



Компьютер «Магеллан» завоевывает мир

Интервью с администратором Youtsu Жоау Пинту Соуза.

- Как давно существует предприятие Youtsu? Сколько людей на нем работают?

- Youtsu, ACE - консорциум, образованный ООО J.P. Sá Couto и ООО Prologica в равных долях, деятельность которого сконцентрирована на проектах в сфере образования, технологии, телекоммуникаций и др., создан в июне 2007 года.

Youtsu владеет всем «ноу-хау» и опытом обоих предприятий в том что касается Hardware, Software и сервиса, располагая штатом специалистов и подтвержденными методологиями во внедрении проектов международного масштаба.

В данном контексте Youtsu, помимо своих непосредственных сотрудников, задействует кадровые ресурсы обоих предприятий, таким образом, число сотрудников, занятых в службах развития, производства, управления проектами, консалтинга, маркетинга и торговли и др., в целом достигает 350-ти.

- С какими странами вы поддерживаете контакты?

- Youtsu активно занимается коммерческой деятельностью и по продвижению

проектов, в частности, участвует и организует мероприятия, связанные с проектами в области образования.

Эта деятельность в основном осуществляется в Европе, Африке, на Ближнем Востоке и в Латинской Америке. В настоящее время мы занимаемся коммерческой деятельностью примерно в 40 странах.

- В чем заключается специфика вашей деятельности?

- Наша деятельность сосредоточена на создании концепции, развитии и внедрении образовательных проектов и держится на различных первостепенных и взаимозависимых аспектах:

- компьютер с особым дизайном - Magalhães («Магальяш», в русскоязычном варианте - «Магеллан»);
- локальные образовательные файлы к компьютеру;
- образовательная платформа для сотрудничества преподавателей и студентов;
- сервер образовательных файлов (Plataforma Empower Education);
- управленческие приложения по внедрению проекта (дистрибуция, управление активами, послепродажная поддержка, Helpdesk и служба по ремонту);
- образование для всех профилей, вовлеченных в проект;
- трансференция знаний.

- Общеизвестно, что производство компьютеров Magalhães было весьма успешным и что объем продаж увеличился в несколько раз. Также около 40 стран выразили заинтересованность в его приобретении. Как удалось прийти к этому изобретению и его концепции?

- У предприятий-основателей имеется большой опыт на рынке TIC (технологии информации и компьютеризации), почти 25-летний опыт деятельности, который позволил им приобрести дополнительные компетенции. ООО J.P. Sá Couto обладает солидным опытом в концепции и строительстве Hardware, а ООО Prologica специализируется на развитии прикладных решений и интеграции систем.

В недавнем прошлом предприятия начали сотрудничать в нахождении решения, которое отвечало бы следующим задачам:

- позволить образовательным системам предоставлять образование - качественное и с низкими затратами, активизируя экономический рост и социальное развитие для всех;
- привить студентам знания, способности и ценности, необходимые для обучения и значительного участия в обществе, независимо от своего социально-экономического и культурного прошлого, расы, пола, физических или умственных способностей;
- обеспечить адекватную подготовку студентов к производительной жизни, включенной в глобальное общество;

• развивать способности к ТИС преподавателей.

Чтобы решить эти задачи, мы наметили концепцию и объединили необходимые компетенции, основанные на экосистеме партнеров, что должно позволить дать объективный ответ.

Мы работаем совместно с различными игроками с целью нахождения наиболее адекватного решения, к примеру, с подразделениями министерства образования (для адаптации к учебному плану) и технологическими предприятиями - для нахождения наиболее адекватного технологического решения.

- Каковы ваши планы по внедрению данного оборудования в России, и каким образом оцениваются ваши контакты с Корпорацией «Система»?

- В плане образования каждая страна - реальность, отличная от других, и наш подход исходит из предпосылки уважать и учитывать культурные различия, создавая условия для полноценного поколения, социального и экономического развития.

Наша методология проходит через установление партнерских связей на местах чтобы, сообщая, мы могли развивать

план действий. Наша цель - обмен знаниями с целью создания условий для того, чтобы местные партнеры могли внедрять, развивать и поддерживать проект.

Контакты, осуществленные с Корпорацией «Система», проходят в рамках вышеизложенной методологии. Россия обладает значительным потенциалом для развития проектов этого типа ввиду наличия высокого уровня компетенций в сфере ТИС и хороших условий для производства электронного оборудования по передовой технологии.

- Кто ваши основные конкуренты?

