



ИНВЕСТИЦИИ И ДЕНЬГИ В ЭПОХУ ИИ

Куда вложить капитал

18+

Азат Шаяхметов

Инвестиции и Деньги в эпоху ИИ Куда вложить капитал

<https://litres.ru/74523249>

SelfPub; 2026

Аннотация

Пока вы слушаете эти слова, триллион долларов перетекает из рук тех, кто не понимает, в руки тех, кто понимает. Искусственный интеллект меняет экономику быстрее, чем когда-либо интернет. Эта книга — карта Великого Передела Капитала. Вы узнаете, какие сектора заберут следующие триллионы, как отделить реальный бизнес от хайпа тремя фильтрами, как превратить нейросеть в личного финансового аналитика, как оценивать стартапы без отчётов, как не потерять деньги в крипте, как ИИ управляет кошельком и недвижимостью, как создать актив, который платит ночью, и как подготовиться к чёрному лебедю. Финальная глава собирает всё в портфель на десятилетие. Практические задания, готовые промпты и антикризисный протокол. Чтобы вы видели то, что другие пропускают.

Содержание

Пролог. Триллион, который исчезнет	4
Глава 1. Триллион, который исчезнет. Куда уходят деньги прямо сейчас	6
Глава 2. Пузырь или нет. Как не потерять всё на хайпе	11
Глава 3. Машина читает отчёты. ИИ-аналитик в вашем кармане	19
Глава 4. Охота на единорогов. Как найти стартап, который вырастет в сто раз	27
Глава 5. Крипта и агенты. Деньги, которых не существует	36
Конец ознакомительного фрагмента.	42

Азат Шаяхметов

Инвестиции и Деньги

в эпоху ИИ Куда

вложить капитал

Пролог. Триллион, который исчезнет

Триллион долларов.

Прямо сейчас, пока вы слушаете эти слова, триллион долларов меняет хозяина. Перетекает из одних рук в другие. Из рук тех, кто не понимает, в руки тех, кто понимает.

И вы этого не видите. Потому что это не происходит на биржевом табло. Это не происходит в новостях. Это происходит в тихих кабинетах, где принимаются решения. В серверных комнатах, где работают алгоритмы. В стартапах, о которых вы ещё не слышали.

Через три года вы проснётесь и поймёте: мир изменился. Компании, в которые вы верили, больше не существуют. Компании, о которых вы не слышали, стоят триллионы.

И вы спросите себя: почему я не увидел этого раньше?

Эта книга — чтобы вы увидели. Прямо сейчас. Пока не

поздно.

Не переключайтесь.

Глава 1. Триллион, который исчезнет. Куда уходят деньги прямо сейчас

Давайте начнём с вопроса.

Где вы были, когда интернет менял мир? Помните? Может быть, вы были студентом. Может быть, уже работали. Может быть, думали: это просто увлечение. Это пройдёт. Это не настоящая экономика.

А потом прошло двадцать лет. И те, кто думал «это пройдёт», работают на тех, кто думал «это будущее».

Сейчас то же самое. Только быстрее. В десять раз быстрее. Искусственный интеллект меняет мир. Прямо сейчас. Не через двадцать лет. Не через десять. Сейчас. В эту минуту. В этот час. В этот день.

И капитал перетекает. Из старых рук в новые. Из тех, кто не понимает, в тех, кто понимает. Из тех, кто держится за прошлое, в тех, кто строит будущее.

Это называется Великий Передел Капитала. И он уже начался.

Вы можете быть на правильной стороне. Или на неправильной. Выбор за вами.

Но чтобы выбрать правильно, вам нужно понять одну вещь. Куда именно перетекают деньги. Какие сектора растут.

Какие умирают. Где ваши возможности. Где ваши риски.

Давайте разберём. Четыре сектора. Четыре направления. Четыре места, где находятся следующие триллионы.

Сектор первый. Фундамент.

Подумайте. Чтобы ИИ работал, нужны серверы. Чтобы серверы работали, нужны чипы. Чтобы чипы работали, нужны заводы. Чтобы заводы работали, нужна энергия.

Это как золотая лихорадка. Во время золотой лихорадки богатели не старатели. Богатели те, кто продавал лопаты. Те, кто продавал джинсы. Те, кто продавал еду.

Сегодня лопаты — это чипы. Джинсы — это дата-центры. Еда — это энергия.

Компании, которые производят чипы. Компании, которые строят дата-центры. Компании, которые генерируют энергию. Они заберут деньги. Не потому что они самые умные. А потому что без них ничего не работает.

Это не хайп. Это инфраструктура. Фундамент. То, на чём всё держится.

Сектор второй. Применение.

Теперь подумайте иначе. Не про тех, кто строит ИИ. А про тех, кто его использует.

Банк, который использует ИИ для оценки рисков. Ритейлер, который использует ИИ для прогнозирования спроса. Производитель, который использует ИИ для контроля качества.

Эти компании не создают ИИ. Они его используют. Чтобы

стать быстрее. Дешевле. Умнее.

И это работает. Компании, которые используют ИИ, растут быстрее конкурентов. Их прибыль выше. Их маржа шире. Их будущее ярче.

А компании, которые не используют ИИ? Они умирают. Медленно. Но умирают.

Сектор третий. Новые миры.

А теперь подумайте о том, чего не существовало три года назад.

Персональные ассистенты, которые знают о вас всё. Генеративный контент, который создаётся за секунды. Автономные агенты, которые работают без человека.

Эти продукты не могли существовать без ИИ. Они родились благодаря ИИ. Они существуют только потому, что ИИ существует.

