

Криворожский экономический институт
Киевского национального экономического университета

ДИСТАНЦИОННЫЙ СЕМИНАР-ТРЕНИНГ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ЕДИНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА

Аннотация. В статье рассматривается процедура проведения дистанционных семинаров-тренингов "Теория и практика работы на международных финансовых рынках". Описан механизм продвижения других информационных услуг через семинары-тренинги.

Введение. На сегодняшний день как в Украине в целом, так и в г. Кривой Рог остро стоит проблема бедности населения. Особо обостряется эта проблема с учетом структурной особенности ВВП г. Кривого Рога (рис. 1). Так 80% ВВП города связано с переработкой железной руды. Кроме того, в этот процесс вовлечены 70% населения (рис. 2). Учитывая тот факт, что природные ресурсы ограничены и железная руда Кривого Рога не исключение, возникает необходимость в переориентации населения на профессии, связанные с другими отраслями. Наиболее целесообразно переориентировать население на производство, преобразование и распространение информационных продуктов.

Постановка проблемы. Высокие технологии перестраивают привычные сферы человеческой деятельности, которые во все большей степени оказываются «завязанными» на компьютеры, Интернет, телекоммуникацию – это торговля, финансовая деятельности, которые все большей степени оказывается «завязанными» на компьютеры, Интернет, телекоммуникацию – это торговля, финансовая деятельность, образование, медицина и даже быт

