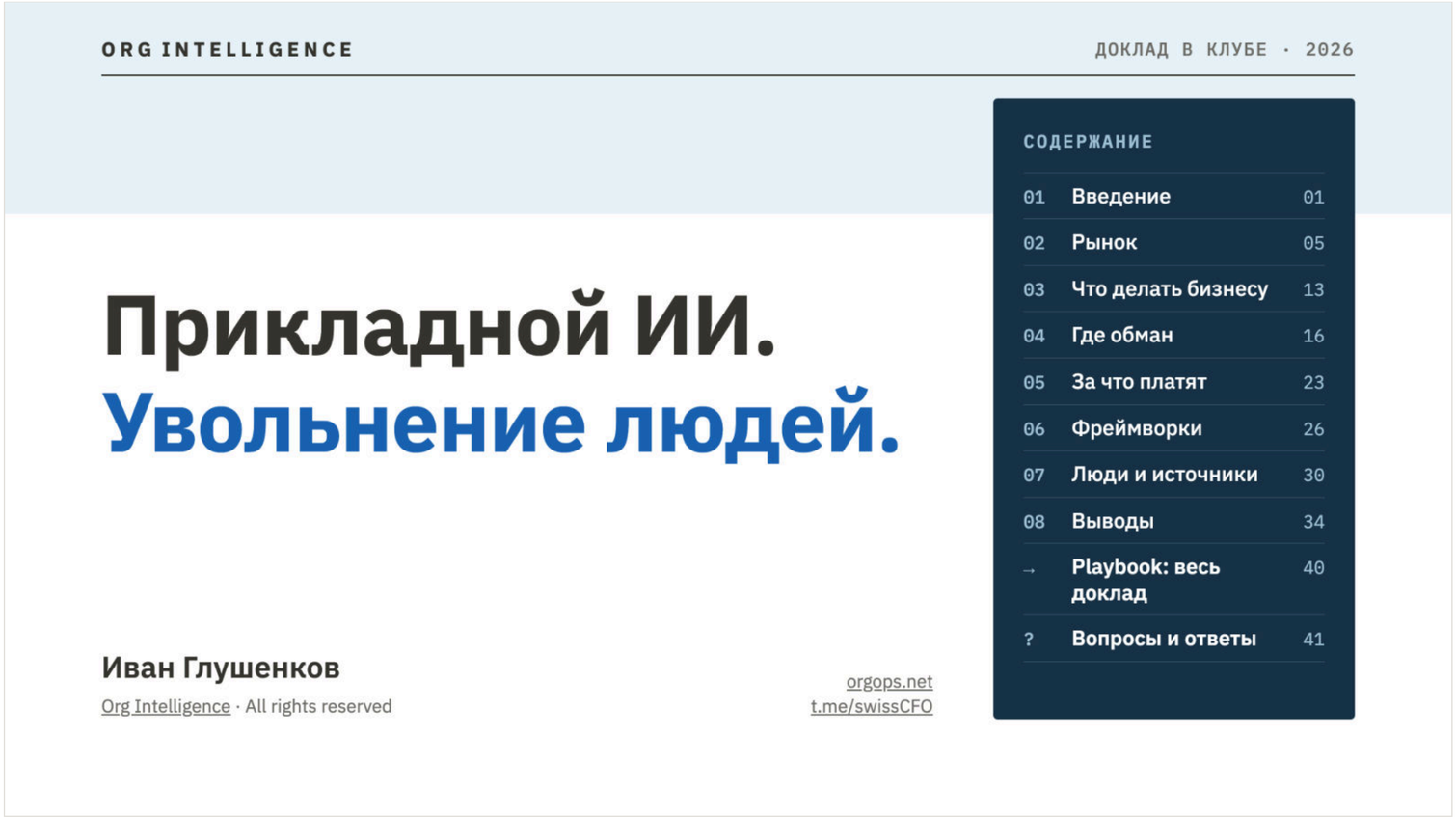
ORG INTELLIGENCE · КОНСПЕКТ ДОКЛАДА

Прикладной ИИ. Увольняем людей.

Иван Глушенков, доклад в бизнес-клубе, 7 ноября 2026. Около 70 минут доклада и 55 минут вопросов.

Слева слайд, справа то, что говорилось на нём, с примерным таймингом от начала записи. Тайминг восстановлен по объёму речи. Фамилии третьих лиц сокращены.

orgops.net/talks/applied-ai · t.me/swissCFO



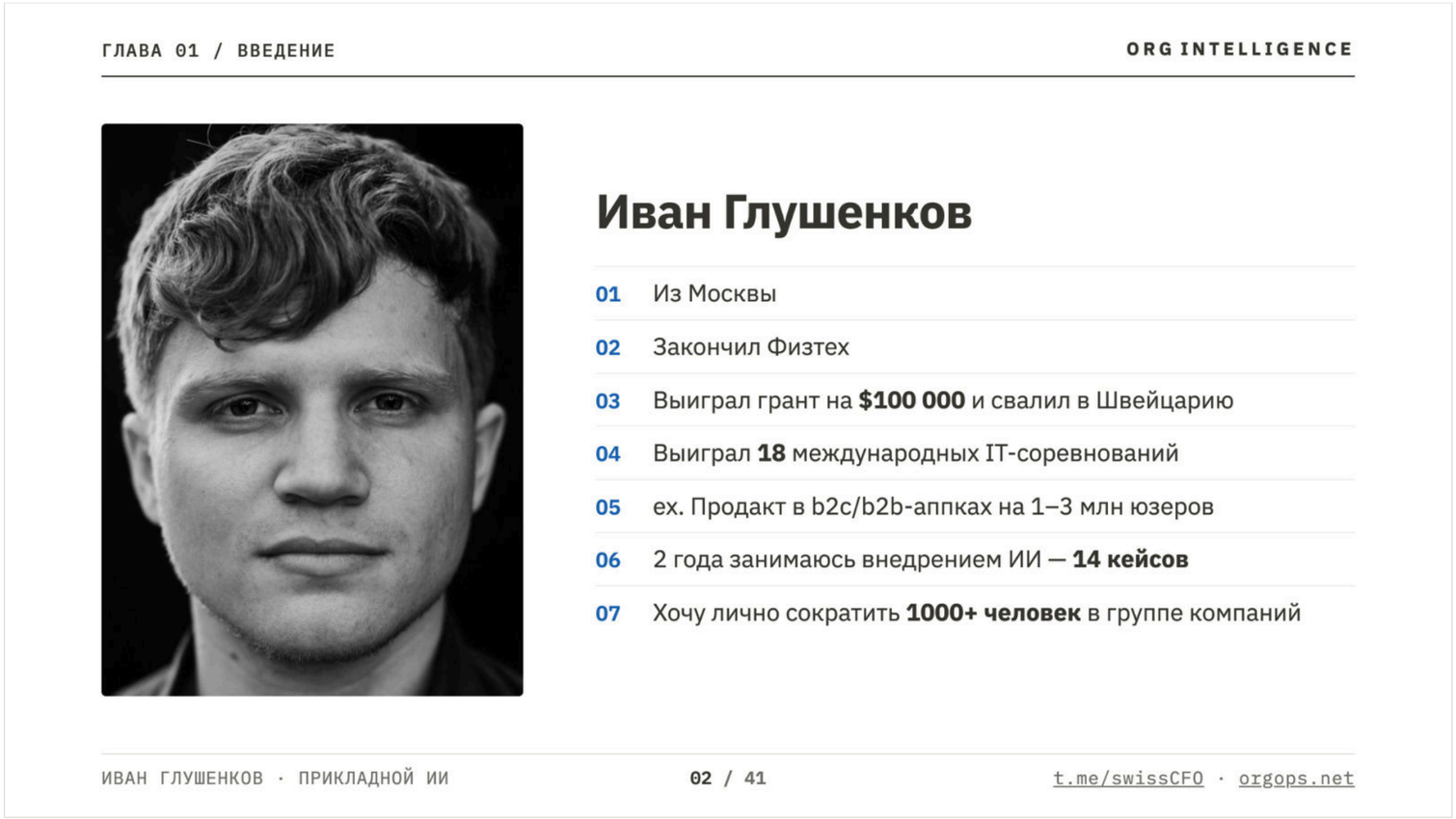
Обложка

≈0:00–0:06

0:00 Подключение, шаринг экрана. Иван просит включить запись: «пару человек попросили», но так, «чтобы те, кто не хотел палиться, не палились».

0:01 Разговоры до начала, к докладу не относятся.

0:05 Михаил: «Ты первый человек, кто смог сразу включить у нас презентацию». Иван просит пинганути через 30 минут, если «улетит». Вопросы — в конце.



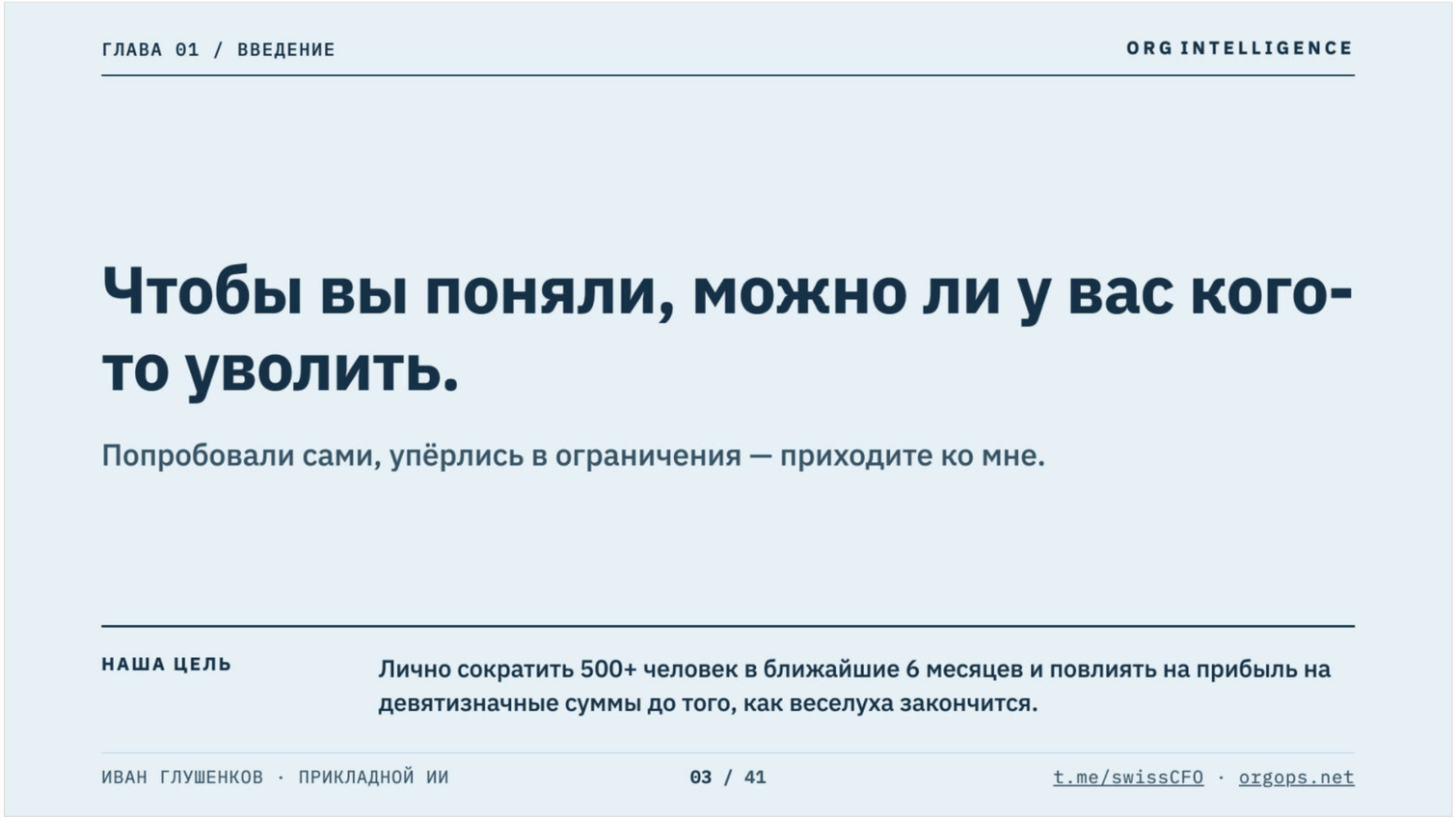
Иван Глушенков

≈0:06–0:08

0:06 Заход: «Мы уже поговорили про вывоз мёртвых людей. Но до того, как они умерли, их нужно сначала лишить всех экономических стимулов. Поэтому сегодня поговорим про AI и про увольнение людей». Тысячи пока не уволил — «может быть, полторы сотни».

0:07 Москва, Физтех, «из обычной семьи». Грант $100 000, Швейцария с 2021 года. 18 международных хакатонов, продакт в B2B/B2C на 1,3 млн юзеров.

0:08 С 2024 года в финансах с ИИ-кейсами, 14 компаний. Цель: «сократить 1 000+ человек в какой-нибудь группе компаний… без каких-то приколов и раздражений для бизнеса».

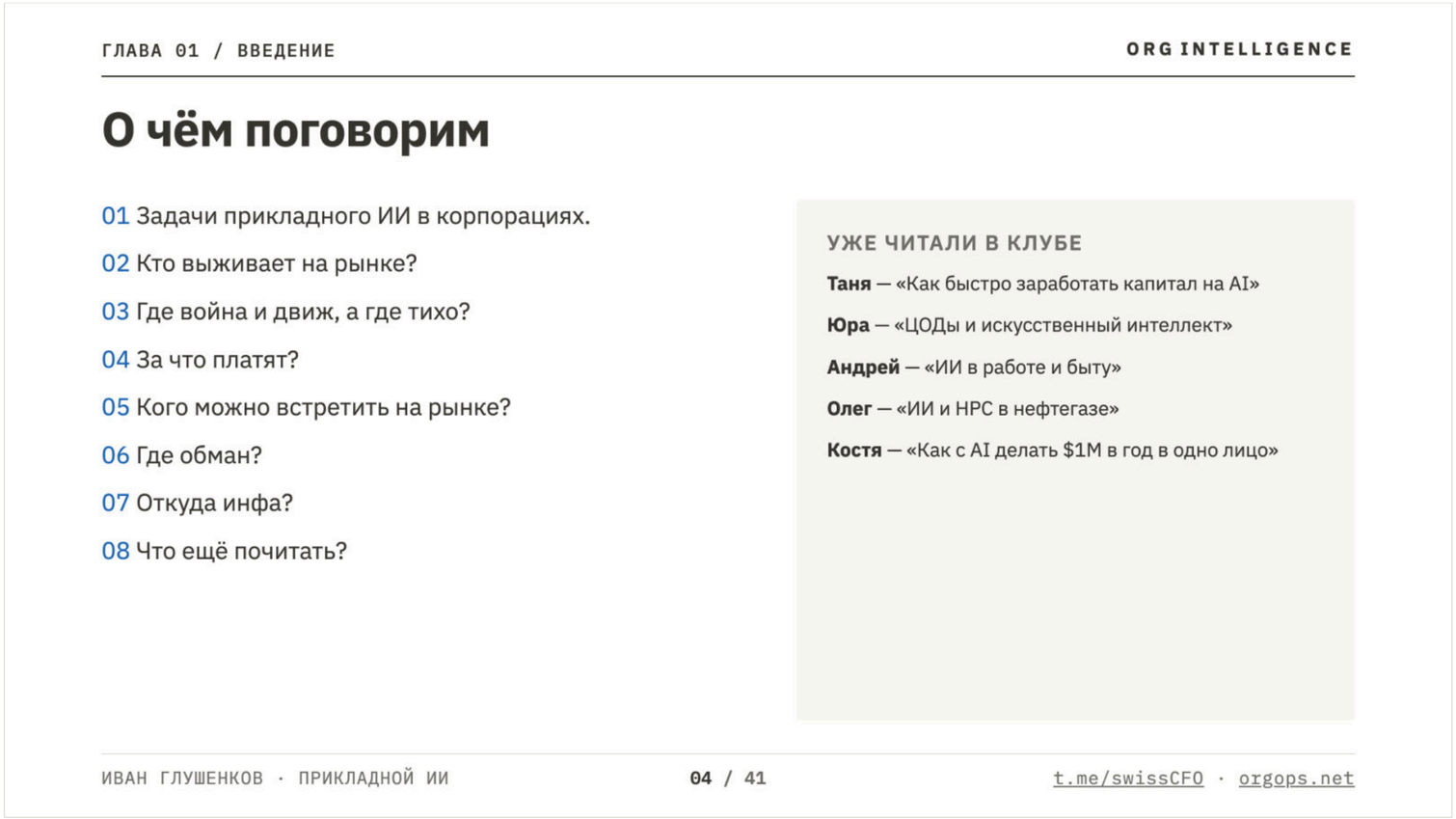


Цель доклада

≈0:08–0:09

0:08 «Чтобы вы поняли, можно ли у вас кого-то уволить или сократить план найма без потери продуктивности», и могли попробовать сами. Материал можно загрузить в агента и отдать команде.

0:09 Тем, у кого не получится, полезно тоже: они «приходят уже с более качественными бюджетами, с более качественными вопросами».