И компании, которые их создают, получают миллиарды. Потому что они строят не продукт. Они строят новый рынок. Новый мир. Новую реальность.

Это самые рискованные инвестиции. Но и самые прибыльные. Если вы найдёте правильную компанию — она вырастет в сто раз. Если найдёте неправильную — потеряете всё.

Сектор четвёртый. Кладбище.

А теперь неприятная правда. Есть компании, которые умрут. Не сразу. Не резко. Но умрут.

Компании, которые не поймут новую экономику. Которые

будут держаться за старые модели. Которые будут говорить: это пройдёт. Это хайп. Это не для нас.

Помните Kodak? Они изобрели цифровую камеру. Но держались за плёнку. И обанкротились.

Помните Blockbuster? Они были лидерами проката видео. Отказались купить Netflix за пятьдесят миллионов. Сейчас Netflix стоит триста миллиардов. Blockbuster не существует.

То же самое произойдёт сейчас. С другими компаниями. В других секторах. Но по той же причине. Они не поймут.

И если вы держите акции таких компаний — вы теряете деньги. Медленно. Незаметно. Но теряете.

Теперь давайте соберём всё вместе.

Четыре сектора. Фундамент. Применение. Новые миры. Кладбище.

Триллион долларов перетекает из четвёртого сектора в первые три. Из умирающих компаний в растущие. Из тех, кто не понимает, в тех, кто понимает.

Ваш выбор прост. Либо вы на правильной стороне. Либо на неправильной.

Но как понять, на какой стороне вы находитесь? Как проверить свой портфель? Как найти компании, которые вырастут? Как избежать компаний, которые умрут?

Это мы разберём в следующей главе. Я покажу вам три фильтра. Три вопроса. Три способа отличить реальную ценность от хайпа.

Эти фильтры спасут вас от потери миллионов

Не переключайтесь.

Глава 2. Пузырь или нет. Как не потерять всё на хайпе

Теперь давайте поговорим о том, чего бояться все.

Вы смотрели, как рушились доткомовские компании. Вы видели, как обесценивались ипотечные бумаги. Вы наблюдали, как криптовалюты падали на девяносто процентов за неделю. И каждый раз кто-то терял всё. Не часть. Всё.

И теперь вы смотрите на ИИ-компании и думаете: а вдруг это тоже рухнет? Вдруг через год всё, что я купил, будет стоить ноль?

Это правильный страх. Здоровый страх. Страх, который защищает ваши деньги. Но этот страх не должен вас парализовать. Потому что во время каждого пузыря были компании, которые не были пузырём. Которые стоили своих денег. Которые выросли в сто раз, пока другие падали в ноль.

Во время доткомовского пузыря были компании, которые обесценились до нуля. И была Amazon. Которая стоила дорого. Которую называли пузырём. Которая обанкротилась бы, если бы не вера одного человека. И которая стала триллионером.

Во время криптовалютного пузыря были монеты, которые исчезли навсегда. И был Bitcoin. Который падал. Который называли мёртвым. Который хоронили сто раз. И который

вырос с тысячи до семидесяти тысяч.

Пузырь — это не весь рынок. Пузырь — это часть рынка. И ваша задача не в том, чтобы избегать ИИ-сектор. Ваша задача в том, чтобы отделить зёрна от плевел. Найти компании, которые стоят своих денег. Избежать компаний, которые переоценены.

И сегодня я дам вам три фильтра. Три вопроса. Три способа отличить реальную ценность от хайпа. Запомните их. Используйте их. Каждый раз, когда думаете, куда вложить деньги.

Фильтр первый. Реальное применение или просто слово?

Первый вопрос, который вы задаёте каждой компании: она действительно использует ИИ? Или она просто добавила слово «ИИ» в свои материалы, чтобы поднять акции?

Это самый важный фильтр. Потому что в две тысячи двадцать шестом году каждая вторая компания говорит про искусственный интеллект. Но только каждая десятая действительно его использует.

Как отличить? Смотрите на три вещи.

Первая вещь — выручка. Если компания говорит, что использует ИИ, но не показывает, сколько выручки приходит от ИИ-продуктов — это красный флаг. Реальные компании показывают цифры. Они говорят: тридцать процентов нашей выручки приходит от ИИ-продуктов. И эта доля растёт. Если компания не может показать такие цифры — она не использует ИИ. Она говорит про ИИ.

Вторая вещь — эффективность. Если компания использует ИИ, это должно быть видно в цифрах. Сократились ли расходы? Выросла ли маржа? Увеличилась ли производительность? Посмотрите на отчёты за последние два года. Если компания говорит про ИИ, но её финансовые показатели не улучшились — это красный флаг. Она не использует ИИ. Она делает вид.

Третья вещь — продукты. Какие конкретные ИИ-продукты выпустила компания? Как они работают? Кто их использует? Сколько людей ими пользуются? Если компания не может показать конкретные продукты с конкретными пользователями — это красный флаг. Она не делает ИИ. Она делает презентацию про ИИ.

Пример хорошей компании. Возьмите Microsoft. Они показывают, сколько выручки приходит от Azure AI. Они показывают, как Copilot увеличивает продуктивность миллионов пользователей. Они показывают конкретные продукты, которые используют сотни миллионов людей. Это не хайп. Это реальность.

Пример плохой компании. Возьмите стартап, который говорит: мы используем ИИ для революционизации индустрии. Но не может показать ни одного работающего продукта. Ни одного клиента. Ни одной цифры выручки. Это хайп. Держитесь подальше.

