غفوة السوق التجاري , إلي متي ؟

كتبه أحمد لبد | 30 يناير ,2014

حيث اشتكي أصحاب المحلات التجارية من ضعف الإقبال على شراء المستلزمات الشتوية بالإضافة إلي قلة شراء المستلزمات المدرسية للفصل الثاني .

ومع دخول موسم العمرة , يؤكد محمد لبد مدير التسويق في شركة لبد لهدايا الحج والعمرة أنه بالنسبة لموسم العمرة لحتى الان لم يبدأ الناس بالشراء ما يحتاجون إليه , بسبب تخوفهم من عدم السفر .

ويضيف أنه بسبب الوضع الاقتصادي الكارثي الذي يعيشه سكان القطاع فإن الكثير من المعتمرين يقللون من هداياهم ويوفرون المال لصالح الطعام والغذاء .

ويشير لبد انه تم تخفيض الأسعار بنسبة كبيرة حتى يقبل الناس على الشراء . و كما معلوم انه بالنسبة لهدايا العمرة فإنها موجودة في غزة و باسعار اقل من السعودية.

و يقول وسيم البدرساوي الذي يملك محلا لبيع الملابس في السوق إن "القبضة" تمنح السوق لوناً آخر عما هو عليه الآن من ضعف في البيع ، ووصف الحركة التجارية في الأسواق بأنها صعبة وخاسرة بالنسبة لمعظم التجار، لافتا إلى أنهم يقضون معظم أوقاتهم في الحديث واحتساء المشروبات الساخنة عند عتبات محالهم.

وأضاف أن السوق والأيام الحقيقية للبيع بالنسبة له هي أول أسبوع يلي استلام الموظفين رواتبهم، معتبرا أن ما تبقى من الأيام تحصيل حاصل ومجرد إثبات وجود للتاجر.

ورغم قسوة وصف تجار السلع الضرورية لحال الأسواق فإن أصحاب محال الملابس والأحذية يصفون الحال بالكارثي إذا ما استمر كما هو.

واوضح التاجر محمد السوسى صاحب محل لبيع الحقائب الجامعية إن هذا العام وعشية الموسم الدراسي يمثل خسارة فادحة لم يتكبدها هو و أقرانه من التجار سابقاً.

ويضيف "نحن نعيش في مواسم مهمة ننتظرها كل عام لما لها من أهمية اقتصادية تعود بالفائدة علينا ، لكن الأيام القادمة تحمل لنا خسائر فادحة" ، مضيفا "لا توجد بضائع كافية وان وجدت فهي بأسعار مرتفعة جداِ ولا تناسب التاجر ولا الزبون أيضا."

وبين أن نسبة كبيرة ممن يحضرون إلى المحل يشاهدون البضائع ويسألون عن أسعارها ثم يغادرون, لافتاً إلى أنه في حال بقاء الموسم على ما هو عليه فإن خسارة كبيرة ستحدث جراء تكدس البضائع لديه.

وللتخلص من هذه الأزمة , لجأ أصحاب المحال التجارية المختلفة إلى تكثيف حملات "التنزيلات" والتسهيلات الشرائية للهروب من جحيم الركود والغفوة الاقتصادية التي تضرب السوق في قطاع غزة منذ عدة أسابيع.

ويتسابق أصحاب المحال التجارية لتقديم عروض مغرية للزبائن والمشترين لتشجيعهم على الشراء، ومنهم من يلجأ إلى إرسال رسائل نصية قصيرة عبر الهواتف النقالة.

ويرى محمد بحور الذي يمتلك محلا لبيع الملابس في حي الشيخ رضوان بمدينة غزة أن هذه الخطوة محاولة أخيرة للتغلب على الكساد الذي يضرب قطاع الملابس منذ شهرين، وأضاف أن المحاولة أثبتت نجاحا محدودا مجددة الأمل في تدعيم هذا النجاح بعد صرف رواتب الموظفين.

وقال بحور إن تجميد رأس مال البضائع أولوية قصوى بالنسبة له، وذلك لتمكينه من شراء كميات أخرى من الملابس خلال الأسابيع القادمة.

حيث وصل حجم التنزيلات على الملابس الشتوية في أحد المعارض في شارع الجلاء إلى 50%، حسب ما هو معلن في لافتة متوسطة الحجم تعتلي واجهة المحل.

وأوضح صاحب المحل أن كمية الملابس المكدسة في المحل والمخازن كبيرة، بسبب ضعف موسم التسوق الشتوي.

ورجح انخفاض نسبة الإقبال على الشراء إلى أزمة السيولة الموجودة لدى المواطنين من ناحية، وتردي الأوضاع الاقتصادية من ناحية ثانية

وقال إن تجار الملابس يعلقون آمالاً كبيرة على هذا الموسم الذي يأتي بالتوازي مع موسم الشتاء

ولا يتوقع الكثير من أصحاب المحلات التجارية أن تنتهي أزمة الكساد التي تعصف بالقطاع في المستقبل القريب بسبب المخاوف الكبيرة التي تعتري المواطنين، التي تدفعهم للادخار وتقنين عمليات الشراء.

رابط المقال : https://www.noonpost.com/1692/