



Ведущая темы
Лилия ПАВЛОВА

В пяти стратегических векторах экономической модернизации страны информационным технологиям отведена особая роль. В статье «Россия, вперед!», опубликованной на сайте gazeta.ru, Президент РФ, в частности, пообещал всяческое содействие распространению ИТ, благодаря которым «...общество становится открытым и прозрачным как никогда. Даже если это не нравится правящему классу». Про «правлящий класс» – сильно сказано. То, что чиновникам сложно переключиться на конкретные дела, мы хорошо прочувствовали при подготовке темы номера: три месяца (!) обещаний организовать очередное интервью в Минкомсвязи закончились ничем...

Тем не менее ИКТ-рынок воодушевился: значит, основной заказчик (госсектор) не только не сбросит обороты на трассе информатизации, но прибавит скорость, увеличит мощность, расширит саму трассу... Что наконец Россия совершит резкий рывок на въезде в 10-е годы. Насколько это реально?

И все же уходящее десятилетие, проведенное под флагом «перехода к информационному обществу», оставило в умах сограждан плотный налет скепсиса. Так, 60% участников опроса на портале iksmedia.ru считают, что развитие информационного общества в России сдерживает отсутствие госполитики в области информатизации (20% называют причиной стесненность государства в денежных средствах и столько же – технологическую неготовность общества).

В то же время в борьбе за госзаказ рынок заметно активизировался еще четыре года назад, с вступлением в силу ФЗ № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», наделившего правом участия в конкурсах и аукционах всех желающих получить заказ. По признанию уважаемых игроков, повышенный градус конкуренции мешает и им, и заказчикам. Новички же сетуют на то, что в госсектор не пробиться – уж очень сильны здесь лоббистские традиции... Наши эксперты назвали гораздо больше минусов работы с госзаказчиками, чем плюсов. Тем не менее никто не намерен сойти с дистанции или оказаться в хвосте колонны, пункт назначения которой – Россия электронная (не путать с «Электронной Россией»!).

ИКТ для

Позиция
Фокус
Игрок №1
Риски неизбежны
36
39

государства Государство для ИКТ

41 Ракурс Преодолим ли разрыв?

42 Проекты Как открыть «одно окно»?

48 Подробности На пути к электронной медкарте

50 Игроки Демпинг или интеллект?

52 Дискуссионный клуб Сладкий/горький госзаказ

Госзаказ

ФОКУС



Госсектор: игрок № 1

Государство наращивает долю на рынке и сокращает бюджеты госпрограмм.

Госсектор в России, как и во всем мире, — основной заказчик на рынке ИКТ, причем доля государства в структуре затрат на ИТ с каждым годом возрастает. Так, по оценкам ИК «Финам», в 2007 г. на госсектор пришлось 18% всех ИТ-затрат, в 2008 г. — 22% (см. рисунок). По данным IDC, затраты в целом на ИТ в госуправлении, образовании и здравоохранении в 2008 г. составили \$4,1 млрд (объем всего российского рынка ИТ в 2008 г. оценивается в \$24,6 млрд).

В 2009 г., по прогнозам ИК «Финам», доля госсектора в ИТ увеличится до 30%, что обусловлено, с одной стороны, активизацией госструктур в области внедрения ИТ-решений, с другой — стремлением ИТ-компаний получить государственные контракты, дающие определенные гарантии финансирования проектов, что в период кризиса особенно важно.

В то же время ИТ-бюджеты государства также подвергаются корректировке, особенно в области госпрограмм. Как сообщил летом этого года Минфин, программы по развитию ИКТ в 2010 г. будут урезаны на 5–55% от объемов 2009 г.

Так, программы Минпромторга «Национальная технологическая база на 2007–2011 гг.» и «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008–2015 гг.» планируется урезать соответственно на 31% и 7%. Финансирование первой из них в следующем году, по предварительным данным, будет сокращено с

4,5 млрд руб., заложенных в бюджетной росписи 2009 г., до 3,1 млрд руб. (в паспорте программы на 2010 г. предусмотрено финансирование в размере 6,3 млрд руб.), второй — с 5,8 млрд руб. до 5,4 млрд руб. (в паспорте программы на 2010 г. предусмотрено 6,3 млрд руб.).

Бюджет подконтрольной Роскосмосу программы «Глобальная навигационная система» предполагается сократить в 2010 г. на 11% к росписи 2009 г. — с 31,5 млрд руб. до 27,9 млрд руб. (в паспорте программы на 2010 г. этот объем был предусмотрен).

Но больше всех будет секвестрирована подконтрольная Минкомсвязи ФЦП «Электронная Россия». Согласно расчетам Минфина, бюджет ФЦП «Электронная Россия (2002–2010 гг.)» сократится в 2010 г. на 55% — с 2,7 млрд руб. до 1,2 млрд руб. к росписи 2009 г. (в первоначальном паспорте программы на 2010 г. было предусмотрено финансирование в объеме 3,2 млрд руб.).

Электронная Россия: перезагрузка?

Связка «государство–ИКТ» прочно ассоциируется в обществе с ФЦП «Электронная Россия (2002–2010 годы)» — и ассоциация эта окрашена отнюдь не в радужные тона. За 7 лет своего существования ФЦП превратилась в некий интеллектуальный аналог боксерской груши — критиковали ее неустанно и методично. В последние несколько месяцев, в отличие от самой программы, критика обзавелась системным подходом: в верхах (органах госвласти) много говорилось о ее неэффективности, об отсутствии общего проекта создания ее составной части — электронного правительства, а также стандартов, которые позволили бы связать уже сделанные вложения и технические решения в единую систему; осуждалась неудачная попытка запуска портала Общероссийского государственного информационного центра (ОГИЦ), на котором начиная с 1 января 2009 г. гражданам и организациям должны были оказываться госуслуги в электронном виде...

Между тем низы (ИКТ-бизнес) настаивают на первичности политической воли при реализации ИТ-программ в госструктурах. Скажем, губернатор Пермского края объявил, что будет рассматривать только документы, прошедшие через систему электронного документооборота — и очень скоро 1,5 тысячи сотрудников краевой администрации научились работать через электронный документооборот. Деньги, технологии, проекты — всё оказалось лишь средством исполнения воли губернатора. На уровне отдельного ведомства яркий пример — Федеральная налоговая служба, которая благодаря персональной инициативе своего руководителя запустила и электронный документооборот, и ЭЦП, и электронные услуги для юридических лиц. Характерно, что тот же человек реализовал затем те же идеи в Роснедвижимости, в российских особых экономических зонах. Подобные примеры, по мнению наших экс-

Распределение выручки ИТ-компаний по отраслям экономики в 2008 г., %



Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

пертов → см. с. 42, свидетельствуют о том, что причины пробуксовки электронных госуслуг не в «неправильности» той же «Электронной России», а в неготовности руководителей ведомств их внедрять. Условия созданы, основы заложены, логика правильная, результат достижим. А дальше на передний план выходит роль личности. Причем на уровне всего государства только политическая воля его первых лиц способна запустить маховик электронизации России.

В феврале 2008 г. Президент РФ утвердил «Стратегию развития информационного общества в РФ» (СРИО) —

и этот документ при всей неблагозвучности аббревиатуры, похоже, будет главной картой взаимодействия государства и ИКТ на ближайшие пять лет. Именно СРИО стала предметом особой заботы блоггера № 1 России Дмитрия Медведева. В феврале 2009 г. Президент РФ провел заседание совета по развитию информационного общества в России, на котором одобрил ряд предложений по реализации СРИО (создание совета главных конструкторов в сфере ИКТ; создание рабочей группы по развитию ИКТ в регионах; организация

Работа с госзаказчиками: плюсы и минусы



- 1 Причастность к экономическому и технологическому развитию страны
- 2 Решение в ходе проектов социально значимых задач, что ведет к объединению коллектива, к осознанию причастности к выполнению реально нужных обычным людям проектов
- 3 Возможность участия в международных проектах
- 4 Возможность реализации крупных проектов федерального масштаба
- 5 Получение крупных заказов, значительные бюджеты
- 6 Гарантии финансирования в течение года
- 7 Масштабность проектов, требующих инновационных решений, слаженности работы всего коллектива исполнителя
- 8 Усиление маркетинговых позиций
- 9 Получение разностороннего и разнообразного опыта при реализации интеграционных проектов, повышение и расширение квалификации сотрудников компании-исполнителя
- 10 Востребованность смежных направлений и услуг (обучение, консалтинг, порталные решения)
- 11 Возможность долгосрочного стабильного сотрудничества
- 12 Опыт работы с госструктурами
- 13 Возможность развития проекта на другие госструктуры
- 14 Укрепление авторитета на рынке, что помогает легче находить общий язык с кредиторами и инвесторами
- 15 Престижность



- 1 Сильная зависимость от политического и геополитического факторов
- 2 Жесткое регулирование
- 3 Бюрократизм, коррупция
- 4 Сложная система принятия решений: финансовые и технологические планы составляются более чем за год, что не всегда позволяет госзаказчикам соответствовать актуальным потребностям работы их организации
- 5 Длительность этапа согласования планов и периода проведения тендерных мероприятий по ФЗ-94
- 6 Избыточность формальной документации
- 7 Межведомственная несогласованность
- 8 Частые кадровые перестановки внутри министерств (нередко новые команды начинают переделывать ИТ под свое видение ситуации, под свои пристрастия)
- 9 Относительно слабая подготовка ИТ-специалистов в регионах, что резко тормозит процесс имплементации
- 10 Зачастую неполная информированность специалистов заказчика относительно тонкостей и последних изменений в законодательной базе, что влечет целый ряд трудностей для исполнителя
- 11 Низкий уровень отработки тендерной документации
- 12 Слабо формализованные технические задания, в которых указываются требования к участникам и проекту в целом, что усложняет задачу формирования сильной и сбалансированной конкурсной заявки
- 13 Требуется значительное время и ресурсы персонала на подготовку к участию в конкурсах и аукционах без гарантии получения заказов
- 14 Жесткие условия госконтрактов, как правило, не подлежат изменениям
- 15 Жесткие сроки реализации проектов, не всегда выполнимые (к моменту исполнения госконтракта должны быть выполнены работы, не учитываемые при организации конкурсов)
- 16 Сложность проведения проектов продолжительностью более года
- 17 Расширение сотрудничества редко возможно
- 18 Медлительность бюджетного процесса и, как следствие, выделение средств на ИТ-проекты только во второй половине года
- 19 Необходимость практически 100%-ных инвестиций в проект со стороны подрядчика: предоплата по контрактам стремится к нулю, отсрочки платежа составляют от 10 до 30 дней по факту завершения работ по контракту
- 20 Риск роста стоимости валюты, который может сильно повлиять на рентабельность
- 21 Жесткая конкуренция: для победы в конкурсах подрядчики идут на сильное сокращение стоимости работ
- 22 Непредсказуемость результатов тендеров: зачастую побеждают не функциональные интеллектуальные разработки, а меньшие деньги

в одном из регионов пилотного проекта по созданию комплексной ИАС; организация восьми профильных рабочих групп совета). Координация всей работы возложена на правительство, а ответственным назначен вице-премьер – руководитель аппарата правительства Сергей Собянин. Как объявил в июле с.г. советник президента РФ Леонид Рейман, на реализацию стратегии из бюджета может быть выделено 152 млрд руб. (для сравнения: на «Электронную Россию» в 2002–2009 гг. потрачено 16 млрд), из которых 54,5 млрд предполагается направить на инфокоммуникационные технологии для обеспечения безопасности жизнедеятельности населения, 22,9 млрд – на развитие инфраструктуры ИТ и связи, 22,4 млрд – на образование и науку, 17,9 млрд – на создание электронного правительства, 13,2 млрд – на здравоохранение и социальную защиту, 5,6 млрд – на культуру, 2,4 млрд – на преодоление цифрового неравенства регионов.

