

[RESEARCH BRIEF]

Разрыв генеративного AI: Почему 95% пилотов терпят крах

Структурный аудит корпоративных внедрений
и анализ выживших 5%.

[SOURCE] MIT NANDA, The GenAI Divide 2025.

[DATE] Август 2025.

95%

корпоративных AI-пилотов не приносят измеримого возврата инвестиций (ROI) в течение полугода.

[INPUT] \$30-40 млрд влило в генеративный AI.

5%

проектов выживают. У них есть общий структурный признак, и он лежит не в технологии.

Провал не в моделях и не в деньгах. Ошибка кроется в том, куда именно компания интегрирует искусственный интеллект. Это системный сбой архитектуры внедрения.

Стандартные диагнозы не подтверждаются данными.

[DEBUNKED]

Модели пока слабые

Те же самые модели от тех же поставщиков одновременно дают и провальные, и сверхуспешные внедрения. Разрыв проходит не по качеству LLM.

[DEBUNKED]

Слишком мало вложили

Рынок потратил \$30–40 млрд. Деньги были, отдачи не было. Проблема не в объеме финансирования, а в точке его приложения.

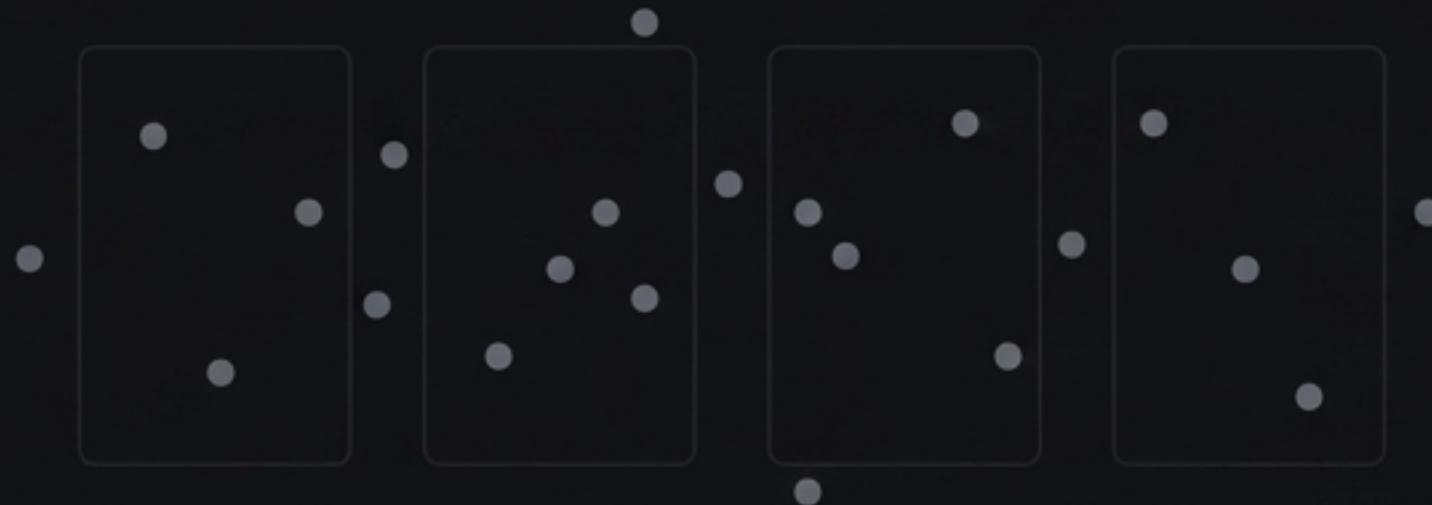
[DEBUNKED]

Рынок незрелый, нужно подождать

К середине 2025 года 42% компаний свернули свои AI-инициативы (рост отказов в 2.5 раза за год по данным S&P). Это не ожидание зрелости — это откат неработающих систем.

[STATUS: FAILED]

Горизонтальное размазывание



Дадим всем сотрудникам универсального чат-ассистента. Польза рассеяна по тысяче рабочих мест, дублирует бесплатные инструменты и не собирается в метрику для CFO.

[STATUS: SURVIVED]

Вертикальная привязка



AI вшит в один конкретный доходный процесс — узкую операцию с измеримым входом, выходом и понятной ценой ошибки в рублях.