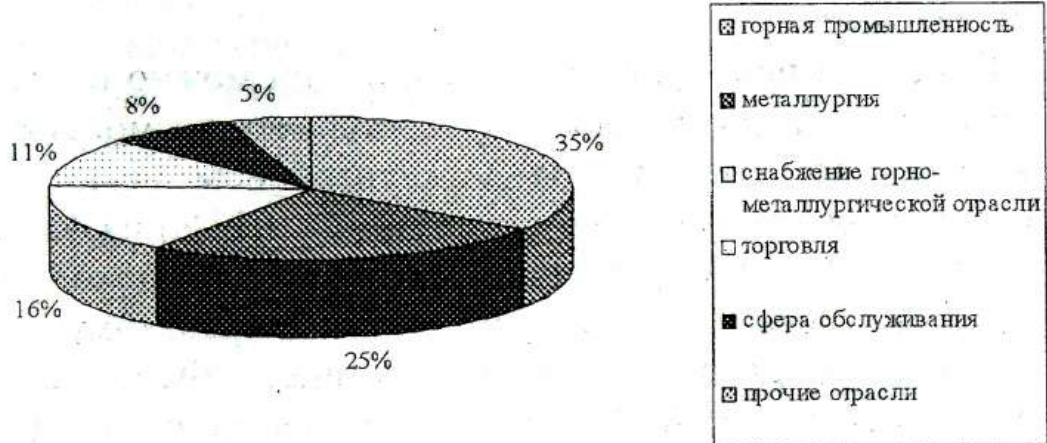


Рисунок - 1. Структура ВВП Кривого Рога за 2003 год

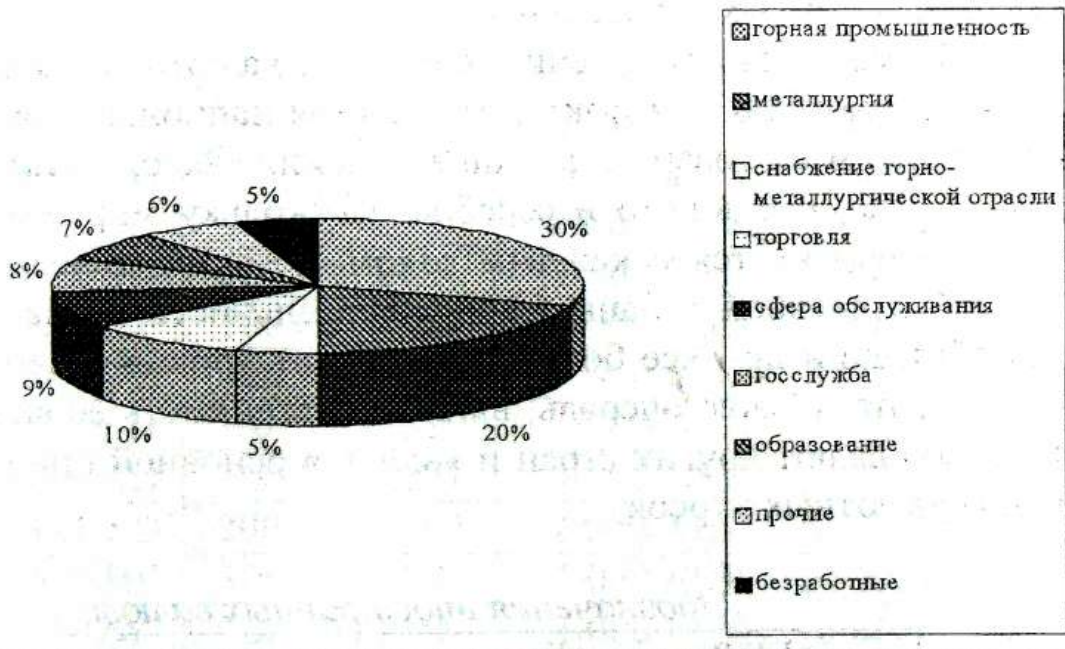


Рисунок - 2 Структура занятости населения Кривого Рога за 2003 год

Информационные и коммуникационные технологии (ИТ) внесли решающий вклад в становление современной глобальной хозяйственной системы, сделав возможным разделение труда действительно в планетарном масштабе. Ее результатом стала коорди-

нация деятельности по производству, комплектации и реализации различных товаров и услуг в планетарном масштабе. В последние годы эти технологии стали интенсивно внедряться в повседневную жизнь человека.

Одним из примеров таких технологий можно назвать услуги дилингового центра, который предоставляет возможность размещать денежные средства на международном валютном рынке FOREX и на рынке контрактов на разницу (CFDs) на фондовые индексы, акции США и фьючерсы для получения дохода в валюте, значительно превышающего проценты по банковскому вкладу.

Международный валютный рынок ФОРЕКС (Foreign Exchange Market – FOREX) – это совокупность сделок участников валютного рынка по обмену оговоренных сумм денежной единицы одной страны на валюту другой стороны по рыночному курсу. Рынок FOREX сформировался в 70-е годы, когда международная торговля перешла от системы фиксированных курсов к системе плавающих обменных курсов валют.

Возможность получения дохода на валютном рынке основывается на том простом факте, что каждая национальная валюта является таким же товаром, как пшеница или сахар, таким же средством обмена, как золото и серебро. Поскольку мир все быстрее и быстрее изменяется с каждым годом, то экономические условия каждой отдельной страны (производительность труда, инфляция, безработица и др.) все больше зависят от уровня развития других стран, а это, в свою очередь, влияет на стоимость ее валюты относительно валют других стран и является основной причиной изменения валютных курсов.

Таблица 1

Обозначения иностранных валют

EUR	Евро
USD	Доллар США
GBP	Английский фунт стерлингов
JPY	Японская йена
CHF	Швейцарский франк
AUD	Австралийский доллар
CAD	Канадский доллар

Курс валютной пары – это сколько единиц валюты, стоящей второй в аббревиатуре, дают за 1 единицу валюты, которая стоит первой в аббревиатуре. Например, фраза "курс евро против американского доллара (EUR/USD) равен 1.2505" означает, что за 1 евро дают 1.2505 доллара США.

По аналогии с валютным обменником курс состоит из двух цифр: бид (левая) и аск (правая). **Bid (бид)** – это цена, по которой Вы можете продать валюту, стоящую первой в аббревиатуре (в нашем примере – евро), и купить соответствующее количество валюты, стоящей второй в аббревиатуре (в нашем примере – доллар США). **Ask (аск)** – это цена, по которой Вы можете купить валюту, стоящую первой в аббревиатуре (в нашем примере – евро), и продать соответствующее количество валюты, стоящей второй в аббревиатуре (в нашем примере – доллар США). **Spread (спрэд)** – разница между Ask и Bid.

