

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 336.7:004.77

ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛЯ ЯК ЗАСІБ ЗАЛУЧЕННЯ ШИРОКОГО ЗАГАЛУ ДО БІРЖОВИХ ТОРГІВ

INTERNET-TRADE AS A WAY TO ATTRACT PUBLIC TO STOCK TRADING

Карпіщенко О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю,
Сумський державний університет

Чикалова А.С.

студентка,
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки
і менеджменту імені Олега Балацького
Сумського державного університету

У статті розглянуто сучасний стан Інтернет-трейдингу на фондовому ринку в Україні. Проаналізовано проблеми брокерських компаній у зв'язку зі скороченням обсягів біржових торгів та зниженням активності приватних інвесторів. Запропоновано шляхи активізації торговельної активності наявних учасників Інтернет-трейдингу, а також підходи до залучення нових клієнтів та популяризації Інтернет-трейдингу в суспільстві.

Ключові слова: Інтернет-трейдинг, біржові торги, фондовий ринок, приватний інвестор, брокерська компанія.

В статье рассмотрено современное состояние Интернет-трейдинга на фондовом рынке в Украине. Проанализированы проблемы брокерских компаний в связи с сокращением объемов биржевых торгов и снижением активности частных инвесторов. Предложены пути активизации торговой активности имеющих участников Интернет-трейдинга, а также подходы к привлечению новых клиентов и популяризации Интернет-трейдинга в обществе.

Ключевые слова: Интернет-трейдинг, биржевые торги, фондовый рынок, частный инвестор, брокерская компания.

The current state of e-commerce in the stock market in Ukraine is discussed. The problems of brokerage firms due to reduced volumes of trading and decreased activity of private investors was analyzed. Proposed the way of activating the existing trading activity of participants of online trading, as well as approaches to attract new customers and promote online trading in the society.

Keywords: online trading, exchange trading, stock market, private investors, brokerage company.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Роль Інтернет-торгівлі взагалі та у сфері біржових торгів зокрема є безумовною та незаперечною на сучасному етапі розвитку суспільства. Глобалізація ринків, використання інноваційних методів організації торгівлі цінними паперами на біржі, пошук шляхів залучення іноземного капіталу до економіки держави, розвиток інформаційних технологій

тощо набувають усе більшої значущості в умовах розвитку світового господарства. З урахуванням тотальної автоматизації всіх процесів фінансового ринку, доступу широкого загалу до високошвидкісного Інтернету відкрилися гарні можливості для залучення значної кількості приватних інвесторів безпосередньо до біржових торгів через Інтернет. Основними рушіями цього процесу є брокерські фірми. Проте незважаючи на готову інфраструктуру Інтернет-трей-

дингу в Україні, приріст аудиторії відбувається незначними темпами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання організації біржової торгівлі, у тому числі й електронної, досліджували у своїх працях такі науковці зарубіжної та вітчизняної економічної думки, як: О. Абакуменко [1], Ю. Коваленко [2], Т. Копилова [3], С. Коротких [4], Е. Найман [5], Е. Пейтел [6], І. Рекуненко [7], О. Сохацька [8], І. Школьник [9], А. Щербина [10] та ін.

Так, О. Абакуменко [1] розглядає торгівлю продуктами фінансового інжинірингу, які можуть бути досить цікавими для приватних інвесторів, наголошуючи при цьому на практично безальтернативності Інтернет-трейдингу для такого роду продуктів. Ю. Коваленко та А. Воробей [2] указують на необхідність популяризації фондового ринку, проте конкретних кроків не пропонують.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак варто зазначити, що проблема ефективного залучення широкого загалу до торгів на біржі висвітлена недостатньо та потребує подальших наукових розробок.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є вивчення ролі Інтернет-торгівлі в розширенні мережі учасників біржових торгів.

Завдання статті полягають в:

- 1) аналізі та оцінці сучасного стану біржових торгів через Інтернет;
- 2) пошуку ефективних методів залучення до біржових торгів через Інтернет вітчизняних та зарубіжних приватних інвесторів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Поняття «Інтернет-торгівля» (або Інтернет-трейдинг) походить від англійського словосполучення internet-trading, що означає «ведення торгівлі через Інтернет» та стало широко відомим в Україні завдяки «Українській біржі» [11]. Біржові торги, а саме «торги, що публічно і гласно проводяться в торговельних залах Біржі чи в електронній торговій системі Біржі... в порядку, встановленому правилами біржової торгівлі», тісно пов'язані з використанням Інтернет-технологій [12]. Такий взаємозв'язок дієво сприяє залученню широкого загалу до біржових торгів, адже продаж через Інтернет акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також штучних фінансових продуктів відкриває кордони для всесвітньої популяризації цієї послуги, а також допомагає значному збільшенню учасників, від студентів до пенсіонерів. Виконання всіх торгових операцій в електронному вигляді, скорочення часу на пошук та аналіз інформації стосовно показників підприємств, стану ринку, галузі чи економіки в цілому, укладання миттєвих угод купівлі-продажу тощо можливі завдяки світовій мережі.

