

اجتماع مع مجلس أصحاب الأعمال الليبيين يوم الثلاثاء ٣١ مارس ٢٠٢٦

عقدت الجمعية اجتماعاً مع السيد/ عبد الرؤوف سعيد خميس نائب رئيس الجمعية العمومية مجلس أصحاب الأعمال الليبيين وحضر الاجتماع السيد/ هاني سفراكس عضو مجلس إدارة مجلس أصحاب الأعمال الليبيين والدكتور/ هاني امام عضو مجلس الإدارة والمدير العام – شركة شرق الغرب والدكتور/ محمد يوسف المدير التنفيذي للجمعية والاستاذة/ داليا يوسف رئيس قطاع العلاقات الدولية وشئون العضوية بالجمعية

- في إطار تعزيز التعاون الاقتصادي بين الجانبين المصري والليبي، تم عقد اجتماع لمناقشة سبل تفعيل هذا التعاون، حيث تم الاتفاق على أهمية البدء بتنظيم فعالية تمهيدية كخطوة أولى، على أن يعقبها الإعداد لإقامة معرض موسع في مدينة طرابلس خلال شهر أكتوبر، بما يساهم في فتح آفاق جديدة للتعاون التجاري والاستثماري بين البلدين.
- وقد تناول الاجتماع استعراض الوضع الحالي، حيث تم الإشارة إلى وجود بروتوكول تعاون قائم، إلا أن آليات المتابعة والتنفيذ لا تزال بحاجة إلى مزيد من التنسيق والتفعيل، في ظل بعض التحديات التنظيمية والإدارية التي أثرت على سرعة التنفيذ، وهو ما يستدعي إعادة ترتيب الأولويات وتحديد مسؤوليات واضحة للأطراف المعنية.
- كما تم التأكيد على أهمية المشروع في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية، بما في ذلك اضطرابات سلاسل الإمداد وارتفاع الأسعار، الأمر الذي يبرز ضرورة تعزيز التعاون الإقليمي بين دول الجوار.
- وفي هذا السياق، تم التأكيد على الأهمية الاستراتيجية للسوق الليبي باعتباره بوابة لعدد من الأسواق الأفريقية مثل تشاد والنيجر ومالي والسودان، مما يجعله محوراً مهماً للتوزيع والتصدير.
- وأشار المشاركون إلى الفرص الكبيرة المتاحة، في ضوء ما تمتلكه مصر من قدرات إنتاجية وصناعية قوية، بما يمكنها من تلبية احتياجات السوق الليبي وتعويض جزء من الواردات من أسواق أخرى. كما تم التأكيد على أن المعرض المزمع تنظيمه يمثل منصة هامة لفتح أسواق جديدة، خاصة أمام الشركات الصغيرة والمتوسطة.
- وفي المقابل، تم استعراض عدد من التحديات، من أبرزها ضعف تدفق المعلومات إلى مجتمع الأعمال، خاصة الشركات الصغيرة، إلى جانب تعقيد الإجراءات المتعلقة بالتعاقدات وآليات الدفع واختلاف الأنظمة بين البلدين، فضلاً عن التحديات اللوجستية مثل ارتفاع تكاليف الشحن وتأخيراته، وهو ما يحد من قدرة عدد كبير من الشركات على الدخول إلى السوق.
- وقد تم طرح مجموعة من الحلول، شملت ضرورة توفير معلومات واضحة ومبسطة حول آليات العمل داخل السوق الليبي، وتنظيم فعاليات تعريفية لتعزيز التواصل المباشر بين رجال الأعمال، إلى جانب أهمية إشراك الجهات الحكومية والتنظيمية لضمان تيسير الإجراءات، وخلق منصة تعاون فعالة بين الشركات في البلدين.
- كما تم التأكيد على أهمية إشراك القطاع المصرفي ضمن هذه الجهود، بهدف توضيح آليات الدفع المختلفة مثل الاعتمادات المستندية والضمانات البنكية، وشرح الإجراءات المطلوبة لتأمين المعاملات وتقليل المخاطر، بما يدعم قدرة الشركات، خاصة الصغيرة والمتوسطة، على اتخاذ قرارات مدروسة.

- وفيما يتعلق بآليات الدخول إلى السوق، تم التأكيد على أن الشراكة مع رجال أعمال محليين تمثل الخيار الأمثل في المرحلة الأولى، لما توفره من سهولة في الإجراءات وفهم أعمق لطبيعة السوق، مقارنة بالدخول المباشر من خلال الجهات الحكومية.
- كما ناقش الاجتماع أهمية التحرك السريع في ظل المنافسة الإقليمية، خاصة مع دخول بعض الدول إلى السوق الليبي في وقت مبكر، إلا أنه تم التأكيد على أن الفرص لا تزال قائمة، وأن السوق الليبي لا يزال يمثل أولوية للتعاون مع الجانب المصري.
- واتفق الحضور على أهمية تنظيم لقاء تحضيرى موسع خلال شهر مايو، عقب انتهاء فترة الأعياد، بمشاركة عدد محدود من رؤساء اللجان ، بهدف ضمان جودة النقاش والوصول إلى نتائج عملية
- كما تم التأكيد على العمل وفق الهيكل القائم من خلال تفعيل التعاون بين اللجان المتناظرة، مع التركيز على القطاعات الاستراتيجية، وعلى رأسها قطاعي الطاقة والصناعة، في ضوء ما يشهده من فرص استثمارية ومشروعات كبرى يمكن أن تشارك فيها الشركات المصرية كمقاولين أو موردين.
- وفي ختام الاجتماع، تم الاتفاق على البدء الفوري في إعداد خطة تنفيذية واضحة للمرحلة المقبلة، تشمل التنسيق مع كافة الأطراف المعنية، وتحديد التوقيت النهائي للفعاليات، والعمل على ضمان مشاركة فعالة تحقق الأهداف المرجوة من هذا التعاون.