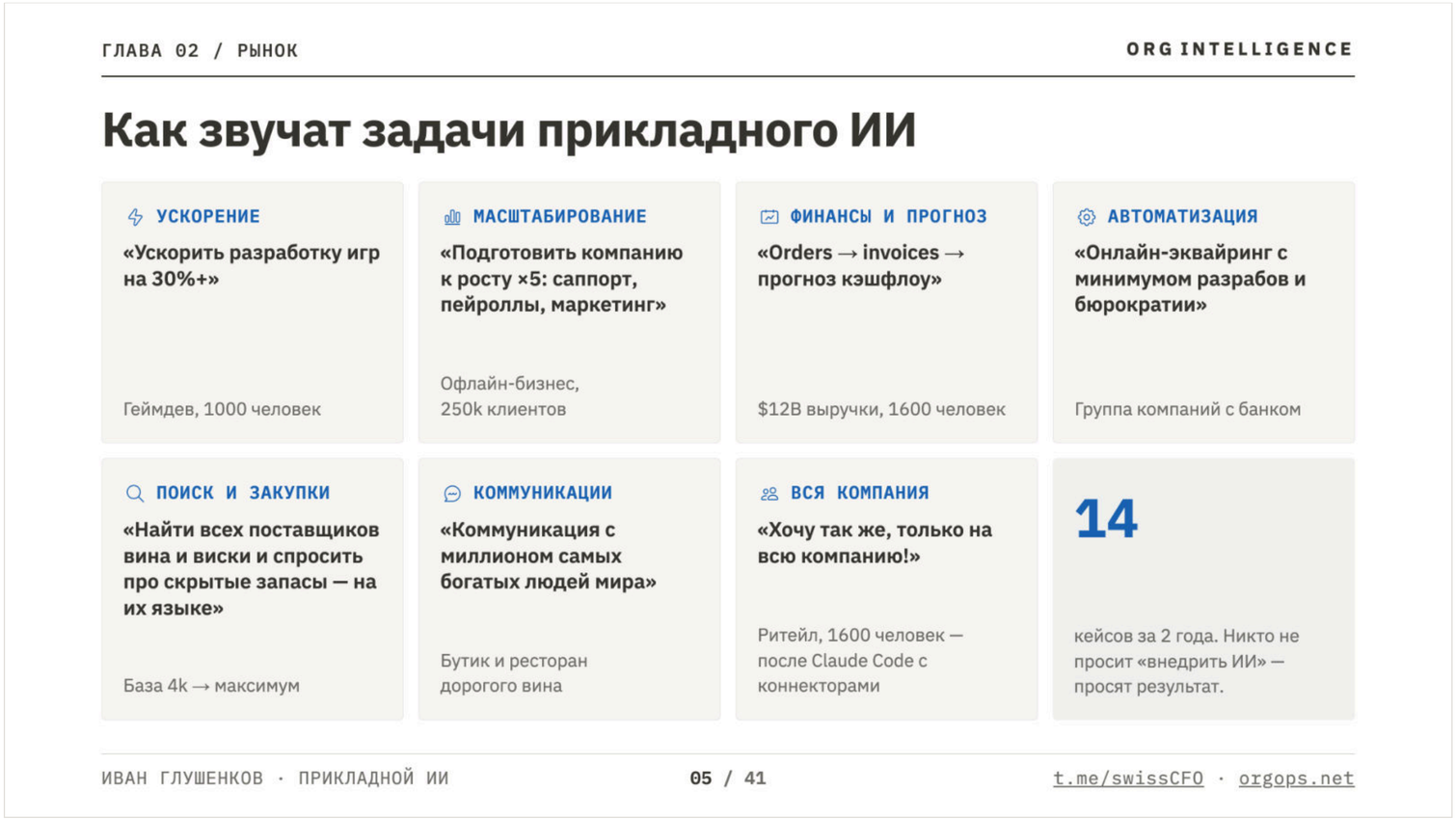


О чём поговорим

≈0:09–0:10

0:09 План: задачи прикладного ИИ; кто выживает, где война, где тихо; за что платят; кто есть на рынке; общая картина.

0:10 В клубе уже были лекции Тани, про ЦОД, про ИИ в нефтегазе, у Кости. Эта — про то, «как происходит в народной экономике внедрение в корпорации, влияние на P&L».



Как звучат задачи

≈0:10–0:12

0:10 Ускорить разработку игр на 30% (iGaming, 1 000 человек). Подготовить французскую компанию к росту ×5: саппорт, payroll и маркетинг не масштабируются без людей.

0:11 Commodity trading: заказы → чеки → прогноз кэш-флоу. Онлайн-эквайринг с минимумом бюрократии. Поставщики дорогих вин: «в базе было четыре… их всех оказалось 22 000», всем позвонили ИИ-агентом на их языке.

0:11 Коммуникация с миллионом самых богатых людей мира, охвачено ≈100 000.

0:12 Типичный запрос: «Фаундер познакомился с Claude Code… давайте сделаем то же самое для всей компании». Внедрять ИИ никто не просит, все просят результат.

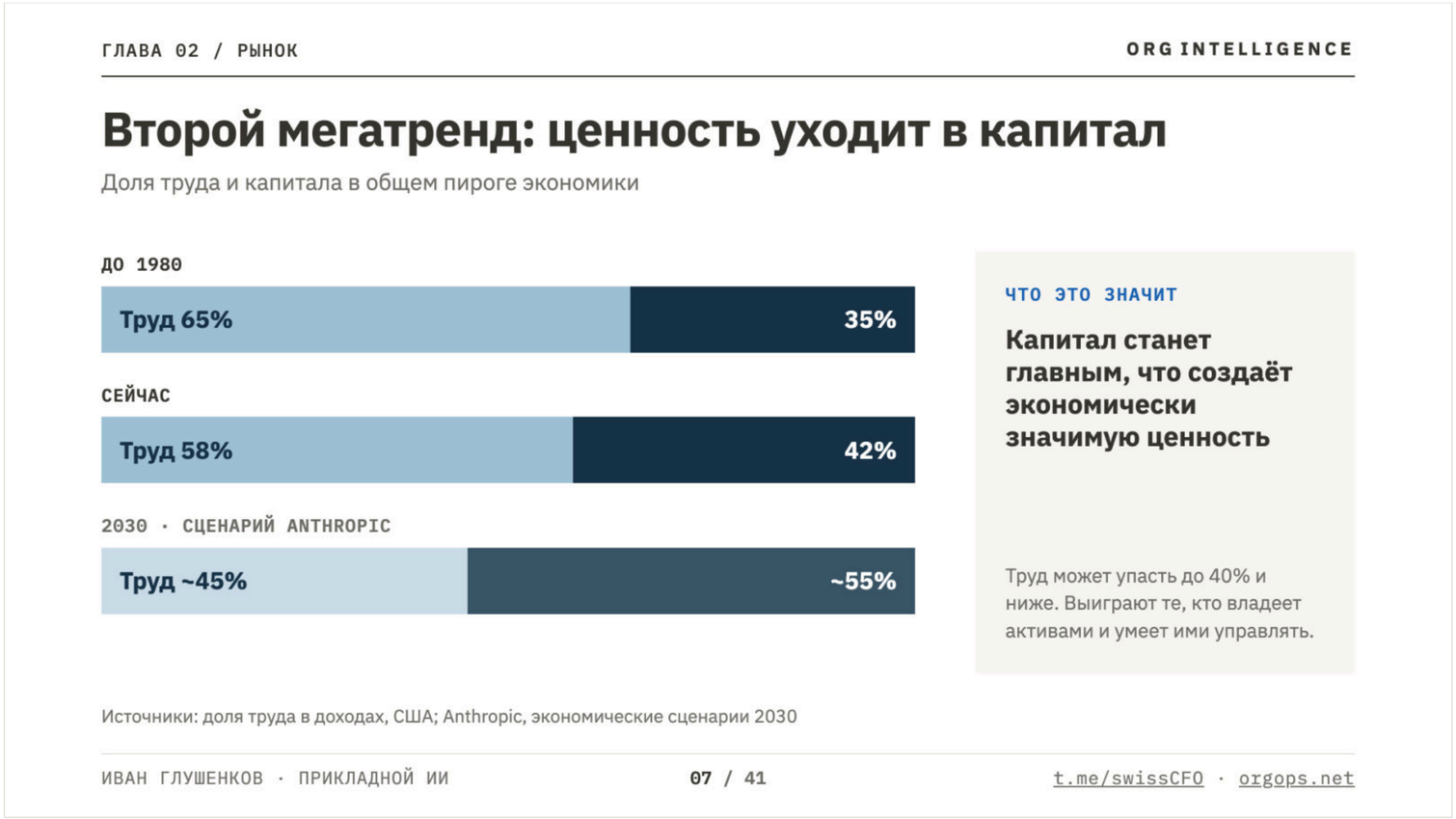


Мегатренд 1: труд → ИИ

≈0:12–0:13

0:12 ≈$5 трлн тратится на умственный труд. B2B SaaS был в 20–25 раз меньше. «ИИ играет сразу на обоих флангах»: заменяет и труд, и SaaS.

0:13 Отсюда «тяга перетекающего дорогого труда… в новый рынок, который в 25 раз меньше стоит».



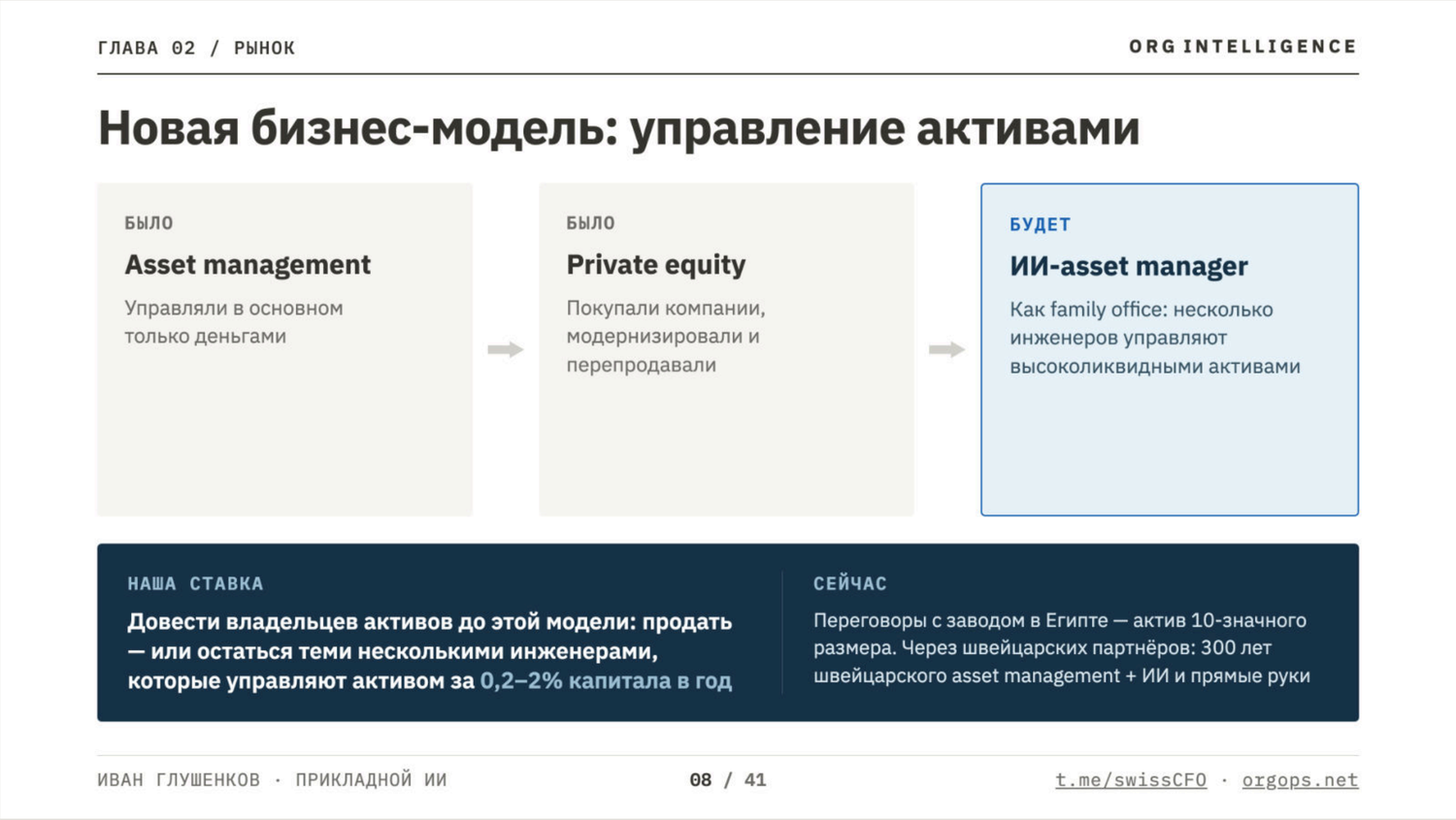
Мегатренд 2: ценность в капитал

≈0:13–0:15

0:13 50 лет назад: труд 65%, капитал 35%. Сейчас 58% на 42%. Капитал — это и деньги, и заводы, и IP, и электричество.

0:14 «Раньше это было 50 лет, а сейчас это может произойти за 2–3 года… упасть ещё на такие же 10–15%». Ментор-финансист показала пирог «65% → может стать 30»: «Блин, ну да, это гениально».

0:15 Капитал ликвиднее и копит процент. Тренд давний: «это не то, что… 5 лет назад появилось, как ChatGPT».

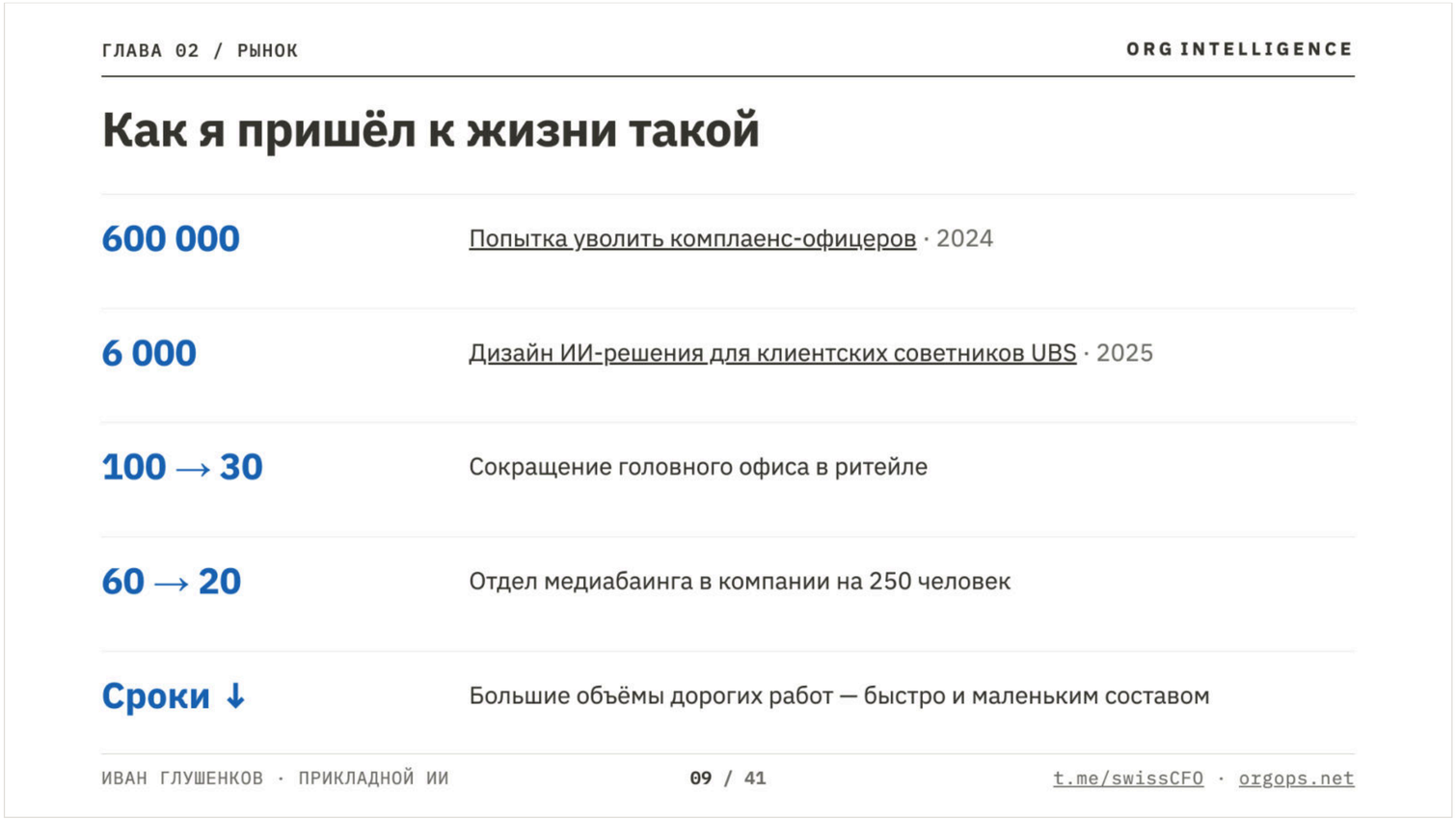


Управление активами

≈0:15–0:17

0:15 Раньше управлять большими активами значило много людей. Теперь «большим активом можно управлять очень маленьким количеством людей».

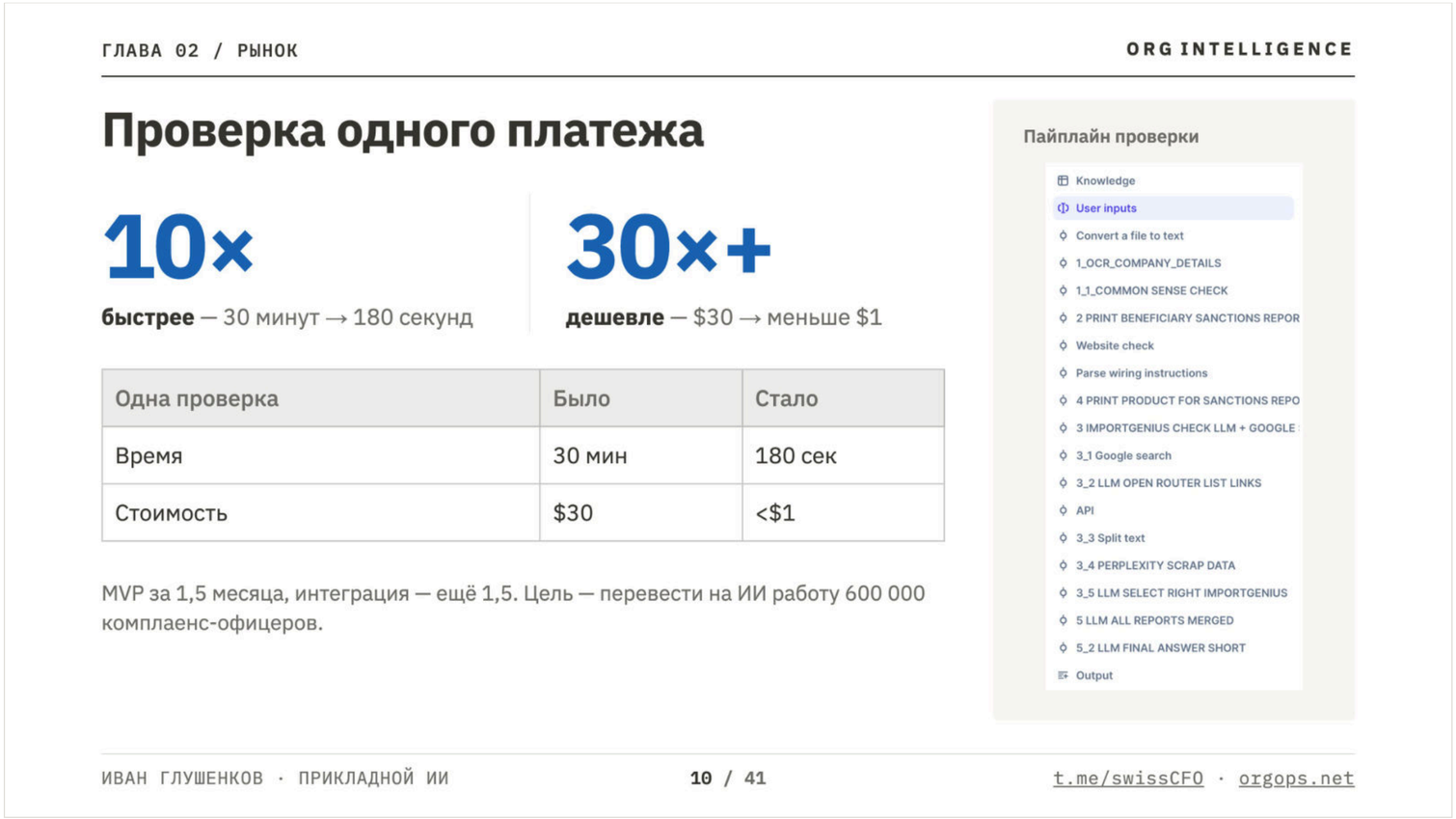
0:16 Играют PE, новые компании и государство. Цель — «0,2–2% за управление в год». «Возможно, вообще вся экономика туда придёт… Не сейчас, но сможешь».