Таблица 2

Величина 1.0 лота для различных валютных пар

Валюта	Размер 1.0 лота	Размер необходимой маржи на 1 лот	Величина 1 пипса
EUR/USD	100 000 EUR	1 000 EUR	0.0001
USD/CHF	100 000 USD	1 000 USD	0.0001
USD/JPY	100 000 USD	1 000 USD	0.01
GBP/USD	70 000 GBP	700 GBP	0.0001
USD/CAD	100 000 USD	1 000 USD	0.0001
AUD/USD	200 000 AUD	2 000 AUD	0.0001
EUR/CHF	100 000 EUR	1 000 EUR	0.0001
EUR/JPY	100 000 EUR	1 000 EUR	0.01
EUR/GBP	100 000 EUR	1 000 EUR	0.0001
GBP/CHF	70 000 GBP	700 GBP	0.0001
GBP/JPY	70 000 GBP	700 GBP	0.01

Допустим, что в какой-то момент курс евро против американского доллара (EUR/USD) равен 1.2505/1.2509. Предположим, что Вы провели анализ валютного рынка (о методах анализа ниже) и

считаете, что курс EUR/USD будет расти (например, как минимум до 1.2600). Вы покупаете 0.1 лота (минимальный размер контракта EUR/USD по 1.2509 (по аску). С помощью таблицы 2 определяем размер нашей сделки: т.к. 1.0 лот по EUR/USD равен 100 000 EUR то 0.1 лота (размер нашей сделки) равен 10 000 EUR.

Значит, Вы купили 10 000 EUR и продали 10 000*1.2509=12,509 USD. При этом для совершения сделки Вам не надо было иметь в наличии все 12,509 USD (для того, чтобы их продать). Вам достаточно было иметь сумму, в 100 раз меньшую, \$125.09. Дело в том, что недостающую часть средств (в нашем примере: \$12,383.91) брокер (т.е. компания, которая предоставляет Вам выход на рынок ФОРЕКС) предоставит Вам в качестве кредита.

Кредитное плечо – это соотношение между суммой залога, и выделяемыми под нее заемным капиталом: 1:20, 1:40, 1:50, 1:100. Кредитное плечо 1:100 означает, что Вам для осуществления сделки необходимо иметь на торговом счете у брокера сумму в 100 раз меньшую, чем сумма сделки.

Итак, Вы, посчитав, что курс EUR/USD будет расти, купили 10,000 EUR и продали 12,509 USD. Предположим, что Ваш прогноз оказался верным и курс EUR/USD достиг 1.2599/1.2603. Вы фиксируете (т.е. закрываете открытую позицию противоположной сделкой, в нашем примере – закрываете позицию на покупку продажей) прибыль: продаете EUR/USD по 1.2599 (по аску). Т.е. Вы продаете 10,000 EUR (0.1 лота * размер 1.0 лота по EUR/USD) и покупаете 12,599 USD:

Операция	EUR	USD
Открытие позиции – покупка EUR и продажа USD	+ 10,000	- 12,509
Закрытие позиции – продажа EUR и покупка USD	- 10,000	+ 12,599
Итого:	0	+ 90

Евро взаимосокращаются, а долларов остается +90. Т.е., мы получили прибыль в \$90. При этом для совершения сделки нам надо было вложить в нее не 10,000 EUR (\$12,509), а в 100 раз меньше

– \$125. Наша прибыль составила 90 пипсов. **Pips (пипс)** – это минимальная величина изменения цены. Для EUR/USD 1 пипс равен 0.0001 от цены (см. таблицу 2). Мы заработали $1.2599 - 1.2509 = 0.0090$, т.е. 90 пипсов.

Итак, мы вложили \$125 и получили прибыль в \$90. За какой период времени могло произойти движение по EUR/USD в 90 пипсов? История показывает, что это от нескольких десятков минут до нескольких дней. Таким образом, вложив \$125, мы за несколько часов заработали \$90. Неплохая доходность. Однако с такой же скоростью Вы можете и проиграть. Для снижения рисков существует целая система правил контроля над капиталом (money management). При условии соблюдения этих правил риски снижаются практически до нуля, а доходность вложений будет составлять не десятки процентов в день, а 20-30% в месяц и выше.

