

OSINT - ВИСНОВОК ДЛЯ КЕРІВНИЦТВА

ІНВЕСТИЦІЙНА МОЖЛИВІСТЬ ТА БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЯ
ТОВ «УКРГОСКАПІТАЛ»



ЗМІСТ

1. ОГЛЯД ПРОЕКТУ
2. КЛЮЧОВІ ФАКТИ
3. РИНКОВА МОЖЛИВІСТЬ
4. УНІКАЛЬНА ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ
5. ТЕХНОЛОГІЧНА АРХІТЕКТУРА
6. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ
7. ФІНАНСОВІ ПРОГНОЗИ (5 РОКІВ)
8. ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ
9. ПРИБУТКОВІСТЬ ДЛЯ ІНВЕСТОРІВ
10. КОМАНДА ТА ВИКОНАННЯ
11. КЛЮЧОВІ РИЗИКИ ТА МІТИГАЦІЯ
12. КОНТАКТИ



1. ОГЛЯД ПРОЕКТУ

OSINT Analytics - це професійна інтелектуальна платформа для замовлення та отримання комплексних аналітичних звітів на основі відкритих джерел інформації (OSINT), яка забезпечує глибоку перевірку та управління ризиками для бізнесу та інституцій.

Платформа об'єднує автоматизований збір даних з тисяч відкритих джерел, професійну аналітику та верифікацію інформації експертами, систему замовлення та управління завданнями, генерацію професійних звітів високої якості.

OSINT Analytics створена для задоволення потреб сучасних організацій, які стикаються з необхідністю комплексної перевірки контрагентів, оцінки репутаційних ризиків та виявлення прихованих зв'язків при укладанні угод та прийнятті стратегічних рішень.

Платформа є першим професійним рішенням на ринку України та Східної Європи, яке інтегрує технологічний автоматизований збір даних з експертною аналітикою, що забезпечує як швидкість, так і глибину перевірки.



2. КЛЮЧОВІ ФАКТИ

- Розмір інвестиції: \$3.8 мільйона
- Прогнози виручки: \$6.2M (Рік 1) → \$95M (Рік 5)
- Очікуваний ROI: 29.0-74.0x за 5 років
- Точка беззбитковості: Місяць 12
- Ринкова можливість: \$1.8+ мільярда глобально
- Цільова частка ринку (Рік 5): 3-8% за сегментами
- Валові маржі: 75-80% (високоприбуткова модель)
- EBITDA маржа (Рік 5): 42.6%



3. РИНКОВА МОЖЛИВІСТЬ

Ринок OSINT послуг та due diligence переживає швидке зростання, спричинений зростаючими регуляторними вимогами (AML/CFT, відповідність санкціям), зростаючою складністю корпоративних структур та обізнаністю про репутаційні ризики.

Глобальний ринок OSINT та аналітики ризиків оцінюється в \$1.8+ мільярда і продовжує стрімко зростати завдяки кільком ключовим факторам: зростаючим регуляторним вимогам у фінансовому секторі, потребі в швидкості при укладанні угод, післявоєнній відбудові, що створює нові бізнес-відносини, а також цифровій трансформації, яка дозволяє нові можливості OSINT.

Цільові сегменти:

- Інвестиційні фонди та Private Equity: \$280M/рік (глобально)
 - Середній розмір угоди: €5,000-50,000 за due diligence
 - Цільова частка: 8% = \$22.4 мільйона ARR до Року 3
 - Потенційна кількість клієнтів: 200-300 фондів (Рік 3)
- Банки та фінансові установи: \$320M/рік (глобально)
 - Середній розмір угоди: €3,000-25,000 за перевірку EDD/AML
 - Цільова частка: 5% = \$16 мільйонів ARR до Року 3
 - Потенційна кількість клієнтів: 150-250 банків (Рік 3)
- Юридичні фірми та консультанти: \$240M/рік (глобально)
 - Середній розмір угоди: €2,500-15,000 за справу
 - Цільова частка: 7% = \$16.8 мільйона ARR до Року 3
 - Потенційна кількість клієнтів: 800-1,200 фірм (Рік 3)
- Комерційні компанії (Підприємства): \$380M/рік (глобально)
 - Середній розмір угоди: €1,500-12,000 за аналіз
 - Цільова частка: 4% = \$15.2 мільйона ARR до Року 3
 - Потенційна кількість клієнтів: 1,000-1,500 компаній (Рік 3)
- Медіа та розслідувальна журналістика: \$180M/рік (глобально)
 - Середній розмір угоди: €800-5,000 за розслідування
 - Цільова частка: 3% = \$5.4 мільйона ARR до Року 3