Инженерная реальность: Купить вертикальное решение или построить своё?



Строить внутри

В 2 раза ниже вероятность успеха (MIT NANDA).

Воспринимается как технологический проект. Команда тратит время на выбор модели, инфраструктуру и интеграции. Начинает копить точность пригонки к бизнес-процессу с нуля.

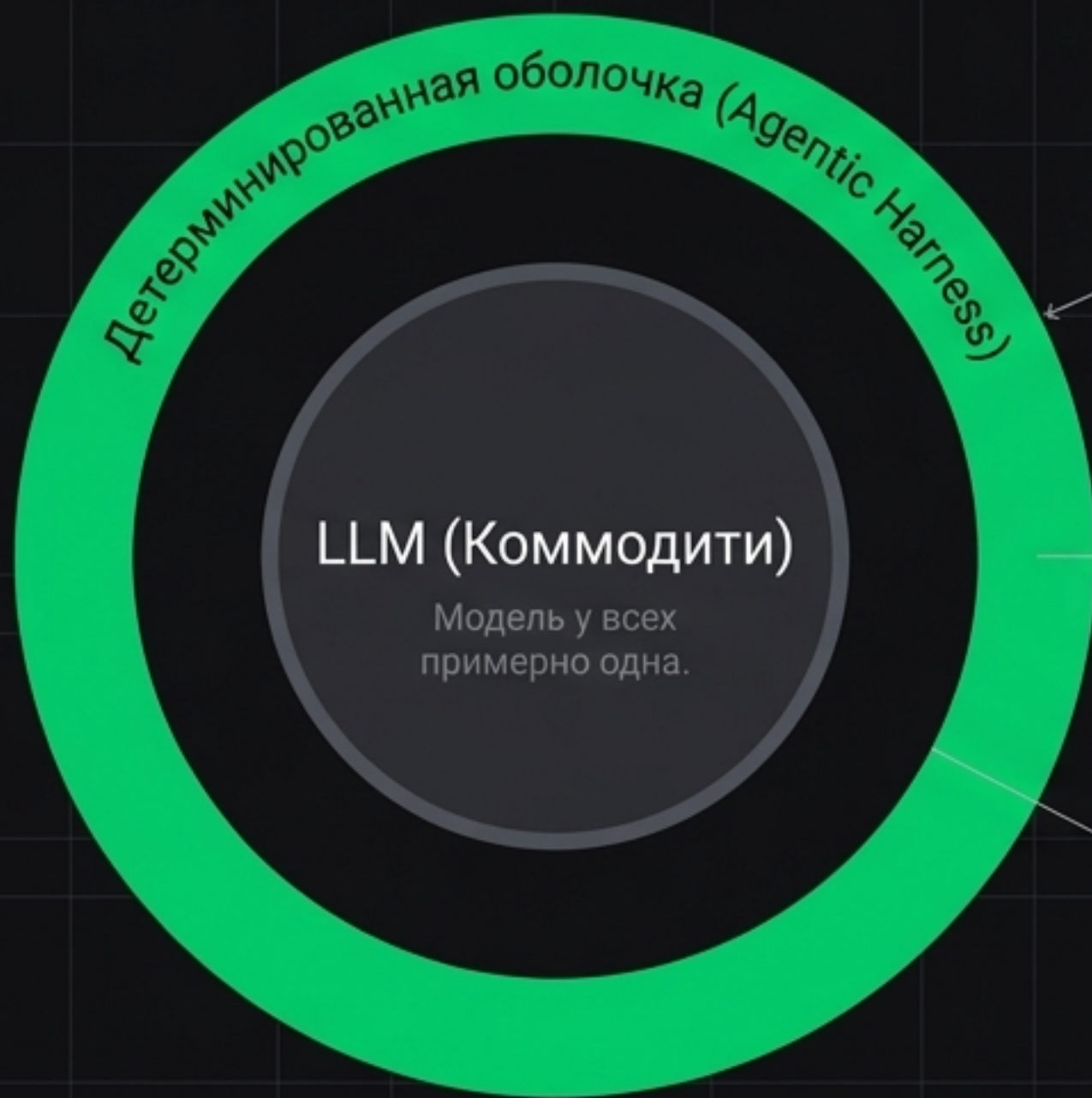


[OPTIMAL PATH]

Купить готовое

Воспринимается как покупка бизнес-решения. Внешний поставщик приходит не с голой моделью, а с готовой обвязкой, собранной на базе сотен похожих процессов в отрасли. Покупается накопленная точность.