Как я пришёл к жизни такой

≈0:17

0:17 Переход к личной истории: «Про увольнение тысяч сотрудников было заявлено, хочется как-то рассказать». Четыре кейса со слайда разобраны дальше.



Проверка одного платежа

≈0:17–0:27

0:17 2024: пришёл Юра Г., платежи проверяли вручную, ≈$30 и 30 минут. «Почему, ChatGPT уже есть?» MVP за 1,5 месяца: меньше $2 и меньше 3 минут. Ещё 1,5 месяца — продакшн «с суперхьюмен-перформансом».

0:19 600 000 комплаенс-офицеров в мире, $24–60 млрд в год. Подались в YC и нашли там «порядка пятидесяти-шести компаний… И как бы на этом всё закончилось».

0:20 UBS: 6 000 эдвайзеров, ≈$600 млн в год, 20% времени на подготовку и заметки. 1 400 звонков, action points решили «часа за три». Сделали end-to-end: бриф до звонка, подсказки по 2 500 страницам продуктов во время, action-саммари после. 1-е место от UBS, 3-е в общем.

0:23 ≈1 200 человек можно сократить или «потратить их время… на улучшение качества сервиса» — компании чаще выбирают второе.

0:24 Французский ритейл, 1 600 человек: офис со 100 до 30, «паралич» после M&A. Нашли фрод на €1 млн, настроили аналитику.

0:25 Реклама для банков, $5 млн в месяц: «Мы не меняли интерфейс… не меняли данные, но мы поменяли мозги». Было пять человек на клиента, стало полтора.

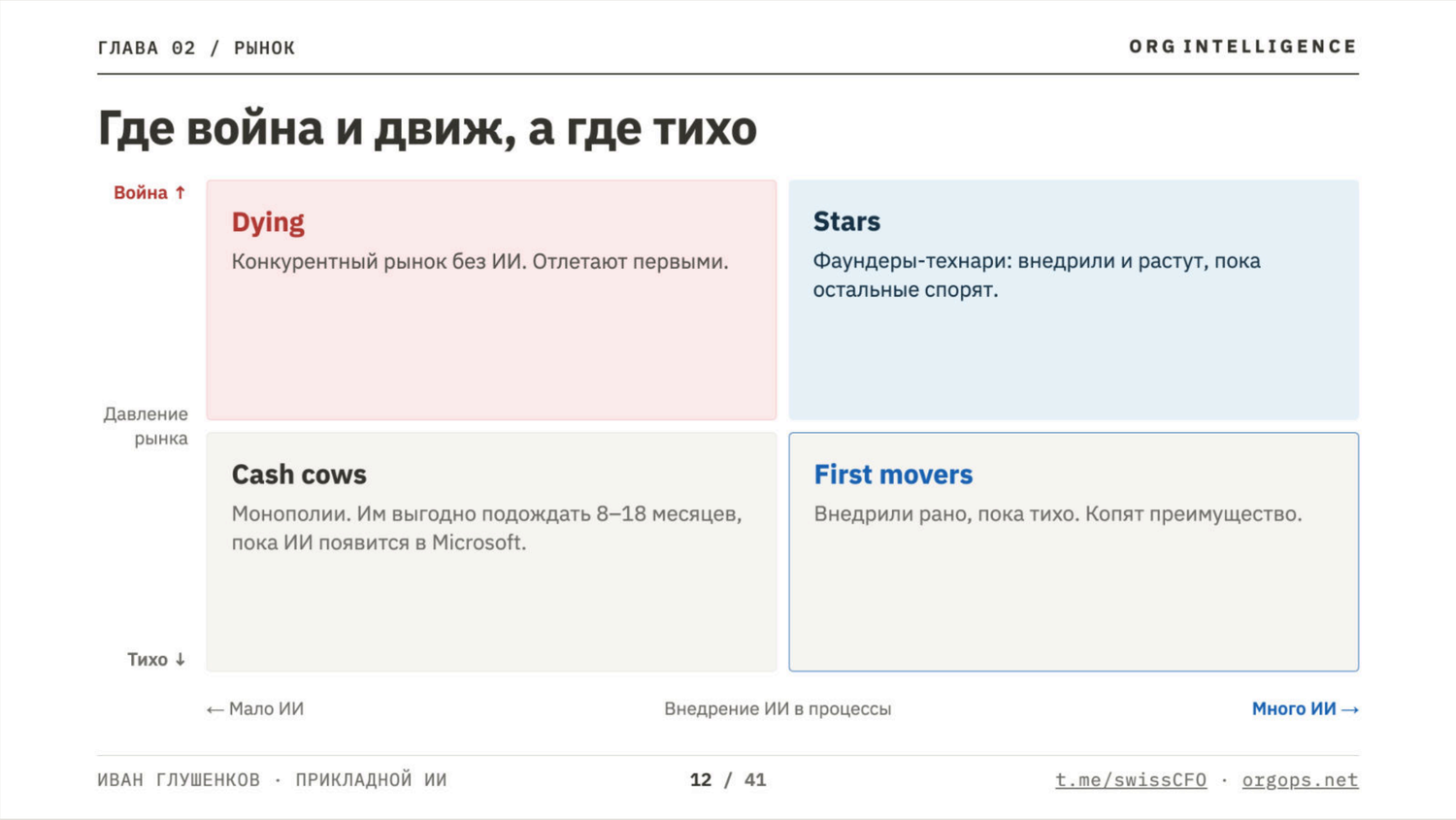
0:26 Сейчас лучше всего покупается большой объём дорогой работы «быстрым, маленьким составом».



Как происходит адопшн

≈0:27–0:28

0:27 У технарей «уже всё работает… им никакие агентства не нужны». Их круг узнаёт, что «реально заработало», и хочет того же. Фаундер-технарь чужую трансформацию end-to-end делать не пойдёт — в этой щели бизнес-модель Ивана.



Где война, а где тихо

≈0:28–0:33

0:28 Монополии: химзавод на 90 000 человек. McKinsey насчитала 27% сокращений за 4 года, «получила свои $10 млн и свалила». Внедряет внутренний консалтинг из 200 человек.

0:29 Microsoft и Google встраивают ИИ: «пока ещё полный отстой, но… будет хорошей сделкой». «Если вы можете ждать 8–18 месяцев ничего не делать… это хорошая стратегия».

0:30 Умирающие: продавать можно, если они это понимают. «Клиентская база — это всегда очень хороший ров».

0:31 Техфаундеры с ИИ (в том числе Сергей) — «классные чуваки… но у нас с ними нет никакой сделки».

0:32 ИИ-нативные организации вроде платёжек Джека Дорси — «таких очень-очень-очень мало», компаний 20.



0:33 «Вбухаем бабок, нанимаем консалтеров… найдём пионеров… посчитаем P&L, всё будет чётенько».

Что делать бизнесу: теория

≈0:33–0:34



Что делать бизнесу: практика

≈0:34–0:35

0:34 Считать P&L больно: «а что, если он отрицательный… или бьёт по нашим политическим амбициям?» Не учитывают отвлечение людей и безопасность. 6–8 месяцев, дорого, результата может не быть.

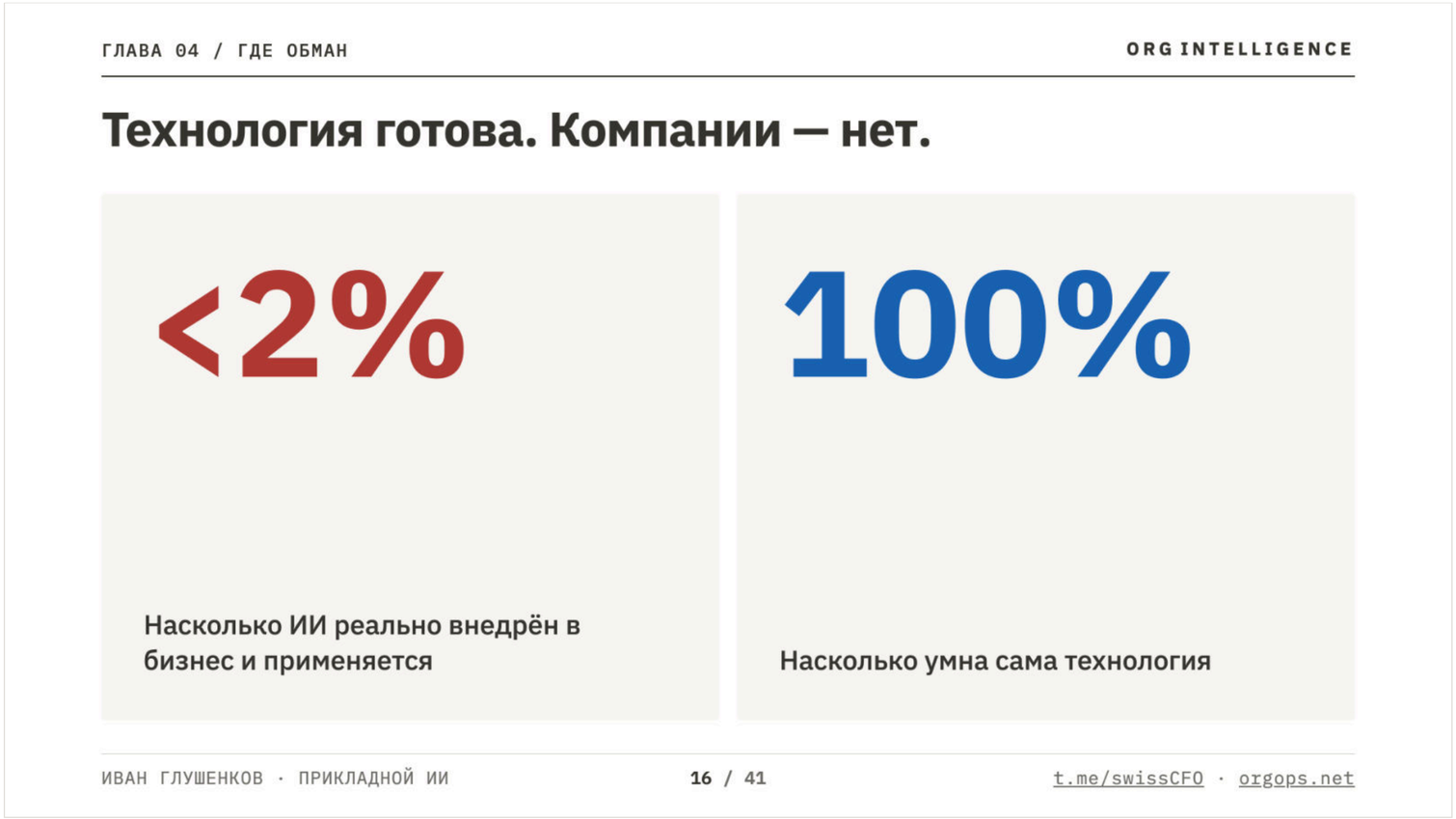
0:35 «Я люблю приходить не первым в компанию… им уже продали какую-то херню».



0:35 Не растягивать: быстрый тест и смотреть, где ломается логика. Работать «за какой-то маленький фикс и процент от результата».

Что советую

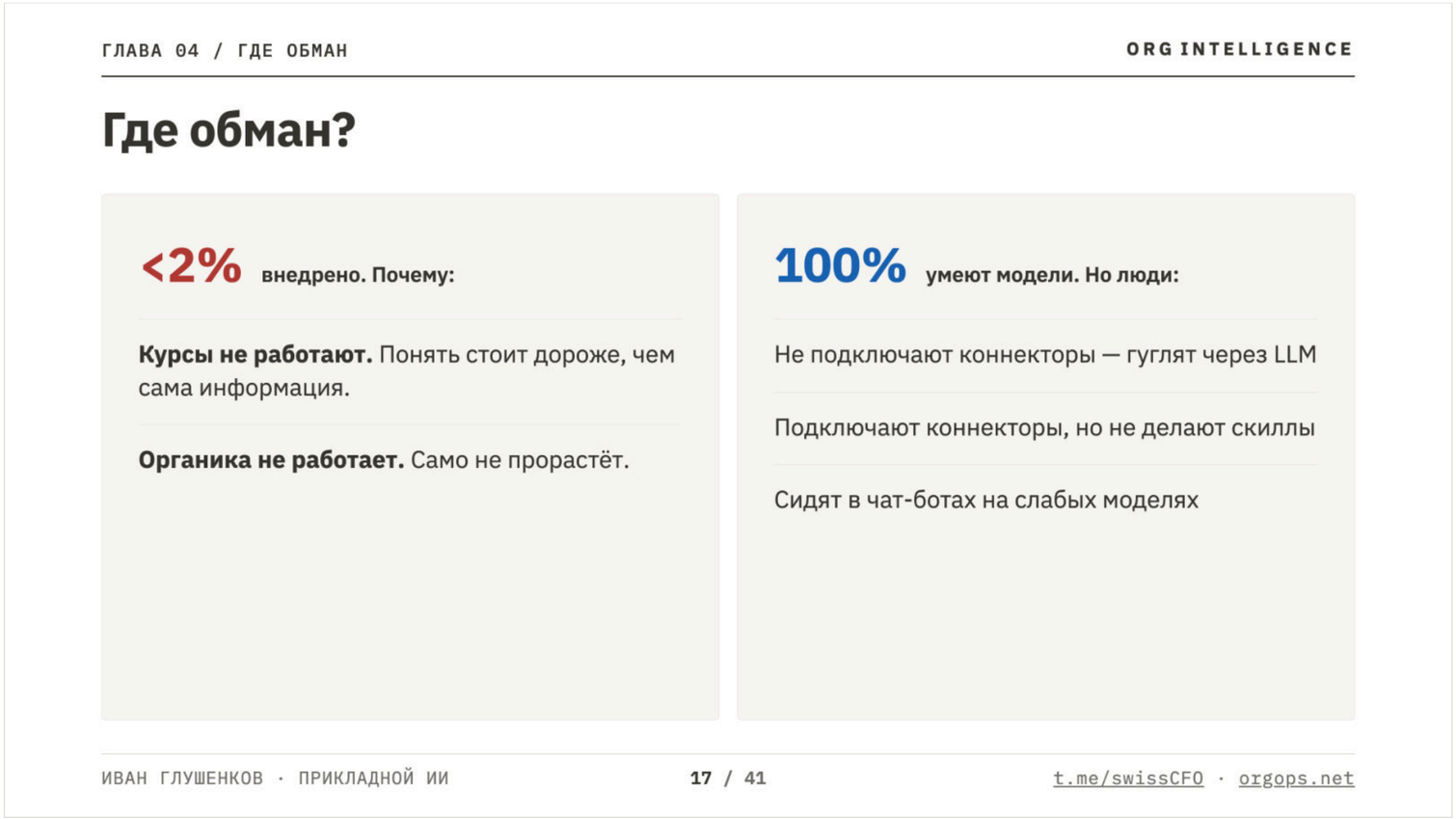
≈0:35–0:36



Технология готова, компании — нет

≈0:36–0:37

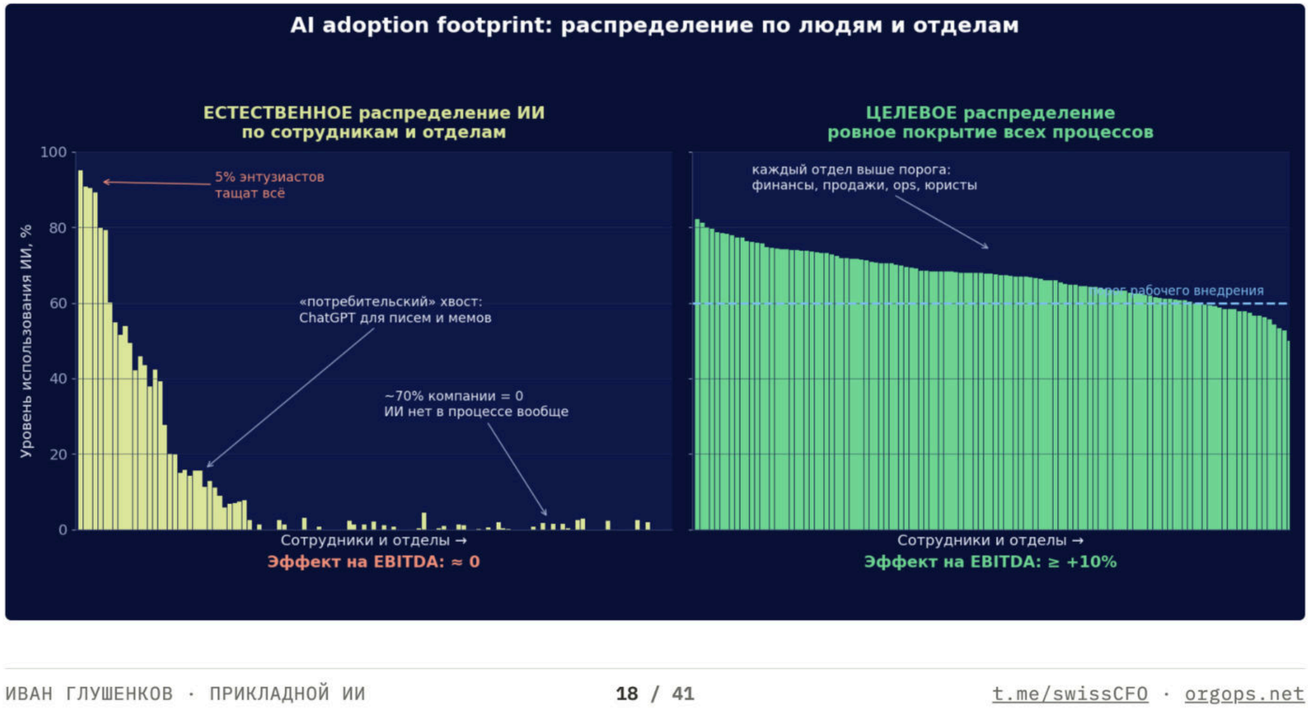
0:36 «Технология на 100% умная… Дальше там рак будут лечить». С цифрами ИИ справляется на 100%, с коммуникацией «ну такое», нормальную презентацию пока не сделает. Проблема в том, что ИИ не внедрён.



