

B2B AI ARCHITECTURE 2026

# ВЕРТИКАЛЬНЫЙ ОПЕРАЦИОННЫЙ СЛОЙ ПОБЕЖДАЕТ ГОРИЗОНТАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ

Анатомия защитимости в эпоху массовых AI-оболочек

---

# В 2026 году вертикальный AI — это дефолт

\$350 млрд

Рынок SaaS

\$4,6 трлн

Рынок услуг

system log

SIGNAL: Y COMBINATOR (2024) / SIGNAL: SEQUOIA / SIGNAL: FOUNDATION CAPITAL

«Быстрорастущий рынок услуг ждёт своей очереди на софтверизацию. Генеративный AI переходит от инфраструктуры к прикладным вертикальным продуктам». Любой питч теперь начинается с «мы строим вертикальный AI».

# Под одной вывеской скрываются две разные модели

## ВЕРТИКАЛЬНЫЙ AI

### МОДЕЛЬ 1: Вертикальный продукт.

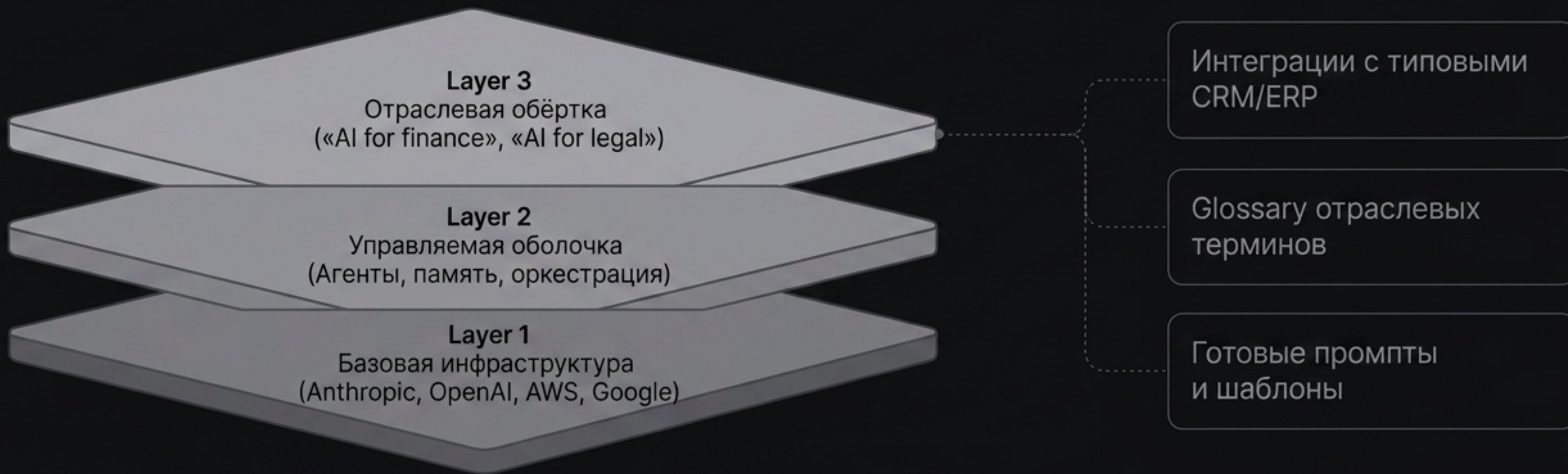
(Архитектурно: горизонтальный продукт в нишевой упаковке).

### МОДЕЛЬ 2: Вертикальный операционный слой.

(Архитектурно: защищённый слой между моделью и процессом).

Разницу определяет один вопрос: что именно у клиента останется уникальным через 18 месяцев работы, чего нет у соседа из той же отрасли?

# Вертикальный продукт — это упаковка



Команда берёт горизонтальный класс задач и оборачивает его в отраслевые декорации. Знание отрасли существует только на уровне продакт-маркетинга.

# Почему вертикальный продукт не выживает

Отраслевая обёртка (беззащитна)

~~Оркестрация инструментов, длинная память, средства наблюдаемости.~~

Провайдеры моделей (OpenAI Assistants, AWS Bedrock, Anthropic Agent Skills)

THESIS: FOUNDATION CAPITAL (NOV 2025)

Провайдеры моделей агрессивно движутся вверх по стеку. Оркестрация стала доступной настройкой облака, а не защитимой инженерией.

**Скорость копирования: 1–3 месяца. Промпты копируются за дни, коннекторы за месяц.**

# Операционный слой — это структурный ров

Бизнес-процесс клиента

**ВЕРТИКАЛЬНЫЙ ОПЕРАЦИОННЫЙ СЛОЙ**  
(Независимый продукт из артефактов)

Фронтирная модель (Commodity)

Слой строится между моделью и реальностью клиента. Он опирается на управляемую оболочку провайдера, но защищённые артефакты не лежат в чужом облаке.

Знание отрасли существует на уровне архитектуры данных, а не маркетинга.

