



Ведущая темы
Лилия ПАВЛОВА

Государство

Отношения государства и бизнеса никогда и нигде в мире не были безоблачными, констатируют экономисты и политологи. Определенный элемент противостояния заложен в них самой природой власти и бизнеса. В то же время эти две сущности неразрывно связаны. Кем они друг другу приходятся – партнерами? оппонентами? сиамскими близнецами?

В России, как отмечают эксперты в области экономики, уже произошло срастание крупного капитала и власти; компании с государственным участием получают ведущие госзаказы, время от времени будоража общественность коррупционными скандалами. Процесс формирования корпоративной экономики набрал сильную инерцию – и остановить его может лишь совокупное воздействие многих факторов, внутренних и внешних, экономических, политических, социальных, которые едва ли сформируются в обозримом будущем. Что же делать бизнесу, созданному без прямого государственного участия?

Характерно, что по данным опроса ВЦИОМ, проведенного среди 1,2 тыс. российских предпринимателей (в том числе владельцев и топ-менеджеров частных компаний связи), лишь единицы процентов респондентов считают, что государство относится к бизнесу как к партнеру. Больше половины уверены, что бизнес для власти – только тугой кошелек. Тем не менее именно государство устанавливает для бизнеса правила игры – и главные ожидания предпринимателей связаны с созданием эффективных законодательных условий деятельности бизнеса и их справедливым применением, с поддержанием здоровой конкурентной среды.

Хочется верить, что вопреки прогнозам экономистов эти ожидания не останутся лишь в архивах опросников ВЦИОМ – в частности, для бизнеса отрасли ИКТ, где конкурентная среда уже существует, где законодательная база все же развивается (хотя и не поспевает за развитием технологий), где созданы многочисленные площадки для диалога с государством, где появились примеры государственно-частного партнерства. Главное же, чего ждет отраслевой бизнес от государства, – последовательность в решениях и действиях. Это далеко не всегда получается. Об этом – тема номера.



и бизнес. Единство и борьба

Фокус **32** Ягодные места государства и бизнеса

Проекты **36** ТВ-техника на господдержке

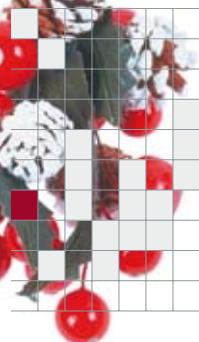
Ракурс **42** Зависшая платформа

Сценарий **46** Партнерство космического масштаба

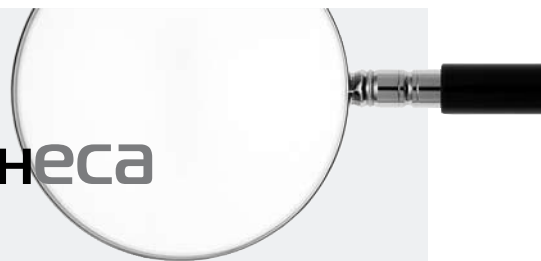
Подробности **48** Госзаказ из раза в раз

Модель **49** Как государство лоббирует бизнес



Ф
О
К
У
С

Ягодные места государства и бизнеса



Темпы роста экономики напрямую зависят от уровня проникновения ИТ- и телекоммуникационных систем в структуры производства и управления. Отсюда повышенное внимание к отрасли со стороны как государства, так и частного бизнеса. Однако потенциальные точки соприкосновения интересов государства и бизнеса в реальности могут оказаться болевыми точками.

У ГЧП будет свой закон

Государственно-частное партнерство (ГЧП) в мире используется как механизм реализации масштабных инфраструктурных проектов, стимулирующий развитие целых отраслей. На российском правовом поле термин «ГЧП» пока не имеет однозначного юридически выверенного определения, в силу чего трактуется весьма вольно. Следует отметить, что в июле нынешнего года Минэкономразвития подготовило проект федерального закона о ГЧП и есть большая вероятность, что в ближайшее время эта аббревиатура получит понятное наполнение и со временем перестанет вызывать неприятные ассоциации с августом 91-го.

Законопроект впервые дает определение ГЧП, проектов государственно-частного партнерства, возможных форм их осуществления; устанавливает принципы, порядок и условия взаимодействия публичного и частного партнеров при заключении и исполнении соглашений о государственно-частном партнерстве; определяет существенные условия соглашения о ГЧП, гарантии прав и законных интересов частного и публичного партнеров. Как отмечают эксперты, законопроект в первую очередь направлен на определение единых и понятных правил игры для участников проектов ГЧП, что может оцениваться как дополнительные гарантии частным инвесторам, позиция которых в таких проектах слабее по причине административных и политических ресурсов публичных партнеров.

Похоже, государство признает, что «не все ладно в этом королевстве» – и показывает готовность идти навстречу

бизнесу. Об этом, помимо подготовки закона о государственно-частном партнерстве, свидетельствуют и позиции принятой в декабре прошлого года распоряжением правительства (№ 2227-р) Стратегии инновационного развития экономики России до 2020 г., где, в частности, определены основные векторы партнерства: бюджетная политика, налоговая политика, техническая политика, конкурентная политика, политика в сфере борьбы с коррупцией, политика в сфере государственных закупок, внешняя и внешнеэкономическая политика, региональная политика.

Инновационное развитие государства – процесс многосторонний, но ключевую роль в этом процессе играют инфокоммуникационные технологии. Соответственно, партнерство в ИКТ дает государству усиление инновационной составляющей в темпах роста национальной экономики; бизнесу – создание новых производственных цепочек, освоение новых рынков, рост доходов; потребителю – комфортную коммуникационную среду. Но это в теории. А что на практике?

Сладка ягода пяти проектов

В нашей стране реализуются несколько крупных проектов в сфере ИКТ, одобренных Комиссией при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России. Насколько удачно складывается партнерство государства и бизнеса в ИКТ на их примере? В мае 2010 г. тогдашний министр связи и массовых коммуникаций Игорь Щеголев на заседании вышеупомянутой

комиссии доложил о ходе реализации пяти проектов в области телекоммуникаций, одобренных комиссией в октябре 2009 г., и отметил, что эти проекты представляют собой примеры государственно-частного партнерства в ИКТ. Как они себя чувствуют сегодня?

Похоже, сошли с первых полос отчетности проект создания опытной зоны с использованием оборудования DWDM отечественного производства «Пуск» и проект, связанный с заменой устаревшего оборудования коммутации на отечественные программные коммутаторы. Третий проект, направленный на создание сетей ШПД с использованием радиотехнологий на основе отечественного оборудования в диапазоне 2,3–2,4 ГГц (изначально предполагалась технология WiMAX, затем – LTE), потребовал принятия наконец статуса телекоммуникационного оборудования отечественного производства, что можно рассматривать как достижение. Но можно и спорить (см. С. Аполлонова. Статус отечественного. Примем на веру? «ИКС» № 1–2'2012, с. 8).

Четвертый проект – развитие эфирного телевидения с полным переходом на цифровой формат вещания по всей стране к 2015 г. Пожалуй, это действительно успешный проект из «большой пятерки», несмотря на все проблемы «смены лошадей на переправе» (→ **с. 36**).

Пятый проект предусматривал создание спутниковой системы связи в Ka-диапазоне с использованием конверсионных заделов. Было выпущено постановление правительства о предоставлении субсидий из федерального бюджета по данному проекту, выполнено системное проектирование. А что с ним сейчас?

Замороженная ягода

Инициатором проекта создания Российской спутниковой системы высокоскоростного доступа в Интернет (РСС ВСД, или «Ka-диапазон») в 2009 г. выступили «Российские космические системы». Цели проекта – обеспечение массового (до 2 млн пользователей) широкополосного доступа в Интернет, инновационное технологическое развитие отечественной промышленности, защита орбитального ресурса России в перспективном Ka-диапазоне частот. Проект был одобрен Комиссией при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики; была разработана карта проекта, доложенная на заседании рабочей группы № 6 «Космос и телекоммуникации» (протокол от 28.10.2009 № 5).

Комиссия назначила куратором проекта Минкомсвязи РФ, которое, в свою очередь, передало дальнейшую его проработку подведомственным организациям (сначала ГПКС и НИИР, затем «РТКомм.РУ»).

В 2012 г. карта проекта была изменена как по составу мероприятий, так и по требуемому финансированию. Стоимость проекта выросла, по данным РКС, с 17 223 до 33 451 млн руб., из которых средства федерального бюджета остались на уровне 4640 млн руб., а вне-

бюджетные средства увеличились на 16 228 млн руб. и составили 28 811 млн руб. Кроме того, сроки ввода системы в эксплуатацию были перенесены с 2012 г. на 2018 г.

А в сентябре нынешнего года министр связи Николай Никифоров заявил журналистам*, что проект следует заморозить из-за нерентабельности. В этой связи интересно спросить: если два года серьезные структуры (ГПКС, НИИР, «РТКомм.РУ») работали над проектом, но он так легко «замирает» – как это объяснить и куда отнести затраченные средства и время на заседания на правительственном уровне и принимавшиеся решения?..

Горька ягода госзакупок

Обозначенные в стратегии инновационного развития векторы конкурентной политики, политики в сфере борьбы с коррупцией, в сфере государственных закупок, внешней и внешнеэкономической политики – болевые точки программного бизнеса. Российские программисты высоко котируются на международном рынке труда, но о госзаказе в большинстве случаев им приходится только мечтать.

Как отмечает Андрей Свириденко (SPIRIT), отечественные софтверные компании «отсекаются от конкурсов на госзакупки еще на этапе составления технических требований», притом что объем закупок иностранных программных продуктов государственными органами и компаниями в России значителен – «превышает \$2 млрд в год». Проект Национальной программной платформы «завис» после первого этапа выполнения (→ **с. 42**). А в нише видеоконференц-связи, где потенциал российских компаний в реализации проектов для медицины, образования, органов власти чрезвычайно высок, при общем равенстве решений и близости разработчиков 90% всех госзаказов приходится на иностранные системы, сообщает Михаил Готальский (TrueConf). Впрочем, по его данным, в последнее время к отечественным решениям проявляют интерес региональные администрации.

