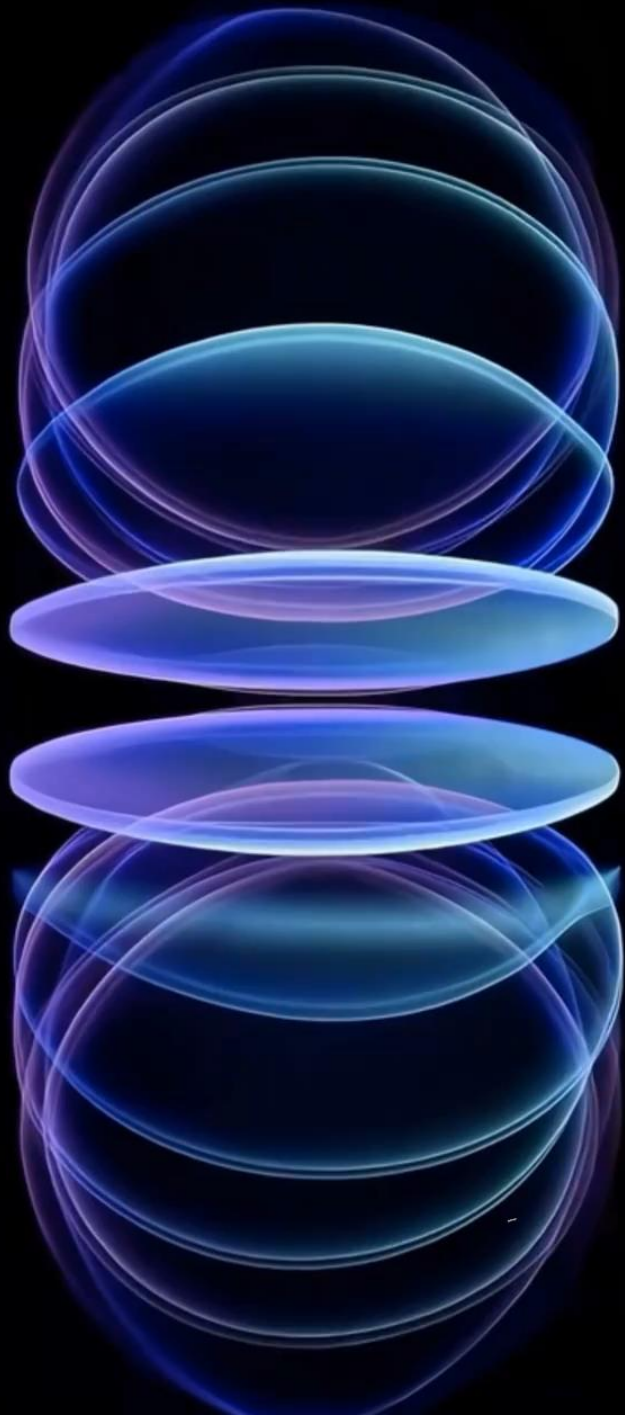


Продуктовая стратегия и внедрение практик ИИ в КМГ

8-9 april 2026, Atyrau





Направления работы



Dev.



SAP



Data



1C



AI



IS&Inf



КазМунайГаз
NATIONAL COMPANY
ҰЛТТЫҚ КОМПАНИЯСЫ



КМГ-КУМКОЛЬ



Development

Охрана труда

Ситуационный центр

Закупки

Управление
транспортом

Управление
договорами

Управление
безопасностью

Рекрутинг

Корпоративные
сервисы

Стек технологий:
python (Django), .NET Core, go lang, vue.js, react

AI engineering



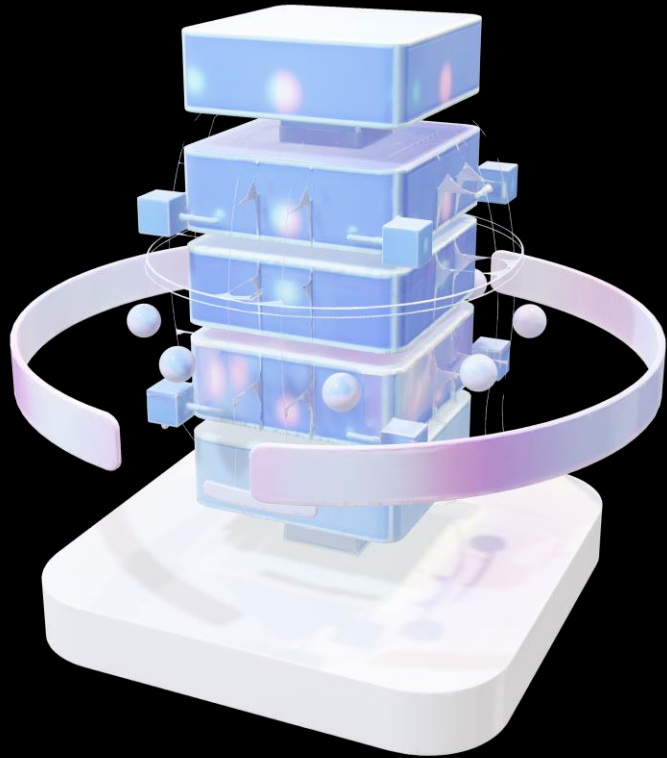
Industrial AI

Agentic AI

NLP

Machine Learning

Data Management



Datawarehouse

Metadata

Data governance

Dashboards






Продакт/Проектный МЕНЕДЖМЕНТ

RUN team

1. Операционное сопровождение и доработки текущих ИТ Систем;
2. Тиражирование ИТ систем в ДЗО: ИС УТО, Price, ИСОТ, СДД, work и другие;
3. Внедрение практик регулярных выходов на Гембу.

