

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «МОСКОВСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ»**

Кафедра «Экономика и управление на транспорте»

**А.В. ШОБАНОВ
Л.О. АНИКЕЕВА-НАУМЕНКО**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

Практикум по дисциплине
«Международный бизнес»

Москва – 2015

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «МОСКОВСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ»

Кафедра «Экономика и управление на транспорте»

А.В. ШОБАНОВ
Л.О. АНИКЕЕВА-НАУМЕНКО

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

Практикум

Рекомендовано редакционно-издательским Советом университета
в качестве учебно-методического пособия для бакалавриата по
направлению «Экономика»

Москва – 2015

УДК 339

Ш 78

Шобанов А.В., Аникеева-Науменко Л.О. Международный бизнес: Практикум. Учебно-методическое пособие для бакалавров по направлению «Экономика». – М.: МГУПС (МИИТ), 2015. – 57 с.

Практикум содержит практические задания для освоения дисциплины «Международный бизнес». Начиная от обзора сущности международного бизнеса, изучающие пособие, переходят к основам организации бизнеса за рубежом, раскрывающим формы внешнеэкономической деятельности, методы управления предприятием, подходы к целеполаганию и стратегическому планированию, особенности финансово-инвестиционной деятельности и управления персоналом.

Рецензенты:

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Московского государственного университета путей сообщения Соколов Ю.И.

К.э.н., заместитель начальника Департамента развития АО «Федеральная грузовая компания» Домрачев И.Л.

Оглавление

Введение	5
1 глава Принципы ценообразования в мировой торговле.....	6
1. Определение внешнеторговой цены на основе конкурентных материалов	7
2. Определение внешнеторговой цены методом скользящей цены	9
3. Определение внешнеторговой цены методом удельной стоимости	11
4. Определение внешнеторговой цены на основе показателей жизненного цикла товара.....	13
2 глава ОЦЕНКА УРОВНЯ МОНОПОЛИЗАЦИИ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ	16
3 глава СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВАРИАНТОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА	19
Глава 4 определение уровня транснационализации компании	22
Производные финансовые инструменты	Ошибка! Закладка не определена.
Валютный своп.....	Ошибка! Закладка не определена.
Опционы.....	37
Форвард.....	Ошибка! Закладка не определена.
Фьючерс.....	Ошибка! Закладка не определена.
Тестовые задания	45
Список использованной литературы	56

Введение

В наше время процесс глобализации, то есть полной интеграции и унификации стран в областях экономики, политики, культуры, религии, - важнейший процесс в мировом хозяйстве, в котором участвуют все страны мира в большей или меньшей степени. Международный бизнес - инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств с целью получения прибыли и развития собственного дела, которая предполагает осуществление деловых операций с несколькими партнерами за пределами страны. Международный бизнес является основной формой осуществления процесса глобализации экономической сфере. Однако, наряду с экономическими выгодами государство и его предприятия, участвующие в международном бизнесе, получают ряд социальных и политических выгод.

Экономический анализ международного бизнеса - актуальная тема исследования в настоящее время. Анализ международного бизнеса позволяет ориентироваться в экономике страны, экономических отношениях между странами, а также в политических взаимоотношениях, которые в той или иной степени подкрепляются экономическими сделками. Способность осуществлять экономический анализ – необходимый навык, который может помочь разобраться не только в экономических отношениях между странами, но и проследить динамику развития крупнейших компаний страны, осуществляющих международную деятельность, уровень успешности компании как внутри страны, так и на зарубежном рынке. В процессе глобализации все большее количество компаний стремятся выйти на международную арену осуществления бизнеса. Расширение количества участников и укрепление международных экономических отношений позволяет стране расширять горизонты развития, увеличивать ВВП и доходы страны, и как следствие, повышать уровень жизни населения, открывать новые границы, снижать политическую напряженность между странами.

Целью данной работы является ознакомление с теоретическими вопросами предмета «Международный бизнес», а также проведение экономического анализа международного бизнеса на примере крупнейших российских компаний по продаже товаров и предоставлению услуг. В частности необходимо провести исследование экономических процессов, происходящих внутри компании, а также во внешней среде, оказывающей влияние на ведение компанией бизнеса. Выявление закономерностей – важная часть экономического анализа, позволяющая сделать выводы о деятельности анализируемой компании. Так, цель моей курсовой работы – провести экономический анализ международного бизнеса российских компаний на основе их годовой и бухгалтерской отчетности, выявить закономерности и сделать выводы о деятельности компании на основе полученных данных.

1 глава Принципы ценообразования в мировой торговле

Существует три основных принципа ценообразования в мировой торговле:

1. В зависимости от эксплуатационных расходов и уровня рентабельности. Этот способ характерен для монополиста на международном рынке.
2. В зависимости от экономических результатов использования товаров покупателями (в зависимости от показателей жизненного цикла товара). Этот способ характерен для машино-технической продукции.
3. На основе конкурентных материалов. Конкурентные материалы – это информация экономического, технического и технологического характера по товарам, схожим по своим характеристикам с искомым. Товары, схожие по своим характеристикам называются товарными конкурентами.

1. Определение внешнеторговой цены на основе конкурентных материалов

Порядок определения внешнеторговой цены на основе конкурентных материалов:

1. Выбор товаров-конкурентов.
2. Сбор информации по товарам-конкурентам.
3. Определение общепринятых мировых условий контрактов купли-продажи данных товаров, т.е. определение базисных условий контракта.
4. Расчет внешнеторговой цены на основе полученных материалов.
5. Анализ тенденций изменения полученной цены в зависимости от условий конкретного контракта (определение возможных скидок и надбавок).
6. Ведение переговоров с контрагентом на предмет определения окончательной цены контракта.
7. Анализ результатов переговоров.
8. Подписание контракта и установление окончательной цены контракта.

Определение внешнеторговой цены:

$$Ц_{вт} = Ц_{сп} \cdot K_v \cdot K_p \cdot K_y,$$

где $Ц_{сп}$ - справочная цена;

K_v – коэффициент для перевода валюты справочной цены в валюту внешнеторговой цены;

K_p – коэффициент роста справочной цены:

$$K_p = \left(1 + \frac{П_p}{100}\right)^{z-n}$$

где $П_p$ – среднегодовой темп прироста справочной цены, %;

$г$ – год, на который рассчитывается внешнеторговая цена;

$н$ – год, на который известна справочная цена.

K_y – коэффициент условий внешнеторгового контракта.

$$K_y = \left(1 + \frac{\pm P_{н(с)}}{100}\right) \cdot \left(1 + \frac{P_m}{100}\right),$$

где $P_{н(с)}$ – средний уровень скидок или надбавок к цене товара (“+” – надбавка; “-” – скидка), %;

P_T – средний уровень транспортных расходов, %.

Виды скидок:

- скидки продавца (за количество покупаемого товара, за сроки поставки);
- скидка «сконто» - за предоплату или авансовый платеж;
- скидка эксклюзивному импортеру;
- дилерская скидка. Дилер – официальный представитель продавца, цена дилера – цена продавца;
- скидка за покупку внесезонного товара.

Существуют следующие надбавки:

- за предоставления гарантийного обслуживания;
- за оплату в рассрочку;
- за специальную упаковку, за перевозку в специализированном подвижном составе и т.п.

Коэффициент условий внешнеторгового контракта может иметь вид:

$$K_y = \left(1 + \frac{\pm P_{н(с)}}{100}\right) \cdot \left(1 + \frac{P_m + P_{страх} + P_{там} + P_{то} + P_{поср} + \dots}{100}\right) \cdot K_{кр},$$

где $P_{страх}$ – уровень расходов по страхованию, %;

$P_{там}$ - уровень расходов по оплате таможенных платежей, %;

$P_{то}$ – уровень расходов по гарантийному обслуживанию, %;

$P_{поср}$ – уровень расходов по вознаграждению посредника (агента, брокера), %;

$K_{кр}$ – коэффициент кредитного влияния (если товарный кредит не выдается и рассрочки нет, то $K_{кр}=1$).

Задача 1

Определить цену внешнеторгового контракта в рублях на 2015 год на основе следующей информации. Стоимость товара в 2013 г. составила 17000 \$, 2012 г. – 17300 \$, в 2011 г. – 17400 \$; в 2012 г. – расходы по транспортировке данного товара составили 2100 \$, а в 2011 г. – 2500 \$. Курс доллара 35 руб. На товар предоставляется скидка в размере 3% за оптовость.

Задача 2

Определить внешнеторговую цену по данным задачи 1, если известно, что страховая премия составляет 320 \$, продавец оплачивает экспортную пошлину в размере 7% от цены товара, расходы по гарантийному обслуживанию составляют в среднем 1% от цены и продавец выплатил посреднику премию 1000\$. Кредит не выдается.

Задача 3

Определить внешнеторговую цену в евро по условиям задач 1 и 2. Курс евро 45 руб.

2. Определение внешнеторговой цены методом скользящей цены

Данный метод применяется при подписании контракта на изготовление дорогостоящей техники и оборудования с длительным сроком выполнения.

Скользящая цена определяется по формуле:

$$Ц_{ск} = Ц_{б} \cdot \left(A \cdot \frac{a_1}{a_0} + B \cdot \frac{b_1}{b_0} + C \cdot \frac{c_1}{c_0} + \dots + Y \right)$$

где $Ц_{б}$ – базовый уровень цены на момент заключения контракта;

A, B, C - удельный вес в цене отдельных групп затрат, связанных с производством продукции, которые меняются в течение периода выполнения заказа;

Y – удельный вес неменяющейся части цены.

a_0, b_0, c_0 – величина отдельных элементов затрат в цене на момент подписания контракта (на момент начала выполнения заказа);

a_1, b_1, c_1 – то же на момент окончания выполнения заказа.

