

Нейросети и нетиповая разработка вашим клиентам.

Вы берете проект целиком. Мы закрываем то, чего нет в типовой конфигурации: модели, распознавание, интеграции с оборудованием. И остаемся за вашей спиной.

МОДЕЛЬ	КЛИЕНТ	ПИЛОТ	ОЦЕНКА ЗАДАЧИ
Субподряд, white-label	Остается вашим	От 2 недель	3 рабочих дня

Запрос, на который приходится отвечать «нет»

«У нас на линии контролер смотрит отливки глазами. Можно сделать, чтобы камера ловила брак и писала в вашу же 1С?»

Задача на стыке: половина внутри 1С, половина снаружи. Первая половина — **ваша территория**. Вторая требует детекции, разметки, обучения моделей и железа на объекте.

«А можно контролировать каски и жилеты в цеху? Чтобы нарушение сразу попадало в журнал?»

Регистрация нарушения в учетной системе — снова **ваша часть**. Само распознавание — отдельная компетенция, которую держать в штате ради двух запросов в год экономически бессмысленно.

«У нас десять лет регламентов и переписки. Хотим, чтобы менеджер спросил своими словами и получил ответ со ссылкой на документ.»

Хранение документов, права доступа и учетная часть — **ваша территория**. Языковая модель внутри их контура, поиск по базе и проверка ответа на выдумки — наша.

Уходит не задача, уходит клиент

Целиком

Клиент редко уносит один эпизод. Он находит подрядчика, который закрывает и нетиповое, и учет, и постепенно передает ему всю автоматизацию вместе с сопровождением, которое вы вели годами.

Взять и утонуть

Второй сценарий не лучше. Сбор данных, обучение, метрики приемки, расчет железа под нагрузку — это отдельный инженерный цикл. Проект выходит за смету и бьет по репутации.

Нанять инженера в штат

Специалист по моделям и данным стоит дорого, а рынок узкий. Под два-три запроса в год постоянная зарплата не окупается, и без потока задач человек уходит.

Отдать в подряд

Проект остается вашим, компетенция берется на время проекта и оплачивается только внутри него.

Шесть направлений, по которым к вам уже приходили

01 Компьютерное зрение К концу смены контролер устает и начинает пропускать. Камера не устает: ловит дефект в потоке, считает выход с линии, видит человека без каски в опасной зоне. ГДЕ БЫВАЕТ: ПИЩЕВКА, ЛИТЬЕ, СБОРКА, СКЛАДЫ	02 Документы и речь Пачка накладных от поставщика перестает вбиваться руками и становится документами в базе. Отдельно — расшифровка переговоров диспетчерской и рации. ГДЕ БЫВАЕТ: ОПТ, ЛОГИСТИКА, СНАБЖЕНИЕ	03 Языковые модели и агенты Десять лет регламентов и переписки превращаются в место, где новичок спрашивает своими словами и получает ответ со ссылкой. Модель стоит внутри их сети. ГДЕ БЫВАЕТ: КОМПАНИИ ОТ 200 ЧЕЛОВЕК, СЕРВИС
04 Прогноз и аналитика Что закончится через две недели, а что зависнет на складе до весны. Нужна история за годы: на выгрузке за месяц это гадание, и мы за такое не беремся. ГДЕ БЫВАЕТ: ДИСТРИБУЦИЯ, РОЗНИЧНЫЕ СЕТИ	05 Оборудование и госсистемы Весы, станок и терминал едят в базу сами, без оператора, который переносит цифры с бумажки. Плюс госсистемы там, где типовой модуль не тянет схему учета. ГДЕ БЫВАЕТ: ПРОИЗВОДСТВО, ПРИЕМКА, ОТГРУЗКА	06 Разработка вне 1С Кабинет, где дилер сам смотрит остатки и оформляет заказ. Приложение кладовщику вместо бумажного листа, которое не пускает никого внутрь контура. ГДЕ БЫВАЕТ: ДИЛЕРСКИЕ СЕТИ, В2В-ПРОДАЖИ, СЕРВИС

Формулировки, за которыми стоит наша задача

«Пусть камера сама ловит брак на линии»

Детекция дефектов в потоке. **Компьютерное зрение** плюс ваша отбраковка в учете.

