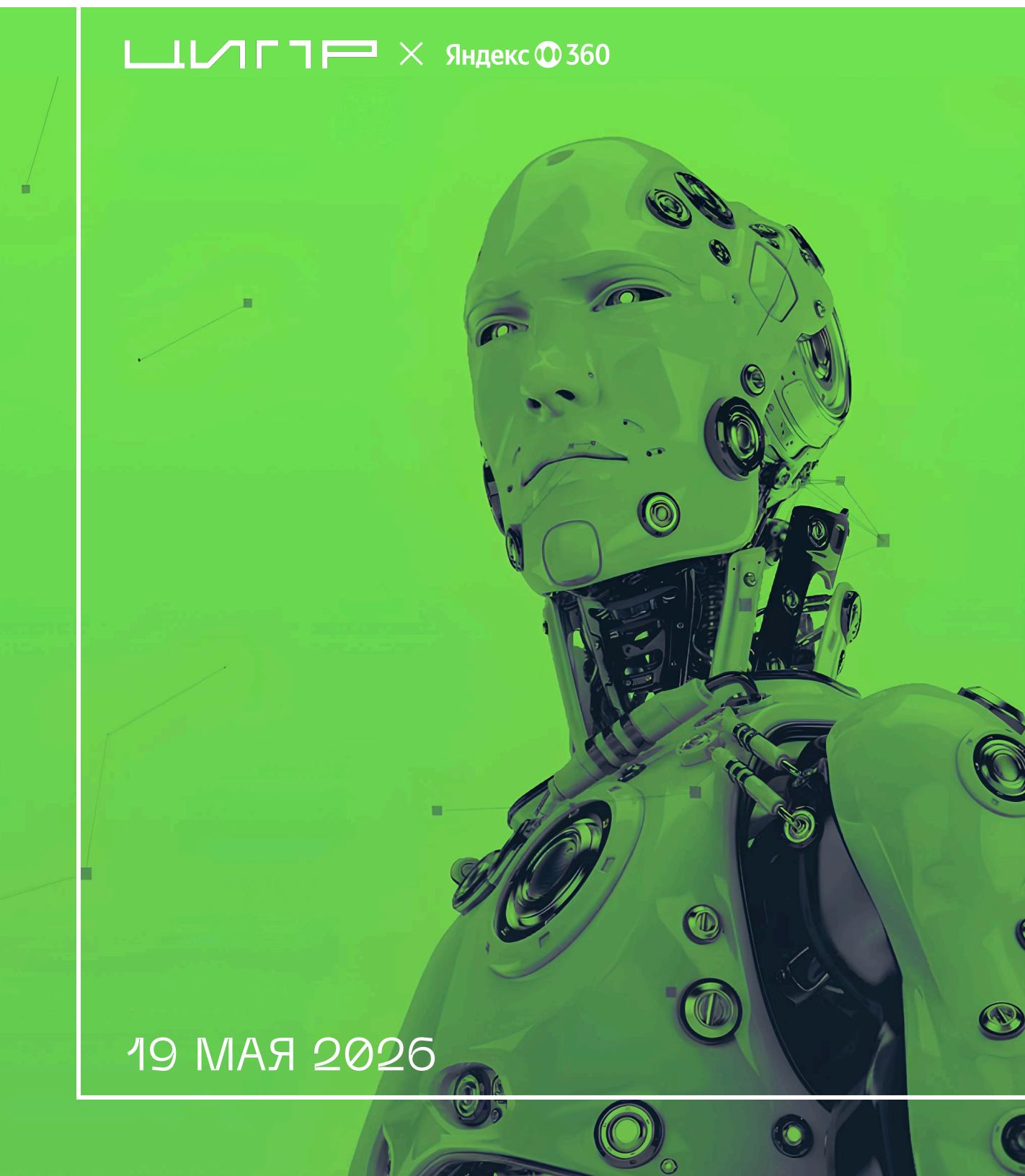


# КАК ФОРМИРУЕТСЯ РЫНОК КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИТ-ПРОДУКТОВ

Конспект встречи создан при помощи  
искусственного интеллекта и Яндекс Телемоста

ЦИГТР × Яндекс 360

19 МАЯ 2026



# МОДЕРАТОР

Титов Виталий, Директор, Яков и Партнёры

# УЧАСТНИКИ

- Андрей Гончаров, директор по развитию бизнеса ГК «Цифра»
- Иван Панченко, генеральный директор Postgres Professional
- Александр Черников, операционный директор Яндекс.Плюс
- Алексей Диц, директор по информационным технологиям Альфа-банка
- Екатерина Бурчина, Вице-президент. Директор по развитию коммерческого ИТ-кластера, ПАО Ростелеком
- Андрей Лавров, генеральный директор ООО «Гринатор»
- Олег Лутьянов, Руководитель управления отраслевых решений, АО "СЕВЕРСТАЛЬ-ИНФОКОМ"
- Фалалеев Роман, Генеральный директор, ООО "Транснефть – Технологии"
- Сергей Рябов, старший управляющий директор, директор по AI-трансформации Сбера
- Степанов Евгений, Генеральный директор, ICL Техно