Порядок установления скользящей цены

1. Определение базового уровня цены заказываемой продукции, т.е. цены действующей на момент подписания контракта (может определяться, например, на основе конкурентных материалов).
2. Покупатель и продавец в ходе переговоров определяют структуру цены продукции (A, B, C, Y). При этом продавец стремится увеличить удельный вес меняющихся элементов в цене, а покупатель - неменяющихся.
3. Продавец и покупатель устанавливают абсолютные значения отдельных элементов затрат на момент подписания контракта.
4. Продавец и покупатель определяют прогнозируемые тенденции изменения отдельных составляющих цены.
5. На основе этих тенденций устанавливаются значения a_1, b_1, c_1 .
6. Рассчитывается скользящая цена.
7. После выполнения заказа продавец и покупатель определяют реальные значения a_1, b_1, c_1 и рассчитывается окончательное значение цены контракта.

Задача 4

Определить уровень скользящей цены в контракте на изготовление оборудования, если известно, что базовый уровень цены - 500000 \$.

В цене 30% занимает оплата труда работников, изготавливающих данную продукцию, 45% - затраты на сырье, материалы и комплектующие, 10% - затраты на электроэнергию.

На момент подписания контракта, средний уровень заработной платы составил 1500 \$. Цена электроэнергии - 0,2 \$ за 1 кВт-ч.

Прогнозируемый рост заработной платы за период изготовления оборудования составляет 10%. Прогнозируемая цена электроэнергии на момент окончания изготовления оборудования составит 0,15 \$ за 1 кВт-ч. Рост цен на сырье и комплектующие эксперты оценивают в размере 20%.

3. Определение внешнеторговой цены методом удельной стоимости

Удельной стоимостью товара называется «цена» либо единицы измерения товара, либо единицы технико-экономического параметра товара.

Для сырьевых товаров в качестве удельной стоимости может выступать цена единицы массы или единицы объема, наиболее часто используемой в мировой торговле (например, для нефти – цена одного барреля).

Для машинотехнической продукции (станки, оборудование) в качестве удельной стоимости может выступать цена единицы технико-экономического параметра, являющегося ценообразующим.

Внешнеторговая цена данным методом определяется по формуле:

$$C_{\text{вт}} = C \cdot N,$$

где C – удельная стоимость товара;

N – величина параметра, по которому рассчитана удельная стоимость.

Удельная стоимость определяется на основе конкурентных материалов.

Задача 5

Определить внешнеторговую цену оборудования мощностью 20 кВт, если известно, что аналогичное оборудование мощностью 15 кВт стоит 750 \$.

Метод удельной стоимости с учетом торможения цены

Торможение цены означает, что при изменении величины параметра цена изменяется замедленно.

$$Ц_{вт} = C \cdot K_{торм} \cdot N \quad ; \quad K_{торм} = \frac{C_{б}}{C_{м}}$$

где $K_{торм}$ – коэффициент торможения цены;

$C_{б}$ – удельная стоимость товара с большей величиной параметра N ;

$C_{м}$ – удельная стоимость товара с меньшей величиной параметра N .

Задача 6

Для условий предыдущей задачи дополнительно известно, что агрегат мощностью 18 кВт стоит 800 \$.

При расчете внешнеторговой цены удельная стоимость берется того агрегата, величина параметра которого ближе к величине параметра искомого агрегата.

Для более точного расчета можно использовать коэффициент торможения цены в виде степени в формуле определения внешнеторговой цены.

Формулы расчета:

$$Ц_{иск} = Ц_{сн} \cdot (N_{иск} / N_{сн})^{K_{торм}} ;$$

$$Ц_{иск} / Ц_{сн} = (N_{иск} / N_{сн})^{K_{торм}} ;$$

$$\log(Ц_{иск} / Ц_{сн}) = K_{торм} \cdot \log(N_{иск} / N_{сн}) ,$$

где $Ц_{иск}$ – внешнеторговая цена искомого оборудования;

$Ц_{сн}$ – справочная цена оборудования–конкурента;

$N_{иск}$ – величина ценообразующего параметра искомого оборудования;

$N_{сп}$ – величина ценообразующего параметра оборудования-конкурента;

$K_{торм}$ – коэффициент торможения цены по параметру N .

При значительном увеличении параметра коэффициент торможения цены снижается.

Задача 7

Определить внешнеторговую цену оборудования мощностью 20 кВт, если известно, что оборудование мощностью 15 кВт стоит 750 \$. Коэффициент торможения цены для данного диапазона изменения параметра составляет 0,75.

4. Определение внешнеторговой цены на основе показателей жизненного цикла товара

Жизненный цикл товара – это период времени с момента приобретения товара до момента окончания его использования.

В данном методе используются следующие показатели:

1. Цена приобретения (Ц).
2. Эксплуатационные расходы (Э).
3. Доходы, получаемые от использования товара (Д).
4. Остаточная стоимость товара ($C_{ост}$).

Сумма цены приобретения и эксплуатационных расходов составляет цену потребления товара, а сумма доходов и остаточной стоимости – результат потребления товара.

Товар выгодно покупать в случае, если результат потребления больше чем цена потребления.

$$(C_{ост} + Д) > (Ц + Э)$$

Показатели жизненного цикла товара позволяют:

- 1) выбрать из нескольких вариантов покупки товара наиболее эффективный;
- 2) определить общую величину прибыли (валовую прибыль) за весь жизненный цикл товара;
- 3) рассчитать срок окупаемости средств, вложенных в приобретение товара.

Допустим, что по двум рассматриваемым вариантам приобретения оборудования $D_1 = D_2$, при этом $C_1 > C_2$, а $\mathcal{E}_1 < \mathcal{E}_2$.

Тогда:

$C_1 - C_2 = \Delta C$ - дополнительные затраты на приобретение более дорогостоящего оборудования.

$\mathcal{E}_2 - \mathcal{E}_1 = \Delta \mathcal{E}$ - экономия эксплуатационных расходов за весь жизненный цикл оборудования.

Если $\Delta \mathcal{E} \geq \Delta C$, то наиболее эффективным считается приобретение более дорогостоящего оборудования, если наоборот, то лучше купить более дешевое.

Валовая прибыль определяется по формуле:

$$P = D + C_{ост} - \mathcal{E} - C,$$

Срок окупаемости определяется по формуле:

$$T_{ок} = \frac{C - C_{ост}}{P_{год}},$$

где $\overline{\Pi}_{год}$ - среднегодовая прибыль.

$$\overline{\Pi}_{год} = D_{год} - Э_{год}.$$

Среднегодовая норма прибыли есть величина обратная сроку окупаемости и определяется по формуле:

$$H = \frac{1}{T_{ок}} \cdot 100\%.$$

Задача 8

Определить наиболее эффективный вариант покупки оборудования, рассчитав различные показатели жизненного цикла товара. Исходные данные приведены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели жизненного цикла по вариантам покупки оборудования

Показатель	Вариант 1	Вариант 2
Цена, USD	100000	85000
Готовая производительность, шт.	7500	7500
Себестоимость продукции, USD /шт.	14	15
Рыночная цена продукции, USD/шт.	18	19
Остаточная стоимость оборудования, USD	6000	10000
Срок службы, лет	5	5

Задача 9

По условиям задачи 8 определить, какой должна быть цена второго оборудования, чтобы сроки окупаемости первого и второго были равны.

2 глава ОЦЕНКА УРОВНЯ МОНОПОЛИЗАЦИИ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ

Существует несколько различных методов, позволяющих аналитически и количественно охарактеризовать поведение субъектов рыночных отношений и состояние зарубежного рынка. Основными из них являются:

- **Метод оценки силы конкуренции на основе индекса концентрации рынка** - дает общую характеристику складывающихся отношений на рынке в целом и отдельных его сегментах в зависимости от числа хозяйствующих субъектов, видов деятельности и ее масштабов.

- **Метод определения обобщающего показателя интенсивности конкуренции** – позволяет дать комплексную оценку рынка.

1.Метод оценки силы конкуренции на основе индекса концентрации рынка

В настоящее время в качестве основных количественных «натуральных» показателей для характеристики состоятельности хозяйствующих субъектов используются их **доли на рынке**, отражающие удельные веса участия в его освоении или **уровень концентрации** (представительства) в виде индекса концентрации (масштаба освоения рынка).

Первый показатель дает представление о доле субъектов на рынке в соответствии с действующим законодательством. Он рекомендуется для упрощенного разделения конкурентного и неконкурентного (обычно считающегося монопольным) рынков. При этом конкурентный рынок ассоциируется с рынком совершенной конкуренции. Доли определяют по

числу хозяйствующих субъектов и преимущественно их рассчитывают по объему произведенной и поступающей на рынок продукции.

Второй показатель - индекс концентрации - позволяет разделить хозяйствующие субъекты с различными удельными весами между собой на основе нелинейной квадратичной зависимости. Он как бы концентрирует рынок вокруг хозяйствующих субъектов с большей долей.

Для этих целей используется Индекс Херфиндаля:

$$I_h = \sum d_i^2 \quad (1)$$

где d_i – доля на рынке участия i -го участника рыночных отношений, %.

Состояние рыночных отношений в зависимости от значений показателей концентрации, отражающих размеры участия в них хозяйствующих субъектов, приведено в табл. 1.

