

ИССЛЕДОВАНИЕ

ИИ ТРЕБУЕТ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Что нужно для создания и развития ИИ-команды



ОБ ИССЛЕДОВАНИИ

Мы провели 50 глубинных интервью с топ-менеджерами крупных российских компаний.

Цель — понять, как формируются ИИ-команды в бизнесе: какие роли и структуры создаются, какой закладывается бюджет, и с какими кадровыми и организационными трудностями сталкиваются компании в развитии ИИ-направлений.

На графиках ниже представлен портрет выборки по отраслям и занимаемым позициям.

ИНДУСТРИЯ

Финансовые институты	54%
Ритейл	11%
ИТ	11%
ИТ-интеграторы (промышленность)	11%
Логистика	4%
Телеком	4%
HoReCa	4%
Производство	4%

ДОЛЖНОСТЬ

Chief Data Officer	43%
Chief AI Officer	21%
Chief Information Officer	18%
Chief Product Officer	11%
Chief Executive Officer	7%

АВТОРЫ ИССЛЕДОВАНИЯ



Дарья Аникина
партнер, глава
Executive Search



Татьяна Шиндина
руководитель
проектов практики
«Финансовые
институты»



Татьяна Иванова
ассоциат практики
«Информационные
технологии и
телекоммуникации»



Полина Бабицкая
ассоциат
практики «Финансовые
институты»

ПОНЯТИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

В профессиональной среде под искусственным интеллектом сегодня понимают два взаимодополняющих направления. Это позволяет охватить как задачи анализа данных, так и задачи взаимодействия с пользователем и автоматизации рутинных процессов.

01

Аналитические системы

Решения, основанные на математических моделях и обработке больших данных. Такие системы анализируют массивы информации и выявляют закономерности. Работа с такими моделями требует серьёзной математической подготовки.

02

Генеративный искусственный интеллект

Модели, способные создавать уникальный контент: тексты, изображения, видео, аудио. Они широко используются в продуктах, ориентированных на клиента: от чат-ботов до генерации описаний товаров, автоматической модерации, речевой аналитики и систем рекомендаций.

ПРИМЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИИ

АНАЛИТИКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

- Оценка кредитных рисков
- Ценообразование
- Управление складскими запасами
- Понимание поведения клиентов
- Формирование персональных рекомендаций

ГЕНЕРАТИВНЫЕ И ЯЗЫКОВЫЕ МОДЕЛИ

- Speech-to-text, распознавание речи
- LLM (Large Language Model)
- Чат-боты и голосовые ассистенты
- Автоматическая модерация
- Генерация изображений и текста
- Создание описаний товаров

ИСТОРИЯ

Первые концепции искусственного интеллекта были сформулированы ещё в середине XX века — термин «искусственный интеллект» был предложен в 1956 году на конференции в Дартмуте, которая считается отправной точкой истории этой технологии. На протяжении нескольких десятилетий развитие ИИ происходило в рамках экспертных систем, методов машинного обучения, нейронных сетей и алгоритмов оптимизации. Однако их практическое применение оставалось ограниченным из-за недостаточной вычислительной мощности и высокой сложности внедрения.

Рыночный перелом наступил в 2010-х. Увеличение объёмов доступных данных, снижение стоимости вычислений и прорыв в алгоритмах глубокого обучения открыли ИИ дорогу в бизнес. Тогда компании начали переход от экспериментов к первым рабочим решениям, а затем — к формированию полноценных ИИ-команд и централизованной работы с данными.¹

ВОЛНЫ РАЗВИТИЯ ИИ

Формирование ИИ-команд в российских компаниях происходило параллельно с глобальным развитием технологий, но с явным отраслевым разрывом: отставание от лидеров может достигать 2–5 лет.

Развитие прошло три основные волны:

«Первые шаги»

2014–2016

Компании осмысленно подходят к работе с данными:

- формируются стратегии работы с big data;
- внедряются базовые математические модели;
- используются ИИ-решения для оценки рисков, кредитного анализа и мониторинга мошеннических операций.

«Переходная»

2018–2020

ИИ приносит осязаемую ценность для бизнеса:

- запускаются программы трансформации: комплексные инициативы по внедрению ИИ в бизнес-процессы, создание центра компетенций и запуска пилотных проектов;
- формируются структурированные команды: появляются роли CDO, дата-офисы и аналитические лаборатории, выстраиваются взаимодействие между ИТ и бизнесом;
- появляются успешные кейсы в продажах, клиентском сервисе, автоматизации.

