



Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого»

Кафедра «Маркетинг»

М. В. Паншина

МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
к контрольным работам
по одноименной дисциплине для студентов
специальности 1-26 02 03 «Маркетинг»
заочной формы обучения**

Гомель 2009

УДК 339.138(075.8)
ББК 65.291.3я73
П16

*Рекомендовано научно-методическим советом
заочного факультета ГГТУ им. П. О. Сухого
(протокол № 6 от 16.06.2007 г.)*

Рецензент: зав. каф. маркетинга ГФ УО ФПБ «МИТСО» канд. экон. наук *М. Н. Ковалев*

- Паншина, М. В.**
П16 Международный маркетинг : метод. указания к контрол. работам по одноим. дисциплине для студентов специальности 1-26 02 03 «Маркетинг» заоч. формы обучения / М. В. Паншина. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2009. – 21 с. – Систем. требования: PC не ниже Intel Celeron 300 МГц ; 32 Mb RAM ; свободное место на HDD 16 Mb ; Windows 98 и выше ; Adobe Acrobat Reader. – Режим доступа: <http://lib.gstu.local>. – Загл. с титул. экрана.

Содержит задания к контрольной работе, примеры выполнения расчетов, тестовые задания для самостоятельного контроля знаний.

Для студентов специальности 1-26 02 03 «Маркетинг» заочной формы обучения.

УДК 339.138(075.8)
ББК 65.291.3я73

© Учреждение образования «Гомельский
государственный технический университет
имени П. О. Сухого», 2009

Общие требования к выполнению контрольной работы

Выполнение контрольной работы по дисциплине «Международный маркетинг» студентами заочной формы обучения предусмотрено учебным планом.

Контрольная работа предназначена для самостоятельного изучения первоисточников, научной литературы, периодической печати и формирования у студентов практических навыков обработки информации.

Оформление контрольной работы должно соответствовать конкретным правилам. Контрольная работа сдаётся в одном экземпляре, выполняется на листах формата А4 с использованием ЭВМ либо может быть аккуратно написана от руки разборчивым подчерком.

Контрольная работа заключается в выполнении задач, которые позволяют изучить методику расчёта лицензионных платежей при различных формах оплаты, показатели эффективности инвестиционного сотрудничества с зарубежными фирмами. При решении задач следует опираться на теоретический материал. Исходные данные оформляются в виде таблицы, все расчёты производятся в таблице, после чего делаются аргументированные выводы.

Тестовое задание предназначено для самостоятельной проверки знаний по курсу «Международный маркетинг».

Контрольная работа завершается перечислением литературных источников, использованных при подготовке работы.

Задание 1. Расчет суммы лицензионных платежей при различных формах оплаты

Лицензия представляет собой разрешение на использование другим лицом или организацией изобретения, технологии, технических знаний, производственного опыта, секторов производства, торговой марки, необходимой для производства коммерческой или иной информации в течении определённого срока за определённое награждение.

Цена лицензии определяется, долей продавца в прибыли покупателя лицензии.

Расчётная цена лицензии может быть определена по формуле:

$$Ц_k = K * T * П_r * Д; \quad (1.1)$$

где N- средний годовой выпуск продукции за весь срок действия соглашения;

T - срок действия соглашения;

П_r - дополнительная прибыль лицензиата от реализации лицензии;

Д - доля лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата.

Лицензионный платёж - это вознаграждение продавцу (лицензиару) за предоставление права покупателю (лицензиату) на использование предмета лицензионного соглашения.

Практикуют два основных вида лицензионных платежей - периодический (платежи в виде роялти) и единовременный (паушальный платёж).

1. Расчёт цены лицензии на основе ставок роялти.

Периодические отчисления от дохода покупателя производятся в течение срока действия лицензионного соглашения. Размер вознаграждения напрямую зависит от экономического эффекта использования лицензии.

К периодическим отчислениям относятся платежи в виде роялти, а также оговоренное участие в прибыли лицензиата. Роялти могут определяться как выплата процентов от оборота, стоимости чистых продаж лицензионной продукции, устанавливается в расчёте на единицу выпускаемой продукции. Уровень роялти в современной лицензионной торговле варьирует в пределах от 2 до 10% при наиболее часто встречающихся 3-5%.

Для расчёта необходимо иметь следующие данные:

- срок действия соглашения;
- объём производства или объём продаж продукции по лицензии;
- цена единицы продукции;
- значение ставок роялти.

Расчёт цены лицензии осуществляется по формуле:

$$C_i = \sum P_i * N_i * R_i \quad (1.2)$$

где C_r - расчетная цена лицензии;

N_i - расчётный (плановый) объём производства по лицензии в i -м году действия лицензионного соглашения;

P_i - расчётная цена продукции в/м году;

R_i - расчётная ставка роялти в / м году;

T - срок действия лицензионного соглашения;

i - год действия лицензионного соглашения.

