



I Клиентская конференция

2026



Антон Декстер

Основатель PPlus.Software



10 практических задач,
решённых клиентами на Pyrus

Клиент: «Я вижу проблемы проекта только тогда, когда он уже сорван по срокам и/или бюджету»

Pyrus: управление проектами с контролем бюджета и прогнозом сроков, реагирующим на факт, отражённый в системе

Было: три контура данных, влияющих на проект, которые живут в разных системах и не пересекаются

Сроки живут в виде планов в файлах MS Project или Excel — факт собирается вручную

Деньги живут планом в Excel или «1С», фактом в «1С» и «встречаются» с задержкой

Обязательства живут в договорах, не связанных ни с вехами на сетевом графике, ни с бюджетными строками

Стало: всё в едином контуре Pyrus

Три слоя дат

- **План:** меняется только пересмотром базового плана в Pyrus
- **Факт:** фиксируется исполнителями в задачах в Pyrus, созданных из сетевого графика, и «вытягивается» сам в график проекта
- **Прогноз:** считается автоматически при каждом изменении факта и запускает согласование пересмотра базового плана в Pyrus

Четыре контура бюджета

- **План:** утверждённый лимит проекта, контрольной точки, вехи
- **Факт:** исполненные платежи из учётной системы 1С, клиент-банка
- **Бронь/транзит:** обязательства из подписанных договоров и согласованных заявок в едином платёжном календаре Pyrus
- **Корректировки:** санкционированные изменения лимита в Pyrus

Оперативный остаток бюджета проекта = план – бронь – факт
± корректировки

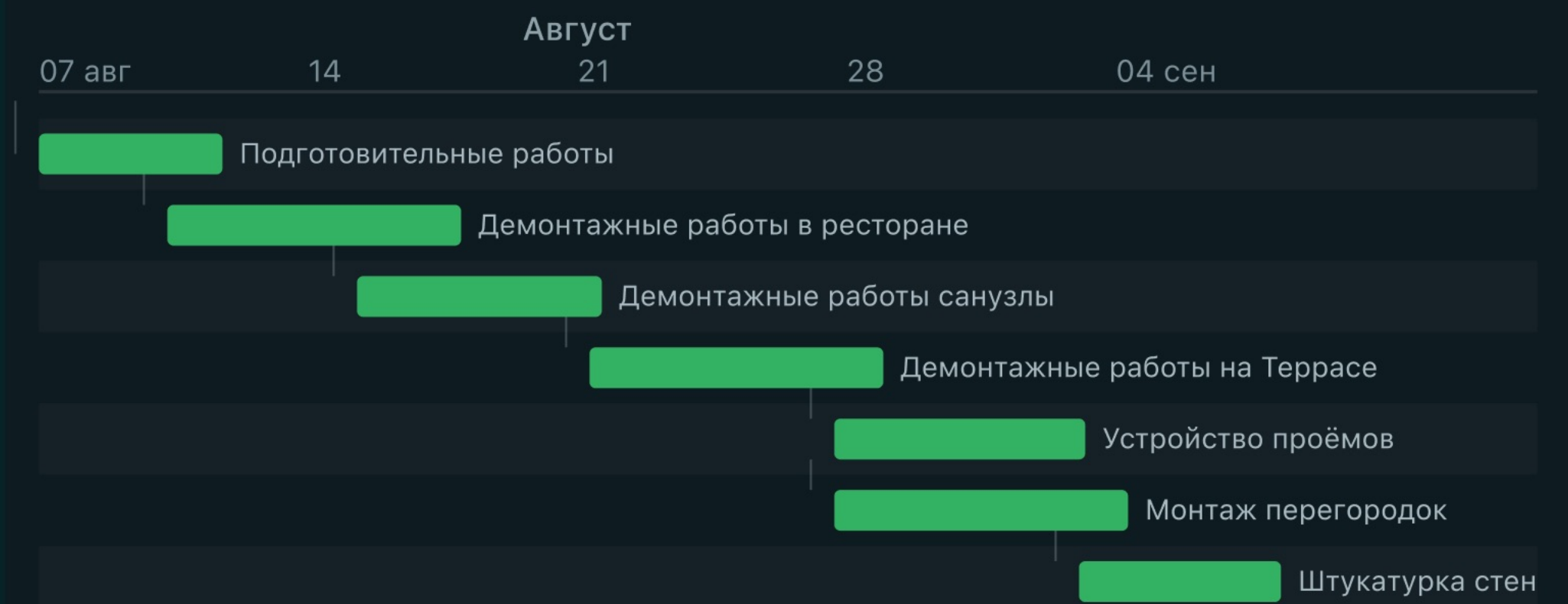
Проект: Цех 85 Краснодар · Подготовка к СМР