«Новая»

2022 –

Бум генеративного ИИ радикально усиливает интерес к технологии и дает новые точки роста:

- компании переходят от экспериментального подхода к внедрению ИИ к более осознанному и прагматичному — фокус смещается с технологий на бизнес-результат;
- компании активно усиливают команды, инвестируют в LLM, строят инфраструктуру под масштабное внедрение ИИ;
- ИИ-проекты напрямую привязываются к P&L: оцениваются по влиянию на выручку, издержки и скорость принятия решений.

1. Обзорная статья по истории создания искусственного интеллекта
Haenlein, M., Kaplan, A. (2019). A Brief History of Artificial Intelligence: On the Past, Present, and Future of Artificial Intelligence. California Management Review, 61(4), 5–14. DOI: 10.1177/0008125619864925

ФУНКЦИИ И ЗАДАЧИ ИИ В ОТРАСЛЕВОМ РАЗРЕЗЕ

Компании используют ИИ для повышения эффективности, снижения издержек и улучшения клиентского опыта. Ниже приведены отраслевые примеры, в которых технологии уже доказали свою практическую ценность.

01 • РИТЕЙЛ

ИИ помогает эффективно управлять ассортиментом, складами и взаимодействием с клиентом:

- анализ спроса и прогноз потребностей покупателей;
- оптимизация логистики и управление товарными запасами;
- подготовка персональных рекомендаций;
- улучшение процесса ценообразования;
- поддержка масштабирования клиентского сервиса без увеличения штата (обучение нейросетей на базе накопленных диалогов/взаимодействий).

02 • ТЕЛЕКОМ

Применяется для повышения качества обслуживания, оценки клиентского опыта и персонализации коммуникации с клиентами:

- анализ голосовых параметров (пол, эмоции, интонация) во входящих звонках;
- оценка соблюдения скриптов и выявление отклонений.

03 • ТРАНСПОРТ

Используется для оптимизации операций:

- построение прогнозов и формирование оптимального расписания на основе исторических данных;
- оптимизации очередей и времени ожидания пассажиров;
- расчет эффективных маршрутов для курьеров и грузового транспорта.

04 • E-COMMERCE/ DIGITAL

Автоматизирует платформенные процессы и улучшает пользовательский опыт:

- поисково-рекомендательные системы (поиск товаров, видео, объявлений);
- автоматизация модерации карточек товаров и пользовательского контента;
- борьба с мошенничеством через антифрод-модели;
- персонализация интерфейса и предложений в реальном времени;
- ценообразование на основе спроса и поведения;
- анализ пользовательской активности для увеличения вовлечённости.

ФУНКЦИИ И ЗАДАЧИ ИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Банковский сектор — один из лидеров по масштабам внедрения ИИ благодаря высокой цифровизации, объёму структурированных данных и потенциалу для автоматизации ключевых функций. ИИ также используется как инструмент повышения эффективности, управления рисками и создания персонализированных сервисов.

01 • РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ И АНТИФРОД

ИИ применяется для оценки и управления рисками:

- автоматическая оценка кредитоспособности клиентов (скоринг);
- выявление мошеннических действий через мониторинг аномального поведения в транзакциях;

02 • ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Используется для защиты от внешних и внутренних угроз:

- анализ поведения клиентов для выявления подозрительных или отклоняющихся от нормы действий;
- предотвращение кибератак и внутренних инцидентов безопасности.

03 • КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС

Усиливает персонализацию и автоматизирует взаимодействие с клиентом:

- формирование точечных рекомендаций и предложений продуктов;
- поддержка автоматизированных каналов обслуживания (чат-боты, диалоговые системы);
- помощь сотрудникам в контактных центрах через интерфейсы поддержки (co-pilot), предоставляющие подсказки и рекомендации;
- анализ истории взаимодействий с клиентом для повышения качества обслуживания.

04 • HR

Применяется для автоматизации найма и обработки резюме:

- анализ входящего потока резюме;
- предложение релевантных кандидатов;
- упрощение первичного отбора кандидатов за счет скорости обработки резюме.