Таблица 1

Допустимые доли хозяйствующих субъектов и уровней концентрации субъектов для различных моделей рынка

Модели состояния рынка	Уровни концентрации	
	min	max
Совершенная конкуренция,	0	1600
Монополистическая конкуренция	1660	4225
Олигополия	4225	7225
Монополия	7225	10000

ЗАДАЧА 1.

Определить состояние зарубежных рынков в зависимости от степени конкуренции на основе индекса концентрации рынка.

Субъекты рынка	Доли отдельных субъектов на зарубежных рынках			
	Рынок 1	Рынок 2	Рынок 3	Рынок 4
1	15	12,3	2,5	0
2	21	26,8	8,7	1,2
3	8	0	6,9	3,4
4	7	0	6,9	8,7
5	11	60,9	39,8	0
6	14	0	3,5	0,2
7	10	0	2,9	0

8	2	0	2,8	86,5
9	9	0	22,7	0
10	3	0	3,3	0

2.Метод определения обобщающего показателя интенсивности конкуренции

Большее количество факторов конкурентной борьбы учитывает обобщающий показатель интенсивности конкуренции, который определяется по формуле:

$$U_k = \sqrt[3]{U_p \cdot U_d \cdot U_t}, \quad 0 \leq U_k \leq 1 \rightarrow \min \quad (2)$$

где U_p - показатель интенсивности конкуренции, учитывающий рентабельность рынка;

U_d - показатель интенсивности конкуренции, учитывающий доли конкурентов на данном рынке;

U_t - показатель интенсивности конкуренции, учитывающий темпы роста объема продаж.

$$U_p = 1 - R_p; \quad (3)$$

$$R_p = \Pi / V_p \quad (4)$$

где R_p - рентабельность рынка, доли единицы;

Π – прибыль рынка, ден.ед.;

V_p - объем рынка, ден.ед.

$$U_d = 1 - n \sqrt{\frac{\sum (D_i - 1/n)^2}{n}} \quad (5)$$

где n – число организаций на данном рынке;

D_i – доля i -го конкурента на рынке, доли единицы.

$$U_t = \frac{T_p^{\max} - T_p}{T_p^{\min}} \quad (6)$$

где T_p^{\max} , T_p^{\min} – предельные значения годовых темпов роста объемов продаж;

T_p – годовой темп роста объема продаж на рассматриваемом рынке без учета инфляции, %

ЗАДАЧА 2.

Определить обобщающий показатель интенсивности конкуренции на зарубежных рынках.

Показатели	Доли отдельных субъектов на зарубежных рынках			
	Рынок 1	Рынок 2	Рынок 3	Рынок 4
Объем рынка, млрд. ден ед.	17,3	87,9	22,8	174,8
Прибыль рынка, млрд. ден ед.	2,1	8,3	3,4	11,5
Показатель интенсивности конкуренции, учитывающий доли конкурентов на данном рынке (по данным задачи 1)	0,443	0,283	0,351	0,238
Годовой темп роста объема продаж на рынке, %	10	23	8	18
Максимальный темп роста объема продаж на рынке, %	12	25	13	25
Минимальный темп роста объема продаж на рынке, %	5	19	6	5

3 глава СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВАРИАНТОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Цель - оценка доступных для руководства предприятия возможностей финансирования расширения деятельности на зарубежных рынках. Как осуществить выбор между собственным и заимствованным капиталом?

Для простоты будем считать, что предприятие имеет только обыкновенные акции.

1. Прибыль на акцию

Если акционерное общество обеспечивает себе прибыль, то акционеры могут рассчитывать на получение доли этой прибыли. Прибыль на акцию показывает, какая величина прибыли может быть теоретически распределена на каждую акцию, если общее собрание акционеров примет решение о распределении всей полученной прибыли.

Пример 1. Чистая прибыль после уплаты налогов равна 200000 евро, а число обыкновенных акций равно 5000. Определим прибыль на акцию.

Решение. Прибыль на акцию = (чистая прибыль после уплаты налогов) / (число обыкновенных акций) = $200000/5000 = 40$ евро/акцию.

Задача 1. Чистая прибыль после уплаты налогов равна 150000 евро, а число обыкновенных акций равно 6000. Определить прибыль на акцию.

Пример 2. Если известны проценты к уплате и ставка налога на прибыль, то вычисление прибыли на акцию примет иной вид. Пусть в примере 1 прибыль до выплаты процентов и налогов равна 250000 евро, проценты к уплате — 50000 евро, а ставка налога на прибыль — 30%. Определим прибыль на акцию.

Решение. Прибыль на акцию = (прибыль до выплаты процентов и налогов — проценты к уплате) \times (1 — ставка налога на прибыль) / (число обыкновенных акций) = $(250000 — 50000) \times (1 - 0,3) / 5000 = 28$ евро/акцию.

Задача 2. Пусть в задаче 1 прибыль до выплаты процентов и налогов равна 200000 евро, проценты к уплате — 40000 евро, а ставка налога на прибыль — 40%. Определить прибыль на акцию.

2. Точка безразличия

Определение точки безразличия — это один из способов сравнения собственных и заемных средств. Приравняв выражения для прибыли на акцию в случаях собственного и заемного финансирования, мы найдем значение прибыли до выплаты процентов и налогов. Это и есть точка безразличия. Выше точки безразличия прибыль на акцию будет выше в случае кредита, а ниже точки безразличия прибыль на акцию будет выше при выпуске акций.

Пример 3. Текущая прибыль предприятия до выплаты процентов и налогов равна 2 млн. евро, проценты по текущим долгам — 0,4 млн. евро, число обыкновенных акций — 5000, ставка налога на прибыль — 30%.

Предприятию требуется 3 млн. евро для финансирования инвестиционного проекта, который, как ожидается, увеличит на 0,6 млн. евро ежегодную прибыль предприятия до выплаты процентов и налогов. Рассматриваются следующие варианты:

а) выпуск 1000 акций;

б) кредит под 10% годовых.

Что наиболее выгодно для акционеров?

Решение. Определим точку безразличия X . В случае выпуска акций прибыль на акцию = $(X - 0,4) \times (1 - 0,3) / (5000 + 1000)$.

В случае кредита прибыль на акцию равна $(X - 0,4 - 3 \times 0,1) \times (1 - 0,3) / 5000$. Тогда $(X - 0,4) \times 0,7 / 6000 = (X - 0,7) \times 0,7 / 5000$, то есть $X - 2,2$ млн. евро.

Ожидаемая ежегодная прибыль предприятия до выплаты процентов и налогов составит $2 + 0,6 = 2,6$ млн. евро. Это превосходит 2,2 млн. евро. (значение точки безразличия). Поэтому прибыль на акцию будет выше в случае кредита.

Задача 3. Текущая прибыль предприятия до выплаты процентов и налогов равна 2,1 млн. евро, проценты по текущим долгам — 0,5 млн. евро, число обыкновенных акций — 5500, ставка налога на прибыль — 40%. Предприятию требуется 2,9 млн. евро для финансирования инвестиционного проекта, который, как ожидается, увеличит на 0,7 млн. евро ежегодную прибыль предприятия до выплаты процентов и налогов. Рассматриваются следующие варианты:

а) выпуск 1000 акций;

б) кредит под 11% годовых.

Что наиболее выгодно для акционеров?

Глава 4 определение уровня транснационализации компании

В настоящее время Транснациональные Корпорации являются более значительными предприятиями, которые формируют мировую экономику, также ТНК, по своей сути, являются двигателями прогресса на данный момент: они активно используют новейшие достижения НТП в своей деятельности [2]. Индекс транснационализации – показатель, который оценивает, является ли компания транснациональной, а также насколько она транснациональна. Индекс транснационализации, по своей сути, - это средняя сумма отношений активов, выручки и штата сотрудников компании. Он рассчитывается по формуле $\frac{1}{3} * (\text{сумма частных зарубежных активов и всех активов компании; зарубежной выручки и общей выручки; зарубежного штата и общего штата сотрудников компании}) * 100\%$

Проиллюстрируем на примере:

Рассчитаем индексы транснационализации для ОАО «Лукойл» за период 2010 – 2014 года.

	2010	2011	2012	2013	2014
активы всего, млрд.руб.	989,3	1182,4	1188,9	1296,3	1755,5
активы зарубежные, млрд.руб.	0	0	0	129,63	175,55
штат сотрудников, млрд.руб	5,7	6,90	6,2	12,99	10,34
штат сотрудников зарубежн, млрд.руб	3,56	4,37	1,73	3,52	2,48
выручка, млн \$	136952	173407	181966	141452	144167
выручка зарубежн	85568,40	106695,67	50661,26	38318,66	57630,60
индекс транснационализации	41,64	41,62	18,56	21,39	24,66

Исходя из данных таблицы [3] видно, что компания ОАО «Лукойл» является транснациональной корпорацией. Также видно, что в 2010 и 2011 годах уровень транснационализации был значительно выше.

1. Рассчитать индекс тнанснанаализации компании и проанализировать полученные результаты, если суммарная стоимость активов компании – 360 млн. рублей, а активов за рубежом – 112 млн. рублей, затраты на заработную плату персонала всего – 52 млн. рублей, а за рубежом – 19 млн., выручка всего – 74 млн, в за рубежом – 41 млн.

2. Проанализировать как изменялась транснациональная составляющая деятельности компании (расчет индекса транснационализации).

