
ТРАНСКРИПТ

Круглый стол

Как сделать так, чтобы практики AI-трансформации стали действительно Лучшими

Конференция "ИИ-Трансформация" • Alpina Digital • 3 апреля 2026

Спикер 1 [00:04]:

Вообще, знаете, для начала начнём с чего-нибудь простого, лёгкого, такого ненавязчивого,

[00:08] и вообще чуть-чуть поговорим

[00:10] про и трансформацию,

[00:12] немножко поймём контекст, как это вообще происходит.

[00:16] И для начала такой у нас будет небольшой круглый

[00:19] стол. Значит,

[00:21] напоминаю,

[00:22] можно задавать вопросы. Авторы самых крутых вопросов по мнению наших с вами уважаемых спикеров, будут вознаграждены прекрасными

[00:29] книгами, которые можно будет почитать на досуге. Поэтому для тех, кто активно участвует,

[00:34] пожалуйста, делайте это в чате. Вопросы будет возможность видеть и задавать.

[00:38] А для самых активных мы

[00:41] ещё и разыграем сегодня

[00:44] курс по

[00:45] искусственному интеллекту от Alpino

[00:48] digital, поэтому это для тех, кто сидит, будет активно участвовать в опросах, будет активничать в течение всей сессии, давать свои классные ценные комментарии.

[00:57] В общем, для самых-самых активных у нас будет отдельный

[01:00] один единственный крутой подарок. Ну а мы с вами двигаемся

[01:04] в круглый стол. Круглый стол мы решили сделать на тему, как вообще сделать так, чтобы практики AI трансформации стали действительно

[01:13] лучшими.

[01:14] И на что стоит обратить внимание. Здесь мне помогут разобраться

[01:18] наши прекрасные три первых

[01:20] спикера сегодняшней

[01:22] нашей конференции.

[01:24] Кирилл Мозалёв,

[01:25] AI Product Owner в компании

[01:29] Red Robot.AI.

[01:31] Кирилл, привет, помаши, чтобы мы разобрались, что это ты. Да, вот, привет, спасибо большое. Да, руководитель

[01:37] направления развития персонала

[01:39] в Lab Industries Евгений Смолькин. Вот он, да. Евгений, прекрасно у вас библиотека. Я бы к вам заскочил.

[01:45] Вот, спасибо. И Константин Куликов, директор по и в маркетинге,

[01:51] Альфа банк. Все, да. Недавно ваши коллеги мне звонили, очень люблю с ними общаться,
[01:56] спасибо большое. Ну все, поехали, ребят. В общем, первый вопрос, Кирилл, у меня будет к тебе.
[02:03] Давай немножечко наверное заглянем
[02:05] займемся
[02:06] нашим любимым делом поговорим о том что неведомо
[02:10] в будущем хочется наверное какие-то ключевые может быть такие тренды вообще куда сейчас идет и трансформация
[02:16] на что стоит обращать внимание.
[02:18] Может быть, чуть-чуть
[02:20] расскажешь
[02:21] про будущее, что нас с вами ждет хотя бы завтра,
[02:24] потому что через год уже даже непонятно.
[02:27] Вот, рассказывай.

Спикер 2 [02:28]:

Да, всем добрый день прежде всего. Ну, действительно,

[02:31] у нас очень быстро меняется
[02:34] и технологический ландшафт,
[02:35] и понимание, что будет завтра. Казалось бы, уже только вчера появился ChatGPT
[02:41] как такой
[02:42] day-to-day
[02:43] инструмент, а уже сегодня у нас
[02:45] новые
[02:46] модели выходят, которые рвут
[02:49] шаблоны. Но мне, на самом деле,
[02:52] сразу приходит на ум вот такая
[02:55] типичный
[02:57] наш подход называть год
[03:00] названием какого-то технологического тренда. И вот, например, прошлый год был годом и агентов.
[03:05] Этот год
[03:07] так или иначе называют в аналитических отчетах, просто в различных
[03:11] профессиональных кругах годом мультиагентных систем. Ну и на самом деле это отчасти так. Я с этим могу согласиться именно потому, что
[03:19] если
[03:21] ранее мы видели действительно кейсы внедрения
[03:24] каких-то агентов в узкие процессы и для конкретных
[03:28] задач,
[03:29] то мы в какой-то момент столкнулись с тем, что
[03:33] эти отдельные агенты не могут, во-первых, решить
[03:37] проблемы,
[03:38] где есть высокая степень неопределенности
[03:41] и,
[03:42] конечно же, ограниченные
[03:44] в
[03:45] своей функциональности.
[03:46] И вот следующий этап развития это, конечно же, мультиагентная
[03:49] система,
[03:50] поэтому мы,

[03:51] я убежден, в этом и в следующем году увидим достаточно много интересных кейсов. Они уже развиваются буквально на наших глазах, где есть агенты, которые имеют возможность обращаться к другим агентам, принимать решения, какие

[04:05] так называемые тулзы использовать

[04:07] и

[04:09] быть более независимыми.

[04:12] Тот же OpenClone, например, это не мультиагентная система, но вот это пример независимого агента, который может

[04:17] стучаться в различные инструменты,

[04:20] использовать ваш компьютер, выходить интернет и так далее.

[04:24] Я думаю, что будет такого гораздо больше. Ну и нельзя забывать, если мы говорим о корпоративном

[04:29] сегменте, да, о компаниях, то кейсы

[04:33] просто внедрения мультиагентных систем недостаточно,

[04:36] поскольку есть вопрос

[04:38] стоимости в продакшне.

[04:40] И, конечно, один из таких ключевых трендов это удешевление

[04:44] стоимости токена.

[04:45] Работа с малыми моделями, безусловно, поскольку

[04:49] работа с state of art моделями это

[04:52] круто для прототипа, но это очень дорого

[04:55] для production решений.

[04:57] Поэтому

[04:59] направления, которые удешевляют стоимость в production,

[05:02] конкретно малые модели, работа с горячим кэшем это то, что нас ждет, и уже мы с этим активно работаем.

[05:09] Ну и, конечно же, безопасность данных. Если в прошлом году компании так или иначе

[05:15] говорили, что есть такой аспект,

[05:18] но конкретно как его реализовывать, мы пока не знаем, то сейчас вопрос guard rails, каких-то фильтров, защитников,

[05:24] которые фильтруют персональные данные и нежелательный

[05:28] контент это прям вопрос на повестке дня. Поэтому это, наверное, три таких тренда, которые я могу назвать на вот этот год.

