

# ИИ-управление компанией на данных

Построение корпоративных  
ИТ-архитектур на основе ИИ

## Марат Мухарьямов

Заместитель генерального директора  
группы IT-компаний Lad, Директор GPTZATOR, Project Lad



GPTZATOR



Project Lad



# Вызовы ИТ служб при внедрении новых систем

## Вызовы

- Переход на новые ИТ системы
- ИТ системы разных вендоров плохо совместимы между собой
- Поддержание непрерывности цепочки производства в процессе перехода с одной системы на другую
- ИИ сулит большие выгоды
- Каждый вендор выпустил свой ИИ модуль

## Последствия

- ✘ Слабая совместимость и масштабируемость ИТ систем
- ✘ Закупленные ИТ-системы не внедрены
- ✘ Высокие затраты на интеграцию и еще больше на поддержку
- ✘ Работа в 2-3 системах параллельно → рост затрат и сложности сбора сводных данных для принятия управленческих решений на уровне холдинга
- ✘ Множество ИИ-модулей — дублирование, нагрузка
- ✘ ИИ доверяют не ключевое, эффект откладывается

Концепция «ИИ управление компанией на данных»

# Как происходит управление в нашем собственном проекте GPTZATOR



# Дообучение ИИ-ассистента логике бизнеса

The screenshot displays the GPTZATOR AI assistant interface. On the left is a dark sidebar with the GPTZATOR logo and navigation options: 'Создать навык', 'AI Чат', 'Рабочие области', 'Ассистенты', 'Навыки', 'История', and 'Хранилище'. The main chat area shows a conversation with the assistant. The assistant's response is a numbered list of seven questions related to business metrics and goals. Below this, a user icon indicates a response: 'Я буду отвечать на вопросы, описывать связи между целями, показателями, критериями, но веса этих связей ты будешь расставлять сама. Я буду только говорить, что очень важно а что менее важно. Отвечаю на вопросы: Самое главное - это получить хорошую выручку в 2026 году (в размере не менее 70 миллионов). А для этого нужно: 1. Прежде всего (и это самое главное) - уже в 2025 году получить достаточное количество лидов. Чуть менее важно - получить достаточную выручку в 2025 году, так как это подтвердит для заказчиков, что у нас уже есть действующие клиенты. Кроме того, прогноз выручки в 2026 году будет выше, если оценка рынка внедрения искусственного интеллекта у корпоративных заказчиков будет повышаться. Ну и конечно важно, чтобы мощность команды продаж и внедрения уже в 25 году была достаточно большая (иначе не удастся выполнить все эти внедрения)'. Below this is a section titled 'Создание модели принятия решений' with the text 'Отлично, давайте разберем ваши ответы и начнем формировать модель.' followed by two numbered points: '1. Основная цель - получить хорошую выручку в 2026 году (не менее 70 миллионов). Это будет ключевой целью в нашей модели.' and '2. Для достижения этой цели важны следующие критерии: - Получение достаточного количества лидов в 2025 году (самое важное). - Достижение достаточной выручки в 2025 году.' At the bottom, there is a text input field with the placeholder 'Спросите меня что-нибудь' and a send button.

← Назад

Режим: Базовый

История

0.001 GPTZ

Я буду отвечать на вопросы, описывать связи между целями, показателями, критериями, но веса этих связей ты будешь расставлять сама. Я буду только говорить, что очень важно а что менее важно. Отвечаю на вопросы: Самое главное - это получить хорошую выручку в 2026 году (в размере не менее 70 миллионов). А для этого нужно: 1. Прежде всего (и это самое главное) - уже в 2025 году получить достаточное количество лидов. Чуть менее важно - получить достаточную выручку в 2025 году, так как это подтвердит для заказчиков, что у нас уже есть действующие клиенты. Кроме того, прогноз выручки в 2026 году будет выше, если оценка рынка внедрения искусственного интеллекта у корпоративных заказчиков будет повышаться. Ну и конечно важно, чтобы мощность команды продаж и внедрения уже в 25 году была достаточно большая (иначе не удастся выполнить все эти внедрения).

