ملف الشركات الليبية ورجال الأعمال والمدراء الليبيين

9

الاحتياجات للمعرفة التجارية وخدمات دعم الأعمال

يونيو 2021

This project is funded by the European Union

In co-operation with

EU PSL Private Sector Libya

EXPERTISE FRANCE

giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

المؤلفون

أجرى هذه الدراسة والاستبيان الدكتور أنطوان كورونيري ميليت والسيد يحيى غنجور

الشكر والعرفان

يود المؤلفان أن يتقدموا بجزيل الشكر إلى الأفراد والمؤسسات التالية، التي مكنتهم من إعداد هذه الدراسة الاستقصائية وهذا الاستبيان

البعثة الأوروبية في ليبيا وخاصة السيدة / ساندرا جوفين ، السيد. أنتونيس تساموليس

مؤسسة خبراء فرنسا وبالتحديد السيدة سيفيرين بيتر ديستيراكت والسيد ألكسندر شاتيون مونييه

مؤسسة "GIZ" (دجي أي زد)-الدولية للخدمات وخاصة السيدة /سارة صبير والسيدة/ ليا شماليش

وزارة التخطيط الليبية، وزارة الاقتصاد والتجارة الليبية

الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة بليبيا

آن كاترينا بريغوفيتش وأرقام

السيد. محمد المنصوري ، الشركة الليبية للاستثمار أحمد دناف ، الشركة الليبية للاستثمار

السيدة/ سارة بن لامين، مسئولة التواصل بمؤسسة خبراء فرنسا

والسيدة /مارغو هيريكوت مديرة مشروع ومسؤولة الإشراف والتقييم - خبراء فرنسا.

ملاحظة

البيانات والآراء الواردة في هذا الإصدار تخص المؤلفين ولا تعكس بتاتًا وجهات نظر الاتحاد الأوروبي، كما أنه لا يتوجب اعتبار هذا الإصدار على إنه موافقة

يمثل التعرف على الواقع المعقد للقطاع الخاص في ليبيا مسعىً صعبًا حيث يصبح كل جزء من المعرفة الميدانية و ردود الفعل أداة قوية لتقدم الوضع الاقتصادي في ليبيا من خلال المساعدة الفنية المحسنة والمعدلة دائمًا .

هذا بالفعل هو الهدف من هذه النشرة العملية . على الرغم من أن البحث الأكاديمي المتعمق حول القطاع الخاص في ليبيا لا يزال مهمًا لتشكيل مستقبل السياسات العامة ، لذلك فإن استطلاعات الأعمال بمثل هذه الدراسة الاستقصائية تعتبر ذات قيمة للمانحين الدوليين ومنفذي مساعدات التنمية لتحديد مبادرات المساعدة الفنية الضرورية الجديدة وتعديل المبادرات الحالية من أجل إطلاق العنان للإمكانات الاقتصادية الكاملة لليبيا .

ومع ذلك ، فإن البيانات المعروضة في هذا الاستبيان والنتائج ليست ذات صلة بمساعدات التنمية الاقتصادية فقط . بل أنها تعتبر قيمة لمبادرات التنمية الاجتماعية ونوع الجنس ومكافحة الفقر وما إلى ذلك من خلال توفير معلومات مفيدة حول الواقع الحالي المعقد لأصحاب الأعمال والمدراء الليبيين الذين لديهم تأثيرعلى ليبيا بالكامل .لذلك، نشكر الاتحاد الأوروبي وفريق الإتحاد الأوروبي لدعم القطاع الخاص في ليبيا والمشرفين على هذه المساهمة العملية. صحيح أن فرق الاتحاد الأوروبي لدعم القطاع الخاص في ليبيا وفريق خبراء فرنسا يتحملان مسؤولية مشاركة ونشر هذه النتائج التشغيلية التي تم اختبارها على أرض الواقع، والتي ستساعد المشاركين الآخرين في مجال التنمية على لعب دور وإحداث تغييرات إيجابية في السياسات الليبية في جميع المجالات.

محمد الأسود
نائب رئيس الفريق
خبراء فرنسا
سفير ليبيا السابق لدى منظمة اليونسكو
نائب وزير التعليم سابقا

جوليان سميث
مدير البرامج
خبراء فرنسا، ليبيا
تنمية القطاع الخاص

سيفيرين بيتر ديستيراكت
رئيسة الوحدة
خبراء فرنسا
بيئة الأعمال والتكامل الاقتصادي

المقدمة 08

السياق

الأساس المنطقي

الهدف

المنهجية

استنتاجات عامة 10

استهداف المؤسسات المناسبة التي تسهل الاعمال وسلسلة التوريد الحفاظ على فرص العمل وخلقها، وتعزيز بناء قدرات التوظيف وتقوية القدرات وتقديم الدعم المالي لتعزيز النمو ورفع مستوى الوعي

نبذه شخصية عن أصحاب الأعمال والمدراء 15

الجنس

جدول بياني

الملاحظات الرئيسية

العمر

قائمة

الملاحظات الرئيسية

التعليم

قائمة

الملاحظات الرئيسية

المهنة

قائمة

الملاحظات الرئيسية

التوصيات الرئيسية للعمل

خصائص الشركات 20

قطاعات نشاط الأعمال

قائمة

الوضع المالي

قائمة

الملاحظات الرئيسية

نتائج التشغيل المتوقع 2020

قائمة

الملاحظات الرئيسية

التقسيم الجغرافي والموقع

قائمة

الملاحظات الرئيسية

الخبرة في التصدير والاستيراد

جدول بياني

الملاحظات الرئيسية

مسار العضوية في الغرف التجارية

جدول بياني

الملاحظات الرئيسية

التوصيات الرئيسية للعمل

العلاقة بين الشركة ومقدم خدمة دعم الأعمال العامة المحلية 28

رضا الشركات

جدول بياني

الملاحظات الرئيسية

الاستجابة للطلبات

جدول بياني

الملاحظات الرئيسية

جدول بياني

الملاحظات الرئيسية

جودة الاستقبال

جدول بياني

الملاحظات الرئيسية

سهولة الولوج

جدول بياني

الملاحظات الرئيسية
وسائل الاتصال فعالة
جدول بياني
الملاحظات الرئيسية
التوصيات الرئيسية للعمل
أنواع شركات الدعم ذات الأولوية المطلوبة 34
أهم أنواع شركات الدعم بين الموجودات
جدول بياني
الملاحظات الرئيسية
طلب أهم أنواع شركات الدعم لكل وظيفة عمل
جدول بياني
الملاحظات الرئيسية
أهم أنواع الدعم المقترحة غير الموجودة
قائمة
التوصيات الرئيسية للعمل
الصيغ ومجالات المعرفة المفضلة لـ خدمات دعم الأعمال
مجالات المعرفة بالاعمال ذات الأولوية التي تحددها الشركات
جدول بياني
الملاحظات الرئيسية
الصيغ المفضلة لتقديم خدمات دعم الأعمال 41
جدول بياني
الملاحظات الرئيسية
التوصيات الرئيسية للعمل التي يتخذها القراء

أنواع القضايا التي تواجهها وظائف الأعمال 47
قضايا التسويق
جدول بياني
الملاحظات الرئيسية
قضايا الإنتاج
جدول بياني
الملاحظات الرئيسية
مشاكل مالية
جدول بياني
الملاحظات الرئيسية
قضايا الموارد البشرية
قائمة
الملاحظات الرئيسية
قضايا بيئة الأعمال
جدول بياني
الملاحظات الرئيسية
التوصيات الرئيسية للعمل
الخاتمة 55

المقدمة

السياق

تم إجراء هذا الاستطلاع ضمن اطار مشروع الاتحاد الأوروبي لدعم القطاع الخاص في ليبيا EU4PSL الممول من الاتحاد الأوروبي، والذي يهدف إلى دعم نشر وتعليم وريادة الأعمال وتحسين الوصول الى التمويل والدعم المؤسسي للمؤسسات الليبية لتعزيز تنمية القطاع الخاص. حيث تعتبر التنمية القطاعية في ليبيا شرط أساسي للبلاد للحفاظ على نموها الاقتصادي وتنوع مصادره.

يتم تنفيذ مشروع EU4PSL بواسطة مؤسسة خبراء فرنسا وبالشراكة مع"GIZ" الدولية للخدمات التي تتولى المكون الفرعي المتعلق بالغرف التجارية بإعتبارها مراكز عمليات للمعرفة التجارية وخدمات دعم الأعمال. وتأتي هذه الدراسة تحت مظلة هذا المشروع.

الاساس المنطقي

خلال عقود حكم نظام القذافي، كان القطاع الخاص شبه معدوم في ليبيا. اليوم في سنة (2021)، يعمل ما يقرب من 85% من القوى العاملة النشطة في القطاع العام الممول من عائدات النفط. نتيجة لذلك، لا يزال عدد رواد الأعمال الليبيين محدودا جدا وكذلك الأمر بالنسبة لثقافة القطاع الخاص بالإضافة إلى ذلك، أولاً وقبل كل شيء ،فإنه يصعب بناء صورة أصحاب ورجال الأعمال الليبيين.و ثانيًا، يصعب تحديد احتياجات أصحاب الأعمال والمدراء الليبيين فيما يتعلق بمعلومات الأعمال والمعرفة التجارية والتكنولوجيا وخدمات دعم الأعمال.

على الرغم من التحديات الإحصائية القوية ، لا يزال من الممكن الحصول على معلومات الاقتصاد الكلي حول القطاع الخاص الليبي ، ولكن من الضروري جمع المعلومات الاجتماعية والاقتصادية للمساعدة في إنشاء خط أساس للتحقق من الواقع السليم والقابل للتنفيذ لتعزيز دعم مؤسسات القطاع الخاص الليبي خارج قطاع النفط.

الهدف

الهدف من هذه الدراسة هو فهم أفضل لملف تعريف أصحاب الأعمال والمدراء الليبيين خارج قطاع النفط ، وتحديد احتياجاتهم وتوقعاتهم لمعلومات الأعمال والمعرفة التجارية وخدمات دعم الأعمال وتصنيفها، كما ان الهدف الأساسي هو مساعدة الغرف التجارية الليبية على تكييف علاقتها مع خدمات دعم الأعمال التجارية للشركات الليبية وفقًا لملفها واحتياجاتها وتوقعاتها الفعلية.

ومع ذلك، من المهم أيضًا مشاركة هذه البيانات حول القطاع الخاص الليبي مع مجتمع المانحين الدوليين والجهات المنفذة للمساعدات الإنمائية العاملة في ليبيا. في الواقع ، الهدف النهائي هو صياغة خطة دعم دائمة تكون أكثر صلة بتنمية القطاع الخاص في ليبيا بناءً على نتائج اختبار الواقع لهذه الدراسة

لذلك ، تعتبر هذه الدراسة وهذا الاستبيان أدوات عملية ولا يتوقع أن يكون لها تأثير أكاديمي حيث تم تقديم البيانات ونتائج الدراسة في شكل بسيط وقابل للتنفيذ من أجل تسهيل تحويلها إلى مشاريع إنمائية مؤقتة محتملة ، أو ضبط مشاريع التنمية الجارية أو السياسات الحكومية لدعم تنمية القطاع الخاص الليبي.

من أجل نهج أكاديمي أكثر للقطاع الخاص الليبي ، أو تشجيع القراء على مراجعة وقائع اجتماع القطاع الخاص الليبي الذي تم تنظيمه بالاشتراك بين غرفة التجارة وجامعة مصراتة في عام 2019 مع مساهمين أكاديميين من ليبيا وخبراء من جميع مناطق ليبيا، وبدعم من مشروع SLEIDSE الممول من الاتحاد الأوروبي ، والذي تم تنفيذه من قبل مؤسسة خبراء فرنسا ومؤسسة "GIZ" الدولية:

المنهجية

بالنظر إلى التحديات الميدانية والغرض الفعلي للدراسة ، فإن الطريقة المستخدمة لجمع البيانات كانت بسيطة قدر الإمكان حيث تكوّن الاستطلاع من 62 سؤال.

فيما يتعلق بجزء تحديد السمات من الدراسة ، كانت الأسئلة تتعلق بكل من أصحاب الأعمال والمدراء والمشروع .

و أما فيما يتعلق بجزء الدراسة المخصصة لإحتياجات وتوقعات أصحاب الأعمال والمدراء الليبيين ،فقد تم طرح الأسئلة نفسها على المشاركين لكل مرحلة من المراحل الثلاث لدورة الأعمال:

- تخطيط الأعمال.
- عمليات الأعمال التجارية.
- تطوير الأعمال التجارية.

تم إجراء الدراسة عبر الإنترنت على أساس تطوعي عن طريق استبيان الكتروني باللغتين الإنجليزية والعربية وتم توفيره من خلال رابط ويب لأعضاء الغرف التجارية في جميع أنحاء الأراضي الليبية (العضوية في الغرف التجارية إلزامية للمؤسسات الخاصة في ليبيا). شاركت 568 مؤسسة ليبية خاصة في هذا المسح.

يعتبر مستوى المشاركة في الرد على هذا الاستبيان مثير للإعجاب وفقًا لمعايير الإتحاد الأوروبي لإستطلاعات مماثلة في أوروبا.

تحديد

تركز الدراسة على بيانات حول مشغلي الأعمال داخل الاقتصاد الرسمي

الاستنتاجات العامة

تهدف هذه النشرة إلى توفير عمل عملي للمانحين ومنفذي المساعدات الإنمائية الذين يعملون في المجالات الاجتماعية والاقتصادية وتنمية القطاع الخاص ، أو يعملون في مجالات مساعدات التنمية المختلفة ولكنهم حريصون على بناء عملهم على افتراضات دقيقة ومُختبرة واقعيًا وأدوات قابلة للتنفيذ على القطاع الخاص في ليبيا. لهذا السبب ، في هذا الاستبيان ، تعد كل مجموعة من البيانات المقدمة في شكل مخطط بسيط ، يكون للمؤلف القدرة على :

1) صياغة ملاحظات رئيسية قصيرة تسلط الضوء على البيانات الأكثر أهمية.
2) سرد التوصيات الملموسة اللاحقة للعمل من أجل ضبط مشاريع المساعدة الفنية الجارية وتحسين برامج التنمية المستقبلية.

وهكذا فإن كل هذه التوصيات الملموسة للعمل مدعومة بالكامل بأساس منطقي مفصل في الصفحات السابقة.من الأرقام المختارة إلى الملاحظات الرئيسية واقتراحات العمل المحددة ذات الصلة لكل مجال معين من مجالات الاهتمام هي الأساليب التي أوصى بها المؤلفون المتخصصين في مساعدات التنمية مع ذلك ، يمكن استخلاص بعض النتائج العامة من البيانات التي تم جمعها حول ملف تعريف واحتياجات الشركات وأصحاب الأعمال والمدراء الليبيين.

يرجى ملاحظة أن النتائج العامة التالية لا تعكس جميع اقتراحات الإجراءات المحددة التي ذكرها المؤلف في كل فصل من فصول هذا المنشور ، ويمكن العثور على الأسباب التفصيلية في الجزء الأساسي من هذا المنشور.

استهداف المشروع الصحيح

لضبط أفضل للمساعدة التنموية للقطاع الخاص لوضع الشركات الليبية الخاصة وملاكها ومديريها

دعم تنمية القطاع الخاص في ليبيا من خلال تشجيع ودعم ريادة الأعمال ،و تعزز ربحية الشركات القائمة غير المربحة أو الخاسرة ، حيث تمثل هذه الشركات 74.2% من المشاريع الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر في ليبيا .

1) يجب أن تركز مبادرات بناء القدرات لتطوير أعمال الشركات القائمة بشكل أساسي على مدن المجموعة الأولى (الصفحات 20-79 مثل بنغازي ومصراتة وطرابلس وسبها) والتي تركز على 74.2% من الشركات الليبية وحيث يكون لهذه المبادرات أقوى تأثير في الحقل. يجب تعديل الإجراءات ذات الصلة للأشخاص الذين تتراوح أعمارهم بين 30 و 50 عامًا والذين يمثلون 75% من أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين .

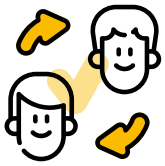
2) ينبغي أن تركز مبادرات بناء القدرات لريادة الأعمال وخلق الأعمال بشكل أساسي على مدن المجموعة 2 (الصفحات 20-79)، أي التي تركز بشكل فردي فقط من 1 إلى 3% من الشركات الليبية.

3) بما أن أصحاب الأعمال التجارية غير المتفرغين والمدراء يمثلون ما يقرب من ثلث المؤسسات الخاصة الليبية ، فمن المهم تصميم وتقديم مساعدة تشغيلية محددة ، من أجل مساعدتهم على تحويل أعمالهم في القطاع الخاص إلى نشاط اقتصادي بدوام كامل وبالتالي تعزيز تطوير القطاع الخاص في ليبيا .

4) يجب أيضًا تصميم دعم خاص للتخفيف من:

أ) المشكلات المحددة التي تواجه 48.6% من المؤسسات التي تواجه صعوبات.

ب) المشكلات المحددة التي تواجه 27% من المؤسسات المتوازنة والمتنامية التي تسعى إلى تحقيق الربحية ، و ج) المشكلات المحددة التي يواجهها 24% من المؤسسات الرابحة والمتنامية بحثًا عن أدوات واستراتيجيات إدارة النمو .



تسهيل التجارة وسلسلة التوريد

لضبط أفضل لمساعدة القطاع الخاص التنموية لنشاط المؤسسات الليبية الخاصة

1) يحتاج أصحاب الأعمال والمدراء الليبيين ويسعون للحصول على مزيد من المعلومات العملية وآليات الوصول إلى الأسواق بشأن فرص التصدير في الأسواق الخارجية حيث أن 90.9% منهم لم يصدروا قط.

2) ومع ذلك ، في مجال الاستيراد والتوزيع للسلع والمنتجات الموجهة للتصدير ، فإنه هناك حاجة ماسة لمساعدة الشركات في عمليات الاستيراد وتسهيل ودعم إجراءات التصدير.

3) تعتبر التجارة والخدمات من القطاعات الاقتصادية الرئيسية لدعم الأعمال حيث أنها تركز 80,9% من نشاط الشركات الليبية.

4) فيما يتعلق بقطاع التصنيع، فإن دعم الشركات الليبية في التحول المتزايد لمنتجاتها شبه الخام أو التخصص في قطاعات السوق ذات أسعار التجزئة المرتفعة تقليديًا مثل السلع الفاخرة أو العضوية يعتبر أولوية يجب الاهتمام بها ، من أجل زيادة القيمة المضافة لمنتجاتها في الأسواق الدولية.

5) يعتبر تنظيم تبادل قطع الغيار وشراء المواد الخام على أساس محلي / إقليمي أمرًا مهمًا ، من أجل التخفيف من الأسعار المرتفعة وصعوبات العرض التي تواجهها المؤسسات.

6) تنفيذ السياسات والإجراءات القطاعية / العنقودية لتعزيز إمكانات المؤسسات القائمة.

الحفاظ على خلق فرص العمل التي تعزز قابلية التوظيف

لضبط أفضل لمساعدة القطاع الخاص التنموية لنشاط المؤسسات الليبية الخاصة .