Спикер 1 [05:35]:

Супер, супер, спасибо большое. Слушай, мне все это нравится в трендах всегда это прекрасно. Как говорится, поймал молодец, не поймал, ну, как бы работаешь и живешь в обычных условиях. Еще, знаешь, такой вопрос будет. Много говорим про и трансформацию,

[05:49] там, с точки зрения конкретной, там, железа,

[05:53] моделей, агентов, всего остального.

[05:55] Но я все чаще встречаю историю, что

[05:58] сколько мы на этом заработали, и как это сколько это будет стоить. Вот, может быть, поделишься вообще на тему

[06:05] может быть, есть какой-то у тебя опыт или видение того,

[06:09] сколько сейчас вообще стоит трансформация,

[06:10] сколько с этого можно получить, вообще

[06:13] есть ли видение, что ты видишь у себя на рынке вокруг в своих кейсах?

Спикер 2 [06:18]:

На самом-то деле здесь важно говорить действительно

[06:21] потому что есть и

[06:24] тоже на самом деле не секрет, что с момента вот такого

[06:28] появления Genei

[06:30] эта технология развивалась в 60-х годов прошлого века, да, поэтому это не появление такое неожиданное для

[06:37] тех, кто был в теме, но массового

[06:40] появления

[06:41] в двадцать первом двадцать втором году каких-то чат-ботов мы увидели, что есть набор сфер, который

[06:46] и евангелисты

[06:47] тогда, и сейчас на практике мы видим

[06:50] подтвердили

[06:51] свою эффективность. Да, но это, безусловно, создание контента,

[06:55] маркетинг,

[06:56] аудиовизуальный контент, текстовый контент и так далее.

[07:00] Это

[07:00] офисная работа, и, в частности, и меняет подход к поиску информации прежде всего.

[07:06] Я думаю, тоже многие из нас используют именно для поиска и

[07:10] ответа на свои такие day-to-day вопросы.

[07:13] И, конечно же, это коддинг. Вот как бы три направления, в которых

[07:17] мы и видели раньше

[07:19] перспективу,

[07:20] и сейчас она, по сути, подтверждается на практике, на практических кейсах. И

[07:25] именно

[07:26] из опыта нашей компании мы видим, что большой спрос и такие кейсы,

[07:31] конечно, умные базы знаний,

[07:34] различные званиевые агенты, которые помогают

[07:37] продавцам,

[07:38] помогают

[07:39] support первой-второй

[07:40] линии поддержки,

[07:42] отвечать на какие-то каверзные вопросы.

[07:45] И

[07:46] второй такой большой блок именно касательно

[07:49] нашей компании это, конечно, работа с кодом, но не просто генерация кода, а весь цикл так называемой SDLC.

[07:56] То есть от написания каких-то test case до,

[08:01] ну, непосредственно,

[08:02] там, кодовых агентов.

[08:04] И здесь, вот, когда мы говорим об эффективности, да, то, конечно,

[08:10] в процентах его можно оценить так или иначе, и часто это бывает значительный

[08:15] процент, там, 30-50

[08:17] процентов

[08:19] именно в скорости выполнения задачи, да, в повышении эффективности конкретного сотрудника,

[08:25] Ну и, и далее, да, в зависимости от сферы. Но когда мы пересчитываем это в абсолютные цифры, в деньги, то, конечно,

[08:32] здесь всем интересно, а где именно эффект, да, вот в каком именно кейсе мы получим больше всего эффект. Но здесь ответ, на самом деле, очень простой в том, где

[08:43] час сотрудника, которому помогаем выполнять задачи, стоит дороже. Да, и поэтому, конечно же, задачи именно в разработке

[08:52] сейчас кажутся наиболее такими

[08:55] и реализуемыми,

[08:57] и во многом

[08:59] денежно привлекательными.

[09:01] Да, поэтому

[09:02] здесь,

[09:04] конечно, конкретных цифр там назвать сейчас сложно, потому что это от компании зависит, конкретно от конкретного кейса. Но я могу сказать, да, что

[09:13] нужно прежде всего оценивая,

[09:15] в какой кейс мы идем, смотреть на

[09:19] то, кому мы помогаем, что что мы автоматизируем,

[09:23] и это, конечно, автоматизация

[09:26] конкретных

[09:27] функций, помощь, не замены человека, да, а помощь, ему более эффективно выполнять его задачи.

Спикер 1 [09:33]:

Спасибо.

[09:34] Кирилл, вот про замену человека, как это

[09:37] в Индии, по-моему, когда там начали внедряться

[09:40] станки активно, начали конвейеры

[09:42] и так далее, значит, люди там вообще глобально ломали, значит, эти станки, веря в то, что их рабочая сила, она, значит, всем покажет, что и как делать. Вот,

[09:52] и только потом подумали, что вот надо теперь перестраиваться.

[09:55] И мой, кстати, следующий вопрос будет к

[09:59] Евгений, к себе. Вот смотри,

[10:02] вот у нас, значит, активная

[10:04] идет трансформация. Но давай так. Вот представим себе некую вымышленную ситуацию.

[10:09] У нас топ-ретроград,

[10:11] в общем, любит бумагу,

[10:14] но ё-моё, мир изменился. Мы, значит, уже на луну летаем, а он, значит, на своей, там, значит, девятке малиновой ездит до сих пор за хлебом, значит, в соседний магазин Стекляшка.

[10:25] Ему нам нравится. Вот ему так хочется.

[10:27] Но люди-то внутри тоже понимают, что

[10:31] всё-таки как-то не стоит на месте, я могу свою работу оптимизировать.

[10:35] И вот интересно с точки зрения лучшей практики, вот если вдруг у нас нету какого-то посыла сверху, да, что вот давайте внедрять, значит, там, искусственный интеллект на всех местах, где только можно, можно ли как-то это сделать с другой стороны, со стороны сотрудника? Поделись, пожалуйста. Я думаю, да, можно. Очевидно, я буду рассказывать про кейсы и хакатон. Я бы даже, наверное, сформулировал следующим образом. По большому счету, если круто, если у вас изначально есть некий определенный лидер трансформации, который внедряет в вас цифровизацию

Спикер 3 [11:07]:

те или иные решения.

[11:09] Но гипотетически

[11:10] у вас часто может быть другая история, когда

[11:13] лидера такого нет, разные стейкхолдеры, лица принимающие решения, спорить между собой, и оценка кейсов тех или иных с точки зрения трансформации занимает много времени и усилий,

[11:22] и в итоге пользователи хотят, а руководители им не дают те или иные решения. Поэтому мы решили запустить такую историю с их акатоном.