Сохранить

Отменить изменения

Обновить данные

Вид: Неделя



ЦФО

За период



БУХ	47 703
Персонал	1 026
Упр Север	638 220
Упр Инвест	-2 021 212
ФИН	200 098
Маркетинг	-83 700
ИТ	-114 516

Период

За период

Прошлые	-623 646
2025	-279 913
2023	-13 215
2024	-320 483
2022	-10 032
Настоящее	-61 193
2026	-61 193
2026-03 (Март)	-307 587
2026-02 (Февраль)	-1 964 944
2026-05 (Май)	-2 800 871
Не указан	1 862 375
Всего	90 431 968

Изменени бюджета

За период

01.12.2021	0	24_Стройка	2 009 787
24.01.2022	-1.17	12_Налоги и сборы	81 012
14.06.2022	-1.18	11_ФОТ	36 495
27.06.2022	-5.79	14_Эксплуатация	6 247
12.10.2022	-10.03	25_Основные средства	1 232
18.10.2023	-10.06	23_Юридические	1 188
25.10.2023	-10.07	16_Безопасность	872
30.10.2023	-12.82	19_Маркетинг и PR	573

План, факт и прогноз — в одном контуре управления

- 1 Контрольные точки.** Агрегирующая сущность проекта. Исполнители — внешние подрядчики вне Pyrus или роли (отделы). По каждой точке видны даты, бюджет и риск срыва на основе прогноза от исполнителя.
- 2 Календарно-сетевой график.** Вехи и задачи, два типа связей ОН/ОО. Прогноз пересчитывается по критическому пути при каждом изменении факта и формируется «снимок» сетевого графика.

Финансовая аналитика ведётся параллельно в обеих плоскостях — в разрезе каждой контрольной точки и каждой вехи, с агрегацией до проекта.

ИИ в этом кейсе

Целеполагание. ИИ рекомендует корректные, валидируемые формулировки контрольных точек и вех — с учётом контекста проекта.

Контрольные точки

[illegible]

Вехи проекта

	Название вехи	Состояние	Зависит от	Связь
1	Получение РНС	Выполнено		—
2	Перезапуск стройки	Выполнено		—
3	Выбор подрядчиков на подстилающие слои	Выполнено		ОН
4	Работы по подстилающим слоям	В процессе	Выбор подрядчиков	ОН
5	Погружение свай	Выполнено	Выбор подрядчиков	ОН
6	Устройство ростверков	Выполнено	Погружение свай	ОН
7	Устройство сборных подпорных стен	Выполнено	Металл ферм перекрытия	ОН

Прогноз. По статусам контрольных точек ИИ строит модель срыва плановых дат и расходования буферов — до того, как срыв случился.

Клиент: «Свободные деньги на счетах — это число решений, доступных мне в моменте. Если я о них не знаю, как мне принимать решения?»

Pyrus: единый платёжный календарь с прогнозом кассовых разрывов

Было

Сроки

платёжный календарь живёт в таблице или внешней системе, которую экономист или финансист правит реже, чем руководитель принимает решения

Деньги

компания тратит время сотрудников и руководителей на заведение и одобрение платежей, которые приведут к кассовым разрывам в будущем

Обязательства

графики платежей по обязательствам будущих периодов живут только в тексте договоров, а выданные авансы не связаны с закрывающими документами

Разрыв готовится две-три недели и виден заранее — но обнаруживается в день платежа.

