



م. محمد بالة  
المدير الإقليمي لشركة ألكاتيل لوسنت  
في حوار نشره أخبار تقنية  
ومجلة ليبيا للاتصالات والتقنية  
حاوره : م. أسماء سوف الجين

## نهدف لأن نكون جزءاً من التطور التقني في ليبيا

قائلاً: « بالنسبة للشركات المحلية الصغيرة والمتوسطة السوق مفتوح للمنافسة، وأرى أن المكان يسع الجميع لأن التطور الحالي سيعطي فرصة للشركات الناجحة المجتهدة، ومواكبة التقنية يعني ضرورة الاستعانة بمن يعمل بجدية.

أما الشركات الأجنبية فالتنافس شديد جدا فيما بينها وتحاول أن تجد لنفسها موطئ قدم في ليبيا لعلمهم أن تطورا كبيرا يحدث في مجال الاتصالات والتقنية.

كما أن ازدياد الشركات الأوروبية والعالمية ومن شرق آسيا يجعل المنافسة في السوق مفتوحة وأكثر صحية ويعطي فرصة للشركات الوطنية الليبية للاستفادة من هذا التنافس في الجودة والأسعار لصالح السوق الليبي، ولن يبقى بالنهاية إلا الأفضل.

ومن جهتي أنصح المهتمين بالاستثمار في مجال التقنية التحلي بحس المثابرة لأن المجال متسارع النمو ومتغير دائما، فتقنيات اليوم ستتغير غدا، لذا فإن المواكبة أمر مهم أمام تحديات وتغيرات التقنية.

### « ... التطور الحالي سيعطي فرصة للشركات الناجحة المجتهدة . »

وعن التقنية في ليبيا فإنها لا تعاني فجوة في الأدوات، بل في الاستخدام، فالشركة تقوم بتصنيع المنتجات نفسها بذات الجودة في العالم، ولكن المستخدم الليبي عموما يستخدم الحد الأساس فقط من مزايا التطبيقات التي يتعامل معها كالهاتف المحمول دون الاستفادة من بقية خصائصه، وهذا يتطلب المزيد من العمل من أجل رفع الوعي التقني لدى المستخدم، مما يعني ضرورة أداء دور إعلامي يقارب الفجوة. ❖

من مفاجآت المعرض لهذه السنة اقتران اسمي ألكاتيل ولوسنت معا تحت منصة واحدة، بسبب اندماج شركتي ألكاتيل الفرنسية ولوسنت الأمريكية لتشكلا معا عملاقاً رقمياً جديداً في معترك الأفق الرقمي انطلق في 2006/12/01.

ومن أهم نتائج الاندماج امتلاك الشركة لأعلى ميزانية للبحث والتطوير في مجال التقنية عالميا، وبالتالي قيادة عملية التطوير في العالم عموماً، عبر تواجدها في 130 دولة عبر العالم، توظف فيها عناصر محلية ضمن موظفيها تصل في ليبيا إلى 85% تقريبا.

وعن المشاركة في هذه الدورة يقول المدير الإقليمي في ليبيا الأخ / محمد بالة: « يؤمن لنا (تقنية) فرصة الالتقاء بشرائخ أخرى من الزبائن، تربطنا علاقة جيدة مع زبائن أساسيين، كالشركة العامة للبريد والاتصالات السلكية واللاسلكية وشركة المدار للخدمات الهاتفية وشركة ليبيا للاتصالات والتقنية، وشركة ليبيا للهاتف المحمول في بعض الأحيان، إلا أننا نرى في (تقنية) فرصة للالتقاء بقطاعات الأخرى كالجامعات والمعاهد والطلاب المهتمين بمجال التقنية، بالإضافة إلى شركات النفط والكهرباء، كما نؤكد عبر مشاركتنا تواجدنا في السوق الليبي كعنصر فاعل في نهضة الاتصالات في ليبيا في وقت يشهد اهتماما ملحوظا من قبل الشركات الأجنبية بالسوق الليبي.

وأضاف: « من أهداف الشركة أن تكون جزءاً من التطور التقني في ليبيا، ونود طمأنة السوق الليبي بشأن قدرتها التي صارت أكثر فاعلية، كما أن الاندماج يعني توسع قاعدة المنتجات المقدمة من الشركة، كما نذكر بأننا نهتم بإطلاع الشباب الليبي على تقنياتنا. وعن حدة المنافسة بين شركات التقنية في ليبيا تحدث

قائمة 85  
جناح A7