

استطلاع: آراء وملاحظات بشأن ارتفاع اسعار الفواكه والخضروات

إتهامات متبادلة بين الباعة واصحاب العلاوي والفلاحين

مناف طالب سلطات

تشهد اسواق بغداد ارتفاعا ملحوظا في اسعار الفواكه والخضر مما يثير الاستغراب؛ حيث ان قاعدة الارتفاع هذه غير قابلة للانخفاض كما يبدو في رأي العديد ممن يعنيههم الأمر، فقد قمنا بجولة ميدانية واسعة شملت العديد من الاسواق التي ناقشنا فيها اسباب الارتفاع مع الباعة والمواطنين والفلاحين والوسطاء من اصحاب العلاوي. بدأنا الحديث مع الأخوين هيثم وعدي حاتم محمود من سوق الشرطة الرابعة هذه السوق الشعبية الزاخرة بكل انواع الفواكه والخضر وانواع السلع واللحوم فقال: ان اسباب ارتفاع اسعار الفواكه والخضر كثيرة، وأولها ارتفاع اسعار الوقود ومنها الكازولين والبنزين، وقد تقولون ان الأزمة انتهت ولكن اصحاب وسائل النقل مثل اللوريات وسيارات النصف حمل قد رفعوا اسعارهم في وقت الأزمة ولم يخفضوها حتى الآن فضلا عن ان الفلاحين واصحاب المكاتب في علاوي الفواكه والخضر قد تحولوا في تعاملاتهم إلى ائيبه بالعصابات فيتحكمون بالاسعار ويميزانهم غير دقيق.

اما البائع عقيل بريمس من حي الجهاد (خريج لغة روسية) ولكن لم تستح له الفرصة للتعين فعمل في مجال بيع الفواكه والخضر بدلا من ان يبقى عاطلا عن العمل، فيقول عقيل: ان الفلاح وصاحب المكتب يتلاعبان بنا وبالمواطن فصاحب المكتب يأخذ ١٢٪ عن الألف كأرباح ويأخذ ٢٪ كأجرة للكاتب الذين يعملون لديه في حين ان هذه النسب يأخذها لمصلحته ويسدلك نجد ان اصحاب المكاتب في العلاوي يتاجرون بالملايين فاشترتوا العمارات ومعارض السيارات من خلال هذه الأرباح كما ان عددا من الفلاحين قد توجهوا إلى العمل في معارض السيارات وبيع المقارات فاهملت الأرض، وهذه الظاهرة خطيرة فيما لو استمرت واستشرت فضلا عن ان هناك عددا اخر من الفلاحين قد تحول من الزراعة إلى استيراد الفواكه والخضر من الدول المجاورة وتحول قسم آخر منهم إلى بائع للدول المجاورة بسبب فرق العملة، فمثلا اصحاب مزارع الطماطة في البصرة وكث اننتاجهم يسوق



اوراسكوم ومنهج المخالفة!

حسام الساموك

اذا كان المبتلون بالتعامل مع ظاهرة الهاتف المحمول يضجون بما الحقت بهم شركة اوراسكوم (عراقنا) من اشكالات كبيرة، ليس اقلها تعذر حصولهم على الخدمة الهاتفية بنزيرة تعطل الشبكة في ذروة لحظات الحاجة إلى تلك الخدمة، فضلا عن الابتزاز الفاضح للمستهلكين عموما سواء في تعرفه المخاطبة العالية أو الاستقطاع المبالغ فيه بما يتجاوز التعرفة العالية اضعافاً أخرى ناهيك عن الاساليب المتتوية الأخرى، مع الاقرار مسبقا بما اقدمت عليه منافستها (الاثير) بزيادة تعرفتها لتتنصر لقرينتها. فان ما درجت عليه اوراسكوم من تلك الممارسات ليس الا انسجاما طبيعيا مع توجهاتها منذ بدايات نشاطاتها في مناطق عدة بما فيها انطلاقها الأولى في مصر، فقد اعلمني الزميل عادل ابراهيم نائب رئيس تحرير الاهرام القاهرية خلال زيارتي الأخيرة لمصر بما عاناه المستهلك المصري من تعنت تلك الشركة وحين شنت الاهرام حملة لفضح سياساتها سارع صاحبها إلى شراء صفحتين اعلابيتين في الجريدة سعيا لايقاف تلك الحملة فيما اعلمني الزميل عبد الحفيظ سعد من جريدة صوت الامة القاهرية ما اثاره من حملات مماثلة كانت المحاكم المصرية احد ميادينها.

