



INVESTIGATE

launch the action

*журнал
від СТУДЕНТІВ для СТУДЕНТІВ*

Сторінка головного редактора

INVESTIGATE в перекладі з англійської означає досліджувати.

Наш журнал не дарма так називається, адже це спільна тема та спільна мета, якою поєднуються усі статті.

Девіз нашого журналу – «LAUNCH THE ACTION», тобто «запусти дію!».

Це саме той рушійний мотив, за допомогою якого ми хочемо спонукати студентів не просто навчатися, а використовувати свої знання та не втрачати можливостей.

В журналі міститься 4 рубрики, які об'єднують в собі статті з однаковим спрямуванням і стилем. Розділи розміщуються в логічно структурованому порядку. Переходячи від одного розділу до іншого поступово, ми в такий спосіб спонукаємо читача до підтримки нашого головного девізу - launch the action. Проходячи ці кроки, на нашу думку, можна неодмінно дійти до своєї мети, якою б вона не була.

Перший розділ – LEARN, тобто «вчися!».

Всі дії, які ми робимо, повинні мати підґрунтя. Першим кроком до досягнення поставлених завдань є навчання. Щоб розуміти суть проблеми та планувати свої подальші дії, необхідно ознайомитися з базовим матеріалом та оволодіти елементарними знаннями з питання. Тож в цьому розділі ми пропонуємо статті, які несуть в собі ознайомчий характер та підвищую загальну обізнаність.

Другий розділ – THINK, тобто «мисли!».

Володіючи знаннями, ми можемо висловлювати свої власні думки з компетентних питань. В даному розділі представлені статті з дискусійних та актуальних тем, які мають на меті спонукати до зацікавленості та формуванню власних поглядів на поставлені проблеми.

Третій розділ – PRACTICE, тобто «застосовуй!».

Тут подані статті, які можуть допомогти студентам у їхній практичній діяльності. Вони містять певні поради, настанови, можливо навіть інструкції, які дозволять уникнути типових помилок та зробити все якомога правильніше.

Четвертий розділ – MEET, тобто «знайомся!».

Ні для кого не секрет, що корисні знайомства часто грають вирішальну роль у нашому житті. Тож необхідно намагатися налагоджувати контакти з людьми, які вже чогось досягли в певній сфері або мають досвід у цій діяльності. Ми вважаємо, що це є невід'ємною складовою у підготовці та плануванні втілення своїх цілей. У даному розділі статті подаються у вигляді інтерв'ю з цікавими людьми, які мають відношення до загальної тематики випуску та деякий досвід у цих питаннях.

Отож, дійте! А ми докладемо всіх зусиль, що ви досягли успіху!

З повагою, Ясміна Тайєб-Тамаша (Гол. редактор)

Chief editor page: about the magazine

Our magazine is named INVESTIGATE. It is not accidental because this is the common topic of all articles.

The slogan of magazine – «LAUNCH THE ACTION».

This is the driving force through which we want to motivate students not only to study, but to use their knowledge and not to miss the opportunities.

The magazine includes 4 rubrics which unite the articles with the same directions and style. Rubrics are placed in clearly structured logical order. By passing from one rubric to another step by step we motivate a reader to support our slogan - launch the action. We suppose that if you pass all these steps, you will definitely achieve your aim, no matter what it is.

The first rubric – LEARN!

All the things we do must have a background. A first step to succeed is education. It is necessary to master basic materials and skills for understanding the problem and planning the further actions. So in this rubric we propose the articles for informational purposes which improve the overall knowledge.

The second rubric – THINK!

Operating the basic knowledge we could express our own opinion in competent questions. In this rubric we present articles of topical and controversial themes which are aimed to increase the interest and to formulate the personal point of view.

The third rubric – PRACTICE!

Here we propose the articles which could help students in their practical activities. They include some advice, guidelines or even instructions that help to avoid typical mistakes and to do everything in the best way.

The fourth rubric – MEET!

It is not a secret that useful relationships often play the decisive role in our lives. So we need to establish and maintain contacts with people that have succeeded in some field or have an experience in it. We think that it is the integral part of preparing and planning the actions. In this rubric articles have a form of interview with interesting people that are related to the general topic of the release and can share their knowledge and experience.

So let`s go! And we will make all the efforts for your success!

YOURS FAITHFULLY,
YASMINA TAIIEB-TAMASHA
(CHIEF EDITOR)

In this release:

LEARN.....	
«Blue chips» – stock market`s indicators (O. Shevchuk).....	6
Modern investor portret (V. Mohuscha).....	7
THINK.....	
Ukrainian stock market: features and trends (S. Foya).....	10
Russian stock market: disaster is near (M. Bezzada).....	
.....	14
PRACTICE	
10 startup`s steps towards obtaining investment (I. Romanenko)	18
Typical mistakes of investment: guide for the beginner (A. Belova)...	21
Lifecycle of business: seasonal factors (I. Mak)	23
MEET.....	
Best private investor 2014: interview with participants (N. Deynega)	26

LEARN

launch the action



«Голубі фішки» – індикатори фондового ринку

АВТОР: ОЛЕКСАНДР ШЕВЧУК

Голубі фішки – акції найбільш великих, ліквідних і надійних компаній, які мають стабільний дохід та не мають проблем з виплатою дивідендів.

Голубі фішки дають ряд переваг їх власникам, а саме:

- > голубі фішки є найбільш ліквідними на ринку, тобто ви можете в будь-який момент купити або продати такі акції. Проблем з цим не виникає, оскільки на голубі фішки існує стабільний попит;
- > вкладати гроші в голубі фішки найбільш безпечно, тому що такі компанії ведуть бізнес чесно та прозоро;
- > ризик втратити гроші є мінімальним, тому що найбільші компанії переживають кризи та падіння менш болісно порівняно з компаніями «другого ешелону»;
- > в тяжкі часи найбільші компанії можуть отримати фінансову допомогу від держави;

Інвестувати в голубі фішки доцільно, якщо ви хочете стабільно отримувати дивіденди. Проте, якщо ви хочете спекулювати на зміні ціни – голубі фішки не дають найбільшого прибутку. Вони мають більш стійку,

але менш динамічну тенденцію до зростання порівняно з акціями компаній «другого ешелону».