تواجه الشركات الليبية نقصًا في الموظفين المؤهلين التشغيليين العامين والفنيين وموظفي الإدارة الوسطى ، ولا تستفيد من التقنيات المبتكرة في التجارة الإلكترونية والبحث والتطوير والتسويق ولا فرص التوظيف المحلية.

1) الحاجة إلى إنشاء قواعد بيانات محلية للباحثين عن عمل وشركات التوظيف ، وإقامة شراكات بين الجامعات المحلية والغرف التجارية لتنظيم معارض التوظيف للخريجين الشباب ستكون أدوات توظيف ذات صلة.

2) التعليم والتدريب التقني والمهني الموجه نحو الطلب في المؤسسات (التعليم والتدريب التقني والمهني). بما في ذلك خريجي الجامعات الشباب (صقل المهارات) من خلال الشراكات بين الغرف التجارية والجامعات المحلية والجمعيات المهنية من شأنها تنشيط خلق فرص العمل وتعزيز القابلية للتوظيف.

3) ينبغي النظر في تنظيم الوعي المتبادل والروابط بين الشركات المحلية وأصحاب المصلحة المحليين في البحث والتطوير والابتكار داخل الجامعات المحلية: على سبيل المثال ، يمكن للغرف التجارية في بنغازي ومصراتة وغريان وطرابلس والزنتان استخدام مراكز الريادة والابتكار والفاب لاب داخل جامعاتهم المحلية لتلبية احتياجات المؤسسة

4) فيما يتعلق بتعليم ريادة الأعمال والدعم التشغيلي ، يبدو أن شراكات غرف التجارة والجامعات هي قنوات مناسبة لتلبية احتياجات رواد الأعمال في المستقبل.

بناء وتعزيز القدرات

تحسين خدمات التدريب ودعم الأعمال لأصحاب الأعمال والمديرين الليبيين.

1) يجب أن تكون طريقة تقديم خدمات دعم الأعمال مختلفة وفقًا لنوع الدعم المقدم ، أي: يجب أن يكون التدريب عبر التواجد الفعلي المكاني ، بينما قد تكون الموارد عبر الإنترنت والتسليم الخيار الأول "لكيفية" الأدلة العملية والمعلومات الاقتصادية التشغيلية المنتظمة. بالنسبة لمراكز تيسير الإجراءات الإدارية التي يقدمها مقدمو خدمات دعم الأعمال ، يجب تحديد طريقة التزويد وفقًا للمنطقة.

2) يجب تفضيل التسليم المباشر من خلال مكاتب مخصصة يعمل بها أشخاص أو الشباك الموحد للتعامل مع عدد كبير من الحالات المحددة في مجالات إدارية معينة (مثل الجمارك والإجراءات التجارية وما إلى ذلك) ، وفي مجالات أخرى أكثر مباشرة (مثل التسجل التجاري) ، يمكن اعطاء الأولوية للإجراءات عبر الإنترنت.

3) في بلدان النزاع وما بعد النزاع التي تعاني من نقص متكرر في الكهرباء والإنترنت ، مثل ليبيا ، قد يقوم الأشخاص بتطبيق أدلة عبر الإنترنت للإجراءات المعمول بها ، لكنهم ما زالوا يفضلون المكاتب المخصصة التي يديرها أشخاص مدربون جيدًا. من الناحية المثالية ، يجب إعادة تجميع خدمات التيسير الإداري أو "الشباك الموحد " في الأماكن العامة ضمن مزودي خدمات دعم الأعمال المحلية مثل غرف التجارة في ليبيا.

توجيه الدعم المالي

لتعظيم الوصول الحالي والمستقبلي إلى مبادرات التمويل.

1) رسم خريطة لجميع مبادرات وآليات وعروض الوصول إلى التمويل المتاحة للمؤسسات الخاصة في ليبيا.

2) القيام بأنشطة دعائية واسعة النطاق ومكثفة حول مبادرات قنوات التمويل والحلول التي تقدمها ليبيا لحل مشكلة نقص الوعي والمعلومات لأصحاب الأعمال والمدراء .

3) إعادة تجميع جميع عروض الوصول إلى التمويل (المبادرات والآليات ومقدمي حلول التمويل الأصغر) وإنشاء وصول محلي لنقاط الاتصال المالية أو المكاتب المشتركة للمؤسسات - على سبيل المثال الموجودة داخل غرفة التجارة المحلية - من أجل تسهيل وصول المؤسسات إلى حلول التمويل.

4) تنظيم مؤتمرات حول أسعار المعاملات المالية وأسعار صرف العملات والقيود المالية أمر ضروري لأنها تعرقل أنشطة الاستيراد وتؤثر على تنمية معظم المؤسسات الليبية.

تعزيز النمو

لتعظيم احتمالات نمو المشاريع الليبية القائمة.

إلى جانب الدعم المالي ، فإن التدريب ، والتوجيه ، والتعلم من الأقران والاستشارات هي أكثر أنواع الدعم التشغيلي المطلوبة التي يتوقعها أصحاب الأعمال والمدراء الليبيون. على سبيل المثال ، "معلومات الأعمال والمؤتمرات الاستشارية" ، مثل الأنشطة المتعلقة بمواضيع الأعمال التشغيلية التي بدأتها أنشطة مشروع الممول من الاتحاد الأوروبي ، تزود بانتظام أصحاب الأعمال والمدراء الليبيين بمعرفة تجارية تشغيلية محددة وأدوات ومعلومات اقتصادية EU4PSL و SLEIDSE أثبتت شعبيتها.

1) توفير دورات تدريبية تركز على المواضيع ذات الأولوية لأصحاب الأعمال والمدراء الليبيين مثل تقنيات تعزيز المبيعات، وتقنيات الاحتفاظ بالعملاء، ومراقبة الجودة، والتسويق الرقمي ، وتقنيات تطوير الأعمال (مثل إعادة تصميم وتطوير الاعمال في بلد ما وفق نموذج 360 درجة) حيث تكون نماذج الأعمال المستخدمة أساسية ولديها الكثير من الإمكانات للنمو مع إعادة عرض نماذج الأعمال السهلة والرخيصة في كثير من الأحيان.

2) تسهيل الوصول إلى أحدث الإحصاءات والمعلومات العملية الاقتصادية والقطاعية عن الأسواق المحلية والإقليمية والوطنية والدولية.

3) نشر وبث أدلة عملية "لكيفية" التي تمثل مبادرات عملية ومباشرة إلى النقطة التي يسعى إليها أصحاب الأعمال والمدراء الليبيون.

4) تمكين مدفوعات بطاقات الائتمان عبر الإنترنت لزيادة مبيعات ودخل الشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال الوصول إلى عملاء جدد بعيدًا.

5) تنظيم فعاليات محلية صغيرة مخصصة للتواصل والعلاقات بصورة منتظمة، مثل تلك التي تنظمها شبكة مجتمع أعمال غرف التجارة من اجل تشجيع المشورة غير الرسمية والتوجيه والتعلم من الأقران بين رجال الأعمال والمهنيين التجاريين.

6) توضيح الغموض التنظيمي المحلي من خلال تنظيم ورش عمل محلية تجمع السلطات المحلية وغرف التجارة ومجتمع الأعمال من اجل وضع تفسير وتنفيذ وممارسة فريدة وواضحة لاي تنفيذ محلي غير واضح للوائح الوطنية والمحلية.

رفع الوعي وتعزيزه

لتحسين التواصل / الاتصال بخدمات دعم الأعمال وإجراءات تطوير قطاع العلاقات العامة / ضريبة القيمة المضافة.

على الرغم من العرض المحسن والمتزايد بشكل كبير في خدمات دعم الأعمال ، إلا أن القليل من المؤسسات هي في الواقع غير موجودة.

1) يجب إجراء عمليات تواصل قوية من أجل توعية أصحاب الأعمال والمدراء الليبيين بتوافر خدمات دعم أعمال جديدة وأفضل.

2) يجب نشر أدوات دعم اتصالات محددة محليًا لربط مقدمي خدمة دعم الغرف / الأعمال التجارية بشكل أكثر إحكامًا بأصحاب الأعمال والمدراء الليبيين.

3) يجب أن يقترن أي تحسين تقدمه خدمات دعم الأعمال باتصال محلي قوي. يجب أن تتمتع خدمات دعم الأعمال المحسّنة والأكثر استهدافًا بتواصل عميق للغاية مع الشركات المستفيدة المحتملة.

4) يجب أن تستهدف حملات التوعية المتمايزة والمستهدفة لخدمات دعم الأعمال الجديدة والأفضل 48.6% من الشركات التي تعاني صعوبات ، ثم 27% من الشركات المتوازنة والمتنامية للربح ، ثم تستهدف 24% من الشركات المربحة والمتنامية التي تبحث عن أدوات واستراتيجيات إدارة النمو.

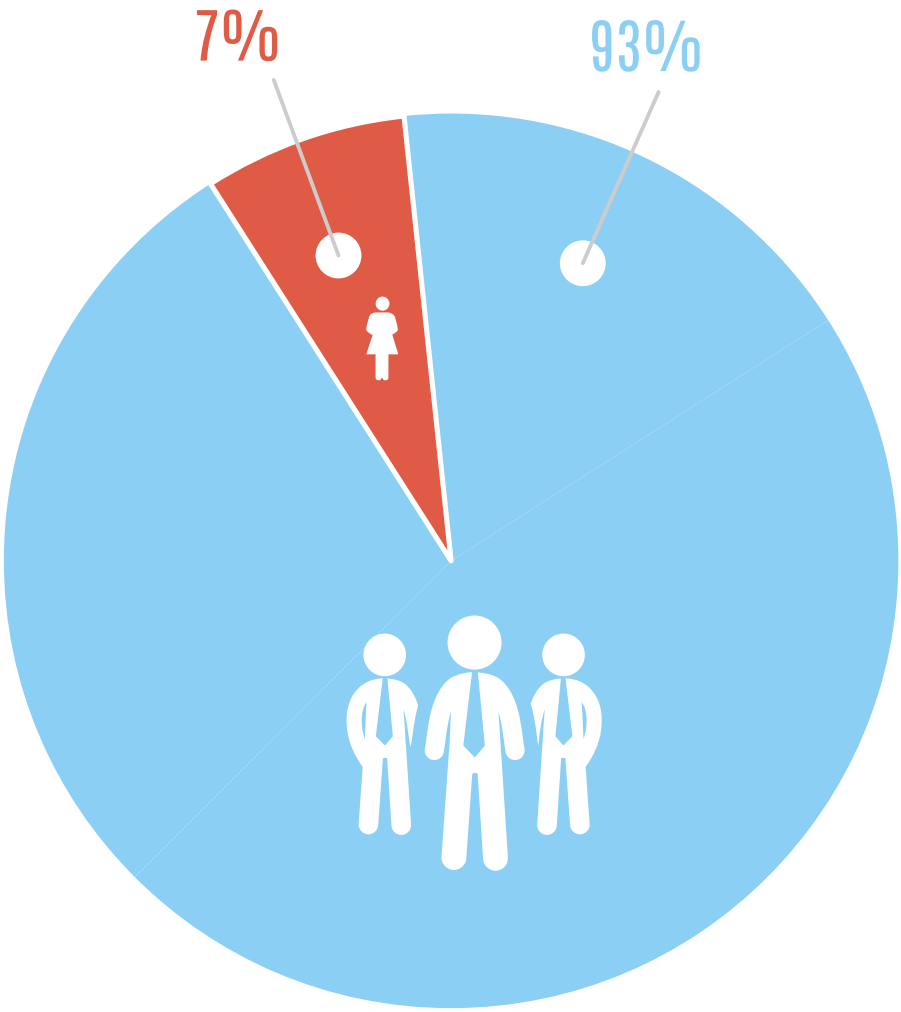
5) يجب تطوير أدوات رصد التواصل وتقييمها واستخدامها بحيث يمكن للغرف التجارية ومقدمي الخدمات التجارية العامة إجراء تقييم ذاتي لتأثيرهم على المستفيدين المحتملين وتعديل إجراءات الاتصال الخاصة بهم وفقًا لذلك.

6) يعد تجديد مقر الغرف التجارية مهما وذات أولوية، حتى تتماشى مع تنفيذ خدمات دعم أعمال جديدة وبشكل أفضل. وتضع الغرف التجارية كمراكز محلية للمعرفة والخدمات التجارية.على سبيل المثال ، يمكن للغرفة التجارية في بنغازي ومصراتة والاتحاد العام لغرفة التجارة تبني أماكن جديدة وحديثة ، والتي يمكن أن تعرض وتقدم خدمات دعم الأعمال المتاحة للشركات وفقًا لذلك. فإذا كانت خدمات دعم الأعمال الجديدة والمحسنة ستفيد جميع الشركات في ليبيا ، فإن المساعدة الفنية لتطوير التصميم الداخلي والدعم المالي لأعمال التجديد أو البناء هي الآن الأكثر أهمية.

7) ينبغي تصميم الإجراءات الداخلية لإدارة طلبات الدعم أو تعزيزها في جميع الغرف التجارية ومقدمي الخدمات التجارية الآخرين بحيث يمكن إخطار الأعضاء بشكل منهجي بالتقدم المحرز في طلباتهم.

8) التواصل مع النساء من أجل تشجيعهن على التسجيل الرسمي لأنشطتهن التجارية الأساسية (من أجل الحصول على حلول التمويل على سبيل المثال) ، لأن 7% فقط من أصحاب الأعمال والمدراء الرسميين في ليبيا هم من النساء. يجب أن تركز إجراءات التواصل هذه على المجموعة الثانية من المدن (الصغيرة و / أو الريفية) حيث توجد حاجة ماسة لريادة الأعمال وتشكل هذه المدن نسبة 1.1 % إلى 3 % فقط من الشركات الليبية كما قد تكون ريادة الأعمال للنساء أكثر صعوبة في هذه المدن.

لمحة عن أصحاب ومدراء الأعمال



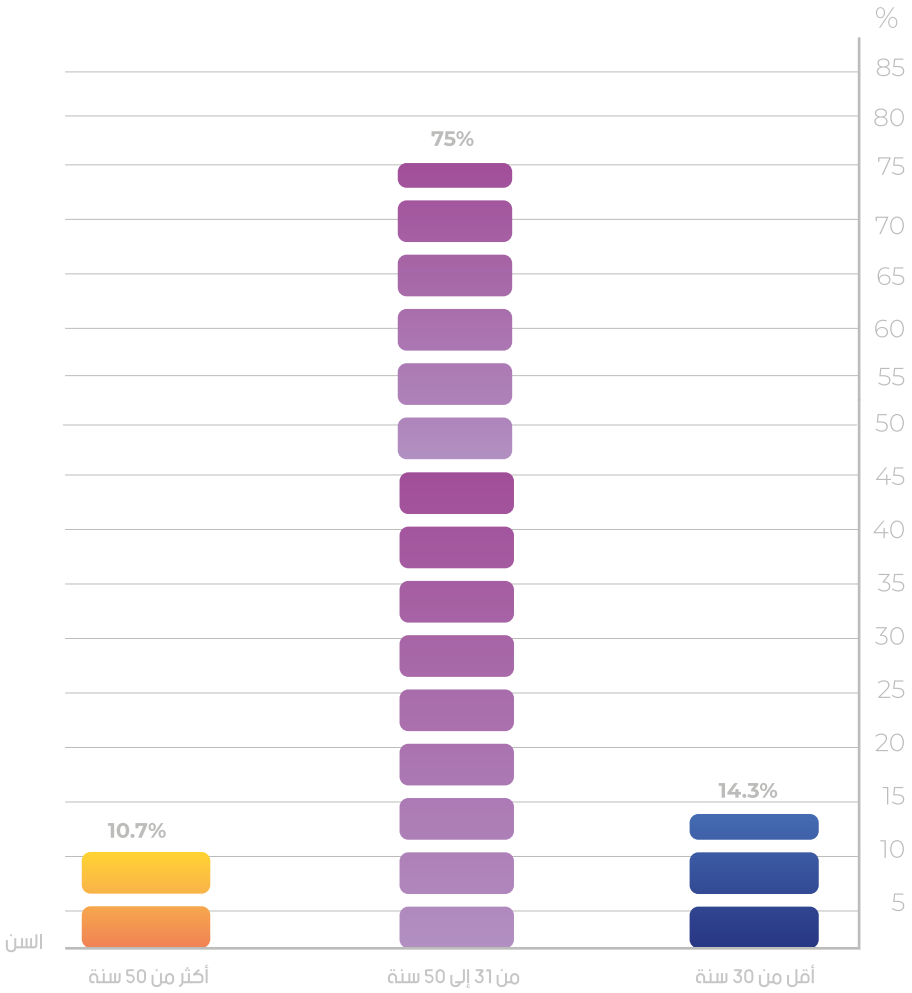
نسبة رجال وسيدات الأعمال والمدراء

الملاحظات الرئيسية

فقط من أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين من النساء و 93% هم من الرجال. في حين أن هذه الفجوة بين الجنسين شاسعة، أن مبادرات بناء القدرات في مجال 7% ريادة الأعمال التي تنفذها مؤسسة خبراء فرنسا وحاضنات المشروعات الجديدة والمسرعات ومختبرات التصنيع(فاب لاب) بالجامعات ومناهج ريادة الأعمال التي تم تجهيزها داخل الجامعات في جميع أنحاء ليبيا تعكس المستوى الكبير من مشاركة الشابات.

غالبا ما يكون عدد الشابات اللاتي تم اجتذابهن متكافئا بفضل الحصص المقررة لكل جنس، غير أن مخرجات المشروع تعكس كذلك أن النساء يتمتعن بمعدل أعلى من التعلم والمرونة والتقدم والنجاح. لذلك فإنه في حين أن الفجوة بين الجنسين هي حقيقة مؤكدة فإن العدد القليل جدا من صاحبات ومديرات الأعمال في ليبيا قد يعكس أيضا أن العديد منهن ليس لديهن أعمال مسجلة بصورة رسمية للأسباب نفسها مثل العديد من رواد الأعمال الشباب ولكن أيضا لأسباب تتعلق بالمحافظة الاجتماعية.

الفئات العمرية



الفئات العمرية لأصحاب الأعمال والمدارء

الملاحظات الرئيسية

من أصحاب الأعمال والمدراء الليبيون بين 31 و 50%

سنة أي منتصف العمر بشكل فردي.

الشباب دون سن 30 عامًا وكبار السن فوق سن 50

هم أقلية و يمثلون على التوالي فقط 14.3%و

10.7% - أي بشكل عام 25% فقط من أصحاب

الأعمال الليبيين والمديرين.