По мнению А. Свириденко, без вмешательства государства российские софтверные компании, несмотря на хорошую систему образования, институты развития, налоговые льготы, гранты от фондов и т.п., будут обречены существовать на дальнейшей периферии технологических рынков и продуктов, даже в госсекторе, даже в своей собственной стране. Чтобы создать спрос на отечественные программные продукты, необходимо составить реестр конкурентных отечественных производителей и их продуктовых ниш, разработать точный механизм реального участия в госзакупках конкурентоспособных отечественных софтверных компаний (например, потребовать, чтобы в любом госконкурсе на закупку софта участвовал как минимум один отечественный производитель при условии, что в данной продуктовой нише таковые есть), разработать механизм при-

нуждения к обязательному экспорту для отечественных софтверных компаний, которые ранее получали поддержку при госзакупках. «Кроме того, отечественным софтверным ассоциациям нужно активно поддержать своими конкретными действиями решение главы правительства от 17.02.2012 (протокол ВП-П10-4пр, пункт 4) обязать все органы государственной власти вести публичную статистику доли закупок отечественного и иностранного софта, а также помочь ответственным министерствам (Минэкономразвития, Минкомсвязи и Минфин) активно работать над его введением в действие уже в 2012 г.», – считает А. Свириденко.

Олег Садов («Линукс-инк») также полагает, что успех государственно-частного партнерства в ИКТ должен начинаться с государственной воли занять достойную позицию в современном постиндустриальном мире и выйти на лидирующие позиции в высокотехнологичных областях. Ориентируясь на эту волю федеральных властей, станут подтягиваться и регионы. Бизнес начнет в этом видеть свои перспективы, причем не только для краткосрочных проектов, но и для долгосрочных исследований и разработок. При этом О. Садов подчеркивает огромную роль регионов в развитии отечественного софтверного бизнеса на основе свободного ПО и констатирует, что рынок квалифицированных ИТ-специалистов в Москве и Санкт-Петербурге испытывает сильное давление со стороны представительств и центров разработки западных компаний, поскольку разработка ПО в значительной мере смещается в Россию. В регионах пока ситуация иная, и при грамотном построении региональной политики есть реаль-

ная возможность занять лидирующие позиции в этой только формирующейся в родном отечестве отрасли, а может быть, даже выйти на мировой уровень. «Как известно, проще всего дотянуться до звезд, если встать на плечи гигантов, а самый эффективный на сегодня способ в кратчайшие сроки и с минимальными затратами достичь современного уровня развития в ИТ-отрасли – это использование свободного ПО. При этом все средства, вложенные региональной властью, не тратятся на «воздух» лицензионных отчислений (которого, кстати, со временем будет требоваться все больше и больше), а остаются в регионе и идут на развитие местной экономики», – отмечает О. Садов.

Проблемы взаимоотношений отечественного софтверного бизнеса и госзакупок стоят наиболее остро. У операторского бизнеса накопились свои вопросы, связанные с конкурсной базой госзаказов (→ с. 51), хотя здесь удачных примеров больше (→ с. 48). А в нынешнем году на повестку дня ГЧП в инфокоме выходит старый добрый широкополосный доступ в Интернет.

Пока цветочки

Никто не спорит с тем, что развитие широкополосного доступа в Интернет стимулирует экономику, влияет на эффективность инвестиций в другие базовые виды инфраструктуры (транспорт, энергетику, ЖКХ). Однако, как отмечают эксперты, в России государство пока не определилось с окончательной моделью финансирования проектов развития ШПД. Позиция телекоммуникационного бизнеса в этом отношении тоже недостаточно сформирована, отсутствует систе-

Кто поможет государству и бизнесу найти общий язык?

Эффективному взаимодействию государства и бизнеса должны способствовать экспертные сообщества.

– Единого мнения о том, какие формы взаимодействия власти и бизнеса можно отнести к государственно-частному партнерству, не существует. Какие формы вы считаете наиболее конструктивными в ИКТ?

– Наиболее эффективное взаимодействие государственных и коммерческих структур, по опыту РДТЕХ, происходит в рамках организаций под эгидой государства, в которых тем не менее работают люди, пришедшие из бизнеса. Они могут выступать медиаторами и экспертами в реализации проектов государственно-частного партнерства и формировании соответствующей законодательной базы. Для организации более тесного сотрудничества государства и бизнеса сейчас делается многое. Государ-

ство готовит новые структурные и регламентирующие законопроекты, регулирующие эту сферу, а бизнес, в свою очередь, совершенствует свои технологические и производственные мощности в целях реализации этих законопроектов. В таких условиях роль экспертов-посредников трудно переоценить. Они помогают госструктурам находить новые решения, одновременно не допуская формирования коррупционных схем взаимодействия. Без создания таких промежуточных организаций и сообществ государство не сможет эффективно инвестировать деньги в бизнес.

– Какие наиболее значимые факторы развития государственно-частного партнерства в ИКТ вы бы выделили?

– Важно понимать, что большая доля предприятий крупного и среднего бизнеса в сфере ИКТ нацелена на обслуживание государства. Поэтому предприятия заинтересованы в том, чтобы механизмы сопряжения интересов бизнеса и государства, важнейшим из которых является ГЧП, работали максимально эффективно. Обе стороны могут оказать друг другу серьезную помощь. Государство, инвестируя в технологические проекты, решает сразу несколько задач, главные из которых – улучшение управляемости экономики и развитие инфраструктуры. Бизнес же получает финансовые ресурсы для дальнейшего совершенствования технологий, а также для развития собственных компетенций. Именно это, по нашему мнению, и есть

ма постоянного взаимодействия между бизнесом и государством, нет четкого понимания увязки задач государственной инвестиционной политики с факторами развития ШПД.

С точки зрения экспертов, для решения этих проблем в России необходимо принять государственную программу стимулирования развития широкополосного доступа в Интернет. В апреле этого года инициатором разработки госпрограммы развития ШПД выступил Михаил Лещенко («Связьинвест»), он же возглавил рабочую группу, созданную для этого в Торгово-промышленной палате. По мнению инициатора проекта, в зависимости от конкретного места реализации программы по ШПД должна осуществляться либо за счет государства, либо за счет оператора, либо в рамках частно-государственного партнерства. При этом государство должно стимулировать развитие ШПД в тех регионах, где вложения операторов не столь быстро окупаются и не столь выгодны, как в крупных городах. Известно, что аналогичный проект находится на рассмотрении Российского союза промышленников и предпринимателей.

Игорь Гурков (ГК Optima) отмечает, что на данный момент альтернативные проекты развития Интернета вне областных центров тормозятся большим объемом капитальных вложений и низким уровнем жизни населения в районных центрах. Для развития таких проектов требуется обеспечение недискриминационного доступа к телефонным каналам, опорам городского освещения и крышам промышленных зданий и жилых домов. Эти позиции должны быть прописаны в государствен-

ной программе, и оператор ШПД должен получить налоговые льготы при условии выхода на уровень не менее 10% абонентской базы населенного пункта.

Возможно, развитие широкополосного доступа пойдет и другим путем – путем изменения не только состава универсальной услуги связи, но и принципов действия механизма универсального обслуживания: региональные власти хотят поддерживать развитие операторских сетей на территориях с низкой маржинальностью (см. Куда идешь, универсальная услуга? «ИКС» № 10'2012, с. 6).

Две части целого

Тридцать лет назад в нашей стране бизнес если и был, то больше теневой – карался законом. Рыночная экономика потребовала от государства выработки правил игры, налаживания взаимоотношений между двумя половинами, некогда бывшими единым целым. О том, насколько непросто этот процесс, можно судить хотя бы по многочисленным реорганизациям традиционных операторов связи, ставших бизнес-структурами с государственным участием.

В Стратегии инновационного развития экономики России до 2020 г. в качестве удачных примеров государственно-частного партнерства названы проект «Сколково» (хотя пока о результатах говорить рано) и создание «Роснано».

В сфере ИКТ к таковым были отнесены одобренные в 2010 г. Комиссией при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики крупные проекты, ориентированные на поддержку отече-

Кто поможет государству и бизнесу найти общий язык?

ключевой фактор синергии бизнеса и государства.

– А какие факторы, по вашему мнению, препятствуют развитию ГЧП в ИКТ?

– Основная проблема в том, что чиновники зачастую не понимают, как бизнес может содействовать решению тех задач, которые они выполняют. Государственный аппарат просто в силу своей специфики – это машина, которая не способна работать сама по себе, без помощи квалифицированных консультантов со стороны бизнеса. Причем работы только экономистов и юристов здесь недостаточно – в одиночку они не могут перевести законодательную базу на новый уровень. У госструктур слишком много сиюминутных задач, за которыми они могут не увидеть передовых технологий и инноваций, предлагаемых бизнесом. Поэтому я еще раз хочу подчеркнуть

важность экспертного взаимодействия через совместные предприятия, обеспечивающие согласованность интересов.

– Каковы критерии эффективности государственно-частного партнерства в ИКТ?

– В качестве инвестора для бизнеса государство должно быть заинтересовано в выполнении инновационных проектов любого направления, фактически вне зависимости от их технологического содержания. Однако оно должно более внимательно относиться к конкретным технологическим инициативам, которые планируется осуществлять.

Мера эффективности частно-государственных проектов в ИКТ – не объем привлеченных инвестиций, а польза, которую они приносят на этапе реализации. В России сейчас ведется большое количество масштабных про-

ектов, но с точки зрения эффективности для госструктур многие из них, по моему мнению, не совсем оптимальны.

В последнее время государством были направлены колоссальные средства на выполнение ряда крупных проектов, таких как «Электронная Россия» и «Электронная Москва». К сожалению, можно констатировать, что из-за распространения коррупционных схем и неэффективного взаимодействия участников проектов значительная часть этих средств была растрачена впустую. Я уверен, что при наличии грамотно выстроенных посреднических схем, контроля со стороны государства и рекомендаций со стороны бизнеса взаимодействие государства и бизнеса может быть гораздо эффективнее.

Данила КОСЕНКОВ,
руководитель направления
Центра решений
для госсектора, РДТЕХ

ственных производителей. Нельзя утверждать, что все они стали успешными, но сама идея государственно-частного партнерства обозначена как приоритетная. Приведенные в теме номера примеры показывают перспективность таких форм, как государственно-частные предприятия, некоммерческие соглашения, ассоциации, господдержка отечественной науки и производства в рамках федеральных целевых программ, разработанных на основе долгосрочных стратегий технологического развития отрасли. В целом, пока не принят закон о ГЧП, государственно-частным партнерством можно считать разные формы взаимодействия – от отдельных госконтрактов до системной поддержки государством отечественных компаний (путем таможенно-тарифного регулирования, преференций отечественным производителям при проведении закупок аппаратуры за счет бюджетных средств, стимулирования экспорта инновационных технологий и продукции российских компаний и переноса зарубежными компаниями технологий и производства в Россию).

