

ПОД КАПОТОМ · AI ДЛЯ БИЗНЕСА

ОШИБКА МАСШТАБИРОВАНИЯ AI



@gorilla_under_hood

ПИЛОТ МОЖЕТ БЫТЬ УДАЧНЫМ. СИСТЕМА - НЕТ.

**Хорошее демо доказывает возможность.
Продакшен должен доказать
управляемость.**

Команда берёт AI-систему, даёт ей одну задачу и ставит рядом сильного специалиста. Специалист видит, где модель недопоняла контекст, где уверенно соврала, где полезла не туда. Поправляет. Пилот работает.

Потом его хотят масштабировать: дать доступ менеджерам, подключить к CRM, отправить отвечать клиентам, пустить в код, автоматизировать весь процесс.

ОШИБКА НАЧИНАЕТСЯ,

**когда успех внутри одного окна принимают за
доказательство бесконечного масштаба.**

**У СИСТЕМЫ ЕСТЬ
СВОЁ ОКНО
ВОЗМОЖНОСТЕЙ**

Кузнечик высоко прыгает не потому, что открыл секрет вечного двигателя. Он маленький.

РУЧНАЯ КОРРЕКЦИЯ РАБОТАЕТ. ПОКА.

На малом объёме можно жить на ручной коррекции. AI составил договор, юрист посмотрел. AI разобрал заявку, менеджер поправил. AI написал кусок кода, разработчик провёл ревью.

Ошибка не исчезла, но её поймали внутри короткого контура.

На большом объёме этот контур меняется. Ручная коррекция становится скрытым отделом контроля качества. Люди уже не получают усиление от системы, а начинают обслуживать ошибки, которые она размазала по процессу.

ПЕРЕД МАСШТАБИРОВАНИЕМ СПРОСИТЕ

- 01 Какие ошибки система уже делает?
 - 02 Как далеко каждая ошибка может уйти до обнаружения?
 - 03 Сколько стоит её исправить?
 - 04 Кто заметит её в реальном потоке?
 - 05 Что произойдёт, если никто не заметит?
-



ЧТО НЕ ВИДНО НА ДЕМО

РЕАЛЬНЫЙ ПОТОК НЕ ПОХОЖ НА ПИЛОТНУЮ ВЫБОРКУ

Пилот отвечает на правильный, но узкий вопрос: может ли модель дать пользу в конкретной задаче, с конкретными данными и рядом с конкретным человеком?

Он не отвечает на вопрос, готов ли процесс к тиражированию.

Именно в этих местах обычно скрыта разница между удачным демо и рабочим продуктом.

НА МАСШТАБЕ МЕНЯЕТСЯ ЭКОНОМИКА

Один удачный запрос почти всегда выглядит дешево. Особенно если считать только токены.

В реальной системе появляются повторные прогоны, лишний контекст, интеграции, очереди, мониторинг, доступы, поддержка, разбор инцидентов и цена плохого решения.

На малом объеме это может быть шумом. На большом объеме это становится самой экономикой продукта.

Поэтому спор «облачный API или свои сервера» часто начинается слишком рано. Сначала нужно измерить нагрузку, повторяемость задач, цену ошибки и долю запросов, которые действительно можно стандартизировать.

СНАЧАЛА ИЗМЕРЕНИЕ. ПОТОМ ЖЕЛЕЗО.

