

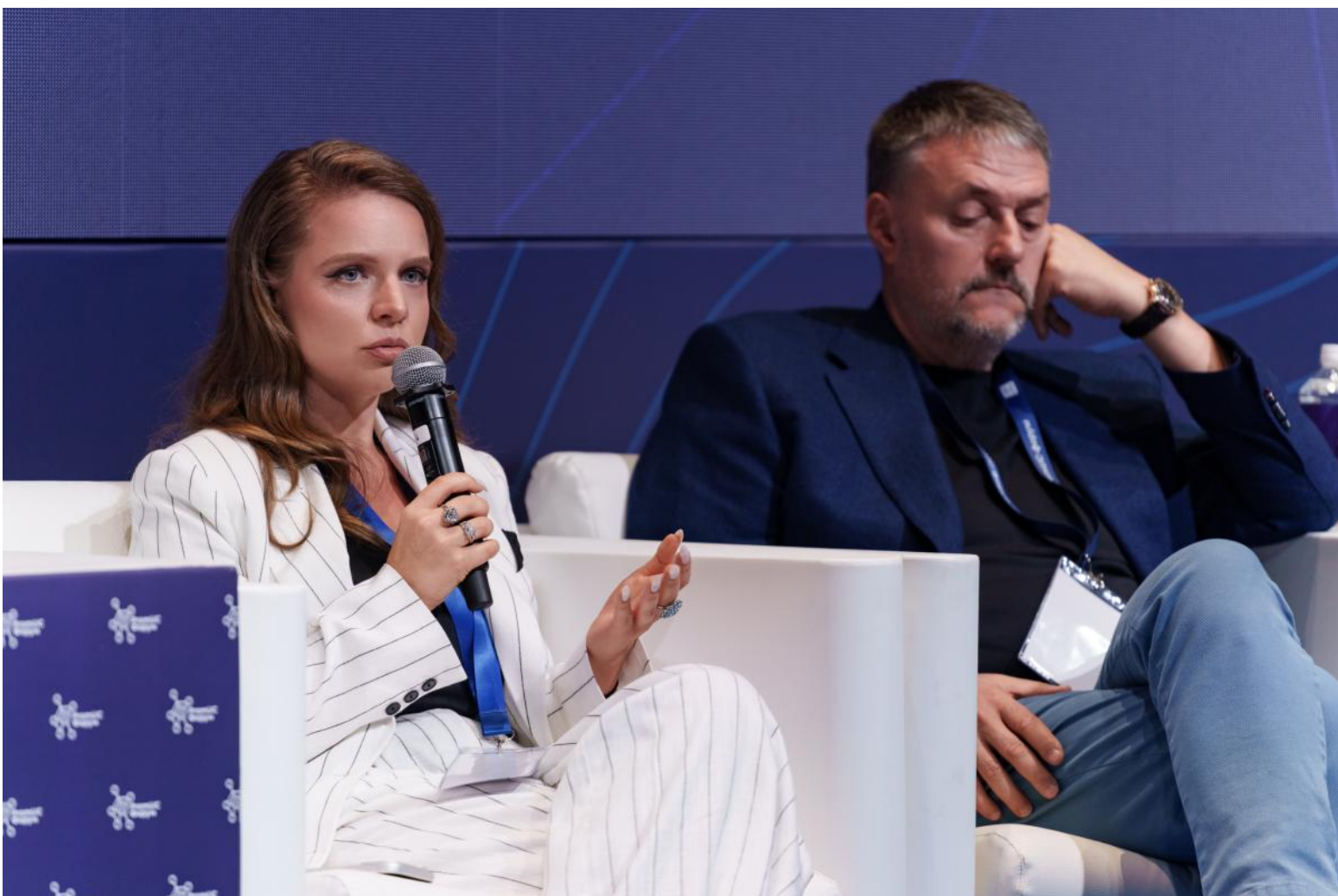
Реестры, дауншифтинг и рабочие рецепты: о чем спорят участники импортозамещения

18.08.2026

V PromUC-форум прошел в залах музея "Эрарта" и объединил производителей, потребителей, представителей науки и государства. Такой состав участников позволил рассмотреть развитие отрасли с разных сторон: в первой части обзора — через стратегические направления, технологии 6G и применение ИИ в образовании и промышленности.

