

spark

# صاحبات الأعمال الليبيات

الواقع والآفاق

مارس 2020

• ignites ambition

ليبي



# صاحبات الأعمال الليبيات

الواقع والآفاق

مارس 2020

**spark** • ignites ambition



ليبيا

## مقدمة

على الرغم من الاعتراف بأهمية زيادة الأعمال والمشروعات الصغرى والمتوسطة كمصدر مهم غير مستغل للنمو الاقتصادي في ليبيا. إلا أنه قد تم إهمال موضوع زيادة المرأة إلى حد كبير في المجتمع بشكل عام وفي السياسات الاقتصادية بشكل خاص. في السنوات الأخيرة قام عدد كبير من النساء في ليبيا بإنشاء وإدارة أعمالهن التجارية الخاصة. لم يكن من السهل على هؤلاء النساء أن ينجحن في مشاريعهن. فقد كان عليهن مواجهة الكثير من الصعوبات والتغلب على عدد من الحواجز ليصبحن ناجحات في مشاريعهن. وكان عليهن أن يتعاملن مع التمييز ويقاومن تشكك المجتمع ، وأن يبذلوا أيضًا جهودًا أكبر من جهود الرجال لإثبات مصداقيتهم للآخرين.

من خلال هذا التقرير حاولنا تحليل واقع المشروعات التجارية المملوكة للنساء، وذلك لفهم التحديات التي تواجهها رائدات الأعمال وصاحبات المشاريع في ليبيا اليوم وذلك من خلال البيانات التي تم جمعها من منصة «دليل المشاريع النسائية في ليبيا» وهي منصة تختص بإبراز وعرض معلومات الأنشطة والمشاريع التجارية المملوكة للنساء التي تم إطلاقها في ليبيا بواسطة مركز جسور للدراسات والتنمية. و تهدف المنصة إلى التشبيك والوصل بين الشركات والمشاريع الربحية والمحلات المملوكة لسيدات لبييات، وتوفر فرص للعاملات المستقلات لتطوير مشاريعهن عن طريق مشاركة تحدياتهن واحتياجاتهن بسوق العمل وأهم النقاط التي تسوق لمشاريعهن القائمة.

وكما يقدم هذا التقرير عددا من التوصيات المتعلقة بتحسين السياسات وبيئة الأعمال للجهات الرسمية والغير رسمية بما يتلاءم مع طبيعة المشروعات النسائية في ليبيا

أ. هالة بوقعيقيص  
مركز جسور للدراسات والتنمية

## لمحة عامة حول بيئة الأعمال في ليبيا

يتسم الاقتصاد الليبي بهيمنة القطاع العام، وبمؤسسات ضعيفة، وبالاعتماد الكامل على النفط كمصدر أساسي للدخل؛ ويضعف دور القطاع الخاص في هذه البيئة التي تفتقر إلى البنية التحتية التي تساهم في تطور التنمية الاقتصادية. ومع أن السمة الأساسية بعد الثورة الليبية هي الاهتمام بتشجيع القطاع الخاص وتطوير الاقتصاد الليبي، إلا أن التدهور الأمني وعدم الاستقرار السياسي تسببا في تعطيل نجاح هذه المحاولات، ما أدى إلى خفض عدد الوظائف، وزيادة الإنفاق العام على الرواتب والأجور والدعم السلعي، وعدم الاهتمام بالتنمية.

أولت الدولة الليبية الاهتمام بريادة الأعمال منذ عام 2005، كما تم تضمين ريادة الأعمال في الاستراتيجية الاقتصادية الوطنية، وعلى ضوء هذه الاستراتيجية تم تأسيس البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة (SMEP) عام 2007 من قبل مجلس التطوير الاقتصادي، وفي عام 2012 تم ربط البرنامج بوزارة الاقتصاد، ومن ثم فقد أنشأت 4 مراكز أعمال رئيسية و3 حاضنات في جميع أنحاء ليبيا.

ورغم كل هذه الجهود، فقد حلت ليبيا في المركز 186 من بين 190 دولة، وذلك وفق تقرير ممارسة أنشطة الأعمال لسنة 2020 الصادر عن مجموعة البنك الدولي، وهو من التقارير السنوية التي تقيس الأنظمة التي تعزز النشاط التجاري وتلك التي تعوقها. يقدم تقرير ممارسة أنشطة الأعمال عددا من المؤشرات التي تتعلق بالأنظمة التجارية وحماية حقوق الملكية؛ وقد يكون سبب حصول ليبيا على مركز متدن هو بيئة الأعمال المعقدة، وعدم سهولة الإجراءات المتعلقة بالأنشطة الاقتصادية، كإجراءات تسجيل النشاط التجاري وحماية حقوق الملكية، وضعف البنية التحتية المساندة للأعمال وغيرها، وهو ما يعكس تحديا حقيقيا أمام انتعاش القطاع الخاص وتشجيع المشروعات الريادية والابتكار.

## لمحة عن وضع المرأة في الاقتصاد الليبي

بناء على الإحصائيات الرسمية للحكومة الليبية، فإن الأرقام المتعلقة بمشاركة المرأة الليبية في سوق العمل لا تبدو مشجعة بصورة كبيرة، فمن خلال الإحصائيات الرسمية والتي كانت آخرها إحصائيات تقديرية في مجملها تمت خلال عامي 2012 و2013 مستندة في تقديراتها على إحصائيات عام 2006م فيما يتعلق بالإحصاءات الحيوية\_ يبدو واضحاً أن عدد الذكور إلى الإناث يكاد يكون متساوياً، ورغم تقارب نسب أعداد الذكور والإناث من حيث القوة البشرية، إلا أن الإحصائيات أظهرت أن مشاركة المرأة في النشاط الاقتصادي وسوق العمل لا زالت ضعيفة، حيث أنها لم تشهد إلا ارتفاعاً طفيفاً بنسبة 4% عما كان عليه الوضع سنة 2006، فقد أصبحت نسبة العاملات إلى مجموع السكان في سن العمل تقدر بـ 30.4% خلال سنة 2013، بينما كانت النسبة تقدر بـ 26.4% خلال سنة 2006.<sup>(1)</sup>

الثورة الصناعية الرابعة أثرت بصورة إيجابية على دور المرأة في المجتمعات المتطورة والنامية، وتجاوز دورها في معظم هذه الدول الأدوار النمطية المرتبطة بالنساء، إلى لعب دور هام وجوهري في عملية التنمية الاقتصادية والمجتمعية في هذه البلدان. ليبيا ليست استثناء عن هذه القاعدة، ففي السنوات الأخيرة زادت أهمية دور المرأة خاصة من الناحية الاقتصادية، وأصبح لها وجود ملحوظ في الاقتصاديات المحلية والوطنية، على الرغم من الظروف الاقتصادية الصعبة (انخفاض قيمة العملة، التضخم، ارتفاع أسعار الفائدة، الوضع الأمني المتردي).

ويحاول هذا التقرير تسليط الضوء على واقع الريادة والمشروعات متناهية الصغر والصغرى المملوكة للنساء، وسيعرض التقرير بعض البيانات الكمية التي تم جمعها حديثاً عن طريق مؤسسة جسور للدراسات والتنمية، وستحاول هذه الورقة تقديم وضعية الريادية النسائية في ليبيا، وعرض العوامل المؤثرة على ريادة الأعمال للمرأة في ليبيا.

