

## حمالو سوق الموصل : دراسة سوسيوانثروبولوجية

أ.م. موفق ويسبي محمود\* و م.م. فلنز محمد داؤد\*\*

تاريخ القبول: 2008/3/25

تاريخ التقديم: 2008/1/30

### المقدمة

أية ظاهرة أو مشكلة بحث يمكن النظر إليها من أكثر من زاوية، وقد يتمسك المختصون برؤاهم الخاصة ويقدمون وصفاً علمياً دقيقاً للجزء الذي يركزون عليه، وعلى الرغم من أهمية هذه الدراسات إلا أنها تفوتها النظرة الكلية و أكثر ما ينطبق عليه هذا القول هو الدراسات الإنسانية والاجتماعية، فالمجتمع مثل قدر يفور جزئياته في حالة حركة دائمة ولا بد من أكثر من منظار لرصد فعاليات الناس وحركتهم ولا بد من أكثر من مجس واحد لاستشعار ما يكمن خلف السلوك البادي. والسوق واحد من الظواهر الاقتصادية – الاجتماعية التي تعطي مثلاً مناسباً لقولنا السابق فهو في الأصل ظاهرة مهمة تمثل جزءاً رئيساً من مرفولوجية المكان حيث تؤدي مجموعة من الوظائف الاقتصادية التي لا غنى عنها في حياة الناس، وفي الوقت نفسه تدور فيه مجموعة من الفعاليات الاجتماعية بحكم كون المتعاملين فيه أفراداً في مجتمع تؤطره قيم وثقافة المجتمع ككل في الوقت نفسه الذي يخلق فيه السوق قيمه وثقافته الفرعية الخاصة. وبذلك يكون السوق مجالاً ملائماً وخصباً لملاحظة الناس في تفاعلهم اليومي كل حسب دوره وفي مواجهة الأدوار الأخرى وكل بحسب القدر الذي يحصل عليه من القوة وطريقته في النفاذ عبر مسالك البناء الاجتماعي صوب المكان الأفضل.. ونأمل أن يكون هذا البحث محاولة متواضعة للنظر إلى السوق من غير النافذة الاقتصادية لعلنا نقدم عنصراً آخر من عناصر الصورة.

\* قسم علم الاجتماع/ كلية الآداب/ جامعة الموصل.

\*\* قسم علم الاجتماع/ كلية الآداب/ جامعة الموصل.

## المبحث الأول

### الإطار المنهجي

#### تحديد مشكلة البحث:

المهن في الأصل ذات طبيعة اقتصادية تهدف للحصول على مردود مناسب يكفل مواجهة أعباء الحياة وتحتاج المهن إلى إعداد معين للأشخاص القائمين بها.. ولكنها ليست متساوية في ذلك فالمرود يختلف من مهنة إلى أخرى. والإعداد يختلف كماً ونوعاً بين المهن، فهناك مهن تحتاج إلى قوة عضلية وأخرى إلى إعداد معرفي وثالثة إلى رأسمال.. فضلاً عن أن هذه المهن تتحكم بها معايير اجتماعية فتعلي من شأن بعضها وتخفض من شأن الآخر.. ولا توجد قاعدة محددة لترتيب المهن حسب أهميتها إذ إن ذلك يختلف زمانياً ومكانياً والعتالة (الحمالة) واحدة من المهن التي لا يخلو منها سوق ومن نافلة القول أنه بدونها ستواجه الأسواق مشكلات مهمة خاصة تلك التي تتعامل بالبضائع التقليدية... فالحمالون في كل زوايا السوق دون أن يحسبوا جزءاً اقتصادياً منه فضلاً عن أن النظرة الاجتماعية إلى هذا العمل تضعه في مرتبة متدنية، فجميع التجار والباعة والحرفيين يتعاملون مع الحمالين مرات عديدة يومياً ولكنهم لا يختلطون بهم الأمر الذي دفع بهؤلاء إلى أن يلتقوا حول أنفسهم لتظهر لديهم حياة داخلية بعيدة نوعاً ما عن حياة السوق و إن كانت لا تتفصل عنه .. هذه الحياة الداخلية للحمالين في انطوائها على نفسها وفي علاقتها مع تدفق مجريات السوق هي ما سنحاول الكشف عنه في هذا البحث.

#### أهمية البحث:

ينظر الباحثون في قضايا السوق في العادة إلى الجانب الاقتصادي ويحسبون حركته بمعدلات رقمية تتناول حركة البضائع ورؤوس الأموال.. وفي حركة تطور كبيرة للسوق في العالم يبدو أن الأسواق التقليدية وخاصة المركزية

منها بدأت تختفي وحلت محلها وكالات إلكترونية وأجهزة اتصال ومبالغ من المال عبارة عن أرقام تتداولها شاشات الحاسبات وتنتقل بين الحاسبات المصرفية.. لذا وجدنا من المهم دراسة سوق الموصل بوصفه واحداً من الأسواق التقليدية المركزية وأن نبدأ دراستنا بحمالي السوق لما يأتي:

1. إن حمالي السوق وبرغم أهميتهم الاقتصادية في الأسواق التقليدية وعلى مدى تاريخ السوق يبدوون كفة غير مرئية في دراسات السوق.
2. ربما تساهم مثل هذه الدراسة في تأسيس نظرة أكثر واقعية في الدراسات الاقتصادية بإضافة البعد الاجتماعي.
3. قد تساهم مثل هذه الدراسة في إثارة الانتباه إلى فئات أخرى تقوم بأعمال (هامشية) وبالتالي تدفع إلى مساعدتها على تحسين ظروف عملها وحياتها.

### أهداف البحث:

يسعى هذا البحث إلى تحقيق الأهداف الآتية:

1. وصف سوق الموصل بنائياً ووظيفياً.
2. التعرف على جماعة الحمالين في سوق الموصل بوصفها جزءاً اقتصادياً من السوق.
3. الكشف عن أهم المشكلات الاجتماعية والاقتصادية التي يعاني منها حمالو السوق.