# Три артефакта, которые нельзя купить



## ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СУЩНОСТЕЙ

Словарь отрасли, где каждое понятие имеет строгое определение и набор состояний (собирается на проде).



## НАКОПЛЕННЫЕ ТРАЕКТОРИИ

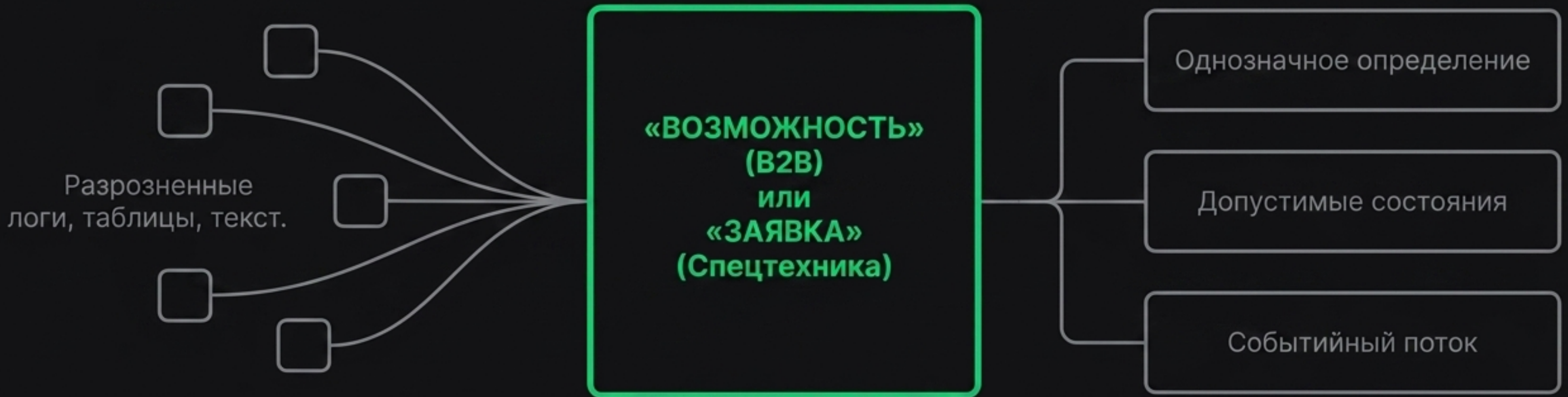
Датасет всех решений агента, реакций реальности и корректировок человека. Основа для закрытого цикла.



## КОДИФИЦИРОВАННЫЕ РЕГЛАМЕНТЫ

Негласные правила отрасли, превращённые в версионизируемый код поведения (SOPs).

# Представление сущностей отрасли



Это не интеграция данных. Это онтологический словарь, согласованный по всем процессам. Он не покупается готовым — он кристаллизуется на продуктивных данных клиента.

# Накопленные траектории решений



Каждый запуск оставляет след. На горизонте года этот лог превращается в закрытый цикл. Чтобы конкурент воспроизвёл этот слой, ему придётся собирать логи с нуля месяцами.

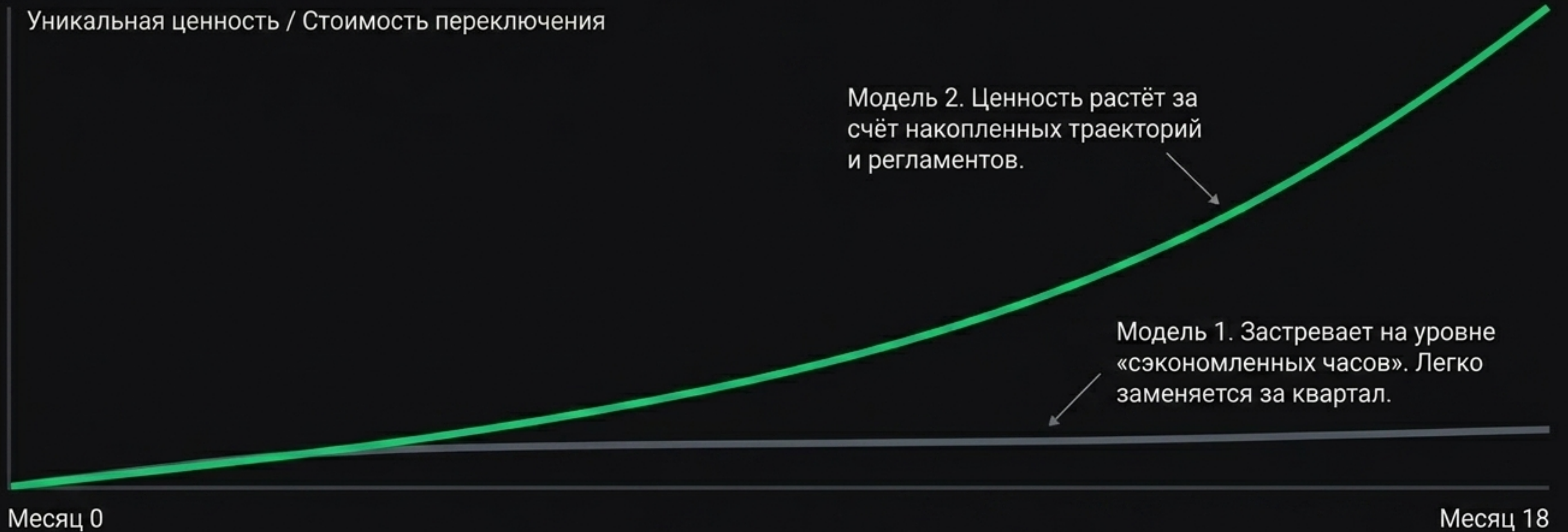
# Кодифицированные регламенты (SOP)

