

# Strategy Partners

Решения, которые работают

[t.me/StrategyPartners](https://t.me/StrategyPartners)

Больше аналитики,  
отраслевых исследований  
и новостей



Аналитический обзор

## Корпоративный ИИ в России: от экспериментов к агентам

март 2026 г.

[strategy.ru](https://strategy.ru)

## Ключевые выводы

# x5

рост рынка генеративного ИИ в России за год: с 13 до 58 млрд руб.  
Прогноз к 2030 году – 778 млрд руб.

# 97% vs 10–15%

97% компаний внедряют ИИ, но менее 15% достигли **промышленной эксплуатации**

# x8

рост доли **корпоративных приложений** с ИИ-агентами за год: с менее чем 5 до 40% к концу 2026 года (Gartner)

# 79%

промышленных компаний **запрещают публичные GenAI-сервисы**, создавая мощный спрос на Enterprise-платформы





# Глобальный контекст: мир вступает в эру ИИ-агентов

Февраль 2026 года стал переломным для мировой повестки в области искусственного интеллекта. Три события за одну неделю обозначили новый вектор — переход от ИИ-ассистентов к автономным ИИ-агентам, способным самостоятельно планировать, принимать решения и выполнять сложные задачи.

## Три сигнала перемен

**Делийская декларация** (India AI Impact Summit, 16–21 февраля 2026 года). 88 стран и более 100 CEO глобальных ИИ-компаний обсудили стратегию развития искусственного интеллекта. Суверенный ИИ стал одним из ключевых приоритетов: по данным Accenture, **61%** организаций в мире ищут суверенные ИИ-технологии из-за геополитических рисков. При этом около **70%** ведущих моделей создаются в США, что формирует концентрацию зависимости. Россия — одна из немногих стран, располагающих собственными языковыми моделями корпоративного уровня.

**Стандартизация ИИ-агентов** (NIST, 17 февраля 2026 года). США запустили первую в мире национальную инициативу по стандартизации ИИ-агентов. Фокус — безопасность, идентификация и интероперабельность

агентных систем. Этому предшествовал выпуск OWASP Top 10 для агентных приложений (декабрь 2025 года) — первого отраслевого стандарта рисков. Сигнал однозначен: ИИ-агенты переходят из лабораторий в корпоративную инфраструктуру и индустрия начинает формировать правила игры.

**Взрывной рост рынка агентов.** Глобальный рынок агентного ИИ достиг **7,6–7,8 млрд долл.** в 2025 году и, согласно прогнозам, превысит **10,9 млрд долл.** в 2026 году при среднегодовом темпе роста **40–46%**. По оценке Gartner, в **40%** корпоративных приложений будут включены специализированные ИИ-агенты к концу 2026 года — против менее **5%** годом ранее. McKinsey фиксирует: **88%** компаний уже используют ИИ регулярно, **62%** экспериментируют с агентами, а **23%** перешли к масштабированию.

## Три волны корпоративного ИИ



Глобальные лидеры входят в третью волну. Gartner прогнозирует: **15%** ежедневных бизнес-решений в корпорациях будут приниматься автономно уже к 2028 году. При этом **70%** ИИ-приложений будут использовать мультиагентные системы — архитектуры, где несколько специализированных агентов координируются для решения сложных задач.

