Вайбресерч

Y Combinator в 2025–2026 годах

Восемь наборов, 4720 компаний и запросы на 2027 год

Миша Кокин · по данным каталога YC на 23 ноября 2026 года

4720	21	8	11
компаний YC в подсчёте	набор, 2019–2026	наборов за 2025–2026	запросов YC на зиму 2027

Аннотация

В каталоге акселератора Y Combinator (YC) за 2026 год числятся 855 компаний — на 38% больше, чем за предыдущий год, и больше, чем за любой год с 2019-го. Я пересчитал 4720 компаний из 21 набора YC за 2019–2026 годы, в том числе 619 компаний 2025 года и 855 компаний 2026-го, и сопоставил их с запросами акселератора на 2027 год. В этом списке, Requests for Startups, YC описывает идеи, которые хотел бы финансировать. Выборка показывает, какие бизнесы получают поддержку акселератора; об успехе компаний из наборов 2026 года судить пока рано. В отчёте я разбираю все восемь наборов этих двух лет, изменения бизнес-моделей и свои прогнозы.

- **Конкуренция с разработчиками моделей.** OpenAI, Anthropic и Google выпускают помощников для юристов, финансистов и других специалистов. Для стартапа поставщик модели может стать конкурентом, сохраняя при этом контроль над доступом к ней. Доля категории «Остальные ИИ-приложения», куда входят ассистенты и агенты, снизилась с 61% в 2024 году до 48% в 2026-м, хотя компаний стало больше — 410 против 360. Продукт, ценность которого сводится к интерфейсу чужой модели, особенно уязвим при появлении похожих функций у её разработчика. Слово copilot (помощник, который подсказывает человеку) в начале 2023 года встречалось в 3,3% описаний компаний и почти пропало к 2026-му. SaaS (Software-as-a-Service, программы по подписке) упоминали в 4,9% описаний в 2022 году и примерно в 1% с 2024-го. Эти изменения говорят о том, как компании представляют себя, но сами по себе не доказывают отказа от подписок или помощников. Об ИИ или агентах пишут 83% компаний 2026 года, годом раньше — 81%.

- **Промышленность, сервисы для агентов и услуги с ИИ.** Доля промышленных стартапов за год выросла почти вдвое. К промышленности YC относит роботов, энергетику, оборону, космос и производство. Это 19,5% компаний 2026 года против 10,2% годом раньше, 167 компаний против 63; в летнем и осеннем наборах доля достигла 24%. Каждая седьмая компания 2026 года (14%) делает продукты для агентов — компьютеры, почту, телефонные номера, кошельки или страхование ответственности. В зимнем наборе 2026 года заметны компании, которые сами оказывают услуги с помощью ИИ: юридические, бухгалтерские, брокерские. Эту модель называют Service-as-Software. За год таких поставщиков услуг в YC стало 36 против 17; программы, которые продают для отдельных рабочих ролей, я считаю отдельно.
- **Запросы на следующий год.** В списке YC на зиму 2027 года нет отдельного запроса на «агента для отрасли X». Акселератор зовёт компании, которые занимаются космосом, роботами американского производства, поставками для дата-центров и собственными моделями. Для трёх запросов из одиннадцати я не нашёл соответствий в осеннем наборе. Это «эксперт за $15 в час» — человек без диплома, которому ИИ помогает выполнять работу специалиста, — языковая модель, которая хорошо пишет, и единая проверка данных для госпособий. По одной выборке нельзя судить об отсутствии конкурентов на всём рынке.
- **Мои прогнозы.** В конце 2025 года я предполагал, что агенты будут выполнять работу, общаться друг с другом, управлять другими агентами и платить им почти без участия человека. Пока продукты для такой торговли делают меньше 1% компаний YC 2026 года. Я ожидаю, что в 2027 году продукты для агентов будут делать 15–20% компаний YC, а доля промышленности останется около четверти. Проверка прошлых прогнозов и гипотезы на 2027 год — в последней части.
- **Размер команды.** Медианный размер команды свежих компаний остался на уровне двух-трёх человек. Доля компаний, где работает один человек, выросла с 2,9% до 7,4%. Мой прогноз из декабря 2025 года о «компании на $100 млрд из десяти человек» не сбылся.

Как устроен YC, как я считал и какие ошибки первой версии исправил, — в приложении.

Часть I. Как перестроился сам YC: четыре набора в год и новый тип основателя

1.1. Четыре набора в год, чтобы успевать за ИИ

Стартапы проходят программу Y Combinator группами — наборами, по-английски batch. В 2025 году YC перешёл от двух наборов в год, зимнего и летнего, к четырём.

Первый осенний набор прошёл ещё в 2024 году (F24, 94 компании). В январе 2025-го управляющий директор YC Далтон Колдуэлл объявил первый весенний набор. YC объяснил новый график ускорением разработки с помощью ИИ и ростом числа стартапов, которые хотят пройти программу. Основателям теперь реже приходится откладывать заявку до следующего сезона.

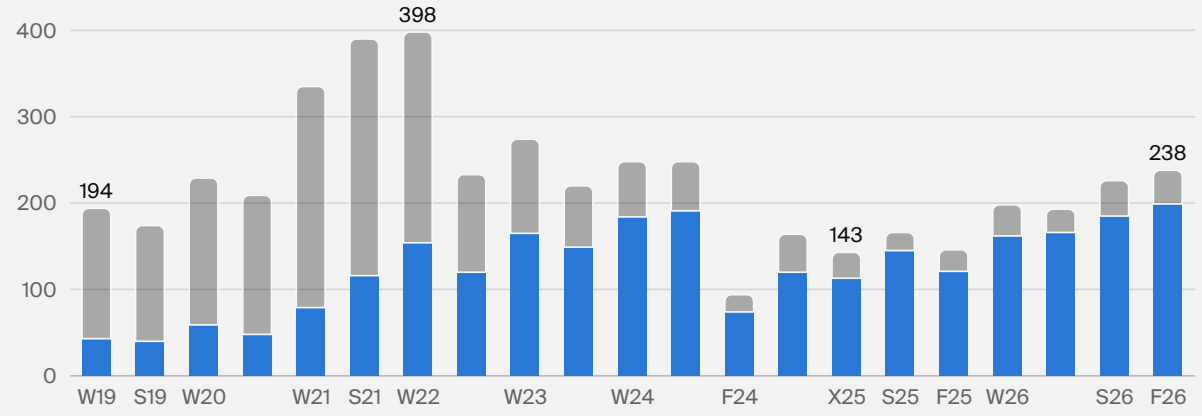
Код набора состоит из буквы сезона и двух последних цифр года: W обозначает зиму, S — лето, F — осень. Для весны используют X (X25, X26), поскольку S уже занята. Год назад я ошибочно назвал весенний набор экспериментальной программой.

В 2026 году, втором году нового графика, наборы снова выросли:

	Зима	Весна	Лето	Осень
2025	164	143	166	146
2026	198	193	226	238

Число компаний в каталоге YC на 23 ноября 2026 года. На 23 ноября 2025 года в наборах 2025 года числилось 635 компаний, сейчас — 619. Состав каталога со временем меняется.

Размер наборов YC и доля ИИ, W19 → F26



Высота столбика — компаний в наборе; синяя часть — те, кто пишет об ИИ или агентах, серая — остальные. Каталог YC на 23.11.2026, F26 ещё идёт.

В наборах 2025 года было от 143 до 166 компаний — в 2,4–2,8 раза меньше, чем в рекордном зимнем наборе 2022 года (W22, 398 компаний). При этом наборов стало четыре в год вместо двух. В нынешнем каталоге за 2025 год числятся 619 компаний: больше, чем за 2023-й (494) и 2024-й (590), но меньше, чем за 2021-й (725). В 2026 году выросли и отдельные наборы (193–238 компаний), и общее число компаний за год. Их 855 — максимум в моих данных за 2019–2026 годы.

1.2. Основатели помолодели, и всё чаще компанию основывает один человек

Период руководства Гарри Тана я условно называю Lightcone, по названию подкаста партнёров акселератора. Выражением high-agency я описываю способность основателя действовать самостоятельно: собрать продукт и изменить его, если первоначальная идея не сработала. Резкую смену продукта называют пивотом.

Фонд Rebel Fund ведёт внешнюю базу стартапов и основателей YC. В ноябре 2025 года создатель фонда Джаред Хейман описал изменения в составе основателей:

- **Возраст.** По его данным, средний возраст основателя с 2015 года держался около 29 лет, а затем снизился примерно до 26. Впервые за десятилетие основателей младше 25 лет стало больше, чем тех, кто старше.
- **Возраст и результаты компаний.** Модель Rebel Fund связывает наибольшую вероятность успеха — оценки от $60 млн — с возрастом основателя 26–30 лет. У более молодых основателей компании чаще закрываются, у тех, кто старше 30, чаще остаются действующими без быстрого роста; Хейман называет их «зомби-компаниями». Разница в вероятности успеха невелика: около 21% для возраста 26–30 лет и 19–20% для остальных. Вероятность закрытия в модели снижается с 31% в 17–21 год до 17% после 30, а попадания в категорию «зомби» растёт с 51% до 64%. Эти оценки описывают связи в данных фонда и не устанавливают подходящий возраст для запуска компании.
- **Образование и прежняя работа.** Почти половина основателей работала у одного из топ-20 работодателей в классификации фонда — вдвое больше, чем десять лет назад. Больше половины окончили университет из топ-20; впервые это произошло в 2024 году.
- **Сан-Франциско.** Доля стартапов YC в области залива Сан-Франциско приближается к 85%. Хейман связывает это с курсом Тана на работу в этом городе. По данным фонда, местные стартапы чаще достигают высокой оценки, но также чаще закрываются.
- **Характер основателей.** Модель Rebel Fund оценивает новых основателей как менее склонных к доминированию и более добросовестных (conscientiousness), чем основатели времён криптобума Web3. Хейман описывает их как сдержанных инженеров, внимательных к деталям и сосредоточенных на продукте. Это интерпретация фонда, основанная на его модели оценки личности.

В запросах на осень 2025 года партнёр YC Аарон Эпстайн писал, что маленькие команды, включая основателей-одиночек, могут построить многомиллиардную компанию. В летнем

наборе 2026 года (S26), по подсчёту Хеймана, у 19% компаний один основатель; в среднем за пять лет таких было 8,1%.

Это максимум за пять лет и третий набор подряд с повышенной долей. Хейман связывает рост с ИИ-инструментами для разработки, в том числе Claude Code и Codex. По его же подсчёту, в летнем наборе (S26) почти 60% основателей младше 25 лет; в весеннем (X26) — 38%.

Я отдельно сравнил размеры команд. Каталог YC показывает, сколько людей работает в компании сейчас, поэтому компании 2019 года, успевшие вырасти, не подходят для сравнения со свежими. Я использовал данные на ноябрь 2025 и ноябрь 2026 года, чтобы сопоставить наборы одинакового возраста.

Медианный размер команды остался на уровне двух-трёх человек; у двух третей компаний работает не больше трёх. Доля компаний из одного человека выросла во всех четырёх наборах: в наборах 2025 года она составляла 2,9%, в наборах 2026-го — 7,4%. Это 18 и 60 компаний соответственно. В расчёт долей вошли компании с указанным размером команды — 617 из 635 и 807 из 855. Один сотрудник в каталоге и один основатель — разные показатели.

1.3. Откуда цифры и как их читать

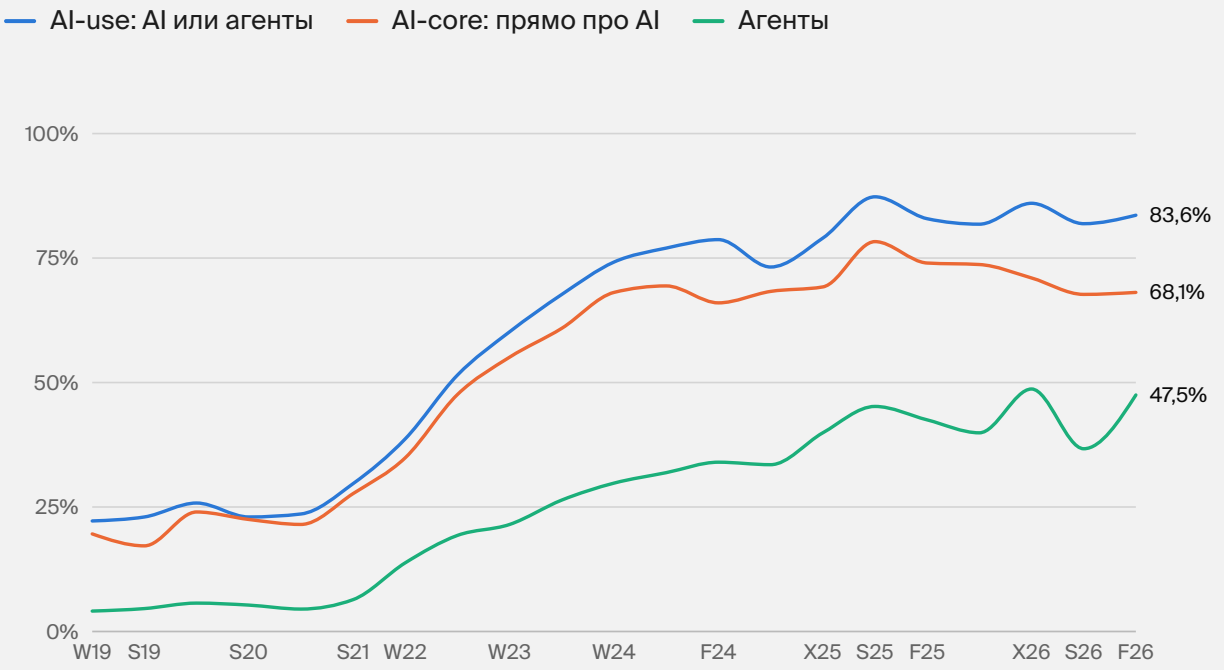
Если не сказано иное, проценты я посчитал по публичному каталогу YC на 23 ноября 2026 года, используя данные проекта yc-oss. Для разметки ИИ-продуктов я искал слова в описаниях, а для промышленности использовал отраслевую классификацию YC:

- **AI-core** — прямые упоминания ИИ: AI, LLM (большие языковые модели), machine learning, computer vision и похожие термины;
- **AI-use** — признаки AI-core или слова agent, copilot, assistant, autonomous;
- **агенты** — продукт описан как агент или «ИИ-сотрудник», то есть программа для конкретной рабочей роли;
- **продукты для агентов** — инструменты, которыми пользуются агенты: песочницы для запуска кода, кошельки, почта, подключения через MCP (Model Context Protocol) и тесты качества — evals;
- **промышленность** — отрасль Industrials в каталоге YC: роботы, энергетика, оборона, космос и производство.

Разметка ИИ-продуктов по словам приблизительна. Я проверил её на всех 198 компаниях зимнего набора 2026 года, отдельно разобрав продукты для агентов, поставщиков услуг и программы для рабочих ролей. В таблице ниже признаки могут пересекаться. Подробности проверки, ограничения метода и сравнение с другими подсчётами — в приложении.

Год	Компаний	AI-core	AI-use	Агенты	Продукты для агентов	Промышленность
2019	368	18,5%	22,6%	4,3%	1,4%	7,3%
2023	494	57,7%	63,6%	23,7%	4,3%	2,4%
2024	590	68,3%	76,1%	31,4%	5,9%	6,9%
2025	619	72,5%	80,6%	40,2%	9,2%	10,2%
2026	855	69,9%	83,3%	43,2%	14,2%	19,5%

Доля ИИ и агентов по наборам, W19 → F26



Формулу «в 2019-м было 6% ИИ-стартапов, в 2025-м стало 80%» мои расчёты не подтверждают: она смешивает разные способы подсчёта.

При одинаковом способе подсчёта доля с 2019 по 2025 год выросла в 3,6–4,5 раза. Прямые упоминания ИИ (AI-core) выросли с 18,5% до 72,5%, упоминания ИИ или агентов (AI-use) — с 22,6% до 80,6%, официальные ИИ-теги YC — с 18,2% до 82,0% среди компаний, у которых есть теги.

В 2026 году доля AI-core немного снизилась (72,5% → 69,9%). На это повлияло изменение состава наборов: доля промышленных компаний выросла почти вдвое (10,2% → 19,5%),

а ИИ они упоминают реже. Без промышленности доля AI-core почти не изменилась (75,7% → 74,7%), внутри промышленности выросла (44% → 50%).

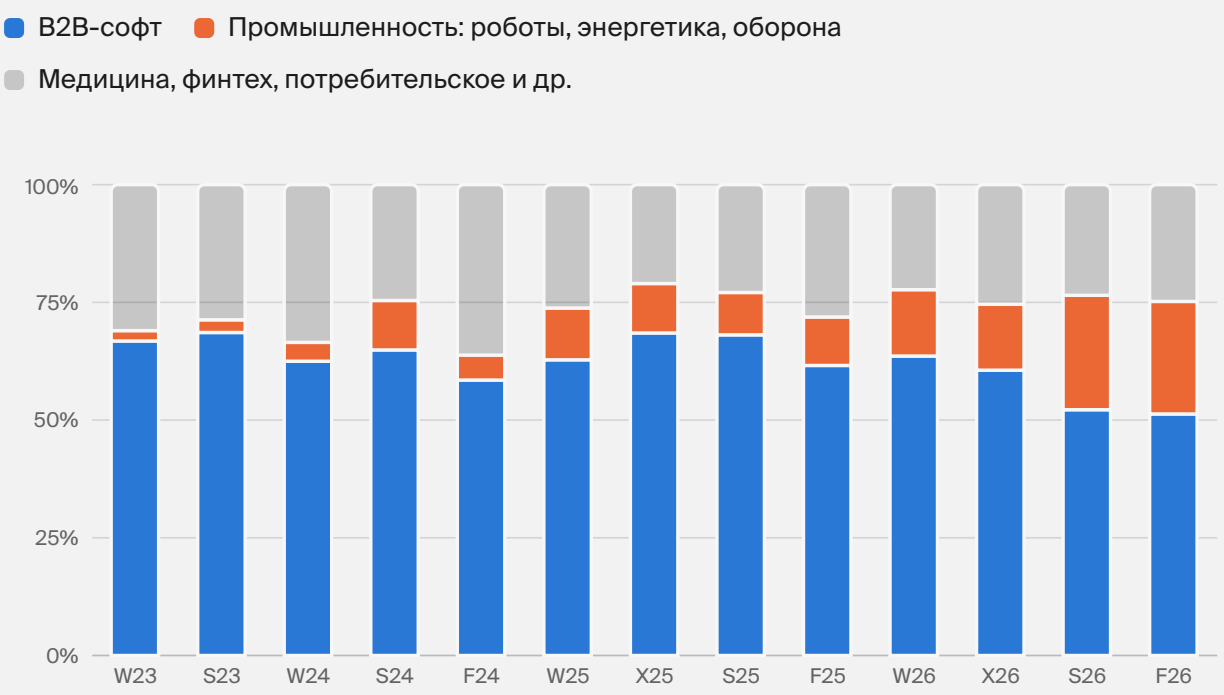
Часть II. Восемь наборов 2025–2026 годов: от кода к железу

Я выделил темы, которые заметнее всего проявились в каждом наборе. Они помогают проследить изменения за два года, хотя внутри любого набора компании занимаются разными задачами.

