

## صناعة الملابس المصرية تنن تحت وطأة اختفاء المستهلكين

تتزايد مخاوف صناعة الملابس في مصر من الدخول في ركود شامل بسبب استمرار إجراءات الإغلاق، وسط آمال في انتعاش الحركة التجارية داخل الأسواق المحلية مع اقتراب موسم العيد بعد أن ظهرت مساع من أصحاب المحلات للإفلات من كمين كورونا عبر تقديم تخفيضات مغرية للمستهلكين.

وقفا لعبد السلام، لا تتعلق المشكلة بتوقف مبيعات الملابس في مصر فقط، بل أيضا بتوقف تصديرها بعد إلغاء عقود التصدير بسبب أزمة تفشي مرض فيروس كورونا الجديد. وتوقع عبدالسلام أن تقدم مصانع ومحلات الملابس عروضاً لتشجيع المواطنين على الشراء، خاصة أن المخازن ممتلئة بالبضائع.

وهناك دعوات إلى استخدام أساليب جديدة وغير تقليدية لزيادة المبيعات، والإعتماد على البيع عبر شبكة الإنترنت، لتجنب الزحام ومنع انتشار الفيروس.

ولفت إلى أن المصانع تطبق الإجراءات الوقائية لمواجهة المرض، كما تمت توعية العمال بكيفية العمل مع الحفاظ على النفس.



محمد عبدالسلام  
شراء الملابس لم يعد  
أولوية للمواطنين  
في ظل كورونا

ويقول عبدالله عصام، صاحب محل لبيع الملابس في محافظة الجيزة جنوب غرب القاهرة، إن نسبة المبيعات في بداية أزمة كورونا في أواخر فبراير الماضي كانت جيدة، لكنها انخفضت بنسبة 80 في المئة منذ تطبيق حظر التجول. وأوضح الشاب الأربعيني شينخوا أن "الإقبال ضعيف، وهناك بضاعة كثيرة على المخزن، ما أدى إلى تراكم الديون على".

ويعمل في المحل خمسة موظفين شباب لكن بسبب تراجع المبيعات اضطر عصام إلى تخفيض عدد العمال إلى اثنين فقط. ويأمل عصام في أن يشهد هذا الأسبوع إقبالا على الشراء لاسيما قبل حلول عيد الفطر، مشيراً إلى أنه سيقدم تخفيضات من 40 إلى 50 في المئة لتشجيع المواطنين على الشراء.

وبيّنا اكتفى الشاب العشريني هشام مصطفى بالنظر إلى الملابس المعروضة في المحل، قال "إن اشتري ملابس العيد هذا العام، بسبب حظر التجول". وأشار إلى أن الحظر هو سبب انخفاض المبيعات في كل المجالات، رغم أن الحكومة تقوم بعمل جيد جداً للحد من تفشي المرض.

أما منار علي فقررت شراء بعض احتياجاتها من الملابس، وقالت، وهي ترتدي الكمامة، "لم أخرج من المنزل منذ أكثر من شهر، وقررت الخروج لشراء بعض الملابس". واستدركت "لكن المعروض في المحلات بضاعة قديمة"، وتمنت انتهاء أزمة الوباء سريعاً، لكي تعود الحياة إلى طبيعتها.

وتعاني معظم القطاعات الإنتاجية المصرية من نفس المشكلة، ما يفرض تحديات كبيرة على القاهرة التي تبحث عن منفذ للخروج من أزمة كورونا بأخضر.



التخفيضات مجرد مسكنات

## فيسبوك تحوّل وجهة زبائن عمالقة التسوق الرقمي إلى متاجرها الافتراضية

الشركة تطلق تطبيقاً يمنح الشركات المتعثرة فرصة أكبر لبيع منتجاتها



### التسوق من بوابة مختلفة

وقالت إن الكثيرين كانوا يستخدمون البحث المباشر على تطبيقاتنا كعرض المنتجات لسنوات، من متاجر الأحياء التي تعلن عن أحذية رياضية جديدة إلى المؤثرين الذين يجربون مساحيق التجميل. وأضافت "الآن، نحن نساهل التسوق المباشر".

وشهد موقع فيسبوك قفزة في عدد المستخدمين حيث تحول سكان العالم العالقون في منازلهم إلى الشبكة الاجتماعية للبقاء على اتصال مع عائلاتهم وأصدقائهم دون انتهاك القواعد، التي تفرض إبقاء مسافة تفصلهم عن الآخرين للحد من احتمال انتشار الفيروس.