### أدوات البحث:

بسبب من طبيعة البحث اختار الباحثان الملاحظة والملاحظة بالمشاركة والمقابلات للحصول على البيانات والتوضيحات حول الظواهر والتفاعلات الجارية في السوق.

ومنعاً للإحراج الذي قد يلاقه العاملون في السوق من حمالين وباعة فقد اكتفينا بالإشارة إليهم بكناهم.

## منهج الدراسة:

اعتمد الباحثان المنهج السوسيوانثروبولوجي الذي يقوم على النظر بطريقة كلية وشاملة إلى تلك المراكز الاجتماعية المتميزة التي يتوزع عليها الأشخاص في المناشط الاجتماعية المتنوعة<sup>(1)</sup> بهدف تقديم صورة وصفية وتحليلية لأوضاع حمالي سوق الموصل مستخدمين المقابلات ودراسة الحالة للتعلم في دراسة الظاهرة علماً بأن الباحثين قضيا شطراً من حياتيهما في سوق الموصل ولا زالا يرتبطان به بحكم مهن أسرتيهما ومعارفهما فيه.

## مجالات الدراسة:

- المجال المكاني: الأجزاء الرئيسية من سوق الموصل وتشمل .  
باب السراي، باب الطوب، باب الجسر، سوق العنمة (العتمي).
- المجال البشري: حمالو سوق الموصل.
- المجال الزمني: استغرق البحث الميداني المدة من 2006/10/15 ولغاية 2006/12/10.

---

(1) محجوب، محمد عبده، الاتجاه السوسيوانثروبولوجي في دراسة المجتمع، وكالة المطبوعات، الكويت، ب.ت. ص 17.

## المبحث الثاني

### التعريف بالمفاهيم والمصطلحات

1. **الحمالون:** الحمال لغة حامل الأحمال وحرفته الحماله (1) ورجل حمّال: يحمل الكّلّ عن الناس (2).

واصطلاحاً... كل من يحمل حملاً أو ثقلاً أو بضاعة عن شخص آخر لقاء أجرٍ.

أما **التعريف الإجرائي:** الحمالون مجموعة من العاملين بنقل البضائع من وإلى سوق الموصل وداخله معتمدين في ذلك على قواهم العضلية فقط أو بمساعدة عربات جر ودفع بدائية.

2. **السوق:** يستعمل المصطلح بعامة بمعنى المكان الذي تباع فيه وتشتري منه البضائع بصورة منتظمة (3).

والسوق: تنظيم يتم بمقتضاه الاتصال الوثيق بين المشتري والبائع، إما مباشرة وإما عن طريق الوسطاء وبحيث تؤثر الأسعار السائدة في جزء من السوق في الأسعار التي تدفع في الأجزاء الأخرى مما يترتب عليه وجود تجانس في أسعار السلعة الواحدة (4).

وتقسم الأسواق أقساماً مختلفة على أسس مختلفة فمن حيث استمرارها قد تكون دائمة أو مؤقتة ومن حيث اتساعها قد تكون محلية أو أهلية أو عالمية ومن حيث أنواع السلع لكل سلعة أو مجموعة من السلع سوقها ومن ذلك أسواق

(1) ابن منظور أبي الفضل جمال الدين محمد بن مكرم، لسان العرب، دار صادر، بيروت، ط3، المجلد 11، ص 177.

(2) المصدر نفسه، ص 180.

(3) سليم، شاكر مصطفى، قاموس الانثروبولوجيا، جامعة الكويت، 1981، ص 600.

(4) بدوي، احمد زكي، معجم مصطلحات العلوم الاجتماعية، مكتبة لبنان بيروت، 1982، ص 258.

حمالو سوق الموصل: دراسة سوسيوانثروبولوجية أ.م. موفق ويسى محمود و م.م. فلز محمد داؤد  
العقارات وأسواق العملات الأجنبية وأسواق المحاصيل الزراعية أو الصناعية ومن  
حيث أقسام السلع تقسم إلى سوق السلع الإنتاج وسوق سلع الاستهلاك ومن حيث  
الكميات سوق الجملة وسوق التجزئة<sup>(1)</sup>.

أما التعريف الإجرائي:

السوق هو المكان الذي يقصده المشتري ليحصل على السلعة التي  
يحتاجها وأثناء ذلك يتفاعل مع الآخرين من باعة ومشتريين وحمالين وغيرهم تفاعلاً  
اجتماعياً.

3. سوق الموصل: مجموعة كبيرة من الدكاكين المتراسة والممتدة على شكل أزقة  
متشعبة فضلاً عن مجموعة من القيصريات والخانات القديمة والحديثة وتنقسم  
إلى أسواق تختص بأنواع محددة من السلع الاستهلاكية وتشمل نمطي البيع  
بالجملة والمفرد ويحتل جغرافياً مكاناً مهماً من مركز مدينة الموصل.

### بعض الدراسات السابقة:

نشير هنا إلى دراستين عن السوق تمثل كل منهما اتجاهاً مختلفاً:  
الأولى: هي دراسة د. عبيد محمد عنان الموسومة (دراسة ميدانية لسوق صنعاء)<sup>(2)</sup>  
وهي دراسة وصفية ودقيقة للسوق وأقسامها يعقب الحديث عن كل قسم (سوق  
فرعي) تعليق للباحث، إلا أن الدراسة في عمومها وصفية الطابع تهتم بالجانب  
الاقتصادي والتجاري وكذلك التعليقات التالية للوصف ولعل ذلك يعود إلى أصل  
تخصص الباحث في التجارة والاقتصاد.

الثانية: هي دراسة شفيق إبراهيم صالح الموسومة (الأسواق الشعبية في مدينة  
كركوك)<sup>(3)</sup>. هذه الدراسة ذات طابع مختلف لأنها تعتمد مدخلاً أنثروبولوجياً لا

---

(1) مذكور، إبراهيم، معجم العلوم الاجتماعية، الهيئة المصرية العامة للكتاب ج.م.ع. 1975،  
ص 324.

