



فى ندوة للمركز المصري للدراسات الاقتصادية بالتعاون مع مؤسسة Gateway House

خبراء: التسويق والتعبئة والتغليف أكبر التحديات التى تواجه الصناعات اليدوية

نشرة صحفية

القاهرة - 14 فبراير 2024

عقد المركز المصري للدراسات الاقتصادية، بالتعاون مع مؤسسة Gateway House ، اليوم الأربعاء، ندوة إلكترونية عبر تطبيق زووم، بعنوان: "سبل تحقيق الاستدامة لسلسلة القيمة فى المنتجات الحرفية"، وذلك بمشاركة نخبة من الخبراء والمتخصصين، حيث ناقشت تجارب من مصر والهند فى الصناعات الحرفية وأهم التحديات التى تواجهها.

وأكد المشاركون أن مشكلات التعبئة والتغليف والتسويق هى أكثر التحديات التى تواجه الصناعات الحرفية وهى عوامل مشتركة بين تجربتى مصر والهند، ولمواجهة هذه المشكلة فى مصر أشار باسل رحمي الرئيس التنفيذي لجهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، إلى دراسة فكرة تأسيس شركة متخصصة بالشراكة مع القطاع الخاص لمساعدة الحرفيين فى التعبئة والتغليف والتسويق، وهو ما سيسهم فى نمو وازدهار هذه الصناعات وزيادة القدرة على نفاذ صادراتها وهو ما سينعكس إيجاباً على الاقتصاد المصري.

وعرضت جايا جايتلي مؤسس ورئيس مجلس إدارة Dastkari Haat Samiti الهندية، تجربة مؤسستها فى التغلب على مشكلة التسويق من خلال تجربة إنشاء سوق كبير فى مدينة دلهى يتم من خلاله تسويق منتجات الصناعات اليدوية والحرفية، ويتغير العارضين كل أسبوعين حيث يعرض نحو 150 عارض منتجاتهم من خلال هذا السوق الذى يتضمن منطقة للطعام ومنطقة ثقافية، مطالبة الحكومة بمزيد من المرونة لمساعدة الحرف اليدوية.

وأشارت الدكتورة عقيلة رفعت استشاري الاستراتيجية والتنمية، إلى أهم ما ركزت عليه استراتيجية تطوير الصناعات اليدوية والوصول إلى المناطق التصديرية، وتتمثل فى تعزيز مهارات الحرفيين، حيث تعزف الأجيال الجديدة عن الدخول فى هذه الصناعات، بالإضافة إلى ضعف روابط سلاسل الإمداد، وهناك خطط عمل لتحسين روابط سلاسل الإمداد، لافتة إلى وجود خطط عمل لتنمية التكتلات أى القرى والمناطق التى تشتهر بالحرف اليدوية فى مصر، والبدء بعشر تكتلات، بالإضافة إلى بعض الإجراءات التى توفر للحرفيين الاستدامة المالية والاجتماعية والاهتمام بكبار السن.

من جانبه قال هشام الجزار استشاري التنمية المستدامة، أن الأزمات التى حدثت خلال الفترات السابقة خاصة أزمة كورونا وجهت الحرفيين إلى المنصات الإلكترونية لتسويق منتجاتهم، لضمان الاستمرار والبقاء، لكن بعد انتهاء الأزمة أراد الجميع العودة إلى النظام التقليدي للتسويق من خلال المعارض، حيث لم تحقق فكرة المعارض الافتراضية على الإنترنت النجاح المطلوب خلال الفترة الأخيرة، حيث يفضل مستهلكى هذه المنتجات الحرفية أن يلمسوها بأنفسهم ويتعرفوا على القصص الخاصة بكل قطعة.

وحول قدرة الصناعات الحرفية على تحقيق التوازن بين تحقيق دخل جيد للحرفيين وأن يكونوا على مستوى المنافسة فى الأسعار، أوضح الدكتور بريت ديب سينغ نائب رئيس انفيست انديا Invest India، أن الأسعار ليست من العوامل الأساسية للبيع ولا تمثل الأسعار مشكلة فى التصدير، وهناك طلب كبير على هذه المنتجات فى أسواق التصدير، ويكمن التحدى كما سبق الذكر فى التسويق والتعبئة والتغليف التى تعد من أكبر تحديات الصناعات اليدوية.

ودعت جوزلين الخولى رائدة الأعمال المصرية الشريك المؤسس (Jozee Boutique)، إلى أهمية تبادل الخبرات والمهارات والمنتجات اليدوية بين مصر والهند، وهو ما سيحقق قيمة مضافة للصناعة فى البلدين.

وأكدت الدكتورة عبلة عبد اللطيف المدير التنفيذي ومدير البحوث بالمركز المصري للدراسات الاقتصادية - التى أدارت الندوة - أهمية أن يكون هناك سوق للمنتجات اليدوية وأن تكون منصة للقطاع غير الرسمى، وربط المنظور الجغرافى بالمنتجات وتعظيم الروابط بين سلاسل الإمداد، وتبادل المهارات والخبرات، مشيرة أنه إذا تمت كل هذه الخطوات بشكل صحيح لن يمكن تقليد هذه الصناعات التى تحظى بقيمة تاريخية وثقافية كبيرة. وشاركت مانجيت كريبالاني، المدير التنفيذي لمؤسسة (Gateway House) فى إدارة الندوة.