

AI-услуги: где открыты ниши и какую из них строить

Куда внедряется ИИ, где растут незанятые ниши и какую выбрать — карта рынка, отсев гипотез и рекомендация build / kill. Рынок: Россия + Казахстан.

Подготовлено для: [Заказчик]
Автор: Екатерина Бачинина
Рынок: Россия + Казахстан
Период: 2026
Статус: Конфиденциально

Демонстрационный образец отчёта · Екатерина Бачинина · bachinina.ru

Управляющее резюме

Рекомендация

- Из 30+ рассмотренных направлений к запуску рекомендована одна ниша — **ИИ-классификатор кода ТН ВЭД ЕАЭС** (вердикт: **условный GO**).
- Шесть крупных альтернатив отклонены с обоснованием (раздел 5) — это снимает с вас риск войти в красивую, но незащищённую нишу.

Что именно строить — и почему это защищено

- **Не «магически верный код», а честная конструкция.** продукт уверенно и дёшево закрывает лёгкие ~70% классификаций, а на спорных позициях не угадывает, а честно поднимает флаг и передаёт эксперту с готовым обоснованием. Низкая точность на самых трудных группах — это заложенная конструкция, а не провал.
- **Ров — корпус, калибровка и эскалация, а не точность модели.** правота строится на проприетарном корпусе (решения ФТС/ЕЭК, судебная практика, ОПИ), на точной калибровке уверенности (где коду можно доверять, где нет) и на workflow эскалации. Сам движок-классификатор копируется; корпус и калибровка — дорого и долго.
- **Двойной рынок — общее ядро, но не «один в один».** номенклатура ТН ВЭД ЕАЭС едина, поэтому ядро переносится; но корпус и правоприменение под Казахстан (свой КГД, keden.kz, свой КоАП, своя судебная практика) надо строить отдельно — это отдельная услуга, а не бесплатный бонус.
- **Категория почти не занята.** настоящий ИИ-движок есть лишь у одного игрока (НИКТА) — и тот без массового self-serve; инкубенты с дистрибуцией (Альта-Софт, ТКС, Контур) работают на справочниках, а не на ИИ.

Что делать дальше

- вся рекомендация опирается на ДВЕ оценки из одиночных источников — точность ИИ-классификации и долю выигранных бизнесом споров. Пока они не подтверждены собственным замером, вердикт остаётся условным (подробнее — раздел 6).
- за 90 дней проверить эти два числа по плану валидации (раздел 8); вход — через канал batch-классификации SKU для селлеров маркетплейсов, где инкубенты слабы.
- финмодель (раздел 7) — это масштаб ПРИ успешной валидации, а не параллельная уверенность.

Отчёт — экспресс-формат; рыночные оценки помечены, источники и достоверность — приложение В.

1. Задача и рамки

- **Вопрос.** найти, куда внедряется ИИ и где открыты незанятые, но растущие ниши; выбрать ту, которую целесообразно строить небольшой командой. Рынок — Россия + Казахстан, один продукт на оба.
- **Что в скоупе.** карта зрелости ИИ по процессам экономики; локализация на РФ; отсеив гипотез; досье по рекомендованной нише; план проверки.
- **Что вне скоупа.** детальный технический проект, юридический и патентный аудит, многомесячный due diligence, финальная инвестиционная модель.