Преемницей же «Электронной России» вместе с ее составной частью «Электронное правительство» станет новая ДЦП «Информационное общество (2011–2018 годы)» (см. «ИКС» № 7–8'2009, с. 6).

Вообще нынешнее лето оказалось урожайным на государственные инициативы в области ИКТ. Вышло распоряжение Правительства РФ № 872-р с перечнем из 46 базовых госуслуг, которые к 2015 г. (начиная с 2011 г.) должны предоставляться с использованием ИКТ, в том числе в электронном виде (к сентябрю перечень услуг, которые министерства и ведомства должны перевести в электронный вид, был расширен до 61). А в конце августа распоряжением правительства «Ростелеком» назначен генподрядчиком по формированию инфраструктуры «электронного пра-

вительства». Иначе говоря, определен ответственный за доставку гражданам услуг этого перечня через Интернет.

Для этого на базе «Ростелекома» будет создан единый национальный оператор инфраструктуры электронного правительства РФ. Прототип единого портала госуслуг разместили на сайте www.gosuslugi.ru, а запуск портала запланирован на 31 декабря 2009 г. До этого дня должен быть утвержден график работ по внедрению электронных госуслуг и составлен план перехода федеральных органов исполнительной власти к предоставлению первоочередных и массовых общественно значимых услуг в электронном виде. Вероятно, первоначально это будет в основном единый электронный справочник с предоставлением чистого информационных услуг, а относительно сроков полноценного оказания госуслуг в электронном виде до обнародования графика и плана можно только гадать.

Тем не менее сам факт привлечения «Ростелекома» встречен рынком с оптимизмом: по мнению экспертов, после реорганизации «Связьинвеста» под эгидой «Ростелекома» национальный оператор получит уникальную инфраструктуру, на основе которой вполне реально построить электронный мост между властями и гражданами России. Не говоря уж о том, что дисциплина «Ростелекома» в части выполнения госзадач сопоставима с военной.

За неимением точных сведений о финансировании проекта аналитики рынка предположили, что на строительство этого моста «Ростелеком» получит 1,5 млрд руб. из бюджета «Электронной России» на 2010 г. Между тем, согласно предварительным расчетам Минфина, бюджет ФЦП «Электронная Россия» в 2010 г. будет урезан по сравнению с указанными в паспорте программы

«Электронная Россия» опережала развитие гражданского общества

Виталий СЛИЗЕНЬ, генеральный директор ГК «Синтерра», в 2004–2006 гг. директор Департамента государственной политики в области инфокоммуникационных технологий Мининформсвязи России:

– «Электронная Россия» была анонсирована в то время, когда, наверное, сам факт возникновения подобной программы для нашего государства был фантастическим. В 2002 г. госслужащие в большинстве своем работали на «ундervудах».

Хочу подчеркнуть, что изначально программа не предусматривала создание электронного правительства, но подразумевала создание технологического базиса, а к определенному моменту – ощущение у чиновника госаппарата необходимости иметь инструментарий, обеспечивающий реализацию в электронном режиме тех или иных государственных функций. А поскольку «нельзя жить в обществе и быть свободным от общества», «Электронная Россия» должна была идти – и в общем-то шла – в определенной связке с развитием институтов гражданского общества, с антикоррупционным законодательством, с развитием гражданского законодательства.

Вводить электронные процедуры, не ужесточив антикоррупционное законодательство, сложно. Вводить такие процедуры, не имея юридически значимого сопоставления электронного документа с бумажным документом, невозможно. Вводить электронное государство, более открытое, в то время как некому воспользоваться возможностями большей открытости, а именно институтов гражданского общества, – по меньшей мере крик в пустоту. Поэтому в этой части задача тех, кто занимался «Электронной Россией» (президента, премьера, вице-премьера, министра), состояла в синхронизации выполнения программы с остальными общественными процессами. Получалось, что «Электронная Россия» оказывалась все время чуть-чуть впереди. А идеально было бы, если бы шла чуть-чуть позади. Но это уже вопрос о первичности курицы и яйца.

Успешна ли программа? Ответить на этот вопрос без сопоставления с исторической ситуацией нельзя. Думаю, что с учетом того, насколько успешной программа могла быть в той ситуации, на 80% она выполнила свои задачи.

Но, к сожалению, принцип «до основания, а затем» в нашей стране все еще не изжит и то, что происходит сейчас с «Электронной Россией», это подтверждает. Понятие преемственности отсутствует. Может быть, в умах осталось, что, планируя следующие шаги, нужно опираться на фундамент, заложенный на предыдущих этапах? Реально пока не получается. **ИКС**

3,2 млрд руб. на 55% – до 1,2 млрд руб. Но если финансирование курируемой президентом РФ «Стратегии развития информационного общества» не утопия, то за будущее этого проекта можно уж точно не волноваться.

За рамками программы

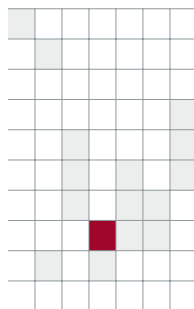
ИКТ-бизнес, присматриваясь и прислушиваясь к событиям в политических верхах, делает между тем свое каждодневное дело: телефонирует, интернетизирует, автоматизирует, защищает. При этом десятки и сотни проектов выполняются в интересах госструктур за рамками каких бы то ни было целевых программ – на основе контрактов, выигранных в конкурсах и на аукционах. Из 20 экспертов, принявших участие в подготовке этого номера «ИКС», ни один не усомнился в перспективности госсектора как заказчика, особенно в кризисное время, хотя, как показал наш опрос, минусов в работе с госпроектами оказалось все же больше, чем плюсов.

«Точки роста» и технологического прорыва в сфере социально значимых инфокоммуникационных услуг, по мнению большинства экспертов (87%), сосредоточены в

проектах, реализуемых для служб общественной безопасности и силовых структур, которых меньше всего коснулось сокращение финансирования и от которых во многом зависит обеспечение жизнедеятельности населения и стабильности государства. Как образно заметил А. Луговой (Optima), «силовые структуры по-прежнему являются «двигателем прогресса» в нашей стране». Другой эксперт, А. Гольдштейн (НТЦ «Аргус»), объясняет этот факт наличием в силовых структурах достаточного количества подготовленных специалистов и тем, что без развития ИКТ эти отрасли просто не могут эффективно функционировать. Как и сфера образования (63%), причем как высшего, так и начального профессионального и среднего специального. Не говоря уж о среднем – нацпроект «Образование» охватил все школы России. Автоматизацию судебной и исполнительной власти выделили 19% экспертов.

Наиболее перспективными названы сферы ЖКХ, сельского хозяйства и медицины. В этих областях достижения пока что точечные, однако рост заложен в запланированных соответствующих приоритетных национальных проектах. **ИКС**

П
О
З
И
Ц
И
Я



Госпроекты: риски неизбежны

Приведенный перечень минусов отражает заложенные в госпроектах риски для исполнителей. Отчасти они компенсируются плюсами, однако для реальной их минимизации требуются конкретные меры по совершенствованию законодательства, в частности ФЗ-94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Специфика госпроектов

Бесспорное достоинство госпроектов – их

абсолютная открытость. Какой контракт, что предстоит сделать и в какие сроки, сколько это будет стоить и как заплатят – все публикуется на официальных сайтах. Аукционы, проводимые госпредприятиями и



Виталий СЛИЗЕНЬ,
генеральный директор,
ГК «Синтерра»

П
О
З
И
Ц
И
Я

О
К
Т
Я
Б
Р
Ь
 2009. ИКС

Коммутаторы Ethernet | IP шлюзы | Оборудование доступа TDM | CWDM | Пассивные компоненты

QTECH
МИР ДОСТУПНЕЕ

РОССИЙСКАЯ ИННОВАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ.
Разработка и производство оборудования связи.
Комплексные сетевые решения.
Единое программное обеспечение.

+7(495) 797-3311 | WWW.QTECH.RU

реклама

ведомствами, обеспечивают максимальную прозрачность процедуры, что особенно важно при расходовании бюджетных средств.

Однако с госпроектами связано огромное количество неопределенностей и непредсказуемых ситуаций, начиная с подготовки конкурсной документации. Притом что качество ее с каждым годом улучшается, курьезов еще предостаточно. Скажем, конкурс на предоставление одной и той же услуги доступа в Интернет в одном ведомстве выдвигает 12 обязательных требований, среди которых нет лицензии на услуги связи, а в другом единственное требование к оператору – наличие лицензии на услуги связи.

Выбор претендента на госзаказ тоже не всегда понятен: бывает, что при наличии 8–10 авторитетных игроков рынка победителем конкурса становится абсолютно неизвестная компания. Именно аукцион вкупе с пробелами в законодательстве допускает возможность победы в нем поставщика, на практике не готового оказать услуги и реализовать контракт во всей его полноте. У таких компаний, как правило, большие шансы попасть в Реестр недобросовестных исполнителей, который с 2008 г. ведет антимонопольная служба, но время и силы других участников конкурса будут потрачены напрасно (не говоря уже о том, что подобный выбор может привести к пробуксовке и даже краху госпрограмм).

На этапе реализации проекта исполнитель должен быть готов к неожиданностям и непредвиденным ситуациям. Причем чем проект крупнее, тем их больше, и каждая проблема оборачивается дополнительными затратами. Есть такая шутка: американцы купили у русских детали для сборки самолета, швейной машинки, паровоза, корабля – и из каждого комплекта при сборке получается танк. Их рекламацию изготовители деталей отклонили, сославшись на то, что на последней страничке инструкции есть примечание: «Перед сборкой детали обработать напильником». Так и с госзаказами: приходя на проект, исполнитель уверен, что имеет дело с самолетом (кораблем, паровозом), а в ходе работ начинает понимать, что будет «танк». И исполнитель должен быть готов «поработать напильником», когда в процессе «сборки самолета» появятся очертания «танка» (а они непременно появятся).