(2) عنان، عبيد محمد، دراسة ميدانية لسوق صنعاء، مجلة دراسات يمنية، مركز الدراسات  
والبحوث اليمني، صنعاء، العدد 11، آذار 1983، ص 129-147.

(3) صالح، شفيق إبراهيم، الأسواق الشعبية في مدينة كركوك (دراسة أنثروبولوجية) رسالة  
ماجستير غير منشورة، جامعة بغداد، كلية الآداب، قسم علم الاجتماع، سنة 1994.

يخلو من الوصف ولكن مع التركيز على الجوانب الثقافية ومحاولة تقصي أبعادها في علاقات السوق وتفاعله .. خاصة وأنّ مكان البحث مدينة كركوك المتعددة الأعراق والثقافات وكأنما السوق هو بوتقتها التي تجمعها وتصهرها وتؤطر اختلافاتها ويبدو ذلك في استنتاجات الباحث ومنها:

1. تمخضت عن العلاقة الاقتصادية الحضرية – الريفية علاقة اجتماعية ذات طابع إيجابي ساهمت في تغيير معايير القيم لكلا الطرفين.
2. إن أنواع الأسواق الشعبية أظهرت أنماط التفاعل الاجتماعي – الاقتصادي الإيجابي والمعقول والسلي منهُ.
3. إن للأسواق الشعبية حياتها الاجتماعية الممثلة بمشخصاتها كما أن لها قيمها ذات الطابع المميز.

## المبحث الثالث

### أولاً: سوق الموصل.. نظرة عن كثب

يتكون سوق الموصل من عدد كبير من الدكاكين والمحلات والتي تكوّن بمجملها شبكة عنكبوتية من الأزقة الضيقة التي تلتف على نفسها لتسيطر على مساحة واسعة من مركز مدينة الموصل القديمة... هذه الأزقة معروفة لدى أبنائها بأسماء محددة تفصل كل منها عن الآخر تخصصياً و أن استمرت بتجاورها المكاني.. بعض هذه الأسماء ذو علاقة بالبضائع المتداولة في الزقاق (ويسمى لدى الناس سوقاً) فهناك مثلاً سوق الصفارين وهو بالأصل الزقاق الذي تتداول فيه الأواني النحاسية (وقد غلبت عليه أواني الألمنيوم حالياً) وسوق التتجكية وهو مختص بأعمال الصفيح والبطارين والصرافين والبيزازين والبيوزيكية (\*) ومنها ماله علاقة بأسماء تاريخية قديمة مثل خان الباليوز أو قيصرية (قيسارية) سباهي بازار ومنها ماله علاقة بالشكل المورفولوجي للسوق أو مكانه الجغرافي مثل باب الجسر وباب السراي وسوق العتمية (العتمة) ومنها ماله علاقة بحادثة مثل خان المقصوص وهو خان قديم قصه طريق.... بعض هذه الأسواق احتفظ بالاسم والتخصص والآخر تغيرت تخصصات محلاته وبقي له الاسم القديم. وفضلاً عن الدكاكين تنتشر في السوق جوامع ومساجد أشهرها (جامع عبدال) في باب السراي و(جامع الباشا) قرب التتجكية و(جامع باب الطوب) و (جامع الاغوات) عند طرف السوق المطل على نهر دجلة والعديد من المساجد الصغيرة المتناثرة بين أرجائه.

(\*) البيوزيك.. صاحب المئة، كلمة تركية تشير إلى تنوع البضائع لدى البائع الواحد.

وكالعادة تنتشر أيضاً بين جنبات السوق المطاعم المختلفة ومحلات بيع الشاي ومن المؤلف أن ترى أحد عمال المطعم وهو يحمل صينية عليها أطباق الطعام يغدو بها مليئةً ويروح فارغة وكذلك بائع الشاي (الجايجي) يدور على المحلات يوزع أقداح الشاي، ولا ننسى الإشارة إلى ظاهرة الباعة على البسط والذين يشغلون القسم الوسطي من جميع الممرات والأزقة في السوق تقريباً<sup>(\*)</sup>.

سوق الموصل هذا قديم <sup>(\*\*)</sup> والكثير من أصحاب المحلات ورثوها عن آبائهم واستمروا بالعمل فيها حتى أننا نجد عشرات المحلات المتجاورة يعمل فيها أشخاص عمل آباؤهم فيها متجاورين كذلك لعقود طويلة من الزمن.. وبسبب هذه الجيرة الممتدة زمانياً وبسبب التعامل اليومي بين من يعملون في تجارة بضائع بعينها نشأت واستمرت علاقات اجتماعية قائمة على المعرفة الشخصية، ولأن غالبية العاملين ينتظمهم مستوى اقتصادي واجتماعي متقارب فإن هذه العلاقات توثقت وامتدت إلى الأبناء الذين حلوا محل آبائهم.. ويمكن أن نلمح بسهولة هذا النمط الشخصي من العلاقات في الأحاديث المتبادلة وفي التلميحات الطريفة وفي الاستفسار عن أحوال الأهل والسؤال عن أفراد من عائلة الجار في السوق وفي معرفتهم التفصيلية بحيوات بعضهم البعض. فالسوق اذن ليس فقط مكان ولا هو كذلك بفعالية اقتصادية فقط وإنما هو مجتمع من الناس يتفاعلون فيما بينهم وتتشأ بينهم علاقات اجتماعية، وقد يكون لهذه العلاقات تأثير على الجانب الاقتصادي للسوق وهو أمر أغفله باستمرار الباحثون الاقتصاديون في حين إن المنظر الاقتصادي الثقافي الذي يعتمده الأنثروبولوجيون للسلوك الاقتصادي يضيف أبعاداً غير اقتصادية للواقع الاقتصادي<sup>(1)</sup>.

(\*) لمزيد من التفصيل عن هؤلاء الباعة انظر... موفق ويسبي محمود وفراس عباس فاضل، باعة الأرصفة، مجلة دراسات موصلية، مركز دراسات الموصل، جامعة الموصل، العدد (??).