Данные для расчета представлены в таблице в тыс. руб:

год	Общая сумма активов	Сумма зарубежных активов	Общая сумма выручки компании	Выручка от международной деятельности	Расходы на штат всего	Расходы на штат за рубежом
2014	72300	12700	105000	45223	96321	32896
2013	78000	15000	90872	41569	92145	32789
2012	82000	19300	87236	39958	100458	33125

3. Рассчитать индекс транснационализации компании и проанализировать полученные результаты, если суммарная стоимость активов компании – 120 млн. рублей, а активов за рубежом – 82 млн. рублей, затраты на заработную плату персонала всего – 37 млн. рублей, а за рубежом – 15 млн., выручка всего – 52 млн, в за рубежом – 24 млн. Полученные результаты представить графически.

5 глава РАСЧЕТ ВАЛЮТНОГО КУРСА

Кросс-курс – соотношение между двумя валютами, которое определяется на основании курсов данных валют по отношению к третьей валюте.

Существует два метода установления курсов валют:

1. Метод прямых котировок, т.е. стоимость единицы покупаемой иностранной валюты выражается в количестве продаваемой валюты, например, стоимость 1 доллара = 31 рубль.
2. Метод обратных котировок, т.е. стоимость единицы продаваемой валюты выражается в количестве покупаемой валюты, например 0,032 доллара = 1 рубль.

Общая формула расчета кросс-курсов при прямых котировках имеет вид:

$$K = \frac{A}{B}$$

где

К – кросс-курс

А – курс валюты, которую покупают

В – курс валюты, за которую покупают

Например: Клиенту необходимо купить 100 долларов США за ЕВРО. Так, как клиентом покупаются доллары США, то для расчета кросс-курса берется курс, по которому банк продает доллары. Соответственно, по ЕВРО берется курс, по которому банк покупает ЕВРО, так как клиент продает ЕВРО.

Кросс-курс обмена (используем формулу (1)) = $32/38 = 0,8421$.

Таким образом, 100 долларов клиент купит у банка за 84,21 ЕВРО ($0,8421 * 100$).

Обратная ситуация, в том же банке необходимо купить 100 ЕВРО за доллары. Так как теперь клиент покупает ЕВРО, то для расчета берется курс продажи ЕВРО банком, и, соответственно, курс покупки банком долларов США.

Кросс-курс обмена = $40/30 = 1,3333$.

Таким образом, 100 ЕВРО клиент купит у банка за 133,33 долларов ($1,3333 * 100$).

Метод обратной котировки применяется, например, в Великобритании.

Расчет кросс-курсов при обратной котировке валют производится по формуле (2):

$$K = \frac{B}{A}$$

где

К – кросс-курс

А – курс валюты, которую покупают

В – курс валюты, за которую покупают

Условный пример:

Например, необходимо купить швейцарский франк за йены. Пусть курс йены к доллару США равен 76,25, курс швейцарского франка к доллару США

равен 0,8764. Рассчитанный кросс-курс равен 87 (76,25/0,8764). Т.е. один швейцарский франк покупается за 87 йен.

1) Риск – опасность наступления события, в результате которого организация понесет убытки или недополучит доход относительно запланированного показателя. [1] Рассчитаем абсолютную величину риска по валютным операциям по формуле $R_{BA} = P_p - P_y$, где R_{BA} – это валютный риск в абсолютном выражении, P_p – реально полученная прибыль предприятия, P_y – прибыль полученная при условии, что курс иностранной валюты останется неизменным.

2) Относительную величину валютного риска по валютной операции можно определить по формуле $R_{BO} = R_{BA}/P_p$, где R_{BO} – относительный валютный риск, R_{BA} – абсолютный валютный риск, P_p – реально полученная прибыль, полученной по курсу (текущий год).[1]

3) Средний темп абсолютного изменения валютных курсов (T_{cp}) – среднее арифметическое валютных курсов, рассчитывающиеся по формуле $T_{cp} = \frac{\sum \Delta k_i}{12}$. Где T_{cp} – средний темп абсолютного изменения валютных курсов, k_i – изменение валютного курса в течение промежутка времени (месяца, дня). При этом $k_i = k_{KM} - k_{HM}$, где K_{KM} – курс валюты на конец месяца (дня), K_{HM} – курс валюты на начало месяца. [1] Также можно рассчитать непосредственно средний темп изменения валютного курса за период. Средний темп изменения валютного курса покажет средний курс, который был в данном промежутке времени, и будет рассчитываться как средняя арифметическая валютных курсов. В то время как показатель T_{cp} покажет абсолютное изменение, то есть непосредственно на сколько в среднем изменялся валютный курс в рассматриваемом периоде.

Показатели инфляционной безопасности. Иб = дво (доходность валютной операции): уровень инфляции. В свою очередь дво = дву – 1 = Прибыль реальная: Прибыль возможная – 1.

1. Рассчитать кросс курс йены к рублю через доллар, если Йена= 0,01 доллара, а 1 \$ = 57 рублей.
2. Рассчитать коэффициент инфляционной безопасности и проанализировать результаты, если инфляция в марте =8%, в апреле 5%, а в мае -7%, а доходность валютной операции – 9% годовых.
3. Рассчитать относительную величину валютного риска по валютной операции, если величина абсолютного валютного риска равна 380 тыс. рублей, а реально полученная прибыль предприятия -1,2 млн. рублей. (задача на «3»)
6. Рассчитать абсолютную величину риска по валютным операциям, если реальная прибыль компании, составляет 872 тыс. рублей, а 1 \$=52 рубля, а год назад 1 \$= 38 рублей.
7. Рассчитать коэффициент инфляционной безопасности и проанализировать результаты, если инфляция в 2014 году составила 14%. Предприниматель 1 января 2014 года взял займ в банке под 15% годовых на год, 100 тыс. рублей и приобрел на них у.е., при стоимости 1у.е.=58 рублей, продал 31 декабря 2015 г., по стоимости 1 у.е. = 73 рубля.
8. Рассчитать коэффициент инфляционной безопасности и проанализировать результаты, если инфляция в 2014 году составила 14%, в 2013 – 12%. Предприниматель 1 января 2013 года взял займ в банке под 15% годовых (начисляемых ежемесячно) на 2 года, 100 тыс. рублей и приобрел на них у.е., при стоимости 1у.е.=58 рублей, продал 31 декабря 2015 г., по стоимости 1 у.е. = 73 рубля.

6 глава РАСЧЕТ КАПИТАЛИЗАЦИИ КОМПАНИЙ

Рыночная капитализация ценной бумаги — рыночная стоимость одной выпущенной в обращение ценной бумаги определённого вида. Чаще всего используется котировка на фондовой бирже;

Рыночная капитализация акционерного общества — оценочная стоимость всех акций этого акционерного общества. Представляет собой

произведение количества акций акционерного общества на их текущую цену.

Величина рыночной капитализации и её рост зачастую являются характеристиками успешности акционерной компании.

Термин капитализация иногда используется как синоним рыночной капитализации, но иногда подразумевает собой сумму величин рыночной капитализации и долгосрочных долговых обязательств.

Рыночная капитализация не обязательно отражает реальное состояние дел в акционерной компании, поскольку цена акций зависит от ожиданий будущих прибылей и от спекуляций. Например, в конце 1990-х рыночная капитализация многих Дотком-компаний достигала миллиардов долларов, при том, что эти компании не только не приносили прибыли, но зачастую не имели вообще никаких продаж.

Иными словами, рыночная капитализация — цена, в которую рынок оценивает компанию на основании последних сделок с акциями.[1]

В соответствии с гипотезой Модильяни — Миллера финансирование за счёт кредитов и заёмных средств не оказывает никакого влияния на стоимость компании для рынка.

Крупнейшей компанией по рыночной капитализации является Apple — по состоянию на 21.08.2014 рыночная капитализация компании составила 602,74 миллиарда долларов, что является крупнейшим показателем в мире[2]. Исторический рекорд у Microsoft — в 1999 году капитализация достигла 616,3 миллиарда долларов (с учётом инфляции на сегодня это около 875,8 миллиарда долларов).

Капитализация компании рассчитывается как произведение стоимости всех реально торгуемых на рынке акций компании на их количество.

Капитализация может быть недостаточной, достаточной или излишней в зависимости от соотношения между экономическим капиталом компании и капиталом компании, реально существующем в текущий момент времени.

Излишняя капитализация зачастую вызывает недовольство инвесторов, так как происходит неэффективное использование денежных ресурсов: свободные средства компании не инвестируются, не приносят ей дополнительного дохода, а капитализируются.

«Недостаточная капитализация» чаще всего возникает в ситуациях, когда финансирование деятельности компании осуществляется за счёт заёмных средств.

Уставный капитал компании рассчитывается как произведение номинала всех видов акций на их эмитированное количество.

Прирост стоимости компании определяется как разность между ее капитализацией и уставным капиталом.

Акции – это ценные бумаги, которые создаются акционерными организациями, с отсутствием установленного периода обращения и дающие право на совместное владение (управление) предприятием и на получение дохода в качестве дивидендов, а также на долю имущества, которое осталось после ликвидационных мероприятий.

Дивиденды - это доля чистого дохода акционерной организации, она распределяется среди владельцев акций (акционеров) пропорционально имеющемуся количеству акций.

Обыкновенная акция – это бумага, которая дает право на владение собственным имуществом предприятия-эмитента. Держатели их могут выбрать лица в совет директоров и воздействовать на ключевые вопросы, принимать участие в регуляции доходов организации (в качестве дивидендов).