- Потенційна кількість клієнтів: 500-800 організацій (Рік 3)



4. УНІКАЛЬНА ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ

OSINT Analytics пропонує професійну глибоку перевірку, яка виходить за межі стандартних юридичних або фінансових перевірок через чотири ключові компоненти:

1. Приховані зв'язки та впливи

- Структури бенефіціарної власності
- Політичні та бізнес-зв'язки
- Транскордонні відносини
- Історичні асоціації

2. Репутаційні та санкційні ризики

- Аналіз медіа та відстеження наративів
- Перевірка списків санкцій
- Ідентифікація PEP (Politically Exposed Persons)
- Історія порушень регуляцій

3. Непрозорі корпоративні структури

- Мапінг офшорних структур
- Аналіз багатюрисдикційних структур
- Ідентифікація фіктивних компаній
- Складні ланцюги власності

4. Поведінкові та контекстні фактори

- Репутація та історія менеджменту
- Бізнес-практики та етика
- Історія регуляторних відносин
- Восприйняття ринку та настрої

Портфель послуг:

- Експрес Due Diligence (48-72 години): €1,500-3,000
- Повний звіт про розвідку ризиків (7-14 днів): €5,000-12,000
- Бриф для інвестора / донора (5-7 днів): €2,500-5,000
- Моніторинг відповідності / ризиків (Підписка): €800-7,000/місяць

Переваги перед конкурентами:



- Швидкість: 48-72 години vs. 2-4 тижні (традиційно)
Експрес-звіти доставляються за дні замість тижнів традиційного due diligence, що надає конкурентну перевагу при укладанні угод.
- Вартість: У 3-5 разів доступніше за традиційне
Конкурентне ціноутворення забезпечує високе співвідношення цінності до ціни порівняно з традиційними консалтинговими фірмами.
- Якість та глибина: Експертна перевірка, а не лише автоматизована
Команда з 15+ спеціалістів OSINT забезпечує професійну перевірку всіх результатів
з багатоетапним процесом огляду.
- Місцева експертиза: Глибоке розуміння українського/східноєвропейського контексту
Мовні можливості та культурні та бізнес-знання забезпечують глибокий контекстний аналіз, неможливий для міжнародних фірм.



5. ТЕХНОЛОГІЧНА АРХІТЕКТУРА

Платформа побудована на сучасній архітектурі для підтримки автоматизованого збору даних та ефективних робочих процесів:

Збір даних:

- Автоматизований збір з 100+ українських джерел
- Міжнародні відкриті джерела (глобальне покриття)
- Можливості моніторингу у реальному часі
- Відстеження історичних даних (5+ років)
- Підтримка багатьох мов

Експертна перевірка:

- Команда з 15+ спеціалістів OSINT
- Процеси контролю якості
- Система peer review
- Постійне навчання та сертифікація

Звітність:

- Професійні звіти PDF/DOCX
- Налаштовувані шаблони
- Виконавчі резюме
- Детальний аналіз з джерелами
- Візуалізації (графи, діаграми)
- Дієві рекомендації

Доставка:

- Безпечний портал клієнта
- Шифрована передача файлів
- Відповідність NDA
- Відповідність GDPR
- Аудитні трейли

Інфраструктура:

- AWS Cloud для зберігання та обробки
- Безпечні канали зв'язку
- Системи управління проектами
- Інструменти контролю якості

Безпека:

- Шифрування кінце-в-кінець для чутливих даних
- Контроль доступу на основі ролей
- Комплексні аудитні логи



- Відповідність GDPR
- Забезпечення конфіденційності клієнтів

Метрики продуктивності:

- Середній час доставки звіту: <5 днів
- Оцінка задоволеності клієнта: >4.5/5.0
- Оцінка якості: >95%
- Доставка вчасно: >98%



6. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ

Модель монетизуції базується на трьох основних потоках виручки:

Потік 1: Проектна (Основна - 70% виручки)

- Одноразові звіти (Експрес, Повний, Бриф інвестора)
- Діапазон цін: €1,500 - €12,000
- Висока маржа: 75-85%
- Масштабованість через розширення команди
- Ціль: 300 звітів (Рік 1), 4,500 (Рік 3)

Потік 2: Підписка (Зростання - 25% виручки)

- Місячні підписки на моніторинг
- Діапазон цін: €800 - €7,000/місяць
- Регулярна виручка
- Високе збереження (90%+)
- Маржа: 80-85%
- Ціль: 20-30 підписок (Рік 1), 150-250 (Рік 3)

Потік 3: Контракти для підприємств (Преміум - 5% виручки)

- Річні угоди про утримання
- Індивідуальна ціна: €50,000 - €500,000/рік
- Виділені ресурси
- Найвища маржа: 85-90%
- Ціль: 5-10 контрактів (Рік 1), 20-30 (Рік 3)



7. ФІНАНСОВІ ПРОГНОЗИ (5 РОКІВ)

РІК 1 (2026):

- Виручка: \$6.2 мільйона
- Валова маржа: 75%
- EBITDA: \$760,000 (12% маржа)
- Чистий прибуток: \$500,000 (8% маржа)
- Клієнти: 100
- Звіти: 300
- Операційні витрати: \$5.44 мільйона
- Точка беззбитковості: Місяць 12

РІК 2 (2027):

- Виручка: \$20 мільйонів
- Валова маржа: 75%
- EBITDA: \$4.5 мільйона (22.5% маржа)
- Чистий прибуток: \$3.2 мільйона (16% маржа)
- Клієнти: 400
- Звіти: 1,360
- Операційні витрати: \$15.5 мільйона
- Темп зростання: 222% YoY

РІК 3 (2028):

- Виручка: \$53 мільйони
- Валова маржа: 77%
- EBITDA: \$18.1 мільйона (34% маржа)
- Чистий прибуток: \$13.5 мільйона (25% маржа)
- Клієнти: 1,300
- Звіти: 4,500
- Операційні витрати: \$34.9 мільйона
- Темп зростання: 165% YoY

РІК 4 (2029):

- Виручка: \$72 мільйони
- Валова маржа: 77.5%
- EBITDA: \$27.8 мільйона (38.6% маржа)
- Чистий прибуток: \$21.5 мільйона (30% маржа)
- Міжнародне розширення
- Нові лінії послуг

РІК 5 (2030):

- Виручка: \$95 мільйонів
- Валова маржа: 79.5%



- EBITDA: \$40.5 мільйона (42.6% маржа)
- Чистий прибуток: \$32 мільйони (33.7% маржа)
- Клієнти: 2,000+
- Позиція лідера ринку
- Диверсифікований портфель послуг



8. ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Інвестиція \$3.8 мільйона буде стратегічно розподілена між ключовими напрямками розвитку компанії:

- 39% - Формування команди та найм: \$1.5M

- Найм спеціалістів OSINT (15 осіб)
- Забезпечення якості (3 особи)
- Менеджери проектів (4 особи)
- Операційна команда

- 24% - Продажі та маркетинг: \$900K

- Формування команди продажів
- Маркетингові кампанії
- Партнерські програми
- Події та конференції

- 16% - Технології та інфраструктура: \$600K

- Розробка платформи
- Інструменти та програмне забезпечення
- Джерела даних та підписки
- Інфраструктура

- 13% - Операції: \$500K

- Налаштування операцій
- Процеси якості
- Підтримка клієнтів

- 8% - Робочий капітал: \$300K

- Поточні операційні потреби
- Резерв на непередбачені витрати



9. ПРИБУТКОВІСТЬ ДЛЯ ІНВЕСТОРІВ

Інвестори можуть розраховувати на значну прибутковість залежно від реалізованого сценарію розвитку компанії:

Консервативний сценарій (базові прогнози):