Об идиллии взаимоотношений государства и ИКТ-бизнеса говорить, конечно, нельзя. Да и не будет этой идиллии. То государство принимает решения с пятилетней перспективой, а через пару лет подключившееся к их реализации бизнес-сообщество узнает о затормаживании проекта; то вообще исполнители реализованного с блеском госпроекта подвергаются обструкции... Примечательный штрих: в тексте второй редакции госпрограммы «Информационное общество (2011–2020 гг.)», утвержденной распоряжением Правительства РФ № 2161-р от 02.12.2011, к рискам, способным усложнить ее реализацию, отнесено «пассивное сопротивление распространению современных информационных технологий со стороны органов государственной власти»...

Похоже, требуется отладка взаимоотношений «государства и государства» – а за бизнесом дело не станет. В конце концов, никто не будет отрицать, что создание полноценного информационного общества, к которому мы все так стремимся, возможно только в двуединстве государства и бизнеса. ИКС



ТВ-техника на господдержке

После вступления России в ВТО конкуренция на рынке неизбежно обострится, что существенно осложнит позиции отечественных производителей, так как возможность их государственной поддержки существенно сократится. В этих условиях разработку комплекса мер защиты интересов отечественных производителей, не противоречащих правилам членства в ВТО, трудно переоценить.

На своем рынке

В создании материально-технической базы для приемных и передающих сетей цифрового телевидения DVB-T2 российская промышленность добилась хороших результатов.

В программу создания передающей сети вовлечено 45 производителей оборудования и 62 строительно-монтажные компании от Санкт-Петербурга до Камчатки. Отечественные предприятия производят полный модельный ряд профессиональных антенн, схем сложения, оборудования для антенно-фидерных устройств цифровых телепередатчиков. Например, цифровые телепередатчики

мощностью от 1 до 5000 Вт выпускает целый ряд предприятий разных форм собственности. Их продукция дешевле зарубежных аналогов на 15–40%, причем по энергоэффективности, надежности и массогабаритным характеристикам она соответствует зарубежным аналогам, а по ремонтпригодности – превосходит их. Доля российского передающего оборудования в среднем составляет 88%.

На рынке телеприемников доля российских производителей превышает 85%. В этом есть немалая заслуга департамента радиоэлектронной промышленности Минпромторга России, который разработал и реализует комплекс



Константин БЫСТРУШКИН,
заместитель
генерального
директора,
МНИТИ

мер по поддержке российских производителей аппаратуры для цифрового телевидения. Сюда, в частности, относится освобождение российских производителей телевизоров от уплаты 15%-ной ввозной таможенной пошлины на плазменные и ЖК-панели, что обеспечивает им существенные преимущества по сравнению с компаниями – импортерами готовых телевизоров. В результате проводимой ведомством политики три крупнейших мировых производителя телевизоров в 2008–2011 гг. построили на территории России собственные заводы: «Самсунг Электроникс Рус» – в Калуге, «ЛГ Электроникс Рус» – в Рузском районе Московской области и TPV Technology – в поселке Шушары Ленинградской области. Суммарные производственные мощности этих заводов превысили 8,5 млн шт./год. К концу 2012 г. практически все выпускаемые в России телевизоры будут цифровыми, что позволит в дальнейшем более чем на 85–90% удовлетворить прогнозируемый спрос на цифровые телевизоры DVB-T2.

Господдержка на опережение

До вступления России в ВТО Минпромторг поддерживал отечественных производителей методами таможенно-тарифного регулирования; стимулированием спроса на продукцию российских предприятий путем создания им различных преференций при проведении закупок за счет бюджетных средств; стимулированием экспорта аппаратуры российского производства, в первую очередь в страны СНГ и ближнего зарубежья; стимулированием переноса зарубежными компаниями производства аппаратуры и оборудования в Россию, а также экспорта инновационных технологий.

После вступления России в ВТО конкуренция на рынке неизбежно обострится. Поэтому будет необходим комплекс мер по защите интересов отечественных производителей, не противоречащих правилам членства во Всемирной торговой организации. Один из действенных механизмов господдержки – создание опережающего научно-технического задела в рамках федеральных целевых программ, разработанных на основе долгосрочных стратегий технологического развития отрасли, которые позволят резко повысить конкурентоспособность отечественных разработчиков и производителей аппаратуры. Даже в промышленно развитых странах, например в Южной Корее, правительство финансирует из бюджета проведение в университетах и научных центрах целого ряда НИР по созданию научного и технологического задела по заявкам национальных компаний-производителей, результаты которых затем передаются этим компаниям для промышленного освоения. Быстрые темпы роста рыночной доли тех же компаний из Южной Кореи показывают целесообразность такой стратегии поддержки национальных производителей.

В России подобный способ государственной поддержки также весьма эффективен. В 2009 г. по заданию Минпромторга рабочей группой МНИТИ и Ассоциации разработчиков и производителей аппаратуры

телерадиовещания (АРПАТ) была разработана «дорожная карта» развития средств телерадиовещания до 2020 г., которая служит теперь своеобразным ориентиром для российской промышленности и может лечь в основу последующих планов развития отрасли. Эта концепция реализуется посредством федеральных целевых программ, направленных на создание базовых технологий нового поколения аппаратуры. Отечественные производители, участвующие в осуществлении этих программ, в частности ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008–2015 гг.», получают возможность создать необходимый научно-технический задел с частичным финансированием затрат за счет бюджетных средств. Для реализации этой возможности на практике Минпромторг в 2008–2012 гг. профинансировал целый ряд НИОКР, в результате чего были разработаны и внедрены в серийное производство на российских заводах-изготовителях перспективные образцы аппаратуры для цифрового телевидения. В частности, в НТЦ «Модуль» была разработана СБИС цифрового декодера MPEG-4 K1879XB1Я для приставок и телевизоров DVB-T2. На основе этой СБИС в рамках ОКР «Мультимедиа модули» МНИТИ совместно с НТЦ «Модуль» разрабатывает мультимедийную цифровую приставку нового поколения с функциями Smart TV.

Телепроизводители vs телевещатели

Следует отметить, что в России цифровое эфирное вещание будет осуществляться в стандарте DVB-T2, и в ряде регионов такое вещание уже ведется. Однако потенциально возможные в этом стандарте дополнительные сервисы (HbbTV, OTT и др.) при этом не реализуются, поскольку для их функционирования требуется поддержка со стороны вещательных компаний. Отечественные же телекомпании этими вопросами практически не занимаются. Поэтому дополнительные информационные услуги на деле предоставляются только владельцам «умных» телевизоров, изготовленных по технологии Smart TV.

Smart TV дает зрителям принципиально новую возможность получить через Интернет прямой доступ к интересующему их контенту без участия посредников. Таким образом, телевизоры Smart TV уже сейчас можно рассматривать как альтернативу не только эфирному, но и кабельному телевидению, так как его абонентам помимо достаточно обширного и актуального контента обеспечивается еще и полноценный сервис VoD.

Политика производителей аппаратуры по созданию собственных медиапорталов еще больше усугубляет сложное положение, в котором оказались вещательные компании и операторы кабельных сетей, поскольку они не имеют технических возможностей удовлетворить все более диверсифицирующиеся запросы зрителей. Самое главное отличие Smart TV от других технологий телевидения – возможность сформировать личное информационное пространство для каждого зрителя на основе его интересов и предпочтений. В этих условиях прием аналоговых и цифровых телеви-

зионных программ по каналам эфирного и кабельного телевидения становится всего лишь одним из способов получения информации, причем все менее значимым.

В рамках финансируемой Минпромторгом федеральной целевой программы МНИТИ и члены АРПАТ разработали ряд новейших технологических решений, внедрение которых может существенно повысить привлекательность телевидения и способствовать возврату к телеэкранам из Интернета и социальных сетей

части активных зрителей. В частности, отрабатывается технология написания информационных приложений (виджетов) для Smart-телевизоров различных компаний-изготовителей. Мы предлагаем простое техническое решение на основе мини-ПК в формфакторе USB-флешкарты с операционной системой Android, которое позволит превратить в Smart-телевизор любой из уже имеющихся у населения 20 млн жидкокристаллических или плазменных телевизоров. ИКС

Мультиплексное ГЧП

У ФЦП «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009–2015 гг.» непростая судьба: долго и мучительно принималась, потом маховик был наконец запущен – и через полтора года после начала реализации программы одна за другой начались корректировки. Тем не менее «караван идет» – и представляет собой нетривиальный пример ГЧП в индустрии телевидения.

Цифровой эфир против ТВ-неравенства

Уж не первый год аналитики и эксперты рынка утверждают, что эфирное наземное ТВ-вещание умирает, что его заменят кабельные, спутниковые и другие средства доставки информации. «Эфирная цифра» не особенно спорит с ними, просто делает свое дело. К слову, не только в России, но и во вполне каблированных, спутниковизированных и интернетизированных странах.

Скептицизм прогнозов относительно будущего цифрового эфирного телевидения (ЦЭТВ) в России разбивается о простую и ясную идею: программа направлена не столько на города-миллионники (хотя и там будет развиваться и уже развивается цифровое эфирное ТВ), сколько на ликвидацию информационного неравенства в тех регионах, где до сих пор люди могут смотреть лишь одну-две программы в «мутном» качестве.

По оценкам РТРС, около 40 млн наших соотечественников имеют единственное окно в мир – телевидение. «У них нет театров, кино, концертных площадок и других благ крупных городов, и этим сорока миллионам мы дадим 20 ТВ-программ высокого качества, – отметил на недавней конференции «Современные телевизионные технологии. Состояние и направления развития» заместитель гендиректора ФГУП РТРС Виталий Стыцько. – Это будет решением важнейшей социальной проблемы, приводящим к достижению баланса интересов государства, общества и телеиндустрии. Надо отметить, что такой масштабной инфраструктурной коммуникационной программы еще не реализовывала ни одна страна в мире».

Годовой рекорд перемен

Осенью прошлого года правительство приняло решение, что в России цифровое эфирное телевидение будет осуществляться в стандарте DVB-T2, позволяющем как минимум на 30% улучшить емкость телевизионных сетей по сравнению с ранее принятым стандартом DVB-T при тех же инфраструктуре сети и частотных ресурсах. Решение однозначно инновационное, но к

тому времени РТРС в ряде регионов уже построила и ввела в эксплуатацию объекты ЦЭТВ стандарта DVB-T.

Затем в марте нынешнего года вышло распоряжение правительства о переносе срока начала внедрения нового стандарта с 2015 на 2012 г.

Наконец, в связи с ускоренным переходом на стандарт DVB-T2 летом этого года было решено внести изменения в ФЦП, причем весьма существенные. Связаны они с формулировками, составом мероприятий и количественных показателей программы, с корректировкой перечня задач, целевых индикаторов и показателей, с перерасчетом показателей социально-экономической эффективности программы и др. Пожалуй, ни одна ФЦП не испытывала такого каскада обновлений на втором году реализации.