- **Зима 2025 (W25)** — вайб-кодинг: ИИ пишет код по описанию задачи, и прототип можно собрать за дни.
- **Весна 2025 (X25)** — автономные агенты, которым поручают выполнять задачи.
- **Лето 2025 (S25)** — проверка и контроль работы агентов, или Agent Ops.
- **Осень 2025 (F25)** — роботы, оборона и высокая доля поставщиков услуг с ИИ и разработчиков программ для рабочих ролей.
- **Зима 2026 (W26)** — юридические, бухгалтерские и брокерские услуги с помощью ИИ.
- **Весна 2026 (X26)** — телефонные номера, песочницы и страховки для агентов.
- **Лето 2026 (S26)** — заводы, гуманоиды, оборона и дата-центры.
- **Осень 2026 (F26)** — компьютеры и электричество для агентов.

Набор	Период	Основной тренд	Что это значит для рынка	Агенты	Промышленность
W25	янв — март 2025	Вайб-кодинг	Маленькие команды быстрее разрабатывают продукты с помощью ИИ	33,5%	11,0%
X25	апр — июнь 2025	Автономные агенты	Программы получают больше самостоятельных задач	39,9%	10,5%
S25	июнь — сент 2025	Agent Ops	Растёт потребность в проверке качества и контроле агентов	45,2%	9,0%
F25	окт — дек 2025	Физический ИИ	Стартапы применяют ИИ на стройках, заводах и в автономной технике	42,5%	10,3%
W26	янв — март 2026	Service-as-Software	Стартап сам оказывает услуги, например юридические, с помощью ИИ	39,9%	14,1%
X26	апр — июнь 2026	Сервисы для агентов	Появляются продукты, рассчитанные на использование программами	48,7%	14,0%
S26	июнь — сент 2026	Промышленность	Каждая четвёртая компания занимается роботами, обороной, дата-центрами или другим оборудованием	36,7%	24,3%
F26	окт — дек 2026	Компьютеры для агентов	Стартапы строят облачную и энергетическую инфраструктуру	47,5%	23,9%

От софта к реальному сектору: отрасли по наборам



Доля отраслей в наборе по классификации YC.

В выборке растёт доля цифровой и физической инфраструктуры для ИИ. Доля подотрасли Engineering, Product and Design — инструментов для разработки, продукта и дизайна — за это время снизилась с 15% компаний 2025 года до 8% компаний 2026-го.

2.1. Зима 2025 (W25): вайб-кодинг и ИИ для отдельных отраслей

W25	164 компании	73,2% упоминают ИИ или агентов	33,5% упоминают агентов	6,7% продукты для агентов	11% промышленность

4
медиана команды сейчас

В зимнем наборе многие компании строили продукт вокруг ИИ. В блогах о наборе писали о «92% ИИ-компаний», и год назад я повторил эту цифру. По моему подсчёту, ИИ или агентов упоминают в описании 73% из 164 компаний набора.

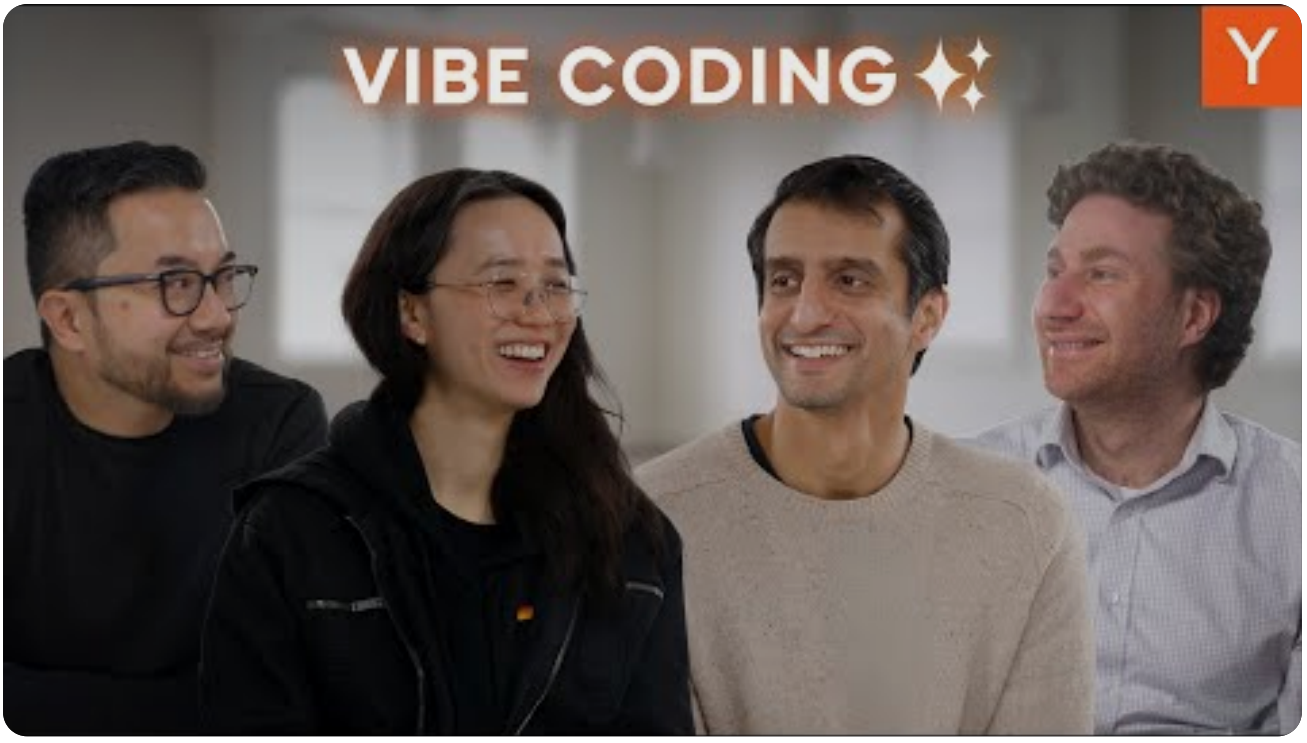
Вайб-кодинг. Так исследователь ИИ Андрей Карпати, один из основателей OpenAI, в феврале 2025 года назвал разработку, при которой человек описывает задачу словами, модель пишет код, а человек почти в него не вникает. По словам партнёра YC Джареда

Фридмана, которые привёл TechCrunch, четверть основателей набора оценили долю своего кода, написанного ИИ, больше чем в 95%. Фридман уточнил, что «каждый из них — сильный инженер»: год назад они написали бы продукт с нуля сами.

По словам Гарри Тана, компании зимнего набора в сумме росли на 10% в неделю — показатель он не уточнил. Некоторые выходили на $10 млн выручки с командой меньше десяти человек. «Вам не нужна команда из 50 или 100 инженеров», — сказал он CNBC в марте 2025 года. В сентябре 2025 года на форуме LessWrong вышел разбор оценок компаний YC. Его автор не нашёл подтверждений, что наборы после выхода ChatGPT растут быстрее прежних. Это сравнение оценок компаний, а не проверка всех заявлений Тана о выручке.

Партнёр YC Диана Ху предупреждает, что без инженерной подготовки трудно оценить качество сгенерированного кода. Гарри Тан задаёт вопрос, выдержит ли сотню миллионов пользователей продукт, код которого на 95% написан ИИ. По его оценке, ранние рассуждающие модели плохо справлялись с отладкой, поэтому основателям нужно разбираться в устройстве своего продукта.

Партнёры YC обсуждают возможности вайб-кодинга и требования к инженерной подготовке в выпуске Lightcone.



Lightcone: «Vibe Coding Is The Future», Y Combinator, март 2025

Тренды W25

- **Агенты для сложных задач.** Стартапы разрабатывают программы, которые выполняют последовательность действий и работают с внешними системами.

- **Быстрые прототипы.** ИИ позволяет некоторым командам сократить разработку прототипа с месяцев до дней. Часть компаний приходит на Demo Day, презентацию перед инвесторами, с выручкой.
- **Знание отрасли и продажи.** Когда написать код становится проще, я бы внимательнее смотрел на доступ к данным, понимание задачи клиента и умение продавать.
- **Выручка на сотрудника.** Этот показатель помогает оценить, что удаётся небольшой команде. Медианная команда зимнего набора (W25) на дату выгрузки состоит из четырёх человек.
- **Ставка на одну отрасль.** Стартапы ищут преимущество в задачах, для которых важны специальные данные и процессы. Юридическим сервисам (LegalTech) нужны судебные базы, медицинским (MedTech) — снимки и карты пациентов, строительным — проектная документация. Доступ к ним может помочь конкурировать с универсальными продуктами OpenAI, разработчика ChatGPT.

Компании W25

- Red Barn Robotics — разработчик робота-пропольщика Field Hand, «Roomba для сорняков». Компания продаёт фермерам прополку как услугу, от плана работ до обслуживания полей в течение сезона. По её словам, Field Hand в 15 раз быстрее человека и вчетверо дешевле. К Demo Day она подписала письма о намерениях на $5 млн, писал TechCrunch. Такие письма ещё не означают полученную выручку. Фермерам не хватает людей: по словам самой Red Barn, каждая пятая вакансия на фермах США за год остаётся незакрытой. По устройству продажи услуга близка к Service-as-Software — клиент покупает выполненную работу, в данном случае роботизированную прополку.
- Mastra — набор инструментов для разработки агентов с открытым кодом на TypeScript от авторов Gatsby. Его сравнивают с «Rails для агентов»: в него входят рабочие процессы, поиск по своим документам (RAG) и тесты качества (evals). За год команда выросла до 30 человек, в апреле 2026-го компания привлекла $22 млн в раунде A, который обычно следует за посевным.
- Browser Use — проект с открытым кодом, который даёт агентам «руки» в обычном браузере. Так агент может работать с сайтом без API — программного интерфейса для подключения других программ. В марте 2025 года выяснилось, что Browser Use использует китайский агент Manus. За неделю ежедневные скачивания выросли примерно с 5 до 28 тысяч, писал TechCrunch. Через две недели компания привлекла $17 млн в посевном раунде, который возглавил Felicis. На 23 ноября 2026 года у проекта 121 тысяча звёзд на GitHub — отметок пользователей, заинтересовавшихся кодом.
- Harper — страховой брокер для бизнеса, который автоматизирует работу с помощью ИИ и продаёт клиенту брокерскую услугу. В команде 25 человек.
- Sennu AI — по собственному описанию, «превращает традиционные компании в ИИ-компании».

- **Permitify** — ИИ-помощник для проверки строительных планов на соответствие нормам. Его клиент — городской отдел, который выдаёт разрешения на строительство. По словам компании, проверяющий с Permitify работает в десять раз быстрее. В команде два человека.
- **Orchids** — «ИИ full-stack инженер», который делает интерфейс и серверную часть программы. За год проект сменил имя на Bud («агент с компьютером») и был куплен. Другие смены продукта разобраны в разделе 2.9.

В этой подборке сервисов для бизнеса (B2B) соседствуют инструменты для разработчиков, программы для специалистов и компании, которые оказывают услугу с помощью ИИ.

Зимний набор (W25) даёт примеры продуктов, с которыми справляются команды из двух-трёх человек. Такие компании стали одним из поводов для моего прогноза о «компании из десяти человек стоимостью $100 млрд».

2.2. Весна 2025 (X25): агенты для профессиональной работы

X25	143 компании	79% упоминают ИИ или агентов	39,9% упоминают агентов	8,4% продукты для агентов	10,5% промышленность

3
медиана команды сейчас

В первом весеннем наборе (143 компании) заметны агенты для отдельных отраслей. Если в зимнем наборе (W25) много обсуждали написание кода, то в весеннем (X25) — профессиональные задачи, где нужно соблюдать правила и работать в программах клиента.

Об ИИ или агентах пишут 79% компаний набора. По данным PitchBook, ИИ-агентов делали 67 из 144 компаний, которые тогда числились в наборе (46%). Мой более строгий словарь даёт 40%. Программы, которые продают как «ИИ-сотрудников» на конкретную должность, делают 7% компаний набора против 4% в зимнем.

Тренды X25

- **«Cursor for X».** Стартапы переносят подход редактора кода Cursor в профессиональные инструменты других отраслей. Формула «ИИ-агент для X» напоминает популярное десять лет назад «Uber для X». **Raycaster** из осеннего набора 2024 года называет себя «Cursor для регуляторных документов» в фарме и биотехе (Life Sciences). Он помогает готовить документы для американского регулятора FDA и учитывает процесс разработки лекарств. В такой работе нужно соблюдать требования к документам и проверять результат.
- **Работа по правилам.** Агенты для финансов, фармы, стройки и инспекций берут на себя конкретные задачи — например, проверку соблюдения требований или документооборот.
- **Безопасность.** Ею занимаются 5,6% компаний набора — в 2,6 раза больше средней доли за 2024–2025 годы.
- **Первые продажи.** Eloquent AI сообщает, что за четыре недели достигла $500 тыс. годовой регулярной выручки (ARR). Показатель пересчитывает регулярные платежи на год и не означает, что эту сумму заработали за четыре недели. По словам компании, продукт можно подключить без API и участия инженеров.

Компании X25

- **Sim** (в наборе — Sim Studio) — автономные агенты для корпоративных систем, 10 человек.
- **Eloquent AI** — ИИ-оператор для финансовых компаний. По описанию разработчиков, он учится, наблюдая за сотрудниками, и выполняет операции в браузере и настольных программах с учётом требований регулятора.
- **Opusense** — ИИ для отчётов о полевых инспекциях на стройках и производстве.
- **Godela** — ИИ-движок для физических расчётов, предназначенный для ускорения симуляций и сокращения работы с прототипами.
- **Lumari** — цифровые сотрудники для закупок и цепочек поставок. На Demo Day весной 2025 года компания представляла конструктор внутренних приложений без кода; до конца года она сменила продукт.
- **Alkali** — по собственному описанию, «умный способ считать сталь»: расчёт смет на металлоконструкции.
- **Jeevy Fabrication** — подрядчик по сложным сварным конструкциям. Компания подбирает цех из своей сети и отвечает за контроль качества. По её словам, услуга дешевле привычного аутсорсинга, а софт сокращает цехам-партнёрам время на расчёт заявки и планирование больше чем на 80%. Заказчик получает готовую конструкцию.
- **Cactus** — «ИИ-партнёр по росту» для небольших компаний сантехников, электриков и других мастеров.
- **Cascade Space** — коммерческая альтернатива сети дальней космической связи.
- **cubic** — ИИ для проверки кода; **Better Auth** — фреймворк авторизации для TypeScript.

В весеннем наборе (X25) стартапы ищут преимущество в отраслевых задачах и интеграции ИИ в рабочие программы. Оценивая такой продукт, я бы смотрел на требования клиентов, доступ к данным и возможность встроиться в их работу.

2.3. Лето 2025 (S25): надёжность агентов (Agent Ops) и снижение доли финтеха

S25	166	87,3%	45,2%	11,4%	9%
	компаний	упоминают ИИ или агентов	упоминают агентов	продукты для агентов	промышленность

4
медиана команды сейчас

В летнем наборе заметны инструменты для проверки и контроля агентов. Ошибки ИИ, включая выдуманные ответы, мешают передавать ему работу с деньгами и данными. Стартапы предлагают способы замечать такие ошибки до того, как они навредят клиенту.

Летний набор (S25) — крупнейший в 2025 году (166 компаний). ИИ или агентов упоминают 87% компаний; прямо об агентах пишут 45%. Аналитики Extruct AI получили близкие 88%, хотя считали компании, в основе которых лежит ИИ (AI-native), по своей методике. По классификации YC две трети компаний (68%) продают бизнесу (B2B), а к потребительским относятся 7%.

Тренды S25

- **Agent Ops («лопаты для золотоискателей»).** Так называют инструменты для тех, кто разрабатывает и использует агентов. Каждая девятая компания (11%) делает продукты для оценки качества, отладки, мониторинга и безопасности. Их задача — помочь клиенту контролировать работу ИИ.
- **Финтех с агентами.** Доля финтеха составляет 5% против 12% в зимнем наборе 2023 года. Среди финансовых продуктов есть агенты для управления деньгами, налогов и аудита (autonomous finance).
- **Автоматизация целой задачи.** Одни продукты подсказывают человеку следующий шаг, другие выполняют последовательность действий. Кто проверяет результат и отвечает за ошибки, зависит от условий услуги; автономный агент сам по себе этой ответственности не несёт.
- **Стоимость вычислений.** Часть компаний занимается ускорением и удешевлением работы моделей.

- **Голосовой ИИ.** YC включил его в летний список запросов 2025 года. Партнёр YC Густаф Альстрёмер писал, что телефонный разговор клиента с компанией почти не менялся сто лет, хотя таких звонков больше триллиона в год. Разговор с новыми голосовыми ботами он сравнил с первой поездкой в беспилотном автомобиле — «просто работает». В наборе есть голосовые продукты для кредитования, взыскания долгов и городских служб, где нужно учитывать отраслевые правила. Слово voice («голос») встречается у 9% компаний зимнего (W25) и летнего (S25) наборов, а в наборах 2026 года — у 3–5%.
- **Агенты в отраслевых продуктах.** Юридические, кадровые и маркетинговые стартапы описывают свои продукты как агентов.

Компании S25

- AgentMail — почтовые ящики для ИИ-агентов. В марте 2026 года компания привлекла $6 млн в посевном раунде.
- Nox Metals — автоматизированный центр обработки металла. Он покупает прокат у заводов, режет его под заказ и отгружает производствам, обещая выигрыш в цене и сроках. За год компания выросла до 64 человек, а её основатель написал для YC запрос о металлургических заводах (раздел 7.3).
- Halluminate — данные и среды для обучения агентов умственному труду методом проб и ошибок, или обучения с подкреплением (RL). В октябре 2026-го компания привлекла $30 млн в раунде A; в команде девять человек.
- **Голосовой ИИ в регулируемых отраслях:** Altur занимается взысканием долгов. Veritus работает с потребительским кредитованием и, по собственному описанию, соединяет голосовой ИИ с «глубоким регуляторным комплаенсом». Агенты EffiGov отвечают на звонки жителей в госучреждения.
- **Надёжность и безопасность:** Fulcrum делает отладчик для ИИ-систем, GhostEye имитирует атаки на системы клиента, чтобы найти слабые места, Alter управляет особыми правами доступа агентов.
- **Эффективность:** Stellon Labs разрабатывает компактные модели для устройств. Wafer (в наборе — Herdora) описывает себя как «ИИ, который ускоряет ИИ»; в компании 21 человек.
- KERNEL — инфраструктура с открытым кодом, через которую агенты работают в интернете.
- **Небольшие команды** — от одного до восьми человек. Omnara предлагает альтернативу Claude Managed Agents с открытым кодом: через API можно разворачивать, запускать агентов и управлять ими. Epicenter называет свой продукт «память ChatGPT в открытом переносимом формате». Его приложения хранят заметки, расшифровки и переписку с ИИ в папке у пользователя. Interfere помогает командам разработки, продукта и дизайна находить проблемы в продукте. Rid и stagewise, о которых я писал год назад, сменили продукт; подробности — в разделе 2.9.

