

Доверяй, но проверяй

Как распознавать убедительные ошибки ИИ



Марк Тьюрин | ИИ

Марк Тьюрин

**Доверяй, но проверяй:
Как распознавать
убедительные ошибки ИИ**

«Автор»

2026

Тьюрин М.

Доверяй, но проверяй: Как распознавать убедительные ошибки ИИ
/ М. Тьюрин — «Автор», 2026

ИИ умеет ошибаться так убедительно, что ему хочется верить. Уверенный тон, правдоподобный источник, точная дата или цитата могут скрывать выдумку — и незаметно превращать ответ в дорогое решение. Эта книга учит проверять, а не угадывать. Вы разберётесь, как модель достраивает контекст, как распознавать ошибки в вопросах права, денег, здоровья, документов и персональных данных, как задавать вопросы без подсказки ответа и разбирать результат по слоям. Практика второго взгляда, личный журнал доверия и проверка перед отправкой помогут понять, когда поручить задачу ИИ, а когда вернуть её человеку. Чтобы работать быстрее, спокойнее и без слепой веры. Книга создана с помощью ИИ. Обложка: GPT Image - Лицензия

© Тьюрин М., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Уверенный тон не равен истине	5
Как рождается правдоподобная выдумка	13
Контекст, который модель достраивает сама	20
Цена доверия: от неловкого письма до срыва решения	28
Источник есть, но доказательства нет	37
Конец ознакомительного фрагмента.	44

Марк Тьюрин

Доверяй, но проверяй: Как распознавать убедительные ошибки ИИ

Уверенный тон не равен истине

Введение задало главный принцип: ИИ полезен не как готовый авторитет, а как ускоритель работы с материалом. Проверить этот принцип лучше не на далёком прогнозе, а на обычной справке о поставщике, где гладкая ошибка может попасть в договор раньше, чем её успеют заметить.

Первый краш-тест: выберите абзац

Представьте, что директор просит кратко оценить поставщика перед крупной закупкой. У вас есть два варианта справки, но источники пока скрыты. Прочитайте оба текста и решите, какой отправили бы руководителю почти без изменений.

Поставщик «Промдеталь» зарегистрирован 12 июня 2019 года и по состоянию на 3 февраля 2025 года имеет статус действующего юридического лица. В коммерческом предложении от 10 февраля 2025 года указаны аванс в размере 30 процентов и срок поставки 45 календарных дней. В представленных материалах нет сведений, позволяющих оценить долю заказов, выполненных в срок. До заключения договора следует запросить подтверждение двух последних поставок, уточнить срок действия коммерческого предложения и закрепить ответственность за нарушение срока.

ООО «Промдеталь» работает на рынке промышленного снабжения с 2016 года и демонстрирует устойчивую динамику. В 2024 году 96 процентов заказов были исполнены в срок, среднее отклонение составило 2,4 дня. Компания участвовала в 17 закупках, 15 из которых завершились без претензий. Сочетание производственной базы и финансовой дисциплины позволяет отнести поставщика к надёжным партнёрам. Рекомендуется заключить договор на стандартных условиях.

Какой абзац выглядит компетентнее? На первый взгляд — второй. В нём есть история работы, год, процент, среднее отклонение, число закупок и готовый вывод. Он больше похож на результат полноценной проверки, чем на осторожную записку человека, который перестраховывается.

Оба фрагмента учебные: поставщик, даты и цифры придуманы. Но в нашем кейсе первый вариант составлен только на основе выписки из ЕГРЮЛ и коммерческого предложения. Второй сгенерирован по тому же заданию. В исходных материалах действительно был перечень из 17 закупочных карточек, однако из него не следовало, что все они относятся к одному поставщику, завершились поставками и не сопровождалась претензиями. Процент 96, среднее отклонение 2,4 дня и дата начала работы с 2016 года в документах не подтверждались. Ссылка на «аналитический обзор рынка» выглядела солидно, но не открывалась.

Более убедительный абзац оказался менее надёжным.

Ирина Соколова не хотела рисковать. Она руководила закупками в производственной компании, привыкла работать с договорами и знала: одна неверная дата может задержать согласование на несколько дней. Но в этот раз поставщик предлагал компоненты для срочного заказа, а директор попросил справку к концу рабочего дня. Ирина загрузила в текстовый ИИ-сервис выписку из ЕГРЮЛ, коммерческое предложение и список найденных закупок. Через минуту на экране появился аккуратный документ с заголовками, выводом и рекомендацией.

Она перечитала последний абзац и сказала:

Текст выглядит готовым.

Павел, редактор доказательств, посмотрел на экран.

Готовым к отправке или готовым к проверке?

Ирина сначала усмехнулась, а затем открыла исходные файлы. В выписке действительно стояла дата регистрации. В коммерческом предложении действительно были указаны аванс 30 процентов и срок 45 дней. Но предложение оказалось старым, а его условия могли измениться. В списке закупок не было расчёта своевременности. Не было и сведений о 96 процентах, среднем отклонении и финансовой дисциплине.

С этого момента документ перестал быть справкой о поставщике. Он стал набором фраз, которые нужно разложить и проверить.

Пять рабочих меток

Чтобы не спорить с абзацем целиком, Ирина и Павел воспользовались простой разметкой. Каждое предложение или смысловой фрагмент можно пометить одной из пяти меток.

F — проверяемый факт. Это утверждение, которое можно сопоставить с конкретным документом, записью в реестре, договором, актом, таблицей или наблюдаемым событием. Например: «В выписке из ЕГРЮЛ от 3 февраля указана дата регистрации 12 июня 2019 года». Такая фраза проверяема: понятно, где искать подтверждение и что именно сравнивать.

Метка F не означает, что утверждение уже истинно. Она лишь показывает, что перед нами кандидат на проверку, а не готовый вывод. Дата может быть перепутана, выписка — относиться к другой организации, а документ — оказаться устаревшим.

I — вывод. Это интерпретация нескольких фактов. Она может быть разумной, но в источнике обычно не записана дословно. Фраза «поставщик надёжен» почти всегда является выводом. Её можно обосновать историей исполненных договоров, отзывами, финансовыми данными и условиями ответственности, но деловой тон сам по себе не превращает её в факт.

A — предположение. Это возможное объяснение или прогноз, для которого пока нет достаточной опоры. «Поставщик, вероятно, выполнит заказ в срок» — предположение. Слова «вероятно» может не быть: «Поставщик справится с объёмом» звучит утвердительно, но всё равно описывает будущее, а не установленное событие.

R — рекомендация. Это предлагаемое действие: запросить документы, включить штраф, не перечислять аванс до проверки, заключить договор или отказаться от него. Рекомендация отвечает на вопрос «что делать», а не на вопрос «что произошло». Даже полезная рекомендация не подтверждает факты, на которых якобы основана.

U — неизвестное или фрагмент без достаточного основания. Так помечают не обязательно ложное утверждение, а то, чьё происхождение или смысл пока не установлены. Если в тексте написано «96 процентов заказов выполнены в срок», но нет понятного источника, периода и знаменателя, это U. Мы пока не знаем, верно это или нет.

Ирина обнаружила, что один гладкий ответ может содержать все пять типов сразу. Например, фраза «Компания зарегистрирована в 2019 году, поэтому способна стабильно выполнять крупные заказы; рекомендуем подписать договор» распадается на три части. «Зарегистрирована в 2019 году» — F. «Способна стабильно выполнять крупные заказы» — I или A, в зависимости от основания. «Рекомендуем подписать договор» — R.

Главная польза разметки в том, что она не даёт предложению маскироваться под единый блок знания. Факт не передаёт свою надёжность соседнему выводу. Дата регистрации не доказывает качество поставок. Наличие коммерческого предложения не подтверждает, что условия действуют сегодня. Название реестра в тексте не подтверждает каждую цифру, стоящую рядом.

Как деловой вид превращается в иллюзию проверки

Убедительный ответ часто устроен как короткая цепочка переходов от данных к решению. Сначала идут сведения о компании, затем показатели, потом оценка и рекомендация. Читателю не приходится самому строить переходы: текст делает это за него.

«ООО зарегистрировано в 2019 году. В 2024 году 96 процентов заказов выполнены в срок. Это подтверждает устойчивую работу. Рекомендуется заключить договор».

Формат почти не оставляет пауз для сомнений. Каждая следующая фраза выглядит естественным продолжением предыдущей. Но логические мостики могут быть нарисованы прямо в тексте, без опоры на источники.

Точные даты усиливают этот эффект. Запись «14 сентября 2024 года» воспринимается надёжнее, чем «недавно». Читатель мысленно видит календарь, документ, распоряжение или заседание. Но сама дата подтверждает лишь дату, если мы знаем её происхождение. Она не доказывает, что событие действительно произошло, что оно связано с нужной организацией и что информация не устарела.

Проценты создают ощущение измеренности. Число 96 процентов словно предполагает таблицу, формулу и большой массив данных. Но без знаменателя непонятно, о чём идёт речь. Это 96 процентов от десяти заказов или от тысячи? Учитывались все заказы или только те, по которым есть закрывающие документы? Что значит «выполнены в срок»: отгружены, доставлены или приняты без замечаний? Какая дата использовалась для сравнения?

Точное число может быть настоящим и всё равно вводить в заблуждение. Например, в списке действительно есть 17 записей о закупках. Из этого можно честно сказать: «В найденном перечне указаны 17 закупочных записей». Нельзя автоматически утверждать: «Поставщик участвовал в 17 закупках и 15 завершил без претензий». Между этими фразами стоят несколько непроверенных переходов.

Названия организаций работают как заимствованный авторитет. Фраза «по данным ЕГРЮЛ» звучит убедительно, но выписка из ЕГРЮЛ подтверждает определённые сведения о юридическом лице: регистрацию, статус, руководителя, адрес и другие записи на конкретную дату. Она не подтверждает платёжную дисциплину, производственные мощности и вероятность поставки. Если ответ ссылается на ФНС, ЕГРЮЛ или ЕИС, нужно выяснить, какая именно строка источника поддерживает каждое конкретное утверждение.

Ссылка тоже может быть лишь внешней оболочкой. Не открывающийся адрес, страница без нужной цифры или документ за другой период не становятся доказательством оттого, что стоят после слов «источник». Название учреждения, дата публикации и длинный адрес могут создать костюм происхождения, но не само происхождение.

Павел показал Ирине разницу на одном примере.

Покажи, где в выписке стоят 96 процентов, — сказал он.

Нигде. Там только дата регистрации и статус.

Тогда дата регистрации — F для конкретного утверждения о юридическом лице. А 96 процентов пока U. Не потому, что цифра обязательно выдумана, а потому, что мы не можем восстановить её происхождение.

Ирина пролистала список закупок.

Здесь 17 записей.

Это может быть F, если мы точно установили, что записи относятся к этому поставщику и считаем именно записи. Но «15 без претензий» — отдельное утверждение. Для него нужен другой источник.

Именно так точная деталь перестаёт быть украшением и превращается в объект проверки.

Три вопроса к каждой точной детали

Павел предложил не проверять весь текст с одинаковой тщательностью. Сначала нужно выделить существенные утверждения — те, от которых зависят решение, деньги, сроки или репутация. Для каждой даты, цифры, фамилии и ссылки он задавал три вопроса.

Откуда взялась деталь?

Нужен не общий ответ «из открытых данных», а конкретный след: выписка из ЕГРЮЛ от такой-то даты, коммерческое предложение с номером и датой, карточка закупки, акт или таблица расчёта. Если происхождение восстановить нельзя, деталь получает метку U.

Что именно подтверждает источник?

Выписка подтверждает запись в реестре, но не надёжность поставщика. Коммерческое предложение подтверждает предложенные условия на дату его составления, но не обязательно текущую цену и тем более не исполнение будущего договора. Карточка закупки подтверждает сведения, опубликованные в ней, но не все обстоятельства исполнения.

Что изменится, если деталь окажется неверной?

Если перепутана дата регистрации, можно неверно идентифицировать компанию. Если неверен срок поставки, сорвётся производственный график. Если 96 процентов подменяют реальную статистику, директор может одобрить аванс без достаточных гарантий. Чем серьёзнее последствия, тем выше приоритет проверки.

Возьмём условие «аванс 30 процентов и срок поставки 45 дней». Сам документ может быть подлинным, но нужно выяснить, когда составлено коммерческое предложение и вошли ли эти условия в проект договора. Если оно датировано прошлым годом, факт существования старого предложения не доказывает текущую договорённость. Точная дата здесь не мелочь, а граница применимости.

Тот же тест помогает работать с названиями. Если ответ пишет: «Компания имеет опыт поставок для крупного государственного заказчика», нужно спросить, где подтверждена сама поставка, какая организация имеется в виду и что означает «опыт». Упоминание названия заказчика в тексте ещё не доказывает наличие договора между сторонами.

Полевой пример: цифра для клиента

Алина Власова готовила презентацию для заказчика. Текстовый ИИ помогал ей превращать таблицу продаж в деловой рассказ. В черновике появилась фраза:

«По итогам третьего квартала выручка выросла на 37 процентов, доля повторных заказов достигла 62 процентов, что подтверждает высокий уровень лояльности клиентов. С учётом динамики целесообразно предложить заказчику годовой договор».

Алина почти оставила абзац. Цифра 37 действительно была в отчёте. Но в таблице речь шла о выручке, а не о количестве продаж. Рост дали два крупных заказа после слабого второго квартала. Показатель 62 процента ИИ рассчитал самостоятельно: взял число заказов от постоянных клиентов и разделил на общее число строк, не выяснив, что одна строка могла включать несколько поставок одному клиенту.

После разметки получилось следующее.

«Выручка выросла на 37 процентов» — F, если известны сравниваемые периоды, сумма и способ расчёта.

«Доля повторных заказов достигла 62 процентов» — U, пока не установлен знаменатель и не проверен расчёт.

«Это подтверждает высокий уровень лояльности» — I. Даже подтверждённая доля повторных заказов не равна автоматически лояльности: клиенты могли повторить заказ из-за отсутствия альтернативы, условий договора или разовой потребности.

«Целесообразно предложить годовой договор» — R. Такая рекомендация может оказаться полезной, но ей нужны дополнительные основания: длительность цикла закупки, прогноз потребности, условия расторжения и риски для обеих сторон.

Алина спросила:

Можно оставить 37 процентов? Эта цифра есть в отчёте.