Негласные правила отрасли фиксируются как версионизируемое поведение агента. Через год клиент получает аудируемую историю собственной операционной модели — артефакт, заменяющий рутинный пересмотр SOP.

## AUDITABLE OPERATING MODEL

- v1.0 Базовая автоматизация тикетов
- v1.2 Commit: Добавлено правило двойного подтверждения для эскалаций
- v2.0 Commit: Обновлена логика возврата (учёт новых правил квартала)

# Расхождение траекторий через 18 месяцев



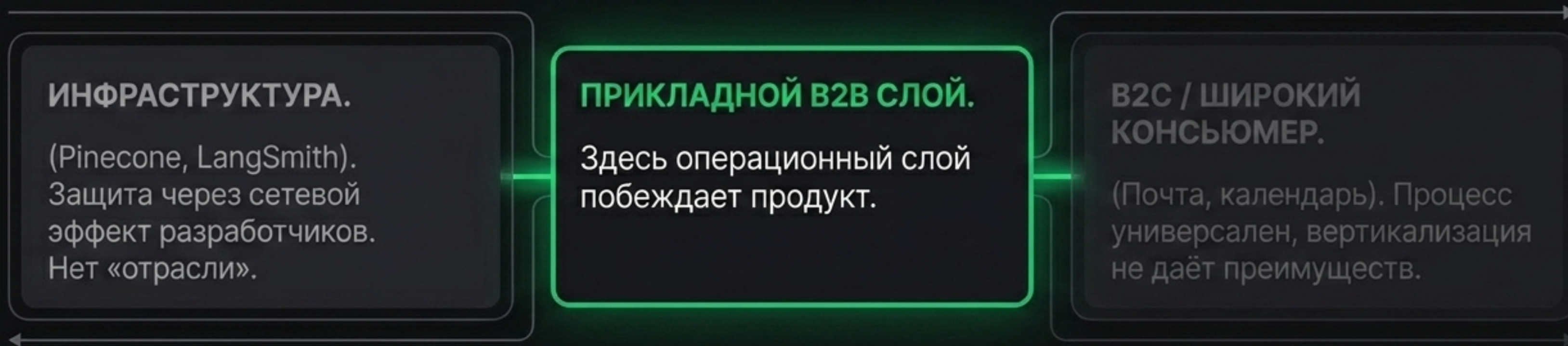
Month 0-3: Обе модели выглядят одинаково (быстрый онбординг, интеграции).

Month 18: Клиент Модели 1 уходит к дешёвому аналогу. Клиент Модели 2 остаётся, так как миграция уничтожит год накопленных знаний.

# Сравнение архитектур: Продукт vs Слой

|                   | Вертикальный продукт          | ● Операционный слой               |
|-------------------|-------------------------------|-----------------------------------|
| Суть              | Оболочка + отраслевая обёртка | Слой между моделью и процессом    |
| Знание отрасли    | В промптах и маркетинге       | В сущностях, истории, регламентах |
| Интеграции        | Готовые коннекторы к ERP      | Собственная схема данных клиента  |
| Воспроизводимость | Практически всё за 1-3 месяца | Восстанавливается год и больше    |
| Источник защиты   | Скорость выхода, брендинг     | Накопленные траектории и схема    |
| Смена вендора     | Низкая: миграция за квартал   | Высокая: год работы заново        |

# Где тезис перестаёт работать



# Как тестировать компании в 2026 году

для ФАУНДЕРА

**Вопрос:** Какие артефакты накопятся у клиента в первый год?

Сигнал: Если «логи и промпты» — вы в первой модели. Расширение в «соседнюю индустрию» без артефактов убьёт экономику.

для ПОКУПАТЕЛЯ (B2B)

**Вопрос:** Что уникального будет нашим через 18 месяцев?

Сигнал: Фразы про «лучшее знание» — обман. Требуйте описания форматов хранения собственных артефактов.

для ИНВЕСТОРА (VC)

**Вопрос:** Сколько времени уйдёт у конкурента на воспроизведение собранных клиентами артефактов?

Сигнал: Замените метрику MRR на метрику времени репликации операционного слоя.

THE VERDICT

# **В эпоху массовых AI-оболочек большая часть компаний продаёт маркетинг под видом архитектуры.**

Разница становится очевидной только через полтора года: когда первый клиент меняет поставщика, а второй — уже не может.