Наконец, еще одна специфика госпроектов связана с особенностями нашего бюджета: большинство заказов на услуги связи размещается на один календарный год. А что произойдет с бюджетом в следующем году, будет ли он секвестрирован, сохранятся ли госприоритеты, исполнитель не может знать, и повлиять на ситуацию он не в силах. Соответственно, чем весомее заказ в текущем году, тем выше риски исполнителя в следующем. С точки зрения отчетности это мина, закладываемая в бюджет компании на следующий год. Если заказа не будет, компании придется напрячь все силы, чтобы

подыскать замену этому важному источнику дохода. Кроме того, под крупный госконтракт обычно набираются специалисты – и при отсутствии заказа в следующем году их увольнение с выплатой в размере пяти окладов образует немалую брешь в бюджете исполнителя.

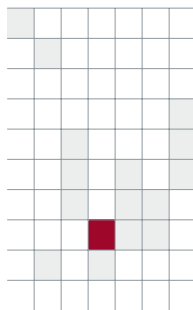
А можно ли избежать некоторых из этих рисков или хотя бы свести их к минимуму?

Законные предложения

Сама логика оказания услуг связи вступает в противоречие с обязанностью ежегодного перезаключения госконтрактов на их оказание. Понятно, что эти услуги оказываются на протяжении всего срока жизни и функционирования телекоммуникационной системы. И в 99% случаев ежегодные конкурсы на перезаключение контрактов на оказание услуг являются формальностью, вызывающей справедливое возмущение участников рынка, так как аукцион не предусматривает дополнительных выплат и времени на создание дублирующей инфраструктуры. Вы же не будете каждый год менять оператора, установившего телефон в вашей квартире и оказывающего услуги связи? В противном случае вам придется месяц или два жить без телефона, ожидая, когда оператор, предложивший лучший тариф, поставит вам новый телефон. А если речь идет о госструктурах, например о Росреестре (ранее Роснедвижимость), то гражданам из-за неработоспособности системы придется подождать несколько месяцев с выдачей кадастровых и других документов, что грозит серьезными социальными последствиями. Поэтому более логично будет оставить за госзаказчиком не обязанность, а (с учетом позиции антимонопольного ведомства) право проводить аукционы на каждый год функционирования системы.

Для исключения возможности выбора недобросовестного поставщика было бы разумно ввести финансовую ответственность поставщика за неисполнение госзаказа, например в форме включения в конкурсную документацию банковской гарантии на стартовую сумму аукциона.

Поистине значимым стало бы внесение в закон изменений, предписывающих проведение аукционов исключительно в форме электронных торгов на единых торговых площадках с одновременным утверждением типовых перечней требований к услугам и поставщикам. В этом случае все участники проходили бы обязательную авторизацию и допускались бы к участию в аукционах по целому классу товаров или услуг для госпредприятий, а не к какому-то конкретному конкурсу. Например, услуги связи могут быть разделены на два класса – требующие и не требующие специального доступа, подразумевающего наличие лицензий на работу с гостайной, криптозащитой и пр. Такой подход полностью исключил бы субъективизм организаторов торгов. ИКС



идея их хотя бы относительного выравнивания в столь обозримом будущем выглядит довольно утопичной.

Как мерить будем?

Ситуацию усугубляет и то, что определения термина «интегральный показатель информационного развития» нет ни в Стратегии, ни в нормативных документах. Соответственно, непонятно, в каких единицах и как его измерять. Как отметил С. Шапошник (Институт развития информационного общества – ИРИО) на 6-м тверском социально-экономическом форуме «Информационное общество», более чем для половины других показателей, упомянутых в Стратегии, способ измерения также не указан, поэтому сначала, по его мнению, необходимо разработать методологию измерения показателя в контексте общей методологии мониторинга информационного неравенства субъектов РФ. Ну а пока разницу в развитии регионов можно оценивать по тем количественным показателям, методы измерения которых не вызывают разногласий.

Правда, данные, представленные ИРИО, относятся к 2007 г., но вряд ли за прошедшее время соотношение показателей для передовых и отстающих регионов кардинально изменилось в пользу последних.

Масштабы бедствия

По данным ИРИО, наименьший разрыв между регионами наблюдается в сотовой связи: разница в количестве мобильных телефонов на 100 человек населения составляет всего 3,2 раза. Наверное, это один из очень немногих показателей, по которым выполнение требования Стратегии представляется вполне реальным. Но заслуга государства здесь, пожалуй, лишь в том, что оно в течение многих лет так сэкономило на развитии

Как в России Европа с Африкой встретились

Согласно Стратегии развития информационного общества, к 2015 г. различия между субъектами РФ по интегральным показателям информационного развития должны быть сокращены до двух раз. Насколько реально выполнение этой задачи, за которую фактически еще никто не брался?



Евгения ВОЛЫНКИНА

проводной телефонной связи, что народ в отсутствие стационарных телефонов поневоле стал покупать мобильные. С остальными показателями развития инфраструктуры ИКТ дела обстоят гораздо хуже: по количеству фиксированных телефонов на те же 100 человек разрыв достигает 22,5 раза, а по числу ПК – 20,2 раза.

Относительно благополучной выглядит ситуация с использованием ИКТ в школах: в этой сфере интегральный разрыв между столицей и регионами составляет 7,7 раза. Понятно, что благодарить за это надо нацпроект «Образование» и программу интернетизации школ. Неплохи дела с информатизацией федеральных министерств и ведомств, а также органов государственной власти субъектов РФ, а вот органы местного самоуправления разных регионов от них сильно отстали: по доступу в Интернет разрыв составляет 39 раз, по наличию веб-сайтов – 66,5 раза.

В числе контрольных показателей Стратегии есть и показатели, характеризующие использование ИКТ в домохозяйствах: разрыв в количестве домохозяйств, имеющих ПК, – более 12 раз, а домохозяйств, имеющих выход в Интернет, – 59,5 (!) раза. Однако почти 60-кратная разница еще не предел. Куда более драматичная ситуация складывается с использованием ИКТ в сфере культуры. По оснащению библиотек компьютерами разница между регионами превышает 64 раза. Электронных каталогов библиотек и музеев в некоторых регионах нет вовсе, т.е., строго говоря, разрыв равен бесконечности, и Институту развития информационного общества пришлось сравнивать передовиков с теми регионами, где были минимальные ненулевые показатели. В итоге по библиотечным электронным каталогам разрыв составил около 72 раз, а по музейным – 327 (!) раз.

С. Шапошник провел параллель: различия между субъектами РФ по отдельным показателям информационного развития соответствуют разрыву между развитыми европейскими странами и странами-аутсайдерами типа некоторых стран Африки и Латинской Америки, т.е. Россия представляет собой некую модель современного мира.

Что делать?

Развитие регионов страны шло неравномерно многие десятилетия, и последние годы не стали исключением. Как показывают исследования, уровень информационного развития региона в немалой степени зависит от его экономического развития, уровня урбанизации и плотности населения. Однако роль субъективного фактора тоже немалая. В списке российских передовиков информатизации первые строчки занимают Москва, С.-Петербург, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа, Томская область. Две столицы, два богатых ресурсодобывающих региона – это понятно. А вот Томская область в лидерах потому, что она занимает первое место по выпуску ИКТ-специалистов на душу населения, превосходя по этому показателю и Москву, и С.-Петербург.

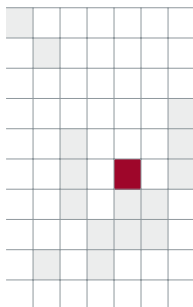
По мнению первого заместителя начальника управления информатизации г. Москвы С. Калмыка, решение задачи сокращения различий в уровне информатизации между регионами тормозит отсутствие четкого законодательного определения ответственности органов государственной власти федерального, регионального и муниципального уровней. Он считает, что ситуация с развитием информационного общества в регионе практически полностью зависит от субъективного понимания главой региона важности и актуальности этой задачи. Именно этим объясняется относительно благополучное положение с использованием ИКТ в таких небогатых регионах, как Мурманская область, Чувашия и Карелия, сделавших в последние годы заметный рывок.

В июле 2007 г. Правительство РФ утвердило Типовую программу развития и использования информационных и телекоммуникационных технологий субъекта РФ, на основе которой регионы должны были разра-

ботать свои программы информатизации. Однако по прошествии двух лет такие программы (разной степени полноты и качества) утверждены только в половине регионов. Причем комплексные программы информатизации, охватывающие большинство направлений развития, предусмотренных Стратегией развития информационного общества, есть только в трети регионов и лишь пять субъектов РФ реализуют программы, полностью соответствующие Типовой программе.

Как заявил руководитель Администрации Президента РФ С. Нарышкин, проект построения в России информационного общества не может быть профинансирован целиком из федерального бюджета и реализован одним или несколькими федеральными министерствами, за счет федерального бюджета могут решаться только инфраструктурные задачи. В качестве примера он привел проект интернетизации школ, который сегодня переведен на финансирование из бюджетов субъектов РФ (однако многие специалисты сомневаются, что региональные власти смогут поддерживать его на прежнем уровне). Между тем о федеральных проектах повальной информатизации библиотек, музеев или органов местного самоуправления с последующей их передачей на региональный уровень что-то ничего не слышно. Так что спасение утопающих по традиции является делом рук самих утопающих. Правда, исходные позиции и финансовые возможности регионов таковы, что нынешние аутсайдеры даже при наличии полного «понимания руководителем региона важности и актуальности этой задачи» не имеют шансов в указанные сроки приблизиться к лидерам на заданное расстояние. Но Стратегия развития информационного общества – это не Олимпиада в Сочи, сроки можно и перенести. Или сочинить новую Стратегию. **ИКС**

проекты



ЖКХ: как открыть «одно окно»?

Концепция «одного окна» в области информатизации подразумевает организацию такой ИКТ-инфраструктуры, когда любой человек, воспользовавшись терминалом или ПК, подключенным к Интернету, может получить не только необходимую справочную информацию, но и заказать, оформить и оплатить саму государственную услугу. Как теорию воплотить в практику?

Реализация концепции «одного окна» при предоставлении государственных услуг часто наталкивается на непонимание: а как же, собственно, это «одно окно» должно быть реализовано? Здравая

в общем-то идея создания многофункциональных



Виталий ЧААДАЕВ,
генеральный директор,
ЗАО «Ресурсинвест»



Сергей МАЛЬЦЕВ,
специалист, ЗАО
«Ресурсинвест»

Рис. 1. Реализация принципа единого информационного окна в жилищно-коммунальной сфере



центров (МФЦ) в отдельных регионах заканчивается открытием нового помещения, где принимают граждан «по всем вопросам» несколько чиновников, которые переадресуют эти запросы другим чиновникам в соответствующие муниципальные органы. То есть все ограничивается искусственной надстройкой. В результате, с одной стороны, очередь к чиновникам МФЦ никогда не кончается, с другой – благотворного влияния на межведомственное взаимодействие это никак не оказывает. Притом что решения XXI века позволяют реализовывать иные подходы.