05 • УПРАВЛЕНИЕ СЕТЬЮ ОТДЕЛЕНИЙ И БАНКОМАТОВ

Помогает оптимизировать распределение инфраструктуры:

- расчет размещения офисов, банкоматов и постаматов;
- повышение эффективности работы сети за счёт анализа клиентских потоков и снижения издержек.

06 • ИТ

Помогает разработчикам выполнять задачи эффективнее:

- внедрение языковых моделей (LLM) для поддержки в режиме реального времени (co-pilot);
- автоматизация рутинных технических задач.

07 • LEGAL

Ускоряет работу с правовой информацией:

- автоматизация анализа юридических документов с помощью диалоговых систем;
- быстрый доступ к необходимой информации через системы вопросов и ответов.

ЭФФЕКТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

БАНКИ

Внедрение ИИ оказало значительное влияние на банковский сектор.

Ускорились ключевые процессы: 80% кредитных решений принимается менее чем за минуту, а скоринг клиента проводится за секунды.

Было автоматизировано более 90% процессов в отдельных направлениях и около 70% по банку в целом. Это позволило одновременно ускорить обслуживание, увеличить продажи и расширить продуктовую линейку.

Также автоматизация контактного центра на базе речевой аналитики позволила оптимизировать численность персонала и повысить операционную эффективность. В результате улучшились ключевые показатели: сократилось среднее время обработки обращений (SLA) вырос индекс лояльности клиентов (NPS), снизилась нагрузка на сотрудников.

Кроме того, усилился технологический имидж банков, что повысило их привлекательность как для клиентов, так и для кандидатов на рынке труда.

РИТЕЙЛ

В ритейле ИИ используется для автоматизации управления товарными запасами, генерации карточек товаров, ценообразования и работы поисковых систем. Это позволило ускорить выполнение рутинных операций, снизить количество ошибок и уменьшить нагрузку на операционные команды. Кроме того, ИИ повысил точность прогнозов спроса и способствовал улучшению клиентского опыта.

E-COMMERCE/ DIGITAL

В e-commerce выросло среднее время пребывания пользователей на платформе за счёт персонализации. Повысилась вовлечённость клиентов благодаря push-уведомлениям и email-рассылкам. Половина транзакций совершается по персональным рекомендациям, сгенерированными ИИ.

Оптимизировались маркетинговые расходы при одновременном росте объема и качества размещаемых объявлений.

Автоматизация модерации карточек товаров и пользовательских объявлений достигла 99%, что позволило существенно сократить затраты на ручную проверку. Кроме того, благодаря интеллектуальным системам безопасности уровень мошенничества в отдельных кейсах снизился в 100 раз.

Следует учитывать, что внедрение технологий искусственного интеллекта в отдельных функциях не всегда приводит к однозначному экономическому эффекту.

ПРИМЕР

Автоматизация процессов рекрутмента приносит ограниченный финансовый эффект. При сокращении отдела подбора на 10-15 специалистов (с затратами 2-3 миллиона рублей в год на одного сотрудника) потенциальная экономия может составить 20-30 миллионов рублей.

Однако эта экономия зачастую нивелируется высокими затратами на ИТ-специалистов (от 6 миллионов рублей в год на сотрудника), а также значительными инвестициями в инфраструктуру и внедрение систем, что в ряде случаев приводит к росту совокупных расходов.

ТИПОВЫЕ СТРУКТУРЫ ИИ

В компаниях ИИ-функция может быть организована по-разному — в зависимости от зрелости подходов и степени интеграции ИИ в бизнес-процессы. Наиболее распространены два варианта: централизованная модель, где команда работает как внутренний подрядчик, и децентрализованная, при которой специалисты интегрированы в продуктовые и бизнес-команды.

ВАРИАНТ 1

В компании формируется единый центр компетенций, представленный Лабораторией или Департаментом данных и ИИ, где сосредоточены все профильные специалисты. Руководителем такого подразделения, как правило, выступает Chief Data Officer (CDO) или Глава Лаборатории, выполняющий функцию медиатора между технической командой и бизнесом.

ИИ-команды чаще всего входят в контур управления IT-директора, отвечающего за цифровое развитие компании. Отдельная роль директора по ИИ встречается редко и, как правило, характерна для организаций с высоким уровнем зрелости и ключевым значением ИИ в бизнесе.