Фильтр второй. Конкурентное преимущество или следование тренду?

Второй вопрос: у компании есть конкурентное преимущество в ИИ? Или она просто делает то же, что и все?

Это критически важно. Потому что если компания просто использует те же ИИ-инструменты, что и конкуренты — у неё нет преимущества. Она не выиграет. Она просто не проиграет. А «не проиграть» — это не то, за что платят инвесторы.

Как понять, есть ли преимущество? Смотрите на три вещи.

Первая вещь — уникальные данные. ИИ работает на данных. Чем больше данных, тем лучше модель. И если у компании есть данные, которых нет у других — это преимущество. Медицинская компания с данными миллионов пациентов. Финансовая компания с данными миллионов транзакций. Ритейлер с данными миллиардов покупок. Эти данные нельзя скопировать. Это барьер для конкурентов.

Вторая вещь — экспертиза. ИИ — это не просто технология. Это понимание, как её применить в конкретной индустрии. Если у компании есть команда, которая понимает и ИИ, и свою индустрию — это преимущество. Они могут создать то, что другие не смогут. Потому что другие не знают нюансов. Не знают болей. Не знают подводных камней.

Третья вещь — сетевые эффекты. Если продукт компании становится лучше, чем больше людей его используют — это преимущество. Поисковик становится умнее, чем больше запросов обрабатывает. Рекомендательная система становится

точнее, чем больше пользователей кликают. Это создаёт петлю, которую конкурентам сложно разорвать.

Пример компании с преимуществом. Возьмите Google. У них уникальные данные — миллиарды поисковых запросов каждый день. У них экспертиза — десятилетия работы с машинным обучением. У них сетевые эффекты — чем больше людей используют поиск, тем лучше он становится. Это не просто следование тренду. Это доминирование.

Пример компании без преимущества. Возьмите ритейлера, который просто добавил ИИ-чат-бот на сайт. У него нет уникальных данных. Нет глубокой экспертизы. Нет сетевых эффектов. Он просто следует тренду. Это не даст ему конкурентного преимущества. Конкуренты сделают то же самое за месяц.

Фильтр третий. Устойчивость или зависимость?

Третий вопрос: бизнес компании устойчив? Или он зависит от одной технологии, которую могут скопировать или заменить?

Это самый тонкий фильтр. Потому что многие компании строят бизнес на одной ИИ-модели. Например, на GPT. Или на конкретной модели генерации изображений. И если завтра появится лучшая модель — их бизнес рухнет.

Как понять, устойчив ли бизнес? Смотрите на три вещи.

Первая вещь — диверсификация. Использует ли компания несколько ИИ-технологий? Или зависит от одной? Если зависит от одной — это риск. Завтра эта технология устаре-

ет. Или поставщик поднимет цены. Или конкурент сделает лучше. И компания умрёт.

Вторая вещь — собственная разработка. Разрабатывает ли компания свои модели? Или использует только чужие? Если использует только чужие — это риск. Она не контролирует свою судьбу. Она зависит от поставщиков. А поставщики могут изменить условия в любой момент.

Третья вещь — сложность переключения. Легко ли клиентам уйти к конкуренту? Если легко — это риск. Клиенты уйдут, как только появится что-то лучше. Если сложно — это защита. Клиенты останутся, даже если конкуренты предложат лучше. Потому что переключение стоит денег. Времени. Усилий.

Пример устойчивой компании. Возьмите Adobe. Они используют несколько ИИ-технологий. Они разрабатывают свои модели. Их продукты глубоко интегрированы в рабочие процессы миллионов дизайнеров. Переключиться сложно. Нужно переучиваться. Переносить файлы. Менять привычки. Это устойчивость.

Пример неустойчивой компании. Возьмите стартап, который построил приложение на основе чужого API. Завтра поставщик API выпустит своё приложение — и стартап умрёт. Или завтра появится лучшая модель — и стартап умрёт. Или завтра поставщик поднимет цены в десять раз — и стартап умрёт. Это не устойчивость. Это зависимость.

Теперь давайте соберём всё вместе.

Три фильтра. Три вопроса. Три способа отличить реальную ценность от хайпа.

Первый фильтр: компания действительно использует ИИ, или просто говорит про него? Смотрите на выручку, эффективность, продукты.

Второй фильтр: у компании есть конкурентное преимущество, или она просто следует тренду? Смотрите на данные, экспертизу, сетевые эффекты.

Третий фильтр: бизнес устойчив, или зависит от одной технологии? Смотрите на диверсификацию, собственную разработку, сложность переключения.

Если компания проходит все три фильтра — это не пугать. Это реальная ценность. Рассматривайте её для инвестиций.

Если компания не проходит хотя бы один фильтр — это хайп. Держитесь подальше.

Но вот что важно. Эти фильтры работают не только для акций. Они работают для стартапов. Для криптовалют. Для любых инвестиций в ИИ-сектор. Используйте их всегда. Каждый раз, когда вам предлагают вложить деньги. Каждый раз, когда вы видите новость про ИИ-компанию. Каждый раз, когда думаете, куда направить капитал.

Это ваш щит. Ваша защита. Ваш способ не потерять деньги на хайпе.

Но есть ещё один инструмент. Более мощный. Более быстрый. Более точный. И этот инструмент — сам искусственный

интеллект.

Да, вы можете использовать ИИ для анализа ИИ-компаний. Заставить машину читать финансовые отчёты. Анализировать данные. Находить сигналы, которые не видят другие инвесторы. Делать это за секунды. Вместо часов.