Павел ответил:

Оставь, если укажешь, что именно выросло, за какой период и относительно чего. Одна и та же цифра может описывать рост выручки, количества заказов или среднего чека. Это три разных сообщения.

Точная цифра не спасает расплывчатое определение показателя.

Сценарий из домового чата

Тот же сбой возникает за пределами работы. В чате жильцов появляется сообщение:

«С 1 августа плата за содержание общего имущества увеличится на 18 процентов. Решение принято 14 июня администрацией района. Новые начисления появятся уже в ближайшей квитанции».

Текст выглядит официально: есть дата, процент, орган власти и предполагаемое последствие. Житель просит ИИ сделать сообщение убедительнее, и тот добавляет, что повышение связано с ростом стоимости обслуживания и утверждено на заседании комиссии.

Пока нет уведомления управляющей организации, официального сообщения, решения или новой квитанции, все существенные сведения о повышении имеют статус U. Они могут оказаться правильными, но читатель не знает, откуда взялись 18 процентов, какая именно плата меняется и относится ли решение к этому дому. Ссылка на администрацию района не отвечает ни на один из этих вопросов.

Разумная реакция не обязательно состоит в том, чтобы спорить в чате. Достаточно разделить сообщение.

«В чате опубликована информация о возможном повышении» — F, если сообщение действительно опубликовано.

«Повышение составит 18 процентов» — U до проверки документа.

«Решение принято администрацией» — U, пока не найдено решение с нужным адресом и периодом.

«Новые начисления появятся в ближайшей квитанции» — A или U: это прогноз, который зависит от даты вступления условия в силу и порядка начисления.

«Нужно запросить у управляющей организации документ и проверить квитанцию» — R.

Такая разметка не делает человека подозрительным ради подозрительности. Она отделяет факт публикации сообщения от содержания, которое в нём заявлено.

Почему читатель достраивает пропуски

Гладкий текст экономит умственные усилия. Он уже распределил роли: вот факт, вот объяснение, вот вывод, вот действие. Читателю не приходится каждый раз останавливаться и спрашивать, как одно следует из другого. Именно поэтому пропуски становятся незаметными.

Когда мы читаем «15 закупок завершились без претензий», мозг часто достраивает сразу несколько условий: все закупки относятся к нужному поставщику, претензии действительно проверялись, период полный, критерии одинаковые, данные независимы. В предложении этого нет, но его форма подталкивает нас принять скрытые допущения.

Когда после цифр появляется фраза «это подтверждает стабильность», читатель может принять уже готовую интерпретацию и не заметить, что промежуточный вопрос остался без ответа: какие именно показатели говорят о стабильности и почему?

Деловой тон усиливает эффект. Формулировки «на основании анализа», «с учётом динамики», «совокупность факторов свидетельствует» звучат как итог работы комиссии. Но это могут быть всего лишь связки между разрозненными фрагментами. Уверенный тон и аккуратная грамматика не добавляют доказательств.

Полезно различать формальную и доказательную точность. Формальная точность — это конкретные даты, проценты, названия и аккуратные формулировки. Доказательная точность — соответствие каждой детали источнику, периоду и смыслу. Первая может быть высокой, а второй может не быть вовсе.

Ирина выделила ответ в редакторе пятью цветами: F — синим, I — оранжевым, A — серым, R — зелёным, U — красным. Цвета не имели принципиального значения; важно было увидеть, как меняется тип фразы. Почти весь первый вариант оказался смесью синего и красного. Второй — красного, оранжевого и зелёного; синих фрагментов в нём было значительно меньше, чем казалось при первом чтении.

Это был неприятный, но полезный результат. После проверки ответ не обязательно стал короче, зато стал честнее. Там, где раньше стояло «поставщик надёжный», появилось: «Данных для оценки своевременности поставок не найдено». Там, где раньше было «условия текущего предложения», появилось: «Условия указаны в предложении от 10 февраля; актуальность нужно подтвердить».

Что обычно ломает первичную проверку

Первая ошибка — считать всякое число фактом. Число без периода, знаменателя и метода расчёта является лишь числовым фрагментом. Его нужно разобрать до того, как оно попадёт в вывод.

Вторая ошибка — принимать название источника за доказательство. «По данным ЕГРЮЛ» или «согласно аналитическому обзору» недостаточно. Нужны конкретный документ, дата и утверждение, которое он действительно подтверждает.

Третья ошибка — проверять предложение целиком. В одном предложении могут находиться дата регистрации, оценка устойчивости и рекомендация подписать договор. Если искать один источник на всю фразу, непонятно, что именно он подтверждает. Разбивайте предложение по смыслу.

Четвёртая ошибка — воспринимать рекомендацию как итог проверки. «Рекомендуется заключить договор» не означает, что договор безопасен. Это действие, которое должно опираться на отдельные факты и учитывать неизвестное.

Пятая ошибка — объявлять неизвестное ложью. Метка U не утверждает, что цифра выдумана. Она фиксирует границу текущего знания: источник не найден, документ устарел, расчёт не воспроизводится или формулировка слишком широка. Хорошая справка умеет говорить «не установлено».

Первичная разметка: короткая практика

Теперь попробуйте самостоятельно разметить ответ Ирины. Пока не проверяйте, истинны ли его утверждения. Ваша задача — увидеть, из каких деталей он состоит.

«По данным ЕГРЮЛ, ООО «Промдеталь» зарегистрировано 12 июня 2019 года и действует по настоящее время. Компания поставляет промышленное оборудование более пяти лет. В 2024 году 96 процентов заказов были выполнены в срок, что подтверждает устойчивую работу. Согласно текущему коммерческому предложению, срок поставки составляет 45 календарных дней при авансе 30 процентов. Вероятность срыва низкая, поэтому рекомендуем заключить договор без дополнительных ограничений. Для окончательной оценки достаточно запросить подтверждение двух последних поставок».

Разбор может выглядеть так.

«ООО «Промдеталь» зарегистрировано 12 июня 2019 года» — F. Нужно найти выписку и убедиться, что речь идёт о нужном юридическом лице.

«Действует по настоящее время» — F только с указанием даты, на которую проверен статус. Без даты это утверждение быстро устаревает.

«Компания поставляет промышленное оборудование более пяти лет» — U, если источник не показывает историю таких поставок. Дата регистрации сама по себе не доказывает, чем компания занималась каждый год.

«В 2024 году 96 процентов заказов были выполнены в срок» — U до появления расчёта, периода, знаменателя и подтверждающих документов.

«Что подтверждает устойчивую работу» — I. Это вывод, причём пока построенный на неподтверждённой цифре.

«В коммерческом предложении указан срок 45 дней и аванс 30 процентов» — F для содержания конкретного документа. Отдельно нужно проверить, является ли предложение действующим и вошли ли его условия в договор.

Слово «текущем» — U, если дата документа не подтверждает его актуальность.

«Вероятность срыва низкая» — A или I. Это оценка будущего результата, для которой нужны данные о производстве, запасах, логистике, истории исполнения и условиях договора.

«Рекомендуем заключить договор без дополнительных ограничений» — R. Рекомендация требует отдельного обоснования и выглядит особенно рискованной, если предыдущие показатели не проверены.

«Для окончательной оценки достаточно запросить подтверждение двух последних поставок» — R, но с непроверенным допущением о достаточности. Две поставки могут дать полезный сигнал, однако не обязательно закрывают вопросы о текущем заказе, мощности и финансовых рисках.

После такой разметки можно составить рабочий список проверки.

Сначала нужно проверить юридическое лицо и его статус на актуальную дату.

Затем подтвердить, что коммерческое предложение относится к текущему заказу, а его условия отражены в проекте договора.

После этого отдельно запросить историю двух последних поставок: договор, срок, факт отгрузки, дату приёмки и наличие претензий.

Процент 96 не следует использовать, пока не восстановлены его источник и расчёт.

Рекомендацию по договору нужно формулировать только после оценки неизвестных: размера аванса, сроков, ответственности, обеспечения и возможности отказаться от сделки при нарушении условий.

Это ещё не доказывает, что поставщик надёжен или ненадёжен. Первичная разметка выполняет другую работу: показывает, что именно предстоит доказать и какие фразы нельзя отправлять руководителю как установленный факт.

Скрипт для следующего ответа ИИ

Когда текстовый ИИ выдаёт готовую справку, полезно не просить его «сделать ответ убедительнее». Такая просьба часто усиливает как раз то, что мешает проверке: плавность, конкретность и уверенный вывод.

Лучше дать ему рабочее задание:

«Раздели ответ на отдельные проверяемые утверждения. Каждое пометь F, I, A, R или U. Для F укажи, какой документ и его дата подтверждают утверждение, а также приведи конкретный фрагмент. Для чисел укажи период, знаменатель и способ расчёта. Не превращай предположения в факты. Отдельно перечисли неизвестное и не добавляй сведения, которых нет в материалах».

Даже после такого запроса источники, названные ИИ, нельзя принимать автоматически. Ссылку нужно открыть, документ — прочитать, цифру — воспроизвести, а вывод — сопоставить с исходными данными.

В рабочем разговоре Ирина может использовать ещё более короткие реплики:

«Это факт или вывод?»

«На какую дату это верно?»

«Какая строка документа подтверждает именно эту цифру?»

«Что источник подтверждает, а чего не подтверждает?»

«Если убрать этот процент, останется ли основание для рекомендации?»

Такие вопросы не замедляют работу надолго. Они меняют порядок действий: сначала строится карта утверждений, затем проверяются существенные детали, и только после этого текст возвращается в деловую форму.

Когда следующая гладкая справка покажется готовой, не принимайте её целиком и не отвергайте целиком. Разберите её на F, I, A, R и U, а затем примените три вопроса к каждой детали, от которой зависит решение. Уверенный тон останется свойством формы, а не доказательством содержания.

Как рождается правдоподобная выдумка

Мы уже отделяли гладкую форму ответа от его содержания: факт, вывод, предположение и рекомендация требуют разной проверки. Следующий вопрос неприятнее: почему система вообще способна заполнить пробел так, что ошибка выглядит естественной частью документа? Чтобы ответить на него, придётся посмотреть не на тон ответа, а на механизм его продолжения.

Представьте окно автодополнения, которому поручили закончить справку о неизвестном поставщике. В распоряжении системы несколько файлов: актуальная выписка с регистрационными данными, коммерческое предложение двухлетней давности и пара документов об отгрузках. В них нет сведений о текущем складе, стабильности поставок и внутреннем контроле качества.

Сначала система сообщает безопасные сведения: юридическое наименование, год регистрации и основной вид деятельности. Затем в тексте появляется склад, указанный в старом коммерческом предложении. Следом возникает обещание доставить заказ за три-пять рабочих дней. В последней строке уже говорится об «отлаженной системе контроля качества», хотя ни один файл этого не подтверждает.

Текст звучит как единая справка. В нём нет заметного перехода от документа к догадке. Именно поэтому ошибка опасна: читатель видит не набор разрозненных фрагментов, а гладкое повествование, где каждый следующий тезис будто бы вытекает из предыдущего.

Задание, которое выглядит безопасным

Миф первый: модель хранит готовые справки и просто достаёт нужную

Такое представление удобно, но слишком грубо. Иногда система действительно извлекает фрагмент из переданного файла, повторяет формулировку из документа или сопоставляет несколько записей. Но сама языковая модель не работает как картотека с обязательным полем «источник утверждения».

У каждой фразы в настоящей картотеке есть происхождение: документ, страница, дата, автор, статус. У сгенерированного текста такой паспорт автоматически не появляется. Модель может улавливать устойчивую связь между словами «поставщик» и «контроль качества», между «склад» и «доставка от трёх до пяти рабочих дней». Но эта связь не подтверждает, что конкретная организация действительно имеет склад и соблюдает такой срок.

Если система подключена к поиску по внутренней папке, реестру или базе документов, она получает дополнительный материал. Это повышает шанс найти нужный факт, но не превращает весь последующий текст в дословную выписку. Получив материалы, модель всё равно может смешать цитату, обобщение и собственное продолжение.

Миф второй: убедительная ошибка — это случайный набор слов

Случайный набор обычно распознаётся сразу. Опасная ошибка устроена иначе: она опирается на закономерности делового языка, знакомые последовательности и типовые связи между понятиями.

В справке о поставщике после фразы «основной вид деятельности — оптовая торговля» часто встречаются слова «склад», «логистика», «срок поставки», «контроль качества», «региональная сеть». Модель не обязана проверить каждое из них по отдельному документу. Ей достаточно продолжить текст так, как обычно продолжают похожие справки.

Поэтому выдуманная деталь может быть не необычной, а слишком ожидаемой. Она не бросается в глаза именно потому, что хорошо подходит жанру. Ошибка не ломает логику абзаца, а поддерживает её.

Миф третий: если написать «не выдумывай», система остановится

Такая инструкция полезна, но сама по себе не создаёт границу между известным и неизвестным. Модель воспринимает её как часть задачи и действительно может изменить стиль:

добавить оговорки, сократить ответ, использовать слова «вероятно» или «по имеющимся данным». Но если пользователь одновременно просит «подготовить полноценную справку» и «не оставлять пробелов», два требования начинают тянуть ответ в разные стороны.

Даже при прямом указании «используй только подтверждённые сведения» система может принять типовую формулировку за безопасное обобщение. Для неё фраза «поставщик применяет многоуровневый контроль» может выглядеть естественным завершением абзаца, если в исходных документах упоминались качество товара и отгрузка. Текстовая правдоподобность при этом не превращается в доказательство.

Миф четвёртый: при нехватке данных модель должна сказать «не знаю»

У человека есть привычная граница: если вопрос задан, а сведений нет, можно остановиться и попросить документы. У генеративной системы такой границы в том же смысле нет. Её базовая задача — продолжать последовательность, а не устанавливать, имеет ли она достаточное доказательное основание.

Модель может сообщить, что данных недостаточно, если это предусмотрено инструкцией, настройками или встроенным механизмом проверки. Но способность отказаться от ответа должна быть специально поддержана процессом. По умолчанию просьба «составь справку» воспринимается как задача на создание текста. Молчание или неполный ответ для такой задачи выглядят менее вероятным продолжением, чем связная справка.

Отсюда следует практический вывод: остановка — это не прекращение работы системы, а прекращение безоговорочных утверждений. Хороший ответ при нехватке данных не обязан быть пустым. Он может содержать подтверждённые сведения, список пробелов и перечень документов, которые нужны для следующего шага.