КЕЙС БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Во многих банках ИИ-функция интегрирована через институт бизнес-партнёров, закреплённых за ключевыми направлениями:

- Розничный блок
- Корпоративный блок
- Блок малого и среднего бизнеса
- HR департамент
- Финансовый департамент

Задача таких партнёров — выявлять потенциальные кейсы для применения ИИ, формировать воронку гипотез и передавать её в центр компетенций. Далее запускается этап тестирования решений, по итогам которого осуществляется внедрение в бизнес-процессы.

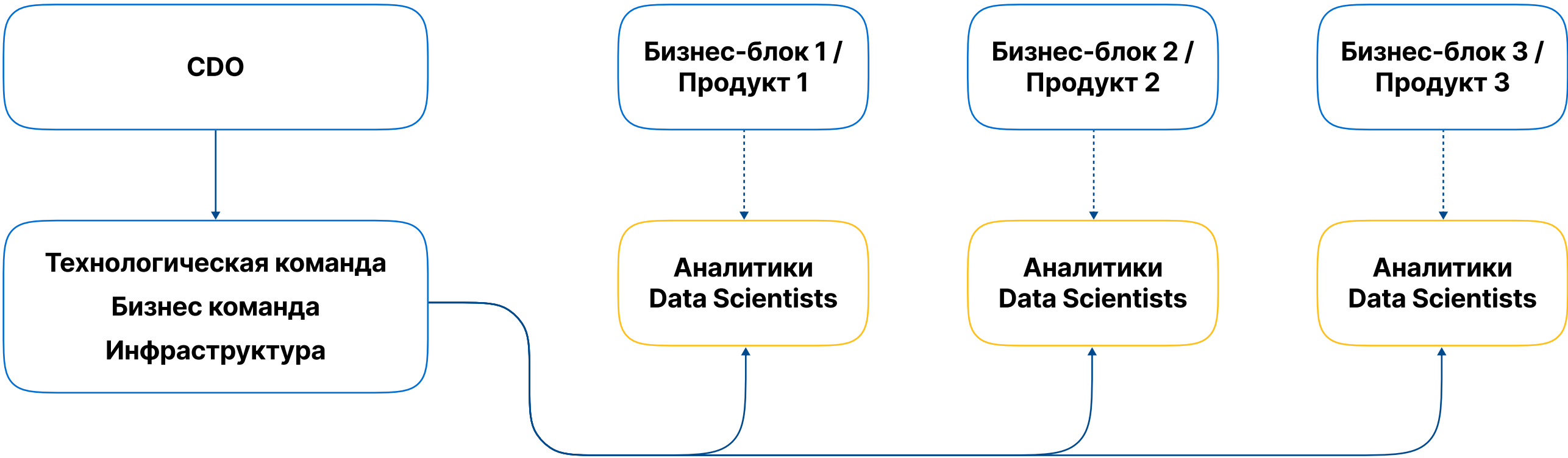
ТИПОВЫЕ СТРУКТУРЫ ИИ

ВАРИАНТ 2

В распределенной матричной структуре аналитики и Data Scientists работают внутри бизнес-направлений, оставаясь при этом функционально подчинёнными CDO.

Часто применяется двухуровневая система: команды в бизнес-юнитах фокусируются на специфических задачах своих продуктов, а централизованная команда на уровне компании работает со всеми подразделениями.

В отдельных случаях ИИ-функция становится частью блока инноваций и трансформации, находясь в прямом подчинении CEO. При этом конкретная структура может варьироваться в зависимости от особенностей компании, но сохраняет ключевые элементы распределённой модели.



В этой модели важную роль играет центр компетенций дата-аналитики и ML. Он выполняет функцию методологического и организационного хаба: обеспечивает поставку специалистов в продуктовые команды, развивает общие подходы и стандарты, а также обслуживает отдельные потоки задач — например, ad hoc анализ, A/B тесты и быструю аналитическую поддержку.

ПРИМЕР РЕАЛИЗАЦИИ ТАКОЙ СТРУКТУРЫ

Один из вариантов реализации распределённой модели — подход «Data Science как сервис».

В этом формате под каждый канал взаимодействия с клиентом (например, отделения, банкоматы, выездные сотрудники) формируются специализированные ИИ-команды. Каждая из них отвечает за полный цикл — от разработки и тестирования решений до внедрения и достижения финансовых KPI в рамках своего направления.