Стало: календарь ведёт себя сам

Принцип «нулевого» ручного труда: заявка порождает бронь, договор порождает график платежей с черновиками платёжных поручений, а факт поступлений и списаний с расчётных счетов сам поступает из 1С и клиент-банков в Pyrus.

План выручки и прогноз. План поступлений берётся из графиков доходных договоров и ABC-классификации платёжной дисциплины клиентов. Вместе они формируют «коридоры» выручки с учётом отсрочек. Горизонт регулируется вами и формирует сценарии графиков плановой выручки.

Интерактивное моделирование: платёж можно интерактивно перетащить между датами — система пересчитает остаток и кассовые разрывы и зафиксирует новый срок в платёжной дисциплине Pyrus.

Вы управляете платёжной дисциплиной, чтобы принимать решения, а не она управляет вашими решениями.

Платёжный календарь

Заполнить Сводка Реестр Доска Календарь Таймлайн Настройка
Поиск

+6 дн 380 000₽ 8	+7 дн 402 600₽ 8	+8 дн 482 700₽ 9	+11 дн -132 900₽ 10
День Среда · 09.09.2026	День Четверг · 10.09.2026	День Пятница · 11.09.2026	Кассовый разрыв 14.09.2026
План остатков 09.09.2026 · 31 400 ₽	План остатков 10.09.2026 · 28 000 ₽	План остатков 11.09.2026 · 34 600 ₽	День Понедельник · 14.09.2026
Выручка (план) 09.09.2026 · 411 000 ₽	Выручка (план) 10.09.2026 · 476 000 ₽	Выручка (план) 11.09.2026 · 541 000 ₽	План остатков 14.09.2026 · 36 500 ₽
Оплата 09.09.2026 · -5 600 ₽ Дезинсекция...	Оплата 10.09.2026 · -6 600 ₽ Водоснабжение...	Оплата 11.09.2026 · -39 600 ₽ Аренда офиса...	Выручка (план) 14.09.2026 · 437 000 ₽
			Оплата 14.09.2026 · -410 000 ₽ Упаковочные материалы...

ИИ в этом кейсе

Прогноз разрывов. На основе план-факта выручки и обязательств из договоров ИИ оценивает риски кассовых разрывов на нужном вам горизонте планирования.

Свободные остатки. ИИ прогнозирует свободные денежные остатки — под размещение на краткосрочных депозитах (например, овернайты).

Клиент: «Система обучения знает, что человек прошёл курс, но не знает, изменилось ли его поведение на ожидаемое компанией»

Pyrus: LMS — обучение, привязанное к фактическим действиям сотрудника в системе

Было: обучение вроде бы есть, но мы не знаем, где оно «ломается»

- Обучение массовое, а ошибки индивидуальные — курс проходят все, польза для компании генерируется немногим
- Новичок учится у соседа или наставника — и вместе с приёмами перенимает его ошибки
- Аттестации и курсы идут по календарю, а не по признаку риска для компании — процесс поменялся, а люди не обучены изменениям

Система знает о поведении сотрудника в автоматизированных процессах всё — но эти данные не входят в оценку эффекта от обучения.

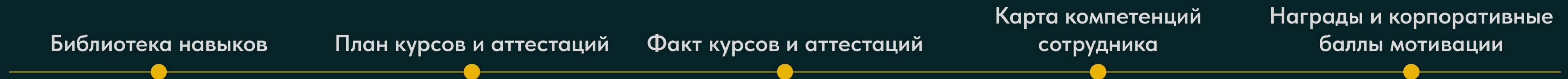
Стало: два профиля и одна среда

Профиль должности — какие операции, в каких процессах, с какой периодичностью и качеством.

Профиль сотрудника — фактическая история его действий в системе.

Расхождение двух профилей — и есть предмет обучения. Не курс по расписанию, а реакция на поведение.

Обучение доставляется сотруднику задачей в общем рабочем потоке в одной системе с исполнением — со сроком и ответственным. Отдельный LMS-портал проигрывает конкуренцию за внимание. Обучение «встраивается» в рабочий процесс.



Онбординг, перевод, повышение квалификации и новые правила запускаются тем же механизмом. Учебный контур строится ещё одним слоем в едином контуре Pyrus.

