



ЦИПР-2026 · АНАЛИТИКА

Импортозамещение промышленного ПО

От форсированной замены к зрелому рынку: практика и новые барьеры – обзор по материалам ЦИПР-2026

Оглавление

Краткое резюме и ключевые выводы	3
Общая картина рынка: от «ясельной группы» к конкуренции	5
САПР: реальные кейсы и остаточные барьеры	7
ТЭК: от экстренной замены к системной трансформации	9
Безопасность промышленного ПО: дилемма или синергия?	11
Три этапа импортозамещения: «сделайте хоть что-нибудь» → «как было» → «как надо»	13
Массовое тиражирование: от кейсов к системе	15
Игроки темы: компании и спикеры ЦИПР-2026	17
Цитаты-якоря	19
Сводная таблица ключевых метрик ЦИПР-2026	21

1. Краткое резюме и ключевые выводы

На ЦИПР-2026 тема импортозамещения промышленного ПО прозвучала через пять взаимодополняющих сессий: пленарная дискуссия о новой конкуренции («Российский ИТ для промышленности. Время отбора и новой конкуренции»), кейсы САПР («Саботаж против реальных кейсов импортозамещения САПР» – сессия СиСофт), анализ эффективности и кибербезопасности новых решений («Замещаем и выигрываем» – сессия Rubytech; «От импортозамещения до нейросетей» – сессия СОГАЗ), а также стратегия перехода к массовому тиражированию («Как сделать импортозамещение в промышленности массовым» – сессия АПКИТ). Вместе они дали срез живой практики: без маркетинга, с противоречиями и признанными трудностями.

1. Рынок переходит от «ясельной» логики к рыночной конкуренции. Государственные гранты, льготный НДС и налоговые преференции дали результат, но Харитонов Дмитрий (ИТ-холдинг Т1) назвал эту модель «ясельной группой» и поддержал возврат НДС как инструмент естественного отбора продуктов: сильные выживут, слабые уйдут.
2. Газпром нефть планирует полное импортозамещение ПО к 2027 году. В ландшафте ИЦК нефтегаза – 587 решений от 157 вендоров, лишь около 60 не достигли УГТ-9; 67 решений внедрены более чем в одной компании (Третьяк Олег, ПАО «Газпром нефть»).
3. В ТЭК доля российского ПО на значимых объектах КИИ достигла 100%, в целом по отрасли – около 90%. СИБУР нацелен на полное замещение к 2028–2030 годам; Газпром нефть уже демонстрирует 93% российского ПО в общем ИТ-ландшафте (Шереметцев Эдуард, Минэнерго России; Рубенчик Антон, ООО СИБУР; Думин Антон, Газпром нефть).
4. Газпром проектирование с 1 июля 2023 года полностью отключило импортное САПР. Переход занял около двух лет; теперь компания работает исключительно на NanoCAD, ModelStudio, CADLib. Однако треть отечественных вендоров не имеет планов обеспечить работоспособность своих решений в российских ОС (Гурьянов Вячеслав, ООО «Газпром проектирование»).
5. Рынок АСУ ТП совершил разворот: было 90% иностранных решений, стало 90% российских. При этом размер рынка сохранился на доокончатальном уровне; ключевой барьер для дальнейшего тиражирования – дефицит 50 000–100 000 специалистов, всю карьеру работавших с иностранными системами (Растопшин Павел, ГК Ультиматек).
6. Главный барьер импортозамещения – не отсутствие ПО, а компетенции и экономика внедрения. Соотношение стоимости разработки и внедрения – один к семистам: «один рубль – разработать, семьсот – внедрить» (Шереметцев Эдуард, Минэнерго России). Этот дисбаланс не решается заменой вендора.
7. Нанософт насчитывает 9 000+ корпоративных клиентов и 120 000+ пользователей NanoCAD, но более 70% рынка инженерного ПО по-прежнему нелицензионное. Удержание клиентов – 77%+ возвратов в виде продлений лицензий; покупка

отечественного ПО генерирует пятикратный мультипликатор инвестиций в экономику страны (Егоров Максим, Нанософт).