ЧИСЛЕННОСТЬ ИИ-КОМАНД

На основе интервью с экспертами были собраны примеры организации ИИ-команд в российских компаниях. Несмотря на общий ориентир — численность специалистов по ИИ составляет от 1 до 15% всего ИТ-персонала — структура команд и управленческие подходы существенно различаются в зависимости от масштаба компании, зрелости ИИ-функции и специфики бизнеса.

Компания, где ИИ — стратегическое направление

1000+

ИИ-сотрудников

*развитие и внедрение ИИ является приоритетом и частью бизнес-стратегии

Крупные компании

200–600

ИИ-сотрудников

*ведущие игроки отрасли, развивающие ИИ, но без стратегического фокуса

Компания среднего размера

20–100

ИИ-сотрудников

*организации среднего масштаба, для которых ИИ — важный тренд, но пока не зрелая практика.

ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИИ-КОМАНД

Около трети компаний отмечают необходимость значительного расширения ИИ-команд, ориентируясь на прирост штата в среднем на 40–60 человек в год.

В связи с растущей потребностью найма новых сотрудников и дефицитом ИИ кадров на рынке компании инвестируют во внутреннее развитие — обучают собственных сотрудников и привлекают молодых специалистов, включая студентов и выпускников вузов.

Стратегии найма могут сочетать привлечение внешних экспертов для работы с новыми технологиями (LLM, генеративный ИИ) и развитие внутренних команд в направлениях, таких как Data Science и классическое машинное обучение. Ключевыми факторами привлечения и удержания становятся сильный HR-бренд, гибкие процессы и способность компании учитывать профессиональные и мотивационные запросы сотрудников.



КОМПЕНСАЦИИ ИИ-КОМАНД

Уровень компенсаций специалистов по ИИ значительно превышает рыночный — прежде всего из-за дефицита квалифицированных кадров и высокой стоимости экспертизы. Объём инвестиций в команду напрямую зависит от масштаба задач. Бизнес готов платить, так как ИИ становится стандартной функцией, необходимой для поддержания конкурентоспособности.

Средние зарплаты для специалистов уровня middle и выше находятся в диапазоне 200 до 500 тысяч рублей, экспертов-руководителей — от миллиона рублей.

95%

респондентов отметили, что структура компенсации ИИ-команд не отличается от общей системы мотивации, принятой в компании.

Для ИИ-функции, которая по своей сути является творческой и исследовательской, жёсткая привязка к KPI может быть контрпродуктивной. В таких случаях система мотивации строится без использования формализованных метрик, с акцентом на качество решений и экспертную оценку вклада.

JUNIOR

ОПЫТ РАБОТЫ

1–3 года

УРОВЕНЬ КОМПЕНСАЦИИ

80–250K ₽·мес

КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ

- Разработка и оптимизация ML-моделей под руководством старших специалистов
- Обработка и подготовка данных для обучения моделей
- Участие в A/B тестировании
- Базовая интеграция моделей в существующие системы
- Написание технической документации

MIDDLE

ОПЫТ РАБОТЫ

3–5 лет

УРОВЕНЬ КОМПЕНСАЦИИ

300–500K ₽·мес

КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ

- Самостоятельная разработка и внедрение ML-решений
- Оптимизация существующих моделей и пайплайнов
- Участие в проектировании архитектуры решений
- Менторинг junior-специалистов
- Взаимодействие с бизнес-заказчиками

SENIOR

ОПЫТ РАБОТЫ

5+ лет

УРОВЕНЬ КОМПЕНСАЦИИ

450–700K ₽·мес

КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ

- Проектирование комплексных ML-систем
- Разработка стратегии развития ML-продуктов
- Оценка применимости новых технологий
- Руководство сложными проектами
- Формирование технической экспертизы команды

РУКОВОДИТЕЛИ

ОПЫТ РАБОТЫ

5+ лет

УРОВЕНЬ КОМПЕНСАЦИИ

700K – 1000000+ ₽·мес

КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ

- Формирование стратегии развития ИИ-направления
- Управление портфелем ИИ-проектов
- Развитие команды и процессов
- Бюджетирование и ресурсное планирование
- Взаимодействие с топ-менеджментом по вопросам ИИ-трансформации

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИИ-КОМАНД

Формирование ИИ-команды осложняется классическими рыночными факторами — дефицитом квалифицированных специалистов и высоким уровнем зарплат. Дополнительную сложность создаёт высокая скорость технологических изменений: навыки и инструменты, востребованные сегодня, могут быстро терять актуальность. В результате компаниям трудно заранее определить, какая именно экспертиза им необходима и где её искать.