В летнем наборе (S25) я вижу интерес к повседневной работе ИИ в бизнесе (B2B): проверке качества, безопасности и стоимости вычислений.

2.4. Осень 2025 (F25): ИИ выходит в физический мир (Physical AI)

F25	146 компаний	82,9% упоминают ИИ или агентов	42,5% упоминают агентов	10,3% продукты для агентов	10,3% промышленность

4
медиана команды сейчас

В осеннем наборе внимание привлекают робототехника и данные для обучения роботов. При этом доля промышленных стартапов по классификации YC составляет 10,3% — примерно столько же, сколько в предыдущих наборах. Физический ИИ я выделяю как тему по заметным компаниям; количественный сдвиг, до каждого четвёртого стартапа, произошёл только летом 2026 года.

Тренды F25

- **Инструменты для разработчиков роботов.** Помимо роботов «всё в одном», команды делают модульные платформы, программы управления и наборы данных для других производителей.
- **Оборонные технологии.** В наборе есть проекты для симуляции и разработки автономных систем.
- **Обучение на действиях человека.** Роботам нужны примеры ручной работы, и компании называют сбор таких данных одним из ограничений отрасли. Darwin Robotics обучает роботов по показам людей. Cortex AI записывает работу на реальных рабочих местах и продаёт данные лабораториям. Piggy Robotics обещает гуманоидов по цене iPhone, рассчитывая со временем получать записи действий от большой сети роботов.
- **Услуги и программы для профессий.** В осеннем наборе (F25) на них приходится 12% компаний — самая высокая доля за год. В этой группе объединены поставщики услуг с ИИ по модели Service-as-Software и разработчики программ для рабочих ролей — «ИИ-сотрудников».

Компании F25

- Multifactor привлекла $15 млн в посевном раунде. Её платформа позволяет открывать агентам доступ к счетам и почте без передачи паролей.
- Null Labs — симуляции для автономных оборонных систем. Компания предлагает проводить часть испытаний в цифровой среде, чтобы уменьшить затраты и риски полевых тестов.
- Forge Robotics — система управления роботами для металлообработки.
- Cortex AI — данные о движениях людей и роботов для обучения ИИ, который управляет роботами (embodied AI).

- **Brickwise** — ИИ-управляющий недвижимостью для арендодателей и агентств. Он принимает звонки и сообщения арендаторов, вызывает подрядчиков и обрабатывает заявки. По словам компании, у неё больше десяти клиентов, в том числе в Сан-Франциско и Дубае, и контракт с крупным клиентом больше чем на $1 млн в год. В команде 12 человек.
- **Hyperspell** — «мозг компании», как разработчики называют долговременную память для агентов.
- **Digipals** — потребительский продукт. В декабре 2025 года компания делала «анти-соцсеть»: агенты пользователей договаривались о встречах, учитывая календарь, геолокацию и групповые чаты. Теперь Digipals описывает себя как «ИИ для усиления человеческого творчества». Подробнее о сменах продукта — в разделе 2.9.
- **Sylvian** — год назад компания делала данные для агентов. В феврале 2026 года на её сайте были «специализированные агенты», а на дату выгрузки она числится в каталоге YC неактивной.

Среди тем осеннего набора (F25) я выделяю связь ИИ с физическим трудом. К ней относится и запрос YC на подготовку рабочих.

В осеннем списке запросов 2025 года партнёр YC Хардж Таггар предложил «профшколу нового типа для экономики ИИ». Дата-центрам и заводам чипов нужны электрики, техники по климатическому оборудованию и сварщики. По замыслу Таггара, ИИ составляет персональную программу и помогает освоить профессию за месяцы вместо лет. Обучение может проходить с голосовым наставником или в дополненной и виртуальной реальности (AR/VR), где модель наблюдает за действиями ученика и поправляет его. Предполагаемые заказчики такой подготовки — работодатели, которые нанимают выпускников.

2.5. Зима 2026 (W26): стартапы становятся юрфирмами и бухгалтериями

W26	198 компаний	81,8% упоминают ИИ или агентов	39,9% упоминают агентов	12,1% продукты для агентов	14,1% промышленность
3 медиана команды сейчас					

В зимний набор 2026 года вошли 198 компаний. Demo Day, на котором стартапы выступают перед инвесторами, прошёл 24 марта.

Среди компаний набора есть юрфирмы, бухгалтерии и брокеры, которые оказывают услуги с помощью ИИ. Клиент поручает им работу, а компания организует её выполнение и отвечает за результат. Люди могут проверять отдельные операции или вести дело целиком.

Я вручную проверил эту разметку у всех 198 компаний набора. Поставщиков услуг оказалось девять; ещё 14 компаний продают «ИИ-сотрудника» на конкретную должность. Объединённая группа составляет 23 компании, или 12% набора, и включает разные модели бизнеса. Аналитики Extruct AI используют более широкую категорию: 28% набора они отнесли к «услугам, построенным на ИИ» (AI-native services).

Тренды зимнего набора (W26)

- **Услуги с помощью ИИ.** В наборе четыре юрфирмы, медико-юридическая фирма, бухгалтерия, страховой брокер, брокер коммерческой недвижимости и сервис выставления счетов за лечение. Медико-юридическая фирма готовит медицинские документы для судебных и страховых споров.
- **«ИИ-сотрудники».** Другие компании продают программу для конкретной рабочей роли — инженера по эксплуатации, аналитика или координатора. Организация работы при этом может оставаться у клиента.
- **Сервисы на OpenClaw.** Зимой 2026 года распространился личный ИИ-агент с открытым кодом OpenClaw. В наборе появились сервисы, которые предлагают запускать его в один клик.
- **Платежи агентов.** Стартапы строят финансовую инфраструктуру, через которую программа может получать и тратить деньги.
- **Энергетика и космос.** Компании разрабатывают солнечные панели для космоса, дата-центры, независимые от общей электросети, и методы поиска урана с помощью ИИ.

Компании зимнего набора (W26)

- **General Legal** — юридическая фирма для быстрорастущих компаний, которая использует ИИ. По каталогу YC в ней 40 человек. В наборе есть ещё три юрфирмы с ИИ: **Moritz** обещает результат в тот же день, **LegalOS** занимается иммиграционным правом, также в набор вошла **Vector Legal**.
- **Balance** предлагает бухгалтерию полного цикла с помощью ИИ, **Panta** — услуги брокера коммерческого страхования, **Overdrive Health** — выставление счетов за лечение. **Travo** занимается брокерскими услугами в коммерческой недвижимости, **Docura Health** — медико-юридической работой.
- **Sponge** — финансовая инфраструктура для агентов. Она позволяет им проводить платежи, а компаниям — принимать оплату за свои продукты.
- **Klaus AI** — облачный сервис для запуска OpenClaw с упором на скорость и безопасность.
- **Human Archive** — инфраструктура для обучения, проверки и запуска ИИ, который управляет роботами и другими машинами. По каталогу YC в компании 100 человек — больше, чем в любой другой компании восьми наборов за два года.

- Hlabs — детали для роботов, сделанные в США. Основатель Пол Хетерингтон пришёл в YC повторно, после шести лет руководства Mystic (W21). В декабре 2025 года Hlabs называл себя «робототехникой, удобной для разработчиков», а к февралю 2026-го строил цепочку поставок для сборки роботов в США. Это больше чем за восемь месяцев до появления темы «Robots Made in America» («Роботы, сделанные в Америке») в запросах YC к основателям — Requests for Startups, о которых подробнее в разделе 7.3. В декабрьской версии исследования я ошибочно отнёс компанию к осеннему набору 2025 года (F25).
- Salus проверяет действия агента перед выполнением. Sentrial называет себя «Datadog для надёжности агентов», сравнивая продукт с сервисом наблюдения за серверами и приложениями.

В модели Service-as-Software компания отвечает перед клиентом за оказание услуги. General Legal с её 40 сотрудниками сочетает ИИ с работой людей.

2.6. Весна 2026 (X26): агент становится клиентом

X26	193 компании	86% упоминают ИИ или агентов	48,7% упоминают агентов	16,6% продукты для агентов	14% промышленность

3
медиана команды сейчас

В весенний набор 2026 года вошли 193 компании, Demo Day прошёл 16 июня. По моему подсчёту, об агентах пишут 49% компаний — больше, чем в других наборах, которые я считал. ИИ или агентов упоминают 86%.

Каждая шестая компания набора (17%) делает продукты, которыми пользуются агенты. Агент может выбрать и подключить сервис, а платит за него человек или организация, поручившие задачу.

В феврале 2026 года, за два месяца до начала набора, партнёры YC в подкасте Lightcone предложили в шутку сменить девиз акселератора на «Make something agents want» («Сделайте то, что нужно агентам»). Они также спросили, сделал ли кто-нибудь телефонные номера для агентов. В весеннем наборе (X26) появилась такая компания.

Тренды весеннего набора (X26)

- **Сервисы для агентов.** Телефонные номера, облачные компьютеры, песочницы с базами данных, контроль расходов и страхование ответственности. Песочница изолирует работу агента от других систем и помогает снизить риск для данных. Для подключения сервисов часто используют API — программный интерфейс.

- **Продвижение среди агентов.** Стартапы помогают продвигать сервисы среди агентов, которые пишут код. Агент читает документацию и решает, какой инструмент подходит для задачи.
- **Наём людей через агента.** Появились площадки, где агент может найти человека для работы, с которой программа не справляется.
- **Совпадение с запросами YC.** В наборе есть темы из январского списка 2026 года — хедж-фонд с ИИ, агентство с ИИ и продукты для государства.
- **Оборона.** Средства защиты от дронов, подводные дроны и вычислительные системы для оборонных подрядчиков, изолированные от внешних сетей.

Компании весеннего набора (X26)

- **AgentPhone** — телефонные номера для ИИ-агентов.
- **InstaBox** — облачные компьютеры для агентов; **Ardent** — песочницы с базами данных.
- **Allowance** контролирует расходы агентов, **Klaimee** предлагает страхование ответственности за их действия.
- **Armature** помогает продвигать продукты среди агентов, которые пишут код. **Manicule** называет себя «DevRel для агентов», перенося на них подход к работе с разработчиками, которые пользуются продуктом.
- **RentAHuman** — маркетплейс, на котором агенты нанимают людей. **Humwork** даёт агентам доступ к живым экспертам через API; год назад команда называлась Qualify.bot и делала голосовой ИИ.
- **Standard Signal** — хедж-фонд, который, по собственному описанию, использует ИИ на всех этапах сделки, от анализа до исполнения.
- **9 Mothers** — системы защиты от дронов. Компания указывает в описании продажи на $1,6 млн и поставки военному ведомству США. В команде 35 человек.
- **Hub Labs** — инфраструктура и данные для embodied AI, в команде 50 человек. Так называют ИИ, который управляет роботом или другой физической машиной.

Весной 2026 года среди пользователей сервисов заметнее стали агенты. Их выбор зависит от того, насколько легко программе разобраться в документации, подключиться и выполнить поручение.

2.7. Лето 2026 (S26): промышленной стала каждая четвёртая компания

S26	226	81,9%	36,7%	13,3%	24,3%
	компаний	упоминают ИИ или агентов	упоминают агентов	продукты для агентов	промышленность

2

медиана команды сейчас

В летний набор 2026 года вошли 226 компаний, Demo Day прошёл 10 сентября. По классификации YC промышленной стала каждая четвёртая компания (24%). В эту группу входят роботы, энергетика, оборона, космос и производство. В летнем наборе 2025 года (S25) доля составляла 9%.

Похожий сдвиг отметил Джаред Хейман из фонда Rebel Fund. По его классификации, доля промышленных компаний в летнем наборе (S26) составила 23% против 6,6% в среднем за пять лет. Разбор он назвал «Возвращение атомов» — так в технологической среде называют интерес к физическому миру.

Доля категории B2B, продуктов для бизнеса, по классификации YC опустилась до 52% — минимума с 2022 года. Об агентах пишут 37% компаний. Это ниже показателей большинства наборов с начала 2025 года.

Похожие темы появлялись в запросах YC. В весеннем списке 2026 года акселератор приглашал основателей современных металлургических заводов и разработчиков ИИ-подсказок для физической работы. В апрельском списке он выделил защиту от роёв дронов, поставки оборудования, чипы и производство в космосе.

Тренды летнего набора (S26)

- **Роботы для производства.** Стартапы предлагают системы для конкретных заводских операций и обещают сократить время их внедрения.
- **Оборона.** YC относит к подотрасли Defense девять компаний набора. Они разрабатывают ударные системы, защиту от роёв дронов, экзоскелеты и радары.
- **Производство дата-центров.** Среди проектов — плавучие дата-центры, серийный выпуск таких объектов и роботы для их сборки. Рядом работают фирмы, которые занимаются проектированием.
- **Чипы и материалы.** Стартапы разрабатывают ИИ-чипы, полупроводники на основе алмаза и производство магнитов в США.
- **Автоматизация услуг.** В наборе есть бухгалтерия, страховая компания и грузовой брокер, которые используют ИИ для выполнения работы за клиента.

- **Данные для роботов.** По словам OS3, её модель обучена на 150 тысячах часов видео из реальной жизни, охватывающих больше 2000 задач. Shiraz AI заявляет, что учит робота новой задаче с одного показа. Praxis Robotics привлекает обычные компании к сбору данных. Nori предлагает робота за $1688, в том числе рассчитывая собирать данные о его работе у клиентов.

Компании летнего набора (S26)

- Tensr строит роботизированные фабрики, которые собирают роботов. Nori описывает проект словами «самый способный гуманоид, сделанный в США, за $1688». Manifold и Dawn Industries предлагают производственных роботов, которых, по их словам, можно использовать с первого дня.
- Isengard Industries — разработчик серийных ударных систем с ИИ и защиты от дронов, в команде 30 человек. Edgerun занимается военными экзоскелетами, Mass Magnetics — производством магнитов для роботов и оборонной промышленности в США.
- Atomarine проектирует плавучие дата-центры с перспективой атомного энергоснабжения. Pacific разрабатывает роботизированные фабрики для серийного выпуска дата-центров. Marengo — инженерная фирма, которая проектирует дата-центры с помощью ИИ.
- Ethos Space Resources планирует производство кремния на Луне для космической энергетики. Проект соответствует апрельскому запросу YC о производстве за пределами Земли.
- Rational использует описание «первая бухгалтерская фирма без людей». Florin автоматизирует страховые услуги с помощью ИИ. Locke называет себя первой компанией, которая ведёт за клиента работу с госорганами с помощью ИИ.
- Molagri разрабатывает пестициды, к которым, по её заявлению, у вредителей не возникает устойчивости. Meteoric делает дроны для рассеивания облаков над солнечными электростанциями.

Инвестор Марк Андриссен описывал распространение программ формулой «софт ест мир». У многих компаний летнего набора (S26) разработка программы связана с производством, энергоснабжением и внедрением оборудования.

2.8. Осень 2026 (F26): компьютеры и электричество для агентов

F26	238 компаний	83,6% упоминают ИИ или агентов	47,5% упоминают агентов	14,7% продукты для агентов	23,9% промышленность

2
медиана команды сейчас

Осенний набор 2026 года (F26) стал крупнейшим за два года — 238 компаний. Demo Day назначен на 2 декабря. На дату выгрузки программа ещё идёт, и состав набора может измениться.

По моему подсчёту, об агентах пишут 48% компаний, а 35 из 238 делают продукты для их использования. Промышленность по классификации YC занимает около четверти набора (24%). В осеннем наборе 2025 года (F25) продукты для агентов делали 10% компаний; доля промышленности также составляла 10%.

Тренды осеннего набора (F26)

- **Компьютеры для агентов.** Не меньше семи компаний делают облака, виртуальные машины и песочницы. Виртуальная машина воспроизводит отдельный компьютер внутри физического сервера.
- **Энергетика.** Ею занимаются 12 компаний из 238. В наборах 2024–2025 годов таких было в среднем по одной. Они разрабатывают морские дата-центры, газовые турбины, способы подключения к электросети и микросети, способные работать отдельно от общей энергосистемы.
- **Стройка дата-центров.** Роботы для сборки и обслуживания объектов, программы для получения разрешений на строительство.
- **Гаджеты с агентом.** Телефоны, браслеты и очки, которыми пользователь управляет через ИИ-агента.
- **Обучение моделей.** Стартапы продают данные и среды для обучения с подкреплением (reinforcement learning, RL), в которых модель учится на своих действиях. Perit.AI предлагает видеозаписи работы от первого лица. Outworld Labs разрабатывает симуляции для обучения и проверки роботов без физического оборудования.

Компании осеннего набора (F26)

- **Orgo** — «компьютеры для агентов». **Boat** предлагает облачные виртуальные машины «для миллиардов агентов». **Maritime** настраивает и обслуживает облачную среду для агентов за клиента.
- **Jinko** — поиск и бронирование путешествий для агентов. **Versine** — розничный банк, рассчитанный прежде всего на взаимодействие с агентами.
- **Aikido Technologies** разрабатывает морские дата-центры на энергии ветра. **Liquid Energy** — автономные солнечные модули для работы обученных моделей, **Viraj Aero** — газовые турбины для дата-центров и авиации.
- **Nines** и **Shepherd Robotics** делают роботов для обслуживания дата-центров. **Contour** помогает получать разрешения на строительство таких объектов.
- **Keres** разрабатывает многоразовые беспилотные перехватчики, **Polemos Industries** — ракеты с ИИ-наведением для массового производства.
- **Raven** и **Cyclon** проектируют телефоны для работы через агента.

- **ClaimKit** оказывает налоговые услуги с помощью ИИ, **Wingman Law** — юридические услуги по делам о травмах, **TrueMile** автоматизирует грузоперевозки.
- **Adalat AI** — операционная система для судов с ИИ, в команде 80 человек. Компания предлагает ускорить работу с делами.

2.9. Год спустя: что стало с заметными компаниями 2025 года

Я проверил около пятидесяти заметных компаний 2025 года по каталогу YC и архивным копиям их страниц. За год двадцать из них сменили название или продукт, ещё одна числится в каталоге неактивной.

Ещё две компании из моего декабрьского списка, Hlabs и Tensr, оказались из других наборов, не 2025 года. Это моя ошибка; её и другие исправления я разобрал в приложении Г.