8. ИБ-аспект импортозамещения стал критическим: российское ПО атакуют быстрее. Время от публикации трендовой уязвимости до её эксплуатации сократилось с 30 дней (2022 год) до 24 часов (данные Банка России). В ходе кибериспытаний ТЭК (Positive Technologies, Минэнерго) из 12 компаний взломаны пять за три месяца (Сидорюк Алексей, Positive Technologies; Киреев Ильяс, Positive Technologies).

9. Атомэнергопроект реализовал проект реактора четвёртого поколения на отечественном САПР – с более чем 600 изменениями в стандартные продукты Сисофт. Прохождение Главгосэкспертизы стало подтверждением промышленной зрелости решения (Агафонов Алексей, АО «Атомэнергопроект»).

10. Рынок вступил в фазу консолидации: часть вендоров «умрёт» – и это нормально. Хомяков Сергей (ПАО «РусГидро») и Харитонов Дмитрий (ИТ-холдинг T1) сошлись: после периода «полива деньгами» и роста решений начинается естественный отбор. РусГидро уже заменяет одни российские решения на другие – вышла из стадии первичного импортозамещения.

2. Общая картина рынка: от «ясельной группы» к конкуренции

Пленарная сессия второго дня ЦИПР-2026 «Российский ИТ для промышленности. Время отбора и новой конкуренции» собрала представителей крупнейших промышленных заказчиков, телеком-операторов и ИТ-вендоров. Центральный вопрос – как изменится рынок после острой фазы замещения иностранных систем.

2.1 Смена критериев выбора ПО

К 2026 году критерии выбора программного обеспечения у крупных промышленных заказчиков эволюционировали. На смену срочности замещения пришли полная стоимость владения (ТСО), нефункциональные свойства (бесшовные обновления, наблюдаемость систем) и способность вендора тиражировать совместно созданные решения. СИБУР, создавший 65 млрд руб. цифровой ценности за 7 лет трансформации, прямо обозначил: выбор теперь определяется не признаком «российское», а реальной эффективностью и возможностью совместного развития (Рубенчик Антон, ООО СИБУР).

2.2 Естественный отбор: национальные чемпионы и исчезновение слабых

Харитонов Дмитрий (ИТ-холдинг T1) охарактеризовал текущую модель как «ясельную группу»: она была нужна в моменте, но пора из неё выходить. Среди четырёх групп бенефициаров ИТ-льгот (заказчики, внутренние интеграторы, вендоры, разработчики) выживут те, кто создал реальный продукт. Анохин Сергей (ПАО «ВымпелКом» / бренд билайн) предсказал: консолидации в ближайшие 12 месяцев не будет, пока действуют гранты и налоговые льготы – как только льготы уберут, рынок перестроится быстро.

2.3 ИИ как встроенная функция, а не самостоятельный продукт

Третьяк Олег (ПАО «Газпром нефть») зафиксировал ключевой запрос к разработчикам: «Хотел бы, чтобы разработчики думали про искусственный интеллект не просто как искусственный интеллект, а ещё и как часть программного – это прям, наверное, основной момент». Экспорт российского ПО Росатом формулирует не как продажу отдельных решений, а как суверенитет: «Продаём суверенитет, а не отдельные решения» (Абакумов Евгений, Госкорпорация «Росатом»). Формула будущего рынка от Абакумова – «три К»: конкуренция, консолидация, кооперация с ИИ.

2.4 Кадровый риск: не джуниоры, а мидлы

Анохин Сергей (ПАО «ВымпелКом» / бренд билайн) и Телков Алексей (Галактика) совпали в оценке: ИИ сделает ненужными не только джуниоров, но и мидл-разработчиков. Останется спрос на архитекторов, способных ревьюировать и проектировать системы. Это означает структурный сдвиг в кадровой потребности российских промышленных ИТ-команд.

3. САПР: реальные кейсы и остаточные барьеры

Партнёрская сессия СиСофт «Саботаж против реальных кейсов импортозамещения САПР» разобрала мифы об отечественном САПР на примере атомной энергетики, судостроения и нефтегазового проектирования. Главный вывод: решения есть, они работают, но переход тормозится инерцией, «трофейным» ПО и системными несовместимостями.