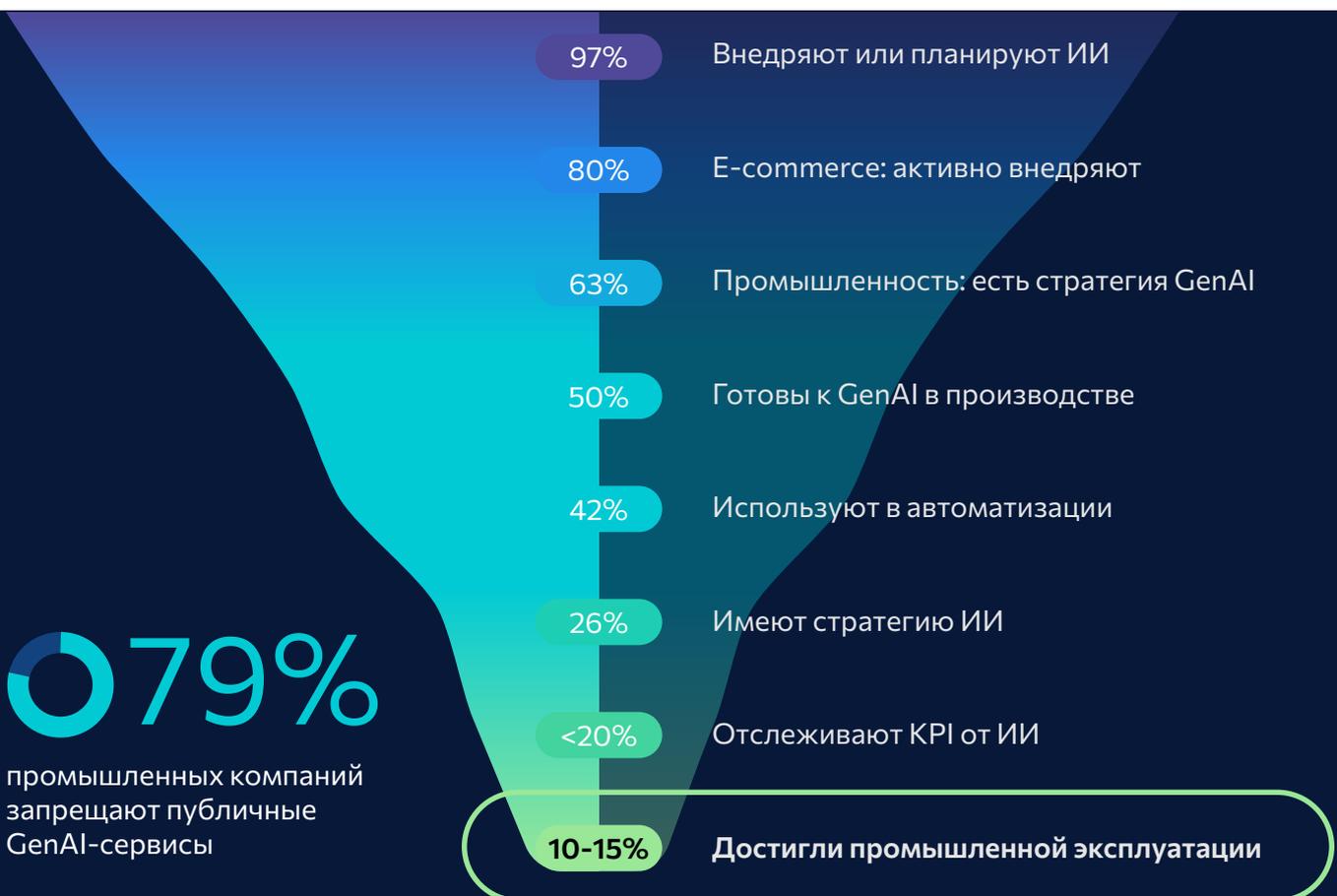
Однако переход к агентам несет и риски. Gartner предупреждает: более **40%** проектов в области агентного ИИ будут свернуты к концу 2027 года из-за незрелого управления и эскалации затрат. Forrester добавляет: три из четырех компаний потерпят неудачу при попытке построить агентные архитектуры самостоятельно. Технология готова — организации нет.

# Российский рынок: парадокс корпоративного ИИ

97% российских компаний внедряют ИИ. Менее 15% получают результат.  
40% проектов будут свернуты к 2027 году.

Это не противоречие, это диагноз. Российский рынок генеративного ИИ вырос в **5 раз** за год, достигнув **58 млрд руб.** в 2025 году. Прогноз к 2030 году — **778 млрд руб.** Но масштаб экспериментов пока радикально опережает масштаб результатов.

## Воронка внедрения



Разрыв в **5–10 раз** между «планируем» и «измеряем эффект» — ключевая характеристика российского рынка. Компании покупают технологию, но не выстраивают стратегию.

## Два мира российского GenAI

Россия парадоксальным образом находится в выгодной позиции. Жесткие требования к безопасности, казавшиеся ограничением, становятся конкурентным преимуществом в мире, где **61%** организаций ищут суверенные ИИ-технологии.

Промышленность	E-commerce
Подход	
Соблюдение требований	Обеспечение качества
Инфраструктура	
On-premise <sup>1</sup>	Open source <sup>2</sup>
Скорость решений	
Длинные циклы	Быстрые решения
Разработка	
Вендорные решения	In-house <sup>3</sup>
Уровень зрелости	
Отстает на 0,4–0,5 уровня	На уровне глобальных лидеров

При этом **79%** крупных промышленных компаний запрещают сотрудникам использование публичных GenAI-сервисов из соображений безопасности данных. Это создает мощный спрос на защищенные корпоративные платформы, работающие в контуре компании. Запрет публичных сервисов при высоком спросе — не барьер, а драйвер для enterprise-решений.

<sup>1</sup>On-premise — собственная инфраструктура.

<sup>2</sup>Open source — открытый код.

<sup>3</sup>In-house — внутренняя разработка силами собственной ИТ-команды.



# Enterprise-платформы: путь от пилотов к масштабу

Для перехода от второй волны к третьей — от копилотов к агентам — компаниям нужны не просто технологии. Нужна система.