(1) مكتب الإحصاء والتعداد-إحصائيات البطالة والتشغيل لعام 2013

# أولاً: سمات وخصائص المشاريع النسائية في ليبيا

## 1. التوزيع الجغرافي للمشاريع

أظهرت البيانات تدني نسبة المشاركات من المنطقة الجنوبية، حتى أن التعاون مع أحد المشاريع العاملة مع صاحبات الأعمال في المنطقة لم يؤثر على نسبة المشاركة، وتلتها المنطقة الشرقية من حيث النسبة، وتأتي المنطقة الغربية في الصدارة كما هو مبين في الشكل رقم 1. اشتركت كافة المناطق في بعض العوامل المؤثرة على نمو المشاريع الصغرى، وأهمها انعدام الاستقرار الأمني، وضعف الحركة الاقتصادية في البلد؛ وقد يرجع ضعف المشاركة في الجنوب لعدة عوامل أهمها الصراعات القبلية، وضعف الخدمات العامة وعلى وجه الخصوص أزمة الكهرباء والوقود، كما أن عدم توفر أسواق محلية تشجع النساء على الابتكار والريادة يعد عاملاً إضافياً لضعف المشاركة في الجنوب. على عكس المنطقة الغربية وبالأخص مدينة طرابلس التي تعد سوقاً محلياً ملائماً نسبياً لازدهار المشاريع الريادية، لارتفاع عدد السكان وخاصة مع المعدلات العالية للنزوح إلى طرابلس، وكذلك بسبب ازدياد معدلات البطالة، وشح السيولة النقدية في المصارف، ما أدى إلى تأخر صرف مرتبات العاملين في الدولة، كل تلك العوامل دفعت النساء للبحث عن فرص عمل أخرى لكسب العيش وتوفير النفقات المعيشية.

جدول (1) إحصاءات شاملة

التوزيع الجغرافي للعينات المشاركة		
الجنوب	الشرق	الغرب
20	34	122

## 2. شكل ونشاط المشروعات النسائية

سيتم في هذا القسم تحليل المشاريع المشاركة في الدراسة من حيث الشكل، وهذا يشمل كل المناطق محل الدراسة، وذلك لفهم الأشكال القانونية التي تتخذها النساء لمشاريعهن في ليبيا، سواء كان الشكل شركة أو محلاً تجارياً أو رخصة مهنية إلخ. إضافة إلى ما سبق سيتناول هذا القسم نوع النشاط الذي تمارسه النساء من خلال مشاريعهن، وهل تتجاوز مشاركتهن المشاريع التقليدية للمرأة؟ وإلى أيهما تميل النساء أكثر: الخدمات أم الابتكار؟

### 2.1. نوع النشاط الاقتصادي للمشاريع

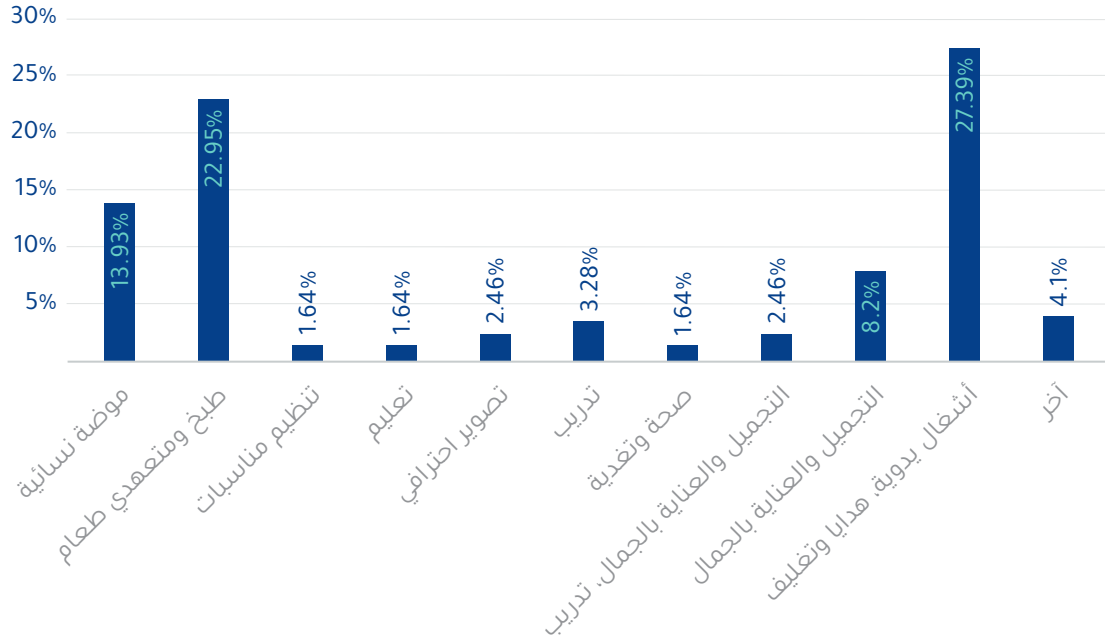
تستحوذ المشروعات التي تبيع السلع والخدمات الخاصة بالمرأة على النسبة الأكبر من النشاطات التي تمتلكها النساء حسب البيانات الموضحة في الأشكال (2)، (3)، (4). وإن كان التوجه العام للسوق في ليبيا بين الذكور والإناث للمشاريع الخاصة بتوفير السلع



والخدمات، والتي لا تستخدم التكنولوجيا الحديثة، وتحتاج إلى تمويل بسيط، وتعود على صاحبها بربح ثابت، وهذا يرجع للتغيرات التي حدثت في النمط الاقتصادي بعد فترات النزاع المختلفة.

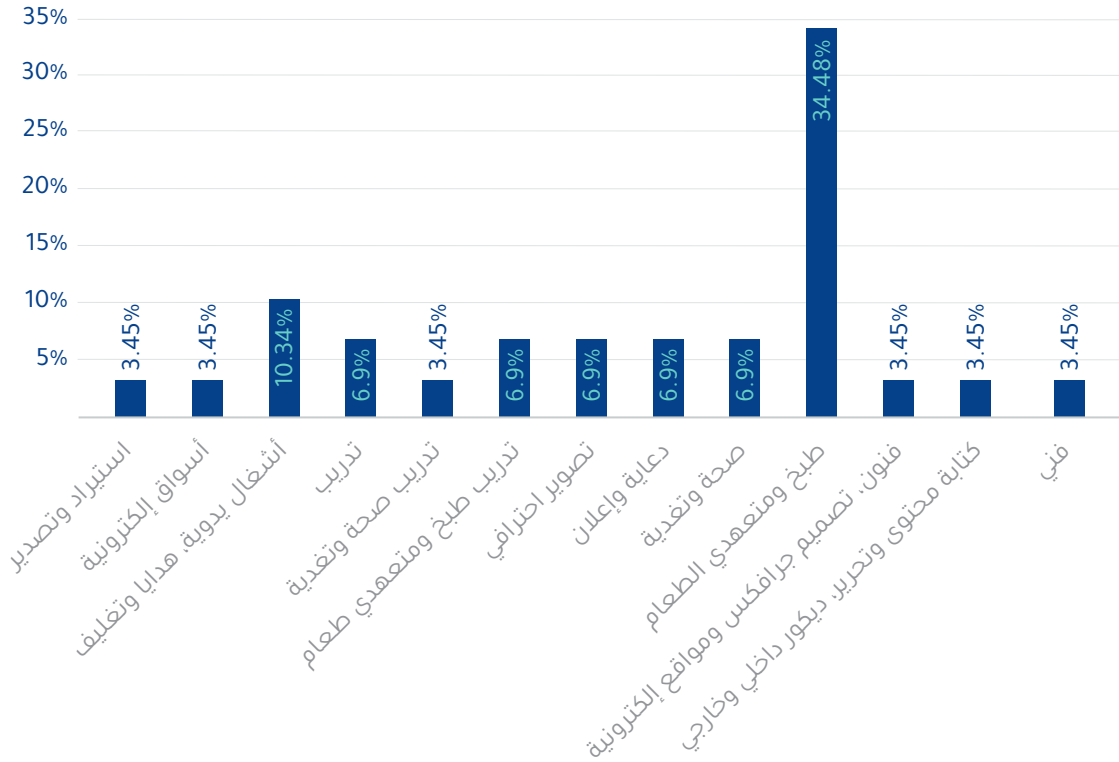
تنوعت المشروعات النسائية المشاركة في الدراسة، وشملت هذه المشاريع أشغالا يدوية وهدايا وخدمات متعهدي الطعام والمشاريع الخاصة بالملابس النسائية والتجميل، إلا أن جُلّها يُعد ضمن المشاريع التي تعزز النظرة العامة للمجتمع، والتي تبعد النساء عن بعض المجالات مثل التصنيع والاتصالات والتكنولوجيا، برغم تقارب نسب الخريجين والمتخصصين في المجالين الآخرين، وذلك استنادا إلى إحصائيات الهيئة العامة للإحصاء لسنة 2006.