Сложность привлечения квалифицированных кадров: когда рекрутеры поговорили со всеми Data Scientists

Конкуренция за специалистов на ИИ-рынке настолько высока, что рекрутеры несколько раз контактируют одних и тех же Data Scientists.

Привлечение кадров требует значительных инвестиций в HR-бренд, а также в личный бренд Руководителя ИИ-команды.

Кроме того, если компания не занимается генеративным ИИ, ей труднее заинтересовать сильных специалистов.

Цена инноваций: высокий уровень зарплат и увеличение бюджетов

Развитие ИИ-направления требует значительных финансовых ресурсов, с ежегодными расходами, которые могут составлять десятки миллионов рублей.

В отдельных случаях компании выделяют миллиарды рублей в год на развитие команды.

Зарплатные ожидания специалистов также существенно выше среднерыночных, что требует от компаний постоянного поиска баланса между инвестициями и результативностью команды.

Свои vs Внешние: отсутствие внутреннего кадрового резерва

Большинство компаний продолжают опираться на внешний рынок при формировании ИИ-команд: внутренних специалистов недостаточно для покрытия текущих задач. Начинающие ИИ-специалисты спустя 1-2 года работы часто получают большое количество предложений о работе от компаний-конкурентов. Все это приводит к тому, что такие HR-инструменты как прозрачные и быстрые карьерные треки, развитая корпоративная культура ставятся стратегически важными при формировании ИИ-команд.

Кто оценит ИИ-эксперта? Сложность оценки hard-skills кандидатов

Быстрое развитие ИИ-технологий затрудняет оценку технических навыков кандидатов. Руководители нередко сталкиваются с нехваткой собственной экспертизы для оценки знаний, необходимых для выполнения специализированных задач. В таких случаях компании прибегают к помощи внешних или внутренних экспертов из профессионального сообщества для проведения технического интервью и верификации компетенций.

КАРЬЕРА В ИИ:

ТРЕБОВАНИЯ К КАНДИДАТАМ

При формировании ИИ-команды руководители сходятся во мнении, что сильная математическая подготовка является критичной. Успешно расти и быстро развиваться в этой сфере могут, как правило, специалисты с математическим или техническим образованием — только они способны полноценно разрабатывать и внедрять ИИ-модели.

ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫЕ ВУЗЫ

- Московский физико-технический институт
- Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана
- Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»
- Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова (факультеты: вычислительной математики и кибернетики и механико-математический)
- Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (факультет компьютерных наук, программа «Математические методы в экономике»)
- Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

HARD SKILLS

- Знание базовых ИИ технологий и платформ для работы с аналитическими моделями
- Прикладная математика (в т.ч. статистика)
- Методы работы с данными
- Python, моделирование, SQL

SOFT SKILLS

- Коммуникативные навыки
- Навыки управления командой и решения конфликтов
- Ответственность и самодисциплина
- Управление инновациями
- Адаптивность

Для дальнейшего развития в профессии необходимы не только продвинутые технические навыки, но и глубокое понимание бизнес-контекста — умение чётко сформулировать, какую задачу решает модель и какую ценность для бизнеса она создаёт. Навыки коммуникации для ИИ-специалиста зачастую важнее, чем для ИТ-специалиста, который не занимается ИИ.

Без регулярного плотного взаимодействия со смежными подразделениями из разных функций невозможно построить и запустить эффективное решение. На уровне senior-позиций способность выстраивать диалог с командой и внешними партнёрами становится не просто желательной, а критически необходимой.

КАРЬЕРА РУКОВОДИТЕЛЯ

Руководитель ИИ-направления — это роль, требующая сочетания технической экспертизы, лидерских и коммуникативных навыков. Глубокое понимание технологий необходимо не только для стратегического управления, но и для объективной оценки квалификации кандидатов, формирования команды и постановки задач.