3.1 Атомэнергопроект: реактор 4-го поколения на отечественном стеке

АО «Атомэнергопроект» реализовало проект реактора четвёртого поколения на платформе Сисофт / ModelStudio. Потребовалось 600+ изменений в стандартные продукты, однако проект прошёл Главгосэкспертизу. Агафонов Алексей (АО «Атомэнергопроект») констатировал: «Программное обеспечение имеет право на жизнь и доказало свою состоятельность». В 2022 году параллельно запущен отраслевой проект перехода с файловой на датацентричную модель хранения данных.

3.2 Газпром проектирование: полный переход, два года, системная проблема

С 1 июля 2023 года Газпром проектирование полностью отключило импортное ПО для проектирования, оставив только NanoCAD, ModelStudio, CADLib. Переход занял около двух лет. Параллельно Гурьянов Вячеслав (ООО «Газпром проектирование») вскрыл системную проблему: треть отечественных вендоров ПО не имеет планов обеспечить работоспособность своих решений в российских ОС – это несовместимость, которой необходимо заниматься целенаправленно.

3.3 ОСК: тяжёлый САПР для подводных лодок – к 2028 году

АО «Объединённая судостроительная корпорация» разрабатывает собственный САПР тяжёлого класса совместно с Сисофт для проектирования подводных лодок и авианосцев – объектов, сравнимых по сложности с «городом под водой». Завершение разработки запланировано на 2028 год. Для снижения сопротивления пользователей применяется методология «полигона» – итерационного тестирования на реальных площадках. Вихлянов Максим (АО «Объединённая судостроительная корпорация») признал: инженерный расчётный софт (класс Ansys) отечественным ПО пока в полной мере не покрыт, прогнозы замещения – длительные.

3.4 Нанософт: масштаб и парадокс нелицензионного рынка

Нанософт насчитывает более 9 000 корпоративных клиентов и более 120 000 пользователей NanoCAD; 77%+ возвратов – продление срочных лицензий (высокое удержание). Платформа охватывает 20+ решений помимо базового продукта. Однако, как признал Егоров Максим (Нанософт), более 70% рынка инженерного ПО по-прежнему нелицензионное – именно там скрыт главный потенциал роста. Покупка отечественного ПО даёт пятикратный мультипликатор для экономики страны.

4. ТЭК: от экстренной замены к системной трансформации

Сессия «Замещаем и выигрываем. Эффективность новых ИТ-решений» (партнёрская сессия Rubyttech) зафиксировала: энергетика прошла острую фазу, но теперь столкнулась с «лоскутным» ИТ-ландшафтом и новыми вызовами – стандартизацией, экономикой внедрения и кибербезопасностью.

4.1 Показатели достигнутого замещения

Замзамминистра Минэнерго Шереметцев Эдуард зафиксировал: доля отечественного ПО и оборудования на значимых объектах КИИ в ТЭК достигла 100%, в целом по отрасли – около 90%. Газпром нефть сообщила о 93% российского ПО в общем ИТ-ландшафте. При этом стандартный срок модернизации производственного объекта в ТЭК составляет 24–29 месяцев с полной остановкой до 6 месяцев – это определяет темп возможного замещения.

4.2 Главный барьер – не ПО, а компетенции и соотношение затрат

Шереметцев Эдуард (Минэнерго России) сформулировал: «Самая страшная беда – даже не наличие ПО, а компетенций». Кастомизация под устоявшиеся процессы порождает колоссальный дисбаланс: разработать ПО – 1 рубль, внедрить – 700 рублей. Объём рынка закупок в рамках КИИ составил 1 трлн 35 млрд руб. (в ценах прошлого года). Дополнительный барьер – тарифное регулирование, не позволяющее энергетикам быстро наращивать инвестиции.