2. Методология

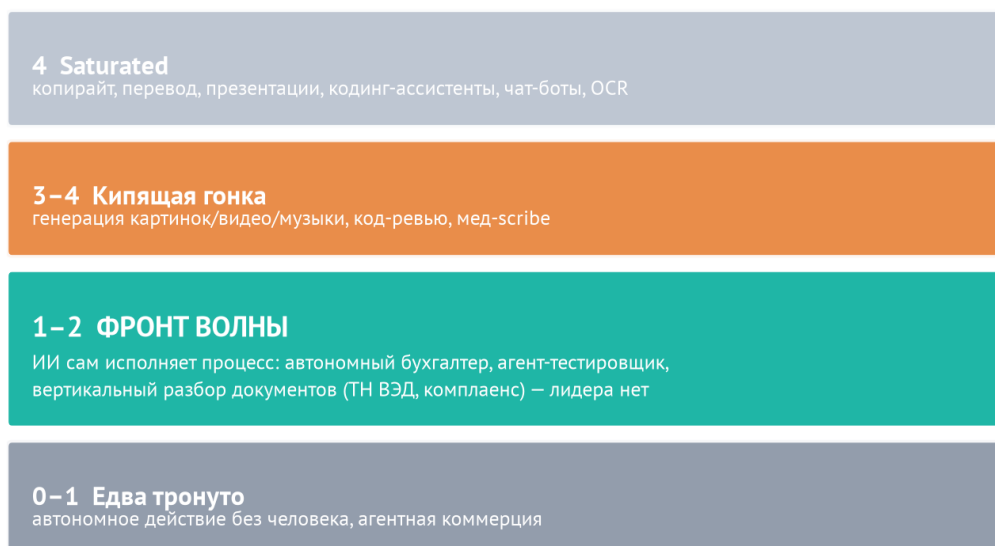
Рынок прогонялся через четыре последовательных фильтра:

- **Карта зрелости.** каждый процесс экономики получает стадию проникновения ИИ от 0 (не тронута) до 4 (saturated).
- **Локализация.** что из мирового фронта дошло до РФ, что блокирует или разгоняет местная специфика.
- **Ранжирование по защищаемости (рву).** не по размеру рынка, а по тому, что небольшая команда построит так, чтобы это не повторил гигант и не скопировал дешево конкурент.
- **Гейт go / kill.** скептическая разведка конкурентов по каждому финалисту — поиск причин отклонить.

3. Карта зрелости ИИ и где открыты пустоты

Экономика разложена на 6 кластеров процессов (контент, разработка/ИТ, клиентский фронт, бэк-офис, аналитика/обучение, вертикальные операции).

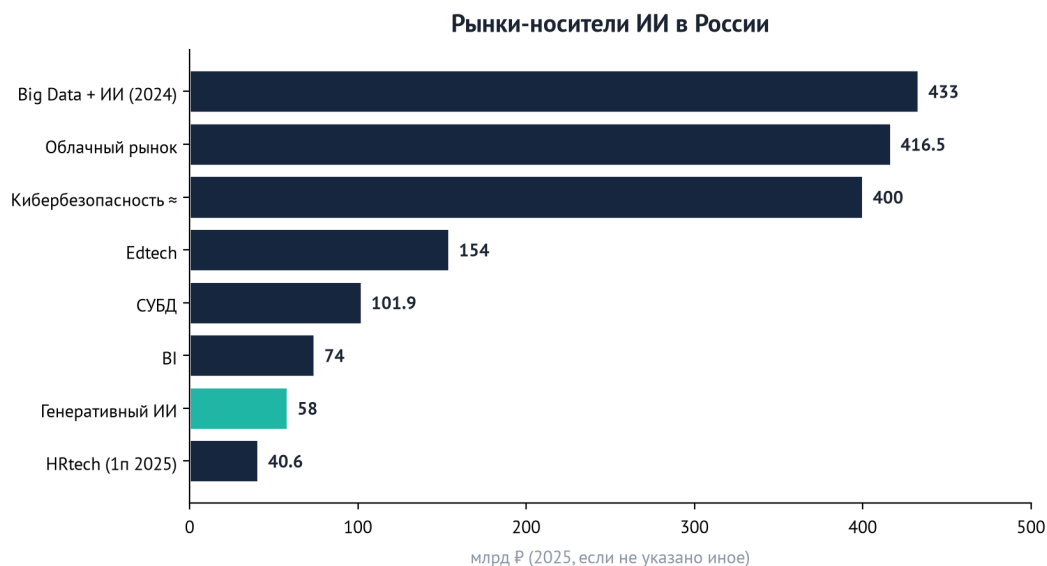
Карта зрелости ИИ: где волна уже прошла, а где формируется



Слой «ИИ подсказывает» зрелый; формируется этаж выше — «ИИ сам исполняет процесс».

Ключевой сдвиг. Деньги уходят с «ИИ-подсказчиков» на «ИИ-исполнителей» — автономные агенты, замыкающие процесс целиком. Тормоз фронта — не качество моделей, а доверие и ответственность за автономное действие. Рекомендованная ниша (раздел 6) сидит ровно на этом фронте — вертикальный разбор документов под одну регулируемую задачу (ТН ВЭД).