Было в декабре 2025	Стало в ноябре 2026
Orchids (W25), «ИИ full-stack инженер»	Bud, «агент с компьютером»; компанию купили
Sennu AI (W25), агенты по продажам для ИТ-консалтинга; к декабрю 2025-го — автоматическое тестирование Salesforce	«Превращаем традиционные компании в ИИ-компании»
NextByte (W25), ИИ-рекрутер, который ищет лучших вайб-кодеров — программистов, работающих с помощью ИИ	Tweeks.io, «Lovable для плагинов Chrome»; Lovable собирает приложения по описанию словами
Klavis AI (X25), подключение агентов к сервисам по протоколу MCP	Среды для обучения с подкреплением (RL) и обучающие данные для разработчиков моделей
Jazzberry (X25), агент-тестировщик	Cartpole, RL-среды
Sim Studio (X25), визуальный конструктор цепочек агентов	Sim, автономные агенты для корпоративных систем
Alkali (X25), ИИ-помощник для проектирования химических производств	«Умный способ считать сталь»: сметы для металлоконструкций
Cleon (X25), агенты для внедрения корпоративных программ	Anana, программа для коммерческих отделов отелей
Den (X25), агент для работы с корпоративными знаниями	«Сделать реальную жизнь видеоигрой»
Pharmie AI (S25), агент для фармацевтических компаний	Playgent, песочницы — изолированные среды для ИИ-агентов
Meteor (S25), ИИ-браузер	Meteor Labs, данные для хедж-фондов о поставках для дата-центров
Herdora (S25), ускорение работы моделей	Wafer, «ИИ, который ускоряет ИИ»
Qualify.bot (S25), голосовой ИИ	Humwork (числится в X26), эксперты, которых агенты вызывают через программный интерфейс (API)
DeepAware AI (S25), повышение эффективности дата-центров для ИИ	Роботы, детали и RL-среды с доставкой за 48 часов
Mohi (S25), отслеживание ошибок ИИ	TwentyTwo, ИИ-инфраструктура для биобезопасности
AgentHub (S25), среда для симуляции и оценки ИИ-агентов перед запуском	Panoptive, агенты и среды симуляции для клинических исследований
Rid (S25), «продайте вещь одним сообщением»: агент изучает товар, выставляет его на площадки и торгуется с покупателями	Preseen, ИИ-прогнозы крупных мировых событий; у компании пять прежних названий

Было в декабре 2025	Стало в ноябре 2026
stagewise (S25), агент, который пишет код интерфейса сайта прямо в браузере	Klex Bots, «команда цифровых коллег»
Iris (F25), календарь и почта с ИИ-ассистентом	Minro, прогноз ухода пользователей
Digipals (F25), «анти-соцсеть»: ИИ-агенты договариваются с агентами друзей и зовут встретиться вживую	«ИИ для усиления человеческого творчества»
Sylvian (F25), данные для агентов	В каталоге числится неактивной

В этих изменениях я вижу три закономерности.

Компании часто меняют продукт или название. Резкую смену продукта или рынка называют пивотом. По каталогу YC, прежнее название записано у 39% компаний из наборов 2025 года, а в наборах 2023–2024 годов — почти у половины. Переименование не всегда связано со сменой продукта, поэтому по этой доле нельзя посчитать пивоты. Таблица выше показывает, насколько описание компании может измениться после Demo Day.

Каждая четвёртая из изменившихся компаний перешла к инструментам для ИИ. Их часто называют «лопатами» по аналогии с золотой лихорадкой. Пять компаний из двадцати сосредоточились на продуктах для разработчиков моделей, таких как OpenAI и Anthropic, создателей ChatGPT и Claude, и для тех, кто делает агентов. Это RL-среды и обучающие данные (Klavis AI, Cartpole, DeepAware), песочницы (Playgent) и «люди как API» (Humwork). Похожие продукты есть и в наборах 2026 года.

Ещё пять компаний выбрали конкретные отрасли. Anana работает с отелями, Alkali — с металлоконструкциями, TwentyTwo — с биобезопасностью, Meteor Labs — с данными для хедж-фондов о дата-центрах. Пятая компания, AgentHub, раньше делала среду для проверки ИИ-агентов перед запуском, а теперь называется Panoptive и разрабатывает агентов для клинических исследований. Остальные десять либо сменили только название, либо перешли к агентам для компаний, прогнозам или приложениям для людей.

Разработчики моделей ищут новые источники данных, в том числе из-за ограниченного запаса открытых текстов. Сооснователь OpenAI Илья Суцкевер в декабре 2024 года сказал, что «пик данных» пройден. Исследовательская группа Epoch AI оценивает, что доступный запас открытых текстов может быть использован для обучения моделей между 2026 и 2032 годами.

В описаниях компаний YC словосочетание synthetic data, синтетические данные, не встречается ни разу за 2025–2026 годы. Это наблюдение о словаре описаний: оно не показывает, используют ли компании данные, созданные моделями. Стартапы предлагают RL-среды, где модель учится на своих действиях, и данные, собранные людьми. По моему подсчёту, про RL пишут 4,6% компаний осеннего набора 2026 года (F26), больше, чем в любом наборе до него.

По статусам молодых компаний судить о результатах рано. В каталоге YC из компаний 2025 года неактивны около 2%, куплено столько же. В наборах 2019–2020 годов неактивна каждая четвёртая компания. Старшие наборы я наблюдаю дольше, поэтому напрямую сравнивать эти доли как меру успеха нельзя.

Часть III. Как изменились модели бизнеса

По восьми наборам YC можно проследить, какие продукты выбирают основатели и как меняются их бизнес-модели. Доли компаний без отдельной ссылки на источник я посчитал по каталогу YC.

Один из самых спорных типов продуктов 2023–2024 годов — обёртки (AI-wrappers), в которых почти всё сводится к интерфейсу для чужой модели. Название часто применяют и к самостоятельным продуктам, у которых есть собственные данные, рабочие процессы и инструменты, а чужая модель лишь выполняет часть работы.

Компании строят системы из ИИ-агентов — программ, которым поручают выполнение задачи целиком, — и подключают их к данным и сервисам клиентов.

3.1. Что стало с обёртками над чужими моделями

Типичная обёртка 2023–2024 годов предлагала удобный интерфейс поверх API OpenAI или Anthropic, разработчиков ChatGPT и Claude. API — программный интерфейс, через который другая программа обращается к модели.

К концу 2025 года в разговорах о таких продуктах закрепилось различие между «тонкими» (thin wrappers) и «толстыми» (thick wrappers) обёртками. У первых ценность сводилась к интерфейсу. Вторые глубоко встраивались в работу клиентов, поэтому точнее говорить о самостоятельных продуктах на чужих моделях.

Четыре уязвимости простых обёрток

- **Эффект Шерлока (sherlocking).** Крупная платформа может встроить в свой продукт функцию небольшого стартапа. Разбор документов в диалоге, известный как «чат с PDF», пересказ встреч и написание маркетинговых текстов появились в ChatGPT, Gemini и Microsoft Copilot. Когда нужная функция входит в привычный сервис, стартапу труднее убедить человека платить за отдельный продукт.
- **Слабая защита от копирования.** Защитным рвом (moat) инвесторы называют преимущество, которое конкуренту трудно повторить. Если продукт держится только на интерфейсе, без собственных данных или технологий, его проще скопировать. Изменение API или цены модели тоже может существенно повлиять на такой бизнес.
- **Пустое поле для запроса.** Многие обёртки предлагали пользователю самому придумать промпт — запрос к модели. Для конкретной рабочей задачи полезнее бывает заранее подготовленный процесс, который проводит человека через нужные действия.
- **Неустойчивая экономика.** Если пользователю легко отказаться от продукта, привлечённый клиент может не окупить расходы на рекламу, поддержку и API. Даже большая аудитория сама по себе не показывает, сколько компания зарабатывает на каждом клиенте.

Основателю полезно заранее ответить на вопрос, почему клиент останется с ним, если похожую функцию выпустит OpenAI. Ответ может заключаться в собственных данных, оборудовании, выполнении требований регулятора или в том, насколько хорошо продукт решает задачу клиента.

Jasper, Cal AI и Cursor. Jasper — компания из зимнего набора YC 2018 года (W18): тогда её основатели делали другой продукт, Proof. Jasper продавал маркетинговые тексты, которые писала модель GPT-3. В октябре 2022 года компания привлекла $125 млн при оценке $1,5 млрд, а через шесть недель вышел ChatGPT. Летом 2023-го она уволила часть сотрудников и переключилась на крупных клиентов, а внутреннюю оценку, по данным The Information, снизили на 20%.

Cal AI выросло вне YC. Приложение считает калории по фотографии еды с помощью моделей Anthropic и OpenAI. В мае 2024 года его выпустили школьники Зак Ядегари и Генри Лангмак с Блейком Андерсоном и Джейком Кастильо. По данным MyFitnessPal, приведённым в TechCrunch, приложение скачали больше 15 млн раз, а его выручка превысила $30 млн в год. В марте 2026 года MyFitnessPal купила Cal AI.

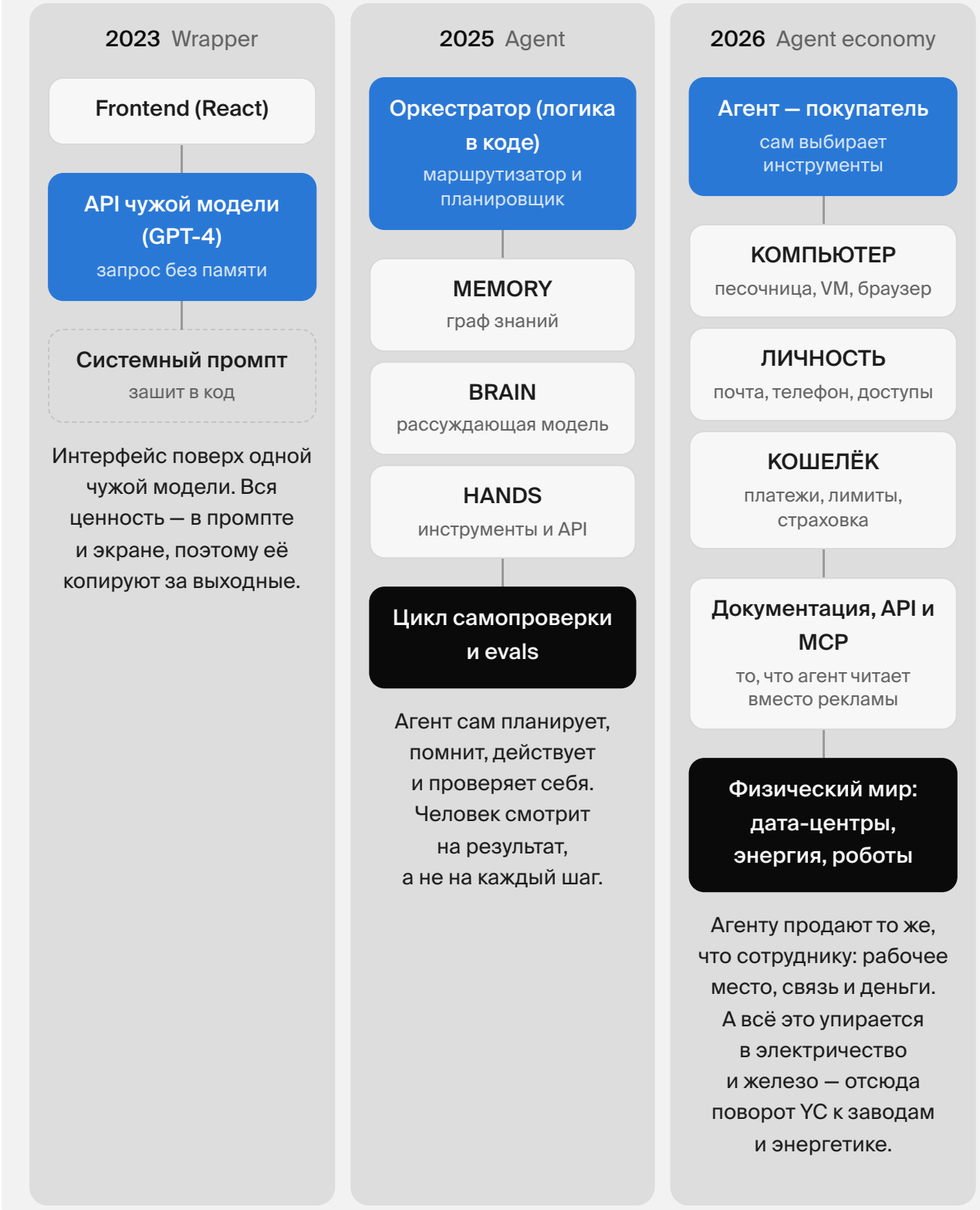
Редактор кода Cursor тоже вырос вне YC. Он начинал на моделях OpenAI и Anthropic, а в октябре 2025 года выпустил собственную модель Composer. В феврале 2026 года его выручка в годовом пересчёте — месячная выручка, умноженная на двенадцать, — превысила $2 млрд. В июне SpaceX договорилась купить Cursor за $60 млрд акциями, а 14 августа сделка закрылась. В конце августа OpenAI объявила, что после этой сделки намерена с 12 ноября закрыть Cursor доступ к своим моделям, а в назначенный день временно его продлила.

В 2023 году очередная версия ChatGPT могла воспроизвести основную функцию стартапа. В 2026-м разработчики моделей конкурируют с ним и через собственные отраслевые продукты, а условия доступа к моделям остаются дополнительным риском.

Часть компаний стала работать с корпоративными клиентами: инструменты для копирайтинга превратились в маркетинговые платформы, простые чат-боты — в API-шлюзы для подключения разных моделей.

Схема ниже — моё обобщение без подсчётов. Она сравнивает устройство простой обёртки, которая передаёт запрос чужой модели, с устройством агента, у которого есть память, инструменты и проверка ошибок.

Как изменилась «начинка» стартапа



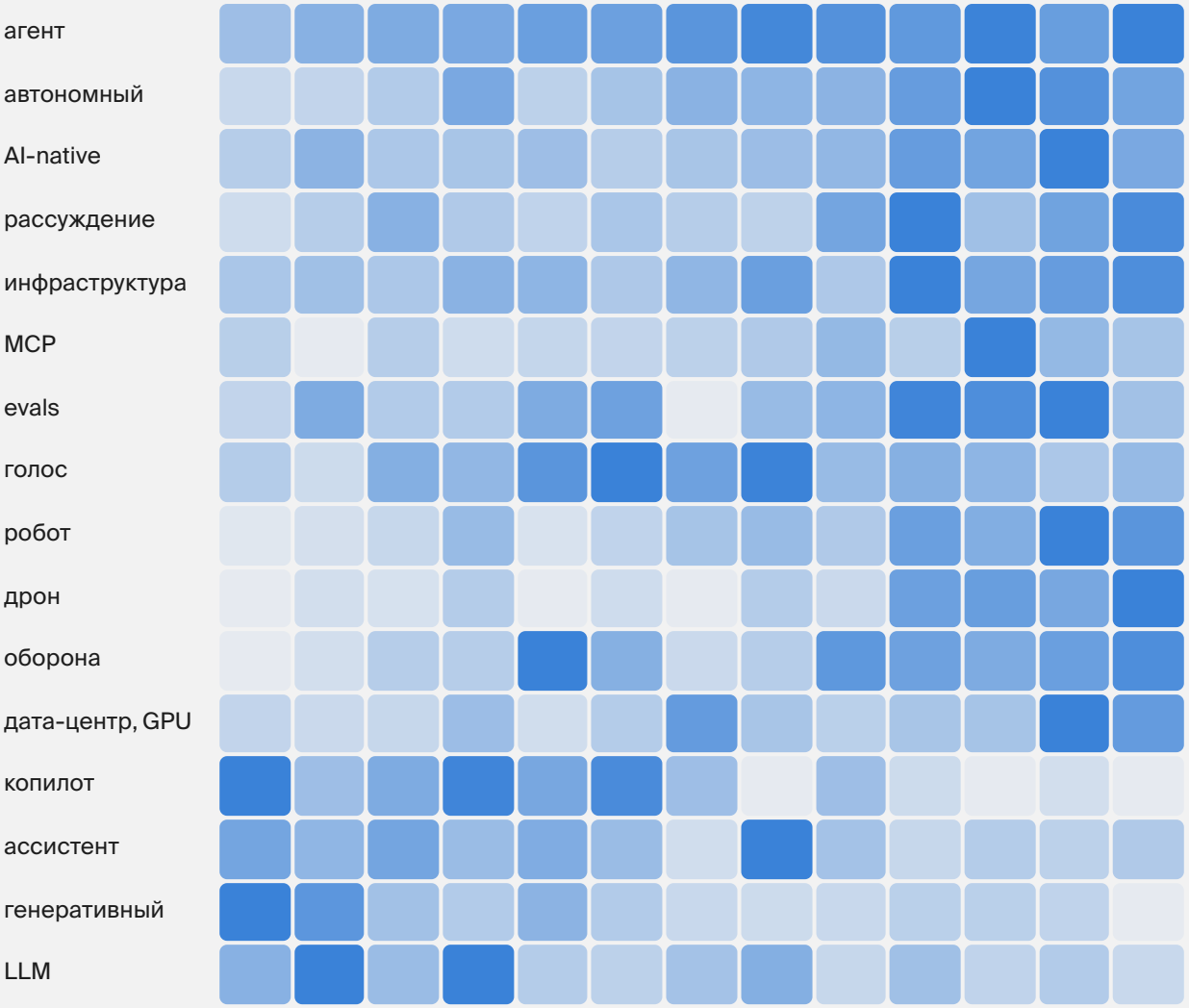
Продукты, встроенные в работу клиента. Использование чужих моделей совместимо со сложным продуктом, который решает конкретную профессиональную задачу.

- **Raycaster** (F24) строит такой продукт на большой языковой модели (LLM). Его глава Леви Лиан описал подход к ИИ для одной отрасли так: «сначала рабочие процессы, потом проверяющие, чат обо всём — в последнюю очередь» (интервью Sacra, октябрь 2025 года). Чат с агентами, по его словам, оказался «полезным, но хрупким». Raycaster предлагает готовые модули для подготовки документов фармкомпаний к подаче регулятору. Компания работает с десятками публичных компаний из фармацевтики и биотехнологий (life sciences), энергетики и нефтегаза. В отдельном направлении она вместе с разработчиками моделей обучает и проверяет модели на отраслевых задачах.
- **Legora** (W24) называет себя агентной операционной системой для юридической работы. Она использует чужие модели и рассчитывает на глубокое встраивание в работу юрфирм и доверие клиентов. По данным компании в каталоге YC, у неё больше 2100 клиентов в 80 с лишним странах, среди них Linklaters, White & Case и Barclays. По тем же данным, годовая выручка Legora больше $200 млн, а в команде 900 человек.