Стройматериалы для «одного окна»

Что для этого нужно? Распределенная мультисервисная сеть, мощный центр обработки данных, контакт-центр и организация современного электронного документооборота. Важно, что такая инфраструктура не является неким обособленным решением для организации предоставления услуг. Более того, она абсолютно типична и уже привычна для компаний связи и не требует от них крупных инвестиций в уже действующие сети, позволяя рассматривать предоставление подобных услуг как дополнительный источник дохода при минимальных затратах. Для примера рассмотрим реализацию принципа «одного окна» в жилищно-коммунальной сфере.

Современные комплексные решения для создания единого информационного пространства в области ЖКХ включают следующие элементы: сбор показаний с приборов учета, передачу информации, обработку данных о потребленных энергоресурсах, организацию расчетно-сервисных систем, информационно-справочного и аналитического сопровождения (рис. 1). Таким образом, кроме непосредственной комплексной работы с потребителем, создаются предпосылки для решения важнейшей государственной задачи повышения энергоэффектив-

ности (поскольку невозможно научиться экономить то, что нельзя посчитать). Причем для оперативной передачи информации используется разветвленная мультисервисная сеть, охватывающая все сооружения, а в качестве «мозгового центра» выступает оборудование, позволяющее решать задачи автоматизации в различных инфраструктурных проектах на базе ИКТ. При этом, как уже было отмечено, мультисервисная сеть должна охватывать все здания, где планируется организовывать учет потребления энергоресурсов, поэтому решение строится с помощью крупных операторов связи, которые уже имеют готовую инфраструктуру и могут гарантировать своевременную передачу данных в ЦОД для предоставления услуг в области ЖКХ.

Тем не менее технических возможностей операторов связи недостаточно для построения комплексной системы мониторинга и управления ЖКХ. Необходимо участие третьего лица, которое бы взаимодействовало со всеми участниками рынка ЖКХ: с населением, с ресурсоснабжающими организациями, с организациями, управляющими жилым фондом, с органами госвласти.

Один из вариантов – привлечение профессионального оператора информационной системы (ИС).

Специоператор «одного окна»

В соответствии с действующим законодательством это организация, осуществляющая деятельность по эксплуатации ИС, в том числе по обработке информации, содержащейся в ее базах данных. Такая организация в автоматическом режиме должна следить за средствами объективного контроля потребления энергоресурсов, выполнять расчеты по определению стоимости за пользование услугами ЖКХ и вести работу с заявками потребителей по всем видам энергоресурсов в режиме «одного окна». Это решение позволит органам госвласти и местного самоуправления видеть объективную картину реально происходящих процессов и принимать своевременные социально значимые управленческие решения.

Поставщикам услуг ЖКХ внедрение ИС даст возможность поддерживать в актуальном состоянии единые базы данных по потребителям услуг, минимизировать

расходы на расчетно-сервисное обслуживание за счет ИТ-аутсорсинга и использования единого информационного пространства, применять гибкие тарифные планы, перейти к раздельному учету затрат с целью обоснованного формирования инвестиционной составляющей в тарифах.

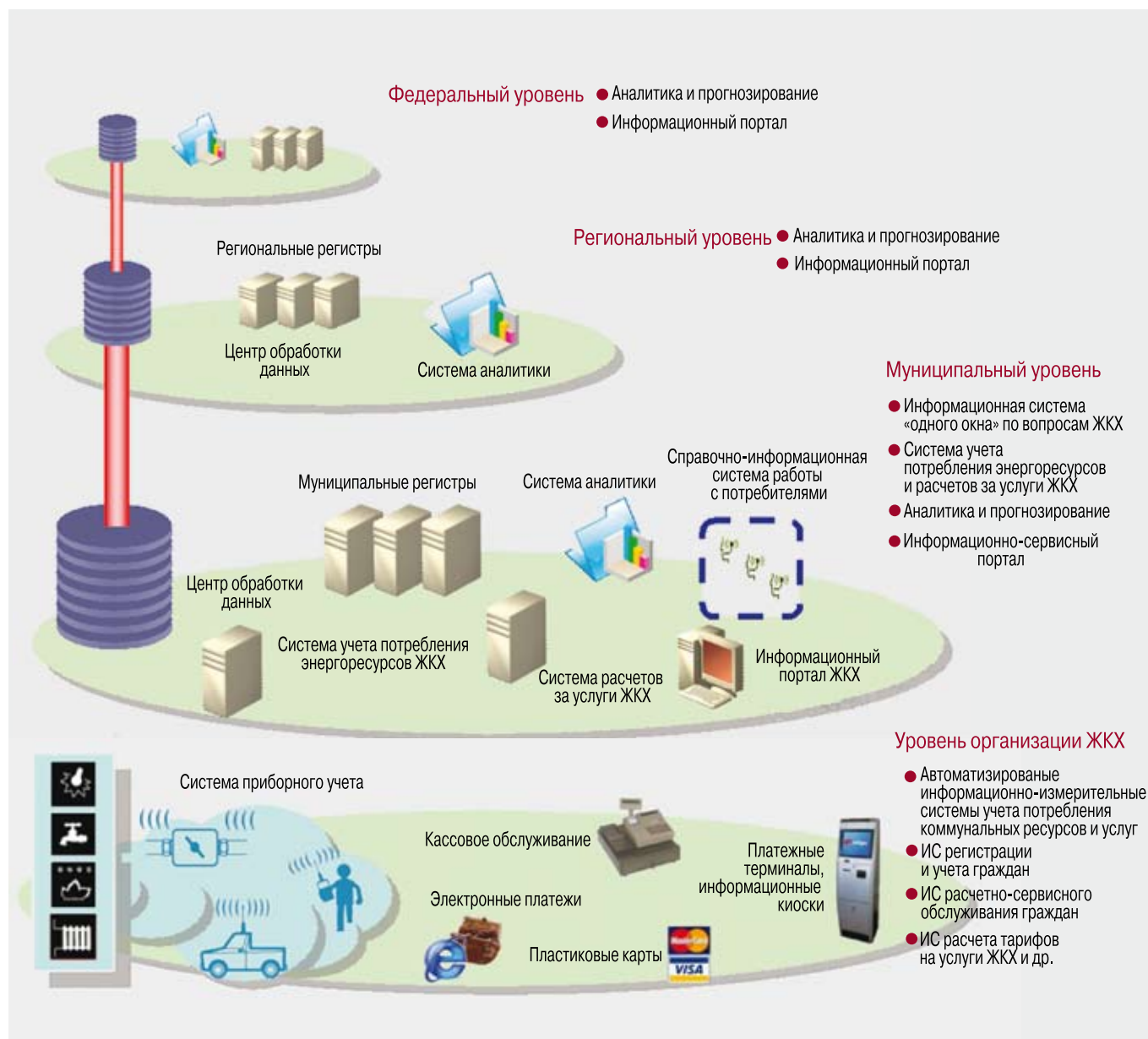
Основной эффект от проводимых мероприятий получают потребители услуг ЖКХ, поскольку это принципиально новое качество расчетно-сервисного обслуживания населения, снижение расходов на услуги за счет оплаты по фактическому потреблению и возможность управления собственным потреблением ресурсов.

Для построения управленческой вертикали от федерального до муниципального уровня необходимо создание системы мониторинга и управления ЖКХ субъекта РФ на основе организации единого информационного пространства, позволяющего в режиме реального времени использовать информацию о процессах в ЖКХ (рис. 2).

Система контроля и мониторинга ЖКХ должна быть гармонично вписана в процессы взаимодействия потребителей жилищно-коммунальных услуг, организации жилищно-коммунального комплекса, администрации субъекта РФ и муниципальных образований, соответствующих министерств и ведомств федерального уровня. Также решение должно дополнять уже существующие сети и системы (многофункциональные центры, муниципальные информационные ресурсы), но при этом обладать гибкостью, масштабируемостью и необходимыми инструментами по защите информации.

Особо следует отметить, что без должной автоматизации на уровне организаций ЖКХ невозможно обеспечить поступление в Систему контроля и мониторинга оперативной и достоверной информации для принятия управленческих решений и повышения энергоэффективности при использовании ресурсов ЖКХ. Таким образом, общая телекоммуникационная инфраструктура

Рис. 2. Уровни взаимодействия в федеральной системе управления и мониторинга ЖКХ



тура будет включать в себя распределенную областную (городскую) и внутридомовые технологические сети.

Технологии «одного окна»

Итак, городская сеть передачи данных, как правило, уже построена крупными операторами связи. Поэтому главная задача сводится к созданию внутридомовых сетей. Вне зависимости от вида решения можно выделить основные ее элементы: приборы учета энергоресурсов; устройства снятия данных с приборов учета; концентраторы, агрегирующие информацию; точку входа в сеть передачи данных.

Проводные решения реализуются путем построения кабельной инфраструктуры при подключении к приборам учета ресурсов. Это наиболее простое в реализации решение при подключении общедомовых счетчиков, но и самое затратное в случае расширения системы на индивидуальные приборы учета. Поэтому наиболее перспективными считаются беспроводные решения, основанные на подключении общедомовых и индивидуальных приборов учета к радиомодулям, передающим данные на общедомовый концентратор по радиоканалам (рис. 3). Есть еще и гибридные построения, объединяющие некоторые свойства первых двух решений.

По поводу построения последней мили сломано немало копий, рассмотрены все популярные проводные и беспроводные решения, учтены их достоинства и недостатки, обоснованы типовые технические решения (см. «ИКС» № 10'2005, с. 24). Но хотелось бы заострить внимание на том, что при передаче данных с приборов учета скорость обычно не превышает нескольких десятков килобит в секунду. Однако широкополосный канал может потребоваться в случае предоставления оператором дополнительных услуг, таких как видеонаблюдение, либо при комплексном предоставлении традиционных услуг связи. Между тем уровень обработки данных, помимо решения основных задач в области ЖКХ, можно

Рис. 3. Организация беспроводной внутридомовой технологической инфраструктуры



использовать для реализации государственных услуг на базе МФЦ и разворачивать дополнительные сервисы по обслуживанию клиентов (организация диспетчерских и справочных служб, размещение веб-серверов и т.д.). Данные сервисы могут применяться как в коммерческих, так и в социально ориентированных сферах.



Таким образом, в России созданы все предпосылки для качественного прорыва в области реализации ИКТ-решений для предоставления госуслуг, в частности услуг ЖКХ. Есть и крупные телекоммуникационные компании с необходимой инфраструктурой, и операторы ИС, комплексные системы которых позволяют связать в единое информационное пространство предоставление данных услуг. Осталось ответить на вопрос: насколько комплекс ЖКХ готов воспользоваться их возможностями?.. ИКС

SMS для префекта

Зеленоград неслучайно признан «электронным округом» Москвы. В то время как другие муниципальные образования только задумываются о предоставлении интернет-услуг населению и бизнесу, в наукограде работает первый в России WAP-портал госуслуг. Каких именно? – поинтересовался «ИКС» у Анны КОРОБОВОЙ, начальника отдела службы «одного окна» и информатизации префектуры ЗелаО г. Москвы.