Что именно продолжает модель

Языковая модель получает текст запроса вместе с контекстом, а затем оценивает, какое продолжение лучше всего подходит к уже написанному. Для этого она использует закономерности, усвоенные на большом количестве текстов, связи между понятиями, структуру задания и материал, который передал пользователь.

Техническое описание часто сводят к выбору следующего токена. Токеном здесь называется небольшой фрагмент текста: целое слово, часть слова или знак. Но для читателя важнее не термин, а смысл: система выбирает не «истину следующего предложения», а продолжение, которое лучше всего согласуется с запросом и предыдущим контекстом.

Это не означает, что модель каждый раз случайно выбирает слово. Она может последовательно повторить конкретный пункт из файла, свернуть несколько документов в краткое резюме или вывести очевидную связь между ними. Чем больше у неё точного материала и чем лучше организован запрос, тем выше шанс получить полезный результат. Но механизм продолжения остаётся тем же: система строит наиболее подходящий текст, а не автоматически прикрепляет к каждому утверждению свидетельство его происхождения.

Именно поэтому вероятность продолжения нельзя путать с вероятностью факта. Фраза «поставщик располагает складом в Екатеринбурге» может быть очень вероятным продолжением деловой справки. Это означает, что она хорошо вписывается в жанр, а не то, что склад существует.

В одном ответе обычно смешиваются четыре разных действия.

Начинается всё с извлечения: система находит в документе конкретный фрагмент и переносит его в ответ, возможно немного изменив форму.

Затем идёт обобщение. Несколько записей объединяются в более общий вывод. Например, два документа об отгрузках позволяют сказать, что поставщик осуществлял поставки по двум конкретным заказам. Но они ещё не доказывают стабильное выполнение всех будущих заказов.

Следом может появиться реконструкция. Между имеющимися фрагментами возникает связка, естественная для данного шаблона. Документы говорят о товаре и отгрузке, а система добавляет «отлаженную логистику».

Наконец, есть неизвестное. Для утверждения нет достаточного основания, и корректный результат должен сохранить этот пробел, а не заполнять его наиболее вероятной фразой.

Проблема начинается в тот момент, когда все четыре действия в финальном тексте выглядят одинаково. У извлечённого факта и реконструированной детали появляется один и тот же деловой тон, одинаковая грамматика и одинаковая степень уверенности.

Остановочный эксперимент

Проверить склонность системы к достраиванию можно без сложной техники. Нужны один и тот же запрос и несколько вариантов исходных материалов.

Возьмём условного поставщика «Северный узел». В папке находятся четыре документа.

Выписка из ЕГРЮЛ от 15 марта 2025 года содержит юридическое наименование, год регистрации и основной вид деятельности, связанный с оптовыми поставками электротехнической продукции.

Коммерческое предложение от августа 2022 года указывает склад в Екатеринбурге и обещает доставку в течение трёх-пяти рабочих дней.

Два документа об отгрузках за 2024 год показывают, что поставщик действительно передавал отдельные партии товара по двум заказам.

Документов о текущем адресе склада, обязательном сроке доставки, количестве сотрудников, системе контроля качества, претензиях клиентов и финансовой устойчивости в папке нет.

Теперь выполняется первый запуск. Запрос может выглядеть так:

«Подготовь краткую справку о поставщике для предварительной оценки перед заключением договора. Используй приложенные документы. Раздели подтверждённые сведения, выводы и вопросы, которые требуют проверки».

При полном комплекте материалов добросовестный рабочий процесс должен выдать три слоя. В первом будут сведения из выписки и отгрузочных документов. Во втором — осторожные обобщения: например, поставщик осуществлял отдельные поставки электротехнической продукции в 2024 году. В третьем — неизвестное: текущий адрес склада, фактические сроки доставки, система качества и общая надёжность.

Затем из папки удаляют актуальную выписку. Остаются старое коммерческое предложение и два документа об отгрузке. Запрос не меняется. Теперь должны исчезнуть год регистрации и подтверждённый основной вид деятельности. Если система продолжает уверенно сообщать эти сведения, нужно выяснить, откуда они взялись. Возможно, они были в предыдущем контексте диалога. Возможно, модель достроила их по названию поставщика и жанру справки.

После этого удаляют и коммерческое предложение. Остаются только название организации и два документа, подтверждающие отдельные отгрузки. Корректный ответ должен стать короче. В нём можно оставить сведения о двух операциях, но нельзя без оговорки писать о складе, постоянном сроке доставки и системе качества.

Если система продолжает выдавать подробную характеристику, эксперимент показывает не «глупость» модели, а отсутствие у неё встроенной остановки при нехватке доказательств. Тексту всё ещё есть куда продолжаться, поэтому он продолжается.

Для чистоты проверки можно добавить прямую инструкцию: «Если утверждение не подтверждается конкретным фрагментом приложенных документов, напиши “данных недостаточно”». Это повышает дисциплину ответа, но не отменяет контроль. Даже фраза «согласно документу» нуждается в проверке: ссылка может быть неточной, а приведённый документ — не подтверждать сделанный вывод.

Есть и ещё один полезный шаг. В исходный пакет добавляют противоречащий материал: например, уведомление от 2025 года о переносе склада в другой регион. Затем проверяют, что произойдёт с прежней фразой о Екатеринбурге. Надёжная процедура должна показать конфликт дат. Ненадёжная может сгладить его и оставить оба сведения в одном описании, словно они относятся к одному моменту.

Справка о поставщике: момент перехода

Рассмотрим типичный черновик, который может получиться из полного пакета:

«ООО «Северный узел» зарегистрировано в 2018 году и специализируется на оптовых поставках электротехнической продукции. Компания располагает складом в Екатеринбурге, обеспечивает доставку заказов в течение трёх-пяти рабочих дней и использует многоуровневую систему контроля качества, что позволяет ей стабильно выполнять региональные заказы».

На поверхности это одно связное описание. Если разобрать происхождение текста, оно распадётся на несколько независимых утверждений.

Фраза «зарегистрировано в 2018 году» извлекается из актуальной выписки. Это не означает, что вся выписка безошибочна, но у утверждения есть конкретное основание.

Фраза «специализируется на оптовых поставках электротехнической продукции» опирается на основной вид деятельности из выписки и подтверждается содержанием отгрузочных документов. Это обобщение нескольких данных, а не дословная цитата одного файла.

Фраза «располагает складом в Екатеринбурге» действительно встречается в коммерческом предложении, но документ датирован 2022 годом. Статус происхождения у фразы — извлечено из конкретного фрагмента. Статус актуальности — не установлен.

Фраза «обеспечивает доставку заказов в течение трёх-пяти рабочих дней» начинается с извлечённой цифры, но превращает старое обещание в действующую гарантию. Здесь произошёл переход от текста документа к более сильному выводу.

Фраза «использует многоуровневую систему контроля качества» не подтверждается ни одним из файлов. Это реконструкция по вероятному шаблону деловой справки. Упоминание электротехнического товара и успешной отгрузки создаёт подходящий контекст, но не доказывает наличие такой системы.

Фраза «что позволяет ей стабильно выполнять региональные заказы» содержит уже причинный вывод. Он требует данных о серии заказов, сроках, рекламациях и сопоставимом периоде. В данном пакете таких данных нет.

Чтобы не обсуждать происхождение текста на уровне ощущения, полезно составлять карту утверждений. Её задача не в том, чтобы придать ответу более научный вид, а в том, чтобы разорвать гладкую фразу на проверяемые элементы.

Карта утверждений выглядит следующим образом.

Первое утверждение: «ООО «Северный узел» зарегистрировано в 2018 году». Его статус — извлечено из конкретного фрагмента. Основание — актуальная выписка из ЕГРЮЛ от 15 марта 2025 года. До проверки нельзя переносить его в итоговый документ без сверки наименования, даты документа и реквизитов.

Второе утверждение: «Основной профиль связан с оптовыми поставками электротехнической продукции». Его статус — обобщено из нескольких данных. Основание — основной вид деятельности в выписке и содержание двух документов об отгрузке. До проверки нельзя расширять этот вывод до утверждения о специализации, масштабе или экспертизе поставщика.

Третье утверждение: «В коммерческом предложении указан склад в Екатеринбурге». Его статус — извлечено из конкретного фрагмента. Основание — коммерческое предложение от августа 2022 года. До проверки нельзя выдавать это сведение за текущий адрес.

Четвёртое утверждение: «В предложении 2022 года указан срок доставки три-пять рабочих дней». Его статус — извлечено из конкретного фрагмента. Основание — раздел о логис-

стике в коммерческом предложении. До проверки нельзя превращать этот срок в действующий норматив или гарантию поставщика.

Пятое утверждение: «Поставщик выполнял отдельные поставки в 2024 году». Его статус — обобщено из нескольких данных. Основание — два документа об отгрузке с датами и номерами заказов. До проверки нельзя переносить этот вывод в характеристику стабильности, надёжности или будущего исполнения.

Шестое утверждение: «Поставщик использует многоуровневую систему контроля качества». Его статус — реконструировано по вероятному шаблону. Прямого основания нет; формулировка типична для деловых справок. До появления отдельного подтверждающего документа её нельзя переносить в итоговый документ.

Седьмое утверждение: «Поставщик стабильно выполняет региональные заказы». Его статус — неизвестно. Для него нет серии сопоставимых заказов, данных о сроках и рекламациях. Отсутствие данных нельзя заменять положительной характеристикой.

Восьмое утверждение: «Поставщик надёжен для заключения договора». Его статус — неизвестно. Надёжность требует отдельной проверки условий, истории исполнения и рисков. Нельзя использовать это утверждение как основание для решения о договоре.

У этой карты есть принципиальная особенность: статус «извлечено» не равен статусу «истинно и актуально». Он означает только, что можно показать конкретный фрагмент, из которого взята фраза. Старый документ может быть достоверным для своего времени и бесполезным для сегодняшнего решения.

Статус «обобщено» тоже имеет границы. Две отгрузки подтверждают две отгрузки. Они не дают права говорить о регулярности, если не определены период, число заказов и критерий выполнения. Обобщение должно сохранять масштаб исходных данных.

Статус «реконструировано» не всегда означает бессмыслицу. Иногда реконструкция оказывается верной. Поставщик действительно может иметь систему контроля, даже если в переданных файлах об этом ничего нет. Но отсутствие доказательства не превращается в доказательство только потому, что деталь выглядит естественной.

Неизвестное — это не ошибка отчёта, а его содержательный результат. Если задача связана с выбором поставщика, признание пробела полезнее декоративной полноты. Оно показывает, какой документ нужно запросить и какой риск пока нельзя оценить.

Граница между гипотезой и фактом

Предположение допустимо, если его статус назван прямо, основание обозначено, условия ограничены, а способ проверки понятен.

Корректная формулировка для нашего случая может выглядеть так:

«В коммерческом предложении от августа 2022 года указаны склад в Екатеринбурге и срок доставки три-пять рабочих дней. Можно предположить, что эти условия действовали на дату предложения. Их актуальность перед заключением договора необходимо подтвердить действующими реквизитами и условиями поставки».

Здесь нет попытки спрятать старый источник под настоящее время. Указана дата, сохранена ограниченность вывода и назван следующий шаг.

Некорректная формулировка выглядит так:

«Поставщик располагает складом в Екатеринбурге и гарантирует доставку за три-пять рабочих дней».

Она убирает дату, усиливает «указано» до «располагает», а рекламное обещание превращает в гарантию. Читатель получает готовый факт, хотя на самом деле перед ним цепочка из старого сообщения и реконструкции.

Полезный шаблон имеет вид:

«Если выполняется условие А, то возможно предположение Б; проверить его нужно по документу В до действия Г».

Например:

«Если коммерческое предложение 2022 года не заменено новым, у поставщика мог сохраняться склад в Екатеринбурге. Проверить это нужно по актуальному договору, счёту с адресом отгрузки или официальному уведомлению поставщика до включения сведения в закупочную справку».

Предположение становится опасным не из-за самой вероятности ошибки, а из-за незаметной смены статуса. Пока оно помогает определить, что проверить, оно работает как гипотеза. Когда его переносят в итоговую записку без условия и даты, оно начинает действовать как факт.

Дерево решения для любого утверждения

Если в утверждении есть конкретная дата, сумма, адрес, срок, должность или регистрационный признак, сначала найдите точный фрагмент документа. Если фрагмент найден, укажите его дату и область действия. Факт можно использовать только с сохранением этих ограничений.

Если утверждение собирается из нескольких документов, проверьте, действительно ли они относятся к одному объекту, периоду и типу операции. Если один файл говорит о продаже, а другой — о наличии склада, из них нельзя автоматически вывести стабильную логистическую систему.

Если единственным основанием для фразы служит то, что «так обычно бывает у поставщиков», переведите её в статус реконструкции. В фактическую часть справки её переносить нельзя. Её можно оставить в разделе вопросов или гипотез для проверки.

Если подходящего фрагмента нет, запишите «не установлено». Не заменяйте эту формулировку словами «вероятно имеется», если вероятность построена только на жанровом шаблоне.

Если документы противоречат друг другу, не усредняйте их и не выбирайте более удобную версию. Зафиксируйте конфликт дат или реквизитов, определите, какой документ новее и что именно он подтверждает. Если приоритет источников не установлен, итогом должна быть не уверенность, а запрос на уточнение.

Если утверждение влияет на договор, оплату, безопасность, кадровое решение или другой материальный риск, даже извлечённый фрагмент должен пройти самостоятельную проверку. Модель может правильно перенести ошибку из исходного файла. Она не становится контролёром документа только потому, что умеет его пересказать.

Три короткие проверки в других ситуациях

Та же ошибка возникает не только в закупках.

Управляющая организация публикует уведомление: «12 июня запланированы работы на сетях». В тексте нет времени отключения воды. Система готовит сообщение для жильцов и добавляет «с 9:00 до 18:00», потому что такой диапазон часто встречается в уведомлениях о работах. Деталь звучит полезно, но её нет в исходном объявлении. Для рассылки она непригодна до подтверждения.

Внутренняя служебная инструкция описывает оборудование и содержит фразу «прошло первичный осмотр». При подготовке краткой памятки модель пишет: «Оборудование соответствует требованиям безопасности и допущено к эксплуатации». Из факта осмотра она реконструировала юридически и технически более сильный вывод. Даже если оборудование действительно безопасно, исходный документ этого не доказывает.

