

منهجية نقل التكنولوجيا د. سامر مظهر قنطقجي

www.kantakji.com

لماذا نصل دائماً متأخرين؟ وحينما نصل نجتزئ دون دراسة علمية فكأننا ما وصلنا!!!
لم تكنحل أعيننا بالتلكس حتى أضحي من الماضي وحل محلّه الفاكس على الرغم من أن شروط اقتنائه كانت صعبة وتحتاج إلى إجراءات روتينية قاتلة.

تكرر نفس الشيء مع الفاكس فلم يكن اقتناؤه متاحاً للجميع حتى حلت محله الانترنت فبدأ بـ 75000 ل.س ثم 30000 ل.س ثم 20000 ل.س وأخيراً استقر على 1000 ل.س مستلهمين نفس ضوابط التلكس ، علماً أنه لا يكلف شركة الاتصالات أي شيء إضافي .

أما الانترنت فشجوها أكبر فلم نسعد برؤيتها إلا آخر العالمين فكانت حكرراً على فئة من التجار فقط ثم أتاحت لبعض العاملين بالمعلوماتية أقصد المسجلين في الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية. وحتى التسجيل لم يعد متاحاً لمن أراد كما كان في بداية عهد الجمعية بل ازدادت شروط التسجيل صعوبة مع مرور الوقت وطبقاً لمزاج البعض عكس مقولة "المعلوماتية للجميع".

والأمر لم ينته عند هذا الحد ، بل ما فتئت القيود تنهال على الاتصالات عبر الانترنت فالحواجز *Proxy* لا توضع لأسباب منطقية أو علمية ، ومنعت كل أنواع المخاطبة كالرسائل *Chatting* والمكالمات الهاتفية صوت وصورة والتي لو أتاحت للناس لكان الاتصال مجاني أي بسعر الاشتراك بالانترنت فقط ، ولا حجة لمن يقول إن هذا سيؤثر على إيرادات شركة الهاتف ، لأن هذه الشركات تكسب عشرات الأضعاف مما تستحقه شركة مماثلة فيما لو كانت ملكاً للقطاع الخاص وهذا الوضع إنما هو احتكار غير مقبول. ولا أفصح سراً إذا قلت بأن امكانية تجاوز هذه الحواجز متاحة للخبراء بل لمن هم أقل منهم خبرة.

أما البريد الإلكتروني *email* فقد أتيج بـ 5000 ليرة سورية لمن أراد ، في الوقت الذي كان فيه متاحاً مجاناً في جميع مخدمات ومزودي الانترنت في العالم وبساعات تتراوح من 5-20 ميغا بايت.

فلماذا نصل دائماً متأخرين والمصيبة أننا لا نكتفي بالوصول المتأخر بل نجتزئ دون إدراك لما هو مفيد وما هو ضار وفيصل الاجتراء هو ممن لا يعرف كيف ولا لماذا يجتزئ؟

ونفس الحكاية تقال عن الهاتف النقال الخليوي ، فأظن بأننا آخر من طبقه ، ولما طبقناه كان بـ 60000 ل.س ثم 20000 ل.س ثم 10000 ل.س ثم 9000 ل.س ، وكانت الدقيقة بـ 7 ل.س ثم أصبحت بـ 6 ليرة سورية وما فيء الرسم يُثقل كاهل المشتركين حتى الآن.

وحالياً ، تنتشر شركات بيع المواقع *Sites* في القطر وتبيع المواقع بأسعار تتراوح من 2500 ل.س وحتى أسعار لا تصدق ، ويتم استغلال الكثير من المشترين بسبب عدم التوعية وعدم إتاحة هذا الأمر للجميع. فلماذا لا

يتم السماح لمستثمرين سوريين ببناء المخدمات *Servers* وبيع المواقع بأنفسهم وهم على ذلك قادرين؟ ومن المفيد معرفته أن شركات متوسطة الحجم في دول الخليج وباقي العالم تملك لوحدها ومصطلحتها *Servers*. لقد كانت الفكرة في بدايتها أن يتم تقديم اشتراكات لمن يرغب باقتناء مخدّمات ، لكن لما كان عدد المتقدمين كبيراً مما يؤدي لقلّة فائدة بعض المتكّنين. فقد ارتأت شركة الاتصالات رمي الطلبات جانباً دون أي إنذار أو إعدار أو حتى اعتذار ممن تقدموا بطلبات وتم التعاقد مع قلة معدودة من المستثمرين الذين يكتفون ببيع البريد *email* وتأمين الاتصال دون بيع وحجز المواقع ، أي أننا لازلنا نميل نحو احتكار السوق.