При условии, что ставка роялти принимается в виде фиксированного отчисления с единицы продукции по лицензии, то расчёт цены лицензии производится по формуле:

$$C_r = \sum \Delta P * N_i \quad (1.3)$$

где ΔP - сумма, отчисляемая в качестве лицензионного вознаграждения с единицы продукции по лицензии производимой или продаваемой лицензиатом.

Роялти могут определяться как выплаты процента от оборота стоимости чистых продаж лицензионной продукции, устанавливается в расчёте на единицу выпускаемой продукции. Уровень роялти варьирует в пределах от 2 до 10%.

2. Определение цены лицензии при паушальной форме платежа.

Паушальный платёж - единовременное вознаграждение за право пользования предметом лицензионного соглашения до получения экономического эффекта (прибыли) от его использования.

Вознаграждение в виде паушального платежа является капитализацией роялти, т.е. его досрочной единовременной выплатой. Сначала определяется цена лицензии для выплат в форме роялти по вышеописанной методике, после чего производится пересчёт цены лицензии в паушальный платёж. Для этого используется коэффициент пересчёта (коэффициент дисконтирования).

Паушальный платёж практикуется при передаче сопутствующих лицензий вместе с поставками технологического оборудования, продаже лицензии малоизвестной фирме, нежелание лицензиата допустить контроль над производством лицензионной продукции,

других случаях. Как правило в выплате вознаграждения в виде паушального платежа больше заинтересован лицензиар.

Цена лицензии при паушальной форме, платежа определяется по формуле:

$$\text{для лицензиара: } C_P^1 = \sum_{i=1}^T \frac{C_{r_i}}{(1+a)^i} \quad (1.4)$$

$$\text{для лицензиата: } C_P^2 = \sum_{i=1}^T \frac{C_{r_i}}{(1+b)^i} \quad (1.5)$$

где a - величина банковской ставки по вкладам лицензиара;

b - величина банковской ставки для кредитов лицензиата;

C_{r_i} - часть лицензионного вознаграждения, которое выплачивалось бы в i -м году если бы расчёты производились в форме роялти.

Величина $1/(1+a)$ и $1/(1+b)$ называются коэффициентами дисконтирования.

Задание

Таблица 1.1. Исходные данные для расчёта цены лицензии

Вариант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Показатели										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Цена единицы продукции (у.е)	750	720	760	770	720	690	550	690	550	720
Процент инфляции в год (%)	1,2	1,1	1,1	1,3	1,2	1,1	1,1	1,2	1,3	1,1
Величина роялти (%)	1,3	1,2	1,7	1,7	2,1	1,4	1,3	1,4	1,5	1,3
Банковская ставка (%)	7,2	7,3	7,5	7,7	7,5	7,2	7,5	7,7	7,7	7,0
Объём выпуска в год										
Вариант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Показатели										
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	2000	2200	2400	3000	2800	3200	3800	2700	3000	2800
4	5000	7000	5000	5000	5600	5700	5500	7000	7000	5000
5	7000	8500	7500	8500	8500	8000	7500	9500	9900	9500
6	9000	8500	7500	8500	9500	9800	9900	9500	9900	9500
7	9000	8500	7500	8500	9500	9800	9900	9500	9900	9500

Расчёт суммы лицензионных платежей выполняется в таблице.

1) расчёт суммы лицензионных платежей на базе роялти

Таблица 1.2. Форма 1 для выполнения расчётов цены лицензии на базе ставок роялти

Год	Объём выпуска в год	Рост цен (коэффициент инфляции)	Цена единицы продукции	Объём продаж лицензиата в год	Лицензионные отчисления
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
Итого					

2) расчёт суммы лицензионных платежей при паушальной форме оплаты

Таблица 1.3. Форма 2 для выполнения расчётов цены лицензии при паушальной форме оплаты

Год	Объём выпуска в год	Лицензионные отчисления на базе роялти	Рост цен (коэффициент инфляции)	Банковская ставка	Коэффициент дисконтирования	Дисконтированные лицензионные отчисления
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
Итого						

Пример расчета суммы лицензионных платежей при различных формах оплаты.

1) Цена лицензии на базе ставок роялти.

Исходные данные:

- цена единицы продукции – 770\$;

- величина роялти – 1,3%;
- процент инфляции в год 1,1%;
- банковская става -7,5%.

Рост цен или коэффициент инфляции рассчитывается по формуле:

$$(1+p)^{t-1}, \quad 1.6)$$

где p – процент инфляции в год;
 t - период.