Неосвященным остался один момент: какую плату берет брокер за предоставление кредита. Если Вы закрываете сделку до 2:00 мск, то брокер предоставляет Вам кредит **БЕСПЛАТНО**. Если же у Вас позиция остается открытой в 2:00 мск, то брокер начисляет или списывает с торгового счета сторидж. **Storidge (сторидж)** – плата за перенос позиции через ночь. Может быть как положительной (т.е. прибавляется на торговый счет!), так и отрицательной (списывается с торгового счета) величиной. Это зависит от разницы процентных ставок стран, чьи валюты мы торгуем.

Предположим, что в Европе ставка 4,25%, а в Америке 3,5%. Допустим, у Вас открыта в продажу позиция по EUR/USD размером в 1.0 лот. Для этого Вы должны продать 100,000 EUR. Значит, Вы должны их занять под 4,25% годовых. Продав евро, мы покупаем доллары, которые мы можем разместить на депозит под 3,5% годовых. Итого, Ваши издержки по транзакции: $(4.25 - 3.5)\%$ годовых или, что тоже самое при курсе EUR/USD 1.2500: 937.5 долларов в год, или 2.57 доллара в день.

Значит, с Вас каждый день с 1 лота на FOREX при открытой позиции в продажу по EUR/USD будут списывать 2.57 доллара. А если Вы стоите в покупку, то Вам, по аналогии, каждый день начисляется 2.57\$.

В реальности списывается чуть больше, чем 2.57\$, а начисляется чуть меньше, чем 2.57\$. Это "чуть-чуть" берет себе брокер за хлопоты по переносу Вашей позиции на следующий день.

Однако широкому внедрению этих технологий мешает с одной стороны – отсутствие необходимых знаний об этих технологиях, с другой стороны – недоверие к самим технологиям и, наконец, с третьей – отсутствие мотивационных моментов использования технологий.

Решение проблемы. Для преодоления этих барьеров необходимо довести информацию до населения, которое составляет целевой сегмент потребителей ИТ, привести опыт успешного использования ИТ и показать преимущества их использования.

Для решения этих задач молодежной общественной организацией «Институт информационного общества» совместно с кафедрой менеджмента Криворожского экономического института Киевского национального экономического университета был разработан и предложен широкой публике дистанционный семинар-тренинг «Теория и практика работы на международных финансовых рынках». Семинар расположился на сайте www.alpigi-ua.com.

Цели семинара:

- 1) эффективно и быстро повысить квалификацию слушателей в области валютного дилинга, получить необходимую консультацию у наших экспертов.
- 2) Создать спрос на другие информационные продукты (открытие торгового счета, брокерское обслуживание, перевод средств на торговый счет и их снятие).

В качестве экспертов, обеспечивающих проведение семинаров, приглашены ведущие специалисты-практики. Данный семинар включает в себя 14 модулей, направленных на теоретическое изучение работы на международных финансовых рынках:

1. Готовы ли вы стать валютным трейдером?
2. Международный валютный рынок и его возможности

3. Фундаментальный анализ
4. Основы работы с MetaTrader
5. Линии тренда
6. Анализ канала
7. Трендовые индикаторы
8. Осцилляторы
9. Японские свечи
10. Классические фигуры технического анализа
11. Стратегии Томаса Де Марка
12. Построение и анализ линий РТР и DM
13. Управление капиталом
14. Теория Эллиотта

Начинается семинар с подготовительного задания: «знакомство», где каждый участник, в том числе и тренер представляется, объясняет зачем он пришел на этот семинар, какой опыт работы имеет и что он ждет от семинара. После прохождения знакомства осуществляется последовательное прохождение модулей. Первый модуль позволяет протестировать участников и определить, над какими качествами и навыками им следует работать. Оценка происходит по следующим направлениям: умение поставить цель и настойчивость, способность вести себя с людьми, способность об-

щаться, конкуренция с самоустановленными стандартами, уроки банкротства, уверенность в своих силах и вера в собственное предназначение, умение рисковать, инициативность и поиск личной ответственности, уровень работоспособности и энергичности, приспособление к неопределенности, способность мыслить, привлече-

