

نمو قطاع الإلكترونيات مدعوماً بالسياحة والتسوق التقليدي % 20



دبي: حمدي سعد

ينمو قطاع الإلكترونيات في الإمارات عام 2022 بنسبة تتراوح بين 15 و20%، مقارنة بعام 2021، فيما يتوقع أن تصل قيمة السوق إلى نحو 14 مليار درهم، مدعوماً بعودة التسوق التقليدي ونمو قطاع السياحة والسفر وفقاً لتقديرات عاملين في القطاع.

وقال مسؤولو متاجر كبرى في الدولة لـ«الخليج»، إن القطاع بدأ رحلة التعافي من تبعات أزمة «كوفيد-19» مع عودة فتح الأسواق وحركة السياحة والسفر، إضافة إلى إطلاق مواسم التخفيضات وعروض وفعاليات التسوق.

وأشاروا إلى أن السوق شهدت طلباً جيداً من قبل أصحاب المساكن الجديدة التي ترافقت مع نمو القطاع العقاري وعودة الدراسة، وكذلك طرح العديد من الأجهزة والمنتجات الجديدة، لاسيما التي تتمتع بتقنيات متطورة أو للمنازل الذكية والموفرة للطاقة.

أكد ياسر شرف، نائب رئيس «مجموعة شرف»: إن مبيعات العقارات السكنية والتجارية على مستوى دولة الإمارات أسهمت في إنعاش سوق الإلكترونيات الاستهلاكية، لاسيما خلال الأشهر القليلة الماضية ويتوقع أن تواصل السوق الانتعاش حتى نهاية العام الجاري.



ياسر شرف

وتوقع شرف أن تحقق السوق بنهاية عام 2022 نمواً بنسبة تتراوح بين 15 و20%، مقارنة بالعام الماضي بفعل العديد من العوامل، أهمها: عودة التسوق التقليدي في المتاجر وفي مراكز التسوق وزيادة معدلات السياح القادمين إلى الإمارات للتسوق أو البحث عن عمل، وكذلك لتسوق الإلكترونيات الجديدة التي تطرح في الدولة قبل طرحها عادة في العديد من دول المنطقة.

وأوضح أن النمو الإيجابي في سوق الإلكترونيات الاستهلاكية في الإمارات يتمتع بمنافسة قوية من قبل سلاسل المتاجر المعروفة، وكذلك من قبل العلامات التجارية التي تسعى لرفع حصتها السوقية في الدولة عبر طرح المزيد من المنتجات ذات الفئات المختلفة من حيث التقنيات والأسعار كذلك.

وأضاف شرف، أن سكان الإمارات يتطلعون دائماً إلى اقتناء الأجهزة الجديدة التي تتمتع بتقنيات أفضل، وبالأخص الأجهزة الإلكترونية مثل أجهزة الكمبيوتر المحمولة والأجهزة اللوحية والهواتف الذكية، إضافة إلى اقتناء تجهيزات المنازل الذكية والأجهزة الموفرة للطاقة.

وأشار نائب رئيس «مجموعة شرف» إلى أن السوق تشهد تنوعاً كبيراً من قبل العلامات التجارية العالمية وإقليمية التي توفر خيارات كثيرة للمتسوقين باقتناء أفضل الأجهزة بأسعار أفضل، وبالذات في الوقت الحالي الذي يشهد قوة لسعر الدرهم والذي أسهم في زيادة القوة الشرائية لدى العديد من فئات السكان في الإمارات.

تعافي سلاسل التوريد

قال محمد بدري، مدير مجموعة «إيروس» للإلكترونيات الاستهلاكية: «شهدت سوق الإلكترونيات الاستهلاكية نمواً العام الجاري بنحو 20% مقارنة بالعام الماضي، بعد مرور السوق بفترة صعبة نتيجة تركيز أغلبية سكان الدولة على المنتجات الضرورية وذات الأهمية لحالة العمل والتعلم عن بعد، وبعد عودة فتح الأسواق عاد تسوق الأجهزة لطبيعته تقريباً، فيما عملنا في «إيروس» على تلبية متطلبات المستهلكين من العلامات التجارية، لاسيما من العلامات الحصرية.» التي تقوم ببيعها في الإمارات.



