

Горан Радман, претседател на Microsoft за регионот на Југоисточна Европа

ТЕХНОЛОГИЈАТА МОЖЕ ЗНАЧАЈНО ДА ГО ПРОМЕНИ ЖИВОТОТ И БИЗНИСОТ

“Иновацискиот форум што го организиравме во Скопје е еден дел од нашиот ангажман да се обидеме разбирањето на технологијата да им го пренесеме на луѓето што не се занимаваат со неа, а истовремено да им ја пренесеме пораката дека технологијата може значајно да го промени нивниот живот, унапреди нивното работење, доколку и самите бидат иновативни”, вели првиот човек на Microsoft за регионот.



Од средината на 2004 година, Горан Радман, е еден од петте регионални претседатели на Microsoft ЕМЕА (Европа, Среден Исток и Африка), посебно задолжен за подрачјето на Југоисточна Европа. Основната одговорност на Радман е развојот на стратешките односи и соработка на компанијата со владите и институциите на јавниот и бизнис секторот во земјите на регионот, како и искористување на деловните вредности на современата информатичка технологија во јакнењето на конкурентноста на нивните економии. Горан Радман е поранешен директор на хрватската канцеларија на Microsoft, а пред назначувањето на сегашната позиција бил прв човек на Microsoft Adriatics регионот. За време на Иновацискиот форум што локалната канцеларија на Microsoft го организираше минатата недела во Скопје, Капитал имаше ексклузивна можност да поразговара со Радман околу тоа кои се определбите на компанијата во насока на поддршка на локалниот ИТ сектор, и индиректно целокупната економија.

- Која беше целта на иновацискиот форум што Microsoft го организираше во Скопје?

Ние како компанија што се занимава со производство на технологија, сфативме дека само интересот и ангажманот околу технологијата не е доволен за да се пренесе се она што треба да го разберат луѓето, туку и ние треба да го промениме во еден дел начинот на кој што ја комуницираме вредноста и предноста на технологијата, особено кон оние што не се технолошки професионалци, што не се занимаваат со технологија или не ја користат во толкава мера.

Кога разговараме за тоа на кој начин технологијата може да додаде вредност, со унапредување на животот, начинот на кој работат луѓето и компаниите, и на кој начин можат поквалитетно да создаваат нова вредност, тогаш сосема сигурно само разговорот за технологијата не е доволен за да овозможи луѓето да размислуваат подлабоко за неа. Сфативме дека еден од исклучително важните елементи на врската помеѓу нашата компанија и начинот на кој што не доживуваат луѓето, е сепак иновативноста. Иновативноста како филозофија, како еден нов пристап кон животот и работата, каде што технологијата е само една компонента што им овозможува на луѓето поинаку да размислуваат за тоа како живеат и работат, но не размислуваат технолошки, туку за тоа како да ја употребат технологијата за да нивните идеи и замисли дојдат до израз. Иновацискиот форум што го организиравме во Скопје е еден дел од нашиот ангажман да се обидеме тоа разбирање на технологијата да им го пренесеме на луѓето што не се занимаваат со неа, а истовремено да им ја пренесеме пораката дека технологијата може значајно да го промени нивниот живот, унапреди нивното работење, доколку и самите бидат иновативни. Денеска зборуваме за иновативни деловни процеси, иновативни јавни сервиси во државната управа, односно теми што сметаме дека се доволно интересни за луѓето што не се технолошки потковани да сфатат како да ја употребат технологијата.

- Со оглед дека економскиот развој е тесно врзан со развојот на ИТ секторот во секоја национална економија, како може Microsoft да им помогне на локалните компании, а не само на ИТ компаниите, да ја зголемат својата иновативност и да бидат поконкурентни на пазарот?