В продолжение обзора (<https://www.comnews.ru/content/246409/2026-07-16/2026-w29/1019/palitra-mneniy-sozdaniya-setey-6g-do-otechestvennosti-rossiyskogo-softa>) фокус смещается к практике импортозамещения. Участники форума обсуждали формальные требования и реальную безопасность, компромиссы при переходе на отечественные решения, опыт пилотных проектов и условия, при которых технологический суверенитет перестает быть декларацией.

Реальная безопасность против формального соответствия: реестры, сертификация и доверие



(<https://www.comnews.ru/sites/default/files2019/articles/2026-08/01.jpg>).

Тон разговору с самого начала задала **Анна Гридякина, директор по развитию ООО "НТЦ ПРОТЕЙ"**. Она прямо заявила, что ценность декларативного импортозамещения равна нулю, а здравый смысл должен перевешивать формальные требования. Пока российский продукт проходит минимум полгода сертификационных процедур, иностранное решение не подвергается никаким проверкам и попадает к заказчику мгновенно, даже в рамках гособоронзаказа. Гридякина привела и конкретные цифры: в реестре Минцифры уже 31 тысяча продуктов, при этом одних только СУБД насчитывается 298 позиций — больше, чем систем виртуализации.

"Наши крупнейшие потребители пишут письма в правительство о том, что они не могут оттуда ничего взять. А когда ключевой компонент системы, например, телефонная станция, не является собственной разработкой, это создает риски, которыми невозможно управлять", — подчеркнула она.



<https://www.comnews.ru/sites/default/files2019/articles/2026-08/02.jpg>

По наблюдениям **Глеба Лигачева, директора по информационным технологиям Системного оператора Единой энергетической системы России ("СО ЕЭС")**, уровень защищенности инфраструктуры определяется зрелостью эксплуатационных процессов: "Надежную защиту можно построить только в том случае, если все процессы ИБ отлажены, и если не пренебрегать правилами безопасности. Ключевое значение имеет сам подход. Настоящая безопасность не в разовых проверках, а в постоянном внутреннем контроле".



(<https://www.comnews.ru/sites/default/files2019/articles/2026-08/03.jpg>)

Александр Юник, директор департамента по импортозамещению дирекции по информационным технологиям АО "Апатит" (Группа "ФосАгро")

Александр Юник, директор департамента по импортозамещению дирекции по информационным технологиям АО "Апатит" (Группа "ФосАгро"), пояснил, что именно поэтому в компании полагаются прежде всего на внутренний контроль, а не на формальные сертификаты, и добавил, что проверяют все тщательно.



(<https://www.comnews.ru/sites/default/files2019/articles/2026-08/04.jpg>)

Ренат Лашин, исполнительный директор Ассоциации разработчиков программных продуктов (АРПП)

Неожиданный исторический экскурс предложил **Ренат Лашин, исполнительный директор Ассоциации разработчиков программных продуктов (АРПП) "Отечественный софт"**. Он напомнил, что в 2015 году вышли первые нормативные требования для ограничения закупок зарубежных решений за государственный счет. С 2016 года заработал реестр отечественного ПО, в который стали включаться программные продукты по определенным правилам. "Несмотря на последующий выход множества госпоручений, сегодня все еще сохраняется возможность использования заказчиками иностранных решений. Это, в свою очередь, создает дисбаланс между многочисленными, усложняющимися из-за внешних угроз требованиями к российскому ПО для включения в реестр и отсутствием должного контроля за отказом от зарубежных решений. Проблему усугубляет также и использование "безответственного" СПО, когда правообладатель "берет open source, меняет в нем иконки и бежит продавать". Все это создает для заказчиков, с одной стороны, сложность в выборе зрелых решений, а с другой — страх зависимости от недобросовестного разработчика. Однако членами экспертного совета Минцифры и специалистами отрасли ведется планомерная работа в этом направлении".

От общих проблем реестров Анна Гридякина перешла к конкретной: главный барьер сегодня это сертификация телеком-оборудования в реестре Минпромторга. Формально процедура должна занимать 150 дней, по факту длится гораздо дольше. Проверка сфокусирована на формальных вещах. "Проверяют каждую букву и запятую, каждую модель резистора на плате, но реальный научно-производственный потенциал все же важнее", — резюмировала она.

