

جولة في أسواق ساخنة

ملابس العيد .. بين نار التسعيرة ..

وعناء المفاصلة

مع المشتري فإرضاء المشتري غاية لا تدرك.. ويضيف بأن زبائن محله يفضلون هذه الطريقة في عملية البيع كونها تسير بسهولة ويسر دون إحداث أي مشاكل.

ومثل التاجر أحمد حنيش السذي يضع تسعيرة على كافة معروضات المحل حتى الملابس الداخلية والاكسسوارات معللا ذلك بأن المعرض كبير وحين يدخل الزبون للشراء خاصة النساء فإنهن يظنن من البائع إنزال البضاعة وعرضها أمامهن وبعدها يتجادلن معه في السعر ثم يخرجن في نهاية الأمر دون شراء شيء.

سوء معاملة

■ التاجر عبدالسلام حمود البعداني يشكو من سوء المعاملة بينه وبين الزبائن كون المستهلك يأتي إلى المحل للشراء وبعد أن يحدد له البائع السعر يطلب منه إنزال البضاعة ووضعها في كيس وبعدها يخرج له مبلغا معيناً ممثلاً بنصف قيمة البضاعة وبعدها يقطر له المبلغ وبعد طلوع الروح يأخذ منه رأس مال البضاعة ويزيد عليها ٢٠٠ «إلى» ٣٠٠ ريال وهذا أرباح قليل بالنسبة لهذه الأيام حسب قوله، وما يزيد الطين بلة أن المشتري في بعض الأحيان كما يقول عبدالسلام يأخذ البضاعة دون أن يطيل التفاوض مع البائع على سعر الثوب فيسأله عن قيمة البضاعة ويرمي له نصف القيمة ويقوم بمغادرة المحل مباشرة ولهذا يرفع التاجر قيمة الملابس لأن الزبون سوف يجادل ليصل بعدها إلى قيمة البضاعة المراد بيعها.

فوارق المحلات والأرصفة

■ أمين الحرازي، بائع في أحد الأرصفة في شارع جمال، يؤكد أن بضاعته تتمتع بنفس مميزات البضاعة المتوافرة في المحلات التجارية خاصة الملابس الداخلية والشرايات والأحذية ويفس الجودة مع ميزة خاصة تتعلق بسعرها الذي هو أقل بكثير من أسعار بضائع المحل. يؤكد حديثه هذا زميله فارح القباطي الذي يقول: البائعون في الأرصفة ليس عليهم التزامات كدفع إيجار المحل والكهرباء ولهذا فإنهم يكتفون بربح قليل وينافسون أصحاب المحلات لهذا فإن فارح كما يقول لا يدخل في جدال مع المشتري كون المشتري سرعان ما يقتنع بالسعر الذي يعرضه عليه وغالباً ما يطلب تخفيض خمسين أو مائة ريال وإذا كان الأمر لا يؤثر على سعر البضاعة وقدر الربح فيها فإننا سرعان ما نساعد المشتري ونتساهل معه.. ويؤكد بأن المستهلك أو المشتري يفضل بضاعته وأسعارها المنخفضة.

■ والطريف في الأمر أن بعض الزبائن يفاضلون البائع حتى وهم يرون التسعيرة على الملابس ولا يفقدون الأمل لدرجة أنهم يفاضلون المحاسب في المحلات التجارية قبل مغادرة المحل.



حديثه عن نوع البضاعة وجودتها وندرتهما فهي تختار الملابس التي تريد وبعدها تتجه إلى المحاسب موفرة على نفسها الدخول في جدال مع البائع وتوفر الوقت وعناء السؤال عن قيمة الملابس التي ترغب في اقتنائها.

الأرخص أنسب

■ المستهلك اليمني يفضل الأشياء الرخيصة والتي تتناسب مع دخله وذوقه في نفس الوقت.. سراج الصوفي، صاحب مركز تجاري بشارع هائل، يقول: إن تاجر الجملة والمورد يحاول أن يورد للسوق ما هو مناسب مع القدرة الشرائية للمواطن ودخله.. ويضيف: أسعارنا واضحة كما أننا نهتم بوضع السعر الجديد والسعة



المواطنون

يفضلون

التفاوض

في الأسعار..