– Наш WAP-портал государственных услуг wap.zelao.mobi – это системная надстройка над сервисами, разработанными в рамках проекта «Мобильный округ», который ведется в Зеленограде с октября 2007 г.

Зарегистрировавшись на нашем WAP-портале, пользователь получает доступ в «личный кабинет», где может подписаться на интересные ему новостные ленты, чтобы затем получать их на мобильный телефон. Таких SMS-лент у нас 11. В их числе новости префектуры и каждого из трех районов нашего



Анна КОРОБОВА

города, центра обслуживания населения и организаций, ЖКХ, специализированная новостная лента для автолюбителей, анонсы окружных СМИ, афиша. С начала 2009 г. выходит лента для бизнеса, включающая информацию об антикризисных мероприятиях Правительства Москвы.

Кроме того, жители города могут направлять свои SMS, MMS и WAP-обращения префекту. Поскольку этот сервис интегрирован с Единой автоматизированной системой документационного обеспечения

управления (ЕАС ДОУ), каждое такое обращение регистрируется в канцелярии префектуры, рассматривается, и затем готовый ответ направляется пользователю в его «личный кабинет» на WAP-портале или через SMS.

Есть у нас и сервис WAP-информирования о показаниях квартирных приборов учета, например счетчиков расхода горячей и холодной воды. Отсюда же, с WAP-портала, можно скачать Java-приложение «Мобильный справочник» и всегда иметь в кармане телефоны всех окружных служб. Также реализован сервис SMS-уведомления о готовности ответа по обращениям в службу «одного окна» префектуры, на официальный портал округа www.zelao.ru.

– И сколько сегодня у WAP-портала пользователей?

– С момента запуска портала 1 февраля 2008 г. WAP-версию этого ресурса посетили около 33 тыс. человек, 2 тыс. пользователей воспользовались предлагаемыми на нем мобильными сервисами, хотя из-за сокращения ИТ-бюджета проекта более чем на 50% мы смогли задействовать для информирования жителей только сайт округа. Запланированную ранее рекламную кампанию пришлось перенести на 2010 г.

– Какие еще идеи электронных государственных сервисов остались нереализованными из-за кризиса?

– В этом году мы хотели наладить SMS-информирование жителей об изменениях в работе транспортной сети Зеленограда (ограничениях движения транспорта по тем или иным участкам дороги, отмене автобусов и электричек и др., введении новых или прекращении действующих маршрутов). Предполагалось, что это будет отдельная новостная лента. Пока сделать это не удалось.

Большие планы у нас были и по развитию системы тематических веб-порталов округа, в частности ресурса, посвященного инновационной сфере. Его мы создали, чтобы представлять продукцию предприятий города, информировать зеленоградцев о городских программах по их поддержке, о грантах и т.д. Другой пример – портал «Наука и промышленность». По нашему замыслу он должен был стать единой точкой доступа ко всем городским интернет-ресурсам этой тематики, государственным и частным.

– Какие сервисы в рамках проекта «Мобильный округ» адресованы бизнесу?

– В 2009 г. совместно с городским центром развития предпринимательства мы запустили специальную новостную SMS-ленту для бизнеса (в первую очередь для малых предприятий, которых в нашем городе около 5 тыс.). Сегодня у нее уже 120 подписчиков. Как мне рассказывал руководитель центра, предприниматели, отвечая на его вопрос «Откуда вы узнали о нашем мероприятии?», источником информации все чаще называют нашу новостную ленту.

Также при письменном обращении за документами в службу «одного окна», организации, как, впрочем, и

физические лица, могут сделать пометку, что хотели бы получить SMS-уведомление о готовности ответа, указав при этом номер мобильного телефона. В этом случае наша система электронного документооборота направляет им сообщение: «Ответ по вашему обращению готов. Служба «одного окна»».

– По каким критериям можно судить об успехе или неуспехе тех или иных электронных госуслуг?

– Главный критерий – их востребованность населением и бизнесом. Чтобы обеспечить максимальный комфорт пользователям, мы много работаем над оптимизацией наших интернет- и мобильных сервисов. В целом, мне кажется, что эффективность наших электронных проектов должна оцениваться по конечному результату, который должен быть понятным и измеримым. Задача любого интернет- или мобильного сервиса органа власти – предельно сократить жителям время их хождения «по инстанциям» и общения с чиновниками.

Именно жителю решать, какой из каналов коммуникаций – Интернет, мобильный, письменное обращение, очный визит в центр обслуживания населения – ему использовать. А бэк-офису, т.е. органу власти, информационные технологии должны позволить снизить трудоемкость обработки поступившего обращения и подготовки ответа на него. Таким образом, основные критерии эффективности – время и денежные средства, которые тратятся при этом, как со стороны пользователя, так и со стороны государства.

– Чиновники, принимающие граждан, согласятся с ролью бэк-офиса?

– Сейчас стоит задача – максимально оградить жителей от прямого контакта с теми, кто принимает решения. Это необходимо для повышения комфортности, снижения коррупции. В Москве, где принята городская целевая программа по «одному окну», роль фронт-офиса будут играть создаваемые центры обслуживания населения и организаций, где планируется сосредоточить полный спектр госуслуг, в том числе и электронных. Надстройкой над такими учреждениями должен стать единый контактный центр, куда смогут по телефону, через Интернет или SMS обратиться граждане с любыми вопросами к власти.

– На какие результаты по количеству пользователей ваших мобильных сервисов вы нацелены сегодня?

– Анатолий Николаевич Смирнов, префект нашего округа, поставил перед нами задачу: сделать так, чтобы он смог поздравить с Новым годом по мобильному телефону 20 тыс. зеленоградцев. Вот цифра, к которой мы идем. Вместе с тем, я думаю, что главное – это создать сами сервисы, чтобы люди имели возможность их опробовать. И тогда они начнут постепенно ими пользоваться. Также успех проекта определяется тем, чтобы появился не только «мобильный Зеленоград», но и «мобильная Москва».

Беседовала **Александра КРЫЛОВА**

ЦОВ – мейнстрим на подходе к информационному обществу

Будем реалистами: к массовому предоставлению государством услуг населению через Интернет мы придем не завтра. Даже если бы сегодня заработал общегосударственный портал, для рядовых граждан России телефон еще 5–7 лет будет оставаться основным коммуникационным средством. Не останавливаясь на проблеме уровня проникновения Интернета в регионах, признаем, что ряд информационных госуслуг гораздо проще получить по телефону, чем через веб. Да и в непредвиденной или опасной ситуации мы не компьютер включаем, а звоним в экстренные службы.

Несколько месяцев назад правительство приняло очень важное, на наш взгляд, решение о приоритетности центров обработки вызовов (ЦОВ), или центров телефонного обслуживания (ЦТО) населения, в федеральных программах. Думаю, что в рамках реализации программы по созданию информационного общества это будет первой волной, наиболее ощутимой по отдаче, когда любой гражданин сможет по телефону получить интересующую его информацию, даже посредством IVR. Первым шагом в новом направлении стало введение классификации центров по типу предоставляемых услуг, в рамках которой они были разделены на три группы: экстренные

службы, госуслуги, коммерческие услуги.

У нас есть опыт реализации пилотных проектов по созданию ЦОВов для предоставления госуслуг населению в различных регионах, в том числе на Дальнем Востоке. В автоматическом режиме система отвечает на вопросы позвонивших граждан, извлекая информацию из базы данных, хранящейся в ранее построенном центре обработки данных. Внедрение таких центров позволило вывести на принципиально новый уровень качество предоставляемого населению сервиса: граждане получили возможность оперативно получать необходимую информацию, а госорганизации – оптимизировать затраты времени и других ресурсов на предоставление услуг населению. Сейчас система находится в тестовой эксплуатации.

Уже сегодня можно утверждать, что создание ЦОВов станет определяющей тенденцией на ближайшие годы. Это значительно повысит доступность госуслуг и общий уровень обслуживания населения, а в итоге благотворно повлияет на стабильность в обществе. ИКС



Александр ИВАКИН,
заместитель
генерального
директора, Avaya в
России

От портала к «одному окну» – через ЦОВ

Сегодня муниципальные власти озабочены организацией «электронных приемных» госструктур – порталов, где регистрируются поступающие от граждан заявки. Сверху было дано указание – и работа началась. Что и как получится на выходе, сказать трудно: кто-то попытается создать «правильный» портал, а кто-то делает это лишь для галочки (а поскольку создание портала в небольшом муниципальном образовании не требует крупных вложений, всегда можно отчитаться о проделанной работе).

На следующем этапе, помимо приема заявок, возможно, понадобится организовать телекоммуникационные каналы (телефон, SMS) и, соответственно, добавится некий небольшой ЦОВ – для маленького городка достаточно 10 операторов. Это решение тоже не супердорогое и его вполне потянет бюджет любого муниципалитета.

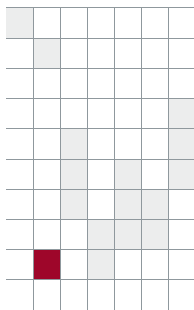
И, наконец, создание «одного окна», требующее цифровизации всех бумажных данных и их объединения в единой базе и гарантирующее обработку любого запроса граждан. Это огромная работа даже для небольшого муниципального образования, но в

итоге она позволит людям сэкономить громадное количество сил и времени. Все поступившие в ЦОВ или контакт-центр запросы, включая электронные письма и SMS, будут обработаны, и на все из них будет дан ответ. Соответственно, людям станет гораздо проще общаться с властью.

Для создания «одного окна» у Oberon'a есть разработки по интеграции в единую информационную систему баз данных всех бюрократических учреждений муниципального образования (социальные структуры, пенсионные фонды и др.). Чтобы получить исчерпывающую информацию о посетителе из всех баз данных по этому муниципальному округу, сотруднику «одного окна» достаточно ввести его идентификационный номер (например, ИНН), а посетителю не надо будет обходить десяток инстанций, чтобы получить необходимую справку. А кто из нас не оказывался в подобных ситуациях? ИКС



Евгений ШУГАЕВ,
коммерческий
директор, Oberon



Информатизация здравоохранения: идем к электронной медкарте?

Основная цель программы информатизации здравоохранения в России – обеспечить достоверность и качество медицинской и управленческой информации в области здравоохранения и ОМС за счет использования первичных данных, собранных в электронном виде. В нашем случае повышение качества информации – это повышение качества оказания медицинской помощи.



