

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ВНЗ «УКРАЇНСЬКИЙ КАТОЛИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

Факультет суспільних наук  
Кафедра управління та організаційного розвитку

**Магістерська робота**

на тему:

**«РОЗРОБКА ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВО-  
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПЛАТФОРМИ, ЯКА ДАСТЬ МОЖЛИВІСТЬ  
УКРАЇНЦЯМ ТОРГУВАТИ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ НА СВІТОВИХ  
БІРЖАХ ОН-ЛАЙН»**

Виконали: студентки 6 курсу, групи

СБА-17 спеціальності 073 «Менеджмент»

СЕМЕН Н.Б., GERMAN O.M.

Керівник: КОЛІСНИК М.

Консультант: ПАЦЕРА К., ПРИТУЛА Я.

Рецензент:

Львів 2020

## ЗМІСТ

ВСТУП	0
ОСНОВНА ЧАСТИНА	7
РОЗДІЛ 1	7
ОПИС ПРОБЛЕМАТИКИ ПРОЕКТУ ТА СТРАТЕГІЇ ЇЇ ВИРІШЕННЯ	7
1.1 Аналіз доступних фінансово-інвестиційних інструментів на ринку України	7
1.2 Гривневі депозити	7
1.3 Депозити в іноземних валютах	8
1.4 Депозити в іноземних банках	9
1.5 Облігації внутрішньої державної позики (ОВДП)	10
1.6 Ринок нерухомості	11
1.7 Іноземні цінні папери	13
РОЗДІЛ 2	19
ЗАГАЛЬНИЙ АНАЛІЗ СЕРЕДОВИЩА	19
2.1 Опис моделі продукту	19
2.2 Маркетинг-стратегія просування продукту	22
2.3 Аналіз ринку конкурентів	25
РОЗДІЛ 3	27
ОПИС БІЗНЕС МОДЕЛІ ПРОЕКТУ	27
3.1 Опис бізнес-моделі	27
3.2 Постановка гіпотези	32
3.3 Опис функціоналу платформи	36
3.3.1 Функціонал для незареєстрованих користувачів	36
3.3.2 Функціонал для зареєстрованих користувачів	39
РОЗДІЛ 4	42
МОНЕТИЗАЦІЯ ПЛАТФОРМИ	42
4.1 Фінансове обґрунтування	42
РОЗДІЛ 5	45
ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЕКТУ ТА КРИТЕРІЙ УСПІШНОСТІ ПРОЕКТУ	45
РОЗДІЛ 6	48
ОБМЕЖЕННЯ ПРОЕКТУ	48
РОЗДІЛ 7	49
ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ТА МАСШТАБУВАННЯ ПРОЕКТУ	49
РОЗДІЛ 8	52
УПРАВЛІНСЬКІ ВИСНОВКИ	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	54

## ВСТУП

Україна – молода держава не тільки в аспекті історичної незалежності, але й у аспекті повернення в світову ринкову систему. Відсутність приватної власності та бізнесу в СРСР позначилася на вмінні українців розпоряджатися своїми коштами. Протягом перших двадцяти років становлення незалежності більшість населення адаптувалися до нових економічних умов, проте зараз бачимо формування нового класу, який заробляє досить, щоб не лише забезпечити базові потреби, але й заощадити на майбутнє. В Україні збільшується кількість молодих людей, заробітна плата яких, сягає такого ж рівня як і заробітна плата їх однолітків (із аналогічним рівнем освіти) в розвинутих країнах. Проте сформованого історичного досвіду інвестування вони фактично не мають. А це призводить до неефективного розподілу коштів і витрат, знецінює перспективи, як окремого індивіда, так і країни, що залежна від інвестицій загалом. Ще одним чинником, який спонукає шукати наших співвітчизників додатковий пасивний дохід на довгому горизонті є лімітовані опції пенсійних накопичень. Існуюча сьогодні державна солідарна пенсійна система, що не здатна забезпечити бажаний рівень життя, як і зростаючий пенсійний вік, середня тривалість життя, форма зайнятості (ФОП, або інші форми підприємницької діяльності) спонукають людей щораз частіше звертатись до пошуку шляхів заощаджень і диверсифікації ризиків.

Глобальна фінансова криза 2020 року, яка перебуває в активній фазі станом на квітень 2020 і виглядає найгіршою з часів великої депресії, проявилась падінням світового фондового ринку. Поштовхом до падіння став коронавірус SARS-CoV-2, що вразив Китай, а потім і решту світу. Фактично, ця криза була очікуваною макроекономічною кризою, проте тригером виступив досить неочікуваний фактор. Завдяки невизначеності і впливу змін

люди, речі та цілі системи можуть еволюціонувати й ставати кращими. Цю рису Насім Талеб в своїх книгах називає антикрихкістю й окреслює певні правила, які допоможуть обернути непередбачуваність і невизначеність на

джерело самовдосконалення. Ця властивість антикрихкості може дати користь як людям, так і компаніям і навіть країнам [4].

В Україні люди особливо гостро відчули незахищеність і необхідність планування заощаджень в період карантину, котрий обмежив бізнес-активності. Валерій Пекар в лекції присвяченій кризі, зауважив, що по закінченні кризи, тенденції, які були на ринках до кризи посиляться. Українці так довго живуть в стані постійних криз, що вже й не дивно, що стабільність та безпека, стали мало не національною ідеєю. Проте кожна криза доводить, що стабільність і безпека недосяжні, прогнози в сучасному світі неточні, натомість, можна розвинути властивості антикрихкості і від різноманітних стресів і викликів ставати тільки сильнішим. За даними соціологічних опитувань більшість українців зберігають свої заощадження готівкою в іноземній валюті, таким чином роблячи правдивим жарт про те, що найбільш експортованим продуктом США є готівковий долар, який осідає у шафах населення країн третього світу.

Чому українці обирають цей варіант як і інші бідні країни? Мабуть, корені проблеми потрібно шукати в історії. Історично пострадянські країни як і країни Латинської Америки виявляють низький рівень довіри до урядів та банків. Досвід життя в колонізованій країні є значно довшим ніж роки незалежності. Влада дискредитовувала себе, ніколи не ставлячи інтереси населення найвищим пріоритетом. Українська фондова біржа за всі роки незалежності так і не почала функціонувати так як функціонують біржі в розвинутих країнах, залишившись інструментом збагачення невеликої групи осіб. Фактично населення, не довіряючи правлячій верхівці, зберігає заощаджені кошти, не інвестуючи їх в економіку, вибираючи “надійно зберегти” замість примножити. Але чи такий сценарій насправді захищає заощадження? Ймовірно, що ні. Карантинні заходи

накладають додаткові обмеження – заборону перетину кордонів, відсутність авіасполучення, урядовий контроль за валютним регулюванням (наприклад, обмеження продажу валюти по справедливому курсу). Аналогічно дії американського уряду та урядів європейських держав, які можуть суттєво знецінити одного дня всі заощадження. Отже, лише доступність глобальних

інструментів інвестування для українців може зменшити ризики і частково захистити від внутрішніх ризиків країни. Тоді, коли США пережили Велику депресію, українці пережили Голодомор. Ці трагедії дуже різняться за масштабами і наслідками, бо через майже сто років після таких світових потрясінь, те, що дало поштовх для розвитку економіки США, Україну далі залишило аусайдером.

Використовуючи різні інструменти заощаджень можна зменшити загальний ризик і накопичувати багатство швидшими темпами – так відбувається в світі. І це дуже важливо для України, адже незабезпеченість наразі є величезною перешкодою до кардинальних змін, які могли б відбутися в Україні. Соціальне значення інвестування зароблених коштів важко переоцінити, адже це впливає на саме позиціонування людини в світі - з маріонетки в руках держави і роботодавців, людина перетворюється на господаря свого життя.

Наразі в Україні є обмежений спектр можливостей для зручного інвестування та диверсифікації ризиків. Практично немає можливостей інвестувати у закордонні фондові ринки, як і практично відсутні прозорі та доступні інвестиційні рішення у вигляді ринку акцій, корпоративних облігацій, фондів українських компаній.

Цю глобальну проблему можна розглядати у кількох аспектах:

- на державному рівні (відсутність законодавства та спеціального режиму оподаткування прибутку отриманого від інвестиційної діяльності фізичних осіб);

- на індивідуальному рівні - низький рівень фінансової обізнаності і готовності до ризику (негативний досвід фінансових пірамід) населення;

- на рівні приватного бізнесу - невеликий обсяг фондового ринку України.

Зацікавленість у диверсифікації ризиків, плануванні заощаджень на довгому горизонті, пошук нових інструментів для інвестицій, збільшення фінансової грамотності – ці всі тренди спостерігались в Україні до кризи, тому на етапі

виходу і поступового економічного відновлення зацікавленість у продукті, який планується розробити в даній роботі ймовірно зросте.

## **ОСНОВНА ЧАСТИНА**

### **РОЗДІЛ 1**

#### **ОПИС ПРОБЛЕМАТИКИ ПРОЕКТУ ТА СТРАТЕГІЇ ЇЇ ВИРІШЕННЯ**

##### **1.1 Аналіз доступних фінансово-інвестиційних інструментів на ринку України**

Історично в свідомості громадян України сформувалися два напрями інвестицій у межах держави – купівля нерухомості та розміщення депозитів. Із запровадженням державної програми по ОВДП (облігації внутрішньої державної позики) українці отримали змогу використовувати і цей шлях. Окремою опцією можна виділити інвестиції у ринок землі, який лише розвивається.

Щодо всіх перелічених вище інструментів у громадян України є певні застереження. Нижче наведено огляд переваг і недоліків кожної з доступних опцій інвестування в Україні.