(\*\*) أقدم الإشارات إلى سوق الموصل تشير إلى دكاكين في سوق باب السراي قرب جامع عبدالأنشئت عام 1088هـ ثم تتالت الإنشاءات فيه: سوق العلوة 1105هـ، السوق الكبير 1169هـ، سوق الصفارين 1232هـ، سوق الملاحين 1262هـ، سوق باب الطوب 1264هـ.

حمالو سوق الموصل: دراسة سوسيوانثروبولوجية أ.م. موفق ويسبي محمود و م.م. فلز محمد داؤد

وهكذا يمكن النظر إلى السوق نظرة اجتماعية وأنثروبولوجية فأصحاب المحلات والتجار والعاملين جميعاً هم مجتمع السوق ولكن هذا المجتمع لا تقتصره الاختلافات الاقتصادية والاجتماعية فبينهم تجار جملة وباعة مفرد يعتمدون عليهم، بعضهم يملكون محلاتهم والآخرين يستأجرونها، فيهم رب عمل وفيهم من يعمل لدى الغير فيهم الأستاذ أو الأسطى وفيهم العامل أو الصانع أو الخلفة، وبعضهم يستعين بأولاده في عمله (وهذا اقرب للثقة) أو بأقاربه المقربين وهناك حالات كثيرة بقي فيها العامل يعمل لدى الشخص نفس هلمدة طويلة حتى يرتبط اسمه باسم (استاده) رب العمل وبينهما درجة عالية من الثقة حتى أن رب العمل ليترك الدكان في حوزة العامل وتصرفه. ولكل ذلك ملامح اجتماعية يعرفها أبناء السوق في أساليب المخاطبة والنداء وفي التكاليفات الشخصية (جلب الغداء مثلاً) والتمتع بساعات الاستراحة، وغير ذلك، وينعكس بعضها على المعاملات التجارية وفي درجة الثقة بينهم فيما يتعلق بأداء المستحقات المالية، ومن المؤشرات المهمة في التعامل المعرفة الشخصية، وتأتي هذه من قدم العمل في السوق بالنسبة للشخص أو من استمرار العمل في السوق جيلاً بعد جيل بالنسبة لعائلته ولعل المعرفة الشخصية هذه من أهم مؤشرات التعامل لأن سمعة الشخص وسمعة عائلته هي في الغالب أهم من ربح صفقة أو خسارتها، برغم ظهور بعض الاستثناءات في الآونة الأخيرة، وهذا أمر آخر يوضح صلة الاقتصاد - خصوصاً جانب المهن - بالبنية الاجتماعية التي تنتظم سلوك أصحاب المهن في أدائهم لمهنتهم فالمعارف والخبرات والمهارات التقنية والعملية لا تكفي لتنظيم السلوك المهني المقبول اجتماعياً بل لابد من اعتماد هذا السلوك على المعايير والآداب الاجتماعية المخصصة لهذه المهن<sup>(1)</sup>.

## ثانياً: البنية التنظيمية للسوق

المصدر: مجموع الكتابات المحررة على أبنية الموصل، جمعها نقولا سيوفي، حققها سعيد الديوه جي، مطبعة شفيق، بغداد، 1956، ص 123-125.

(1) النوري، قيس، الانثروبولوجيا الاقتصادية، جامعة بغداد، بيت الحكمة مطبعة التعليم العالي في الموصل، 1989، ص 12.

(1) النوري، قيس، مصدر سابق، ص 19.

الوصف السابق يعرض صورة خارجية للسوق، وخلف هذه الصورة هناك تركيبات أخرى، إذ تتحدد الكثير من العلاقات الرئيسة فيه من خلال مبدئين أساسيين هما (المنافسة والتحكم) وقبل توضيح الفكرة لابد من الإشارة إلى أن (سوق الموصل) يضم عدداً من الأسواق الفرعية يمكن دراسة كل منها على حدة وأنَّ أغلب العمليات الاقتصادية وما ينبثق عنها من علاقات تنافس وتحكم تدور داخل السوق الفرعي والذي هو مجموعة العاملين في مجال سلعي معين منها على سبيل المثال سوق الملابس الجاهزة، سوق الفرفوري (الزجاجيات) سوق البلاستيك، سوق الأحذية، سوق العطارين... الخ

وفي الوقت نفسه تتكرر الصورة في الأسواق الفرعية لتصبح في النهاية صورة للسوق الكبير ووفق هذين المبدئين (المنافسة والتحكم) تأخذ الفعاليات الاجتماعية والاقتصادية أشكالها على النحو الآتي:

أ. **المنافسة:** وهي عملية تفاعلية اجتماعية موضوعها الأساس جذب أكبر عدد ممكن من الزبائن أو المشترين العابرين سواء بطرق عرض البضاعة أو تخفيض الأسعار أو تقديم تسهيلات الدفع وأحياناً بطرق تعامل ودية مع المشترين والزبائن... ومن المعلوم أن الحصول على زبائن أكثر هو مؤشر نجاح البائع ولكنه في الوقت نفسه يعني أن زيادة حصة بائع ما من المشترين يعني نقصانها لدى الآخرين وهذا هو الجانب الذي يخلق المشاعر التنافسية التي قد تصل إلى حد الحنق والغضب وقد تدفع الخسارة التنافسية البعض إلى اعتماد أساليب غير مقبولة ضمن دائرة أعراف السوق مثل (الكذب والتشهير بالمنافس أو الانتقاص من قيمة بضاعته) وهذه جميعاً تؤثر سلباً في نظرة أبناء السوق إلى ممارستها كما قضى بذلك العرف الاجتماعي للسوق ولأجيال عدة...