И я покажу вам, как это сделать. В следующей главе. Я покажу вам, как превратить нейросеть в вашего личного финансового аналитика. Как заставить её читать отчёты, которые вы бы никогда не прочитали. Как находить компании, которые вырастут в сто раз.

Это изменит то, как вы инвестируете. Навсегда.

Не переключайтесь.

Глава 3. Машина читает отчёты.

ИИ-аналитик в вашем кармане

Давайте честно. Вы не аналитик Уолл-стрит.

У вас нет команды из двадцати человек, которые читают финансовые отчёты целый день. У вас нет доступа к закрытым базам данных. У вас нет терминала за пятьдесят тысяч долларов в месяц. У вас нет времени, чтобы читать двухсотстраничные отчёты каждой компании, в которую вы думаете инвестировать.

И это нормально. Раньше это было проблемой. Раньше обычный инвестор был слепым. Он видел только то, что показывали новости. Только то, что говорили аналитики. Только то, что попадало в заголовки.

А аналитики Уолл-стрит видели больше. Они читали отчёты. Они анализировали цифры. Они находили сигналы в шуме. И они зарабатывали на том, что вы не видели.

Но теперь правила изменились. Потому что у вас есть то, чего не было пять лет назад. У вас есть машина, которая читает быстрее аналитика. Которая анализирует глубже аналитика. Которая работает двадцать четыре часа в сутки без перерывов.

И эта машина — в вашем кармане.

Сегодня я покажу вам, как превратить нейросеть в ваше-

го личного финансового аналитика. Как заставить её читать отчёты, которые вы бы никогда не прочитали. Как находить компании, которые вырастут. И избегать компаний, которые умрут.

Но сначала давайте разберёмся, что именно нужно читать. Потому что финансовый отчёт — это не одна цифра. Это сотни цифр. И большинство из них — шум. Вам нужно знать, куда смотреть.

Финансовый отчёт — это как медицинская карта. В ней сотни показателей. Давление. Пульс. Температура. Уровень сахара. Холестерин. Но врач не смотрит на все показатели одновременно. Он смотрит на ключевые. Те, которые говорят о здоровье. Те, которые предупреждают о болезни.

В финансах то же самое. Есть сотни метрик. Но вам нужны только пять. Пять ключевых показателей, которые говорят о здоровье компании. Пять цифр, которые предупреждают о болезни.

Первая цифра — выручка. Сколько денег компания заработала. Растёт ли она? Или падает? Если выручка растёт — компания живёт. Если падает — компания умирает. Просто.

Вторая цифра — маржа. Сколько денег остаётся после расходов. Если компания зарабатывает сто рублей, а тратит девяносто — маржа десять процентов. Если зарабатывает сто, а тратит пятьдесят — маржа пятьдесят процентов. Чем выше маржа, тем здоровее компания.

Третья цифра — денежный поток. Сколько реальных де-

нег приходит и уходит. Это не то же самое, что прибыль. Компания может показывать прибыль на бумаге, но не иметь реальных денег. Денежный поток — это правда. Он не врёт.

Четвёртая цифра — долг. Сколько компания должна. Если долг маленький — компания свободна. Если долг огромный — компания в опасности. Один плохой квартал — и она не сможет платить по долгам. И умрёт.

Пятая цифра — расходы на исследования. Сколько компания вкладывает в будущее. Если компания тратит на исследования — она строит будущее. Если не тратит — она живёт прошлым. А прошлое в эпоху ИИ не работает.

Пять цифр. Выручка. Маржа. Денежный поток. Долг. Расходы на исследования. Этого достаточно, чтобы понять здоровье компании. Не нужно читать двести страниц. Не нужно быть аналитиком. Нужно знать, куда смотреть.

И вот здесь вступает машина. Потому что машина может найти эти цифры за секунды. Может сравнить их с прошлыми годами. Может сравнить с конкурентами. Может найти тренды, которые вы бы не заметили.

Давайте разберём, как это сделать на практике.

Шаг первый. Загрузите отчёт в машину.

Откройте сайт компании. Найдите раздел для инвесторов. Скачайте последний квартальный отчёт. Обычно это файл в формате PDF. Называется он 10-Q для квартального отчёта или 10-K для годового.

Загрузите этот файл в нейросеть. Да, просто загрузите.

Машина умеет читать PDF. Она прочитает двести страниц за три секунды. И будет готова отвечать на ваши вопросы.

Шаг второй. Задайте первый запрос.

Не просите машину пересказать отчёт. Это бесполезно. Вы получите воду. Просите конкретные цифры.

Напишите:

Проанализируй этот финансовый отчёт. Выдели пять ключевых метрик: выручка, маржа, денежный поток, долг, расходы на исследования. Для каждой метрики укажи текущее значение, изменение по сравнению с прошлым годом и тренд за последние три года. Представь результат в виде таблицы.

Машина прочитает отчёт. Найдёт цифры. Сравнит. Покажет тренд. За тридцать секунд. Вместо трёх часов, которые вы бы потратили на чтение.

Шаг третий. Задайте второй запрос.

Теперь попросите машину найти то, что вы бы не заметили. Сигналы в шуме.

Напишите:

На основе этого отчёта найди три позитивных сигнала и три негативных сигнала для инвестора. Позитивный сигнал — это то, что указывает на будущий рост. Негативный сигнал — это то, что указывает на будущие проблемы. Объясни каждый сигнал простыми словами.

Машина найдёт то, что вы бы пропустили. Может быть, компания резко увеличила расходы на исследования. Это

позитивный сигнал. Она строит будущее. Может быть, компания нарастила долг на сорок процентов. Это негативный сигнал. Она в опасности. Может быть, маржа упала третий квартал подряд. Это негативный сигнал. Компания теряет эффективность.