المستوى التعليمي

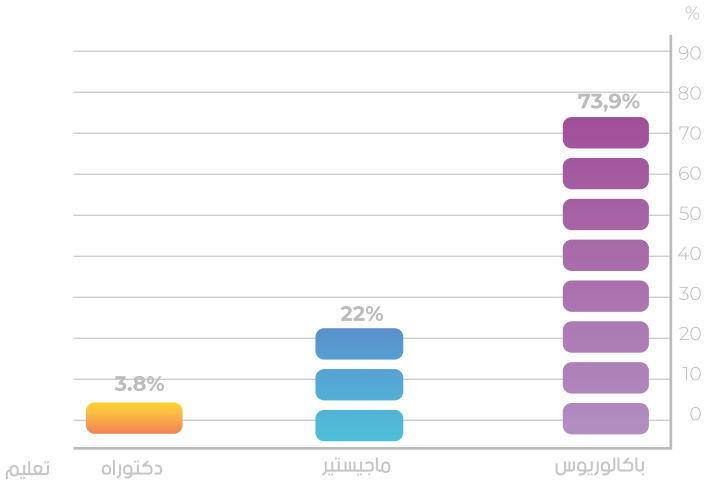
الملاحظات الرئيسية

تشير البيانات إلى أن 73.7% من أصحاب الأعمال والمدراء حاصلين على تعليم جامعي وأن 26.3%يمارسون الأعمال التجارية دون أي تعليم جامعي.

معظم أصحاب الأعمال والمدراء الليبيين لديهم تعليم أساسي (بكالوريوس) إلى متوسط (ماجستير). يمكن الافتراض أن أصحاب الأعمال والمديرين قد أنشئوا أعمالهم التجارية الخاصة بعد الانتهاء من التعليم العالي.

الجامعة هي قناة ملائمة لتزويد طلاب المستقبل في جميع التخصصات بتعليم اختياري وعملي حول ريادة الأعمال من اجل ولادة جيل جديد من رجال الأعمال وسيدات الأعمال يتمتعون بمعرفة جيدة في مجال ريادة الأعمال تعد الشراكة بين غرف التجارة والجامعات في مجال تعليم ريادة الأعمال نموذجًا ملائمًا لإعداد أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين المستقبليين لتحديات ريادة الأعمال الملموسة.

75% من أصحاب الأعمال والمدراء الليبيون هم ما بين 31 و 50 سنة.



مستوى تعليم أصحاب ومدراء الأعمال

الملاحظات الرئيسية

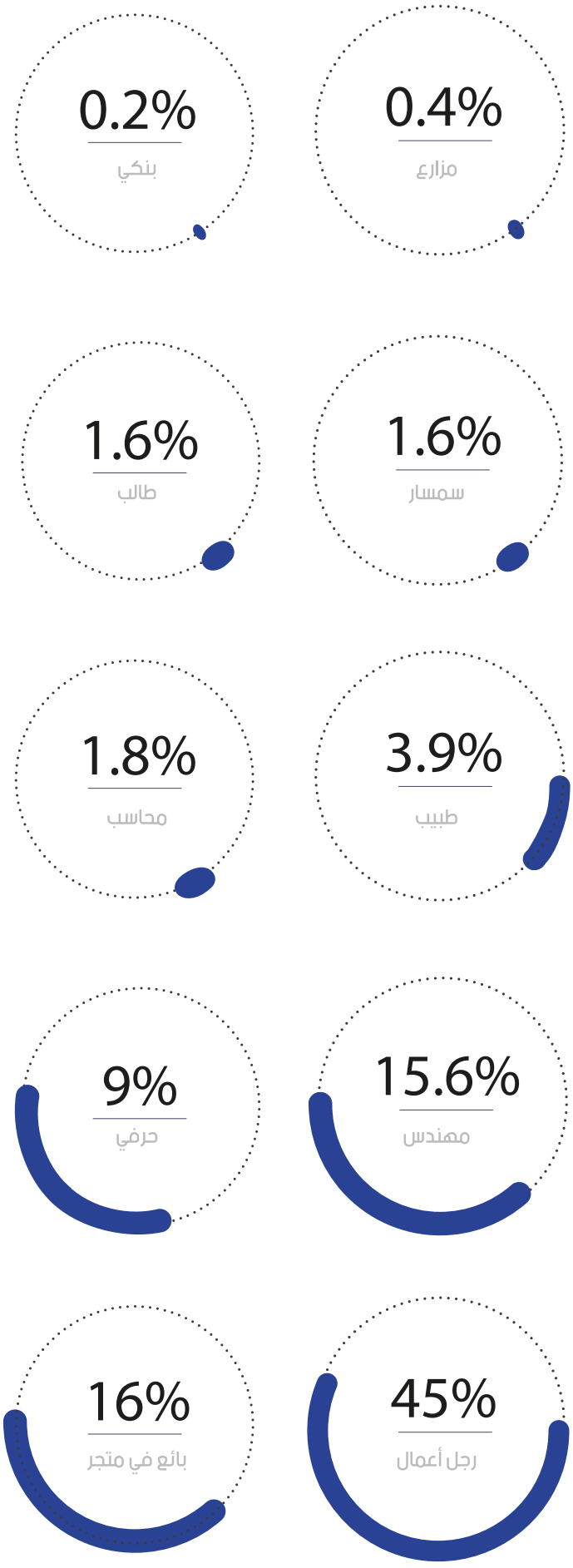
نلاحظ مجموعتين من أصحاب الأعمال والمدراء الليبيين:

تتكون المجموعة الأولى من أشخاص يصفون أنفسهم بأنهم أصحاب اعمال ومدراء متفرغون.

مجموعة أخرى ومديرون يصفون أنفسهم بأنهم أصحاب أعمال بدوام جزئي ومديرون لديهم وظيفة رئيسية أو ثانوية إضافية. 72% فقط من أصحاب الأعمال والمديرين متفرغون للعمل بدوام كامل.

أي أن رجال الأعمال 45% + الحرفيين 9% + البائعين في السوق 16% + الوسطاء(السماسرة)1,6% + المزارعون 0,4% يمثل أصحاب الأعمال والمديرون بدوام جزئي 28,2%:

أستاذ محاضر5,7% + طالب 1,6% + خبير مالي 1.8% + مصرفي 0,2% + طبيب+3,9% مهندس 15,6 نلاحظ أن ما يقرب من ثلث أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين ليسوا ناجحين بدرجة كافية أو ليسوا على درجة كبيرة من الثقة في أعمالهم أو في بيئة الأعمال ليكرسوا له 100% من وقتهم.



توزيع أصحاب ومدراء الأعمال حسب المهنة

التوصيات الرئيسية لاتخاذ إجراء من قبل القراء

1) إجراءات لتشجيع النساء على تسجيل أنشطتهن التجارية بشكل رسمي.

2) يجب أن يستهدف دعم القطاع الخاص الليبي بشكل أساسي الأشخاص الذين تتراوح أعمارهم بين 30 و 50 عامًا والذين يمثلون 75% من أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين.

3) يجب أن يستهدف التواصل لتعزيز ريادة الأعمال داخل المجتمع المدني بشكل أساسي الأشخاص الذين تقل أعمارهم عن 30 عامًا والذين يمثلون 14.3% فقط من أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين.

4) توجد فرصة كبيرة وحاجة قوية لتصميم وتقديم خدمات دعم أعمال محددة ودعم تشغيلي خاص لأصحاب الأعمال بدوام جزئي والمديرين الذين يمثلون ما يقرب من ثلث الشركات الخاصة الليبية ، من أجل مساعدتهم على تحويل أعمالهم في القطاع الخاص إلى نشاط اقتصادي بدوام كامل.

6) الغرف التجارية هي الهيئة الأكثر تمثيلا للمؤسسات في ليبيا ، ويبدو أن الشراكات الجامعية هي قنوات مناسبة لتلبية احتياجات رواد الأعمال في المستقبل.

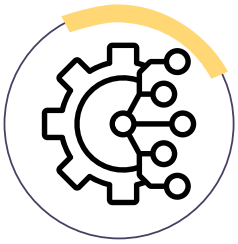
لمحة عن اصحاب الاعمال

46.4%

خدمات

34.5%

تجارة



19%

تصنيع

الشركات الليبية حسب الانشطة القطاعية

(خارج قطاع النفط)

الملاحظات الرئيسية

* ينشط أصحاب الأعمال والمديرون الليبيون بشكل أساسي في قطاعي التجارة والخدمات اللذين يمثلان 80.9% من الأنشطة بينما يمثل قطاع الصناعة 19,1% فقط من الأنشطة الاقتصادية.
* تظهر البيانات المبينة في هذا التقرير أن الأنشطة التجارية هي في الأساس أنشطة استيراد حيث أن 90.9% من أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين لم يصدّروا قط.

حالة العمل والوضع المالي للمؤسسات

الملاحظات الرئيسية

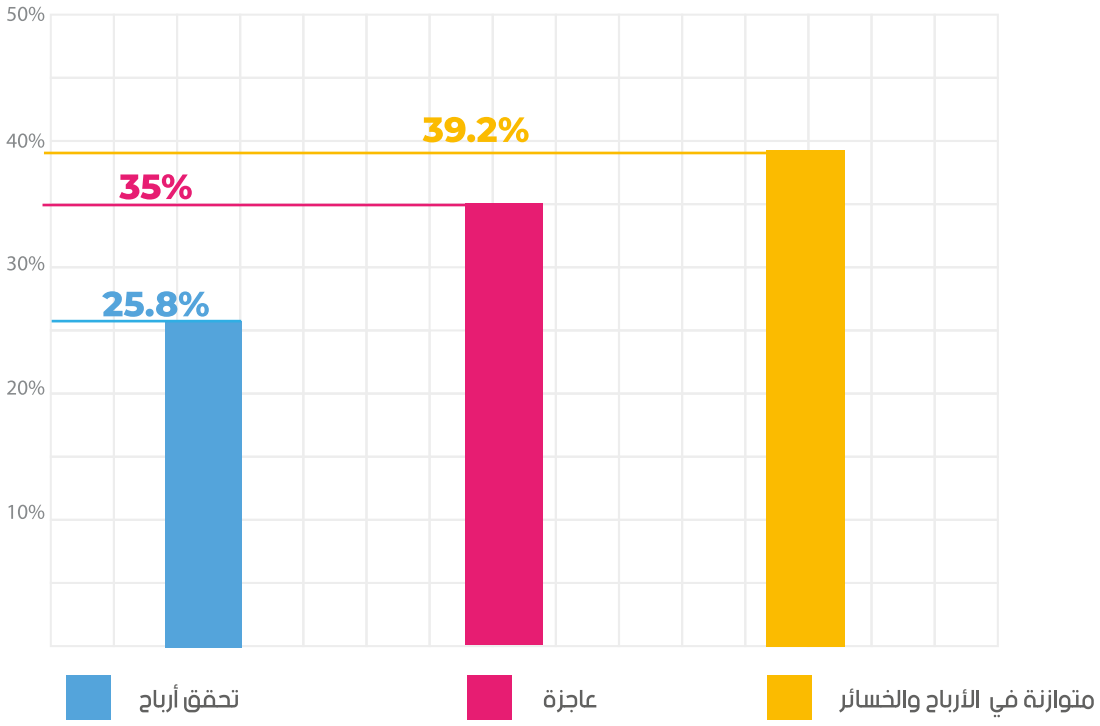
تشير البيانات إلى أن الشركات الليبية الخاصة مقسمة بالتساوي تقريبًا بين الشركات الناشئة في مراحل النمو المختلفة (50.7%) والشركات القائمة49,3%

الشركات الناشئة المتنامية والمربحة 10,4% والشركات القائمة 14% تمثل فقط 24,4% من الشركات الليبية الخاصة.

تمثل الشركات الناشئة التي تتطور وتنموا بدون أرباح والمستقرة ذات خسارة وأرباح متوازنة 27% من المؤسسات الخاصة الليبية.

ومع ذلك، فإن الشركات الناشئة في مرحلة التطوير المبكرة، أي الشركات الهشة والقائمة المتعثرة التي تعاني من خسائر بمعنى أنها تواجه صعوبات، تمثل 48,6% من المؤسسات الخاصة الليبية.

الشركات المتوقع أن تحقق نتائج تشغيلية في سنة 2020



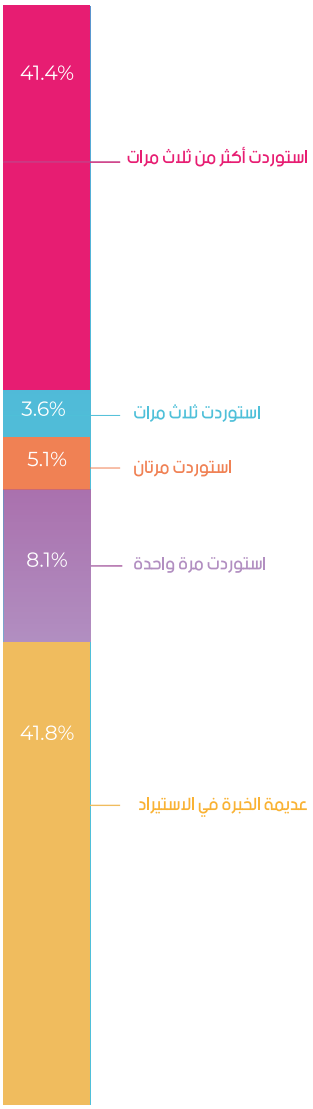
النتيجة التشغيلة المتوقعة لعام2020

الملاحظات الرئيسية

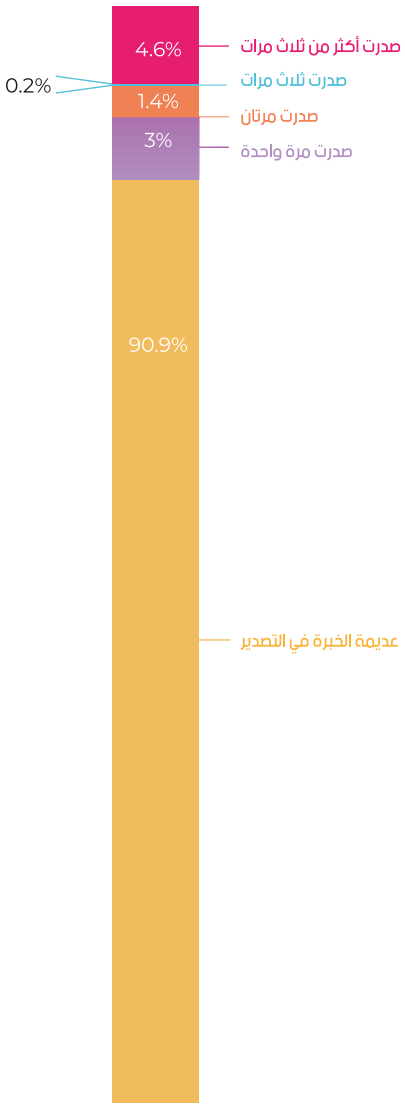
من المتوقع أن تحقق ربع الشركات الليبية أرباحًا في عام 2020 ، ومن المتوقع أن يكون 74.2%من الشركات الليبية غير مربحة أو حتى خاسرة في 2020. لذلك ، فإن التحدي الذي يواجه تطوير القطاع الخاص في ليبيا ليس فقط نقص ريادة الأعمال والمؤسسات الخاصة ، ولكن أيضًا صعوبة إنشاء أو الحفاظ على الشركات المربحة.

الشركات المتوقع أن تحقق نتائج تشغيلية في سنة 2020

الشركات الليبية ذات الخبرة في الاستيراد



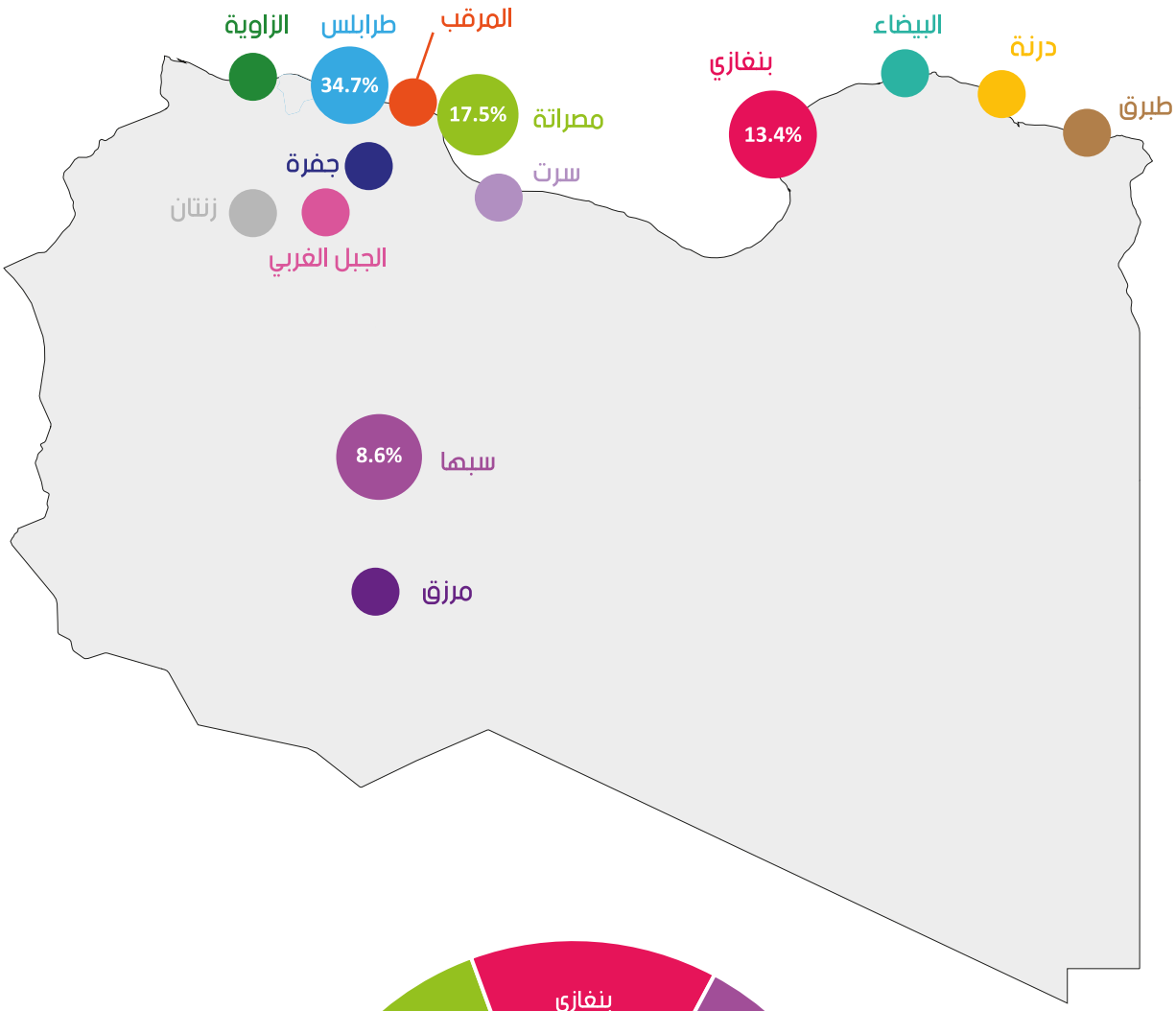
الشركات الليبية ذات الخبرة في التصدير

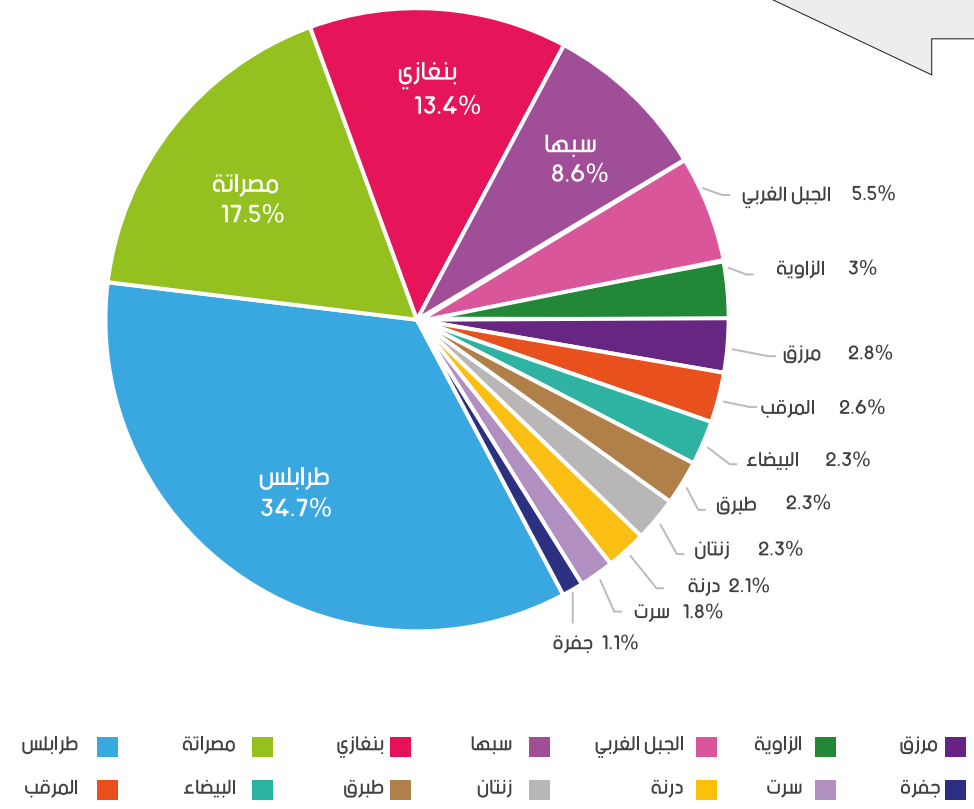


الملاحظات الرئيسية

الشركات الليبية لديها خبرة محدودة أو معدومة في تصدير المنتجات. يعتبر القطاع الخاص الليبي بشكل أساسي اقتصاد استيرادي.