### الميزة التي تأتي تحت اسم «متاجر»، تعرض قوائم المنتجات في أيقونات تظهر الشكل والأسلوب لكل علامة تجارية

وتسببت الأزمة الاقتصادية الناجمة عن الوباء في تآكل ميزانيات الشركات، التي كانت مخصصة للإعلانات، حيث تعتبر فيسبوك منصة مثالية للشباب حول العالم من أجل كسب المال، ولذلك فإن الخدمة الجديدة تعتبر حلاً فعالاً لتقليل الضرر الذي أصاب الأرباح اليومية للشركات.

وساهم النمو الحاصل في أداء مئولة البضائع في كل من ميناء خليفة وميناء المصفح في تعزيز نتائج موانئ أبو ظبي، حيث قفز حجم مئولة البضائع في ميناء المصفح إلى 300 في المئة. وتعكس هذه النتائج نمو الطلب من جانب الزبائن، وأهمية الاستثمارات التي تقوم بها الشركة في البنية التحتية لتوفير المزيد من الحلول والخدمات المتكاملة للمستثمرين والشركات.

وتعدّ الموانئ، التي تدير قرابة 11 ميناء تجارياً ومجتمعياً في كل من أبو ظبي والفجيرة وكذلك في غينيا إضافة إلى مدينة خليفة الصناعية، إحدى الشركات المساهمة في تعزيز تجاري حيوي في خارطة التجارة العالمية.

وبالإضافة إلى هذه الخاصيات الجديدة، يمكن للشركات أن تواصل الاستفادة من خدمة شراء مساحات للإعلانات على موقع فيسبوك لتوجيه الزبائن إلى متاجرهم عبر الإنترنت، حيث تكون المبيعات في مواقع الويب خارج الشبكة الاجتماعية.

كما يمكن للتجار في الولايات المتحدة استخدام خدمة موقع فيسبوك لإتمام المعاملات برسوم رمزية.

وقالت إدارة الموقع في منشور لها إن "هذا يعني أنه يمكن لأي بائع، بغض النظر عن حجم مؤسسته أو ميزانيته، إيصال أعماله عبر الإنترنت والتواصل مع عملائه أينما كان وحيثما كان ذلك مناسباً له".

وسيتم طرح الخاصية خلال الأشهر القليلة المقبلة لنحو 160 مليون شركة تستخدم الشبكة الاجتماعية بالفعل. ويقول المختصون إن التجارة الإلكترونية بدأت تحصل منافع كثيرة مع إمكانيات توفر ميزات جديدة لكسب المال في المستقبل مع التطور التكنولوجي المستمر.

ويبدو أن خطط فيسبوك لمواجهة نهم وتوسع الشركات المنافسة في سوق التجارة الإلكترونية لن يقتصر على هذا التطبيق فحسب، بل تعمل الشركة على تمديد هذه الخاصية لتشمل تطبيقاتها الأخرى للتواصل وهي واتساب وفيسبوك ماسنجر. وتكف الشركة أيضاً على تصميم طرق لبيع المنتجات عبر خدمة البحث المباشر الشائعة على الشبكة الاجتماعية.

والعملاء لتحويل بعض عمليات البيع والشراء والإعلانات على صفحاتها مواقعها. وتؤكد الشركة العملاقة، التي تتخذ من ولاية كاليفورنيا مقراً لها، أن الأمور أصبحت أسهل اليوم، حيث يستطيع التجار إنشاء متاجرهم على موقعي التواصل الاجتماعي فيسبوك وإنستغرام كما لو كانوا يصممون واجهة محلّتهم ليعرضوا منتجاتهم.

وقال جورج لي مدير إنتاج في فيسبوك، إن "الفكرة كانت في طور الإعداد منذ نصف عام على الأقل". لكنه لم يكشف بالتفصيل عن قيمة هذا المشروع أو العوائد المتوقعة التي يمكن أن تجنيها الشركة.

وأشار المسؤول في الشركة خلال مؤتمر صحفي حول المشروع الجديد إلى أن تركيز الإدارة الأساسي يكمن في ضمان وجود الشركات الصغيرة والمتوسطة على الإنترنت وبقائها "على قيد الحياة" مع مرورها بهذه الفترة الحرجة.

وتضرر قطاع التجارة بسبب جائحة فيروس كورونا المستجد، الذي أغلق المتاجر حول العالم، وعطل سلاسل التوريد، وترك أكثر من 36 مليون أمريكي عاطلين عن العمل. وقالت ليلي أمجادي، وهي مديرة خدمة التسوق في إنستغرام للتسوق "نأمل أن تساعد حلولنا التجارية الشركات على مواصلة أعمالها والإزهار خلال الأشهر القادمة، وأن تكثف مع سلوك المستهلك الجديد".