Практика перехода: стратегии, дауншифтинг и человеческий фактор

Участники отраслевых диалогов на форуме сошлись во мнении, что переход на отечественные решения, как и любая серьезная смена ИТ-инфраструктуры — это сложный процесс.

"ФосАгро" — один из крупнейших мировых производителей фосфорсодержащих удобрений с непрерывным производственным циклом. В компании составили детальный план перевода на российские компоненты именно критических узлов. "Безопасность и надежность решений для нас важнее скорости. Простой означает огромные убытки", — пояснил Александр Юник. Практический алгоритм такой: формулировка требований, скоринг вендоров, пилотирование в течение года и получение продукта, который, возможно, не идеален, но работоспособен.

Роман Стоянов, архитектор развития ИТ-инфраструктуры, ООО "Сибур-Коннект" (ПАО "Казаньоргсинтез"), поделился кейсом импортозамещения устаревшей АТС Nortel. После ухода западных вендоров компания провела RFI с участием более чем десяти поставщиков. Помимо стандартных требований к телефонии, в чек-лист вошли централизованная аутентификация администраторов, передача событий в SIEM-систему и иные механизмы обеспечения ИБ. Главным вызовом стала миграция нескольких тысяч абонентов, включая аналоговых, без остановки производства. "Мы включили российскую АТС в разрыв потоков между старой станцией Nortel и телефонной сетью общего пользования. Всю маршрутизацию вызовов обеспечивало новое оборудование — для старой станции это было недоступно. Это позволило перевести абонентов бесшовно, без отключений", — рассказал эксперт.

Ренат Лашин отметил, что срочные задачи сокращения импортозависимости в основном решены. Однако, что касается импортозамещения в целом, ощутимо снижается динамика отказа от использования зарубежного ПО из-за отсутствия мер воздействия. В то время как за возможный срыв производства они сохраняются.

Реальный пример из практики привел Глеб Лигачев, рассказав про мягкую замену унифицированных коммуникаций Cisco: "Мы рядом с работающим решением запускаем отечественное, предоставляя параллельно два схожих сервиса. По мере зрелости российского решения начинаем ограничивать и вымывать иностранное, и через какой-то срок остается работать только отечественное. Это и психологически проще пользователям, и дает возможность не ухудшать сервис при выявлении тех или иных проявлений взросления решения". Сопровождение сразу нескольких схожих по функционалу систем требует от персонала уникального набора качеств: "Тебе надо быть не просто знающим, но еще аккуратным и въедливым. Это задача для крепких профессионалов".



(<https://www.comnews.ru/sites/default/files2019/articles/2026-08/05.jpg>)

Никита Козлов, главный эксперт направления развития сетевой инфраструктуры ПАО "АК "АЛРОСА"

Никита Козлов, главный эксперт направления развития сетевой инфраструктуры ПАО "АК "АЛРОСА", поделился, что в их компании также с самого начала не ставили целью бездумно заместить все подряд. Стратегию выстраивали вокруг защиты критичных бизнес-процессов: любое решение проходит через полноценные практические испытания, с проверкой соответствия техническим требованиям, предъявляемым со стороны "ПАО "АК "АЛРОСА". "Чтобы видеть его работу не в теории, а непосредственно на практике. Никак иначе. К тому же мы всегда смотрим, можно ли сделать бесшовный переход с интеграцией с текущими решениями и оборудованием, которые уже используются, так как полностью перелопачивать всю ИТ-архитектуру за раз было бы слишком дорого".

В "ФосАгро", как рассказал Александр Юник, методика отбора формализована: сначала составляется детальный перечень функциональных требований, затем ответы вендоров проходят через балльную систему, и только после этого стартует пилот, который может длиться от трех до одиннадцати месяцев. Он добавил, что операционную систему выбирали именно так: протестировали, проверили наличие полноценной экосистемы, убедились, что вендор способен оперативно дорабатывать продукт.