الشكل (1) نوع نشاط المشاريع الريادية في المنطقة الغربية



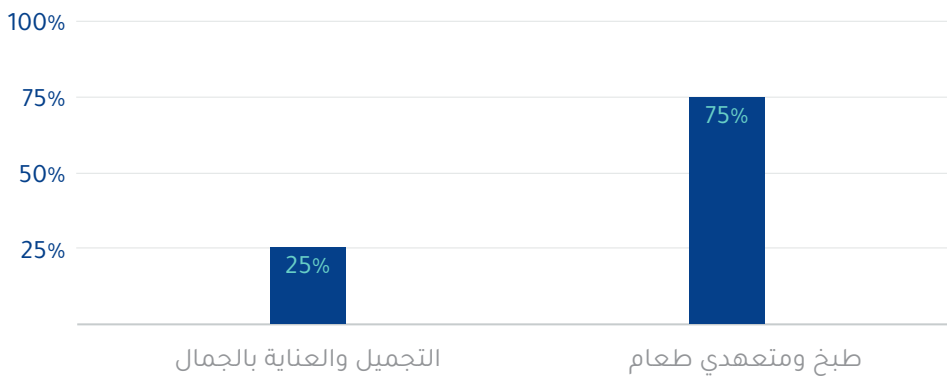
والجدير بالملاحظة وجود مشاريع مرتبطة بالإبداع والتكنولوجيا بنسبة 12.36% في المنطقة الشرقية، بينما لم تحرز المنطقة الغربية إلا ما يقارب نسبة 4%، وقد يعود ذلك للاهتمام بالتكنولوجيا مؤخرا في المنطقة، وبالأخص في مدينة بنغازي، وذلك من خلال البرامج المتعلقة بالبرمجة والترويج للاقتصاد الرقمي الذي اختصت به شركات مثل تطوير، ومجموعة مختلفة من منظمات المجتمع المدني.

**الشكل (2) نوع نشاط المشاريع الريادية في المنطقة الشرقية**



كما سادت المشاريع التقليدية للنساء عينة مشروعات المنطقة الجنوبية، وكما بين الشكل رقم 4 فإن المجالين الرئيسيين المشاركين في الاستبانة هما: المشاريع المتعلقة بالطبخ ومتعهدي الطعام والمشاريع المتعلقة بالتجميل والعناية بالجمال، وتأتي نسبة المشاريع الأخرى ضئيلة مقارنة بهما، وهذه المشاريع لها علاقة بالتعليم والتدريب في المنطقة الجنوبية.

**الشكل (3) نوع نشاط المشاريع الريادية في المنطقة الجنوبية**



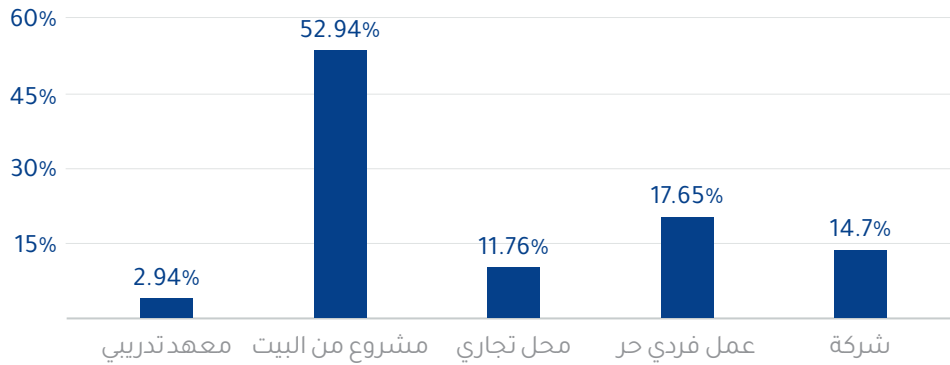
## 2.2. شكل النشاط الاقتصادي للمشروعات النسائية

تشكل نسبة النساء العاملات من البيت أعلى نسب في المناطق الرئيسية الثلاثة، حيث شكلت نسبة 52.94% في المنطقة الشرقية، و65% في المنطقة الغربية، بينما شكلت هذه المشاريع نسبة 50% من المشاريع المشاركة في المنطقة الجنوبية.

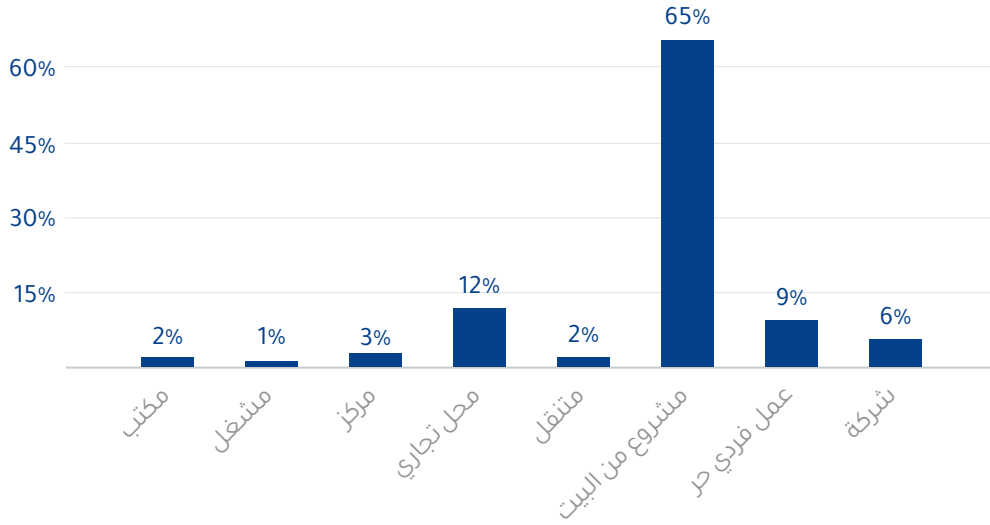
تلتها نسبة النساء العاملات بصورة فردية حرة (Freelancers) وهو مصطلح يطلق على الأعمال التي تدار من طرف أشخاص يعملون لحساباتهم الشخصية أو ما يعرف في بعض القوانين الليبية بالعامل لحساب نفسه. والتي شكلت نسبة 17.65% في المنطقة الشرقية، بينما شكلت نسبة 9% في الغرب، و50% في الجنوب. ربما يرجع هذا إلى أن المشاركات في مدينة بنغازي ينشطن أكثر في مجالات لها علاقة بالفنون والإبداع، مثل: التصوير والفنون والكتابة، على عكس المنطقة الغربية التي طغت عليها المشاريع التي تقدم خدمات تجارية خاصة بالملابس الجاهزة وتصميم الأزياء والطبخ وما إلى ذلك، وقد يكون السبب راجعا إلى الخلط في فهم معنى العمل الفردي لدى بعض المشاركات.