وحيث نتابع الممارسات المماثلة لاوراسكوم في العراق لا نفاجا بسلوكياتها المماثلة على الساحة العراقية حين افتتحت قناة فضائية في العراق، بل عرضت على ادارة جريدة النهضة التي توقفت عن الصدور مشروع شرائها لتكون معادلا دعائيا لتوجهاتها. كما ترد ..

ولا افاجأ بما اقدمت عليه منذ ثلاثة اشهر حين شرعت في الذكرى السنوية لمشروعها في العراق بتقديم رشوة جماعية لرهط كبير من الصحفيين ضمن مؤتمر صحفي اقيم بفندق بابل تضمن توزيع أجهزة هاتف محمول مجانية مع خطوطها وبطاقات ذات الثلاثين دولارا مع دعوة غداء، بل اختبرت مجموعة منهم لتسلم (رشاوي) . فعوا . اقصدها هدايا خاصة تتكون من حقيبة دبلوماسية محشوة بهدايا أخرى متنوعة.

طبيب، ليس استعراض المستهلك بتوفير خدمات كفيلا بتلبية احتياجاته والحد من الغلظة في ابتزازها ماديا أكثر جدوى من التعامل بأسلوب يحط من قيمة الصحافة، ان لم نقل من يمارس هذا النهج الدان.

عذرا، فما زال الكثير مما ينبغي ان يقال، اذ اعلمني الدكتور ضياء آل مكوثر رئيس جمعية حماية المستهلك المشتبكة باكثر من مواجهة حامية مع اوراسكوم، بأن وفدا من الاخيرة اتصل بالجمعية وعرض عليها عقد لقاء في فندق بابل يوم الأربعاء ٤ / ايار الجاري يمكن ان تقدم فيه لاوراسكوم تراجمها عن بعض اجراءاتها لصالح المستهلك وانهاء الاشكالات مع الجمعية بختم بدعوة (غداء) ولا يستبعد ان تراقفها حثاب هدايا مماثلة لهدايا الصحفيين في الامس القريب، لكن ما طرأ عشية اللقاء ان تم اتصال مفاجئ بجمعية حماية المستهلك يطلب فيه تأجيل الاجتماع إلى موعد غير محدد بنزيرة تعرض مدير الشركة العام لانزلاق يعوق حضوره، هذا ما اعلمني به الدكتور المكوثر وكان تعقيبي عليه: كيف تعرض لهذا ومن المؤمل انجاز باقي خطة الهيئة لتبلغ تكاليف الانجاز مليارين و٢٨٢ مليون دينار.

صيانة طرق وجسور

بكلفة تتجاوز الملياري دينار

الصويرة في واسط بطول ١٥ كيلومترا وبكلفة ٤٦٠ مليون دينار، وطريق تكريت . بغداد بطول ١٧ كيلومترا وبكلفة ٤٠٥ ملايين دينار، وطريق الحيدرية في محافظة النجف بكلفة ١٧٠ مليون دينار فضلا عن صيانة قناطر مختلفة في محافظة ذي قار وواسط وبابل وبكلفة ٨٨ مليون دينار لتبلغ تكاليف الانجاز مليارين و٢٨٢ مليون دينار.