ИИ в этом кейсе

ИИ-тьютор. Готовит план обучения и квизы, оценивает тестовые задания, а затем и практические навыки — собирает факт при внедрении новых правил.

ИИ-двойник должности. Формирует реальную должностную инструкцию из фактических действий — не ту, что написана отделом кадров, а ту, что постоянно изменяет руководитель сотрудника по факту.

Ведение базы знаний — это самый убыточный ROI проекта в компании, пока её ведёт человек.

Pyrus: база знаний как актив, который наполняет и актуализирует ИИ с согласованием у человека

Было: база знаний — мёртвый актив

- Её наполняют чаще всего один раз при внедрении процесса — и она устаревает быстрее, чем обновляется процесс в компании
- Отвлечься от задачи, найти релевантную статью, вернуться в задачу — три лишних действия, и человек «забывает»
- Одна статья для всех — новичку нужен разбор с нуля, опытному одна строка исключения

Стало: база знаний пишется сама и доступна сотруднику везде

- | | |
|------------------------------|--|
| Пишется сама | на основе изменений форм и поведения ролей, закреплённых за ролевой моделью процессов. |
| Доступна на любом устройстве | мессенджеры, корпоративное мобильное приложение — с уровнями доступа к информации и без существенного расхода токенов LLM на задачи поиска и выдачи. |

Статья как структура, а не как текст. Оглавление как граф, а не навигация.

Что система собирает из статей

Онбординг	собирается в момент приёма из статей по роли, стадии и обязательности; изменилась статья — изменилась программа онбординга
Квизы	проверочные вопросы генерируются из текста материала; «прочитал» отделяется от «понял» оценками, которые выставляет ИИ
Подсказка в контексте	релевантный фрагмент статьи прямо в карточке процесса
Поисковый помощник	ответ своими словами со ссылкой на источник и датой актуальности и без неконтролируемого расхода токенов ИИ

Бизнес-логика описана словами и исполняется. Изменение правила = редактирование статьи, а не правка кода разработчиком.

ИИ в этом кейсе	ИИ пишет статьи и ведёт граф базы знаний — с обязательным утверждением владельцами разделов. Два слоя: для людей и для их агентов.	Одно фото лучше ста слов. ИИ анализирует фото из запроса сотрудника и понимает, что искать в базе знаний.
-----------------	--	---

Клиент: «Закупка должна быть контролируемой — с историей, сравнением и ответственностью сотрудников за принятое решение»

Pyrus: Supplier Relationship Management (SRM) — единая система закупок с тендерами и порталом поставщиков

Что ломается

- Обоснование выбора поставщика непрозрачно — при проверке восстановить достоверную аудируемую историю и логику принятия решения очень трудоёмко
- История разбросана по личным почтовым ящикам и мессенджерам. Предложения «неудобных» поставщиков могут быть бесследно удалены. Одну позицию разные отделы могут покупать по разным ценам или у разных поставщиков
- Срыв поставки находят на объекте, проекте или в подразделении-заказчике, а «плохой» поставщик остаётся в пуле SRM годами

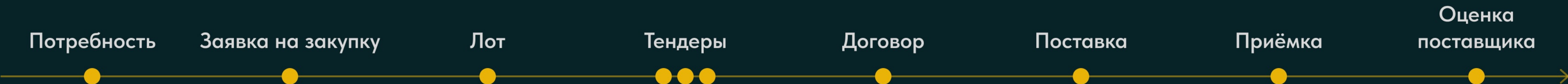
Дело чаще всего не в дисциплине, а в том, что потребность, тендеры (конкурс), договор, график оплат и сама поставка не связаны в единую цепочку с едиными правилами контроля исполнения задач компании.

Ответ: система ведёт тендер сама

Сама рассылает приглашения с индивидуальными ссылками для поставщиков и сама собирает заполненные заявки и сессии вопрос-ответ — по ссылкам и с портала.

Тендер публикуется автоматически на портале, реализованном на Pyrus. Вопросы поставщиков с портала транслируются ответственным заказчиком внутри Pyrus с омниканальной коммуникацией и аудиторским следом.