**Создание модели принятия решений**

Отлично, давайте разберем ваши ответы и начнем формировать модель.

1. Основная цель - получить хорошую выручку в 2026 году (не менее 70 миллионов). Это будет ключевой целью в нашей модели.
2. Для достижения этой цели важны следующие критерии:
  - Получение достаточного количества лидов в 2025 году (самое важное).
  - Достижение достаточной выручки в 2025 году.

Спросите меня что-нибудь

Политика конфиденциальности  
Договор-оферта

# Дообучение ИИ-ассистента логике бизнеса

The screenshot displays the GPTZATOR AI assistant interface. On the left is a dark sidebar with the GPTZATOR logo and a menu including 'Создать навык', 'AI Чат', 'Рабочие области', 'Ассистенты', 'Навыки', 'История', and 'Хранилище'. The main area shows a chat window with a 'Режим: Базовый' dropdown and an 'История' button. The chat history includes a message with a bulleted list of business metrics and dependencies, followed by a confirmation 'Да, делаем модель' and a JSON response for a decision model. The JSON includes fields for name, version, type, creation date, description, and evaluation levels. At the bottom, there is a text input field with the placeholder 'Спросите меня что-нибудь' and a send button.

← Назад

Режим: Базовый

История

- Затраты на команду продаж и внедрения:
  - Метрика: Фактические затраты на команду продаж и внедрения (ежемесячный сбор данных).
- Общая сумма затрат по продукту:
  - Метрика: Сумма всех затрат (ежемесячный сбор данных).

3. Зависимости:

- Количество лидов в 2025 году зависит от успеха пилотных проектов.
- Выручка в 2025 году зависит от успеха пилотных проектов.
- Успех пилотных проектов зависит от темпов разработки продукта.
- Темпы разработки продукта зависят от мощности команды разработки.
- Мощность команды разработки влияет на затраты на разработку.
- Затраты на разработку и затраты на команду продаж и внедрения определяют общую сумму затрат по продукту.
- Бюджет инвестиций зависит от разницы между затратами и выручкой.

Теперь все критерии и метрики учтены, и мы можем приступить к созданию модели в формате JSON. Если у вас есть дополнительные комментарии или пожелания, пожалуйста, дайте знать.

0.003 GPTZ

Да, делаем модель

**Создание модели принятия решений**

Отлично, давайте создадим модель в формате JSON на основе предоставленной информации:

```
{
  "model_info": {
    "name": "Decision Graph - GPTZATOR Commercial Success",
    "version": "1.0",
    "type": "directed_acyclic_graph",
    "created": "2023-10-05",
    "description": "Иерархический граф целей-критериев-метрик для достижения коммерческого успеха GPTZATOR"
  },
  "evaluation_levels": {
```

Спросите меня что-нибудь

Политика конфиденциальности, Данные объекта

# Подготовка данных

## R7-офис: сведения о бюджете

Р7-ОФИС Бюджет 2024-25\_GPTz.xlsx

Файл Главная Вставка Рисование Макет Формула Данные Сводная таблица Совместная работа Защита Вид Плагины