[11:31] Я бы сказал, что этот кейс интересен по двум причинам. Пункт номер один мы

[11:37] запускали это не как внедренческий

[11:40] кейс. Почему? Потому что по большому счёту, вот я, например, бизнес-тренер,

[11:43] и мы обучали людей, которые от

[11:47] автоматизации,

[11:48] от бизнес-анализа,

[11:49] они очень далеки, т. Е. Обычных пользователей, которые максимум раньше занимались промптами, и наша задача была сделать так, чтобы они по итогу

[11:57] сделали крутые кейсы с ЕАгентами.

[12:00] А вторая история мы, по большому счёту, пошли не от централизованных

[12:03] больших внедрений, а стали выбирать мелкие локальные кейсы, которые помогут людям сразу показать о том, что мы что-то можем внедрить или делать. Расскажу более подробно, идея была даже

[12:15] не идея, а воплощение следующая.

[12:17] У нас всего получилось 110 участников, мы выделили 13 команд, разные отделы были, supply chain, продажи, e-com, маркетинг, обучение, закупки, юристы, качество, в общем куча разных компаний.

[12:28] Надо понимать,

[12:29] Lab Industries, если вдруг кто-то не знает, а вы наверняка знаете эту компанию, если вдруг вы пользуетесь Syos,

[12:36] Wernel или, например, Лаской стираете джинсы и так далее, или, например, Cerizu используете,

[12:42] фасады

[12:42] облицовываете и так далее. В общем, получается, есть крупная компания с продавчиками, три тысячи человек, у нас есть производство, и вот здесь надо запускать какие-то различные кейсы.

[12:52] Мы собрали потребности,

[12:54] что хотели бы люди сделать в

[12:56] рамках кейсов, и, по сути, сделали два больших формата обучения. Раз в неделю у нас были вебинары, на которых мы рассказывали темы из разряда того, что такое, например, промптинг, обсуждали, как выглядят ИИ-агенты, они сразу же практиковались в N8N, пытались что-либо построить, говорили, каким образом это выглядит,

[13:13] обсуждали,

[13:14] как создавать

[13:15] видео с помощью ИИ и так далее. И при этом у каждой команды был закрепленный куратор, который шёл у нас в рамках практики, и они должны были решить некий определённый кейс. Я в какой-то момент был таким достаточно жестким модератором, когда я сказал нет кейсов, нет участия в Хакатонии. Мы как бы часть людей, например, кто просто пришел послушать, мы их в том числе тоже убирали. Наша задача была выслушать пользователей, тех, кому интересно.

[13:39] И тут как раз получается очень интересная история. У нас из тринадцати кейсов шесть дошли до финала.

[13:45] Важно понимать, что практически все команды что-либо попробовали, незначительное количество, ну как незначительное три команды у нас ушли из-за нехватки времени, одна

[13:55] у нас потерялась, потому что не поняли, в чём суть, и мы пытались их вернуть с точки зрения командной работы, но все команды попробовали разные гипотезы. И вот шесть у нас есть финальных итоговых

[14:07] кейсов, которые мы как раз таки представляем.

[14:10] Темы, которые выбирали команды.

[14:12] Первое в начале всегда звучит это анализ данных. Все хотят анализировать таблицу. То есть здесь, мне кажется,

[14:19] как

[14:20] раньше было ИИ замена, ИИ трансформация, и обучение шло, надо всех обучить в ИИ, сейчас обратно все возвращаются, что всех надо обучить Excel. В общем, как бы, у нас такая какая-то история появляется.

[14:31] А

[14:32] Те, кто мало пользовался какими-то

[14:35] способами анализа данных, они сразу говорят, я хочу анализировать с помощью.

[14:39] А вот потом кейсы начали трансформироваться, то есть то, что не было в самом начале, но пользователи сказали, это, блин, было у нас самое прикольное, самое крутое

[14:48] история. Например, многие создали бота, который ну, вы понимаете же, есть куча отделов, то есть, например, те же закупки, юристы,

[14:54] продавцы,

[14:56] отдел качества, supply chain, у которых куча своих процедур, куча своих документов и определенных регламентов,

[15:03] и когда люди к ним приходят, задают какие-то вопросы, они по сто-пятьсот раз отвечают на одно и то же. В общем, каждый практически департамент у нас создал своего бота, в которого загрузил ту информацию, которая есть, и внутренние сотрудники сейчас начинают этим пользоваться.

[15:17] Тут

[15:18] есть антиэффект.

[15:20] У нас теперь ботов, мне кажется, такое ощущение, примерно столько же, сколько сотрудников. Хорошо, что ботам не надо платить заработную плату, и поэтому в них сейчас надо как-то сделать такой каталог, к кому же ты должен идти разбираться.

[15:32] Качество, например, сделали

[15:34] неочевидный кейс, они сделали генерацию дефектов на картинках, то есть когда у тебя создаётся упаковка,

[15:41] и она идёт по производственной линии тебя, например, она может быть с дефектами. У тебя специально есть робот, который должен это отслеживать, но ему нужно давать инструкции. Вот они генерили максимально возможное количество дефектов для того, чтобы как раз таки улучшить качество.

[15:55] Классный буллкейс у команды forcaster они себя называли. В общем, они планировали поставки и

[16:02] управляли ими, но у них проблема в чем? У них есть несколько разных источников информации, которые друг другу противоречат.

[16:09] То есть у тебя есть таблица, которая есть внутренние, у тебя есть данные продаж, которые тоже идут внутренние, у тебя есть некая дополнительная история с внешнего рынка, у тебя есть письма от поставщиков, которые постоянно поступают,

[16:19] и они собрали такую, ну,

[16:23] субагентов,

[16:23] которые всё это собирали, анализировали, говорили, нужно поступить вот так, сделай вот таким образом. Такая появилась

[16:29] экспертная система. Тут, кстати, я возвращаюсь к своей мысли о том, что непрофессионалы

[16:34] собирали непрофессионалов и по сути мы учили, потому что, мне кажется, большинство людей, кто сегодня будет выступать,

[16:40] они

[16:42] профессионально владеют темой ИИ, и вот здесь как раз таки тоже интересная тема. То есть я могу иногда неверно говорить, но наши ребята, которые участвовали,

[16:50] они уже знают, как это собирать, как это делать, в какую сторону идти, и это, мне кажется, очень крутая история.