По плану, но с изменениями

Несмотря на частую «смену лошадей на переправе», программа реализуется по плану. Несколько поменялась этапность и сроки перехода по различным регионам, что не сказалось на конечном сроке выполнения программы, отмечают в РТРС.

Как сообщил на упомянутой конференции В. Стыцько, к концу октября ЦЭТВ предоставлялось 57 млн человек в 45 субъектах РФ, было построено более 1400 объектов цифрового эфирного телевидения и 40 центров формирования мультиплексов. В планах РТРС до конца нынешнего года – охват 72,8% населения в 80 субъектах РФ, строительство более 1900 объектов вещания и 68 центров формирования мультиплексов. В 2013, 2014 и 2015 гг. планируется довести обеспеченность ЦЭТВ до 82,2%, 92,8% и 97,6% населения России соответственно.

Напомним, что первоначально предполагалось предоставить услуги ЦЭТВ 98,8% россиян. По информации РТРС, веской причиной внесения изменений в программу стали результаты обследования в 2010–2012 гг. существующих объектов аналогового вещания на предмет их пригодности для размещения цифрового оборудования. Выяснилось, что 29,7% таких объектов не

соответствуют требованиям, предъявляемым Градостроительным кодексом РФ к объектам связи, 47% – не являются объектами связи, не соответствуют топологии сети цифрового телевидения либо находятся в аварийном состоянии. В итоге для включения в цифровую сеть пригодно всего 1427 существующих объектов вместо 6500, обозначенных в ФЦП. В то же время, если проектировать цифровую сеть с целевым показателем охвата населения вещанием по каждому субъекту РФ на уровне не менее 98,8%, то общее количество объектов сети цифрового вещания необходимо будет увеличить до 8154. При этом количество новых объектов возрастет с 300 до 6727, что потребует увеличения бюджетного финансирования по развитию сети 1-го мультиплекса на 30,8 млрд руб. и приведет к объективному риску превышения сроков реализации программы.

Скорректированный показатель охвата населения цифровым эфирным телевизионным вещанием – не менее 95% в каждом субъекте РФ. При таком подходе общее количество объектов вещания сети 1-го мультиплекса составит 4956. Общая обеспеченность ЦЭТВ – не менее 97,6% населения в целом по стране, причем в 34 субъектах РФ охват составит 98,8% (а в 20 из них – в основном в регионах с высокой плотностью населения в европейской части России – приблизится к 100%), и лишь в 26 субъектах РФ услуги ЦЭТВ смогут получать только 95–96% жителей. Зрительскую аудиторию в населенных пунктах, не покрытых по окончании строительства цифровым эфирным телевидением, предполагается обеспечить спутниковым непосредственным телевизионным вещанием.

Применение стандарта DVB-T2 позволяет увеличить количество транслируемых каналов без увеличения частотного ресурса: 20 телеканалов свободного доступа могут быть размещены в двух мультиплексах, а не в

трех, как планировалось ранее. В итоге государство поручило РТРС на основе инженерной инфраструктуры 1-го мультиплекса создать не сеть для «государева пакета» из восьми каналов, а сеть из двух мультиплексов, которые дадут как минимум 20 каналов для тех же 97,6% россиян. Теперь в планах РТРС – строительство 1508 объектов ЦЭТВ 2-го мультиплекса в 2013 г., их наращивание до 3302 в 2014 г. и до 4956 объектов в 2015 г.

Другие изменения в ФЦП касаются организации временных дублей пакетов телерадиоканалов, графика создания и запуска космических аппаратов для целей телевидения, изменения подходов к развитию цифрового радиовещания (в настоящее время разрабатывается отдельная ФЦП для мощного цифрового радиовещания в диапазоне средних и коротких волн). По данным РТРС, изменения в целом не потребовали увеличения общего объема бюджетных ассигнований, предусмотренных ФЦП.

Если рассматривать ФЦП с точки зрения государственно-частного партнерства, то дисциплинированное ФГУП РТРС перестраивается по команде государства, ГПКС обеспечивает космический сегмент (→ с. 39), а отечественные разработчики и производители ТВ-аппаратуры получают господдержку (→ с. 36). А вот с теми самыми пользователями, ради которых и затевалась вся история, получился конфуз: купившие приставки DVB-T или телевизоры с встроенными тюнерами должны их выбросить и покупать новые, более инновационные. Даже если им не нужно 20 программ, а достаточно восьми первого мультиплекса. Но другим повезет больше. Мы уже не говорим о страданиях региональных телекомпаний, которые хотят попасть не в первый, так во второй мультиплекс (→ с. 18). И что будет с третьим? Пусть им тоже будет счастье. ИКС

Формируется новый подход к ТВ

Для российского национального оператора спутниковой связи участие в ФЦП «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009–2015 гг.» – одновременно государственное задание и возможность развития бизнеса, считает Юрий ПРОХОРОВ, генеральный директор, ФГУП «Космическая связь».

– Зона ответственности ГПКС в реализации ФЦП «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009–2015 гг.» – предоставление спутникового ресурса для организации каналов доставки мультиплексов от вещателей до эфирной сети РТРС, формирование федеральных мультиплексов на пять вещательных зон и подъем этих мультиплексов на спутники. К сожалению, неудачные запуски в этом и прошлом годах негативно отразились на программе. Как предприятие наверстывает упущенное?

– Сейчас по заказу ГПКС строятся современные мощные спутники, которые будут задействованы в реали-

зации программы, – это космические аппараты «Экспресс-АМ5» (140° в.д.), «Экспресс-АМ6» (53° в.д.), «Экспресс-АМ4R» (80° в.д.), запуски которых планируются на 2013–2014 гг. С запуском этих КА потребность РТРС в спутниковом ресурсе для организации каналов доставки мультиплексов на собственную приемную сеть будет полностью удовлетворена, несмотря на то что уже в ходе выполнения программы было принято решение о переходе на стандарт DVB-T2, который требует большего орбитально-частотного ресурса. Конечно, принятие нового стандарта цифрового вещания в процессе реализации ФЦП увеличит срок внедрения



↑ Юрий ПРОХОРОВ

ЦЭТВ, так как необходимо перевести на данный стандарт наземные цифровые эфирные сети, построенные в регионах первой очереди.

Кроме того, в настоящее время ГПКС приступило к подготовке строительства новых и модернизации уже действующих на наших ЦКС передающих (загружающих) земных станций спутниковой связи для организации подъема пяти временных дублей на пять вещательных зон России всех телеканалов, входящих в первый мультиплекс. Также в соответствии с ФЦП для целей формирования пяти временных дублей ГПКС планирует установить в ТЦ «Шаболовка» современное оборудование компрессии и мультиплексирования в дополнение к уже действующей «компрессии» для организации пакетов федеральных программ. Сейчас мы подготовили техническое задание по этим проектам, в соответствии с которым будет закуплено необходимое оборудование, и до конца 2013 г. оно будет введено в эксплуатацию.

– Насколько соблюдается баланс интересов государства и бизнеса при реализации этой ФЦП?

– Переход повсеместно на цифровое вещание – это прежде всего государственная задача, на реализацию которой выделены значительные финансовые средства из госбюджета. Однако задача обеспечить населению 24 бесплатных телеканала подразумевает создание развитой наземной инфраструктуры, включая возможность организации обратного канала, который можно использовать не только для трансляции общедоступных обязательных телеканалов и предоставления госуслуг, но и для оказания дополнительных услуг конечным потребителям бизнес-структурами. Это и трансляция коммерческих и региональных пакетов телерадиопрограмм, и интерактивные сервисы (например, видео по запросу), и оплата различных услуг, и дистанционное образование.

Интерактивность дает возможность формирования нового подхода к ТВ. Я думаю, что скоро мы станем свидетелями трансформации ТВ-приемника из устройства, выполняющего единственную функцию отображения информации, в мультимедийный центр. Главное, чтобы интерфейс был наиболее близок к обычному «человеческому интерфейсу». Иными словами, общение с техникой должно стать таким же, как общение с людьми. Сегодня успешны решения, которые не требуют специальных знаний. Сочетание окружающей широкополосной среды и средств эфирного вещания для доставки «тяжелого» контента даст спектр интерактивных продуктов и услуг массового характера, а дальше в полный рост встанет вопрос аутентификации. Ответ на него – распознавание человека по только ему присущим свойствам. Мы придем к такому положению, когда вся совокупность информации о человеке (паспортные данные, медицинская карта, счета в банке и пр.) будет идентифицироваться по отпечатку пальца или радужной оболочке глаза. В итоге, скажем, взявший пульт управления телевизором ребенок сможет смотреть программы только в соответствии со своими возрастными ограничениями.

– Но вы не намерены отказываться от идеи внедрения услуг спутникового ШПД на базе Ка-диапазона?

– В январе 2012 г. был подписан трехсторонний договор между Eutelsat, Skylogic и ГПКС о предоставлении емкости космического сегмента в четырех транспондерах спутника «КА-SAT – Eutelsat» (9° в.д.). В августе этого года, после получения всех необходимых разрешений, ГПКС приступило к предоставлению услуг. В настоящий момент мы сотрудничаем с двумя дистрибьюторами, оказывающими услуги ШПД физическим лицам, «Ка-Интернет» и «Спутниковый интернет». За непродолжительное время работы подключено около 500 абонентов. Мы анализируем трафик, и результаты этого анализа позволяют формировать соответствующую маркетинговую стратегию.

Привлечение новых дистрибьюторов продолжается, ГПКС прорабатывает новые бизнес-модели взаимодействия. Итоги реализации проекта, я думаю, можно будет подводить через год, когда весь пул заинтересованных дистрибьюторов начнет действовать в полную силу. Мы серьезно подходим к этому проекту – не только как к первому коммерческому на территории России с использованием Ка-диапазона, мы отработаем на нем и новые бизнес-процессы взаимодействия с дистрибьюторами. Накопленный опыт будет использоваться для дальнейшей эксплуатации Ка-диапазона на космических аппаратах ГПКС.

Совместный проект с Eutelsat мы называем нулевым этапом, а первым станет пусковой комплекс «Экспресс-AM5» и «Экспресс-AM6». С запуском КА «Экспресс-AM5» и «Экспресс-AM6» перед российским рынком VSAT открываются новые возможности создания VSAT-сетей для массового пользователя в Ка-диапазоне. Сегодня уже есть понимание, по какой бизнес-модели мы должны продвигать эти услуги. Мы не собираемся становиться розничным игроком (мы как ФГУП не сможем успешно работать на этом рынке), но будем сотрудничать с надежными проверенными партнерами. Надо заметить, зоны покрытия европейской части России у КА-SAT (Москва и область, Санкт-Петербург и область, Калининград) и «Экспресс-AM6» не совпадают, т.е. эти два проекта будут не конкурировать, а дополнять друг друга, расширяя общую зону обслуживания.