Привилегированные акции – это документы, предоставляющие право на некоторые привилегии по сравнению с владельцем простых акций. Привилегии могут выступать в виде получения стабильных дивидендов установленных размеров, а также в виде преимущественного права на получение остатков имущества организации при ликвидации. Однако привилегированные владельцы в обмен на эти права обычно лишены

голоса на акционерном собрании. Но в то же время в случае невыплаты дивидендов, и об этом говорится в Уставе предприятия, привилегированные акции наделяют правом голоса их владельцев до уплаты дивидендов.

Кумулятивная акция – это акция, представляющая собой нечто среднее между обыкновенной и привилегированной акцией. Точнее, ее правовой статус изменяется с течением времени.

Возможны несколько вариантов ситуации относительно дивидендов и права голоса:

1. Владелец кумулятивной акции получает причитающиеся ему дивиденды – соответственно права голоса нет.

2. Владелец кумулятивной акции не получает причитающиеся ему дивиденды (например, из-за тяжелого финансового положения компании).

В этом случае он сохраняет свои права на дивиденды, которые накапливаются на его «счете» в виде долга компании, который она обязана выплатить. Важно, что на время, когда дивиденды не выплачиваются, акционер получает право голоса на собрании акционеров.

Задачи

1. Рассчитать капитализацию компании, если у компании в обороте 100 обыкновенных акций, номиналом 15 рублей за штуку, а рыночная цена составляет 19 рублей за штуку; 50 привилегированных акций, номиналом 25 рублей за штуку, а рыночная цена составляет 37 рублей за штуку.

8. Рассчитать уставный капитал компании, если у компании в обороте 100 обыкновенных акций, номиналом 15 рублей за штуку, а рыночная цена составляет 19 рублей за штуку; 50 облигаций, номиналом 25 рублей за штуку, а рыночная цена составляет 37 рублей за штуку.

9. Рассчитать доходность операции, если предприниматель взял кредит в банке на сумму 100 тыс. рублей, сроком на один год под 12% годовых, начисляемых ежемесячно. На всю сумму он купил доллары

США, по курсу $1\$=37$ рублей, а продал год спустя по курсу $1\$=45$ рублей.

10. Рассчитать прирост стоимости компании, если у компании в обороте 100 обыкновенных акций, номиналом 15 рублей за штуку, а рыночная цена составляет 19 рублей за штуку; 50 облигаций, номиналом 25 рублей за штуку, а рыночная цена составляет 37 рублей за штуку, 25 привилегированных акций, номиналом 32 рубля за штуку, а рыночная стоимость 37 рублей за штуку и 50 объявленных акций, номиналом 100 рублей за штуку.

11. Рассчитать прирост стоимости компании, если у компании в обороте 100 обыкновенных акций, номиналом 15 рублей за штуку (дивиденд установлен на уровне 15 процентов годовых), а рыночная цена составляет 19 рублей за штуку; 50 облигаций (купон – 15 процентов годовых, с погашением в следующем году), номиналом 25 рублей за штуку, а рыночная цена составляет 37 рублей за штуку, 25 привилегированных акций, номиналом 32 рубля за штуку (дивиденд установлен на уровне 20 процентов годовых), а рыночная стоимость 37 рублей за штуку и 50 объявленных акций, номиналом 100 рублей за штуку.

12. Рассчитать сумму дивиденда (в рублях) по обыкновенным акциям, если нераспределенная прибыль компании составляет 100 тыс. рублей, 15 процентов чистой прибыли направляется на развитие основных фондов компании, 500 облигаций (купон – 15 процентов годовых, с погашением в следующем году), номиналом 25 рублей за штуку, а рыночная цена составляет 37 рублей за штуку, 1500 обыкновенных акций, 200 привилегированных акций, номиналом 50 рублей за штуку, дивиденд равен 10 %, рыночная цена – 65 рублей за штуку, кумулятивных акций – 100, номиналом 50 рублей, рыночная цена – 75 рублей, дивиденд – 15%, в прошлом году по кумулятивным акциям в прошлом году дивиденд не был выплачен. 13. Рассчитать коэффициент

инфляционной безопасности и проанализировать результаты, если инфляция в марте =8%, в апреле 5%, а в мае -7%, а риск по валютной операции в марте =5%, в апреле 6%, а в мае -7%.

7 глава ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Производный финансовый инструмент, дериватив — договор (контракт), по которому стороны получают право или берут обязательство выполнить некоторые действия в отношении базового актива. Обычно предусматривается возможность купить, продать, предоставить, получить некоторый товар или ценные бумаги. В отличие от прямого договора купли/продажи, дериватив формален и стандартизирован, изначально предусматривает возможность минимум для одной из сторон свободно продавать данный контракт, то есть является одним из вариантов ценных бумаг. Цена дериватива и характер её изменения обычно тесно связана с ценой базового актива, но не обязательно совпадают.

По своей сути, дериватив представляет собой соглашение между двумя сторонами, по которому они принимают на себя обязательство или приобретают право передать определённый актив или сумму денег в установленный срок (или до его наступления) по согласованной цене.

Обычно целью покупки дериватива является не физическое получение базового актива, а хеджирование ценового или валютного риска во времени либо получение спекулятивной прибыли от изменения цены базового актива. Конечный финансовый результат для каждой стороны сделки может быть как положительным, так и отрицательным.

Отличительная особенность деривативов состоит в том, что суммарное количество обязательств по ним не связано с общим количеством базового актива, обращающегося на рынке. Эмитенты деривативов не обязательно являются владельцами базового актива. Например, суммарное количество контрактов CFD на акции некоторой компании может быть в несколько раз больше количества выпущенных акций. Покупатели и продавцы

контрактов CFD изначально не ориентируются на поставку реальных акций, их интересует лишь разница в цене, которая возникает по данным акциям за оговоренный в контракте промежуток времени или при оговоренных условиях.

Дериватив имеет следующие характеристики:

1. его стоимость меняется вслед за изменением цены базового актива (процентной ставки, цены товара или ценной бумаги, обменного курса, индекса цен или ставок, кредитного рейтинга или кредитного индекса, другой переменной);
2. для его приобретения достаточно небольших первоначальных затрат по сравнению с другими инструментами, цены на которые аналогичным образом реагируют на изменения рыночной конъюнктуры;
3. расчёты по нему осуществляются в будущем.

Базовым активом по данному договору могут быть [1]:

- ценные бумаги;
- товары;
- валюта;
- процентные ставки;
- уровень инфляции;
- официальная статистическая информация;
- физические, биологические и/или химические показатели состояния окружающей среды;
- обстоятельства, свидетельствующие о неисполнении или ненадлежащем исполнении одним или несколькими юридическими лицами, государствами или муниципальными образованияами своих обязанностей;
- договоры, являющиеся производными финансовыми инструментами;
- обстоятельства, которые предусмотрены федеральными законами или нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг и относительно которых неизвестно, наступят они или не наступят;

значения, рассчитываемые на основании одного или совокупности нескольких указанных выше показателей, цены или условия которого базируются на соответствующих параметрах другого финансового инструмента, который будет являться базовым.

Производный финансовый инструмент может иметь более одного базового актива.

Признаки производных инструментов

Производные финансовые инструменты основываются на базовом активе. Встречаются производные инструменты на другие деривативы, как например опцион на фьючерсный контракт.

Как правило, деривативы используются не с целью купли-продажи базового актива, а с целью получения дохода от разницы в ценах.

Рынок производных инструментов напрямую связан с рынком ценных бумаг или товарным рынком. Эти рынки строятся по одинаковым принципам, ценообразование на этих рынках происходит по одним законам и, как правило, на них торгуют одни и те же участники.

Примеры производных инструментов:

Валютный своп

Кредитный дефолтный своп

Опцион

Процентный своп (IRS)

Своп

Свопцион

Соглашение о будущей процентной ставке (FRA)

Форвард

Фьючерс

Контракт на разницу цен (CFD)

Персональный композитный инструмент (PCI)

А также:

Варрант

Конвертируемые облигации

Депозитарная расписка

Кредитные производные

Валютный своп — это комбинация двух противоположных конверсионных сделок на одинаковую сумму с разными датами валютирования. Применительно к свопу дата исполнения более близкой сделки называется датой валютирования, а дата исполнения более удалённой по сроку обратной сделки — датой окончания свопа. Большая часть сделок валютный своп заключается на период до 1 года.

Если ближняя по дате конверсионная сделка является покупкой валюты (обычно базовой), а более удалённая — продажей валюты, такой своп называется «купил/продал». Если же вначале осуществляется сделка по продаже валюты, а обратная ей сделка является покупкой валюты, этот своп будет называться «продал/купил».

Как правило, сделка валютный своп проводится с одним контрагентом, то есть обе конверсионные операции осуществляются с одним и тем же банком. Это так называемый чистый своп. Однако допускается называть свопом комбинацию двух противоположных конверсионных сделок с разными датами валютирования на одинаковую сумму, заключённых с разными банками — это сконструированный своп.

Своп-линия — соглашение между двумя центральными банками разных стран о взаимном обмене валют по фиксированным курсам. Например, ФРС берёт себе евро, предоставляя ЕЦБ доллары. При этом оба центробанка просто эмитируют свою национальную валюту и тут же обменивают её. В результате ЕЦБ получает возможность фактически эмитировать евродоллары, выдавая долларовые кредиты евробанкам. Соглашение может предусматривать или не оговаривать ограничений по срокам и объёмам. Применение своп-линии способно существенно изменять стоимость валют.

По срокам можно разделить валютные свопы на три вида:

Стандартные свопы (со спота) — здесь ближайшая дата валютирования — спот, дальняя на условиях форвард;

Короткие однодневные свопы (до спота) — здесь обе даты сделок, входящих в состав сделки Свop, приходятся на даты до спота. Например, по сделке Tom/Next расчёты по первой сделке осуществляются датой валютирования Tom (Tomorrow), а вторая на следующий (Next) рабочий день (второй рабочий день после заключения сделки — спот).