محمد بدري

وأضاف بدري قائلاً: «تتمتع دولة الإمارات بسلاسل توريد قوية مع أغلبية الأسواق في العالم ما قلل من تأثير الصعوبات التي واجهها السوق خلال أزمة «كوفيد-19»، حيث استعادت سوق الإلكترونيات الاستهلاكية في الإمارات قدرتها على الربط مع المنتجين حول العالم خلال فترة وجيزة.»

وأشار بدري إلى أن مجموعة «إيروس» عززت خلال 2022 حزمة معروضاتها من العلامات التجارية الجديدة واستطاعت تعزيز ثقة سكان الدولة وزوارها بالمنتجات التي توزعها ما أسهم في حصولهم على أجهزة أفضل وذات إمكانيات أعلى. وقال: «إن بطولة كأس العالم لكرة القدم 2022 رفعت الطلب على أجهزة التلفاز ذات الشاشات الكبيرة، إضافة إلى مكبرات الصوت، حيث من المتوقع أن تشهد ارتفاعاً كبيراً في المبيعات بنسبة تصل إلى 200%».

وأكد بدري أن الطلب قد ارتفع على الأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية ذات الكفاءة في تقليل استهلاك الطاقة وذات التصاميم الحديثة التي باتت تتحكم في خيارات الشراء، فيما شهدنا ارتفاعاً في مبيعات شاشات التلفزيون الكبيرة والأجهزة المتطورة والمتصلة بالإنترنت، وأجهزة المطابخ ومعدات اللياقة البدنية، إضافة إلى الكمبيوترات المحمولة والهواتف الذكية، إضافة إلى ماكينات القهوة ومعالجات الطعام وأجهزة المنازل الذكية التي تستخدم فيها أجهزة التحكم في الإنارة والمكيفات والكاميرات الخارجية، وغيرها.

وتوقع مدير مجموعة «إيروس» مواصلة السوق التعافي بسبب قوة الدرهم والاستقرار النسبي لأسعار الوقود، إضافة إلى الدعم الكبير للسوق من القطاع السياحي وإطلاق مهرجانات وعروض التسوق خلال الفترة المقبلة، والتي تواكب انطلاق بطولة كأس العالم الشهر المقبل، على جميع المنتجات والعلامات التجارية تقريباً.

الهواتف الذكية

قال زاو ليكون، الرئيس التنفيذي لشركة «هونر» في الشرق الأوسط: «إن الشركة تعتبر سوق الإمارات من أهم أسواقها في المنطقة، حيث تحقق الشركة معدل نمو لمبيعاتها من الهواتف الذكية في الإمارات بنسبة تتراوح بين 10 و15% عبر «المتاجر التقليدية وعبر الإنترنت».



زاو ليكون

وأضاف ليكون، أن مستخدمي الهواتف الذكية في الإمارات يتسمون بالوعي الكبير تجاه استخدام التقنيات الحديثة، وهو ما تعمل الشركة على الوفاء به منذ دخولها السوق، كما تعتبر «هونر» سوق الإمارات سوقاً حيوياً تجاه النمو وتوسيع الانتشار، في الوقت الذي حققت فيه الشركة حصة سوقية في الإمارات بنسبة 5% وفي أسواق أخرى بنسبة تتراوح بين 10% و15%.

وأوضح أن الشركة تركز على طرح هواتف متوسطة السعر لكن في الوقت نفسه تطرح أرفع هواتف قابل للطي خلال الربع الأول 2023، وجميعها تدعم الجيل الخامس، كما توجد مشاورات بين الشركة و«اتصالات من إي آند» و«دو» لطرح هواتفها عبر باقات سعرية.

نمو إيجابي

قال فيكاس تشادا، الرئيس التنفيذي لمجموعة «جمبو»، عن قيمة سوق الإلكترونيات الاستهلاكية والأجهزة الكهربائية المنزلية خلال عام 2022: «إن إيرادات السوق قد تصل إلى 14 مليار درهم العام الجاري، مقارنة بنحو 12 مليار درهم عام 2021، مدعوماً بتعافي قطاع التسوق وانطلاق بطولة كأس العالم وإصدار منظومة التأشيرات الجديدة في الإمارات».

