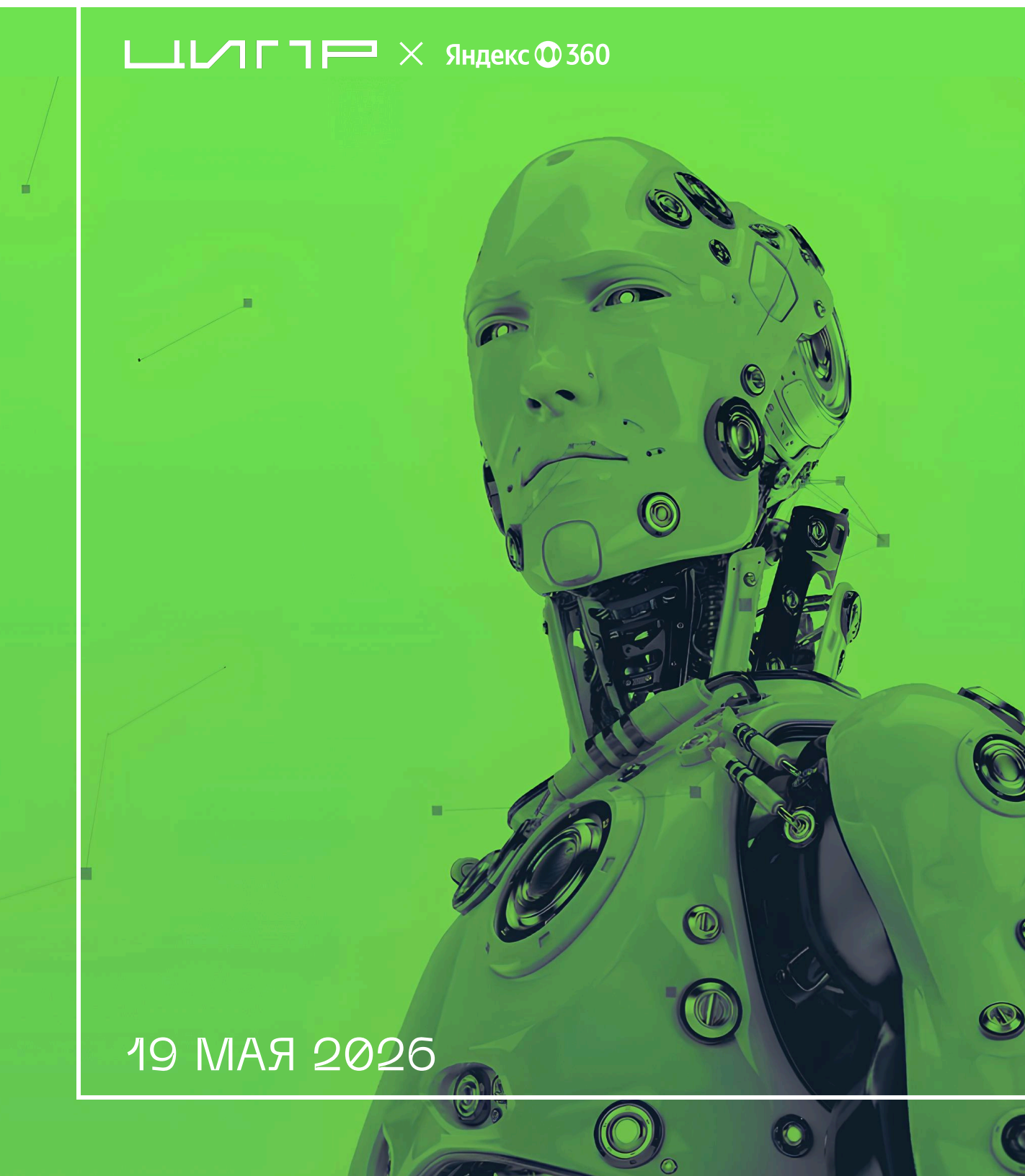


РОБОТЫ ПО ПОДПИСКЕ. НОВАЯ ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОЙ РОБОТИЗАЦИИ

Конспект встречи создан при помощи
искусственного интеллекта и Яндекс Телемоста

ЦИГРФ × Яндекс 360

19 МАЯ 2026



МОДЕРАТОР

Иван Беров, Вице–президент, ПАО "Ростелеком"

УЧАСТНИКИ

- Алексей Парабучев, Генеральный директор, ФОНД МИК
- Иван Карамышев, Руководитель офиса цифровизации, АО "ТМХ"
- Антон Щепелин, Генеральный директор, Райз Автоматизация
- Иван Соловов, Управляющий директор, Роснано
- Владимир Волков, Вице–Президент, ПАО Ростелеком
- Александр Лысковский, Исполнительный Директор, DAO Tech (ГК Ростелеком)
- Вадим Чернов, Руководитель направления робототехники, VVP Group

Сессия «Робот по подписке: новая экономика, промышленная роботизация» собрала ключевых игроков рынка, чтобы обсудить переход от разовых закупок к сервисным моделям. Участники пришли к выводу, что подписка становится экономически обоснованной только при поддержке государства и интеграции в более широкие процессы автоматизации. Ключевыми барьерами названы высокая стоимость внедрения, дефицит кадров и необходимость развития инфраструктуры для обслуживания роботов.