يمكن أن يفسر الافتقار إلى المعلومات حول فرص التصدير وامكانيات التصدير والإجراءات أن 90.9% من أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين لم يصدّروا أبدًا للخارج. ولكن يجب أيضًا مراعاة أن هناك عددًا قليلاً جدًا من المنتجات الليبية (خارج إطار النفط) يمكنها المنافسة في المنطقة الأوروبية والدولية في السوق. وعند تنافسها، فإن هذه المنتجات القليلة توفر هوامش ربح قليلة للشركات الليبية ، لأن هذه المنتجات تكاد تكون غير معالجة (خام) أو متحولة بشكل محدود ، وهي تشمل بشكل أساسي قطاعات الاقتصاد العالمية التي تشمل على نحو تقليدي أسعار منخفضة للغاية في السوق.





نسبة الشركات التابعة لدائرة اختصاص كل غرفة

نلاحظ مجموعتين مختلفتين.

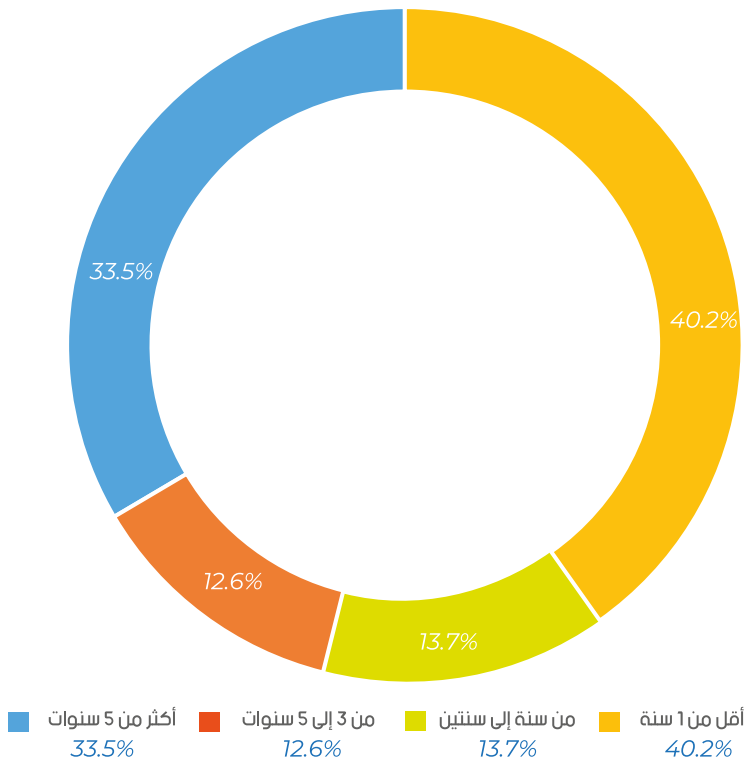
المجموعة الأولى : طرابلس: 34.7% مصراتة:17,5% بنغازي: 13.4% سبها: 8.6% أي ما مجموعه 74.2% من أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين.

المجموعة الثانية: تجمع المدن الصغيرة 1.1% حتى 3% من أصحاب الأعمال ومدراء الأعمال الليبيين والتي تشمل مع ذلك مدنًا مهمة نسبيًا مثل طبرق 2.3% أو سرت 1.8%

نتيجة لذلك، يعد هامش التقدم لدعم إنشاء المؤسسات في مواقع المجموعة 2 مهمًا للغاية، كما أن دعم تطوير الأعمال الموجود في المؤسسات العامة سيكون له التأثير الأقوى في مواقع المجموعة 1 التي تشمل الجزء الأكبر من الشركات الليبية.

ومع ذلك، يجب على المرء أن يلاحظ أنه في حين أن غرفة تجارة طرابلس تجمع نظريًا حوالي 60000 شركة ومصراتة فقط حوالي 10000 شركة، كانوا فقط 197 مشاركًا في الاستطلاع من طرابلس و 99 من مصراتة. وهذا يدل على أن أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين مرتبطون بشكل أفضل بقنوات اتصال الغرف الخاصة بهم حيث تم الإعلان عن الاستطلاع بالإضافة إلى الإعلان على مستوى الدولة.

اتجاهات الأعضاء في الغرف التجارية



سنوات العضوية داخل الغرف التجارية

الملاحظات الرئيسية

عدد أعضاء الشركات القدامى في غرف التجارة متساوي مع عدد أعضاء الشركات حاليا. ويظهر أنه على الرغم من الاقتصاد الغير رسمي والاهتمام المحدود لليبيين بريادة الأعمال ، إلا أن عدد إنشاء المشاريع واضح ومشجع للغاية على الرغم من بيئة الأعمال الصعبة.

التوصيات الرئيسية لاتخاذ إجراء من قبل القراء

1) لا ينبغي أن يركز دعم تنمية القطاع الخاص في ليبيا على تشجيع وتمكين إنشاء الأعمال فحسب ، بل يجب أن يركز أيضًا على تعزيز ربحية الشركات القائمة التي لا تحقق ربحًا أو تخسر أموالًا والتي تمثل 74.2% من الشركات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في ليبيا.

2) ضرورة تزويد أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين بمعلومات عن فرص التصدير في الأسواق الخارجية.

3) الحاجة لمساعدة الأعضاء في عمليات التصدير والاستيراد من أجل توليد الصادرات وتسهيل الواردات في اقتصاد معتمد على الاستيراد بشكل أساسي.

4) الحاجة إلى مساعدة الشركات الليبية على تحويل منتجاتها شبه الخام، أو التركيز على قطاعات معينة من السوق ذات أسعار تجزئة أعلى تقليديًا ، مثل السلع الفاخرة أو المنتجات العضوية ، لزيادة قيمتها المضافة في السوق الدولية.

5) ينبغي أن تركز مبادرات بناء القدرات لإنشاء المشاريع وريادة الأعمال بشكل أساسي على مدن المجموعة 2 التي تركز فقط من 1 إلى 3% من الشركات الليبية.

6) ينبغي أن تركز مبادرات بناء القدرات لتطوير أعمال الشركات بشكل أساسي على مدن المجموعة الأولى التي تركز الجزء الأكبر من الشركات الليبية والتي سيكون لهذه المبادرات فيها التأثير الأقوى في هذا المجال.

7) يجب أن يركز دعم الأعمال بشكل أساسي على القطاعات الاقتصادية للتجارة والخدمات والتي تشكل 74.2% من نشاط المؤسسات الليبية.

8) يجب أن يركز دعم الشركات وأصحاب الأعمال والمديرين الليبيين بالتساوي على الشركات الناشئة والمؤسسات القائمة من أجل عكس واقع المشهد الخاص بالمؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة الذي يتضح من المسح.

9) يجب أيضًا تصميم دعم خاص للتخفيف من أ) المشكلات المحددة التي تواجه 48.6% من المؤسسات التي تواجه صعوبات ، ب) المشكلات المحددة التي تواجه 27% من المؤسسات المتوازنة والمتنامية التي تسعى لتحقيق الربحية ، و ج) المشكلات المحددة التي يواجهها 24% من المؤسسات الرابحة والمتنامية بحثًا عن أدوات واستراتيجيات إدارة النمو.

علاقات الشركات مع مقدمي خدمات دعم الأعمال التجارية المحلية العامة

تطوير مقدمي خدمات دعم الأعمال العامة للمؤسسات مثل الغرف التجارية

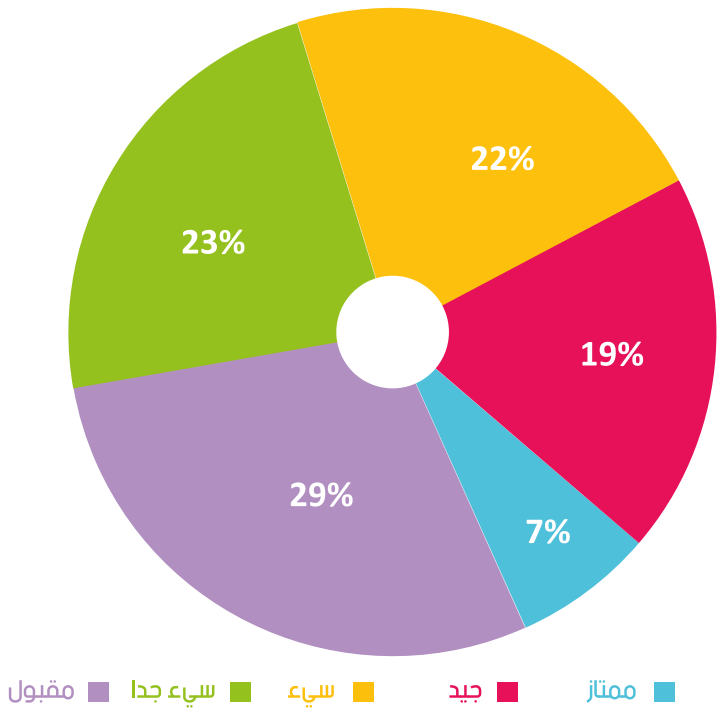
تجعل المساعدة الفنية من الاتحاد الأوروبي غرفة التجارة "مركزًا للمعرفة والخدمات التجارية المحلية" (وليس مجرد كيان إداري يوفر المستندات الإدارية) ، مما يوفر خدمات دعم أعمال جديدة وأفضل لدعم الأعمال التجارية للمؤسسات.

فقد تعززت كفاءة وفعالية مزودي الخدمات هؤلاء من خلال أعمال بناء القدرات المكثفة ، كما أقيمت شراكات مع جميع أصحاب المصلحة في النظام الإيكولوجي للمشاريع الليبية ودعمت بشبكة مكرسة وما تلاها من أحداث محلية.

لذلك ، تظهر البيانات أنه بعد إدراك ذلك ، أعربت الشركات الليبية وأصحابها ومديروها بوضوح عن تقديرهم الإيجابي لهذا الموقع الاستراتيجي الجديد للغرفة التجارية وخدمات دعم الأعمال الجديدة والأفضل التي تقدمها فعلى سبيل المثال ، تشارك الشركات بنشاط في الأحداث التي تنظمها الغرف والتي تهدف إلى تزويد المؤسسات بمزيد من المعارف والفرص التجارية ، من أجل تعزيز تنمية أعمالها التجارية.

ومع ذلك ، فإن النتيجة الرئيسية في هذا المجال هي أن إنشاء خدمات جديدة وأفضل لدعم الأعمال التجارية يجب أن تتبعه حملة تواصل واسعة ومكثفة للمستفيدين المحتملين ، لا سيما على الصعيد المحلي. وفي هذا الميدان ، لا يمكن اعتبار التواصل مع المستفيدين المحتملين أداة دعم بسيطة ، ويجب تفسير التواصل على أنه جزء لا يتجزأ من خدمات دعم الأعمال التجارية الجديدة المنفذة.

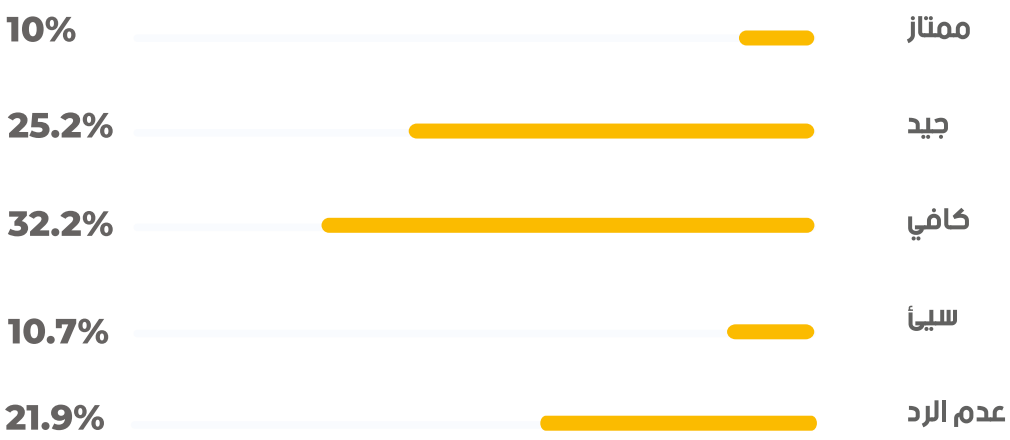
رضا الشركات عن خدمات دعم الأعمال



رضا المؤسسات عن خدمات دعم أعمال الغرف التجارية

الملاحظات الرئيسية

يعتقد معظم الشركات المشاركة أن خدمات دعم الأعمال جيدة أو مقبولة أو ممتازة. الرضا الضعيف أو الضعيف للغاية مرتبط بشكل أساسي بغرف التجارة الأصغر والأبعد، والتي لديها موارد بشرية محدودة، ولكنها تعكس أيضًا عدد "الطلبات الشخصية" التي لم تحظ برد إيجابي.



استجابة الغرف التجارية لطلب الشركات لدعم الأعمال

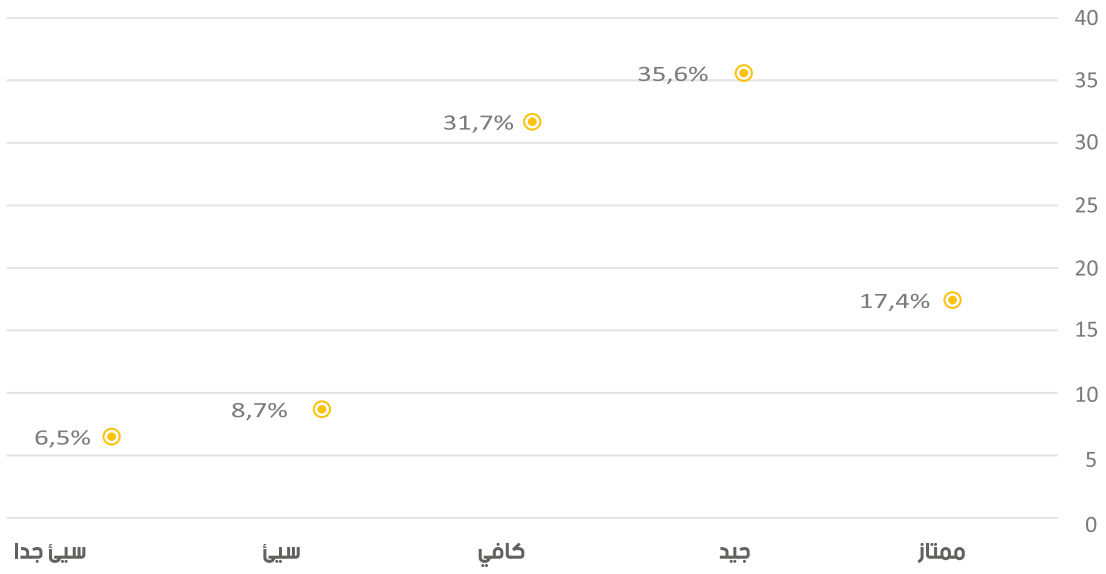
الملاحظات الرئيسية

يلاحظ غالبية المؤسسات المشاركة (67.4%) أن استجابة الغرف جيدة أو ممتازة.10,7% فقط يجدون أن استجابتهم سيئة .

كانت نسبة عدم الاستجابة البالغة 21.9% مرتبطة بشكل أساسي بأصغرغرف تجارية في المناطق النائية ذات الموارد البشرية ووسائل العمل المحدودة للغاية. ومع ذلك ، في بعض الحالات ، تشير البيانات إلى طرق معالجة الطلبات والاستفسارات. الإجراءات الرسمية والجدول الزمني يجب تأسيسها وإبلاغها للأعضاء وفقًا لطلبات مختلف الأعضاء ، وذلك للسماح لأصحاب الأعمال والمديرين الليبيين بشكل منهجي بفهم التقدم المحرز في طلباتهم ، وبناء ثقتهم في قدرات الغرفة التجارية ورغبتهم لدعمهم.

في ليبيا ، غرف التجارة استباقية بشكل غير متوقع وحريصة على دعم الشركات المحلية ، كما هو موضح في الجدول أدناه فيما يتعلق بتصنيفات موظفي الاستقبال. ومع ذلك ، يجب الآن وضع اجراءات داخلية لتعكس التزام الغرف التجارية تجاه مجتمع الأعمال وجودة خدمات دعم الأعمال الجديدة والأفضل التي يقدمونها.

