

# «الاستفتاح».. فأل رزق عند تجار الأسواق العراقية

## الحاسوب سيّد المبيعات في المجمعات التجارية الكبرى



«يا فتّاح يا رزّاق» العبارة التي يستهل بها التجار في الوطن العربي عموماً يومهم، منتظرين زبونهم الأول الذي سيكون فأل خير إذا اشتري من عندهم وفاتحة رزق لبقية اليوم، معتقدين أن هذا الزبون إذا لم يشتري من عندهم سيكون البيع كاسداً، لذلك تراهم يتساهلون معه في الأسعار.

أربيل (العراق) - يسارع الباعة في سوق أربيل التاريخي كل صباح لتشتر بضاعتهم بعد رش الماء أمام محلاتهم التي يصح منها القرآن الكريم، منتظرين بفارغ الصبر وصول زبونهم الأول الذي يحظى بحرية دفع الثمن الذي يراه مناسباً، في ظل اعتقاد شائع بأن هذا «الاستفتاح» سيجلب الرزق للتاجر طوال اليوم.

ويشتهر تقليد «الاستفتاح» عند الباعة المتجولين وأصحاب المحال التجارية في عموم أسواق الشرق الأوسط، من ضمنها العراق الذي يفاخر شعبه بكرم الضيافة. ووفقاً لهذا التقليد، عادة ما يتسائل التاجر مع أول زبون خلال يوم العمل بدفع الثمن مقابل السلعة أو الخدمة التي يحصل عليها دون اعتراض أو مساومة من البائع، إذ يُنظر إلى عدم البيع لأول زبون كخزي شؤم يمهد ليوم سيئ في الرزق.

وقال هايدت شيخاني (39 عاماً) الذي يعمل في سوق أربيل، عاصمة إقليم كردستان الذي يتمتع باستقلال ذاتي، إن «أول زبون» يستقبله التاجر في الصباح يأتي من الله ومعها الرزق والخير. وكما حال جميع أصحاب المحال المبنية من الحجر المنتشرة داخل أزقة سوق أربيل، يأتي شيخاني الذي يبيع قبعات مطرزة بالأبيض والأسود وأوشحة ملونة في أولى ساعات الصباح لعرض بضاعته وتحضير الشاي المحلى بالسكر استعداداً لبداية يوم العمل. وقد ورث شيخاني تقليد «الاستفتاح» عن جده، الذي كان يملك قبل قرن من الزمن متجرًا في السوق نفسها.

### في انتظار أول زبون

ويتجسّد ذلك خصوصاً في المجمعات التجارية الكبيرة في مدينة أربيل التي شهدت تطوراً عمرانياً واسعاً خلال العقد الماضي، والتي يتوافد إليها زبائن يبحثون عن تجربة تسوق ممتعة وغنية.

لكن محمد خليل المقيم في أربيل، لا يزال متمسكاً بالتبضع كل صباح من متاجر صغيرة لبيع الخضروات والخبز والجبن واللبن قرب منزله، ويتمنى لأصحابها الخير والرزق الوفير عندما يخرج من هناك.

ويرى خليل أن «التعامل بارد في المراكز التجارية»، موضحاً «لا يوجد شيء اسمه استفتاح، وكل شيء يحصل على الحاسوب».

ويعزو خليل المتمسك بالتقاليد ذلك إلى أن «غالبية العاملين في المتاجر الكبيرة، ليسوا من أصحابها لذلك لا يمكنهم العمل وفق التقاليد».

الحصول على سلعة أو خدمة من دون مقابل يعتبر أمراً مرفوضاً وفقاً للاعراف الاجتماعية.

### الاستفتاح لا يقتصر على الأسواق فقط، بل يعتقد فيه أيضاً سائقو سيارات الأجرة والحرفيون وأصحاب ورش تصليح السيارات

ويؤكد سليم، «حتى لو كان الاستفتاح من أخي سأقتاض منه مبلغاً رمزياً، حتى وإن كان الف دينار (أقل من دولار)». ورغم الانتشار الواسع لهذا التقليد، تبقى مجالات تجارية بعيدة عنه، خصوصاً في المجمعات التجارية المنتشرة في عموم البلاد.

هو مكتوب له، ولكن الله عز وجل قال، «ويرزق من يشاء بغير حساب».

وتخلف خسارة أول زبون في اليوم، شعوراً بالتقصير وسوء الطالع لدى أصحاب المحال التجارية، يقول عبد الحميد إنه في حال عدم البيع للزبون الأول «أقضي يومي حزناً وأسأل نفسي كيف أرفض نعمة من الله».