Где обман

≈0:37–0:38

0:37 «Я купил все курсы, которые смог найти на русском языке». Идти можно, но «вам перегрузят голову, и вы просто потратите больше своего времени, чем денег».



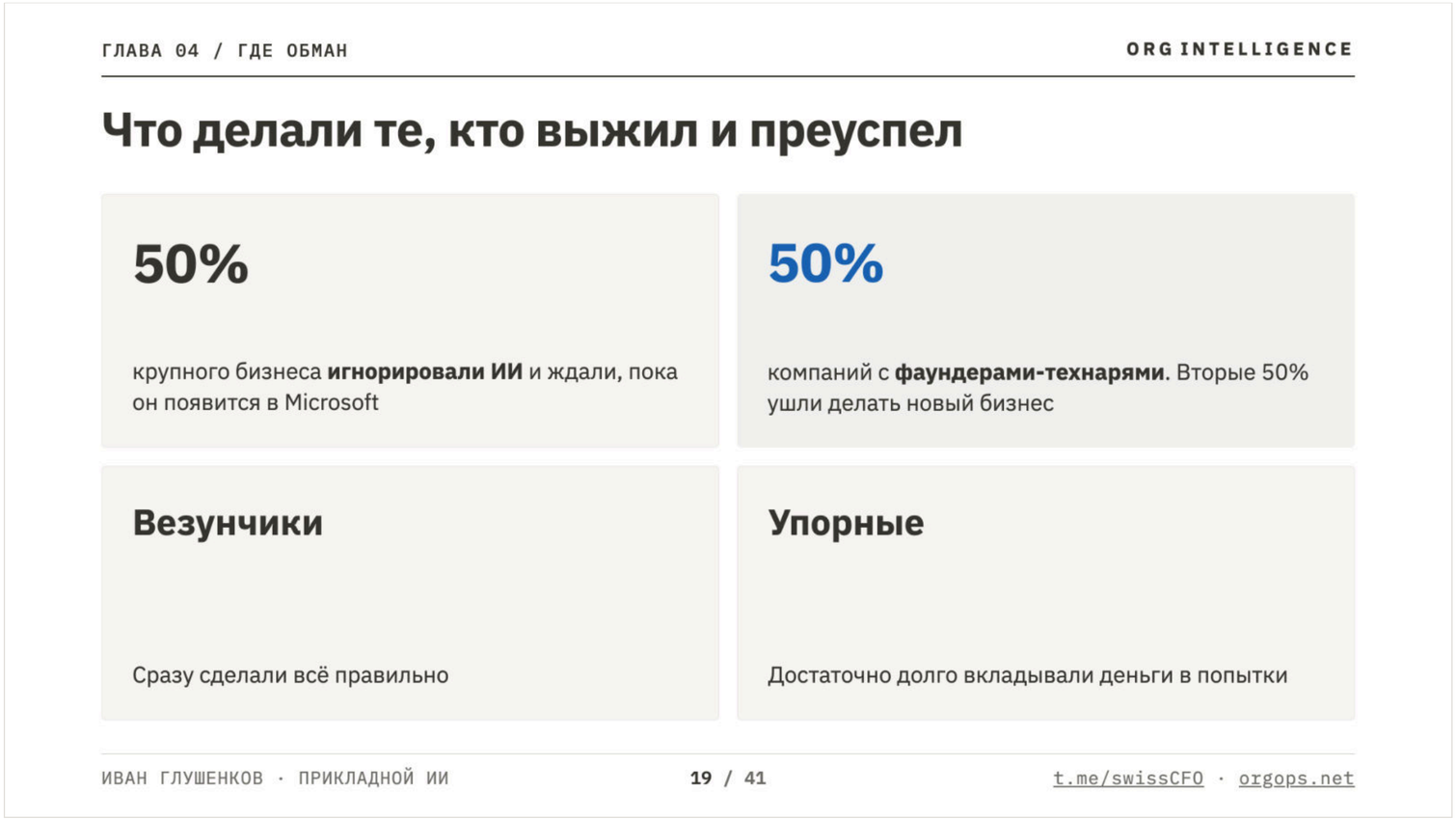
Органический адопшн

≈0:38–0:41

0:38 5% энтузиастов, остальные падают по экспоненте: +0–0,5% к EBITDA. Для +10% («это просто вообще космос») надо тянуть средний уровень компании. Это работа C-level и тимлидов, и у них она редко первый приоритет.

0:39 Почему ИИ кажется тупым: чат без данных на дешёвой подписке. «Чуваки, кто за $100+ млн продал компанию, сидят на восьмидолларовой подписке». Нет коннекторов и скиллов, мнение годичной давности.

0:40 Пропал звук, восстановили.

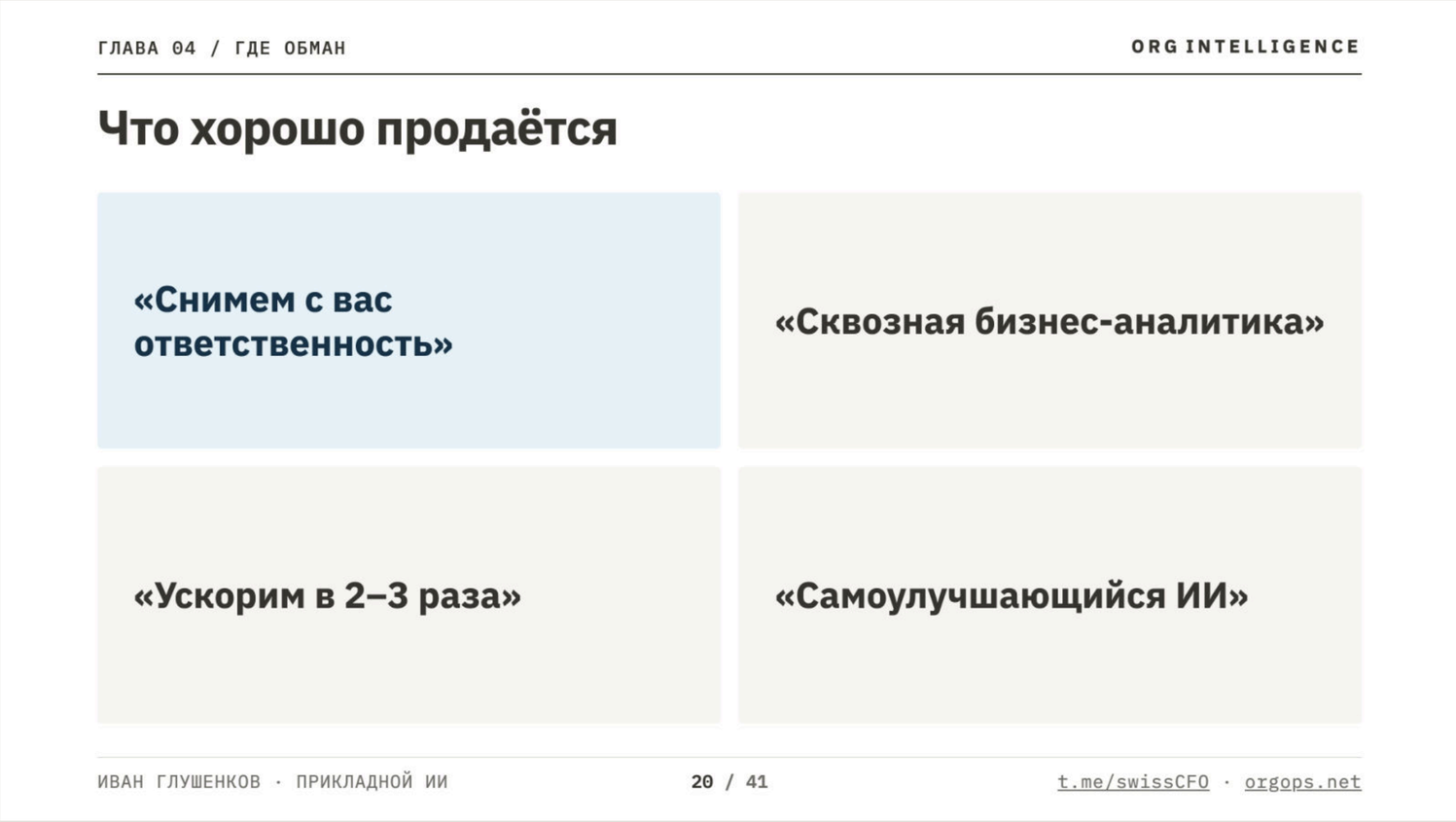


Кто выжил и преуспел

≈0:41–0:43

0:41 Монополии, которые могли игнорировать ИИ. Компании с фаундером-технарём, который смог встроить ИИ; Иван часто тормозит «очень заряженных фаундеров».

0:42 Везунчики: «рекомендация такая же, как рождаться в богатой семье». Упорные, которые продолжали тратить и учиться.



Что хорошо продаётся

≈0:43–0:44

0:43 «Снимем с вас ответственность за внедрение AI. Идеальный оффер». Сквозная бизнес-аналитика: в Tesla, по словам знакомой «Илон минус три», внутренний ИИ плохой даже с Cursor. Ускорение в 2–3 раза. «Компания на автопилоте, я сижу, получаю дивиденды».



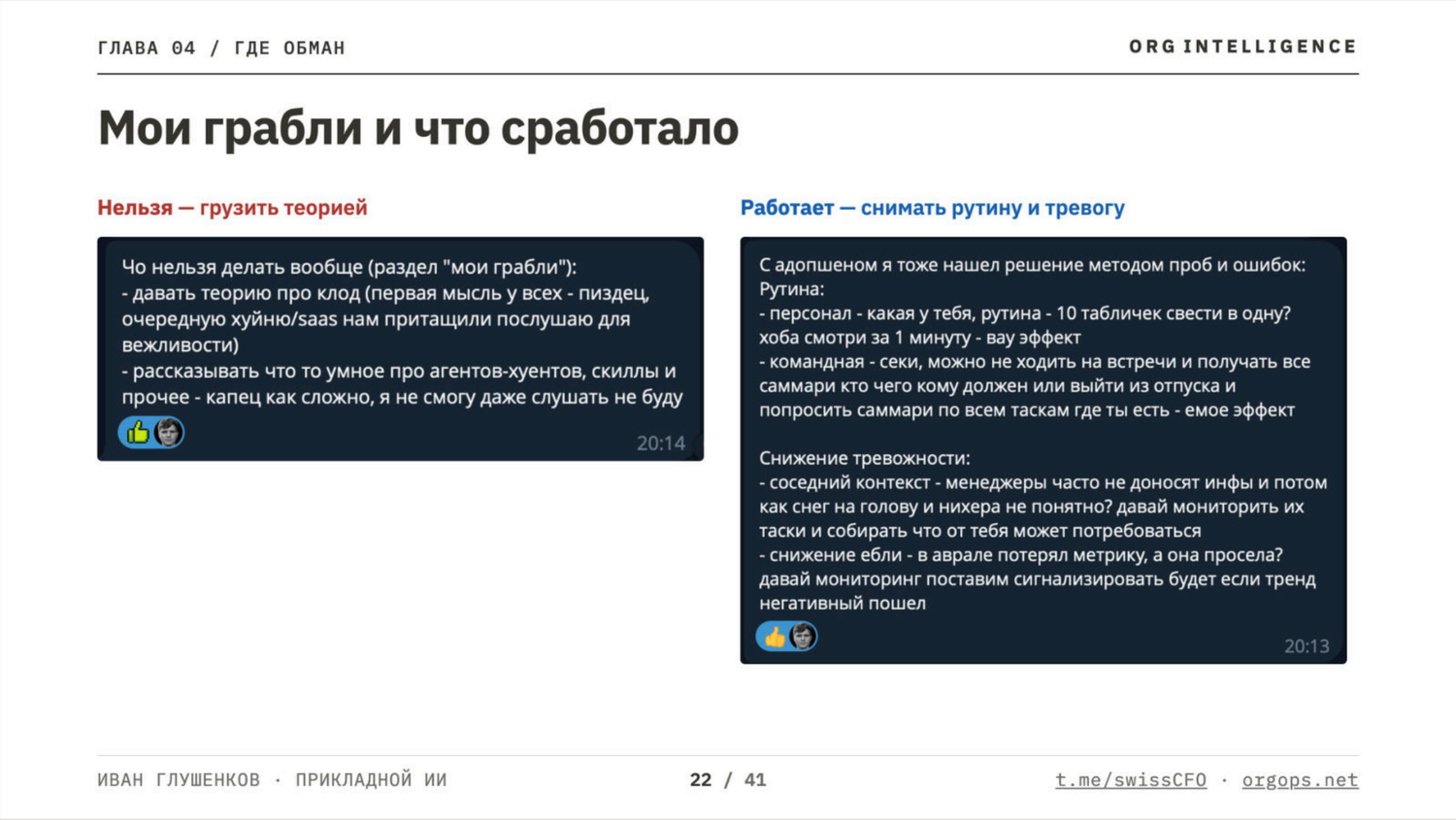
Что на самом деле происходит

≈0:44–0:47

0:44 Саботаж. Теневое использование личных подписок. Утечки «в каких-то трофических объёмах». «Иван, ты наш лучший друг… Мы теперь работаем 2 ч в день».

0:45 Плохое первое впечатление — игнор на 8–10 месяцев. «Мясная прослойка» между начальником и ChatGPT: «вы общаетесь с ChatGPT в обёртке человека».

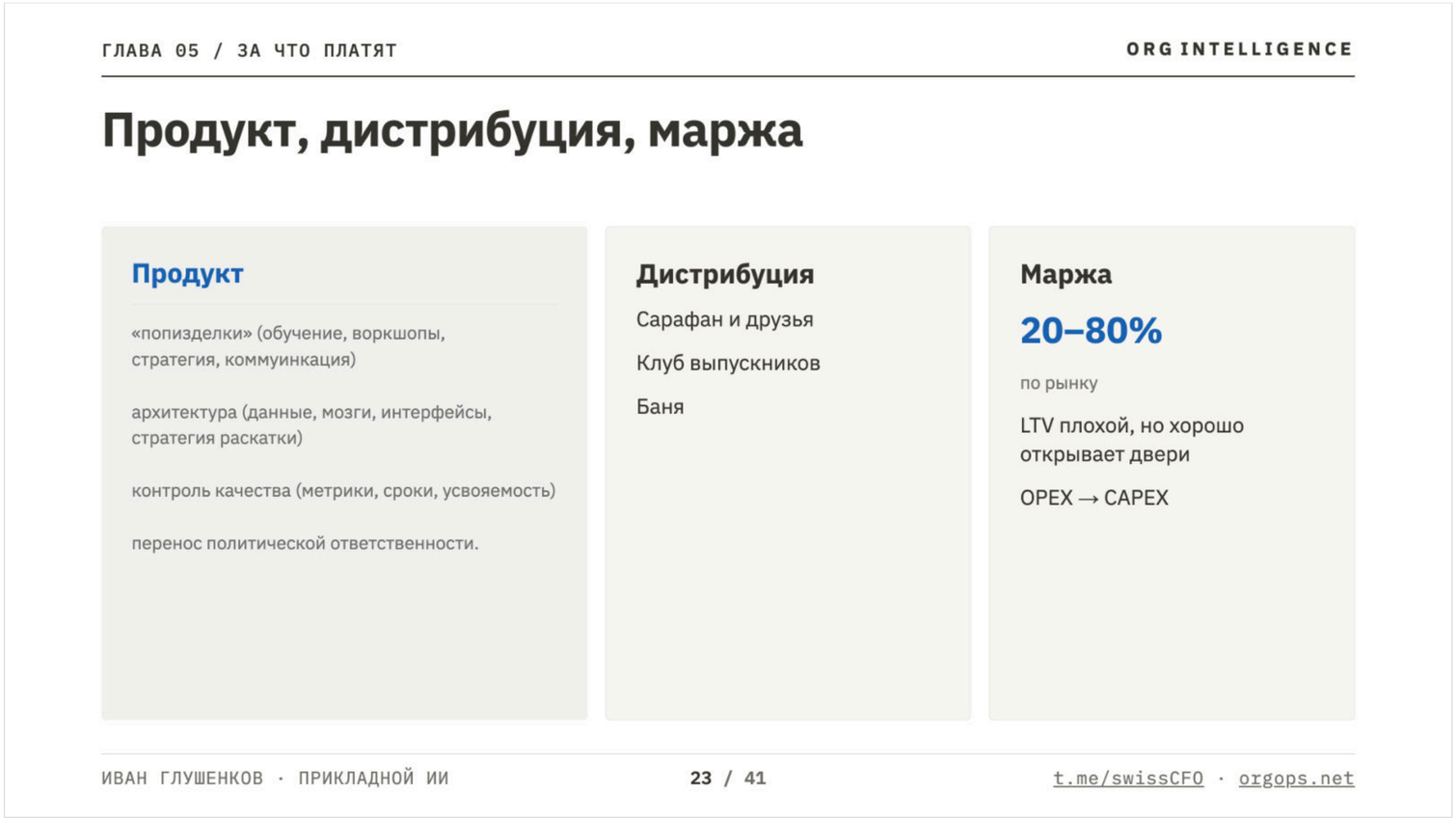
0:46 «Адопшн — это чисто про людей, а внедрение — про софтвер». Американский банк внедрил ИИ, тот нашёл столько багов, что наняли ещё тысячу разработчиков.



Мои грабли

≈0:47–0:48

0:47 «Мы нашли классного внутреннего сотрудника… давай он сам всё сделает» — и выясняется, «что это не всё так просто». Теория и математика не работают. Работает снижение тревожности, когда информация становится доступной.



Продукт, дистрибуция, маржа

≈0:48–0:52

0:48 Покупают: обучение и стратегию («с этого всё начинается»), архитектуру (данные, мозги, human-in-the-loop, интерфейсы; Excel на 300 МБ менять обычно не надо), стратегию раскатки, контроль качества и метрик.

0:49 И перенос политической ответственности: IT на 1 000 человек и ИИ-команда из 30 человек год делали косметику. Нужен внешний человек, которого «нельзя было в политические игры завернуть».