«Нужен помощник по нашим регламентам»

Языковая модель по внутренней базе, без выхода данных наружу. **Агенты**.

«Весы и станок должны писать в базу сами»

Съем данных с оборудования и передача в вашу конфигурацию. **Интеграция**.

«Расшифруйте, о чем говорят на диспетчерской»

Распознавание речи и разбор на события. **Речь**.

«Надоело вбивать накладные руками»

Распознавание первички в документ конфигурации. **Документы**.

«Хотим заранее знать, что кончится на складе»

Прогноз потребности по истории продаж. **Аналитика**, если данные есть.

«Сделайте кабинет для наших дилеров»

Внешний веб-сервис поверх учетной системы. **Разработка вне 1С**.

«Коды маркировки надо сверять прямо на приемке»

Чтение кода камерой и сверка с документом. **Зрение плюс госсистема**.

Договор ваш, клиент ваш, мы в подряде

ЗАКАЗЧИК

Предприятие

- Ставит задачу вам
- Подписывает договор с вами
- Платит вам
- О нас может не знать

ВИДИТ ТОЛЬКО ВАС

ГЕНПОДРЯЧИК

Вы

- Держите отношения с клиентом и сроки проекта
- Делаете часть на 1С: обмен, документы, отчеты, роли
- Ставите свою маржу поверх нашей сметы
- Получаете от нас техчасть КП и расчет до подписания

ЕДИНАЯ ТОЧКА ОТВЕТСТВЕННОСТИ

СУБПОДРЯД

MoranaLabs

- Камеры, модели, детекция
- Сервис на объекте и его API
- Метрики приемки
- Гарантия и сопровождение

РАБОТАЕТ ЗА КАДРОМ

ЗАПРЕТ ОБХОДА

Прямой контакт с вашим клиентом мимо вас закрыт договором на все время сотрудничества и два года после.

NDA

Соглашение о неразглашении подписывается до передачи любых данных, включая описание задачи.

БРЕНД

Работаем под вашим именем. Совместное упоминание — только если вы сами этого захотите.

Кто что делает на каждом этапе

ЭТАП	Вы	MORANALABS
Пресейл	Ведете переговоры, собираете требования,ставляете КП	Оцениваем выполнимость за 3 рабочих дня, пишем техническую часть КП и смету подряда
Обследование	Организуете доступ, объясняете процесс и учетную специфику	Смотрим кадр с реальных камер, определяем достижимую точность и требования к железу
Разработка	Дорабатываете конфигурацию, принимаете данные от нашего сервиса	Собираем датасет, обучаем модели, ставим сервис на объекте, отдаем документированный API
Приемка	Сдаете проект клиенту как единое целое	Показываем замер на его данных: точность, пропуски, ложные срабатывания
Эксплуатация	Первая линия поддержки, как и по остальному контуру	Вторая линия по нашей части: инциденты, дообучение моделей, обновления

Кадр превращается в строку данных

Наружу отдается не видео, а событие: что произошло, где, когда, с какой уверенностью и с каким кадром-доказательством. Дальше это ваша территория: документ, оповещение, отчет, показатель на панели руководителя.

Событие приходит по HTTP или ложится в очередь. Формат согласуем под вашу конфигурацию: обмен через HTTP-сервис, вебхук или промежуточную таблицу.



На кадрах — открытые наборы данных и наши демонстрационные сборки. Проекты у клиентов закрыты соглашениями о неразглашении, поэтому на объектах заказчиков мы показываем работу только на созвоне.

Инженерная часть, которую вы получаете

01

Свои модели, а не чужой облачный сервис

Модели дообучаем под конкретный объект: его освещение, его документы, его лексику. Готовая коробка на типовых примерах на реальных данных проседает.