Алексей Парабучев (ФОНД МИК) открывает дискуссию, подчеркивая, что роботизация в Москве – это не тренд, а насущная необходимость для решения проблем городского хозяйства. «Робот требует своей инфраструктуры: его нужно где-то заряжать, хранить и обслуживать, поэтому просто закупить парк недостаточно». Он приводит пример эксперимента в пяти парках, где роботы успешно убирали территории круглый год, но экономика проекта пока требует дотаций. Спикер предлагает использовать контракты жизненного цикла сроком на 5–7 лет, чтобы инвестор мог окупить капитальные затраты, а город получал гарантированный спрос.

Иван Карамышев (АО "ТМХ") делится опытом крупного промышленного заказчика, для которого роботизация осложнена мелкосерийным производством и устаревшей документацией. «Мы не можем просто так внедрить робота, так как конструкторская документация разработана под ручную сварку, и ее перевыпуск убивает экономику большинства проектов». Он отмечает, что сервисная модель по подписке наиболее интересна на этапе испытаний и отладки новых технологий, когда нужно минимизировать риски. Спикер предлагает внедрять KPI для роботов, привязывая сервисный платеж к качеству выполнения задач, например, качеству сварного шва.

Антон Щепелин (Райз Автоматизация) описывает боль интеграторов, которые страдают от кассовых разрывов из-за необходимости предоплаты за оборудование. «Классическая схема оплаты 70/30 создает 40-процентный кассовый разрыв, делая бизнес по внедрению железа нерентабельным при текущей стоимости денег». Он объясняет, что интеграторы вынуждены либо брать авансы, которые уходят на закупку железа, либо работать в долг, жертвуя качеством отладки. Спикер считает, что модель подписки могла бы решить эту проблему, если бы финансирование проектов шло через льготные инструменты, позволяя интеграторам сосредоточиться на качестве решения.

Иван Соловов (Роснано) рассказывает о практике реализации проектов по подписке на примере складских роботов RNAV. «У нас уже есть успешные кейсы, например, на „Восток-сервисе“, где мы сдаем в аренду более 50 роботов вместе с системой управления роом». Однако он признает, что при высокой стоимости заемных средств экономика подписки сходится только в проектах с высокой трудоемкостью и значительным экономическим эффектом. Соловов призывает государство к созданию льготного кредитования или лизинга для таких проектов, чтобы сделать модель доступной для широкого круга промышленных заказчиков.

Владимир Волков (Ростелеком) смещает фокус с отдельных роботов на комплексную цифровизацию всего производственного цикла. «Робот – это вишенка на торте, и ставить его в конец цепочки без предварительной автоматизации процессов часто экономически нецелесообразно». Он приводит пример, где внедрение одного робота привело к заказу еще трех через четыре месяца, так как заказчик увидел реальную экономию и качество. Волков подчеркивает роль Ростелекома как доверенного интегратора, который берет на себя риски и помогает заказчикам пройти путь от пилотов к масштабному внедрению.

Александр Лысковский (DAO Tech) представляет инновационный подход к снижению стоимости предпроектной проработки с помощью искусственного интеллекта. «Средний интегратор тратит 65% ресурсов на техпресейл, который часто не окупается, так как выигрывает лишь 10–12% проектов». Компания внедряет платформу «Блиц-ТКП», которая за минуты генерирует коммерческое предложение, техническое решение и расчет господдержки, обучаясь на опыте российских интеграторов. Лысковский уверен, что прозрачный и быстрый рынок предложений станет фундаментом для массового перехода на модель подписки, где клиент покупает результат, а не железо.

Вадим Чернов (VVP Group) демонстрирует возможности гуманоидного робота Agibot X2 Ultra, который уже сегодня может выполнять сложные задачи с мелкой моторикой. «Этого робота можно запрограммировать под конкретную задачу, например, перенос деталей, и сдавать в аренду по подписке, что уже работает на практике». Он отмечает, что роботы становятся интерактивными и безопасными, а их стоимость будет формироваться от сложности задач и количества единиц. Чернов видит будущее за тем, что роботы превратятся в обычные гаджеты, доступные для использования в промышленности и быту через сервисные модели.