بسبب تضرر مئات الكيلومترات من الطرق والجسور خلال السنوات الماضية من جراء العمليات العسكرية وقلة الصيانة وردها بدأت الهيئة العامة للطرق والجسور بخطة طموح لصيانة هذه الطرق والجسور وانجزت ملاكات الهيئة عمليات صيانة وتثبيت اكتاف وتحسين العديد منها، مثل طريق هيت . ناحية الفرات لمسافة ٤٠٤ ملايين دينار، وصيانة وتثبيت اكتاف طريق

اسعار المواد الغذائية

المادة	الوحدة القياسية	معدل السعر
بيض المائدة طبقة	٣٠ بيضة	٢,٠٠٠
زيت تركي المنشأ	قنينة/ لتر	١,٦٠٠
لحم بقر	كغم	٦,٠٠٠
لحم غنم	كغم	٦,٠٠٠
لحم دجاج مستورد	كغم	٢,٢٥٠
طحين اماراتي	كغم	٦٥٠
رز فيتنامي	كغم	٣٥٠
عدس	كغم	٩٠٠
حمص	كغم	١,٩٦٥
فاصوليا	كغم	٧٥٠
شاي قل	كغم	٢,٠٠٠
شاي مخلوط	كغم	٤,٠٠٠
معجون طماطة ايراني علبه	كغم	١,٥٠٠

اسعار العملات أمام الدينار العراقي

العملة	سعر الشراء	سعر البيع
الدولار الاميركي	١٤٦٠	١٤٧٠
اليورو	١٨٥٠	١٨٧٠
الجنيه الاسترليني	٢٦٢٥	٢٦٧٥
الدينار الاردني	٢٠٤٠	٢٠٦٠
الدرهم الاماراتي	٣٩٥	٤٠٠
الريال السعودي	٣٨٥	٣٩٠
الليرة السورية	٢٧	٢٨

انخفاض ملحوظا في الاسعار القادمة وذلك لنزول الطماطة المنتجة من المناطق القريبة من بغداد إلى الاسواق (ضواحي بغداد) وبعد ذلك يدعو إلى متابعة مكاتب علوة جميلة التي تبلغ ٦٩ مكتبا وتعد المصدر الرئيس للموسقين من ميناء العقبة ومصر وعمان وعلوة الرشيد التي تضم ٥٤ مكتبا وتتعامل بالفواكه والخضر العراقية والمستوردة.

وعبر عدد من المواطنين عن ارائهم حول هذا الموضوع مؤكداين ضرورة خفض الاسعار، حيث ان التسوق اليومي لربة البيت مكلف فالسيدة ساجدة فرحان من اهالي حي الرسالة تقول احتاج ما بين ٥٠٠٠ إلى ٧٠٠٠ دينار يوميا لسد حاجة اولادي من الغذاء كيف الحال اذا جمعنا النفقات اليومية للأسرة ولدي ٣ أولاد. اما المواطن علي منذر عبد الكريم من حي الرافدين في الكرخ فيقول لم تعد ميزانية

بين ٧٥٠ إلى ١٥٠٠ دينار ولا أتوقع ان تنخفض الاسعار عن هذه الحدود لأن تكاليف النقل كبيرة وكل مزارع يريد ان يربح اما الفلاح علاء راضي فيقدم بعض الاقتراحات من اجل خفض الاسعار والتكاليف الذي هو افضل مذاقا ونوعية من المنتج السوري أو الايراني والاردني.

اما الفلاح احمد قحطان خضير فقد تحدث عن منافسة الفواكه العربية أو من دول الجوار للفاهكة العراقية واقبال المواطن على شرائها بالرغم من ارتفاع اسعارها وذلك لزيادة الرواتب والقدرة الشرائية للمواطنين بوجه عام فسرور الموزة الواحدة قبل سقوط النظام كان يتجاوز الالف دينار في حين ان الاسواق مفرقة حاليا بالموز ولا يتجاوز سعر الكيلو الواحد منه (١٢٠) دينارا ويباع التفاح الايراني والليبناني بسعر ١٥٠٠ دينار والبرتقال السوري والمصري ما

ومعالجة الافات التي تصيب المزروعات وتكاليف الاغطية البلاستيكية للزراعة الغطاء وكما ان البرودة الشديدة في موسم الشتاء الماضي قوية جدا فأتلفت الفواكه وأتلفتها مما ادى إلى شحة المنتج العراقي الذي هو افضل مذاقا ونوعية من المنتج السوري أو الايراني والاردني.