Сама подсчитывает результаты и формирует итоги. Несколько тендеров сводятся в конкурс с прозрачным и аудируемым процессом принятия финального решения.



ИИ в этом кейсе

Унификация номенклатуры и работ. ИИ приводит сметы поставщиков к единому началу по ТЗ тендера — предложения становятся более сопоставимыми с меньшими человеческими трудозатратами и ошибками.

Релевантная рассылка. ИИ комплектует списки приглашений поставщиками, подходящими под лот по категориям, географии, истории и риску.

Клиент: «Цена из документа-основания поставщика против референсной из договоров — в момент приёмки, а не при анализе причин увеличения себестоимости в конце отчётного периода»

Pyrus: контроль закупочных цен в режиме реального времени и нормализация НСИ товаров и работ

Было: приёмку подписывает один сотрудник, а контроль постфактум — у другого и с опозданием

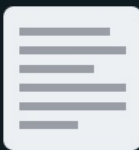
- Поставщик поднимает цену незаметно — через квартал или год себестоимость выросла, и никто не ответит за падение маржи постфактум
- Одна позиция от трёх поставщиков под тремя названиями и в разной фасовке — цены не сравнить
- Приёмщик не имеет референса и подписывает любую цену; отклонение всплывает при закрытии в конце отчётного периода

Стало: контроль референсных значений в момент получения сопроводительных документов стал правилом

- **База сравнения:** зависит от категории – цена прошлой поставки, средняя или минимальная
- **Договорная цена:** из действующего договора или спецификации, плановая цена из бюджета или сметы
- **Пороги — в справочнике, не в коде:** менять их может бизнес-пользователь

Решение фиксируется с ответственным. Подтверждение обновляет реестр цен, добавляет номенклатуру, оспаривание порождает претензию поставщику и влияет на его рейтинг. Причины отклонений накапливаются в статистике — видно, разовое это отклонение или тренд.

Счёт поставщика · распознавание



Скан счёта
СЧ6-0070668.pdf
404 КБ

Коды файлов	job_63eecf96-5641-459d-9cc3-d205ef36c0fe
Число	0,00070
Сумма документа	2 471 308,92 ₽
Тип документа	Счёт
Номер документа	СЧ6-0070668
Дата	31.07.2026
Покупатель	ООО «Ростер Групп»
Продавец	ООО «Трейд Оборудование»

Таблица

Номенклатура	Наименование (из документа)
Блендер HBN855-CE Summit Edge, шт	Блендер настольный, 1 стакан 1,4 л, поликарбонат

ИИ в этом кейсе

Распознавание и сверка. ИИ распознаёт фото документов, сопоставляет номенклатуру с НСИ и сверяет цены с референсами — предлагает решения по реакции на превышение цен и денормализацию НСИ.

Готовый документ. ИИ заполняет распознанные реквизиты документа-основания и готовит проект оплаты или закрытия.

Клиент: «Благонадёжность контрагентов в кризис становится непредсказуемой лотереей. Нужна не разовая проверка, а риск-радар, включённый всё время»

Pyrus: непрерывный мониторинг риск-профиля контрагентов при каждом «касании» в процессах и по реперным точкам обязательств в будущем

Было: разовые проверки контрагента вручную — максимум в 1–2 сервисах по 2–5 параметрам, без весов и с результатами в письмах и комментариях

Стало: непрерывный «риск-радар» покупателей, поставщиков и себя в глазах другой стороны

Источники опрашиваются по расписанию, снимки состояния сравниваются — изменение становится событием с уровнем значимости. От факта до сигнала ответственному нет задержек.

Динамическая модель риска: данные внешних источников плюс обязательства, дебиторка и оборот из внутренней системы — риск считается индивидуально для каждого контрагента.

Уровень риска меняет поведение процессов: договор уходит на усиленное согласование, платёж не встаёт в реестр, поставщик не допускается к лоту тендера.

Блокирующие веса рисков, рассчитываемые прогностической моделью

Пороги и веса задаются справочником — методика меняется бизнес-пользователем. Приём родился из разбора ошибки прототипа, где высокий балл перекрыл критический признак.