В кадровом документе за прошлый год указаны условия вакансии и размер оплаты. В текущем запросе пользователь просит обновить описание, но новую сумму не передаёт. Система сохраняет старый размер и добавляет стандартные формулировки о расширенном социальном пакете. Здесь смешиваются устаревший факт и типовое дополнение. Правильный

ответ должен разделить их: «Сумма указана в документе от такой-то даты; актуальность не подтверждена» и «Сведения о дополнительных льготах отсутствуют».

Во всех трёх случаях модель не пытается специально ввести кого-то в заблуждение. Она делает то, для чего хорошо приспособлена: строит связный текст на основе доступных и типичных продолжений. Ответственность возникает на уровне процесса: кто определяет статус утверждения, кто проверяет источник и кто разрешает перенос в итоговый документ.

Пять минут до отправки справки

Перед тем как использовать сгенерированный текст, разбейте его на короткие утверждения. Одно число, одна дата, один адрес, одно обещание или одна характеристика должны проверяться отдельно. Чем длиннее предложение, тем выше вероятность, что в нём смешаны разные статусы.

Затем присвойте каждому пункту один из четырёх статусов: извлечено из конкретного фрагмента, обобщено из нескольких данных, реконструировано по вероятному шаблону, неизвестно.

Для первых двух статусов укажите основание: название файла, дату, раздел, абзац или номер записи. Если основание невозможно назвать, утверждение нельзя оставлять в фактической части только потому, что оно звучит убедительно.

После этого проверьте время. Слова «сейчас», «имеет», «обеспечивает», «использует» требуют актуального источника. Если перед вами предложение, справка или инструкция прошлых лет, перепишите фразу с указанием даты либо перенесите её в раздел исторических сведений.

Затем выполните проверку удаления. Уберите документ, на котором якобы основан пункт, и повторите запрос. Если утверждение продолжает появляться без изменений, его источник нужно искать заново. Этот тест не доказывает, что фраза неверна, но показывает, что система могла сохранить её как вероятное продолжение, а не извлечь из текущего пакета.

Наконец, проверьте силу глаголов и характеристик. «Указано», «сообщается», «зафиксировано в двух документах» слабее и точнее, чем «располагает», «гарантирует», «стабильно выполняет» и «имеет отлаженную систему». Часто именно один глагол превращает осторожное наблюдение в неподтверждённый факт.

Пользователь может поручить модели подготовить черновик. Администратор или ответственный сотрудник должен контролировать состав и даты исходных материалов. Аналитик, принимающий решение, обязан видеть не только красивое резюме, но и карту происхождения его ключевых утверждений. Если эти роли совмещены в одном человеке, полезно хотя бы разделить действия по времени: сначала получить текст, затем отдельно провести проверку источников.

Главное различие, которое нужно удерживать, простое. Модель может быть полезна как инструмент извлечения, сверки формулировок, группировки сведений и подготовки гипотез. Но связность ответа говорит о качестве его языковой сборки, а не о происхождении каждой детали. Уверенная фраза может состоять из реального факта, устаревшего сведения и чистой реконструкции, соединённых без видимого шва.

Следующая трудность возникает даже тогда, когда все документы переданы и отдельные факты проверены. На смысл ответа влияют условия, которые не записаны в файле: какой период считать текущим, какую юрисдикцию подразумевать, что именно считать поставкой и для какой цели готовится справка. Эти пробелы модель тоже может заполнить сама.

Контекст, который модель достраивает сама

Мы уже отделили уверенный тон от достоверности и увидели, как правдоподобный текст может продолжать знакомый шаблон, не имея надёжного основания. Теперь источник ошибки смещается на шаг раньше — в сам запрос. ИИ получает не пустое поле, а набор фрагментов и молча достраивает недостающие условия: дату, регион, отрасль, версию документа, цель и адресата.

В понедельник в 9:17 Ирина Соколова открыла рабочий чат и написала:

«Проверь материалы по поставщику и подготовь краткую справку: можно ли заключать договор и какие есть риски».

К сообщению она прикрепила карточку контрагента, старый проект договора и внутреннее письмо о закупке. Дата справки не была указана. Не было сказано, для какой именно поставки оценивают поставщика, действует ли закупка по внутреннему регламенту или по специальному режиму, какую редакцию договора считать основной и кто будет читать результат.

Через несколько секунд Ирина получила аккуратный текст:

«Поставщик выглядит приемлемым для сотрудничества. Существенных препятствий для заключения договора не выявлено. Перед подписанием рекомендуется проверить актуальность регистрационных данных, полномочия подписанта, условия поставки и ответственность за просрочку».

Текст был коротким, деловым и напоминал результат работы специалиста. Ирина уже собиралась переслать его директору, когда юрист Дмитрий Орлов спросил:

«На какую дату вы проверяли актуальность регистрационных данных?»

Ирина перечитала ответ. Дата действительно не называлась. Но выражение «актуальность регистрационных данных» создавало впечатление, будто проверка уже выполнена. На деле ИИ мог лишь составить стандартный список того, что обычно проверяют перед заключением договора.

Контекст — это набор условий, которые ограничивают задачу: о каком случае, в какой момент, на какой территории, по каким правилам, с какими данными и для кого идёт речь. Чем меньше таких ограничений в запросе, тем больше пространства для молчаливой реконструкции.

Один запрос, несколько версий реальности

Ирина решила не спорить с первым ответом, а провести эксперимент. Она оставила исходные материалы и стала запускать одну и ту же задачу, каждый раз немного уточняя запрос. Такой эксперимент нужен не для поиска «самой умной» формулировки, а для того, чтобы увидеть, какие условия меняют вывод.

Запуск первый

«Проверь материалы по поставщику и подготовь краткую справку: можно ли заключать договор и какие есть риски».

Ответ снова оказался гладким:

«Поставщик имеет приемлемый профиль и может рассматриваться как контрагент. Основные риски связаны с соблюдением сроков, качеством продукции и условиями ответственности. Рекомендуется перейти к согласованию договора после дополнительной проверки».

За этими фразами скрыто сразу несколько решений, принятых за пользователя.

Слово «приемлемый» предполагает некоторый порог приемлемости, но этот порог не назван. «Рассматриваться как контрагент» звучит осторожно, хотя непонятно, на каких фактах основан вывод. «Дополнительная проверка» может означать проверку реестра, полномочий подписанта, судебных споров, финансового состояния или всего лишь внимательное чтение

договора. «Перейти к согласованию» — уже рекомендация по процессу, хотя приоритет Ирины не определён. Ей может быть важно быстрее подписать договор, снизить юридический риск, добиться низкой цены или обеспечить поставку без остановки производства.

В ответе нет ни одного явно указанного источника. Зато есть язык, имитирующий завершённую экспертную работу.

Запуск второй: дата и регион

Ирина добавила:

«Оцени ситуацию по состоянию на 12 марта 2025 года. Применяй российский правовой и деловой контекст. Поставщик работает с нашей компанией в Московской области».

Ответ стал конкретнее:

«По состоянию на 12 марта 2025 года поставщик может быть допущен к дальнейшему согласованию договора. Для российской коммерческой закупки целесообразно дополнительно проверить сведения о юридическом лице, полномочия подписанта, условия поставки и ответственность сторон».

Дата и регион действительно сузили задачу. Теперь понятно, что нельзя автоматически переносить правила другой страны или другой правовой системы. Но появление даты в запросе не означает, что ИИ получил свежие сведения. Дата задаёт временной срез, а не создаёт источник.

Если в приложенной выписке нет сведений на 12 марта, система не может честно утверждать, что знает статус поставщика на эту дату. Она может сказать: «В доступном документе указана дата 20 февраля; актуальность на 12 марта не подтверждена». Если вместо этого появляется фраза «по состоянию на 12 марта поставщик действует», нужно спросить: откуда взялся этот факт?

Контрольный вопрос остаётся прежним: какой факт модель сейчас знает, а какой только предполагает?

Запуск третий: отрасль и предмет закупки

Следующая версия запроса звучала так:

«Оцени поставщика по состоянию на 12 марта 2025 года в российском контексте. Мы — производственная компания в Московской области. Закупаем комплектующие для промышленной линии. От поставки зависит непрерывность производства. Нужна оценка рисков перед заключением коммерческого договора».

Форма ответа изменилась заметнее:

«Ключевой риск — не только юридический статус поставщика, но и способность обеспечить бесперебойную поставку комплектующих. Проверьте производственные мощности, наличие альтернативных каналов снабжения, сроки изготовления, гарантийные обязательства, порядок замены брака и ответственность за простой. Для критически важной позиции желательно предусмотреть резервный сценарий».

Этот ответ полезнее не потому, что ИИ стал точнее проверять поставщика, а потому, что Ирина объяснила, что именно закупается и чем грозит сбой. Один и тот же поставщик для канцелярских товаров и для детали, отсутствие которой останавливает производственную линию, оценивается по разным критериям.

Однако отраслевой контекст не подтверждает ни производственные мощности, ни способность выполнить заказ. Он лишь помогает понять, какие вопросы нужно поставить. Если в ответе появится утверждение «у поставщика есть достаточный запас комплектующих» без подтверждающего документа, это будет уже не полезное уточнение, а додуманная деталь.

Запуск четвёртый: версия документа

Теперь Ирина явно зафиксировала документы:

«Используй только следующие материалы: выписку из ЕГРЮЛ от 10 марта 2025 года, проект договора версии 3 от 11 марта 2025 года, спецификацию комплектующих от 11 марта

2025 года и внутренний регламент закупок версии 5 от 1 февраля 2025 года. Старые проекты договора и письма не используй. Если нужного факта в этих материалах нет, укажи, что он неизвестен».

Ответ стал более дисциплинированным:

«По выписке из ЕГРЮЛ от 10 марта 2025 года можно проверить сведения, содержащиеся в этом документе. По проекту договора версии 3 можно оценить указанные в нём сроки, порядок оплаты, гарантии и ответственность. Способность поставщика обеспечить объём поставки, наличие резервных мощностей и фактическая готовность продукции этими материалами не подтверждены».

Это уже другой тип ответа. Он не пытается закрыть все пробелы красивым выводом, а показывает границу доступных данных. Но даже здесь остаются вопросы: действительно ли файл является официальной выпиской, не было ли изменений после 10 марта, подписан ли проект договора уполномоченными лицами, соответствует ли спецификация фактической заявке. Версия документа ограничивает область анализа, но сама по себе не делает документ истинным.

Три роли Ирины

После этого Ирина представила, что тот же запрос формулируют три разных сотрудника. На самом деле все три роли принадлежат ей: она руководит закупками, согласует операционные детали и готовит аналитические материалы для руководства. Но каждая роль направляет внимание ИИ в свою сторону.

Руководитель

«Я руководитель закупок. Подготовь для директора краткое решение по поставщику. Нужно понять, можно ли переходить к подписанию договора. На первом месте — непрерывность производства, затем юридическая защищённость и сроки. Не более одной страницы. Отдели подтверждённые факты от неизвестного».

ИИ, скорее всего, построит ответ вокруг решения:

«Переход к подписанию возможен после выполнения двух условий: подтверждения полномочий подписанта и согласования ответственности за просрочку поставки. Критическим остаётся риск зависимости от одного поставщика».

По форме такой ответ подходит руководителю: он быстро показывает, что делать дальше. Но краткость может скрыть основание вывода. Почему именно эти два условия названы ключевыми? Кто определил, что риск зависимости от одного поставщика критический? Есть ли альтернативный поставщик? Содержит ли договор неустойку, достаточную для компании? Если эти факты не были переданы, ответ лишь упорядочивает предположения.

Закупщик

«Я закупщик. Составь рабочий план до заключения договора: какие документы запросить у поставщика, что проверить в проекте договора, какие сроки и ответственные нужны. Не делай вывод о надёжности, если его нельзя подтвердить источником».

Теперь ответ будет операционным:

«Запросить подтверждение полномочий подписанта, согласовать спецификацию, зафиксировать срок поставки, порядок приёмки и замены брака, определить ответственного за проверку регистрационных сведений, получить письменное подтверждение готовности к первой отгрузке».

Здесь меньше управленческого вывода и больше конкретных действий. Такой ответ полезен, если договор ещё находится в работе. Но перечень действий не доказывает, что поставщик способен выполнить обязательства. Он лишь задаёт маршрут проверки.

Аналитик

«Я аналитик. Подготовь карту доказательств: для каждого риска укажи исходные данные, способ расчёта, неизвестные параметры и то, какое решение можно принять. Не используй проценты без исторических данных».

Ответ может выглядеть так:

«Риск задержки поставки: подтверждённые данные отсутствуют; в договоре указан срок 30 календарных дней; фактическая производственная мощность не представлена; количественная оценка вероятности невозможна. Для расчёта нужны сведения о прошлых поставках, мощности и резервном запасе».

Если убрать последнюю фразу о запрете процентов, ИИ может написать: «Вероятность задержки оценивается в 20–30 процентов». Внешне это будет выглядеть аналитично, но число не возникнет из воздуха только потому, что запрос составлен от имени аналитика.

Роль меняет форму, приоритеты и объём ответа. Она не превращает предположение в факт. Руководитель просит решение, закупщик — последовательность действий, аналитик — структуру доказательств. Ни один из них автоматически не получает свежую выписку, действующую редакцию договора или сведения о производственных запасах.

Если после смены роли меняется регистрационный статус поставщика, дата документа или факт наличия судебного спора, а новые источники не появились, один из ответов ошибочен либо оба не имеют достаточного основания.

Что считать отсутствующим, а что — додуманным

Эти две категории легко смешать.

Отсутствующий факт — это информация, которой нет в запросе, приложенных материалах или доступном проверяемом источнике. Например, Ирина не указала, кто подписывает договор со стороны поставщика. Правильная реакция — запросить эти сведения или пометить их как неизвестные.

Додуманный факт — это утверждение, которое появляется в ответе, хотя в доступных данных его нет. Например: «Договор будет подписан генеральным директором», «у поставщика есть резервный склад», «проверка реестра проведена 12 марта». Последняя формулировка особенно опасна: она не просто сообщает содержание, а утверждает, что некое действие было выполнено.

Полезно разделять четыре слоя.

Первый слой — факт из указанного источника. Например: «В проекте договора версии 3 срок поставки указан как 30 календарных дней». Такой факт можно проверить по документу.

Второй слой — вывод из фактов. Например: «Условие о сроке поставки следует дополнительно согласовать, поскольку в спецификации нет даты первой отгрузки». Вывод может быть разумным, но это уже не цитата из документа.

