

تخفيضات الـ 25 و 50 فلساً والدرهم لا ترضي طموح المستهلكين



دبي: حمدي سعد

عاكس توافر المعروض من السلع والمنتجات الغذائية والبقالة وتحسن سلاسل التوريد وتراجع النفط، الأسعار التي بقيت عند معدلاتها، تقريباً، باستثناءات بسيطة، بدعوى بقاء أسعار الشحن مرتفعة وعوامل التضخم في دول الاستيراد وغيرها، وهي الأسباب التي يذكرها الموردون والتجار لتبرير بقاء الأسعار على معدلاتها المرتفعة.

ورغم إطلاق منافذ البيع بالتجزئة تخفيضات على بعض السلع تتراوح بين 25 فلساً ودرهم ونصف أحياناً، إلا أن هذه التخفيضات لا ترضي توقعات المستهلكين الذين يرون أن أسعار أغلب المنتجات لا تزال مرتفعة، الأمر الذي يدفعهم للجوء إلى أسواق الجملة أو مواقع التجارة الإلكترونية أو المنصات الرقمية التي توفر فرصة لمقارنة أسعار المنتجات بسهولة تامة.

ويقول مسؤولو متاجر تجزئة: «إنهم يسعون جاهدين لتقديم أفضل الأسعار على المنتجات الغذائية والبقالة للمستهلكين

بصورة مستمرة وتقديم عروض أسبوعية وأحياناً نصف أسبوعية على عشرات المنتجات مع الأخذ في الحسبان كلف التشغيل التي تتحملها هذه المتاجر والتي من أهمها الإيجارات وفواتير الكهرباء والشحن والمرتببات وغيرها». ورغم تأكيد المتاجر التقليدية عودة الحركة والطلب بشكل كبير على تسوق المنتجات الغذائية مع عودة فتح الأسواق، إلا أن المستهلكين لا يزالون يشتكون من ارتفاع أسعار غالبية السلع والمنتجات، وأنهم يبحثون عن المتاجر أو بالجوء إلى أسواق الجملة لشراء المنتجات الضرورية منها والتي تقدم منتجات بأسعار أقل نسبياً مقارنة بمنافذ التجزئة وإن كانت بعيدة نسبياً عن منازلهم أو شرائها عبر الأنترنت.

سلع غير استراتيجية

تتركز أبرز المنتجات الغذائية التي تنافس منافذ التجزئة في طرح تخفيضات عليها في عبوات مياه الشرب المحلية 6 أو 12 وحدة، والتي تتراوح نسب التخفيض عليها بين 25 و 50 فلساً أو درهم ودرهم ونصف، أحياناً، وذلك بسبب المنافسة القوية بين الشركات المحلية التي تمتلك محطات استخراج أرضية أو مصانع تحلية، وكذلك الأمر على بعض المعلبات المنتجة محلياً التي تباع بأسعار أقل نسبياً من المستوردة

وتشمل التخفيضات كذلك على منتجات الخضار المحلية أو الفواكه المستوردة من دول قريبة، فيما تظل المنتجات المستوردة على معدلاتها المرتفعة في غالبية الأحيان، فيما يحظى سوق الإمارات بكونه سوقاً مفتوحاً بمرونة واسعة لاستيراد هذه المنتجات من العديد من دول العالم.

كما تشمل تخفيضات بين 25 و 50 فلساً أو درهم ودرهم ونصف، عبوات العصائر 6 أو 12 وعبوات المناديل الورقية والمنظفات والصابون أو الشامبوهات وبعض الزيوت المصنعة محلياً بالإضافة إلى بعض المشروبات الغازية، فيما تغيب التخفيضات عن أسعار سلع من بينها الزيوت والأسماك واللحوم والفواكه المستوردة

وتظل أسعار غالبية المنتجات كاللحوم والأسماك والمنتجات المرتبطة بالسكر والقمح والزيوت والقهوة والشاي على سبيل المثال على معدلاتها المرتفعة، حسب منافذ التجزئة، التي تقول إن كلف الشحن والأسعار من بلد المنشأ وغيرها من العوامل هي السبب في بقاء الأسعار على معدلاتها

الضغوط التضخمية

يقول برناردو بيرلويرو، الرئيس التنفيذي للعمليات لدى «ماجد الفطيم للتجزئة»: «يواجه العالم تحديات اقتصادية عديدة نتيجة الضغوط التضخمية التي نشأت على خلفية جائحة (كوفيد-19) وحتى اليوم، حيث شهد عام 2022 ذروة هذه الأزمة، ومعه ارتفعت أسعار العديد من المنتجات الأساسية

وأضاف، ساهم اتخاذ الحكومات الإجراءات اللازمة لمكافحة التضخم، في انخفاض أسعار السلع والطاقة نسبياً، كما تسهم المبادرات المجتمعية التي أطلقتها بعض شركات بيع التجزئة، كمبادرة «تثبيت الأسعار» في حماية القوة الشرائية للعملاء، حيث قمنا بتثبيت أسعار أكثر من 200 منتج ابتداءً من سبتمبر 2022، وتشير إحصائياتنا إلى نجاح نسبة المبادرة حيث ارتفع مؤشر رضا العملاء بنسبة 3% منذ انطلاق الحملة