- **Карточка контрагента** — текущая оценка, история оценок, структура владения, статус допуска к работе
- **Лента изменений** — единый поток событий по всей истории состояния риск-модели с фильтрами по значимости и процессу, в котором оно произошло
- **Событие мониторинга** — объект с ответственным, сроком и зафиксированным решением

Сводка по портфелю: распределение по уровням риска, динамика, концентрация оборота на рискованных контрагентах. **Постановка на мониторинг** — по правилам: факт договора, объём оборота, категория.

ИИ в этом кейсе **Значимость и контекст.** ИИ оценивает значимость изменений в ленте контрагента и собирает дополнительный новостной контекст из открытых источников в интернете.

Прогноз риска. ИИ строит прогностическую модель и считает риск индивидуально — с учётом обязательств контрагента, зарегистрированных в вашей системе.

Клиент: «Руководителям надо на периодической основе знать, насколько эффективно сотрудник работает в системе — и соответствует ли это его должностным обязанностям?»

Pyrus: периодический процесс анализа эффективности сотрудника относительно должностных инструкций, KPI и OKR

Было: перегруженный сотрудник становится узким местом — и это видно только по срыву сроков во всей цепочке процессов

Должностная инструкция существует просто как документ, обязательный по закону при приёме на работу, — о котором никто не вспоминает.

Стало: еженедельный анализ эффективности со сравнением динамики прошлого периода

Три слоя показателей: нагрузка — сколько работы человек держит; скорость — сколько работа лежит у исполнителя; соответствие — совпадают ли операции с обязанностями.

Входящий поток и его «сгорание»: сколько работы поступило и сколько сгорело за период — в сравнении с прошлым периодом.

Дисциплина сроков: отставание от сроков и счётчик согласованных переносов — видно, кто срывает даты, а кто вовремя договаривается о переносе.

Проверочные вопросы сотруднику по прочтении им отчёта, которые оцениваются ИИ и передаются с итоговыми баллами руководителю.

Комплексный анализ эффективности работы сотрудника

Дата анализа: 2025-08-28
ФИО сотрудника: Макаров Александр Сергеевич
Должность: Операционный директор

1. Основные параметры

Период анализа:

- Текущая неделя: 2025-08-25 – 2025-08-31
- Предыдущая неделя: 2025-08-18 – 2025-08-24

2. Анализ входящих задач (Inbox)

2.1. Количественный анализ

Период	Всего задач	Просрочено	Доля просрочки
2025-08-28	107	27	25,2%
2025-08-21	89	30	33,7%
Динамика	↑ на 18 задач	↓ на 3 задачи	↓ на 8,5 п. п.

Выводы по количеству:

Общее количество задач во «Входящих» увеличилось на 18. Это может говорить о возросшей нагрузке, увеличении входящих запросов или неэффективном распределении времени на задачи.

Проверочные вопросы

ВОПРОС №1

Вопрос №1	Ответ №1 *
Какое общее количество задач во «Входящих» было на 2025-08-28?	95

Оценка №1
2,00

ВОПРОС №2

Вопрос №2	Ответ №2 *
Какая категория задач занимала наибольшую долю времени по журналу действий на текущей неделе?	Форма: Помещение

Оценка №2
1,00



Прогноз_срыва_сроков (ai бот) Заметка 15:26

ИИ_Арендарь_Илья · задача 366422436 · этап 10: информирование клиента о выполнении

Контекст: 22.09 15:23 МСК Роман Кузьмич (роль SD.OTB1.Парнас) подтвердил этап 9 «Контроль Отв. 1 уровня», заявка перешла на этап 10 «Информ. клиента о выполнении» (ожидает Диспетчерскую службу). Срок закрытия 18.09.2026 при плане 24.07.2026 — просрочен на 4 дня; статус «Перенос сроков выполнения»; переносы: 24.07 → 28.08 → 09.09 → 18.09.