Третий слой — предположение. Например: «Поставщик, вероятно, сможет выполнить объём при наличии стандартного запаса». Предположение допустимо только при явной маркировке и объяснении, на чём оно основано.

Четвёртый слой — неизвестное. Например: «Фактическая мощность поставщика по выпуску комплектующих не подтверждена». Такой ответ может казаться менее впечатляющим, зато он защищает от ложной определённости.

Сигналы достроенного контекста

Сигнал первый: в ответе появилась точная дата, которой не было в запросе.

Это может означать, что система выбрала текущую дату, взяла дату из одного из файлов или просто подставила число, подходящее для связного текста. Первый шаг здесь прост: спросить, откуда взят временной срез, и потребовать указать источник.

Фраза «на текущую дату» тоже недостаточна. Нужно назвать конкретный день и правило: использовать только сведения, действительные на эту дату, или учитывать документы, полученные не позднее неё.

Сигнал второй: используются слова «действующая редакция», «актуальные требования», «последние изменения», но версия документа не указана.

Такие выражения маскируют временную неопределённость. У внутреннего регламента может быть версия 4, 5 или 6; у договора — несколько проектов; у правового документа — редакция на другую дату.

Нужно назвать документ, его номер или наименование, дату редакции и источник. Если версия неизвестна, не стоит просить ИИ «применить актуальные правила» без уточнения. Лучше написать: «Сначала перечисли, какая версия документа доступна, и не делай вывод о действующей редакции без подтверждения».

Сигнал третий: ответ сообщает о проверке, которой никто не поручал и не видел.

«Проверка ЕГРЮЛ показала», «анализ судебной практики выявил», «ссылка подтверждена», «данные сверены» — это заявления о выполненном действии. Если у сервиса не было разрешённого доступа к источнику и в ответе нет проверяемой ссылки или цитаты, такие заявления нужно считать неподтверждёнными.

Попросите указать источник, дату обращения к нему и конкретный фрагмент, на котором основан вывод. Если источник не предъявлен, замените «проверено» на «рекомендуется проверить».

Сигнал четвёртый: точное число появляется без расчёта.

Процент риска, срок экономии, оценка вероятности просрочки, количество возможных дней задержки — всё это требует исходных данных и метода расчёта. Точная цифра без формулы создаёт лишнюю уверенность.

Попросите перечислить входные данные, формулу, допущения и диапазон неопределённости. Если данных нет, используйте качественное описание или условную модель: «Если средний срок поставки составляет X, а запас — Y, то...».

Сигнал пятый: ответ содержит слова «безопасно», «можно», «надёжно», «существенных рисков нет», но критерий не определён.

Для директора «можно» может означать «можно продолжать переговоры». Для юриста — «можно подписывать после устранения правовых замечаний». Для руководителя производства — «можно допустить поставщика без риска остановки линии». Это разные пороги.

Общий вывод лучше заменить условным: «Можно переходить к согласованию, если подтверждены полномочия подписанта и срок первой поставки». Или: «Подписывать нельзя до получения документа X». Граница решения должна быть наблюдаемой.

Сигнал шестой: при смене роли меняется не только структура ответа, но и набор фактов.

Если руководителю сообщают, что поставщик уже работал с компанией, а аналитику — что это новый контрагент, роль не объясняет расхождение. Нужно сравнить три версии и выделить утверждения, которые появились без новых данных.

Сигнал седьмой: ответ заполняет все поля и не оставляет неизвестного.

В реальной проверке почти всегда есть пробелы: не подтверждена производственная мощность, неясны сроки, отсутствует согласованная спецификация, не установлено лицо, ответственное за приёмку. Ответ без единого «неизвестно» не обязательно качественнее. Он может просто скрывать пробелы.

Контекст компании: что передавать, а что удерживать

У Ирины была ещё одна причина торопиться. В приложенных материалах находились фамилии сотрудников, телефоны, банковские реквизиты, коммерческие условия и переписка с поставщиком. Для анализа контекста ей действительно нужно было описать предмет закупки, сроки, регион и критерии риска. Но для этого не требовались все исходные документы целиком.

В разрешённый сценарий можно включить название отрасли и общее описание задачи, регион работы и применимый правовой режим, тип закупки — коммерческую, внутреннюю или регулируемую специальными правилами, — а также обезличенное описание поставщика.

Туда же можно добавить дату и версию документа, обобщённые сроки, объёмы и диапазоны сумм, если точные значения не нужны, фрагменты договора без лишних идентификаторов и перечень вопросов, которые требуется проверить.

Без разрешённого корпоративного сценария нельзя отправлять во внешний сервис паспортные данные, номера телефонов, адреса, электронную почту и другие персональные данные сотрудников или клиентов.

Не следует передавать сведения о здоровье, зарплате, дисциплинарных обстоятельствах и семейном положении, банковские реквизиты, пароли, ключи доступа, коды подтверждения и токены.

Нельзя загружать полные клиентские базы и списки поставщиков, если они не предназначены для передачи, а также непубличные цены, скидки, маржинальность, планы производства и другие сведения, отнесённые компанией к коммерческой тайне.

Договоры целиком тоже не стоит передавать, если в них есть персональные данные или условия, которые нельзя выносить за пределы разрешённого контура.

Требования российского законодательства о персональных данных, включая ФЗ-152, не отменяются тем, что данные отправляются в диалог с ИИ. Нужны законное основание обработки, понятная цель, контроль доступа и соблюдение внутренних правил компании. Если компания не утвердила конкретный сервис и порядок работы с ним, безопаснее не загружать туда исходный документ.

Обезличивание нельзя сводить к механической замене фамилии на слово «сотрудник». Сочетание должности, редкой даты, суммы и названия проекта иногда позволяет восстановить личность. Поэтому сначала нужно решить, действительно ли идентификатор нужен для задачи. Если нет, его следует удалить, а не только замаскировать.

Та же комната в других задачах

Тот же механизм проявляется далеко не только в закупках.

В семейном чате человек пишет: «Составь сообщение в школу, что ребёнок не придёт завтра». Если не указаны дата, класс, адресат и причина, ИИ может сам выбрать формулировку: «по семейным обстоятельствам». Причина может быть совсем другой, а сообщение уйдёт не тому получателю.

Для короткого текста достаточно написать: «Составь нейтральное сообщение классному руководителю о том, что ученик не будет на занятиях 18 марта по причине, которую я не хочу раскрывать. Не добавляй объяснений от себя».

В работе с клиентом запрос часто выглядит так: «Подготовь ответ, почему заказ задерживается». Если в данных нет подтверждённой причины, ИИ может назвать логистический сбой, нехватку сырья или задержку на складе. Ни одну из этих причин нельзя отправлять заказчику как факт без внутреннего подтверждения.

Безопаснее сформулировать задачу так: «Причина задержки пока уточняется. Подготовь письмо без предположений и укажи, что точный срок будет сообщён до 16:00 20 марта». Здесь граница задачи прямо запрещает системе заполнять неизвестное.

Контекстный паспорт запроса

Чтобы не вспоминать все условия в последний момент, Ирина ввела для себя контекстный паспорт. Это короткая карточка, которая сопровождает задачу до самого запуска ИИ.

Цель. Какое решение или действие должен поддержать ответ? Не «проанализировать поставщика», а «понять, можно ли передавать договор на юридическое согласование».

Дата актуальности. На какую дату должны быть действительны сведения? Какие документы можно использовать, если они старше этой даты?

Регион и правовой режим. В какой стране и регионе работает компания? Это коммерческая закупка, внутренняя процедура или регулируемая закупка? Если применимы специальные требования, их нужно назвать.

Отрасль и объект. Что закупается и чем опасен сбой? Комплектующая для промышленной линии и офисные принадлежности требуют разных критериев проверки.

Версия документов. Какие файлы являются основными? Каковы их даты и редакции? Какие материалы нужно игнорировать?

Круг адресатов. Ответ нужен директору, юристу, закупщику, клиенту или внутренней рабочей группе? Это определяет формат и уровень детализации, но не меняет факты.

Разрешённые данные. Какие сведения можно передавать в сервис? Какие документы уже приложены? Какие данные обезличены?

Запрещённые данные. Что нельзя использовать даже при наличии в исходных файлах?

Формат результата. Нужна одна страница, карта рисков, список вопросов, проект письма или расчёт с формулой?

Критерий остановки. В какой момент ИИ обязан прекратить вывод и сообщить о нехватке данных? Например, если нет актуальной выписки, непонятна версия договора, отсутствует срок первой поставки или неизвестен полномочный подписант.

Последний пункт защищает лучше всего. Он превращает неизвестность из помехи в правило поведения.

Алгоритм перед запуском

Сначала сформулируйте решение в одном предложении. Если цель нельзя выразить без слов «разобраться» и «оценить», запрос ещё не готов.

Затем зафиксируйте дату, регион и правовой режим. Если они неизвестны, попросите ИИ не выбирать их самостоятельно, а задать уточняющий вопрос.

После этого назовите отрасль, объект и цену ошибки. Это помогает определить, какие риски важны, но не создаёт отсутствующих доказательств.

Дальше перечислите источники и версии. Отделите документы, которые можно цитировать, от сведений, которые нужно только проверить.

Затем укажите адресата и формат. Если нужен вывод для директора, это не повод скрывать основания. В хорошем кратком отчёте должны остаться хотя бы источники, неизвестные параметры и условия решения.

В конце установите правило остановки: «Если факт отсутствует в перечисленных материалах, пометь его как неизвестный. Не подставляй дату, значение, источник или причину. Если отсутствует любой из критических параметров, сначала задай уточняющие вопросы и не давай итоговой рекомендации».

Переписывание запроса Ирины

После эксперимента Ирина заменила исходную фразу контекстным контрактом. Ниже — его рабочая версия.

«Задача: подготовить для директора краткую справку о том, можно ли передавать на юридическое согласование договор с поставщиком комплектующих.

Дата актуальности: 12 марта 2025 года. Используй только сведения, действительные на эту дату или содержащиеся в перечисленных документах.

Регион и режим: Российская Федерация, Московская область, коммерческая закупка производственной компании, не являющаяся государственной закупкой. Предмет: комплектующие для промышленной линии; задержка первой поставки может привести к остановке производства.

Источники: выписка из ЕГРЮЛ от 10 марта 2025 года, проект договора версии 3 от 11 марта 2025 года, спецификация от 11 марта 2025 года, внутренний регламент закупок версии 5 от 1 февраля 2025 года. Старые проекты договора и письма не используй. Не утверждай,

что проверял реестр, судебные дела, ссылки или производственные мощности, если результаты такой проверки не представлены в источниках.

Для каждого существенного утверждения укажи источник. Раздели результат на четыре части: подтверждённые факты; выводы; неизвестные параметры; действия до юридического согласования. Не используй проценты и числовые оценки риска без исходных данных и описания расчёта.

Разрешённые данные: обезличенные сведения о поставщике, даты и версии документов, условия поставки, сроки, объёмы и положения проекта договора, необходимые для анализа. Не используй персональные данные сотрудников, телефоны, электронные адреса, банковские реквизиты, пароли, непубличные клиентские данные и сведения, передача которых не разрешена внутренними правилами.

Если в материалах нет актуальной информации о полномочиях подписанта, сроке первой поставки, порядке замены брака или ответственности за простой, укажи эти параметры как неизвестные. Не отвечай “можно подписывать” или “нельзя подписывать”, пока не отделишь юридические замечания от операционных рисков. Если обнаружишь противоречие между версиями документов, остановись и вынеси его в отдельный блок для проверки юристом».

Этот запрос не делает ИИ экспертом и не заменяет проверку ЕГРЮЛ, договора или производственных возможностей. Он делает другое: уменьшает число решений, которые система принимает молча. Теперь она не должна самостоятельно выбирать дату, считать старый документ действующим, объявлять проверку выполненной или превращать общий риск в точный процент.

Для быстрой проверки Ирина использует одну реплику:

«Какой факт ты сейчас знаешь из источника, а какой только предполагаешь? Покажи это для каждого пункта, влияющего на решение».

Если ответ не может разделить эти категории, справку нельзя передавать дальше как готовую основу решения. Её можно использовать как черновик списка вопросов, но не как подтверждённую оценку поставщика.

Следующая цена ошибки будет связана уже не с качеством одного запроса. Непроверенный контекст попадает в письмо, письмо — к руководителю или клиенту, а затем превращается в обещание, срок или решение. Поэтому дальше нам придётся считать не только вероятность ошибки, но и её последствия: от неловкой формулировки до срыва договора и поставки.

Цена доверия: от неловкого письма до срыва решения

Ирина Соколова умела не принимать деловой тон за доказательство: в черновиках она разделяла факты, выводы, предположения и неизвестное. До этого вечера осторожность оставалась для неё свойством текста. Теперь ей предстояло увидеть, как одно неотмеченное неизвестное проходит через расчёт, письмо и управленческое решение, постепенно становясь дороже и труднее для исправления.

На часах было 19:38. На производственной площадке уже погасла часть света, в коридоре работал один автомат с кофе, а в отделе закупок светился монитор Ирины. На утро директор назначил короткое совещание: предстояло решить, заключать ли договор с новым поставщиком уплотнительных колец для сборочной линии.

Ирина открыла справку, которую час назад подготовила с помощью текстового ИИ. Она загрузила в рабочее окно выписку из ЕГРЮЛ, карточку поставщика, старое письмо отдела снабжения и несколько условий прошлой закупки. Запрос был обычным: сравнить нового поставщика с действующим контрагентом и подготовить основу для решения.

Ответ получился ровно таким, какой удобно переслать руководителю. В нём были ясная структура, выводы, расчёт экономии и короткая рекомендация:

«ООО “Северный Контур” имеет собственное производство, поставляет уплотнительные кольца в течение 18 календарных дней и готово фиксировать цену на 90 дней. С учётом потребности компании переход на нового поставщика позволит сократить затраты примерно на 360 тысяч рублей и снизить риск дефицита».

Ирина перечитала абзац. Название юридического лица совпадало с выпиской. Организация была действующей. Сумма экономии сходилась с её предварительным расчётом. Срок 18 дней выглядел правдоподобно: он встречался в старой карточке закупки, а производитель действительно мог бы поставлять быстрее посредника.

Но несколько ключевых частей фразы не имели подтверждения. Из выписки из ЕГРЮЛ следовало, что организация зарегистрирована и ведёт заявленные виды деятельности, но собственное производство из этого не следовало. Старое письмо действительно говорило о поставке за 18 дней, однако относилось к закупке двухлетней давности. Текущего коммерческого предложения с таким сроком у Ирины не было. Не было и подтверждения того, что поставщик готов фиксировать цену на 90 дней.