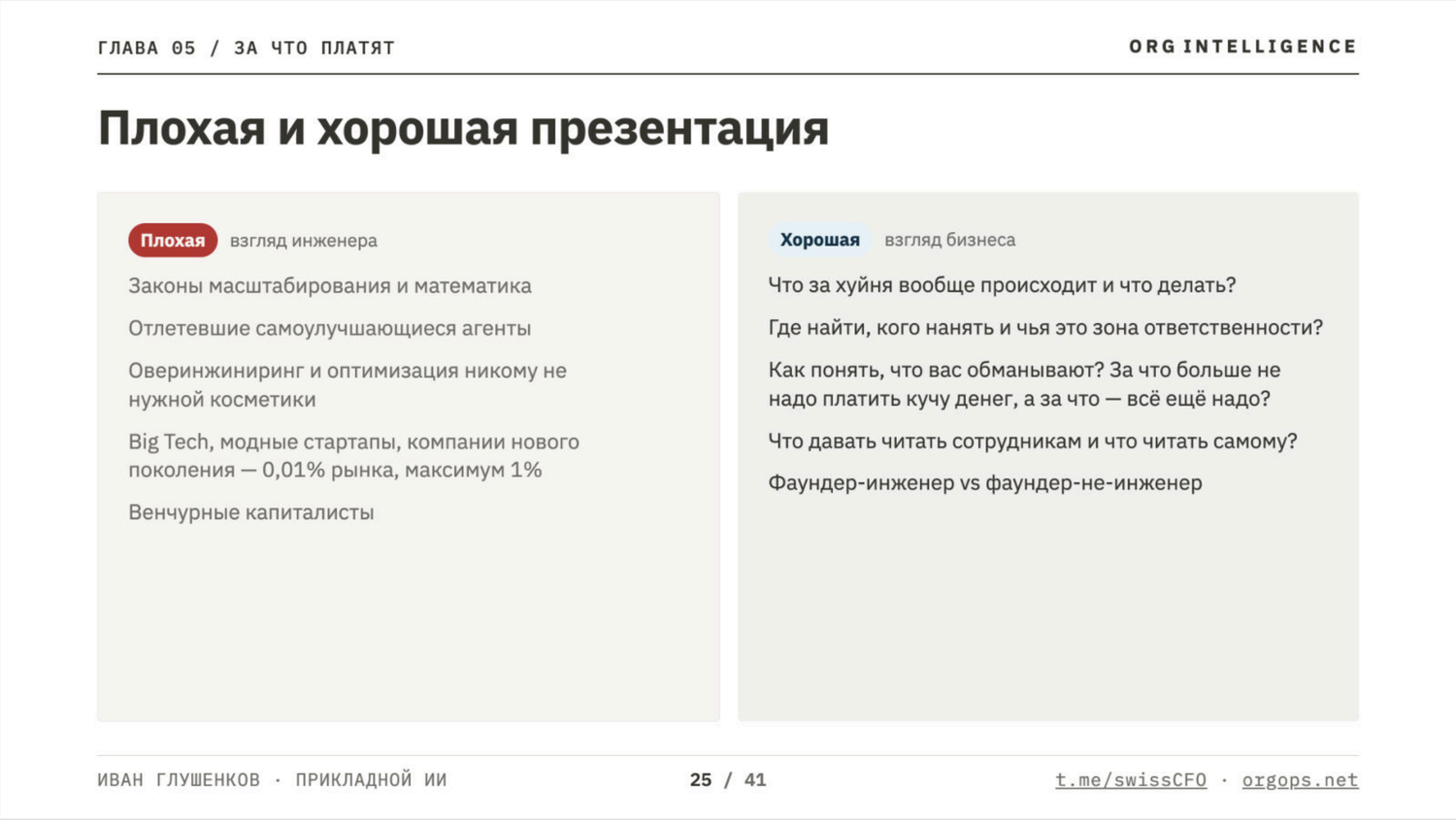
0:50 Дистрибуция — «сарафан, друзья… клуб выпускников, баню». Маржа 20–80%. LTV «не очень хороший», но «ИИ очень классно открывает двери». Вкладываешь орех, а эффект «как будто… мощный сарех сделал».



Моя воронка

≈0:52–0:53

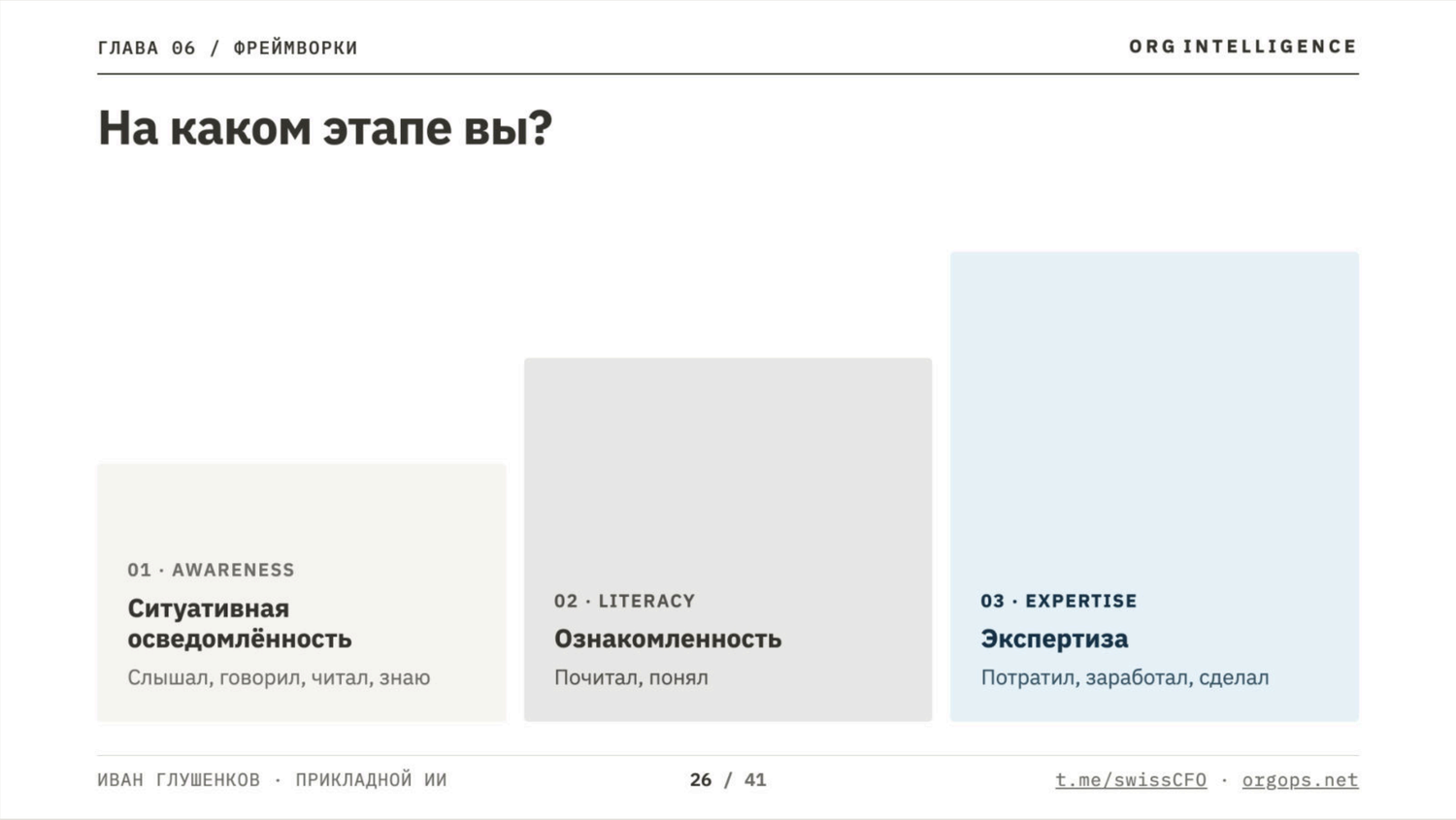
0:52 Чуть не погиб на леднике в Церматте, потом уволили — и начал всем рассказывать про ИИ: «это миссия… похеру вообще на бабки». 96 получили ссылку → 36 пришли на разговор → 5 дали денег, хотя он не просил → 1 дал долю и позвал делать ИИ-нативный банк.



Плохая и хорошая презентация

≈0:53–0:55

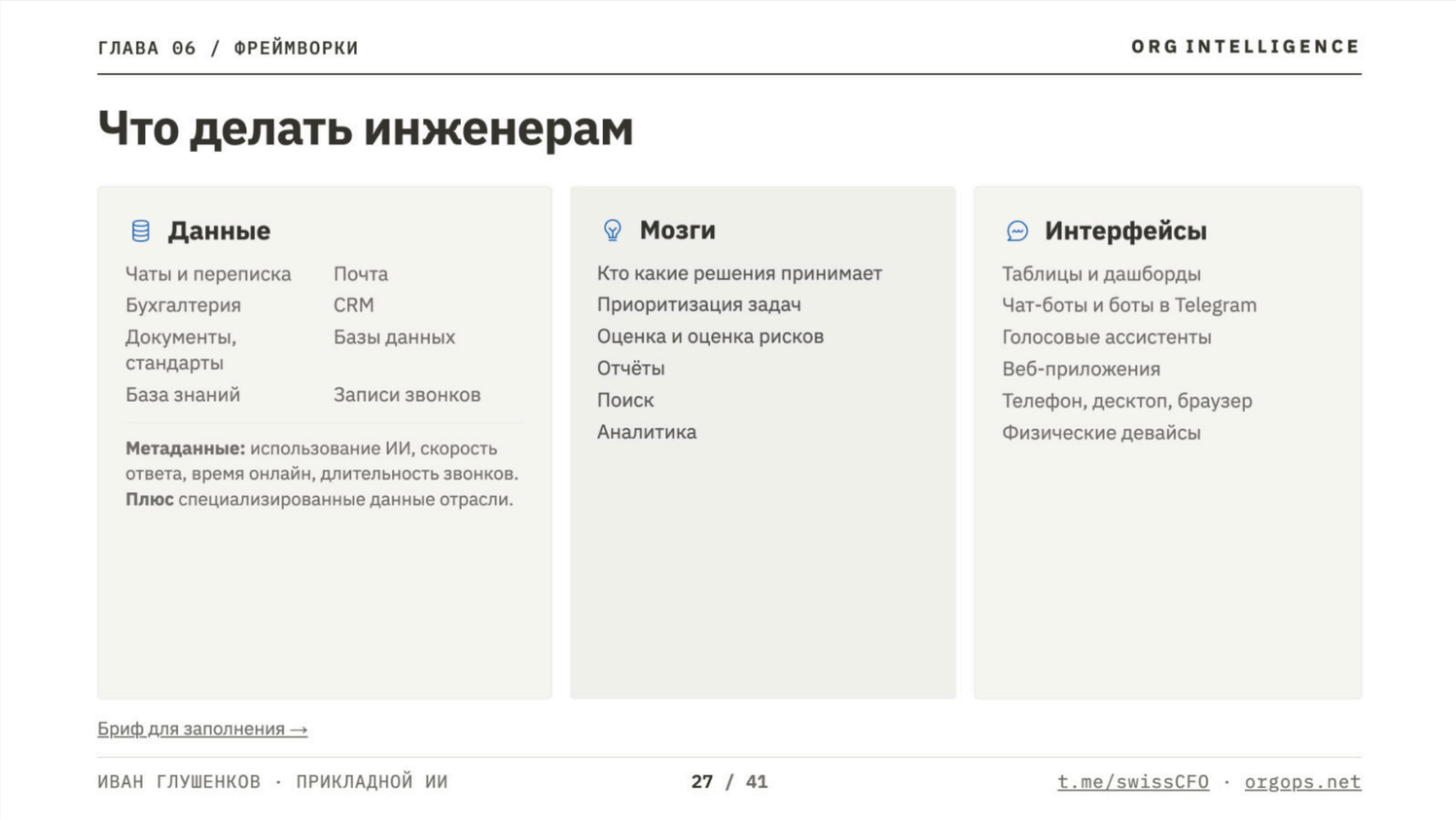
0:53 Плохая — «про математику, про законы масштабирования… всё, что обожают инженеры». Хорошая отвечает бизнесу: что происходит, кого нанять, сколько платить, «как понять, что нас уже наёбывают».



На каком вы этапе

≈0:55–0:56

0:55 Awareness → Literacy → Expertise. Услышал → пошёл читать и пробовать → начал тратить деньги и ресурсы компании.



Что делать инженерам

≈0:56–0:58

0:56 «Любая компания, любой человек, любая роль, любой департамент — это данные, мозги и интерфейс. Их нужно разделять». Внутри Claude они смешаны, это плохая практика. Интерфейс трогать осторожно: к нему привыкли люди. Ссылка на бриф — на слайде.

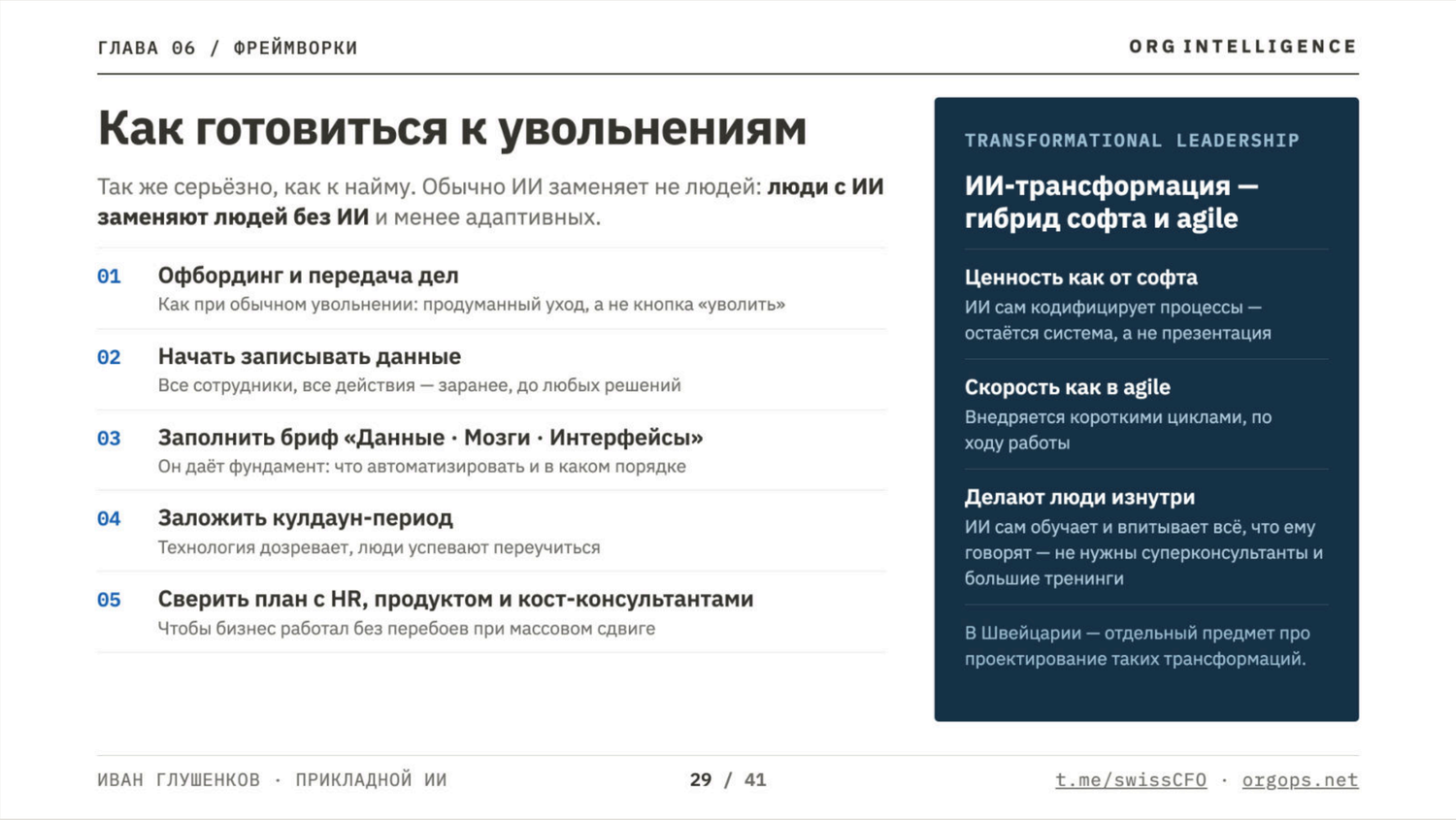
0:57 Данные: чаты, почта, бухгалтерия, звонки, метаданные использования ИИ («ультраценная штука»). Мозги: кто и как принимает решения. Интерфейс: Excel, дашборды, боты. «Большинство C-level… работают с iPad, а на iPad Claude вообще не работает».



После внедрения

≈0:58–0:59

0:58 На слайде — «честные эмоции» собственников и C-level из переписки, вслух не читались.

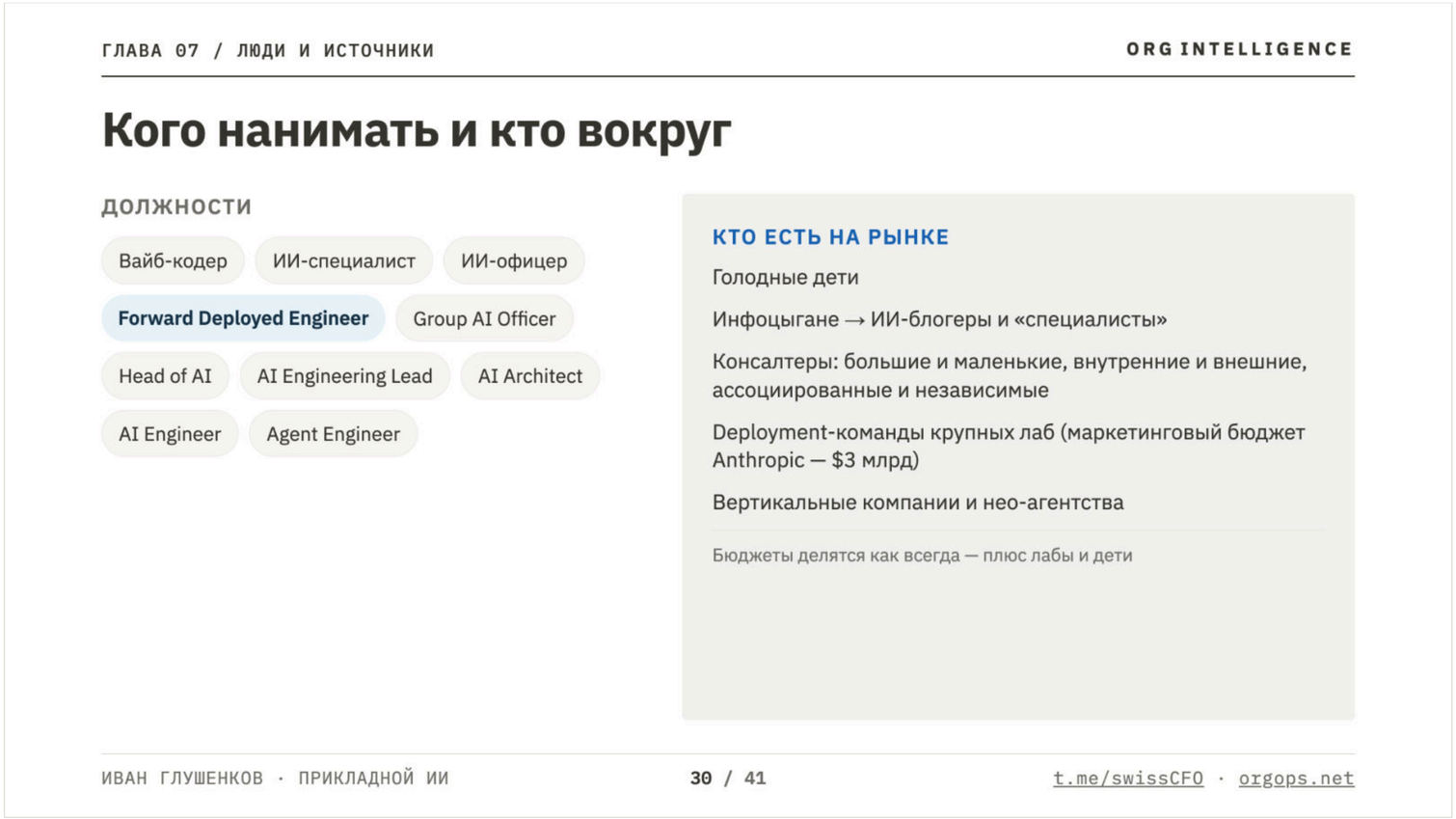


Как готовиться к увольнениям

≈0:59–1:01

0:59 План увольнений — как план найма: онбординг, офбординг, запись данных, колдаун. Потом увольнять тех, «кто уже гарантированно не нужен». Заполнить бриф, сверить с HR, продуктом и кост-консультантами.