##### **1.2 Гривневі депозити**

Банківський сектор показує зниження дохідності за залученими коштами. Це пов'язано з відсутністю кредитування великого й середнього бізнесу та високою ліквідністю в банківській системі.

Ставки депозиту в гривні за останні роки змінювались:

2017 – 15 %

2018 - 14 -15 %

2019 - 16-17,5 %

Ставки станом на 2020 рік при розміщенні депозиту на один рік були такими [24]:

- січень -16,5 %

- лютий 14 %

У наступних періодах прогнозується подальше зниження ставок, оскільки знижується облікова ставка НБУ. Оподаткування доходу, отриманого з депозитів відбувається таким чином: з отриманого прибутку потрібно сплатити податок на дохід фізичних осіб у розмірі 18 %, а також військовий збір 1,5 %. Разом сукупне зниження депозитного доходу вкладників становить 19,5 %.

Перевага депозитів полягає в тому, що відкриття депозиту не вимагає великої паперово-бюрократичної роботи, при невеликих сумах банки не вимагають жодних підтверджувальних документів (сума не повинна перевищувати ліміт, за яким проводиться фінансовий моніторинг, зазвичай, у розмірі до 500000 гривень). Приватбанк і Монобанк дозволяють розмістити кошти на депозиті онлайн, інші банки не надають такого сервісу, необхідна фізична присутність вкладника в установі банку для оформлення документів.

### **1.3 Депозити в іноземних валютах**

Ставки депозиту в доларах США за останні роки змінювались (при розміщенні депозиту на один рік) таким чином [24]:

2017 - 2-4 %

2018 – 4 %

2019 - 3,5-4 %

2020 - 2,5-3,5%

Більшість банків не зацікавлені в розміщенні валютних депозитів, тому можна побачити навіть пропозиції зі ставкою на рівні 1-1,5 %. Оподаткування і процедура відкриття депозиту такі самі, як і для депозитів у гривні.

## **1.4 Депозити в іноземних банках**

Відкриття особистого банківського рахунку в іноземному банку для розміщення депозиту - це теж доступний, але ускладнений варіант. Іноземний банк мусить розуміти мету відкриття рахунку: отримання зарплати, гонорару, комісійної винагороди, дивідендів або прибутку від приватної комерційної діяльності. Для банку вистачить показати договір із роботодавцем; документ, що підтверджує профільну освіту, а також банківську рекомендацію з будь-якого банку, в якому відкрито особовий рахунок. Ця рекомендація для іноземного банку стане підтвердженням благонадійності клієнта, а також адреси проживання. Будь-який іноземний банк, який дбає про свою репутацію, зобов'язаний попередньо провести перевірку клієнта, так звану процедуру Due Diligence. Ця процедура передбачає не тільки перевірку паспортних даних клієнта службою безпеки банку, але й аналіз банком джерела доходів клієнта і його діяльності. Відповідно відкрити рахунок у іноземному банку онлайн або просто надавши копію паспорта на практиці неможливо.

Отже, українці мають право відкривати рахунки в іноземних банках і розміщувати кошти до 70000 доларів без додаткових документів, але більшість іноземних банків неохоче працюють з резидентами України. На відміну від українських банків, іноземні банки пропонують дуже низькі процентні ставки по депозитах. У середньому, іноземний банк пропонує ставку по депозиту від 0,2 % до 3 % в рік, ставки по депозитах у банках ЄС є близькі до нуля, а у Німеччині та Швейцарії - від'ємні. Вигіднішим є тимчасове інвестування коштів у продукти банку — акції, облігації, інвестиційні проєкти. Відповідно процедура відкриття депозиту в іноземному банку є складною, а депозити в іноземних банках виглядають не дуже вигідною інвестицією.

## **1.5 Облігації внутрішньої державної позики (ОВДП)**



Новизна цього недокументарного активу, відсутність досвіду роботи з цінними паперами, низька фінансова обізнаність, відсутність активної позиції держави в заохоченні до інвестування пересічних громадян не створили достатнього попиту та зацікавленості до ОВДП.

Актуальна ставка по ОВДП змінюється залежно від ціни аукціону, але вона щонайменше на 2 % вища від звичної ставки по депозитах. На протизагу депозитам ОВДП можна продати, не чекаючи остаточного терміну погашення, встановленого державою, а по депозитах доводиться очікувати закінчення договору. Дохід по ОВДП не оподатковується податком з доходу фізичних осіб, сплачується лише військовий збір 1,5 %. У середньому дохід по ОВДП буде на 5 % вищий ніж дохід по депозитах, але виникає багато додаткових платежів і бюрократичної роботи.

Нижче наведено покроковий процес купівлі ОВДП через банк:

- клієнт (інвестор) відкриває в банку рахунок у цінних паперах;
- підписує із банком договір на брокерське обслуговування;
- здійснюється підбір, придбання і зарахування ОВДП на рахунок;

Іншим варіантом купівлі облігацій внутрішньої державної позики є підписання договору з брокером, що є членом біржі та має право укладати на ній контракти.

У цьому варіанті потрібно:

- відкрити рахунок у відповідній депозитарній установі;
- підписати з депозитарною установою договір на обслуговування рахунку в цінних паперах;
- обрати брокера й укласти з ним договір на брокерське обслуговування;

-далі, як і в банку, обираються потрібні ОВДП, здійснюється купівля і переведення на рахунок до депозитарію [22].

Суми додаткових платежів при купівлі ОВДП складають не менше ніж 3000 гривень і залежать від вибору посередника, загальної суми операції та інших факторів. Часу і зусиль потрібно витратити значно більше ніж при відкритті депозиту в банку і фінансовий моніторинг коштів в цьому випадку буде обов'язковим [23]. Також тут виникає питання “мінімального вхідного порогу”, оскільки багато платежів є фіксованими і не залежать від суми транзакції.

## **1.6 Ринок нерухомості**

Серед потенційних інвесторів побутує думка про високу надійність і відносну прибутковість такого фінансового інструменту як інвестування в нерухомість. Аргументи на його користь - постійне подорожчання нерухомості, доступність і можливість одночасного збереження капіталу з отриманням невеликого, але стабільного доходу. Справді, такий вид капіталовкладень має досить переваг, проте, є й особливості, що характеризують його негативно. З огляду на те що більшості наших співвітчизників може бути доступна тільки вітчизняна нерухомість, розглянемо це питання на її прикладі. Передусім, потрібно визнати той факт, що інвестування в нерухомість в Україні доступне далеко не всім через початкову суму інвестицій. Така тенденція зберігається, навіть незважаючи на наявність безлічі механізмів, що роблять таке інвестування максимально доступним – купівля на ранній стадії будівництва, іпотека, розстрочка тощо.

Не слід забувати і про низьку ліквідність нерухомості, яку в обов'язковому порядку потрібно брати до уваги при вкладенні фінансів. Інвестор повинен враховувати, що у нього не буде можливості термінового вивільнення вкладених у нерухомість коштів.

Крім цього, поширюється хибна думка, що ціна на нерухомість схильна тільки до зростання, падіння не спостерігається в принципі. Однак ринок нерухомості, як і будь-який інший ринок здатний як до злетів, так і падінь. Виною падіння стають фінансові кризи, від них не застраховані жодні інвестиційні інструменти.

Було б нерозумно розглядати нерухомість як об'єкт інвестування, тільки з позиції отримання доходу на різкий стрибок її вартості. Насправді кількість стратегій і підходів до цього питання прямо залежить від різнобічності й фантазії інвестора.

Основні напрями такого інвестування:

- Купівля вторинної нерухомості з метою здавання в оренду;
- Інвестування в новобудови;
- Інвестиції в комерційну нерухомість;

Усе-таки за статистикою одну з п'яти квартир в Україні купують з метою інвестицій, хоча нерухомість є складною інвестицією, оскільки потребує не тільки значних вкладень, але й постійної уваги з боку власника. Власник повинен обрати якийсь, на його погляд, оптимальний варіант, якщо це нове будівництво, почекати поки добудується, інвестувати кошти в ремонт, якщо це старий фонд, здійснити реконструкцію. Це потребує часу і більше додаткових коштів, ніж попередньо описані варіанти інвестицій, але людям до вподоби наявність фізично наявного активу.

Дохідність від нерухомості порахувати важко, але в середньому вона коливається в межах 6 % на рік (без урахування можливого росту цін на нерухомість). Від суми доходу, якщо йдеться про здавання в оренду нерухомості, також потрібно сплатити податок з доходу фізичних осіб в розмірі 18 % та військовий збір 1,5 %.

Купівля закордонної нерухомості - це альтернатива для дуже заможних людей через ціну і додаткові платежі посередникам.

## 1.7 Іноземні цінні папери

Інвестування в іноземні цінні папери для громадян України - досить ускладнений і маловідомий процес [29], [30]. Наразі це один із теоретично доступних для українців інструментів інвестицій. Проте норми низки документів, прийнятих Національним банком на початку 2019 року, спрямовані на дерегуляцію інвестицій, спрощення проведення транскордонних операцій із валютними цінностями і розширення переліку доступних валютних операцій. Нова система валютного регулювання запрацювала з 7 лютого 2019 року разом із набуттям чинності Закону України «Про валюту і валютні операції». У межах нової системи валютного регулювання Національний банк також здійснює перехід від системи тотального валютного контролю за кожною операцією до валютного нагляду, побудованого за принципом «більше ризиків – більше уваги, менше ризиків – менше уваги». Починаючи з 7 лютого 2019 року, в Україні існує практично повна свобода здійснення валютних операцій. Резиденти України, як фізичні, так і юридичні особи, можуть укласти договори і виконувати свої зобов'язання не тільки в гривні, але й у іноземній валюті. Крім цього, українці можуть вільно купувати активи за кордоном, переміщувати валютні цінності через українську митницю, а також відкривати рахунки в іноземних банках. Раніше такі операції проводились із істотними обмеженнями і, здебільшого, треба було попередньо отримати індивідуальну ліцензію від Національного банку України.