Таблица 1.4. Пример расчёта цены лицензии на базе ставок роялти

Год	Объём выпуска в год	Рост цен (коэффициент инфляции)	Цена единицы продукции	Объём продаж лицензиата в год	Лицензионные отчисления
1	0	1,0000	770	0	0
2	0	1,0110	778	0	0
3	2500	1,0221	787	1967583	25579
4	7500	1,0334	796	5967679	77580
5	10000	1,0447	804	8044431	104578
6	10000	1,0562	813	8132920	105728
7	10000	1,0678	822	8222382	106891
Итого	40000	-	-	32 334 995	420355

2) Цена лицензии при паушальной форме оплаты.

Таблица 1.5. Пример расчёта цены лицензии при паушальной форме оплаты

Год	Объём выпуска в год	Лицензионные отчисления на базе роялти	Рост цен (коэффициент инфляции)	Банковская ставка	Коэффициент дисконтирования	Дисконтированные лицензионные отчисления
1	0	0	1,0000	7,5	0,8653	0
2	0	0	1,0110	7,58	0,8640	0
3	2500	25579	1,0221	7,67	0,8627	22067
4	7500	77580	1,0334	7,75	0,8613	66821
5	10000	104578	1,0447	7,84	0,8600	89932
6	10000	105728	1,0562	7,92	0,8586	90776
7	10000	106891	1,0678	8,01	0,8572	91627
Итого	40000	420355	-	-	-	361222

Таким образом сумма лицензионных платежей при паушальной форме оплаты составит 361222 у.е., а на базе ставок роялти – 420355 у.е.

Задание 2. Эффективность инвестиционного сотрудничества с зарубежными фирмами

Различные формы инвестиционного сотрудничества по-разному влияют на показатели эффективности для отдельных участников сотрудничества, в том числе зарубежных.

Наиболее распространенные формы привлечения иностранных фирм к инвестиционному сотрудничеству с белорусскими предприятиями:

- * на условиях предоставления кредита для осуществления прямых инвестиций;

- * производственное сотрудничество в виде совместных предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ) на основе кооперационных и компенсационных соглашений;

- * на условиях реализации соглашений о разделе продукции (СРП);

- * при создании совместных объектов за рубежом.

Кредиты и компенсации. При создании объектов с привлечением кредитов и на производственной компенсационной основе привлекается заемный капитал, который погашается (возвращается) перечислением денежных средств или поставками части производимой продукции на создаваемом предприятии.

Предприятия с иностранными инвестициями (ПИИ). Сотрудничество в форме таких совместных предприятий отличается от сделок на производственной компенсационной основе тем, что оно продолжается на протяжении всей их совместной деятельности, при которой отечественные и иностранные партнеры заинтересованы не только в выгодных для себя поставках оборудования, материалов, технологий, "ноу-хау" и услуг для создаваемого предприятия, но и в эффективной его работе в период эксплуатации. Эта заинтересованность обеспечивается прибылью, распределяемой пропорционально вкладам участников. Общая эффективность создания ПИИ для всех инвесторов, участвующих в его создании и эксплуатации, рассчитывается с учетом суммирования эффектов,

получаемых отдельными инвесторами с пересчетом в единую валюту и с приведением к единому году.

Соглашение о разделе продукции (СРП) является одной из распространенных в мире форм привлечения иностранных инвесторов, прежде всего для разведки и разработки месторождений полезных ископаемых. В качестве сторон сотрудничества могут выступать национальное предприятие (организация), представляющее интересы страны месторождения, иностранная фирма и кредитные банки, привлекаемые для финансирования проектов. Раздел продукции осуществляется между отечественным предприятием (организацией) и инофирмой пропорционально их доле в общем объеме капиталовложений.

Создание совместных объектов за рубежом. При обосновании проектов создания (или участия в создании) объектов за рубежом, в частности в странах СНГ, должны учитываться, как и в других случаях, кредитные условия сотрудничества, одновременность затрат и результатов. Расчеты должны выполняться как с точки зрения страны, где объект строится, так и с точки зрения интересов Республики Беларусь.

Эффективность характеризуется показателями рентабельности и окупаемости затрат РБ, вызванными участием в создании объекта за рубежом. Для расчета эффективности строительства объекта с точки зрения страны, где он создается, используются те же принципы и методы расчета, которые применяются для объектов, создаваемых в РБ. Капиталовложения, издержки производства и внутренние цены определяются в национальной валюте страны, в которой создается объект, а внешнеторговые цены - в инвалюте. При этом естественно учитывается соответствующая система налогообложения.

Расчеты и анализ эффективности выполняются за ряд лет строительства (расширения, реконструкции, модернизации) и эксплуатации предприятия, учитывающий срок службы основных фондов, достижение приемлемой массы прибыли и уровня рентабельности, возможность определения достоверных прогнозных оценок затрат и результатов.