1:00 ИИ одновременно код (сарех, своя IP) и мягкая методология вроде agile. Плюс вовлечение: «люди начинают выговаривать всё, что у них болит, и это можно наблюдать».



Кого нанимать и кто вокруг

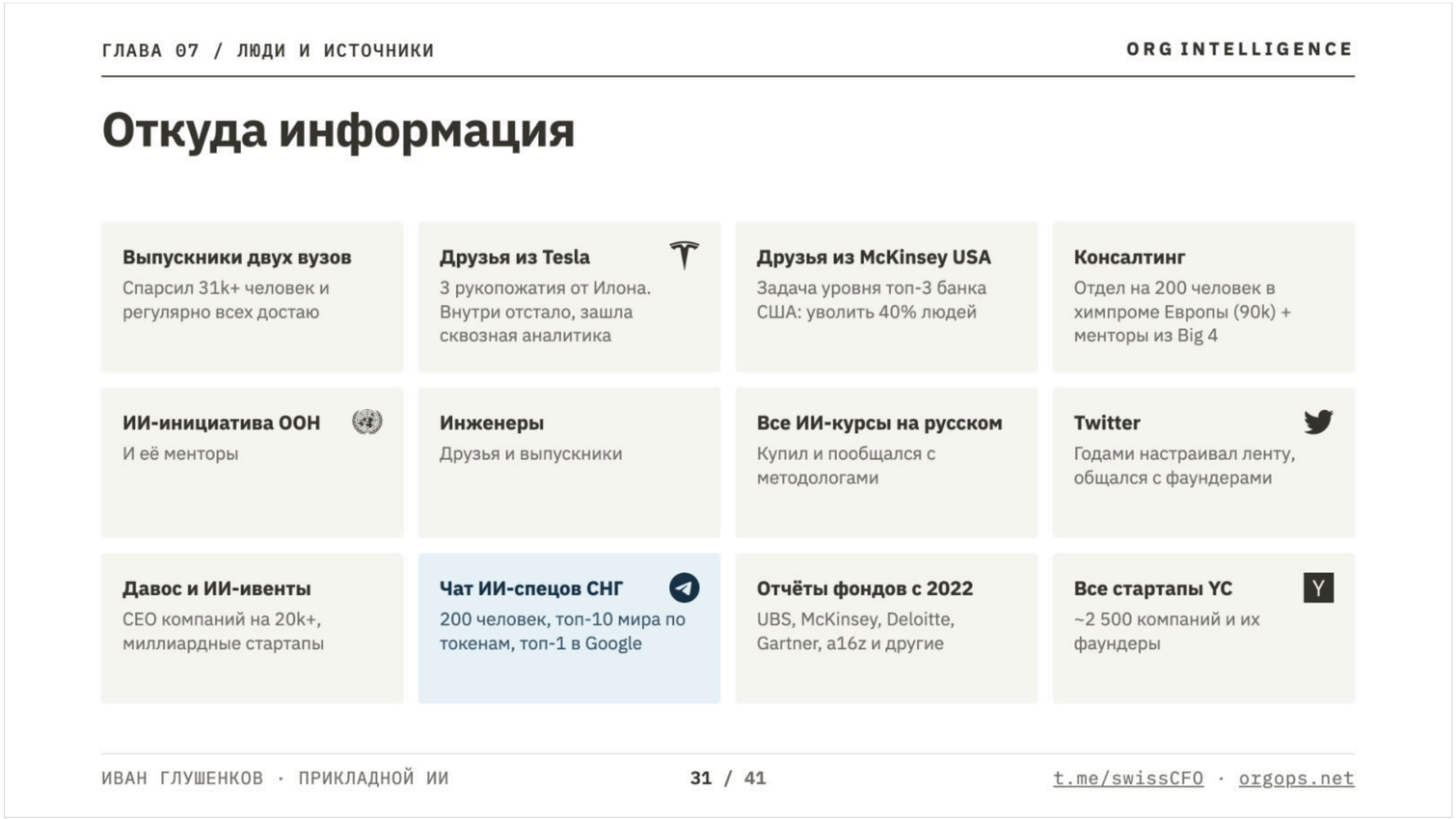
≈1:01–1:05

1:01 Вайб-кодер, ИИ-специалист, Forward Deployed Engineer, Group AI Officer, Head of AI, AI Architect, Agent Engineer. Индивидуально €5–10k в месяц, агентства €15–25k.

1:02 В Америке всё институционализировано. В Европе на тебя смотрят «как на бабуина, который разговаривает на непонятном языке».

1:03 Big 4 и McKinsey («первые два года… больше всех зарабатывали они»), консалтинг IBM, инфоцыгане, команды лабораторий (у Anthropic «$3 млрд маркетингового бюджета… B2B»), «голодные дети». Корпорации иногда заворачивают: «слишком мелкие… или русский паспорт».

1:05 Короткая пауза на объявление клуба. Иван: «2026-й год — это самый важный год в истории существования человеческой цивилизации».



Откуда информация

≈1:05–1:09

1:06 Выпускники Физтеха и швейцарского вуза, друзья из Tesla и McKinsey USA («в банке размера топ-3 США пытаются уволить 40% людей»), химзавод, инициатива ООН в Цюрихе.

1:07 Все курсы. Лента в X: «эту бизнес-модель… я её спиздил с Америки», там берут от $10 млн. Давос. Закрытый чат ИИ-специалистов СНГ.

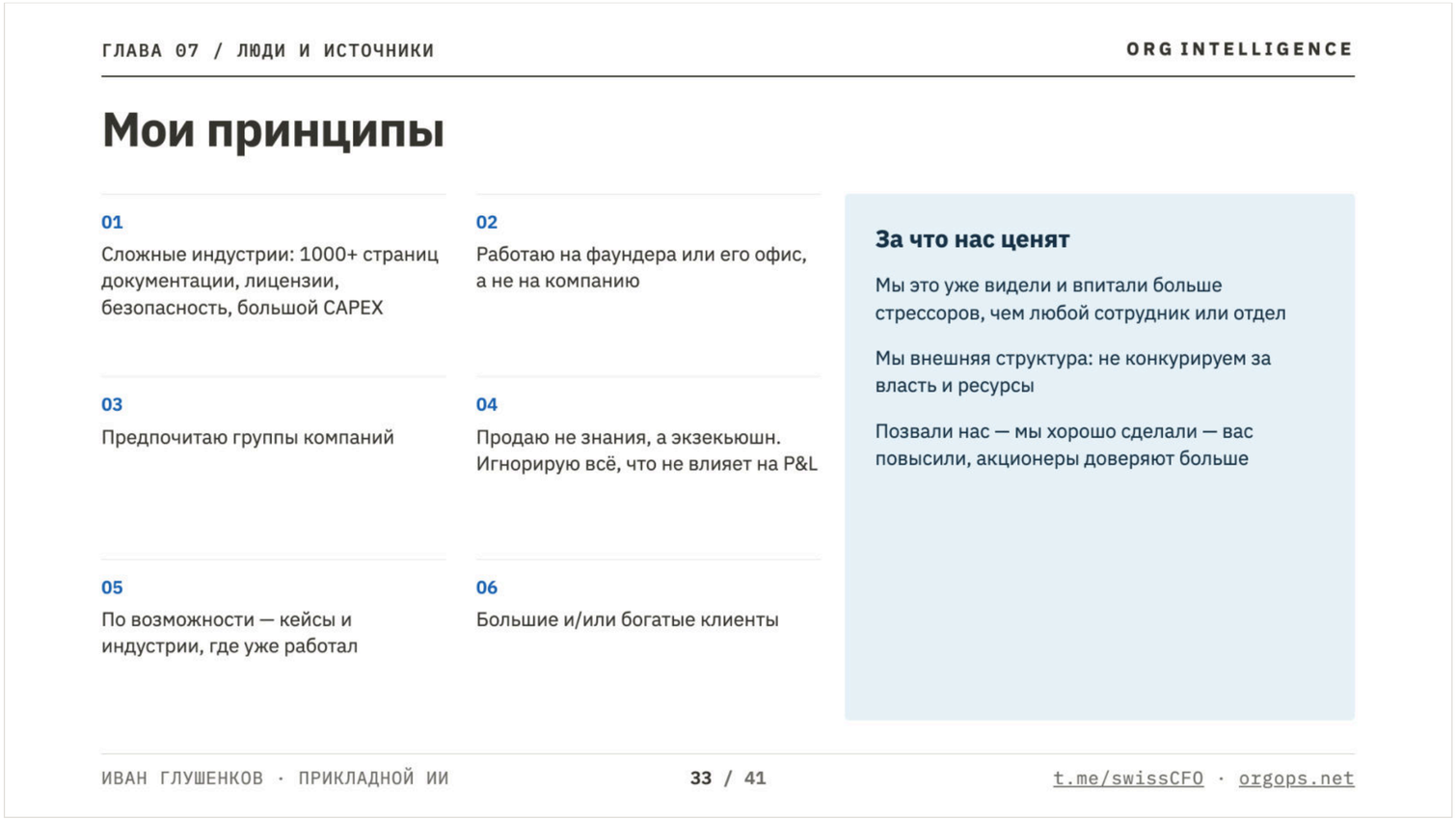
1:08 Отчёты с 2016 года («весь декабрь… под ёлкой»). Все 2 500 компаний YC и их инвесттезисы: «читать живые рыночные данные по тому, куда вливают бабло».



1:09 ИИ для 1–3 человек освоен, для компаний от 200 человек динамика непонятна, и в это Иван играет. «Я не экономист… Я с улицы, скажем так, пришёл в это всё».

Ограничения

≈1:09–1:10



Принципы и за что платят

≈1:10–1:12

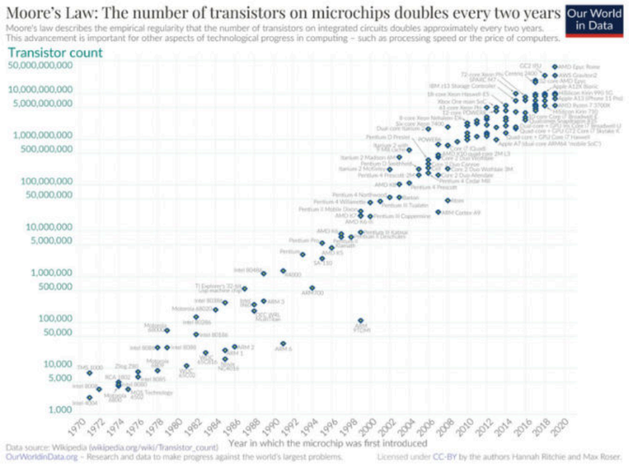
1:10 Сложные индустрии: 1 000+ страниц, лицензии, capex — «голодные дети туда не добегут». Работа на фаундера, группы компаний. Продаётся исполнение, знания бесплатно. Только то, что влияет на P&L. «Стараться не креативить». Богатые клиенты.

1:11 «Видели и впитали обычно больше стрессоров, чем любой сотрудник». Внешние, не конкурируют за власть и бюджет, всегда есть KPI. Кто позвал — получает политические очки.

С мозгами происходит то же, что с компьютерами

Закон Мура, 1965–2015: число транзисторов удваивается каждые два года. Теперь то же самое — с профессиями и работой.

moores.samaltman.com



Закон Мура для профессий

≈1:12–1:13

1:12 «С мозгами сейчас происходит то же самое, что и с компьютерами». Каждые 6–8 месяцев любая экономически значимая работа через ИИ дешевеет в 2–10 раз.



Что унести с собой

≈1:13–1:14

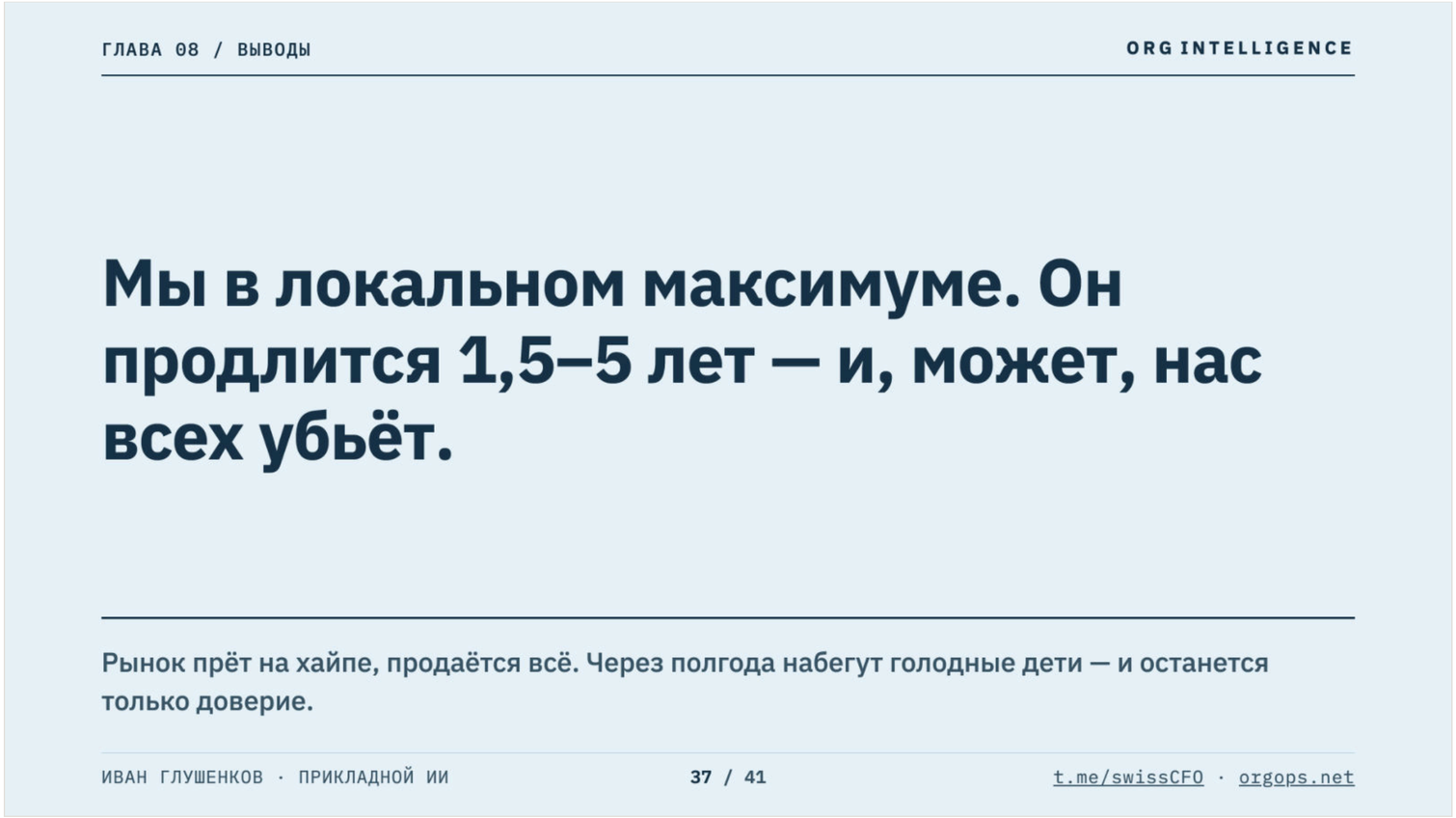
1:13 Монополиям выгодно ждать: «не парьтесь». ИИ «хорош в цифрах и плох в коммуникации». C-level с 20 финансистами готов платить €20–30k, если он с 1–2 инженерами сделает работу отдела: «И это достижимо». ИИ-трансформация — «самый дешёвый IT-capex в истории».