Расхождение: этап информирования закрывает заявку «Просим отремонтировать крышу» (склад ПарнасВ2), а в поле «Отчёт об исполнении» — только «Место протечки загерметизировали» + один файл фотоотчёта (Раум.jpg), «Пояснения для клиента» = «в работе». Заявленный объём (ремонт кровли) ≠ зафиксированный (локальная герметизация). Последнее содержательное обращение клиента (04.09, Чернобаев И. П., ТД «Реаль»): «два дня дождей показали, что крыша продолжает протекать»; подтверждения устранения после 04.09 в задаче нет.

Рекомендации (Обслуживание 394714):

- До отправки клиенту сообщения о выполнении — запросить у ответственного SD.OTB1.Парнас закрывающий пакет: акт выполненных работ и фотоотчёт кровли ПОСЛЕ осадков, а не только зоны протечки.
- Разделить в ответе клиенту: (а) устранение течи (временная герметизация) и (б) ремонт/замена кровли со сроками и сметой. Иначе перевод этапа 10 читается как подтверждение выполненного ремонта, которого не было.
- Оценить экономику и риск порчи ТМЦ: клиент предупреждал о возможной порче товара на складе. Запросить КП/смету подрядчика на ремонт кровли и определить механизм: работы за наш счёт / неотделимое улучшение / компенсация.
- При рисках эксплуатации (нагрузка на кровлю, крепление, безопасность) — подключить Андрея Харченко (ПБ) и Евгения Сальцына (РП) для оценки.

Прогноз срыва срока: **75%** — значение совпадает с опубликованным **24.08** (комм. 3238015031 / 3238016167), повторный блок не публикуется; срок 18.09 прошёл, задача открыта.

ИИ в этом кейсе

Отчёт с проверкой. ИИ анализирует действия сотрудника, формирует отчёт, задаёт по нему проверяющие вопросы и ставит баллы — которые утверждает руководитель.

Прогностическая модель. ИИ прогнозирует вероятность срыва SLA конкретным сотрудником в конкретном контексте на основании накопленной статистики и с учётом причин прошлых срывов SLA.

Клиент: «Мне нужно ускорить все HR-процессы: от отклика в потоковом найме до онбординга»

Pyrus: HRM-система, покрывающая все процессы найма

Было: подбор живёт вне корпоративных систем. Резюме в мессенджере, решение голосом в звонке — история не сохраняется системно нигде. Воронки в классифайдах ведутся «через раз».

- При потоковом найме сутки молчания HR в чате отклика соискателя убивают конверсию
- История теряется при смене рекрутера, повторный возврат кандидата на трек HR убивает конверсию
- Между решением о приёме и первым днём теряются оформление, допуски и обучение

Стало: вся цепочка в одном контуре с контролем SLA и интеграцией с классифайдами

Отклик попадает в платформу автоматически и ставит задачу с контрольным сроком первого ответа — при потоковом найме скорость реакции решает всё

Воронка как процесс: каждый этап — задача с ответственным и сроком. Видно, где кандидат стоит, сколько он там стоит и кто именно его держит

Решение порождает цепочку: оффер, оформление, допуски, онбординг — путь до первого рабочего дня не прерывается. И всё это синхронизировано с воронками и статусами в классифайдах

Воронка как процесс

- **Чат** — отклик запускает двусторонний диалог через классифайд с применением бота, работающего на базе знаний компании в Pyrus
- **Отклик** — автоматический первичный скоринг по формальным признакам и контроль срока первого ответа (бот или сотрудник HR)
- **Решение** — фиксация с обоснованием, которая сама меняет статус отклика на рабочем портале

Повторный кандидат распознаётся по совпадению признаков — компания не проходит заново уже пройденный путь. Конверсия по этапам показывает, где проблема: в потоке, в отборе или в предложении.

Стык с работой до первого дня

- **Допуски до первого дня** — требование с датой прохождения, а не документ со сроком
- **Первый выход на смену** — регистрация с проверкой допусков, интеграцией со СКУД, системами питания и проезда
- **Испытательный срок** — никто не пропустит дату принятия решения и утверждающего его приказа

Онбординг как задачи: программа первых дней выдаётся с проверкой прохождения и формирует базовый профиль сотрудника — реестр персонала открывает чек-листы и журналы пополнения навыков сотрудника.