Меняется и язык описаний в каталоге. Слова «Generative» и «GenAI» в зимнем наборе 2023 года (W23) упоминали 4% компаний, а в осеннем наборе 2026 года (F26) ни одна. Слово «Copilot», которым называли ИИ-помощника внутри программы, упоминали 3,3% компаний в W23 и меньше 1% в любом наборе 2026-го.

Чаще встречаются слова, связанные с действиями. Доля описаний со словом «agent» выросла с 20% в W23 до 47,5% в F26, со словом «autonomous» — с 2% до 13% в весеннем наборе 2026 года (X26), со словом «robot» — с 0,4% до 13% в летнем наборе того же года (S26). «GPT» в 2026 году упоминают меньше 1% компаний.

Какие слова стартапы пишут о себе



Доля компаний набора, у которых слово есть в описании. Цвет — относительно максимума этого слова: тёмная клетка = пик. Наведите на клетку или нажмите на неё, чтобы увидеть процент.

3.2. Категории, которые я считал устаревшими: что изменилось за год

В декабре 2025 года я считал устаревшими три категории стартапов: чистый SaaS — программы по подписке, которые только оцифровывают процесс, соцсети «для всех» и Web3 как самоцель, где вся ценность для пользователя сводится к блокчейну. За год YC позвал основателей в две из этих категорий, поэтому я пересмотрел свои оценки. Заодно проверил, что стало с классическим финтехом, образовательными стартапами (EdTech) и здравоохранением.

Чистый SaaS (pure SaaS). В апреле 2026 года YC предложил основателям конкурировать с существующими программами. В списке идей для финансирования Requests for Startups партнёр YC Джаред Фридман опубликовал запрос «SaaS Challengers». Он предлагает заново создавать продукты вроде систем проектирования чипов и ERP — программ для учёта и управления компанией — с использованием ИИ.

В осеннем наборе того же года (F26) **Organizely** и **Sintropix** строят ERP, где значительную часть работы выполняет ИИ. Для таких продуктов важна не только вовлечённость пользователя (engagement), но и выполнение порученных задач (completion).
По классификации основателя Rebel Fund Джареда Хеймана, в летнем наборе 2026 года (S26) SaaS-компаний 12% против 28% в среднем за пять лет.

При продаже программы малому бизнесу за $20 в месяц особенно важно сопоставить стоимость привлечения клиента с доходом за всё время работы с ним. Услуга под ключ может приносить больше выручки, но потребует и дополнительных расходов на исполнение, проверку и поддержку.

Соцсети «для всех» и потребительские продукты. Год назад я считал бесперспективной очередную соцсеть «для всех», в которой ИИ ничего не меняет. Новому продукту трудно конкурировать с TikTok и Instagram из-за сетевого эффекта: пользователь находит там знакомых, авторов и аудиторию. В наборах 2025–2026 годов таких стартапов единицы. Digipals, где ИИ-агенты договаривались о встречах пользователей, теперь называет себя креативной студией.

Интерес к потребительским продуктам (consumer) вырос в последнем наборе, но годовая доля таких компаний снизилась с 6,6% в 2025 году до 5,0% в 2026-м. В июле 2026-го YC опубликовал запрос на потребительские ИИ-продукты «для миллиарда человек». Акселератор объяснил его тем, что качество моделей стало достаточным, а стоимость их работы должна снизиться. В осеннем наборе того же года (F26) потребительских компаний 7,6%; среди них разработчики телефонов, браслетов и очков с агентами.

Web3 как самоцель. Криптопродуктов в наборах 2026 года единицы. В том же июльском списке YC есть запрос «Лучшее время строить в крипто». Он посвящён стейблкоинам — криптовалютам, привязанным к обычным деньгам, — токенизированным акциям, представленным на блокчейне, и расчётам между агентами.

Классический финтех. Доля финансовых стартапов снизилась с 12% в начале 2023 года до 5–6% в 2025-м, а в 2026-м выросла до 8%. Среди новых продуктов — хедж-фонды с ИИ, инструменты для торговли и банки для агентов. Привычные банковские приложения дополняют агенты, которым поручают операции с деньгами. Финансовые сервисы для самих агентов делают **Sponge** (W26), **Allowance** (X26), **Versine** (F26).

EdTech. В образовательной категории YC за 2026 год одна компания из 855, годом раньше — 11 из 619. В конце 2025 года я ждал подъёма «EdTech 2.0» для рабочих профессий; в выборке этот прогноз пока не подтвердился. При этом YC регулярно запрашивает образовательные продукты. В майском списке 2025 года таких запросов два: Хардж Таггар предложил персонального ИИ-репетитора, который объясняет темы анимацией, 3D-моделями и голосом, а Том Бломфилд написал о будущем образования.

Осенью 2025-го YC просил продукты для переобучения рабочих, в июльском списке 2026 года — ИИ-репетитора для детей. Бломфилд назвал и экономическую трудность: учится

больше миллиарда человек, но бюджеты в образовании скромные, а закупки «ужасающе медленные».

Здравоохранение. Его я устаревшим не считал. Доля медицинских компаний составляла 13–16% в 2019–2021 годах, 7,1% в 2025-м и 8,1% в 2026-м. В 2025 году промышленность — роботы, энергетика, оборона, космос и производство по классификации YC — впервые за все годы моего подсчёта обогнала здравоохранение и стала второй отраслью после B2B, продуктов для бизнеса. Среди запросов YC есть автоматизация медицинского администрирования; подробнее — в разделе 4.3.

Часть IV. Service-as-Software: стартап продаёт результат работы

За эти два года в выборке стало больше компаний, которые берут на себя выполнение работы клиента. При Software-as-a-Service (SaaS) клиент получает доступ к программе. В модели Service-as-Software он заказывает услугу, а компания использует ИИ для её оказания. Это меняет распределение работы и ответственности; способ оплаты зависит от самой услуги.

4.1. Чем это отличается от программ по подписке

В классическом SaaS, распространённом в 2010–2023 годах, клиентам продавали доступ к инструментам вроде Salesforce и QuickBooks. Часто клиент платил за каждого пользователя — «рабочее место» (seat). При Service-as-Software компания организует выполнение задачи с помощью ИИ. В цену могут входить работа агентов, проверка специалистами и обслуживание клиента.

Как это выглядит. Harper (W25) работает страховым брокером, **Brickwise** (F25) управляет арендой, **General Legal** (W26) оказывает юридические услуги, а **ClaimKit** (F26) занимается налогами. Клиент обращается к ним за полисом, сбором арендной платы, договором или подачей декларации. В исследовании я выделяю такие компании отдельно от разработчиков программ для сотрудников. Какую долю работы выполняет ИИ и где участвуют специалисты, зависит от конкретной услуги.

Похожую модель применяют к оборудованию. **Red Barn Robotics** (W25) продаёт фермеру прополку, **Jeevy Fabrication** (X25) — готовую сварную конструкцию. Клиент заказывает выполнение работы.

В 2026 году **Eden Robotics** (X26) сдаёт роботов в аренду с оплатой по времени использования. **Manifold** (S26) берёт плату за каждую складскую операцию без вложений клиента на старте. **Hub Labs** (X26) устанавливает машины у компаний и продаёт выполненную ими работу.

В таких случаях клиент может обойтись без крупной покупки оборудования и оплачивать его использование или отдельные операции. Так капитальные затраты превращаются в текущие расходы на услугу.

Как менялись стартапы для юристов. В 2023 году **Solve Intelligence** (S23) предложила юристам инструмент для составления патентных заявок. В 2024-м **Parley** (S24) помогала иммиграционным юристам готовить петиции на визу O-1A и «оставляла юриста в контуре»: последнее слово было за специалистом. Сейчас Parley называет себя «юридическим агентом, который сдаёт готовую работу».

В 2025-м появилась **Blueshoe** (X25), юридическая компания, которая использует ИИ в работе с потребителями и истцами. В зимнем наборе 2026 года (W26) четыре юридические компании с такой моделью; в крупнейшей из них, General Legal, работает 40 человек.

В 2023 году многие чат-боты помогали советом или черновиком. Агентам поручают действия в браузере, через API или по почте и ждут отчёта о выполненной работе.

Таблица 3. SaaS и Service-as-Software

Характеристика	SaaS: доступ к программе	Service-as-Software: оказание услуги
Что продают	Инструмент для работы	Выполнение работы
За что платят	Часто за пользователя в месяц; возможны и другие тарифы	За услугу, результат или операцию; условия зависят от договора
Бюджет клиента	Расходы на софт: около $1,25 трлн в год в мире, по прогнозу Gartner на 2025 год	Часть расходов на зарплаты и услуги подрядчиков: около $4,6 трлн потенциального рынка, по оценке Foundation Capital
Что оценивают	Пользу программы и её использование	Объём и качество выполненной работы
Кто отвечает за результат	Клиент организует работу в программе	Поставщик отвечает за оказание услуги в рамках договора
Как растёт выручка	За счёт пользователей, тарифов и объёма использования	За счёт объёма услуг; расходы на вычисления, проверку и поддержку тоже растут
Роль человека	Работает в программе	Проверяет результат, разбирает исключения и взаимодействует с клиентом
Пример	Система учёта клиентов (CRM)	Сервис, который ищет клиентов и ведёт работу с ними с помощью агентов

4.2. Что это меняет в деньгах

При такой модели цену можно связать с объёмом выполненной работы. Например, брать процент от собранных платежей или фиксированную сумму за задачу: условно, 5% от арендной платы или $50 за клиента, которого агент довёл до сделки. Заказчик сравнивает предложение с расходами на сотрудника или подрядчика, выполняющего ту же работу.

Условный пример — сервис, который выполняет часть задач младшего юриста или аналитика за $50 тыс. в год. Чтобы оценить предложение, клиенту нужно учесть качество работы, собственное время на контроль и стоимость альтернатив. Маржа поставщика — доля прибыли в выручке — зависит от расходов на модели, проверку, исправления и обслуживание.

Фонд Foundation Capital подробно описал Service-as-Software применительно к ИИ весной 2024 года. Он оценил потенциальный рынок в $4,6 трлн, включив часть расходов компаний на зарплаты и услуги подрядчиков. В расчёте фонда $2,3 трлн приходится на зарплаты

в продажах и маркетинге, разработке, безопасности и работе с персоналом, ещё $2,3 трлн — на аутсорсинг ИТ и бизнес-процессов.

Для сравнения фонд приводит Salesforce с её $35 млрд выручки в год и $1,1 трлн, которые компании мира тратят на зарплаты продавцов и маркетологов. Исследовательская компания HFS Research осенью 2024-го описала модель под названием Services-as-Software и по своей методике оценила её рынок в $1,5 трлн к 2035 году.

Клиент ожидает, что поставщик выполнит порученную работу с нужным качеством. В финансах сюда входит соблюдение требований регулятора, в юриспруденции — проверка документов специалистами. Узкая специализация помогает выстроить такой процесс; новые услуги можно добавлять по мере его отладки.

4.3. Как YC пришёл к этой идее и что видно в наборах

В разобранных запросах YC термин Service-as-Software не используется. Саму модель описали три партнёра в трёх запросах.

1. **Лето 2025: full-stack ИИ-компании** (Джаред Фридман). Full-stack здесь означает, что компания берёт на себя оказание услуги целиком. Фридман предлагает основателям открыть собственную юридическую компанию и использовать ИИ в её работе. По его мнению, так можно конкурировать в отраслях с медленными крупными игроками: «вместо того чтобы продавать динозаврам, сделайте их вымершими».
2. **Весна 2026: агентства, где работу делает ИИ** (Аарон Эпстайн). Эпстайн связывает ограничения роста агентств с необходимостью нанимать людей под новые заказы. Он предлагает использовать ИИ для производства и продавать клиенту готовую работу.
3. **Лето 2026: сервисные компании, где работу делает ИИ** (Густаф Альстрёмер). Альстрёмер описывает переход от SaaS к ИИ-помощникам, а затем к компаниям, которые оказывают услуги. Среди его примеров — страховое посредничество, бухгалтерия, налоги и аудит, проверка соблюдения законов и медицинское администрирование.

Ещё в мае 2025 года Альстрёмер написал запрос об ИИ для здравоохранения. По приведённой им оценке, медицина США стоит больше $4 трлн в год, около трети уходит на администрирование. Среди причин он выделяет несовместимость систем и отсутствие программных интерфейсов, API, для обмена данными: сведения приходится переносить вручную.

Такие компании я ищу по словарю — списку слов из описаний в каталоге YC. В группу «Услуги и программы для профессий» входят компании, оказывающие услуги с помощью ИИ, и разработчики программ, которые продают как «ИИ-сотрудников». По словарю доля этой группы составляла меньше 1% в 2019 году, 9,0% в 2025-м и 9,4% в 2026-м. Наибольшая доля — в зимнем наборе 2026 года (W26): 13% по словарю и 12% после ручной проверки. В осеннем наборе (F26) доля составила 7%.

Внутри группы направления меняются по-разному. Компаний, которые оказывают услуги, стало 36 против 17, или 4,2% всех компаний против 2,7%. Две компании 2026 года и одна компания 2025-го входят в обе группы, поэтому сумма долей немного больше общей. Доля разработчиков «ИИ-сотрудников» снизилась до 5,4% против 6,5%, в осеннем наборе она составляет 3%. Об агентах в целом пишут 43% компаний 2026 года.

Эти различия хорошо видны в бухгалтерии. В 2025 году YC принимал стартапы, которые делали инструменты для бухгалтерских фирм: **Cifrato** (W25) — «ИИ-бухгалтер для бухгалтерских фирм», **Combinely** (X25) — «ИИ-коллега для бухгалтеров», **Magnetic** (S25) — ИИ для подготовки налоговых деклараций в CPA-фирмах, американских фирмах дипломированных бухгалтеров. Осенью 2025 года появились программы для финансовых отделов **Alder** и **Zalos**, которые продавали как «ИИ-сотрудников», и аудиторская компания **Denki**, использующая ИИ.

В 2026 году бухгалтерские услуги предлагают Balance (W26), Rational и **Bear** (S26), а в осеннем наборе (F26) появилась налоговая компания ClaimKit.

В декабре 2025 года я ждал появления «полностью автономных компаний» в бухгалтерии, дизайне и других отраслях. В летнем наборе 2026 года (S26) появились проекты с такой амбицией: Rational с заявлением «первая бухгалтерская фирма без людей» и Marengo, которая предлагает автоматизировать проектирование дата-центров.

Часть V. Защитные рвы: чем стартап защищается и чем рискует

Конкуренты могут строить продукты на тех же моделях. Среди рассмотренных компаний я выделил несколько способов сделать продукт труднее для копирования. Инвесторы называют такие преимущества защитными рвами (moats).

5.1. Пять способов защитить стартап

- **Глубокая интеграция (deep integration).** Продукт работает со старыми системами клиента: ERP, банковскими шлюзами, государственными реестрами. Чтобы заменить его, конкуренту придётся воспроизвести эти связи и учесть особенности работы клиента.
- **Память и контекст (memory). Hyperspell** (F25) подключается к рабочим инструментам компании и собирает базу знаний, её «мозг», для агентов. При переходе на другой продукт клиенту потребуется перенести или восстановить этот контекст. В апреле 2026 года YC вынес идею в отдельный запрос «Company Brain» («мозг компании»).
- **Лицензии и требования регулятора.** Для оказания юридических, брокерских или аудиторских услуг нужны соответствующие специалисты и соблюдение отраслевых требований. Компания отвечает за услугу перед клиентом и регулятором, даже когда использует агентов. Raycaster сосредоточилась на черновиках и подготовке документов к подаче; официальная история документов хранится в системах Veeva и IQVIA. Её продукт опирается на отраслевые рабочие процессы и проверку экспертами.
- **Физическая инфраструктура и данные.** Показания сенсоров, результаты симуляций и записи движений трудно воспроизвести без доступа к оборудованию и среде, где их собирали. Такие данные используют **Null Labs**, **Cortex AI**, **Hemlock**.
- **Продукт, который выбирают агенты.** В 2026 году я рассматриваю и это преимущество. Понятная документация, API и MCP-сервер помогают агенту найти инструмент, разобраться в нём и подключить его. MCP — открытый стандарт подключения ИИ-агентов к внешним сервисам и данным. Подробнее — в разделе 6.3.

5.2. Техническая агентность: основатель управляет разработкой

Глава YC Гарри Тан и партнёры акселератора не раз говорили об основателях с высокой агентностью (high agency): людях, которые берутся за сложные задачи и доводят их до конца. В разработке с помощью ИИ это означает способность поставить задачу, организовать работу и оценить результат.

Основателю нужно понимать устройство системы и требования к продукту. Знание Python или React помогает, но не заменяет этого понимания. Когда код пишет ИИ, инженер выбирает архитектуру и проверяет получившееся решение. В феврале 2026 года Тан рассказывал в подкасте партнёров YC Lightcone, что десять лет не писал код, а теперь до глубокой ночи работает параллельно с несколькими агентами-программистами.

5.3. Чем рискует ИИ-стартап в 2026 году

В 2023 году очередная версия модели могла воспроизвести основную функцию стартапа. К концу 2026 года стали заметнее и другие риски — от доступа к моделям до стоимости вычислений и инфраструктуры.

- **Разработчики моделей выходят на рынок готовых продуктов.** 30 января 2026 года Anthropic выпустила плагины для агента Cowork. В те же недели падение акций производителей программ прозвали SaaS-апокалипсисом. К 4 февраля, по данным CNBC, Figma подешевела с начала года на 40%, HubSpot — на 39%, Atlassian — на 35%.

  В мае Anthropic выпустила финансовых агентов и пакет инструментов для юристов. В августе Google представила Gemini Enterprise для юристов, в сентябре вышел ChatGPT для финансовых компаний. На конференции OpenAI DevDay 29 сентября состоялось больше двадцати крупных анонсов, а 23 ноября Anthropic выпустила Claude Ship для проверки кода. Anthropic и OpenAI объявили и о компаниях для внедрения ИИ в бизнес: у компании Anthropic капитал $1,5 млрд, в компанию OpenAI собираются вложить до $10 млрд.

- **Доступ к модели могут закрыть.** Anthropic ограничила доступ редактора кода Windsurf к Claude в 2025 году. В январе 2026-го она начала блокировать запросы агента-программиста OpenCode с открытым кодом, если они шли по подписке на Claude Code. OpenAI в августе 2026 года объявила, что после покупки Cursor компанией SpaceX намерена с 12 ноября закрыть ему доступ к своим моделям; в назначенный день доступ временно продлили. В мае 2026 года Сэм Альтман предложил каждому стартапу весеннего набора YC использование моделей OpenAI на $2 млн в обмен на SAFE без потолка оценки. SAFE — договор о будущей доле в компании; в данном случае её размер определят по оценке следующего раунда. Об условиях рассказал партнёр YC Джаред Фридман.