- Нашими основными конкурентами являются предприятия, которые занимаются продажей компьютеров, не заботясь о создании полномасштабной системы поддержки образовательных проектов. По всему миру мы встречались с образовательными проектами, где были вложены значительные средства в закупку оборудования, но не были созданы остальные условия, как, например, центры по ремонту и поддержке пользователя, подготовке, педагогическому содержанию, платформам по дистрибуции, коммуникационным сетям и др. Спустя не-

которое время эти капиталовложения оказываются бесполезными и даже противоречащими новой парадигме образования.

- Какое влияние оказал экономический и финансовый кризис на внедрение вашего оборудования в мировых масштабах? К 2010 году планировалось достичь объема 1,5 млрд евро. Насколько это реально в нынешних условиях?

- Мотивы, приведшие к возникновению данного кризиса, еще явственнее подчеркнули необходимость властей сделать большую ставку на образование. Сегодня стало уже обычным делом включать в правительственные планы в странах на всех континентах пункт об усилении политики образования. Эта тенденция открывает новые возможности для рынков.

С другой стороны, недостаток финансовых ресурсов отложит и удлинит цикл принятия решений по этим проектам. Эта ситуация обязывает нас пересмотреть всю модель финансирования, и сегодня существует тенденция к созданию государственно-частных партнерств, главным образом с игроками в сфере телекоммуникаций, финансовой и др.

Magalhães conquista o mundo

Entrevista ao administrador da YOUTSU, João Pinto e Sousa.

- Há quanto tempo existe a empresa Youtsu? Quantas pessoas emprega?

- YOUTSU, ACE é um consórcio formado pela JP Sá Couto, SA e Prológica, SA, em partes iguais. Tem a sua actividade centrada em projectos nas áreas de Educação, Tecnologia e Telecomunicações, entre outros, e foi formada em Junho de 2007.

A YOUTSU possui todo o *know-how* e experiência das duas empresas, no que concerne a Hardware, Software e Serviços, dispondo de um corpo de profissionais e metodologias comprovadas na implementação de projectos de dimensão internacional. Neste contexto, a Youtsu, além dos seus colaboradores directos, utiliza recursos de ambas as empresas, o que perfaz

um total de cerca de 350 colaboradores, distribuídos pelas áreas de desenvolvimento, produção, gestão de projecto, consultoria, marketing e comercial, entre outros.

- Com que países mantêm contactos?

- A Youtsu tem desenvolvido uma intensa actividade comercial e de promoção do projecto, nomeadamente na participação e organização de eventos relacionados com projectos de educação.

Esta actividade tem sido desenvolvida, principalmente, na Europa, na África, no Médio Oriente e na América Latina. Neste momento mantemos uma actividade comercial em cerca de 40 países.

- Em que consiste a especificidade da vossa actividade?

- A nossa actividade centra-se na concepção, desenvolvimento e implementação

de projectos de educação, e é suportada em vários aspectos essenciais e interdependentes:

- Computador com *design* especial - Magalhães;
- Conteúdos educativos locais para o computador;
- Plataforma Educacional Colaborativa para professores e estudantes;
- Servidor de Conteúdos Educacionais remoto (Plataforma Empower Education);
- Aplicações de Gestão para a implantação do projecto (distribuição, gestão de activos, suporte pós-venda, Helpdesk e centro de reparações);
- Formação para todos os perfis envolvidos no projecto;
- Transferência de conhecimento.

- É do conhecimento geral que a produção dos computadores Magalhães foi muito bem sucedida e que o volume de vendas aumentou várias vezes. Sabe-se também que cerca de 40 países estão interessados em comprá-lo. Como é que conseguiram chegar a este invento e à sua concepção?

- As empresas fundadoras da Youtsu, têm uma grande experiência no mercado da TIC, cerca de 25 anos de actividade, e são complementares nas suas competências.

A J.P. Sá Couto tem uma forte experiência na concepção e na construção de Hardware e a Prológica tem uma comprovada especialização no desenvolvimento de soluções aplicacionais e de integração de sistemas. No passado recente, as empresas começaram a cooperar no desenvolvimento de uma solução que respondesse aos seguintes objectivos:

- Permitir aos Sistemas Educativos fornecer educação com qualidade e baixos custos, potenciando o crescimento económico e o desenvolvimento social para todos;

- Equipar os estudantes com os conhecimentos, capacidades e valores necessários para a aprendizagem e participação significativa na sociedade, independentemente dos seus antecedentes socioeconómicos, culturais, raça, sexo, capacidades físicas ou intelectuais;

- Reduzir a divisão Digital e preparar adequadamente os estudantes para terem vidas produtivas, inseridos na sociedade global;

- Desenvolver as capacidades de TIC dos professores...

