

Информационное сообщение
УДК 629.73(470+571):339.986
doi: 10.17223/7783494/2/8

Беспилотье в России: маркетплейс как драйвер отрасли

Николай Ивашов¹

¹ ООО «Флай Дрон», Москва, Россия, info@flydrone.ru

Аннотация. Компания «Флай Дрон» дает прогноз развития беспилотной индустрии в стране и предлагает инструмент, который поможет ей преодолеть временные сложности, фигурально выражаясь, набрать должную высоту.

Ключевые слова: беспилотник, дрон, коптер, цифровая платформа, аэромобильность, аэрологистика, агродрон, маркетплейс, информационные технологии, полеты, авиация

Для цитирования: Ивашов Н. Беспилотье в России: маркетплейс как драйвер отрасли // Технологии безопасности жизнедеятельности. 2023. № 2. С. 72–74. doi: 10.17223/7783494/2/8

Information report
doi: 10.17223/7783494/2/8

Unmanned vehicles in Russia: marketplace as an industry driver

Nikolai Ivashov¹

¹ Fly Dron Ltd., Moscow, Russian Federation, info@flydrone.ru

Abstract. The Fly Dron company gives a forecast for the development of the unmanned vehicles industry in Russia and offers a tool that will help it get out of the crisis.

Keywords: unmanned aerial vehicle, drone, copter, digital platform, air mobility, air logistics, agricultural drone, marketplace, information technologies, flights, aviation

For citation: Ivashov, N. (2023) Unmanned vehicles in Russia: marketplace as an industry driver. *Tekhnologii bezopasnosti zhizhnedeyatel'nosti – Life Safety / Security Technologies*. 2. pp. 72–74. doi: 10.17223/7783494/2/8 (In Russian).

В настоящее время отечественное беспилотье переживает не самый простой период своего развития. Запреты на полеты дронов во многих регионах России, введенные местными властями из-за террористической угрозы, являются серьезным сдерживающим фактором для всей отрасли. Ведущие игроки рынка отмечают избыточность ограничений, однако вынуждены воспринимать их как данность.

В то же время можно констатировать, что те компании, которые не опустят руки, смогут после завершения беспилотного локаута с выгодой для себя поучаствовать в перераспределении рынка. В данном контексте чрезвычайно важным является подготовиться к взрывному росту количества полетов, ожидающемуся на выходе из «черной» для дронеров полосы.

Компания «Флай Дрон», разработавшая систему единого окна цифровых сервисов жизненного цикла беспилотных воздушных судов, уже сейчас готова предоставить всем их пользователям возможность комфортного и легального пользования воздушного пространства, а также коммерциализировать свои

навыки. Кроме того, среди наших разработок имеется специальный сервис для муниципальных властей – личный кабинет, благодаря которому руководство того или иного региона сможет эффективно справиться с любым потоком поступающих заявок на использование дронами воздушного пространства.

В данном контексте важно иметь адекватное представление о том, что в ближайшем будущем будет представлять собой гражданский «беспилотный» рынок и какие услуги на нем будут пользоваться наибольшим спросом. Общий тренд таков, что до сих пор наиболее распространенной областью применения беспилотных авиационных систем в РФ с коммерческими целями являлось проведение съемок местности и мониторинга объектов. Есть основания полагать, что объемы, в которых такого рода миссии в настоящее время проводятся, в ближайшем будущем должны как минимум сохраняться. Причем даже если запреты будут оставаться в силе. А уж после раскручивания гаек, снятия регуляторных ограничений и доработки нормативно-правовой базы тут и вовсе можно ждать прорыва. Ведь в этом

заинтересованы многие крупные компании и государственные структуры из таких важных в масштабах страны экономических сфер, как ТЭК и транспорт. В качестве примеров можно привести «Газпром» и РЖД, давно уже взявшие на вооружение оснащенные необходимым для мониторинга оборудованием дроны и нашедшие в данной области надежных исполнителей работ. Также в мониторинговом поле играют МЧС, «Авиалесоохрана» и некоторые другие госструктуры.

Одновременно стоит ожидать, что очень активно будет развиваться и рынок сельскохозяйственных работ, проводимых при помощи беспилотников. В том числе и благодаря вводимым государством послаблениям в части регулирования полетов агродронов. Такого рода миссии могут, согласно нашей оценке, уже через несколько лет занять от 40 до 50% всего беспилотного рынка. Ведь повышение урожайности на 5–10% благодаря беспилотным технологиям – это очень лакомый кусок для агропрома.