Российская специфика. Гиганты (Яндекс, Сбер, МТС) и инкубенты заняли нижний слой, но автономный слой свободен — каждый запирает ассистента в своей экосистеме. Уход иностранных лидеров создаёт вынужденный спрос. Вывод: ров чаще в данных и в «слепой половине» процесса, а не в самой модели.



Рынки-носители ИИ в РФ, млрд Р (источники в прил. В).

4. Воронка отбора



Из 30+ пересечений процессов отобрано 15 зон активного фронта (полный перечень — приложение А), из них 7 финалистов прошли гейт go / kill.

5. Рассмотренные и отклонённые альтернативы

Шесть направлений с крупным рынком отклонены. Во всех случаях корневая причина одна — отсутствие защищаемости для небольшой команды (гигант закрывает нишу бесплатной функцией, либо барьер входа низкий, либо рынок структурно отвергает формат).

Вердикты go / kill: 6 из 7 «больших» идей убиты

NL-to-SQL «коробка»	KILL
AEO/GEO под Алису	KILL
SMM-конвейер	KILL
Агентский закуп + DD	KILL
Кросс-вендорный админ-агент	услов. KILL
Голос + акт под трейды	условно
ИИ-классификатор ТН ВЭД ЕАЭС	условный GO

Направление	Вердикт	Почему отклонено
NL-to-SQL «коробка»	KILL	Ценность мигрирует внутрь BI-платформ; верхний слой занят (Яндекс, Сбер, все BI). X5 протестировал готовую коробку и построил своё.
AEO/GEO под Алису	KILL	Окно закрылось: 10+ SaaS-трекеров, SEO-гиганты зашли, цены падают, барьер входа низкий.
SMM-конвейер	KILL	Лидер-планировщик владеет дистрибуцией (аккаунты+постинг); интеграция коммодитизирована.
Агентская закупка + проверка поставщика	KILL	Риск-данные — лицензируемый коммодити; провайдеры запрещают перепродажу; площадки уже встроили проверку.
Кросс-вендорный админ-агент	услов. KILL	Дыра структурная: клиенты на одном стеке, нет официальных API, барьер ИБ.
Голос + акт под трейды	условно	Компоненты коммодити, полевую половину держат FSM-вендоры, низкий чек × распылённость микробизнеса.

6. Рекомендованная ниша: ИИ-классификатор кода ТН ВЭД ЕАЭС

Вертикальный ИИ-движок, который по описанию товара определяет 10-значный код ТН ВЭД с объяснимым обоснованием — для подачи декларации и спора с таможенной.

В чём ров — и почему он держится

- **Продукт устроен честно.** ИИ закрывает лёгкие ~70% классификаций уверенно и дёшево; на спорных позициях он не угадывает, а поднимает флаг и отдаёт эксперту с готовым обоснованием. Поэтому низкая точность на спорных позициях (по пилотным данным ≈48% на «грязных» описаниях — мусорных наименованиях товаров у селлеров) — это заложенная конструкция продукта, а не его провал.
- **Ров — корпус и калибровка уверенности.** правота строится на проприетарном корпусе (решения ФТС/ЕЭК, судебная практика с аргументацией «почему код X, а не Y», правила ОПИ) и на калибровке: система знает, где коду можно доверять автоматически, а где обязателен человек. Это дорого собрать и вечно дорого поддерживать — ТН ВЭД меняется, разовая копия устаревает.
- **Почему это не догонит НИКТА быстро.** единственный настоящий ИИ-игрок силён в самом движке, но движок копируется за квартал. Наш клин — связка «корпус спорных кейсов + калибровка + канал селлеров маркетплейсов», которой у него нет; защиту дают накопленный корпус и доверие в канале, а не модель.

Ключевая неопределённость: что проверяем в первую очередь

- Несущая величина одна — точность на лёгком сегменте и качество калибровки (где коду можно доверять автоматически). Именно от неё зависит, работает ли конструкция «автоприём + эскалация». Сейчас она опирается на самоотчёт пилота ($\approx 48\%$ на «грязных» описаниях, заметно выше на простых) — это надо подтвердить собственным замером.
- Доля выигранных бизнесом споров ($\approx 49,6\%$, одно исследование) — лишь иллюстрация того, что классификация объективно спорна; критичного на ней ничего не держится.
- Поэтому вердикт — условный: план валидации (раздел 8) проверяет именно точность и калибровку за 90 дней.