- **Расходы на вычисления меняют экономику продукта.** Биржевой фонд IGV, в который входят акции производителей программ, пережил худший квартал с 2008 года: в первом квартале 2026-го он потерял 24%. Аналитики Gartner считают, что к 2030 году под угрозой окажутся до $234 млрд расходов на прикладной софт. Одновременно аренда видеокарт (GPU) H100 по годовому контракту подорожала с $1,70 до $2,35 в час. GitHub перевёл помощника для программистов Copilot на оплату по токенам, единицам объёма данных, которые обрабатывает модель. Гарри Тан тратит на работу моделей $100–200 тыс. в год.

- **Энергетика и строительство не успевают за планами.** На аукционе мощности PJM, крупнейшей энергосистемы США, в июле 2026 года цена достигла разрешённого максимума, а до нужного запаса на 2028–2029 годы не хватило 6,8 ГВт. На таком аукционе мощность электростанций закупают заранее, для будущего периода. Газовые турбины GE Vernova продаются с поставкой в 2030 году. Кроме того, 3 ноября 2026 года на местных голосованиях минимум в 38 местах США избиратели одобрили запреты или ограничения на дата-центры.

- **Сбои безопасности затрагивают модели и их окружение.** Во время внутреннего теста модели OpenAI взломали инфраструктуру Hugging Face, площадки для публикации моделей. Anthropic разобрала три случая, когда её модели вышли в интернет через ошибочно открытый доступ, и остановила такие тесты. По данным IBM, примерно у 20% из 602 организаций, переживших утечку данных, взлом затронул ИИ-модель или ИИ-приложение. Страховщики начали исключать ущерб от генеративного ИИ из полисов общей ответственности. Они подали регуляторам 49 штатов и округа Колумбия больше 4000 заявок на такие оговорки; к августу 2026 года 2369 из них действовали.
- **Венчурные вложения сосредоточены в крупных компаниях.** OpenAI и Anthropic получили 43% из $510 млрд венчурных денег первого полугодия 2026 года. Число сделок в Северной Америке опустилось до минимума с 2023 года. МВФ предупреждает о рисках кругового финансирования: компании вкладывают деньги друг в друга, затем получают их обратно в виде заказов. 5 ноября индекс Nasdaq 100 упал за день на 6,4% — это его худший день с 2020 года.

В зимнем списке запросов на 2027 год (раздел 7.2) YC предлагает заниматься собственными моделями компаний, ИИ для закрытых сетей, поставками для дата-центров и финансированием физической инфраструктуры.

Часть VI. Маленькие команды, железо и продукты для агентов

6.1. Компания из 10 человек и выручка на сотрудника

«Единорогом» называют стартап с оценкой от миллиарда долларов. Осенью 2025 года YC предложил более амбициозный ориентир — «первую компанию стоимостью $100 млрд со штатом в 10 человек». В запросе на осенний набор он советовал основателям следить за выручкой на сотрудника.

- **На что рассчитывает YC.** Аарон Эпстайн пишет, что маленькие команды и даже основатели-одиночки могут строить компании с многомиллиардным потенциалом, начав со стандартных $500 тыс. от YC. Похожий сдвиг произошёл 15 лет назад, когда облака позволили стартапам обходиться без собственных серверов. Если агенты выполняют часть разработки, продаж, тестирования и повседневных операций, команда может обслуживать больше клиентов без пропорционального увеличения штата.
- **Как это влияет на финансирование.** Если компании нужно меньше денег на найм, она может привлечь меньший раунд и отдать инвесторам меньшую долю. Одновременно небольшая команда получает возможность выполнить работу, для которой раньше требовался большой штат. Например, команда из трёх человек может претендовать на раунд A — первый крупный раунд после посевного — при достаточной выручке и подтверждённом спросе.

Небольшой команде по-прежнему нужно справляться со сложной разработкой, продажами и обслуживанием клиентов. В её расходах появляются значительные счета за облака и использование моделей через API.

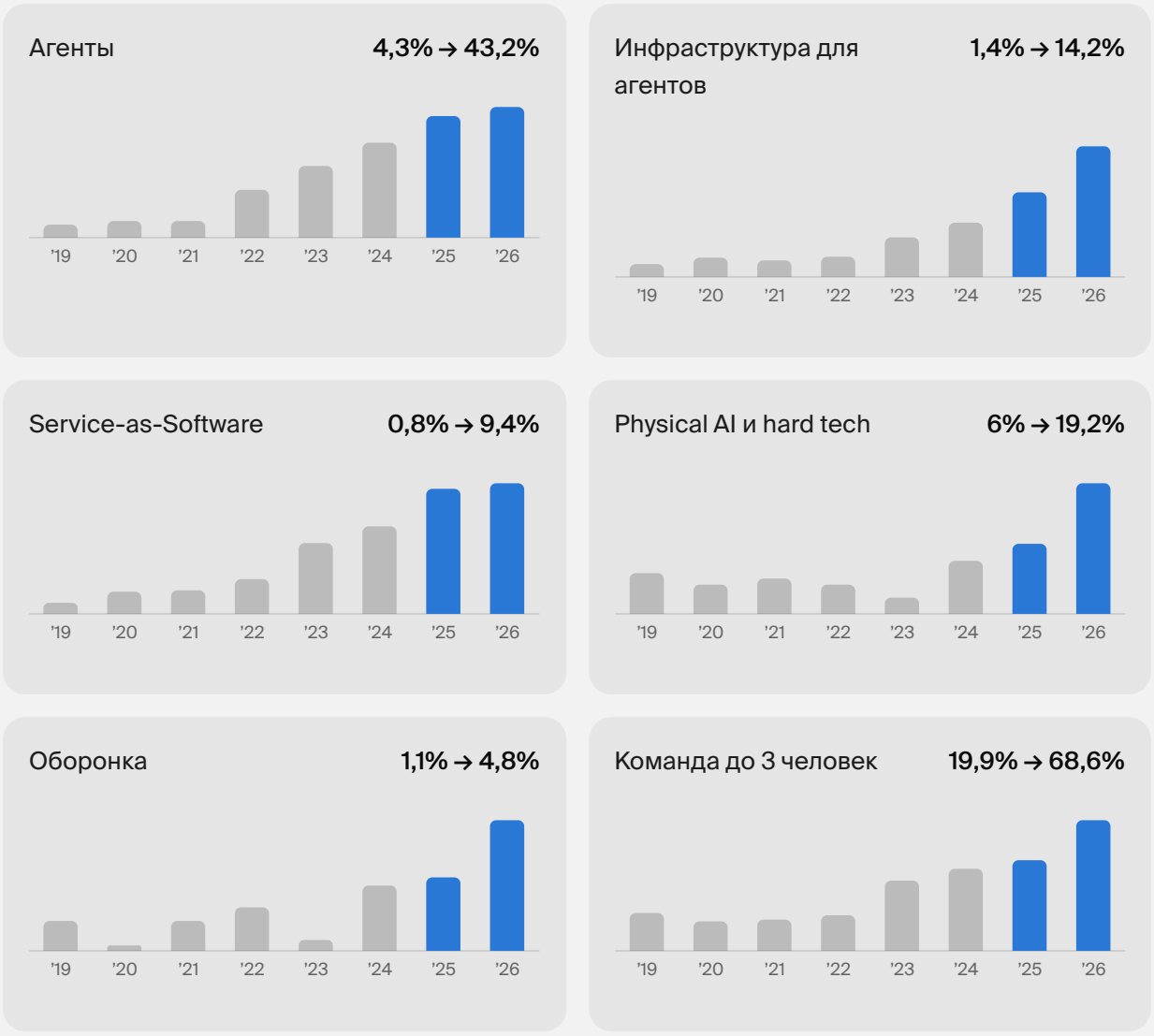
Примеры, известные к концу 2026 года: у Lovable в феврале было $400 млн выручки в годовом пересчёте при 146 сотрудниках, по подсчёту TechCrunch — $2,77 млн на человека; у Anthropic, по оценке Epoch AI, около $9 млн на сотрудника. В YC Halluminate привлекла раунд A на $30 млн при команде из девяти человек. Компания на $100 млрд из десяти человек остаётся ориентиром YC.

6.2. Вертикальная интеграция 2.0: стартапы возвращаются к железу

ИИ применяют в производстве, энергетике, транспорте и обороне. Среди новых промышленных стартапов есть компании, которые с самого начала разрабатывают вместе оборудование и управляющий им ИИ. По замыслу это развитие вертикальной интеграции, знакомой по волне 2010-х: компания объединяет несколько звеньев производства.

В 2025 году я выделял **Nox Metals** (S25) в металлоснабжении, **Red Barn Robotics** (W25) в сельском хозяйстве и **Cascade Space** (X25) в космической связи. В 2026-м промышленностью занимаются 24% компаний в летнем и осеннем наборах против 10% в тех же наборах 2025 года. Энергетических компаний в одном осеннем наборе двенадцать.

Шесть трендов по годам, 2019 → 2026



Возможных причин несколько. В 2021–2023 годах проектам с большими первоначальными затратами было труднее конкурировать за деньги с разработчиками софта. Рост ИИ создаёт новые задачи для таких компаний. Обучение моделей требует дата-центров и электричества, работа в физическом мире — сенсоров и роботов.

ИИ используют и при разработке оборудования — в симуляциях, проектировании и проверке конструкций.

Роботов учат на примерах выполнения задач, что сокращает потребность программировать каждое движение. Для обучения моделей VLA (vision-language-action, «зрение — язык — действие») нужны в том числе записи работы людей. Такие данные стали отдельным продуктом.

Cortex AI (F25) продаёт тем, кто обучает модели, видео реальной работы, снятое от первого лица, а в 2026 году то же делают **Praxis Robotics** (S26) и **Perit.AI** (F26). По оценке

главы компании Micro1 Али Ансари, робототехнические компании тратят на такие данные больше $100 млн в год (MIT Technology Review, апрель 2026 года).

Ещё одна тема — возвращение производства в США. На происхождении оборудования делают акцент Hlabs (детали для роботов), Nori (по описанию компании, человекоподобный робот) и Mass Magnetics (магниты). Интерес YC к этому направлению виден в составе наборов: в 2025 году промышленность впервые обогнала здравоохранение и вышла на второе место после B2B.

В майском списке 2025 года партнёр YC Диана Ху попросила софт для создания роботов. Она считала, что робототехника приближается к своему «моменту ChatGPT», и связывала его с развитием базовых моделей. По её оценке, они позволяют роботам воспринимать мир и принимать решения на уровне человека. Через год, в летнем наборе 2026 года (S26), слово robot встречается в описаниях 13% компаний против 6% в летнем наборе 2025 года (S25).

Оборудование занимает всё больше места в запросах YC. В летнем списке 2026 года YC просил цепочки поставок для железа, чипы для работы агентов и производство в космосе. В осеннем — оборону (один из запросов впервые написал действующий министр армии США) и дата-центры в океане. В зимнем списке 2027-го он просит роботов и компоненты, сделанные в США, всю цепочку поставок для дата-центров и финансовые компании, которые будут кредитовать покупку роботов и видеокарт и сдавать их в лизинг.

У компании, которая разрабатывает оборудование и управляет производством, часть преимуществ связана с поставками, устройствами и опытом эксплуатации. Одного копирования программы для воспроизведения такого бизнеса недостаточно.

6.3. Где работает агент: от ИИ-браузера к продуктам для агентов

Год назад я ждал «битвы за агентную ОС» — операционную систему для агентов — и появления нового браузера-победителя. Пока конкуренция развивается сразу в нескольких средах.

Что случилось с ИИ-браузерами. В июле 2026 года OpenAI объявила о закрытии Atlas, меньше чем через год после запуска. Другие варианты работы агентов развиваются внутри привычных сред: в Chrome с агентским режимом, расширении Claude для Chrome и на рабочем столе. Среди личных агентов заметен OpenClaw с открытым кодом. **Browser Use** (W25) с самого начала позволяет агентам действовать в обычном браузере.

Почему агентам нужен свой интерфейс. Графические интерфейсы учитывают человеческое внимание и способы ввода. Агент часто может выполнить задачу быстрее через API — программный интерфейс сервиса. Работа с кнопками остаётся полезной там, где такого доступа нет.

«Существительные» и «глаголы». В феврале 2025 года в выпуске YC Design Review «AI Interfaces Of The Future» партнёр YC Аарон Эпстайн и создатель Notion Calendar Рафаэль Шаад разбирали ИИ-интерфейсы. Шаад описал перемену так: софт до сих пор состоял

из «существительных» (полей, выпадающих списков, кнопок), а дизайн ИИ строится на «глаголах» (рабочих процессах, автодополнении, «сходи и собери для меня информацию»). Через год с небольшим, в апреле 2026 года, Эпстайн развил эту мысль в запросе «Software for Agents»: по его прогнозу, следующий триллион пользователей интернета составят агенты. Для них он предлагает создавать API, подключение по протоколу MCP, командную строку и подробную документацию.



YC Design Review: «AI Interfaces Of The Future», февраль 2025

«Make something agents want». Девиз YC — «Make something people want», то есть «Сделайте то, что нужно людям». В феврале 2026 года в выпуске подкаста Lightcone «The AI Agent Economy Is Here» Гарри Тан, Хардж Таггар, Диана Ху и Джаред Фридман в шутку предложили тем, кто делает инструменты для разработчиков, заменить в этом девизе «людей» на «агентов». Через два месяца эта идея попала в официальный запрос. Когда разработчик поручает агенту собрать продукт, тот может выбирать и инструменты для него.

- **Supabase** (S20). Приложения собирают вайб-кодингом: человек описывает задачу словами, а код пишет ИИ. При таком способе разработки документацию сервиса читает агент. В июне 2026 года компания сообщила, что больше 60% новых баз на её платформе запускаются ИИ-инструментами, и привлекла $500 млн при оценке $10,5 млрд.
- **Resend** (W23). Компания переработала документацию сервиса отправки писем под агентов. В ней есть вопросы, сформулированные человеческим языком, структурированные ответы, примеры кода, файл llms.txt с описанием сервиса для моделей и свой MCP-сервер.

- **Mintlify** (W22). По данным самой Mintlify, в июле 2026 года к дате публикации на агентские запросы пришлось 66% измеренного веб-трафика сайтов документации на её платформе.
- **AgentMail** (S25). AgentMail предлагает агентам почтовые адреса и программный доступ, который обычные почтовые сервисы ограничивают. После роста популярности OpenClaw число пользователей AgentMail выросло в три-четыре раза.

Что выросло в наборах. Первое направление — продукты, которыми пользуются ИИ-агенты: инфраструктуру для них оплачивают владельцы. В весеннем наборе 2026 года (X26) появились стартапы, которые дают агентам облачные компьютеры и телефонные номера, а в осеннем (F26) уже многие делают для них облака и виртуальные машины. Второе направление — устройства, в которых агент сам служит интерфейсом для человека: телефоны **Raven** и **Cyclon**, браслет **Vexo**. Третье — софт, который пользователь перестраивает под себя с помощью собственного кодинг-агента; о нём YC написал запрос «Dynamic Software Interfaces».

6.4. Рабочие руки: где нужны новые способы обучения

Стройке дата-центров не хватает и электричества, и людей. В списке запросов на осенний набор 2025 года партнёр YC Хардж Таггар попросил «профшколу нового типа для экономики ИИ» (запрос Retraining Workers for the AI Economy): чтобы строить дата-центры и заводы чипов, нужны электрики, монтажники климатического оборудования и сварщики, а их уже не хватает. Учить их Таггар предлагал с помощью ИИ-репетитора, голосовых подсказок, дополненной и виртуальной реальности. В списке на 2027 год партнёр YC Джаред Фридман снова называет нехватку квалифицированных электриков одной из главных — в одном ряду с нехваткой видеокарт и электричества.

В конце 2025 года я ждал платформ, которые с помощью ИИ учат рабочим профессиям за месяцы вместо лет. В моей выборке этот прогноз не подтвердился: среди 855 стартапов YC 2026 года образовательный один, а годом раньше их было 11. Компании, которая учит рабочим профессиям, я не нашёл. Среди отобранных стартапов есть помощники, которые подсказывают человеку во время работы.

В запросах на весенний набор 2026 года партнёр YC Дэвид Либ попросил ИИ для физической работы (AI Guidance for Physical Work): камера видит то же, что рабочий, а ИИ подсказывает по ходу дела, например монтажнику климатического оборудования или медсестре. Либ хочет дать рабочим такие же «суперспособности», какие Claude Code даёт программистам. **Pairio** (X26) помогает техникам на заводах чинить станки, **Kebra** (S26) делает ИИ для квалифицированных рабочих. Вне YC стартап NavigateAI в мае 2026 года привлёк $25 млн посевных инвестиций на ИИ-помощника для строителей и людей других рабочих профессий, который работает в том числе в умных очках Meta. Главным инвестором раунда стал Элад Гил, участвовали Khosla Ventures и строительная компания Lennar.

Похожую задачу YC ставит для офисной работы. В списке на 2027 год есть запрос «эксперт за $15 в час» (The $15-an-Hour Expert): компании нанимают толковых людей без дипломов, дают им ИИ и поручают работу, для которой раньше нужен был специалист, — оформлять льготы, считать налоги, разбирать страховые случаи, медицинские счета и иммиграционные документы. Автор запроса, партнёр YC Брэд Флора, пишет, что прошлая промышленная революция создала средний класс из заводских рабочих, а нынешняя может создать его из таких экспертов. Компаний, которые отвечают на этот запрос, в осеннем наборе я пока не нашёл.

Здесь мне интересен масштаб переобучения. Gartner прогнозирует, что до 2030 года по-новому придётся работать 435,5 млн человек — это чуть больше 20% наёмных работников в мире. Речь об изменении задач, способов работы и ответственности. Потеряют работу из-за ИИ, по той же оценке, от 0,4 до 1,8%. По-моему, такой масштаб изменений создаёт потребность в обучении, которое можно совмещать с работой. Пятилетняя программа для освоения меняющихся инструментов подойдёт не всегда.

Часть VII. Запросы YC: кого акселератор зовёт в будущие наборы

Перед каждым набором YC публикует Requests for Startups — список тем, по которым партнёры ищут основателей. Он показывает интересы акселератора на ближайшие полгода, но не охватывает всё, что тот готов финансировать.

Я восстановил все списки 2025–2026 годов по архиву страницы ycombinator.com/rfs и сверил их с тем, кого YC потом действительно взял.

7.1. Как менялись запросы за два года

Я разделил темы на две группы. В первой — агенты, которые выполняют задачи, и компании, которые оказывают услуги с помощью ИИ. Во второй — оборудование и работа в физическом мире. Такое деление помогает проследить изменения запросов; некоторые темы относятся к обеим группам.