4.3 Межотраслевые полигоны как инструмент системного перехода

Ведёхин Игорь (Группа Rubytch) и представители заказчиков поддержали модель межотраслевых полигонов вместо монопродуктового подхода. Ориентиром назван опыт полигона ИЦК «Финансы» при поддержке ЦБ РФ. Принцип security by design должен быть заложен в промышленное ПО с самого начала, а не навешиваться поверх. Думин Антон (Газпром нефть) подчеркнул: «Мы прошли большой путь, и теперь мы не говорим, что мы просто переходим на российский стек технологий ради того, чтобы выполнить требования».

4.4 Кибербезопасность нового ПО: реальные провалы в ТЭК

В рамках кибериспытаний совместно с Минэнерго за три месяца было реализовано 50% скоупа «недопустимых событий»; из 12 компаний ТЭК пять взломаны. Максимальный срок для нахождения zero day и взлома периметра – 10 дней. 500 компаний ТЭК согласно распоряжению Правительства должны пройти кибериспытания (Киреев Ильяс, Positive Technologies).

5. Безопасность промышленного ПО: дилемма или синергия?

Две сессии ЦИПР-2026 – «Безопасность и импортозамещение программного обеспечения. Дилемма или синергия?» и «От импортозамещения до нейросетей. Как не потерять бюджет на инновациях» – дали честный срез состояния ИБ при переходе на отечественные решения. Рынок вступает в фазу, когда безопасность перестаёт быть необязательной надстройкой.

5.1 Три этапа зрелости безопасности ПО

Хайретдинов Рустэм (Гарда) ввёл ключевую классификацию: российский рынок вступает в третий этап – «сделайте, как надо», пройдя через «сделайте хоть что-нибудь» и «сделайте, как было». Большинство российских бизнес-систем при внимательном рассмотрении хранят пароли в открытом виде – вендоры не воспринимали это как риск, пока заказчик не требовал иного. Любой вендор должен осознать: его приложение является поверхностью атаки (Поладьев Денис, АО «ЦХД»).

5.2 Ускорение атак и неготовность отрасли

По данным Банка России, время от публикации трендовой уязвимости до её эксплуатации сократилось с 30 дней (2022 год) до 24 часов (Сидорюк Алексей, Positive Technologies). В 2025 году 76% расследованных крупных инцидентов у Инфосистем Джет составляли вайперы и шифровальщики; среднее время восстановления критичных бизнес-процессов – 14,2 дня. Нагрузка на техподдержку при переходе на отечественные ИБ-решения выросла в 1,7–2,1 раза (Янкин Андрей, ИНФОСИСТЕМЫ ДЖЕТ). 22% атак в 2025 году происходили через IT-поставщиков.

5.3 Регуляторный подход: работает, но с оговорками

Шойтов Александр (Минцифры России) представил две инициативы: концепцию вменённого страхования (совместно с ЦБ и Минфином) и единую методику оценки ущерба от киберинцидентов. Хайретдинов Рустэм (Гарда) предостерег от формализма: «Любые наложенные требования бизнес воспринимает как налог. Что делает бизнес с налогами? Он их оптимизирует». Зрелость достигается тогда, когда вендоры сами предлагают пентест и открытый код на скан – как конкурентное преимущество.

5.4 Киберстрахование: 10–12% против мирового показателя в 80%

Добродей Дмитрий (СОГАЗ) зафиксировал разрыв: в мировом опыте проникновение киберстрахования среди крупных предприятий – 80%, в России – 10–12%. Ежегодный ущерб от кибератак в России оценивается в 1,5 трлн руб. РусГидро поставило вопрос о страховании ошибок ИИ как условии более широкого внедрения интеллектуальных систем (Хомяков Сергей, ПАО «РусГидро»).

6. Три этапа импортозамещения: «сделайте хоть что-нибудь» → «как было» → «как надо»

Концептуальная рамка, предложенная Хайретдиновым Рустэмом (Гарда) в сессии по безопасности, описывает логику, применимую ко всему рынку промышленного ПО – не только к ИБ. Эта рамка помогает понять, почему часть решений уже тиражируема, а часть требует кардинальной переработки.