استعدت وزارة النقل لتنفيذ مشروع مطار النجف بعد ان تم انجاز اخر لمسات التصميم والدراسات الخاصة بهذا المشروع العماق، خاصة بعد ان جرى افتتاح مطار اربيل في منطقة كردستان العراق امام الملاحة الجوية المدنية وبعد انجاز ثاني مطار في العراق وهو مطار البصرة الدولي ويأتي تنفيذ هذا المشروع في اطار توسيع خدمات النقل السريعة لتحقيق ترابط اوسع ما بين العراق والعالمين العربي والاسلامي لما لمدينة النجف من قدسية كبيرة عند المسلمين فضلا عن قربها من محافظة كربلاء المقدسة ولما لها من اهمية اقتصادية على الصعيدين التجاري والسياحي.

سنة الخناش

بدأت دبي في تنفيذ خطة تتضمن تحويل عدد من المباني الضخمة الموجودة في الإمارة إلى فنادق وشقق فندقية لاستيعاب التدفق السياحي الذي يتجاوز عدد الغرف المتاحة والغاء كثير من الحجوزات التي قد تتجاوز ٣٠ ٪ من عدد السائحين المتفرضين. وكشف مدير دائرة السياحة والتسويق التجاري بدبي خالد بن سليم عن بدء تنفيذ هذه الخطة، مشيرا إلى ان عدد الغرف الفندقية الحالية سيتضاعف بحلول عام ٢٠١٠ لاستيعاب الطلب المتزايد على الإمارة كوجهة سياحية، مستبعدا أن تتحول دبي إلى وجهة سياحية مرفضة التكاليف في المستقبل حيث أن التوازن بين العرض والطلب سيعود إلى آلية السوق في غضون عامين. وقال في تصريحات صحفية عقب افتتاح سوق السفر العربي الثلاثاء ٥-٢٠٠٥: إن تنفيذ هذه الخطة

دبي: تحويل مبان فخرية إلى فنادق لاستيعاب حركة السياحة

الخارج لبيع البرامج السياحية. وذكر ان معدلات الإشغال الفندقي في دبي تعد الأعلى بين الوجهات السياحية في المنطقة حيث لا تقل في المتوسط عن ٩٠ ٪ خلال العام، وتصل إلى ١٠٠ ٪ في بعض المواسم، مستبعدا أن يؤثر الازدحام المروري في التدفق السياحي على المدى الطويل، مشيرا إلى أن دبي تعكف حاليا على أيجاد حلول جذرية لهذه المشكلة.

وحول إمكانية استقطاب دبي في عام ٢٠١٠ لأكثر من ١٥ مليون سائح قال: إن العدد قد يتجاوز هذا الرقم وإن التحديات التي تواجه النمو السياحي لدبي في الوقت الراهن تتمثل في نقص الغرف الفندقية وعدم توفر خطوط الطيران التي تربط الإمارة مباشرة بعدد من الوجهات الرئيسية التي تمثل اسواقا مهمة، اعلانات عبر قنوات الكترونية مطورة، لذا أصبحت الحاجة ضرورية لابتكار اساليب اعلانية جديدة من شأنها تحقيق نتائج مميزة في مجال التسويق. أظهرت تقارير متخصصة صدرت مؤخرا عن مركز دراسات الاقتصاد الرقمي "مدار"، ان معدل استخدام الهاتف النقال في المنطقة العربية الذي يقدر حاليا بـ ٤٤ مليون مستخدم سيرتفع إلى ١١٠ ملايين شخص خلال العام ٢٠٠٨، كما سيتزايد عدد مستخدمي الإنترنت الذي يقدر حاليا بنحو ١٧ مليونا ليصل إلى ٥٢ مليون شخص عام ٢٠٠٨

بالإضافة إلى الفنادق والشقق الفندقية التي ستفتح في المشاريع الجديدة التي يجري إنشاؤها في الإمارة سيسهم في تحقيق التوازن.