Ціни голубих фішок менше піддаються тимчасовим змінам ринку, ніж ціни інших акцій, і в перспективі будуть рости.

Голубі фішки – своєрідний психологічний індикатор загального стану ринку. Коли ціни на акції цих компаній ростуть, більшість інвесторів вважає, що їх портфелі в безпеці. Якщо ж вони падають – можна зробити висновок, що ринок відчуває потрясіння, і інвесторам не варто очікувати зростання вартості своїх активів в найближчі дні. У довгостроковому інвестуванні такі ризики втрачають свою суть.

Тому в будь-якому випадку слід відстежувати, в якому напрямку рухаються ціни на акції найбільших компаній, тому що за ними цілком можуть послідувати і ціни на акції менших компаній.

Приклади голубих фішок: Microsoft, Ford, IBM, Coca-Cola Company, Hewlett Packard, Google, American Express Company.

Портрет сучасного інвестора

АВТОР: ВАЛЕРІЯ МОГУЩА

Хто такий інвестор? Якщо задати це запитання пересічному громадянину, а особливо жителю пострадянських країн, то він найчастіше уявляє бізнесмена в дорогому костюмі, який сидить у великому розкішному кабінеті і має багато грошей. Таким чином, інвестор для більшості – це поняття дуже абстрактне і незвичне. У більшості людей вже давно склалася думка, що заробляти гроші можна тільки важко працюючи, а тому й витратити можна лише те, що заробив. Дані стереотипи свідчать про досить високий рівень фінансової неграмотності. Тому давайте розглянемо поняття «інвестор» з різних сторін.

Інвестор – це людина, чи комерційна установа, яка вкладає гроші та/або інші активи з метою їхнього примноження. З даного визначення дійсно можна уявити багату людину, що вкладає свої гроші «кудись», але не зовсім зрозуміло куди і за яким принципом він вкладає ці гроші. Але це лише одиничний випадок. Інвестор не обов'язково повинен мати величезний капітал. Навіть

маючи 100грн можна вкласти їх і отримувати дивіденди, але звичайно вони будуть значно менші ніж, скажімо, від вкладених 10тис. грн., але з цим також можна посперечатися.



Як пересічний громадянин може стати інвестором? Одним з методів інвестування свого капіталу є фондова біржа. Але ми не можемо прийти безпосередньо в дану установу і сказати: «Я хочу вкласти свої гроші». Щоб брати участь у торгах, ми маємо скористатися послугами брокера, який так само як і ми зацікавлений в отриманні прибутку, і який є проміжною ланкою в даних торгах. Звичайно, участь на фондовій біржі є дуже ризикованою, а особливо в сучасній нестабільній економічній ситуації в Україні, але бути інвестором неможливо без ризику.

Банківські установи також виступають інвесторами. Вони акумулюють вільні гроші і вкладають в різноманітні проекти, цінні папери. В такий спосіб вони отримують прибуток і примножують свій капітал.

Велику популярність закордоном мають недержавні пенсійні фонди. Це фінансова установа, що залучає пенсійні внески вкладників, інвестує кошти з метою їхнього збільшення та захисту від інфляції. Недержавну пенсію виплачують додатково до державної. Розмір недержавної пенсії, на яку можуть сподіватися вкладники й учасники, залежить від розміру пенсійних внесків, періоду накопичення та суми отриманого інвестиційного прибутку. Дана установа ще не набула поширення в Україні, бо недержавний пенсійний фонд також може отримувати збитки і збанкрутувати, що й найчастіше у нас трапляється. Тому дані установи не отримали належного рівня довіри у населення, але мають великі перспективи розвитку.

Якщо розглянути інвестиції з іншого боку, то більшість жителів виступають у повсякденному житті інвесторами, але навіть не підозрюють про це. Наприклад, батьки з самого дитинства вкладають кошти в своїх дітей: починаючи з годування, одягання, лікування і

закінчуючи отриманням освіти та досягненням успіху на перших кроках по кар'єрних сходах. Це одні з найдовгостроковіших інвестицій в людський капітал. Вони також є ризикованими, бо невідомо, ким виросте дитина, чи досягне успіху. Але батьки все ж таки розраховують на отримання так званих дивідендів: наприклад, підтримку на старості.

Держава також виступає інвестором в людський капітал. Бюджетне навчання і стипендія – це свого роду привілей для студентів. А для держави це інвестиція у майбутнє країни – виховання висококваліфікованих спеціалістів. Але так само і держава стикається з ризиком. Спеціаліст може поїхати закордон або ж взагалі працювати не за тією спеціальністю, навчання на якій фінансувала держава, а повністю змінити профіль і сферу діяльності. «Відплив умів» та невідповідність диплому і професії є сьогодні великою проблемою в нашій країні.

Даний список можна ще продовжувати, але зрозуміло, що неможливо єдиний узагальнений портрет сучасного інвестора, бо будь то бабуся чи бізнесмен, величезна корпорація чи ціла держава – всі вони можуть виступати у ролі інвесторів.

A grayscale photograph of a hand holding a lightbulb, set against a white background. The hand is positioned with the thumb and index finger gripping the bulb. The entire image is framed by a green, crinkled paper border. The word 'THINK' is written in large, bold, red capital letters across the middle of the hand. Below it, the phrase 'launch the action' is written in a smaller, green, lowercase font.

THINK

launch the action

Український фондовий ринок: особливості і тенденції

АВТОР: СЕРГІЙ ФОЯ

Фондовий ринок (ринок цінних паперів) — частина ринку капіталів, де здійснюються емісія, купівля і продаж цінних паперів.