**ОТКРЫТЫЕ ВЕСА НЕ ДЕЛАЮТ ИНФЕРЕНС
БЕСПЛАТНЫМ.**

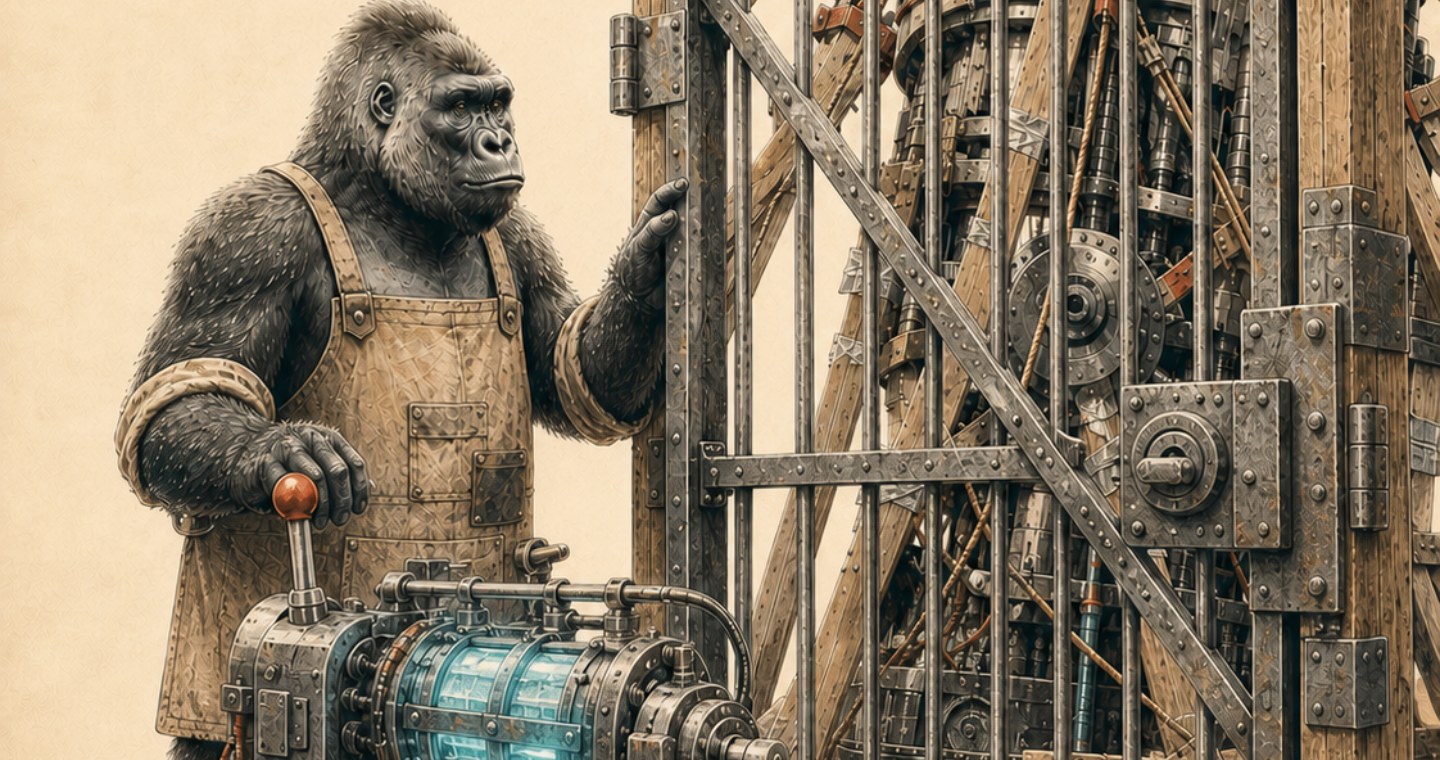
ПОЛНАЯ СТОИМОСТЬ

01 ЗАПРОС

02 ПОВТОР

03 ПРОВЕРКА

04 ИСПРАВЛЕНИЕ



03 / УПРАВЛЕНИЕ

КОГДА AI УПРАВЛЯЕТ, ЗАДАЧА МЕНЯЕТСЯ

Пока AI помогает сильному специалисту, это инструмент. Человек держит контекст, видит исключение и отвечает за решение.

Когда система сама меняет статус сделки, отправляет письмо, платит подрядчику, влияет на приоритеты команды или пишет код в общий контур, она становится частью системы управления.

У системы управления должны быть права, ограничения, журнал действий, обратимость и понятный владелец ошибки.

МАСШТАБИРОВАТЬ НУЖНО НЕ REVIEW, А КОНТУР

Автоматические проверки ловят повторяемые правила. Лимиты прав держат действия с высокой ценой ошибки. Эскалация по сигналу отдаёт исключение человеку. Остановка и откат не дают ошибке уйти дальше.

- 01

ПРАВА

Что AI может делать сам.
- 02

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ

Где нужен человек.
- 03

ОТКАТ

Что можно вернуть назад.
- 04

ЖУРНАЛ

Кто и почему принял решение.

КАРТОЧКА РЕШЕНИЯ

ЗАДАЧА	что делает AI
ГРАНИЦА	когда нужен человек
ОШИБКИ	как ловить новые
ЭКОНОМИКА	цена ошибки
ОТКАТ	что можно отменить
ВЛАДЕЛЕЦ	кто останавливает

Это не бюрократия вокруг AI. Это его скелет.

ВЫДЕРЖИТ ЛИ СИСТЕМА СВОЙ ВЕС?

AI часто продают как двигатель роста. Но сначала стоит спросить: для какого веса, на какой дистанции и в какой среде этот двигатель рассчитан?

- 01 ДЛЯ КАКОГО ВЕСА?
- 02 НА КАКОЙ ДИСТАНЦИИ?
- 03 В КАКОЙ СРЕДЕ?

Зрелость команды не в том, чтобы быстрее всех назвать пилот масштабированием. Она в том, чтобы вовремя увидеть: дальше нужна уже другая механика.

**ПИЛОТ ПОКАЗАЛ ВОЗМОЖНОСТЬ.
ПРОДАКШЕН ДОЛЖЕН ДОКАЗАТЬ
УПРАВЛЯЕМОСТЬ.**

@gorilla_under_hood