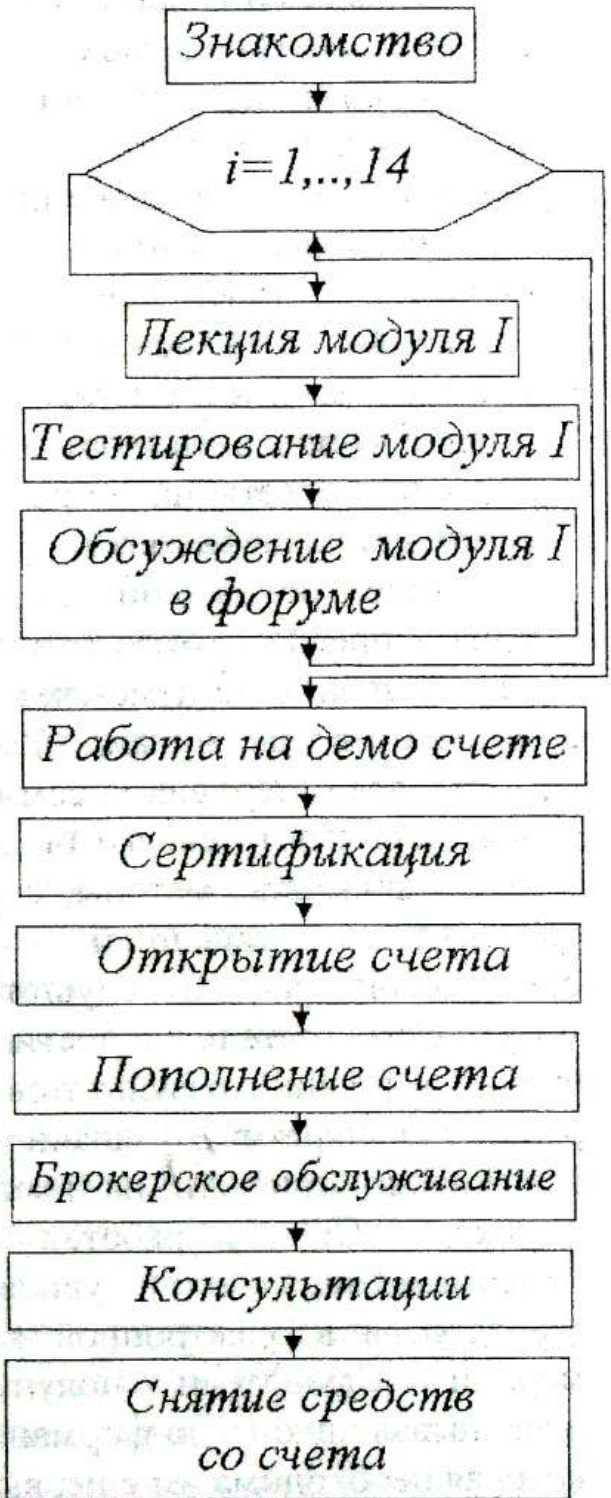


Рис. 3. Схема услуг

ние персонала со стороны, технические знания, ощущение чисел, ощущение денег, родственные связи, послужной список.

Второй и последующие модули включают в себя лекции-презентации, написанные в PowerPoint, тесты и контрольные вопросы по модулю, а также практические задания, которые выполняются непосредственно на демо счете при помощи программного продукта MetaTrader. В день проходится по 2 модуля.

Семинар реализован в форуме на платформе РНРВВ. Также обязательным условием участия в семинаре-тренинге является обсуждение вопросов в форуме и дискуссионной рассылке. Именно дискуссия и ответы на вопросы одноклассников дают возможность слушателям более глубоко изучить рассматриваемые темы.

После прохождения теоретической части курса участникам семинара предлагается отработать на практике полученные теоретические знания на демо-счете. После прохождения демонстрационных торгов участникам выдаются сертификаты.

Владея материалами семинаров слушатели получают твердую основу для старта своего бизнеса. Получаемые на семинарах основные принципы, методы, стратегии и тактики для дальнейшего изучения, успешной и прибыльной работы слушатели могут самостоятельно достигать очень хороших результатов и решать конкретные задачи по извлечению прибыли на рынках форекс, CFD, работая с инвестициями, успешно зарабатывая в электронной коммерции. Слушатели получают исчерпывающую информацию, которая необходима им с первых дней старта в Сети.