إلا أن ذلك لم يمنع ظهور حالات كثيرة من هذا النوع بين الأجيال الجديدة من الباعة وخاصة أولئك الذين دخلوا السوق دون أعداد مسبق لأسباب تتعلق بضيق فرص العمل خارجها أو وفاة الوالد ولسان حالهم يقول (ألف قلبي ولا

حمالو سوق الموصل: دراسة سوسيوانثروبولوجية أ.م. موفق ويسى محمود و م.م. فلز محمد داؤد غلبي(\*) و (عفة عالي يجيب نقش) (\*\*) وهو موقف كان يمكن أن يطيح بالتاجر فيما مضى.

وتشتد المنافسة عادة في حالات الركود التي ساعدت الأوضاع التي تمر بها المدينة على تكرارها أو كلما تشابهت البضائع التي يتعامل بها الباعة وكان مصدرها واحداً مما يضيق من هامش المناورة في البيع، كما تشتد كلما كانت هذه المحلات متجاورة فأمام دكانين يبيعان البضاعة نفسها وبالسعر نفسه لا يعود لدى المشتري من داعٍ لتفضيل أحدهما على الآخر سوى مهارة البائع في جذب الزبائن. **ب. التحكم:** ويقصد به السيطرة على مجريات الأمور في السوق وتوجيهها لتحقيق قدر أكبر من الأرباح، وبديهي أن هذا يتعلق بالتجار الكبار في السوق الذين يملكون من الأموال والتسهيلات ما يسمح لهم إما باحتكار الاستيراد وفق اتفاق مع المصدر الأصلي للبضاعة أو لديهم القدرة على إغراق السوق بكميات كبيرة من البضاعة بحيث يفقد الآخرون هامش المناورة في البيع أو تكون لديهم القدرة على تحمل الخسارة أثناء المضاربة مع المنافسين لمدة أطول بحيث يدفعون منافسيهم للخروج من المنافسة ثم يعودون للتحكم بالأسعار وبالتالي تعويض الخسارة.

ومن نافلة القول أن مثل هذه القوة الاقتصادية تؤثر في القطاع الذي تختص به وتتحكم به ابتداءً من منافسيهم الأقل قوة نزولاً إلى صغار الباعة على الأرضية... وقد يتحكم البعض منهم في أكثر من قطاع يحكم أن الإمكانيات المادية لبعضهم تتيح لهم التعامل في أكثر من نوع من البضاعة في وقت واحد... هكذا تتشكل لنا صورة السوق البنائية حيث ينقسم أحياناً إلى مجموعة من القطاعات يختص كل منها بنوع من البضاعة وهي بدورها تنقسم ربما إلى عشرات المهن الصغيرة، وعمودياً ينقسم إلى كبار التجار على قمة الهرم ومن ثم التجار الأصغر والوسطاء وباعة المفرد من أصحاب الدكاكين وأخيراً باعة الأرضية، وهم

(\*) أي اقلب ألف مرة (أغير رأي وانكث بعهد البيع) أفضل من أن أغلب مرة واحدة.

(\*\*) المقصود (المهم الفوز).

في السوق يحتلون وسط مجرى السوق بعرباتهم ومناضدهم التي تتراصف وتتلوى كحاجز خشبي يقسم السوق طولياً.

### حمالو السوق:

فأين يقع حمالو السوق من كل هذا...؟ أنهم منبثون في كل جنبات السوق ينقلون بضائعه من نقاط التحميل الأساسية وهي مناطق وصول وتفريغ البضاعة وتعرف (بالكراج) وأشهرها كراج حافظ الذي يعمل منذ ستين عاماً في نقل البضائع من وإلى المدينة (\*). ومن هناك تحمل البضاعة على عربات الدفع الكبيرة وهذه تحتاج إلى حمال شاب يسحب العربة واثنين آخرين يدفعانها وعادة يرافقهم حمال كبير السن يتولى عمليات التسليم وأحياناً استلام الأجرة، هذه البضائع تفرغ في مخازن تقع عادة في الجوانب الخلفية من العمارات المكونة للسوق أو في طوابقها العليا، وهي مهمة يتولاها الحمالون... ومن هناك يعاد توزيعها إما بين أجزاء السوق نفسه أو إلى خارجه حيث تنقل بالسيارات إلى أسواق مناطق المدينة أو أسواق الاقضية والنواحي... وهذا يتم عادة بعربات صغيرة يتولاها فتيان صغار أعمارهم بين الثانية عشرة والثامنة عشرة أو أكثر قليلاً أو تنقل على ظهور وأكتاف الحمالين، إما لأن المسافة قريبة أو أن الأمر يتطلب صعود درجات أو ربما وببساطة لان الحمال لا يملك سوى عضلاته.

ومن الواضح أن هؤلاء الحمالين يتأثرون بمجريات الأمور في السوق فمع ركوده يقل عملهم ويزداد بازدياد نشاطه، ولأن هؤلاء لا يملكون سوى قوة عملهم التي تؤهلهم لنيل قوت يومهم يكون تأثرهم بإغلاق السوق وقصر ساعات العمل بسبب الظروف الأمنية وإجراءات منع التجول أكبر بكثير من الآخرين.

(\*) تأسس كراج حافظ (نقلات حافظ) عام 1948 حسب رواية السيد حازم علي الهلالي الكاتب في النقلات حيث كان خاله (عثمان أبو طه) أحد المؤسسين وعنه أخذ المهنة.

كما تتعكس حالة المجتمع في السوق الذي يعتمد أساساً على القدرة الشرائية للمدينة ومحيطها، وبسبب التأثير السلبي المتزايد لركود الأعمال في قطاعات واسعة من اقتصاد المدينة جرى الكثير من التركيز على سوق الموصل، وشهد السوق زيادة في عدد باعة الأرصفة وأعداد الحمالين فالبعض هجر عمله السابق وأصبح حمالاً والآخر ترك المدرسة والتحق بسوق الموصل لا يملك مهنة ولا رأس مال فانخرط ضمن حماليه. وهكذا أصبح لدينا عدد كبير من العاملين في هذا المجال وأدى تتابع التفاعل إلى ظهور أشكال تنظيمية.