استقبال الشركات

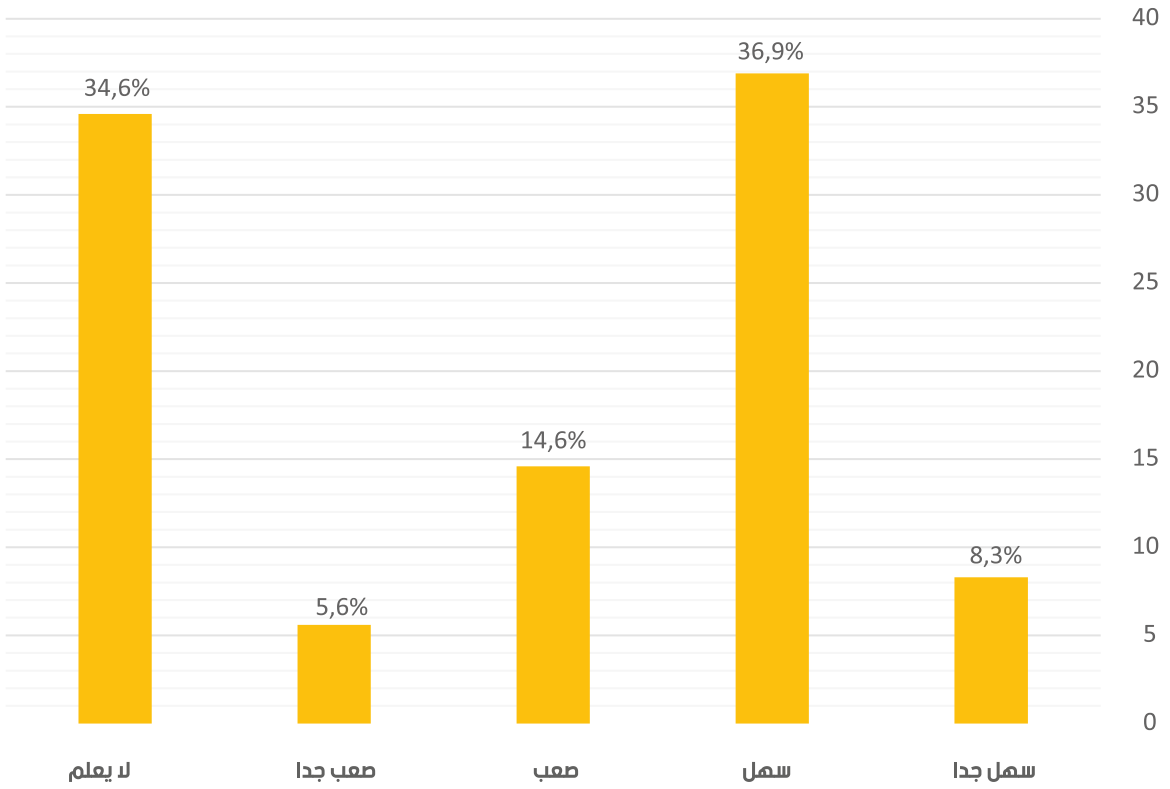


تصنيف طاقم الاستقبال

الملاحظات الرئيسية

84.7% من أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين لديهم تصنيف جيد أو مقبول أو ممتاز لموظفي استقبال الغرف

سهولة الوصول إلى خدمات دعم الأعمال



سهولة الوصول إلى خدمات دعم أعمال الغرف التجارية

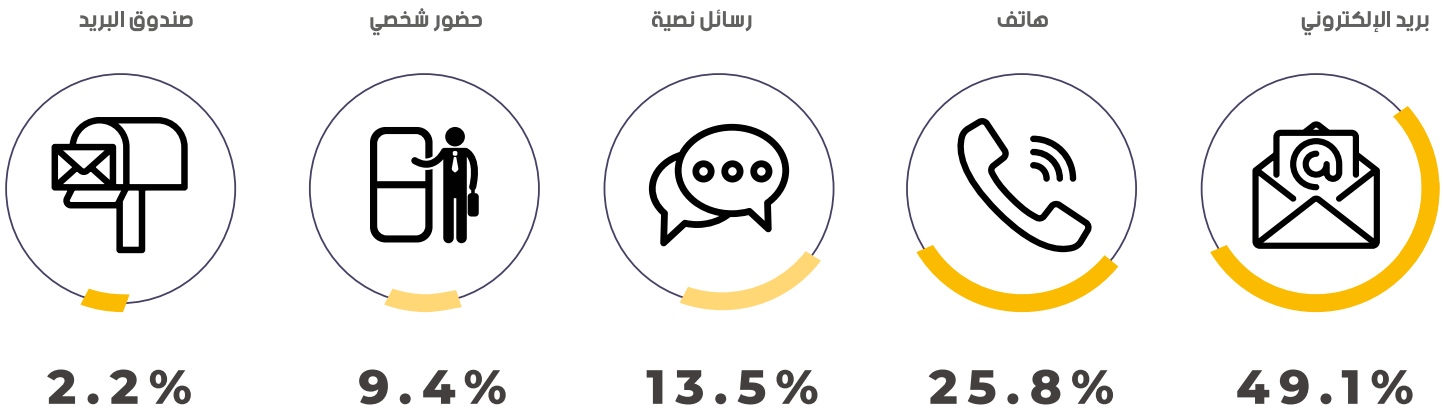
الملاحظات الرئيسية

الوصول إلى خدمات دعم الأعمال "سهل" أو "سهل للغاية" بالنسبة لـ 45.2% من أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين وهو تصنيف جيد نسبيًا حيث وجد 5.6% فقط أن هذا الوصول "صعب للغاية".

ومع ذلك ، فإن 14.6% من أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين يعتبرون ذلك "صعبًا"، مما يشير إلى أنه يمكن إحراز تقدم في توافر خدمات دعم الأعمال. في كثير من الحالات ، تتعلق الصعوبات بمباني الغرفة ، وليس بالخدمة نفسها. على الرغم من أن موظفي الغرف وخدمات دعم الأعمال قد أحرزوا تقدمًا كبيرًا ، إلا أن مباني الغرف لا تزال قديمة وغير جذابة ، ولا تسمح طريقة التنظيم لأعضاء الغرف بالشعور على الفور ورؤية أبعاد خدماتهم ومنتجاتهم. بعض الغرف في الواقع مثل مصراتة قررت إنشاء منطقة استقبال جديدة للجمهور ، حيث يمكن للجمهور رؤية خدمات الدعم التجاري المقدمة بوضوح.

ومع ذلك ، يمكن افتراض أن 34.6% من الشركات المشاركة الذين أجابوا "لا أعرف" على السؤال عن سهولة الوصول إلى خدمات الغرف هي في الواقع الشركات التي لا تعرف عن هذه الخدمات الدعم الجديدة والأفضل. والوعي بشأن توافر خدمات دعم الأعمال التجارية غير معروف بما فيه الكفاية ولا ينتشر بين أوساط الأعمال التجارية محليا ووطنيا.

مع ذلك ، فإن الأساسيات موجودة. وقد تم تزويد الغرف بأدوات تواصل جديدة على شبكة الإنترنت ووضعت معها إستراتيجية اتصال مشتركة. ما نحتاجه الآن هو حملة تواصل ضخمة حول دورهم الجديد وتقديم خدمات دعم أعمال جديدة وأفضل، مقترنة بأدوات لرصد وتقييم الاتصالات بغية تمكين الغرف ومقدمي خدمات الأعمال عموما من تقييم مدى وصولهم إلى المستفيدين المحتملين وتعديل إجراءاتهم في مجال التواصل وفقا لذلك.



ما هي أكثر الطرق فاعلية لمقدمي خدمات دعم الغرف / الأعمال للاتصال بك؟

الملاحظات الرئيسية

لا تزال الأساليب القديمة الطراز مثل الزيارات المادية إلى أماكن العمل ذات أهمية بالنسبة لما يقرب من 10% من أصحاب ومديري الاعمال الليبيين.

والنتيجة الرئيسية هنا هي أنه لا يمكن استخدام طريقة واحدة للاتصال بالمؤسسات الليبية. وأكثر هذه الوسائل حداثة مثل الرسائل الإلكترونية لا تهم سوى أقل من نصف أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين.

إن التواصل الفعال مع المؤسسات الليبية يتطلب اتباع نهج متعدد الوسائل (مثل الزيارات المادية + الرسائل القصيرة + البريد الإلكتروني + المكالمات الهاتفية).

التوصيات الرئيسية لاتخاذ إجراء من قبل القراء

1) يجب إجراء عمليات اتصال مكثفة من أجل توعية أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين بتوافر خدمات دعم أعمال جديدة وأفضل. يجب نشر أدوات دعم الاتصالات المحددة محليًا لربط مقدمي خدمة دعم الغرف / الأعمال التجارية بشكل أكثر إحكامًا بأصحاب الأعمال والمديرين الليبيين. فعلى الرغم من العرض المتزايد والمعزز بشكل كبير في دعم الأعمال، إلا إن قلة من الشركات على علم بذلك. يجب أن يقابل أي تحسين في عرض خدمات دعم الأعمال اتصال محلي قوي. يجب أن يقابل المزيد من خدمات دعم الأعمال المعززة والأفضل استهدافًا بشكل حتمي اتصالات مكثفة للغاية تجاه المؤسسات المستفيدة المحتملة.

2) يجب أن تستهدف حملات التواصل المختلفة والمحددة حول خدمات دعم الأعمال الجديدة والأفضل 48.6% من المؤسسات التي تواجه صعوبات، ثم إلى 27% من المؤسسات المتوازنة والمتنامية التي تسعى إلى تحقيق الربحية ،ثم إلى 24% من الشركات المربحة والشركات المتنامية بحثا عن أدوات واستراتيجيات إدارة النمو .

3) يجب تطوير أدوات مراقبة وتقييم الاتصالات من أجل تمكين الغرف ومقدمي خدمات الأعمال بشكل عام من التقييم الذاتي لمدى وصولهم إلى المستفيدين المحتملين وتعديل إجراءات الاتصال الخاصة بهم وفقًا لذلك.

4) تجديد مباني الغرف التجارية مهمة أخرى مهمة وذات أولوية. على الرغم من تنفيذ خدمات جديدة وافضل للأعمال التجارية ووضعها كمراكز محلية للمعرفة والخدمات التجارية. فإن التصميم الحالي لمباني الغرف ومناطقها المفتوحة للجمهور لا يزال يشبه تلك الموجودة في الإدارة العامة القديمة و ينقل شعورًا عكسيًا بعدم توفر حلول جديدة ومهنية لاحتياجات أعمال اصحاب الأعمال والمديرين الليبيين، وله تأثير رادع على الشركات المحلية المستفيدة المحتملة. يجب تصميم مباني حديثة وجذابة موجهة نحو الخدمات مع مجالات محددة للتدريب وتنفيذها من أجل مطابقة التقدم المحرز في الجوهر وتعظيمه. على سبيل المثال، تمكنت غرفتا بنغازي ومصراتة التجارية والاتحاد العام للغرف التجارية من تبني مباني حديثة جديدة تسمح بعرض وتقديم خدمات دعم الأعمال المتاحة للشركات وفقًا لذلك. لذلك، فإن المساعدة الفنية للتصميم الداخلي والدعم المالي لأعمال التجديد أو البناء هي الآن ذات أهمية قصوى إذا كانت خدمات دعم الأعمال الجديدة والأفضل المنفذة ستفيد جميع الشركات الليبية.

أنواع الدعم ذات الأولوية التي تقدمها الشركات

قبل البحث في المجالات المعرفية التي يتوقع أصحاب الأعمال والمديرون الليبيون دعمًا خارجيًا لها من مزودي خدمات دعم الأعمال، يجب أن ننظر إلى نوع الدعم الذي يبدو أنه الأكثر أهمية بالنسبة لهم. يمكن استنتاج هذا التكوين من التصنيف الممنوح من قبل أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين إلى الواجبات الرسمية الثمانية للغرف التجارية لدعم المؤسسات :

الترتيب حسب أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين	الواجبات الرسمية للغرف التجارية الليبية	الترتيب حسب أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين
1	متابعة الأنشطة التجارية والصناعية والزراعية ورصد الصعوبات واقتراح الحلول للقضايا بالتنسيق مع الجهات المعنية	الإستفادة من بيئة أعمال محسنة بناءً على ملاحظاتهم الميدانية
2	تقديم الدورات التدريبية وعقد المؤتمرات والندوات الاقتصادية والمشاركة في أنشطة المجالس واللجان والمؤتمرات المتعلقة بالشؤون الاقتصادية والتجارية	تلقي التدريبات
3	جمع المعلومات والبيانات والإحصاءات التي تهم التجارة والصناعة والزراعة في نطاق اختصاصها وتحليلها بطريقة علمية ونشر النتائج	تلقي المعلومات الاقتصادية التشغيلية
4	إصدار النشرات الاقتصادية والأدلة التجارية	كيفة الاستفادة من أدلة الأعمال
5	إصدار الشهادات ؛ منشأ السلع والمنتجات الوطنية	تسليم المستندات الإدارية
6	التصديق على الوثائق والبيانات الأخرى المتعلقة بالأنشطة الاقتصادية والتجارية في نطاق اختصاصاتها	تسليم المستندات الإدارية
7	تسوية المنازعات التجارية التي تنشأ بين أعضائها عن طريق التوفيق والتحكيم باتفاق الأطراف المعنية	الاستفادة من آلية حل النزاعات من الاقران
8	تصعيد القضايا المشتركة للأعضاء في الإدارات العامة المختصة	معالجة النزاعات المشتركة بين الشركات والإدارات العامة بشكل جماعي

ما هي أهم واجبات الغرف التجارية في إطار تكليفها الرسمي؟

أولاً، يمكننا أن نرى أن التدريبات في مجال الأعمال والمقترحات من أجل بيئة أعمال أفضل بناءً على الصعوبات الميدانية وردود الفعل هما النوعان الأكثر طلبًا من الدعم من قبل أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين.

أ) تدعم "مؤتمرات المعلومات والاستشارات التجارية" الناجحة للغاية التي نظمتها غرفة التجارة و EU4PSL لأعضاء الأعمال حول موضوعات تجارية مختلفة (مثل التسويق الرقمي وإعادة تشكيل الأعمال لتعزيز النمو والإجراءات الجمركية وما إلى ذلك) هذه النتائج بشكل أكبر.

ب) دعم غرف التجارة والمؤسسات الليبية لعمل EU4PSL لتعزيز وظائف الاستشارات والدعاية للغرفة التجارية لتعزيز الإصلاحات الاقتصادية.

ثانيًا ، تشمل الأولويات التالية لخدمات دعم الأعمال أ) تلقي (غير متوفر حاليًا) معلومات اقتصادية وقطاعية عملية عن الأسواق المحلية والإقليمية والوطنية (والدولية ، و ب الوصول إلى أدلة عملية "كيفية" للأعمال مثل كيفية التحقيق في الأسواق الأجنبية.

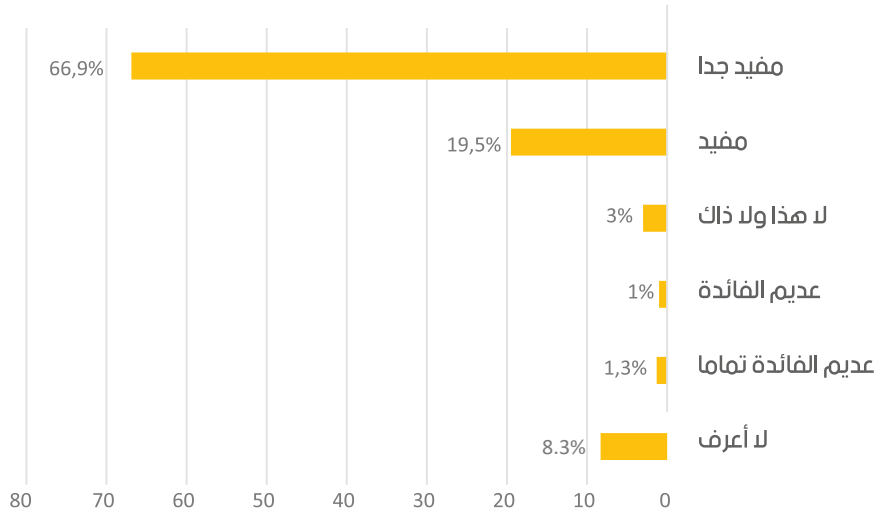
ثالثًا ، يتم تصنيف تسليم المستندات الإدارية (مثل تسليم شهادات المنشأ) وآليات حل النزاعات في المرتبة الأخيرة فقط ككخدمات دعم تجاري لأنها إلزامية أو لا يمكن تجنبها.

ومع ذلك ، يجب أن ندرك أن أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين يتوقعون إصدار مستندات إدارية بخلاف المستندات الإلزامية المتعلقة بالتجارة. على سبيل المثال ، عند سؤالهم ، ذكروا الخدمات الإدارية مثل تسليم جواز السفر وتسجيل الأعمال وما إلى ذلك. ككخدمة إضافية مهمة يقدمها مزود خدمة دعم الأعمال .

لذلك، لا يزال التيسير الإداري من خلال المكاتب المخصصة المحلية أو نقاط الخدمة الشاملة لبعض الالتزامات الإدارية إنجازًا مهمًا ومتوقعًا لدعم الأعمال. على سبيل المثال ، في غرفة تجارة مصراتة ، يمكن لرجال الأعمال التقدم بطلب للحصول على جواز سفر واستلامه بعد المعالجة والموافقة من قبل الإدارة المركزية بوزارة الخارجية. ليست هناك حاجة للسفر إلى العاصمة. غرفة تجارة بنغازي لديها أنشئت مرافق مماثلة لرجال الأعمال لجعل حياتهم أسهل ليتمكنوا من التركيز بشكل كامل على تطوير أعمالهم.

لذلك ، لا يزال التيسير الإداري من خلال المكاتب المخصصة المحلية أو نقاط الخدمة الشاملة لبعض الالتزامات الإدارية إنجازًا مهمًا ومتوقعًا لدعم الأعمال. على سبيل المثال ، في غرفة تجارة مصراتة ، يمكن لرجال الأعمال التقدم بطلب للحصول على جواز سفر واستلامه بعد المعالجة والموافقة من قبل الإدارة المركزية بوزارة الخارجية. ليست هناك حاجة للسفر إلى العاصمة. غرفة تجارة بنغازي أنشئت مرافق مماثلة لرجال الأعمال لجعل حياتهم أسهل ولتمكنهم من التركيز بشكل كامل على تطوير أعمالهم.