Машина видит паттерны. Вы видите цифры. Вместе вы видите картину.

Шаг четвёртый. Задайте третий запрос.

Теперь попросите машину сравнить. Потому что цифры сами по себе ничего не значат. Выручка в десять миллиардов — это хорошо или плохо? Зависит от конкурентов. Если у конкурентов выручка двадцать миллиардов — это плохо. Если у конкурентов выручка два миллиарда — это хорошо.

Напишите:

Сравни эту компанию с её тремя главными конкурентами по пяти метрикам: выручка, маржа, денежный поток, долг, расходы на исследования. Укажи, где компания лидирует, а где отстаёт. Сделай вывод: стоит ли рассматривать эту компанию для инвестиций?

Машина сравнит. Покажет, где компания сильна. Где слаба. И даст вывод. Не идеальный. Не единственный правильный. Но обоснованный. Основанный на цифрах. А не на эмоциях. А не на новостях. А не на том, что кто-то сказал в подкасте.

Теперь давайте поговорим о том, чего машина не видит. Потому что машина не идеальна. И важно понимать её огра-

ничения.

Машина не видит будущее. Она анализирует прошлое. Она смотрит на цифры, которые уже есть. И на основе этих цифр делает выводы. Но будущее может быть другим. Может прийти конкурент, которого никто не ждал. Может измениться регулирование. Может произойти кризис. Машина этого не предскажет.

Машина не видит контекст. Она не знает, что происходит в индустрии. Не знает, какие тренды набирают силу. Не знает, какие технологии появятся завтра. Она видит только цифры. А цифры — это не вся картина.

Машина не видит людей. Не видит менеджмент. Не видит корпоративную культуру. Не видит амбиции руководителя. Не видит, способен ли лидер компании адаптироваться к изменениям. А это критически важно. Потому что в эпоху ИИ адаптивность важнее текущих показателей.

Поэтому машина — это не замена вашему мышлению. Это инструмент. Усилитель. Она делает за вас рутину. Читает отчёты. Находит цифры. Сравнивает. Но решение принимаете вы. На основе цифр машины и вашего понимания мира.

Это и есть ИИ-аналитик в вашем кармане. Не замена аналитика Уолл-стрит. Но достаточно мощный, чтобы вы перестали быть слепым. Чтобы вы видели то, что раньше не видели. Чтобы вы принимали решения на основе данных. А не на основе новостей. А не на основе эмоций. А не на основе

того, что кто-то сказал.

Подведём итоги.

Пять ключевых метрик. Выручка. Маржа. Денежный поток. Долг. Расходы на исследования. Этого достаточно, чтобы понять здоровье компании.

Три запроса к машине. Первый — выделить метрики. Второй — найти сигналы. Третий — сравнить с конкурентами. Этого достаточно, чтобы проанализировать компанию за десять минут. Вместо десяти часов.

Машина не видит будущее. Не видит контекст. Не видит людей. Решение принимаете вы. Машина — инструмент. Усилитель. Не замена.

Практическое задание на сегодня. Откройте сайт любой публичной компании, которая вам интересна. Скачайте последний квартальный отчёт. Загрузите его в нейросеть. И задайте три запроса, которые мы разобрали. Первый — метрики. Второй — сигналы. Третий — сравнение.

Посмотрите на результат. Удивитесь тому, что машина нашла. Удивитесь тому, что вы бы пропустили. Удивитесь тому, как быстро вы получили картину. Которую раньше получили бы за часы. А то и за дни.

Это ваш новый аналитик. В вашем кармане. Бесплатный. Доступный. Работающий двадцать четыре часа в сутки.

В следующей главе мы перейдём от публичных компаний к стартапам. К тем, о которых вы ещё не слышали. К тем, которые вырастут в сто раз. Или умрут. К тем, где риск мак-

симальный. И прибыль максимальная.

Я покажу вам, как охотиться на единорогов. Как находить стартапы на ранней стадии. Как оценивать их, когда нет отчётов. Нет выручки. Нет истории. Только идея и команда.

Это самая рискованная часть инвестирования. И самая прибыльная. Если вы знаете, что делать.

Не переключайтесь.

Глава 4. Охота на единорогов.

Как найти стартап, который вырастет в сто раз

Теперь давайте поговорим о другом мире. О мире, где нет отчётов. Нет выручки. Нет истории. Нет десяти лет стабильной работы. Есть только идея. Команда. И вера.

Мир стартапов.

Здесь правила другие. Вы не можете загрузить финансовый отчёт в машину. Потому что отчёта нет. Вы не можете посмотреть на выручку. Потому что выручки нет. Вы не можете сравнить с конкурентами. Потому что конкурентов ещё нет. Или они тоже стартапы без истории.

Здесь вы инвестируете не в цифры. Вы инвестируете в людей. В видение. В потенциал. В то, чего ещё не существует. Но может существовать.

И это самый рискованный вид инвестиций. Девять из десяти стартапов умирают. Не через пять лет. Через два. Через год. Через шесть месяцев. Вы вкладываете деньги — и теряете их. Безвозвратно.

Но тот один из десяти, который выживает — вырастает в сто раз. В тысячу раз. В десять тысяч раз. И перекрывает все убытки. И делает вас богатым. Не просто состоятельным. Богатым.

Это и есть венчурное инвестирование. От слова венчур — риск. Вы рискуете. Много. Часто. Но иногда выигрываете. И один выигрыш перекрывает сто проигрышей.

