

# Три волны AI-adoption

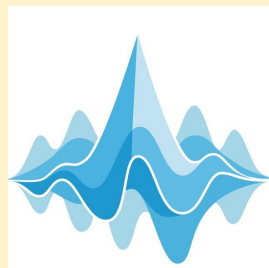
Почему разрыв между Big Tech и всеми остальными будет только расти — и что с этим делать

Для конференции [AI Hard Fork](#)



# Дима Рожков

- Инженер, менеджер
- SeniorSoftwareVlogger.com
- TeamLeadTalks.com
- Встрял во внедрение ИИ
- Навайбкодил приложение для митингов SummitNotes.app



# Вопрос залу

В вашей компании есть что-то под названием «AI initiative»?

Есть человек, у которого это стоит в OKR?

Скорее всего да, но что конкретно?

# В Big Tech AI — это уже KPI

- Не «мы пользуемся ChatGPT» как базой знаний, т.к. бейзлайн — писать 90% кода с ИИ
- А «Сколько агентов ты запустил в продакшен?»

Пока вы читаете статьи об AI, они уже измеряют его метрики в проде

# Три волны

## Волна 1: Максимум свободы

Big Tech + стартапы. CEO сказал «agentic» MVP готов через месяц

## Волна 2: Желание есть, но мешает трение

Техкомпании, которые хотят AI, но двигаются медленно. Стартап на старом монолите. Банк с сильной инженеркой и жёстким комплаенсом. Хотят AI, но вендоры, compliance

## Волна 3: Почти нет свободы

Классический корпорат. AI придёт через 1-5 лет как «ИИ трансформация от Макинзи»

# Я спросил подписчиков

Какие ИИ инициативы у вас есть: 1358 ответов

Ничего	42%	Волна 3
Программистам купили ИИ кодера	51%	Волна 2
Пользуемся вендорными агентами	13%	Волна 2+
Есть спец платформа	6%	Волна 3



# Почему я

- Я сам в волне 2+, пичнул план о котором собираюсь рассказать
- Работал в AWS. Не все Big tech одинаковы
- Общаюсь на созвонах с другими техлидерами в [TeamLeadTalks.com](https://TeamLeadTalks.com)

Почему сейчас?

# Лучше день потерять и за час долететь

- С облаками, мобильными технологиями и SaaS всё выглядело одинаково: первопроходцы получали шишки и чуть чуть преимущества, потом инструменты становились массовыми, и остальные догоняли.
- S-кривая со временем выравнивается, рынок стандартизируется.
- Логичный вопрос: почему с ИИ должно быть иначе?

# В чем разница

- В случае с облаком или SaaS вы покупали готовый продукт.
- Перенесли сервера, подключили Salesforce, перешли на AWS — основную сложность решал вендор.
- С ИИ-агентами вендор может дать платформу
- Но сам агент должен понимать:
  - ваши процессы
  - ваши пограничные случаи
  - вашу внутреннюю логику и контекст
- Это не стандартизируется и не «поставляется в коробке».

# Где на самом деле преимущество

- Привычка документировать процессы
  - Культура экспериментов
  - Навык быстро собирать, запускать и дорабатывать агентов
  - Накопленная мышечная память
- 
- Можно купить Agentforce у Salesforce.
  - Нельзя купить три месяца внутренних инсайтов, которые команда получила бы, создавая собственного агента для triage инцидентов.

# Это время уже наступило!

Скорее всего Макинзи уже питчит презу вашему боссу. Ребята, уже в ДЖИРЕ есть агенты и они хороши!

# 7 причин почему разрыв будет расти



# Причина 1: Инфраструктурный разрыв

✗ Миф: «Наши данные в заложниках, у нас вендор лок»

✓ Правда: Лучшие сценарии — triage алертов, маршрутизация тикетов — не требуют своих серверов. Нужны API + оркестратор. НЕ КОДИНГ!

Реальная проблема: никто не провел аудит.