Земные станции Ка-диапазона построены на ЦКС «Дубна», «Медвежьи Озера» и «Хабаровск». В этом году мы планируем завершить и монтаж ЗССС на ЦКС «Железнодорожск». Таким образом, мы будем готовы к работе со всеми КА «Экспресс-AM4/5/6», имеющими транспондеры Ка-диапазона. Модернизация наземной сети связи ГПКС полностью завершена в 2011 г. В настоящее время ведется подготовка помещений центров высокоскоростного доступа на ЦКС «Дубна» и «Хабаровск» для размещения оборудования.

Мы понимаем, что в Ка-диапазон идут все операторы спутниковой связи, и в России он в любом случае будет развиваться. Но не хотелось бы, чтобы на российский рынок с Ка-диапазоном приходили зарубежные операторы. Я думаю, мы в силах реализовать свои проекты и программы. Другое дело, что нужно правильно позиционировать целевые показатели такого рода проектов – они либо социально значимые, либо коммерческие. ИКС



25-я международная выставка
телекоммуникационного оборудования,
систем управления, информационных
технологий и услуг связи

СВЯЗЬ- ЭКСПОКОММ

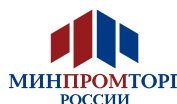
14–17.05.2013

www.sviaz-expocomm.ru

Центральный выставочный комплекс «Экспоцентр»



Министерство связи
и массовых
коммуникаций РФ



Министерство
промышленности
и торговли РФ





Зависшая платформа

Еще год назад казалось, что механизм создания Национальной программной платформы государством запущен, обратной дороги нет и пробуксовок не будет. Но так ли все предсказуемо в нашем отечестве?

НПП как идея баланса интересов

Основные идеологические принципы НПП, сформулированные Российской ассоциацией свободного программного обеспечения (РАСПО) и поддержанные еще тремя ИТ-ассоциациями (АП КИТ, АРПП, РУССОФТ), состоят в следующем: если ПО было разработано для государства за государственный счет, оно должно попасть в реестр алгоритмов и программ и быть доступно для повторного использования, модификаций, тиражирования и масштабирования. По большому счету, НПП призвана решать две задачи: обеспечить технологическую независимость ИТ-инфраструктуры государства и сэкономить государственные средства. А для отечественного софтверного бизнеса это шанс работать в своей стране, вливаясь в международную команду разработчиков СПО, обмениваясь знаниями и наработками, внося свой вклад в развитие международного открытого программирования. По оценкам РАСПО, внедрение Национальной программной платформы позволит удвоить отечественный рынок ИКТ к 2020 г. и сэкономить денежные средства на разном уровне; в течение ближайших

восемью лет только федеральным органам власти удастся сэкономить порядка 350 млрд руб. Казалось бы, вот он – баланс интересов государства – бизнеса – общества.

И процесс пошел. Государство запустило механизм его реализации. В декабре 2010 г. было выпущено распоряжение правительства № 2299-р о плане перехода федеральных органов исполнительной власти и федеральных бюджетных учреждений на использование свободного программного обеспечения в 2011–2015 гг. Кроме того, разработка НПП и сопутствующие мероприятия предусматривались в паспорте ФЦП «Информационное общество (2011–2020 гг.)». К декабрю прошлого года входящие в РАСПО компании сдали Минкомсвязи работы по первому этапу проекта создания НПП – пять аналитических отчетов, эскизный проект платформы, техническое задание на дальнейшую ее разработку, отчет о патентных исследованиях, 14 прототипов программного обеспечения с сопутствующей технической документацией. Первый этап реализации проекта был выполнен. Затем процесс замер. Почему?

Планов громадье

В 2012 г. не проведены следующие мероприятия: разработка и утверждение рекомендаций о составе квалификационных требований к профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей федеральными государственными гражданскими служащими, в области использования информационных технологий с учетом особенностей работы с пакетом базового свободного ПО; апробация пакета базового свободного ПО в пилотных организациях; разработка и утверждение перечня образовательных программ и учебно-методических материалов, рекомендованных для применения в образовательных учреждениях высшего, среднего и дополнительного профессионального образования, осуществляющих профессиональную переподготовку и повышение квалификации федеральных государственных гражданских служащих; разработка ведомственных планов перехода на СПО, включая планы перехода подведомственных бюджетных учреждений.

Из справки РАСПО, представленной 10 октября 2012 г. в Совет Федерации

Почему не выбирают свободное ПО

Есть несколько причин, по которым лица, принимающие решения, склоняются к закрытому ПО. Здесь и «привычка» покупать лицензию стоимостью \$1 млн, и желание получить немалый бюджет под проект и ощущать свою значимость в компании, и отказ от ответственности. Ведь, как объясняют некоторые заказчики, если по какой-то причине окажется неуспешным проект внедрения проприетарной системы мирового лидера, ответственность за это никто не понесет, а внедрение продукта на свободных программных кодах – это личные риски лиц, принимающих решение.

Вместе с тем когда в известном, серьезном, дорогом, закрытом продукте мы находим какую-то ошибку, то отправляем запрос вендору, и ошибку исправляют через три-четыре месяца. Если же нужно решить проблему при использовании открытой платформы, мы вбрасываем информацию в сообщество и решение задачи приходит через три-четыре дня. Это другая ментальность, другая модель бизнеса, другая философия использования ресурсов мирового сообщества для достижения той или иной цели. В итоге и время экономится, и деньги.

Если удастся переломить «ментальное» сопротивление, то бизнес получит возможность развиваться, потому что появятся заказы, под которые можно создавать новые продукты и зарабатывать. А государство получит, во-первых, информационную независимость. Я даже не о безопасности говорю, а именно о независимости. Сегодня же мы на 100% зависимы от западных ИКТ-продуктов и решений. Во-вторых, государство, ничего не затрачивая на базовую платформу, получит рост инновационной экономики. Это интеллект, который возникает внутри страны и становится продуктом. Будут создаваться институты, которые будут готовить специалистов; возникнут новые рабочие места; решится проблема занятости в депрессивных районах, где люди смогут работать, участвовать в крупных проектах. К слову, этот момент важен и бизнесу, и государству, потому что бизнесу не хватает специалистов. Их должно быть много, чтобы из этого множества можно было выбрать лучшую генерацию. То есть за не очень большие деньги можно создать этот сплав образования, специалистов, бизнеса и государства – целую наукоемкую, интеллектуальную и быстрорастущую отрасль.

Игорь БУХШТАБ, председатель совета директоров, «Линкс»



Всему виной инвентаризация?

Сроки выполнения целого ряда мероприятий, перечисленных в распоряжении правительства № 2299-р, отодвинуты. Если бы ведомства соблюдали дисциплину, то, согласно этому документу, в 2011–2012 гг. все они уже провели бы инвентаризацию своих информационных систем. По данным РАСПО, этого не сделано. Причем именно сложностью инвентаризации ведомства объясняют просрочку и других мероприятий 2011 г. Это разработка предложений по созданию центра консультативной и технологической поддержки государственных заказчиков и разработчиков СПО, изменений в инструкции по бюджетному учету нематериальных активов в целях создания механизмов учета СПО, предложений по созданию центра поддержки пользователей СПО; исследование возможных форм и перспектив государственной поддержки российских разработчиков, участвующих в международных проектах свободного программного обеспечения, которое может быть использовано для нужд федеральных органов исполнительной власти.

Зато в прошлом году отраслевое ведомство разработало и утвердило перечень спецификаций форматов хранения данных и интерфейсов обмена данными, которые должны поддерживаться ПО для федеральных органов исполнительной власти. В этом перечне отсутствуют открытые форматы, в то

время как проприетарные четко прописаны, подчеркивает РАСПО.

Что касается реализации проекта НПП, включенного в госпрограмму «Информационное общество», то на 2012 г. были запланированы, но так и не проведены такие мероприятия, как создание основных типовых проектных решений на базе СПО, введение в эксплуатацию фонда алгоритмов и программ, разработка стандартов НПП и специализированных прикладных решений для госорганов.

Новый поворот

По словам председателя РАСПО Юлии Овчинниковой, в нынешнем году экспертное сообщество входящих в ИТ-ассоциации компаний к работе над проектом НПП не привлекалось. «Мы крайне обеспокоены срывом сроков перехода ведомств на СПО, а также замораживанием создания главной части НПП – фонда алгоритмов и программ, своего рода библиотеки программных решений для общего пользования», – отмечает Ю. Овчинникова. – Надо сказать, в июле Минкомсвязи опубликовало на своем сайте проект постановления правительства о фонде, но в этом проекте искажена идеология СПО, вплоть до того, что сам этот термин нигде не упоминается. Между тем год назад РАСПО представила в Минкомсвязи положение о фонде алгоритмов – готовый методологический документ, в который можно вносить поправки, но которым уже

можно пользоваться. Он не был принят во внимание. Характерная деталь: проект на сайте был размещен 13-го числа, замечания по нему собирались только до 16-го (два дня из этого периода пришлись на субботу-воскресенье) и только от "уполномоченных экспертов". В результате реальное экспертное сообщество не было допущено к обсуждению».

По мнению Ю. Овчинниковой, именно работа с ассоциациями позволяет государству выработать эффективный механизм государственно-частного партнерства и, как следствие, достичь баланса интересов. Кроме того, как показывает зарубежный опыт, в стра-

нах, где обеспечена законодательная поддержка преференций на уровне госзакупок для отечественного и свободного ПО (например, во Франции и в Италии), происходит резкий подъем индустрии, создаются новые рабочие места, экономятся государственные средства, растет ВВП. Поэтому РАСПО в середине октября вышла с предложением в Совет Федерации о внесении в закон «О госзакупках» соответствующих поправок, а также о необходимости провести аудит выполнения федеральными органами исполнительной власти мероприятий распоряжения № 2299-р и программы «Информационное общество». ИКС

Открытые стандарты у закрытых дверей



Владимир РУБАНОВ

Осенью 2011 г. прошел конкурс Минкомсвязи на разработку стандартов НПП. До сих пор результаты неизвестны. В то же время у российского бизнес-сообщества СПО есть на этот счет конкретные наработки, о которых рассказал Владимир Рубанов, директор Центра верификации Linux и первый заместитель генерального директора, «РОСА».

– Одним из ключевых этапов НПП ее разработчики называют создание профилей открытых стандартов. Почему это важно?