واكد ان الدائرة لا تتدخل نهائيا في تحديد اسعار الغرف الفندقية، وان الأمر متروك للعلاقة بين الطرفين وبناء على العرض والطلب، مشيرا إلى أن هذا الأسلوب ساهم في تخفيض عدد كبير من المستثمرين والعلامات الفندقية العالية على زيادة استثماراتها في الإمارة نظرا للعائد المادي الجيد الذي تجنيه. وتوقع أن تحقق دبي نمو سياحيا بنسبة ١٠ ٪ العام الجاري رغم النقص في الغرف الفندقية وذلك نتيجة لتزايد الطلب من قبل الشركات العالمية، مشيرا إلى أن الإمارة تخسر حاليا ما بين ٣٠ ٪ و٤٠ ٪ من السياح المتفرضين لعدم توفر الغرف اللازمة وعدم تلبية الطلب مما خلق سوقا سوداء في

توقع خبراء في التسويق أن يشهد قطاع "التسويق المباشر" في منطقة الشرق الأوسط تطورا كبيرا في ظل الانتشار المتزايد لاستخدام الهاتف الجوال والإنترنت في المنطقة، وإدراك الشركات والمؤسسات أهمية هذه الأساليب في الوصول إلى المستهلك أو المستخدم لتحقيق زيادة ملموسة في المبيعات والأرباح.

ومن المقرر أن تجري مناقشة التطورات الحاصلة والمتنطرة في هذا المجال في "مؤتمر التسويق المباشر ٢٠٠٥"، بدبي خلال الفترة بين ١١ و١٥ حزيران ٢٠٠٥ الذي يحضره عدد كبير من المتخصصين. وقال مدير المؤتمر ستيفن جونز إن أعداد الأعمال أدركت أهمية الفرص المتاحة أمامها لتسويق منتجاتها من خلال اعتماد

الشركات تتجه إلى (التسويق المباشر) في الشرق الأوسط

التفاف. وأضاف أن غالبية هذه الشريحة تتضمن الفئات الشابة والمتنفة التي ترغب في الحصول على اعلانات عبر قنوات الكترونية مطورة، لذا أصبحت الحاجة ضرورية لابتكار اساليب اعلانية جديدة من شأنها تحقيق نتائج مميزة في مجال التسويق.

أظهرت تقارير متخصصة صدرت مؤخرا عن مركز دراسات الاقتصاد الرقمي "مدار"، ان معدل استخدام الهاتف النقال في المنطقة العربية الذي يقدر حاليا بـ ٤٤ مليون مستخدم سيرتفع إلى ١١٠ ملايين شخص خلال العام ٢٠٠٨، كما سيتزايد عدد مستخدمي الإنترنت الذي يقدر حاليا بنحو ١٧ مليونا ليصل إلى ٥٢ مليون شخص عام ٢٠٠٨

أساليب واستراتيجيات جديدة في مجال التسويق، مشيرا إلى أن نسبة ٥٠٪ من السكان تمضي



أساليب التقنية الحديثة في مجال الهواتف النقالة وأنظمة الكمبيوتر، وخصوصا بين قطاعات الشباب الأمر الذي يقود "صناعة" التسويق المباشر في منطقة الشرق إلى مستوى متطور.

وأضاف في بيان صحفي أن استخدام الهاتف النقال في دول الخليج أصبح ضروريا، وأن نسبة استخدامه في الإمارات بلغت ٨٨٪ من عدد السكان الأمر الذي يدعم التوجه نحو الأساليب التسويقية المبتكرة.

وقال رئيس مجموعة "سي" (SEE) الدولية المتخصصة في قطاع الإتصالات والخبير في مجال التسويق سيمون هاموند: إن التزايد السريع في أعداد السكان في منطقة الشرق الأوسط عامل أساسي في ابتكار