

Стоимость переключения вертикального AI определяется не моделью.

Почему Representation Layer — единственный
устойчивый ров на рынке агентов.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДИСБАЛАНС

\$300–500/мес

Инференс (Anthropic / OpenAI).

МЕНЯЕТСЯ ЗА ВЫХОДНЫЕ

>\$10,000+

Инженерная работа по описанию домена
(сущности, статусы, правила).

НАКАПЛИВАЕТСЯ ГОДАМИ

Соотношение 1:100 в пользу схемы. Именно эта пропорция объясняет удержание вертикальных продуктов.

Managed Agents (Harness)

Anthropic, OpenAI, AWS (Memory, Runtime, Self-evaluation).

Схлопнулось в API.

Trajectory Data

История «вход → решение → исход».

Institutional SOPs

Неформализованные процессы компании.

Representation Layer

Формальная схема домена и смысловой контракт.

Representation Layer

Формальная модель домена. Набор сущностей, статусов, инвариантов и правил перехода, выраженный как явный, версионизируемый, машинно-проверяемый артефакт.



Не просто «структура базы данных» (форма хранения) и не абстрактная «онтология ради онтологии».



Смысловой контракт, гарантирующий, что модель и операционные процессы понимают одно и то же.

01

Типы и сущности

JSON Schema / Pydantic. Явные атрибуты (Account, User, Ticket).
Определяет горизонт вопросов агента.

02

Конечные автоматы и инварианты

Граф валидных переходов (new → triaged → resolved).
Защищает от «правдоподобного», но операционно невозможного вывода.

03

События и trajectory hooks

Замкнутая петля с temporal reasoning (через Graphiti/Letta).
Фиксирует изменения: actor, reason, before/after.

04

Резолверы и валидаторы

Трансляция грязного входа реальности в схему.

САМАЯ ЗАЩИЩЁННАЯ ЧАСТЬ

(Конкуренту нужно заново пройти
все edge cases домена).

Уникальные данные — не ров.

Разница в знаниях о домене бесполезна без языка, который понимает бизнес и агент.
Данные можно выгрузить в CSV.

Потеря контракта — это ров.

Реальная цена ухода для клиента — потеря Representation. Необходимость переписывать интеграции, восстанавливать кодифицированные процессы и заново обучать систему.

Как система определяет «Горячий лид»?

Универсальная CRM	Нет различий. Модель угадывает по контексту.	Правдоподобная, но абсурдная и операционно неверная работа.
● Auto-dealers		Наличие назначенного тест-драйва.
● SaaS-support		NPS-сигнал + роль пользователя.
● Коммерческая недвижимость		Подписанная LOI (Letter of Intent).

Без кодификации этих различий агент не способен принимать решения.

ОПЕРАЦИОННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ



AI-функции прирастают только на фундаменте формализованной схемы. Без валидации на каждом шаге модель «Service-as-Software» не масштабируется дальше демо-версии.

Role	Trigger/Question	Verdict
● Фаундер	Тест: Улучшает ли новая модель OpenAI ваше удержание?	Если да — вы просто обёртка. Если нет — у вас есть компаундируемый слой.
Заказчик	Вопрос вендору: «Что я получу при расторжении — дампы таблиц или работающую копию схемы?»	Ответ отличает зрелого операционного партнёра от оппортуниста.
Инженер	Сигнал: Есть ли в репозитории артефакт schema, который постоянно обновляется?	Если нет — через 2 года вас заменит managed framework от провайдеров.

ПРОГНОЗ: 12–18 МЕСЯЦЕВ



Публичные отраслевые стандарты.

Появление согласованных онтологий для логистики, ритейла и страхования вместо «общего JSON».



Рост ESB-инфраструктуры для AI.

Появление продуктов для переноса Representation Layer между провайдерами (по аналогии с Open Banking).



Смерть конкуренции моделей в B2B.

Публичные кейсы бесшовной смены AI-модели (Anthropic ↔ OpenAI) без потери операционного слоя клиента. Схема окончательно побеждает модель.