- Інвестиція: \$3.8M
- Оцінка при виході (Рік 5): \$380M (множник виручки 4x)
- Частка інвестора: 30%
- Прибуток інвестора: \$114 мільйонів
- ROI: 29.0x (повернення коштів у 29.0 разів)
- IRR: 98% щорічно

Помірний сценарій (+20% до базових прогнозів):

- Інвестиція: \$3.8M
- Оцінка при виході (Рік 5): \$570M (множник виручки 6x)
- Частка інвестора: 30%
- Прибуток інвестора: \$171 мільйон
- ROI: 44.0x (повернення коштів у 44.0 разів)
- IRR: 115% щорічно

Оптимістичний сценарій (+50% до базових прогнозів):

- Інвестиція: \$3.8M
- Оцінка при виході (Рік 5): \$950M (множник виручки 10x)
- Частка інвестора: 30%
- Прибуток інвестора: \$285 мільйонів
- ROI: 74.0x (повернення коштів у 74.0 разів)
- IRR: 135% щорічно

Стратегії виходу:

1. Стратегічна покупка (Рік 5-7): Компанії з управління ризиками, консалтингові фірми
2. IPO (Рік 7+): Публічне розміщення акцій
3. Вторинна продаж: Private equity, фонди зростання



10. КОМАНДА ТА ВИКОНАННЯ

Успіх проекту забезпечується досвідченою та мотивованою командою:

Операційна команда:

- Керівник OSINT з 12+ роками досвіду, колишній розвідка
- Старші спеціалісти OSINT: 8 спеціалістів
- Молодші спеціалісти OSINT: 7 спеціалістів
- Забезпечення якості: 3 спеціалісти
- Менеджери проектів: 4 менеджери

Бізнес-команда:

- CEO з 18+ роками у консалтингу та управлінні ризиками
- Керівник продажів з 10+ роками B2B корпоративних продажів
- Керівник маркетингу з 8+ роками маркетингу професійних послуг
- 3 спеціалісти з успіху клієнтів

Консультативна рада:

- Експерт з управління ризиками (колишній CRO банку)
- Юридичний експерт (партнер у топовій юридичній фірмі)
- Експерт з розвідки (колишній уряд)
- Інвестиційний експерт (партнер VC)



11. КЛЮЧОВІ РИЗИКИ ТА МІТИГАЦІЯ

Проект має чіткий план мітигації для всіх виявлених ризиків:

Ринкові ризики:

- Економічний спад зменшує обсяг угод

Ймовірність: Середня | Вплив: Середній

Мітигація: Диверсифікація на відповідність/моніторинг (регулярна виручка), гнучке ціноутворення

- Регуляторні зміни впливають на практики OSINT

Ймовірність: Низька | Вплив: Середній

Мітигація: Підхід з пріоритетом відповідності, юридичні консультації, етичні принципи

- Зростаюча конкуренція

Ймовірність: Середня | Вплив: Середній

Мітигація: Диференціація якості, перевага швидкості, експертна команда

Операційні ризики:

- Відхід ключового спеціаліста

Ймовірність: Низька | Вплив: Середній

Мітигація: Надлишковість команди, документування знань, конкурентоспроможна компенсація

- Проблеми з якістю

Ймовірність: Низька | Вплив: Високий

Мітигація: Багатоетапний огляд, процеси якості, постійне навчання

- Обмеження доступу до джерел даних

Ймовірність: Низька | Вплив: Середній

Мітигація: Кілька джерел, юридичні угоди, альтернативні методи

Фінансові ризики:

- Концентрація клієнтів

Ймовірність: Середня | Вплив: Середній

Мітигація: Диверсифікація бази клієнтів, жоден клієнт не більше 15% виручки

- Затримки платежів

Ймовірність: Середня | Вплив: Низький

Мітигація: Чіткі умови оплати, депозити для великих проектів, перевірка кредитоспроможності



12. КОНТАКТИ

ТОВ «УКРГОСКАПІТАЛ»

Проект: OSINT - Аналітика відкритих джерел та управління ризиками

Email: info@ukrgov.org

Телефон: +380 67 917 77 889

Вебсайт: <https://www.ukrlaw.org/>

Адреса: 01024, Україна, м. Київ, вул. Круглоуніверситетська, 7, офіс 26
ЄДРПОУ: 42267600