– При реализации НПП стандартизация – критический аспект, который, собственно, и делает платформу платформой, а не отдельной реализацией какого-то конкретного производителя. Открытый стандарт описывает те сервисы и интерфейсы, которые платформа дает своим пользователям – как людям, так и прикладным программам – через специальные программные интерфейсы. Если несколько разных ОС соответствуют общему стандарту НПП, то уровню прикладного ПО будет все равно, с какой операционной системой взаимодействовать. Уровень стандартизованных интерфейсов может быть расширен и на облачные приложения. НПП как платформа – это не только ОС, но и другие уровни ПО, включая ПО промежуточного слоя и облачные стеки. Иначе говоря, стандарт позволяет обезличить реализацию с точки зрения пользователя и в конечном счете избежать зависимости от поставщика конкретной реализации сервиса платформы (например, ОС, сервера приложений или облака). Также стоит отметить, что кроме самих стандартов нужны автоматизированные средства контроля соответствия различных реализаций требованиям стандарта, так как вручную проверять соответствие стандартам, в дополнение к очевидным проблемам человеческого фактора, сложно, дорого и долго.

– Что предлагает российское бизнес-сообщество СПО, чтобы эти задачи решить?

– Для обеспечения совместимости между различными программными решениями, которые отечествен-

ные разработчики создают независимо или дорабатывают на основе СПО с открытыми исходными кодами, необходимо решить две основные задачи.

Во-первых, составить профиль открытых стандартов для обеспечения межсистемного взаимодействия информационных систем, используемых для государственных нужд. Прототипом (аналогом) такому высокоуровневому профилю стандартов могут послужить национальные своды стандартов требований к совместимости, используемые в Австралии (AGTIF), Бразилии (e-Ping), Великобритании (UK e-GIF), Германии (SAGA), Дании (DIF), Евросоюзе (EIF), Малайзии (MyGIF) или Новой Зеландии (NZ e-GIF).

Во-вторых, создать инфраструктуру, технологии и автоматизированные инструменты для обновления разработанных профилей стандартов в соответствии с технологическим прогрессом, а также для обеспечения проверки соответствия различных реализаций программных компонентов НПП на соответствие необходимым профилям стандартов.

Разработка профилей стандартов, включая элементы инфраструктуры, технологии и автоматизированные инструменты, должна вестись совместно с международными организациями – для обеспечения согласованности результатов с мировыми практиками. Для интерфейсных стандартов такая договоренность уже достигнута с The Linux Foundation. Стандарт мог бы олицетворять собой собственно саму НПП с точки зрения разработчиков приложений и информационных систем, предоставляя в техническом плане единую целевую платформу при сохранении многообразия конкурирующих совместимых реализаций. ИКС

15^Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И ФОРУМ ССТВ' 2013

29-31 января, Москва, Крокус Экспо



Реклама

**ЦИФРОВОЕ КАБЕЛЬНОЕ, СПУТНИКОВОЕ И ЭФИРНОЕ ТВ •
МОБИЛЬНОЕ ТВ • IPTV • OTT • HDTV • КОНТЕНТ •
МОБИЛЬНЫЕ МУЛЬТИМЕДИЙНЫЕ КОММУНИКАЦИИ •
МУЛЬТИСЕРВИСНЫЕ СЕТИ • СПУТНИКОВАЯ СВЯЗЬ**

www.cstb.ru

18+



Рынок спутниковой связи: арена интересов бизнеса и государства

Когда бизнес четко формулирует свои потребности, а государство идет на сотрудничество и адекватно реагирует, государственно-частное партнерство складывается успешно.

Спутниковая связь в России – это больше, чем просто один из возможных каналов связи. На огромной территории страны, значительная часть которой не охвачена наземными линиями связи, спутниковое подключение – зачастую единственное надежное окно в информационное пространство. В то же время спутниковая связь имеет особую важность с точки зрения стратегических интересов государства, которое стремится держать под контролем все ее аспекты. Поэтому здесь у государства и бизнеса есть только один способ взаимодействия – постепенное смягчение регулирующих норм и конструктивное государственно-частное партнерство.

Одна из проблем в этой области состоит в том, что российские спутниковые системы в настоящее время не могут удовлетворить возросший спрос со стороны корпоративного сегмента, особенно с учетом сложившейся ситуации с российской орбитальной группировкой. К примеру, для компенсации постоянного дефицита емкости в Дальневосточном регионе и удовлетворения спроса заказчиков на организацию каналов спутниковой связи операторам приходится инвестировать в технологии, позволяющие высвободить емкость арендованного частотного ресурса для дальнейшего развития бизнеса. Компании прибегают к различным способам повышения эффективности использования спутникового ресурса.

Разумеется, рынок с нетерпением ожидает 2013 г., когда дефицит может сократиться благодаря вводу в эксплуатацию космических аппаратов «Ямал-300К» в орбитальной позиции 90° в.д. и «Экспресс-АМ5» в орбитальной позиции 140° в.д. Однако из-за малочисленности российской спутниковой группировки резервирования в ней по-прежнему не

будет. Это означает, что любая нештатная ситуация в действующей группировке космических аппаратов может привести к моментальному отключению от связи большого количества абонентов.

В сложившихся рыночных условиях одним из вариантов действий оператора становится поиск зарубежных космических аппаратов, которые помогут увеличить спутниковый ресурс и удовлетворить спрос клиентов наименее затратным способом. Но этот путь осложнен необходимостью легализации каждой наземной станции VSAT, устанавливаемой у клиента и работающей с иностранным спутником. Как следствие – внушительные сроки подготовительных процедур перед вводом в эксплуатацию такой VSAT-станции. Официальный срок предварительной регистрации в государственных органах достигает 12 месяцев.

Раньше уведомительная регистрация наземных станций VSAT применялась лишь для российских спутниковых систем и ограниченного количества иностранных спутников компаний Intelsat и Eutelsat. Процедура упрощенной регистрации могла бы оказать положительное влияние на деятельность операторов связи и дать им возможность планировать развитие спутниковой сети без дополнительных финансовых затрат и рисков, обусловленных длительностью процедур легализации. Заинтересованный в изменении ситуации оператор Orange выступил с инициативой изменения порядка легализации. В ходе под-



**Владимир
ВАЛЬКОВИЧ,**
руководитель
департамента
технического развития
и эксплуатации,
Orange Business
Services в России и СНГ

готовки обращения в ГКРЧ оператор провел научно-исследовательскую работу, рассмотрев результаты которой, комиссия выдала согласования, подтверждающие соответствие параметров работы спутника NSS-12 действующим российским стандартам, и весной 2012 г. приняла решение в пользу провайдеров спутниковых услуг. Теперь уведомительная регистрация может применяться и для спутниковых станций VSAT, которые работают с иностранным спутником NSS-12, принадлежащим оператору SES.

Решение ГКРЧ открыло новые перспективы развития рынка, так как позволило провайдерам спутниковых услуг исключить расходы на регистрацию каждой станции VSAT, работающей с этим спутником, и тем самым сделать услуги связи более доступными для массового рынка. Благодаря упрощенному подходу офи-

циальные сроки построения и ввода в эксплуатацию новых VSAT-терминалов сократились с 12 месяцев до двух-трех недель.

Реализация инициативы Orange – важный прецедент успешного государственно-частного партнерства, когда бизнес четко формулирует свои потребности, а государство идет на сотрудничество и адекватно реагирует. Операторы намерены в дальнейшем прилагать усилия, чтобы упрощенную процедуру регистрации VSAT-станций расширили и продлили еще минимум на пять-десять лет. Перспективным направлением дальнейшей деятельности ГКРЧ в этой области могло бы стать расширение частотного диапазона упрощенной процедуры и включение в него С-диапазона. Также было бы полезно распространить упрощенную процедуру на передвижные наземные спутниковые станции. ИКС

Громкий скандал вокруг российской глобальной навигационной системы, созданной буквально за несколько лет и полноценно работающей в космосе, не отменяет ее важности для государства, общества, бизнеса – как не отменяет и самой возможности партнерства государства и бизнеса в космической сфере. Поэтому «ИКС» считает нужным представить точку зрения компании «Российские космические системы» относительно ГЧП в этой области.

Партнерство в космической отрасли

Схема государственно-частного партнерства в том виде, в каком она возникла и преимущественно используется в зарубежной деловой практике, заключается в том, что государство передает коммерческим структурам организацию и выполнение работ по реализации тех или иных государственных функций и проектов. Скажем, в Великобритании таким образом функционирует гарантированное государством бесплатное для населения медицинское обслуживание – частные компании берут в управление или создают медицинские центры, получая финансирование от государства и предоставляя гражданам оговоренный набор услуг гарантированного качества.

Другой пример – спутниковая система связи для вооруженных сил Великобритании (проект Skynet). В этом случае консорциум частных фирм финансирует, создает и эксплуатирует спутниковую систему связи, а государство, в свою очередь, обязуется приобретать у него определенный объем услуг связи по согласованным ценам.

Основные мотивы создания ГЧП – привлечение опыта и ресурсов частного сектора для реализации государственных проектов в целях повышения эффективности государственных расходов (частные фирмы более эффективно организуют деятельность, соответственно, расходы на выполнение государственных функций снижаются), а также оптимизации расходов и снижения для государства рисков при осуществлении масштабных проектов, требующих значительных инвестиций (вместо больших инвестиций на начальном этапе проекта государство может приобретать необходимые услуги в ходе эксплуатации системы).

В России понятие ГЧП рассматривают более широко. Под ним понимаются самые разнообразные формы взаимодействия государства и частных структур. К сожалению, случается, что государственно-частное партнерство просто используют в качестве «паровоза» для проталкивания различных инициатив. При этом основная идея ГЧП – повышение эффективности – выхолащивается и заменяется банальным получением государственных субсидий и преференций.

Между тем в космической области такое партнерство может стать эффективным инструментом инновационного развития. Проект «ЭРА ГЛОНАСС» – хороший тому пример. Деятельность «НИС ГЛОНАСС», получившего статус федерального оператора системы, позволила в относительно короткие для России сроки построить инфраструктуру федерального охвата. Теперь реализацией проекта, а также коммерциализацией ГЛОНАСС продолжит заниматься бизнес-сообщество, в которое входит и федеральный сетевой оператор навигационной системы.

С проектом «Социальный ГЛОНАСС» все обстоит не так успешно. Он находится на рассмотрении в Агентстве стратегических инициатив, и пока в этом направлении осуществляются лишь отдельные пилотные проекты. Тем не менее и здесь есть хорошие возможности для развития государственно-частного партнерства – это структура, которая могла бы координировать реализацию проекта в федеральном масштабе, и операторы региональных, локальных и специализированных сетей обслуживания. Дело за малым – принять решение на государственном уровне и приступить к выполнению проекта.