وتابع بيرلويرو، تشكل البضائع المحلية الحل الأمثل لمشكلة ارتفاع الأسعار، حيث توفر من قيمة الشحن الدولي، وتكون طازجة في حالة الخضراوات والفواكه، فيما نقوم أسبوعياً بطرح العديد من العروض على مختلف المنتجات، حرصاً

منا على تلبية كافة احتياجات عملائنا

تجنب زيادة الأسعار

من جانبه، قال مارك لوران، مدير التجزئة والمنتجات الاستهلاكية في «جي إم جي»، المالكة لمتاجر «جيان»: «بعد الجائحة، تم تعديل الأسعار مع عودة المستهلكين إلى أنماط التسوق العادية بما في ذلك نفس عدد مرات التسوق، وعودتهم لشراء نفس كميات المنتجات والسلع التي اعتادوا على تسوقها قبل فترة الوباء».

ويُعزى انخفاض الأسعار بشكل رئيسي إلى القيمة الإجمالية لسلة المشتريات وليس لقيمة منتجات معينة بحد ذاتها، فيما يوجد تركيز واضح على تقديم أفضل قيمة للعملاء من خلال العروض الترويجية والتشكيلة المحسنة من منتجات العلامات التجارية الخاصة المتوفرة بأسعار ملائمة، وفي ضوء التضخم الاقتصادي، يركز الموردون وتجار التجزئة أيضاً على تجنب زيادة الأسعار على المستهلكين

وعن الأسباب الرئيسية التي تؤدي إلى استقرار أسعار المنتجات والسلع الأخرى أوضح لوران قائلاً: «تبنى تجار التجزئة مبادرات للمحافظة على ثبات أسعار السلع الضرورية وتوفير مجموعة واسعة من منتجات العلامات التجارية الخاصة». وأضاف: «يوجد دائماً العديد من أنماط وأساليب عرض المنتجات والتي ترتبط بعوامل العرض والطلب». وكذلك الوضع الاقتصادي بشكل عام

وعن عدم شمول العروض الترويجية الأسبوعية السلع والمنتجات الضرورية أو الأكثر استهلاكاً قال لوران: «عادة ما تختلف محتويات العروض الترويجية حسب طبيعة هذه العروض وموعدها. ويوجد دائماً مجموعة متنوعة من العروض في البرنامج الخاص بالحملات الترويجية في قطاع البيع بالتجزئة، بما يوفر تشكيلة شاملة من الاحتياجات الأسبوعية الضرورية ومن ضمنها المنتجات الطازجة والسلع ومنتجات الرفاهية، ونحرص على الاهتمام بملاحظات العملاء ونأخذها بعين الاعتبار لإجراء تعديلات على محتوى العروض خلال فترة زمنية قصيرة».

تخفيضات دورية

بدوره قال دامين كوركوران الرئيس التنفيذي - جرانديوس سوبر ماركت: «نقدم مجموعة مختارة من المنتجات الغذائية والبقالة عالية الجودة وغيرها من العلامات التجارية الحصرية إلى جانب العروض التي نطرحها بشكل دوري». «ودائم في المتاجر التابعة لنا ونقوم أيضاً بتقديم عروض تتمحور حول حاجة الزبائن».

وأضاف كوركوران، نسعى دائماً إلى منح الزبائن ما يستحقونه من خلال ضم مجموعة من المنتجات الفاخرة إلى العروض الدورية، وبهذا السياق، نعمل بشكل خاص على ضمان وجود المنتجات الطازجة وغيرها من السلع المختارة التي نستورد بعضها من جميع أنحاء العالم

وأشار كوركوران، إلى طرح عروض ترويجية موسمية خلال مواسم الأعياد بالإضافة إلى الهدايا المجانية أحياناً كوننا نضع الزبائن على رأس سلم أولوياتنا ونحرص على تخفيض أسعار المنتجات، المشمولة في العروض، إلى أدنى حد ممكن.

مقارنة الأسعار في المتاجر والمنصات الإلكترونية

باتت المتاجر والمنصات الإلكترونية التي انتشرت بقوة في الإمارات التي توفر بنية اتصالات قوية، لاسيما خلال «الجائحة» وجهة جيدة لتسوق المنتجات الغذائية والسلع الاستهلاكية مع ما توفره من إمكانية مقارنة الأسعار بسهولة ثم اتخاذ قرار الشراء.

وتقوم هذه المتاجر والمنصات الإلكترونية بجمع غالبية متاجر التجزئة تحت مظلتها، كما لجأت المتاجر إلى تطوير منصاتها الخاصة للبيع عبر الإنترنت للوفاء باحتياجات المتسوقين الرقميين على جانب البيع في المتاجر التقليدية. كما أصبحت المتاجر الإلكترونية توفر عوامل السعر وسرعة التوصيل إلى المنازل في أقل وقت ممكن، كما توفر خيارات الدفع بالبطاقات البنكية أو الدفع عبر الإنترنت، ما يسهم في توفير الراحة والوقت على المستهلك.

"حقوق النشر محفوظة" لصحيفة الخليج. © 2024.