* Гемба (яп. 現場) - мероприятия, при котором разработчики и аналитики идут на производство, чтобы лучше понимать специфику бизнес-процессов и проблемы отраслевиков.

Change team

1. Внедрение продуктовой разработки и проектного управления;   
2. Разработка и имплементирование AI проектов на производстве;  
3. Уход от вендорских зависимостей.

 nītec

 huawei

Продакт/Проектный менеджмент



VS



Project manager

отвечает за дедлайны, команду разработки
и процесс product delivery

Product manager

отвечает за
пользовательский опыт и его консистентность



КазМұнайГаз
NATIONAL COMPANY
ҰЛТТЫҚ КОМПАНИЯСЫ



КМГ-КУМКОЛЬ

Три роли в работе с продуктом



Исполнитель

- | Делает, что сказали
- | Не задаёт вопросы
- | Успех = задача выполнена
- | Не думает о результате



Менеджер (PM)

- | Контролирует процесс
- | Собирает статусы
- | Успех = отчёт сдан
- | Инструмент - Excel



Product

- | Управляет ценностью
- | Задаёт правильные вопросы
- | Успех = бизнес-результат
- | Переводит бизнес ↔ команда

💡 Продакт - не должность. Это способ мышления.

Чем занимается продакт каждый день



Исследует

Разговаривает с пользователями, изучает данные, находит инсайты



Приоритизирует

Решает, что делать сейчас, а что — потом, и почему



Коммуницирует

Переводит бизнес-задачи в требования для команды и обратно



Измеряет

Следит за метриками, делает выводы, корректирует курс



Экспериментирует

Формулирует гипотезы и проверяет их быстро и дешево



Выстраивает доверие

Работает со стейкхолдерами, управляет ожиданиями



КазМунайГаз
NATIONAL COMPANY
ҰЛТТЫҚ КОМПАНИЯСЫ



КМГ-КУМКОЛЬ

Почему продукты не взлетают?

Все проводят исследования и общаются с клиентами. Но большинство продуктов так и не взлетает. Почему?



Слышим, но не понимаем

Мы собираем данные, но остаёмся внутри своей картины мира. Не залезаем в голову пользователя.



Спрашиваем про будущее

«Купили бы вы это?» — люди врут не специально. Спрашивайте про прошлый опыт, не про намерения.



Решаем придуманную проблему

Без эмпатии мы находим проблему которую хотим решить, а не ту, что реально болит у человека.



Эмпатия — это НАВЫК

EMPATHY

Часть эмоционального интеллекта.

Умение ставить себя на место другого человека, чуткость к чужому настроению, склонность сопереживать и проживать опыт другого — без потерь для себя.



Эмпатия — это не данность. Это навык, который тренируется.

5 компонентов эмоционального интеллекта

1 Самоосознанность
Понимать своё настроение и эмоции

2 МОТИВАЦИЯ
Стремиться к целям без внешних стимулов

3 Соц. навыки
Управлять отношениями и влиять

4 **Эмпатия ★**
Понимать эмоц. состояние других людей

5 Управление эмоциями
Контролировать импульсы, не спешить

Три способа проявить эмпатию



Проживи опыт

Герман Греф надел наушники и маску — стал незрячим клиентом Сбербанка

12 часов в каблуках → «Теперь я понимаю женщин»

Зайди в очередь, заполни форму, позвони на горячую линию — сам

→ Телом чувствуешь то, что пользователь объяснить не может



Наблюдай молча

Смотри как люди взаимодействуют с продуктом — не объясняй им, просто наблюдай

Неудобные стулья в аэропорту → люди лежат на полу → значит нужно спать

Товар на нижней полке → люди лезут на колени → значит полка не на той высоте

→ Поведение говорит правду, слова — не всегда



Слушай, не говори

Интервью — не опрос. Цель: услышать истории из прошлого, не мнение о будущем

Айсберг: ответ на вопрос — верхушка. Под ним — «Почему?» — самое ценное

Правило: меньше говоришь ты — больше говорит человек

→ Молчание — твой главный инструмент



КазМунайГаз
NATIONAL COMPANY
ҮЛТІМК КОМПАНИЯСЫ



КМГ-КУМКОЛЬ

ИИ - ЭТО ВАШ АССИСТЕНТ, НЕ ЗАМЕНА

ChatGPT/Claude etc.

Черновики задач, ответы заказчику, структура беклога

Gemini

Суммаризация документов, перевод и анализ

NotebookLM

Работа с большими документами,
Q&A по файлам

Что конкретно использовать:

Подготовка к митингу



«Составь повестку встречи по теме X с заказчиком»

Написание задачи



«Напиши User Story для функции Y в формате As a... I want...»

Суммаризация



«Вот транскрипт встречи — выдели ключевые решения и action items»



КазМұнайГаз
NATIONAL COMPANY
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ
ЭНЕРГЕТИКА ЖӘНЕ
МҮНӘЙ ГАЗ ИСҚАМАРЫ



КМГ-КУМКОЛЬ



Join to KMG

Приглашаем и рады видеть
Вас в наших рядах

✉ k.zhakeyev@kml.kmg.kz