Макросы Подсветка кода Фоторедактор Project LAD GPTZATOR

Project LAD

		А	В	Г	Н	І	Ј	К	Л	М	Н
1	Показатели	% партнера	Май 2025	Июнь 2025	Июль 2025	Август 2025	Сентябрь 2025	Октябрь 2025	Ноябрь 2025	Декабрь 2025	
2			план	план	план	план	план	план	план	план	план
3	Выручка внешняя		0	0	1 600 000	8 200 000	3 705 000	11 900 000	14 510 000	14 910 000	
6											
7	Отчисления партнерам		0	0	400 000	1 700 000	1 402 500	1 900 000	4 405 000	10 365 000	
10											
11	ВД GPTz		0	0	1 200 000	6 500 000	2 302 500	10 000 000	10 105 000	4 545 000	
12											
13	Всего затрат		6 987 194	7 619 976	7 665 141	7 973 681	8 553 500	8 732 427	8 917 506	12 096 938	
14	Маркетинг		722 000	602 000	725 200	678 000	1 188 400	928 000	972 400	720 000	
32	Сервера и что-то еще		190 000	340 000	340 000	340 000	490 000	490 000	490 000	490 000	
35	Себестоимость труда собственный персонал		4 939 476	5 437 252	5 376 062	5 706 062	5 631 312	6 038 851	6 169 351	9 343 138	
44	Аутсорсинг lad		0	0	0	0	0	0	0	0	
45	Численность собственного персонала		31	34	34	34	34	34	34	34	
46	Административные расходы		750 438	816 618	804 546	804 546	804 546	804 546	804 546	815 038	
47	Налоги с ФОТ (7,8%)		385 279	424 106	419 333	445 073	439 242	471 030	481 209	728 768	
48											
49	ЧП по отгрузке		-6 987 194	-7 619 976	-6 465 141	-1 473 681	-6 251 000	1 267 573	1 187 494	-7 551 938	
50											

Пробный режим

Передать данные

# Подготовка данных

## JIRA: подключение данных об исполнении оперативных задач



### Настройка приложения: Jira

Вы можете обновить данные по работам. Для этого в строке с нужным проектом нажмите кнопку «Синхронизировать». Внимание, во время синхронизации остальные настройки будут недоступны.

Проект Jira	Проект Project Lad	Поле для синхронизации	Контекст	Статус	Дата успешной синхронизации	Синхронизация работ
PL	Project Lad (Q2 2025)	Работа из PL	PL	● Синхронизировано	25.04.2025	<a href="#">Синхронизировать</a>

### Настройка трудозатрат

[Настроить](#)

Вы можете обновить данные по трудозатратам. Для этого в строке соответствующего проекта нажмите кнопку «Синхронизировать». Внимание, во время синхронизации остальные настройки будут недоступны.

Проект Jira	Проект Project Lad	Показатель в PL	Статус	Дата успешной синхронизации	Синхронизация трудозатрат
PL	Project Lad (Q2 2025)	Исполнитель	● Синхронизировано	16.05.2025	<a href="#">Синхронизировать</a>

### Настройка выгрузки данных

[Настроить](#)

Вы можете выгрузить данные в хранилище. Для этого выполните настройку выгрузки и нажмите кнопку «Выгрузить».

Хранилище для задач Jira	Хранилище для связей задач Jira	Статус	Дата успеш. выгрузки	Выгрузка данных
TASKS	FEATURES	● Успешно	15.07.2025	<a href="#">↓ Выгрузить</a>

# Подготовка данных

## 1С: настройка интеграции

**Настройка приложения: 1С интеграция**

\* Выбор конфигурации 1С  
1С:Управление нашей фирмой 8 (3.0.10.178)

\* Описание требуемых данных  
Требуется выручка за 25 год по месяцам в разрезе контрагентов а также задолженность на конец каждого месяца по контрагентам

Сгенерировать

Настройка шаблона данных

ВЫБРАТЬ  
ПродажиОбороты.Контрагент КАК Контрагент,  
ПРЕДСТАВЛЕНИЕ(ПродажиОбороты.Контрагент) КАК  
НаименованиеКонтрагента,  
ГОД(ПродажиОбороты.Период) КАК Год,  
МЕСЯЦ(ПродажиОбороты.Период) КАК Месяц,  
СУММА(ПродажиОбороты.СуммаОборот) КАК Выручка  
ИЗ  
РегистрОборотов.ПродажиОбороты КАК ПродажиОбороты  
ГДЕ  
ГОД(ПродажиОбороты.Период) = 2025  
СГРУППИРОВАТЬ ПО  
ПродажиОбороты.Контрагент,  
ГОД(ПродажиОбороты.Период),  
МЕСЯЦ(ПродажиОбороты.Период)