Світовий інвестиційний ринок у більшості випадків закритий для українських інвесторів, особливо фізичних осіб. Це пов'язано як із законодавчою та нормативною базою, так і з навичками і досвідом роботи з такими інвестиційними інструментами. Свою роль відіграє і недосконалість (відсутність) гармонізації українського законодавства у сфері цінних паперів та фондових бірж. Згідно з чинним законодавством біржові операції мають право здійснювати лише члени біржі або брокери. Українські фахівці фондового ринку, отримавши відповідну кваліфікацію та атестації, не мають права вчиняти дії від

12

імені клієнта на іноземних біржах, лише на українській фондовій біржі, що відповідно унеможлиблює операції із цінними паперами іноземних бірж і компаній [25].

Ще одним позитивним чинником стало те, що Національна комісія з цінних паперів та фондових ринків відповідно до стандартів ЄС врегулювала надання професійними торговцями цінними паперами послуг своїм клієнтам онлайн. Відтепер ліцензовані професійні торговці можуть пропонувати своїм клієнтам програмні продукти для дистанційного обслуговування після сертифікації їх у НКЦПФР. Комісія перевірятиме програмні рішення (ПО, аплікації, системи прямого доступу «клієнт-біржа») на відповідність стандартам кібербезпеки та дотримання прав інвестора [29].

Тому, спираючись на наведений вище аналіз, можна спостерігати позитивну динаміку зацікавленості ринку інвестиціями в іноземні цінні папери з можливістю укладення онлайн угод.

Проте масових зручних пропозицій щодо реалізації на практиці для пересічних громадян на українському ринку наразі немає, хоч це добра можливість диверсифікувати ризики. До прикладу, в Канаді при інвестуванні лише у фондовий ринок у портфелях цінних паперів є як канадські, так і американські та європейські акції або ж їх похідні - індекси.

Дохідність цінних паперів чи їх портфелів залежить від ризикованості та інвестиційного горизонту, на довгих горизонтах вона зазвичай зростає. На жаль, акції біржових інвестиційних фондів сьогодні не обертаються на українських фондових біржах, тому єдиний шлях для українця інвестувати у ETF\*-фонди – зробити це в іншій країні, наприклад, у США.

\*Біржовий \*\*інвестиційний фонд ([англ. Exchange Traded Fund, ETF](#)) — [індексний фонд](#), паї (акції) якого торгуються на біржі. Структура ETF повторює структуру обраного базового індексу. На відміну від індексного \*\*[ПІФа](#), з акціями ETF можна робити всі ті ж самі операції, які доступні для звичайних акцій в біржовій торгівлі. В цьому основна перевага ETF перед ПФ - операції по акціях ETF можуть відбуватися протягом всього торгового дня, і їх ціна змінюється в залежності від активності учасників ринку. Фактично ETF є новим видом цінних паперів, які виконують роль [сертифіката](#) на портфель акцій, облігацій, біржових товарів.

\*\*Індексний фонд ([англ. Index fund](#) або [англ. Index tracker](#)) — вид [пайового інвестиційного фонду](#) або [біржового інвестиційного фонду](#) ([англ. ETF](#)), організований таким чином щоб за деякими заданими

правилами слідувати за певним набором базових інструментів. Правила можуть включати відстеження біржових індексів, таких як, [S&P 500](#) або [Доу-Джонс](#) і інших, звідси і назва «індексний фонд».

\*\*\*Пайовий інвестиційний фонд (ПФ) — це [інвестиційний фонд](#), активи якого належать інвесторам на правах спільної часткової власності, та перебувають в управлінні [компанії з управління активами \(КУА\)](#) і враховуються окремо від результатів її господарської діяльності.

Західні інвестиційні фонди декларують у середньому 8 % дохідності на рік. Для купівлі цінних паперів українцям потрібно відкрити рахунок у брокера, найпоширеніший і чи не єдиний онлайн брокер, який надає таку можливість, - <https://www1.interactivebrokers.com/>[16]. Відкриття рахунку на сайті <https://www1.interactivebrokers.com/> можна здійснити, заповнивши анкету та завантаживши певні документи. Проте досить складний функціонал, із яким важко розібратись самотужки, як і ланцюжок відкриття рахунку не роблять його доступним для широкого загалу. Оподаткування прибутку, отриманого за цінними паперами, аналогічне до депозитів

Отже, будь-який фінансовий інструмент, описаний вище, інвестор розглядає з точки зору ризику та прибутковості [19]. До переліку чинників, якими керується інвестор, належать:

- надійність;
- гарантії;
- прибутковість;
- оподаткування;
- ліквідність;
- різноманітність;
- доступність.

Депозити в українських банках - в гривні мають дохідність близько 10 %, в іноземній валюті 1-2 %. Процедура відкриття вимагає найменше часу і додаткових витрат. Доступність висока. База оподаткування прибутку для фізичних осіб - 19,5 % [28]

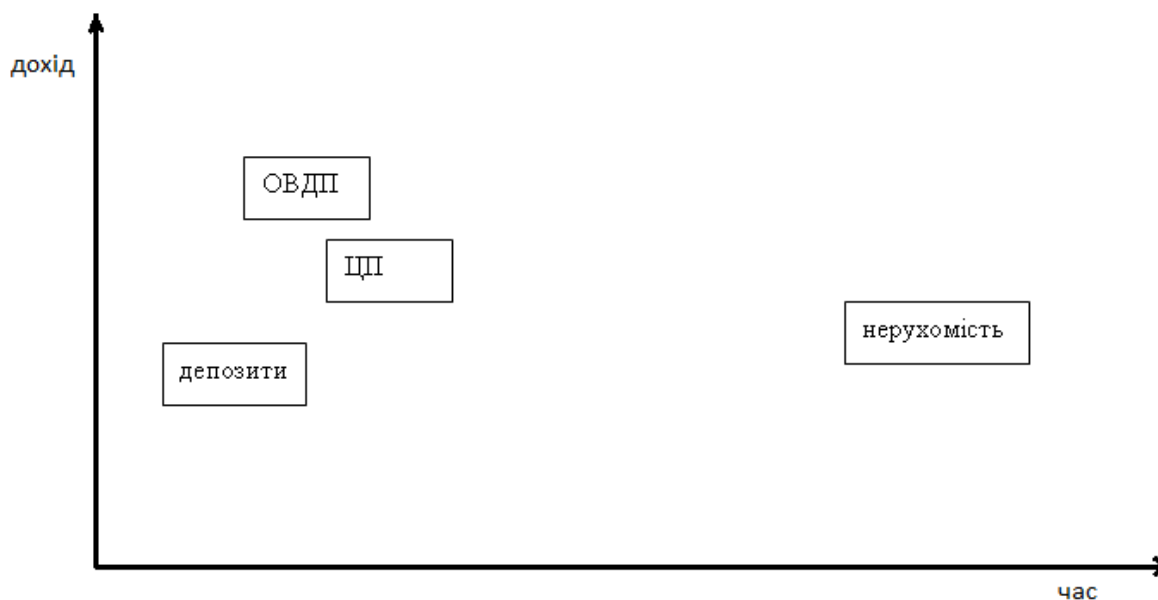
Облігації внутрішньої державної позики - дохідність близько 12-13 %, також додаткові витрати на посередника та оформлення; вимагається більше часу і зусиль. База оподаткування прибутку для фізичних осіб - 1,5 %

Нерухомість - дохідність у межах 6 %, потрібна значна сума мінімальних інвестицій. Часозатратна і бюрократична процедура. Мінімальна база оподаткування прибутку, отриманого від операцій з нерухомістю для фізичних осіб, - 19,5 %

Депозити в іноземних банках мають дохідність близько нуля, часу і зусиль вимагається дуже багато та щонайменше дві поїздки в банк за межами України. База оподаткування прибутку для фізичних осіб - 19,5 %

Іноземні цінні папери (в цьому контексті ETF) - дохідність у межах 8 %, затрата часу і зусиль - приблизно як при купівлі ОВДП [26]. База оподаткування прибутку для фізичних осіб - 19,5 %. Найкращі з точки зору диверсифікації ризиків і ліквідності на довгому горизонті.

Чотири реальні варіанти заощаджень, які мають вираження в іноземній валюті, можна зобразити у вигляді графіку залежності дохідності від часу та зусиль (рис. 1.1)



**Рис. 1.1. Дохідність інструментів залежно від часу та зусиль**

Результати вивчення попиту і огляд потенційних конкурентів свідчать, що пропозиція онлайн інвестування у закордонний фондовий ринок відносно невеликим вхідним порогом для пересічних громадян України відсутня. Тому ми бачимо «вікно можливостей» для захоплення ринку новими сервісними компаніями, які можуть надати клієнтам таку опцію. І це є основною ідеєю для масштабування проекту.



## РОЗДІЛ 2

### ЗАГАЛЬНИЙ АНАЛІЗ СЕРЕДОВИЩА

#### 2.1 Опис моделі продукту

Мета даного проекту - актуалізація проблеми формування фінансово-інвестиційних планів в пост-кризовий період, надання інструментів для її ефективного розв'язання і, як наслідок, збільшення кількості українців, що розумно заощаджують. Інструмент, а зокрема, інвестиційна платформа, має допомогти їм у виборі найбільш зручних і безпечних способів формування фінансово-інвестиційних планів.