Таким чином, простими, але незаперечними перевагами проведення біржових торгів через Інтернет визначаємо:

- оперативність;
- зручність у користуванні (можливість відслідковувати стан своїх фінансів у будь-який час та в будь-якому місці);
- можливість отримання звітності в режимі on-line;
- доступність;
- обрання власної стратегії інвестування;
- можливість роботи на різних ринках;
- рівні умови тощо.

Одна з основних умов успішного та безпечного Інтернет-трейдингу – обрання надійного on-line-брокера, якому можна довіряти і який допоможе встановити та налаштувати найпопулярніші торгові термінали, наприклад Quick чи SmartTrade. Іншого шляху на сьогоднішній день в Україні не існує, оскільки, згідно із Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV [13], фізичним особам самостійно працювати та направляти заявки на біржу напряму заборонено. Для цього слід скористатися послугами брокера (ліцензованого торговця цінними паперами та збегірача цінних паперів) та відкрити в банку поточний розрахунковий рахунок.

Безумовно, приватні інвестори, працюючи через Інтернет, повинні володіти принаймні мінімумом знань та інформації щодо оформлення угод та проведення біржових операцій (сформувані свою торгову стратегію, систему управління ризиками, чітко дотримуватися свого плану, відкрити поточний рахунок у банку, отримати електронно-цифровий підпис згідно із Законом України «Про електронні документи та електронний документообіг» тощо) (рис. 1).

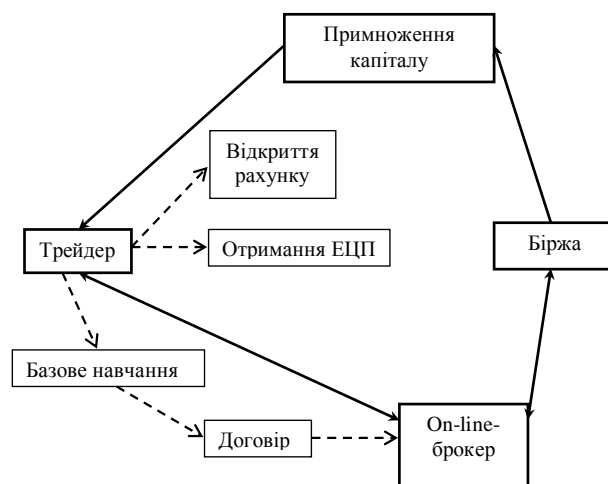


Рис. 1. Схема взаємодії основних складників в Інтернет-торгівлі на біржових торгах

Свою чергою, Інтернет-торгівля як додатковий інструмент проведення біржових торгів

передбачає й ступінь готовності біржі та її працівників до тотальної комп'ютеризації, це: психологічна підготовка; зміна звичної технології праці; систематичне підвищення кваліфікації; розвиток інфраструктури послуги, що включає в себе не лише технічне та програмне забезпечення, але й саму методологію обслуговування, тощо.

Завдяки сучасним телекомунікаціям передача інформації відбувається за лічені секунди, що робить процес торгівлі більш оперативним, аніж по телефону або з використанням паперових документів.

Окрім того, такий вид біржових торгів значно здешевлює торгівлю та робить її широкодоступною та легкою в освоєнні нових технологій. А це, своєю чергою, є дієвим важелем у зацікавленості мільйонів людей, які раніше навіть не планували робити інвестиції у цінні папери.

Однак реалії сьогодення малюють менш оптимістичну картину, особливо з точки зору брокерських фірм, які технічно та організаційно забезпечують Інтернет-трейдинг. Оператори Інтернет-трейдингу задля залучення значної кількості приватних інвесторів, суттєво зменшили розмір комісійних, а деякі послуги зробили взагалі безкоштовними у варіанті електронних торгів [14]. Економічна криза та той факт, що Інтернет-трейдинг розвивався лише за рахунок ринку заявок «Української біржі», створили ситуацію, за якої напрям Інтернет-трейдингу став збитковим для низки брокерських фірм. Обсяги торгів стали мізерними, а витрати на технічну підтримку системи та маркетинг зросли. У результаті низка брокерів закрили напрям електронних торгів. Кількість учасників електронних торгів досягла свого піку і залишається практично сталою – приблизно 11–12 тис. торговців [14; 15].