ОБЪЕДИНИТЬ ВСЕ

ВЫБРАТЬ  
РасчетыСПокупателямиОстаткиИОбороты.Контрагент КАК  
Контрагент,  
ПРЕДСТАВЛЕНИЕ(РасчетыСПокупателямиОстаткиИОбороты.Контрагент) КАК НаименованиеКонтрагента,  
ГОД(РасчетыСПокупателямиОстаткиИОбороты.Период) КАК Год,  
МЕСЯЦ(РасчетыСПокупателямиОстаткиИОбороты.Период) КАК Месяц,  
СУММА(РасчетыСПокупателямиОстаткиИОбороты.СуммаКонечныйОстаток) КАК Задолженность  
ИЗ  
РегистрНакопления.РасчетыСПокупателямиОстаткиИОбороты  
КАК РасчетыСПокупателямиОстаткиИОбороты  
ГДЕ  
ГОД(РасчетыСПокупателямиОстаткиИОбороты.Период) = 2025  
СГРУППИРОВАТЬ ПО  
РасчетыСПокупателямиОстаткиИОбороты.Контрагент,  
ГОД(РасчетыСПокупателямиОстаткиИОбороты.Период),  
МЕСЯЦ(РасчетыСПокупателямиОстаткиИОбороты.Период)

Сохранить

### \* Описание требуемых данных

Требуется выручка за 25 год по месяцам в разрезе контрагентов а также задолженность на конец каждого месяца по контрагентам

Сгенерировать

# Схема данных

**Хранилище данных**

Поиск

**MARKETING**  
Таблица по лидам продукта OPTZATOR, данные загружаются из P7 Офис

**BUDGET\_REVENUE**  
Бюджет доходов, плановые данные поступают из таблицы P7 Бюджет OPTZATOR, фактические данные поступают из приложения "ИС:Управление нашей фирмой"

**BUDGET\_EXPENSES**  
Бюджет расходов. Данные плановые и фактические поступают из таблицы P7 (Бюджет OPTZATOR)

**PILOT\_PROJECTS**  
С/З клиентов по пилотным проектам (Данные поступают из таблицы P7)

**FEATURES**  
Данные о готовности апиков разработки, срыву сроков по ключевым вехам. Данные поступают из Project Lad

**TASKS**

Объедини все хранилища, расставь связи, подготовь схему базы данных для ответа на вопросы по «Ментальной карта»

```
graph TD; BUDGET_REVENUE -- belongs to --> CONTRACTORS; MARKETING -- belongs to --> CONTRACTORS; CONTRACTORS -- belongs to --> EMPLOYEES; CONTRACTORS -- belongs to --> TASKS; CONTRACTORS -- belongs to --> PILOT_PROJECTS; EMPLOYEES -- belongs to --> PILOT_PROJECTS;
```

BUDGET_REVENUE	
int	month
string	contractor_name
float	planned_revenue
float	actual_revenue

MARKETING	
int	month
string	segment_name
int	leads
int	market_assessment
string	responsible_name

CONTRACTORS	
string	name PK
string	responsible_name
string	segment_name

EMPLOYEES	
int	month
string	employee_name
string	team_name
float	salary

TASKS	
int	month
string	employee_name
int	completed_tasks

PILOT_PROJECTS	
int	month
string	contractor_name
float	success_score
string	responsible_name

Попробуйте: «Подготовь сводку для клиента»

Создание структуры данных



# Готовый ИИ-дашборд

localhost:3000/documents

Project Lad

Документы

Поиск

+ Добавить

Project Lad SD  
Рукводитель

Проекты

Дашборд

Отчеты

Хранилище данных

Задачи

PL-ассистент

Лента событий

projectladst@lad24.ru

Думано...

