

Коммодитизация AI-студий. Обрыв 2027 года.

Почему средний слой рынка умирает,
и карта того, что уцелеет.

Май 2026.

МАКРО-ТРИГГЕР

Себестоимость падает быстрее цены.
Это финансовое определение squeeze. С \$20 до \$0.07 за миллион токенов (уровень GPT-3.5).
Это не маркетинговый пузырь, а S-кривая, из которой нет реверса.

280x

Падение стоимости inference за 23 месяца



Цикл идентичен. Разница только в скорости сжатия.

Эпоха	Период маржи	Триггер коммодитизации	Что уцелело (Премиум)
Web-Dev	1995-2005	Wix, WordPress, Squarespace	E-commerce платформы, Custom enterprise
SEO	2005-2015	Google Updates + Content tools	Vertical SEO (Legal, Medical)
AI Services	2023-2027	LLM commoditization + Платформы	[Пустое поле / Предмет этой презентации]

**Предыдущие волны занимали 5–10 лет.
AI-волна сжата до 24–36 месяцев.**

Сверху давит платформизация. Снизу обнуляется код.

Платформенный Bundling
(Bitrix24, RetailCRM, Yandex)

Горизонтальная AI-интеграция / Setup под ключ

Обнуление
кодифицируемой работы
(API, Agent Builders)

“ИИ обесценивает кодифицируемые задачи, в то время как платформы исполнения движутся вверх по цепочке создания стоимости, встраивая легкий консалтинг в свои продукты.”

— Danilo Kreimer,
Boutique Consulting Club

Базовый harness теперь товар. Нижняя планка уже уехала.

Yandex AI Studio

Сборка LLM-агентов + SpeechKit (без кода). Покрывает: квалификация лидов, контроль сделок, SLA-мониторинг.
SLA-мониторинг.

Цена: 12 000 – 30 000 ₺ / мес

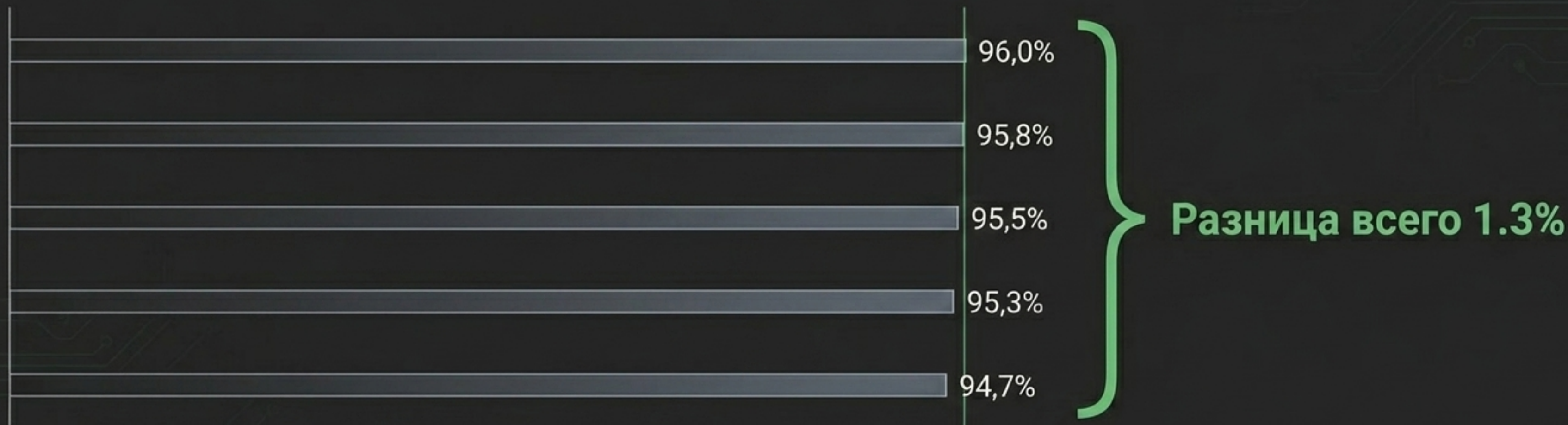
Bitrix24 Market / RetailCRM

Готовые AI-приложения как надстройка к подписке. Агенты встроены в тариф.