Сегодня я покажу вам, как охотиться на единорогов. Как находить стартапы, которые вырастут. Как оценивать их, когда нет цифр. Как минимизировать риски. И как не потерять всё.

Но сначала давайте разберёмся, что такое единорог. Потому что это слово используют все. Но мало кто понимает, что оно значит.

Единорог — это стартап, который стоит миллиард долларов. Миллиард. Не миллион. Не сто миллионов. Миллиард. Это компания, которая начала с идеи в гараже. И за несколько лет выросла до миллиарда.

Почему единорог? Потому что раньше считалось, что такие компании — миф. Что они не существуют. Что невозможно вырасти с нуля до миллиарда за пять лет. А потом они появились. И их стало много. И термин прижился.

Но единорог — это не цель. Цель — найти единорога до того, как он станет единорогом. Когда он ещё стоит миллион. Или десять миллионов. Или сто миллионов. И вложить в него. И ждать. И верить. И надеяться.

И вот здесь главный вопрос: как найти такой стартап? Как понять, что вот эта маленькая компания с тремя людьми в коворкинге — будущий миллиардер? А не очередной труп?

Давайте разберём три критерия. Три вещи, на которые

вы смотрите, когда нет отчётов. Нет выручки. Нет истории. Только идея и команда.

Критерий первый. Команда.

Это самый важный критерий. Важнее идеи. Важнее рынка. Важнее технологии. Команда.

Потому что идея может измениться. Рынок может измениться. Технология может устареть. Но команда — это то, что адаптируется. Что учится. Что не сдаётся. Что находит выход, когда выхода нет.

Венчурные инвесторы говорят: лучше посредственная идея с гениальной командой, чем гениальная идея с посредственной командой. Потому что гениальная команда найдёт способ сделать идею рабочей. А посредственная команда убьёт даже гениальную идею.

Как оценить команду? Смотрите на три вещи.

Первая вещь — опыт. Работали ли фаундеры в этой индустрии раньше? Понимают ли они проблему, которую решают? Знают ли они боли клиентов? Если фаундер десять лет работал в логистике и теперь делает ИИ для логистики — это сильный сигнал. Он понимает рынок изнутри.

Вторая вещь — скорость. Как быстро команда движется? Как быстро они выпустили первый продукт? Как быстро они реагируют на обратную связь? В мире стартапов скорость — это жизнь. Если команда думает три месяца над одним решением — она умрёт. Если решает за три дня — она выживет.

Третья вещь — честность. Честны ли фаундеры с вами?

Говорят ли они правду о рисках? Признают ли ошибки? Или рисуют розовую картину и обещают золотые горы? Честность — это редкость. И если вы её видите — держитесь за неё.

Критерий второй. Рынок.

Второй критерий — размер рынка. Потому что даже гениальная команда не вырастет в миллиард, если рынок маленький.

Подумайте. Если стартап делает продукт для стоматологов в одном городе — рынок маленький. Даже если они захватят сто процентов рынка — это не миллиард. Это миллион. Может быть, десять миллионов. Но не миллиард.

А если стартап делает ИИ-продукт для всех компаний в мире — рынок огромный. Даже если они захватят один процент — это миллиарды.

Как оценить размер рынка? Задайте себе вопрос: сколько денег тратится на эту проблему сегодня? Если ответ — миллиарды — рынок большой. Если ответ — миллионы — рынок маленький. Если ответ — тысячи — рынка нет.

И вот что важно. В эпоху ИИ рынки меняются. Появляются новые рынки, которых не существовало три года назад. Рынок генеративного контента. Рынок автономных агентов. Рынок персональных ИИ-ассистентов. Эти рынки растут. И стартапы, которые на них выходят, имеют шанс вырасти в миллиард.

Критерий третий. Продукт-маркет фит.

Третий критерий — это то, что называется продукт-маркет фит. Звучит сложно. Но на деле просто. Продукт-маркет фит — это когда продукт нужен рынку. Когда люди хотят его. Когда они готовы платить за него. Когда они рассказывают о нём друзьям.

Как понять, есть ли продукт-маркет фит? Смотрите на три вещи.

Первая вещь — рост. Растёт ли количество пользователей? Не через рекламу. А органически. Через сарафанное радио. Через рекомендации. Через то, что люди сами приходят и говорят: я хочу это. Если рост органический — продукт нужен. Если рост только через рекламу — продукт не нужен. Люди покупают, потому что им навязывают. А не потому что хотят.

Вторая вещь — удержание. Возвращаются ли пользователи? Если человек попробовал продукт один раз и ушёл — продукт не нужен. Если человек возвращается каждый день — продукт нужен. Он решает реальную проблему. Реальную боль. Реальную потребность.

Третья вещь — готовность платить. Платят ли люди за продукт? Не пробуют бесплатно. А платят. Реальными деньгами. Если люди готовы платить — продукт ценный. Если не готовы — продукт не нужен. Или не решает достаточно серьёзную проблему.

Теперь давайте разберём, как использовать ИИ для анализа стартапов. Потому что даже когда нет отчётов — маши-

на может помочь.

Запрос первый. Анализ рынка.

Напишите машине:

Проанализируй рынок для стартапа, который делает ИИ-продукт для такой-то индустрии. Оцени размер рынка в долларах. Оцени скорость роста. Назови главных конкурентов. Укажи, какие барьеры входа существуют. Сделай вывод: привлекателен ли этот рынок для инвестиций?