Компании не беспомощные

≈1:14

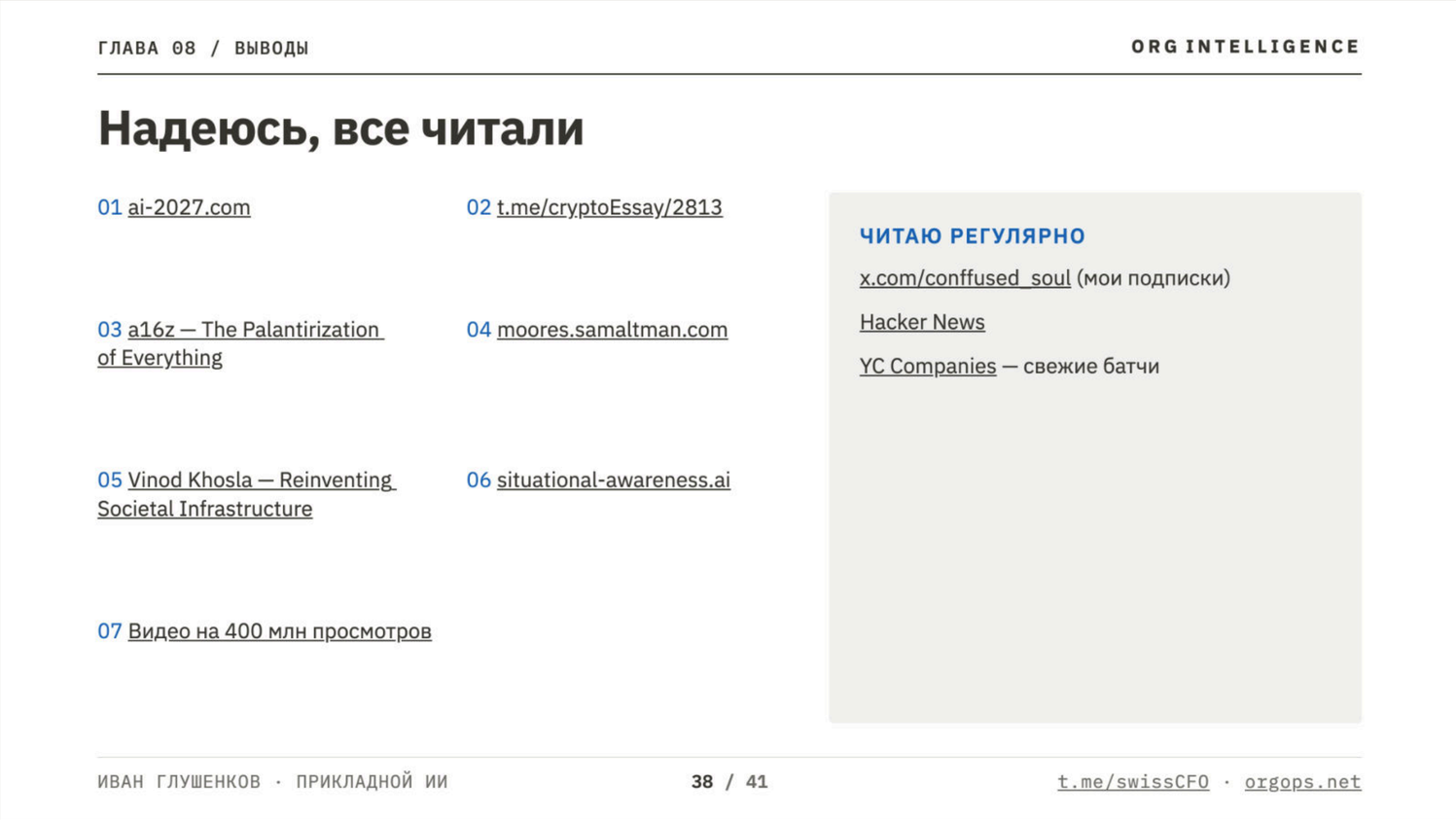
1:14 «Никаких 10x. Но там 10% EBITDA — это хорошая цель». Иногда 20–30%.



Локальный максимум

≈1:14–1:15

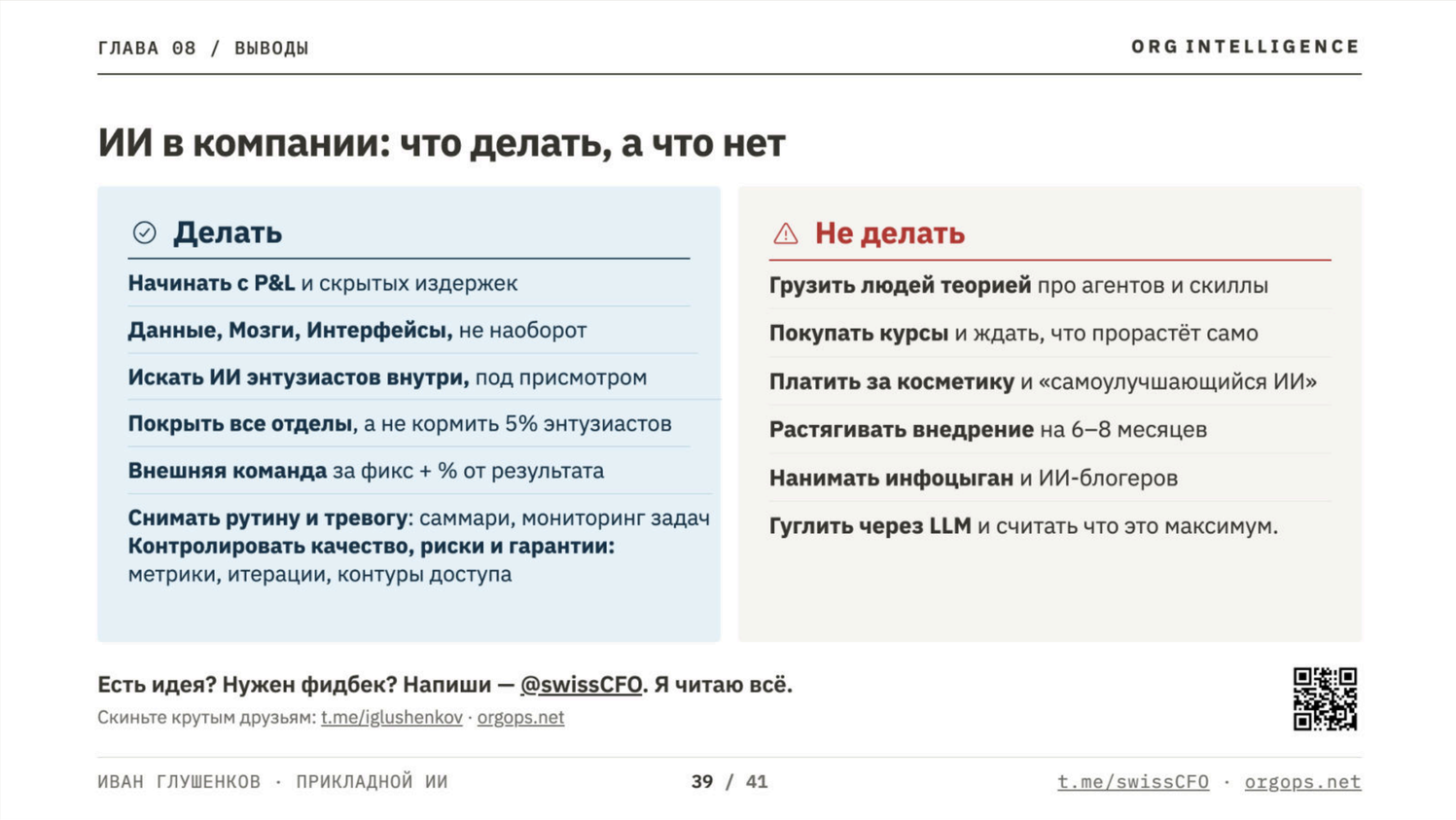
1:14 Модель продержится от полутора до пяти лет. «Сейчас продаётся всё… Эту презентацию можно скопировать и пойти говорить те же слова, и практически никто не отличит».



Что читать

≈1:15–1:16

1:15 Статьи со слайда, Hacker News, YC, подписки Ивана в X. «Опять же, агентам скидывать».



Что делать, а что нет

≈1:16–1:17

1:16 Делать: начинать тихо, без «пионеров»; разделять данные, мозги, интерфейсы; растить энтузиастов под присмотром; покрыть все отделы ради EBITDA; внешняя команда за фикс + процент; снимать рутинную тревогу, контролировать риски.

1:16 Не делать: грузить теорией; платить за косметику и командам, «которые побоятся действительно что-то сделать»; растягивать («лучше… быстро понять, что какая-то херня»); нанимать инфоцыган с потолком «в масштабе трёх человек».



Playbook · вопросы голосом

≈1:17–1:43

1:18 **С чего начать?** Claude Desktop («не в браузере») или Codex, подключить почту, CRM, базы. «И потом у тебя случается ага-эффект». Без данных Claude — «не шарящий особо ребёнок». Дальше — бриф голосом с ChatGPT или 2 часа настройки.

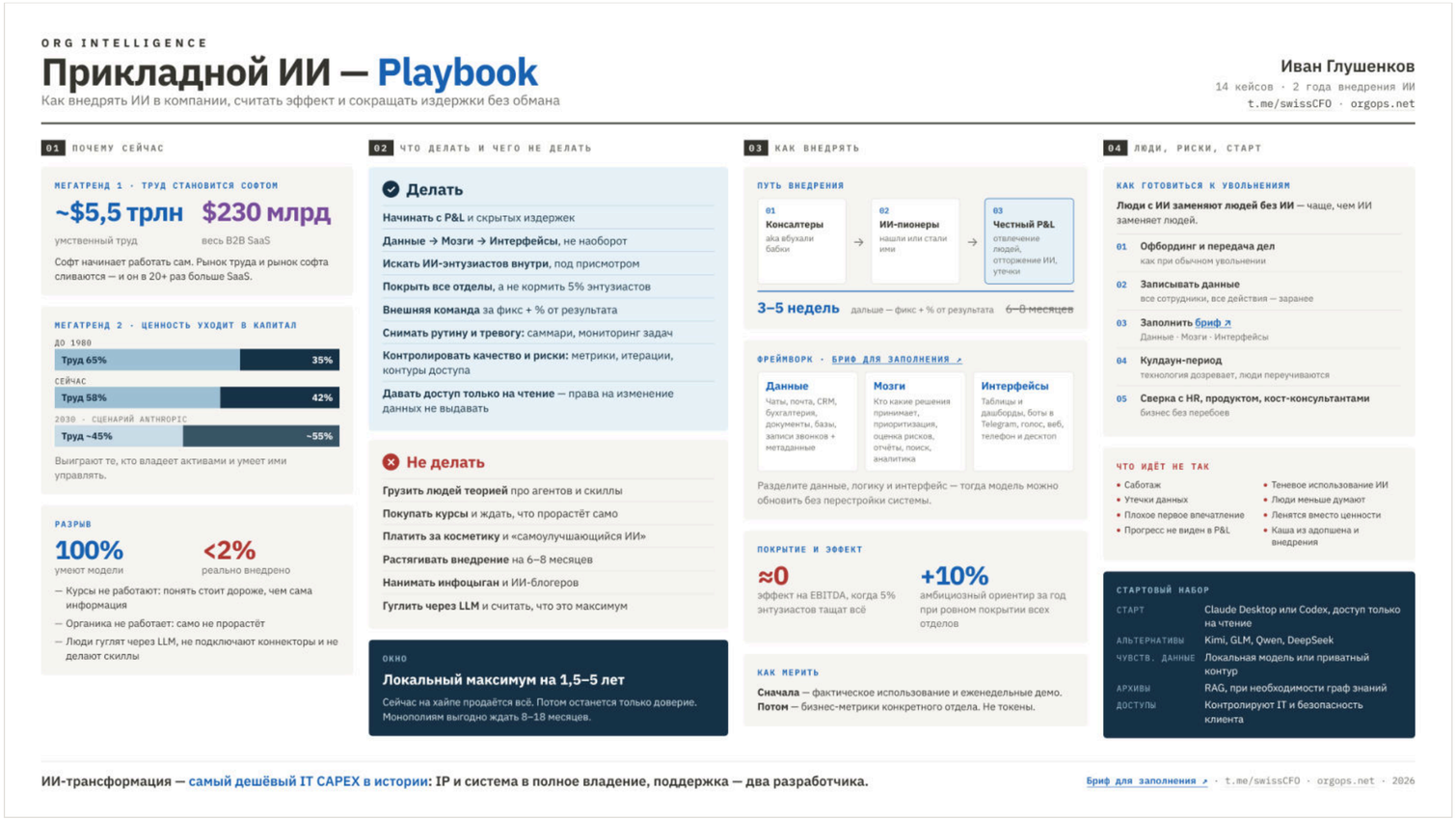
1:21 **Может ли Claude удалить CRM?** Может, поэтому всё только на чтение. «Лучше всегда с гайдом… пытался всё научиться делать самостоятельно, и это была большая ошибка».

1:23 **Дмитрий: прототипы против серьёзной инженерии.** Это «абсолютно противоположные… компетенции». «Всегда выигрывают… люди с AI, компетентные люди». На Head of AI Engineering было 45 кандидатов: семеро поняли задачу, полтора-два сделали.

1:28 **Никита: чем заменить Claude?** Внешний сервис с моделями без ограничений (смотреть юрисдикцию), своя локальная модель на Mac до $10k со 128 ГБ, приватное облако ≈$10k в месяц. Китайские модели «реально такие же», как Opus.

1:33 Локальная модель «будет работать просто на электричестве» без Wi-Fi. Поставщику сплавов для армии Франции хватит обычного MacBook.

1:35 **Безопасность китайских моделей.** Смотреть, кто стоит за компанией, условия и хранение данных. У Kimi есть «switch to China site», плюс VPN.



Playbook · вопросы голосом

≈1:17–1:43

продолжение

1:38 **Мас в разных офисах с удалённым доступом?** «Да, абсолютно… швейцарские банки так же делают». Почему Мас: ноутбуков на 128 ГБ под Windows Иван не знает.

1:39 **Артур: онбординг мерчантов.** «Клиенту ИИ не нужен» — внедрять в бэк-офис. В платёжке на 500 чатов первым был бот, который «все чаты читает и всех теребит».

1:41 **Артур: здоровье.** Лекция Healthcare 2030 для 40 врачей. «Лютый бум на лонгевити». ChatGPT — «в целом хороший персональный доктор». Внутреннего кейса нет.

1:43 Просьба из зала перейти к письменным вопросам: «кто-то потрудился, сформулировал его в одном предложении».



Q&A / ВОПРОСЫ ИЗ ЗАЛА — ORG INTELLIGENCE

Вопросы и ответы

37 вопросов из зала

01 С чего начать классическому бизнесу, который почти не использовал AI? Claude Desktop или Codex (ChatGPT Desktop), если допустимо подключать рабочие данные; Kimi Business (Mainland China) или приватный сетап — если нет. Начать с доступа только на чтение.

02 Сколько времени нужно, чтобы разобраться в возможностях AI для бизнеса, и где смотреть кейсы? Начать со своих задач; для настройки можно взять 1–2 часа со специалистом. Дальше — лекции клуба, отчёты, YC и Hacker News.

03 Может ли Claude навредить, если дать ему полный доступ, например удалить часть CRM? Как этого избежать? Да. Давать доступ только на чтение; права на изменение данных — не выдавать.

04 Где граница между AI-прототипами и применением AI в серьёзной, высоконагруженной инженерии? В серьёзной инженерии нужны архитектура и компетентная команда. AI помогает инженерам, но не заменяет их.

05 Чем заменить Claude, если аккаунты блокируют? Что интересного в китайских моделях? Codex, Kimi, GLM, Qwen или DeepSeek. Выбор зависит от задачи, качества модели и того, куда попадут данные.

06 Насколько безопасны китайские модели для чувствительных данных? Проверять поставщика, юрисдикцию и условия размещения. Если данные нельзя передавать внешнему сервису — локальная модель или приватный контур.

07 Можно ли поднять локальную модель и пользоваться ею удалённо? Да. Модель работает на своём оборудовании; удалённый доступ защищается отдельно.

08 Почему для локальной модели ты рекомендуешь именно Mac? Из-за знакомых конфигураций с большим объёмом памяти. Это не утверждение, что другие компьютеры не подходят.

09 Как применить AI к онбордингу и продажам мерчантам, чтобы не терять лиды? Например, бот читает рабочие чаты и напоминает сотрудникам о клиентах и вопросах без ответа. Клиенту при этом не обязательно общаться с AI напрямую.

10 Есть ли у тебя кейсы AI в здоровье и велнесе — например, персональный AI-доктор? Упоминались трекеры и сервисы персонального сопровождения, но подробного собственного кейса внедрения не было.

11 Как формируется цена твоих услуг? Аудит — €25 тыс. за 3–5 недель. Годовой контракт — около €200 тыс. фиксированно плюс целевые 10% от измеримого эффекта.

12 Как подключить AI для компании, если Anthropic блокирует аккаунты? Рассмотреть альтернативные модели или собственный контур. Рабочий процесс лучше строить вокруг данных, логики и привычного интерфейса, а не одного чат-сервиса.

13 Какие у тебя топ-3 модели для ежедневных рабочих задач? Codex, Kimi и Z.ai (GLM); Codex — основной.

14 Насколько реально внедрить в бизнес контент-завод или аватары? Технически реально, но качество и экономика собственного кейса пока не убедили: предложенный видеоаватар стоил около $3,5 тыс. в месяц, а клиентов онлайн-контент пока не привёл.

15 Где ты учился и куда советуешь поступать молодым? Школа №179, Физтех и частный вуз в Швейцарии. При выборе важны среда и связи; Физтех — сильный, но жёсткий вариант.

16 Как технически выглядит подключение AI к компании и кто контролирует доступ? Внешняя команда готовит требования и рабочее решение; размещение и права доступа контролируют IT и безопасность клиента.

17 Как применять AI в маркетинге? Поиск и анализ контактов, мониторинг трендов, поставщиков и конкурентов. Для собственного бизнеса онлайн-лидогенерация пока не дала клиентов.

18 Каковы перспективы компании Prometheus? Прозвучала осторожная оценка: всё может быть нормально, но рост, возможно, замедлится. Подробного разбора не было.

19 За какой период считалась EBITDA на графике внедрения и на скольких компаниях он основан? График иллюстративный, не рассчитан по выборке компаний. 10% эффекта за год — амбициозный ориентир.

20 Зачем увольнять людей там, где фонд зарплат мал по сравнению с прибылью? Не обязательно увольнять: сначала нужно посчитать реальный эффект для бизнеса.

21 Правда ли, что AI пока не повлиял на рынок труда, а массовые сокращения вызваны другими причинами? Общего вывода не прозвучало. В отдельных случаях AI даже создаёт дополнительную работу для сотрудников.

22 Как измерять эффект внедрения AI? Какие метрики использовать? Сначала — фактическое использование и еженедельные демо. Затем — бизнес-метрики конкретного отдела, а не количество токенов.

23 Продаёте ли вы дальнейшую поддержку? Не устареет ли внедрение через полгода? Поддержка возможна. Если данные, логика и интерфейс разделены, модель можно обновить без полной перестройки системы.

24 Как устроена твоя команда? Технический партнёр, инженеры внедрения и два бизнес-ассистента с инженерным опытом.

25 Почему клиенты обычно не оставляют вас на постоянной поддержке? Через 3–8 месяцев компания часто забирает решение внутрь, к своей IT-команде. Есть исключения.

26 Можно ли научить агента рутине, если вся работа идёт в Telegram? Да, через подключённый аккаунт. Ограничивать передаваемые данные и защищать ключи доступа.

27 Какие китайские модели без ограничений и какой harness считаешь наиболее эффективными? Упоминались DeepSeek, Kimi и модифицированные модели со снятыми ограничениями. Одного лучшего harness названо не было.

28 Как решаете проблему узкого контекстного окна — через онтологию или граф знаний? Большие архивы — индексировать и искать по ним через RAG; при необходимости добавлять граф знаний.

29 Правда ли, что ChatGPT лучше Claude для вопросов здоровья? Возможно, для личных вопросов он удобнее; сравнительного теста точности не приводилось.

30 Есть ли прикладные кейсы AI в трейдинге? Модели применяются в фондах, но это не обязательно LLM. Готовой стратегии для неспециалиста из этого не следует.

31 Какую локальную модель попробовать на Mac с 32 ГБ памяти и что такое harness? Конкретную актуальную модель не назвали. Harness — набор средств, направляющих работу модели.

32 Что думаешь о компаниях, где основатели сами начинают внедрять AI и уже не хотят платить за подрядчика? Это полезно: быстрее выясняется, что команда может сделать сама, а где нужна внешняя помощь.