لماذا لا نبدأ ببيع الاشتراكات عن طريق المستقبلات الفضائية *Recievers* ؟ فهي تعمل بسرعات فائقة بما يتجاوز تقنية *ISDN* (التي لم تستثمر حتى اليوم بكامل طاقتها) وغيرها بعشرات المرات. ولو نظرنا إلى حجّوم وسرعات نقل البيانات سواءً *Download* أو *Upload* عن طريق المستقبلات الفضائية لوجدنا أنها أرخص من الاشتراكات الحالية ، وليس سراً أن هذه التقنية موجودة ومتاحة ويستخدمها البعض.

لماذا نترك الناس تشتري مواقعها من ألمانيا وأمريكا وغيرها ممن لا يعلم موطنهم وجنسياتهم سوى الله ؟ ولماذا نقبل بهذا التريف للأموال الوطنية ؟ فنشتري موقعاً بمساحة 10 ميغابايت مثلاً بـ 4000 ل.س والهارد ذو سعة 40 غيغابايت سعره لا يتعدى الـ 4000 ليرة سورية مما يعني أننا نشترى نفس المساحة كمواقع بعشرة أضعاف السعر.

إن المستفيد الوحيد من عرقلة نقل التكنولوجيا بسرعة هم السماسرة الطفيليون غير أصحاب المهنة ، وما أكثرهم في بلادنا... والمصيبة أن الوسطاء في بيع المواقع هم سماسرة من الدرجة (ن) والخاسر الأساسي هو مقتني الموقع *Site* ، فهو يشتري دون أي يعرف البائع الأساسي ويخسر كل المزايا إن لم نقل أكثرها كالتحكّم في الـ *Control Panel* بسبب جهل الوسطاء ، كما يخسر المقتني ما يدفعه نتيجة تعدد مستويات السمسرة.

وفي هذا المجال أعرض طريقة التسعير للخدمات الإضافية (أي غير قيمة مساحة الموقع وقيمة الاسم

Domain) التي يتعامل بها بائعو المواقع لكل من القطاع الخاص والقطاع العام على حد سواء:

السعر (ل.س)	الخدمة
20.000	البيع والشراء
20.000	سؤال وجواب
12.000	إعلانات
12.000	أخبار
12.000	البريد

20.000	البحث عن
2.000	الدخول إلى البريد
40.000	الأسئلة الأكثر تكراراً
5.000	دردشة
15.000	تصويت
148.000	المجموع للصفحة الديناميكية
45.000	الصفحات الستاتيكية (30 صفحة)

علماً أن بعض هذه المزايا تساق من مواقع تمنحها بعض المواقع مجاناً كادردشة على سبيل المثال.

وعليه، لماذا هذا التعثر في إدخال التكنولوجيا؟ ولماذا نقع ضحية في أحضان من يمص دماء مستخدميها؟
لماذا لا تدرس الأمور بعناية ومن خلال خبراء وفنيين بمعايير عالمية لا محلية (متواضعة) قبل البدء باستخدام
التكنولوجيا؟

لماذا لا نستخدم اختراعاً قديماً يسمى دراسة الجدوى الاقتصادية بمعايير اقتصادية وفنية دقيقة؟

يبدو أننا سنبقى مستهلكين للحضارة لا منتجين لها، فنستهلك ما يقدم لنا فقط دون أي حس وطني أو
قومي يشعرنا بضرورة التحول إلى منتجين أو مبدعين.

الدكتور سامر مظهر قنطجبي

www.kantakji.com