رجح محللو التسويق الرقمي أن تتسع الضغوط على شركة أمازون للتجارة الإلكترونية بعد أن أعلنت منافستها المحلية فيسبوك عن نيّتها اقتحام هذا المجال الواعد عبر إطلاق تطبيق يعطي الشركات المتعثرة فرصة أكبر لتسويق منتجاتها بسبب تراجع مبيعاتها جراء الوباء، ومن المتوقع أن تتبّع سلسلة تطبيقات أخرى في كافة منصاتها عبر الإنترنت.

● كاليفورنيا (الولايات المتحدة) - كتف علق وادي السليكون فيسبوك عن نيّته اقتحام سوق التجارة الإلكترونية بقوة، وهو ما يعني أنه سيحول وجهة زبائن شركة أمازون، أكبر منصة رقمية حول العالم في هذا المضمار.

وتواصلت إدارة موقع فيسبوك الثلاثاء الماضي، مع شركات تعمل في عدة مجالات وتحاول أن تتجاوز الأزمة، التي تسبب بها وباء فيروس كورونا حول العالم وعدم تمكن المستهلكين من التنقل إلى المحلات على عين المكان.

وذكرت صحيفة ذي كونومي تايمز الأميركية في تقرير نشرته على موقعها أن فيسبوك تعمل على مشروع يمنحها أدوات مجانية لإنشاء متاجرها عبر الإنترنت على منصتها الاجتماعية التي تشمل إنستغرام، أحد أشهر مواقع التواصل الاجتماعي نشاطا في العالم.



ليلى أمجادي  
حولنا تستاعد على التكيف مع سلوك المستهلك الجديد

وتعرض الميزة الجديدة، التي اختارت لها فيسبوك تحت اسم "متاجر"، قوائم المنتجات في أيقونات تم تحميلها ومخصصة لإظهار الشكل والأسلوب الخاص بالعلامات التجارية.

وهذا المشروع تم الإعلان عنه من قبل الرئيس التنفيذي للشركة مارك زوكربيرغ، الذي يامل أن تساعد هذه الميزة أصحاب الأعمال على العمل خلال أزمة كورونا.

وتحدت زوكربيرغ خلال بث عبر الإنترنت حول المتاجر قائلاً "إذا لم تتمكن من فتح متجر أو مطعم فعلياً، فلا يزال بإمكانك تلقي الطلبات عبر الإنترنت وشحنها إلى الأشخاص".

ولا تعتبر هذه التجربة هي الأولى بالنسبة للشركة في مجال التجارة الإلكترونية، حيث جذبت الشركات

## قفزة في مبادلات أبوظبي التجارية غير النفطية

أبوظبي - أظهرت بيانات حديثة أن المبادلات التجارية الخارجية غير النفطية عبر مختلف المنافذ الجمركية لإمارة أبوظبي قفزت خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي بنحو 5.6 في المئة بمقارنة سنوية لتصل إلى حوالي 15 مليار دولار.

وتأتي هذه المؤشرات الإيجابية على الرغم من التدابير الاحترازية التي اتخذتها حكومة أبوظبي لمواجهة فيروس كورونا المستجد. وكشف مركز الإحصاء أبوظبي الأربعة أن الإمارة حققت هذا الارتفاع بدعم من زيادة الصادرات غير النفطية التي بلغت 4.22 مليار دولار مقارنة مع أربعة مليارات دولار تقريباً قبل عام، بينما بلغت قيمة إعادة التصدير 3.2 مليار دولار.

وعلى مستوى الواردات فقد بلغت قيمتها في نفس تلك الفترة نحو 7.7 مليار دولار بزيادة نسبتها 16.9 في المئة بمقارنة سنوية. وتظهر الأرقام الصادرة عن مركز الإحصاء استمرار تصدّر السعودية للمركز

الأول ضمن قائمة أكثر الدول تجارة مع أبوظبي حيث بلغت قيمة التبادل التجاري بين الجانبين 1.25 مليار دولار. واحتلت الولايات المتحدة المركز الثاني بقيمة بلغت 420 مليون دولار، ثم تلتها اليابان بنحو 270.6 مليون دولار والمملكة المتحدة بحوالي 234.1 مليون دولار والصين 211.7 مليون دولار.

15 مليار دولار قيمة تجارة أبوظبي غير النفطية خلال الربع الأول من العام الجاري

وبحسب المعايير التي يتبناها مركز الإحصاء، فإن التجارة السلعية غير النفطية تقتصر على السلع التي دخلت فقط من المنافذ البرية والبحرية والجوية لإمارة أبوظبي أو خرجت منها، ما يعني أنها لا تمثل كل تجارة أبوظبي غير النفطية مع العالم.