Объём рынка

Объём ниши ТН ВЭД (РФ): TAM / SAM / SOM

TAM

ПО + услуги декларирования · десятки млрд ₽

SAM

классификация для целевых сегментов · 2,5–6 млрд ₽/год

SOM

реалистичный захват за 2–3 года · ARR 30–160 млн ₽

Оценки с показанной логикой расчёта (ниже). Опора: 3,79 млн деклараций/год (ФТС, 2024).

- **Логика SAM.** $\sim 110\text{--}250$ тыс. целевых аккаунтов $\times$ средний чек $1,5\text{--}3$ тыс. ₽/мес $\times 12$ мес $\approx 2,5\text{--}6$ млрд ₽/год.
- **Логика SOM.** захват $1\text{--}3\%$ SAM $\approx 1,5\text{--}4,5$ тыс. платящих $\rightarrow$ ARR 30–160 млн ₽ к 3-му году.
- **Логика TAM.** $3,79$ млн деклараций $\times$ ценность классификации $300\text{--}1\,000$ ₽ $\approx 1\text{--}4$ млрд ₽ (узкий слой «определение кода»); весь кошелёк ПО и услуг декларирования — десятки млрд ₽.

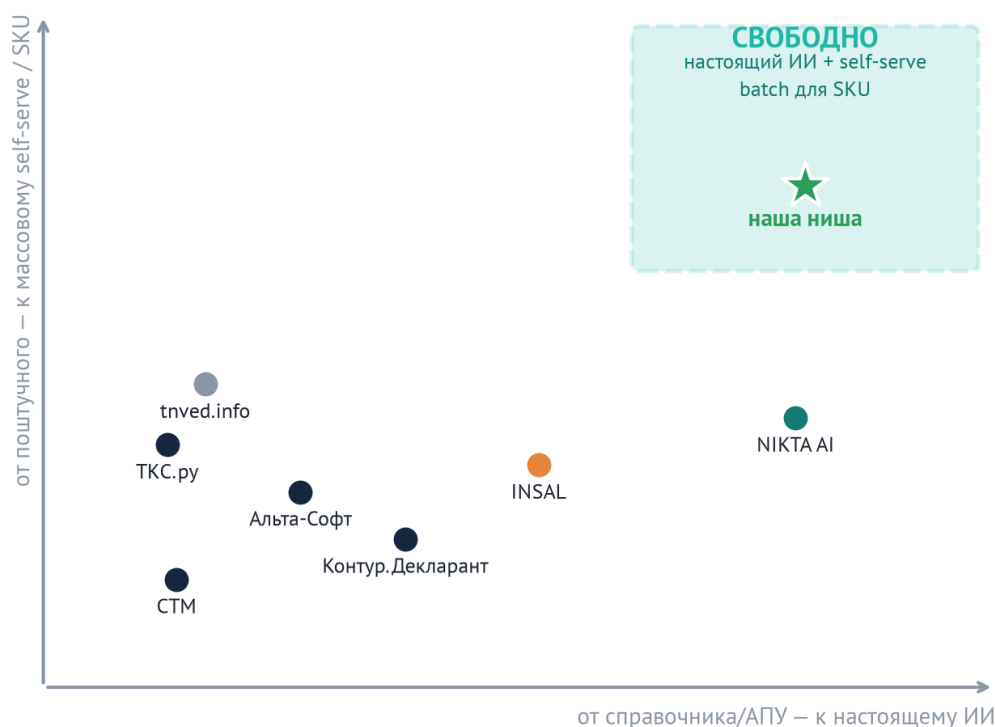
Конкуренты

Водораздел рынка — кто на ИИ, а кто на справочнике/АПУ (статистика по историческим декларациям).