За даними сайту «Української біржі» [11], доступ до учбових торгів (основний інструмент залучення користувачів до біржової торгівлі) надають 12 брокерських компаній, причому доступ до строкового ринку, який є більш привабливим для інвесторів, мають лише шість.

Що стосується просування Інтернет-трейдингу на фондовому ринку для приватних інвесторів, то, судячи з аналізу низки пошукових запитів, активних дій оператори не застосовують. Інтернет-сайти компаній містять докладну інформацію про Інтернет-трейдинг, а також умови та порядок підключення до учбових торгів. Наприклад, компанія Dragon Capital [16] надає можливість дуже швидкого підключення до учбової сесії за результатами простої реєстрації та без участі співробітників компанії у цьому процесі. У пошуковій видачі також є посилання на сайти брокерів, проте контекстна реклама взагалі відсутня. Навпаки, брокерські фірми, які пропонують торги на фінансових ринках, дуже активно застосовують даний інструмент.

Розглянемо можливі варіанти поживлення існуючих клієнтів Інтернет-трейдингу на фон-

довому ринку та залучення нових гравців. Спочатку розглянемо, який інструментарій доцільно при цьому застосувати.

Аналітики Міжнародного центру Інтернет-торгівлі Allbiz проаналізували дані Striata і визначили, які канали залучення клієнтів у B2B- і B2C-сегментах найбільш ефективні. До речі, у 2015 р. Allbiz проводив власне дослідження, учасники якого найбільш ефективними способами залучення клієнтів назвали торгові майданчики і дошки оголошень, корпоративні сайти, контекстну рекламу і розсилки електронною поштою [17].

Якщо розглянути сегмент B2C, то тут найбільш дієвими інструментами залучення клієнтів є SEO та відео із часткою ефективності 56% в обох випадках [17].

Розглянемо окремо роботу з існуючими клієнтами та залучення нових. Загальновідомо, що утримувати існуючих клієнтів у рази дешевше, ніж залучати нових. Окрім того, враховуючи досить велику базу існуючих Інтернет-торговців, на нашу думку, брокерським компаніям передусім слід звернути увагу на них.

Ми бачимо два можливих шляхи: сприяння збільшенню інструментів для торгівлі та зміна умов взаємодії клієнтів із брокерськими компаніями. Якщо перший шлях є досить складним та залежить від рішень ринкових регуляторів, то в рамках другого вони здатні чинити вплив самостійно.

Для активізації торгів можна запропонувати внести зміни у цінову політику, яка б стимулювала збільшувати обсяги торгів клієнтами, наприклад зменшувати комісійні відсотки залежно від суми угод.

Із метою відсіювання неактивних клієнтів доцільно ввести абонплату за Інтернет-трейдинг за умови відсутності торгової активності. Це дещо скоротить клієнтську базу, проте дасть змогу приділити більше уваги активним клієнтам, які генерують прибутки для компанії.

Стосовно залучення нових клієнтів пропонується такий набір заходів. Відомий усім та перевіреним дієвий метод – це контекстна та медійна реклама, реклама на спеціалізованих сервісах, ресурсах та галузевих порталах, які сприяють залученню до торгів принаймні одного клієнта вже в перші години. Проте рекламні тексти мають бути написані таким чином, щоб залучати платоспроможних клієнтів із депозитами у кілька сотень тисяч гривень. Таким чином, будуть відсіяні дуже дрібні торговці, які не забезпечують брокерській компанії обігу коштів.

Ефективним стане залучення новачків-інвесторів до Інтернет-торгів на фондовій біржі шляхом надання посилання на отримання учбового терміналу системи Інтернет-трейдингу. Такі учбові торги за безкоштовного підключення, відсутності абонентської платні та комісійних зборів підготують потенційних трейдерів до самостійної роботи в зручний для них

час, дадуть змогу оцінити свої сили та впевнено поводити себе під час прийняття інвестиційних рішень із реальними грошовими коштами та цінними паперами тощо. Однак обов'язковою умовою роботи з клієнтом у цьому разі має стати дзвінок від менеджера напередодні закінчення тестового періоду з метою переведення клієнта у розряд постійних. На практиці сьогодні користувачі із тестовим доступом одержують лише одне-два повідомлення електронною поштою про спливання терміну учбових торгів.

Зацікавленість у біржових торгах може викликати й використання мобільного додатку для власників смартфонів, що значно спрощує доступ до такого виду інтелектуального заробітку тих осіб, які часто знаходяться у русі та не мають достатньо часу для роботи за стаціонарним комп'ютером, проте мають необхідний фінансовий ресурс.