وعموما تغلب الأنشطة المرنة التي لا تحتاج لساعات عمل طويلة أو تواصل مباشر مع الزبائن والعملاء على المشروعات النسائية تحت الدراسة، وهذا لعدة أسباب أهمها مناسبة هذه الأشكال للثقافة الاجتماعية السائدة في البلاد، والتي تفرض على المرأة قضاء وقت أكبر في البيت، وعدم الاختلاط مع الغرباء؛ وكذلك فإن عامل الأمن يلعب دورا مهما من حيث تقييد حرية حركة المرأة، ومنع تردها على مناطق تبعد عن محل إقامتها، والحد من تعاملها مع الغرباء في ظل غياب الجهات الأمنية في البلاد؛ كما لا يمكننا إغفال دور العامل الاقتصادي، وهو ارتفاع تكلفة إيجارات الأماكن التجارية، وارتفاع تكلفة تسجيل واستخراج الرخص القانونية، خاصة بالمقارنة مع الدخل المنخفض لأغلب هذه المشاريع مقارنة بهذه التكاليف. ومما يرجح العامل الأخير أن أغلب المشاريع التي اتخذت الشركات كشكل قانوني لعملياتها هي الشركات المتعلقة بالتدريب والتعليم والمحال التجارية الخاصة بالملابس النسائية، والتي تعد أطول استدامة، وأكثر جنيا للعوائد المالية مقارنة بالمشاريع الأخرى.

شكل (4) شكل المشروع في المنطقة الشرقية



شكل (5) شكل المشروع في المنطقة الغربية



الشكل (6) شكل المشروع في المنطقة الجنوبية



### 2.3. حالة المشروع الرسمية وغير الرسمية

تعد المشاريع غير المسجلة من أكبر التحديات التي تواجه الاقتصاد الليبي منذ فترة طويلة، وأظهرت البيانات أن الغالبية العظمى من المشاريع المشاركة غير مسجلة رسمياً، ففي المنطقة الغربية ما نسبته 90% من العينة المشاركة غير مسجلة رسمياً، أما في المنطقة الشرقية فتصل النسبة إلى 73.53%، بينما تجاوزت نسبة المشروعات غير المسجلة في المنطقة الجنوبية 85%.

من خلال النتائج يمكن ملاحظة بعض النقاط المهمة، وهي نقاط ذات علاقة ليس فقط بواقع مشاركة المرأة في ريادة الأعمال ومدى وجود بيئة مشجعة لريادة الأعمال بالنسبة للنساء على وجه الخصوص، بل إن ما يمكن ملاحظته من خلال النتائج - حيث الغالبية العظمى من عينة الدراسة عبارة عن مشاريع غير مسجلة - يرتبط بصورة مباشرة بمدى حجم وانتشار اقتصاد الظل والمشاريع غير المسجلة بصورة عامة، وبالتالي فإنه ينعكس

أيضا على حجم سوق العمل في القطاع الخاص الذي تغيب عنه الحماية والخدمات، فمن جهة تكون هذه المشاريع غير رسمية وغير مسجلة، أي لا توجد بها أية حماية أو خدمات، وهي غير مستهدفة من أي برامج تطوير حكومية، ومن ناحية أخرى فإن الإشكاليات التي تدفع أصحاب المشاريع الصغرى ومتناهية الصغر إلى عدم تسجيل مشاريعهم بصورة رسمية يرتبط أساسا بوجود تحديات تدفعهم إلى عدم تسجيل هذه المشاريع، ويمكن أن نلخص هذه التحديات فيما يلي:

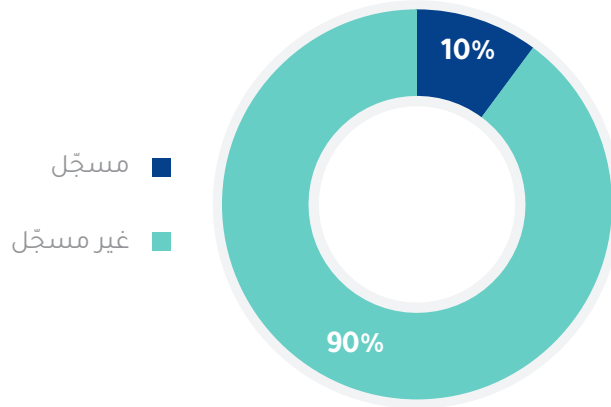
- ارتفاع تكلفة التسجيل القانوني وخصوصا عند مقارنته بالعوائد المالية للمشاريع متناهية الصغر، ما يجعل التسجيل ودفع المستحقات الحكومية السنوية أمر مرهقا لهذه المشاريع.
- تعقيد الإجراءات المتعلقة بالتسجيل القانوني للمشاريع، وهي إجراءات تأخذ وقتا طويلا، ويتطلب بعضها حضورا شخصيا، وقد تتجاوز المدة اللازمة للتسجيل في بعض الأحيان 3 أشهر.
- عدم وجود إجراءات خاصة بتسجيل المشاريع متناهية الصغر أو الأعمال التي تمارس من المنزل، وعدم وجود أي تسهيلات بالخصوص.
- عدم فهم أبعاد الحماية القانونية التي يوفرها التسجيل القانوني، وهذا حسب نتائج جلسات بؤرية أقامها فريق جسور سنة 2017.
- عدم استخدام نظم الحوكمة الإلكترونية والتكنولوجية في تسهيل عملية تسجيل المشاريع بصورة عامة والمشاريع الصغرى ومتناهية الصغر بصورة خاصة.
- لاحظنا من خلال عينة الدراسة أن أغلب المشاريع المسجلة ذات علاقة بنشاط تدريبي أو مهني، مرد ذلك إلى صعوبة العمل في هذه الأنشطة من داخل البيت وبدون تراخيص قانونية، ويسري هذا على المشاريع المتعلقة بالمحال التجارية، حيث يرتبط إنشاؤها بوجود تسجيل قانوني ورخص خاصة للمحلات، لكن الرقابة تكون إما أقل أو معدومة تقريبا على المشاريع التي تمارس من المنزل.