Форвардные свопы (после спота) — для них характерны сочетания двух сделок аутрайт, когда более близкая по сроку сделка заключается на условиях форвард (дата валютирования позже, чем спот), а обратная ей сделка заключается на условиях более позднего форварда.

Расчёт цены Свопа

Расчёт свop-разницы на основании процентных ставок и курса валют:

Свop разница Bid

$$Swap_{Bid} = Spot_{Bid} \times \left(\frac{1 + Rate.2_{Bid} \times YF_{Ccy.2}}{1 + Rate.1_{Ask} \times YF_{Ccy.1}} - 1 \right)$$

где

$Spot_{Bid}$ — курс Spot валютной пары

$Rate.1_{Ask}$ — процентная ставка Ask лидирующей валюты пары, для пары USD/RUB используется ставка валюты USD

$Rate.2_{Bid}$ — процентная ставка Bid валюты цены пары, для пары USD/RUB используется ставка валюты RUB

$YF_{Ccy.1}$ — продолжительность свопа в годах, рассчитанная по финансовой базе года первой валюты (Actual/360, Actual/365, Actual/Actual...)

$YF_{Ccy.2}$ — продолжительность свопа в годах, рассчитанная по финансовой базе года второй валюты

Пусть

даты свопа и срок сделки (в годах):

01.12.2008 и

01.02.2009

Количество дней (в годах)

$$\text{USD} = 62 / 360 = 0.172222222 \text{ (Act / 360)}$$

$$\text{RUB} = 31 / 366 + 31 / 365 = 0.16963096 \text{ (Act / Act)}$$

Подробное описание Day Count Convention приведено в WIKI:EN по адресу Day Count Convention.

ставки и Spot курс

USD: 2 / 3

RUB: 12 / 14

USD/RUB: 29.0000 / 29.0500

Цена

$$Swap_{Bid} = 29.00 \times \left(\frac{1 + 0.12 \times 0.16963096}{1 + 0.03 \times 0.172222222} - 1 \right) = 0.438218281$$

или в пунктах — 4 382.18

Аналогично рассчитывается своп-разница *Ask*:

$$Swap_{Ask} = 29.05 \times \left(\frac{1 + 0.14 \times 0.16963096}{1 + 0.02 \times 0.172222222} - 1 \right) = 0.587803349$$

или в пунктах — 5 878.03

Таким образом, Банк, округляя, будет котировать своп так: 4382/5878,

где

4 382 — цена, по которой он готов совершить операцию *Sell/Buy*5 878 — цена, по которой он готов совершить операцию *Buy/Sell*

Расчёт процентных ставок Свопа[править | править вики-текст]

Расчёт процентной ставки по первой валюте пары

Процентная ставка по валюте цены известна.

$$Rate_{Ccy1.Bid} = \left[\frac{Spot_{Ask} \times (1 + Rate_{Ccy2.Ask} \times YF_{Ccy2})}{Spot_{Ask} + Swap_{Ask}} - 1 \right] \times \frac{1}{YF_{Ccy1}}$$

$$Rate_{Ccy1.Ask} = \left[\frac{Spot_{Bid} \times (1 + Rate_{Ccy2.Bid} \times YF_{Ccy2})}{Spot_{Bid} + Swap_{Bid}} - 1 \right] \times \frac{1}{YF_{Ccy1}}$$

Расчёт процентной ставки по валюте цены пары

Процентная ставка по первой валюте пары известна.

$$Rate_{Ccy2.Bid} = \left[\frac{(Spot_{Bid} + Swap_{Bid}) \times (1 + Rate_{Ccy1.Ask} \times YF_{Ccy1})}{Spot_{Bid}} - 1 \right] \times \frac{1}{YF_{Ccy2}}$$

$$Rate_{Ccy2.Ask} = \left[\frac{(Spot_{Ask} + Swap_{Ask}) \times (1 + Rate_{Ccy1.Bid} \times YF_{Ccy1})}{Spot_{Ask}} - 1 \right] \times \frac{1}{YF_{Ccy2}}$$

Опционы

Биржевые опционы являются стандартными биржевыми контрактами, и их обращение аналогично фьючерсам (фьючерсным контрактам). Для таких опционов биржей устанавливается спецификация контракта. При заключении сделок участниками торгов оговаривается только величина премии по опциону, все остальные параметры и стандарты установлены биржей. Публикуемой биржей котировкой по опциону является средняя величина премии по данному опциону за день.

С точки зрения биржевой торговли опционы с разными ценами или датами исполнения считаются разными контрактами. По биржевым опционам клиринговой палатой ведётся учёт позиций участников по каждому опционному контракту. То есть участник торгов может купить один контракт, и если он продаёт аналогичный контракт, то его позиция закрывается. Расчётная палата биржи является противоположной стороной сделки для каждой стороны опционного контракта. По биржевым опционам существует также механизм взимания маржевых сборов (обычно уплачивается только продавцом опциона).

Внебиржевые опционы не стандартизированные — в отличие от биржевых, они заключаются на произвольных условиях, которые оговаривают участники при заключении сделки. Технология заключения

аналогична форвардным контрактам. Сейчас основными покупателями внебиржевого рынка являются крупные финансовые институты, которым необходимо хеджировать свои портфели и открытые позиции. Им могут быть нужны даты истечения, отличные от стандартных. Основными продавцами внебиржевых опционов являются в основном крупные инвестиционные компании.

Биржи предпринимают попытки сместить внебиржевую торговлю на биржевое рыночное пространство. Появились FLEX-опционы, условия по которым позволяют варьировать даты истечения и страйк-цены.

Опцион может быть на покупку или продажу базового актива.

Опцион колл — опцион на покупку. Предоставляет покупателю опциона право купить базовый актив по фиксированной цене.

Опцион пут — опцион на продажу. Предоставляет покупателю опциона право продать базовый актив по фиксированной цене.

Соответственно возможны четыре вида сделок с опционами:

купить Опцион колл

выписать (продать) Опцион колл

купить Опцион пут

выписать (продать) Опцион пут

Премия опциона — это сумма денег, уплачиваемая покупателем опциона продавцу при заключении опционного контракта. По экономической сути премия является платой за право заключить сделку в будущем.

Часто, говоря «цена опциона», подразумевают премию по опциону. Премия биржевого опциона является котировкой по нему. Величина премии, обычно, устанавливается в результате выравнивания спроса и предложения на рынке между покупателями и продавцами опционов. Кроме этого, существуют математические модели, позволяющие вычислить премию на основе текущей стоимости базового актива и его стохастических свойств (волатильности, доходности, и т. д.). Вычисляемая таким образом премия называется теоретической ценой опциона. Как правило, она вычисляется

организатором торгов или брокером и доступна вместе с котировочной информацией во время торгов.

В основе всех математических моделей по расчёту цены опциона, лежит идея эффективного рынка. Предполагается, что «справедливая» премия опциона соответствует его стоимости, при которой ни покупатель опциона, ни его продавец, в среднем не получают прибыли.

Для вычисления премии, постулируются свойства стохастического процесса, моделирующего поведение цены базового актива, лежащего в основе опционного контракта. Параметры такой модели оцениваются на основании исторических данных. Одним из важнейших статистических параметров, влияющих на величину премии является волатильность цены базового актива. Чем она больше, тем выше неопределённость в предсказании будущей цены, и, следовательно, больше премия (за риск), которую должен получить продавец опциона. Вторым важным параметром, также непосредственно связанным с неопределённостью, — это время до истечения опциона. Чем дальше до этой даты, тем выше премия (при одной и той же цене поставки базового актива, оговоренной в опционном контракте).

Модель ценообразования опционов Блэка-Шоулза (англ. Black–Scholes Option Pricing Model, OPM) — это модель, которая определяет теоретическую цену на европейские опционы, подразумевающая, что если базовый актив торгуется на рынке, то цена опциона на него неявным образом уже устанавливается самим рынком. Данная модель получила широкое распространение на практике и, помимо всего прочего, может также использоваться для оценки всех производных бумаг, включая варранты, конвертируемые ценные бумаги, и даже для оценки собственного капитала финансово зависимых фирм.

Согласно Модели Блэка-Шоулза, ключевым элементом определения стоимости опциона является ожидаемая волатильность базового актива. В зависимости от колебания актива, цена на него возрастает или понижается, что прямопропорционально влияет на стоимость опциона. Таким образом,

если известна стоимость опциона, то можно определить уровень волатильности ожидаемой рынком.

Чтобы вывести свою модель ценообразования опционов, Блэк и Шоулз сделали следующие предположения:

По базисному активу опциона дивиденды не выплачиваются в течение всего срока действия опциона.

Нет транзакционных затрат, связанных с покупкой или продажей акции или опциона.

Краткосрочная безрисковая процентная ставка известна и является постоянной в течение всего срока действия опциона.

Любой покупатель ценной бумаги может получать ссуды по краткосрочной безрисковой ставке для оплаты любой части ее цены.

Короткая продажа разрешается без ограничений, и при этом продавец получит немедленно всю наличную сумму за проданную без покрытия ценную бумагу по сегодняшней цене.

Торговля ценными бумагами (базовым активом) ведется непрерывно, и поведение их цены подчиняется модели геометрического броуновского движения с известными параметрами.