33 Почему ты перешёл на Codex и чем он для тебя отличается от Claude? Удобнее управление компьютером и команды с телефона; также подошли условия подписки и объём использования.

34 Каким софтом пользуешься для лидогенерации и чем парсишь базы? Пробовались Smartlead и Instantly; базы собираются под задачу. Собственных клиентов онлайн-канал пока не принёс.

35 Почему Claude Desktop, а не браузер? Доступ к локальным файлам, дополнительным подключениям и управлению браузером.

36 Какие коннекторы для Telegram и WhatsApp рекомендуешь? Для Telegram упоминался Telethon, для WhatsApp — Unipile. Ключи доступа нужно защищать.

37 Когда мы общаемся с тобой в Telegram, это ты или агент? «Это я». Автоматизировать личную переписку технически можно, но практического смысла для себя Иван пока не видит.

ИВАН ГЛУШЕНКОВ · ПРИКЛАДНОЙ ИИ 41 / 41 t.me/swissCFO · orgops.net

Вопросы и ответы · чат и финал

≈1:43–2:14

1:43 **Цена.** Фильтр от €100k в месяц эффекта. Аудит €25k за 3–5 недель, год ≈€200k фикс + 10% от сэкономленного.

1:44 **Если Anthropic блочит.** Kimi, Z.ai, харнес DeepSeek, Cursor. «Бизнесу нужен понятный, привычный интерфейс… и хорошие данные».

1:46 **Топ-3 моделей.** Codex, Kimi, Z.ai (GLM). «Всё, что выше Opus 4.8, идеально работает для 99% задач».

1:48 **Аватары и контент-заводы.** $3 500 в месяц — дорого. «Ноль клиентов с интернета… Всё только через личные знакомства, бани».

1:49 **Образование.** Школа 179, ФИВТ Физтеха, частный вуз в Швейцарии. «Network решает всё».

1:51 **Root-доступ.** Всегда у безопасников и IT клиента; команда приносит готовый бот или дашборд для хостинга в контуре.

1:52 **Маркетинг.** Рекомендует Дениса С. Сам собирал базы выпускников (31 000) и конференций (22 000 на SiGMA).

1:55 **Prometheus** — «всё нормально, но… не так быстро». **EBITDA на графике** — иллюстрация, цель +10% за год.

1:56 **Зачем увольнять, если ФОТ мал?** «Абсолютно правильный вопрос». В платёжке люди — максимум 10% EBITDA. А саппорт 700 человек в iGaming — другое дело.

1:58 **Как мерить.** Сначала — пользуются ли («30 подписок… семь или девять»). Демо раз в неделю, потом «забираю Claude у 90% людей»: чат — «ультранеэффективный интерфейс». Дальше — метрики департамента.



Q&A / ВОПРОСЫ ИЗ ЗАЛА — ORG INTELLIGENCE

Вопросы и ответы

37 вопросов из зала

01 С чего начать классическому бизнесу, который почти не использовал AI? Claude Desktop или Codex (ChatGPT Desktop), если допустимо подключать рабочие данные; Kimi Business (Mainland China) или приватный сетап — если нет. Начать с доступа только на чтение.

02 Сколько времени нужно, чтобы разобраться в возможностях AI для бизнеса, и где смотреть кейсы? Начать со своих задач; для настройки можно взять 1–2 часа со специалистом. Дальше — лекции клуба, отчёты, YC и Hacker News.

03 Может ли Claude навредить, если дать ему полный доступ, например удалить часть CRM? Как этого избежать? Да. Давать доступ только на чтение; права на изменение данных — не выдавать.

04 Где граница между AI-прототипами и применением AI в серьёзной, высоконагруженной инженерии? В серьёзной инженерии нужны архитектура и компетентная команда. AI помогает инженерам, но не заменяет их.

05 Чем заменить Claude, если аккаунты блокируют? Что интересного в китайских моделях? Codex, Kimi, GLM, Qwen или DeepSeek. Выбор зависит от задачи, качества модели и того, куда попадут данные.

06 Насколько безопасны китайские модели для чувствительных данных? Проверять поставщика, юрисдикцию и условия размещения. Если данные нельзя передавать внешнему сервису — локальная модель или приватный контур.

07 Можно ли поднять локальную модель и пользоваться ею удалённо? Да. Модель работает на своём оборудовании; удалённый доступ защищается отдельно.

08 Почему для локальной модели ты рекомендуешь именно Mac? Из-за знакомых конфигураций с большим объёмом памяти. Это не утверждение, что другие компьютеры не подходят.

09 Как применить AI к онбордингу и продажам мерчантам, чтобы не терять лиды? Например, бот читает рабочие чаты и напоминает сотрудникам о клиентах и вопросах без ответа. Клиенту при этом не обязательно общаться с AI напрямую.

10 Есть ли у тебя кейсы AI в здоровье и велнесе — например, персональный AI-доктор? Упоминались трекеры и сервисы персонального сопровождения, но подробного собственного кейса внедрения не было.

11 Как формируется цена твоих услуг? Аудит — €25 тыс. за 3–5 недель. Годовой контракт — около €200 тыс. фиксированно плюс целевые 10% от измеримого эффекта.

12 Как подключить AI для компании, если Anthropic блокирует аккаунты? Рассмотреть альтернативные модели или собственный контур. Рабочий процесс лучше строить вокруг данных, логики и привычного интерфейса, а не одного чат-сервиса.

13 Какие у тебя топ-3 модели для ежедневных рабочих задач? Codex, Kimi и Z.ai (GLM); Codex — основной.

14 Насколько реально внедрить в бизнес контент-завод или аватары? Технически реально, но качество и экономика собственного кейса пока не убедили: предложенный видеоаватар стоил около $3,5 тыс. в месяц, а клиентов онлайн-контент пока не привёл.

15 Где ты учился и куда советуешь поступать молодым? Школа №179, Физтех и частный вуз в Швейцарии. При выборе важны среда и связи; Физтех — сильный, но жёсткий вариант.

16 Как технически выглядит подключение AI к компании и кто контролирует доступ? Внешняя команда готовит требования и рабочее решение; размещение и права доступа контролируют IT и безопасность клиента.

17 Как применять AI в маркетинге? Поиск и анализ контактов, мониторинг трендов, поставщиков и конкурентов. Для собственного бизнеса онлайн-лидогенерация пока не дала клиентов.

18 Каковы перспективы компании Prometheus? Прозвучала осторожная оценка: всё может быть нормально, но рост, возможно, замедлится. Подробного разбора не было.

19 За какой период считалась EBITDA на графике внедрения и на скольких компаниях он основан? График иллюстративный, не рассчитан по выборке компаний. 10% эффекта за год — амбициозный ориентир.

20 Зачем увольнять людей там, где фонд зарплат мал по сравнению с прибылью? Не обязательно увольнять: сначала нужно посчитать реальный эффект для бизнеса.

21 Правда ли, что AI пока не повлиял на рынок труда, а массовые сокращения вызваны другими причинами? Общего вывода не прозвучало. В отдельных случаях AI даже создаёт дополнительную работу для сотрудников.

22 Как измерять эффект внедрения AI? Какие метрики использовать? Сначала — фактическое использование и еженедельные демо. Затем — бизнес-метрики конкретного отдела, а не количество токенов.

23 Продаёте ли вы дальнейшую поддержку? Не устареет ли внедрение через полгода? Поддержка возможна. Если данные, логика и интерфейс разделены, модель можно обновить без полной перестройки системы.

24 Как устроена твоя команда? Технический партнёр, инженеры внедрения и два бизнес-ассистента с инженерным опытом.

25 Почему клиенты обычно не оставляют вас на постоянной поддержке? Через 3–8 месяцев компания часто забирает решение внутрь, к своей IT-команде. Есть исключения.

26 Можно ли научить агента рутине, если вся работа идёт в Telegram? Да, через подключённый аккаунт. Ограничивать передаваемые данные и защищать ключи доступа.

27 Какие китайские модели без ограничений и какой harness считаешь наиболее эффективными? Упоминались DeepSeek, Kimi и модифицированные модели со снятыми ограничениями. Одного лучшего harness названо не было.

28 Как решаете проблему узкого контекстного окна — через онтологию или граф знаний? Большие архивы — индексировать и искать по ним через RAG; при необходимости добавлять граф знаний.

29 Правда ли, что ChatGPT лучше Claude для вопросов здоровья? Возможно, для личных вопросов он удобнее; сравнительного теста точности не приводилось.

30 Есть ли прикладные кейсы AI в трейдинге? Модели применяются в фондах, но это не обязательно LLM. Готовой стратегии для неспециалиста из этого не следует.

31 Какую локальную модель попробовать на Mac с 32 ГБ памяти и что такое harness? Конкретную актуальную модель не назвали. Harness — набор средств, направляющих работу модели.

32 Что думаешь о компаниях, где основатели сами начинают внедрять AI и уже не хотят платить за подрядчика? Это полезно: быстрее выясняется, что команда может сделать сама, а где нужна внешняя помощь.

33 Почему ты перешёл на Codex и чем он для тебя отличается от Claude? Удобнее управление компьютером и команды с телефона; также подошли условия подписки и объём использования.

34 Каким софтом пользуешься для лидогенерации и чем парсишь базы? Пробовались Smartlead и Instantly; базы собираются под задачу. Собственных клиентов онлайн-канал пока не принёс.

35 Почему Claude Desktop, а не браузер? Доступ к локальным файлам, дополнительным подключениям и управлению браузером.

36 Какие коннекторы для Telegram и WhatsApp рекомендуешь? Для Telegram упоминался Telethon, для WhatsApp — Unipile. Ключи доступа нужно защищать.

37 Когда мы общаемся с тобой в Telegram, это ты или агент? «Это я». Автоматизировать личную переписку технически можно, но практического смысла для себя Иван пока не видит.

ИВАН ГЛУШЕНКОВ · ПРИКЛАДНОЙ ИИ — 41 / 41 — t.me/swissCFO · orgops.net

Вопросы и ответы · чат и финал

≈1:43–2:14

продолжение

2:01 **Протухнет ли?** Нет: данные и интерфейсы не меняются, модель обновляют. Salesforce: $70k+ за 6 месяцев у вендора, агенты доделали за 3 дня.

2:03 **Команда.** Техпартнёр, forward deployed инженеры, два бизнес-ассистента. LTV 3–8 месяцев, потом решение уходит в IT клиента.

2:05 **Telegram/WhatsApp, модели без цензуры.** Отдельный аккаунт. «Я люблю Qwen, я люблю GLM».

2:06 «Два часа уже». **Узкий контекст:** нормальный RAG + граф знаний. Claude «на двухстах-трёхстах документах начинает уже тупить».

2:07 **Лонгевити, ChatGPT vs Claude по здоровью, трейдинг.** Медиана сдвинется на 2–4 года, но прогресс экспоненциальный. ChatGPT, вероятно, удобнее по здоровью. Трейдинг «не рекомендую».

2:08 **Харнес** — «уздечка» для «умной, мощной лошади». Модель для Mac 32 ГБ: «Спросите это у вашей локальной модели».

2:09 **Фаундеры кодят сами?** «Я только за… Это только насыщает рынок». **Почему Codex:** computer use, телефон, больше кредитов.

2:10 **Лидген:** Smartlead, Instantly, «ни одного клиента с онлайна». **Desktop, а не браузер:** файлы, коннекторы, управление браузером. **Коннекторы:** Telethon, Unipile.



Q&A / ВОПРОСЫ ИЗ ЗАЛА — ORG INTELLIGENCE

Вопросы и ответы

37 вопросов из зала

01 С чего начать классическому бизнесу, который почти не использовал AI? Claude Desktop или Codex (ChatGPT Desktop), если допустимо подключать рабочие данные; Kimi Business (Mainland China) или приватный сетап — если нет. Начать с доступа только на чтение.

02 Сколько времени нужно, чтобы разобраться в возможностях AI для бизнеса, и где смотреть кейсы? Начать со своих задач; для настройки можно взять 1–2 часа со специалистом. Дальше — лекции клуба, отчёты, YC и Hacker News.

03 Может ли Claude навредить, если дать ему полный доступ, например удалить часть CRM? Как этого избежать? Да. Давать доступ только на чтение; права на изменение данных — не выдавать.

04 Где граница между AI-прототипами и применением AI в серьёзной, высоконагруженной инженерии? В серьёзной инженерии нужны архитектура и компетентная команда. AI помогает инженерам, но не заменяет их.

05 Чем заменить Claude, если аккаунты блокируют? Что интересного в китайских моделях? Codex, Kimi, GLM, Qwen или DeepSeek. Выбор зависит от задачи, качества модели и того, куда попадут данные.

06 Насколько безопасны китайские модели для чувствительных данных? Проверять поставщика, юрисдикцию и условия размещения. Если данные нельзя передавать внешнему сервису — локальная модель или приватный контур.

07 Можно ли поднять локальную модель и пользоваться ею удалённо? Да. Модель работает на своём оборудовании; удалённый доступ защищается отдельно.

08 Почему для локальной модели ты рекомендуешь именно Mac? Из-за знакомых конфигураций с большим объёмом памяти. Это не утверждение, что другие компьютеры не подходят.

09 Как применить AI к онбордингу и продажам мерчантам, чтобы не терять лиды? Например, бот читает рабочие чаты и напоминает сотрудникам о клиентах и вопросах без ответа. Клиенту при этом не обязательно общаться с AI напрямую.

10 Есть ли у тебя кейсы AI в здоровье и велнесе — например, персональный AI-доктор? Упоминались трекеры и сервисы персонального сопровождения, но подробного собственного кейса внедрения не было.

11 Как формируется цена твоих услуг? Аудит — €25 тыс. за 3–5 недель. Годовой контракт — около €200 тыс. фиксированно плюс целевые 10% от измеримого эффекта.

12 Как подключить AI для компании, если Anthropic блокирует аккаунты? Рассмотреть альтернативные модели или собственный контур. Рабочий процесс лучше строить вокруг данных, логики и привычного интерфейса, а не одного чат-сервиса.

13 Какие у тебя топ-3 модели для ежедневных рабочих задач? Codex, Kimi и Z.ai (GLM); Codex — основной.

14 Насколько реально внедрить в бизнес контент-завод или аватары? Технически реально, но качество и экономика собственного кейса пока не убедили: предложенный видеоаватар стоил около $3,5 тыс. в месяц, а клиентов онлайн-контент пока не привёл.

15 Где ты учился и куда советуешь поступать молодым? Школа №179, Физтех и частный вуз в Швейцарии. При выборе важны среда и связи; Физтех — сильный, но жёсткий вариант.

16 Как технически выглядит подключение AI к компании и кто контролирует доступ? Внешняя команда готовит требования и рабочее решение; размещение и права доступа контролируют IT и безопасность клиента.

17 Как применять AI в маркетинге? Поиск и анализ контактов, мониторинг трендов, поставщиков и конкурентов. Для собственного бизнеса онлайн-лидогенерация пока не дала клиентов.

18 Каковы перспективы компании Prometheus? Прозвучала осторожная оценка: всё может быть нормально, но рост, возможно, замедлится. Подробного разбора не было.

19 За какой период считалась EBITDA на графике внедрения и на скольких компаниях он основан? График иллюстративный, не рассчитан по выборке компаний. 10% эффекта за год — амбициозный ориентир.

20 Зачем увольнять людей там, где фонд зарплат мал по сравнению с прибылью? Не обязательно увольнять: сначала нужно посчитать реальный эффект для бизнеса.

21 Правда ли, что AI пока не повлиял на рынок труда, а массовые сокращения вызваны другими причинами? Общего вывода не прозвучало. В отдельных случаях AI даже создаёт дополнительную работу для сотрудников.

22 Как измерять эффект внедрения AI? Какие метрики использовать? Сначала — фактическое использование и еженедельные демо. Затем — бизнес-метрики конкретного отдела, а не количество токенов.

23 Продаёте ли вы дальнейшую поддержку? Не устареет ли внедрение через полгода? Поддержка возможна. Если данные, логика и интерфейс разделены, модель можно обновить без полной перестройки системы.

24 Как устроена твоя команда? Технический партнёр, инженеры внедрения и два бизнес-ассистента с инженерным опытом.

25 Почему клиенты обычно не оставляют вас на постоянной поддержке? Через 3–8 месяцев компания часто забирает решение внутрь, к своей IT-команде. Есть исключения.

26 Можно ли научить агента рутине, если вся работа идёт в Telegram? Да, через подключённый аккаунт. Ограничивать передаваемые данные и защищать ключи доступа.

27 Какие китайские модели без ограничений и какой harness считаешь наиболее эффективными? Упоминались DeepSeek, Kimi и модифицированные модели со снятыми ограничениями. Одного лучшего harness названо не было.

28 Как решаете проблему узкого контекстного окна — через онтологию или граф знаний? Большие архивы — индексировать и искать по ним через RAG; при необходимости добавлять граф знаний.

29 Правда ли, что ChatGPT лучше Claude для вопросов здоровья? Возможно, для личных вопросов он удобнее; сравнительного теста точности не приводилось.

30 Есть ли прикладные кейсы AI в трейдинге? Модели применяются в фондах, но это не обязательно LLM. Готовой стратегии для неспециалиста из этого не следует.

31 Какую локальную модель попробовать на Mac с 32 ГБ памяти и что такое harness? Конкретную актуальную модель не назвали. Harness — набор средств, направляющих работу модели.

32 Что думаешь о компаниях, где основатели сами начинают внедрять AI и уже не хотят платить за подрядчика? Это полезно: быстрее выясняется, что команда может сделать сама, а где нужна внешняя помощь.

33 Почему ты перешёл на Codex и чем он для тебя отличается от Claude? Удобнее управление компьютером и команды с телефона; также подошли условия подписки и объём использования.

34 Каким софтом пользуешься для лидогенерации и чем парсишь базы? Пробовались Smartlead и Instantly; базы собираются под задачу. Собственных клиентов онлайн-канал пока не принёс.

35 Почему Claude Desktop, а не браузер? Доступ к локальным файлам, дополнительным подключениям и управлению браузером.

36 Какие коннекторы для Telegram и WhatsApp рекомендуешь? Для Telegram упоминался Telethon, для WhatsApp — Unipile. Ключи доступа нужно защищать.

37 Когда мы общаемся с тобой в Telegram, это ты или агент? «Это я». Автоматизировать личную переписку технически можно, но практического смысла для себя Иван пока не видит.

ИВАН ГЛУШЕНКОВ · ПРИКЛАДНОЙ ИИ — 41 / 41 — t.me/swissCFO · orgops.net

Вопросы и ответы · чат и финал

≈1:43–2:14

продолжение

2:11 **«Это ты или агент?»** «Это я». Оптимизировать личное нет смысла: «зачем дрочить эти копейки?»

2:11 Михаил: «2 ч 11 минут… ты прямо как из пулемёта». Сергей расскажет про свой сетап в следующую субботу в 10:00.

2:14 Иван: «Я поражён онлайном. Давайте общаться».