Фінансово-консультативна платформа - це програмний продукт, який надасть такі можливості українцям:

- підвищити фінансову грамотність;
- онлайн скласти фінансово-інвестиційний план із врахуванням диверсифікації ризиків;
- проаналізувати доступні опції для інвестицій в Україні (депозити, нерухомість, цінні папери та ін.);
- купити певні активи через партнерську мережу платформи;
- отримати онлайн доступ до купівлі цінних паперів на світових біржах через брокера-партнера.

Розробка цієї платформи дасть змогу краще оцінити потенціал українського інвестиційного ринку та потреби користувачів. Дані, отримані при застосуванні платформи, дозволять чіткіше зрозуміти профіль клієнтів і виявити опції, яким надається перевага, а також сформувати партнерську мережу, що створить доступ до ринку інвестицій, і долучитись до розвитку інвестиційного ринку України.

Модель платформи дасть змогу на першому етапі провалідувати гіпотезу щодо зацікавленості ринку запропонованим сервісом з меншими часовими та

фінансовими затратами. Він матиме практично всі заплановані для платформи модулі та функції, крім функції «робоедвайзера» (це розрахунок портфоліо ETF під індивідуального клієнта). На початку запуску проекту - це дасть можливість уникнути ліцензування діяльності як Investment advisor за кордоном та не підпадатиме під вимоги фінансового консультанта в Україні. Розробка алгоритму розрахунку ETF теж буде відкладена до наступної версії, залежно від результатів валідації гіпотези щодо попиту, уточнення профілю користувачів тощо.

Фактично модель платформи на перших етапах буде - платформою, яка, надаватиме послуги по складенні індивідуальних фінансово-інвестиційних планів, рекламуватиме продукти банків-партнерів та забудовників, і виступатиме Introducing broker для клієнс-брокера. Основною метою цих початкових етапів є збір даних про користувачів, оцінка ємності ринку, коригування основних “messages”, які важливі для клієнта. На основі аналізу цих даних планується розробити наступну версію платформи й адаптувати початкову бізнес-модель для подальшого масштабування та збільшення прибутковості. На рис. 2.1 зображено загальний вигляд структури фінансово-консультативної платформи. На рис. 2.2 зображено customer journey map, яка ілюструє основні точки зацікавленості та сумнівів користувачів на кожному етапі, та основні тригери для руху далі до моменту купівлі основного продукту – фінансово-інвестиційного плану та його подальшої реалізації через продукти партнерів платформи. Вигляд сторінок аплікації зображено на додатку Е



**Рис. 2.1. Загальний вигляд структури фінансово-консультативної платформи**



**Рис. 2.2. Customer journey map**

## **2.2 Маркетинг-стратегія просування продукту**

Маркетинг - стратегія просування інвестиційної платформи складається із таких частин:

- Дослідження ринку (див. Додаток Й.)
- Вивчення конкурентів (сервіси, частки ринку, бізнес-моделі, таргетування продуктів) (див. Додаток А)

Визначення цільової аудиторії пропонованого сервісу (див. стор. 34-35)

Цей розділ описує дві інші складові маркетингової стратегії продукту - комунікаційну та PR - стратегію.

Комунікаційна стратегія передбачає перспективне планування дій з метою позитивного позиціонування продукту цільовій аудиторії. Первинне

позиціонування продукту як онлайн - інструменту для аналізу та планування різних фінансових аспектів життя - від майбутніх фінансових цілей та їх реалізації до сукупності клієнтських активів, доходів, витрат і управління фінансовими ризиками.

PR-стратегія - це конкретні кроки та інструменти для інформування потенційних клієнтів про переваги продукту, донесення “персональної історії” з метою залучення потрібної цільової аудиторії.

Аудиторія користувачів платформи - це міленіали (1980 -1994 років народження), які активно користуються аплікаціями для онлайн банкінгу monobank або privat24, бували за кордоном, цікавились шляхами для вкладення заощаджень.

Мета комунікаційної і PR - стратегій - залучити описану вище аудиторію та ознайомити з унікальними торговими пропозиціями на ринку України, згідно з якими вкладення найкраще працюватимуть на цілі клієнта із урахуванням ризикованості профілю клієнта і диверсифікацією ризиків.

Мета маркетинг - стратегії на перший рік - сформувати ринок, організувавши низку навчальних онлайн - кампаній і ресурсів для підготовки цільової аудиторії та залучити сегменти - innovators та early adopters. Крім того, за результатами попиту реалізувати вдосконалену версію платформи на основі отриманих даних, щоб отримати вищий customer acquisition flow.

Обрані канали комунікації - переважно онлайн - ресурси, в тому числі соціальні та онлайн - медіа, популярні у містах-мільйонниках, а також веб-сайти партнерів (банків і забудовників). На наступному етапі передбачається підключення платної реклами в пошуковику google.

Основні messages, на які спиратиметься комунікаційна стратегія:

... it's time to do money!

-Learn about the investment opportunities

Investing can be an exciting way to grow your wealth and secure your financial future. Our goal is to make investing more affordable, more understandable, and friendly, no matter how much experience you have in that field. Based on your personal

needs, your risk level and life goals we are aiming to support you in learning what is the best match for you today. Learn, design and start earning more with your personalized investment portfolio!

-Design your own way to earn more

First time investors, however, tend to repeat similar mistakes that can undermine their success. When determining what investment options are best for your situation, it is important to ask yourself a few questions to match your investment choices with your needs, your timing and your risk tolerance. We offer to put your investment skills to the test with our FREE Investment Calculator to validate your investment strategy so that when you're ready to make a real deal, you've had the vision you need.

-Reduce your Investment portfolio risk

We help temper overall investment portfolio through balancing the assets and investments and risk diversification. Diversification is the simplest way to boost your investment returns while reducing risk.

Diversification means owning a range of assets across a variety of industries, company sizes and geographic areas. It's part of what's called asset allocation, meaning how much of a portfolio is invested in various asset classes.

Поетапний план реалізації стратегії:

### **I етап - Focus: Educational and Friendly introduction**

-розробка серії онлайн talks на такі теми:

“Що таке фінансово-інвестиційний план відносно життєвих цілей?”

“Як змусити свої кошти працювати?”

“Огляд доступних інвестиційних опцій на ринку України”

-робота з лідерами думок через партнерство та інтернет-радіо “Skovoroda”;

-публікації оглядових статей експертів на безкоштовних медіа-ресурсах Medium та ін.

### **II етап - Focus: Partnership**

-активне партнерство з банками та компаніями - забудовниками Розташування банерів платформи на їхніх сайтах

-спільні webinars з банками;

-старт кампаній у соцмережах;

-спільні проєкти з онлайн - виданнями, такими як “Українська правда. Економіка”.

### **III етап - Focus: Product brand development**

-підтримка попередніх маркетинг ініціатив;

-пряме просування платформи через платну рекламу в пошуковиках;

-долучення до соціальних ініціатив.

### **IV етап - Focus: Sharing evidences and aggressive promotion**

-підтримка попередніх маркетинг - ініціатив;

-співпраця з державними фінансовими структурами в сфері спрощення інвестицій для пересічних громадян;

-публікація результатів дослідження ринку, попиту і поведінки користувачів у медіа.

## **2.3 Аналіз ринку конкурентів**

-

-Аналіз українського ринку виявив чотири компанії, які реалізували подібні сервіси у сфері фінансово-інвестиційного консультування. Проте жоден із них не працює повністю онлайн, надаючи можливість клієнту здійснити інвестиції через смартфон, а також не виконує повноцінної функції «робоедвайзера», не має гнучкого ціноутворення і не має калькулятора для безкоштовного визначення фінансово -

інвестиційних планів клієнтом самостійно. Див. Додаток А, Додаток Б, Додаток В, Додаток Д [12],[13],[14],[15].



## РОЗДІЛ 3

### ОПИС БІЗНЕС МОДЕЛІ ПРОЕКТУ

#### 3.1 Опис бізнес-моделі

Проект фінансово-консультаційної платформи - це розробка та впровадження програмного веб-продукту, який надасть громадянам України можливість:

- підвищити фінансову грамотність;
- скласти фінансово-інвестиційний план онлайн із врахуванням диверсифікації ризиків;
- проаналізувати доступні опції для інвестицій в Україні (депозити, нерухомість, цінні папери і інше);
- самостійно купити певні активи через партнерську мережу платформи;
- отримати онлайн доступ до купівлі цінних паперів на світових біржах через брокера-партнера.

Профіль потенційних клієнтів інвестиційної платформи –міленіали, активні користувачі смартфонів, що надають перевагу онлайн банкінгу і здійсненню покупок через інтернет-мережу, бували за кордоном. Зважаючи на профіль користувачів та специфіку біржової термінології, мовою аплікації наразі буде лише англійська.

Функціонал платформи передбачає зручні та інтуїтивно зрозумілі модулі для початківців і тих, хто не може витратити багато часу на технічний аналіз світового фондового ринку; порівняння пропозицій ринку новобудов і ставок по депозитах в українських банках. Перевага використання платформи клієнтом – це зручність, економія часу, індивідуальних підхід та можливість опрацювання цифрових копій документів.

Фактично платформа виконуватиме такі функції:

1. консультативну щодо формування індивідуальних фінансово-інвестиційних планів;
2. доступ до банківської продукції (ОВДП, депозити) та пропозицій ринку новобудов (комерційна та житлова) партнерських організацій;
3. доступ до купівлі іноземних цінних паперів через кліренс-брокера;
4. «робоедвайзера»\*, яка допомагатиме з вибором і формуванням оптимального інвестиційного ETF - пакета, залежно від терміну, розміру бажаних інвестицій, а також ступеня ризику клієнта. Ця опція буде доступна на етапі масштабування проекту.

Реалізація такого фінансово-консультаційного сервісу не становить складних технічних чи юридичних проблем, окрім, як функція «робоедвайзера». Тому основні дослідження були довкола кількох різних потенційних бізнес-моделей, через які можливо реалізувати цю функцію.