[16:57] В общем, в рамках групповой работы общее время, которое тратили, это, по три-четыре часа в неделю, что было достаточно

[17:04] мало относительно общего рабочего времени, и к каким

[17:09] мы изначально пришли, какая у нас есть ценность. Пункт номер один у нас есть очевидные кейсы пользователей, которые мы можем показать. Это раз.

[17:17] Второе я здесь дальше пойду от образовательной

[17:20] истории.

[17:22] Почему мы не стали делать

[17:24] обучение

[17:25] ИИ

[17:26] всей компании повсеместно и рассказывать, как делать промат и так далее. Т. Е. Не секрет, сколько угодно ты не закрывай системы безопасности,

[17:34] люди тем или иным образом будут заходить в открытые ИИ, будут туда выливать данные, и чем больше ты их в этом плане научишь, тем больше они будут туда выгружать. И наша задача была за счет как раз таки внутренних кейсов показать, что ты внутри уже сейчас можешь сделать какие-то свои вещи, тебе не надо куда-то вытаскивать какие-то доп.данные.

[17:52] То есть как это если ты не можешь

[17:55] предотвратить

[17:57] дебош, тебе надо его возглавить, и, по большому счету, мы в эту историю пошли.

[18:02] У нас часть людей перешли мы опять же в Alpin GPT, например, стали пользоваться, они гораздо больше стали это использовать. Во время их мы выдали им бесплатный доступ, они фактически там как раз и

[18:14] решали какие-то свои задачи.

[18:17] Часть как раз таки сделали какие-то свои

[18:20] сложные системы, агентские,

[18:22] и у нас получается ещё есть допистория.

[18:24] Часто бывает, что приходит хороший технарь,

[18:27] у вас есть, например, лидер трансформации,

[18:29] и у вас есть обычный пользователь, и обычный пользователь, он вообще не может объяснить, что он хочет,

[18:34] потому что он понимает на уровне вот я открыл, вот у меня есть та же самая ID, Deep

[18:40] Са, Алиса и так далее, разные,

[18:43] а сейчас они уже понимают и могут дать более-менее внятное ТЗ, то есть мы сократили вот это время на обсуждение и на малые кейсы, которые нам изначально нужны.

[18:53] То есть у нас ребята, например, из продаж сразу говорят: У меня сценарий использования вот такой, я хочу сделать вот таким образом. Е-ком начал говорить, как раз таки стал более точно давать ТЗ с точки зрения работы. Я

[19:06] назову это такой определенной ликвидацией безграмотности,

[19:09] но не вообще, в общем, а именно под какие-то прикладные задачи.

[19:14] Расширился репертуар это очевидная история, потому что про И, мне кажется, пользователи знают много, но достаточно

[19:21] узко, и пришёл аппетит. Т. К нам во время Хакатона стали приходить люди, которые вообще раньше в нём не участвовали, к ним доходила та или иная информация, они такие вот, я слышал, я хотел бы тоже участвовать, давайте мы будем делать какой-то кейс. Я такой лады, давайте будем организовывать

[19:35] и будем работать

[19:37] с этим.

[19:39] Дополнительная есть ещё история когда вы централизованно внедряете, у вас понятно, что будет история вы с юристами, с информационной безопасностью, со службой безопасности обычно будете очень много проходить итераций в обсуждении кого какие данные вы используете.

[19:53] А в Hасatone у вас есть конкретика, то есть, например, мы сразу понимаем, какие данные будут загружать маркетинг, мы понимаем, какие данные будут загружать продажи, мы понимаем, для чего это, и мы, по сути, cases by cases определяли, для нас это чувствительные коммерческие данные можно их использовать, нельзя использовать, каким образом их можно обработать уже на входе, чтобы потом можно было с ними дальше работать. И фактически у нас, юристов, информационная безопасность ИСБ, мы потихоньку подключали

[20:17] уже к этой истории. И,

[20:19] естественно, они уже больше на нашей стороне.

[20:23] И у нас есть дальнейшие команды, которые будут дальше продолжать работать, у нас есть история с продолжением внедрения и

[20:31] ликвидация безграмотности,

[20:32] и дело наше будет жить.

[20:34] Я бы посвятил ещё два интересных момента. Пункт номер один с окупаемостью, которые 100% будут задавать вопрос, как бы, уточнять. И здесь у меня будет крамольная мысль. Когда ты централизованно внедряешь, тебе прям нужно делать большие расчёты с точки зрения окупаемости.

[20:49] А у нас весь, скажем,

[20:51] грубо говоря, относительно затрат

[20:53] всей организации и в рамках бюджета на обучение это

[20:58] далеко не самая большая часть.

[21:00] И легко показать,

[21:02] какие кейсы у нас используют участники,

[21:04] и даже, например, то, что они не зовут теперь подрядчиков для создания каких-либо своих решений. У нас фактически мы уже отбили свой хакатон с точки зрения результатов. Я, наверное, так сформулирую Те, кто продают услуги, меня сожгут в чате с точки зрения обсуждения. Но у нас как раз таки получилось, что многие ребята умеют делать сами, и они начинают как раз это внедрять. Вот сама история с

[21:27] быстрыми победами, мне кажется, очень хорошо работает, когда мы говорим про ИИ, и про то, как нужно это коммуницировать и это обсуждать.

[21:38] Вот. А неочевидим да,

[21:39] я, наверное, финальный такой неочевидный вывод когда вы запускаете их, это, наверное, была одна из моих ошибок, она, с одной стороны, суперочевидная.

[21:48] Кажется, что команды, которые делают более

[21:53] экономически

[21:54] выгодный кейс, они будут в него вкладываться больше, но это вообще не так у нас оказалось. То есть у нас дошли качества, у нас дошли юристы, у нас дошли

[22:04] ребята, которые были связаны с закупками, а вот, например, маркетинг при всей, например, злобоневности этой теме ввиду занятости он до конца не дошёл. И вот здесь точно нужно всегда выбирать еще кроме критерия, что есть крутой кейс,

[22:17] где-то выбирать

[22:18] людей, которые точно у вас до конца будут доходить, их поддерживать, внедрять и так далее. И юристов,

[22:25] и

[22:26] тащить

[22:27] пораньше в обсуждении кейсов, в обсуждении работы, потому что они заранее могут прокомментировать

[22:33] и сказать: Всё, я замолкаю, если есть вопросы, я с удовольствием на них

[22:38] отвечу, вот. Тем более, мне кажется, я столько крамольных мыслей наговорил

Спикер 1 [22:43]:

И хорошо, и хорошо, на старте, на старте. Я же говорю, у нас тут так это раскликаться, чуть-чуть посмотреть. Очень крутой на самом деле кейс, классный, спасибо большое, Жень, что его подсветил.