ولا تقتصر هذه العادة على الأسواق فقط، فهي موجودة أيضاً لدى سائقي سيارات الأجرة والحرفيين وأصحاب ورش تصليح السيارات.

ويقول ماهر سليم، وهو ميكانيكي سيارات في أربيل يبلغ 46 عاماً، «أنا أقبل بأي مبلغ مهما كان في أول النهار، أقبله وأضعه على جبهتي لأشكر الله».

ويبقى البيع لزبون «الاستفتاح» مقابل ثمن وليس مجاناً، رغم أن غالبية الزبائن الأوائل يرفضون ما يريدون، لأن

الكريسي موجوداً على بابه، فيقول للزبون، انظر ذلك الدكان، إن شاء الله تجد طلبك عنده، وغايته في ذلك أن يستفتح جاره.

وفي كل الأحوال، بات هذا التقليد جزءاً مهماً من العمل اليومي للتجار بمختلف أعمارهم.

بين هؤلاء، يقول جمال الدين عبد الحميد (24 عاماً) وهو بائع مكسرات وحلويات وبهارات في سوق أربيل، «أغلب الأحيان يطلب أول زبون العسل لكونه مريضاً، والعبوة ثمنها 14 ألف دينار (أقل من عشرة دولارات)، لكنه يدفع عشرة آلاف دينار، وأنا أوافق وأبيعها لأنه استفتاح».

ويوضح الشاب ذو اللحية المشدبة بعناية، «أؤمن أن الله سيرزقني بغيره في اليوم نفسه».

ويتفق أغلب التجار على أنه يعلم أنه معتاد ليس أكثر، فالرزق مكتوب مسبقاً ولن يأخذ أي أحد رزق غيره، أو أقل مما

# عدوى كورونا تصيب التاكسي الصفراء رمز نيويورك

مع الشركة التي تؤجر السيارة له. ويقول «لا أريد البقاء في المنزل. أريد أن أخرج وأطعم أسرتي». فهل أن سيارات الأجرة الصفراء التي حلت محل سيارات الأجرة التي كان يزنيها شريط من المربعات البيضاء والسوداء في الستينات، محكوم عليها بالزوال؟ يعتقد جوي أوليفو مثل ويليام بيار أن الأمور ستتحسن في النهاية، حتى لو انقاع على أن الأمر «لن يعود كما كان من قبل».

لكن بايرافي ديساي تخشى أن «تختفي تدريجياً» إذا لم يتسبب مجلس المدينة ديون السائقين.

تعمل تقابتهما على الضغط من خلال التظاهرات. فقد قطع العشرات من السائقين حركة السير لفترة وجيزة على جسر بروكلين الشهير الأسبوع الماضي.

تقول «تعرف أنك في نيويورك عندما ترى سيارة الأجرة الصفراء»، فهذه السيارات معروفة في كل أنحاء العالم. وهي كما تقول «رمز ثقافي.. وخدمة على مدار 24 ساعة هي جزء لا يتجزأ من النسيج الاقتصادي والاجتماعي والثقافي لهذه المدينة الرائعة».

وعد رئيس بلدية نيويورك الديمقراطي بيل دي بلازيو بمساعدة سائقي سيارات الأجرة بشرط أن تدعم الحكومة الفيدرالية مالية المدينة التي استنزفتها الوباء.

وقال، «إذا تمكنا من الحصول على الدعم التحفيزي الذي نستحقه. اعتقد أنه سيفتح الباب أمام الخروج بحل مساعدة سائقي سيارات الأجرة والعائلات التي عانت كثيراً».

وأضاف «نريد مساعدة السائقين لكننا بحاجة.. لحظة مساعدة».

فرغم وجود نحو 13 ألف سيارة مرخصة في المدينة، فإن 5000 منها فقط تعمل بانتظام في الوقت الحالي، وفقاً للنقابة. لم يعد حوالي 7000 سائق يخرجون سياراتهم من المراب، إذ لم يعد ذلك مربحاً، كما يوضح ويليام بيار، وهو سائق متحدر من هايتي.

يوصل بيار قيادة لسيارته، على الرغم من أن أرباحه اليومية بالكاد تتجاوز 100 إلى 150 دولارًا بتقاسمها مناصفة

المدمرة»، كما تقول بايرافي ديساي مدبرة تحالف عمال سيارات الأجرة، وهو اتحاد لسائقي نيويورك.