Якщо враховувати чинне законодавство України, законодавчі вимоги іноземних держав щодо роботи на їх фондових ринках, теоретично існує кілька варіантів (два з них вимагають отримання ліцензій), які дозволяють реалізувати розроблену бізнес-модель “робоедвайзера”[17]:

- діяльність компанії за типом Introducing brokers\*\* (без ліцензії)
- діяльність компанії за типом Investment advisers\*\*\* (ліцензійна);
- діяльність компанії за типом Stock Brokers (ліцензійна);

\*Robo-advisors or robo-advisers are a class of [financial adviser](#) that provide financial advice or [Investment management](#) online with moderate to minimal human intervention. They provide digital financial advice based on mathematical rules or algorithms. These algorithms are executed by software and thus financial advice does

not require a human advisor. The software utilizes its algorithms to automatically allocate, manage and optimize clients' assets

\*\*An introducing broker (IB) is a broker in the [futures markets](#) who has a direct relationship with a client, but delegates the work of the floor operation and trade execution to another futures merchant, typically a [futures commission merchant \(FCM\)](#). The IB is usually affiliated with the FCM, either as an independent entity that is partnered with that merchant firm or as a direct subsidiary of that FCM.

An introducing broker (IB) advises clients in the futures market but delegates trade execution and back office operations to others. The IB is usually affiliated with the FCM, either as an independent entity that is partnered with that merchant firm or as a direct subsidiary of that FCM.

IBs are better able to service their clients as they are local, and their primary goal is customer service.

**Traditional Brokers** Traditional “full-service” brokers do more than just facilitate the buying and selling of a stock or bond. These brokers tend to offer a wide array of services and products, including financial and retirement planning, investing and tax advice, regular portfolio updates and also offer margins loans in addition to a certain client to purchase investment on credit which will be subjected to necessary terms and conditions. Since traditional brokers offer personalized recommendations and service, brokerages often come with higher fees.

**Discount Brokers** Discount "Online-Service" brokers usually allow clients to trade of their own with little or no interaction with a live broker. Discount brokers could be a better choice for the fee-conscious investor who prefers to go it alone. These brokerages will generally not offer investment advice, although it's common for a discount brokerage to offer free research and educational tools to help you make better investing decisions. Since discount brokers offer fewer services and/or support, brokerages often come with lower fees than a traditional brokerage firm.

Основні відмінності між останніми двома видами ліцензійної діяльності:

-Investment advisers отримують фіксовану оплату або відсоток від транзакцій за менеджмент портфеля.

-Брокери отримують комісійні за проведені транзакції по купівлі чи продажу цінних паперів для клієнтів.

-Діяльність брокерів і investment advisers регулюється різним законодавством і вимагає різної кваліфікації (наприклад, стандарт FINRA для брокерів і SEC для investment advisers).

-Обидвоє не можуть давати порад чи здійснювати операції. Які суперечать інтересам клієнтів.

Біржові брокери добре розуміються на ринках цінних паперів і можуть давати поради щодо оптимального часу купівлі та продажу. Їхнє завдання - знайти для клієнтів найкращі ціни на потрібні активи. Біржовий брокер отримує комісію у вигляді фіксованого гонорару або відсотків від вартості угоди за свої послуги.

Більшість компаній, які здійснюють діяльність за принципом «робоедвайзерів», одночасно працюють як Investment adviser, і Stock Broker (кліренс-брокер). Зазвичай юридично - це дві окремі компанії з різним типом ліцензій. Як згадувалось вище, ліцензія є недоступна для компанії з державною реєстрацією в Україні, тому для доступу до європейських чи американських бірж необхідна реєстрація в юрисдикції ЄС або США. Однозначно найпривабливішою з фінансової точки зору є можливість самостійно здійснювати брокерську діяльність на іноземних біржах і надавати Investment advisory сервіс. У цьому дослідженні розглянуто можливість відкриття такого типу компаній у двох юрисдикціях - Польща і Кіпр.

Початковий розмір інвестиції, яка необхідна для заснування офісу та дотримання всіх вимог законодавства юрисдикції на Кіпрі, становить 5-6 мільйонів доларів і 2 роки для запуску. В Польщі умови важчі для реалізації і витратніші [27].

Альтернативний шлях - зареєструвати лише одну іноземну компанію у згаданих вище юрисдикціях, та, виконавши всі законодавчі вимоги, отримати ліцензію для роботи як Investment advisers. За таких умов “робоедвайзер”

працюватиме зі стороннім кліренс-брокером (Stockbrokers) і зможе допомагати клієнтові сформувати портфель активів, який уже купуватиме для клієнта кліренс-брокер. Це суттєво менша інвестиція, але менш фінансово вигідна.

Мінімальні вимоги до компанії, яка надаватиме сервіси за типом Investment advisers на Кіпрі є такі:

- штат – щонайменше дво працівники, які мають досвід у торгівлі цінними паперами та склали відповідні іспити;
- наявність фізичного офісу компанії;
- реєстрація компанії з повною операційною діяльністю має бути здійснена як мінімум за 9 місяців для отримання відповідної ліцензії Investment adviser

Ця бізнес-модель вимагає значно менших початкових інвестицій, утримання такої компанії обійдеться в приблизно 50 - 60 тисяч євро на рік.

Остання бізнес- модель може бути побудована таким чином: реєстрація компанії в Україні, яка здійснюватиме діяльність за типом Introducing brokers (без ліцензії) і працюватиме з кліренс-брокером, який працює з українськими юридичними та фізичними особами.

Найбільш поширеним кліренс-брокером, який працює з невеликими інвестиціями в Східній Європі, є онлайн сервіс Interactivebrockers.com, що може виступати кліренс-брокером (надаватиме доступ до ринку цінних паперів). У цій моделі перевагами для клієнтів, котрі використовуватимуть сервіс “робоедвайзера” української інвестиційної платформи, будуть:

- зручний інтерфейс і сервіс підтримки користувачів в Україні;
- реалізація фінансово-інвестиційного плану, згідно з результатами «калькулятора можливостей»;
- підтримка клієнтів на всіх етапах відкриття онлайн рахунків у Interactivebrockers.com;
- доступ до сторінки клієнта і моніторинг його поточних активів;

-інформування клієнта про стан його рахунку та надання порад щодо вчинення певних дій;

Недоліками цієї моделі є неможливість надавати advisory services (зокрема, щодо формування оптимального ETF- портфолію).

На першому етапі (реалізація описаного вище прототипу як маркетинг - платформи) найбільш доцільною видається остання модель. Вона дозволить доволі швидко та з найменшими затратами протестувати і удосконалити платформу. Проте для розвитку бізнесу і масштабування передбачається реалізація повноцінної «робоедвайзер» - платформи, з відповідною ліцензією як Investment advisers. Наразі здійснюється пошук західної компанії із відповідною ліцензією, яка могла б бути зацікавленою у співпраці на українському ринку.

### **3.2 Постановка гіпотези**

За даними McKinsey [18], до 2017 року міленіали становитимуть найбільшу аудиторію в інтернеті, й матимуть більшу купівельну спроможність, ніж будь-яке інше покоління. Цифрова революція у фінансовій і банківській сфері, зокрема, тільки почалася. Сьогодні світ перебуває у першій фазі, коли більшість традиційних банків пропонують своїм клієнтам високоякісні веб-сайти і програми для мобільних пристроїв. Альтернативний підхід - це, коли онлайн стає не просто додатковою функцією, а повністю інтегрованим мобільним досвідом, у якому клієнти використовують свої смартфони чи планшети, щоб зробити все - від відкриття нового рахунку та здійснення платежів до вирішення суперечок щодо рахунків за кредитною карткою, без будь-якої взаємодії в офлайн. Щораз більше споживачів по всьому світу вимагають цього. Серед людей, яких опитували (Digital Banking in Asia. What Consumers really want? 2015) [10] на розвинених азійських ринках, понад 80 % заявили, що бажають перенести частину своїх акцій у банк, який запропонував лише онлайн послуги. Кількість споживачів на азійських ринках, що розвиваються, становила понад 50 %.

Звісно, важливим елементом, який залежить від країни, є законодавче регулювання (наприклад, вимоги до паперових документів і форм) та пов'язана з

ним інфраструктура (наприклад, наявність національного ID). Зокрема, Китай став провідним новатором у галузі цифрового банкінгу частково завдяки сприятливому регуляторному середовищу.

Успішним українським прикладом у цій сфері може слугувати Monobank (проект компанії Fintech Vand — мобільний банк - створений на базі Універсал Банку в 2017 році) [11]. Більшість клієнтів до 35 років — близько одного мільйона осіб. 10 тисяч користувачів старші 65 років. За даними Monobank, половина користувачів має вищу освіту. Серед професій лідирує сфера торгівлі, обслуговування і IT-комунікацій. 66 % клієнтів користуються Android, 33 % — iOS.

Для українського фондового та валютного ринку, який зараз переживає трансформацію, частково через вимоги МВФ і частково через вимоги часу на тлі зростання інтересу громадян до інвестицій інноваційним рішенням була б пропозиція онлайн платформи, що могла б надавати доступ до огляду інвестицій і варіантів вкладень.

Проведений аналіз потенційних користувачів платформи (див нижче) виявив значний рівень зацікавленості, проте, виходячи з Lean методології [7] та асиметричної моделі за А. Сливоцьким [1], перед створенням повноцінної платформи (значні інвестиції часу й коштів) найефективніше створити прототип для дослідження попиту (demand testing). Дані про користувачів і їхню поведінку дозволять ітеративно вдосконалювати модель та уникнути зайвих витрат.