[22:52] Мне тут, наверное, две мысли откликаются, такие какие-то, какие-то важные.

[22:56] Первое это вот эта неклассическая история, когда мы, там, типа, ребят пошли, значит, научимся сейчас ИИ, и пойдём, значит, вот, там, сам все, все делать. А мы это делаем действительно на практике и

[23:06] видим. И, ты знаешь, еще ты создаешь вот этот шум, хайп, вот, когда к вам хочется заглянуть и посмотреть, чем вы там занимаетесь. Вот. И если тому, как бы, прям людям прикольно и интересно, они сами про это расскажут. Поэтому в этом плане класс.

[23:19] И у меня ещё будет один вопрос.

[23:22] Константин,

[23:23] вопрос будет к тебе. Окей, вот мы поговорили, значит, нас там ждёт впереди

[23:28] мультиагентность.

[23:29] В общем, будем считать кейсы.

[23:32] У нас вот плюс-минус настроим, понимаем лучшие практики, там, как можно с низов поднять, значит, и трансформацию.

[23:39] Но

[23:40] и в чате был такой вопрос, и у меня к тебе же. Вот, а что на самом деле важно сделать для того, чтобы лучшие, лучшие практики действительно стали лучшими практиками

[23:50] внедрения

[23:51] и трансформации?

Спикер 4 [23:54]:

Ну, давайте, спасибо, во-первых, всем привет, Рад вас видеть, спасибо, что позвали.

[23:59] Давайте я тут, наверное, расскажу немножко с точки зрения

[24:03] личного опыта, да, и того, как мы, допустим, двигаемся, в целом трансформация.

[24:08] Но как очень часто понимается, что вот мы там взяли какой-то софт

[24:13] GPT, например, какой-нибудь, вот мы всех научили, и вот у нас все трансформируются.

[24:19] Это не совсем так. И вот даже то, что сейчас вот до этого ребята рассказывали,

[24:24] оно

[24:24] как бы идет по пути классических принятых

[24:28] нами, скажем так, общевоинских рельс.

[24:30] Когда у нас есть какой-то понятный бизнес-процесс,

[24:33] я сейчас за скобками оставляю степень хаоса бизнес-процессов,

[24:36] потому что не во всех компаниях процессы описаны хорошо.

[24:40] Вот, есть какой-то бизнес-процесс, который построен уже на том, что есть какие-то люди, какие-то люди что-то делают, потом приходит какая-то автоматизация на этот бизнес-процесс.

[24:48] Ну и дальше там степень твоей автоматизации, рутины

[24:52] и в целом ускорения производства, он зависит,

[24:55] по большому счету, от того, насколько ты сильно бизнес-процесс

[25:00] описал и насколько хорошо он у тебя работает и выстроен, отлажен, когда все участники понимают свою роль в этом бизнес-процессе.

[25:06] А когда ты внедряешь

[25:08] модели, например, генеративного искусственного интеллекта либо классический EML,

[25:12] внедрение их в обычный бизнес-процесс,

[25:15] да, ускорит немножко на местах людей,

[25:19] но кажется, что бизнес-процессы

[25:21] надо вообще

[25:22] поменять.

[25:23] Ну, то есть не то чтобы поменять, а разломать старые и

[25:26] на их почве построить другие такие же,

[25:29] которые

[25:30] на вход будут получать задачу, на выход будут делать результат. Но то, как они внутри этого бизнес-процесса будут жить и как они будут делать результат это уже немножечко другой

[25:40] путь. И вот недавно, буквально тридцать первого марта,

[25:44] коллеги из компании Secuioia и достаточно

[25:47] известные ребята написали

[25:49] отличную статью, рекомендую почитать,

[25:52] где как раз они размышляют о том, что

[25:56] норма управления, которая есть у людей, в целом, у руководителей в компании, ну, они там где-то восемь

[26:02] человек. Вот Agile, допустим, строится, это команда из двенадцати человек.

[26:06] И

[26:07] дальше у тебя уже сложнее управлять. У тебя появляется иерархия.

[26:11] И в целом все бизнес-процессы,

[26:12] которые у нас строятся, они все строятся от иерархии.

[26:15] А искусственный интеллект, генеративки, такая какая-то сквозная память,

[26:21] какие-то, не знаю, сквозные ассистенты каждого слоя руководящего звена, которые внутри под капотом
[26:27] автоматически
[26:29] сразу знают информацию,
[26:30] которая появилась
[26:31] на любом слое, и какие-то решения предлагают тебе принимать уже исходя из информации, которая
случилась вообще в другой части организации. Там, не знаю, продавники кому-то сделку закрыли,
[26:41] и тут уже сразу там где-то маркетинг уже пошел, где-нибудь, например, новые,
[26:46] не знаю, картинки на этот, на этот счет, чтобы рекламу
[26:50] пустить и про этот кейс раструбить. И у тебя скорость этих изменений, учитывая автоматизацию,
[26:55] учитывая моментальное знание информации,
[26:57] оно
[26:58] практически мгновенное.
[27:00] И вот отстроить такую систему, когда у тебя каждый слой
[27:05] знаний, каждый слой менеджмента, каждый слой опыта,
[27:09] каждый вообще участник твоей организации
[27:12] сразу общается с неким таким, не знаю,
[27:15] страшное слово скажу, большим сверхразумом.
[27:17] Оно, конечно же,
[27:19] требует переделки всего радикального.
[27:23] При этом,
[27:24] эту переделку делать, надо старое тоже не сломать, потому тебе же надо плыть на твоём корабле,
[27:28] и чтобы не пришлось вычерпывать и не потонуть еще к тому же. И, на самом деле, я согласен с
коллегами, и особенно про кейс
[27:39] популяризацией
[27:39] искусственного интеллекта
[27:41] за счет катанов и чего-то. Это один из основных, на самом деле, способов, как заставить людей
мыслить вообще по-другому. Когда они понимают, что они могут свою
[27:51] путь работы автоматизировать
[27:53] и высвободить время. Ну, окей, руководитель
[27:56] хочет, чтобы они больше работали, а человек хочет, наверное, работать не пять дней в неделю, а
четыре, например.
[28:02] Сэкономил время, искусственный текст за тебя всё сделал. Прикольно же, прикольно.
[28:06] Надо радоваться. Но
[28:08] тут дальше вопрос возникает вот какой, что
[28:12] знаний может не хватать людям, чтобы до конца полностью
[28:16] автоматизировать свою работу. А второй вопрос это то, что люди,
[28:21] некоторые,
[28:21] которые не привыкли управлять другими людьми Почему
[28:28] говорят, что, например,
[28:30] в топ-менеджменте,
[28:31] в целом, среди менеджеров и управленцев
[28:34] adoption искусственного интеллекта гораздо выше, потому что эти люди много
[28:38] в своей жизни времени тратят на то, чтобы ставить задачи другим людям объяснять,
[28:43] рассказывать, показывать, обучать и так далее, и тому подобное.
[28:47] А вот есть люди-эксперты,
[28:48] которые очень хорошо самостоятельно делают свою работу. И они, в целом, ну, не привыкли в жизни
кому-то свою работу делегировать и заставлять еще кого-то работать
[28:57] на тебя. И вот это вот как раз-таки один из основных,
[29:02] наверное, брокеров,

[29:03] чтобы

[29:04] до конца полностью правильно внедрить искусственный интеллект в работу.