وتضيف «قبل الوباء، انخفضت الطلبات بنسبة 50 في المئة. ومنذ الوباء، اقتربنا من 90 في المئة»، وعلى غرار المطارات، فإن «أكثر مناطق المدينة المقفرة هي أحياء مانهاتن التي يعتمد عليها السائقون في دخلهم». ومن هنا ندرة سيارات الأجرة الصفراء،

وأدى نجاح أوبر وغيرها إلى انفجار تلك «الفقاعة» وتحول الآلاف من السائقين الذين اشتروا رخصهم عن طريق قرض بسعر مرتفع إلى الإفلاس أو باتوا مديونين مدى الحياة.

انتشر كيني تشاو في عام 2018 مثل سبعة سائقين آخرين على الأقل في ذلك العام، وكان انتحارهم تأكيداً على الوضع المأساوي لغالبية هؤلاء السائقين. في هذا السياق، ظهر الوباء و«انفاره

كما هو الحال بالنسبة إلى جميع سائقي نيويورك.

يقول أوليفو «الوضع صعب. انخفض دخلي بنسبة 80 في المئة. كنت أكسب ربما ألف دولار في الأسبوع، أما اليوم فلا يتجاوز ما أجنيه 200-300 دولار».

ويضيف الرجل البالغ من العمر 60 عاماً من بروكلين الذي احتفظ بمزاجه المرح رغم كل شيء وراء الكاميرا، أنه لولا زوجته المريضة التي تواصل «كسب عيشها على نحو جيد.. كنت سألف حبل مشنقة حول رقبتني».

لكن معظم سائقي سيارات الأجرة في نيويورك، وهم بغالبيتهم من المهاجرين من الجيل الأول، لا يحالفهم الحظ مثله ولا يحتفظون بروح الدعابة في مواجهة تبخر سبل عيشهم.

لقد أثرت منافسة أوبر وليفت وغيرهما من تطبيقات طلب سيارات الأجرة بشكل كبير على دخلهم الذي كان يمكن أن يتجاوز قبل ذلك 7 آلاف دولار شهرياً إذا عملوا لساعات طويلة سبعة أيام في الأسبوع.

ويقول ريتشارد تشاو البالغ من العمر 62 عاماً وهو من بورما إن دخله يتراجع باستمرار مع الوباء، لكن تشاو ليس الأكثر بأساً لأنه اشترى رخصته - المسماة «ميدالسة» في نيويورك - في عام 2006 مقابل 410 آلاف دولار.

في السنوات التي تلت ذلك، ارتفعت أسعار الرخص بعد أن تهاقت على شرائها جمع من المصرفيين والمستثمرين والحامين. في عام 2009، دفع شقيقه الأصغر كيني تشاو مبلغ 750 ألف دولار مقابل رخصته. وفي 2014، وصل سعرها إلى مليون دولار.

نيويورك - شكّلت سيارات الأجرة الصفراء لعقود طويلة أحد رموز نيويورك بعدما كانت منتشرة في كل مكان على مدار الساعة، لكن بعد عام على بدء الجائحة، باتت هذه المركبات نادرة ومستقبلها يبدو غامضاً.

فهذه السيارات التي كانت تشاهد في كل مكان ليلًا نهارًا في شوارع مدينة الأعمال الأمريكية كانت توازي برمزياتها أهمية مبنى إمبريال ستايت أو قبعات الديسبول.

### الطلبات على سيارات الأجرة الصفراء انخفضت إلى حوالي 90 في المئة مع جائحة كورونا وتوقف حركة السياحة

صباح أحد أيام فبراير كانت تصطف في ساحة انتظار بالقرب من مطار لاغوارديا في نيويورك نحو خمسين سيارة أجرة صفراء بصبر رغم البرد القارس، قبل تحميل زبون من إحدى بوابات الوصول.

يقول جوي أوليفو الذي يعمل منذ 30 عاماً سائق أجرة، قبل الوباء، «كانت تصطف المئات من سيارات الأجرة الصفراء في موقف السيارات هذا. كنا تصطف في خط طويل ومنتظر نحو 20 دقيقة. أما اليوم، فنحن نحو 50 سيارة، ومنتظر ساعتين».

بسبب العمل عن بعد في الأحياء التجارية وإغلاق المدارس وتوقف حركة السياحة، تراجع العمل كثيراً بالنسبة له



يتجشّن حيناً ويتضرعون إلى الله أحياناً