

Вкладка 1

Какие кейсы внедрения RPA наиболее ROI-эффективны?

Примерно [восемь](#) из десяти компаний планируют увеличить инвестиций в RPA в 2026 году. При этом около 60% не имеют четких [методов](#) оценки и контроля ROI от вложений в AI, а реальную прибыль вообще получают только 26% от общего числа инноваторов. Почему так?

Мы решили разобраться в вопросе, изучили доступные источники, проанализировали успех и неуспех, собрали список кейсов и сделали выводы, которыми делимся с вами.

Что такое RPA и ROI?

Вот как на этот вопрос отвечает Алиса:

- **RPA (Robotic Process Automation)** — технология, которая позволяет автоматизировать рутинные и повторяющиеся задачи в бизнес-процессах с помощью «программных роботов», виртуальных ассистентов или ботов, имитирующих действия человека в различных приложениях и ПО.
- **ROI (Return on Investment)** — коэффициент, который показывает, какую прибыль компания получает от каждого рубля, вложенного в развитие. С помощью ROI можно понять, приносит ли новое решение прибыль или «съедает» бюджет компании.

Окупаемость вложений в роботизированную автоматизацию — это бизнес-показатель, который позволяет определить, сколько денег удалось сэкономить или заработать благодаря внедрению ИИ.

Для расчета ROI придумали специальную формулу. Вот, как выглядит ее базовая версия:

$$\text{ROI} = \frac{\text{ДОХОД} - \text{ЗАТРАТЫ}}{\text{ЗАТРАТЫ}} \times 100\%$$

Чтобы повысить точность, в зависимости от системы, для которой ведется расчет (IT, HR, маркетинг, закупки), в уравнение добавляют переменные: период, косвенные затраты, альтернативные издержки, стоимость отдельных решений и т. д.

Мы поступим иначе и попробуем получить объективное представление о рентабельности инвестиций в автоматизацию без сложных расчетов, просто анализируя перемены, о которых рассказывают живые бизнес-кейсы. Но, если вам все таки понадобятся точные цифры, с нами всегда можно [связаться](#) для детальной консультации.

Кейс первый: Автоматизация тендерного мониторинга на заводе автокомплектующих

У производителя запчастей для грузовых автомобилей из России не получалось организовать работу с тендерными площадками.

Выглядела это следующим образом:

- пять менеджеров ежедневно по четыре часа мониторили торговые платформы (Сбербанк-АСТ, РТС-тендер, B2B-Center) в поиске подходящих тендеров по ключевым параметрам (тип сырья, регион, бюджет);
- найдя нужное, скачивали и анализировали документацию (техническое задание, условия поставки);
- утвержденные проекты переносили в CRM для подготовки коммерческих предложений.

Проблема заключалась в том, что из-за бесконечной рутины сотрудники быстро выгорали, начинали ошибаться и «тормозить»: компания пропускала каждый третий выгодный тендер.

Программа-робот заменила пятерых уставших менеджеров и с энтузиазмом принялась:

- одновременно парсить 20 с лишним торговых площадок, включая нишевые отраслевые порталы;
- фильтровать тендеры по заданным критериям (бюджет, регион поставки, тип сырья);
- анализировать ТЗ через NLP-модель, выделяя ключевые тезисы и требования;
- создавать карточки в CRM с метками приоритета и ранжировать тендеры по вероятности выигрыша на основе исторических данных;
- отправлять в Telegram-канал менеджеров сообщения и напоминания, типа: «Срочно! До конца подачи документов по заявке ... осталось 2 дня!».

Через четыре месяца компания подвела итоги [автоматизации](#):

- время на мониторинг сократилось с 4 часов до 15 минут в день (ручная корректировка целей все же необходима);
- количество обработанных тендеров увеличилось в три раза (с 50 до 150 в месяц);
- число выигранных контрактов выросло с 12% до 27% (дополнительная прибыль — 6,8 млн руб. за отчетный период);

Окупаемость (ROI) при бюджете внедрения 1,2 млн руб можете посчитать сами, достаточно сопоставить сумму расходов и прибыль. К тому же, помимо новых контрактов, у компании появилось пять свободных и «свежих» сотрудников, которым не нужно оплачивать нудный веб серфинг.