Вывод модели основывается на концепции безрискового хеджирования. Покупая акции и одновременно продавая опционы call на эти акции, инвестор может конструировать безрисковую позицию, где прибыли по акциям будут точно компенсировать убытки по опционам, и наоборот.

Безрисковая хеджированная позиция должна приносить доход по ставке, равной безрисковой процентной ставке, в противном случае существовала бы возможность извлечения арбитражной прибыли и инвесторы, пытаясь получить преимущества от этой возможности, приводили бы цену опциона к равновесному уровню, который определяется моделью.

Цена (европейского) опциона call:

$$C(S, t) = SN(d_1) - Ke^{-r(T-t)}N(d_2), \text{ где}$$

$$d_1 = \frac{\ln(S/K) + (r + \sigma^2/2)(T-t)}{\sigma\sqrt{T-t}},$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T-t}.$$

Цена (европейского) опциона put:

$$P(S, t) = Ke^{-r(T-t)}N(-d_2) - SN(-d_1).$$

Обозначения:

$C(S, t)$ — текущая стоимость опциона call в момент t до истечения срока опциона;

S — текущая цена базисной акции;

$N(x)$ — вероятность того, что отклонение будет меньше в условиях стандартного нормального распределения (таким образом, и ограничивают область значений для функции стандартного нормального распределения) (Для определения $N(x)$ можно использовать таблицы для стандартной нормальной кривой или Excel-функцию НОРМСТРАСП(x). Она возвращает стандартное нормальное интегральное распределение, которое имеет среднее, равное нулю, и стандартное отклонение, равное единице);

K — цена исполнения опциона;

r — безрисковая процентная ставка;

$T - t$ — время до истечения срока опциона (период опциона);

σ — волатильность доходности (квадратный корень из дисперсии) базисной акции.

Форвард (форвардный контракт) — договор (производный финансовый инструмент), по которому одна сторона (продавец) обязуется в определенный договором срок передать товар (базовый актив) другой стороне (покупателю) или исполнить альтернативное денежное обязательство, а покупатель обязуется принять и оплатить этот базовый актив, и (или) по условиям которого у сторон возникают встречные денежные обязательства в размере, зависящем от значения показателя

базового актива на момент исполнения обязательств, в порядке и в течение срока или в срок, установленный договором.

Форвардный контракт — обязательный для исполнения срочный контракт, в соответствии с которым покупатель и продавец соглашаются на поставку товара оговоренного качества и количества или валюты на определенную дату в будущем. Цена товара, валютный курс и другие условия фиксируются в момент заключения сделки.

В отличие от фьючерсных контрактов форвардные сделки не стандартизованы.

Они имеют обязательную силу и являются необращающимися;

Составляются с учетом конкретных требований клиента и не являются объектом обязательной отчетности;

Во время переговоров должны быть определены: размер контракта, качество поставляемого актива, место и дата поставки.

Основное преимущество этих контрактов — фиксация цены на будущую дату. Главный недостаток — при изменении цен к расчетному дню в любую сторону контрагенты не могут разорвать его.

Форвард может быть расчетным или поставочным.

Расчетный (беспоставочный) форвард (NDF) не заканчивается поставкой базового актива.

Поставочный форвард (DF) заканчивается поставкой базового актива и полной оплатой на условиях сделки (договора).

Срочная внебиржевая сделка (сделка с отсроченными обязательствами) является поставочным форвардом.

Форвард с открытой датой — форвардный контракт, по которому не определена дата расчетов (дата исполнения).

Форвардная цена актива — текущая цена форвардных контрактов на соответствующий актив. Устанавливается в момент заключения форвардного контракта. Расчёты между сторонами по форвардному контракту происходят по этой цене.

Фьючерс — производный финансовый инструмент, стандартный срочный биржевой контракт купли-продажи базового актива, при заключении которого стороны (продавец и покупатель) договариваются только об уровне цены и сроке поставки. Остальные параметры актива (количество, качество, упаковка, маркировка и т. п.) оговорены заранее в спецификации биржевого контракта. Стороны несут обязательства перед биржей вплоть до исполнения фьючерса.

Фьючерс можно рассматривать как стандартизированную разновидность форварда, который обращается на организованном рынке с взаимными расчётами, централизованными внутри биржи.

Главное отличие форвардного и фьючерсного контрактов состоит в том, что форвардный контракт представляет собой разовую внебиржевую сделку между продавцом и покупателем, а фьючерсный контракт — повторяющееся предложение, которым торгуют на бирже.

Поставочный фьючерс предполагает, что на дату исполнения контракта покупатель должен приобрести, а продавец продать установленное в спецификации количество базового актива. Поставка осуществляется по расчётной цене, зафиксированной на последнюю дату торгов. В случае истечения данного контракта, но отсутствия товара у продавца, биржа накладывает штраф.

Расчётный (беспоставочный) фьючерс предполагает, что между участниками производятся только денежные расчёты в сумме разницы между ценой контракта и фактической ценой актива на дату исполнения контракта без физической поставки базового актива. Обычно применяется для целей хеджирования рисков изменения цены базового актива или в спекулятивных целях.

Спецификацией фьючерса называется документ, утверждённый биржей, в котором закреплены основные условия фьючерсного контракта.

В спецификации фьючерса указываются следующие параметры:
наименование контракта

условное наименование (сокращение)

тип контракта (расчётный/поставочный)

размер контракта — количество базового актива, приходящееся на один контракт

сроки обращения контракта

дата поставки

минимальное изменение цены

стоимость минимального шага.

Фьючерсная цена — это текущая рыночная цена фьючерсного контракта, с заданным сроком окончания действия. Расчётная (справедливая) стоимость фьючерсного контракта может быть определена как такая его цена, при которой инвестору одинаково выгодно как покупка самого актива на спотовом рынке (для немедленной поставки) и последующее его хранение до момента использования (потребления, продажи, получения дохода по нему), так и покупка фьючерсного контракта на этот актив с соответствующим сроком поставки.

Разница между текущей ценой базового актива и соответствующей фьючерсной ценой называется базисом фьючерсного контракта. Фьючерсный контракт может быть в двух состояниях относительно спотовой цены базового актива. Когда цена фьючерса выше цены базового актива, такое состояние называется контанго. В этом случае базис положительный, участники рынка не ожидают падения цен базового актива. Обычно фьючерсные контракты большую часть своего времени торгуются в состоянии контанго.

Когда фьючерс торгуется ниже цены базового актива, такое состояние называют бэквордацией. В этом состоянии базис отрицательный, участники рынка ожидают падения цен базового актива.

Тестовые задания

Что из приведенного входит в состав движущих факторов глобализации?

- а) неравномерное размещение сырьевых и энергетических ресурсов по территории планеты;
- б) отличия социально-экономических систем;
- в) колебание обменных валютных курсов;
- г) религиозные ограничения;
- д) вмешательство государств в экономику и политика протекционизма.

2. Который из приведенных факторов тормозит процесс глобализации?

- а) ускорение темпов технологических нововведений и вывод изобретений на рынок;
- б) природно-климатическое и экономико-географическое отличия;
- в) развитие транспорта и коммуникаций;
- г) отличия социально-экономических систем;
- д) международное разделение труда.

3. Четыре эры развития международного бизнеса (коммерческая, экспансии, концессий, национальных государств) были выделенные...

- а) М. Портером;
- б) Р. Робинсоном;
- в) Б. Гаврилишиним;
- г) Дж. Дениэлсом;
- д) Дж. Соросом.

Тесты к компетенции ПКП - 2

4. Формирование на предприятиях значительного пласта иностранных менеджеров среднего звена, которых специально учили на предприятиях и в учебных заведениях, свойственно эре...

- а) коммерческой;
- б) экспансии;

- в) концессий;
- г) национальных государств;
- д) глобализации.

5. *Осознание предпринимателями и менеджерами большого значения национальных культур и поведенческих стереотипов в создании и наращивании конкурентных преимуществ высоких порядков присущее эре...*

- а) коммерческой;
- б) экспансии;
- в) концессий;
- г) национальных государств;
- д) глобализации.

6. *Наибольшие риски присущие такой форме организации международного бизнеса, как...*

- а) лизинговые соглашения;
- б) локальное складирование и продажа;
- в) локальное производство (составление) и продажа;
- г) прямые иностранные инвестиции;
- д) международные контракты на управление.

7. *Наиболее весомым недостатком экспорта (импорта) как формы организации международного бизнеса есть...*

- а) обмен валют;
- б) использование таможенных процедур;
- в) невысокий уровень прибыли;
- г) относительная простота бизнеса;
- д) финансовые риски.

8. *Экспорт товаров и услуг у ... составляет близко 70% объема валового внутреннего продукта*

- а) Бельгии;
- б) Швейцарии;
- в) США;
- г) Японии;

д) Украины.

Тесты к компетенции ПКП - 3

9. *Приоритетным регионом для инвестирования мультинациональных корпораций в 90-х годах была...*

- а) Азия;
- б) Латинская Америка;
- в) Центральная и Восточная Европа;
- г) Южная Африка;
- д) Украина.

10. *Ключевым преимуществом и мотивом создания общих предприятий сравнительно с другой формой организации международного бизнеса есть...*

- а) высокая зарплата персонала;
- б) значительный объем продаж;
- в) низкие затраты на производство товаров (услуг);
- г) возможность использования сильных конкурентных преимуществ партнеров (основателей);
- д) все приведенное.

11. *Наибольшая экономия транспортных затрат в автомобильном бизнесе и качественное предпродажное обслуживание обеспечивается в условиях использования такой формы международного бизнеса, как...*

- а) экспорт (импорт);
- б) лизинговое соглашение;
- в) локальное складирование и продажа;
- г) локальное производство (составление) и продажа;
- д) международные контракты на управление.