Олег СИМАКОВ,
директор Департамента информатизации,
Министерство здравоохранения и социального развития РФ

По данным Минздравсоцразвития РФ, сегодня в медицинских учреждениях страны используется в среднем 37 ПК, из них 55–75% современных (типа Pentium IV). В 18 регионах количество ПК в медицинских учреждениях превышает средние показатели по стране. Программы для организации учета имеющихся ресурсов используют 90% ЛПУ, офисное ПО – 88%, бухгалтерские программы – 82%, правовые си-

стемы – 68%, системы кадрового учета – 43%, медицинские информационные системы – 18–20%. К локальным сетям подключено 40% всего компьютерного парка, а к Интернету – 22%. На основании этих данных будут выбраны пилотные регионы, где на федеральные средства будут внедрены системы персонифицированного учета.

Работа должна начинаться с создания нормативных документов и нормативно-справочной информации. Проекты этих документов Минздравсоцразвития намерено

Пациентоориентированный подход



Александр КОТОВ,
руководитель
направления по работе
с учреждениями
здравоохранения,
ИБМ Восточная
Европа/Азия

Развитие систем здравоохранения разных стран подчиняется определенным законам и, соответственно, имеет общие задачи, общие проблемы и общие подходы к их решению. Одна из общемировых тенденций – стремительное старение человечества, которое в свою очередь приводит к тому, что финансирование социальной сферы требует от государства все больших затрат на поддержание здоровья своих пожилых граждан. Ухудшение экологии, изменение образа жизни, а также улучшение методов медицинской диагностики ведут к росту числа выявляемых хронических заболеваний и их детекции в более раннем возрасте, что также нуждается в дополнительном госфинансировании.

С развитием высоких технологий требования ко всем сферам жизни, включая медицинские услуги, растут: пациенты хотят получать все более качественное медицинское обслуживание, а врачи – работать на самом современном медицинском оборудовании, иметь возможность постоянного доступа к медицинским данным своих пациентов, обмениваться обезличенной медицинской информацией для принятия взвешенных и правильных решений, от которых нередко зависит жизнь их пациентов. Со своей стороны госорганы хотели бы иметь прозрачные механизмы контроля расходования бюджетных средств на социальную сферу и оценки эффективности работы медицинских учреждений.

У IBM есть комплексные решения, позволяющие отслеживать процесс лечения пациентов, повысить качество оказания медицинской помощи, а также оценить эффективность расходования бюджетных средств медицинскими учреждениями.

В этом году IBM проводит программу «Разумное здравоохранение», где изложены подходы компании к пониманию текущих тенденций развития системы здравоохранения. Основным элементом в построении современных систем здравоохранения является пациентоориентированный подход, когда вся система оказания медицинских услуг направлена на пациента. Все ИС должны быть построены и интегрированы таким образом, чтобы данные о пациенте (лабораторные исследования, архив медицинских изображений, история болезни и др.) из разных систем были доступны медицинскому специалисту в любой момент. Этот подход уже воплощен в ряде проектов за рубежом и постепенно находит отклик в России. **ИКС**

подготовить и принять в ближайшее время. Создание единой информационной системы персонализированного учета будет реализовываться через системный проект.

За счет федеральных средств будет создана единая система обмена данными разработана нормативно-справочная информация, организован доступ к справочной информации и электронным библиотекам.

В 2009 г. планируется начать работы в трех пилотных регионах, а в 2010–2012 гг. при условии сохранения финансирования системы продолжить на всей территории РФ, с тем чтобы к 2013–2014 гг. запустить ее в работу. При этом наполнение системы данными будет проходить в течение 5 лет – такова средняя периодичность обращения граждан за медицинской помощью. Именно тогда, при отсутствии возражений со стороны пациентов, их данные будут введены в автоматизированную систему.

Архитектура системы предусматривает три уровня:

1 Информационный ресурс уровня медицинской организации (обеспечение сбора первичной информации и защищенного информационного обмена с региональными информационными ресурсами).

2 Региональный информационный ресурс (обеспечение сбора, хранения и обработки информации, автоматизированного взаимодействия медицинских организаций государственной, муниципальной и частной систем здравоохранения, ТФОМС, страховых медицинских организаций, а также предоставление аналитической информации на федеральный и региональный уровни).

3 Федеральный информационный ресурс (организация межведомственного и межрегионального информационного обмена в рамках оказания медицинской помощи и ОМС, а также информационно-аналитическое обеспечение деятельности Минздрав-

соцразвития России, подведомственных федеральных органов исполнительной власти и государственных внебюджетных фондов).

В рамках федерального бюджета планируется обеспечить взаимодействие регионального и локального информационных ресурсов (последний будет создаваться в ЛПУ) и создать защищенный канал связи.

В настоящее время ресурсов для полноценного обеспечения потребностей учреждений здравоохранения недостаточно. В сложившейся экономической ситуации о внедрении системы приходится говорить очень осторожно, но на 2009 г. средства выделены и будут реализованы. В частности, планируется организовать Фонд алгоритмов и программ Минздравсоцразвития России, куда войдут решения, прошедшие тщательную экспертизу. В Фонде будет несколько типовых систем, в том числе и из ряда существующих, которые разработчик сможет передать министерству, с тем чтобы оно рекомендовало ее пользователям. Для типовых решений будет организована система техподдержки.

Задачи, которые мы хотим решить с помощью сбора первичной информации, многообразны. Сейчас компьютеры у нас используются в основном не для обработки медицинских данных, а для статистики, регистров и бухгалтерии. Но если понимать: то, что сегодня считается статистикой, со временем может превратиться в аналитику либо быть использовано для ввода первичной информации на рабочих местах докторов, а то, что собирает фонд обязательного медицинского страхования, может просто формироваться из первичных медицинских данных, – то окажется, что мы легко перейдем к 70–85% использования компьютеров исключительно для медицинских целей. ИКС

Медицина – главный потребитель ИТ в США

Для служащего пожарной или медицинской службы США фраза «звонить в моторолу» звучит не более странно, чем «сделать ксерокс» для сотрудника российского офиса. Motorola давно стала для американских экстренных служб именем нарицательным, ведь большинство из них использует оборудование этой марки. Андрей ХАУСТОВ, менеджер по развитию бизнеса департамента комплексных мобильных решений Motorola, – о ситуации в России.



Андрей ХАУСТОВ

– **Насколько важен госсектор для вашей компании?**

– Говорить о важности госсектора для Motorola не совсем корректно. Компания создавалась специально для работы с госструктурами, и это направление по-прежнему является для нас приоритетным как на мировом рынке, так и в России. При этом важно отметить, что в России под госсектором мы подразумеваем не только госструктуры, но и предприятия с государственным участием («Почта России», РЖД и др.).

Выбор госсектора в качестве приоритетного направления не означает отсутствия интереса к развитию других направлений бизнеса. Наши мобильные и ин-

фраструктурные решения для беспроводной связи, радиочастотной идентификации RFID активно внедряются и применяются в розничной и оптовой торговле, в промышленном производстве, здравоохранении, в логистических и транспортных компаниях.

– **В какой сфере экономики, на ваш взгляд, наиболее успешно реализуются социально и общественно значимые проекты?**

– В мире мы присутствуем во всех сегментах. В России важными для нас являются энергетика, образование, медицина и общественная безопасность. Сегодня из-за недостаточного финансирования мобильные техноло-

гии в этих областях российской экономики не слишком распространены, тем не менее мы видим большой потенциал для их развития в России и ведем проекты на ее территории во всех перечисленных сферах экономики. К сожалению, мировой экономический кризис негативно сказывается на темпах развития мобильных технологий в социальной сфере, но это не значит, что в РФ все проекты заморожены. Внедрение решений продолжается, пусть и замедленными темпами. Мы ожидаем, что в ближайшем будущем нормализация экономической обстановки приведет к размораживанию бюджетов и росту темпов реализации новых проектов.

Примером такого сотрудничества может служить поставка решений для РАО ЕЭС, для подразделений МВД России, автоматизация образовательных учреждений и библиотек.

Точкой роста и технологического прорыва можно назвать медицину. Как показывает опыт наших крупных проектов в мире, в этой отрасли технологические решения востребованы и дают реальный эффект. В России есть все предпосылки для создания не менее эффективных решений.

Самый крупный на сегодняшний день наш проект в медицинской сфере – оснащение машин «Скорой помощи» в Москве мобильными компьютерами промышленного типа – ударопрочными, влагозащищенными, способными работать в широком температурном диапазоне. Диспетчерская служба получила инструмент для связи с экипажами и (при помощи GPS-датчиков) отслеживания их местоположения в режиме реального времени. Различные медицинские проекты реализуются в Екатеринбурге, С.-Петербурге и других городах.

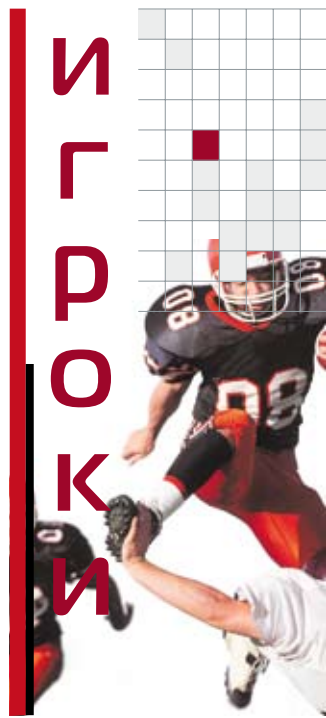
– Почему точкой роста вы назвали именно медицину?

– В США, согласно опубликованным в начале 2000-х годов статданным, на первом месте стояла смертность от медицинских ошибок, которая в 3–4 раза превышала смертность на дорогах. В России ситуация сходная. Компания Symbol Technologies (ставшая впоследствии частью Motorola), уделив большое внимание развитию технологий автоидентификации, сыграла важную роль в изменении этой статистики в лучшую сторону.

Новые технологии позволяют следить за введением и приемом медикаментов, идентифицировать больного, контролировать основные показатели жизнедеятельности, оперативно получать врачебную информацию, а следовательно – повысить эффективность лечебного процесса и снизить вероятность ошибки.

– А в России?

– Американская медицина в основном коммерческая, а у нас в основном государственная. Поэтому если в США решения принимают коммерческие структуры, которые сами могут влиять на снижение своих затрат, то у нас финансирование определяется на государственном уровне. Естественно, масштаб, присущий российской системе здравоохранения, затрудняет принятие решения об использовании мобильных систем. Поэтому сегодня одна из важных для нас задач – информирование лиц, формирующих стратегию развития медицины в России, о возможностях новых технологий. Россия сейчас делает первые шаги в интеграции мобильных решений в медицинской сфере. Наша цель – помочь в этом. ИКС



Благодаря силовикам

На ранних стадиях формирования российского ИТ-рынка четко проявлялась важная особенность силовых ведомств как госзаказчика вычислительной техники. Эти организации требовали очень серьезной докумен-

Госзаказ: на двух полюсах

При всех различиях в условиях деятельности российских ИТ-разработчиков, имеющих принципиально разные показатели по доле госзаказов в общем обороте, их объединяет общее беспокойство: отечественные инновационные разработки слабо востребованы экономикой страны, а демпинговые цены берут верх над интеллектом.