Обратите внимание! Даже утилитарные инструменты, а бот для парсинга, это относительно простое RPA-решение, способны быстро и легко изменять масштаб и перспективы бизнеса.

Кейс второй: Автоматизация обработки платежей в розничной сети

Региональная сеть розничных магазинов (20 точек, Центральная Россия, оборот — 800 млн руб./год) столкнулась с проблемой: необходимостью тратить 1,5-2 часа ежедневно на обработку 50–70 банковских выписок из разных ДБО (Сбербанк, Тинькофф, Альфа-Банк). Бухгалтерам приходилось вручную переносить данные из интернет-банков в Excel, сверять оплаты со счетами контрагентов (поставщики, арендодатели) и заносить информацию в 1С для формирования проводок.

Из-за невнимательности и усталости люди допускали ошибки (неверные суммы, пропущенные платежи), которые становились штрафами. Например только за нарушение валютного контроля (несвоевременное отражение операций с иностранными поставщиками) компания теряла до 300 тыс. руб./год.

В 2023 году компания [запустила RPA-бота](#) на платформе UiPath. Цели сформулировали так:

- автоматически выгружать данные из всех ДБО через API;
- используя алгоритмы fuzzy-логики, например, игнорировать опечатки в названиях контрагентов, сопоставлять платежи со счетами в 1С;
- формировать проводки и отправлять уведомления о расхождениях.

Внедрение проходило в два этапа и заняло полтора месяца: две недели на анализ процессов и три недели на интеграции с банками. Заинтригованные открывающимися перспективами сотрудницы бухгалтерии (больше времени на чай!) освоили нововведения за пару дней.

Результаты через 6 месяцев:

- обработка выписок сократилась до 12 минут;
- ни одной ошибки (0 за полгода);
- полное отсутствие штрафов и переплат контрагентам;
- экономия (прямая и косвенная) — 3 млн руб. за полгода.

В работе бухгалтерии стало меньше стресса: от иссушающей рутины ручного переноса цифр, отдел перешел к прямым обязанностям — анализу финансовых потоков и оптимизации налогов.

О ROI. Базовый пакет с одним ботом от UiPath обошелся компании в 180 тыс. руб./год. Адаптация и внедрение еще в 800 тыс., но одноразово. Итого: 980 тыс. расходов VS 3 миллиона дополнительной прибыли. Выгодно?

Кейс третий: Автоматизация обратной связи для сотрудников в IT-стартапе

Следующий герой — разработчик мобильных приложений из Канады. Персонал фирмы постоянно жаловался на отсутствие оперативной обратной связи от руководства. Ручное составление отчетов отнимало у сотрудников около 8 часов в неделю и снижало мотивацию: кому понравится часами заполнять формы не зная, будет ли их вообще кто-то читать?

И снова [положение спас RPA-бот](#), который стал автоматически проверять прогресс задач и проектов в Jira, отправляя нужным людям персонализированные отчеты с рекомендациями.

Этапы разработки:

- интеграция с Jira API для настройки OAuth-аутентификации и парсинга JSON-ответов (время выполнения задач, метрики отставания, распределение нагрузки);
- создание аналитического модуля для выявления «зависших» задач (статус не меняется >3 дней) и прогнозирования сроков через анализ исторических данных;
- генерация автоматических рекомендаций в зависимости от ситуации, например, при обнаружении задачи, которая остается неактивной более пяти дней, система напоминает о ней в Slack;
- персонализация динамических PDF-отчетов с данными о загрузке сотрудников и интерактивными кнопками для быстрых действий в Jira.

С учетом того, что оптимизация проводилась своими силами, основные затраты пришлось на покупку лицензий и составили около \$2000. В общем же случае такой перфоманс обойдется примерно в \$12,000 или около 1 миллиона рублей единовременно, плюс — 20% от этой суммы — годовая поддержка (обновления, исправление ошибок).