В космической отрасли сегодня есть много направлений, развитие которых может способствовать улучшению социально-экономической ситуации в России. В их число входят проекты, основанные на использовании спутниковой навигации, система диагностирования предвестников землетрясений, система мониторинга критически важных объектов и опасных грузов и многие другие. Конкретные формы государственно-частного партнерства необходимо выбирать, исходя из специфики проекта, с учетом мирового и отечественного опыта. При этом в рамках одного проекта может быть задействовано несколько схем. Главные критерии здесь – эффективность использования ресурсов и сроки реализации. Например, европейский опыт ГЧП при создании глобальной спутниковой навигационной системы Galileo показывает, что особенно тщательно должны быть проработаны формы сотрудничества. Попытка переложить на частных партнеров неоправданно высокие инвестиционные риски при неопределенных перспективах коммерческой окупаемости может привести к существенным задержкам в выполнении проекта.

Отечественная высокотехнологичная сфера, к которой относится космическая деятельность, имеет определенную специфику. Здесь мало фирм, обладающих достаточными собственными ресурсами для осуществления масштабных проектов с большим сроком окупаемости. Отечественная финансовая сфера в финансирование долгосрочных проектов включается крайне неохотно. Поэтому одна из функций государства в рамках ГЧП в высокотехнологичной сфере – содействие в привлечении финансовых ресурсов через специальные государственные институты развития или путем выдачи госгарантий под реализуемые проекты. Крайне важна, как это было при выполнении проекта «ЭРА ГЛОНАСС», своевременная законодательная поддержка. И наконец (а скорее, прежде всего), важно формирование государственной стратегии космической деятельности. Такая стратегия сможет указать бизнесу те направления, где его опыт и потенциал будут востребованы в первую очередь.


Подготовлено по материалам РКС



Госзаказ из раза в раз

Счастливым примером баланса интересов государства и бизнеса – получение коммерческой структурой госзаказа, особенно повторяющееся из года в год. Добиться стабильности позволяет ряд факторов. О них – Дмитрий ГОРДИЕНКО, старший менеджер проектов с государственным сектором, «РуСат».



 **Дмитрий ГОРДИЕНКО**

– Несколько лет подряд «РуСат» регулярно выигрывает конкурсы МВД. Какова этапность этих взаимоотношений и чем объясняется такая стабильность выбора заказчика?

– МВД – структура территориально распределенная, имеет большое количество удаленных войсковых частей, удаленных объектов, горных комендатур, блокпостов, которым необходимо иметь связь как минимум со штабами. И когда в 2006 г. министерство объявило конкурс на организацию спутниковой сети для внутренних войск, мы предложили организовать выделенные каналы SCPC (Single Channel per Carrier – один канал на несущую, обеспечивающий связь «точка-точка»). Заказчик выбрал это предложение, потому

что оператор «играл» конкурс сразу по двум направлениям – на поставку оборудования и на предоставление собственно услуги, спутникового канала передачи данных. Первоначальные затраты по определению не могли быть низкими, но за счет технологии SCPC удалось минимизировать стоимость спутникового ресурса. Первая станция на стационарном объекте была собрана в 2007 г., и в дальнейшем сеть развивалась достаточно быстро – через год было введено в строй восемь таких объектов в горных комендатурах, расположенных в Чеченской Республике.

Следующим заказом стало создание мобильных комплексов. Среди требований к организации сети связи для силовых

структур главное место, даже опережая экономичность решения, занимает мобильность сети. Разработанная в «Русат» передвижная спутниковая станция связи, использующая каналообразующее оборудование технологии VSAT, дает возможность оперативно организовывать широкополосные каналы спутниковой связи независимо от ее месторасположения и предоставлять услуги телефонии, высокоскоростного доступа в Интернет и видеоконференцсвязи. В 2008 г. были введены в эксплуатацию четыре таких комплекса на базе автомобилей «газель», сейчас их у МВД более 12.

Новый этап связан с масштабной модернизацией этих мобильных и стационарных комплексов на базе бесхабовой технологии SkyWire, позволяющей строить каналы по топологии «точка – много точек». В результате модернизации мы оптимизируем использование спутникового ресурса, а для заказчика стоимость услуги снижается без потери качества плюс его объекты получают возможность работать напрямую по принципу «каждый с каждым».

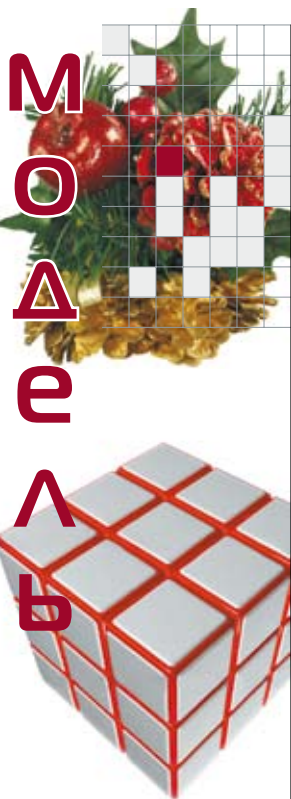
– Наверное, второй и третий этапы логически следуют за первым. Насколько сложно было получить тот первый заказ?

– В конкурсе участвовали несколько организаций. Группа наших сотрудников, которая занималась разработкой конкурсной документации и технического задания, подошла к делу очень основательно, чтобы не было ни одной зацепки. А главным козырем стало наличие спутникового ресурса. Внутренним войскам требовался широкий канал, который на тот момент не многие операторы могли предоставить. Мы смогли оптимизировать свой частотный ресурс, уплотнить его за счет новых технологий и предоставить требуемую полосу. Надо от-

метить, что и ко всем последующим конкурсам подход у нас не менее ответственный, чем к первому. Если на поставку оборудования заключается единовременный контракт, то на оказание услуг контракт заключается на календарный год. Затем опять объявляется конкурс. Таков закон – и каждый год мы напряженно готовимся к конкурсу, потому что ошибка может дорого стоить.

– Государственная структура как заказчик – история денежная? престижная? проблемная?

– Это достаточно сложный заказчик, поскольку у него есть определенные потребности, но нет полного понимания, какими технологическими средствами их удовлетворить. Здесь должны сказать свое слово специализированные компании, и, честно говоря, на моей памяти не было случая, чтобы нам ставили задачу, но у нас не нашлось бы для нее технического решения. Другое дело, что стоимость такого решения может оказаться высокой, не по карману заказчику. В этом случае ищем компромиссы, обсуждаем, оптимизируем. После заключения контракта по поводу платы проблем не возникает: контракт – это обязательства, которые государство выполняет четко. Следует отметить, что силовые структуры – это еще и очень важный заказчик, поскольку сотрудничество с ними обязывает разрабатывать решения высокой степени надежности в интересах безопасности всей страны. К слову, помимо МВД мы работаем и с МЧС Тверской области: в ситуационно-кризисном центре установили оборудование и предоставляем услуги передачи данных, а также инсталировали оборудование для мобильного комплекса спутниковой связи. Конечно, будем прикладывать усилия, чтобы заинтересовать и другие региональные структуры МЧС. Но конкуренция есть конкуренция. ИКС



Как государство лоббирует бизнес

Механизм государственной поддержки бизнеса российских компаний за рубежом через межправительственные комиссии не дает сбоев даже при сменах самого правительства, уверен Максим ТИМОФЕЕВ, директор по международному сотрудничеству и работе с государственными органами, «Синтерра» («МегаФон»).

– В каждой стране есть торговое представительство России, которое оказывает нашим компаниям содействие в подборе партнеров, выстраивании отношений. Какова необходимость еще и в межправительственных комиссиях (МПК)?

– В ряде стран (например, Таджикистане, Иране, Туркменистане) выйти на рынок без поддержки соответствующе-



Максим ТИМОФЕЕВ

го министерства или ведомства другого государства сложно, а то и невозможно. Выход же через МПК говорит о том, что данную компанию поддерживает правительство ее страны. В нашем случае это означает, что российскую компанию поддерживает правительство России. Для примера, соглашение «Синтерры» о создании российско-азербайджанско-иранского предприятия C-Ring Iran с иранскими партнерами было подписано в рамках Российско-иранской МПК, а перед этим на заседании Российско-азербайджанской межправительственной комиссии российский оператор подписал с компанией «Азертелеком» учредительные документы российско-азербайджанского совместного предприятия C-Ring Telecom.

Кроме того, МПК – эффективный инструмент решения спорных вопросов. Скажем, оператор сотовой связи другого государства оказывал услуги на приграничной территории России, поскольку его базовые станции покрывали часть нашей территории. Или обнаружилось, что экспортный продукт известной российской компании скопирован и продается как отечественный в другой стране. Эти коллизии были устранены в рамках межправительственных комиссий. Очень важно, что решения МПК стоят на контроле курирующих министерств обеих стран, и это повышает уровень исполнения таких решений. Поэтому некоторые компании, даже самостоятельно выйдя на зарубежный рынок, хотят сразу зафиксировать свои отношения на высоком уровне, если не уверены, что обязательства будут четко выполняться другой стороной. Решения правительств выполняются намного эффективнее, с большей точностью и с большей отдачей, чем решения двух компаний.

– Как работает этот механизм МПК?

– Межправительственные комиссии – это хорошо налаженная система, которая была выстроена несколько десятков лет назад для увеличения товарооборота между нашей страной и другими государствами, защиты интересов отечественных поставщиков оборудования и услуг за рубежом. В России МПК организованы практически со всеми странами мира. Как правило, возглавляют их члены правительства (с российской стороны каждый министр курирует пять-шесть комиссий), а единым секретариатом выступает Минэкономразвития.

В каждую комиссию входят практически все министерства и ведомства, а также представители бизнеса этих отраслей. По отраслевым направлениям в МПК также действуют рабочие группы, через которые бизнес продвигает свои интересы. Комиссия собирается раз в год, и на этой встрече присутствуют все представители отраслей, весь бизнес, который заинтересован в сотрудничестве с той или иной страной.

До общего сбора группа экспертов формирует выходные документы комиссии, составляет протокол встречи сопредседателей, протокол встречи самой комиссии. Компании, которые принимают активное участие в заседаниях МПК со странами-партнерами, имеют возможность предложить свои формулировки в проекты протоколов, вынести на рассмотрение свои

предложения и вопросы и получают новые возможности для продвижения своего бизнеса в других странах. По результатам встречи фиксируются все основные темы повестки и договоренности по отраслевым направлениям сотрудничества, будь то выход той или иной компании на рынок либо обязательства сторон.

Также бывает, что к заседанию МПК приурочивается проведение форумов, на которых представители бизнеса могут найти партнеров и завязать новые деловые контакты.