Инновации или консерватизм?

Компания, в обороте которой на долю госзаказов приходится 98%, не ощутила на себе влияния кризиса. Более того, интерес к ее разработкам в 2008 г. значительно вырос, в первую очередь со стороны госструктур. Тем не менее и у нее есть вопросы к государству.



Григорий СИЗОНЕНКО,
генеральный директор, ИВК

тации – и эксплуатационной, и подтверждающей заявленные возможности сборочного производства по выполнению спецтребований. Так же серьезно они подходили

и к процедуре приемки. Жесткость этих требований не шла ни в какое сравнение с практикой, сложившейся на открытом рынке того времени. И компания-поставщик вставала перед дилеммой: уходить с рынка таких госзаказов или «по-взрослому» выстраивать систему процессов проектирования, тестирования, производства, сдачи и сопровождения.

ИВК выбрала второй путь и прошла его до конца. В последние 5 лет доля госсектора в бизнесе компании практически не меняется. ИВК занимается производством вычислительной техники общего и специального назначения, а также разработкой инфраструктурного ПО, предназначенного для создания территориально распределенных защищенных ИС (линейка продуктов класса middleware под торговой маркой «ИВК Юпитер»).

К крупным национальным проектам, где используется «ИВК Юпитер», можно отнести ГАС «Правосудие» и АИС «Налог». Первая предназначена для автоматизации деятельности судов общей юрисдикции РФ. Головной разработчик системы (ФГУП НИИ «Восход») на базе системообразующих продуктов ИВК построил защищенную интеграционную шину ГАС «Правосудие», позволяющую двум десяткам приложений разных разработчиков безопасно функционировать и гарантированно обмениваться информацией в едином информационном пространстве автоматизированной системы. В АИС «Налог» ИВК решает задачу гарантированного поддержания в актуальном состоянии нормативно-справочной информации в территориально распределенной системе. Первая объединяет более 3 тыс. объектов и около 100 тыс. пользователей по стране, вторая поддерживает функционирование более 1,5 тыс. объектов.

Особенность таких систем – их масштаб. В крупных ГАС сотни и тысячи объектов, распределенных по всей стране, включая и процветающие, и дотационные регионы. И все эти объекты взаимодействуют, между ними безостановочно текут информационные реки, а техническую основу этих потоков обеспечивает телеком-

муникационная инфраструктура – где-то современная и высокопроизводительная, а где-то допотопная и ненадежная. Но эти различия не должны сказываться на надежности передачи информации и на функционировании системы в целом.

В жизни всегда есть место человеческому фактору...

Участие в таких проектах позволяет реализовывать технологические амбиции любой компании. Подобные продукты могут развиваться только на основании реальных потребностей реальных заказчиков. Но огромную роль играет и субъективный фактор. От крупных ИС все больше зависят обороноспособность, информационная и экономическая безопасность государства – и есть люди, для которых возможность внести посильный вклад в укрепление страны служит важнейшим источником удовлетворения от выполненной работы.

С другой стороны, субъективный фактор может стать и тормозом развития. В отдельных госорганизациях непрофессионализм и боязнь сделать «что-то не так» приводят к плачевным результатам. Вдобавок ко всему госзаказчик более подвержен лоббистскому давлению, чем коммерческий, поскольку государство не научилось с конкретного чиновника спрашивать за потраченные деньги.

...и системным проблемам

Разумеется, проекты во всех сферах экономики не застрахованы от ошибок и проблем. Где-то их больше, где-то меньше. Основная системная проблема в том, что российская экономика слабо востребует российские же инновационные разработки. Она их почему-то боится. Складывается парадоксальная ситуация: зарубежные ИТ не позволяют решить целый ряд проблемных задач при создании защищенных ИС, а российские технологии зачастую отторгаются из-за культивируемого годами общего недоверия к возможностям российских инновационных компаний. **ИКС**

Демпинг или интеллект?

В среднем доля госзаказов в общей выручке компании многие годы варьировалась в диапазоне 11–12%. Снижение до 7,4% произошло в 2008 г., что обусловлено, в частности, финансовым кризисом.

На службе экстренной помощи

Специфика деятельности «Стинс Коман» для госзаказчиков – разработка специализированного ПО и автоматизация функциональной деятельности подразделений МЧС России, ГИБДД МВД России, правительства Москвы, а также поставка оборудования для этих структур. Основной проект национального масштаба, над которым работает компания, – создание автоматизированной информационно-управляющей системы единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций (АИУС РСЧС) МЧС России. Сегодня она успешно функциони-

рует в ЦФО, а в перспективе должна быть создана на автоматизированная система национально-го масштаба, функционально обеспечивающая межведомственное взаимодействие в рамках единой государственной системы предупреждения чрезвычайных ситуаций.

В 2009 г. компания выполняет контракты по подключению системы делопроизводства МЧС России к автоматизированной системе правительства России, по интеграции в единую систему делопроизводства и до-



Владимир РЫБАКОВ,
заместитель гендиректора,
ЗАО «Стинс Коман»

кументооборота, функционирующую в Управлении делами Президента и Правительстве РФ. Создана АИУП ГИБДД МВД России, автоматизированная система Единой дежурно-диспетчерской службы (ЕДДС 01) Правительства Москвы. Среди инновационных проектов – создание лазерного измерителя скорости, который в ближайшее время должен поступить на вооружение ГИБДД, а также 3D-сканеров, позволяющих мгновенно создать трехмерную модель ДТП, а это значит, что в «сухую» статистику добавятся серьезные инструменты для анализа и прогнозирования и сократится время на устранение последствий аварий.

Под прессом кризиса

Кризис на «Стинс Коман» повлиял в том плане, что многие конкурсы в настоящий момент перенесены на более поздние сроки по причине сокращения и перераспределения финансовых бюджетов многих госструктур. При этом количество участников в тендерах резко возросло: компании стараются хоть что-то получить от государства. Участники начинают демпинговать, снижая цены

на 70–80% от рыночных. В итоге заказчик теряет рациональное зерно и не может адекватно отличить истинную сущность предложений, выдвигаемых участниками.

Кроме того, это негативно сказалось на смещении акцента при проведении конкурсов с разработки функциональных интеллектуальных систем (которые может выполнить ограниченное число игроков, зарекомендовавших себя на рынке) на обычные поставки «железа», доступные, по сути, любой компании.

Но основной проблемой стала, пожалуй, непрестижность функциональных интеллектуальных разработок, работа над которыми требует много времени, больших человеческих ресурсов и высокой квалификации специалистов. Непрозрачность тендеров зачастую ведет к тому, что побеждает не интеллект, не серьезные функциональные разработки, а компания, предложившая меньшие деньги. Дело в том, что при проведении тендера на разработки заказчик должен профессионально и досконально разбираться в деталях, чтобы суметь отделить зерна от плевел и оценить, что маленькие деньги не всегда лучшее решение для задач национального масштаба. ИКС



Это сладкое горькое слово ГОСЗАКАЗ

Несмотря на численный перевес минусов над плюсами при работе с госзаказчиками (→ см. с. 37), госконтракты остаются приоритетом для операторов, вендоров и системных интеграторов. Логика этого парадокса анализируют участники Дискуссионного клуба «ИКС».

Почувствуйте разницу



«ИКС»: В чем отличия работы с госзаказчиком от работы с заказчиком-коммерческой структурой?



Д. СМЕРНОВ

Дмитрий СМЕРНОВ, руководитель отдела по развитию бизнеса с государственным сектором, «АйТи»: Одно из основных отличий – ФЗ № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», который регламентирует все закупки госструктур. И если, например, заказчики из коммерческого сектора могут выбирать подходящее решение по различным критериям и гибко ими же варьировать, то в случае с госзаказчиками все четко прописано и регламентировано. Эти жесточайшие рамки порой просто мешают:

Вадим ВАНЬКОВ, директор по маркетингу, «Комкор»: Нельзя сказать, что государственные заказчики сильно отличаются от крупных коммерческих клиентов. Безусловно, есть разница в формах договоров, в условиях финансирования. Зачастую госзаказчики более требовательны к качеству предоставляемых услуг. При проведении торгов прописываются формализованные требования к поставщику, т.е. выбор осуществляется не по принципу «известная компания, которой можно доверять», а только после тщательного исследова-



В. ВАНЬКОВ

ния соответствия выдвинутым требованиям (наличие необходимых лицензий, точек присутствия, используемых технологий и т.д.). В остальном, пожалуй, требования стандартны: адекватная стоимость услуг, минимизация сроков их предоставления.



Э. ШАРАЙ

Эдуард ШАРАЙ, директор по маркетингу и продажам, МГТС:

Если говорить об особенностях работы с госструктурами, то сравнение окажется не в пользу бюджетных организаций. Подход к ним гораздо лояльнее, чем к коммерческим структурам, больше времени уходит на решение юридических и финансовых вопросов. Принимая во внимание длительные сроки подготовки

и согласования клиентами-бюджетниками договоров и госконтрактов, мы вынуждены предоставлять рассрочки платежей за предоставленные услуги, принимая на себя экономические риски и обеспечивая связью силовые ведомства, органы госвласти и социальную сферу...

Анатолий ХАРЛАМОВ, директор департамента по работе с государственным сектором, «Ситроникс»: В госсекторе свыше 60% ИТ-затрат приходится на оборудование и явно занижена доля ИТ-услуг,



А. ХАРЛАМОВ

которые госзаказчик стремится обычно получить бесплатно, как довесок к поставкам оборудования. Но основное отличие в том, что подавляющему большинству госзаказчиков невыгодно снижение стоимости ИТ-проектов (что характерно для открытых тендеров), так как это ведет к сокращению будущих бюджетов. Отсюда – неизбежность «непрозрачности» тендеров.

Михаил РОМАНОВ, директор по развитию бизнеса в России, СНГ и странах Балтии, Stonesoft: В сфере информационной безопасности отличия государственных организаций от коммерческих довольно существенны. Как правило, ИТ-системы госорганизаций более изолированы от внешних сетей, чем, например, локальные сети банка или завода; в них тре-

буется более жесткое выполнение требований ФСТЭК и ФСБ России и при этом аттестация систем и сертификация средств защиты осуществляются на соответствие требованиям более высокого класса.

Жесткое регулирование оказывает негативный эффект на адаптивность и функциональность современных ИС госструктур и предприятий, существенно снижая спектр технологий, которые могут быть использованы. Многие организации госсектора делают свой выбор в пользу того или иного продукта не в силу его функциональности, сертифицированности, удобства в работе или даже цены, а в силу привычки, консерватизма, не принимая во внимание развитие ИТ, появление новых видов угроз и т.п. Просто выбирается «наиболее сертифицированное» или самое дешевое решение, а его характеристики в расчет не берутся. Это как если бы объявлялись тендеры на автомашины и всегда выбиралась бы «Ока», ну или «Жигули». Однако машина и ездить нормально должна...