В ИИ-направлении высоко ценится глубокая техническая экспертиза, и развитие по экспертному треку воспринимается как равнозначная альтернатива управленческой карьере.

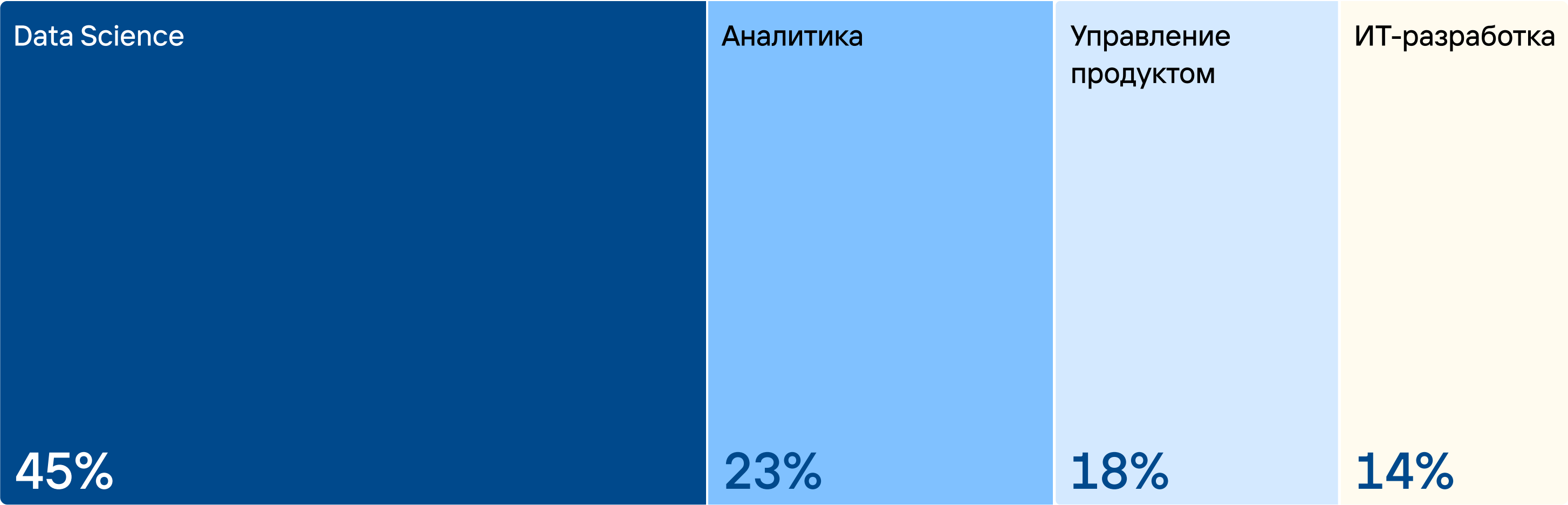
Senior Data Scientists нередко становятся ключевыми носителями технических знаний без ориентации на управленческую роль. Компенсация таких специалистов может быть сопоставима или выше, чем у менеджеров, находящихся выше по иерархии.

- КЛЮЧЕВЫЕ
ТРЕБОВАНИЯ
К РУКОВОДИТЕЛЮ

 - Собственная экспертиза в ИИ — обязательное погружение в технические детали;
 - Развитые математические навыки в сочетании с soft skills;
 - Публичность и сильный личный бренд для привлечения талантов.
- КАРЬЕРНОЕ
РАЗВИТИЕ МОЖЕТ
ИДТИ ПО ДВУМ
ОСНОВНЫМ
НАПРАВЛЕНИЯМ

 1. Рост как senior-специалиста с акцентом на совершенствование технических навыков.
 2. Рост до руководителя подразделения через развитие управленческих навыков.

ФУНКЦИИ, ИЗ КОТОРЫХ ВЫРАСТАЮТ ИИ-РУКОВОДИТЕЛИ



СКОЛЬКО СТОИТ СОЗДАТЬ ИИ-КОМАНДУ?

Создание ИИ-команды — затратный, но стратегически необходимый для бизнеса процесс. Объём инвестиций варьируется от десятков до сотен миллионов рублей в год в зависимости от масштаба задач. Основные расходы формируются за счёт фонда оплаты труда высококвалифицированных специалистов и вложений в технологическую инфраструктуру.

БАЗОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ИИ НАПРАВЛЕНИЕ НА СТАРТЕ

50+ млн ₽ в год
(минимальная команда + облако)

ОБЩИЙ БЮДЖЕТ ДЛЯ СРЕДНЕ-КРУПНОЙ КОМПАНИИ

300–500 млн ₽ в год
с учетом всех затрат (ФОТ, инфраструктура, оборудование)

ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЕТСЯ БЮДЖЕТ ИИ-НАПРАВЛЕНИЯ

СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ

7 млн ₽ год
(на одного опытного специалиста уровня middle/senior)

МИНИМАЛЬНАЯ КОМАНДА

2–3 сотрудника

«Чтобы начать, достаточно двух Data Scientists. Вообще хватит одного, но второго тоже надо нанять, чтобы первому не было скучно».

Цитата эксперта из интервью

СОБСТВЕННОЕ ЖЕЛЕЗО (GPU-КЛАСТЕРЫ)

от 50 млн ₽
(разовые затраты + обслуживание)

ИНТЕГРАЦИЯ И ВНЕДРЕНИЕ

10–30 млн ₽
(зависит от сложности)

Стоимость инфраструктуры часто превышает затраты на персонал. Поэтому на начальном этапе многие компании предпочитают не инвестировать в собственное оборудование, а использовать ресурсы внешних провайдеров. Такой подход дешевле, гибче и позволяет отказаться от затрат, если организация решит не продолжать развитие ИИ-направления.

ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ

200–500 тыс ₽ в месяц

Например, API — доступ к готовым ИИ-моделям через внешние сервисы (например, OpenAI, Anthropic, Яндекс GPT и др.)

Аренда GPU — использование облачных вычислительных ресурсов (графических процессоров) для обучения, дообучения или запуска (inference) моделей.

Стоимость создания ИИ-функции не имеет фиксированных рамок — бюджет ограничивается лишь здравым смыслом и напрямую зависит от целей и задач, которые ставит перед собой компания.

ГОРИЗОНТЫ РАЗВИТИЯ ИИ

Бесспорно, все компании признают стратегическую важность ИИ, но всё чаще подчёркивают необходимость продуманного, а не поверхностного внедрения: технология требует ясных целей, бизнес-обоснования и долгосрочной стратегии.

01

Кадровый рынок ИИ испытывает острый дефицит специалистов на всех уровнях. Вместе с тем, высокая востребованность и внимание к теме привлекают молодых специалистов, стремящихся начать карьеру в этой сфере.

02

Переманивание кадров между компаниями усугубляет ситуацию. Компании активно конкурируют за специалистов, предлагая более привлекательные условия, интересные проекты. Особенно важными факторами становятся бренд и публичность руководителя, а также вовлеченность компании в развитие генеративного ИИ.

03

Финансирование ИИ-направлений продолжает расти — компании выделяют значительные бюджеты на проекты и закладывают дальнейшее увеличение инвестиций. Это формирует основу для расширения команд и масштабирования решаемых задач.

04

Приоритеты самих ИИ-специалистов также смещаются. Для специалистов всё большее значение приобретает какую ценность они приносят компании — важно не просто решать технические задачи, а понимать, как результат их работы влияет на бизнес.

05

Эксперты сходятся во мнении, что в долгосрочной перспективе **ИИ останется вспомогательным инструментом для большого числа функций.** Несмотря на высокий потенциал технологий для усиления человеческих возможностей, полная замена человека остаётся маловероятной.

06

Будущее развитие ИИ-технологий сегодня остаётся неопределённым. Однако все респонденты подчёркивают: интеграция ИИ в рабочие процессы становится необходимостью для сохранения конкурентоспособности и соответствия рыночной динамике.

Ward Howell

МЫ СОЗДАЁМ ЛИДЕРСКИЙ КАПИТАЛ ДЛЯ КЛИЕНТОВ И ОБЩЕСТВА

ПОДРОБНЕЕ О ПРОДУКТАХ

wardhowell.com



ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ

info@wardhowell.com



ТЕЛЕФОН

+7 495 921-29-01

АДРЕС

БЦ «Black & White», Москва, ул.
Кожевническая д.14 с.2

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШ ТЕЛЕГРАМ



@tei_wardhowell



TALENT EQUITY INSTITUTE