والمحلات

تفضل التسعيرة

الثابتة

بضائع

الأرصفة تلائم

محدودي

الدخل بحثاً عن

الأرخص

■ المواطن أحمد المطري، ظل يجوب شارع هائل بحثاً عن ملابس تروق لأطفاله وفي نفس الوقت تكون أسعارها رخيصة أو على الأقل معقولة كما يقول لكن للأسف الشديد تبخرت أماله عند آخر محل زاره في السوق كانت الأسعار تقريبا موحدة والملابس لا تناسب أذواق أطفاله وإمكاناته ولهذا اتجه أحمد مع أبنائه الأربعة إلى شارع السلام «الزمر» على بعد ضالته هناك وأثناء السير ظل أحمد يقنع أبنائه بأن يشتروا بنظون جينز وفنايل لأن هذه هي الموضة وعاد لشارع جمال ودخل محل التخفيضات المسجل عليها كل قطعة ١١٠٠٠ « ريال واكتفى بشراء بنظون وفنيلة لابنائه وعاد لمنزله ويقول في ظل هذه الظروف لا بد لنا من البحث عن البضائع الأرخص.

مراجلات مضنية

■ لم يكن علوان عارف أفضل حالا من صاحبه، فبضائع هذا العام من ملابس وخاصة ملابس الأطفال أسعارها مرتفعة جدا مقارنة بالاعوام السابقة علاوة على أنها ليست بالمستوى المطلوب الذي يرضي الأطفال وأرباب الأسر وهذا الارتفاع في الأسعار جعل علوان يقف عاجزا عن شراء ملابس لكافة أبنائه وإلى الآن تمكن من شراء ملابس لابنائه من أطفاله فقط وذلك بعد أن خاض تجربة مريرة ومراجلة حادة مع صاحب المحل.. علوان يفضل المحلات التي لا توجد بها تسعيرة محددة للملابس لأن هذا الأمر يمكنه من مراجعة التاجر والدخول معه في مفاوضات للوصول للسعر الذي يناسبه كون الملابس المسعرة داخل المحل تحول بينه وبين هذا التفاوض.

بينما يفضل المواطن سعيد الرميثة شراء ملابس أطفاله من الباعة المتواجدين على الأرصفة والذين يعرضون بضائعهم التي لا تختلف عن بضائع المحلات ويمكن للشخص أن يجادلهم في السعر ليصل إلى نصف القيمة ويؤكد أنه اشترى كافة مستلزمات أطفاله وزوجته من ملابس العيد من الباعة الذين في الأرصفة.

البحث الطويل

■ فاطمة الحسيني، ربة منزل، تجوب الأسواق كل ليلة بحثاً عن ملابس العيد لأطفالها السبعة حتى أنها تحرم نفسها وزوجها من شراء ملابس جديدة وتكتفي بأخذ ملابس زوجها للمغسلة.. وتقول أقوم بأخذ الراتب من زوجي لأبحث لأولادي عن أرخص الملابس، وتارة أتوجه إلى بائع الأرصفة وتارة أشترى من محلات التخفيضات رغم رداءة البضاعة، فاطمة تتبعد كل البعد عن المحلات التي يقوم تجارها بوضع تسعيرة ثابتة لكنها هذا العام تجد نفسها مضطرة لكثرة هذه المحلات.. وعلى عكسها تماما تفضل مريم أن تتجه للمحلات المسعرة لئلا تضاعفها فتتمكن من أن تجوب المحل هي وأطفالها بحرية دون متابعة البائع وكثرة

<

بدأ الناس رحلة البحث عن

ملابس العيد منذ بداية

رمضان المبارك وباتت

الأسواق مزدحمة بالمستوقين

والباحثين عن الملابس

الأرخص ثمنا على أمل أن

يجدوا ما يرسمون به الرضا

والسرور على وجوه أطفالهم..

البضائع هذا العام في مجملها

مستوردة، بضائع ذات شكل

وجودة موحدة لكن أسعارها

تختلف من محل لآخر وهناك

محلات يقوم أصحابها بعرض

بضائعهم والدخول في

مفاصلة طويلة تصل إلى حد

الملل مع الزبائن حول الأسعار

في حين تجد محلات أخرى

وقد وضعت على معروضاتها

من الملابس أسعارا محددة

فأيهما يفضل المستهلك:

المفاصلة أم التسعيرة

المحددة على الملابس

المعرضة داخل المحل؟

استطلاع /

نجلاء علي الشيباني