

هذه المساعي أوضح ما تكون على مستوى المنتجات التقنية المتقدمة من الفئة العليا التي تستدعي توفر قدر كبير من الوعي والمعرفة لدى قنوات التوزيع التي تقدمها.



وقال (برونو هاوبرتين)، مدير مبيعات وتحالفات الشركاء لدى (صن مايكرو سيستمز)، الشركة الرائدة في تزويد حلول وأنظمة الخادم: «قد يكون هنالك وعي إلى حد ما على صعيد الكمبيوتر الشخصي، ولكن عندما يصل الأمر إلى درجة مراكز

البيانات المتقدمة التي تعمل بنظام تشغيل (يونكس) فإنه من الصعب أن تجد مهندسين تقنيين ذوي خبرة سابقة في هذا المجال وذلك نتيجة للعقوبات التي كانت مفروضة سابقا. ولهذا فإن تركيز جهودنا في الفترة القادمة سيكون منصبا على تدريب وتأهيل الشركاء على بيع هذه الحلول، وهي عملية تختلف كلياً عن مجرد تقديم مجموعة من الكمبيوترات الشخصية. غير أن هذه الخطوة تستدعي المزيد من الاستثمارات من قبلهم أيضاً».

كما تشير مصادر عديدة إلى أن كثيراً من المغتربين الليبيين ممن عملوا أو درسوا في الخارج بدأوا في العودة إلى بلادهم لتولي مناصب عديدة في القطاعين الخاص والعام. وهذا ما يعود بالأثر الإيجابي أيضاً على الأسواق بالرغم من أن الأمر قد يحتاج إلى بعض الوقت قبل أن تجسر الفجوة الموجودة اليوم في توفر المهندسين المؤهلين والمختصين في تقنية المعلومات.

وقال (مرفقة) من (برو تكنولوجي): «تتفرد السوق الليبية بحالتها ومستوى النضوج فيها نظراً للفرص المحدودة التي توفرته لشركات تصنيع وتزويد تقنية المعلومات خلال السنة الماضية. فمهمتنا تتمثل في لعب دور التوعية والتأكد من قدرتنا على الوفاء بتقديم كل ما نعد بتقديمه».

وتعد (برو تكنولوجي) إحدى الشركات القليلة التي أقدمت على الاستثمار في افتتاح مكتب محلي متكامل المهام إضافة إلى صالة عرض للبيع في العاصمة الليبية طرابلس. وقد شغلت الشركة مساحة تصل إلى حوالي 4500 قدماً ضمن خطتها التوسعية التي بدأت بتفنيدها فعلاً لتعزيز حضورها من خلال

علاقات قوية على المدى الطويل على أساس الربحية المشتركة لكلا الطرفين. ونتيجة لأن هذه الشركات لم تحظ بفرصة العمل مع شركات توزيع - إذ اقتصر أعمالها على الاستيراد المباشر - فعلينا أن نتأكد من أنهم يدركون الفائدة التي تتسنى لهم من جراء العمل وفق الهيكلية الصحيحة والمنظمة لقنوات التوزيع. في هذه الأثناء، تبدو السيطرة شبه تامة للشركات الصينية على السوق المحلية في ليبيا، سيما وأنها لم تكن خاضعة لقوانين الحظر التي كانت تقف في طريق الشركات الأوروبية والأمريكية، وفق لما أورد (أحمد يوسف)، والذي يتولى الإشراف على أسواق كل من السعودية ومصر وليبيا لدى شركة (إف) في (سي)، إحدى شركات التوزيع المتخصصة في قطاع الشبكات:

«لطالما كانت هذه السوق متاحة أمام شركات الشرق الأدنى لإقامة وتثبيت دعائم أعمالهم كما هي الحال مع شركة (هاواوي) و(زد تي إي) التي تمتلك تواجداً قوياً هناك.

وبعد إلغاء الحظر الذي كان مفروضاً على البلاد، بدأت شركات (سيسكو) و(ثري كوم) بالتركيز على هذه الأسواق، وقد بدأ ذلك واضحا من خلال مشاركة (سيسكو) في الدورة الأخيرة لأكبر المعارض التقنية الرئيسية على مستوى ليبيا.¹



وهم يعملون بجهد لتعويض ما فاتهم مدركين حقيقة أن الشركات المنافسة لهم في هذا المجال قد سبقتهم إلى هذا المشوار».

وتهدف شركات أمريكية عديدة حالياً إلى تعزيز الوعي المحلي بأعمالهم وقائمة منتجاتهم لأنهم ما يزالون غير راضين عن القيمة التي تتمتع بها منتجاتهم والعلاقة التي تربطهم بالعملاء في السوق المحلية. وتبدو

1 - المقصود هو معرض تقنية TAQNYA موضوع تقنية العدد الثاني.