كما أن معدل نمو السوق المتوقع خلال 2022 مقارنة بعام 2021، يتراوح بين 15% إلى 20%، مقارنة بفترة «كوفيد-19» حيث تفوقت التجارة الإلكترونية على مبيعات التجارة التقليدية



فيكاس تشادا

وأرجع تشادا أسباب النمو الإيجابي إلى زيادة الإقبال على مراكز التسوق التقليدية، لاسيما خلال عطلات نهاية الأسبوع، ما ينتج عنه ارتفاع واضح في المبيعات ومع انخفاض فارق الخصومات بين المتاجر التقليدية والمتاجر والمنصات الإلكترونية، حيث يسمح المتجر التقليدي للمتسوق بإلقاء نظرة على المنتج واختباره قبل الشراء

وعن أبرز الاتجاهات الرئيسية في سوق الإلكترونيات في الإمارات حالياً، قال تشادا: «نشهد اليوم تحولاً في زخم العلامات التجارية من المستوى الثالث إلى المستوى الأول، ومع القيود التي فرضت على سلسلة التوريد الخاصة بالرقائق، تمكنت العلامات التجارية من المستوى الأول فقط من الحفاظ على إمدادات منتجاتها، وتقود هذه الميزة إلى جانب مستويات الخدمة القوية العملاء إلى رؤية القيمة في الإنفاق الإضافي، كما تستثمر العلامات التجارية من «المستوى الأول بكثافة في هذه السوق مما يؤدي إلى سيطرتهم بشكل أفضل على السوق

وعن المنتجات الأكثر مبيعاً في المتاجر التقليدية والإلكترونية، أوضح تشادا أن المتاجر التقليدية تباع الهواتف الذكية والتلفزيونات والأجهزة الذكية، مثل المكانس الكهربائية ومجففات الشعر بشكل كبير، بينما يبدو لنا أن المنتجات المتميزة في فئات الهواتف الذكية والحواسيب المحمولة تحقق مبيعات جيدة عبر الإنترنت

وبالإشارة إلى معدل نمو مبيعات «جمبو» عبر الإنترنت في الإمارات خلال 2022 قال: «نمت مبيعات الشركة عبر الإنترنت بنسبة 40% العام الجاري تقريباً مقارنة ب 2021 وهي نسبة أعلى بكثير من نمو السوق». وتابع: «شهدت جمبو نمواً مضاعفاً في الربعين الماضيين من 2022، وستحافظ على هذا المسار حتى نهاية 2022 وتعمل منذ 5 عقود في قطاعات أعمال مختلفة، وتعتبر تجارة التجزئة واحداً من قطاعات الأعمال، وتعمل على تعزيز تجارة التجزئة وأعمال «التوزيع

دايكن»: 1.84 مليار درهم سوق المكيفات في الدولة»

قدرات شركة «دايكن» اليابانية، التي تتخذ من دبي مقراً إقليمياً لها، حجم سوق حلول تكييف الهواء في الإمارات بنحو 1.835 مليار درهم «500 مليون دولار»، مشيراً إلى أن السوق المحلي شهد نمواً العام الجاري بنحو 10%، مقارنة بعام 2021% فيما نمت مبيعات الشركة في الدولة بنحو 20

وقال تونا غولينك، نائب الرئيس في شركة «دايكن» الشرق الأوسط وإفريقيا: «إن الشركة وسعت حضورها في دبي خلال الفترة الماضية عبر افتتاح دايكن مصنعها في المنطقة جبل علي بدبي، لرفع طاقتها للسوق المحلي وإعادة «التصدير إلى دول الخليج العربي ودول المنطقة

وأضاف غولينك، أن أزمة «كوفيد-19» عززت الطلب على أجهزة صحة الهواء والأجهزة الموفرة للطاقة، وهو ما عملت عليه الشركة لترسيخ مكانتها في القطاعات السكنية والتجارية والصناعية، بحلول مبتكرة ومستدامة. وتابع قائلاً:

«نظراً إلى أن أكثر من 80% من مبيعات الشركة الصافية يأتي من خارج اليابان، تعد الأسواق عالية النمو مثل الإمارات، خاصة والمنطقة وإفريقيا ضرورية لتحقيق النمو».

"حقوق النشر محفوظة لصحيفة الخليج. © 2023"