ومن البديهي أن الحمالين كانوا دائماً موجودين في السوق وكانوا معروفين بأسمائهم وبتخصصاتهم، فهذا حمال زجاجيات وذاك مختص بحمل الأقمشة وثالث يعمل لدى العطارين، وهم أيضاً يعرفون تجار السوق وباعته جميعاً الأمر الذي ساعد على انسيابية كبيرة في العمل فلا يحتاج التاجر سوى إن ينادي الحمال الذي يعرفه ويقول له (خذ هذه البضاعة إلى فلان) وربما يرسل المشتري ثمن البضاعة مع الحمال إلى البائع. وقد نشأت أنماط من العلاقة بين الحمالين عرفوا بأنهم تابعون لتجار معينين، والكثير منهم كانوا مؤتمنين على محلات وبضائع وأموال كثيرة فبعضهم يحمل في حزامه مفاتيح مخزن التاجر وهو مخول بإخراج البضاعة حسب أوامر التاجر، فهو بذلك يقوم بدور أمين المخزن. البعض الآخر اختص بالعمل لدى أصحاب النقليات وأصبح (حمال باشي) يدير مجموعة من الحمالين الشباب والذين هم عادة من أبنائه أو أقاربه ومعارفه، ينظم توزيع البضائع بين كراج النقليات وبين التجار ثم في آخر النهار يدور عليهم يستوفي أجره (الحمالية) منهم.

وعلى العموم يمكن تقسيم الحمالين إلى أنواع وبأكثر من طريقة، فإذا نظرنا إليهم بحسب أدوات العمل نجد فيهم:

1. حمالين يعتمدون على قواهم العضلية فقط. فينقلون البضائع على ظهورهم أو أكتافهم ولا يستخدمون من الأدوات إلا حبلاً وخطافاً (جنكال) تمسك بواسطته البضاعة بغرزه فيما غلفت به، وهؤلاء عادة ينقلون البضائع بين الطوابق أو في الأماكن الضيقة التي لا تستطيع العربات الدخول إليها أو بسبب وجود

- حواجز هي عبارة عن قضبان حديدية مغروزة في ارض مدخل السوق وهم عادة مختصون في نقل بضائع محددة ويأخذون أجورهم بالقطعة.
2. حمالين يستخدمون عربات خشبية ذات دولابين وذراعين طويلتين ولكنها صغيرة الحجم وهي تستخدم في حالات تكون فيها الطريق ضيقة أو بها درجات قصيرة وفي الوقت نفسه لا بد من عربة دفع لنقل البضائع كما في حالة (قيصرية سباهي بازار) أو مناطق سوق الكمرك القديم (سوق العتمي) والاثنتان سوقان للأقمشة، وعدد هذه العربات قليل بالقياس إلى الأنواع الأخرى لمحدودية استخدامها.
3. حمالين يستخدمون العربات الحديدية ذات الدواليب الثلاثة وهو النوع الأكثر عدداً وبأحجام متنوعة تتناسب مع أعمار وقوة عضلات مستخدميها، وبذا نجد مستخدميها تتراوح أعمارهم بين العاشرة والخمسين من العمر.
- بعض الحمالين العاملين على مثل هذه العربات يعملون لدى تجار معينين بحيث يعرف باعة المفرد عائدة البضاعة بمعرفة الحمال الذي ينقلها ولكن الغالبية جوالون وقد يختص البعض في نقل بضائع معينة وبذلك يرتبط بسوق فرعي محدد.
- هؤلاء الحمالون يزداد عددهم كثيراً في أيام الصيف فعطلة المدارس فرصة للعمل.. ومن الملاحظ أنهم يأتون السوق على شكل مجموعات من الأخوة والأقارب أو على الأقل أبناء منطقة واحدة فيعملون سوية ويشكلون عصابة لا تسمح لغريب بالعمل معها، وبينهم درجة من التساند تسمح لهم بالدفاع عن أنفسهم.
4. حمالين يستخدمون عربات خشبية ذات دولابين كبيرين (دواليب سيارة) وهي عربات كبيرة الحجم تتسع لبضائع كثيرة وثقيلة يستخدمها عادة حمالو كراجات النقل من وإلى المحافظة مثل كراج حافظ ونقلات الشمال، وكل عربة منها تحتاج لأكثر من شخص بين من يسحبها ومن يدفعها، وهذا النوع أيضاً نجد فيه مختصون بنقل بضائع معينة دون غيرها.
- ويمكن أن نلمح تقسيماً آخر للحمالين لو نظرنا إليهم من زوايا أخرى مثل:

1. حمالون ثابتون تقريباً في أسواق وأماكن بعينها بحيث يمكن أن تجدهم إذا طلبتهم فيها.

2. حمالون جوالون لا يقر لهم قرار.

أو:

1. حمالون يعملون ويواجهون مشكلاتهم بمفردهم.

2. حمالون يعملون ويواجهون مشكلاتهم في جماعة قرابية أو جماعة أقران.

أو:

1. حمالون دائمون موجودون في كل أيام السنة فلا بديل لهم عن المهنة.

2. حمالون موسميون مثل طلبة المدارس الذين يعملون كل صيف.

3. حمالون مؤقتون، وهؤلاء يعملون اضطراراً وعينهم على مهن أخرى ما أن تتوفر الفرصة حتى يتركوا هذه المهنة وينتقلوا إلى غيرها.

4. حمالون طارئون، وهؤلاء الذين هجروا مؤخراً مهناً أسهل ولكن لم تعد تدر عليهم ما يكفيهم مثل باعة السجائر و باعة الخضراوات أو سواق سيارات أجرة.