من المهم أن نضيف هنا أن لعدم تسجيل هذه المشاريع نتائج سلبية، سواء على صاحب المشروع، أو المستفيدين، أو الحكومة الليبية؛ ويمكن تلخيص هذه النتائج فيما يلي:

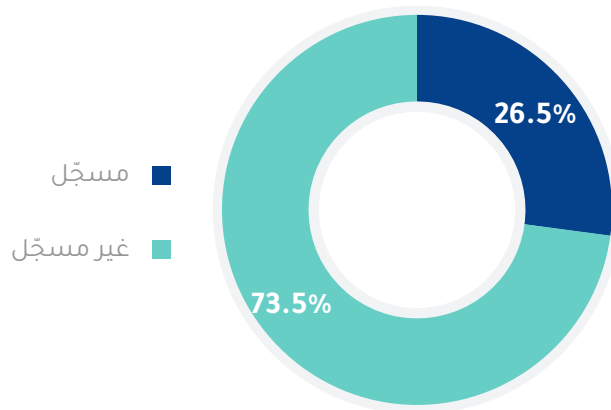
- عدم تسجيل هذه المشاريع يعني عدم وجود رقابة عليها، ومن ثم إمكانية تهريبها من المسؤولية، خاصة في المشروعات ذات العلاقة بالصناعات الغذائية، وهو ما يعد أمرا خطيرا.
- عدم تسجيل المشاريع يعني حرمان أصحابها من أي فرص للتطوير أو التمويل الحكومي.
- عدم استفادة الحكومة من أي عوائد، سواء كانت ناتجة عن الضرائب أو ناتجة عن تطور حجم بعض المشروعات وحجم عوائدها وأرباحها، التي يمكن في حال قامت الدولة بالاستثمار فيها أن يكون لها حصة من هذه العوائد.

- عدم وجود حماية قانونية لهذه المشاريع نتيجة عدم تسجيلها بصورة رسمية. ما يعني بيئة أقل تشجيعاً لأصحاب الأفكار في المشاريع متناهية الصغر، ونتيجة لذلك ترتفع نسبة البطالة التقليدية أو البطالة المقنعة (عاملون في القطاع العام دون إنتاجية حقيقية).

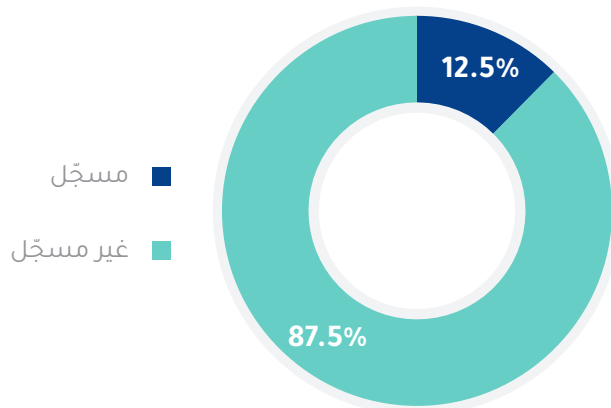
**الشكل (7) حالة المشروع في المنطقة الغربية**



**الشكل (8) حالة المشروع في المنطقة الشرقية**



**الشكل (9) حالة المشروع في المنطقة الجنوبية**



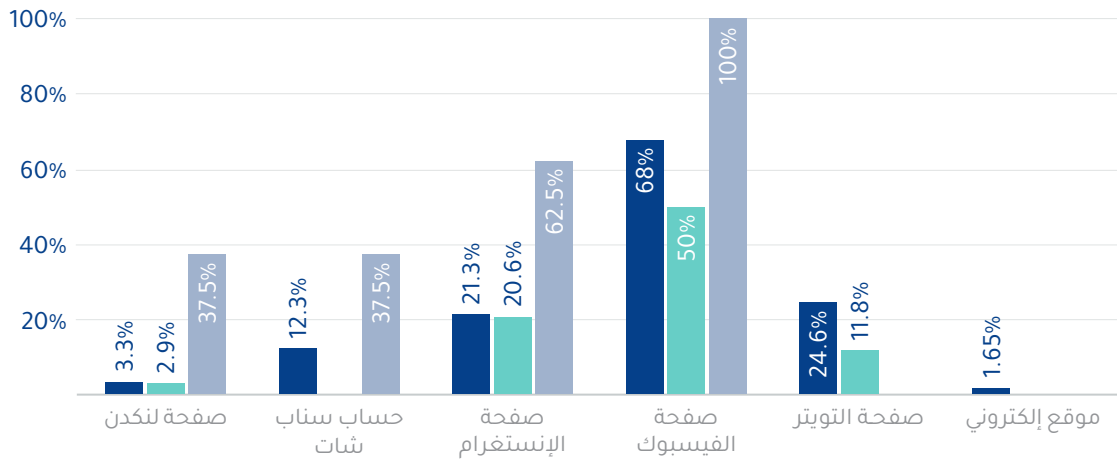
## 2.4. توظيف التكنولوجيا في المشاريع النسائية

أثرت التكنولوجيا وتطورها بصورة كبيرة على نمو ريادة الأعمال وتطورها وانتشارها في جميع أنحاء العالم، سواء عن طريق استخدام الابتكار للتطوير في مختلف القطاعات، أو عن طريق استخدام قنوات التسويق الرقمي التي ساعدت العديد من المشاريع على تطوير أعمالها وزيادة نموها وانتشارها.

ورغم التحديات المتمثلة في البنية التحتية لقطاع الاتصالات، يزداد الاعتماد على التكنولوجيا لتسريع وتبسيط الأعمال. حسب موقع NapleonCat المختص في البيانات وإحصائيات منصات التواصل الاجتماعي يعد موقع Facebook الأكثر استعمالاً في ليبيا من قبل مستخدمي الإنترنت بنسبة 77.8% من التعداد السكاني<sup>(2)</sup> وتصل نسبة المستخدمين من الإناث إلى 39.9% في آخر إحصائية لشهر فبراير لسنة 2020، يليه Instagram بنسب لا تتجاوز 16.5% من عدد السكان<sup>(3)</sup> وكانت نسبة المستخدمين من الإناث للمنصة حوالي 46.6%. ومن خلال البيانات التي قمنا بجمعها نرى أن النساء صاحبات الأعمال يفضلن استخدام موقع Facebook كمنصة لتسويق وبيع منتجاتهم بنسبة تصل إلى 68% في المنطقة الغربية، و50% في المنطقة الشرقية، و100% في منطقة الجنوب، يليه كل من Instagram وTwitter، ويلاحظ من خلال البيانات ضعف استخدام المواقع الإلكترونية بين النساء صاحبات الأعمال، فقد كانت نسبة من يمتلكن مواقع إلكترونية لمشاريعهن أقل من 2% من المشاريع المشمولة بالدراسة، وكذلك المستخدمين لمنصة تختص بالأعمال مثل LinkedIn والذي يستخدمه حوالي 4% من الليبيين حسب بيانات شهر فبراير لسنة 2020 في موقع NapleonCat ولا يوجد تصنيف للبيانات في هذه المنصة من حيث الجنس.

وقد يعود سبب تفضيل استخدام مواقع التواصل الاجتماعي من صاحبات الأعمال، لأسباب أهمها سهولة تصفحها عبر الهواتف المحمولة وكذلك سهولة تجديد وتحديث محتواها دون الحاجة لمتخصص في إدارة المواقع الإلكترونية، وما قد يجعل منصات التواصل الاجتماعي أكثر أهمية من الناحية التجارية هو ارتفاع عدد مستخدميها في ليبيا.

شكل (10) النسب استخدام مواقع التواصل لعدد المشاركين من كل مدينة



(2) [02/https://napoleoncat.com/stats/facebook-users-in-libya/2020](https://napoleoncat.com/stats/facebook-users-in-libya/2020)

(3) [02/https://napoleoncat.com/stats/facebook-users-in-libya/2020](https://napoleoncat.com/stats/facebook-users-in-libya/2020)

## ثانياً: التحديات والمعوقات التي تواجه صاحبات المشروعات في ليبيا

صنفت هذه الدراسة تحديات دخول المرأة الليبية ريادة الأعمال إلى ثلاث تحديات أساسية، وهي التحديات المالية والتشغيلية والمعرفية.