Фондовий ринок є абстрактним поняттям, що служить для позначення сукупності дій і механізмів, що роблять можливими торгівлю цінними паперами. Його не слід плутати з поняттям «фондова біржа» - організацією, яка надає можливості для здійснення торгових операцій і зведення разом покупців і продавців цінних паперів.

Основними функціями фондового ринку є:

- > залучення капіталу та забезпечення його ефективного використання;
- > забезпечення переливу капіталу між галузями та сферами економіки;
- > розподіл і перерозподіл капіталу корпорацій (АТ), контроль за їхньою діяльністю;
- > забезпечення оперативної інформації про рух індивідуальних капіталів.

Ринок цінних паперів в Україні розпочав своє становлення у 1991 році з прийняттям Закону України «Про цінні папери і фондову біржу» (актуалізовано Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок»). Тоді Україна на законодавчому рівні отримала інструменти та професійних учасників ринку цінних паперів, які брали активну участь у створенні вітчизняного фінансового сектору економіки.

Найбільш важливим при визначенні правових засад здійснення державного регулювання ринку цінних паперів став Указ Президента України, яким 12 червня 1995 року було утворено Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку. Відповідно до Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів» в Україні визначено її завдання, функції, повноваження, права, відповідальність та відносини з іншими державними органами з питань регулювання та контролю на ринку цінних паперів. Наступним кроком у регулюванні ринку цінних паперів України став Указ Президента України №1063/2011 від 23.11.2011 року про утворення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР).

Динаміка показників економічного розвитку України протягом останніх років, зокрема і ринку цінних паперів, свідчить про закріплення позитивних тенденцій. Серед головних позитивних змін, які були характерні для фондового ринку в цей період та сформували надійну основу для подальшого зміцнення ринку цінних паперів, а також сприяли відновленню її інвестиційної функції:

- > збільшення обсягу торгів
- > зростання співвідношення капіталізації до ВВП
- > залучення інвестицій та ін.

В останні роки продовжилась тенденція збільшення обсягу торгів на ринку цінних паперів. Так цей показник у 2013 році становив 2 530,87 млрд грн, що більше обсягу виконаних договорів у 2012 році на 359,77 млрд грн. У той же час темпи зростання фондового ринку були випереджаючими порівняно з ВВП: обсяг торгів на ринку цінних паперів перевищив показник ВВП країни майже у два рази. Це свідчить про розвиток економіки держави в цілому та розвиток фондового ринку зокрема, а також швидкі темпи цього поступу.

Важливим показником розвитку фондового ринку та фінансової системи країни взагалі є співвідношення частка капіталізації лістингових

компаній до ВВП країни. Якщо простежити динаміку даної цифри в Україні починаючи з 2008 року, коли вона складала 9,0%, то варто зазначити, що цей показник зріс до 13,7 %. Станом на кінець 2013 року він становив 19,66 %. В 2013 році рівень капіталізації помірно зростав, що, насамперед, пов'язано зі збільшенням кількості цінних паперів емітентів, які пройшли процедуру лістингу.

Головним завданням, яке повинен виконувати ринок цінних паперів, є забезпечення умов для залучення інвестицій на підприємства, доступних підприємств до більш дешевого, порівняно з іншими джерелами, капіталу. Залучення інвестицій у цінні папери відбувається шляхом придбання цінних паперів в процесі їх емісії. Акції та облігації є найефективнішим джерелом отримання додаткових фінансових ресурсів для фінансування поточної господарської діяльності, довгострокових проектів підприємств і держави. Такий показник, як обсяг залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку за результатами 2013 року склав 67,23 млрд грн. Можна відмітити стабільність цього показника протягом останніх років.

Головним завданням, яке повинен виконувати ринок цінних паперів, є

забезпечення умов для залучення інвестицій на підприємства, доступ цих підприємств до більш дешевого, порівняно з іншими джерелами, капіталу. Залучення інвестицій у цінні папери відбувається шляхом придбання цінних паперів в процесі їх емісії. Акції та облігації є найефективнішим джерелом отримання додаткових фінансових ресурсів для фінансування поточної господарської діяльності, довгострокових проектів підприємств і держави. Такий показник, як обсяг залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку за результатами 2013 року склав 67,23 млрд грн. Можна відмітити стабільність цього показника протягом останніх років. Що ж стосується певних показників діяльності біржового ринку, то за ре-

зультатами торгів на організаторах торгівлі, обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами становив у 2013 році 263,67 млрд грн, що більше на 11,99 % у порівнянні з 2012 роком. Протягом останніх трьох років загальна кількість випусків акцій, які перебувають в обігу на фондових біржах, також збільшується. На кінець 2013 року до біржових списків організаторів торгівлі включено 1 731 акцію, що більше майже на 40 % у порівнянні з показником на кінець 2012 року. Якщо говорити про ринок облігацій, то у 2013 році було зареєстровано 332 випуски облігацій підприємств на суму 51,39 млрд грн. У порівнянні з 2012 роком обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств збільшився на 15,48 млрд грн або на 43,11 %.



Розглядаючи 2013-2014 роки, капіталізацію лістингових компаній на ринку можна побачити на наступному графіку:

Капіталізація лістингових компаній фондового ринку України за останній рік



Отже, проаналізувавши графік можна зробити висновок, що лістингові компанії дуже схильні до коливань на фондовому ринку України як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

перевагу, адже перед вітчизняними інвесторами відкриті великі можливості і перспективи.

На завершення можна сказати, що український фондовий ринок вже пройшов етап свого становлення і перейшов до етапу активного розвитку. Зважаючи на це український фондовий ринок є більш мінливим ніж його зарубіжні аналоги. Але в деякій мірі це можна розглядати як

Російський фондовий ринок: катастрофа вже близько

АВТОР: МАРІЯ БЕЗЗАДА

Фінансові ринки – це нервова система в економічному організмі, яка реагує найшвидше і на найменші подразники. Політична самоізоляція Кремля вже спричинила негативний вплив на фінансові ринки. Якщо надалі проти Росії будуть задіяні економічні санкції, це стане передумовою її економічного краху та внутрішньої політичної дестабілізації.