Слушатели семинара становятся также потребителями других информационных услуг, таких как открытие торгового счета, брокерское обслуживание, перевод средств на торговый счет и их снятие (Рис. 3).

Таким образом, именно семинар позволяет сформировать спрос на другие услуги. Кроме того, исходя из кривой спроса, це-

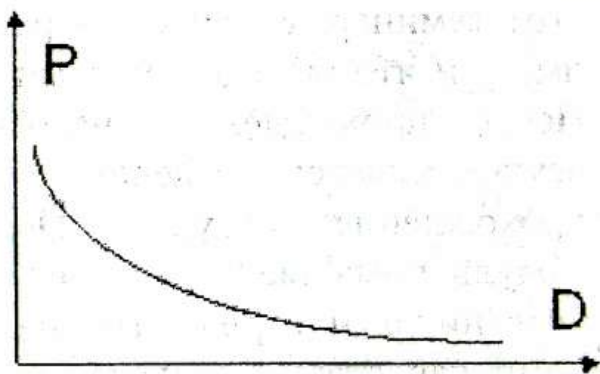


Рис. 4. Зависимость спроса на семинар (D) от его цены (P)

лесообразно проводить бесплатный семинар (рис. 4) и перекладывать его себестоимость на стоимость других услуг.

Также дистанционный семинар имеет ряд преимуществ по сравнению с очным:

- позволяет охватывать более широкую аудиторию потенциальных клиентов, которая по каким-то либо причинам не может приехать в точку проведения семинара;
- свободный график выполнения задания, что позволит совмещать посещение семинара с основным видом деятельности;
- отсутствие затрат на аренду помещения для проведения очного семинара.

К недостаткам дистанционного семинара по сравнению с очным можно отнести:

- ограниченность потенциальных клиентов только теми, которые имеют доступ к компьютеру и Интернет;
- отсутствие жесткого контроля по сравнению с очным семинаром;
- трудность передачи эмоций тренера.

Что касается первого недостатка, то он не будет отсекает основную массу целевого сегмента потенциальных клиентов, так как большинство потенциальных трейдеров – выходцы из программистов, системотехников и экономистов, имеющих навыки работы в Интернет.

Что же касается второго недостатка, то эта проблема остается актуальной и по сей день. Отсутствие жесткого визуального контроля снижает эффективность выполнения заданий. Частично решить проблему возможно путем более жесткого временного регламента и повышение мотивации семинаристов. Однако полное решение этой проблемы требует дальнейших исследований.

Для решения третьей проблемы разрабатываются как видеокурсы с использованием Flash, так и звуковое сопровождение курсов и консультации. Также ведется работа по перекладыванию материалов семинара-тренинга на платформу "Moodle". Однако, эти работы еще не завершены и требуют дальнейших исследований.

Выводы. В результате развития высоких технологий меняется само понятие «территория». С одной стороны, «территория» рас-

ширятся за пределы национальных границ, открывая возможности быстрой связи и взаимодействия людям из разных стран, с другой – сужается, охватывая через сеть Интернет отдельные корпоративные или иные группы. Возникают новые общности и новые формы идентичности, которые далеко не всегда не совпадают с национальными, или иными географическими границами. Эти группы все активнее становятся участниками современных международных отношений.

Предложенный семинар-тренинг «Теория и практика работы на международных финансовых рынках» позволил сформировать спрос на другие информационные услуги.

Целесообразнее проводить бесплатный семинар-тренинг, а его себестоимость перекладывать на стоимость других информационных услуг.

Предлагаемый проект «Дилинговый центр» способствует развитию информационного общества.

Список литературы

1. Удовенко В. А. Продвижение информационных услуг через дистанционные семинары-тренинги // Сборник трудов 8 международной конференции Украинской ассоциации дистанционного образования “Образование и виртуальность” – Харьков-Ялта – 2004
2. Удовенко В. О. Проблеми розвитку електронного підприємництва в Україні // Збірник праць конференції “Єдиний інформаційний простір” – Дніпропетровськ. – 2003
3. Удовенко В. А., Терехов А. Н. Теория и практика работы на международных финансовых рынках: материалы бизнес-тренинга – Кривой Рог – 2004