– Насколько эффективность работы межправительственной комиссии зависит от состава ее членов?

– Практически не зависит. Эта система выстроена настолько четко, что административные перестройки в общем не влияют на ее способность и возможности решать спорные вопросы и продвигать бизнес в других странах. К сожалению, не со всеми проблемами удастся справиться сразу. Так, в одной из стран бывшего СССР не устранено двойное налогообложение российских операторов. Но МПК этот вопрос подняла – важно, что он поднят на уровне не отраслевого министерства, а правительства. Велика вероятность, что в дальнейшем, на встрече первых лиц двух наших государств, эта проблема найдет свое решение.

– МПК обязательно реагирует на обращения компаний, даже если это предприятие SMB?

– На моей памяти отказов не было. Напротив, обращения приветствуются, и комиссия с удовольствием подключается к организации международного сотрудничества. Чтобы выйти на МПК, компания должна обратиться в курирующее министерство или напрямую в Минэкономразвития с просьбой об участии в комиссии с такими-то вопросами. Для проработки этих вопросов компания приглашается к участию в своей отраслевой рабочей группе соответствующей межправительственной комиссии.

– Какие компании ИКТ-отрасли активно используют возможности МПК?

– Традиционно это крупные операторы – «Ростелеком», «МегаФон», с недавнего времени также МТС и «ВымпелКом». Потом активно подключились ИТ-компании – «Лаборатория Касперского», АВВУ, другие разработчики ПО. До покупки «МегаФоном» «Синтерра» часто обращалась в различные межправительственные комиссии. Например, в рамках Российско-польской МПК был подписан меморандум о взаимопонимании с Telekomunikacja Polska, с помощью Комиссии по подготовке встреч глав правительств РФ и КНР подписано соглашение о сотрудничестве с China Telecom, через Российско-эстонскую и Российско-латвийскую комиссии на рынки этих стран свои услуги вывела «Синтерра-Медиа».

В целом, сегодня и небольшие российские ИТ-компании заинтересованы в зарубежных рынках и с удовольствием участвуют в межправительственных комиссиях. На мой взгляд, это эффективный механизм партнерства государства и бизнеса, где государство помогает бизнесу, лоббируя его интересы за рубежом. **ИКС**

Чего хотят низы и что могут верхи

Государство может и должно привлекать операторский бизнес к решению значимых для общества задач, используя как хорошо известные, так и новые механизмы государственно-частного партнерства, уверен Константин СОЛОДУХИН, руководитель комитета по зарубежным рынкам, НП «Содействие развитию и использованию навигационных технологий».



↑ Константин СОЛОДУХИН

– Раньше задача коммерциализации навигационных технологий ГЛОНАСС была возложена на одну компанию – НИС. Сейчас стало понятно, что решать ее следует с привлечением всех компаний, заинтересованных в развитии рынка навигационно-информационных услуг. Получить эффект масштаба можно, только если бизнес-сообщество увидит в ГЛОНАСС бизнес-интерес и объединит усилия. Поэтому и было создано НП «Содействие развитию и использованию навигационных технологий». Можно сказать, государственно-частное партнерство в форме взаимодействия государства и отдельной компании эволюционировало во взаимодействие государства и бизнес-сообщества.

– Почему операторы связи оказались так заинтересованы в ГЛОНАСС?

– Сейчас все сотовые операторы развивают направление M2M, и навигационные сервисы относятся к этому сегменту. Все транспортные решения, которые требуют сопряжения сотовых сетей и навигационного подсегмента для того, чтобы можно было передать координаты объекта в центр управления, создаются на стыке сетей. Все сотовые компании уже разработали или разрабатывают навигационные услуги для определенного круга потребителей – транспортных компаний, метеоконструкций и т.д. В принципе, разработчик сервиса нейтрален в выборе навигационной

системы, но если в России все автомобили к определенному сроку должны быть оснащены чипами ГЛОНАСС, то сотовая компания, создавая свои приложения в сегменте M2M, должна это учитывать. Ведущую роль здесь играет решение государства. С другой стороны, чем больше сотовая компания продает таких приложений, тем выше на них спрос и тем динамичнее развивается рынок. Баланс интересов будет четко соблюден: компании – производители сервисов и оборудования будут формировать новый рынок потребления, государство получит желаемую коммерциализацию технологии.

– Вы возглавляете в НП комитет, который занимается продвижением ГЛОНАСС на зарубежные рынки. Какие государства приоритетны для экспорта?

– Каждое государство принимает технические стандарты и требования, которые обязывают определенные структуры использовать на территории страны те или иные навигационные технологии. Если это ГЛОНАСС, то в этой стране гарантированы высокие объемы продаж соответствующих чипов. Одно дело, если потребителем является только Минтранс России, и совсем другое, если это будут транспортные ведомства и других стран. Рынок начинает расти в геометрической прогрессии. В свою очередь, масштаб влияет на стоимость технологии. Чем больше объем производства чипов, тем они дешевле.

Но только государство может создать условия для того, чтобы ГЛОНАСС был признан навигационным стандартом для рынка той или иной страны. В зависимости от конкретного государства это делается через межправительственные решения, через создание совместных предприятий на государственном уровне и т.п. А бизнес должен расставить приоритеты, называть страны, представляющие для него наибольший интерес. Потенциально наш самый «правильный» рынок – государства бывшего СССР. Поэтому сейчас основные усилия в международной деятельности партнерство направляет на работу в рамках Таможенного союза с нашими ближайшими соседями – Казахстаном, Беларуссией, Украиной. Помимо этого, конечно, работаем над проектами партнерства и за пределами пространства СНГ. Времени у нас немного – с введением в коммерческую эксплуатацию европейской си-

Досье ИКС



Некоммерческое партнерство «Содействие развитию и использованию навигационных технологий» создано в мае 2012 г. В числе его членов – «ВымпелКом», ассоциация «ГЛОНАСС/ГНСС-Форум», «МегаФон», МТС, ОАО «НИС», «РТКомм.РУ», «Сумма Телеком», «Яндекс». Это как производители устройств на базе навигационных технологий, так и разработчики сервисов на основе таких устройств. В результате партнерство представляет собой экосистему, способную играть важную роль в коммерциализации ГЛОНАСС.

Синхронизация баз данных – основа успешного диалога государства и бизнеса



Сегодня много говорят об электронных госуслугах и о межведомственном документообороте, и, как обычно, слышней всего голоса о том, что внедряется все медленно, услуг мало и т.п. Однако очевидно, что процесс идет – мы уже начинаем воспринимать электронное взаимодействие с коммерческими или государственными структурами как стандартную процедуру. Приятно, заполнив анкету для загранпаспорта на сайте ФМС или госуслуг, зайти в отделение ведомства только для фотографирования и передачи документов, победоносно взглянув на людей, по старинке которых час сидящих в очереди. Что же сдерживает повсеместное электронное сотрудничество на всех уровнях?

Если исключить вопрос отлаженности бизнес-процессов, ответ достаточно прост и все-таки неожидан. Возьмем для примера банковскую сферу. Одна из ключевых задач последних лет – автоматизация процесса кредитования. Для этого все крупные розничные банки внедряют скоринговые, фронт- и бэк-офисные системы и регулярно модернизируют системы хранения данных: последние несколько лет объем баз по заемщикам растет экспоненциально. Задача ИТ-подразделений банков – ускорить проверку документов на выдачу кредитов и при этом не пропустить недобросовестного заемщика. Как было бы хорошо на этом этапе объединить усилия служб безопасности банков и силовых ведомств. Ведь мошенники частенько пытаются занять деньги: сегодня в одном банке, а через месяц в банке через дорогу или в соседнем городе. Синхронизация баз данных позволила бы нейтрализовать таких граждан, сдав их полиции в момент получения кредита. Плюсы очевидны для всех.

Однако прежде чем начать взаимодействовать с властями и обсуждать формат и уровень доступа к базам, банкам, как это ни парадоксально, необходимо корректно связать воедино базы своих филиалов, разбросанных по всей России. На многих крупных предприятиях (не только финансовых) исторически сложилась ситуация, при которой каждое макрорегиональное подразделение имеет собственный стандарт баз данных и систем учета клиентов. Только тогда, когда эта задача будет успешно решена, коммерческие структуры будут готовы к полноценному диалогу с федеральными ведомствами, уже имеющими единые базы данных.

Андрей ЯКУНЧЕНКОВ, начальник отдела департамента по работе с финансовыми организациями, «Техносерв»

стемы Galileo и китайской BeiDou задача стать первым или вторым (резервным) навигационным стандартом в других странах сильно усложнится. А значит, затормозится и развитие экспортного бизнеса производителей оборудования и разработчиков приложений.

– Создание некоммерческого партнерства ГЛОНАСС – хороший пример поиска баланса государственных и бизнес-интересов. Примеры дисбаланса?

– Развитие телекоммуникационной инфраструктуры в интересах государственных и социальных проектов – тоже пример взаимодействия государства и бизнеса операторов связи. Сегодня сам госсектор привлекателен для операторов, и многие игроки помимо «Ростелекома» хотят предоставлять сервисы в этом сегменте, включающем в себя государственные программы в области образования, здравоохранения, управления госучреждениями.

Но основная проблема состоит в том, что бизнес, рассматривая предоставление таких сервисов как коммерческий проект, должен понимать его параметры (сроки возврата инвестиций, маржинальность услуг и др.). Между тем конкурсная база государственных проектов работает таким образом, что победивший оператор гарантированно предоставляет услугу только в тот

период времени, на который проводился конкурс. Это год, максимум два. А дальше опять объявляется конкурс – и оператор, уже вложивший деньги в инфраструктуру, на основе которой предоставляет сервисы, не может быть уверенным, что выиграет его и в следующий раз. В этой ситуации инвестиции в проект планировать тяжело.

Операторов, имеющих готовую инфраструктуру, сегодня не так уж много. А те, кто хотел бы ее развивать, не готовы рисковать. Когда государство создаст необходимые условия, таких игроков на рынке появится больше, как и возможностей предоставления сервисов по оптимальным рыночным ценам. В этом заинтересованы все – и государство, и общество, и бизнес.

– Как достичь баланса интересов?

– Он будет достигнут, если операторы получат со стороны государства ясную картину своего будущего. А это станет возможным, если контракты на предоставление сервисов будут заключаться не на год-два, а на пять лет. Как только появятся долгосрочные контракты, у операторов поднимется интерес развивать инфраструктуру для оказания таких сервисов. Бизнес будет инвестировать с понятной отдачей денег, а государство получит инфраструктуру, на базе которой предоставляются современные сервисы. ИКС