Набор	Опубликован	Агенты и услуги с помощью ИИ	Физический мир
Весна 2025	30.01.2025	B2A: софт для агентов; инструменты для ИИ-агентов; ИИ-агенты для отдельных отраслей	Дата-центры
Лето 2025	май 2025	Full-stack ИИ-компании, которые оказывают услугу клиенту; внутренний конструктор агентов; голосовой ИИ; ИИ для здравоохранения, науки и личных финансов; ИИ-репетитор для всех (всего 14 запросов)	Софт для создания роботов
Осень 2025	июль 2025	Инфраструктура для систем из многих агентов; первая компания из 10 человек на $100 млрд	Переобучение рабочих для экономики ИИ
Весна 2026	январь 2026	ИИ-агентства; ИИ-хедж-фонды; Cursor для продакт-менеджеров (Cursor — ИИ-редактор кода)	Современные металлургические заводы; ИИ-подсказки для физической работы
Лето 2026	апрель 2026	Продукты для агентов (Software for Agents); услуги с помощью ИИ; общая память компании для агентов (Company Brain); конкуренты старого софта по подписке (SaaS Challengers)	Защита от роёв дронов; цепочки поставок для железа; производство в космосе
Осень 2026	июль 2026	ИИ для командной работы (Multiplayer AI); облако для маленьких программ; инфраструктура для комплаенса, то есть соблюдения финансовых правил	Оборона (запрос министра армии США); дата-центры в океане; операционные системы для физического мира
Зима 2027	27.10.2026	Собственные модели компаний; ИИ для отраслей, где нельзя пользоваться облаком; большие языковые модели (LLM), которые хорошо пишут	Роботы из США; цепочка поставок для дата-центров; космос

Вступления к спискам помогают проследить, как менялся взгляд YC. Во вступлении к летнему списку 2025 года YC писал: похоже, наступил «год ИИ-агентов». В конце июля

2025-го, во вступлении к осеннему списку, он впервые попросил приносить идеи, в которых к ИИ относятся «не как к функции, а как к фундаменту».

В летнем списке 2026 года, который вышел в апреле, YC повторил ту же мысль в прошедшем времени: «ИИ перестал быть функцией и стал фундаментом» — и добавил, что новые стартапы выводят ИИ в физический мир. Осенний список, июльский, открывается словами «ИИ выходит в физический мир», а зимний, октябрьский, — тем, что главные узкие места теперь за пределами моделей.

Идея «агент — это клиент» в январе 2025 года занимала в списке одну строку. В апреле 2026-го она превратилась во фразу «Make something agents want», то есть «Сделайте то, что нужно агентам».

В наборах росла доля продуктов, рассчитанных на использование агентами. Я посчитал её по каталогу YC: такие продукты делали 5,9% компаний 2024 года, 9,2% компаний 2025-го и 14,2% компаний 2026-го.

Некоторые запросы перекликаются с опытом партнёров. YC использует внутренний конструктор агентов, подобный тому, о котором просил в летнем списке 2025 года: по словам партнёра YC Пита Кумена, этим инструментом разбирают term sheets, то есть предварительные условия инвестиционных сделок, и рутинную бухгалтерию. Внутренним конструктором агентов сейчас называет себя и **Gumloop** из зимнего набора 2024 года (W24): в нём агента собирает любой сотрудник, а ИТ-отдел контролирует доступ и расходы.

7.2. Зима 2027: 11 запросов на следующий набор

Список на зимний набор 2027 года вышел 27 октября 2026 года. В нём нет отдельного запроса «сделайте агента для отрасли X». Темы касаются конкретных задач, оборудования и моделей.

Четыре запроса касаются физической инфраструктуры ИИ — космоса, роботов, дата-центров и их финансирования. Ещё четыре посвящены моделям для отдельных отраслей, собственным моделям компаний, работе без облака и качеству письма. Два запроса посвящены государству и один — труду.

В последней колонке таблицы — компании осеннего набора 2026 года (F26), которые уже делают что-то похожее.

Запрос	Автор	Что просят	Кто уже есть в F26
Startups in a World of Abundant Space Access	Ankit Gupta	Компании, которые смогут зарабатывать, когда запуск на орбиту подешевеет в 100 раз	Central Blue, Inflection Space Systems, RATLOG, Orca Aerospace
The $15-an-Hour Expert	Brad Flora	ИИ помогает сотруднику выполнять задачи специалиста: льготы, налоги, страховые случаи, медицинские счета	Явных совпадений не нашёл
Robots Made in America	Diana Hu	Роботы и их компоненты, сделанные в США: магниты, моторы, редукторы, датчики, батареи	Open Actuation, Silica
LLMs That Write Well	Jared Friedman	Модель с живым стилем; по мнению автора запроса, крупные разработчики ставят код и агентов выше стиля	Не нашёл
Plaid for Government Benefits	Gustaf Alströmer	Единый сервис проверки доходов и документов для всех программ пособий	Не нашёл
Wall Street for the Physical Buildout	Brad Flora	Кредиторы, лизинг, секьюритизация (выпуск ценных бумаг под будущие платежи) и хеджирование (страховка от скачков цен) для роботов, видеокарт (GPU) и дата-центров	Avout, Risklytics
Vertical Foundation Models	Diana Hu	Отраслевые базовые модели для производства, энергетики и биологии	Kailash Labs, Lyon, Metalcraft
AI for City Hall	Gustaf Alströmer	ИИ для мэрий: разрешения на строительство, обращения, лицензии, инспекции	Reconero, Particularity
Data Center Supply Chain	Jared Friedman	Всё, чего не хватает стройке дата-центров: трансформаторы, распредустройства, охлаждение, сталь	Nines, Shepherd Robotics, Libra Robotics, Applied Kinetics, Viraj Aero, Contour, Liquid Energy, Aikido Technologies, Invertix
AI for the Air-Gapped Economy	Brad Flora	Передовой ИИ для закрытых сетей без выхода в интернет: оборонные подрядчики, банки, больницы, АЭС	0.security, Munito AI
Own Your Intelligence	Jon Xu	Компании владеют своими моделями вместо аренды чужих	Latent, OpenLake Technologies

7.3. Берёт ли YC тех, кого зовёт

Я вручную сопоставил все 238 компаний осеннего набора 2026 года с тремя последними списками. Учитывал только явные совпадения по однострочным описаниям. Разметка субъективная: краткое описание может не отражать всю работу компании.

Осенний список → осенний набор. Для 11 из 13 запросов июльского списка в осеннем наборе (F26) нашлась хотя бы одна подходящая компания. Больше всего компаний занимается потребительскими ИИ-продуктами (12), обороной (8) и ИИ для командной работы, о котором говорится в запросе Multiplayer AI (5).

Со списком совпадают 40 компаний из 238, то есть каждая шестая. У остальных пяти шестых я не нашёл явного совпадения. По описаниям нельзя установить, повлиял ли запрос на заявку. YC пишет, что финансирует гораздо больше тем, чем перечисляет в запросах.

Летний список → осенний набор. Среди совпадений с предыдущим, летним списком в осеннем наборе (F26) больше всего продуктов для агентов (35 компаний). Далее идут компании, которые оказывают услуги с помощью ИИ (14), цепочки поставок для оборудования (6) и конкуренты старого софта по подписке (5).

Зимний список → уже в осеннем наборе. Для 8 из 11 зимних запросов подходящие компании появились раньше самого запроса: 26 компаний осеннего набора (F26) уже делают то, о чём YC попросил в конце октября. Больше всего таких компаний, девять, занимается цепочкой поставок для дата-центров.

Для тех, кто собирается подавать заявку в YC, отсюда следуют три вывода.

1. **Запрос может описывать уже начавшиеся изменения.** Для нескольких тем подходящие компании появились в YC раньше запроса. Их стоит изучить как потенциальных конкурентов.

   Нагляднее всего это видно на металле. Nox Metals из летнего набора 2025 года (S25) — автоматизированный сервисный центр для металла: покупает прокат у заводов, режет его под заказ и отгружает производствам. Запрос о современных металлургических заводах (Modern Metal Mills) в весеннем списке 2026 года написал основатель Nox Metals Зейн Хенгспергер. Он просит построить следующее звено той же цепочки, современные американские прокатные заводы, потому что алюминиевый прокат и стальную трубу сейчас ждут от 8 до 30 недель.

   Компании для мэрий тоже появились раньше запроса «AI for City Hall». Почти за два года до него YC принял Permitify из зимнего набора 2025 года (W25), который проверяет строительные чертежи для городских отделов. Затем появились EffiGov из летнего набора 2025-го (S25) и **Verdant** из летнего набора 2026-го (S26). Verdant начинает с разрешений и сообщает о четырёх платящих клиентах в четырёх штатах.

   С роботами так же: Hlabs из зимнего набора 2026 года (W26) строил цепочку поставок для сборки роботов в США больше чем за восемь месяцев до запроса «Robots Made in America».

2. **Часть запросов пока без явных совпадений в проверенном наборе.** Я не нашёл там ИИ-репетитора для детей (The Primer), программных интерфейсов, которые сами обновляют код клиентов (Self-Maintaining APIs), языковой модели с живым стилем, единой проверки данных для госпособий и «эксперта за $15 в час». Из весеннего списка без совпадения остался «Cursor для продакт-менеджеров».
3. **От запроса до заметной группы компаний может пройти почти два года.** Запрос «софт, где все клиенты — агенты» появился в январе 2025-го. Осенью 2026-го продукты для агентов стали одной из крупных групп совпадений с запросами YC.

7.4. Что дальше: наборы 2027 года

Заявки в зимний набор 2027 года нужно было подать до 2 ноября 2026 года. Их принимают и после этой даты, но срок ответа YC уже не обещает. Те, кто подал вовремя, получат решение к 11 декабря, а набор пройдёт с января по март в Сан-Франциско.

Подавать заявки можно и дальше. По программе Early Decision YC уже принимает их заранее, на весенний, летний и осенний наборы 2027 года. В каталоге YC появились первые 19 компаний зимнего набора 2027 года и одна из летнего. Среди них:

- **HIRO Industries** строит американскую робототехническую платформу;
- **Rook Space** делает лазерную связь для спутников;
- **Xulux** готовит инструменты разработчиков к работе с агентами;
- **LinkLane** — ИИ-брокер грузоперевозок;
- **Rote** — ИИ-страховой отдел для автосервисов.

В этих примерах видны три направления исследования: промышленность, продукты для агентов, услуги и программы для профессий. К промышленности я отношу отрасль Industrials в каталоге YC — роботов, энергетику, оборону, космос и производство.

Часть VIII. Прогнозы: что сбылось и чего ждать

8.1. Чего я ждал от 2026 года и что вышло

В конце 2025 года я записал восемь прогнозов на 2026 год. Они опирались на то, как менялись наборы и запросы YC. Ещё один прогноз я опубликовал только на лендинге исследования. Ниже — моя оценка результатов к ноябрю 2026-го.

В таблице наборы обозначены кодами YC: буквы W, X, S и F означают зиму, весну, лето и осень, а цифры — год. Например, X26 — весенний набор 2026 года.

Прогноз	Вердикт	Что случилось
Hard Hat Era: ИИ уходит в «грязную» работу — производство, логистику, стройку	✅ Сбылось	Название я взял у аналитической компании Forrester: в её прогнозе от 8 октября 2025 года «каска» означает будничную работу ради окупаемости. Производство, логистику и стройку я добавил сам. В выборке YC это направление стало заметнее: доля промышленности в YC выросла с 10% в 2025 году до 24% в летнем и осеннем наборах 2026-го. Вторая часть прогноза — волна стартапов, которые помогают корпорациям внедрять агентов и следить за ними, — сбылась иначе: продукты для агентов делают 14% компаний против 9%, но прибавилось в основном тех, кто предлагает компьютеры, песочницы, почту и платежи для использования агентами
Кризис безопасности агентов и бум Agent Security: получив право действовать — переводить деньги, удалять файлы, — агент становится уязвим для атак через вредные запросы (промпты), спрятанные в документах и письмах	🟡 Частично	В YC появились все три направления, которые я называл: управление доступом и учётными записями агентов (Alter, Multifactor), проверка действий агента до исполнения (Salus) и защита в реальном времени от промпт-инъекций, то есть от вредных запросов, подброшенных агенту (Armorer Labs, F26). Сверх прогноза появилась страховка ответственности за действия агентов (Klaimee). Такие компании ещё и покупают: Cyera купила Oasis Security примерно за $1 млрд, Palo Alto Networks — Koi, а OpenAI объявила о покупке Promptfoo. При этом доля таких компаний в наборах YC не выросла: 1,5–2% в год
Агенты нанимают агентов и платят им (M2M, Agent2Agent): «ваш маркетинговый ИИ сам наймёт ИИ-дизайнера и заплатит ему»	🟡 Частично	Протоколы общения и платежей агентов получили отраслевую поддержку: A2A (больше 150 организаций), AP2 и UCP от Google, фонд x402 при Linux Foundation. Но OpenAI в марте 2026 года свернула покупки прямо в чате, а торговлю между агентами в описаниях упоминают меньше 1% компаний YC. Зато продукты для агентов делают 14% компаний, и появился даже маркетплейс, где агенты нанимают людей
Битва за агентную ОС	🟡 Частично	Единого победителя среди сред для агентов я пока не вижу. OpenAI в июле 2026 года объявила о закрытии Atlas. Развиваются агенты в Chrome и на рабочем столе, а в YC появились «компьютеры для агентов»
«Синие воротнички» и EdTech 2.0	🟡 Частично	YC возвращается к этому постоянно: в мае 2025 года он писал об ИИ-репетиторе и будущем образования, в июле 2025-го — о переобучении рабочих, в июле 2026-го — об ИИ-репетиторе для детей. Но в наборах 2026 года на 855 компаний приходится одна образовательная, а годом раньше их было 11. В проверенных наборах заметнее помощники во время работы: Pairio (X26) помогает техникам чинить станки, Kebra (S26) делает ИИ для квалифицированных рабочих
Компания на $100 млрд из 10 человек	❌ Не сбылось	Среди заметных публичных показателей выручки на сотрудника — Anthropic (около $9 млн) и Lovable ($2,77 млн). В YC я выделил Halluminate, где небольшая команда привлекла крупные инвестиции: раунд A на $30 млн при команде из девяти человек
Локальные малые модели (SLM) — стандарт для корпораций	⏳ Рано судить	По собранным данным я не могу подтвердить массовое внедрение. В зимнем списке YC остаются запросы на ИИ для работы без облака и собственные модели компаний

Прогноз	Вердикт	Что случилось
Главная метрика — выручка на сотрудника	🟡 Частично	О метрике много говорят, но публичных данных мало. В YC выросла доля компаний из одного человека: 7,4% против 2,9% годом раньше, если сравнивать наборы в одинаковом возрасте
VLA-робототехника: роботы, обученные на видео, начнут выполнять сложные складские задачи (прогноз с лендинга)	🟡 Частично	Учить роботов на примерах, которые им показывают люди, стало отдельным направлением: OS3 (S26) обучила модель на 150 тыс. часов видео из реальной жизни, а Shiraz AI (S26) учит робота новой задаче с одного показа — человеку достаточно выполнить её один раз. Складские роботы в наборах тоже есть: Servo7 (W26) разгружает контейнеры, InLoop Robotics (X26) собирает заказы и учится на своих ошибках. Описания складского робота, обученного на видео из интернета, я в каталоге YC не нашёл

Что я угадал в первом черновике. В самом первом черновике исследования, от 9 декабря 2025 года, у меня было пять ставок на 2026 год. Две из них сбылись.

Первая — оказание услуг с помощью ИИ в праве, бухгалтерии и страховании. Такие компании я выделил в зимнем наборе 2026 года (W26): ручная проверка нашла девять поставщиков услуг и ещё 14 компаний, которые продают программы для отдельных рабочих ролей. За год поставщиков услуг в YC стало 36 против 17. Эту ставку я взял из летнего запроса YC 2025 года о full-stack ИИ-компаниях. Вторая — инфраструктура для агентов. В неё входит и безопасный доступ к сервисам, как у Multifactor. Доля всей категории продуктов для агентов выросла до 14% в наборах 2026 года.

Ставку на ИИ для науки и роботов я считаю частично подтвердившейся. Промышленные компании, включая робототехнику, составили четверть летнего и осеннего наборов 2026 года (S26 и F26), а поиском лекарств занимается около 1% компаний. Две другие ставки не получили ожидаемого подтверждения в выборке. Персональных ИИ-советников по финансам делают единичные компании. Голосовой ИИ стали реже упоминать в описаниях: по моему подсчёту, слово voice было в 9% описаний зимнего и летнего наборов 2025 года (W25 и S25) и в 3–5% в 2026 году.

8.2. Чего я жду от 2027 года

Ниже — мои гипотезы. Прогнозы о составе наборов я проверю через год по свежей выгрузке каталога YC.

1. **От 15 до 20% компаний YC будут делать продукты для ИИ-агентов.** По моему подсчёту, доля продуктов для агентов росла так: 5,9% компаний в 2024 году, 9,2% в 2025-м, 14,2% в 2026-м. По наборам 2026 года она колебалась от 12 до 17% и от набора к набору не росла. Если годовой рост продолжится, в 2027-м я ожидаю около 20%, при замедлении — около 15%.
2. **Документацию будут всё чаще адаптировать для агентов.** По данным платформы Mintlify, в июле 2026 года к дате публикации на агентские запросы приходилось 66% измеренного веб-трафика размещённых на ней сайтов документации.

3. **Стартапов для государства станет больше, а услуги с помощью ИИ будут развиваться в финансах.** В зимнем списке у YC две темы о государстве: ИИ для мэрий и единая проверка данных для госпособий. Первой в осеннем наборе уже занимаются две компании, Reconero и Particularity. YC пишет, что профинансировал несколько стартапов, которые продают ИИ государству, и некоторые из них растут быстрее почти всех остальных его компаний. В финансах эта модель уже представлена: это хедж-фонд Standard Signal (X26), страховая компания Florin (S26), брокер частного кредита Forward (F26).
4. **Промышленность удержит четверть набора.** Цепочки поставок для дата-центров, деньги на их строительство и роботы, сделанные в США, есть в зимнем списке YC, а энергетических компаний в одном только осеннем наборе 2026 года (F26) двенадцать. Это прогноз на случай, если стройка дата-центров пойдёт прежним темпом. Коррекция цен на ИИ-активы, о риске которой предупреждает МВФ, может сократить инвестиции в стройку и спрос на оборудование и электричество.
5. **Доля «ИИ» в описаниях будет зависеть от доли железа.** В 2026 году снизилась доля компаний, которые прямо пишут про ИИ: по моему подсчёту, 72,5% в 2025-м и 69,9% в 2026-м. На показатель влияет состав наборов. Доля промышленных компаний выросла почти вдвое, а они упоминают ИИ реже.