Радман: Нашиот бизнис модел е пред се базиран на тоа да своите технолошки иновации и производи што настануваат од тие иновации, заедно со знаењето што го овозможува создавањето на тие производи, го пренесува на нашите партнери, пред се локалните компании, што потоа користејќи ја таа технологија, многу поквалитетно може да го пренесат искуството од примената на таа технологија на конкретните корисници, отколку ние како глобална компанија. Нашата деловна филозофија и нашата најголема додадена вредност е што многу несебично ги пренесуваме своите технолошки и деловни знаења на партнерите. Ние сме многу заинтересирани за тоа и во тоа гледаме своја корист бидејќи тоа е еден од начините на кои што создаваме профит. Но, притоа овозможуваме создавање на висока додадена вредност на локалните пазари. Тоа се манифестира, не само преку директно вложување во локалната информациска индустрија, која нам ни е многу важна, во смисла да е силна и да постојат голем број квалитетни луѓе што знаат да ја употребат технологијата, туку исто така, нивните искуства да бидат успешно пренесени на нивните корисници. Јас би рекол дека е тоа наш најголем придонес во локалната економија. Кумулативно може да се види дека големите корисници со кои се обидуваме да имаме контакт, како што се државите, големите компании, за кои

имаме резервирано посебни ресурси, индиректно создаваме можности знаењата да се употребат како извозни производи на земјата, значи промовираме економијата да се отвора, да излезе на глобалниот пазар и најдобрите идеи да бидат пласирани глобално, а не само локално. Во крајна линија за нас е интересно да се користи нашата технологија, затоа што се зголемува впечатокот за квалитетот на нашите лиценци и желбата тие да се купат, така што на крајот и ние заработуваме.

- Кога споменавте лиценци, како го оценувате ефектот на досегашните иницијативи во Македонија за легализација на софтверот. Каде сме ние во споредба со останатите земји во регионот?

Тука има неколку елементи. Прво, оној момент кога македонската влада одлучи да ја легализира употребата на софтверот во јавните служби, ние решивме да отвориме своја канцеларија во Македонија и да ги започнеме директно своите деловни активности овде. Ние сметавме дека тоа е еден елементарен критериум, значи оној што донесува закони и е задолжен за нивна примена, меѓу кои се и законите за заштита на интелектуалната сопственост, самиот демонстрира во својата праска дека е подготвен да ги почитува тие закони, за нас тоа беше доволен услов да тргнеме со наше директно присуство во земјава. Никогаш не се надевавме дека тоа ќе оди брзо, дека остатокот од пазарот и општеството ќе го легализираат софтверот преку ноќ. Нашиот деловен пристап е да покажеме дека купувањето на лиценци не е трошок или некаква загуба на пари, туку една инвестиција во поквалитетно работење, поквалитетни јавни услуги, поквалитетен личен живот. Секаде каде што тоа беше случај, настојувавме да ги охрабриме оние кои се корисници на легален софтвер, да покажат како благодарение на тоа, напредувале. Се уште голем дел од пазарот е нелегален, се уште има многу продавачи на пиратски софтвер, видео и аудио материјали, што е сигурно лошо за Македонија, бидејќи се дава порака на потенцијалните инвеститори, дека пазарот се уште не е регулиран до потребната мерка и дека државата е подготвена да ги штити интересите на инвеститорите, но уште повеќе дека не е доволно подготвена да ги охрабри домашните производители на авторски права самите да креираат интелектуална сопственост, која ќе биде заштитена со патент, лиценца и сл. и да се појави како важна услуга или производ што Македонија може да ги извезува. Македонија се уште не направила доволно за да ја прати таа порака на сите. Делумно тоа се гледа и преку релативната неразвиеност на домашната ИТ индустрија. Нашите истражувања покажаа дека во Македонија околу 4.000 луѓе живеат од информатичка дејност. Ние сметаме дека таа бројка, со оглед на бројот на жители и бројот на образованите луѓе, да биде далеку поголема. Во Словенија, на пример, околу 30.000 луѓе живеат од информатиката, што значи потенцијалот на Македонија во тој поглед е голем. Државата треба не само да ги штити, туку и да стимулира што побрзо да се развива ИТ секторот, кој ќе придонесе да се развиваат и другите сектори.