02

Расчет нагрузки заранее

Считаем, сколько камер или запросов вытянет узел, и подбираем железо под это. Иначе система работает на демонстрации и захлебывается на четвертом потоке.

03

Вычисления на объекте

Обработка идет на месте, на промышленном мини-сервере или ускорителе. Видео не уходит во внешние каналы и не зависит от качества интернета.

04

Порог настраивается под цену ошибки

Порог срабатывания подбирается из стоимости пропуска и стоимости ложной тревоги, а не выставляется по умолчанию.

05

Работа с тем, что уже стоит

Сначала пробуем то, что у клиента есть: камеры, сканеры, сервер, накопленный архив. Если этого не хватает, выдаем требования на дооснащение.

06

Приемка по числам

Сдаем не «работает», а таблицу: доля пропусков, доля ошибок, поведение на сложных случаях. Эти числа фиксируются в акте.

Видео остается внутри периметра клиента

Вопрос службы безопасности возникает на первой же встрече, поэтому отвечаем на него заранее и письменно.

Что происходит с видео

Поток обрабатывается на сервере внутри сети предприятия. Наружу уходят только события и кадры-доказательства, и только если клиент этого захотел. Ни один кадр не покидает контур без явного согласия.

Биометрия — по основаниям

Распознавание лиц берем, если у заказчика оформлены согласия субъектов по 152-ФЗ, регламент хранения и назначен ответственный. Где задача решается без идентификации личности — каска, жилет, поза, зона — предлагаем вариант без биометрии: он снимает целый пласт вопросов по персональным данным.

Обучение моделей

Для обучения нужен набор кадров. Порядок передачи и хранения фиксируется отдельным приложением к NDA: срок, место, удаление после проекта. Если клиент не готов выпускать кадры совсем — обучаем на его площадке.

Права на результат

Права на созданное по проекту передаются вам по акту, вместе с исходниками нашей части и документацией. Что вы передаете дальше клиенту — решаете сами в своем договоре.

Где наша зона заканчивается

БЕРЕМ

- **Компьютерное зрение** — детекция, классификация, отслеживание объектов в кадре
- **Документы и речь** — первичка, бланки, рукописные пометки, расшифровка переговоров
- **Языковые модели** в контуре клиента: помощник по базе знаний, разбор обращений
- **Интеграции** с оборудованием, госсистемами и внешними сервисами
- **Разработку вне 1С** — веб-сервисы, кабинеты, мобильные приложения
- **Биометрию и распознавание лиц** — при оформленных правовых основаниях у заказчика

НЕ БЕРЕМ

- × **Типовую 1С.** Конфигурации, обмены, отчеты, обновления — это ваша работа, и мы в нее не заходим
- × **Поставку и монтаж камер.** Даем требования, ставит ваш подрядчик по слаботочке
- × **Задачи без данных.** Если примеров для обучения нет и собрать их негде, беремся только за сбор
- × **Прогноз по выгрузке за месяц.** Без истории за годы это гадание, и мы так не работаем
- × **Обещания точности до обследования.** Цифру называем после того, как посмотрели реальный кадр

Начинаем с пилота, а не с большого договора

Первая сделка нужна вам не ради выручки, а чтобы проверить нас на дешевом. Поэтому вход сделан коротким и с понятным результатом на выходе.

01	02	03	04	05
Разбор задачи	Кадры	Сборка	Замер	Решение
Созвон с вами, без клиента. Понимаем, что просят и есть ли там вообще решаемая задача.	Получаем записи с камер клиента или снимаем требования, если камер еще нет.	Собираем прототип детектора на его данных, без интеграции и красивого интерфейса.	Считаем точность на отложенной выборке: пропуски, ложные, ночная смена отдельно.	Отдаем отчет с числами и сметой полного проекта. Дальше решаете вы и клиент.
1 ДЕНЬ	2-3 ДНЯ	1-2 НЕДЕЛИ	2 ДНЯ	—

ЧТО ПОЛУЧАЕТЕ НА ВЫХОДЕ

Отчет с измеренной точностью на данных клиента, вывод о выполнимости и смету полного проекта. Документ можно отдать клиенту как результат платного обследования от вашего имени.