Опитування здійснювалось у 2019 році з метою виявити рівень обізнаності й зацікавленості у складенні оптимального інвестиційного портфеля для фізичних осіб у сучасних умовах українського фінансового ринку. Всі опитані користувачі мають щомісячний дохід, що дорівнює або перевищує еквівалент 1000 доларів, користуються смартфонами та подорожували закордоном



Рис. 3.1. Розподіл респондентів за віком



Рис. 3.2. Зацікавленість у можливості накопичувати заощадження через інвестування



Рис. 3.3. Мінімальна сума щомісячних інвестицій





Рис. 3.4. Зацікавленість у інвестуванні в Україні чи за кордоном:

Звісно, що окрім вкладення коштів, диверсифікації ризиків і ліквідності інвестицій потенційних клієнтів цікавить виведення коштів з України, заведення інвестиційного прибутку на свої рахунки та база оподаткування отриманого прибутку. Для цього на платформі буде «гаджет» із пропозицією стороннього сервісу, який може надавати комплексні правові та податкові консультації і провадити особисті фінанси користувачів. Сторонній сервіс працюватиме за принципом сплати комісії за кожного конвертованого клієнта. Загальна інформація про законодавчу базу, права та особистих зобов'язання громадян України щодо оподаткування і заповнення декларацій також міститиметься у відповідному інформаційному розділі на платформі.

### **3.3 Опис функціоналу платформи**

Функції платформи буде розділено на ті, що доступні без реєстрації та оплати та ті, що доступні для зареєстрованих користувачів. Основна мета блоку доступного для незареєстрованих користувачів – це інформаційно-освітня та маркетингова.

### 3.3.1 Функціонал для незареєстрованих користувачів

Незареєстровані користувачі матимуть доступ до:

- онлайн «калькулятора можливостей»;
- огляду новин фінансових ринків;
- інформації про переваги та недоліки різних інструментів інвестування;
- опису банківських продуктів та ринку нерухомості

Основною точкою для раннього залучення користувачів буде «калькулятор можливостей» (доступний без реєстрації особистого кабінету), який згідно з уведеними даними за заданими параметрами вираховуватиме оптимальні варіанти розташування інвестицій користувачем платформи (депозити, нерухомість і цінні папери).

Формування стратегії зниження ступеня ризику завдяки збалансованому розподілу капіталу між кількома опціями здійснюватиметься на основі опрацювання таких вхідних даних про користувача:

- вік;
- стать;
- бажаний інвестиційний горизонт;
- щорічний дохід;
- сума коштів на депозитах у різних валютах;
- вартість нерухомості, якою вже володіє користувач;
- сума, яку користувач уже інвестував у цінні папери;
- бажана сума інвестицій на рік;
- вид інвестицій, якому надається перевага;
- досвід попереднього інвестування.

Окрім перелічених вище параметрів, які враховуватиме система для формування рекомендацій користувачам платформи, є ще й такі:

- несистематичний (власний, специфічний або диверсифіковуваний) ризик (unique risk);

-систематичний (ринковий, недиверсифікований) ризик (market risk) виникає через зовнішні події, які впливають на ринок загалом.

Результатом опрацьованих параметрів буде інформація, яка відобразатиметься користувачеві:

-категорія «заможності й ризикованості», до якої належить користувач;

-рекомендації (актуальні в даній економічній ситуації) щодо розподілу інвестицій між різними опціями;

Користувач отримуватиме форму-результат з описом вищеперелічених параметрів. Інформація матиме рекомендаційний характер, для складення індивідуального фінансового плану користувачу необхідно буде надати інформацію після реєстрації.

Для здійснення будь-якої трансакції через платформу користувач повинен пройти реєстрацію та отримати доступ до особистого кабінету.

Для успішності проектів у наш час необхідними елементами є :

- Приємний дизайн, який може дати задоволення;
- Структура яка зводиться до елементарної схеми проблема/рішення, яка багато разів повторюється;
- Короткий проміжок часу між постановкою проблеми і її рішенням;
- Неприйняття і непотрібність чекання;
- Навчання задане грою а не вивченням абстрактних інструкцій ;
- Можливість негайного використання без преамбул;
- Схвальний набір балів через якесь число переходів

Якщо проект немає хоча би половини з цих характеристик, ви зайняті чимось давно вже мертвим [6].

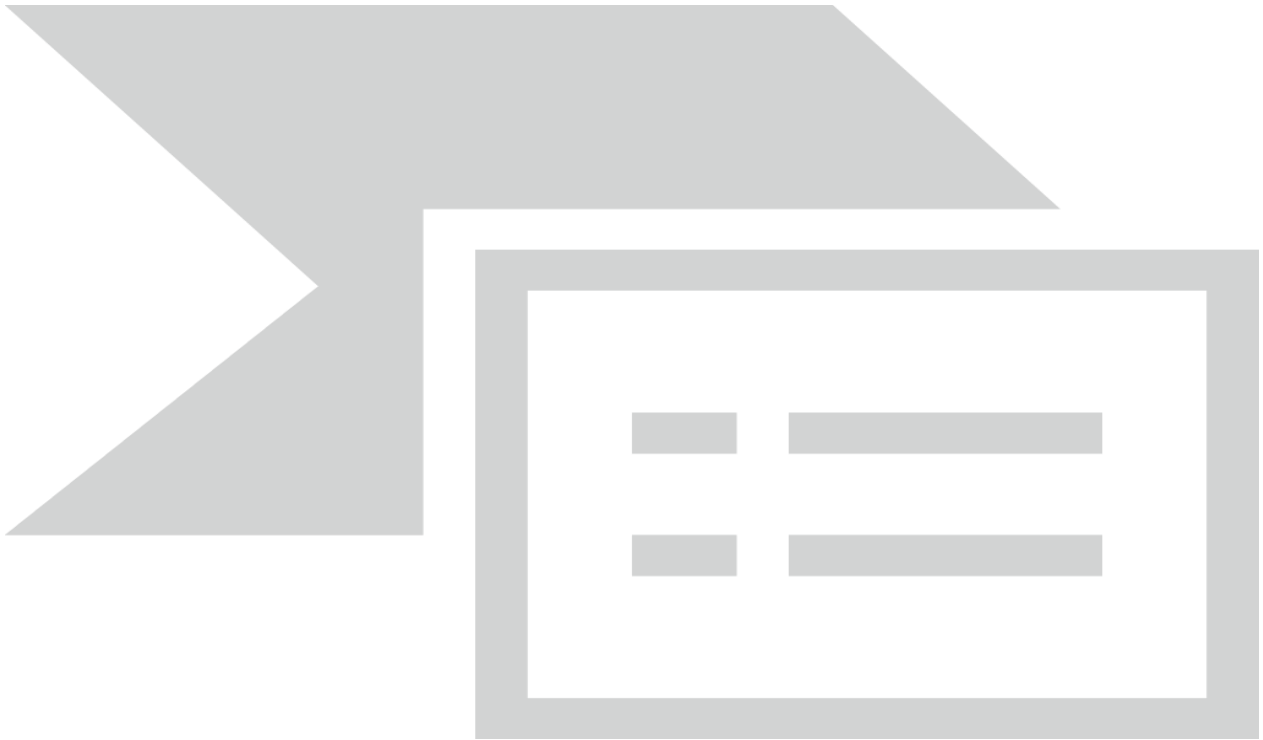
Планування заощаджень є власне практично протилежним до всього описаного і тому перед нами постало завдання як скомпіювати непеєднуване на перший погляд, абстрактне, довге, перенасичене чеканням і інструкціями планування заощаджень і вимоги до сучасних інструментів. Власне з цією метою нами був розроблений калькулятор, який має в собі необхідні елементи і допомагає користувачу плавно ввійти в складний світ інвестування.

Для розробки калькулятора ми опирались на дослідження по ризиковості зокрема дослідження Ярослава Притули описані в статті Risk attitudes Ukraine [21], в якій він досліджує залежність ризиковості особи від регіону проживання, мови, релігії, історичного досвіду сімї .

В додатку (див. Додаток Й ) розраховуватиме ризиковість кожного індивіда та надаватиме рекомендації, з врахуванням ризиковості бажаної інвестиції, яка відповідає побажанням та можливостям користувача. Перелік ризиків, які використовувались для аналізу кожного виду з інвестицій, пропонуванних платформою оцінювались за цифровою шкалою 1-10 (див. Додаток Й, Додаток Ж) на основі емпіричних даних. Групування ризиків здійснювалось із застосуванням кластерного аналізу [8],[9]. Кожному ризику було присвоєно порядковий номер і здійснено групування, яке наведено на рис. 3.3

Currency risk	VAR00001
Equity risk	VAR00002
Interest rate risk	VAR00003
Liquidity risk	VAR00004
Concentration risk	VAR00005
Credit risk	VAR00006
Reinvestment risk	VAR00007
Inflation risk	VAR00008
Horizon risk	VAR00009
Longevity risk	VAR00010
Foreign investment risk	VAR00011

**Рис. 3.3 Дендрограма ризиків з використанням методів міжгрупових зв'язків**



### **3.3.2 Функціонал для зареєстрованих користувачів**

Зареєстровані користувачі матимуть доступ до таких сервісів:

-отримання фахового індивідуального фінансового плану, складеного фінансовими радниками, партнерами платформи; на наступних етапах дану функцію виконуватиме бот, користуючись базою знань;

-у сфері нерухомості - обрати бажаний продукт, виходячи з наявних опублікованих пропозицій партнерів;

-у сфері ОВДП - купити бажаний продукт, виходячи з наявних опублікованих пропозицій банків -партнерів;

-у сфері депозитів - обрати бажаний продукт, виходячи з наявних опублікованих пропозицій банків-партнерів;

-у сфері цінних паперів - сформувати збалансований портфель ETF та купити його через кліренс-брокера.

