

# ليبيا المزيد من الفرص

أسهمت خطوة إزالة الحظر الأمريكي على التجارة مع ليبيا في تدليل أكبر العقبات التي كانت تحول دون إقدام كثير من الشركات التقنية على إطلاق عملياتها في البلاد عندما كانت مدرجة على قائمة الحظر التجاري الأمريكي، مما قطع الطريق حينها أمام تطور قنوات التوزيع لهذه المنطقة من شمال أفريقيا. وهذا ما يلقي مزيداً من العبء على الشركات التي تسعى إلى التعامل بجدية مع الفرص التي تتيحها الأسواق المحلية في ليبيا، وذلك لضمان سير الأمور عبر مجراها الرسمي في قنوات التوزيع، وتحقيق العائدات المرجوة من الاستثمارات التي توظفها هذه الأطراف في سبيل ذلك.

ليسوا على اطلاع مستمر أو علم كاف بقطاع قنوات التوزيع المنتشر في باقي الأسواق. وقال (فيبين شارما)، نائب الرئيس لدى (تريب لايت) في شرق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا: «تفتقر السوق الليبية إلى هيكلية التوزيع المناسبة نتيجة للانغلاق الذي عاشته الأسواق خلال فترة الحظر السابقة. وخلال هذه الفترة، اعتاد معيدو البيع شراء منتجاتهم مباشرة من المنطقة الحرة في دبي، قبل أن يقوموا بشحنها إلى ليبيا وإعادة بيعها في محلاتهم».

ونتيجة لهذه الطريقة في إدارة الأعمال، فقد خسرت قنوات التوزيع كل القيم والمبادئ المرتبطة بعمل هذه القنوات في أي مكان آخر، تاركة الأسواق بكامل رونقها أمام شركات التصنيع التي وجدت نفسها أمام تحدٍ كبير يتمثل في بناء السمعة المناسبة لعلامتهم

التجارية. وقال (جمال مرفقة)، الرئيس التنفيذي لدى شركة (برو تكنولوجي): «لا تبدو قنوات التوزيع في أبهى حللها كما قد تبدو اليوم في غيرها من الأسواق في المنطقة. ونحن نعمل بجهد اليوم وبالتعاون مع عدد من الشركات بأمل بناء

تنفّست العديد من شركات تقنية المعلومات الصعداء لدى سماعها قرار عودة العلاقات الدبلوماسية إلى مجراها الطبيعي مع الجماهيرية الليبية قبل عام ونصف العام من الآن، وألقى عن كاهلهم ذلك العناء الذي تكبدته هذه الشركات طوال فترة الحظر التي وقفت في طريق نمو أعمالهم على مستوى أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وقد تحدثت شركات رائدة عدة، منها (أفيا) و(ويسترن ديجيتال) عن عزمها مباشرة عمليات التخطيط لتطوير وإنشاء قنوات محلية في البلاد بعد أن زالت العقبات والموانع التي حالت دون ذلك.

بيد أن الحماس الشديد الذي أظهرته في البداية بعض الشركات الأجنبية بمجرد فتح أبواب هذه الأسواق تحول إلى إدراك واقعي بصعوبة مهمة إيجاد وبناء قنوات التوزيع المحلية والقوية التي يمكن الاعتماد عليها في البلاد، وهو تحدي كبير ينتظر الراغبين في ذلك. كما أقدم عدد من شركات التصنيع على تعميم اتفاقيات الشراكة ومشاريعهم، مفضلين بذلك انتهاج أسلوب غير مركز لإيجاد طريقهم إلى هذه السوق التي عانت بكل وضوح من القيود التي فرضت عليها فترة من الزمان.

ومن الأمور المدهشة التي تتسم بها السوق الليبية المحلية أن معيدي البيع، ومحلات وتجار الكمبيوتر - وحتى مستخدمي الكمبيوتر على نطاق أوسع -