ЕСЛИ ЗАДАЧА НЕ РЕШАЕМАЯ

Говорим об этом в отчете прямо и называем причину. Это тоже результат: клиент не уходит в проект, который не взлетит, а вы не подписываетесь под сроком, который не выдержите.

Ваша себестоимость по нашей части

Это цены для вас, а не для конечного заказчика. Свою маржу вы ставите сверху и клиенту показываете одну общую сумму.

ПИЛОТ НА ДАННЫХ КЛИЕНТА

60–120 тыс. руб.

2–3 НЕДЕЛИ

Прототип детектора, замер точности, отчет и смета полного проекта. Стоимость зависит от числа классов и качества исходного видео.

ПРОЕКТ ПОД КЛЮЧ

от 300 тыс. руб.

1,5–3 МЕСЯЦА

Обучение моделей, сервис на объекте, интеграционный интерфейс, документация, приемка по метрикам. Итог зависит от числа камер и точек контроля.

СОПРОВОЖДЕНИЕ

8–35 тыс. руб./мес

ЕЖЕМЕСЯЧНО

Вторая линия по нашей части, дообучение моделей на новых данных, обновления. Продается вместе с гарантией на систему.

ПОРЯДОК ОПЛАТЫ

До 300 тысяч — разовым платежом по завершении. Свыше — тремя частями: 50 процентов на старте, 30 по готовности, 20 после приемки.

ОЦЕНКА БЕСПЛАТНО

Разбор задачи, техническая часть вашего КП и смета подряда денег не стоят. Платным становится только пилот.

ГАРАНТИЯ

Полгода на нашу часть. Действует при активном сопровождении: без доступа к системе мы не отвечаем за модель, чьи данные меняются.

Два способа, выбираете под конкретную сделку

МОДЕЛЬ А • СУБПОДРЯД

Вы ведете проект

Подходит, когда клиент ваш давно и отдавать его на сторону вы не собираетесь. Вся коммуникация идет через вас.

ДОГОВОР

Клиент подписывает с вами. С нами у вас отдельный договор подряда.

ВАШ ДОХОД

Маржа поверх нашей сметы. Размер определяете сами, обычно это 20–40 процентов.

ПЛЮС К ЭТОМУ

Ваши собственные работы по 1С внутри того же проекта и последующее сопровождение всего контура.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Перед клиентом отвечаете вы, перед вами по нашей части отвечаем мы.

МОДЕЛЬ Б • ПЕРЕДАЧА

Вы передаете контакт

Подходит, когда задача целиком вне 1С и вести ее вам неинтересно, но и терять клиента не хочется.

ДОГОВОР

Мы заключаем напрямую с клиентом, вас указываем как источник обращения.

ВАШ ДОХОД

10 процентов от суммы договора, выплата после поступления денег от клиента.

ПЛЮС К ЭТОМУ

Клиент остается на вашем сопровождении по 1С, мы в его учетную систему не заходим.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Проект наш целиком. Вы не отвечаете ни за сроки, ни за результат.

Своя исследовательская работа, открытая для проверки

Клиентские проекты закрыты соглашениями, поэтому компетенцию показываем тем, что опубликовано и воспроизводимо. Ваш архитектор может проверить методику и повторить замер.

Стоимость ошибки

ПОРОГ СРАБАТЫВАНИЯ

Работа о том, как выбирать порог детектора из экономики, а не из настроек по умолчанию. На разобранном производственном примере цена пропусков при пороге по умолчанию составила **82 511 рублей за смену**. Дает вам готовый аргумент в разговоре с финансовым директором клиента.

Бюджет кадров

РАСЧЕТ НАГРУЗКИ

Разбор того, сколько камер реально тянет один узел. Замер показал **315 кадров в секунду** против **80–90** у типовой конфигурации на том же железе, и практический предел около **трех камер на узел**. Отсюда берется смета на оборудование, которая не поплывет на этапе внедрения.

