

ИИ в стройке: 3 точки окупаемости за 90 дней (и 3 зоны, где её не будет)

Иллюзия «Среднего ROI по отрасли»

THE HYPE

МАРКЕТИНГОВЫЕ ЧУДЕСА (ENTERPRISE)



- «Самолёт»: **+40%** производительности
- ГК ПИК: **+20%** контроля
- Pragmascore: Экономия **1 млн руб/нед**

THE REALITY

БАЗОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ (SMB)

В российской стройке нет «общего ROI на AI». Окупаемость зависит исключительно от того, заменяет ли система конкретную операцию или пытается трансформировать функциональное направление.

Всего 3% компаний используют ИИ.

Низкая стартовая планка и монополия учётных систем

< 1%

ВЫРУЧКИ НА IT

В среднем до 100 млн руб. в год. Цифровизация работает на половину мощности поверх старых процессов.

6 млрд ₺

ОБЪЕМ РЫНКА ПО (2024)

Прогноз роста до 8 млрд ₺ к 2028 за счет нацпроектов.

> 80%

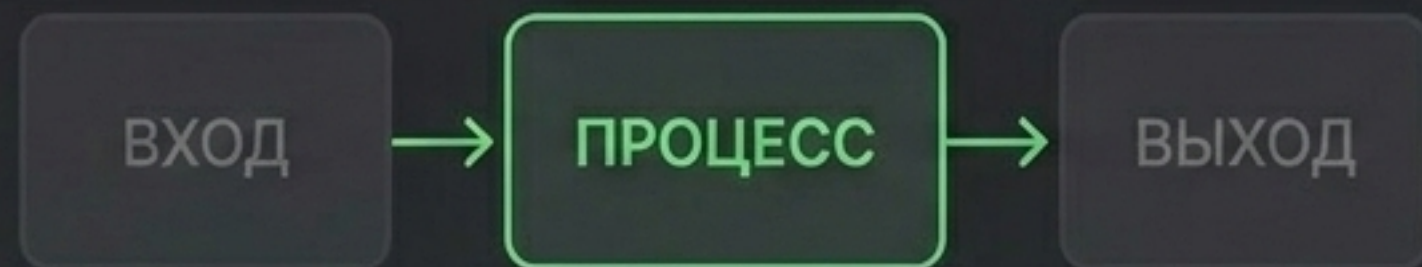
ДОЛЯ 1С В ERP

Большая часть учётной поверхности уже занята «семьей» 1С. Любая замена — это длинная миграция, а не быстрая разработка.

Базовое правило: ИИ заменяет операцию, а не отдел

ОПЕРАЦИЯ

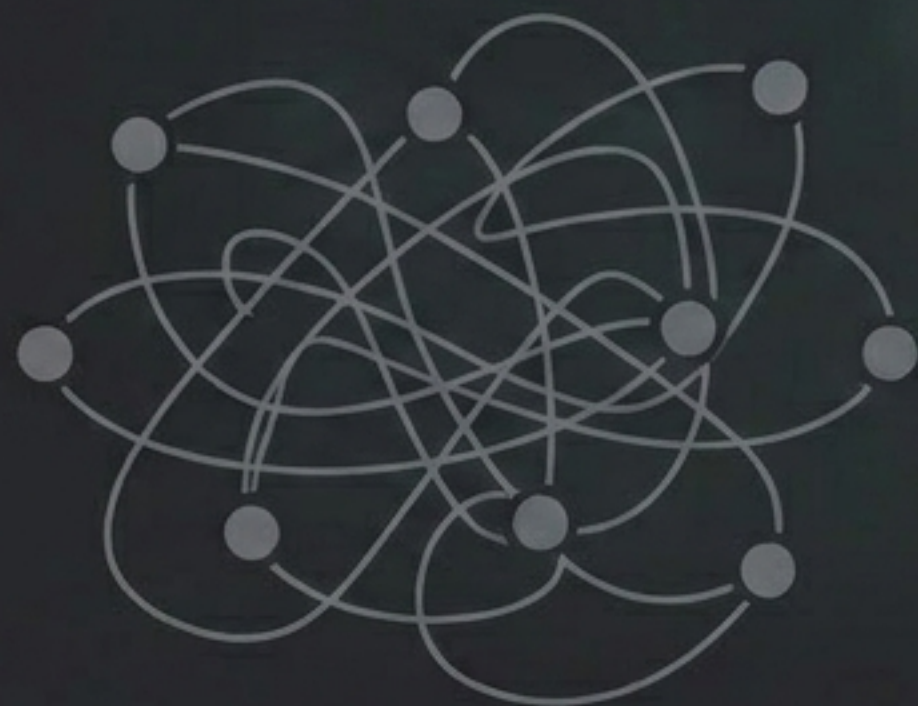
ROI < 90 ДНЕЙ



Один измеримый вход. Один измеримый выход. Понятная цена ошибки в рублях, которую владелец считает в голове.

ОТДЕЛ

ГОРИЗОНТ: ГОДЫ



Набор связанных, но разнородных задач. Множество исключений, состояний и субъективных решений.

Топология внедрения: ИИ работает на «шве»



Автоматизация заменяет не функцию ERP, а паузу — те минуты или дни, когда задача стоит в очереди из-за нехватки человеческого ресурса.

