

دخول «السلاسل الكبرى» لقرى مصر ونجوعها.. خطوة مطلوبة ولكن...

● هانى موافى: 40% من القوى الشرائية فى مصر قادمة من الريف

● ليس جلال: قلة السكان ستكون عائقاً
● إنجى نصار: جميع الشركات تتواجد فى القرى والنجوع



هانى موافى



إنجى نصار

● يسرى التيناوى: لا يوجد ما يمنع إقامة سلاسل تجارية بالمحافظات والقرى
● د. هالة الهوارى: المناطق الريفية مازالت بكرًا وتحتاج لمزيد من المنتجات

الريف إلا أنها قامت بتغيير شكلها. وتشير إلى أنه يجب الإبقاء على البقال الصغير والمحال الموجودة فى الريف، خاصة أن هناك ثقة موجودة فيما بينها وبين أهالى تلك المناطق، على أن يتم مد تلك المحال بمزيد من المنتجات. وتضيف الهوارى فى هذا الصدد أن هناك منتجات معينة نظراً لعدم توافر البيانات وتركيزها على الحضر لم تكن هجتها بالريف، وبالتالي فإنه يجب عليها أن تنجح للريف وذلك لى تزيد حصتها بالأسواق بعد إشباع أسواق الحضر الموجودة حالياً منها.

وتؤكد إنجى نصار منسق التسويق بشركة «لينيتا» أنهم كشركة يوجدون بالفعل فى كل مكان باتجاه الجمهورية بما فى ذلك القرى والنجوع النائية والتي يقومون بطرح منتجات خاصة لها تتلاءم مع أذواق المستهلكين فى تلك المناطق. مشيرة فى ذلك إلى أن هذا الوجود يتم من خلالهم أو من خلال موزعيهم، ومؤكدة فى ذات الوقت أن تواجد الشركات من خلال منتجاتها يعد أمراً موجوداً بالفعل، أما بخصوص إقامة سلاسل تجارية بالمحافظات، فهذا أمر قد يكون من الصعب تنفيذه نظراً لضعف الكثافة السكانية بتلك المناطق بما يجعلها غير قادرة على تكوين قوى شرائية جيدة تسهم فى إنجاح تلك السلاسل والمحال التي ستتم إقامتها، فعدد السكان بأى قرية أو نجع صغير يعد ضئيلاً للغاية، وبالتالي فإن إقامة سلاسل بها يعد أمراً غير مجد اقتصادياً.

ومن جانبه، فقد أكد المهندس يسرى التيناوى مدير عام غرفة الصناعات الغذائية باتحاد الصناعات أنه لا يوجد ما يمنع من إقامة سلاسل تجارية بالمحافظات والقرى والنجوع خاصة أن هناك تطوراً يحدث بتلك المناطق يوماً بعد يوم بما يجعلها مؤهلة لى تمثل سوقاً واعدة وجيدة فى القطاع التجارى بوجه عام والغذائى بالأخص. كما أنه وبحسب المعلومات السوقية المتوافرة فإن 40% من النمو فى المنتجات قادم من الريف. وأضاف التيناوى أن تطوير قطاع التجارة فى مصر أصبح تحدياً مهماً لا بد من تتيقه، وأشار فى ذلك إلى أن غرفة الصناعات الغذائية تقوم حالياً بالتحضير لأول مرة لمؤتمر موسع عن صناعة التجارة فى مصر.