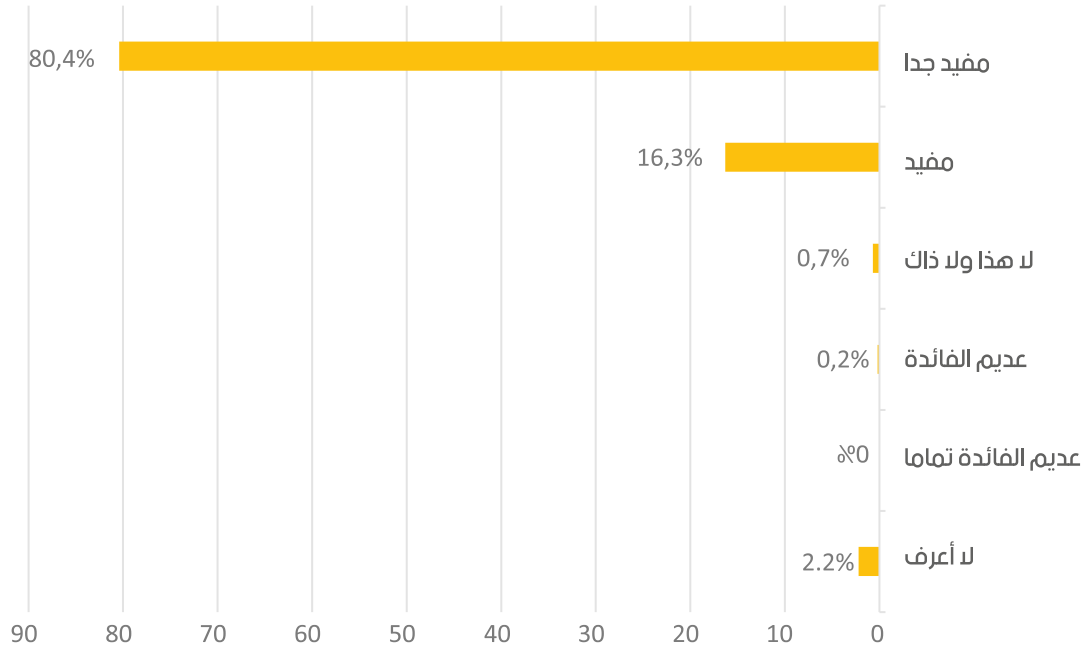
يتضح هذا بالفعل عندما سُأل أصحاب الأعمال والمديرون الليبيون عن إنشاء متاجر واحدة لتسجيل الأعمال أو مكاتب المساعدة التجارية داخل الغرف التجارية:



فائدة إنشاء مكتب تجاري في الاتحاد الأوروبي

يعتقد 96.7% من أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين أن إنشاء مكتب مساعدة التجارة بالاتحاد الأوروبي * لتشجيع الاستيراد والتصدير مع الاتحاد الأوروبي هو إجراء مفيد، ويعتقد 80% تقريبًا أنه مفيد للغاية.

* بيانات الخبراء والمشورة العملية والمساعدة في عمليات الاستيراد والتصدير المقدمة من قبل خبراء مدربين تدريبا جيدا.

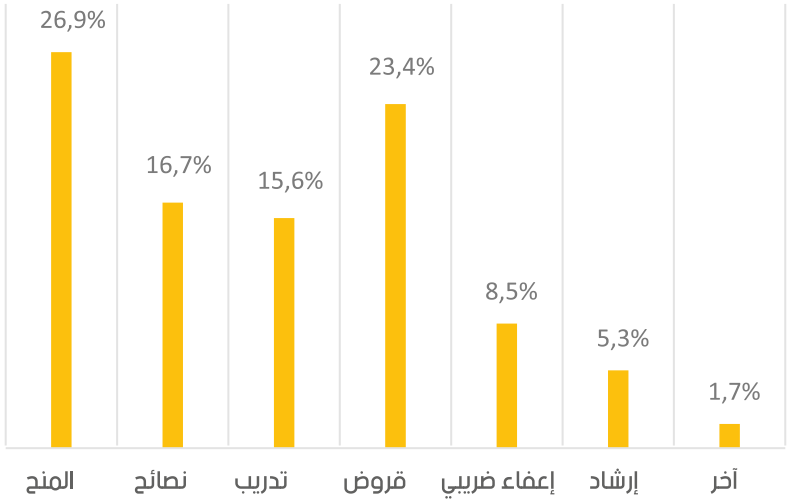


فائدة إنشاء شباك موحد لتسجيل الأعمال

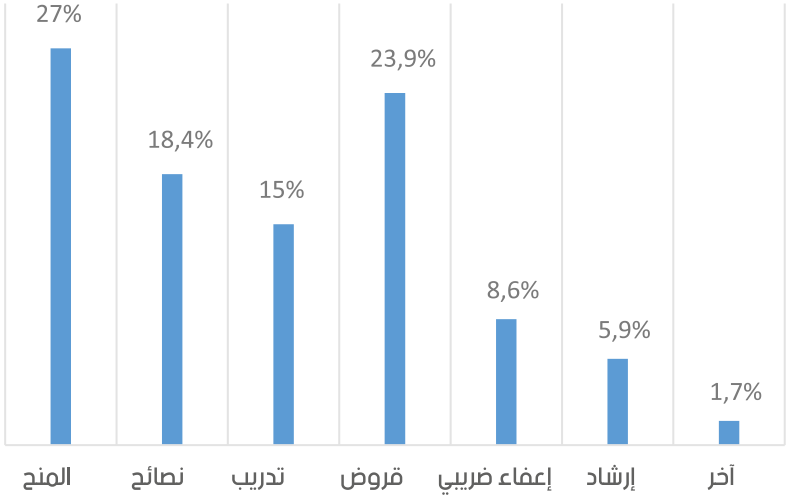
يرى 86.4% من أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين إن إنشاء شباك موحد لتسهيل تسجيل الأعمال مبادرة مفيدة ويجده 70% تقريبًا مفيدًا جدًا.

أكثر أنواع الدعم أهمية بالنسبة لوظائف الأعمال

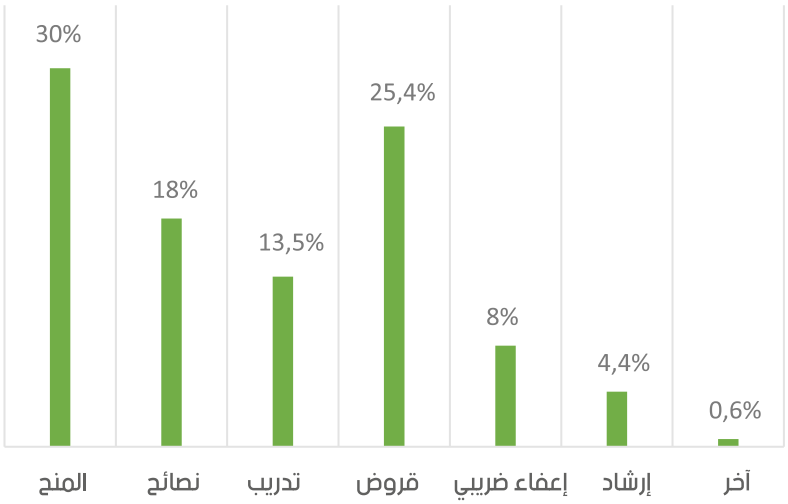
بخصوص التسويق



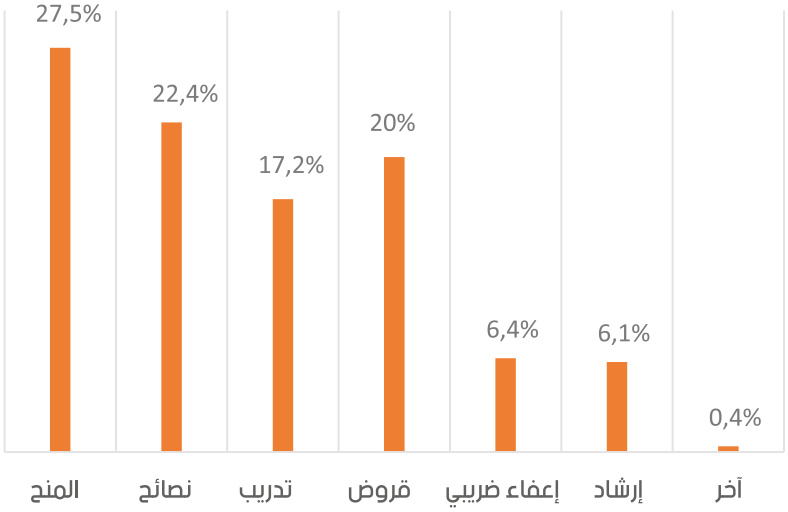
بخصوص الإنتاج



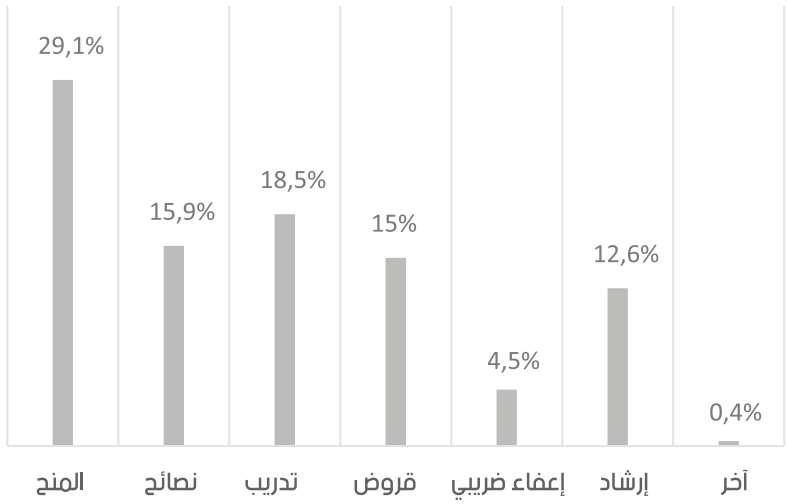
بخصوص التمويل



بخصوص الموارد البشرية



بخصوص بتطوير الأعمال



الملاحظات الرئيسية

بمجرد استبعاد المنح والقروض والإعفاءات الضريبية ، فإن التدريبات والمشورة والتوجيه هي الدعم الأكثر طلبًا الذي يتوقعه الأعضاء.

أهم أنواع الدعم المقترحة

يمتلك أصحاب الأعمال والمديرون الليبيون أيضًا رؤية واضحة لأنواع خدمات دعم الأعمال الإضافية التي يرغبون في الاستفادة منها.عندما طُلب منهم الإشارة، بطريقة مفتوحة، إلى نوع الدعم غير الموجود الذي يتوقعونه من موفري خدمات دعم الأعمال، قاموا بإدراج أنواع الدعم الثمانية التالية:

1) تسهيل الحصول على التأشيرة.
2) تسهيل وتمكين مدفوعات بطاقات الائتمان عبر الإنترنت لتعزيز مبيعات الشركات الصغيرة والمتوسطة.
3) تسهيل الحصول على التمويل والشروط المواتية.
4) المساعدة في توفير العمالة الوافدة.
5) تنظيم المعارض الدولية.
6) توفير البيانات والإحصائيات عن السوق الليبي.
7) ربط رجال الأعمال الليبيين بنظرائهم في الدول الأجنبية.
8) المساعدة في شراء معدات الإنتاج والمواد الخام.

التوصيات الرئيسية لاتخاذ إجراء من قبل القراء

1) بمجرد استبعاد المنح والقروض والإعفاءات الضريبية ، فإن التدريبات والمشورة والتوجيه هو الدعم الأكثر طلبًا المتوقع من قبل أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين ، ويمكن صياغة 4 توصيات تشغيلية على هذا الأساس :

2) يجب على مقدمي خدمات دعم الأعمال متابعة ومواصلة تطوير الدورات التدريبية والمعلومات التجارية وجلسات وأنشطة استشارية حول موضوعات الأعمال التي تمنح أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين معرفة تجارية عملية ملموسة ومعلومات اقتصادية عملية على أساس منتظم. هذه حاجة ومطلب واضح.

3) في حين أن هناك مجموعة كبيرة من أنواع خدمات دعم الأعمال موجودة بالفعل ، يمكن إنشاء خدمات جديدة مثل الثمانية المدرجة في الصفحة السابقة وتقديمها من قبل مزودي خدمات دعم الأعمال الحاليين من أجل إفادة الشركات الليبية.

4) ومع ذلك، هناك العديد من أنواع خدمات دعم الأعمال الموجودة بالفعل ولن تحتاج إلا إلى تنفيذها فعليًا وتكوينها. تبرز اثنتان من الأولويات الرئيسية لرجال الأعمال:

أ) معلومات اقتصادية وقطاعية عملية عن الأسواق المحلية والإقليمية والوطنية والدولية.

ب) (أدلة عملية "كيفية" عن الأعمال التجارية)مثل كيفية التحقيق في الأسواق الخارجية.

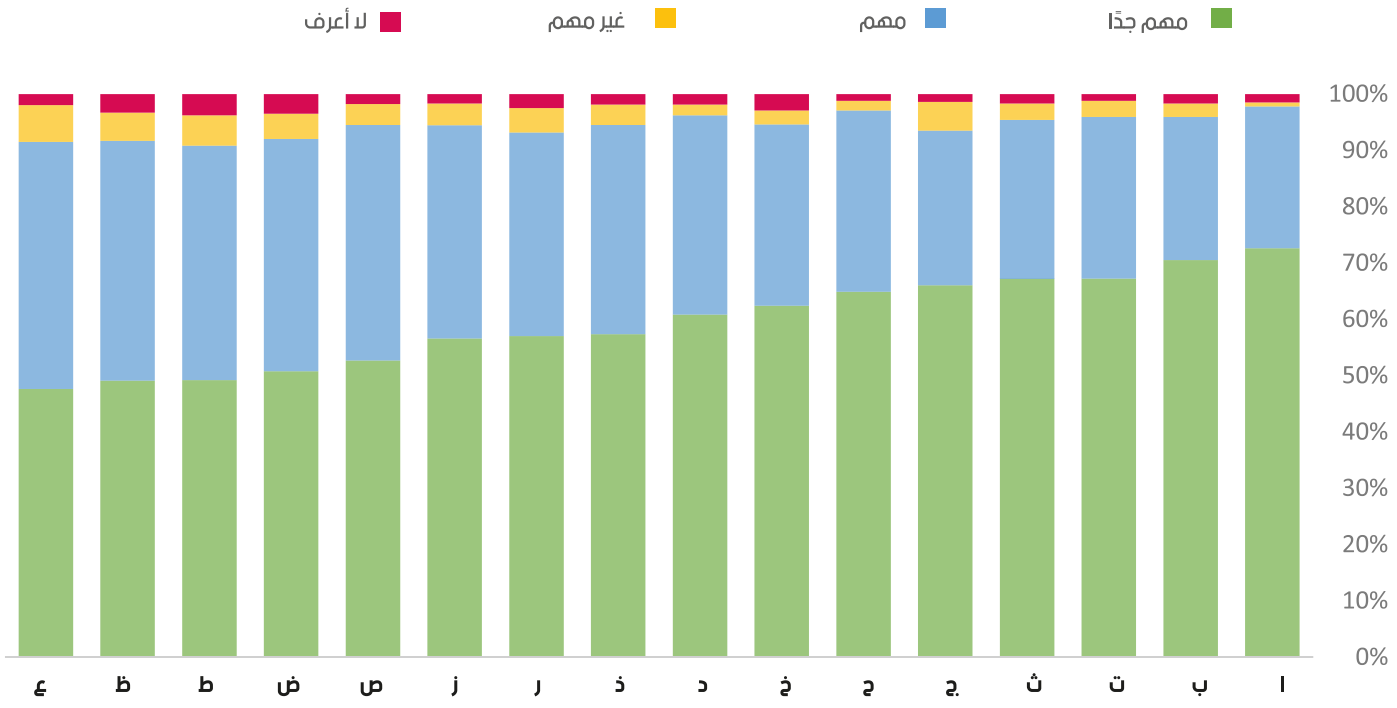
5) تنفيذ سياسات وإجراءات القطاع / الكتلة لتعزيز إمكانات المؤسسات القائمة.

6) أخيرًا وليس آخرًا، يمكن لمقدمي خدمات دعم الأعمال استخدام شبكاتهم وفعالياتهم لتشجيع المشورة غير الرسمية والتوجيه بين المشاركين في أحداث التواصل.

الصيغ المفضلة ومجالات المعرفة ذات الأولوية لخدمات دعم الأعمال

مجالات معرفة الأعمال ذات الأولوية التي تحددها الشركات

بالإشارة إلى تقديم خدمات دعم الأعمال في تقنيات الأعمال / مجالات المعرفة التي تعتبر الأكثر أهمية لقدرة استدامة الأعمال ، قامت الدراسة أولاً بتقييم أهميتها الفردية النسبية وفقًا لأصحاب الأعمال والمديرين الليبيين ، وثانيًا ، صنف تقنيات الأعمال هذه (المعرفة) بترتيب الأولوية حسب أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين .



ا تقنيات تطوير الأعمال

ب مقدمة عن فرص الاستثمار المحتملة

ت تعلم كيفية إعداد خطة عمل

ث تعلم كيفية تحديد فرص الاستثمار المحتملة

ج فهم بيئة العمل في منطقتي

ح تعلم كيفية تحديد المخاطر المحتملة والتخفيف من حدتها

خ حماية حقوق الملكية الفكرية

د مهارات ريادة الأعمال

ذ معلومات عن المنافسة والتطورات في قطاعي

ر تحديد وتقييم المخاطر العملية على موضوعات محددة

ز التحليل المهني للسياسات واللوائح الاقتصادية التي قد تؤثر على عملك

س معلومات محدثة ومنتظمة حول الأسهم السوقية في صناعتي

ض تعلم كيفية تسجيل عملك بشكل قانوني

ط معلومات عن الاتجاهات الاقتصادية الكلية

ظ هيكل السوق، أي معلومات عن انفتاح السوق للاعبين الجدد حسب القطاعات والسلع

ع فشل السوق، أي معلومات عن كفاءة السوق الليبي حسب القطاعات والسلع

الأهمية النسبية والتسلسل الهرمي لأهم تقنيات الأعمال (مجالات المعرفة) وفقًا لأصحاب الأعمال والمديرين الليبيين

تبدو جميع مجالات المعرفة التجارية ذات الأهمية الحاسمة لاستدامة الأعمال ذات صلة لأصحاب الأعمال والمديرين الليبيين. هذا متسق مع ال 25 % فقط منهم الذين يديرون شركات مربحة.