وعلى الرغم من الوجود الدائم للحمالين في السوق وتعاملهم مع جميع أفرادها، وعلى الرغم من كونهم يقومون بنشاط لا غنى عنه فإنهم يشكلون الجزء غير المرئي في الحياة الاجتماعية للسوق، فما عدا استثناءات قليلة يتعامل الباعة والتجار معهم على انهم ضرورة لا بد منها للعمل دون الدخول في علاقات اقرب من علاقات العمل فلا يجالسوهم ولا يؤاكلوهم ولا يمزحون معهم إلا إذا كان المزاح استهزاءً ببعضهم، فيتركون دائماً على حافة التفاعل الاجتماعي للسوق، يجتمعون مع بعضهم ويقدمون لبعضهم الإسناد الاجتماعي اللازم، وأحياناً يبذو بعضهم كعصابة تتداعى للوقوف بجانب أحد أفرادها فيما إذا تعرض إلى مشكلة مع أحد مرتادي السوق أو العاملين فيه وهم مستعدون للشجار اللفظي والبدني خاصة إذا أنسوا في مقابلهم ضعفاً وكأنهم بذلك ينفسون عن مشاعر غضب مكبوت... البعض الآخر يسعى إلى كسب مودة أهل السوق بغية الحصول على العمل، لأنه يعلم أن أصحاب المحلات يرغبون بتكليف الحمال (الخوش

ولد(\*) لأنه يريح بالهم إذ يمكنهم الاطمئنان على البضاعة واعتدال الأجرة في وقت واحد.

حمالون آخرون ينظرون إلى وضعهم باستسلام تشوبه مسحة من الرضا بقضاء الله، إلا أن الركود الاقتصادي وكثرة الحمالين حول السوق بالنسبة لعدد كبير منهم إلى مكان للمنافسة الضارية خاصة إذا كان الحمال مسؤولاً عن أسرة ليصل الحال ببعضهم إلى حد محاولة انتزاع (الحماله) بالقوة(\*).

بعض مجموعات الحمالين (إخوة أو أقارب على الأغلب) يسعون لاحتكار سوق فرعي معين إما كمكان جغرافي خاص أو كتخصص في نقل بضاعة معينة وقد يستخدمون القوة لمنع أي حمال دخيل من منافستهم. وتكشف الملاحظات الدقيقة وجود اختلافات سلوكية بين فئات الحمالين فالحمالون الدائمون وكبار السن ينظرون إلى السوق وإلى عملهم بجدية ويعلمون أن استمرار عملهم رهن بنظرة التجار والباعة إليهم فتراهم يتصرفون عادة بطريقة هادئة ومؤدبة أما الفتيان والشباب الذين يدخلون في فئة الطارئ والمؤقتين فهم عادة دائمي الصخب والشجار كما أنهم كثيرو المزاح اللفظي والجسدي .. وكأنهم يحاولون أن ينتزعوا من عملهم المضمني أوقاتاً للعب حرموها منها. وهذا بالذات ما يجعل أبناء السوق الآخرين يتذمرون منهم، فطابع العمل الجدي للسوق لا يحتمل مثل هذا الترشاق البذيء بالكلمات أو التدافع بالأيدي أو الصراخ والقهقهات العالية التي تثير امتعاض أصحاب المحلات فينهرهم البعض ويهز البعض الآخر كتففيه متمتماً (ماذا تفعل معهم؟ أنهم سرسرية) (\*\*). ولكن كقاعدة عامة لا يتدخل أحد في شجاراتهم ما لم تؤثر في سير العمل.

## الحمال خارج السوق:

(\*) الطيب، المؤدب.

(\*) مقابلة مع الحمال بشار، العمر 24 سنة.

(\*\*) أصل الكلمة sercery وتعني المشعوذ، تستعمل بمعنى (أولاد شوارع) تعبير استخدمه البائع أبو صالح (45 سنة).

تتشابه قصص حيوات الحمالين الاجتماعيه بشكل كبير، فهم جميعاً أبناء عوائل فقيرة عمل آباؤهم في المهنة نفس ها أو في مهن في المستوى نفس ه (إجراء لى الغير، عمال بناء، باعة متجولون، وغير ذلك) المشترك بينهم أنهم عجزوا عن إعالة أسرهم أو أنهم توفوا ولم يتركوا لأولادهم ما يواجهون به متطلبات الحياة... كما تتشابه قصصهم في أنهم لم يذهبوا إلى المدرسة أو إنهم تركوها باكراً... وهم لا يملكون في الغالب الدور التي يسكنوها أو يتشاركون السكن مع آخرين (أكثر من أخ يسكنون دار أبيهم مع أولادهم)<sup>(\*)</sup>.

والمتزوجون منهم حصلوا على زوجاتهم أما من أقارب مقربين أو من اسر يعمل أبناءها في المجال نفس ه ويوضح الكلام التالي الدائرة التي تدور فيها حياة اغلبهم (علاقتي مع أقاربي تقتصر على بيت أخي حيث إنه حمال أيضاً، وكذلك علاقتي مع أخوال أولادي وهم اثنان يعملان حمالين أيضاً)<sup>(\*\*)</sup>.

ومن الواضح أن العلاقات الاجتماعيه لمثل هذه الفئات لا تتجه بالضرورة باتجاه خطوط القرابة إذ تقف أوضاعهم الاقتصادية سداً في طريقها فعادة يتجاهل الأقارب الأغنياء أقرباءهم الحمالين وتقتصر العلاقة بينهم على المناسبات التي لا تحتاج إلى دعوة (مجالس العزاء مثلاً) أو على مجاملات محدودة ترافق مبلغاً من المال (زكاة فطر.. زكاة مال.. صدقة...) وفي الوقت نفس ه تتجه العلاقات للتوثق مع الجيران من المستوى الاقتصادي نفس ه.

ففي هذه الدائرة الاجتماعيه يتساند الناس ويتعاضدون فيجالسون بعضهم في مقهى المنطفة، ويستعيرون من بعضهم الأواني والأثاث، ويتزاوجون..

ولما كانت مهنة الحماله توفر قوت اليوم دون فائض فإن أي طارئ من مرض أو وفاة أو مناسبة يمكن أن يؤثر عميقاً في حياة هؤلاء الناس كما أن عدم

(\*) في مقابلة مع الحمال بشار يقول (نسكن مع أعمامي الثلاثة في بيت جدي وعددنا 30 شخصاً).