[29:08] Потому что отсюда будет идти сопротивление не потому, что люди не хотят Человек,

[29:13] в принципе, ленивое существо,

[29:15] но просто люди не знают, как ставить задачи.

[29:17] Вот, и этому тоже надо учиться. А это хороший soft skill наравне с hard skill. А это уже немножко другие компетенции.

[29:24] И в будущее, когда у тебя

[29:28] ну, давайте так,

[29:30] в каком-то

[29:31] на относительно ближайшем будущем, наверное, не буду точно даты говорить,

[29:37] случится ситуация, при которой

[29:39] большие, крупные, огромные корпорации с огромным количеством людей

[29:43] станут либо более оптимизированы

[29:45] и станут еще больше производить труда, полезного

[29:49] действия какого-то, либо количество людей в процессах будет сокращаться кратно. Так было всегда в эпоху всех автоматизаций и всего. Ну, то есть, тут как бы ничего не поделаешь.

[29:59] Но, с другой стороны, эти же люди должны будут остаться,

[30:03] чтобы контролировать качество искусственного интеллекта, потому что нельзя просто взять, настроить и агентов, и вот они тебе будут в мультиагентной системе что-то делать. Не будут, потому что человек А искусственный интеллект это все-таки давайте так

[30:16] Любая генеративная модель это коробочка,

[30:19] в которую данные загрузили на срез данных на вчера, например. И вот она на вчера знания знает, а сегодня другие знания. А искусственный интеллект не обладает, например, какими-то вещами типа эмпатии. Вот особенно те, кто в продажах работает, наверное, знают, что очень часто продажи

[30:33] У тебя продукт может быть говно,

[30:36] но если у сейлза харизма классная,

[30:39] то он сделает сделку,

[30:41] да? И это, как бы, вещи, которые искусственный директор не может делать. И вот такие вещи эмоциональные, эмоциональная близость, они как раз таки будут более ценны, наверное, в эпоху вот этой тотальной и

[30:53] автоматизации.

[30:55] И, в целом, вот эта вся

[30:57] парадигма

[30:59] знания о том, как искусственный интеллект правильно работает, как его правильно заваривает, самое главное, она будет помогать, в том числе, и этим людям, потому что они будут понимать, что сейчас они

[31:10] могут в одного человека, например, заменить целый отдел продаж.

[31:14] Или вот, например, у нас сейчас мы тоже идем вся в компании в автоматизацию определенную.

[31:20] Я

[31:21] сознательно не называю это,

[31:23] потому что искусственный интеллект это лишь там, некоторые звенья процесса,

[31:27] а очень часто процессы нужно просто автоматизировать местами и выпрямить их. И вот когда вы будете строить, например, своих компаний,

[31:34] как-то обезлюдивать

[31:36] процесс, да, например

[31:38] у меня вот есть одна подруга, которая мне такой термин интересный подсказала, да, процесс.

[31:42] Это не значит, что убрать людей. Просто убрать человеческий фактор из процесса там, где это возможно. А это можно делать классической автоматизацией, можно делать искусственным интеллектом, можно делать просто изменением процесса. И вот это, наверное, самый такой ключевой, что хотелось бы сказать. И в целом,

[31:56] вот даже я здесь процитирую,

[31:58] наверное, коллега из Sycloy,

[32:01] что

[32:01] они новые роли, например, в компании выделили.

[32:04] Это индивидуальные участники, это контрибьюторы, которые непосредственно что-то делают руками. Это лично ответственные лица, потому что в эпоху искусственного интеллекта, когда, вот, ты сидишь там как дирижер

[32:15] и настраиваешь свой ИИ-оркестр,

[32:17] вот, если ИИ-оркестр накосячил,

[32:19] кто виноват?

[32:21] Конечно же, наверное, ты. Ну, то есть, как бы, вот эта история, присущая крупным корпорациям, когда, ну, типа, мы вот со всеми согласовали,

[32:28] как бы, кто виноват? Ну, никто не виноват. Все, и никто всех не уволишь, как бы, никто не виноват. Ну, как бы, ладно, бывает. А в эпоху искусственного интеллекта появляются личные ответственные лица. И вот твоя задача как эксперта, например, на каком-то этапе,

[32:42] да, это, соответственно,

[32:44] заставить искусственный интеллект работать с тем же уровнем качества, как и ты работаешь. А это регулярная тренировка, регулярная переборка моделей под новые задачи, регулярное обновление.

[32:53] И

[32:55] третий тип они выделяют такие игроки-тренеры,

[32:58] которые как раз таки сами сидят, пишут код, делают продажи либо еще что-то, и при этом они в том числе учат и искусственный интеллект, и молодое

[33:06] поколение, которое приходит.

[33:08] И еще к вопросу, например, в

[33:10] рамках дискуссий сегодня затрагивали вычислительные

[33:13] мощности и прочее.

[33:14] Тут, как бы, смотрите, когда считаешь стоимость искусственного интеллекта, да, нужно считать вплоть до электричества.

[33:21] И тогда ты понимаешь, что, наверное, какие-то вещи все еще дешевле делать людьми.

[33:26] У нас, условно, бесплатное электричество. Ты поспал как бы и пошел дальше делать.

[33:31] А

[33:32] некоторые вещи уже можно делать с помощью

[33:35] нейросетей.

[33:36] И более того, я, например, являюсь адептом локальных нейросетей, потому что, конечно, облачные вычисления это классно, круто. Конечно, это все будет когда-нибудь

[33:45] построим и так далее, но тем не менее. Вот Google недавно выпустил,

[33:49] значит, алгоритм,

[33:50] который

[33:52] помогает

[33:53] очень сильно сократить использование,

[33:55] использование памяти для нейросетей. Вот буквально сегодня ночью, там, да, ну, вчера вечером, поздно сегодня ночью они выпустили новую свою модель для локального использования.