## Почему агенты — это не «умный чат-бот»

Принципиальное различие: чат-боты реагируют — отвечают на вопросы по скриптам. Копилоты ассистируют — предлагают варианты, но решение принимает человек. Агенты действуют — автономно планируют, принимают решения и выполняют многошаговые задачи. Они интегрируются с корпоративными системами, используют инструменты и координируются между собой.

Мультиагентные системы — архитектуры, где несколько специализированных агентов работают вместе, — уже определяют более половины рынка агентного ИИ. Gartner прогнозирует, что **70%** ИИ-приложений будут использовать мультиагентные системы к 2028 году.

## Три компонента масштабирования



### 1 Стратегия GenAI

- > Не фрагментарные пилоты, а системный подход. При этом 80% российского бизнеса оценивает эффекты от ИИ узко — только через призму сокращения ФОТ, упуская рост выпуска продукции, повышение производительности и оптимизацию ресурсов.
- > Правило 10/20/70 (BCG): 10% инвестиций — технологию, 20% — в данные, 70% — в людей и процессы.
- > Нужно перестроить бизнес-процессы, прежде чем насыщать их технологией.

### 2 Управление

- > Контроль доступа, аудит решений агентов, политики безопасности, HITL (human-in-the-loop) для высокорисковых решений.
- > Только 21% организаций имеют зрелую модель управления для ИИ-агентов (Deloitte).
- > Компании, которые не выстроятся до масштабирования, рискуют войти в число 40% свернутых проектов.

### 3 Enterprise-платформа

- > Работа в корпоративном контуре, развертывание on-premise в гибридном режиме, суверенность данных, соответствие 152-ФЗ.
- > Для 79% промышленных компаний, запретивших публичные GenAI, это не опция, а необходимость.

## Российский контекст: формирование экосистемы

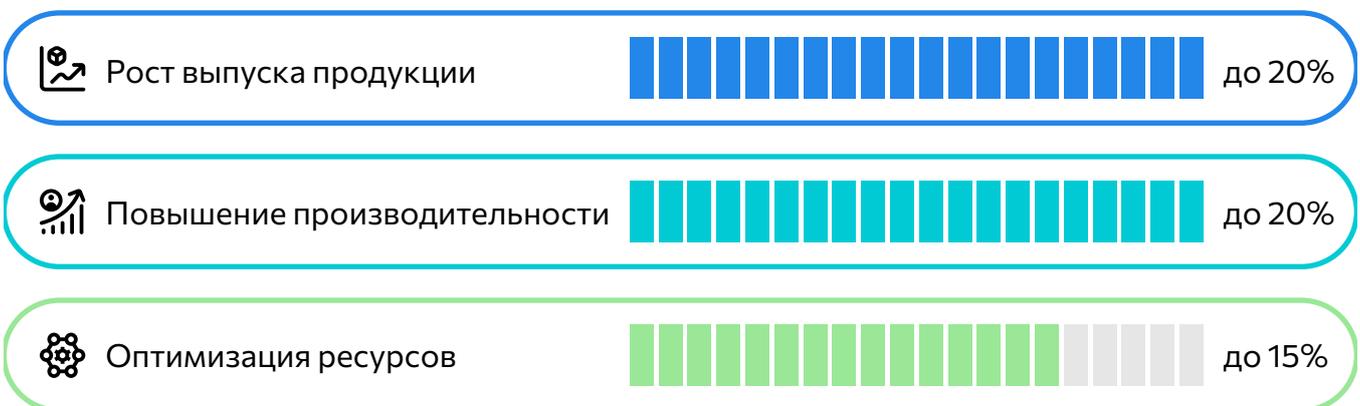
Россия формирует собственную экосистему Enterprise-платформ для создания ИИ-агентов:

- › в июне 2025 года Сбер опубликовал первое в России практическое руководство по созданию ИИ-агентов для бизнеса;
- › развиваются open-source-библиотеки для построения агентных систем (GigaChain SDK – аналог LangChain);
- › в ноябре 2025 года на AI Journey анонсирован маркетплейс ИИ-агентов – каталог готовых агентных решений для бизнеса;
- › в русскоязычных бенчмарках (MERA) отечественные модели конкурентоспособны с зарубежными аналогами.

Национальная стратегия развития ИИ предусматривает вклад технологий искусственного интеллекта в ВВП на уровне **11,2 трлн руб.** до 2030 года. Для достижения этой цели критически важен переход от локальных экспериментов к масштабному корпоративному внедрению.

## Экономический эффект

Компании, перешедшие к системному внедрению GenAI, фиксируют измеримые результаты (см. ниже).