6.1 Первый этап: любое отечественное за минимальное время

Период 2022–2023 годов: главная задача – закрыть риск отключения. Заказчики принимали решения с неполным функционалом, без глубокого тестирования. Сжатые сроки привели к тому, что многие продукты попадали к заказчикам без предварительного ИБ-тестирования; уязвимости обнаруживались на этапе приёмки (Шведов Сергей, ПАО «Банк ПСБ»). Именно в этот период Нанософт, Сисофт, Галактика и 1С получили форсированный спрос, определивший дальнейшую траекторию их продуктов.

6.2 Второй этап: функциональный паритет

2023–2025: вендоры устраняли разрыв с зарубежными аналогами по базовому функционалу. Сивцев Илья (ПАО Группа Астра) констатировал применительно к инфраструктурному ПО: «Наш VDI не уступает Citrix, не уступает VMware Horizon. Местами мы как бы и превосходим международных коллег». Газпром нефть к 2025 году завершила формирование ландшафта из 587 решений от 157 вендоров; лишь около 60 не достигли УГТ-9 (Третьяк Олег, ПАО «Газпром нефть»). За 4–5 лет было сделано то, что западные партнёры создавали десятилетиями (Шереметцев Эдуард, Минэнерго России).

6.3 Третий этап: «как надо» – нефункциональные свойства и ТСО

2026 год и далее: критерии смещаются от «есть ли функция» к «насколько удобно, безопасно, дешево в поддержке». СИБУР формулирует требования по

нефункциональным свойствам – наблюдаемость систем, бесшовные обновления, способность вендора тиражировать совместно созданные решения. РусГидро уже заменяет одни российские решения на другие; Хомяков Сергей (ПАО «РусГидро») призывает уходить от риторики «чем заместили» к «какой эффект и сколько стоит».

7. Массовое тиражирование: от кейсов к системе

Сессия «Как сделать импортозамещение в промышленности массовым» при поддержке АПКИТ поставила практический вопрос: каковы условия, при которых замена иностранного ПО перестаёт быть серией разовых проектов?

7.1 Разворот рынка АСУ ТП – и сохранение барьеров

Растопшин Павел (ГК Ультиматек) зафиксировал: рынок АСУ ТП сохранил прежний объём, но структура перевернулась – было 90% иностранных решений, сейчас 90% российских. Однако массовое тиражирование тормозит несколько факторов: уникализация требований заказчиков («золотое правило 60/40» – типовой функционал vs кастомизация – держится стабильно у разных вендоров, по наблюдению Гимранова Рината, ПАО Сургутнефтегаз); дефицит специалистов; отсутствие полигонов совместного тестирования.

7.2 Кадровый тормоз: 50 000–100 000 человек, работавших только с иностранным ПО

По оценке Растопшина Павла (ГК Ультиматек), в промышленных компаниях от 50 000 до 100 000 высококвалифицированных ИТ-специалистов всю карьеру работали исключительно с иностранными системами. Пока эти люди не переориентируются – «они не вернутся, и чем быстрее это поймут, тем быстрее пойдёт импортозамещение с другого конца». Комлев Николай (Ассоциация АПКИТ) добавил: крупные компании обязаны направлять 3% полученных ИТ-льгот на образование.

7.3 Отраслевые полигоны и стандартизация

Представители ЕвроХима и Sibur Connect предложили создавать отраслевые тестовые полигоны с типовыми требованиями, чтобы вендоры подтверждали соответствие до прихода к конкретному заказчику. Климов Андрей (ПАО Группа Астра) описал проблему с позиции вендора: ~12 российских производителей наложенных средств ИБ у одного крупного металлургического заказчика – и все требуют совместимости. Астра переходит к платформенному программированию, публикуя ранние релизы и API, чтобы смежные продукты успевали адаптироваться.