Машина проанализирует. Найдёт данные. Оценит размер. Покажет конкурентов. Даст вывод. Не идеальный. Но обоснованный. И быстрый.

Запрос второй. Анализ команды.

Напишите машине:

Проанализируй публичную информацию о фаундерах стартапа такого-то. Где они работали раньше? Какие у них достижения? Есть ли у них опыт в этой индустрии? Есть ли у них предыдущие стартапы? Чем они закончились? Сделай вывод: сильная ли это команда?

Машина найдёт информацию. Соберёт пазл. Покажет картину. Не полную. Но достаточную, чтобы понять, стоит ли доверять этим людям.

Запрос третий. Анализ рисков.

Напишите машине:

Проанализируй риски для стартапа, который делает ИИ-продукт для такой-то индустрии. Какие регуляторные риски существуют? Какие технологические риски? Какие кон-

курентные риски? Какие рыночные риски? Оцени вероятность каждого риска по шкале от одного до десяти. Сделай вывод: стоит ли инвестировать, учитывая риски?

Машина найдёт риски. Оценит их. Покажет, чего бояться. И чего не бояться. Это не гарантирует успех. Но снижает вероятность неожиданной катастрофы.

Теперь давайте поговорим о том, как минимизировать риски. Потому что стартапы — это всегда риск. И вы не можете его убрать. Но можете снизить.

Первый способ — диверсификация. Не вкладывайте всё в один стартап. Вложите в десять. В двадцать. В пятьдесят. Да, большинство умрёт. Но один выживет. И перекроет все убытки. Это закон больших чисел. Работает всегда.

Второй способ — входите поздно. Не инвестируйте на самой ранней стадии. Подождите, пока стартап покажет продукт-маркет фит. Покажет рост. Покажет удержание. Да, вы войдёте дороже. Но риск будет меньше. Вы заплатите за уверенность.

Третий способ — выходите рано. Не ждите, пока стартап станет единорогом. Если он вырос в пять раз — продайте часть. Верните свои деньги. Оставьте остаток расти бесплатно. Это снижает риск. Потому что вы уже вернули вложенное. И теперь играете на чужие деньги. На деньги рынка.

Подведём итоги.

Три критерия оценки стартапа. Команда. Рынок. Продукт-маркет фит. Этого достаточно, чтобы понять, стоит ли

инвестировать. Даже когда нет отчётов. Даже когда нет выручки. Даже когда нет истории.

Три запроса к машине. Анализ рынка. Анализ команды. Анализ рисков. Этого достаточно, чтобы получить картину. Не идеальную. Но обоснованную. И быструю.

Три способа минимизировать риски. Диверсификация. Поздний вход. Ранний выход. Этого достаточно, чтобы не потерять всё. Даже если девять из десяти стартапов умрут.

Практическое задание на сегодня. Найдите три стартапа в сфере ИИ, которые вам интересны. Может быть, вы о них читали. Может быть, кто-то вам рассказал. Может быть, вы увидели их в новостях.

Для каждого стартапа задайте машине три запроса. Анализ рынка. Анализ команды. Анализ рисков. Посмотрите на результат. Сравните три стартапа между собой. И решите: в какой из них вы бы вложили деньги? Почему?

Это ваша первая охота. Ваш первый шаг. Ваша первая попытка найти единорога. Может быть, вы не найдёте его сегодня. Может быть, не найдёте завтра. Но вы начнёте. И это уже больше, чем делают девяносто девять процентов людей.

В следующей главе мы перейдём к миру, который пугает ещё больше. К миру криптовалют. К миру децентрализованных финансов. К миру, где деньги не существуют в физическом виде. Где банки не нужны. Где правила пишут алгоритмы.

Мы разберём, как ИИ меняет мир криптовалют. Как ИИ-

агенты торгуют на биржах. Как ИИ создаёт новые финансовые инструменты. И как не потерять деньги в этом диком западе.

Это будет самая рискованная глава. И самая прибыльная. Если вы знаете, что делать.

Не переключайтесь.

Глава 5. Крипта и агенты.

Деньги, которых не существует

Теперь давайте поговорим о мире, который пугает. Который привлекает. Который обещает богатство. И который забирает всё.

Мир криптовалют.

Вы слышали истории. Кто-то купил Bitcoin за тысячу рублей. И стал миллионером. Кто-то вложил всё в монету, о которой написал блогер. И потерял всё за одну ночь. Кто-то торгует каждый день. И зарабатывает. Кто-то торгует каждый день. И теряет.

Криптовалюты — это дикий запад. Здесь нет правил. Нет регуляторов. Нет защиты. Нет страховки. Здесь вы сами за себя. И если вы ошиблись — никто не поможет. Деньги исчезнут. Навсегда.

Но здесь же находятся самые большие возможности. Потому что там, где нет правил — нет и ограничений. Там, где нет посредников — нет и комиссий. Там, где нет контроля — есть свобода. И прибыль, которую невозможно получить в традиционных финансах.

И в две тысячи двадцать шестом году этот мир изменился. Потому что в него пришёл искусственный интеллект. И теперь правила игры другие. Не люди торгуют против людей.

Машины торгуют против машин. И если у вас нет машины — вы проиграете.

Давайте разберём, что происходит. Как ИИ меняет криптомир. Как не потерять деньги. И как найти возможности, которые другие не видят.

Но сначала — одна простая правда. Которую вам нужно понять, прежде чем вкладывать хоть один рубль.

Большинство криптовалют — мусор. Не часть. Большинство. Девяносто девять процентов монет, которые вы видите на биржах, не имеют ценности. Они созданы за час. Они не решают никакой проблемы. Они существуют только для того, чтобы их создатели забрали ваши деньги и исчезли.