### 1. التحديات المالية (الحصول على التمويل)

تفيد معظم الدراسات والتقارير التي تناولت الريادة في ليبيا والريادة النسائية أن نقص التمويل هو أحد التحديات الأساسية التي تواجه الريادة في ليبيا، والمرأة على وجه الخصوص، سواء في مرحلة بدء المشروع الريادي، أو في مرحلة توسيعه وتطويره. من خلال البيانات تظهر الصعوبات التي تواجه النساء في الحصول على تمويل من المصارف التجارية، حيث أن التمويل والقروض المصرفية تتطلب ضمانات مرتفعة لا تتوفر عند شريحة كبيرة من النساء الليبيات، ومنها الضمان على عقار أو قطعة أرض مسجلة رسمياً باسم المقترض، الأمر الذي تفتقر إليه معظم النساء، خاصة وأن مشاريعهن تدرج تحت فئة المشاريع متناهية الصغر والصغيرة؛ كما تفيد البيانات بأن 28.6% من النساء في المنطقة الغربية، و41.18% من نساء المنطقة الشرقية، و75% في النساء في المنطقة الجنوبية تواجهن تحديات في الحصول على التمويل، وقد يرجع السبب في تفاوت النسب بين المناطق إلى البيئة التجارية النشطة في المنطقة الغربية، ووجود العديد من الأسواق بها، وارتفاع وعي المستهلك في المنطقة، وقد يكون ذلك بسبب تركيز برامج التنمية الممولة من الجهات المانحة الدولية على مناطق غرب ليبيا، وذلك للاستقرار الأمني النسبي في هذه المدن خلال السنوات الماضية. وفيما يتعلق بقروض مؤسسات التمويل، فقد تم افتتاح أول مؤسسة للتمويل الأصغر في ليبيا هذه السنة، من خلال مشروع مدعوم من الحكومة البريطانية، وتعتبر التجربة حديثة ويصعب الحكم عليها، ونتوقع حسب البيانات لدينا ضعف المشاركة النسائية للحصول على قروض، بسبب اشتراط التسجيل القانوني للمشروع للحصول على التمويل، وهو ما لا يتوفر في غالبية المشروعات النسائية في ليبيا.

### 2. التحديات التشغيلية

أوضحت البيانات مجموعة من التحديات التشغيلية التي تحد قدرة النساء على توسيع مشاريعهن والاستمرار في العمل، ويمكن تلخيصها في تحديين رئيسيين:

#### 1.2 الوصول إلى السوق

إن المشروعات المملوكة للنساء في بداية نشاطها تكون غير قادرة على تحمل عملية الإنتاج والتسويق، فضلاً عن عدم وصولها إلى الأسواق المحلية والدولية، بسبب نقص المعرفة حول احتياجات هذه الأسواق، ولاحتياجها إلى اللغات الأجنبية لدخول الأسواق، ولارتفاع تكاليف تطوير علاقات عمل محلياً ودولياً.

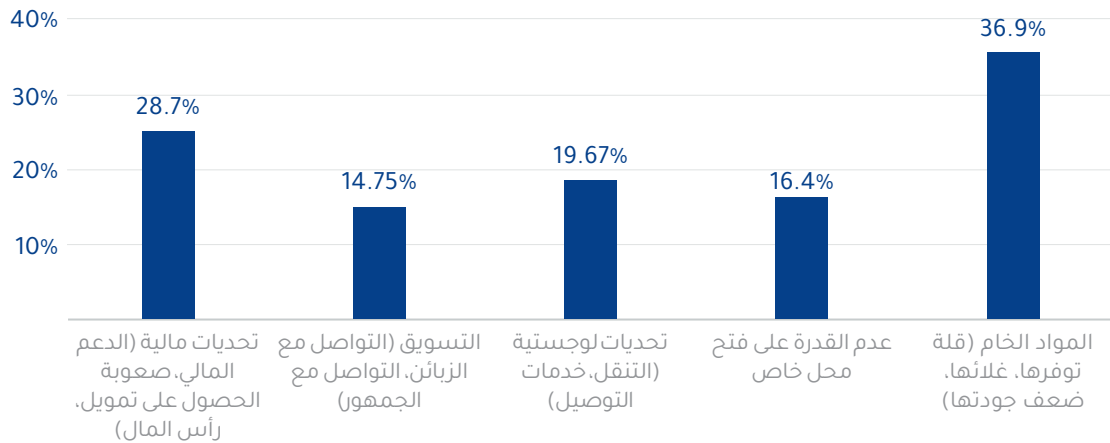


إضافة إلى ذلك فقد أظهرت البيانات أن النساء يجدن صعوبة في الدخول إلى السوق، حيث يتطلب ذلك خبرات ومعرفة بسلاسل التوريد وطريقة إدارة النشاط التجاري، والتي يسيطر عليها الرجال غالباً، ما يؤثر على قدرتهن على التسويق الاستراتيجي لمنتجاتهن وخدماتهن. وتشير البيانات أن 14.75% من صاحبات المشاريع في المنطقة الغربية يرين أن التسويق والوصول للأسواق أحد أهم التحديات التي تواجه مشاريعهن، وكذلك 11.76% من صاحبات المشاريع في المنطقة الشرقية، و12.5% من صاحبات المشاريع في المنطقة الجنوبية.

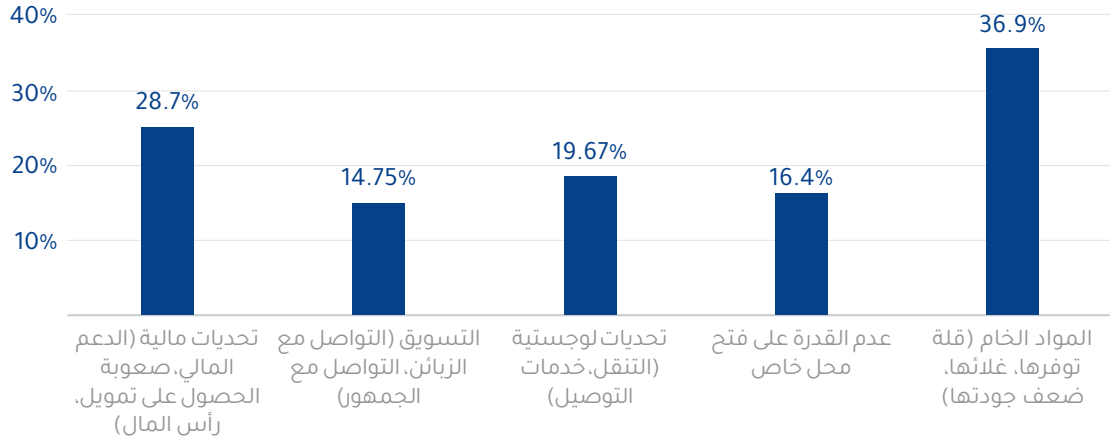
## 2.2. التحديات القانونية

بناء على البيانات تواجه النساء بعض العراقيل القانونية التي تحد من نشاطهن التجاري، في المنطقة الجنوبية 62% من صاحبات المشروعات واجهن عراقيل قانونية عند بدء مشاريعهن، وفي المنطقة الشرقية واجهت 20.59% من صاحبات المشروعات تحديات قانونية أعاقت بدء أو توسعة مشاريعهن، وفي المنطقة الغربية واجهت 16.39% من المشاركات في الاستبيان تحديات قانونية للبدء في مشاريعهن. ويرجع ذلك لطول مدة تسجيل الشركات، وارتفاع تكلفة الإجراءات القانونية لإتمام عملية التسجيل مقارنة بحجم وعائدات المشاريع متناهية الصغر التي تمتلكها النساء؛ وتجد النساء في المناطق الريفية صعوبة في فتح حساب مصرفي في أحايين كثيرة، كما أن ندرة تملك النساء للعقارات والأراضي في ليبيا والتي تقدر بـ 12% وفق مؤشر الجندرية لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD. يعد أحد العوامل التي تعرقل حصولها على ضمانات لتأمين القروض المصرفية.