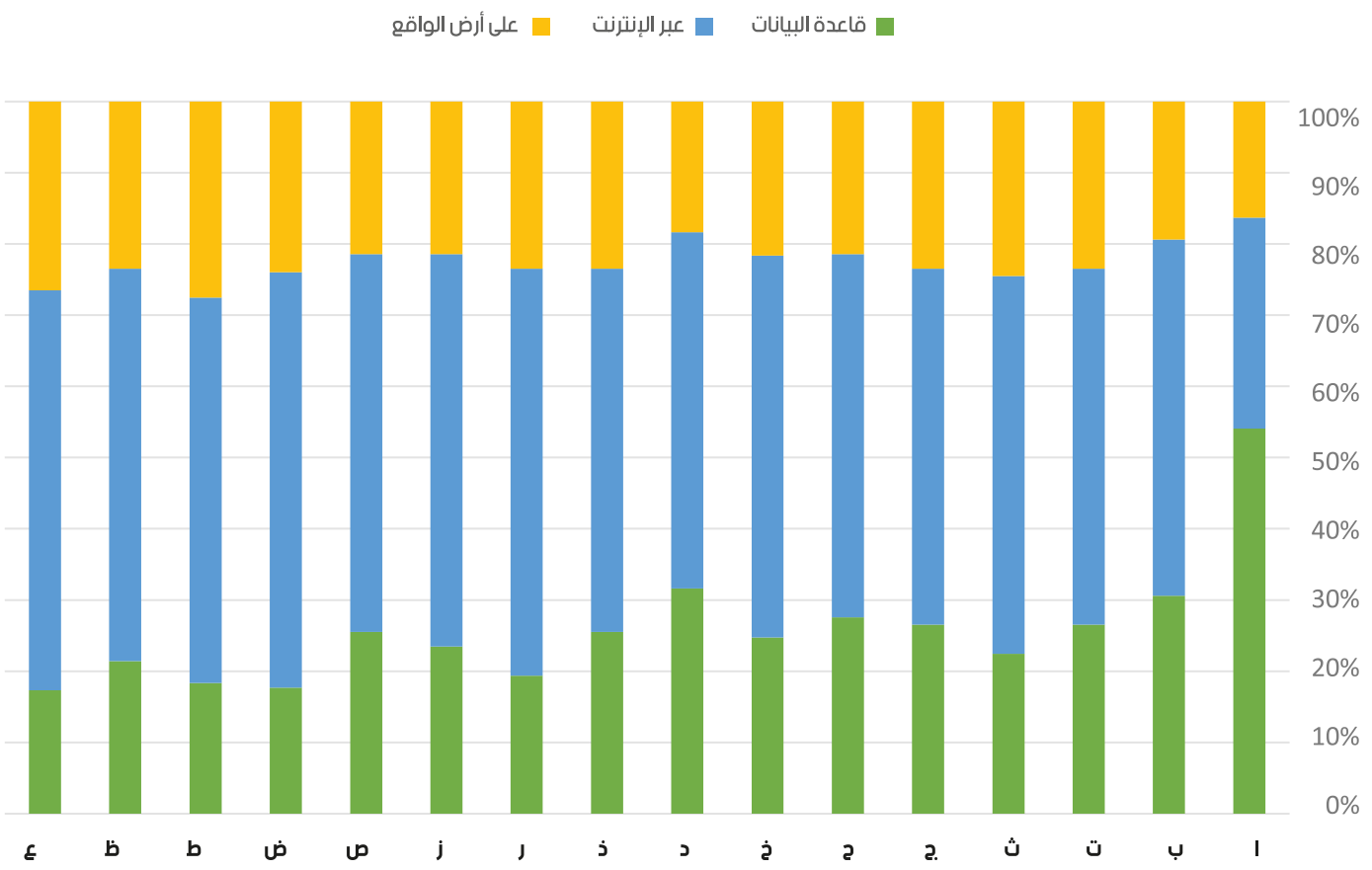
من الواضح أن هذه التقنيات / المجالات المعرفية الستة عشر للأعمال التجارية التي تم التعرف عليها باعتبارها ذات صلة أو وثيقة الصلة بالموضوع هي موضوعات جيدة لمقدمي خدمات دعم الأعمال.

ومع ذلك، تظهر 4 مناطق مستوى أعلى من الطلب على الدعم:

- تقنيات تطوير الأعمال للأعضاء من أجل تعزيز وتنمية أعمالهم هي أكثر مجالات الأعمال طلبًا للمعرفة (على سبيل المثال، التقنيات القائمة على نمذجة الأعمال في اقتصاد مع نماذج أعمال أساسية نسبيًا وإمكانات كبيرة للنمو من خلال مراجعة بسيطة بزاوية 360 درجة وإعادة التهيئة بتكلفة منخفضة)
- تعلم كيفية إعداد خطة عمل للأعمال التجارية الناشئة أو تطوير الأعمال
- تعلم كيفية تحديد وتخفيف المخاطر
- تعلم كيفية تحديد فرص الاستثمار المحتملة

يمكننا أن نرى هنا أن التدريبات في تقنيات الأعمال لأصحاب الأعمال والمديرين الليبيين هي حاجة قوية وذات أولوية ، وكذلك التدريب على تقييم المخاطر والاستثمار.

الشكل المفضل لخدمات دعم الأعمال



ا مهارات ريادة الأعمال

ب تعلم كيفية إعداد خطة عمل

ت فهم بيئة العمل في منطقتي

ث معلومات عن المنافسة والتطورات في قطاعي

ج تعلم كيفية تحديد فرص الاستثمار المحتملة

ح أطلعني على فرص الاستثمار المحتملة

خ تعلم كيفية تحديد المخاطر المحتملة والتخفيف من حدتها

د تحديد المخاطر العملية وتقييم موضوعات محددة

ذ التحليل المهني للسياسات واللوائح الاقتصادية التي قد تؤثر على عملي

ر معلومات عن الاتجاهات الاقتصادية الكلية

ز حماية حقوق الملكية الفكرية

س تقنيات تطوير الأعمال

ض فشل السوق أو معلومات عن كفاءة السوق الليبي حسب القطاعات والسلع

ط هيكل السوق أو معلومات عن اتاحة السوق للاعبين الجدد حسب القطاعات والسلع

ظ تعلم كيفية تسجيل عملي بشكل قانوني

ع معلومات محدثة عن أسهم السوق في صناعتي

التنسيق المفضل لخدمات دعم الأعمال اعتمادًا على مجالات المعرفة

الملاحظات الرئيسية

لقد أثر إجراء الدراسة أثناء جائحة كوفيد 19 بشكل واضح على نتيجة اختيار الدورات عبر الإنترنت / الحلول الرقمية مقابل الفصول ذات الحضور الشخصي المكاني . في الواقع ، ذكر معظم أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين الذين شاركوا في هذا الاستطلاع أنهم يفضلون التعلم عبر الإنترنت.

مع ذلك، عندما سئلوا بعد جلسات المعلومات التجارية والاستشارية بشكل حضور شخصي حول مواضيع الأعمال المختلفة عما إذا كانوا يفضلون التدريب عبر الإنترنت بدلاً من ذلك ، أجاب أكثر من 90% من المشاركين بالرفض وأشاروا إلى أنهم لم يكونوا ملتزمين تمامًا بالتدريبات عبر الإنترنت وأنهم لن يفعلوا ذلك ولن يستفيدوا بنفس جودة وشمولية تفسيرات المعرفة والتفاعلات.

من واقع خبرتنا ، يجب أن يفضل مقدمو خدمات الأعمال دائمًا الفصول ذات المشاركة بالحضور المكاني على التدريس عبر الإنترنت والحلول الرقمية ، متى أمكن ذلك. ومع ذلك، يمكن إضفاء الطابع الرقمي على مستندات الدعم للفئات المادية بواسطة موفري خدمات الأعمال التجارية للرجوع إليها في المستقبل.

تظهر معظم الدراسات الدولية حول أساليب التعلم أن المشاركة الشخصية والتفاعل مع "المعلم" ومع المشاركين الآخرين يؤدي إلى اكتساب أفضل للمعرفة واستدامة أفضل للمعرفة بمرور الوقت وتنفيذ أفضل للمعرفة.

في الواقع ، الهدف الأساسي للاتجاه العصري للدورات التدريبية المفتوحة على الإنترنت (MOOCs) الذي اقترحته الجامعات مؤخرًا هو تحقيق إيرادات إضافية سهلة، وتعزيز عالم المؤسسة ، وفي نهاية المطاف زيادة عدد طلاب المجلس الكامل الذين اجتذبتهم MOOC ولكنهم فهموا أيضًا حدود قيمته. يمكن بالطبع أن يكون MOOC هو الحل الوحيد في الدول الأكثر تخلفًا وفقراً ولكن هذا ليس هو الحال في ليبيا.

التوصيات الرئيسية لاتخاذ إجراء من قبل القراء

1) يجب أن يختلف التسليم بالحضور المباشر المكاني لخدمات دعم الأعمال اعتمادًا على نوع الدعم المقدم .

2) يجب أن تكون التدريبات ذات حضور فعلي مباشر بينما يمكن تفضيل الموارد والتسليم عبر الإنترنت في تدريبات "كيفية" الأدلة العملية والمعلومات الاقتصادية التشغيلية المنتظمة .

3) فيما يتعلق بخدمات التيسير الإداري من قبل مقدمي خدمات دعم الأعمال التجارية، يجب اختيار وسائل التسليم منطقة تلو الأخرى .

4) يجب تفضيل التسليم ذات الحضور الفعلي المباشر عن طريق مكاتب مخصصة أو عن طريق الشباك الموحد من أجل التعامل مع العدد الكبير من الحالات المحددة في بعض المناطق الإدارية (مثل الجمارك والإجراءات التجارية وما إلى ذلك) بينما في مناطق أخرى أكثر وضوحًا (مثل تسجيل الأعمال التجارية) يمكن تفضيل الإجراءات عبر الإنترنت .

5) في البلدان التي تمرّ بالنزاعات وما بعد النزاع وتعاني من نقص متكرر في الكهرباء والإنترنت مثل ليبيا، يمكن للمرء تنفيذ إرشادات عبر الإنترنت للإجراءات المعمول بها ولكن لا يزال يفضل المكاتب المخصصة التي يديرها "متخصصون" مدربون. من الناحية المثالية، ينبغي إعادة تجميع خدمات التيسير الإداري أو "الشباك الموحد" في أماكن مشتركة مع مزودي خدمات دعم الأعمال المحلية مثل الغرف التجارية في ليبيا.

أنواع المشاكل التي تواجهها وظائف الأعمال

أظهرت البيانات التي تم جمعها بالفعل أنواع الدعم المتوقعة من مزودي خدمات دعم الأعمال ومجالات المعرفة التي يجب تحديدها حسب الأولوية وفقًا لأصحاب الأعمال والمديرين الليبيين:

أنواع الدعم ذات الأولوية:

- التدريب
- كيفية الإرشاد
- خدمات التيسير الإداري

حالات المعرفة التجارية ذات الأولوية للدعم من قبل مزودي خدمة دعم الأعمال:

- تقنيات تطوير الأعمال
- تحديد المخاطر والتخفيف من حدتها
- تحديد الاستثمار المحتمل وتقييمه

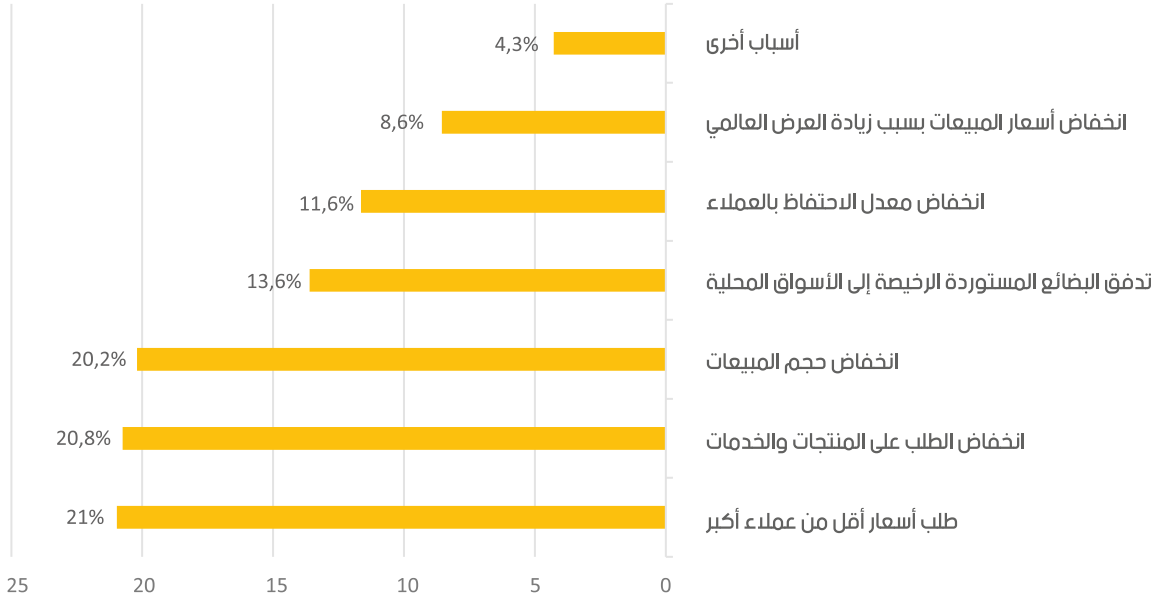
مع ذلك، من أجل أن تكون أكثر صلة ودقة في اختيار أنواع الدعم ومجالات المعرفة التجارية، هناك حاجة لتحديد ما هي القضايا المحددة التي تواجهها الشركات الليبية وأصحابها ومديروها.

من الأهمية القصوى أن نضع في عين الإعتبار أن 25% فقط من الشركات الليبية تجني الأرباح

في حين أن هناك بالتأكيد حاجة إلى تعزيز إنشاء المؤسسات والشركات الناشئة في ليبيا ، فهناك حالة طارئة حقيقية للعثور على مجالات النمو والوسائل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة وللتعامل أولاً مع المشكلات التي أشار إليها أصحاب الأعمال والمديرون الليبيون في إطارعملياتهم.

هنا تم الاختيار لتحديد القضايا ذات الأولوية التي يواجهها أصحاب الأعمال والمديرون الليبيون لكل وظيفة عمل:

مواجهة مشاكل التسويق



مشاكل التسويق

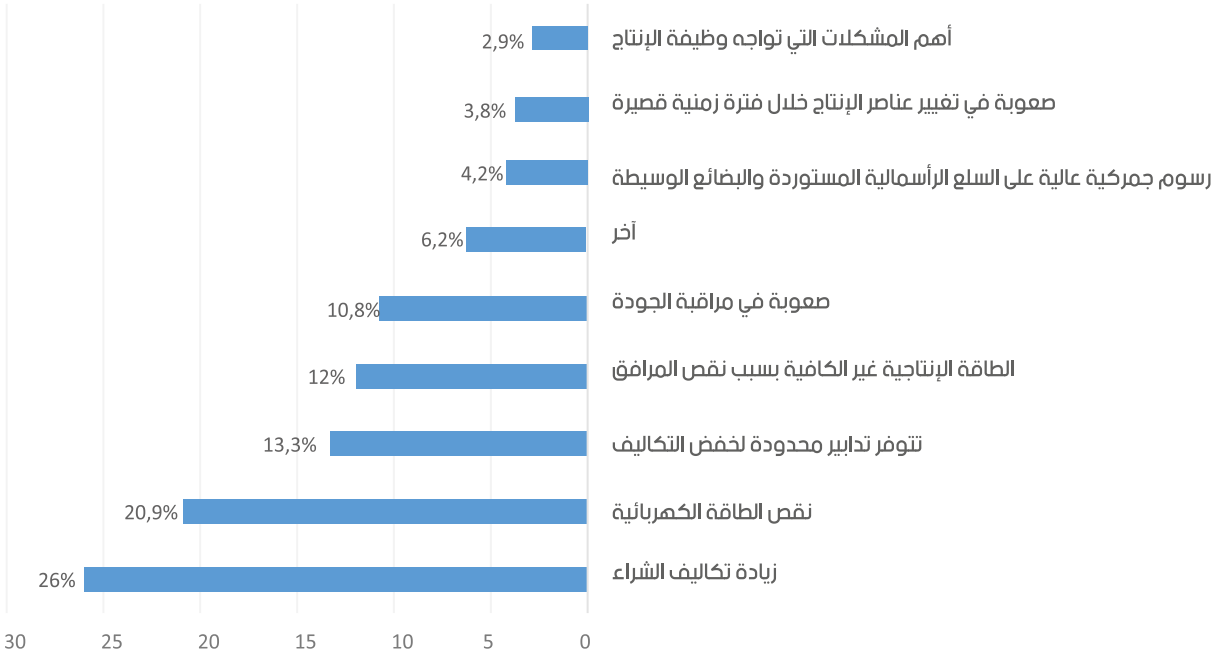
الملاحظات الرئيسية

معالجة الانخفاض في الطلب، وطلبات الأسعار المنخفضة وحجم المبيعات المنخفض هي أهم ثلاث قضايا تسويقية يواجهها أصحاب الأعمال والمديرين الليبيين.القضايا الوحيدة التي يمكن أن يعالجها مقدمو خدمات دعم الأعمال من خلال التدريبات المناسبة في تقنيات الأعمال هي:

- "انخفاض معدل الاحتفاظ بالعملاء"
- "أحجام المبيعات المنخفضة"

يتم التعامل مع هاتين المسألتين عن طريق التدريبات على تقنيات تعزيز المبيعات وتقنيات تطوير الأعمال وتقنيات الاحتفاظ بالعملاء.

مشاكل الإنتاج التي تواجهم

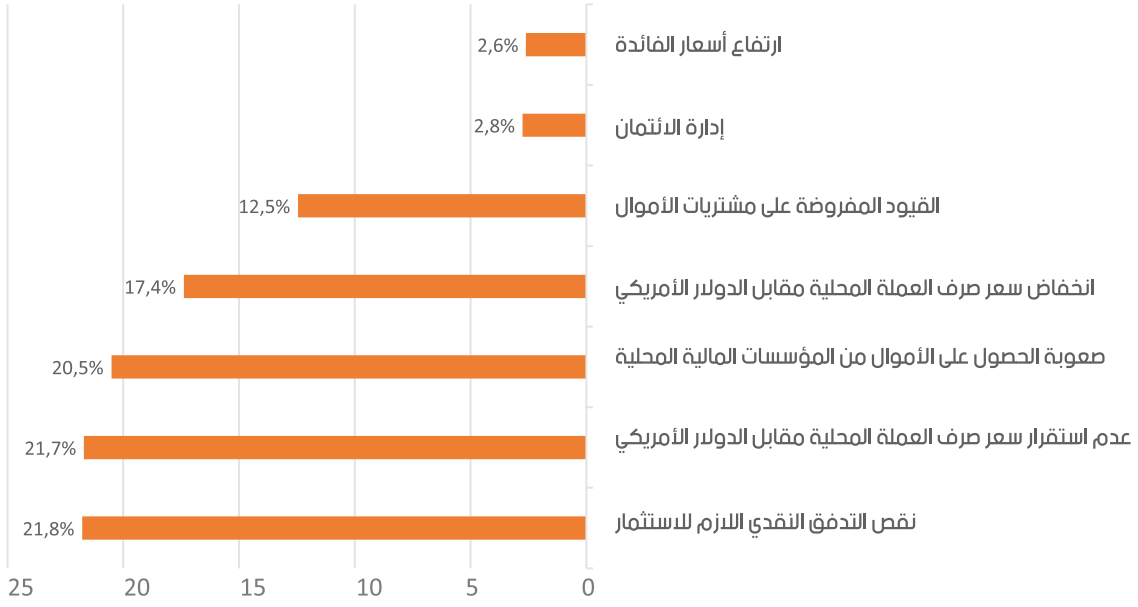


مشاكل الإنتاج

الملاحظات الرئيسية

معظم قضايا الإنتاج المدرجة هي قضايا اقتصادية كلية وخارجة عن أيدي مزودي خدمات دعم الأعمال لاتخاذ إجراءات مباشرة. ومع ذلك ، يمكن لمقدمي خدمات الأعمال:

1. تقديم دورات تدريبية في مراقبة الجودة.
2. تنظيم تبادل الأجزاء وشراء المواد الخام على أساس محلي / إقليمي من أجل التخفيف من ارتفاع الأسعار وصعوبات التوريد.
3. مزيد من التفاصيل حول قضايا الإنتاج التي تواجهها الشركات.