Это не преувеличение. Это факт. Каждый день появляются сотни новых монет. И каждый день сотни монет умирают. Навсегда. Безвозвратно. С деньгами инвесторов внутри.

И ваша первая задача — не найти хорошую монету. Ваша первая задача — не попасть в мусор. Не потерять деньги на том, чего не существует.

Как это сделать? Через три фильтра. Те же три фильтра, которые мы использовали для акций. Но адаптированные для криптомира.

Фильтр первый. Реальная проблема или пустые обещания?

Первый вопрос: решает ли этот проект реальную проблему? Или он просто обещает революцию?

В криптомире каждая вторая монета обещает изменить

мир. Децентрализовать финансы. Дать свободу. Убрать посредников. Создать новую экономику. Красивые слова. Но за ними часто ничего нет.

Как отличить? Смотрите на три вещи.

Первая вещь — продукт. Есть ли у проекта работающий продукт? Не обещание. Не роадмап. Не презентация. А работающий продукт, который люди используют прямо сейчас. Если продукта нет — это красный флаг. Проект существует только на бумаге.

Вторая вещь — пользователи. Есть ли у проекта реальные пользователи? Не боты. Не накрученные цифры. А живые люди, которые используют продукт. Если пользователей нет — это красный флаг. Продукт никому не нужен.

Третья вещь — выручка. Зарабатывает ли проект деньги? Есть ли у него модель монетизации? Или он существует только на деньги инвесторов? Если проект не зарабатывает — это красный флаг. Он умрёт, когда закончатся инвестиции.

Фильтр второй. Токеномика или пирамида?

Второй вопрос: экономика токена устойчива? Или это пирамида, которая рухнет?

Токеномика — это экономика токена. Как он создаётся. Как распределяется. Как используется. Что даёт его держателям.

В хорошей токеномике токен нужен для работы продукта. Чтобы пользоваться сервисом — нужен токен. Чтобы получать вознаграждение — нужен токен. Чтобы управлять про-

ектом — нужен токен. Токен имеет ценность, потому что он нужен.

В плохой токеномике токен нужен только для того, чтобы его продавать. Создатели выпускают токен. Продают его инвесторам. Забирают деньги. И исчезают. Или держат девятьдесят процентов токенов себе. И ждут, когда цена вырастет, чтобы продать. И обрушить рынок.

Как отличить? Смотрите на распределение токенов. Если команда держит больше тридцати процентов всех токенов — это красный флаг. Они могут обрушить рынок в любой момент. Если токены разблокируются постепенно, в течение нескольких лет — это хороший знак. Команда не может продать всё сразу. Если токены нужны для работы продукта — это хороший знак. Они имеют реальную ценность.

Фильтр третий. Команда или анонимность?

Третий вопрос: кто стоит за проектом? Реальные люди? Или анонимные аккаунты?

В криптомире анонимность — норма. Многие проекты создаются анонимными людьми. И это нормально для технологии. Но ненормально для инвестиций. Потому что если вы не знаете, кто стоит за проектом — вы не можете оценить команду. Не можете проверить опыт. Не можете убедиться, что эти люди не исчезнут завтра с вашими деньгами.

Как отличить? Смотрите на три вещи.

Первая вещь — публичность. Показывает ли команда свои лица? Есть ли у них LinkedIn? Есть ли у них публичные

выступления? Или они прячутся за аватарами? Если прячутся — это красный флаг. Им есть что скрывать.

Вторая вещь — история. Работали ли эти люди в криптоиндустрии раньше? Есть ли у них предыдущие проекты? Чем они закончились? Если предыдущие проекты умерли — это красный флаг. Команда не умеет строить.

Третья вещь — репутация. Что говорят о команде другие? Есть ли отзывы? Есть ли интервью? Есть ли упоминания в СМИ? Если команда неизвестна — это красный флаг. Никто не может подтвердить их слова.

Теперь давайте поговорим о том, как ИИ меняет криптомир. Потому что это не просто новая технология. Это новая парадигма. Которая меняет всё.

Первое изменение. ИИ-агенты в трейдинге.

Раньше торговали люди. Они смотрели на графики. Читали новости. Принимали решения. Ошибались. Теряли деньги. Эмоционировали.

Теперь торгуют машины. ИИ-агенты, которые работают двадцать четыре часа в сутки. Которые анализируют тысячи параметров одновременно. Которые не устают. Не ошибаются из-за эмоций. Не паникуют. Не жадничают.

Эти агенты анализируют объёмы торгов. Анализируют настроения в соцсетях. Анализируют движения крупных кошельков. Анализируют новости. Анализируют технические индикаторы. И принимают решения за миллисекунды.

И если вы торгуете вручную против этих агентов — вы

проиграете. Потому что они быстрее. Умнее. Хладнокровнее.

Что это значит для вас? Это значит, что вам тоже нужен ИИ-агент. Или вам нужно перестать торговать активно. И перейти к долгосрочным инвестициям. Где скорость не важна. Где важно понимание. Где важно терпение. Где важно видение.

Второе изменение. ИИ в анализе проектов.

Раньше вы читали белые книги. Смотрели презентации. Слушали подкасты. Тратили часы на изучение каждого проекта. И всё равно не могли понять, стоит ли инвестировать.

Теперь вы можете загрузить белую книгу в машину. И попросить её проанализировать. Найти слабые места. Найти противоречия. Найти пустые обещания. Сравнить с конкурентами. Оценить риски.

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.