(\*\*) لقاء مع الحمال حسون، 70 سنة.

(\*\*\*) يقول الحمال عبد الله.. أصدقائي ظلوا بالمدرسة وصار برأسهم خير.

(\*\*\*\*) يقول الحمال أبو فارس.. ما أريد أولادي يظنون بهذه الشغلة المتعبة.

القدرة على الادخار تعني عدم وجود مشاريع مستقبلية... لذلك يكتفي الحمالون بالعيش يوماً بيوم وإن كان هذا لا يعني عدم وجود أحلام تغيير الواقع، فالشباب منهم يطمنون لو يستطيعون إكمال دراستهم أو تغيير مهنتهم ويبدون ندمهم على تركهم المدرسة<sup>(\*\*\*)</sup>، أما كبار السن فيطمنون لو يستطيع أبناءهم العودة للدراسة أو أنهم يجدون فرصة للعمل في مجال آخر<sup>(\*\*\*\*)</sup> فالحمالة عمل غير مضمون طالما أنه يعتمد على الجهد البشري والقوة العضلية المجردة... ويمكنك أن ترى في السوق أشخاصاً كانوا حمالين معروفين عند التجار أصيبوا بعراض منعهم من العمل (إصابة في القدم، انزلاق غضروفي) ويعيشون اليوم على صدقات ومساعدة من يعرفونهم من أبناء السوق...

إن هذا الوضع غير المؤمن قد لا يثير الكثير من القلق لدى الحمالين الفتيان والشباب لأنهم يشعرون بقوتهم ولكن الكهول منهم تفرقهم مثل هذه الفكرة لأنهم يشعرون بالوهن يدب في أجسادهم ويعلمون أن قواهم في طريقها للأفول<sup>(\*)</sup>. وأفضل ما يمكنهم فعله في هذا المجال هو إيجاد عمل لأبنائهم.. إلا أنهم ولمرة ثانية لا يعرفون جيداً سوى (الحمالة في سوق الموصل) ولذلك دفعوا أبناءهم لترك مقاعد الدراسة والالتحاق بهم في سوق العمل.. فحسون الحمال لديه ثلاثة من أولاده يعملون معه على عربة خشبية كبيرة والرابع على عربة حديدية صغيرة وهؤلاء هم الجيل الرابع من أسرة توارثت هذه المهنة<sup>(\*\*)</sup>.

وفي داخل المنزل إما أن يكون الأولاد صغاراً وبذلك يكون الأب هو المسؤول الوحيد في الأسرة فيجمعون لديه عائد عملهم ويتولى هو الإنفاق على البيت ويعطي الأولاد مصروفهم، أو أن الأولاد كبار ومتزوجون فيستقل كل منهم بغرفة وبمصروف أسرته الصغيرة ولكن يكون عليهم المشاركة في كلفة المصروفات المشتركة مثل إيجار البيت وثمان الوقود ومولدة الكهرباء، وربما تخصيص مبلغ للطوارئ أو المشاركة بتحمل كلفته حين حدوثه.

(\*) مقابلة مع الحمال أبو عبد 51 سنة.

(\*\*) مقابلة مع الحمال حسون 70 سنة.

## خاتمة وتوصيات:

يدرك الباحثان أنّ مشكلات الحمالين في سوق الموصل وخارجه إنما هي جزء يسير من مجمل المأزق السياسي والاقتصادي والاجتماعي الذي يمر به المجتمع العراقي وأنّ أية توصية تحتاج إلى قرار سياسي مستقل يعيد للمجتمع عافيته ويحرك عجلة اقتصاده، ومع هذا وللضرورات العلمية والتوثيقية يقدم الباحثان المقترحات والتوصيات الآتية:

1. إيجاد فرص عمل حقيقية للشباب.
2. تأسيس نقابة أو جمعية تتولى رعاية الحمالين والدفاع عن حقوقهم الإنسانية والاقتصادية.
3. توجيه منظمات المجتمع المدني لمساعدتهم وعائلاتهم في مجالات التعليم والصحة.
4. تقديم مساعدات مادية يمكن أن تكون على شكل قروض ميسرة في المجالين الآتيين:
  - أ. قروض ميسرة لبناء دور سكنية.
  - ب. قروض ميسرة لبدء مشروع عمل خاص (دكان، سيارة أجرة، ورشة).
5. تأهيل وإعادة تأهيل الشباب منهم لإكسابهم مهارات عمل جديدة أو تطوير مهاراتهم ليتوافقوا مع متطلبات السوق ويحسنوا مدخولاتهم ويمكن لمراكز التدريب المهني والفني أن تؤدي دوراً مهماً في هذا المجال.

*Mosul's Market Porters:  
A Socio-Anthropological Study*

Fa'iz M. Dawood\* & Muwafaq W. Mahmood\*\*

*Abstract*

A society is like a pot in which the particles are boiling in steady movements, so one needs more than one monitor in order to watch the various moves and activities. Similarly, we need more than one probe in order to feel the behaviors and moves of people. Therefore, any problem can be viewed differently from different angles. At the same time each specialist may argue for his own views and submit a precise description of the parts on which he focuses.

The present study aims at studying describing the Mosul market both structurally and functionally. Similarly, it tries to be acquainted with the porters' society in Mosul market as it is an economic part of the market though isolated socially. Moreover, the study tries to uncover the social and economic problems from which the porters suffer. The researcher has used the method of note-taking and interviews as tools for conducting the study, he also the socio-anthropological method as well, so that he could make the study more comprehensive.

---

\* Dept. of Sociology/ College of Arts/ University of Mosul.

\*\* Dept. of Philosophy/ College of Arts/ University of Mosul.

The study puts forward the following recommendations:

1. Creating real job opportunities for youths.
2. Founding a society that defends the rights of the porters.
3. Giving financial subsidies as loan in the following two fields.
  - A. For building houses.
  - B. For establishing private projects.