[34:04] И там у них есть модель, которая запускается на мобильном устройстве.

[34:08] Да, она там не быстро делает, но она запускается на смартфоне.

[34:11] И она круче,

[34:13] чем модель примерно полугодовой давности этой же. Я сейчас говорю про Gemu 4 и Gemu 3. Там вот у них была модель Gemu 3 27b, которая была крупной достаточно моделью у Google, локально которая работала. И вот модель для мобильных устройств спустя полгода

[34:28] по лучше,

[34:29] чем вот та модель.

[34:31] Вы понимаете разницу, да? Если для

[34:34] большой модели, такой локальной, которая работает на компьютере, нужен компьютер был с нормальной оперативкой, то теперь модель со знанием и качеством лучше по, ряду бенчмарков запускаться на телефоне. И они при этом выпустили еще одну модель для компьютера,

[34:47] которая по бенчам работает на локальном ноутбуке. Я вот просто с ноутбука разговариваю, я бы так вот сейчас показал сюда. Она перебивает многие фронтингованные модели, которые в облаках работают.

[34:57] Не все,

[34:58] но достаточно высокие. Там сейчас, сегодня-завтра, я думаю, обзоры уже появятся более-менее нормальные сравнения, но вот по тем вещам, которые Google выложил, а я сегодня все утро смотрел их, изучал, оно реально, ну, как бы, сопоставимо лучше, чем модели, которые часто учатся на больших суперкомпьютерах.

[35:14] И, конечно же, рано или поздно мы придем к тому, когда у нас вот,

[35:18] не знаю, Startrek смотрели, у них там искусственный интеллект везде наткан во Вселенной, да? И вот,

[35:25] хорошее олицетворение, если вдруг кому-то интересно

[35:28] Есть такой анимальный призыв в успехах. Там тоже есть татикомы.

[35:32] Это такие роботы, которые помогают всем. И эти роботы, они обладают своей персональной

[35:37] личностью каждый, но при этом у них роевой искусственный интеллект. Они сразу знают моментально события, которые происходят в другом месте. Вот с точки зрения образа результата,

[35:46] вот это, наверное, тот вид того, как будет функционировать организация будущего,

[35:51] да? И вот даже Open Claw, который в начале сегодня упомянули,

[35:56] сила Open Claw не в том, что ты можешь себе персонального ассистента создать.

[36:00] Его до сих пор могут создать единицы,

[36:03] даже достав Open Claw из коробки и всю настроить, потому что все требуют достаточно

[36:07] сложного технологического

[36:09] порога вхождения.

[36:10] Это, типа, не Алису купил и поставил, условно говоря. Но

[36:15] при этом такие продукты создают тот самый образ будущего,

[36:20] потому что все это увидят, все захотят и все поймут: А, так можно было? А я тоже себе хочу. И вот станут в командах появляться Евгению,

[36:29] наверное, хороший кейс будет. Тот же попробуй сделать хакатон на создание tim-ассистантов.

[36:34] Потому что есть у тебя, например, команда юристов, условно говоря. Они там регулярно делают договора. Их там 10 человек, например.

[36:41] У них у всех плюс-минус есть пересекающиеся

[36:44] задачи.

[36:45] И когда у каждого у каждой команды есть свой team assistant, который еще синхронизирован с соседними team assistant соседних команд, Это тоже очень прикольно. Это такая точка, наверное, откуда можно начать внедрение и трансформацию процессов.

[37:00] Потому что, во-первых, она контролируется больше чем одним экспертом, а это значит, что чуть-чуть снижается риск ошибки и повышается качество.

[37:07] А во-вторых, это некий коллективный срез, и это не gag-система.

[37:11] Это конкретно вполне себе полноценный,

[37:15] экзоскелеченный

[37:16] такой

[37:17] давайте модель искусственного интеллекта, обложенная инструментами, правилами и прочим.

[37:22] Вот,

[37:23] и это тоже создает Agentic Like Experience.

[37:27] Ну а дальше чувак, мир

Спикер 1 [37:29]:

Дружба,

[37:30] жвачка.

Спикер 4 [37:31]:

Ну

[37:32] а в заключение можно последний тейк скажу всем будет полезный?

[37:36] Короче говоря, учитесь.

[37:38] Вот в эпоху, когда искусственный интеллект

[37:42] облегчает

[37:43] нам трудовую и мыслительную деятельность, много за нас делается,

[37:47] что нам остается? Мы стоим мы должны учиться, чтобы, во-первых, мочь заваривать, во-вторых, мочь с этим управлять, мочь с этим работать. Я вот, как это, от конференции, конференции

[37:56] по это повторяю тезис,

[37:58] что

[37:59] вот помните, много лет назад, когда на работу брали, и была приписка такая уверенный пользователь ПК.

Спикер 1 [38:05]:

Вот сейчас надо как бы уверенный пользователь GPT, там дальше неважно каким, вот GPT, и сейчас это достаточно важный скилл. Все, спасибо, коллеги. Класс, Константин, спасибо тебе большое, правда, ты действительно подсветил такую важную тему. Я знаю, меня там, в общем, порежут, потому что там уже следующий спикер должен быть, но я, в общем, не могу вас отпустить, у нас есть давайте три минутки, короче, коротко прям, я вам такой вопрос задам. Там дискуссия в чате разразилась, значит, на тему,

[38:32] и вы в целом про это говорили, там от Дмитрия был вопрос, и

[38:37] второй вопрос был от Виктора,

[38:39] вот, я их чуть-чуть соединю и попрошу вас буквально там вот, знаете, коротенький комментарий, знаете, так это, экспрессом

[38:47] ответить.

[38:48] Суть в следующем.

[38:49] Виктор пишет про повод того, что вот то, собственно говоря, Кость, о чём ты говорил, да, там Клод выпустил мифос, который делает им качественный рывок в целом в самой модельке,

[39:00] вот, а Дмитрий говорит, там, из разряда понятно, мне надо обучить человека, но у меня, грубо говоря, конкретный

[39:06] участник,

[39:08] условный курсор не вырастет в нужного мне человека внутри моего бизнеса.