На користь популяризації біржових торгів зіграє й обов'язкове чи факультативне введення базового курсу організації роботи фондового ринку в старших класах загальноосвітніх шкіл та у вишах. Суттєвою умовою проведення такого роду навчальних занять повинно стати залучення не лише викладачів, але й професійних он-лайн-брокерів та досвідчених трейдерів.

Аналіз зацікавленості широкого загалу в Інтернет-торгівлі показує, що велике значення має й заохочення новачків-інвесторів будь-якими пільговими умовами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проблема залучення приватних інвесторів до

біржових торгів через Інтернет-торгівлю залишається актуальною на сьогоднішньому етапі. Незважаючи на те що брокерські компанії виходять з ініціативою проведення бліц-навчання, семінарів, майстер-класів тощо для широкого загалу потенційних учасників біржових торгів, аналіз вивчення стану Інтернет-торгівлі на ринку цінних паперів показує досить низьку культуру споживання даного виду послуг пересічним громадянином. Основним завданням є необхідність виховати свого інвестора, домогтися того, щоб людина, яка зацікавилася даним ринком, не втратила бажання продовжувати свою діяльність, а навпаки, активізувала її.

З огляду на прогресивний досвід зарубіжних країн, які вже досягли досить високих показників в Інтернет-торгівлі на біржових торгах, нам потрібні нові підходи до вирішення цієї проблеми, що зможуть підвищити попит та зацікавленість широких мас населення. Такими шляхами популяризації на сьогоднішньому етапі можуть стати:

1) створення нових інструментів для біржових торгів, які б не вимагали значних обсягів початкових інвестицій та забезпечували більшу дохідність, ніж банківські депозити;

2) додатки у смартфонах підключення до Інтернет-торгів на фондових біржах;

3) підвищення фінансової грамотності населення за підтримки держави починаючи зі шкільної лави;

4) проведення он-лайн-навчання азам участі в біржових торгах як інвесторів (у будь-який час, найбільш зручний для потенційного інвестора);

5) встановлення пільгових умов для нових учасників Інтернет-торгів тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абакуменко О.В. Фінансові інновації на ринку цінних паперів / О.В. Абакуменко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12. – С. 17–21.
2. Коваленко Ю.М. Функціонування фондового ринку України в сучасних умовах / Ю.М. Коваленко, А.М. Воробей // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2015. – № 1. – С. 122–133.
3. Копылова О.В. Перспективы развития инфраструктуры фондового рынка Украины после слияния ПФТС и ММВБ / О.В. Копылова // Вісник ОНУ. – 2011. – Т. 15. – Вип. 20. (Економіка). – С. 122–130.
4. Коротких С. Сучасні електронні торгові системи і тенденції їх розвитку / С. Коротких // Фінансовий ринок України. – 2010. – №11. – С. 9–12.
5. Найман Э.Л. Малая энциклопедия трейдера / Э.Л. Найман ; 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Альпина Бизнес Бук, 2004. – 394 с.
6. Пейтел Э. Internet-трейдинг. Полное руководство / Э. Пейтел ; под ред. Н.В. Шульпина ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 320 с.
7. Рекуненко І.І. Функції інфраструктури фінансового ринку / І.І. Рекуненко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9. – С. 244–249.
8. Сохацька О.М. Біржова справа : [підручник] / О.М. Сохацька ; 2-ге вид., змін. і доп. – Тернопіль : Карт-бланш; К. : Кондор, 2008. – 632 с.
9. Школьник І.О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : [монографія] / І.О. Школьник. – Суми : Мрія, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
10. Щербина А.Г. Інноваційні технології на ринку цінних паперів / А.Г. Щербина // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 2. – С. 241–250.
11. Інформація про торги / ПАТ «Українська біржа» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ux.ua.

12. Правила біржової торгівлі на Товарній біржі «Українська Міжрегіональна Спеціалізована» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uisce.com.ua/wp-content/uploads/2015/02/Правила-біржової-торгівлі-ТБ-УМС.pdf>.
13. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/main/3480-15>.
14. Немодная торговля [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pro-capital.ua/news/view/972/>.
15. Рост количества интернет-трейдеров остановился [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://delo.ua/finance/rost-kolichestva-internet-trejderov-ostanovilsja-181221/?supdated_new=1471953965.
16. Учебные торги [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dragon-broker.com/rus/pages/training-trades>.
17. Як правильно привабити клієнтів: 5 ефективних способів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://fakty.ictv.ua/ua4/index/read-news/id/1585680>.