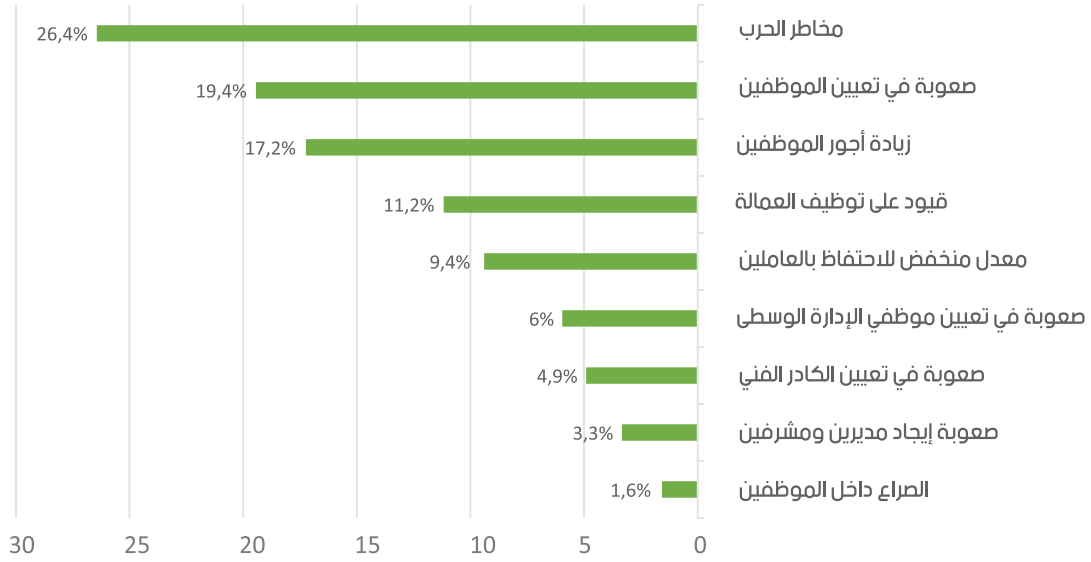


مواجهة المشكلات المالية

الملاحظات الرئيسية

بعض القضايا المالية ذات طبيعة اقتصادية كلية وخارجة عن أيدي مزودي خدمات دعم الأعمال للأعمال المباشرة. ومع ذلك ، فإن عددًا من القضايا المالية هي مجرد الوصول إلى مسائل التمويل التي يمكن التخفيف من حدتها من خلال التقنيات والبرامج والشراكات الخاصة. يجب على مقدمي خدمات دعم الأعمال:

1. الاتصال بفريق مشروع الوصول إلى التمويل التابع لـ EU4PSL ومشاريع المساعدة الفنية الأخرى للحصول على معلومات حول الآليات المالية الجديدة والشراكات المتاحة.
2. الشروع في أنشطة (ملائكة)الأعمال والدعوة لإنشاء صناديق ريادة الأعمال المحلية الليبية الخاصة.
3. تنظيم المؤتمرات المحلية حول أسعار الفائدة والصرف والقيود المالية لزيادة وعي الحكومة.

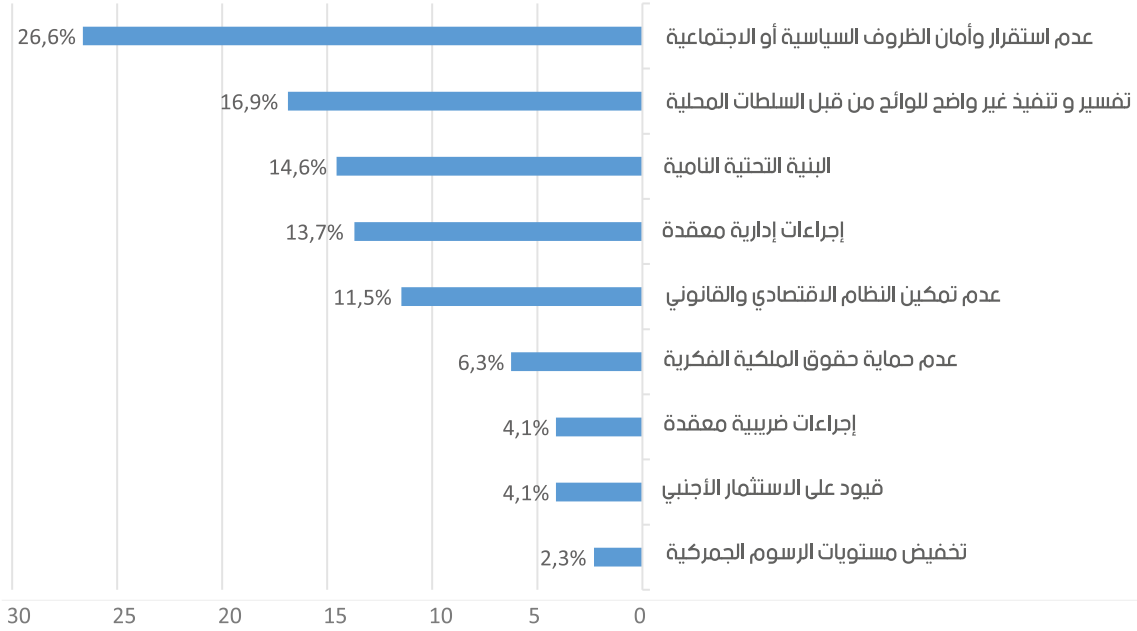


مواجهة مشاكل الموارد البشرية

الملاحظات الرئيسية

تقع العديد من قضايا الموارد البشرية خارج أيدي مزودي خدمات دعم الأعمال لاتخاذ إجراءات مباشرة. ومع ذلك ، يمكن التخفيف من الصعوبات في العثور على الموظفين المؤهلين على مختلف المستويات من خلال التدريبات المناسبة و (التعليم الفني والمهني TVET) ومن خلال معارض التوظيف والأدوات الإلكترونية وقواعد البيانات لتسجيل الباحثين عن عمل بالتعاون مع الجامعات.

أهم القضايا التي تواجه وظيفة بيئة الأعمال

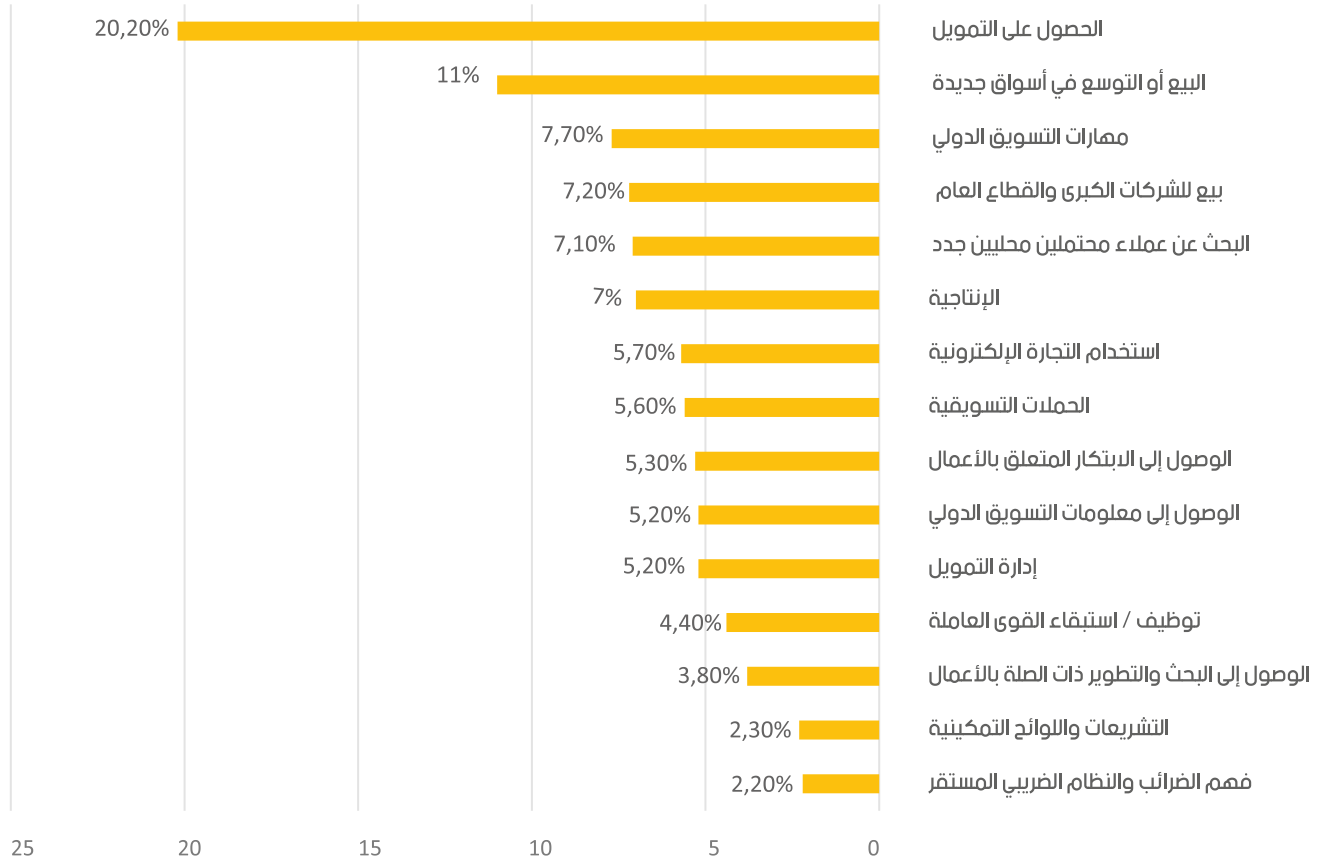


المشاكل التي تواجه بيئة الأعمال

الملاحظات الرئيسية

يجب إجراء المزيد من التحقيق في معظم قضايا بيئة الأعمال هذه بالتفصيل لتحديد وفهم المشكلات الدقيقة من أجل البحث عن حلول ممكنة والتعبير عن المشكلات والحلول للحكومة.

ومع ذلك ، فإن "السياسات غير الواضحة أو التنفيذ التنظيمي والممارسات التي تقوم بها السلطات المحلية "يمكن ويجب معالجتها وحلها مباشرة من قبل الغرف التجارية ومقدمي خدمات دعم الأعمال الأخرى كما هو الحال في جميع البلدان عبر ورش العمل الرسمية من أجل وضع تفسير واحد وتنفيذ وممارسة واضحة لكل تنفيذ غير واضح من اللوائح.



أهم القضايا التي تواجه وظيفة تطوير الأعمال

الملاحظات الرئيسية

الوصول إلى التمويل هو أهم موضوع تم طرحه وقد تم بالفعل تقديم التوصيات لمقدمي خدمات دعم الأعمال في هذا المجال في إطار قضايا التمويل. ومع ذلك، فإن أكثر من نقص التمويل هو الافتقار إلى المعلومات حول إمكانيات التمويل وتناثر عروض الائتمان الأصغر بين المؤسسات والمواقع المتعددة.

هنا، يمكن لمقدمي دعم الأعمال مساعدة الشركات الليبية الصغيرة والمتوسطة بشكل كبير من خلال دعوة جميع مقدمي التمويل لإعادة التجميع محليًا داخل مبانيهم تحت مكتب مشترك للتمويل والائتمان الأصغر الذي من شأنه تركيز جميع إمكانيات التمويل الأصغر والوصول إلى تمويل المبادرات الدولية.

ثم زيادة المبيعات وتطوير مشاريعهم في الأسواق الجديدة (الإقليمية والوطنية والدولية) وكذلك اكتساب مهارات التسويق الدولي هما ثاني وثالث أهم الموضوعات للأعضاء عندما يتعلق الأمر بتطوير الأعمال.

معظم الموضوعات الأخرى التي تهم الأعضاء هي موضوعات يمكن معالجتها من خلال الشراكات مع الجامعات المحلية (فاب لاب، وأساتذة ريادة الأعمال المدربين ، ومختبرات الأبحاث ، وما إلى ذلك). يمكن للغرف التجارية الإلكترونية في بنغازي ومصراتة وغريان وسبها وطرابلس والزنتان إعادة تفعيل شراكتهم السابقة مع جامعاتهم المحلية لمعالجة القضايا المدرجة حول التجارة الإلكترونية والبحث والتطوير والتسويق والتوظيف وما إلى ذلك.

التوصيات الرئيسية لاتخاذ إجراء من قبل القراء

يمكن تنفيذ الإجراءات التالية :

1) تدريبات على تقنيات تعزيز المبيعات وتقنيات الاحتفاظ بالعملاء وتقنيات تطوير الأعمال.

2) تدريبات في ضبط الجودة.

3) تنظيم تبادل شراء قطع الغيار والمواد الخام على أساس محلي / إقليمي للتخفيف من ارتفاع الأسعار وصعوبات التوريد.

4) رسم خرائط الوصول إلى مبادرات التمويل وآلياته وعروضه المتاحة في ليبيا.

5) الانخراط في حملات ضخمة ومكثفة حول الوصول إلى مبادرات وحلول التمويل المتاحة في ليبيا من أجل معالجة نقص المعلومات لدى أصحاب الأعمال والمديرين حول هذا الموضوع.

6) إعادة تجميع الوصول إلى كل عروض التمويل (المبادرات والآليات ومقدمي حلول التمويل الأصغر) في إطار وصول مشترك محلي واحد إلى مكتب التمويل للمؤسسات - على سبيل المثال الموجود داخل غرفة التجارة المحلية.
تنفيذ مبادرات رعاة الأعمال وإنشاء صناديق ريادة الأعمال الخاصة.

7) تنظيم مؤتمرات حول أسعار الفائدة وأسعار صرف العملات والقيود المالية التي تعيق أنشطة الاستيراد.
تصميم التدريبات المحلية والتعليم والتدريب التقني والمهني المطابقين لاحتياجات التوظيف لأصحاب الأعمال والمديرين الليبيين من حيث الكوادر العامة والفنية وموظفي الإدارة الوسطى المؤهلين.
إنشاء قاعدة بيانات للباحثين عن عمل ومنشآت التوظيف والشراكة مع الجامعات المحلية لتنظيم معارض التوظيف للخريجين الشباب.

8) تنظيم ورش عمل محلية بين السلطات المحلية ومجتمع الأعمال والغرف التجارية، من أجل وضع تفسير واحد واضح، وتنفيذ وممارسة واضحة لكل تنفيذ محلي غير واضح للوائح التنفيذية المدرجة.

9) تنظيم الوعي المتبادل والربط بين الشركات المحلية وأصحاب المصلحة المحليين في مجال البحث والتطوير والابتكار داخل الجامعة المحلية على سبيل المثال ، يمكن للغرف التجارية في بنغازي ومصراتة وغريان وسبها وطرابلس والزنتان إعادة تنشيط شراكتهم السابقة مع جامعاتهم المحلية لمعالجة القضايا المدرجة حول التجارة الإلكترونية والبحث والتطوير والتسويق والتوظيف وما إلى ذلك.

الخاتمة

توفر ملفات تعريف المؤسسات الليبية وأصحاب الأعمال والمديرين الليبيين، واحتياجات وتوقعات الأخير لمعلومات الأعمال والمعرفة التجارية ودعم الأعمال ، للحكومة والمانحين والمنفذين بيانات تشغيلية ثمينة لتصميم وتنفيذ الإجراءات العملية في دعم تطوير القطاع الخاص في ليبيا.

في حين أن هذه ليست بأي حال من الأحوال دراسة شاملة ولا بديلاً عن العمل البحثي الأكاديمي الذي يتم إجراؤه في هذه المواضيع، فإن هذا المنشور يطمح إلى إلقاء بعض الضوء على الوضع المعقد للقطاع الخاص في ليبيا.

في النهاية، تظهر الحقائق والأرقام الواردة في هذا المنشور أنه يمكن تنفيذ العديد من الإجراءات الأخرى من أجل تمكين ليبيا من تحقيق التنمية الاقتصادية والنمو بما يصل إلى إمكانياتها من خلال تمكين خدمات دعم الأعمال وبيئة الأعمال.

تطوير القطاع الخاص لتحقيق نمو مستدام وشامل

تعزيز القطاع الخاص هو محور تركيز رئيسي في مكافحة الفقر ودعم الاقتصاد للنمو: تحسين مناخ الأعمال، والوصول إلى الخدمات المالية، ودعم التنافسية والابتكار يساهم في وتطوير (SDGs) تحقيق أهداف التنمية المستدامة الاقتصاد.

وباعتبارها وكالة عامة لتصميم وتنفيذ مشاريع التعاون الفني الدولي، تعد مؤسسة خبراء فرنسا جزءًا من هذه الديناميكية.

بالمساهمة مع شركائها، تقوم المؤسسة بحشد الخبرات الداخلية والخارجية لدعم المنظمات العامة والخاصة في البلدان الشريكة في تنفيذ السياسات الاقتصادية التي تهدف إلى تعزيز القطاع الخاص، وخلق فرص عمل لائقة وتنويع الاقتصادات المحلية.

المجالات التي تعمل فيها مؤسسة خبراء فرنسا

تحسين مناخ الأعمال والأنظمة البيئية للابتكار

- تحسين مناخ الأعمال والأنظمة البيئية للابتكار دعم تطوير وتنفيذ السياسات العامة لتطوير الأعمال كأداة تمكين للنمو الشامل والمستدام.
- المساعدة في تطوير الإطار القانوني وتبسيط الإجراءات الإدارية: قانون الأعمال والضرائب والجمارك ومتجر الخطوة الواحدة والرقمنة.
- المساهمة في نشر ثقافة ريادة الأعمال: فعاليات تدريب وحدات التدريس بالجامعة.

تقوية منظمات دعم الأعمال

- تقوية منظمات دعم الأعمال:
  تقوية منظمات الدعم (هياكل الدعم، الوكالات الوطنية، غرف التجارة، المتخصصون في القانون والمحاسبة، الجامعات) لتقديم خدمات مصممة للشركات.
- دعم هيكلة القطاعات والتكتلات.
- تحسين قدرة منظمات الدعم على نقل احتياجات القطاع الخاص إلى السلطات العامة (الحوار بين القطاعين العام والخاص، وأنشطة المناصرة

الحصول على التمويل دعم تطوير إطار تنظيمي ملائم للاستثمار

- الحصول على التمويل دعم تطوير إطار تنظيمي ملائم للاستثمار.
- دعم تطوير سلسلة التمويل: صناديق التمويل للمراحل الأولى، وصناديق الاستثمار والبنوك، وآليات الضمان، ومؤسسات الإقراض الأصغر، وأدوات التمويل المبتكرة.
- تسهيل وصول الشركات إلى الائتمان المصرفي تعريف الحاجة، تدريب موظفي المؤسسات المالية، الوساطة الائتمانية.

بصفتها وكالة عامة، فإن مؤسسة خبراء فرنسا هي لاعب رئيسي في التعاون الفني الدولي. فهي تصمم وتنفذ المشاريع التي تعزز السياسات العامة بشكل مستدام في البلدان النامية والناشئة في الحوكمة والأمن والمناخ والصحة والتعليم.

تعمل في المجالات الرئيسية للتنمية المستدامة وتساهم جنبًا إلى جنب مع شركائها في تحقيق أجندة 2030

للمزيد من المعلومات
www.expertisefrance.fr
سيفيرين بيتر ديستيراكت
رئيسة الوحدة
severine.peters-desteract@expertisefrance.fr

This project is funded
by the European Union

EXPERTISE
FRANCE