Игрок	Что делает	Цена / модель	ИИ?
Альта-Софт	ПО, справочник >1,5 млн наим., онлайн-подбор, API	подбор платно, прайс по запросу	Нет — АПУ
ТКС.ру	Портал ВЭД + справочник, API	база бесплатно; «ТН ВЭД+» $\sim 2\,100$ ₽/мес	Нет
Контур.Декларант	Облачное декларирование, отправка в ФТС	подписка; +место $\sim 2\,250$ ₽/мес	Нет
tnved.info	Бесплатный справочник, поиск кода	бесплатно; подбор «от $1\,000$ ₽/код»	Нет
INSAL	AI-бот кода + PDF-обоснование, оформление	3 кода free; подбор+оформл. $30\,000$ ₽	Маркетинг. ИИ
НИКТА AI	Конвейер классификации тысяч SKU	по запросу; SaaS-лицензии	Да — реальный
ВЭД Экспертиза	Ручная экспертиза + классрешения ФТС	по запросу	Нет (R&D)

Свободная позиция: инкубенты с данными и дистрибуцией (Альта, ТКС, Контур) — НЕ на ИИ; настоящий ИИ только у NIKTA (B2B-интеграция без self-serve и публичных цен). Прозрачного per-SKU / подписочного тарифа на ИИ-классификацию не публикует никто.

Карта конкурентов: где пусто

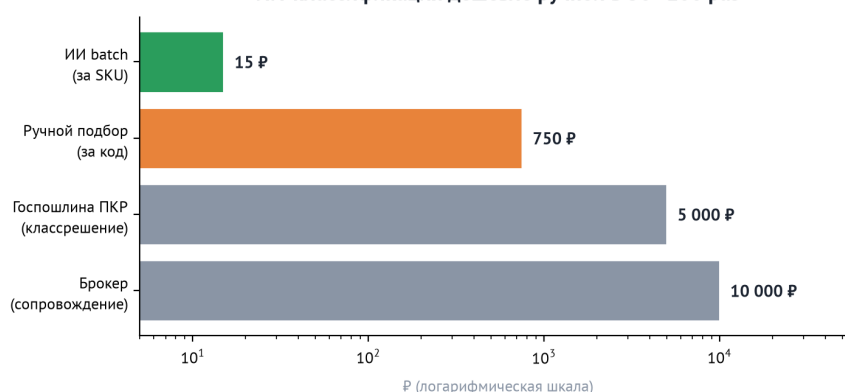


Свободна зона «настоящий ИИ + массовый self-serve batch для SKU».

Экономика и монетизация

- **Оффер.** ИИ-классификация 5–30 ₽/SKU против ручных 500–1 000 ₽/код — дешевле в 30–100 раз.
- **Модель.** free-tier → SaaS-подписка (990–2 900 ₽/мес селлеру, 5–30 тыс. ₽/мес брокеру) → per-SKU/batch → премиум «PDF-обоснование под классрешение». Валовая маржа 80–95%.

ИИ-классификация дешевле ручной в 30–100 раз



Юридическая модель ответственности

Для таможенной ниши ответственность — не второстепенный риск, а часть продукта. Если ИИ дал код, а импортёр получил доначисления и штраф (ст. 16.2 КоАП — 50–200% платежей или конфискация), формально отвечает декларант, но доверие он отдал сервису. Поэтому ответственность закрывается тремя механизмами, а не одним дисклеймером:

- **Разделение ролей.** продукт позиционируется как ассистент: финальное решение и подпись декларации — за человеком; на спорных кодах система сама требует подтверждения, а не «молчит».
- **Премиум-обоснование под классрешение — как продукт.** за повышенный чек система готовит пакет для предварительного классификационного решения ФТС (ПКР) — юридически значимый код на 5 лет, снимающий доначисления. Так ответственность превращается из риска в платную ценность.
- **Аудит-трейл и страховка.** каждое решение сопровождается обоснованием по ОПИ (защита в споре); для верхнего тарифа — опция страхования ответственности.

7. Финансовая модель (сценарии при успешной валидации)

Важно: это не прогноз, а масштаб ПРИ условии, что валидация (раздел 8) пройдена. Логика: захват 1–3% адресуемого сегмента (SAM ~110–250 тыс. платёжеспособных аккаунтов), средний чек (ARPU) 1,5–3 тыс. ₽/мес. Числа иллюстративные.