Результат:

- все сотрудники отметили, что работать стало проще — скорость визирования решений и реакция на запросы перестали отставать от энтузиазма разработчиков;
- традиционное бремя отчетов уменьшилось с 8 до 1 часа в неделю, оставляя больше места для креативной работы;
- ключевые сотрудники перестали капризничать и уходить, сэкономив компании на подборе и адаптации \$220,000 за год.

А что ROI? Компания автоматизировала в Jira 12 проектов, сократив время на статус-митинги на 65%. ROI достигнут за 8 месяцев через снижение простоев.

А вот [здесь](#) можно узнать подробности о нашем опыте интеграции собственных и клиентских бизнес-процессов в Jira.

Кейс четвертый: Автоматизация клиентской коммуникации в энергетической компании

До 2019 года клиенты энергетической компании Vaasan Sähköverkko массово обращались с запросами о статусе заказов на подключение к электросетям. Ручная обработка заявок занимала до 30 минут на каждый случай, а из-за высокой загрузки (4800 заказов в год) сотрудники физически не успевали оперативно отвечать клиентам.

Устав от жалоб и тех и других руководство компании заказало внешний аудит процессов и по его выводам внедрила RPA-ботов, которые [автоматизировали коммуникации с клиентами](#). В зону ответственности роботов вошли:

- автоматическая отправка уведомлений клиентам на каждом этапе проекта — подтверждение заявки, передача подрядчику, завершение работ;
- синхронизация данных между внутренними системами и подрядчиками;
- копирование информации из рабочих задач в шаблоны писем.

Эффекты трансформации:

- времени обработки запросов сократилось с 30 минут до мгновенной отправки уведомлений при изменении статуса заявки;
- выросло количество автоматических (без участия сотрудников) сообщений — 13 в день или 4800 в год;
- снизилась нагрузка на персонал, подарив компании более 200 человеко/часов на более полезные задачи;

- 89% клиентов отметили «прозрачность и своевременность коммуникации», так как автоуведомления избавили их от необходимости звонить в поддержку, чтобы узнать статус заявки,

В деньгах это: €120,000/год от сокращения затрат на обработку запросов, плюс €45,000/год, сэкономленных на штрафах за просрочку.

Но куда важнее ROI долгосрочный эффект: сотрудники смогли переключиться на анализ данных и улучшение сервиса, это повысило их профессиональную мотивацию, а клиенты теперь не обижаются на забывчивость компании — культура прозрачности располагает к терпимости.

Вывод

Нам кажется эти кейсы наглядно доказывают, что несмотря на различия в отраслях и ГЕО, компании сталкиваются с одинаковыми проблемами — низкой скоростью обработки информации и высоким процентом ошибок. Автоматизация кардинально меняет ситуацию, обеспечивая уверенную и скорую окупаемость инвестиций.

Оставьте [заявку](#) на консультацию и узнайте, какие возможности открывает RPA для вашего бизнеса!

Вкладка 2

Во время гонок Формулы 1 искусственный интеллект обрабатывает данные со скоростью три тыс. параметров в секунду. Например, на ходу [оптимизирует](#) топливную смесь относительно покрытия или мгновенно пролистывает тысячи страниц регламента, помогая командам оспаривать штрафы. В бизнесе десятые и сотые доли секунд редко бывают так важны, но результаты автоматизации впечатляют не меньше гоночных побед.

Удовлетворенность персонала снижает субъективизм и повышает доверие. Автоматизация позволяет создавать индивидуальные сценарии взаимодействия с сотрудниками и клиентами, что напрямую влияет на их вовлеченность.

Интересно: согласно исследованию [Deloitte](#) среди восточноевропейских компаний, внедрение RPA приводит к повышению точности регламента бизнес-процессов на 90%.

<https://trends.rbc.ru/trends/industry/67ea3cf49a79470b3bc8e4fb>