# Open Source: великий уравнитель

- Dify.ai — оркестратор агентов
- agentfield.ai — k8s для агентов
- n8n.io — визуальная оркестрация
- Черт возьми, Rovo от Atlassian

80% того, что Big Tech строил своими командами — бесплатно\*.

## Причина 2: Ловушка абстракции

Ваши системы удобны для людей, но недоступны для агентов.

Решение: не удалять CMS. Сделать параллельный программный путь.

- Люди работают через UI
- Агент работает через API

# Причина 3: Знания в головах

— *«Сначала покажи Маше из финансов»*

- Почему Маше? Так принято. Где написано? Нигде.
- Неожиданный плюс: первый агент становится машиной документирования.
- Ошибки агента пижут ваши процессы в негативе.

## Причина 4: Экономика экспериментов

✗ Ловушка: считать ROI первого агента в изоляции

1-й агент: дорого и плохо

2-й агент: переиспользует инфраструктуру

5-й агент: конвейер

Это как оценивать фундамент без учёта дома на нём.

## Причина 5: Нет свободных рук

- Написать агента = нужен человек, который понимает и процесс, и AI.
- Но с open-source барьер входа упал.
- Первый агент — одна неделя, один инженер.

## Причина 6: Эксперименты без гарантий

- В Big Tech неудачный эксперимент это опыт.
- В волне 2 — «потратили квартал, теперь CEO не верит в AI».
- Но это такая же технология, как и любой k8s с аналогичным циклом запуска (а то и проще)

## Причина 7: Сильные инженеры в старой роли

- Раньше лучший инженер — лучший кодер
- Сейчас лучший инженер — архитектор AI-систем
- В волне 2: сильные инженеры всё еще пишут код руками.
- Высокооплачиваемый перевод мыслей в синтаксис — работу, которую AI делает за минуты.



**BEWARE!**

**MACHINE MALFUNCTION CAN STRIKE WITHOUT WARNING**

# Ловушка Demo-POC

! Во 2-ой волне повышают за демки, которые потом не работают.

- Менеджер показал AI-бота на all-hands — все похлопали.
- Бот сломался через неделю и никто не заметил.
- Первое впечатление уже сложилось: «AI — игрушка».
- Один сырой POC откатывает adoption на 6 месяцев.

# Что может пойти не так

- Garbage in at scale
- Уверенность ответа (confidence)
- On-call nightmare — сложные кейсы падают на людей без опыта
- Ошибка Klarna: скачок в полную автономию
- Стоимость

*«AI сдвигает скорость в начало пайплайна, но без валидации долг всплывёт позже — в багах, регрессиях, выгорании команды»*

— May Walter, Hud.io

# Конкретный план: 90 дней



# План на 90 дней

Неделя 0: Спонсор и compliance. Определите критерии успеха.

Недели 1-2: Проводим аудит. Находим 10 болей. Проверяем наличие API.

Недели 3-4: Выбираем платформу и запускаем первого агента.

Недели 5-8: Наблюдаем 😊

Недели 9-12: Инфраструктура готова — запускаем второго агента.

# Поставьте в OKR

## Плохо

- Не «ИИ интеграция».
- Не «3 операционных агента в проде к Q3»

## Лучше

- Уменьшить MTTR для P2 инцидентов на 30%
- Избавиться от 10 часов/в нед ручного разбора алертов в Q3.

И назначьте владельца. Если это ничей KPI — это ничей результат.

# Итог

- Разрыв будет расти. Не потому что у волны 2 нет ресурсов, а потому что преимущество Big Tech накапливается как снежный ком (ну и деньги).
- 1-й агент: дорого и плохо
- 2-й: вдвое дешевле
- 5-й: конвейер
- Вопрос не в том, можете ли вы позволить себе начать.
- Вопрос — можете ли вы позволить себе не начать.

# Что сделать дальше

1. Проведите аудит процессов на этой неделе
2. Задеплойте Dify за один день
3. Запустите одного неидеального агента до конца месяца

Ссылки:

- [Статья на LinkedIn](#)
- @rozhkov\_ в X