

Μιχάλης Μπλέτσας

Ανέφικτος ο στόχος των 100 δολαρίων πριν από το 2008

Κοινωνικό πείραμα είναι το laptop των 100 δολαρίων, που έχει στόχο να φτάσει σε όσο το δυνατόν περισσότερα παιδιά του αναπτυσσόμενου κόσμου, δήλωσε από τη Θεσσαλονίκη ο Μιχάλης Μπλέτσας, υπεύθυνος διασύνδεσης του «One laptop per child»

Παιδί οικογένεια με ρίζες σχεδόν από όλη την Ελλάδα, ο Μιχάλης Μπλέτσας από τα Χανιά, με σπουδές και πτυχία από το Αριστοτέλειο και από το MIT, άφησε την καριέρα του -ή, καλύτερα, την "πάγωσε"- στο περίφημο Media Lab του MIT για να ακολουθήσει το όνειρο του Νικόλας Νεγκροπόντε και το δικό του: Να δώσουν στα παιδιά του αναπτυσσόμενου κόσμου από ένα laptop των 100 δολαρίων. Παντρεμένος με Ελληνοαμερικανίδα, από την οποία απέκτησε δίδυμα, αισθάνεται ότι ζει την οικογένεια του "Γάμος αλά ελληνικά" και αυτό του αρέσει πάρα πολύ.

■ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΘΩΜΑ ΤΖΗΡΟ

Ο Μιχάλης Μπλέτσας βρέθηκε στη Θεσσαλονίκη, στο πλαίσιο του 12ου Συνεδρίου Εφαρμογών Πληροφορικής, το οποίο ήταν ενταγμένο στην 20ή Infosystem, καλεσμένος από τη Helexpro με παρέμβαση του Ελληνογερμανικού Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκης. Η ομιλία του πάνω στο τι ακολουθεί 25 χρόνια μετά το πρώτο PC της IBM ήταν και η κεντρική ομιλία του συνεδρίου.

Την επομένη βρεθήκαμε να συζητάμε στο ξενοδοχείο όπου φιλοξενήθηκε για το όραμά του, για την οικογένειά του, για την Ελλάδα. Μίλησε με πάθος για αυτό που πιστεύει πως είναι πολύ μεγαλύτερο από μια τεχνολογική εξέλιξη, το λεγόμενο laptop των 100 δολαρίων, που έχει στόχο να φτάσει σε όσο το δυνατόν περισσότερα παιδιά του αναπτυσσόμενου κόσμου. Για αυτόν είναι ένα κοινωνικό πείραμα:

"Οι χώρες με τις οποίες μιλάμε είναι πάνω από 150, μιλάμε με κυβερνήσεις, με τον ΟΗΕ και γενικά με οργανισμούς που μπορεί να κάνουν μεγάλες παραγγελίες. Ο στόχος των 100 δολαρίων δεν μπορεί να γίνει εφικτός πριν από το 2008. Σήμερα το κόστος είναι γύρω στα 140 δολάρια και προσπαθούμε συνεχώς να το μειώσουμε. Το κόστος ανεβαίνει πάντα και από τα έξοδα διακίνησης, γι' αυτό και μιλάμε με κυβερνήσεις, μια και εκτός από τη δυνατότητα μεγάλων παραγγελιών θα μπορούν να αναλάβουν την αποθήκευση και διανομή των laptop", ανέφερε.

Στο μυαλό μου τριγυρνούσε η ερώτηση αν είναι δυνατόν σε παιδιά που δεν έχουν εξασφαλίσει την επιβίωσή τους να τους δίνεις laptop, έστω και των 100 δολαρίων. Με γλίτωσε από τον κόπο να το ρωτήσω ο συνομιλητής μου.



Να φανταστείτε ότι μας αποκαλούν τεχνομαρξιστές. Το αστείο είναι ότι ο Νικόλας (Negroponte) ήταν πάντα venture capitalist, από εκεί έχει κάνει τα λεφτά του

Κριτήρια επιλογής. "Η επιλογή των πρώτων κρατών με τα οποία θα μιλούσαμε και θα προσπαθούσαμε να προωθήσουμε το laptop έγινε με συγκεκριμένα κριτήρια. Πρώτα από όλα θεωρήσαμε ότι αυτές οι χώρες θα πρέπει να έχουν λύσει το πρόβλημα της άμεσης επιβίωσης. Δηλαδή οι πολίτες τους να έχουν να φάνε και να έχουν νερό να πίνουν. Δεύτερο κριτήριο ήταν το μέγεθός τους. Θα έπρεπε να είναι μεγάλες. Το τρίτο κριτήριο ήταν το ότι θα έπρε-

πε να είναι σε διαφορετικά σημεία της υδρογείου. Οι πρώτες που επιλέχθηκαν ήταν η Βραζιλία, η Νιγηρία και η Ταϊλάνδη. Στη συνέχεια ακολούθησε και η Αργεντινή, αλλά για συγκεκριμένους λόγους. Η επαφή έγινε με φιλανθρωπικό ίδρυμα που συνεργαζόταν στενά με το υπουργείο Παιδείας και εξασφάλιζε την ποσότητα των υπολογιστών που απαιτούνται. Ένας δεύτερος λόγος ήταν και η γλώσσα, τα ισπανικά. Το να μπορούμε να έχουμε εφαρμογές στα ισπανικά ήταν σημαντικό λόγος για να συνεργαστούμε με ένα ισπανόφωνο κράτος. Από τους αρχικούς στόχους ήταν και η Ινδία με την Κίνα, αλλά από ό,τι φαίνεται δεν πρόκειται να γίνει. Η Ινδία, γιατί παίζει με τις μεγάλες εταιρείες αλλά και λόγω του ακαδημαϊκού κατεστημένου της. Με λίγα λόγια καταλίξαν να πούνε ότι καλό είναι το laptop των 100 δολαρίων, αλλά είναι ακριβό. Υποσχεθήκανε ότι θα βγάλουν αντίστοιχο προϊόν με κόστος δέκα δολάρια σε τρία χρόνια. Στην Κίνα ο Νικόλας (Νεγκροπόντε) δεν κατάφερε να μιλήσει με το πρόεδρο και μίλησε με την υπερυπουργό που είχε και το Παιδείας. Αυτή του είπε ότι το προϊόν σας είναι μαθητοκεντρικό, ενώ το σύστημά μας είναι δασκαλοκεντρικό, και το απέρριψε. Οι Κινέζοι πιθανότατα θα κάνουν το δικό τους σύστημα".

Διανομή από τις κυβερνήσεις. "Η φιλοσοφία της σχεδίασης του προϊόντος στηρίζεται πως ό,τι κάνεις το κάνεις σχεδιασμένο για το κοινό που στοχεύεις. Θα μπορούσαμε να πάρουμε φθηνά κομμάτια υπολογιστών, υπάρχουσας τεχνολογίας, και να τα συνθέσουμε σε έναν υπολογιστή χαμηλού κόστους και να τον βγάλουμε στην αγο-