Сценарий	Платящих аккаунтов	ARPU, ₽/мес	ARR, год 3
Консервативный	~1 500	1 500	~27 млн ₽
Базовый	~3 000	2 000	~72 млн ₽
Оптимистичный	~4 500	3 000	~162 млн ₽

От пилота к масштабу: 3 платящих пилота подтверждают спрос, дальше рост идёт через канал SKU-селлеров (SEO «код ТН ВЭД» — ~415 тыс. запросов/мес + партнёрства с фулфилментом и брокерами); базовый сценарий предполагает накопление ~3 тыс. аккаунтов за 3 года при характерной для self-serve конверсии этого трафика.

Для сравнения: выручка одного юрлица лидера рынка (Альта-Софт) — порядка 115 млн ₽ (2023). Ниша вмещает нового игрока, не упираясь в потолок.

8. План действий и валидация (90 дней)

Прежде чем вкладываться в полноценную разработку, нишу нужно проверить по трём гейтам. Решение scale / pivot / kill принимается на 90-й день.

Срок	Цель	Действия	Гейт
0–30 дней	измерить точность и собрать данные под калибровку	собрать eval-датасет на 1 спорной группе (электроника, тов. гр. 84/85), замерить baseline; 15–20 интервью с селлерами-импортёрами	точность измерена, боль подтверждена
30–60 дней	MVP + доказать ценность	batch-классификатор с порогом уверенности + замер калибровки; пилот с 3–5 селлерами и 1 брокером	автоприём на лёгком сегменте даёт нужную точность; калибровка корректно отделяет «уверен» от «к эксперту»
60–90 дней	проверить деньги и канал	платный пилот; тест канала (SEO «код ТН ВЭД» / партнёр-фулфилмент)	≥ 3 предоплаты пилота; CAC ниже LTV

Ключевые риски и митигации

- **Альта-Софт прикрутит ИИ.** у инкумбента есть данные и канал. Митигация: скорость + вход через сегмент селлеров (не её аудитория) + ров в UX-обосновании и интеграциях с маркетплейсами.
- **Точность на «грязных» описаниях.** режим «уверенность + эскалация к эксперту», обучение на исторических декларациях, распознавание по фото как второй сигнал. Это и есть честная конструкция продукта (раздел 6), а не латание дыры.
- **Юридическая ответственность за код.** закрывается отдельной моделью ответственности — см. раздел 6 (разделение ролей, классрешение под ключ, аудит-трейл и страховка).

9. Чем мы можем помочь дальше

- сопровождать сбор eval-датасета и независимый замер точности на спорных группах;
- подготовить техническую спецификацию сбора корпуса (ФТС / ЕЭК / судебная практика);
- построить версию под Казахстан: общее ядро ЕАЭС переносится, но отдельный корпус и правоприменение РК (КГД, keden.kz, КоАП РК, своя судебная практика) — это самостоятельный этап, а не адаптация «на лету».

Контакт

- Екатерина Бачинина — продуктовая разведка рынка и валидация ниш.
- Портфолио и связь: bachinina.ru

Приложение А. Полный перечень 15 зон фронта (РФ)

Зоны активного фронта ИИ в РФ, ранжированные по размеру волны. Колонка «Соло» — реализуемо ли направление небольшой командой (да / на грани / нет).