**Сессия объединила лидеров российского IT-рынка для обсуждения эволюции рынка отечественных решений после 2022 года. Спикеры обсудили сдвиг парадигмы от простого импортозамещения к созданию конкурентных продуктов, интеграции ИИ и необходимости консолидации рынка. Ключевым выводом стало понимание того, что выживут лишь те вендоры, которые предложат не просто замену, а технологическое превосходство и глубокую экспертизу.**

Открывает дискуссию **Андрей Гончаров (ГК «Цифра»):** «Проблема сейчас не в отсутствии решений, а в разрыве технологическом и ограниченности ресурсов». Он отметил, что заказчики требуют не просто копии западного ПО, а продукты с расширенным функционалом и возможностью встройки ИИ-агентов. По его данным, лишь 1% компаний внедрились комплексные ландшафты, тогда как остальные действуют фрагментарно из-за нехватки инвестиций и единого видения.

Микрофон переходит к **Ивану Панченко (Postgres Professional):** «Аналогов нет, и требовать их — странно, миграция всегда требует переделки системы». Он привел данные опроса, где 40% заказчиков в сегменте аналитических СУБД ценят именно российскую разработку и поддержку. Панченко подчеркнул, что настоящий суверенитет дает возможность кастомизации и быстрого

реагирования, чего лишены международные гиганты, чья локальная поддержка ограничена.

Своим опытом делится **Александр Черников (Яндекс.Плюс)**: «Мы видим, что облачный рынок растет не за счет ухода западных игроков, а за счет формирования новых ниш, таких как ИИ и данные». Он отметил важность гибридных сценариев и on-premise решений, которые позволяют обходить блокировки. По его мнению, российским компаниям предстоит не только замещать, но и создавать новые рынки, инвестируя в технологии, которые раньше были недоступны.

Далее выступает **Алексей Диц (Альфа-банк)**: «Импортозамещение ради импортозамещения — это путь к деградации, нам нужно лучшее решение». Он рассказал, что банк перешел к собственному стеку, так как западные продукты утратили гибкость. Диц отметил, что на рынке гиперконкуренция, и выживут те вендоры, которые смогут предложить комплексные решения, глубокую кастомизацию и адекватную цену, иначе банкам придется разрабатывать ядра самостоятельно.

Следом выступает **Екатерина Бурчина (Ростелеком)**: «Мы не верим в коробочные внедрения, любая интеграция требует доработки и экспертизы». Она отметила, что рынок теряет сильных интеграторов, которые могли бы предлагать комплексные решения под ключ. В ответ на это Ростелеком создал внутренний консалтинг, чтобы помогать клиентам формировать спрос и понимать реальные бизнес-процессы, так как готовых «волшебных» продуктов на полке не существует.

Микрофон переходит к **Андрею Лаврову (Гренатор)**: «Мы показываем зарубежным партнерам наш опыт, чтобы доказать надежность и независимость от политики». Он рассказал о создании собственной системы электронного документооборота для 170 тысяч пользователей, которая заменила западные аналоги без потери удобства. Лавров подчеркнул, что главный аргумент для экспорта — это гарантия того, что вендор не отключит сервис из-за геополитических решений, в отличие от западных компаний.

Далее слово берет **Олег Лутьянов (Транснефтетехнологии)**: «Мы научились „воспитывать“ вендоров, требуя от них реального участия в развитии продукта». Он описал процесс, когда функциональные дефициты из сервис-деска напрямую попадают в дорожную карту разработчика. По его словам, рынок отфильтрует тех, кто вкладывался в продукт, от тех, кто занимался только маркетингом, и выживут только конкурентоспособные игроки.

Своим видением делится **Сергей Рябов (Сбер)**: «Отсутствие ИИ-возможностей становится смертным приговором для продукта». Он рассказал о переходе Сбера на e-разработку, что значительно ускоряет создание технологических продуктов. Рябов отметил, что конкурентное преимущество России — это понимание локальной культуры, языка и специфики данных, что позволяет создавать эффективные ИИ-решения, недоступные глобальным игрокам.

Завершает дискуссию **Евгений Степанов (ICL Техно)**: «В железе ситуация сложнее, чем в ПО, так как мы зависим от импортных чипов». Он признал, что российский рынок серверов упал на 15–20%, что тормозит инвестиции в локализацию. Степанов призвал коммерческих заказчиков участвовать в тендерах, чтобы стимулировать конкуренцию и доказывать, что российское оборудование может быть качественным и надежным, а не просто соответствовать формальным требованиям реестра.