7.4 Смена риторики: от «мы заместили» к «мы создали ценность»

Гимранов Ринат (ПАО Сургутнефтегаз) предложил убрать слово «импортозамещение» из повестки: «Идут обыкновенные проекты внедрения наших отечественных решений». Хомяков Сергей (ПАО «РусГидро») развил тезис: продавать нужно конкретные

бизнес-выгоды – эффект и стоимость системы, а не факт замены чего-то иностранного. 10–15% позиций в отраслевых ландшафтных картах ИЦК остаются «красными» (критически несовместимыми) – на них и сосредоточится следующий этап.

8. Игроки темы: компании и спикеры ЦИПР-2026

Тему импортозамещения промышленного ПО на ЦИПР-2026 формировали представители федеральных органов власти, крупнейших промышленных заказчиков, вендоров и интеграторов. Пять профильных сессий охватили энергетику, нефтегаз, машиностроение, атомную промышленность, судостроение и смежные ИБ-вопросы.

- ПАО «Газпром нефть» – Третьяк Олег (директор по цифровой трансформации): ландшафт ИЦК нефтегаза – 587 решений, 157 вендоров; цель – полное импортозамещение к 2027 году; ИИ как встроенная функция ПО. Думин Антон (ИТ-директор): 93% российского ПО в ландшафте, переход от вынужденного замещения к осознанной трансформации.
- Минэнерго России – Шереметцев Эдуард (заместитель министра): 100% российского ПО/оборудования на значимых объектах КИИ ТЭК; экономика внедрения 1:700; оценка результатов за 4–5 лет.
- ООО СИБУР – Рубенчик Антон (директор цифровых и информационных технологий): 65 млрд руб. ценности от цифровой трансформации; горизонт полного замещения – 2028–2030.
- Госкорпорация «Росатом» – Абакумов Евгений (директор по информационным и цифровым технологиям): экспорт суверенитета через ИТ; формула «ЗК» (конкуренция – консолидация – кооперация с ИИ).
- ИТ-холдинг Т1 – Харитонов Дмитрий (генеральный директор): критика «ясельной» модели льгот; поддержка возврата НДС как инструмента естественного отбора.
- ПАО Группа Астра – Сивцев Илья (генеральный директор): конкурентоспособность VDI vs Citrix/VMware; переход к платформенному программированию. Климов Андрей (заместитель ГД по продажам): технические требования к системному ПО, ~12 вендоров ИБ у одного заказчика.
- ПАО «ВымпелКом» (бренд билайн) – Анохин Сергей (генеральный директор): прогноз по консолидации рынка; ИИ как угроза мидл-разработчикам.
- Галактика – Телков Алексей (генеральный директор): ERP как сегмент, готовый к тиражированию; классификация бенефициаров ИТ-льгот.
- ООО «Газпром проектирование» – Гурьянов Вячеслав (заместитель ГД по ИТ): полный переход на NanoCAD/ModelStudio/CADLib с 01.07.2023; треть вендоров без планов поддержки российских ОС.

- АО «Атомэнергопроект» – Агафонов Алексей (ЗГД по сопровождению и развитию проектного производства): кейс реактора 4-го поколения на Сисофт; 600+ изменений, прохождение Главгосэкспертизы.
- АО «Объединённая судостроительная корпорация» – Вихлянов Максим (начальник управления): разработка тяжёлого САПР к 2028 году; отсутствие полноценного аналога Ansys.
- Нанософт – Егоров Максим (исполнительный директор): 9 000+ корпоративных клиентов, 120 000+ пользователей; нелицензионный рынок 70%+; мультипликатор 5х.
- АО «СИСОФТ РАЗРАБОТКА» – Ергопуло Сергей (директор по развитию ТИМ): переход от поставки функций к комплексной технологии под производственный процесс.
- Группа Rubytech – Ведёхин Игорь (генеральный директор): межотраслевые полигоны; опыт ИЦК «Финансы» как рабочая модель.
- Positive Technologies – Киреев Ильяс (технический директор): кибериспытания ТЭК; 5 из 12 компаний взломаны за 3 месяца. Сидорюк Алексей (отраслевой технический директор): ускорение эксплуатации уязвимостей с 30 дней до 24 часов.
- ИНФОСИСТЕМЫ ДЖЕТ – Янкин Андрей (директор дирекции ИБ): 76% инцидентов – шифровальщики; среднее восстановление 14,2 дня; рост нагрузки на техподдержку 1,7–2,1 раза.
- Гарда – Хайретдинов Рустэм (вице-президент): концепция трёх этапов импортозамещения; безопасность как конкурентное преимущество.
- СОГАЗ – Добродей Дмитрий (киберстрахование): разрыв 10–12% vs 80% мирового показателя; Старостин Георгий (директор по ИБ): многоуровневый аудит поставщиков.
- ПАО «РусГидро» – Хомяков Сергей (директор ИТ и цифрового развития): смена риторики от замещения к ценности; консолидация рынка; замена российских решений на другие российские.
- ГК Ультиматек – Растопшин Павел (генеральный директор): разворот АСУ ТП 90/10; дефицит 50–100 тыс. специалистов; необратимость перехода.
- ПАО Сургутнефтегаз – Гимранов Ринат (начальник управления ИТ): смена нарратива; правило 60/40 при внедрении ERP.
- Ассоциация АПКИТ – Комлев Николай (исполнительный директор): 3% ИТ-льгот на образование; модерирование дискуссии о тиражировании.