Приемка по метрикам

СРАВНЕНИЕ ДЕТЕКТОРОВ

Собственное сравнение **деяти сборок** детекторов на одинаковых условиях. Лидер по усредненной точности пропускал мелкие объекты **вдвое чаще** конкурента — то есть выбор по одной сводной цифре приводит к ошибке. Методика лежит в основе наших актов приемки.

То, что спрашивают до подписания

Вы уведете нашего клиента?

Прямой контакт мимо вас запрещен договором на все время работы и два года после. Проекты на 1С мы не ведем в принципе: это не наш профиль и не наш рынок.

Что если сорвете срок?

В договоре подряда прописана неустойка в вашу пользу. Сроки мы называем после обследования, а не до него, поэтому подписываемся под тем, что проверили.

А если клиент захочет говорить с вами напрямую?

Выходим только вместе с вами и от вашего имени. Отдельных договоренностей за вашей спиной не возникает.

Кто отвечает перед заказчиком?

Вы, как генподрядчик. Мы отвечаем перед вами по своей части, с зафиксированными в договоре сроками и метриками приемки.

Нам придется вас продавать?

Нет. Мы даем техническую часть КП, расчет и, если нужно, выходим на созвон с клиентом как ваш инженер. Продаете вы то же, что и обычно, — проект целиком.

Работаете с нашим регионом?

Да. Разработка удаленная, на объект выезжаем на обследование и приемку. Командировочные считаются отдельной строкой и согласуются заранее.

Техническая сторона

Какая точность будет?

До обследования не называем. После пилота даете клиенту измеренное число на его же данных — это честнее и убедительнее любого обещания.

Что нужно от нас технически?

Описание процесса, доступ к записям с камер и человек с вашей стороны, который отвечает за конфигурацию. Больше ничего.

Нужен интернет на объекте?

Для работы — нет, все считается на месте. Канал нужен только для удаленной поддержки и обновлений, и его можно закрывать по расписанию.

Подойдут камеры, которые уже стоят?

Часто да. Смотрим записи и говорим, хватает ли кадра. Если нет — выдаем требования к точкам съемки, объективам и подсветке.

Как это соединяется с конфигурацией?

Наш сервис отдает события по HTTP. Со стороны 1С это обычный обмен: HTTP-сервис, вебхук или промежуточная таблица — как вам удобнее.

Что с железом?

Считаем конфигурацию под задачу и даем спецификацию. Купить может клиент сам или вы как поставщик — на этом тоже можно заработать.

Кому это дает эффект, а кому нет

СРАБОТАЕМСЯ

- У ваших клиентов есть задачи **за пределами типовой конфигурации**: производство, склад, документооборот, оборудование
- Вы внедряете **ERP, комплексную автоматизацию или УНФ**, а не только бухгалтерию
- Запросы про нейросети, распознавание или внешние сервисы уже приходили, и вы **отвечали отказом**
- Вы готовы держать **отношения с клиентом на себе** и не хотите их никому передавать

НЕ СРАБОТАЕМСЯ

- × Вы ищете **исполнителя на почасовку** для своих типовых задач на 1С — это не к нам
- × Нужен подрядчик, который **назовет точность по телефону**, без данных
- × Требуется **распознавание лиц** или биометрический контроль доступа
- × Проект нужен **за две недели под ключ**: за такой срок делается пилот, а не система

Начать можно с задачи, которую вы уже проиграли

Если за последний год был запрос, на который вы ответили отказом, — присылайте его описание. Неважно, про камеры он или про выгрузку в чужой сервис. Разберем и скажем, решаемо ли это и сколько стоит. Бесплатно и без обязательств с вашей стороны.

Шаг 01

Описание задачи

Пара абзацев своими словами: что за производство, что просил клиент, чем закончилось.

Шаг 02

Ответ за 3 дня

Говорим, решаемо ли, какая нужна фактура и сколько будет стоить пилот.

Шаг 03

Созвон инженеров

Полчаса, ваш специалист и наш. Без продаж и презентаций.