠ جنيه	٢٠	٣,٥			
جملة الإجابات	٥٧٩	١٠٠			

ج- المواصلات الثالثة :

يوضح جدول (٢٨) أن المواصلات الثالثة يستخدمها ٢٣٣ عامل فقط وكان أكثر عدد من العمال يستخدم وسيلة الميكروباص لعدد ٢٠٢ عامل بنسبة ٨٦,٧%، يليها وسيلة التوكتوك لعدد ١١ عامل بنسبة ٤,٧% ثم الأتوبيس لعدد ٩ عامل بنسبة ٣,٩%. وكانت التكلفة أقل من ٥ جنيهاً هي أكثرها لعدد ١٠٩ عامل بنسبة ٤٦,٨% ثم التكلفة ٥-١٠ جنيه لعدد ٥٩ عامل بنسبة ٢٥,٣%. وكانت الفترة الزمنية أقل من نصف ساعة هي أكثرها لعدد ١٠٩ عامل بنسبة ٤٦,٨%.

جدول (٢٨) : وسيلة المواصلات الثالثة لعمال سوق اكتوبر.

العدد	%	
٢٠٢	٨٦,٧	ميكروباص
١١	٤,٧	توكتوك
٩	٣,٩	أتوبيس
٧	٣,٠	القطار
٤	١,٧	سوزوكي
٢٣٣	١٠٠	جملة
١٠٩	٤٦,٨	أقل من ٥ جنيه
٥٩	٢٥,٣	٥ - أقل من ١٠ جنيه
٢٢	٩,٤	١٠ - أقل من ٢٠
١٥	٦,٤	٢٠ - أقل من ٣٠
٢٨	١٢,٠	أكثر من ٣٠ جنيه
٢٣٣	١٠٠	جملة
١٠٩	٤٦,٨	أقل من نصف ساعة
٣٩	١٦,٧	٠,٥ - أقل من ساعة
٥٠	٢١,٥	١ - أقل من ساعتين
٣٥	١٥,٠	أكثر من ساعتين
٢٣٣	١٠٠	جملة

وبالنسبة لمشكلات المواصلات فقد تم حصر المشكلات بالنسبة لمشكلات مواصلات الذهاب ومواصلات العودة، ووجد من جدول (٢٩) أنها متشابهة إلى حد كبير وبنفس النسب المئوية تقريبا. حيث كانت مشكلة ارتفاع التكلفة هي أكثر المشكلات، وذلك بنسبة ٥١% من جملة عدد الإجابات لمشكلات مواصلات الذهاب، وبنسبة ٥٦,٥% من جملة عدد الإجابات لمشكلات مواصلات العودة. يليها مشكلة بعد المسافة بنسبة ٣٩% من جملة عدد الإجابات لمشكلات مواصلات الذهاب، وبنسبة ٣٨,٣% من جملة عدد الإجابات لمشكلات مواصلات العودة. وتعد مشكلة ارتفاع التكلفة هي نتيجة تلقائية لمشكلة بعد المسافة. وقد نتج عن مشكلة بعد المسافة مشكلة التأخير عن موعد العمل، حيث يتضح من جدول (٣٠) أن ٥٤١ عامل يتأخرون عن عملهم وكانت مدة التأخير تصل إلى أكثر من ٤٥ دقيقة لعدد ٢٨٠ عامل بنسبة ٥١,٨% يليها مدة تأخر ٣٠-٤٥ دقيقة لعدد ١٥٢ عامل بنسبة ٢٨,١%.

جدول (٢٩) : مشكلات مواصلات الذهاب والعودة إلى العمل.

مواصلات العودة		مواصلات الذهاب		المشكلة
%	العدد	%	العدد	
٥٦,٥	٤٩٣	٥١	٤٦٨	ارتفاع التكلفة
٣٨,٣	٣٣٤	٣٩	٣٦٠	بعد المسافة
٥,٣	٤٦	١٠	٨٨	ازدحام الطريق
١٠٠	٨٧٣	١٠٠	٩١٦	جملة

جدول (٣٠) : مدة التأخير عن مواعيد العمل لعمال سوق أكتوبر.

%	العدد	مدة التأخير
٨,٣	٤٥	أقل من ١٥ دقيقة
١١,٨	٦٤	١٥ - أقل من ٣٠ دقيقة
٢٨,١	١٥٢	٣٠ - أقل من ٤٥ دقيقة
٥١,٨	٢٨٠	أكثر من ٤٥ دقيقة
١٠٠	٥٤١	جملة الإجابات

الخاتمة والمشكلات :

تناولت هذه الدراسة خصائص التجار (تجار الجملة والتجزئة) والعاملون بسوق أكتوبر لتجارة الخضر والفاكهة. وأوضح غالبية تجار الجملة بالسوق أن مشكلتهم الرئيسية هي أسواق تجارة الجملة العشوائية (غير الرسمية) المنتشرة بمحافظة الجيزة مثل سوق أبو النمرس وكمبرة وامبابة ونكلا ودهشور وهيمثابة أسواق منافسة لهم. ولكن هذا بالطبع هو رأى تجار سوق أكتوبر لكن من وجهة النظر التخطيطية يجب أن يكون هناك توازنا مكانيا بين درجات الخدمات المركزية نفسها بمعنى توازن التوزيع المكانية لخدمات تجارة الجملة في محيط إقليم القاهرة الكبرى لسد حاجته من السلع الغذائية وهو ما يمكن أن نطلق عليه مصطلح العدالة المكانية في توزيع الخدمات.