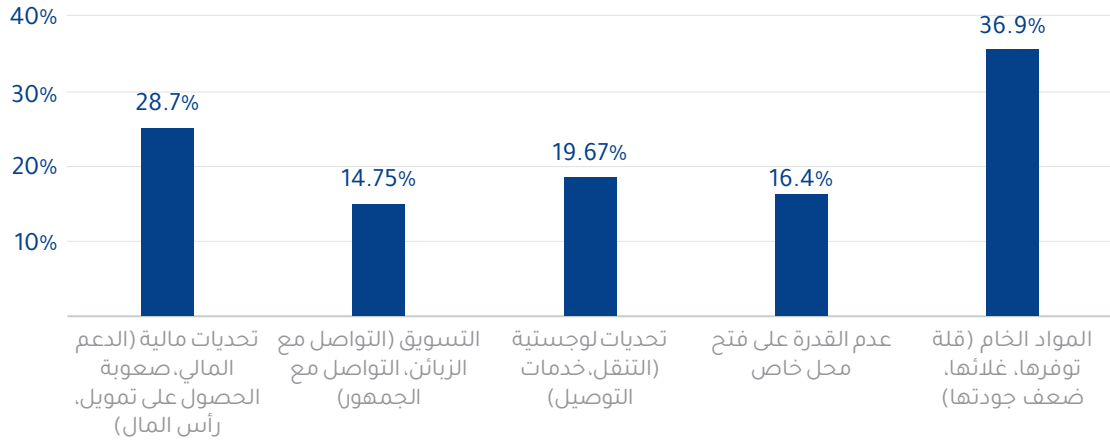
شكل (11) التحديات التي واجهت صاحبات المشاريع في المنطقة الغربية



**شكل (12) التحديات التي واجهت صاحبات المشاريع في المنطقة الشرقية**



**شكل (13) التحديات التي واجهت صاحبات المشاريع في المنطقة الجنوبية**



## 2. التحديات المعرفية

أظهرت البيانات العديد من الاحتياجات التدريبية والمعرفية، معظم هذه التحديات تركزت على التحديات المرتبطة ببدء وتوسيع المشروع، وقد تكون الفجوات الكبيرة في النظام التعليمي أحد أسباب النقص المعرفي فيما يتعلق بريادة الأعمال، وذلك لافتقار النظام التعليمي ومناهجه إلى مبادئ إدارة المشاريع والأعمال، كما لا يتم استخدام الطرق الحديثة التي تعتمد على التفكير النقدي والتحليل الاستراتيجي للتدريس، بالإضافة إلى تركيز أغلب المبادرات في السنوات الماضية على الترويج للريادة ونشر مفهومها فقط، ولم يتم التعمق في التدريب الخاص بمواد مثل التسويق والمبيعات والشؤون المالية وما إلى ذلك.

ويمكن الملاحظة من خلال نتائج الاستبانة في المناطق الثلاثة، أن الاحتياج المعرفي يتركز على المهارات الفردية، وتشمل هذه المهارات التخطيط الاستراتيجي، والتواصل وبناء الشبكات، وإدارة الوقت، والإدارة المالية، إضافة إلى المهارات التشغيلية مثل التسويق وإدارة المشاريع والحماية القانونية. وبطريقة تراتبية وفقا لتقديرات المشاركات فإن هذه المجالات هي كالتالي:

### 3.1. المنطقة الغربية

- التسويق والمبيعات وخدمة العملاء.
- الإدارة المالية.
- التخطيط الاستراتيجي.
- التواصل والتشبيك وبناء العلاقات.
- الحماية القانونية والعقود.
- إدارة المشاريع.
- إدارة الوقت.
- احتياجات تدريبية فنية في المجال.

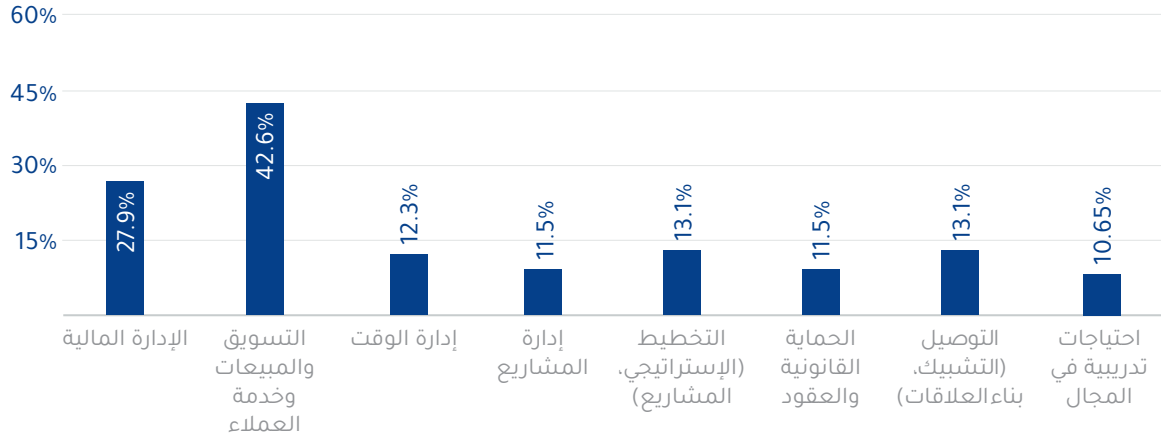
### 3.2. المنطقة الشرقية

- الإدارة المالية.
- التسويق والمبيعات وخدمة العملاء.
- التخطيط الاستراتيجي.
- التواصل والتشبيك وبناء العلاقات.
- إدارة الوقت.
- احتياجات تدريبية فنية في المجال.
- الحماية القانونية والعقود.
- إدارة المشاريع.

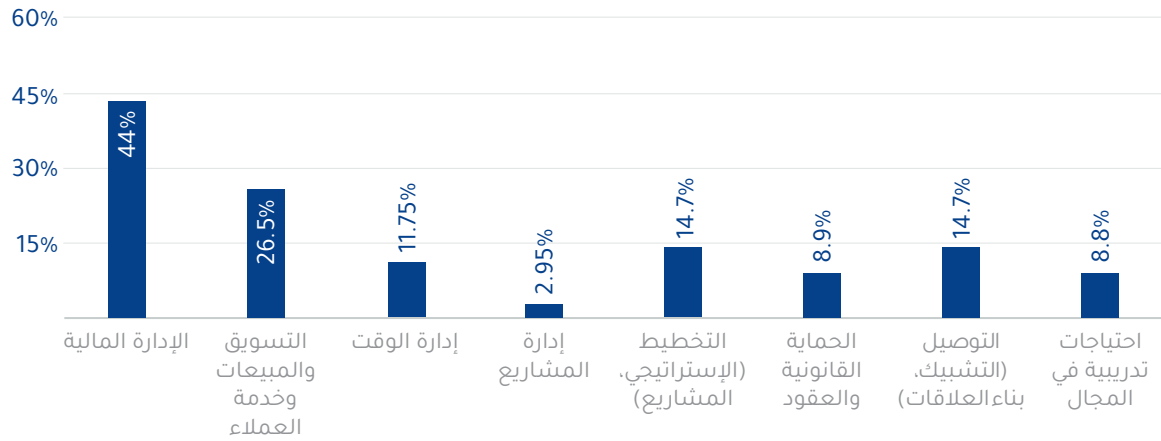
### 3.2. المنطقة الشرقية

- الإدارة المالية.
- التواصل والتشبيك وبناء العلاقات.
- التسويق والمبيعات وخدمة العملاء.
- التخطيط الاستراتيجي.
- إدارة الوقت.
- الحماية القانونية والعقود.
- إدارة المشاريع.