[DATA POINT]



[SCHEMA VIEW]

[VALIDATION]

[ASSET 01]

Размеченные сценарии.

[VALIDATION]

[ASSET 02]

Типовые исключения и границы эскалации.

[VALIDATION]

[ASSET 03]

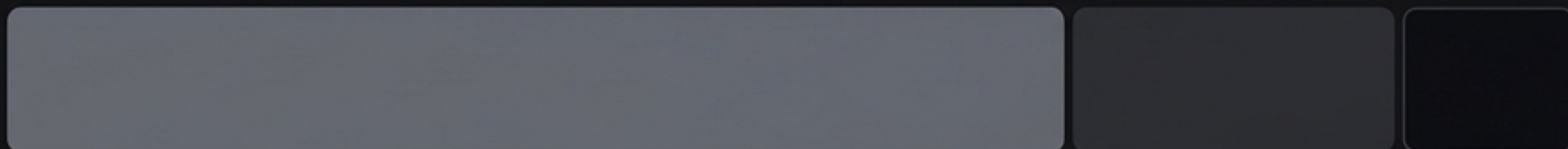
Кодифицированные регламенты отрасли.

[DATA POINT]

Anthropic и AWS (Bedrock AgentCore) подтверждают: ценность продакшн-агентов лежит в управляемой среде с жесткими ограничениями шагов, а не в умной модели в свободном полете.

[CHART VIEW]

[ERROR] Структура бюджета 95%



70%
Выбор модели
и лицензии

20%
Инфраструктура

10%
Люди и
процессы

[DATA VISUALIZATION]

[CHART VIEW]

[VALIDATED] Структура бюджета 5%



10%
Модель

20%
Инфраструктура

70%
Люди, процессы и управление
изменениями

[DATA VISUALIZATION]

[KICKER]

[CASE STUDY: KLARNA]

Компания заменила 700 сотрудников поддержки AI-ассистентом, но через 1.5 года начала нанимать их обратно для сложных случаев. Технология работала, но 70% работы (перерисовка границ эскалации и адаптация процесса) не были сделаны.

[ROLE: OWNER]

Собственник / CEO

Есть ли конкретная операция с известным ежемесячным убытком в рублях?

Если операция не названа без таблицы — пилот запускать рано. Отдачу считать будет не от чего.

[ROLE: OPS]

COO / CDO

Соответствует ли смета правилу 10/20/70? Учится ли система от фидбека?

Если 70% сметы — это лицензии, план перевернут. Система без петли обратной связи упрется в потолок за месяц.

[ROLE: TECH]

Tech Lead

Строим ли мы уникальную оболочку или просто оборачиваем API поверх старого процесса?

Тратьте инженерное время на формализацию сущностей и разметку исключений (обязку), а не на бесконечное сравнение LLM.

Горизонт 2026: Индикаторы разворота рынка

[SIGNAL 01]

Падение уровня откатов

Если показатель S&P (42% свернутых проектов) пойдет вниз, рынок усвоил урок вертикальной привязки.

[SIGNAL 02]

Смена языка вендоров

Переход от продажи характеристик модели к продаже накопленной точности под конкретную операцию.

[SIGNAL 03]

Бюджетный сдвиг

Появление в корпоративных планах защищенной строки на перестройку процессов, сопоставимой с расходами на IT (возврат к 10/20/70).

[TL;DR] EXECUTIVE SUMMARY

Провал 95% AI-пилотов — структурная проблема архитектуры внедрения, а не слабость моделей или нехватка бюджета.

Выживают системы с вертикальной привязкой к конкретному доходному процессу, а не размазанные горизонтально универсальные ассистенты.

Покупка готового вертикального решения надежнее внутренней разработки, так как покупается не LLM, а накопленная точность обвязки (Agentic Harness).

Жизнеспособный бюджет требует инверсии: 70% ресурсов должно уходить на людей, регламенты и перестройку процессов, и лишь 10% — на саму модель.