Основним продуктом є фінансово-інвестиційний план, який допомагає правильно спланувати інвестиції, розподілити заощадження та отримати пасивний дохід. Сервіс з продажу продуктів партнерів супроводжує його реалізацію. Клієнти можуть поновлювати цей план із змінами умов або при намірі здійснити нові інвестиції. Архітектурна реалізація функціоналу платформи зображена на рис. 5 нижче.

Для складення такого фінансово-інвестиційного плану, консультант, а в подальшому алгоритми машинного навчання аналізуватимуть інформацію від клієнтів стосовно фінансових цілей, горизонту інвестицій, ступеня ризикованості клієнта також сукупності клієнтських активів, доходів, витрат.



Рис. 3.4 Архітектурна реалізація функціоналу платформи

## РОЗДІЛ 4

### МОНЕТИЗАЦІЯ ПЛАТФОРМИ

#### 4.1 Фінансове обґрунтування

Монетизація сервісу:

- Плата за створення індивідуального фінансового плану;
- Комісія з продажу банківських продуктів;
- Комісія з продажу житла від забудовників;
- Комісія за посередництво з продажу цінних паперів (Introducing broker модель);
- Рекламодавці;
- Замовники соціологічних досліджень

Схема ціноутворення складатиметься таким чином – базова ціна за фінансову онлайн консультацію відповідно до потреб клієнта. Клієнт отримує документарний план з рекомендаціями стосовно його активів, який залишається в його особистому кабінеті. При купівлі активів, згідно рекомендованого плану протягом 7-ми календарних днів, клієнт отримує 50% повернення коштів. Якщо клієнт здійснив покупку активів через платформу – наступне оновлення актуальності плану становитиме 30% базової вартості первинного плану. Якщо клієнт не скористався планом, його поновлення становитиме 50% вартості первинного плану. Зведені фінансові показники представлені у таблицях в додатку К.

#### **Інвестиції першого етапу, грн**

Інвестицією є розробка платформи мультифункціональною командою (розробники, тестувальники, графічні дизайнери, контент-райтери та ін) та юридична реєстрація української компанії, та відрядженнями для укладення контрактів з фінансовими консультантами, банками-партнерами та забудовниками.

Компанію буде оформлено як ТзОв з директором один з засновників тому може працювати без зарплати і підтримка пплатформи фріланс, адміністративний персонал приватні підприємці

Сайт буде віднесений до нематеріальний активів і амортизується за 5 років, підтримка одразу піде в витрати

Таблиця 4.2

**Витрати першого року, грн.**

<b>Маркетинг онлайн витрати</b>	130 000,00
<b>Маркетинг інші витрати</b>	130 000,00
<b>Витрати на фінконсультантів</b>	625 000,00
<b>Підтримка платформи</b>	273 750,00

В фінансовому обґрунтуванні більш детально розписані витрати і поділені на постійні і змінні. Також додатку представлені витрати наступних п'яти років.

Таблиця 4.3

**Прогнозований дохід першого року, грн.**

<b>За фінплан</b>	1 250 000,00
<b>Комісія з ОВДП</b>	300 000,00
<b>Комісія з новобудов</b>	162 500,00 €
<b>Комісія з депозитів</b>	15 000,00
<b>Комісія з цінних паперів</b>	80 000,00

В додатку (див. Додаток К) показаний приріст прогнозованого заробітку на наступних п'ять років. Практично весь дохід перших років планується витратити на маркетинг платформи та розробку нового функціоналу, відповідного до очікувань потенційних клієнтів.

Таблиця 4.4



<b>Розрахунок інвестиційної привабливості проекту</b>	
Ставка дисконту, %	<b>15%</b>
ПДВ	без ПДВ
Період окупності, роки	<b>2.43</b>
IRR, %	<b>49.74%</b>
NPV, у.е.	<b>2,102,001.10</b>

<b>Інвестиції</b>	<b>760 000</b>
Розробка платформи	396 000
Юридичні послуги	100 000
Маркетинг он лайн	150 000
Відрядження	114 000

Таблиця 4.5

## РОЗДІЛ 5

### ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЕКТУ ТА КРИТЕРІЙ УСПІШНОСТІ ПРОЕКТУ

Світ уже живе в новій «коронавірусній економіці». І вона суттєво вплине на формування поведінки споживачів в майбутньому. Про повернення до відносної «норми» можна буде говорити лише після початку масової вакцинації, тобто не

раніше середини 2021 року. Але чи це буде попередня «норма»? Так чи інакше за час карантинних обмежень сформуються нові цінності та звички.

За дослідженням <https://www.winbigmedia.com/> [20] (рис. 5) у споживачів суттєво зросте зацікавленість у складенні нових планів заощаджень та фінансових сервісів. Звісно, ця інформація актуальна для американського ринку, проте, на нашу думку тренд зберігатиметься і для України.



Рис.5. Зміна фінансової поведінки споживачів після COVID-19

Проект фінансово-інвестиційної платформи найдоцільніше запускати на початку відновлення світової економіки. Адже за наявних коливань та падіння фондових ринків, які спостерігаються зараз неможливо зробити повноцінний калькулятор можливостей.

За оптимістичним сценарієм вихід з кризи та відновлення світової економіки вже може початись у 4 кварталі 2020 року. Якщо обирати цей період він виглядає привабливо, бо, власне, у цей період люди, повернувшись з відпусток починають планувати наступний рік і більш ймовірно задумуватись над інвестиціями і заощадженнями.

За песимістичним сценарієм початок відновлення світові фондові ринки покажуть не раніше ніж восени 2021 року. Незалежно календарного планування основні етапи запуску проекту є такими:

### **Етап 1. Розробка прототипу платформи.**

Тривалість – 3 місяці. Інвестиції на цьому етапі – оплата розробки платформи мультифункціональній команді (розробники, тестувальники, графічні дизайнери, контент-райтери та ін) та юридична реєстрація української компанії, укладення контрактів з 2 фінансовими консультантами, банками-партнерами та забудовниками. Критеріями успішності на першому етапі є отримання працюючого прототипу з дотриманням часових рамок та бюджету, та налагодження партнерської мережі.

### **Етап 2. Запуск проекту.**

Основна ціль – дослідження попиту та зацікавленості користувачів, вивчення результатів маркетингових стратегій. Тривалість – 5 місяців. Витрати на цьому етапі – юридичні консультації, оплата брокерських послуг, відрядження для укладення контракту з брокером-посередником, витрати на онлайн маркетинг. Критеріями успішності другого етапу є конвертація 4000 клієнтів за 5 місяців, підписання контрактів з банками-партнерами і забудовниками.

### **Етап 3. Зміна функціоналу та запуск повноцінної фінансово-інвестиційної платформи.**

Тривалість – 4 місяці. Витрати – це оплата розробки платформи мультифункціональній команді (розробники, тестувальники, графічні дизайнери та ін) та розширення штату фінансових консультантів. Критеріями успішності другого етапу є зростання кількості клієнтів на 20%, та попередні домовленості про ексклюзивний контракт з партнером з продажу цінних паперів.

### **Етап 4. Маркетинг та «просування» платформи.**

Основні витрати на маркетинг, підтримку та вдосконалення продукту. Досягнути самоокупності до кінця другого року.

### **Етап 5. Масштабування проекту передбачає трансформацію функції *introducing broker* на повноцінній “робоедвайзер” сервіс.**

Звісно, що важко спрогнозувати тренди в економіці та відповідній поведінці людей після карантину, тому етапи є орієнтовними та будуть скориговані в процесі роботи.

## **РОЗДІЛ 6**

### **ОБМЕЖЕННЯ ПРОЕКТУ**

Обмеження проекту – опис часових рамок виконання кожного з етапів проекту, прогнозні моделі змін та результати, вартість проекту, джерела залучення капіталу, матеріальні та інші ресурси;

Часові рамки першого етапу - 3 місяці, інвестиції 760 тисяч гривень, капітал власний, важливим на цьому етапі розробити життєздатний прототип, оскільки після тестування в разі невдачі буде важко виявити чи причиною невдачі є невдала гіпотеза чи невдала розробка.

Часові рамки другого етапу - 5 місяців. Вкладення на цьому етапі 200 тисяч гривень, капітал власний. Дуже важливим є якість фінансових консультантів, цей етап остаточно повинен підтвердити чи спростувати чи ми рухаємося в правильному напрямку.

Часові рамки третього етапу - 4 місяці, інвестиції 1 мільйон гривень, капітал власний або залучення інвестора якщо це зможе дати нам додаткові переваги (якщо інвестор який входить в проект може надати нашому проекту ваги в очах суспільства).

Часові рамки четвертого етапу - 1 рік, платформа виходить на самоокупність отже інвестиції мінімальні, не більше 200 тисяч гривень. Якщо попередні етапи пройдені вірно, то тут ми повинні бачити стабільний безперервний ріст як клієнтів так і фінансовий надходжень.

Часові рамки четвертого етапу - 2 роки, це мінімальний час який необхідний для перетворення платформи на «рободвайзер», також ми повинні вкластися в цей час, адже конкуренція на цьому ринку може почати експоненційний ріст в найближчому майбутньому.

## РОЗДІЛ 7

### ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ТА МАСШТАБУВАННЯ ПРОЕКТУ

Масштабування проекту передбачає трансформацію функції introducing broker на повноцінній “робоедвайзер” сервіс [17].

Існує понад 100 “робоедвайзерів” на світовому ринку. Такі сервіси для управління інвестиціями вважаються проривом у послугах з управління капіталом, що надає послуги широкій аудиторії з нижчим вхідним порогом порівняно з традиційними офлайн брокерами. «Робоедвайзери» зазвичай розподіляють активи клієнта з урахуванням балансу ризиків та бажаного повернення інвестицій. Попри можливість розподіляти активи клієнтів між багатьма інвестиційними продуктами, такі як акції, облигації, ф'ючерси, нерухомість, кошти усе-таки часто вкладаються у портфелі ETF. Клієнти можуть обирати між пропозиціями з пасивними методами розподілу активів або активним управлінням.