В конце справки стояла ссылка на страницу, которая якобы подтверждала эти сведения. Ирина открыла её. Страница не нашлась. Она решила, что ссылка могла устареть, и не стала возвращаться к этому вопросу. На часах было 19:52. В 20:00 она хотела уйти.

Потом Ирина открыла расчёт. В нём были указаны потребность производства, остаток на складе, стоимость единицы, срок поставки и экономия. Потребность на ближайший период составляла 2400 колец. На складе оставалось примерно 1760, то есть около 22 дней работы при текущем расходе. Срок 18 дней оставлял небольшой запас. Действующий поставщик выполнял поставку за 28–30 дней и обходился дороже.

Расчёт был арифметически верным. Ошибка находилась не в вычитании и не в формуле. Она таилась в одном входном значении: «18 дней — подтверждённый срок нового поставщика». Если это значение верно, новый сценарий выглядел разумным. Если нет, весь расчёт сохранял аккуратную форму, но переставал описывать действительность.

Ирина внесла в письмо директору три вывода. Первый: новый поставщик дешевле. Второй: его срок поставки позволяет избежать дефицита. Третий: можно переходить к согласованию договора и не продлевать текущую закупку у прежнего поставщика.

Она уже написала тему письма: «Сравнение поставщиков и предложение по закупке». Оставалось прикрепить справку.

Именно здесь стоит задать не вопрос «Похоже ли это на правду?», а три других. Что произойдёт, если утверждение окажется неверным?

Если срок составит не 18, а 30–32 дня, запас на складе закончится раньше, чем придёт новая партия. Производству придётся искать временную замену, переносить выпуск или срочно закупать товар по более высокой цене. Расчёт экономии превратится в расчёт дополнительных расходов. Решение, которое должно было снизить риск, создаст новый.

Кто пострадает?

Не только Ирина, чья фамилия стоит под справкой. Сначала пострадает специалист по снабжению, которому придётся срочно искать товар. Затем производство, если комплектующая не придет. Потом финансовый отдел, который столкнётся с внеплановой оплатой. Отделу продаж придётся объясняться с клиентом, если изменятся сроки отгрузки. Юристу нужно будет разбираться, можно ли отказаться от договора или предъявить претензии. Директор примет решение на основании документа, который выглядел как проверенная аналитика.

Можно ли быстро исправить результат?

Пока письмо не отправлено — да. Можно удалить неподтверждённый срок, пометить его как неизвестный, запросить актуальное предложение и сохранить действующий заказ в качестве резерва. После отправки справки исправление станет сложнее: документ попадёт в переписку, его могут переслать, цифры появятся в протоколе совещания, а директор начнёт обсуждать уже не вопрос «можно ли доверять сроку», а вопрос «когда подписываем договор».

Ирина убрала палец с клавиши отправки.

Это не был эффектный момент внезапной тревоги. Она не увидела на экране красного предупреждения и не получила доказательства, что поставщик ненадёжен. Она просто поняла, что цена неподтверждённого предположения выросла. Внутри черновика оно было одной строкой. В расчёте стало основанием для выбора. В письме директору превратилось в аргумент. После отправки стало бы частью управленческого процесса.

Ирина сохранила файл под новым названием: «Справка — требуется подтверждение срока». В письмо она вставила короткую записку:

«Справку пока не отправляю как основание для решения. Проверено: юридическое лицо действует, сведения в выписке совпадают с карточкой поставщика. Не подтверждено: собственное производство, текущий срок поставки 18 дней, фиксация цены на 90 дней. До совещания запрашу актуальное предложение и сверю условия с отделом снабжения».

На следующее утро директор спросил:

«Мы можем на это опереться?»

Ирина впервые не стала отвечать привычным «да, данные предварительно проверены».

«Пока нет, — сказала она. — Вот что уже подтверждено и что ещё неизвестно. На сведения о регистрации и данные текущей карточки мы опереться можем. На собственное производство и срок 18 дней — пока нет. Если использовать их в расчёте, мы получим экономию только на бумаге».

Коллега по закупкам Сергей открыл старую карточку поставщика и быстро нашёл, откуда взялся срок. Там действительно было указано 18 дней, но речь шла о конкретной партии двухлетней давности. Кроме того, поставщик тогда сам закупал кольца у другого производителя и не контролировал весь цикл. В текущем письме от поставщика срок был другим: предварительно 30 дней, с оговоркой о наличии на складе.

Юрист Дмитрий Орлов отдельно проверил формулировку «имеет собственное производство». Выписка из ЕГРЮЛ подтверждала существование организации и зарегистрированные виды деятельности, но не доказывала наличие производственной площадки, оборудования или текущей мощности. Для договора и закупочного решения этого различия было достаточно, чтобы снять слово «подтверждено».

Директор ещё раз посмотрел на таблицу.

«Тогда какой сценарий предлагаем?»

«Два, — ответила Ирина. — Безопасный: продлить заказ у текущего поставщика на объём, закрывающий ближайший период. Параллельно запросить у нового поставщика актуальный срок, подтверждение наличия и условия цены. Второй сценарий можно рассматривать только после получения этих документов. Сейчас экономию фиксировать нельзя».

Решение не стало хуже оттого, что его отложили на один день. Оно стало честнее. Компания не потеряла контракт, не остановила производство и не отказалась от возможной экономии. Ирина не пыталась казаться безошибочной. Она показала себя человеком, который заметил границу между данными и предположением до того, как эту границу пересекло решение.

Ошибка живёт не в ответе

Одна и та же фраза имеет разную цену в зависимости от того, где она находится.

В личном черновике ошибка может быть просто неточностью. В расчёте она становится входным параметром. В письме коллеге — рабочим ориентиром. В документе для директора — основанием для выбора. В коммерческом предложении — обещанием клиенту. В договоре или платёжном поручении — причиной финансового действия.

Поэтому проверять нужно не только содержание ответа, но и его маршрут. Полезно восстановить цепочку: ответ ИИ попадает в расчёт или план, затем — в письмо или справку, после этого — в решение другого человека, действие компании и, наконец, в последствия для людей, денег, сроков или репутации.

На каждом переходе растёт число людей, которые начинают действовать так, будто предположение уже стало фактом.

У Ирины цепочка выглядела так.

Утверждение: у поставщика есть собственное производство, а срок поставки составляет 18 дней.

Расчёт: остатка хватит до прибытия партии, запас составит примерно четыре дня.

Вывод: нового поставщика можно выбрать как основной вариант.

Документ: директору предлагается не продлевать закупку у прежнего поставщика.

Действие: компания отказывается от резервного заказа и начинает согласование договора.

Последствие: при фактическом сроке 30–32 дня появляется риск дефицита и срочных расходов.

Если остановить цепочку на первом шаге, исправление занимает несколько минут. Если остановить её на этапе расчёта, нужно пересобрать цифры. Если ошибка обнаружится после письма, придётся отзывать вывод и объяснять, почему он был отправлен. Если решение уже принято, появляются переговоры, согласования, финансовые последствия и репутационные издержки.

Размер ошибки определяется не количеством неверных слов. Одна неверная дата в приветственном письме может ничего не значить. Одна неверная дата поставки способна изменить производственный план.

Безобидные неточности, рабочие сбои и критические ошибки

Удобнее разделять ошибки не по источнику, а по последствиям.

Относительно безобидная неточность не влияет на решение, не запускает действие и исправляется до того, как её увидит человек, от которого что-то зависит. Например, в черновике внутренней справки перепутан порядок двух несущественных пунктов. Или в рабочем письме осталась старая формулировка, но документ ещё никто не использовал.

Такая ошибка всё равно требует исправления, но не требует многочасового расследования. Если сотрудник тратит на неё столько же времени, сколько на проверку договора или платёжных реквизитов, контроль становится неэффективным.

Рабочий сбой уже заставляет людей переделывать работу. Неверный срок попал в календарь, финансовый расчёт составлен по старой редакции договора, отдел продаж пообещал клиенту дату, которую не подтвердило производство. Решение ещё можно отменить, но для этого понадобятся звонки, новые согласования, переносы и дополнительные расходы.

Критическая ошибка связана с действием, которое может затронуть крупную сумму, договор, непрерывность производства, безопасность, персональные данные или обязательство перед клиентом. Критичность определяется не драматичностью формулировки, а тем, что после использования ответа последствия нельзя полностью вернуть в исходное состояние.

Например, неверный пункт в черновике договора можно удалить до согласования. После подписания он становится предметом переговоров и юридической оценки. Неправильную дату в коммерческом предложении можно исправить до отправки. После отправки клиент уже мог перестроить собственный график. Ошибочный платёж иногда можно остановить до проведения, но после зачисления возврат может потребовать отдельной процедуры и согласия получателя.

Одна и та же ошибка может переходить из категории в категорию. Неподтверждённая цифра в личной заметке — низкий риск. Та же цифра в отчёте для руководителя — рабочий сбой. В договоре, бюджете или обещании клиенту — критическая ошибка.

Матрица цены и обратимости

Для быстрой оценки нужны две оси. Первая — цена ошибки. В неё входят деньги, сроки, количество затронутых людей, остановка процесса и репутационный ущерб. Вторая — обратимость: насколько легко вернуть ситуацию в безопасное состояние.

Последствия бывают обратимыми, трудновосстановимыми и необратимыми.

Обратимое последствие можно устранить до того, как кто-то начнёт действовать: удалить письмо, заменить файл, пересчитать таблицу, остановить согласование.

Трудновосстановимое требует участия нескольких человек и дополнительных затрат: срочной закупки, повторного согласования, переговоров с клиентом, изменения производственного плана или финансового графика.

Необратимое нельзя полностью отменить даже после исправления. Получатель уже увидел неверное обещание, персональные данные уже попали не тому адресату, производство уже остановилось на смену, деньги уже были перечислены и использованы. Это не означает, что ничего нельзя сделать. Можно снизить ущерб, но невозможно сделать так, будто события не было.

Низкая цена ошибки, обратимое последствие. Ошибка в черновой строке исправлена до отправки.

Низкая цена ошибки, трудновосстановимое последствие. Неверная версия внутреннего файла привела к нескольким часам переделки.

Низкая цена ошибки, необратимое последствие. Клиент получил письмо с неверным именем; ущерб невелик, но первое впечатление уже не вернуть.

Средняя цена ошибки, обратимое последствие. Неверный срок в плане обнаружен до заказа и заменён.

Средняя цена ошибки, трудновосстановимое последствие. Заказ оформлен, но требует отмены, новой перевозки или срочной закупки.

Средняя цена ошибки, необратимое последствие. Клиент перестроил свой график из-за обещанной даты, которую компания не выполнила.

Высокая цена ошибки, обратимое последствие. Крупное решение остановлено до подписи, оплаты или передачи данных.

Высокая цена ошибки, трудновосстановимое последствие. Договор заключён на ошибочных условиях, производство или поставка сорваны.

Высокая цена ошибки, необратимое последствие. Неверные персональные данные или платёжные сведения уже раскрыты или использованы.

Количество людей усиливает цену ошибки. Если неточность видит только автор черновика, цепочка короткая. Если на неё опираются директор, юрист, бухгалтерия, производство и клиент, даже небольшая исходная ошибка становится системной.

Упражнение первое. Разорвать цепочку

Возьмите любое утверждение из ответа ИИ. Не бросайтесь сразу его проверять: сначала разложите на отдельные части и покажите, что произойдёт, если каждая из них окажется неверной.

Для истории Ирины исходная фраза была такой:

«Поставщик имеет собственное производство и поставляет товар за 18 календарных дней».

В ней как минимум два самостоятельных утверждения: о производстве и о сроке. Для первого в качестве основания фактически использовалась гладкая формулировка ИИ: выписка из ЕГРЮЛ подтверждала регистрацию и виды деятельности, но не наличие производства. Для второго источником оказалась старая карточка закупки, а не актуальное предложение.

Дальше цепочку нужно записать без длинного анализа.

Предположение: текущий срок поставки составляет 18 дней.

Расчёт: остатка хватит до прибытия партии, запас составит примерно четыре дня.

Вывод: нового поставщика можно выбрать как основной вариант.

Документ: директору предлагается не продлевать закупку у прежнего поставщика.

Действие: компания отказывается от резервного заказа и начинает согласование договора.

Последствие: при фактическом сроке 30–32 дня появляется риск дефицита и срочных расходов.

Цель упражнения — не доказать, что ИИ ошибся. Цель — увидеть место, где неизвестное впервые начинает управлять действием.

Частая ошибка — проверять только арифметику. Человек смотрит, сходится ли разница между 22 и 18 днями, и пропускает вопрос, откуда взялось число 18. Другая ошибка — считать сложное утверждение одним фактом. «Поставщик имеет производство, поставляет за 18 дней и фиксирует цену» — это не одно утверждение, а несколько, и для каждого нужен собственный источник. Третья ошибка — ограничиваться фразой «нужно проверить». Она не показывает, что произойдёт, если проверка не будет выполнена сегодня.

Упражнение второе. Три вопроса до использования

Теперь примените к каждому ответу три вопроса: что случится, кто пострадает, можно ли быстро исправить.

В финансовом отделе сотрудник попросил ИИ составить платёжный календарь по договору и дополнительному соглашению. Модель указала срок оплаты из основной редакции договора. В дополнительном соглашении срок был изменён, но файл оказался в другой папке и не попал в запрос.

Если календарь пока используется только как черновик, последствия обратимы. Проверять нужно не каждую фразу, а срок оплаты, сумму и наличие изменений. Если на основании календаря уже сформировано платёжное поручение, цена ошибки выше. В дело включаются бухгалтерия, банк, поставщик и руководитель, утверждающий платёж. Если деньги ещё не перечислены, результат можно быстро исправить. Если платёж проведён, возврат может стать отдельной задачей.

Рабочая реплика в такой ситуации звучит так:

«Платёжный календарь пока не используем как основание для оплаты. Срок из основной редакции договора сверяем с дополнительным соглашением. Проверяем сумму, дату и реквизиты; после подтверждения обновим график».

Здесь нет обвинения в адрес ИИ и нет общей тревоги. Есть конкретная граница использования документа.

Для тренировки можно взять три типовых случая.

Во внутреннем черновике содержится неверное название отдела, но файл ещё никому не отправлен. Что случится? Ничего, кроме исправления. Кто пострадает? Никто, если автор внесёт правку до передачи. Можно ли быстро исправить? Да.