Крупнейшие российские компании оценивают плановый эффект от GenAI в десятки миллиардов рублей. Глобально банки, внедрившие агентский ИИ, получают на **3–15%** более высокую выручку на клиентского менеджера и снижают стоимость обслуживания на **20–40%** (McKinsey).

При этом менее **20%** российских компаний отслеживают KPI от внедрения ИИ – а значит, реальный эффект может быть существенно выше фиксируемого.



# Готова ли ваша компания к ИИ-агентам?

## Экспресс-оценка

Есть ли у вас формализованная стратегия GenAI?

Определены ли KPI для оценки эффектов от ИИ?

Есть ли модель управления (контроль доступа, аудит, политики)?

Выбрана ли платформа, работающая в корпоративном контуре?

Есть ли центр компетенций или выделенная команда?

## Ваш результат:

**4–5 «да»**

Вы готовы к масштабированию ИИ-агентов

**2–3 «да»**

Вам нужна стратегия, прежде чем масштабировать

**0–1 «да»**

Начните с оценки зрелости

## ИСТОЧНИКИ

- › Указ Президента РФ: Национальная стратегия развития ИИ до 2030 года;
- › Strategy Partners: «Как технологии GenAI меняют индустрию» (strategy.ru, 22.01.2026);
- › Onside / Just AI: «Рынок генеративного ИИ в России» (generation-ai.ru, дек. 2025);
- › UserGate: «Внедрение ИИ в российских компаниях» (янв. 2026);
- › MTC Web Services: «Стратегии ИИ в российском бизнесе» (дек. 2025);
- › Yakov & Partners: «GenAI в российских компаниях» (дек. 2025);
- › Gartner: «40% of Enterprise Apps Will Feature Task-Specific AI Agents by 2026» (авг. 2025);
- › Gartner: «Over 40% of Agentic AI Projects Will Be Canceled by End of 2027» (июн. 2025);
- › McKinsey: «One Year of Agentic AI: Six Lessons from the People Doing the Work» (2025);
- › McKinsey: «The State of AI in 2025» (2025);
- › Deloitte: «The State of AI in the Enterprise» (2026);
- › Forrester: «Predictions 2026: AI Agents» (2025);
- › Accenture: Technology Vision 2025 (ноя. 2025);
- › IDC FutureScape: «AI Agent Orchestration» (окт. 2025);
- › Delhi Declaration, India AI Impact Summit (фев. 2026);
- › NIST: AI Agent Standards Initiative (фев. 2026);
- › OWASP: Top 10 for Agentic Applications (дек. 2025).

## Strategy Partners – ведущая российская консалтинговая компания.

Мы помогаем командам разных отраслей быстро адаптироваться к изменениям и находить эффективные решения для достижения целей.

Мы поддерживаем клиентов на любом этапе развития: анализируем рынки, создаем и внедряем стратегии, оптимизируем процессы и системы управления, готовим инвестиционные проекты к привлечению финансирования, сопровождаем сделки M&A и выход на IPO, внедряем цифровые решения и оказываем инжиниринговые услуги.

Являясь дочерней компанией Сбера, Strategy Partners открывает клиентам возможности одного из крупнейших банков России. Аналитическое направление – Research Hub Strategy Partners – позволяет отслеживать тренды и действовать на опережение.

Компания на протяжении последних 4 лет входит в топ-5 в сегменте стратегического консалтинга (согласно рейтингу RAEX).

### От экспериментов к системному внедрению

Strategy Partners помогает корпорациям перейти от экспериментов к системному внедрению GenAI.

Практика «Цифровая трансформация» специализируется на:

- › **разработке ИИ-стратегий** – от оценки зрелости до дорожной карты масштабирования;
- › **оценке GenAI-готовности** – диагностика по пяти измерениям (технология, данные, процессы, governance, культура);
- › **сопровождении GenAI-трансформации** – от выбора платформы до запуска мультиагентных систем.

Закажите оценку GenAI-готовности вашей компании.

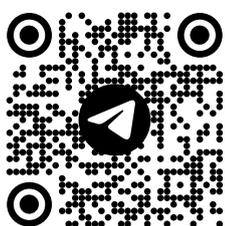
### Ключевые контакты



**Сергей Кудряшов**  
Партнер

+7 (903) 961-21-78  
[kudryashov@strategy.ru](mailto:kudryashov@strategy.ru)

## Корпоративный ИИ в России: от экспериментов к агентам



[t.me/StrategyPartners](https://t.me/StrategyPartners)

Больше аналитики, отраслевых исследований и новостей Strategy Partners – в нашем канале в Telegram. Подписывайтесь >>

Контакты:  
Россия, 121099, Москва,  
ул. Композиторская, 17  
+7 (495) 730-77-47  
[inbox@strategy.ru](mailto:inbox@strategy.ru)

[strategy.ru](https://strategy.ru)