Цена: 5 000 – 15 000 ₺ / мес

В 2026 у клиента уже открыта вкладка маркетплейса. Продать базовую интеграцию по студийному чеку (150-350К ₺) больше невозможно без объяснения разницы.

Scrabability Convergence: выбор модели больше не является стратегией.



Экспертиза «мы знаем, какую модель взять под задачу» обнуляется. Выбор модели стал просто выбором тарифа. Защита бизнеса смещается от знания моделей к знанию доменного контекста.

Рынок не сжимается. Он раскалывается надвое.

Vertical-верх. Рост сложности governance и compliance. Выживает за счет accountability.

2024 Market: Универсальная AI-интеграция к CRM

Мертвая зона 2027
(Средний слой студий)

Commodity-низ. Сжимается к стоимости managed-платформ (30-80К ₽).
Маржа уходит в платформы.

Что не схлопывается под прессом коммодитизации?

1. Контекст и Данные (Context Capitalism)

Исторические решения,
regulatory context,
паттерны клиентов.
Не покупается через API.
Живой актив клиента.

2. Архитектура Workflow (Repeatability)

Governance gates,
эскалации, верификация
outputs до влияния на
бизнес.
Agent Builder не решит эту
задачу без погружения в
операционку.

3. Trust & Accountability (The Human Element)

Кто отвечает за ошибки AI.
Кто согласует с
регулятором.
Культурный change
менеджмент.

Перепишите определение того, что продаётся.

SETUP

2024 (Мертвое)

Техническая интеграция API.
«Подключим LLM к CRM под
ключ».

● **2027 (Выживающее)**

Архитектурный аудит и
Workflow-design. Сбор траекторий,
governance-gates, дизайн слоя
представления.

RETAINER

2024 (Мертвое)

Поддержка агента. Uptime,
время ответа на тикеты.

● **2027 (Выживающее)**

AI Operations с outcome-метриками.
База + % от результата.

Узкая вертикаль — это единственный ров.

Горизонтально (Смерть)

- Делаем AI для всех.
- Масштабирование через SDK и код.
- Конкуренция с Yandex и Bitrix24.

Ограничение: Код легко копируется и коммодитизируется.

Вертикально (Жизнь)



- Решаем операционные боли узкого рынка.
- Масштабирование через человеческий контакт с operating environment.

Защита: Domain context. Между «AI-агент» и «потерянная заявка» лежит пропасть, которую закрывает человек, а не модель.

Вы берете деньги за результат, а не за инфраструктуру.

~~—Метрика: Время ответа на тикеты—~~

~~—Метрика: Процент uptime агента—~~

~~—Модель: Time & Materials—~~

Метрика: **Время до первого контакта с лидом**

Метрика: **Доля реактивированных отказников**

Модель: **Base + % от exposed business outcome**

То, что попадает в финансовую отчётность клиента, а не в дашборд интегратора.
Это обязательный элемент защиты от сравнения с managed-платформами.

Индикаторы скорости сжатия.

01

Outcome-кейсы платформ

Появление измеримых бизнес-кейсов внутри маркетплейсов Bitrix24 / RetailCRM (сдвинет нижнюю планку retainer ещё ниже).

02

Outcome-pricing в РФ

Рост контрактов формата «процент от бизнес-результата». Первый публичный крупный кейс задаст фрейм для всего рынка.

03

Vertical-шаблоны

Выпуск готовых отраслевых шаблонов (стройка, мед, ритейл) от Яндекса. Сожмет окно для horizontal-агентств на 6-9 месяцев.

04

Стагнация зарплат middle

Замедление роста ставок middle-инженеров по интеграции LLM относительно общего IT-индекса (сигнал урезания бюджетов на стороне клиента).

Узкий рынок, который большинство сейчас называет ограничением, через 24 месяца окажется единственным местом, где осталась маржа.

Студия, которая перестаёт продавать «AI-интеграцию под ключ» и начинает продавать измеримые outcome в одной вертикали, попадает в верхний полюс до того, как он закроется.

Temadev. Строим AI-native организации.

Каждый проект в портфеле — это живая агентная команда: квалификация, диспетчеризация, продажи, аналитика.

ai.temadev.org