ИИ в этом кейсе

Скоринг и чат. ИИ проводит скоринг резюме и ведёт чат с соискателями по статьям базы знаний — с эскалацией на HR, когда вопрос выходит за регламент.

Наставник в адаптации. ИИ контролирует процесс адаптации, выступая наставником и всегда доступной базой знаний для нового сотрудника.

Клиент: «При изменении ситуации в бизнесе я не могу масштабировать сотрудников кратно росту или спаду нагрузки. 1½ землекопа — только в мультфильме»

Pyrus: контроль лимитов незавершённой работы (WIP) и цифровые двойники сотрудников и ролей на стыках этапов процессов

Что ломается

- Человек ведёт слишком много: время уходит на переключение, а выглядит это как нехватка людей
- На этап приходит недоделанная работа — принимающий возвращает её по два-три раза обратно «халтурщику»
- Требования к пакету незавершёнки живут в голове принимающего — знание процесса входного контроля уходит вместе с ним

Возвраты увеличивают число задач, число задач плодит ошибки, ошибки порождают новые возвраты. Возвраты = ограничения.

Ответ: два механизма в связке

Лимит незавершённой работы (WIP): при исчерпании ёмкости работа встаёт в очередь перед этапом, а не падает во входящие. Это её условие, а не ограничение.

Цифровой двойник принимающего проверяет пакет до передачи: чек-лист не знает, что вернёт конкретный согласующий, а цифровой двойник знает.

Контроль перенесён влево: дефект устраняется там, где он создан, и не расходует внимание принимающей стороны.

Без проверки качества на стыке процессов ограничение потока лишь откладывает брак — из движения он переходит в накопление брака.

Проверка качества стоит до проверки ёмкости ресурса сотрудника

Четыре микроэтапа рабочего места

- 1 **Входной контроль** — чек-лист и вердикт двойников, до того как пакет занял слот сотрудника (рабочей станции)
- 2 **Контроль ёмкости** — есть слот? Иначе очередь. Тип лимита задаёт процесс
- 3 **Назначение** — фильтр перегруженных → балансировка → эскалация руководителю
- 4 **Выходной контроль** — двойник принимающего проверяет пакет до передачи исходящим

Порядок принципиален: работа, не прошедшая входной контроль, не должна занимать ёмкость сотрудника (рабочего места) — иначе лимит расходуется на брак.

Промышленный контур двойников

- **Фабрика двойников** — сбор действий, исполняемый сценарий роли, версии описания
- **Диспетчер и воркшоп** — вердикты советников, сводное заключение председателя внутри воркшопа двойников
- **Валидация** — опыт одной из компаний: 73 двойника по 15 формам, точность предсказания 86,8% при пороге успешности проекта в 60%

Двойник — совещательная роль без права подписи. Он описывает, рекомендует, правит документы и предупреждает — не утверждает, не отклоняет и не закрывает задачи. Право решения остаётся за человеком.

ИИ в этом кейсе

Вердикт до передачи. Двойник принимающей стороны проверяет пакет по его личному чек-листу и прогностической модели — замечания приходят до передачи, а не после.

Обучение на расхождениях. «Пропустил, а человек вернул» и «придрался, а человек согласовал» меняют сценарий двойника. Он дообучается, а операционный директор видит, что поменялось.

Сегодня выигрывает тот, у кого короче «круг решения»



Цикл, пришедший из военной практики (наблюдение → ориентация → решение → действие), как паттерн в современном операционном управлении

Тот же круг в операционном управлении при наличии инструмента управления корпоративным контекстом:

Заметил	Событие попадает в поле зрения само, а не всплывает на совещании через неделю
Понял	Контекст собран к моменту решения: кто, что, сколько это стоит и чем обеспечено
Решил	Основание готово заранее: варианты и их цена посчитаны — остаётся выбрать
Сделал	Действие выполняется там же и остаётся в истории, без переключения систем

Операционное управление — это поток кругов решения, а не поток процессов.

Ваши вопросы



Антон Декстер

Основатель PPlus.Software