Варвара КУЧЕР, директор по развитию бизнеса с госсектором, ВСС: При работе с госсектором требуется значительное время и ресурсы персонала на подготовку к участию в конкурсах и аукционах без гарантии получения заказов. Жесткие условия госконтрактов, как правило, не подлежат изменениям. С другой стороны, поскольку в госсекторе люди работают в одной организации гораздо дольше, чем в коммерческих структурах, в случае повторной победы в тендерах интегратор может более эффективно работать над проектом в связке с персоналом заказчика.

Алексей ЛУГОВОЙ, директор департамента продаж в государственном секторе, Optima: Государственные органы в большинстве своем не могут позволить себе содержать высокооплачиваемых ИТ-специалистов, что накладывает отпечаток на все реализуемые ими проекты в сфере ИКТ.



М. РОМАНОВ



А. ЛУГОВОЙ

Cui prodest?



«ИКС»: В чем особенности и выгода «бизнеса на государственных интересах»?

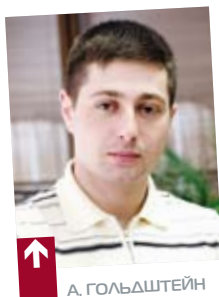
Александр СТЕПАНОВ, директор по маркетингу, «РТКомм.РУ»: Объем госфинансирования проектов и приоритетных программ растет поступательно, т.е. количество наших заказчиков и заказываемых ими услуг тоже увеличиваются. В первую очередь рост бизнеса идет за счет внедрения инновационных услуг: видеоконференцсвязи, видеотелефонии, IP-телефонии. Кроме того, на рынке услуг для госорганов повышается конкурен-



А. СТЕПАНОВ

ция между операторами связи и интеграторами, а выигрывают от этого в первую очередь заказчики.

Д. СМЕРНОВ: Со всей уверенностью заявляю, что в «АйТи» нет «бизнеса на государственных интересах». Мы работаем в интересах государственных заказчиков, а наш бизнес – это реализация тех самых проектов, которые должны быть успешными, функциональными, социально значимыми.



А. ГОЛЬДШТЕЙН

Александр ГОЛЬДШТЕЙН, заместитель директора, НТЦ «Аргус»: Такой бизнес должен быть основательным и долгосрочным. Вариант «собрались, заработали, разбежались» здесь не подходит. Нужна тщательная планомерная работа, нужно обеспечить возможность дальнейшего развития и соответствие современным условиям. Какой-то особенной выгоды тут нет, разве что более высокая финансовая стабильность в определенном периоде. Главная выгода – это престиж.



В. ЛОБАНОВ

Владимир ЛОБАНОВ, директор по продажам, Linxtelecom CIS: Участие в госпроектах помогает компании более уверенно чувствовать себя в условиях кризисных явлений в экономике. Особенно это видно сейчас, когда активность государства как заказчика растет на фоне падения бизнес-активности частного сектора.

М. РОМАНОВ: Выгода этого бизнеса в стабильном спросе на свою продукцию, в возможности участия в масштабных проектах и, соответственно, в получении необходимого

опыта и серьезных рекомендаций. В сфере ИБ престижность участия в таком проекте пропорциональна ответственности организации, осуществляющей проектирование и внедрение системы защиты.

Владимир ФЕДЧЕНКО, руководитель группы по реализации услуг, «РyСat»: Главная особенность и выгода такого бизнеса в том, что реализованные ИКТ-проекты, как правило, имеют дальнейшее развитие, нуждаются в сопровождении (эксплуатационном, технологическом). Компаниям, участвующим в проекте в полном объеме, такой бизнес, безусловно, выгоден.

А. ХАРЛАМОВ: Преимущества «бизнеса на государственных интересах» – «длинные» деньги, предсказуемость, большие объемы, устойчивость развития.

Юлия ХЛЮСТОВА, коммерческий директор, «ПетерСтар»: Если бизнес строится исключительно на выполнении госзаказов, предприятие должно прилагать усилия для обеспечения себя такими заказами в перспективе, гибко реагировать на изменения интересов государства. При замораживании или свертывании каких-либо госпроектов деятельность такой компании становится ненужной.



В. ФЕДЧЕНКО

«Подушка безопасности» или новые риски?



«ИКС»: Насколько работа с госзаказчиком страхует компанию от кризиса?

А. ХАРЛАМОВ: В условиях кризиса резко усилилась конкурентная борьба в госсекторе за счет стремления новых игроков занять место на устойчивом и развивающемся рынке. Госзаказчику приходится более тщательно подходить к определению победителей в конкурсах по качественным критериям из-за резкого снижения стоимости предложений от новых игроков рынка. Игра на понижение стоимости в ущерб качеству в условиях кризиса спровоцировала инфляцию качества технических решений и привела к перераспределению ролей игроков рынка ИТ в госсекторе. Госзаказчику невыгодно понижение стоимости ИТ-проектов, как и присутствие новых игроков, поскольку это ведет к снижению будущих бюджетов и росту рисков. Все это и стало, на мой взгляд, главной причиной переноса ключевых тендеров в госсекторе на вторую половину 2009 г.



И. НИКУЛИН

Игорь НИКУЛИН, директор департамента информационных технологий, КРОК: Кризис несколько изменил правила игры. По текущему законодательству участвовать в тендере может любая компания без опыта, компетенций, знаний, сертификатов и

выиграть его по демпинговым ценам. Скорее всего, такая компания потом получит штрафные санкции и попадет в список недобросовестных исполнителей. Но для многих это не имеет значения: компания банкротится и регистрируется под новым именем. Крупным же игрокам с многолетней репутацией стало сложнее. Еще один очень больной вопрос – разница курсов валют. Все контракты заключаются в рублях, но оборудование для проектов иностранных вендоров приобретается только в валюте. Поэтому я бы не стал говорить, что работа с госзаказчиками является страховкой от кризиса.

Э. ШАРАЙ: Кризис повлиял на всех и всех вынудил жить по средствам. Госзаказчик – в их числе и так же оптимизирует свои расходы. При этом некоторое сокращение количества телефонов в бюджетных организациях компенсируется ростом их телефонного трафика. Каких-то революционных изменений в структуре потребления услуг связи госзаказчиками не произошло – этот сектор рынка относительно инертен и стабилен. Однако говорить о какой-то «застрахованности» не приходится, поскольку зачастую велик и непредсказуем сам «страховой взнос». По крайней мере – для социально ответственного оператора.



В. КУЧЕР

В. КУЧЕР: Возросшая конкуренция среди ИКТ-компаний за госзаказы позволила заказчикам экономнее тратить бюджеты, получая за меньшие деньги больший объем работ. Деньги, идущие через госзаказы, – хорошая страховка сохранения бизнеса компании и рабочих мест ее специалистов. Эти средства, помимо того что решают непосредственные производственные задачи, поставленные в проектах, поддерживают национальную экономику через выплаченную в ИКТ-компаниях зарплату, способствуя тем самым стабилизации внутреннего спроса.

Виталий КРАМАРЬ, генеральный директор, «Телепорт-Сервис»: Кризис прежде всего сказался на объемах финансирования: схемы пока остались прежними, в соответствии с ФЗ-94, а мотивация со стороны поставщиков для работы с государством во время кризиса должна быть выше хотя бы потому, что государство как клиент более стабильно и жизнеспособно в сравнении с коммерческими структурами. У последних больше шансов если не обанкротиться во время кризиса, то задерживать платежи или просить о снижении стоимости продуктов.

В. ФЕДЧЕНКО: Кризис может повлиять на активность госзаказчика. Активность ИКТ-поставщика является вторичной. Работа с госзаказчиком не страхует компанию от кризиса, но может и усугубить ее положение. В частности, при сокращении объема бюджетного финансирования компания, заключившая госконтракт на оказание услуг, вынуждена либо пойти на снижение уровня прибыли по данным услугам, либо вовсе отказаться от выполнения контракта.



Н. КОСОГОРОВ

Николай КОСОГОРОВ, заместитель генерального директора, ГК «Сервис Плюс»: Финансовый аспект – самый острый. Да, рынок госзаказа – один из немногих стабильных рынков, где есть более или менее понятное финансирование, но возможности подрядчиков инвестировать собственные средства сократились. Добавьте к этому курсовые валютные

риски для импортеров оборудования. Так что вряд ли мы станем утверждать, что работа с госзаказчиком может от чего-то застраховать.

Илья КУЗЬМИН, директор по продажам, Amdocs CRM в России и странах СНГ: Сейчас серьезно среzano бюджетирование на развитие ИКТ. Текущие проекты, реализуемые в первой половине 2009 г., стали для поставщиков скорее спонсорско-инвестиционными. Но вендоры надеются, что во второй половине года ситуация изменится. Поставщикам ИКТ ничего не остается, как продолжать развитие проектов, разраба-

тывать новые сервисы для потенциального заказчика, чтобы в любой момент они могли быть предложены заказчику. На мой взгляд, госзаказчик никак не может страховать компанию поставщика, находясь сам в трудном финансовом положении.

А. ЛУГОВОЙ: С началом кризиса бюджеты сократились не только в коммерческих организациях, но и в госорганах. Это замедлило реализацию части проектов, а от некоторых пришлось отказаться. Схемы финансирования остались прежними. Нельзя сказать, что госзаказ полностью страхует компанию от кризиса. На мой взгляд, это справедливо лишь в том случае, если доля госзаказа в бизнесе компании свыше 70%.

А. СТЕПАНОВ: В результате кризиса произошло секвестирование ряда бюджетных проектов. С финансовой точки зрения ситуация стала сложнее, нам приходится учитывать ожидаемое сокращение расходов госорганов на предстоящие периоды и предлагать заказчикам оптимальные для них решения. С другой стороны, работа с госзаказчиками – это значимость проектов и стабильность работы. Серьезные госпроекты иногда длятся несколько лет, и оператор, хорошо зарекомендовавший себя на этапе создания сетевой инфраструктуры, грамотно выполнивший весь объем работ для заказчика, обладающий экспертизой потребностей заказчика, имеет возможность подготовить более интересные предложения по развитию и модернизации системы.

Ю. ХЛЮСТОВА: Уровень спроса со стороны государства и предложений на рынке, по нашим наблюдениям, остался прежним. В любом случае от кризиса компанию лучше всего страхует диверсификация – оказание широкого спектра услуг не только госзаказчикам, но и коммерческим предприятиям, а также физическим лицам.

В. ВАНЬКОВ: Нельзя сказать, что в последнее время интерес госзаказчиков к телекоммуникационным услугам снизился. По ранее заключенным контрактам изменений не происходит – финансирование определено законом. Что касается новых заказов, то можно говорить о некотором сокращении бюджетов, небольшом снижении количества новых объектов. Тем не менее потребность в услугах сохраняется, ставятся новые задачи.



И. КУЗЬМИН



В. КРАМАРЬ



Ю. ХЛЮСТОВА