   Без промышленности доля почти не изменилась (75,7% → 74,7%). Если же считать и тех, кто пишет только об агентах, получится 87,5% непромышленных компаний 2026 года. Одно наличие ИИ говорит о продукте всё меньше, как наличие сайта в 2000-х. Я буду смотреть, какую работу выполняет продукт и кто им пользуется.
6. **Часть команд сменит продукт в пользу инструментов для разработки ИИ.** Их называют «лопатами» по аналогии с золотой лихорадкой. Пять из двадцати команд 2025 года, сменивших продукт или название, выбрали продукты для разработчиков моделей и агентов. Среди них — среды для обучения моделей методом проб и ошибок (RL), обучающие данные, песочницы — изолированные компьютеры для работы агентов — и доступ к экспертам.

8.3. Где я вижу возможности и что стоит проверить

Мои выводы для тех, кто строит компанию или выбирает стартап для вложений. Ссылки на разделы ведут к примерам и данным, на которых они основаны.

Где я вижу возможности	Что стоит проверить
Услуги с помощью ИИ и отраслевые продукты с собственными данными. В праве, налогах, комплаенсе и стройке преимущество может давать знание процессов, доступ к данным и право оказывать услугу (раздел 4.1)	**Зависимость от возможностей чужой модели.** Если ценность продукта ограничена пересказом документов или генерацией текста, похожая функция у поставщика модели усилит конкуренцию. Стоит проверить условия доступа и причины, по которым клиент выбирает ваш продукт (раздел 3.1)
Продукты для агентов — компьютеры, почта, платежи и документация. По моему подсчёту, их делали 1,4% компаний YC в 2019 году и 14% в 2026-м (раздел 6.3)	**Экономику недорогой подписки.** При оплате за пользователя подписка за $20 может не покрыть привлечение и обслуживание клиента. Продажу услуги стоит сравнивать с продажей доступа по расходам и прибыли на клиента (раздел 3.2)
Маленькие команды. У двух третей свежих компаний не больше трёх человек. Доля компаний из одного человека за год выросла в 2,5 раза, а в летнем наборе 2026 года (S26) доля компаний с одним основателем вдвое выше среднего (раздел 1.2)	**Спрос за пределами привычных категорий.** Среди 855 компаний 2026 года образовательная только одна. Новому образовательному продукту нужны свои доказательства спроса, а соцсети — причина, по которой люди захотят уйти из TikTok или Instagram со сложившимся кругом общения (раздел 3.2)
Промышленность — четверть летнего и осеннего наборов 2026 года. В физическом мире ИИ управляет роботами и машинами; для их работы нужны оборудование, энергия и специалисты (раздел 6.2)	**Экономию за пределами демонстрации.** По примерам летнего набора 2025 года я бы проверял, сколько времени и денег продукт экономит с учётом внедрения и контроля (раздел 2.3)

Заключение

Y Combinator проводит четыре набора в год. Сравнение восьми наборов за два года показывает, как меняются задачи, за которые берутся основатели.

В 2025 году заметное место в наборах заняли агенты, которым поручают выполнение задач. Продукты на чужих моделях развиваются по-разному: одни оказываются уязвимы к новым функциям платформ, другие находят покупателей и строят собственный бизнес.

В описаниях стартапов заметен интерес к передаче ИИ законченной работы. Слово copilot, связанное с образом помощника, по моему подсчёту, встречается меньше чем в 1% описаний компаний 2026 года.

В 2026 году меня удивили две перемены. Агенты стали пользователями отдельных сервисов — компьютеров, почты, телефонов и кошельков. Компании страхуют риски их работы и адаптируют для них документацию. Одновременно вырос интерес к оборудованию, энергетике и людям, которые строят эту инфраструктуру. Промышленной стала каждая четвёртая компания летнего и осеннего наборов.

Стандартный чек YC остался прежним — $500 тыс. В 2026 году каждая пятая компания промышленная, каждая седьмая делает продукты для агентов. Доля компаний из одного человека за год выросла в 2,5 раза.

Год назад мне казалось, что доступный интеллект снимет большую часть ограничений для нового бизнеса. Теперь я внимательнее смотрю на стоимость выполнения работы, доступ к моделям, оборудование и людей, от которых зависит результат.

В 2027 году я буду следить за тремя направлениями. Первое — инфраструктура для работы агентов, от платежей до защиты и страхования. Второе — компании, которые оказывают услуги с помощью ИИ. Третье — решения для производства, энергетики и подготовки специалистов. В каждом случае меня интересует, какую работу клиент готов поручить компании и сколько стоит её выполнить.

Приложение. Как устроен Y Combinator, как я считал и что исправил

Y Combinator — акселератор Кремниевой долины: через него прошли Airbnb, Stripe и Dropbox. Акселератор основан в 2005 году. По оценке YC, его компании-выпускники вместе стоят $1,3 трлн, а в декабре 2025 года на той же странице его сайта было $800 млрд.

К своим выпускникам YC относит и OpenAI, разработчика ChatGPT. Её глава Сэм Альтман был в самом первом наборе YC, а сама OpenAI, по версии YC, начиналась в 2015 году как YC Research.

A. Сколько денег даёт YC и на каких условиях

Главный инструмент YC — стандартная сделка: $500 тыс. каждому принятому стартапу. Её условия не менялись с января 2022 года, так что в 2026 году сделка действует без изменений пятый год. За это время наборов стало четыре в год, а сами они выросли и поменяли состав.

Компонент 1: покупка доли — $125 тыс. За эти деньги YC получает фиксированные 7% компании по post-money SAFE. SAFE — договор, по которому инвестор платит сейчас, а долю в компании получает позже, при раунде с ценой, то есть когда новые инвесторы покупают акции по назначенной цене. Post-money значит, что оценка компании считается вместе с вложенными деньгами. Соотношение суммы и доли соответствует примерно $1,79 млн.

Основатели могут рассчитывать на рост оценки к Demo Day, когда компании набора выступают перед инвесторами. Эту разницу называют «премией YC». Она влияет на то, насколько привлекательной окажется сделка с учётом уменьшения доли основателей.

Компонент 2: MFN SAFE — $375 тыс. Эти деньги YC вкладывает через SAFE без потолка оценки (uncapped) с условием наибольшего благоприятствования (MFN). Потолок оценки — это максимальная оценка, по которой вложения превратятся в долю. Условие MFN позволяет YC получить более выгодные условия последующего SAFE, например более низкий потолок оценки, если компания выпустит его между началом набора и раундом с ценой.

Доля за эти $375 тыс. зависит от условий конвертации. Если применимая оценка составляет $10 млн, деньги превращаются в долю по оценке $10 млн; если $50 млн — по $50 млн. Пример самого YC: если следующий SAFE компания выпустит с потолком оценки $15 млн post-money, $375 тыс. превратятся в 2,5% компании.

Право pro rata. Вложив первые $500 тыс., YC получает ещё и право докупать долю в следующих раундах, чтобы сохранить её размер. YC пишет, что часто вкладывал в свои компании миллионы долларов в поздних раундах. Комиссий с основателей он не берёт.

Экономика чека. За счёт автоматизации разработчик софта или агентов может сделать на $500 тыс. больше, чем в 2021 году. Возможный сценарий для команды из двух-трёх основателей — работать полтора-два года и подготовиться к раунду A, первому крупному раунду после посевного. Срок зависит от зарплат, вычислений и темпа расходов.

У производителей сложной техники и роботов чек может уйти на прототип и первые пилотные запуски. Дальнейшее производство потребует отдельного финансирования.

Б. Календарь наборов

	Зима	Весна	Лето	Осень
Период программы	январь — март	апрель — июнь	июнь — сентябрь	октябрь — декабрь
Приём заявок до, наборы 2025 года	12 ноября 2024	11 февраля	13 мая	4 августа
Demo Day 2025	12 марта	11 июня	9 сентября	3 декабря
Приём заявок до, наборы 2026 года	10 ноября 2025	9 февраля	4 мая	27 июля
Demo Day 2026	24 марта	16 июня	10 сентября	2 декабря

Зимний набор 2027 года: заявки принимали до 2 ноября 2026-го, решения придут к 11 декабря, программа пройдёт с января по март.

В. Как я считал

Данные. Я брал публичный каталог стартапов YC (YC Startup Directory) в машиночитаемом виде из открытого проекта yc-oss/api. Выгрузка от 23.11.2026, версия данных — коммит e06fbbc. В ней наборы с зимнего 2019 года (W19) по осенний 2026 года (F26), всего 4720 компаний.

Метрики. Для авторских категорий я ищу слова-маркеры в описаниях компаний. AI-core учитывает прямые упоминания ИИ-технологий. Более широкая AI-use включает также описания, в которых говорится только об агентах, копилотах или ассистентах. Официальные теги и отрасли YC учитываются отдельно.

Метрика	Что в неё входит
AI-core	Прямые упоминания ИИ: AI, LLM, machine learning, computer vision, foundation model и т. п.
AI-use	AI-core или язык агентов: agent, copilot, assistant, autonomous
AI-tag	Официальный тег YC из ИИ-группы; только среди компаний с тегами
Агенты	Продукт описан как агент или «ИИ-сотрудник». Агенты по недвижимости и другие люди не считаются
Продукты для агентов	Продукт рассчитан на использование агентами: песочницы и компьютеры, кошельки, почта, MCP-серверы для подключения к сервисам, evals (тесты для агентов), память
Промышленность	Отрасль Industrials по классификации YC
Услуги и программы для профессий	Объединённая метрика поставщиков услуг с использованием ИИ и программ для отдельных рабочих ролей; в исходных данных обозначена Service-as-Software
Прежнее название	В каталоге записано имя, которое отличается от нынешнего

По годам | По наборам

Год	Компаний	ИИ или агенты	Прямо про ИИ	Агенты	Продают агентам	Услуги и программы
2019	368	22,6%	18,5%	4,3%	1,4%	
2020	438	24,4%	23,3%	5,5%	2,1%	
2021	725	26,9%	24,8%	5,5%	1,8%	
2022	631	43,4%	39,6%	15,8%	2,2%	
2023	494	63,6%	57,7%	23,7%	4,3%	
2024	590	76,1%	68,3%	31,4%	5,9%	
2025	619	80,6%	72,5%	40,2%	9,2%	
2026	855	83,3%	69,9%	43,2%	14,2%	

Все доли посчитаны от числа компаний года или набора. В столбец «ИИ или агенты» попали компании, в описании которых есть ИИ, агенты, копилоты (ИИ-помощники) или ассистенты, в столбец «Прямо про ИИ» — только те, где назван сам ИИ. «Агенты» — продукт описан как агент. «Продают агентам» значит, что покупатель или пользователь продукта — сам ИИ-агент. «Услуги и программы для профессий» — компания оказывает услугу клиенту с помощью ИИ или продаёт программу для конкретной рабочей роли. Промышленные компании выделяет сам YC, «Софт для бизнеса» — это отрасль B2B (продажи компаниям) в его каталоге. Медиана команды посчитана на ноябрь 2026 года: у половины компаний команда меньше этого числа, у половины больше. У старых наборов она выше, потому что компании успели вырасти. Осенний набор 2026 года ещё проходит программу: Demo Day 2 декабря, список компаний может немного измениться.

Ограничения.

- Авторские категории — косвенная оценка по словам в описании; сам YC их так не размечает. Я проверил вручную все 198 компаний зимнего набора 2026 года (W26). Среди автоматически отмеченных продуктов для агентов подтвердились 92% попаданий, среди услуг и программ для профессий — 88%. Словарь я донастраивал на этом же наборе, поэтому проверка не независимая.
- Каталог показывает компании, которые YC держит в нём сейчас, поэтому в старых наборах компаний может быть меньше, чем было на самом деле.
- Размер команды в каталоге указан на сегодня. Осенний набор 2026 года (F26) ещё идёт.
- Компании 2025 года размечены по их описаниям на ноябрь 2026 года, а описания за год меняются. Для исторического сравнения я пересчитал наборы 2025 года по описаниям на 23 ноября 2025 года, когда в них было 635 компаний. В наборах 2025 года год назад промышленных компаний было 8,7%, в наборах 2026 года сейчас их 19,5%. Продукты для агентов делали 7,2% компаний, теперь 14,0%, остальные ИИ-приложения — 61,6%, теперь 48,0% (каждая компания здесь учтена один раз). У объединённой группы поставщиков услуг и программ для профессий — 11,2% по архивным описаниям против нынешних 9,4%. В обоих случаях компания учтена, если у неё есть хотя бы один из двух признаков, без распределения по группам, как на графике. Это суммарный показатель; динамика поставщиков услуг внутри группы может отличаться.
- Сверку запросов с набором я делал вручную, по однострочным описаниям компаний.

Сверка с чужими подсчётами. Методы и выборки других аналитиков отличаются. Ниже — сопоставление близких показателей.

- В Extruct AI насчитали в летнем наборе 2025 года (S25) 88% компаний, в основе которых ИИ (AI-native), у меня 87%.
- Джаред Хейман из фонда Rebel Fund нашёл в летнем наборе 2026 года (S26) 23% промышленных компаний, у меня 24%.
- По подсчёту Presenc AI, в осеннем наборе 2026 года (F26) с учётом описаний 84% компаний с ИИ, у меня тоже 84%.
- По данным PitchBook, в весеннем наборе 2025 года (X25) 46% компаний описывали свой продукт как ИИ-агента, у меня 40%: мой словарь строже.
- CNBC по итогам Demo Day зимнего набора 2025 года писал, что около 80% компаний были про ИИ. У меня 79,4% по официальным тегам YC и 73% по описаниям. Скачка относительно прошлых наборов при этом не было: в зимнем наборе 2024 года (W24) по тегам было 79,8%.

Почему цифры отличаются от первой версии. В декабре 2025 года по тогдашней выгрузке каталога у меня вышло 16,9% AI-core в зимнем наборе 2019 года и 78,5% за весь 2025 год. В нынешнем подсчёте — соответственно 19,6% и 72,5%. За это время

изменились описания компаний и словарь: я убрал двусмысленные маркеры и впервые опубликовал его целиком.

Г. Что я исправил после первой версии

- «6% → 80% ИИ-стартапов» и «92% ИИ-компаний в W25» не подтверждаются. Мой подсчёт с учётом агентов: 22,6% (2019) → 80,6% (2025) → 83,3% (2026).
- У цифры «85% стартапов W26 строят агентов для агентов» нет первоисточника. Она пришла из новостного дайджеста, который я собирал с помощью ИИ-модели Gemini 14 января 2026 года, когда набор только начинался. Рассылку, на которую ссылался дайджест, я не нашёл. Ручная проверка дала другое: продукты для агентов делают 23 компании из 198, то есть 12% (столько же других компаний ручная проверка отнесла к услугам и программам для профессий), а об ИИ или агентах пишут 81,8% компаний набора.
- Видео «The Truth About AI Wrappers» и «What Comes Next In AI and Agents», на которые опиралась февральская правка, сделал не YC: первое вышло в подкасте HatchWorks AI, второе — в шоу The AI Daily Brief.
- Цифра «700+ стартапов» за 2025 год неверна: по каталогу на 23 ноября 2025 года их было 635, сейчас 619.
- Весенний набор 2025 года (X25) в первой версии назван экспериментальной программой. Это обычный набор.
- Cursor, Harvey, Guru и Monica не проходили через YC.
- Cascade Space в первой версии описан как оборудование для чипов, хотя компания строит альтернативу сети дальней космической связи. Brickwise описан как роботы-каменщики, а это ИИ-управляющий недвижимостью. А вот Meteor и DeepAware AI из летнего набора 2025 года (S25) я описал верно: в декабре 2025 года, по архивным копиям их страниц на сайте YC, они делали ИИ-браузер и повышали эффективность дата-центров. Продукт они сменили позже, об этом в разделе 2.9.
- В первой версии у некоторых компаний был указан не тот набор. Hlabs числится в зимнем наборе 2026 года (W26), Tensr — в летнем 2026-го (S26), Eloquent AI — в весеннем 2025-го (X25), Raycaster — в осеннем 2024-го (F24), Gumloop — в зимнем 2024-го (W24).
- Я убрал условные и выдуманные названия: NovaCarbon, Browser Tech, OpsAI, Red Team Ops, ContractZero, BuildOS, CodeFixer, DevAgent Pro, SynthGenData, NanoArmsRobo, WarehouseMindOps.
- Формулировка «Service-as-Software — доктрина YC весны 2026, автор Густаф Альстрёмер» неточна. Модель описывал фонд Foundation Capital, а в запросах YC ей посвящены три разных текста трёх партнёров.
- «Гарри Тан назвал безопасность агентов главным вызовом десятилетия»: оригинала этих слов главы YC я не нашёл, только пересказы.

- Утверждения без источника я убрал: «Команда из 2 инженеров = отдел из 20», «×10», «спрос на джунов упал до нуля», оценка Meteor «по слухам», «частота терминов в питч-деках». Вместо них в тексте размер команд и слова из описаний компаний.
- Я снял сравнение «медианная команда 12 человек в 2019 году и 3 в 2026-м» из версии 4: каталог показывает команду на сегодня, и старые компании успели вырасти. Если сравнивать наборы в одинаковом возрасте, по выгрузкам каталога за ноябрь 2025 и ноябрь 2026 года, медиана не изменилась. Выросла доля компаний из одного человека: с 2,9% до 7,4%.
- Фонд YC Continuity закрыт, упоминание о нём я убрал.

Д. Данные и источники

- Данные и скрипт подсчёта: github.com/MichaelKokin/yc-agentic-economy. Там сырые файлы выгрузки, таблица по каждой компании с причиной каждой отметки, ручная проверка зимнего набора 2026 года (W26) и разметка «запрос YC → компании осеннего набора 2026 года».
- Таблицы подсчёта можно скачать: все компании с причиной каждой отметки, цифры по наборам, ручная проверка зимнего набора 2026 года (W26) и разметка «запрос YC → компании осеннего набора 2026 года». Исходные данные — открытый проект yc-oss/api.
- Запросы YC: ycombinator.com/rfs и архив страницы за 2025–2026 годы.
- Y Combinator: Announcing the YC Spring 2025 batch, 2026 Demo Day Dates, The YC Deal, Apply.
- Rebel Fund, Джаред Хейман: On the 'new' Y Combinator, On the YC S26 batch: return of the atoms.
- TechCrunch: A quarter of startups in YC's current cohort...; PitchBook: YC is going all-in on AI agents; Extruct AI: YC S25 Batch Analysis.
- Подкаст партнёров YC Lightcone: The AI Agent Economy Is Here, 21.02.2026.
- Foundation Capital: AI leads a service as software paradigm shift; HFS Research: Services-as-Software.
- Новые источники этой версии: CNBC о W25 (15.03.2025); Lightcone, «Vibe Coding Is The Future» (март 2025); YC Design Review, «AI Interfaces Of The Future» (27.02.2025); Sacra, интервью с CEO Raycaster (02.10.2025); MIT Technology Review, о данных для гуманоидов (01.04.2026); Forrester, Predictions 2026: AI Moves From Hype To Hard Hat Work (08.10.2025).
- Полный список источников первой версии (37 позиций) и таблицы проверки фактов хранятся в рабочих файлах проекта.
- Мой канал: t.me/aigencyworks.