Першою реакцією стало падіння на фондовому та валютному ринках, зокрема, обвал акцій «Газпрому» майже на 11% та всього російського фондового ринку, а також девальвація рубля. Наступні наслідки будуть стосуватися зовнішньо-торгівельної сфери для російської економіки. Більшість партнерів можуть переглянути контракти щодо зменшення об'ємів закупівель енергоресурсів, а ті, хто може забезпечити себе їх альтернативними джерелами, взагалі відмовляться.

Також, одним з економічних наслідків вторгнення Росії до Криму може

стати вихід партнерів «Газпрому» з проектів обхідних газопроводів – Північного та Південного потоків, що також спровокує знецінення акцій «Газпрому» та фондового ринку Росії загалом.

Збереження нестабільної політичної ситуації в Україні і результати референдуму в Криму змушують інвесторів переорієнтуватися на інші ринки. Це є головною причиною відтоку капіталу, який, швидше за все, продовжиться найближчим часом.

Станом на 17.03.2014 торги на російському ринку акцій почалися зростанням провідних фондових індексів. Станом на 10:10 мск індекс ММВБ піднявся на 1,93% – до 1261,29 пунктів. Індекс РТС виріс до 1084,1 пункту, що на 2,04% вище за рівень закриття попереднього торгового дня.

Сформований до початку торгів на російському ринку зовнішній фон аналітики оцінюють як змішаний. На думку експертів, торги на російських фондових майданчиках можуть початися з відскоку, обумовленого незначним зниженням напруженості після проведення референдуму в Криму.

Міжнародне співтовариство вважає дії Росії на півострові порушенням суверенітету України і відмовляється визнавати референдум у Криму легітимним. Очікується введення санкцій, поки що політичних, з боку Євросоюзу щодо Росії, що частково вже закладено в котируваннях вітчизняних акцій. На користь оптимістів грає те, що США, Євросоюз і Росія націлені на вирішення спорів щодо України дипломатичним шляхом і продовжують переговори. Таким чином, відбувається поступова деескалація конфлікту, а це в свою чергу спричиняє перегляд премії за ризик в бік зменшення.



Загроза санкцій різного рівня, що не підпадають під формат СОТ, може виявитися реальністю, і тоді розпродажі лише посиляться. У разі негативного варіанту розвитку подій індекс ММВБ ризикує опинитися в області 1180 пунктів, РТС здатний піти до 950 пунктів. Загалом очікування поки що дуже мінорні і складні – вся увага на геополітику. За підсумками торгів 14 березня 2014р. фондовий індекс ММВБ

опустився на 0,89% – до позначки 1237,43 пункту. Водночас індекс РТС, що розраховується в доларах, впав на 1,43% – до позначки 1062,47 пункту.

Торгова сесія на російському валютному ринку ММВБ почалася 17 березня 2014р. зниженням курсу національної валюти РФ по відношенню до долара і його зростанням до євро і бівалютного кошика (0,55 дол і 0,45 євро).

На думку аналітиків, російський рубль на цьому тижні опиниться під хвилею геополітичного негативу, але інтервенції ЦБ тимчасово захистять його від цього потоку.

“ЦБ РФ поки що тримає ситуацію під контролем. Цікаво, як відкриється Європа, тому що сьогодні щодо Росії мають бути введені санкції. Якщо сьогоднішній день для рубля стане черговим “чорним понеділком”, то ЦБ може піти на екстрені заходи: підвищити відсоткову ставку або збільшити обсяг накопичених інтервенцій, що призводять до зсуву кордонів бівалютного коридору. На FOREX в понеділок різких коливань не очікується. Економічний календар небагатий на новини, тому на динаміку курсів валют впливатимуть новини на тему Криму”, – вважає аналітик “Альпарі” Владислав Антонов.



Курс долара за розрахунками tomorrow станом на 10:15 мск становив 36,63 руб./дол., що на 3,2 коп. вище за рівень закриття попереднього торгового дня. Мінімальні угоди по долару відбуваються на рівні 36,61 руб./дол., максимальні – 36,66 руб./дол.

Курс євро за розрахунками tomorrow станом на 10:15 мск становив 50,91 руб./євро, що на 4,1 коп. нижче рівня закриття попереднього торгового дня. Мінімальні угоди по євро відбуваються на рівні 50,91 руб./євро, максимальні – 50,97 руб./євро.

Вартість кошика Банку Росії станом на 10:15 мск становила 43,055 руб., що на 0,2 коп. нижче рівня закрит-

тя попереднього торгового дня. Офіційний курс долара США до рубля, встановлений Банком Росії з 15 березня 2014р., становить 36,64 руб./дол., курс євро – 50,76 руб./євро.

Негативний вплив буде відчуватися не лише на фінансовому ринку, а й в реальних секторах економіки. Саме зовнішньоекономічна діяльність багатьох російських компаній є основою російського ВВП, який базується на продажу енергоносіїв. Тому падіння у цій сфері стане великою проблемою для бюджетів усіх рівнів у Росії.

A close-up photograph of a child's hands writing in a notebook. The child is wearing a blue shirt. The notebook has a grid pattern and contains some handwritten text. The background is a textured green surface.

PRACTICE

launch the action

10 кроків стартапера на шляху до отримання інвестицій

АВТОР: ІВАННА РОМАНЕНКО

ЯК? КОЛИ? СКІЛЬКИ? Готуємо проект до пошуку інвестицій за 10 кроків. Переглянувши наведені пункти, Ви зможете наблизитися до правильної «упаковки» проекту.

Крок 1. Чи зможете Ви зрозуміло описати Вашу ідею за 30 секунд випадковій людині в ліфті?