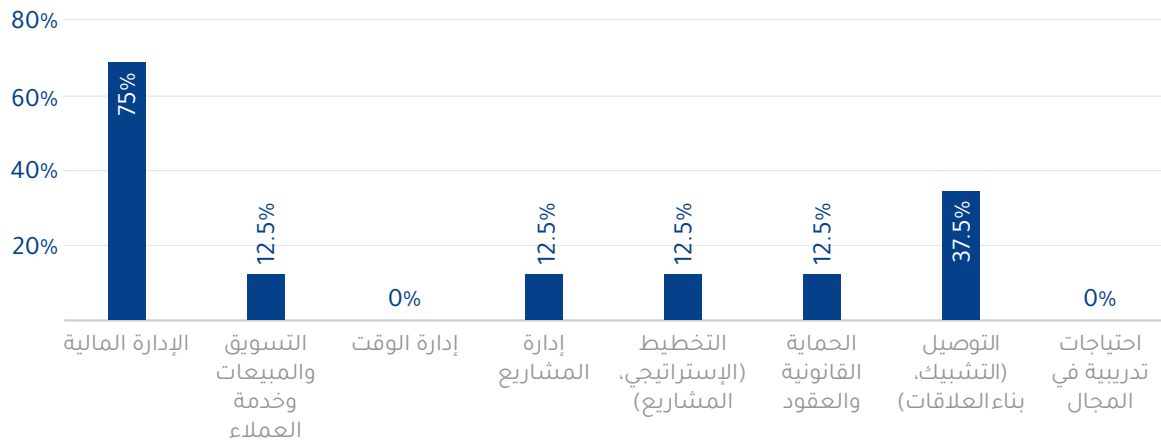
**شكل (14) نسبة التكرار لكل احتياج تدريبي (المنطقة الغربية)**



**شكل (15) نسبة التكرار لكل احتياج تدريبي (المنطقة الشرقية)**



**شكل (16) نسبة التكرار لكل احتياج تدريبي (المنطقة الجنوبية)**



## الخلاصة والتوصيات

بناء على النتائج التي استخلصتها من البيانات، يبدو جلياً أن تحسين بيئة الأعمال - وخصوصاً لريادة الأعمال - يعد ضرورياً جداً، واستناداً إلى تحليلنا للورقة فقد رأينا تقديم التوصيات التالية إلى الجهات ذات العلاقة:

### أولاً: توصيات لصنّاع السياسات والقرار

تتحمل الحكومة والمؤسسات الرسمية المسؤولية عن إعداد الخطط والسياسات الهادفة إلى النهوض بأنشطة ريادة الأعمال وتوسيعها لتحقيق التنمية الاقتصادية، وحتى تستطيع الحكومة القيام بتلك المسؤولية بفاعلية، يجب أن تولي اهتماماً كافياً بإزالة كافة العوائق أمام مشاركة النساء في نشاطات ريادة الأعمال. ونود هنا تقديم توصيات لإزالة أهم العوائق التي تواجه النساء في ريادة الأعمال:

- **القوانين والتشريعات المتعلقة بمزاولة النشاط الاقتصادي:** الدعم التشريعي من خلال مراجعة كافة القوانين المتعلقة بالنشاط الاقتصادي وإزالة كل أشكال التمييز الموجودة في التشريعات النافذة ضد المشاركة الاقتصادية للمرأة، والاهتمام بصورة خاصة بصياغة تشريعات وقوانين واضحة تمنع التعدي على حق النساء في الميراث وحقوق الملكية.
- **عملية تسجيل المشاريع:** سنّ حزمة من الحوافز والمزايا والإعفاءات لتشجيع صاحبات المشاريع متناهية الصغر والصغيرة على التسجيل القانوني عند الجهات الرسمية. من شأن هذه السياسة أن تؤدي إلى تشجيع النساء على بدء مشاريع جديدة أو تطوير مشاريعهن القائمة، إضافة إلى قيام النساء بتسجيل مشاريعهن في المؤسسات الحومية كمصلحة الضرائب وغرف التجارة وغيرها.
- **الدعم التسويقي:** إعداد سياسات داعمة بشأن المنتجات والخدمات التي تقدمها المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وسن تشريعات تلزم الحكومة والجهات التنفيذية بإتاحة الفرصة أمام هذه المشاريع للتنافس على الحصول على عقود حكومية.
- تقديم الدعم المادي والمعنوي لمؤسسات المجتمع المدني، التي تمكنت من بناء الثقة والمصداقية مع صاحبات الأعمال في نشاطاتها، وذلك لتعزيز مشاركة النساء في الاقتصاد الليبي.

### ثانياً: توصيات لمؤسسات التمويل والإقراض

- **ضمان تكافؤ الفرص:** ضرورة اعتماد الشفافية عن طريق نشر سياسات وتعليمات التمويل، ونشر لوائح ثابتة بنسب العمولات والرسوم، وذلك عبر نشراتها التعريفية ومواقعها الإلكترونية.
- **التشبيك:** ضرورة اقتران القروض بمساعدة فنية وخدمات إرشاد تساعد على نجاح المشروع. ويمكن تحقيق ذلك بالتعاون والتشبيك مع حاضنات الأعمال ومؤسسات المجتمع المدني الناشطة في تنفيذ برامج تمكين النساء الاقتصادية.

- **مقاربة النوع الاجتماعي:** الأخذ بعين الاعتبار مقارنة النوع الاجتماعي عند تقييم النمو في الأسواق التي تنشط فيها صاحبات الأعمال، وتقييم أداء المشاريع المملوكة للنساء.

### **ثالثاً: توصيات لمؤسسات المجتمع المدني والمنظمات الدولية**

- **تعزيز دور شبكات الدعم الخارجي:** الاهتمام بالنفوذ إلى أسواق جديدة لدعم صاحبات الأعمال، وترتيب معارض تجارية دورية في مناطق ودول مختلفة، لتسويق منتجات المشاريع النسائية، والعمل على التنسيق مع مؤسسات دولية لاستضافة منتجات نسائية للمشاركة في معارض دولية.
- **التدريب على إدارة وتسيير الأعمال:** العمل على تصميم برامج لتنمية قدرات صاحبات الأعمال في مجالات الإدارة المختلفة، وعلى وجه الخصوص الإدارة المالية وإدارة العمليات وإدارة المشاريع.
- **الاهتمام باستعمال التكنولوجيا:** التركيز على توفير المعلومات والتدريبات في مجال التكنولوجيات الحديثة، وذلك لمرونتها وسهولة استخدامها من قبل صاحبات المشروعات، ولما لها من أهمية في زيادة فاعلية المشروعات، وأيضاً لتطوير عمل المشروعات وفتح الآفاق أمام أسواق إلكترونية جديدة.