9. Цитаты-якоря

Опорные высказывания спикеров ЦИПР-2026 по теме импортозамещения промышленного ПО – из пяти профильных сессий.

Смена логики рынка

«На что это похоже? Ну, такая хорошая, ясельная группа. Нет, детского сада. Нужно ли это было в моменте? Абсолютно. Но пора выходить из этой группы – переходить к более рыночному состоянию.»

Харитонов Дмитрий, генеральный директор, ИТ-холдинг Т1

«Продаем мы суверенитет, а не отдельные решения.»

Абакумов Евгений, директор по информационным и цифровым технологиям, Госкорпорация «Росатом»

«Идут обыкновенные проекты внедрения наших отечественных решений. Поэтому я предлагаю вот из нарратива слово «импортозамещение» вычеркнуть. Потому что уже про это четыре года говорим – надоело.»

Гимранов Ринат, начальник управления ИТ, ПАО Сургутнефтегаз

«Надо уходить вот в такие бизнес-выгоды, продавать не импортозамещение, как вот мы заместили SAP... а продавать конкретные выгоды. Уже надо забыть про то, что мы там заменили что-то иностранное. Мы можем внедрить вот такую вот систему, она даст вот такой-то эффект.»

Хомяков Сергей, директор информационных технологий и цифрового развития, ПАО «РусГидро»

Реальная картина перехода

«Было выполнено, ещё раз скажу, больше шестиста изменений, но результат достигнут. Мы прошли главгосэкспертизу, значит, проект успешный, значит, проект принят. Значит, программное обеспечение имеет право на жизнь и доказало свою состоятельность.»

Агафонов Алексей, ЗГД по сопровождению и развитию проектного производства, АО «Атомэнергoproject»

«С какого-то момента, а этот момент – первое июля двадцать третьего года, мы полностью отключили все импортное ПО с точки зрения возможности проектирования и оставили только отечественное в виде платформы NanoCAD, ModelStudio, CADLib.»

Гурьянов Вячеслав, заместитель генерального директора по информационным технологиям, ООО «Газпром проектирование»

«треть вендоров отечественного программного обеспечения на текущий момент не имеет планов обеспечения работоспособности их решений в отечественных операционных системах. И это проблема, которой нужно заниматься.»

Гурьянов Вячеслав, заместитель генерального директора по информационным технологиям, ООО «Газпром проектирование»

«мы за четыре, там, пять лет сделали то, что наши бывшие западные партнеры, как мы их там раньше называли партнерами, а не партнерами, делали десятилетия.»

Шереметцев Эдуард, заместитель министра, Минэнерго России

Безопасность и новые риски

«мы сейчас вступаем в третий этап импортозамещения. То есть первый назывался «сделайте хоть что-нибудь», второй назывался «сделайте, как было». Сейчас он называется «сделайте, как надо».»

Хайретдинов Рустэм, вице-президент, Гарда

«один рубль программное обеспечение стоит разработать и семьсот рублей его внедрить.»