Еще одно перспективнейшее направление – это логистика. К 2025–2030 гг. страну, возможно, ожидает настоящий логистический дробум. Конечно, для начала доставка при помощи дронов будет осуществляться лишь в труднодоступные районы. Затем дело дойдет и до так называемой доставки последней мили в городах. Крупнейшие e-commerce площадки уже сейчас внимательно присматриваются к городской аэромобильности. Конечно, для выстраивания полноценных логистических схем потребуется обучение квалифицированного персонала, создание маршрутной сети беспилотников, наземной инфраструктуры для контроля и наблюдения за БВС, дронопортов и посадочных площадок, организация полнокомплексного техобслуживания дронов. Для того чтобы разработать решения в указанных сферах, сейчас самое подходящее время. Как говорится, сани надо готовить летом.

Следующим же этапом станет уход от управления дронами-доставщиками внешним пилотом, автоматизация большинства процессов, использование искусственного интеллекта для проведения полетов и переход к их автономности. При выполнении вышеперечисленных условий стоимость летного часа окажется с экономической точки зрения привлекательной, а логистические схемы с использованием беспилотников – сверхэффективными. Ну а вслед за логистикой неминуем приход эры пассажирских перевозок посредством дронов. И «первой ласточкой» здесь станет, конечно, аэротакси.

Помимо вышеперечисленных сфер, в ходе развития русского беспилотья заметно вырастут ниши для дронов в строительстве, медиабизнесе (съемки для киноиндустрии и телевидения), образовании (подго-

товка операторов). Все это повлечет за собой появление достаточно большого количества пользователей дронов, не имеющих отношения к крупному бизнесу, но готовых применять свои навыки для зарабатывания денег в указанных сегментах беспилотного рынка. А значит, востребованными им окажутся соответствующие инструменты. И у компании «Флай Дрон» такой инструмент есть уже сейчас. Это маркетинг, позволяющий тем, у кого есть дроны, и тем, кто нуждается в получении беспилотных услуг, найти друг друга и заключить цифровой контракт на нашей платформе.

Кстати, любой пользователь может одновременно выступать в любом из вышеперечисленных качеств – в одном договоре может быть заказчиком работ, а в другом исполнителем. Публикация заказов на работы производится путем заполнения стандартизированной карточки, в которой фиксируются основные требования к работе – район их проведения, тип, календарный план. Подбор подходящих исполнителей работ под требования заказчика может производиться и автоматически платформой, и вручную. Все поступающие заявки от заинтересованных лиц проходят через процедуру сравнения и выводятся в удобном для анализа виде.

После того как заказчик и выбранный им исполнитель договорились об условиях работы, платформа «Флай Дрон» позволяет подписать между ними цифровой контракт (автоматически генерируется на основе условий заказа или подгружается заказчиком в виде своей версии договора). Ну а платформа контролирует исполнение работ в соответствии с календарным планом, своевременно предупреждает стороны о приближении контрольных сроков работ, а также позволяет формировать необходимую документацию по приемосдаточным процедурам этапов работ.

На основе выставляемых оценок по итогам завершения работы стороны перекрестно оценивают друг друга, оставляя отзывы. Из субъективных оценок по конкретным договорам складывается объективный рейтинг каждого участника. Стоит особо отметить, что маркетинг позволяет систематизировать взаимодействие сторон договора по широкому спектру типов работ от различных типов мониторинга и перевозки до оцифровки полученных результатов или, например, проведения шоу дронов. Встроенный в маркетинг мессенджер позволяет не только оперативно взаимодействовать пользователям на стадии подготовки к выполнению работ и в рамках заключенных договоров, но и служит источником юридических фактов взаимодействия сторон.

Вышеописанный инструмент не является чем-то из далекого будущего, а готов к использованию

уже сейчас. А та пауза, в которой все мы оказались в силу объективных и субъективных причин, лишь поспособствует его совершенствованию с применением современных информационных технологий в режиме тестовой эксплуатации. Тут можно прове-

сти параллель с периодом ковидных ограничений, которые для кого-то стали не безвременьем, а временем открывающихся возможностей. И «Флай Дрон» призывает коллег по отрасли возможности эти не упустить.

Информация об авторе:

Ивашов Николай – PR-директор ООО «Флай Дрон» (Москва, Россия). E-mail: info@flydrone.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

Ivashov Nikolay, PR Director, Fly Dron Ltd. (Moscow, Russian Federation). E-mail: info@flydrone.ru

The author declares no conflicts of interests.

Статья поступила в редакцию 5.06.2023; одобрена после рецензирования 26.06.2023; принята к публикации 12.07.2023

The article was submitted 5.06.2023; approved after reviewing 26.06.2023; accepted for publication 12.07.2023