Помощник руководителя

Список документов пуст

напиши про расходы по статьям

# Поручения и задачи

Project Lad

+ Новая задача

Фильтры

В работе (2)

Ограничить количество пилотных проектов, сделать упор на качестве	Маша: И. С.	15.07.2025	20.07.2025	В работе	Егорушкин Д. А.	...
Усилить команду по автоматическим ИИ-запросам в 1С:Предприятие	Маша: И. С.	15.07.2025	20.07.2025	В работе	Долгополов И.	...

1 5

Просроченные (1)

Проработать внешние инвестиции	Маша: И. С.	15.07.2025	15.07.2025	Просрочена	Мухарьямов М. Х.	...
--------------------------------	-------------	------------	------------	------------	------------------	-----

1 5

Проекты

Дашборд

Отчеты

Хранилище данных

Задачи

Project Lad SD  
Руководитель

Решение

# ИИ-управление компанией на данных

Решаемые проблемы

Проблема перехода →

Работа сразу с целевой и исторической системой без проблем сбора данных на этапе перехода

Проблема  
совместимости →

Легко интегрируется с внешними системами: приложения, плагины и ИИ-ассистенты с хранилищами данных

Проблема внедрения ИИ  
в ИТ-ландшафт →

ИИ-модуль платформы — GPTZATOR с функцией централизованного управления ИИ в компании

# Преимущества ИИ-управления компанией на данных

## Простое внедрение, быстрое масштабирование

- Быстрое создание модели управления.
- Без изменения существующих процессов.
- Совместимость с текущими системами.
- Дашборды и контроль поручений за 1 спринт.

## Новое качество и оперативность решений

- ИИ-ассистенты понимают структуру данных и сами проектируют взаимосвязи.
- Экспертный уровень решений.
- Обработка и принятие решений — за минуты.
- Анализ выполняет система, а не человек.
- ИИ помогает руководителю контролировать исполнение задач.

В составе решения платформа ИИ-ассистентов GPTZATOR

Project lad + GPTZATOR =  
ИИ-управление компанией на данных

# ИИ-управление компанией на данных

Модульный подход к функциональности.  
ИИ-ассистенты управляют всеми процессами.



# Наши клиенты

## Внедрение



## Пилотные проекты



# Спасибо за внимание

lad.

Группа IT-компаний



## Марат Мухар'ямов

Заместитель генерального директора  
группы IT-компаний Lad

Директор GPTZATOR, Project Lad

+7 (903) 6573746

[marat@lad24.ru](mailto:marat@lad24.ru)



# Группа IT-компаний Lad

Lad объединяет IT-компании, занимающиеся собственной продуктовой разработкой, дистрибуцией и системной интеграцией российских IT-решений. Мы работаем на рынке РФ более 30 лет.

-  Штаб-квартира группы в РФ расположена в Нижнем Новгороде, представительства в МСК, Казани.
-  На глобальном рынке компания представлена: UAE, Kazakhstan, India

**32**

года на рынке

**> 400**

партнеров в РФ

**550+**

сотрудников

**100+**

клиентов Government,  
Enterprise

**100 000+**

клиентов в SME

**4/85**

4 страны: Russia, UAE, KZ, India  
85 регионов РФ

**lad.**

Группа IT-компаний

## Интеграция

- 1С:Корп. проекты
- Web- / mobile-разработка
- AI-разработка

## Дистрибуция

- 1С
- Р7-Офис
- Тензор — СБИС
- Эвотор ККТ

## Продуктовый бизнес

- Project Lad
- GPTZATOR

Решение

# ИИ-управление компанией на данных

Дашборд для гендиректора объединяет ключевые данные по всей организации и портфелю проектов (от стройки до ИТ).

Отображаются статусы, риски и отклонения.

Это позволяет принимать решения на основе актуальной информации.

Дашборд интегрирован с:

Project Lad — управление проектами и портфелями проектов

HOROSHO — управление командой и оргструктурой

GPTZATOR — централизованная работа с ИИ в контуре компании: LMM + рабочие пространства + готовые ассистенты для ТП и планирования.