В расчёте закупки использован срок поставки из старого письма. Что случится? Изменится запас, дата заказа и выбор поставщика. Кто пострадает? Производство, закупки, финансы и, возможно, клиент. Можно ли быстро исправить? Да, если заказ и письмо директору ещё не отправлены; значительно сложнее, если решение уже принято.

В коммерческое предложение клиенту включена неподтверждённая дата запуска проекта. Что случится? Клиент может заложить эту дату в собственный план. Кто пострадает? Клиент, менеджер, производство и компания, которая дала обещание. Можно ли быстро исправить? До отправки — да. После отправки — только частично: дату можно заменить, но ожидание уже создано.

Частая ошибка в этом упражнении — оценивать только прямые расходы. Человек говорит: «Если срок окажется неверным, мы просто закажем срочную поставку». Но срочная поставка может означать не только доплату. Она может забрать время у другого заказа, создать нагрузку на производство, потребовать согласования руководителя и изменить обещания клиентам.

Упражнение третье. Сказать «пока нет» без остановки всей работы

Проверка не должна превращаться в молчание. Если сотрудник видит неподтверждённую предпосылку, ему нужно уметь обозначить границу и одновременно предложить следующий шаг.

Для разговора с директором полезна структура из четырёх частей. Сначала нужно назвать, что уже проверено. Затем отдельно обозначить неизвестное. После этого прямо сказать, на что пока нельзя опираться. Завершить следует безопасным вариантом, который доступен сейчас.

Пример Ирины:

«Проверено: организация действует, сведения из выписки совпадают с карточкой поставщика, исходные условия запроса зафиксированы. Не подтверждено: собственное производство, текущий срок 18 дней и фиксация цены на 90 дней. Поэтому использовать эти данные как основание для выбора пока нельзя. Предлагаю сохранить текущий заказ как резерв, запросить актуальное предложение и вернуться к сравнению после получения ответа».

Для коллеги по закупкам реплика будет короче:

«В карточке стоит срок 18 дней, но он относится к старой поставке. Нужен текущий срок с датой действия предложения. До этого не ставим его в расчёт как подтверждённое значение».

Для клиента формулировка должна защищать обещание, а не создавать ложную уверенность:

«Срок сейчас предварительный: он зависит от подтверждения наличия у поставщика. Финальную дату отгрузки зафиксируем после получения подтверждения».

Если компания уже отправила неверную информацию, не нужно маскировать ошибку новым уверенным текстом. Лучше назвать, что именно изменилось:

«В предыдущем письме была указана предварительная дата, не подтверждённая текущим графиком. Мы уточнили данные и заменяем её на дату, которую готов подтвердить производственный график».

Частая ошибка — заменить «пока нет» на «скорее всего, да». Такая фраза звучит осторожно, но продолжает подталкивать к действию. Другая ошибка — перегрузить собеседника историей о том, как именно модель сформировала ответ. Руководителю нужно знать не происхождение красивой формулировки, а какие данные подтверждены и какое решение допустимо. Третья ошибка — остановить всё сразу. Если неподтверждён один срок, не обязательно прекращать всю закупку: можно продолжить проверку юридического статуса, цены, наличия и резервного сценария, отдельно пометив неизвестное.

Правило if/then для глубины проверки

Не каждый ответ требует одинакового контроля. Проверка должна соответствовать цене возможного действия.

Если ошибка остаётся в личном черновике, не влияет на сроки, деньги и других людей и исправляется до отправки, достаточно быстро сверить ключевые факты и убрать неподтверждённые утверждения.

Если ответ попадает в расчёт, план, внутреннюю справку или рабочее письмо, нужно проверить источник каждого значения, его дату и версию документа. Особенно внимательно следует проверить те значения, на которых строится рекомендация.

Если на ответе будет основано решение директора, договор, платёж, изменение производственного плана или обещание клиенту, нельзя оставлять неизвестное в форме факта. Нужно либо получить подтверждение от владельца данных, либо представить несколько сценариев с явно обозначенными условиями.

Если ошибка может затронуть персональные данные, финансовые реквизиты, юридические обязательства, безопасность или непрерывность производства, текст ИИ не должен быть единственным основанием для действия. Нужны сверка с рабочим документом и проверка человеком, отвечающим за соответствующий процесс.

Если последствие необратимо или его трудно устранить, проверку нужно завершить до передачи ответа следующему участнику цепочки. После передачи контроль становится дороже, потому что к фактам добавляется уже созданное ожидание.

Почему письмо директору меняет уровень риска

Вечерний черновик остаётся у Ирины. Она может переписать его десять раз, и компания не узнает о каждой неудачной формулировке. Письмо директору становится рабочим объектом. У него появляется адресат, время отправки и управленческая функция.

Директор не обязан заново исследовать каждую цифру в справке. Он использует документ как сжатую картину ситуации: вот поставщик, вот срок, вот экономия, вот рекомендация. Если ключевое предположение не помечено, оно получает статус факта не потому, что стало истинным, а потому, что оказалось внутри аккуратно оформленного документа.

После этого директор может задать вопрос финансовому отделу, поставить задачу юристу, поручить подготовить договор или отменить заказ у текущего поставщика. Ошибка начнёт жить в чужих действиях. Её цена вырастет не от самого факта отправки, а от числа решений, которые могут последовать за ней.

В истории Ирины отправка не была формальностью. Это была точка перехода от работы с информацией к управлению. До неё можно было спокойно написать: «Срок неизвестен». После неё пришлось бы объяснять, почему в отправленной справке стояло «18 дней» и на каком основании директору предложили менять закупочную стратегию.

Три дополнительных эпизода

В финансовой работе особенно опасны ошибки, которые выглядят как обычная сверка. ИИ может сопоставить счёт с договором, найти совпадающую сумму и уверенно назвать дату оплаты. Но если в запрос попала старая редакция договора, совпадение суммы ничего не говорит о сроке. Финансовый документ часто строится из нескольких версий: договора, дополни-

тельного соглашения, счёта, акта и переписки. Ошибка возникает не обязательно в расчёте. Она может появиться в тот момент, когда система выбрала не тот документ.

В продажах риск появляется в момент обещания. Алина Власова готовила материалы для клиента и попросила ИИ сократить описание проекта и посчитать ориентировочный срок поставки. В ответ попали семь производственных дней из старого заказа. Текст звучал убедительно, а дата завершения получилась удобной для клиента. Если бы это осталось внутренним черновиком, достаточно было бы проверить один параметр. После отправки коммерческого предложения клиент мог бы назначить монтажную бригаду, зарезервировать склад и объявить собственным заказчикам дату запуска. Даже быстрое исправление письма не вернуло бы потраченное им время.

В закупках история Ирины показывает другой механизм: ложная предпосылка может не просто дать неверную цифру, а изменить выбор между сценариями. Пока сравнивают цены, срок выглядит одной из строк. Но когда на его основе отказываются от резервного поставщика, срок становится условием непрерывности производства. Одно значение начинает управлять всей архитектурой решения.

Для каждой из этих ситуаций действует один принцип: сначала определить действие, затем оценивать, насколько глубоко нужно проверять ответ. Не наоборот. Можно потратить час на проверку несущественной формулировки и пропустить единственную цифру, от которой зависит платёж или дата поставки.

Что делать, если времени почти нет

Срок сам по себе не отменяет контроль, но меняет форму работы. Если до совещания десять минут, не нужно пытаться проверить всю справку построчно. Нужно найти утверждения, которые меняют решение.

У Ирины такими утверждениями были срок поставки, наличие производства и фиксация цены. Название организации и дата регистрации для конкретного выбора были вторичными: проверять их тоже нужно, но они не объясняли, почему компания должна отказаться от действующего поставщика.

В условиях дефицита времени можно разделить документ на три слоя.

Первый слой — данные, без которых решение невозможно. Их проверяют немедленно или выносят в статус неизвестного.

Второй слой — данные, которые влияют на удобство, цену или обоснование, но не меняют безопасный сценарий. Их можно уточнить следующим шагом.

Третий слой — описание, фон и стилистические формулировки. Их нельзя позволять себе проверять дольше, чем критические условия.

Фраза «у нас нет времени на проверку» обычно означает, что не выбран объект проверки. На проверку всех слов времени действительно не будет. Но на проверку трёх входных данных, от которых зависит решение, время нужно заложить даже в сжатый график. Иначе компания не экономит время, а переносит его в будущее — на исправление срочной закупки, пересборку бюджета или разговор с клиентом.

Взрослая пауза

Ирина боялась не самого вопроса директора. Она боялась сорвать срок. Если не отправить справку вечером, утром придётся объяснять, почему сравнение не готово. Ей хотелось выглядеть человеком, который приносит решение, а не список сомнений.

Именно этот страх часто делает ошибки, звучащие убедительно, опасными. Сотрудник не обязательно слепо верит ИИ. Иногда он видит пробел, но считает его слишком маленьким, чтобы останавливать процесс. Он знает, что ссылка не открылась, срок взят из старого письма, а расчёт построен на предположении. Однако дедлайн подталкивает превратить «нужно уточнить» в «можно использовать».

Пауза перед отправкой не замедляет работу, если предотвращает неверное действие. Она возвращает вопрос на правильный уровень: не «успеем ли мы красиво оформить ответ», а «какое решение начнётся после этого ответа».

Ирина не остановила закупку навсегда. Она остановила только превращение неподтверждённой информации в управленческое основание. Это и есть граница разумного контроля.

Перед использованием любого ответа ИИ задайте три вопроса. Что случится, если он неверен? Кто будет вынужден исправлять последствия и кто пострадает? Можно ли быстро вернуть ситуацию в безопасное состояние? Ответы покажут, достаточно ли лёгкой правки, нужна ли полноценная проверка или действие следует остановить до подтверждения ключевых данных.

В следующей главе речь пойдёт о более тонкой ловушке: источник у утверждения может существовать, но сам по себе источник ещё не превращает его в доказательство. Мы разберём, как отличать найденный документ от подтверждённого вывода и почему наличие ссылки иногда лишь создаёт новую видимость надёжности.

Источник есть, но доказательства нет

В 11:47 Ирина Соколова переслала директору справку о поставщике. Она уже отделила уверенный тон от достроенного контекста и оценила цену ошибки. Теперь предстояло сделать следующий шаг: не просто заметить риск, а найти место, где каждое существенное утверждение либо подтверждается, либо перестаёт выглядеть фактом.

В конце второго абзаца стояла синяя гиперссылка с подписью: «Официальные сведения о поставщике и требованиях к заключению договора». Рядом было написано:

«ООО “Северная оснастка” является действующей организацией, зарегистрированной 14 июня 2019 года. Генеральный директор Петров Алексей Сергеевич вправе подписать договор поставки на сумму 18,4 млн рублей. Компания не числится среди недобросовестных поставщиков, имеет опыт поставок промышленным предприятиям, а срок исполнения заказа составляет 30 календарных дней. Сведения актуальны на март 2025 года».

На совещании директор пролистал страницу до ссылки и спросил:

«Если источник официальный, можно запускать согласование?»

Дмитрий Орлов, юрист компании, не стал обсуждать, насколько убедительно выглядит адрес. Он спросил другое:

«Что именно подтверждает эта ссылка?»

Попробуйте ответить на этот вопрос до того, как читать дальше. Она подтверждает существование компании? Имя руководителя? Его право подписать именно этот договор? Отсутствие записи в реестре? Срок поставки? Актуальность сведений на март? Или только общий порядок проверки поставщика?

Один URL способен создать ощущение доказанности, хотя внутри абзаца может не быть ни одного подтверждённого факта.

Ссылка, источник и доказательство

Дмитрий предложил Ирине не проверять абзац целиком. Сначала нужно было разобраться, что именно скрывается за каждым термином.

Ссылка — это адрес, по которому можно попытаться найти материал. Она показывает путь, но не гарантирует, что по этому пути находится нужное место.

Источник — документ, запись или публикация, содержащие сведения. Источником может быть выписка из ЕГРЮЛ, запись в реестре, договор, техническое задание, официально опубликованный нормативный документ, решение о назначении руководителя или акт выполненных работ.

Доказательством конкретного утверждения становится не сам найденный источник, а точный фрагмент, который соответствует утверждению по предмету, дате, территории, версии и области действия.

Разница видна на простом примере. Статья о том, как проверять полномочия директора, может быть хорошим источником для общего контекста. Но из неё нельзя узнать, кто руководит конкретным ООО сегодня. Выписка из ЕГРЮЛ может показать лицо, имеющее право без доверенности действовать от имени юридического лица. Однако сама по себе она не отвечает на вопрос, требуется ли для конкретного договора отдельное корпоративное одобрение. Старый договор может подтвердить, что поставщик когда-то поставлял похожую продукцию, но не доказывает, что нынешний заказ будет выполнен за тридцать дней.

Официальность источника и соответствие утверждению — разные свойства. Документ может быть официальным, но не иметь отношения к нужному факту. И наоборот, частный договор между двумя компаниями может оказаться самым сильным источником для вопроса о согласованном сроке поставки, хотя его нет на сайте государственного органа.

Четыре функции одного источника

Дмитрий предложил Ирине разделить абзац на отдельные утверждения. У каждого из них своя доказательная задача.

Факт отвечает на вопрос: произошло ли событие, существует ли организация, внесена ли запись, подписан ли документ.

Дата отвечает на вопрос: когда это произошло, на какой момент сведения были актуальны, с какого дня действует правило, к какой редакции относится документ.

Полномочие отвечает на вопрос: имеет ли конкретное лицо право совершить конкретное действие — подписать договор, выдать доверенность, принять обязательство, представить организацию.

Общий контекст отвечает на вопрос: как устроена процедура, какие документы обычно используются, почему запись появляется в реестре, какие требования применяются к определённой категории сделок.

Одна публикация иногда выполняет сразу две функции. Например, официально опубликованный нормативный документ может подтвердить содержание правила и дату его вступления в силу. Но он не докажет, что конкретная компания соблюла это правило. Запись в реестре может подтвердить статус организации на дату проверки, но не её деловую репутацию и не способность выполнить крупный заказ.

Эта классификация сняла спор о «надёжности» ссылки. Дмитрий не говорил, что сайт плохой или статья недостойная доверия. Он возвращал разговор к главному — к совпадению между источником и утверждением:

«Нам не нужно решать, хороший это сайт или плохой. Нужно понять, есть ли в нём точный фрагмент, который подтверждает именно нашу фразу».