До інвесторів надходять сотні і тисячі заявок. Більшість з них незрозумілі і інвестори навіть не розглядають їх. Тому суть проекту потрібно донести швидко і зрозуміло. Від короткого формулювання основної ідеї залежить розгляд проекту в цілому.

Крок 2. Чи добре Ви знаєте конкурентів?

Правда життя полягає в тому, що конкуренти є завжди, але вони можуть бути не прямі, а опосередковані. Необхідно провести приблизну оцінку ринку (компанії, ємність, перспективи та історія розвитку). Це можна зробити на основі відкритих фактів з мережі Інтернет, наприклад, з сайтів публічних компаній. Також варто показати, чим Ваш продукт відрізняється і чому. Хотіла би відзначити, що конкуренти на

молодому ринку це добре, тому що всі разом пояснюють споживачам вигідність нових сервісів, формуючи ринок. Якщо ж Ви впевнені, що конкурентів у Вас немає, то всі упередження клієнтів потрібно буде розвіювати самотужки, що далеко не таке просте завдання, як здається на перший погляд.

Крок 3. Чи зробили Ви прототип або інтерактивний макет?

Інвестори хочуть бачити у що інвестують. Без демонстрації ймовірність успіху істотно зменшується. Більшість ідей можна протестувати або створити інтерактивний дизайн-макет чи мінімальний прототип. Окрім того, коли ідея втілюватиметься в реальність, вирішиться безліч базових проблем. Макет може бути дуже спрощеним, але обов'язково повинен показувати основний функціонал сервісу.

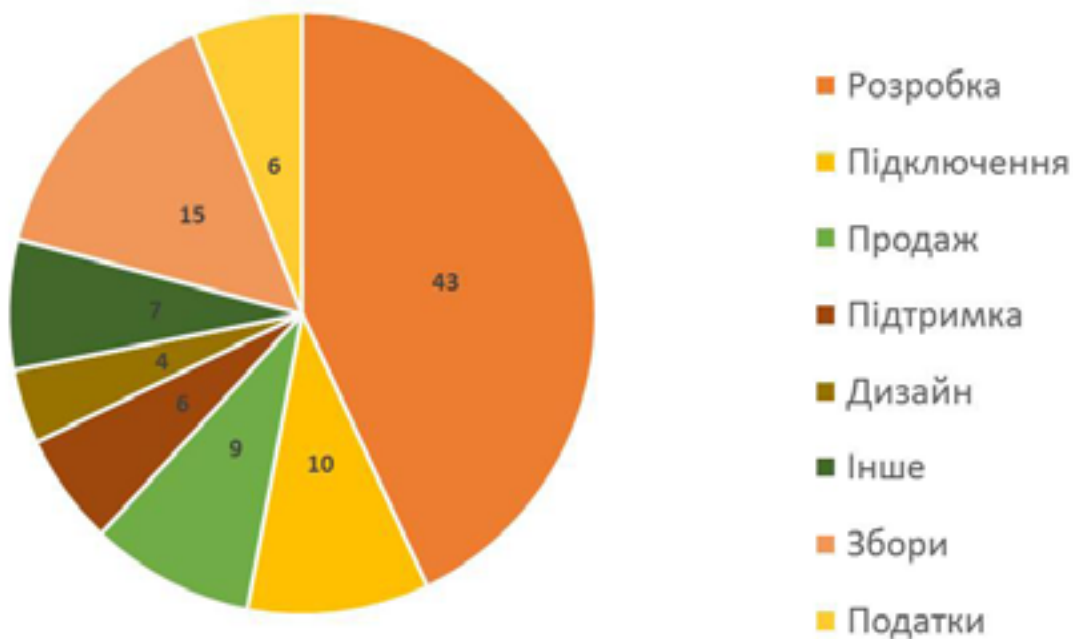
Крок 4. Чи розумієте Ви, чому без інвестицій не обійтися на цьому етапі?

На ринку є обмежене вікно можливостей. Потрібно встигнути в нього ввійти, поки хтось інший не зайняв конкурентний ринок, значно збільшивши вартість виходу.

Крок 5. Чи опрацьовувалася бізнес-модель?

Інвестор хоче бачити звідки беруться гроші, скільки їх буде витрачено і на що, і коли буде вихід на самоокупність. На початковому етапі ризик помилитися в моделі досить великий, але вона повинна бути прорахована і обдумана. У процесі роботи відразу стане зрозуміло, за які цифри Ви готові відповідати, де необхідно фокусуватися для створення MVP (Minimum viable product), придатного для перших продажів.

Крок 6. Чи розумієте Ви, куди підуть гроші?



Як правило, прогноз робиться на два роки, і в ньому обов'язково повинна бути точка виходу на самоокупність. Статті ж витрат повинні бути обґрунтовані, без

перебільшених зарплат. Багато чого доведеться робити своїми силами. Причому часто очікується, що засновник отримуватиме мінімальну зарплату до виходу на окупність, і це якщо взагалі буде її отримувати.

Крок 7. Скільки Ви вимагаєте і скільки пропонуєте?

Необхідно заздалегідь визначити суму інвестицій, і який відсоток компанії Ви готові віддати. Сума інвестицій повинна бути розумна і спиратися на розрахунки, за які Ви готові відповідати в разі провалу. Перші інвестиції, коли продукт ще не вийшов на ринок, часто скла-

дають близько 10 000 \$ на строк, достатній для виходу на ринок. Розраховуйте на три етапи інвестицій, визначаючи для себе максимальну сумарну частку.

Крок 8. Чи є у Вас команда?

Як показує практика, гроші виділяються в першу чергу на команду. Одна людина не зможе потягнути і реалізацію сервісу, і впровадження, і опрацювання бізнес-моделі, не кажучи вже про підтримку і безліч виникаючих проблем. Тому в одинаків не інвестують. Добре, якщо в команді є «технар» і людина, що розбирається в бізнесі та продажах. У обох має бути якийсь досвід, але лідер проекту має бути один. У бізнесі треба нести відповідальність і часто приймати рішення, від яких залежить доля компанії. Цю відповідальність перед собою, співробітниками та інвестором повинна нести одна людина.