وكذلك تم التعرف على عدد مرات الورد الأسبوعي للسوق وأيامه لتجار التجزئة المتعاملين مع سوق أكتوبر، وعدد المحلات المتعامل معها لتجار التجزئة هؤلاء. وكذلك الأسواق الأخرى التي تتعامل معها تجار التجزئة، وسبب الذهاب إلى أسواق أخرى بجانب الذهاب لسوق أكتوبر، مع تحديد شهور الذهاب إلى هذه الأسواق الأخرى، ثم دراسة تفصيلية لرحلة العمل لعمال سوق أكتوبر.

شكر وتقدير

يتقدم الباحث بكل الشكر لطلاب قسم الجغرافيا بكلية الآداب - جامعة القاهرة لمساعدتهم في اتمام استمارات الاستبيان.

المراجع

١. إفراج عزب السيد أحمد باشا، تقويم فعالية الخدمات المركزية بالقاهرة الكبرى، دراسة حالة للمجزر الآلى بالبساتين، المجلة الجغرافية العربية، الجمعية الجغرافية المصرية، عدد ٤٦، ج٢، ٢٠١٠.
٢. البوابة الإلكترونية لجهاز تنمية مدينة ٦ أكتوبر، <http://www.6october.gov.eg/>
٣. الجهاز التنفيذي لسوق الجملة ٦ أكتوبر، نبذة مختصرة عن السوق وأهم المشكلات التي تواجهه، ٢٠١٦.
٤. حسام يونس عبد العزيز، دراسة تحليلية لاقتصاديات إنتاج وتسويق البطاطس في مصر، رسالة ماجستير بقسم الاقتصاد الزراعي كلية الزراعة، جامعة القاهرة، ١٩٩٧.
٥. سالم أحمد الشيخ، دراسة تحليلية لاقتصاديات إنتاج وتسويق البطاطس في مصر رسالة ماجستير بكلية الزراعة قسم الاقتصاد الزراعي، جامعة الأزهر، ١٩٨٧.
٦. صبحي محمد السيد، دراسة تحليلية لاقتصاديات إنتاج وتسويق البطاطس في مصر، رسالة ماجستير بقسم الاقتصاد الزراعي كلية الزراعة، جامعة القاهرة، ١٩٧٤.
٧. صلاح الدين على الشامى، الاستهلاك ظاهرة بشرية في الرؤية الجغرافية، منشأة المعارف، الإسكندرية.
٨. فايز حسن حسن غراب، جغرافية التسويق بين المنهج والتخطيط والتطبيق، دار الوثائق المنوفية، ٢٠١٥.
٩. محمد صدقى محمد الغماز، تسويق الخضر بمدينة القاهرة دراسة تطبيقية على سوق الجملة بمدينة العبور، المجلة الجغرافية العربية، الجمعية الجغرافية المصرية العدد ٣٣، ج١، ١٩٩٩.
١٠. محمد عبد القادر عبد الحميد السيد شنيشن، إنتاج محاصيل الخضر وتسويقها في مصر، دراسة في الجغرافيا الاقتصادية، رسالة دكتوراه بكلية الآداب قسم الجغرافيا، جامعة الإسكندرية، ١٩٩٦.
١١. محمد محمود إبراهيم الديب، جغرافية الزراعة، تحليل في التنظيم المكاني، مكتبة الأنجلو المصرية، الطبعة الثالثة، ١٩٩٧.
١٢. محمود محمد جمال أحمد بشر، الأسواق الرئيسية في محافظة الإسكندرية دراسة جغرافية، رسالة دكتوراه بجامعة الإسكندرية، كلية الآداب، ٢٠٠٠.
١٣. نرمين أحمد محمد خليل، أسواق تجارة الجملة في المواد الغذائية بمدينة القاهرة، دراسة في جغرافية المدن، رسالة ماجستير بكلية الآداب قسم الجغرافيا، جامعة القاهرة، ١٩٩٦، ٣٢٨.

14. Barbara Harriss, The Role of Punjab Wheat Markets as Growth Centers, The Geographical Journal, Vol. 140, No. 1, The Royal Geographical Society (with the Institute of British Geographers), 1974.
15. Hervé Boulhol, Alain de Serres and Margit Molnar, The Contribution of Economic Geography to GDP per Capita, OECD Journal: Economic Studies, VOLUME 2008, 2008.
16. Jean-Paul Rodrigue, Claude Comtois and Brian Slack, The Geography of Transport Systems, Routledge, New York, 2006.
17. Jo-Ting Wei, Shih-Yen Lin and Hsin-Hung Wu, A review of the application of RFM model, African Journal of Business Management Vol. 4(19), pp. 4199-4206, December Special Review, 2010.
18. Michael Brei & Goetz von Peter, The Distance Effect in Banking and Trade, Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department, BIS Working Papers No 658, 2017.
19. Pierre-Philippe Combes, Thierry Mayer, Jacques-François Thisse, Economic Geography The Integration of Regions and Nations, Princeton University Press, 2008.
20. Robert A. Peterson, Trade Area Analysis Using Trend Surface Mapping, Journal of Marketing Research, American Marketing Association, Vol. 11, No. 3, 1974.
21. Stephen Brown, A Perceptual Approach to Retail Agglomeration, Area, Vol. 19, No. 2, The Royal Geographical Society, with the Institute of British Geographers, 1987, pp. 131-140.

ABSTRACT

This study aims to knowing the economic characteristics of merchants and workers in 6th October wholesale market for vegetable and fruits, because the this market is a type of economic central services in the Egyptian capital (great Cairo), thus these study as an exploration for knowing the main characteristics and it's analysis, by applying 409 questionnaires for wholesale merchants, 490 questionnaires for retailers , and 1531 for workers in the market. And by this, some comparisons between wholesale merchants and retailers and workers be done, to identify the main elements, and knowing the main problems.

Key Words: Wholesale trade, vegetables and fruits, 6th October market, merchants, workers, electronics questionnaires.