- Колку можат локалните компании користејќи ги платформите на Microsoft да креираат сопствени решенија што би биле силен извозен адут на една економија?

Ние немаме никакви дилеми околу тоа. Нашата задача е да овозможиме едноставен и евтин и за нашите потреби многу вреден трансфер на знаење, што ние го гледаме како едно стратешко вложување во нашите интереси, но и интересите на локалната економија. Тој трансфер придонесува за јакнење на домашните компании што решиле на било кој начин да работат со информатички технологии, а особено ако тоа е софтвер, како најинтересена област за нас. За да тие бидат успешни, не е доволен само нашиот ангажман во тој трансфер на знаење, туку мора да постои развиена потреба за тие решенија, а таа развиена потреба најважно е да биде домашна. Домашните компании се развиваат врз основа на домашна побарувачка на производи и услуги. Таа побарувачка мора да дојде, како од јавниот, така и од комерцијалниот сектор. Мора и македонската држава да ја поттикнува побарувачката за тие решенија, да ги купува повеќе, да инвестира повеќе. Тоа е еден знак дека таа и се модернизира, како што на пример, софтверското решение за Агенцијата за државни службеници е показател како може да се инвестира во сето тоа. Значи од една страна имате модернизирање на јавниот сектор, а од друга страна ја јакнете локалната компанија, што го реализирала тој проект, во случајот Nextsense.

Амбицијата да се оди во извоз, мора да биде комплементирана со домашна побарувачка. Релативно е тешко да се замисли дека компанија што нема генерирано домашна побарувачка и развој на сопствени ресурси на домашен план, ќе биде успешна во извозот. Особено кога се оди со извоз, а таму конкурирате со компании од Индија што имаат 20.000 вработени и можат поевтино и побрзо да реализираат решенија преку аутсорсинг. Шансата на домашните компании е да се специјализираат во некоја потесна област на решенија, во кои има вградено висока додадена вредност. Значи, во кои не само компонентата на гол труд, туку и квалитетот на вкупното решение. Тоа подразбира не само апликацијата сама по себе, туку и инженерингот потребен таа апликација да се примени, значи консалтингот потребен за крајниот корисник оптимално да ја искористи својата инвестиција. Во случајот на Nextsense, на пример, тоа не е само познавањето на апликацијата и технологијата, туку и нивното познавање на тоа како работи државната управа и како на државните службеници да им објасни како оптимално да ја искористат. Тоа е таа вкупна додадена вредност, што сосема сигурно е хендикеп за некој Индиец, што седи во Бангалор, произведува софтвер и размислува како да & продаде на македонската држава една апликација за вработување државни службеници. Во случајов, тоа е стратешката предност на домашната компанија, која може благодарение на тоа што

обезбедува висока додадена вредност, и да ја заштити релативни високата цена на трудот, која е вградена во таа вредност. Доколку една компанија конкурира во областа само на т.н. лон работи, што значи производство на нарачан "гол" код за некоја апликација, тука секако дека поеденичната цена на инженерскиот работен час доаѓа повеќе во предвид отколку вкупното знаење. Домашната побарувачка од една страна и образованието што овозможува вкупните инженерски и консултантски знаења да бидат вградени во финален производ, се стратешка предност за извоз, особено во развиената Европа. Секоја компанија што ќе го затвори тој целиот циклус, има шанса да успее на меѓународен план. Ние потоа со гордост ја промовираме, маркетираме, ја нудиме на други клиенти преку најдобри практики и решенија со помош на нашите меѓународни конференции и мрежи. Тоа нам ни е и една од главните цели во маркетингот-вредните и квалитетни домашни компании да бидат успешни и меѓународно.