Para dar resposta a estes desafios, desenvolvemos um conceito e reunimos as competências necessárias, baseados num ecossistema de parceiros que permitisse uma resposta adequada a estes objectivos.

Trabalhamos em conjunto com os diferentes *players* de modo a termos a solução mais adequada, como por exemplo, com os elementos do Ministério da Educação para adaptação dos currículos e com as empresas de tecnologia, para encontrarmos a solução tecnológica mais adequada.

- Quais são os vossos planos para a introdução deste equipamento na Rússia, e como avaliam os vossos contactos com o "Sistema"?

- Quando se fala de educação, cada país é uma realidade distinta e a nossa abordagem assenta na premissa de respeitar e incorporar as diversidades culturais, criando condições para a geração de valor, desenvolvimento social e económico. A nossa metodologia passa por fazer parcerias locais, para que, em conjunto, possamos desenvolver um plano de acção. É nosso objectivo partilhar o conhecimento de modo a criar condições para que os parceiros locais possam implementar, desenvolver e suportar o projecto.

Os contactos efectuados com a "Sistema" vão no sentido da metodologia enunciada. A Rússia tem um grande potencial para o desenvolvimento deste tipo de projectos, dado que existe um elevado nível de

«Магеллан-2» уже в продаже

Второе поколение португальских портативных компьютеров «Магеллан» уже появилось в продаже. Новый ноутбук называется MG-2.

«Магеллан» стал популярным благодаря участию в правительственной программе E-эсcolinhas, направленной на приобщение школьников младших классов к Интернету и обучению владению компьютером. За время действия программы уже более 370 тысяч португальских школьников получили в бесплатное пользование «Магеллан».

Пока неизвестно, будет ли «Магеллан-2» также участвовать в программе, но в свободной продаже он уже появился. Первый португальский ноутбук оказался довольно успешным: компания-производитель сумела подписать целый ряд контрактов на его поставку за рубеж. По итогам 2009 года общий объем продаж «Магелланов» должен достигнуть 600 млн евро. MG-2 продается с новой операционной системой Windows 7 и имеет два варианта комплектации: стандартную, стоимостью 329 евро, и специальную, с объемом памяти в 160 гигабайт, стоимостью 399 евро.

O Magalhães 2 já está à venda

A segunda geração de computadores portáteis portuguesa já está no mercado. O novo *notebook* chama-se MG-2.

O Magalhães tornou-se popular graças à participação no programa do governo E-эсcolinhas que tem o objectivo de familiarizar os alunos do ensino básico com a Internet e ensiná-los a utilizar um computador. Com este programa, mais de 370 mil crianças portuguesas puderam usufruir gratuitamente do Magalhães.

Por enquanto, desconhece-se se o Magalhães 2 participará também no programa, mas a sua venda livre já começou. O primeiro *notebook* português foi muito bem sucedido: a empresa fabricante conseguiu assinar uma série de

contratos para o seu fornecimento ao estrangeiro. Pelos resultados do ano 2009 o volume de vendas dos Magalhães deverá atingir os 600 milhões de euros.



competências nas áreas de TIC e boas condições para a produção de equipamentos electrónicos de tecnologia avançada.

- Quem são os vossos principais concorrentes?

- Os nossos principais concorrentes, no nosso entender, são as empresas que promovem a venda de computadores sem a preocupação de criar todo o ecossistema de suporte a projectos de educação. Temos assistido, um pouco por todo o mundo, a projectos de educação onde se fizeram grandes investimentos na compra de equipamento mas que não criaram as restantes condições, como por exemplo, centros de reparação e apoio ao utilizador, formação, conteúdos pedagógicos, plataformas de distribuição, redes de comunicações, etc. Estes investimentos, passado pouco tempo, revelam-se inúteis e contraditórios ao aparecimento de um novo paradigma de educação.

- Que influência teve a crise económica e financeira na introdução

mundial do vosso equipamento? Para 2010 planearam atingir um volume de 1,5 bilião de dólares? Isso será real nas condições presentes?

- Os motivos que levaram ao aparecimento desta crise económica vieram realçar a necessidade dos governos apostarem mais na educação. Hoje é normal que responsáveis políticos de países em todos os continentes apresentem planos de governo com um forte pendente no reforço das políticas de educação.

Esta tendência veio abrir novas oportunidades e mercados.

Por outro lado, a escassez de recursos financeiros, veio adiar e aumentar o ciclo de decisão destes projectos. Esta situação obrigou a repensar todo o modelo de financiamento e hoje existe tendência para a criação de parcerias público-privadas, principalmente com *players* nas áreas de telecomunicações, *utilities*, financeira, etc.