Тесты к компетенции ПКП - 5

12. *Что с приведенного не входит в состав ролевых функций международного менеджера в контексте анализа внешней среды?*

- а) организатор поиска стратегических возможностей фирмы на внешних рынках;
- б) культурный аналитик;

в) контролер процесса выполнения принятых управленческих решений;

г) дипломат;

д) общественный деятель.

13. *Согласно модели триады К. Омае в условиях глобализации продуктов и рынков, будущего научно-технического прогресса, неопротекционизма современные ТНК должны иметь сильные конкурентные позиции на рынках триады "США - Япония - Западная Европа". Какой город в концепции К. Омае в таком случае есть самым удобным для размещения небольшой штаб-квартиры такой ТНК?*

а) Анкоридж;

б) Лондон;

в) Нью-Йорк;

г) Киев;

д) Токио.

14. *Учет и использование в международном менеджменте национальных культур обосновывается на том, что...*

а) международные корпорации осваивают новые рынки;

б) международный менеджмент является методологической основой сравнительного менеджмента;

в) сравнительный менеджмент является методологической основой международного менеджмента;

г) международный менеджмент не связан со сравнительным менеджментом;

д) зарубежным отделением навязывается культура материнской страны.

15. *Один из важнейших направлений интернационализации менеджмента связанный с...*

а) увеличением объема производства ТНК;

б) расширением международной подготовки кадров менеджеров в ведущих школах бизнеса;

- в) развитием деятельности ООН;
- г) подъемом роли Совета безопасности;
- д) предоставлением помощи странам со стороны МВФ.

16. *Более способные к международному бизнесу менеджеры принимают управленческие решения на основании...*

- а) рекомендаций, которые содержатся в литературе;
- б) фактов и информации;
- в) впечатлений и чувств;
- г) собственного прошлого опыта.

Мировая экономика – это

А) совокупность национальных хозяйств и негосударственных структур, а так же их экономических взаимоотношений;

Б) система хозяйственных связей между физическими и юридическими лицами разных стран;

В) совокупность институтов, которые регулируют деятельность экономических хозяйствующих субъектов.

Субъект мировой экономики:

А) может быть как физическим так и юридическим лицом;

Б) может быть индивидуальным предпринимателем;

В)) может быть некоммерческой организацией.

Следующие субъекты международного бизнеса могут выступать как участники и как институты:

А) государства;

Б) независимые территории;

В) комиссии по экономическим вопросам при ООН;

Г) финансово-промышленные группы;

Д) Торговая палата

Е) Профсоюз

Какие субъекты международного бизнеса могут выступать ТОЛЬКО как институты:

- А) государства;
- Б) независимые территории;
- В) комиссии по экономическим вопросам при ООН;
- Г) финансово-промышленные группы.
- Д) Торговая палата
- Е) Профсоюз

В структуру ТНК всегда обязательно входят:

- А) материнская компания
- Б) филиалы
- В) дочерние и/ или зависимые компании
- Г) представительства

Транснациональные институциональные инвесторы:

- А) ТНК
- Б) финансово – промышленная группа
- В) инвестиционные фонды
- Г) страховые компании;
- Д) негосударственные пенсионные фонды

Саморегулируемые организации –

- А) могут выступать только институтами;
- Б) некоммерческая организация
- В) организация в задачи которой входит обеспечение условий профессиональной деятельности;
- Г) организация в задачи которой входит содействие развитию международной торговли.

Синдикат, как организационно- правовая форма организации международного бизнеса:

- А) активно используется в наше время;
- Б) использовалась в начале 20 века;
- В) сейчас активно не используется в связи с введением антимонопольного законодательства;
- Г) является частью конгломерата.

Картель:

- А) одна из форм монополистического объединения;
- Б) часть концерна;
- В) участники сохраняют производственную и коммерческую самостоятельность.

Различают:

- А) вертикальные концерны
- Б) горизонтальные конгломераты;
- В) вертикальные конгломераты;
- Д) горизонтальные концерны;
- Е) конгломераты

Укажите страны и территории, входящие в Евросоюз:

- А. Венгрия
- Б. Канарские острова
- В. Мальта
- Г. Молдавия

Ассоциированные члены Европейского союза:

- А. Албания
- Б. Македония
- В. Сербия
- Г. Турция
- Д. Все вышеперечисленные

Назовите первые страны, которые вступили в Евросоюз:

- А. Бельгия
- Б. Великобритания
- В. Италия
- Г. Франция
- Д. Дания

Первым в истории Евросоюза был подписан :

- А. Парижский договор о о создании Европейского объединения угля и стали.
- Б. Римский договора о создании Евратома
- В. Договор о создании европейской валютной системы
- Г. нет правильных

Страны, подписавшие Маастрихтское соглашение, одобрили:

- А. Профицит государственного бюджета не должен превышать 3 % ВВП.
- Б. Дефицит государственного бюджета не должен превышать 3 % ВВП.
- В. Дефицит государственного бюджета не должен превышать 3 % ВВП.
- Г. Профицит государственного бюджета не должен превышать 3 % ВВП.

6. Страны, подписавшие Маастрихтское соглашение, одобрили:

- А. Государственный долг должен быть менее 60 % ВВП.
- Б. . Государственный долг должен быть менее 60 % ВВП.
- В. . Государственный долг должен быть менее 60 % ВВП.

7. Страны, подписавшие Маастрихтское соглашение, одобрили:

- А. Уровень инфляции не должен превышать более чем на 1,5 % среднего значения трёх стран-участниц Евросоюза с наиболее стабильными ценами
- Б. Уровень инфляции не должен превышать более чем на 2 % среднего значения трёх стран-участниц Евросоюза с наиболее стабильными ценами

В. Уровень инфляции не должен превышать более чем на 2,5 % среднего значения трёх стран-участниц Евросоюза с наиболее стабильными ценами

8. Страны, подписавшие Маастрихтское соглашение, одобрили:

А. Долгосрочные процентные ставки по государственным облигациям не должны превышать более чем на 1,5 % среднее значение соответствующих ставок в странах с самой низкой инфляцией.

Б. Долгосрочные процентные ставки по государственным облигациям не должны превышать более чем на 2,5 % среднее значение соответствующих ставок в странах с самой низкой инфляцией.

В. Долгосрочные процентные ставки по государственным облигациям не должны превышать более чем на 2 % среднее значение соответствующих ставок в странах с самой низкой инфляцией.

9. Какой договор заложил основу для Европейского экономического сообщества:

А. Римский

Б. Копенгагенский

В. Маастрихтский

10. Какие из перечисленных стран входят в Евросоюз, но не входят в зону Евро:

А. Великобритания

Б. Греция

В. Венгрия

Г. Литва

Какая страна последней вступила в МЕРКОСУР?

А) Венесуэла

Б) Уругвай

В) Аргентина

- Г) Израиль
- Д) нет правильного ответа

МЕРКОСУР – это?

- А) Зона свободной торговли
- Б) Таможенный союз
- В) общий рынок

МЕРКОСУР подписал соглашение о свободной торговле с:

- А) Израиль
- Б) Палестина
- В) Чили
- Г) Парагвай

Какие две последние страны, вступившие в СССР?

- А) Армения
- Б) Молдавия
- В) Туркмения
- Г) Грузия

Территории с особым статусом: Приднестровская Молдавская Республика, Республика Абхазия, Республика Южная Осетия в данном списке

- А) перечислены все территории с особым статусом;
- Б) не хватает Монголии;
- В) Не хватает только Нагорно-Карабахской республики;
- Г) нет правильного ответа.

На всей территории СНГ существует:

- А) зона свободной торговли;
- Б) общий рынок
- В) таможенный союз.

Г) нет правильного ответа

Какие страны заявили о желании выхода государства из состава СНГ:

- А) Армения
- Б) Молдавия
- В) Туркмения
- Г) Грузия
- Д) Украина

Какие страны входят в таможенный союз:

- А) все страны СНГ;
- Б) Россия, Белоруссия
- В) Казахстан, Армения
- Г) Киргизия, Таджикистан.
- Д) нет правильного ответа

Что общего между НАФТО и СНГ:

- А) наличие зоны свободной торговли;
- Б) наличие таможенного союза;
- В) общее нормативно-правовое регулирование
- Г) общий рынок

Общие черты МЕРКОСУР и СНГ:

- А) наличие зоны свободной торговли;
- Б) наличие ассоциированных членов
- В) таможенный союз
- Г) общий рынок

Список использованной литературы

1. А.И. Погорлецкий, С.Ф. Сутырина: «Международный бизнес. Теория и практика»; Москва; Юрайт; 2014; 733 с.
2. В.А. Черненко: «Международный бизнес»; СПб; СПбГУ – @основная публикация; 2014; 419 с.
3. 1 В.Е. Рыбалкина «Международные экономические отношения» М.: Юнити-Дана, 2012 г. 647 с.
4. 2. Щегорцов В.А., Таран В.А. «Мировая экономика, мировая финансовая система, международный финансовый контроль» М.: Юнити-Дана, 2012 г. 528 с.
5. 3. Л.Е.Стровский «Внешнеэкономическая деятельность предприятий» М.: Юнити-Дана, 2012 г. 503 с.

Шобанов Андрей Витальевич
Аникеева-Науменко Любовь Олеговна

Международный бизнес

Учебное пособие

Подписано в печать	Заказ №
Усл.печ.л.	Тираж 100 экз. Формат