Шереметцев Эдуард, заместитель министра, Минэнерго России

«если в двадцать втором году злоумышленник в течение тридцати дней пытался проэксплуатировать трендовую уязвимость, то сейчас проходит двадцать четыре часа, когда в публичном доступе появилась трендовая уязвимость, и вы чувствуете уже на собственной инфраструктуре. И это совершенно другая скорость атаки, которая уже без искусственного интеллекта внутри не обходится.»

Сидорюк Алексей, отраслевой технический директор, Positive Technologies

Тиражирование и рынок

«Рынок как выглядит? Сначала мы его полили деньгами, выросла куча решений, потом начинается селекция. И здесь как бы, как ни печально, наверное, для некоторых участников рынка это будет звучать, кому-то в этом рынке нужно будет и умереть. И это естественная часть становления рынка.»

Хомяков Сергей, директор информационных технологий и цифрового развития, ПАО «РусГидро»

«Просто, ну, как бы не вернутся они. И даже если – так уже никогда не будет, и чем быстрее вот эти сто тысяч человек это поймут, тем быстрее пойдет импортозамещение с другого конца.»

Растопшин Павел, генеральный директор, ГК Ультиматек

10. Сводная таблица ключевых метрик ЦИПР-2026

Числовые показатели темы импортозамещения промышленного ПО, прозвучавшие в выступлениях на ЦИПР-2026. Все значения приведены строго по материалам сессий.

Показатель	Значение	Источник
Объём российского ИТ-рынка (оценка)	более 5 трлн руб.	Сергиенко Яков, Яков и Партнёры
Ценность, созданная СИБУР за 7 лет цифровой трансформации	65 млрд руб.	Рубенчик Антон, ООО СИБУР
Горизонт полного импортозамещения ПО для Газпром нефти	2027 год	Третьяк Олег, ПАО «Газпром нефть»
Горизонт полного импортозамещения ПО для СИБУРа	2028–2030	Рубенчик Антон, ООО СИБУР
Решений в ландшафте ИЦК нефтегаза	587 решений от 157 вендоров	Третьяк Олег, ПАО «Газпром нефть»
Доля российского ПО на значимых объектах КИИ в ТЭК	100%	Шереметцев Эдуард, Минэнерго России
Доля российского ПО в ИТ-ландшафте Газпром нефти	93%	Думин Антон, Газпром нефть

Показатель	Значение	Источник
Соотношение стоимости разработки и внедрения ПО	1 руб. разработать – 700 руб. внедрить	Шереметцев Эдуард, Минэнерго России
Срок перехода Газпром проектирования на отечественный САПР	~2 года	Гурьянов Вячеслав, ООО «Газпром проектирование»
Доля нелицензионного ПО на рынке инженерного ПО России	70%+	Егоров Максим, Нанософт
Корпоративных клиентов NanoCAD	9 000+	Егоров Максим, Нанософт
Пользователей NanoCAD	120 000+	Егоров Максим, Нанософт
Изменений в продукты Сисофт при кейсе Атомэнергопроекта	600+	Агафонов Алексей, АО «Атомэнергопроект»
Год завершения отраслевого САПР тяжёлого класса для ОСК	2028	Вихлянов Максим, АО «Объединённая судостроительная корпорация»
Доля отечественных решений на рынке АСУ ТП (сейчас)	~90% российских (было 90% иностранных)	Растопшин Павел, ГК Ультиматек
Специалистов, работавших только с иностранными системами	50 000–100 000 человек	Растопшин Павел, ГК Ультиматек
Среднее время восстановления после атаки шифровальщика	14,2 дня	Янкин Андрей, ИНФОСИСТЕМЫ ДЖЕТ
Рост нагрузки на техподдержку при переходе на российское ПО	1,7–2,1 раза	Янкин Андрей, ИНФОСИСТЕМЫ ДЖЕТ

По материалам деловой программы ЦИПР-2026 (cipr.ru · platforms.su). Все цифры и формулировки приведены строго по выступлениям спикеров.