Ландшафт окупаемости ИИ-операций

ОПЕРАЦИЯ	ВХОД → ВЫХОД	ЦЕНА ОШИБКИ	ГОРИЗОНТ / ТИП
Ответ на лиды	Авито/WA → CRM	Потерянный контракт	< 90 дней (ОРЕХ)
Тендеры	Лот ЕИС → Ранжирование	Пропущенный лот	< 90 дней (ОРЕХ)
Активирование	КС-2/КС-3 → 1С	Штраф за просрочку	< 90 дней (ОРЕХ)
ВМ-аналитика	Модели → Прогнозы	Неприменимо (комплекс)	2-3 года (САРЕХ)
Видеоаналитика	Камеры → Инциденты	Зависит от инфры	12-24 мес (САРЕХ)
Замена 1С	Данные → ERP	Остановка бизнеса	Риск невозврата

Точка 1: Квалификация лидов в мессенджерах

Рынок ремонтов теряет клиентов из-за ответа в часах/сутках.

ИИ отвечает за 30 секунд, удерживая лид до реакции менеджера.

Рост конверсии «заявка → замер» с 7% до 19%.

ВХОД:

Входящее сообщение в WhatsApp / Avito

ОПЕРАЦИЯ:

Мгновенный ответ + квалифицирующие вопросы (до 30 сек)

ВЫХОД:

Заполненная карточка клиента в CRM

МЕТРИКА ОКУПАЕМОСТИ: Время до первого ответа (TTFR)

ДРАЙВЕР РОСТА:

Алгоритмы Авито пессимизируют долгий ответ. Скорость – фактор ранжирования.

Точка 2: Тендерный мониторинг и скоринг

Человек физически не может прочесть сотни ТЗ за месяц. Автоматизация закрывает только верхнюю воронку, увеличивая охват в разы при стабильной конверсии в победу.



ОГРАНИЧЕНИЕ:

Подача заявки требует КЭП и не автоматизируется. ИИ работает исключительно как фильтр верхнего уровня.

Точка 3: Документооборот по актам КС-2 / КС-3

Десятикратное ускорение цикла «акт — оплата». ИИ читает акт, сверяет позиции со сметой и пишет результат прямо в базу. Прямое влияние

на оборотный капитал капитал при десятках объектов в месяц.



ВХОД: PDF/Скан актов КС-2/КС-3 с объекта

ОПЕРАЦИЯ: LLM-извлечение данных и сверка

ВЫХОД: Заполненная учетная запись в 1С

ЦЕНА ОШИБКИ: Неустойка за задержку оплаты

Ловушки SAPEX: Зоны без квартальной отдачи

BI-M-АНАЛИТИКА

Требует единого источника данных и дата-офиса (уровня ГК «Самолёт»). Для компании на 100 человек это перестройка бизнес-процессов на 2-3 года, а не покупка софта.

ВИДЕОАНАЛИТИКА

Экономика завязана на инфраструктуру (камеры, серверы), а не на алгоритмы. Работает как имидж для SMB, реальная окупаемость (12-24 мес) только при наличии исторических данных о потерях.

ПОЛНАЯ ЗАМЕНА ERP

Миграция десятилетней истории и переобучение бухгалтерии. Стоимость делится не на технологию, а на бизнес-риск.

Ошибка «ИИ-агент вместо 1С»

Универсальная
ИИ-система

УЧЕТНЫЙ КОНТУР
(СЕМЬЯ 1С)

БАНКИ

НАЛОГОВАЯ

ПРОВЕРЯЮЩИЕ
ОРГАНЫ

Попытка заместить учётный контур — это риск остановки бизнеса. Окно для вытеснения открывается раз в 5–10 лет. В 2026 году оно закрыто. Любой проект «ИИ вместо 1С» в горизонте 90 дней — это подмена цели.

Алгоритм СТО: Оценка любого ИИ-внедрения

[ВХОД: ПРЕДЛОЖЕНИЕ ВЕНДОРА]

Есть ли у операции 1 владелец
и 1 метрика в рублях?

НЕТ

[СТОП: Формализуйте
процесс]

ДА

Использует ли решение
существующий источник
данных (1С/ЕИС)?

НЕТ

[СТОП: Это вторая ERP.
Данные провалятся]

ДА

Вендор показывает
конкретную операцию,
окупаемую за 90 дней?

НЕТ

[СТОП: Риск бесконечной
трансформации]

ДА

[ЗЕЛЕНЫЙ СВЕТ: Пилот на 60 дней]

Сигналы 2026 года: Индикаторы сдвига рынка

Коробочный 1С

Крупный 1С-партнёр интегрирует LLM-распознавание актов КС в коробку.

Следствие: Ускорение документов становится нормой, а не конкурентным преимуществом.

Кейс вне ТОП-30

Публичный кейс среднего застройщика с конкретными цифрами окупаемости одной ИИ-операция ИИ-операции.

Следствие: Рынок перестаёт жить референсами ПИКа и начинает считать экономику по себе.

Маркетплейсы

Авито и горизонтальные площадки встраивают квалификацию в базовый платный тариф.

Следствие: Закрытие первого слоя окупаемости для сторонних интеграторов.

Главный критерий жизнеспособности

УСПЕШНЫЙ ИИ-ПИЛОТ
= 1 ОПЕРАЦИЯ + 1 МЕТРИКА + ИЗВЕСТНАЯ ЦЕШИБКИ
+ ИЗВЕСТНАЯ ЦЕНА ОШИБКИ

Если выбранную автоматизацию нельзя описать на одной странице,
вы автоматизируете не операцию, а отдел.

Срок окупаемости автоматически перетекает в годы.

Запуск ИИ начинается с «пауз», а не с систем.