ИИ-ассистент Маша для управления оперативными встречами

1С и P7-офис

# Уровни внедрения ИИ в компании

	Уровень	Продукт / Что внедряем?	Эффекты
1	Базовый	<b>Работа с нейросетями в контуре компании</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- LLM в контуре заказчика</li><li>- Права и роли пользователей</li><li>- Рабочие области — загрузка файлов</li><li>- Веб-интерфейс (чат, контексты, RAG)</li><li>- Телеграм</li><li>- Типовые навыки</li></ul>	Сотрудники безопасно пользуются ИИ. Автоматизируют процессы через навыки.  <b>До 30% повышение производительности труда</b>
2	Расширенный	<b>Типовые ассистенты, интеграция с корпоративными данными</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Плагины / модули интеграции: 1C, P7, Project Lad</li><li>- Рабочие области — загрузка корп. данных</li><li>- Типовые ИИ-ассистенты: секретарь (Маша), ассистент HR, ТП</li></ul>	ИИ подключен к типовым ИТ-системам. Работают типовые ИИ-ассистенты.  <b>До 40% повышение производительности труда</b>
3	Продвинутый	<b>Создание и настройка ИИ-ассистентов под требования бизнеса</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Настройка и запуск пользовательских ИИ-ассистентов</li></ul>	ИИ подключен ко всем ключевым ИТ-системам. Работают пользовательские ИИ-ассистенты.

# Пример оценки экономического эффекта

## 1. Базовые входные параметры

Показатель	Значение (пример)	Ед изм	Пояснение
Кол-во текущих проектов	3 000	объектов	
Средний бюджет одного проекта	100	млн ₽	
Средняя длительность проекта	2	год	
Среднее удорожание при срыве сроков (>3 мес)	5%		+ % от стоимости проекта
Доля проектов со срывами сроков (>3 мес)	30%		
Целевой показатель после внедрения Project Lad (снижение в 2 раза)	15%		

## 2. Прямой экономический эффект от сокращения срывов

Показатель	Значение (пример)	Ед изм	Пояснение
Общий объем портфеля	300 000	млн ₽	Кол-во проектов × Средний бюджет одного проекта
Объем удорожания от срывов сроков без системы	4 500	млн ₽	Общий объем портфеля × Доля проектов со срывами сроков (>3 мес) × Среднее удорожание при срыве сроков (>3 мес)
			Общий объем портфеля × Целевой

# Пример оценки экономического эффекта

## 3. Дополнительные эффекты (при необходимости, оценочно)

Фактор	Экономический эффект (грубо)	Ед изм	Пояснение
<b>Сокращение ручного администрирования проектов</b>	<b>480</b>	млн ₹	сотрудников * среднемесячный фот на сотрудника * 12
сотрудников	200	чел	
среднемесячный фот на сотрудника	200 000	руб	
<b>Ускорение принятия решений, меньше простоев</b>	<b>3 000</b>	млн ₹	Экономия 1% от портфеля
% экономии	1%		
<b>Повышение достоверности бюджетов</b>	<b>1 500</b>	млн ₹	Меньше перерасходов на 0.5%
% уменьшения перерасходов	0,5%		
<b>Общий экономический эффект от дополнительных факторов</b>	<b>4 980</b>	млн ₹	
<b>Консервативная оценка дополнительного экономического эффекта в год</b>	<b>1 000</b>	млн ₹	Консервативно можно учитывать только 0.5–1 млрд ₹

## 4. Расчет экономического эффекта проекта

Общий Экономический эффект от

# Расчет экономического эффекта

## 4. Расчет экономического эффекта проекта

<b>Общий Экономический эффект от сокращения срывов в год</b>	2 125	млн ₹	
<b>Общий Экономический эффект от сокращения срывов за период реализации проекта (5,5 лет)</b>	11 688	млн ₹	
<b>Оценочный бюджет проекта</b>	6 000	млн ₹	
<b>Срок возврата инвестиций</b>	2,82	года	