Дмитрий Бердяев, начальник службы телекоммуникаций Системного оператора Единой энергетической системы ("СО ЕЭС России"), рассказал о многоэтапном подходе в компании к импортозамещению систем диспетчерской связи. По его словам, критичность функций по управлению энергосистемой диктует максимально жесткие требования к отбору оборудования, глубокой проработке каждого из этапов — от анализа рынка до ввода в эксплуатацию. Проверка

на полигоне и пилот в боевом контуре обязательны, а любое решение проходит полный аудит по информационной безопасности: "Среда полигона никогда не симулирует живую инфраструктуру полностью, поэтому пилот обязателен. Решения, которые разворачиваются скриптами с непонятных библиотек и работают под root, сразу уходят в стоп-лист или на доработку. Мы субъект КИИ, и весь спектр жестких требований по инфобезопасности для нас обязателен в полном объеме. Это обязательное условие, при котором система вообще может попасть в эксплуатацию".

С ростом масштаба сетей меняются и внутренние приоритеты разработки. Анна Гридякина привела в пример опыт работы Группы компаний – "ПРОТЕЙ" сейчас проводит глубокую модернизацию софтсвича пятого поколения. "Когда у тебя уже сорок тысяч абонентов, а в перспективе восемьдесят и сто тысяч, то выставление приоритетов является критичным для успеха. Мы сейчас проводим большую модернизацию софтсвича именно под повышение отказоустойчивости", – рассказала она. Также эксперт рассказала, как обратная связь становится драйвером изменений в реальной разработке: для вендора это основа для планирования развития продуктов. В "ПРОТЕЕ" она собирается по множеству каналов, от круглосуточной техподдержки до прямого общения инженеров на объектах, и стекается в единую дорожную карту. "Вся эта масса обратной связи сводится в большой-большой Roadmap, и приоритеты улучшений выстраиваются от ключевых запросов рынка", – добавила Анна Гридякина.



(<https://www.comnews.ru/sites/default/files2019/articles/2026-08/06.jpg>)

Руслан Нигматуллин, руководитель Центра поддержки пользователей ПАО "АК "АЛРОСА"

Однако любое импортозамещение неизбежно упирается в людей, в их готовность менять привычки и в способность компании грамотно сопровождать этот переход. По опыту **Руслана Нигматуллина, руководителя Центра поддержки пользователей ПАО "АК "АЛРОСА"**, переход на отечественный софт часто серьезный стресс для сотрудников, поэтому без продуманной системы не обойтись. В "АЛРОСА" пошли по волновой методике: фокус-группы, короткие инструкции, демо-дни и расширение волнами, всего шесть этапов. "Это в том числе психологическая поддержка. Мы начинаем с айтишников — они у нас как первопроходцы, все тестируют на себе, а затем волнами передаем опыт остальным", — рассказал он.

Завершающая часть диалогов на форуме была посвящена стимулам и рынку. Анна Гридякина сформулировала ключевой запрос со стороны разработчиков: производителям нужен не столько регуляторный кнут, сколько понятный и долгосрочный рынок сбыта. "Если спросить российского производителя или разработчика: "Что вам надо, чем помочь?" — ответ будет простой. Просто рынком. Нам больше ничего не надо". Также государство вкладывает огромные средства в разработку критических продуктов, и можно обеспечить им рынок: "Если бы работали форвардные контракты с гарантированным сбытом, это бы дало совершенно другую уверенность", — сказала она.

Ренат Лашин выразил мнение, что мощнейшим и действенным стимулом развития отечественных технологий, нравится это кому-то или нет, стали именно внешние санкции. Период глобализации завершился и достижение цифрового суверенитета стало государственной задачей.

Практические выводы, которые можно вынести из этих диалогов: заказчики при выборе отечественного решения зачастую ориентируются в первую очередь на способность продукта стабильно работать в реальных условиях с минимумом доработок и на готовность вендора к долгосрочному партнерству.

Рынок подает сигнал: производителям ПО и высокотехнологичного оборудования нужны не разовые победы в тендерах, а предсказуемый спрос, который позволит планировать свое развитие.

Все более явным становится тренд на интегрированные системы: заказчикам нужны совместимые решения, которые можно внедрить без остановки производства и ухудшения рабочих процессов. Способность вендора обеспечить бесшовную миграцию становится таким же критичным фактором, как функциональность и безопасность.