Користувач платформи, який має намір інвестувати в цінні папери, повинен заповнити форму-опитувальник, що на основі введених даних і побажань/цілей буде розраховувати рекомендований портфель ETF. Відповідно за ступенем ризикованості кожного клієнта, визначення якого буде розраховане на основі заповнення клієнтом форми-опитувальника (мети інвестицій, попереднього досвіду інвестування, очікуваного терміну інвестицій тощо), буде запропоновано оптимальне портфоліо ETF. Кожен клієнт матиме опцію змінити ступінь ризику на одну одиницю для порівняння можливих портфоліо, відповідно, для здійснення оптимального вибору.

Разом із біржовим брокером буде сформовано п'ять різних «портфелів» збалансованих ETF по галузях чи індустріях, які дозволять диверсифікувати ризики клієнтів і даватимуть гарантований прибуток на «довгому горизонті».

Основні концепції реалізації функції «робоедвайзера»:

-Friendly – для початківців у сфері інвестування через онлайн аплікацію буде зручний та інтуїтивно зрозумілий ланцюжок дій з інформаційною підтримкою та покроковим інформуванням щодо дій і ланками в процесі;

-Transparent – прозорість щодо оплат і здійснених кроків, очікуваних прибутків та інформування щодо поточної вартості активів. Клієнт отримуватиме повідомлення про зміни законодавства та зміни його поточних активів;

-Secure – безпека здійснених транзакцій, зберігання і використання персональних даних, збереження і повернення коштів, рішення щодо кожної дії приймає клієнт шляхом заповнення біржових orders;

-Educational – клієнт отримуватиме інформаційну підтримку щодо користування аплікацією і базові фінансові роз'яснення щодо фінансових ризиків та всіх термінів. До персоналізованого портфеля в особистому кабінеті надходитиме інформація щодо поточного стану активів, залучених коштів, світових трендів та історії клієнта. Також будуть доступні інші відповідні опції на ринку, що відповідатимуть профілю клієнта;

-Affordable – низький вхідний поріг інвестування (500 у. о.) робить цю опцію доступною для широкого загалу клієнтів;

-Engaging – інтуїтивний інтерфейс для можливості інвестування у світові відомі компанії з легким управлінням власними активами, гнучкістю вибору та рекомендованим партнером на біржі.

Сервіси, які надаватиме «рободвайзер»:

-формування збалансованого портфеля (портфолію) ETF, залежно від ступеня ризикованості й попереднього досвіду інвестування клієнта;

- забезпечення відкриття довірчого рахунку від імені клієнта у кліренс-брокера;
- створення персонального кабінету з інформацією про активи клієнта й поточною аналітикою стосовно його активів, історією транзакцій;
- інструменти для створення біржових ордерів.

Певні дії кожний клієнт повинен вчинити самостійно:

- відкриття рахунку на сайті кліренс-брокера;
- укладення договору з кліренс-брокером, який здійснюватиме дії на біржі від імені клієнта;
- укладення договору щодо депозитування цінних паперів клієнта.

Як зазначалось вище для розвитку бізнесу і масштабування передбачається реалізація повноцінної «робоедвайзер» - платформи, з відповідною ліцензією як Investment advisers. Наразі здійснюється пошук західної компанії із відповідною ліцензією, яка могла б бути зацікавленою у співпраці на українському ринку. Проте доцільність та часові рамки можуть бути встановленні лише після виходу світової економіки з рецесії. Ймовірно, що при гармонізації українського законодавства із світовим стане можливим також інтеграція функції кліренс-брокера. Розробка алгоритму розрахунку ETF теж буде доцільною лише на етапі масштабування та залежатиме від результатів валідації гіпотези щодо попиту на закордонні цінні папери, визначний вплив матиме уточнення профілю користувачів та мінімальна сума інвестицій прийнятна для українців тощо.

Ще однією перспективою для вдосконалення продукту та оптимізації бізнес-моделі є впровадження алгоритмів машинного навчання на основі зібраних та опрацьованих даних поведінки користувачів на платформі. Очікується, що основна взаємодія з користувачами відбуватиметься через бот.



## РОЗДІЛ 8

### УПРАВЛІНСЬКІ ВИСНОВКИ

«А ось творці блакитних океанів, як не дивно, не брали конкуренцію за точку відліку. Натомість вони послуговувались іншою стратегічною логікою, яку звемо новацією цінності. Новація цінності — це наріжний камінь стратегії блакитного океану. Ми називаємо її так, адже ви не зосереджуєте всі свої зусилля на боротьбі з конкурентами, а робите конкуренцію непотрібною, створюючи такий стрибок у цінності для покупців і для компанії, завдяки якому відкриваєте новий, не охоплений конкуренцією простір ринку» [3]. Цей уривок з книги “Стратегія блакитного океану” якнайкраще ілюструє наше бачення впровадження фінансово-консультаційної платформи на ринку України та подальшого масштабування із застосуванням алгоритмів машинного навчання і розробки «робоедвайзера».

За час розробки ідеї та написання диплому ситуація в Україні і світі змінилася, і хоч останні 2 роки аналітики попереджали про неминучість світової кризи, проте жоден з них не міг передбачити, що стане тим «чорним лебедем» [5] і її масштабів. Проте, як правильно зауважив Валерій Пекар, криза посилює попередні тенденції а не змінює їх, і це ми бачимо аналізуючи наш бізнес-проект [2]. Для тих, кого ми потенційно бачимо нашими клієнтами, питання заощаджень стало ще гостріше, адже одного дня значна частина бізнесів та професій перестали функціонувати. Так само проявилась ненадійність використання лише одного інструменту для зберігання заощаджень (лише нерухомість чи депозити [28] і відсутність зручної можливості інвестування в цінні папери через світові біржі. Криза також виявила недосконалість українського законодавства в фінансовій та інших сферах, незахищеність громадян, і так само існує ризик, що криза ще вплине на зближення українського законодавства із світовим. Ринок цінних паперів, який в перспективі має стати основною опцією для інвестування через фінансово-консультаційну платформу,

зараз переживає складні часи, але все одно залишається необхідною складовою продуманого інвестиційного портфеля.

При розробці проекту ми користувалися багатьма інструментами представленими на курсі МБА, такими як - SWOT аналіз, фінансове обґрунтування проекту, пошук больових точок клієнта, розробка бізнес моделі, яка б відповідала вимогам сучасного бізнесу. І, однозначно, це все допомогло нам переформатувати бачення моделі бізнесу в умовах кризи, а також спланувати нові етапи запуску проекту і окреслити «вікно можливостей».

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Сливоцький А. Давид перемагає. Львів, 2019. 320с.
2. Коллінз Дж. Від Хорошого до величного. Львів, 2017. 368 с.
3. Чан К. В., Рене М. Стратегія блакитного океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції. Київ, 2018. 272 с.
4. Талеб Н. Антикрихкість. Львів, 2018. 400с.
5. Талеб Н. Чорний лебідь. Про (не)ймовірне у реальному житті. Львів, 2017. 392 с.
6. Барікко О. The Game. Москва, 2019. 352с.
7. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. Харьков, 2018. 256 ст
8. Ханк Д.Э., Уичерн Д.У., Райте А.Дж. Бизнес-прогнозирование. 7-е изд. — М.: Вильямс, 2003. — 656 с.
9. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Теория вероятностей и прикладная статистика. Т. 1. / Прикладная статистика. Основы эконометрики: Учебник для вузов: В 2 т. 2-е изд., испр. Москва: Юнити-Дана, 2001, 656 с.
10. Дослідження Asian Institute of Finance [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.raymondmadden.com/publications/>
11. Інформаційне агенство Ain.ua [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ain.ua/2018/12/17/istoriya-monobank-fintech-band/>
12. Artcapital [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://artcapital.trade/>
13. Freedom Finance [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ffin.ua/>

14. Hug's [Електронний ресурс] – Режим доступу:  
<https://hugs.fund/>
15. Iplan [Електронний ресурс] – Режим доступу:  
<https://simeinyi-budzhet.ua/>
16. Interactivebrokers [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www1.interactivebrokers.com/>.
17. Investopedia [Електронний ресурс] – Режим доступу:  
<https://www.investopedia.com/>
18. McKinsey [Електронний ресурс] – Режим доступу:  
<https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/building-a-digital-banking-business>
19. Wikipedia [Електронний ресурс] – Режим доступу:  
<https://en.wikipedia.org/wiki/>
20. WinBIGmedia [Електронний ресурс] – Режим доступу:  
<https://www.winbigmedia.com/>
21. Наукова стаття. Yaroslav Prytula. Individual Risk Attitudes in Ukraine. 10ст.
22. Огляд ставок ОВДП НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/markets/ovdp>
23. ОВДП Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://mof.gov.ua/uk/ovdp>
24. Дані статистики фінансового сектору НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу:  
<https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial>
25. Закон України " Про цінні папери та фондовий ринок"
26. Пост. НБУ 248 від 18.06.03 Про затвердження Положення про порядок проведення операцій, пов'язаних з розміщенням облігацій внутрішніх державних позик
27. Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi nr 183 poz. 1538 Сейм Польщі.

28. Пост. НБУ 516 від 03.12.03 "Про затвердження Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами"

29. НКЦПФР Рішення 249 від 14.05.2019 «Про затвердження Змін до Правил (умов) здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами"

30. НКЦПФР Рішення 1449 від 12.12.2006 "ПРАВИЛА (умови) здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами"