

تحقيق

# «السوبر ماركت» مصابة بعوارض «كارفور»

محمد وهبة

عندما افتتحت شركة «ماجد العظيم هايبر ماركتس» أول فرع لـ «كارفور» في لبنان، في منتصف عام 2013، انطلقت منافسة حادة بين «السوبر ماركت» الكبيرة. الخوف من قدرات هذا «الوافد» الجديد، ذات الأصل الفرنسي والرأسمال الإماراتي، ونموذج أعماله، حفز الجميع على ترك النماذج «المحافظة» التي قامت عليها السوق.

قبل «كارفور»، كان التنافس بين السوبر ماركت يكاد ينحصر بممارسة الضغوط على موردي السلع للحصول على موقع الأفضلية بالمقارنة مع الآخرين، بهدف تحقيق مكاسب يؤمنها هذا الموقع. أبرز هذه المكاسب التسهيلات بدفع ثمن البضائع الموردة، إذ كانت تتيح لأصحاب السوبر ماركت استعمال سيولة الموردين في رأس مالهم، فضلاً عن إجبار الموردين على زيادة سقف الدعاية والتسويق على رفوف السوبر ماركت... أما اليوم، وبعد دخول «كارفور» على الخط، فقد تغيرت القواعد قليلاً، إذ بدا

منذ عام 2013، تضرب سوق السوبر ماركت في لبنان ما يمكن تسميته عوارض «كارفور». يتنافس على هذه السوق عدد محدود من العلامات التجارية. يسعى «كارفور»، الذي يمتلك فرعاً واحداً في «سيتي سنتر»، إلى التوسع والفوز بحصة أكبر من السوق، وهو فاوض، بالفعل، لشراء شبكة فروع قائمة، ما أطلق العنان للشائعات عن احتمال التوصل إلى اتفاق. طالت «TSC»، ثم «سينس»، وأخيراً «شركوتيه عون»



عون: «إن طالبي بد البنت كتر وايا منهم لم يدفع مهرها بعد» (هينم الموسوي)

الزبائن تجعله قادراً على التحكم بالسوق». بلغة السوق، يضرب «كارفور» تحت الحزام، ولا يهمله سعر

المتجر الفرنسي قادراً على اجتذاب الموردين لمصلحته، وبالتالي اعتمد سياسة تقوم على خفض الأسعار وتقديم العروض لجذب المزيد من الزبائن. بلغت هذه السياسة حدّاً دفعت بعض أصحاب وكالات الأدوات المنزلية الحصرية إلى الشكوى من الأسعار المعروضة للسلع والأدوات الكهربائية المبيعة في «كارفور»... يقول أحد أصحاب السوبر ماركت في لبنان، إن «سياسة كارفور التسويقية تضايق الآخرين. هو يملك موارد مالية كبيرة، ويبدو أن الربح والخسارة لا يهمانه على المدى القصير، بل يهّمه خلق ولاءات عند

الكلفة، بل الأهم يكمن في سرعة تصريف البضائع والاستفادة من مبيعات سلع على حساب أخرى. هكذا حفر «كارفور» لنفسه مكاناً أساسياً في السوق، وسرعان ما استحوذ على حصة سوقية مهمة من مبيعات السوبر ماركت في لبنان قياساً على فرعه الوحيد في المجمع التجاري «سيتي سنتر» في الحازمية. مشكلته الوحيدة أنه كان محصوراً بالمكان، صحيح أن موقعه يعدّ جيداً لاستقطاب الزبائن من جهات مختلفة، فهو على مسافة قريبة من الضاحية الجنوبية لمدينة بيروت حيث الوزن الاستهلاكي «معتبر»، وهو

يسعى «سبينيس» منذ فترة طويلة للخروج من السوق اللبنانية

## مؤشر الفرز والمعالجة: سعر «سوكلين» أعلى بأربعة أضعاف

هديك فرفور

نحو 72 دولاراً أميركياً على كل طن نفايات، هو الفارق بين السعر الذي كانت تتقاضاه شركة «سوكلين» والسعر الذي فازت به شركة «الجهاد للتجارة والمقاولات»، في المناقصة الأخيرة لتلزييم فرز النفايات ومعالجتها في مناطق بيروت وجبل لبنان (ما عدا جبيل). بحسب نتائج هذه المناقصة، التي أعلنت يوم الجمعة الماضي، فإنّ السعر المُقدّم من قبل الشركة الفائزة أقلّ بأربعة أضعاف من السعر الذي كانت تتقاضاه «سوكلين». هذه المقارنة لا تهدف إلى تبرير السعر الذي ستتقاضاه شركة «الجهاد للتجارة والمقاولات» واعتباره عادلاً، بل تهدف إلى إظهار حجم الأرباح غير المبررة التي كانت تجنيها شركة «سوكلين» على مدى عقدين من الزمن.

بحسب مجلس الإنماء والإعمار، فإنّ معدل كميات النفايات اليومية المطلوب فرزها ومعالجتها التي تنتجها مناطق بيروت وجبل لبنان، تقدّر بنحو 2600 طن، ما يعني أن

لقاء الأعمال المذكورة على الشكل الآتي: النقل الداخلي: 6,71 دولارات، الكبس: 17,6 دولاراً، التغليف: 14,2 دولاراً. وبذلك يُصبح مجموع

الفارق بين السعيرين يبلغ نحو 187 ألفاً و200 دولار أميركي يومياً. وباحتساب بسيط، يتبيّن أن سوكلين، على سبيل المثال، تقاضت على مدى أربع سنوات ماضية (وهي مُدة تلزييم الشركة الحالية وفقاً لخطة النفايات الحكومية) نحو 273 مليوناً و312 ألف دولار ربحاً إضافياً مقارنة بما ستتقاضاه شركة «الجهاد للتجارة والمقاولات» التي طلبت سعراً ينطوي على الربح الكبير حتماً.

مثلاً، ستتقاضى شركة «الجهاد للتجارة والمقاولات» لقاء فرز الطن الواحد 15,05 دولاراً، فيما كانت تتقاضى «سوكلين» 29,45 دولاراً، بفارق يتجاوز 14 دولاراً. بالنسبة لـ compost (التسبيخ) فإن «سوكلين» كانت تتقاضى لقاء الطن الواحد 28 دولاراً، فيما سعر الشركة الجديدة مُحدّد بـ 9,05 دولارات. اللافت أن «سوكلين» كانت تتقاضى 38,51 دولاراً لقاء أعمال التوضيب والنقل الداخلي والكبس، فيما اعتبرت شركة «الجهاد للتجارة والمقاولات» أن هذه «الخدمات» مشمولة في سعري الفرز والمعالجة. وتتقاضى «سوكلين»

سعر الفرز والمعالجة للطن الواحد الذي تقاضته «سوكلين» 95,96 دولاراً، فيما السعر الذي سيتقاضاه العرب يبلغ 24,10 دولاراً.

### تكاليف معالجة وفرز الطن الواحد من النفايات بالدولار

اتلاف «الجهاد للتجارة والمقاولات» - سوريكو	سوكومي	
\$15,05	\$29,45	الفرز
\$9,05	\$28	التسبيخ
الأسعار الواردة أعلاه تشمل تكاليف النقل والكبس والتغليف	\$6,71	النقل الداخلي
	\$17,6	الكبس
	\$14,2	التغليف
\$24,10	\$95,96	المجموع