وأكدت دكتورة هالة الهوارى المستشار الاقتصادية وعضو غرفة الصناعات الغذائية باتحاد الصناعات أن المناطق الريفية بالفعل توجد بها قدرة شرائية عالية يجب أن يتم استغلالها ولكن بطريقة ذكية تناسب المكان وطبيعته الموجودة به. مشيرة فى ذلك إلى أن المناطق الريفية مازالت بكرًا وتحتاج بالفعل لمزيد من المنتجات بما يجعلها تمثل أسواقاً واعدة وذلك على عكس المناطق الحضرية والتي تحدث بها نوع من التشبع فى المنتجات. إلا أنها تؤكد فى ذات الوقت أنه لا يمكن إقامة سلاسل كبرى بالنجوع مثل ما هابر وان أومسترو لأنها لن تستطيع خدمة

مؤشرات سوقية تفيد بارتفاع معدلات الاستهلاك فى الريف، حيث إن 40% من القوى الشرائية فى مصر قادمة من الريف، أى أنه يمثل (خمس) حجم الاستهلاك، وبالتالي فإنه يعد بمثابة سوق بها فرص واعدة للشركات، فهو منفذ غير عادى للنمو بالنسبة للتجارة الداخلية بوجه عام وقطاع الصناعات الغذائية بالأخص. ويضيف موافى أنهم فى دراستهم هذه سيقومون بالتركيز أولاً على الدلتا وذلك لزيادة الكثافة السكانية بها ثم الصعيد، ويؤكد أنهم سيقومون بتغطية كل ريف مصر بما فيه القرى والنجوع. كما يشير إلى أن دخول المناطق الريفية وإقامة سلاسل تجارية بها لا يعد أمراً مستحدثاً وأنه موجود فى بعض بلدان العالم حتى أن الريف فى الهند والذى يعد متدياً عن مصر بمراحل كثيرة تتواجد به شركة يونيليفر والتي تعد من كبرى الشركات فى الهند، وقد نجحت فى أن تقيم مدرسة فى كيفية إقامة بيزنس ناجح جداً على مستوى الريف وكذلك هناك تجارب ناجحة فى البرازيل والمكسيك... بينما نحن فى مصر مازلنا نعتمد على الحضر ونسينا الريف تماماً. وأضاف موافى أن هناك فرصاً متاحة للنمو فى الريف خاصة فى ظل وجود 45 مليون نسمة به، أى ما يمثل 40% من القوى الشرائية فى مصر. كما أشار إلى بعض المؤشرات السوقية لحركة بعض السلع، وأكد أن أكثر سلع حدث بها نمو جاء من الريف وليس الحضر.

تحقيق... منى البديوى إنشاء سلاسل للتجزئة بالنجوع والمناطق الريفية بالمحافظات.. دراسة مهمة كشف عنها المدير الإقليمي لشركة «نيلسن» العالمية للأبحاث أثناء مذكرة التفاهم التي قامت الشركة بتوقيعها مع غرفة الصناعات الغذائية مؤخراً باتحاد الصناعات. ونظراً لما يمثله هذا التوجه من تحديات خطيرة وتحول مهم فى مسار قطاع التجزئة بمصر فقد توقفنا أمام هذا الأمر لتتعرف على أبعاده، والأسباب التي أدت لإجراء تلك الدراسة المهمة. كما تعرفنا كذلك من بعض الغذائيين والخبراء العاملين فى مجال تجارة التجزئة على إمكانية نجاح تلك التجربة فى حال تطبيقها بنجوع وقرى المحافظات المختلفة والتي مازالت حتى اليوم بعيدة كل البعد عن وجود السلاسل والمحال الكبرى بها. فى البداية، فكان هانى موافى المدير الإقليمي لشركة نيلسن بشمال إفريقيا يتحدث عن الدراسة التي يقومون بإعدادها حالياً ويقول إنها تشمل جميع المستهلكين بجميع أنحاء الجمهورية ولكن العينة الأكبر بها ستكون فى الريف وذلك للتعرف على ديناميكية الريف من ناحية البيع والتسويق والتجارة، وللوقوف على أهم المنتجات التي يقومون باستهلاكها وأسماء المحال التي يتعاملون معها. مشيراً فى ذلك إلى أن تلك الدراسة يتم إعدادها بالتعاون مع مركز دعم واتخاذ القرار بمجلس الوزراء، ومؤكداً أن إقدامهم على إجرائها قد جاءه فى ظل وجود

تطور