#	Зона (кластер)	Размер	Рост	Где открыта дыра	Соло
1	NL-to-SQL коробка (аналитика)	L	быстро	NL-to-SQL поверх чужой БД для среднего бизнеса	на грани
2	Сквозные админ-агенты (бэк-офис)	L	быстро	кросс-вендорный агент поверх фрагментированного офиса	на грани
3	Агентская закупка + проверка поставщика (бэк-офис)	L	быстро	автономная закупка под ключ + риск-граф	нет
4	AI SOC — автономный Tier-1 (ИТ)	L	быстро	полная автономия детект+реакция для среднего бизнеса	нет
5	Легаси-миграция кода (ИТ)	L	быстро	тиражируемый AI-переписыватель + верификация	нет
6	Вертикальный ИИ для регулируемых документ-ниш	L	быстро	глубокий разбор под одну нишу — ТН ВЭД	на грани
7	Инструменты под агентную коммерцию (фронт)	L	быстро	каталоги/аналитика под протокол агентной коммерции (УСР)	на грани
8	Финпланирование (FP&A) — ИИ-слой (бэк-офис)	L	средне	ИИ-надстройка + средний сегмент	на грани
9	Складская робототехника / роботы как сервис	L	быстро	ПО-оркестрация мульти-вендорных парков	нет
10	Оценка персонала (бэк-офис)	M→L	быстро	непрерывная оценка + объективизация данными	на грани
11	Проактивная аналитика (BI-агент)	M→L	быстро	автономный поиск первопричины: аномалия → причина	на грани
12	Сквозной SMM-конвейер (контент)	M	быстро	интегратор «1 актив → форматы площадок»	да
13	AEO/GEO под Алису/GigaChat (фронт)	M	оч. быстро	SaaS мониторинга видимости в ИИ-поиске	да
14	Голосовое репетиторство B2C (обуч.)	M	быстро	массовый голосовой собеседник по подписке	да
15	Голос → акт под малые трейды (вертик.)	M	быстро	связка приём звонка → бронь → полевой акт	да

Приложение Б. Итоги go / kill (7 финалистов)

Направление	Вердикт	Ключевая причина
NL-to-SQL коробка	KILL	Отказ рынка: ценность внутри BI-платформ; верхний слой занят гигантами.
AEO/GEO под Алису	KILL	Окно закрылось; 10+ трекеров; низкий барьер входа.
SMM-конвейер	KILL	Лидер владеет дистрибуцией; интеграция коммодитизирована.
Агентская закупка + проверка поставщика	KILL	Риск-данные — коммодити; перепродажа запрещена провайдерами.
Кросс-вендорный админ-агент	услов. KILL	Структурная дыра; нет API; барьер ИБ.
Голос + акт под трейды	условно	Коммодити-компоненты; низкий чек; латентный спрос.
ИИ-классификатор ТН ВЭД ЕАЭС	условный GO	Накапливаемый корпус, калибровка и канал + двойной рынок ЕАЭС.

Приложение В. Источники и достоверность

Метки достоверности: ✓ — подтверждено первоисточником или 2+ изданиями; оц. — оценка или один источник.

Показатель	Значение	Источник	Метка
Генеративный ИИ РФ, 2025	58 млрд Р (×5 к 2024); 778 млрд к 2030	CNews; Коммерсантъ; Just AI	✓
Облачный рынок РФ, 2025	416,5 млрд Р (+29%); 1,2 трлн к 2030	iKS-Consulting / ServerNews / ComNews	✓
Рынок ИБ РФ, 2025	≈400 млрд Р; SOC +25–30%	CNews; Интерфакс; IKS MEDIA	✓
Рынок BI РФ	> 74 млрд Р	TAdviser / SL Soft	оц.
HRtech РФ, 1п 2025	40,6 млрд Р (+12%)	Smart Ranking	✓
Edtech РФ, 2025	154 млрд Р (+12%)	Smart Ranking	✓
Big Data + ИИ РФ, 2024	433 млрд Р; > 1,2 трлн к 2030	Коммерсантъ / Б1; Forbes	✓
Рынок СУБД РФ, 2025	101,9 млрд Р (+14%)	ЦСР / Коммерсантъ	✓
Декларации на товары РФ, 2024	3,79 млн	ФТС; Альта-Софт	✓
Споры о классификации, 2024	~3 499 дел; win-rate бизнеса ≈49,6%	Городилов, Legal Concept / CyberLeninka	оц.
Внешнеторг. оборот КЗ, 2025	\$143,9 млрд	Бюро нацстатистики РК / АФК	✓
Штрафы за утечку ПДн	с 30.05.2025; до 500 млн Р / 1–3% выручки	ФЗ №420-ФЗ, ст. 13.11 КоАП	✓
Точность ИИ-классиф. ТН ВЭД	80% / 74% / 48% (4 знака / полный / бытовые)	VEDexpertise (самоотчёт пилота)	оц.
Спрос «код ТН ВЭД»	~415 тыс. показов/мес	Yandex Wordstat	✓

Методология данных: экспресс-разведка через открытые источники и сервис частотности запросов; цель — приоритизация и решение go / kill, не аудированная инвестиционная модель. Оценки помечены и даны диапазонами.