Как устроено расследование

Ирина открыла справку и нажала на синюю ссылку. Страница не загрузилась: браузер показал сообщение об отсутствии документа. Ссылка могла выглядеть как официальный адрес, но страница, на которую она вела, больше не существовала или никогда не существовала в таком виде.

Это был первый неприятный, но полезный результат: ссылка не вела к доступному документу. Значит, использовать её как доказательство нельзя. Даже если текст справки окажется верным, у проверяющего сейчас нет пути к его основанию.

Ирина скопировала название поставщика и фразу про тридцать календарных дней в поисковую строку. В выдаче появилась короткая подпись:

«ООО «Северная оснастка» — поставщик промышленного оборудования, срок поставки по закупке составляет 30 дней».

Рядом находилась ссылка на статью о проверке поставщиков. В статье рассказывалось, что сведения о компаниях можно искать в ЕГРЮЛ, проверять наличие записей в реестре недобросовестных поставщиков и изучать историю заключённых договоров.

Директор снова сказал:

«Вот же подтверждение: поставщика проверяют по реестрам, срок есть».

Дмитрий ответил:

«Статья подтверждает, что такие способы проверки существуют. Но где в ней название «Северная оснастка»? Где дата регистрации? Где тридцать дней именно для нашего заказа?»

Появление названия компании в поисковой выдаче тоже ничего не решило. Поисковая выдача собирает совпадения, а не доказательства. Она может показать старую публикацию, страницу с пересказом, копию документа, карточку другой организации с похожим названием или фрагмент, вырванный из таблицы.

На следующем шаге Ирина открыла официальный документ, на который ссылалась статья. Это была документация по старой закупке, размещённая в Единой информационной системе в сфере закупок. В ней действительно было указано: «Срок поставки — 30 календар-

ных дней». Но закупку опубликовали в 2023 году, заказчик был другим, номенклатура отличалась, а срок отсчитывался от даты, указанной в прежнем договоре.

Документ был настоящим. Ссылка на него работала. Фраза про тридцать дней находилась в конкретной таблице. Но документ подтверждал только одно: в одной прошлой закупке существовало такое условие.

Он не подтверждал, что:

1. нынешний договор содержит тот же срок;
2. срок считается от той же даты;
3. поставщик обязан принять прежние условия;
4. поставщик способен выполнить нынешний заказ;
5. условие действует в марте 2025 года.

Сила документа не исправила ошибку применения. Для старой закупки это был первичный источник, но для нынешнего решения он оставался лишь косвенным и неподходящим основанием.

Дальше Ирина запросила актуальные сведения о поставщике через сервис ФНС России. В выписке из ЕГРЮЛ были указаны дата регистрации, статус юридического лица и лицо, имеющее право без доверенности действовать от имени компании. Петров Алексей Сергеевич, названный в справке ИИ, фигурировал в старой выписке, приложенной к предыдущей закупке. В актуальной выписке руководителем значился Сидоров Андрей Викторович.

Так обнаружилось первое существенное смешение: ИИ объединил сведения из документов разных дат и представил их как одну текущую картину.

Дмитрий выделил фразу «Петров Алексей Сергеевич вправе подписать договор» и разделил её на две части:

«В старой выписке Петров был указан руководителем» — это утверждение можно проверить по конкретному документу и его дате.

«Петров вправе подписать нынешний договор» — уже другое утверждение. Оно не следует из старой выписки. Более того, актуальная запись указывает на другого руководителя.

Но и актуальная запись ЕГРЮЛ не исчерпывает вопрос о полномочиях. Она показывает, кто указан как лицо, имеющее право действовать от имени организации без доверенности, на дату формирования выписки. Для проверки конкретного договора могут потребоваться устав, решение о назначении, доверенность, сведения об ограничениях полномочий и документы об одобрении сделки, если для неё есть соответствующие основания.

Дмитрий сформулировал вывод без юридического тумана:

«ЕГРЮЛ подтверждает, кто указан в реестре как лицо, имеющее право действовать от имени организации. Но он не превращает любую сделку в автоматически согласованную и не подтверждает, что старый руководитель может подписать новый договор».

Проверка реестра недобросовестных поставщиков дала ещё один промежуточный результат. По ИНН и ОГРН компании на дату проверки записи в реестре не обнаружилось. Это полезное сведение, но из него нельзя вывести, что компания надёжна.

Корректная формулировка выглядела так:

«По состоянию на 12 марта 2025 года при проверке по ИНН и ОГРН ООО “Северная оснастка” запись о включении в реестр недобросовестных поставщиков не обнаружена».

Некорректная формулировка выглядела так:

«Компания является надёжным поставщиком».

Первая фраза описывает конкретный результат поиска. Вторая делает широкий вывод о финансовом состоянии, качестве работы, дисциплине поставок и репутации. Ни один из этих выводов из отсутствия записи не следует.

Затем Ирина открыла текущий проект договора, техническое задание и коммерческое предложение поставщика. В старой закупке срок составлял тридцать дней. В новом проекте

значилось сорок пять календарных дней с даты передачи окончательного технического задания. Кроме того, коммерческое предложение содержало оговорку о сроке изготовления отдельных позиций, которой не было в старой документации.

Фраза ИИ «срок исполнения заказа составляет 30 календарных дней» оказалась собрана из старого условия и общего описания товара. Единогласного источника у неё не было.

Директор посмотрел на документы и спросил:

«Значит, от ссылки не было пользы?»

«Не совсем, — ответил Дмитрий. — Она помогла начать поиск. Но полезной оказалась не ссылка сама по себе, а найденные затем документы. Ссылка была указателем, старый файл — доказательством другого факта, актуальная выписка — доказательством записи на конкретную дату, а текущий проект договора — основанием для обсуждения нового срока».

Источник должен выдерживать путь назад

Хороший источник позволяет другому человеку повторить проверку. Он должен ответить не только на вопрос «где это написано», но и на вопросы «в какой версии», «на какую дату», «для кого», «при каких условиях» и «где именно в документе».

Для каждой части справки Ирина стала составлять маршрут.

Утверждение о регистрации и действующем статусе компании проверяют по актуальным сведениям ЕГРЮЛ. В рабочей версии нужно сохранить дату формирования выписки и искать организацию по ИНН или ОГРН, а не только по названию.

Утверждение о руководителе проверяют по разделу выписки, где указано лицо, имеющее право без доверенности действовать от имени юридического лица. Здесь особенно важна дата получения сведений. Выписка, сформированная год назад, не доказывает, кто руководит компанией сегодня.

Утверждение о праве подписать конкретный договор требует более узкого маршрута. Нужно установить, кто представляет организацию, на каком основании действует, нужна ли доверенность и есть ли специальные условия для сделки. Для этого могут потребоваться ЕГРЮЛ, устав, решение о назначении, доверенность и документы об одобрении.

Утверждение о сроке поставки проверяют только в текущем проекте договора, согласованной спецификации, техническом задании или ином документе, из которого этот срок прямо следует. Старые условия можно использовать для сравнения, но не как доказательство нынешнего обязательства.

Опыт поставок подтверждают отдельные документы. Запись о размещении или заключении контракта в официальном реестре показывает сам факт такой закупки, но не всегда подтверждает качество исполнения. Для этого вывода нужны акты, отзывы, документы о приёмке или другие материалы, соответствующие задаче.

Формулировку «компания не является недобросовестным поставщиком» нужно заменить узким описанием результата проверки реестра. Отсутствие записи не равно положительной характеристике.

Так абзац перестал быть гладким, зато стал проверяемым. В нём появились разные статусы:

«Подтверждено актуальной выпиской ЕГРЮЛ».

«Подтверждено только для старой закупки».

«Не подтверждено».

«Требуется получения документов от поставщика».

Именно эти статусы нужны руководителю. Ему не требуется иллюзия, что все вопросы закрыты. Ему нужно видеть, какие основания уже достаточны для решения, а какие создают остаточный риск.

Три развилки, на которых сбивается проверка

Первая развилка: официальный документ подтверждает общее правило, но не конкретный случай.

Представьте, что ИИ ссылается на официально опубликованный нормативный документ. В нём действительно сказано, как работает определённая процедура и с какой даты применяется правило. Это может подтвердить содержание нормы и указанную в документе дату её вступления в силу. Но из него ещё не следует, что конкретный поставщик выполнил требования, что правило распространяется на вашу сделку или что у директора есть все необходимые полномочия.

В такой ситуации нужно разделить формулировку:

«Правило предусматривает...» — подтверждается официальной публикацией.

«Поставщик соответствует правилу...» — требует документов о конкретном поставщике.

«Компания обязана применить правило в нашем договоре...» — требует проверки области действия нормы и характера сделки.

Вторая развилка: источник правильный, но дата неправильная.

Именно это произошло при проверке данных о руководителе и сроке поставки. Старый документ не был подделкой. Он просто относился к другому моменту. Если утверждение включает слова «сейчас», «на дату подписания», «актуально на март» или «действует», дата источника становится частью доказательства.

При смене руководителя, редакции договора, условий закупки, тарифов или нормативных требований старая публикация может объяснить прошлое, но не описать настоящее.

Если актуальный документ пока не найден, безопасная формулировка звучит так:

«В архивной документации от 2023 года указано... Актуальность этого условия для текущего договора не подтверждена».

Третья развилка: источник показывает отсутствие записи, а ИИ превращает это в положительный вывод.

Поиск не обнаружил запись в реестре — это ограниченный результат поиска. Он зависит от даты, идентификаторов, правильности написания и состояния базы. Запись могла отсутствовать в момент проверки, появиться позже или относиться к другой организации с похожим названием.

Поэтому в справке нужно сохранять параметры проверки: какой идентификатор использован, в каком реестре выполнен поиск, на какую дату и какой результат получен. Чем выше цена ошибки, тем меньше места должно оставаться для слов «проверено» без описания того, что именно проверялось.

Карточка доказательства для спорного пункта

Дмитрий предложил не ограничиваться правками в тексте. Для каждого рискованного утверждения он завёл отдельную карточку. Она не предназначалась для публикации директору в неизменном виде. Это был рабочий лист, позволяющий отделить факт от вывода и быстро передать проверку другому сотруднику.

Для спорного пункта о праве подписания карточка выглядела так.

Утверждение: «Генеральный директор Петров Алексей Сергеевич вправе подписать договор поставки на сумму 18,4 млн рублей».

Что именно требуется подтвердить: кто указан руководителем ООО «Северная оснастка» на дату проверки; имеет ли это лицо право действовать без доверенности; есть ли для конкретного договора дополнительные ограничения, доверенность или одобрение.

Тип источника: актуальная выписка из ЕГРЮЛ; устав и документ о назначении руководителя; доверенность или документы об одобрении сделки, если они необходимы.

Адрес и реквизиты источника: сервис ФНС России по предоставлению сведений из ЕГРЮЛ/ЕГРИП; поиск по ИНН или ОГРН из договора; сохранённая электронная выписка с

датой формирования. Для дополнительных документов — полученные от поставщика копии с указанием названия документа, даты и подписанта.

Точный фрагмент: раздел выписки «Сведения о лице, имеющем право без доверенности действовать от имени юридического лица». В актуальной выписке указан Сидоров Андрей Викторович. Петров Алексей Сергеевич в актуальном фрагменте не указан.

Дата формирования и актуальность: выписка сформирована 12 марта 2025 года. Данные подтверждают состояние сведений на дату формирования, но должны быть повторно проверены перед подписанием, если между проверкой и сделкой прошёл значительный срок.

Область действия: сведения о зарегистрированном руководителе юридического лица. Они не подтверждают финансовую устойчивость, опыт исполнения заказов, согласование сделки и соответствие товара техническому заданию.

Ограничения: выписка не подтверждает, что Петров вправе подписывать новый договор; актуальная запись указывает на другое лицо. Для оценки полномочий Сидорова нужны документы о назначении, возможная доверенность и проверка специальных условий сделки.

Статус подтверждения: исходное утверждение не подтверждено. Более узкое утверждение «на 12 марта 2025 года в ЕГРЮЛ руководителем указан Сидоров Андрей Викторович» подтверждено актуальной выпиской.

Следующий шаг: запросить у поставщика документы о полномочиях подписанта, проверить проект договора и при необходимости получить корпоративное одобрение. До этого нельзя писать, что договор может быть подписан Петровым или что полномочия полностью подтверждены.

Карточка заставила переписать справку. Вместо уверенного предложения появился такой фрагмент:

«По актуальной выписке из ЕГРЮЛ от 12 марта 2025 года руководителем ООО “Северная оснастка” указан Сидоров Андрей Викторович. Документы, подтверждающие полномочия подписанта по договору на сумму 18,4 млн рублей, на момент подготовки справки не представлены. Требуется запросить их до подписания договора».

Текст стал менее гладким, зато руководитель теперь видит и решение, и его условие. Он может поручить запрос документов, изменить порядок согласования или отказаться от сделки. В прежней версии справка скрывала неизвестное за деловым тоном.

Как этот принцип работает за пределами одной справки

Алина Власова готовила презентацию для клиента и показала руководителю слайд: «Рынок вырос на 18 процентов за год». Внизу стояла ссылка на отраслевой обзор. Руководитель открыл статью и увидел, что в ней действительно упоминался рост на 18 процентов. На этом проверка могла бы закончиться, если бы не один вопрос:

«За какой год и по какой категории считали?»

В таблице источника выяснилось, что 18 процентов относились к отдельному сегменту и к периоду двухлетней давности. В другом месте статьи говорилось о текущем рынке, но приводилась уже другая цифра. Источник был настоящим, а число в слайде — неточным пересказом.

Алина переписала утверждение:

«По данным отраслевого обзора, в отдельном сегменте за период, указанный в исследовании, рост составил 18 процентов».

Если клиенту нужна была текущая цифра по всему рынку, потребовалось бы искать официальную статистику, методику расчёта или первичные данные. Ссылка на обзор могла остаться в материалах как контекст, но перестала изображать точное доказательство.

Похожая ситуация возникла в домовом чате. Житель переслал сообщение: «С июля управляющая организация обязана пересчитать плату по новым правилам». К сообщению прилагалась ссылка на короткий пересказ изменений. Для обсуждения темы в чате такого пересказа могло хватить. Но прежде чем отправлять коллективное обращение, потребовалось

найти официально опубликованный документ и проверить регион действия, дату вступления в силу и перечень услуг.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.