Крок 9. Чи оформили Ви все в презентацію і executive summary?

Якщо ще не зробили, то беремо відповіді на всі вищезазначені пункти і формуємо в яскраву, зрозумілу навіть «бабусі на лавочці», не перевантажену презентацію в 10-15 слайдів, а також рівно на 1 сторінку А4, формуємо executive summary. Ви готові і з Вами вже є про що говорити інвестору, якщо проект його зацікавить. У більшості випадків, більш докладний бізнес-план не потрібен, тому всі розрахунки і прогнози вже повинні бути оформлені в презентації та executive summary.

Крок 10. Чи вибрали Ви фонди?

Бажано знайти інформацію в мережі про те, які фонди займаються проектами на Вашому рівні розвитку та інвестують в профільні для Вас напрямки. Марно звертатися на початковому етапі до фонду, який інвестує в бізнес з оборотом в мільйони доларів. Листи бажано оптимізувати під конкретні фонди, що істотно підвищить шанси розгляду Вашої заявки.

Навіть, якщо Ви не знайдете інвестора не варто опускати руки, а необхідно зосередитися на тому, щоб знайти людину, яка зацікавиться вашим проектом. Будь-який стартап має право на життя, головне - знайти того, хто в нього повірить!

Типові помилки інвестування: гід для початківця

АВТОР: АНАСТАСІЯ БЕЛОВА

Останнім часом інвестиції на фондовому ринку міцно увійшли у фінансове життя і перестали лякати громадян. Сотні тисяч інвесторів є наочним підтвердженням все більш глибокого проникнення ринку цінних паперів в наше життя.

Дійсно, практично всі ми володіємо мінімальним набором відповідних термінів і знаємо основні принципи роботи на фондовому ринку.

Однак, теорія є теорія, а на практиці приватні інвестори за відсутності досвіду часто стикаються з одними і тими ж помилками, ціна яких висока. Найбільш поширені з них.

Страх втратити капітал

Страх характерний для всіх людей, але він не повинен керувати ними. Як тільки на ринку з'являються ознаки спаду, у багатьох не витримують нерви. Саме з цієї причини багато хто просто боїться заходити на фондовий ринок, а недосвідчені інвестори починають фіксувати прибуток, тобто продавати свої акції за поточними цінами, щоб не втратити на падінні їх вартості, і

йдуть з ринку.

Відсутність мети

Будь-яка діяльність – інвестиційна, побутова, юридична, бухгалтерська – починається з причини здійснення. Якщо спочатку конкретної мети інвестування немає, не варто чекати і вражаючих результатів. В якості такої головної мети може виступати що завгодно: формування особистого пенсійного фонду, накопичення коштів, для технічної підтримки своєї компанії, збір грошей на оплату весілля дитини. Для кожного інвестора актуальні свої причини пошуку додаткового доходу. Але їх для себе потрібно чітко сформулювати і у своїй інвестиційній роботі рухатися до досягнення поставленої мети.

Невірна оцінка ризиків

З ризиками пов'язані абсолютно всі інвестиції. Десь ці ризики більш високі, десь менше. Будь-якому інструменту з нефіксованою прибутковістю властиві коливання в тій чи іншій мірі. Однак ризик – це також і потенційні можливості.

Завищена або занижена оцінка ризиків може перешкодити інвесторові вибрати правильне рішення для досягнення поставленої

мети. Тому, в першу чергу необхідно позначити для себе, що інвестор чекає від процесу інвестування, а також оптимальний рівень ризику, який можна допустити і який буде для нього комфортним.

Часта зміна стратегій

На ринку існує кілька інвестиційних стратегій: консервативна, збалансована, агресивна. Всі вони відрізняються рівнем ризиків, які несе інвестор. Вибрати оптимальну для себе стратегію слід виходячи з мети і готовності до ризику, дотримуватися її слід до реалізації поставлених цілей. Змінювати стратегію варто тільки в тому випадку, якщо відбулася зміна цілей інвестування. В іншому випадку інвестор бере на себе невиправданий ризик і може упустити момент активного зростання.

Надлишкова частка « непрацюючих » коштів

Гроші, які не працюють, не можуть принести прибуток. Мало того, інфляція здешевлює ці кошти, відповідно інвестор втрачає свої гроші. Саме тому, щоб змусити гроші працювати і заробляти, кошти мають бути розподілені серед активів з різним рівнем ризику.

Прив'язка до дати

Однією з поширених помилок інвесторів на фондовому рин-

ку є прив'язка до круглих строків інвестування (місяць, рік). У такому випадку втрачається сам сенс мети інвестування, а найбільш оптимальний момент для вкладення або виведення коштів інвестора при такому підході може бути втрачений. Більшість інструментів фондового ринку (валюта, акції, ПІФи і так далі) мають досить високу ліквідність, тобто їх легко і швидко можна перетворити на гроші, саме тому варто більше зосередитися на реалізації поставленої мети без жорсткої прив'язки до дати.

Імпульсивність і емоційність

Недосвідчені інвестори схильні до прийняття імпульсивних емоційних рішень. Це заважає тверезо оцінити ситуацію і діяти, виходячи з об'єктивних причин. Результатом таких рішень може стати зниження прибутковості вкладень аж до втрати власних коштів.



Життєвий цикл бізнесу: сезонні чинники

АВТОР: ІГОР МАК

Майже кожен бізнес - від торгівлі горілкою до ІТ-проектів - має сезонні коливання. Їх потрібно враховувати в циклах підготовки, розробки, у фінансах і в технічних моментах перед піком (на кшталт резервування каналів).

Наприклад, якщо торгувати цукерками, непогано було б відкривати свою справу напередодні нового року. Якщо ви торгуєте квітами - ситуація схожа, тільки ви працюєте приблизно в нуль і відриваєтеся на 8 березня.

Можна навести декілька порад:

Починайте бізнес на старті сезонного піку.