[39:13] И вопрос, в общем, звучит следующим образом. С учетом того, что мы с вами пытаемся построить инфраструктуру процесса и так далее, но каждый выход новой модельки или обновление системы может случиться гораздо быстрее, чем мы с вами успеем настроить

[39:28] инфру и успеем вообще сделать хоть что-то, и нам предстоит все менять. Как

[39:34] успеть

[39:35] и поменять инфру,

[39:36] и оставаться

[39:38] в тренде, там, новых моделей? В общем, как вот эту гибкость уловить, Кость, давай, быстро, прям по 30 секунд. Да, давайте быстро расскажу. Ну, во-первых, смотрите.

Спикер 4 [39:48]:

Процессы нового времени требуют немножко других подходов к выстраиванию микросервисных архитектур и прочего, и нужно строить набор давайте так, набор видео

[39:57] кассетных плееров, где видеокассетой является модель, а видеокассетные

[40:01] плееры являются вашей инфраструктурой.

[40:04] И таким образом, когда у вас меняется одна модель на другую, у вас должна замена происходить моментально.

[40:10] Дальше там нужно отстроить отдельный процесс, который позволяет, во-первых, окей, вышла новая модель, мы её прогнали по нашим внутрикомпанийским,

[40:17] не знаю, как правильно сказать, по

[40:20] нашим внутренним бенчмаркам компании,

[40:22] то эта модель на наших кейсах, вот, кандачка,

[40:26] с каким качеством их пройдет.

[40:28] Если она проходит хорошо, всё, решение принимается о том, что мы меняем модель в продакшне. Если проходит нехорошо,

[40:34] то надо эту идею отбросить и сидеть, в том числе, можно и на прошлых моделях, если бизнес-процесс работает, потому что, например, для большего количества

[40:43] задач

[40:44] сейчас модели, например, даже прошлого года с ними справляются на достаточно высоком уровне, и какие-то более современные модели можно ставить, но они будут избыточные, результат не сильно поменяется.

[40:55] Но какие-то задачи, какие-то задачи

[40:57] уже требуют более новых, более современных моделей,

[41:00] и от этого будет зависеть сложность.

[41:02] И это в том числе. Не надо, как бы, в одну модель или в две модели, или в агентов из трех человек, из трех агентов

[41:11] записывать ультрабольшой бизнес-процесс, чтобы они там сами решали. У меня был случай, когда у меня десять тысяч

[41:17] итераций внутри агентов

[41:18] было, пока не договаривались, как дизайн на кнопки поменять.

[41:22] Короче говоря, это дорого всё.

[41:25] Соответственно,

[41:26] иногда проще собрать микросервисную

[41:28] архитектуру, где каждым микросервисом является одна конкретная небольшая

[41:33] модель,

[41:34] которая нужным образом зашаренная, с нужными настройками температуры,

[41:38] определенной

[41:39] версией модели, которая каждый будет выполнять микрошаг процесса.

[41:42] Таким образом, совокупно это может быть дешевле и более управляемо.

[41:47] Окей,

Спикер 1 [41:48]:

супер, супер, да, Кость, спасибо большое. Коротко,

[41:51] коллеги, тридцать секунд, вот, с меня уже волосы сыпятся в смысле того, что чувствую,

[41:56] как у меня коса вот здесь вот сзади вот от организаторов, которые говорят уже, следующий спикер, всё, нам надо, надо срочно делать. Жень, что думаешь? Как успевать настраивать инфу и при этом укладываться в постоянное обновление вот этих вот моделей? Что делать?

[42:12] Жень, звук, звук, звук. Микрофон. Для начала включать микрофон.

Спикер 3 [42:17]:

А вот оно и вот тебе здравствуйте. Мы тут обновляем мои, а тут люди микрофон не включают. Я на самом деле Костю с удовольствием послушал относительно того, что он предлагает. Мне кажется,

это самая крутая идея. А по большому счету, мне кажется,

[42:28] мы настолько на хайпе, что надо каждый раз что-то обновлять, всё делать. Давайте так, в рамках, например, того же самого Hасatone или, например, того использования, которым мы это делаем, у нас нет такой проблемы. У нас проблема другая нам надо, чтобы люди больше использовали. Если они используют даже старую модель и им подходит,

[42:46] я буду считать, что это ок по сравнению с тем, что они делают раньше. Если они на колесе поедут вместо того, чтобы тащить, я буду рад. Я так, наверное, сформулировал ответ. Супер, супер, Жень, спасибо большое.

Спикер 1 [42:58]:

И, Кирилл, что у тебя? Что думаешь? Вопрос тот же. Да, постараюсь на самом деле очень коротко,

Спикер 2 [43:04]:

поскольку, ну, полностью согласен с предыдущим спикером, как это обычно говорят, но здесь хочу дополнить касательно инфраструктуры.

[43:11] Конечно, есть такой лаг в

[43:14] компаниях с тем, как выходит новая модель и как обновляется инфраструктура.

[43:18] Это

[43:19] непреодолимый

[43:20] лаг, на самом-то деле. И он обоснованный.

[43:22] Почему? Потому что

[43:24] необходимо еще проверять не просто, насколько там соответствует вашим корпоративным

[43:28] бенчмаркам какая-то модель или какой-то агент,

[43:31] а насколько это безопасно,

[43:33] насколько это экономично

[43:35] и так далее. Поэтому это обосновано,

[43:37] и не нужно гнаться за последними моделями.

[43:40] Главное выстроить pipeline

[43:42] работы с обновлениями.

[43:44] Но, на самом деле, очень важно вернуть здесь к обучению. Как успевать и как смотреть

[43:50] с точки зрения обучения

[43:52] на новые модели.

[43:54] Это,

[43:55] безусловно, не требуется

[43:57] для обычных пользователей, да, смотреть, какие там бенчмарки, что она может прям каждый день.

[44:03] Важно иметь метанавык работы с И здесь вот поддержку в плане важности обучения.

[44:08] Если ты умеешь задавать вопросы,

[44:11] давать

[44:13] контекст агентам,

[44:14] то это универсальный навык, который в дальнейшем тебе поможет работать с любой

[44:19] топовой И моделью.

Спикер 1 [44:21]:

Круто, спасибо большое. Кирилл, Евгений, Константин, вам огромное спасибо, что нашли время и забежали к нам, чуть-чуть разогнали тему. Мне кажется, получилось очень классно. Знаете, вот как подумал в общем, хочется вам пожелать в завершении нашей с вами нашей с вами дискуссии,

[44:37] чтобы каждый из вас очень хорошо понимал контекст и в первую очередь всегда мог задать правильный и грамотный

[44:44] промпт для себя.

[44:47] Вот так вот. Всё, спасибо, ребят. Огромное спасибо!