Потрібно знати, коли ваша сфера найбільш «гаряча», і стартувати так, щоб максимально швидко «відбити» капітальні витрати. У найщасливіших це виходить за пару місяців. Приклад: гру краще випускати до Різдва, коли всі шукають подарунки.

Продавлюйте постачальників під час спаду.

Ваші постачальники (наприклад, в роздріб) в несезонну пору готові піти на поступки - для них вкрай важливо не втратити клієнта. Саме в спад потрібно шукати постачальників і домагатися кращих умов. У піки це робити марно.

Оцінюйте бізнес за річними циклами.

Наприклад, оцінюючи квіти за період без свят, ми можемо помилково порахувати їх збитковими. Те ж саме відноситься і до інших сфер.

Пам'ятайте, що Інтернет теж сезонний.

В мережі інтернет спад припадає на новорічні свята (короткий) і влітку (довгий). Це дуже впливає на медійну рекламу і різні акції в соц-мережах.

Як дізнатися свій графік сезонності?

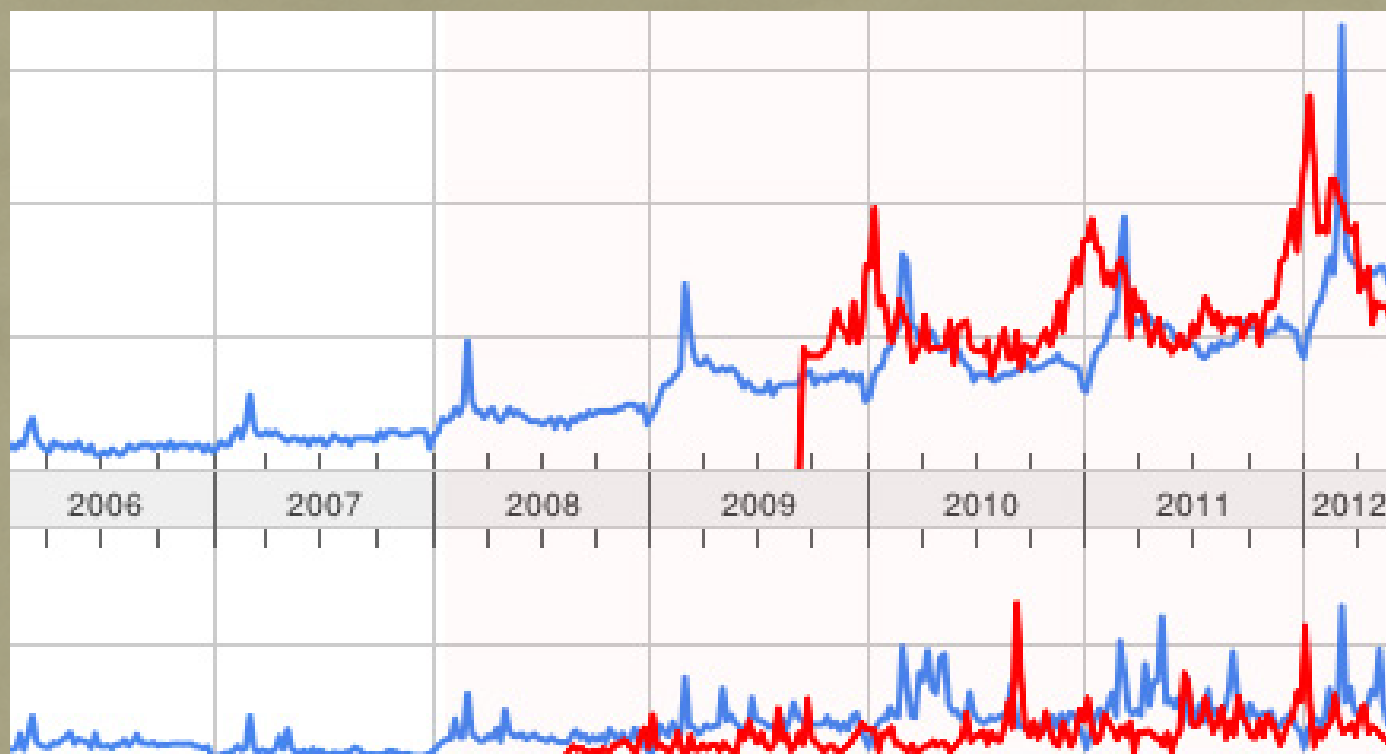
Якщо історії своїх продажів немає - запитати людей у цій чи суміжній сфері.

Замовити дослідження по сфері (наприклад, на сайті ФОМ є багато відкритих даних, плюс вони продають статистику по ринках), або знайти огляди ринків за минулі кілька років і порівняти.

Взагалі, якщо покопатися у відкритих документах ФОМ, можна дізнатися багато нового і цікавого.

Переглянути Google Trends і Вордстат Яндекс. Останні два інструменти тісно прив'язані до мережі, тому покажуть тільки піки і спади в Інтернеті, що для невеликих міст взагалі є непоказовим.

На графіку зображено тренди квітів (синій графік) і настільних ігор. Тут чітко видно різницю у фазах між Новим Роком та 8 березня.



Отже, усвідомлення сезонності дає змогу розуміти та прогнозувати закупівлі в роздріб, розподілити ресурси IT- відділу і персоналу і так далі. Перша несезонна пора зазвичай стає фатальною для багатьох підприємців-початківців, тому потрібно заздалегідь розуміти, що трапиться, і бути готовим смоктати лапу пару місяців після дуже успішного старту.

Найважливіший момент у розумінні сезонності для відкриття своєї справи - це вибір часу старту перед сезоном, а не в середині спаду.

І ще одне важливо : будь-який бізнес - це гра. Якщо стає зрозуміло, що щось не так - завжди можна зупинити поточний тестовий проект, підготуватися до наступного сезону і почати заново правильно.



MEET

launch the action

Кращий приватний інвестор 2014: інтерв'ю з учасниками

«Біржова Універсіада» - це чемпіонат з інтернет-трейдингу серед студентів вищих навчальних закладів України. Мета проекту - надати студентам можливість перевірити на практиці і закріпити, в ході реальних біржових торгів, знання, отримані в рамках навчальних програм з ринкової економіки.

Всі угоди в рамках Конкурсу проходять на реальних торгах «Української біржі» і розкриваються на сайті www.ux.ua в режимі он-лайн, що забезпечує прозорість проведення конкурсу та об'єктивність результатів його учасників.

Цього разу нам випала можливість поспілкуватись із учасниками та дізнатись усі секрети із перших вуст. Тож знайомтесь - Володимир Веденєєв!

Н: Доброго дня, Вова! Розкажи нам трохи про себе, свої захоплення, хобі.

В: Я люблю іставати людей, займатися різною маячнею та будувати наполеонівські плани... :)



Н: Що стало мотивуючим фактором для прийняття участі і як довго ти вивчав методи торгів на ринку.

В: Мотивуючий фактор - можливість заробити гроші і отримати нові знання/вміння. Для основи досить подивитися відео, яке надається інвест. групами (близько 6-10 годин).

Н: Можливо ти перед тим, як прийняти участь, прочитав книгу на відповідну тематику?

В: Стосовно книг, прочитайте «Історію одного трейдера».

Н: Яке у тебе було уявлення про ринок перед початком Універсіади та чи змінилось воно протягом проведення чемпіонату?

В: Перед початком універсіади, я думав, що це дуже легко - залишатися холоднокривим, коли бачиш, що твої гроші зникають. Це була дуже велика помилка і таке ж розчарування. Як виявилось, навіть, знаючи, що ціна буде рости, але бачачи, що на якомусь проміжку вона впала, відразу починається паніка і необдумані дії. Невідомість лякає.

Н: Можливо існують якісь міфи, які ти можеш спростувати?

В: Я не знаю про міфи. Єдине, що можу сказати, - удача відіграє дуже важливу роль, і, якщо ти невдаха, то на біржі краще не грати :)

Н: Яким є твій результат і чому? Які, на твою думку, основні помилки, яких ти припустився?

В: Мій результат це 85 місце. Основні помилки? По-перше, дуже велику роль зіграла політична ситуація в країні і стрибок ф'ючерса на 300 грн вгору внаслідок цього. А по-друге, поспішність. Дуже часто продаєш акції, коли тренд йде вгору або купуєш, коли тренд має тенденцію до зниження.

Н: Які індикаторі використовував та чому? Що можеш по-

радити тим, хто планує взяти участь у наступному році?

Щодо індикаторів, то це середня ковзна, ціна-об'єм, сила ринку і MACD. Щось радити дуже важко, оскільки цього року ринок був просто божевільним!

Н: Як ти вважаєш, ризик – благородна справа?

В: Хто не ризикує, той не п'є шампанське! В даному випадку, витративши невелику суму грошей, я мав можливість отримати дуже цінний досвід, що саме по собі вже великий здобуток. Тож так - ризик справа благородна.

Н: Твої остаточні враження, чи було цікаво? Що ти виніс для себе після завершення змагань і чи плануєш прийняти участь наступного року?

В: О так! Було дуже цікаво брати участь, єдиний мінус це те, що ринок працює з 10.30 ранку до 17.00, і більшу частину торгів доводилося пропускати через навчання. Наступного року обов'язково візьму участь і всім раджу!

Дякуємо Вові за відповіді і поради. З нетерпінням чекаємо наступного року та бажаємо всім удачі та перемоги!

З УЧАСНИКОМ СПІДКУВАЛАСЯ
НАТАЛІЯ ДЕЙНЕГА

Над випуском працювали:

Головний редактор
ЯСМІНА ТАЙЄБ-ТАМАША
yasminatamasha@gmail.com

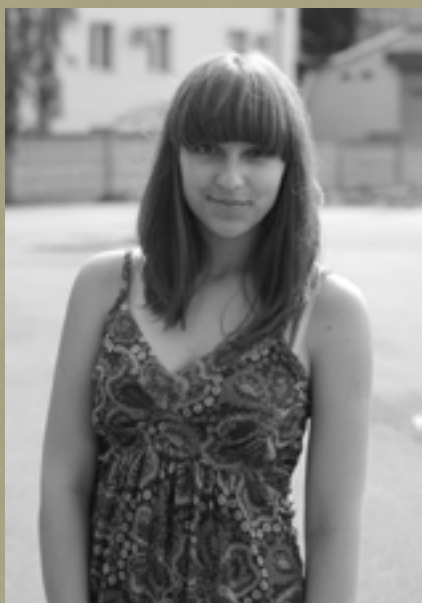


Партнери



**Дизайн, оформлення і
переклад:**
Ясміна Тайєб-Тамаша

Редактор
МАРІЯ БЕЗЗАДА
marja-bezzada@rambler.ru



Редактор
НАТАЛІЯ ДЕЙНЕГА
Natasha_Deynega@i.ua



Журналісти:

СЕРГІЙ
ФОЯ



ВАЛЕРІЯ
МОГУЦА



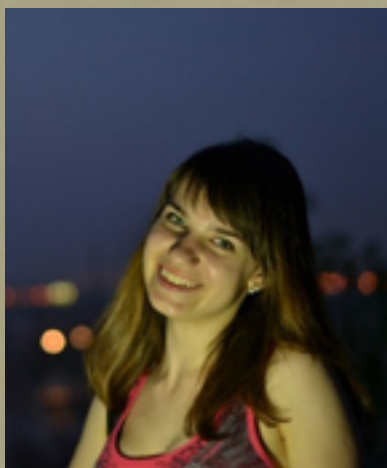
ІВАННА
РОМАНЕНКО



ОЛЕКСАНДР
ШЕВЧУК



АНАСТАСІЯ
БЄЛОВА



ІГОР
МАК