Порядок расчёта основных показателей инвестиционного сотрудничества.

1) Рентабельность инвестиций.

Рентабельность инвестиций и интегральные затраты периода строительства рассчитывается на следующем условном примере:

Исходные данные представлены в таблице 2.1

Последовательность расчёта:

- интегральные затраты за период строительства с приведением к последнему году строительства;
- прибыль и рентабельность в последующие годы расчётного периода;
- средняя рентабельность за расчётный период;
- средняя рентабельность с учётом последующих лет.

Интегральные затраты за период строительства определяются по формуле:

$$Z_{\text{инт}} = \sum_t^T (K_t - P_t) \cdot (1 + d)^{T_i - t} \quad (2.1)$$

где $Z_{\text{инт}}$ – интегральные затраты за период до года приведения T_i включительно;

K_t – капиталовложения в год t ;

P_t – прибыль от производства и реализации продукции в год t ;

D - дисконт;

T_i - год приведения – последний год строительства;

t – текущий год расчётного периода.

Рентабельность к интегральным затратам (R_t), в годы расчётного периода, следующими за год приведения, определяется отношением прибыли (P_t) соответствующего года к интегральным затратам ($Z_{\text{инт}}$):

$$R_t = P_t / Z_{\text{инт}} \quad (2.2)$$

Прибыль суммарная ($P_{\text{сумм}}$) за расчётный период, приведённая к последнему году расчётного периода:

$$P_{\text{сумм}} = P_t (1 + d)^{T_2 - 1} \quad (2.3)$$

где T_2 – год приведения;

P_t – прибыль соответствующего года.

Средняя прибыль за расчётный период:

$$P_{cp} = P_{сумм} * d / (1+d)^{T2-T1} - 1 \quad (2.4)$$

Далее к сумме прибыли за расчётный период прибавляется капитализированная прибыль последующих лет и общая сумма прибыли ($P_{общ}$) приводится к году окончания строительства:

$$P_{общ} = (P_{сумм} + P_t/d) / (1+d)^{T2-T1} \quad (2.5)$$

где P_t – прибыль последующих t лет;

P_t/d – капитализированная прибыль последующих лет.

Среднегодовая прибыль ($P_{cp,t}$) с учётом последующего периода:

$$P_{cp,t} = P_{общ} * d \quad (2.6)$$

Рентабельность среднегодовая (R_{cp}) в расчётном периоде:

$$R_{cp} = P_{cp} / Z_{инт} \quad (2.7)$$

Рентабельность среднегодовая ($R_{cp,t}$) с учётом последующего периода:

$$R_{cp,t} = P_{cp,t} / Z_{инт} \quad (2.8)$$

2) Окупаемость интегральных затрат

Число лет окупаемости ($T_{ок}$) интегральных затрат за счёт получаемой прибыли в годы, следующие за годом приведения определяется по формуле:

$$T_{ок} = Z_{инт} / P_t \quad (2.9)$$

где $Z_{инт}$ — интегральные затраты;

P_t – прибыль от производства и реализации продукции в год t .

В расчет принимается прибыль лет, следующих за годом приведения интегральных затрат периода строительства и освоения. Расчет по формуле возможен, если прибыль по принимаемым в расчет годам одинакова и в эти годы нет капиталовложений или их погашения. Если данное условие не выполняется, срок окупаемости

рассчитывается методом последовательного вычитания прибыли из интегральных затрат, к которым добавляются капвложения или вычитается возврат кредита соответствующего года.

Если при определении окупаемости интегральных затрат периода строительства применяется метод последовательного вычитания из затрат годовых значений прибыли, а затраты периода строительства за счёт эффекта частичной эксплуатации объекта в этот период уже полностью компенсированы, срок окупаемости характеризуется отрицательной величиной. Это говорит о том, что интегральные затраты окупались до последнего года периода, за который они суммировались. Эта зависимость определяется следующей формулой:

$$Z_{ост. t} = Z_{t-1} + K_t - P_t \quad (2.10)$$

где $Z_{ост. t}$ - остаток интегральных затрат в t -году;

Z_{t-1} - неокупленные затраты в $t-1$ году;

K_t – капвложения или погашение основного долга в t -м году;

P_t - прибыль t -го года.

Окупаемость интегральных затрат периода строительства рассчитывается методом последовательного вычитания прибыли (на следующем условном примере).

Интегральные затраты за период строительства определяются по формуле:

$$Z_{инт} = \sum (K_t - P_t) \cdot (1 + d)^{T1-t} \quad (2.11)$$

где $Z_{инт}$ — интегральные затраты за период до года приведения $T1$ включительно;

K_t — капиталовложения в год t ;

P_t — прибыль от производства и реализации продукции в год t ;

d — норматив дисконта;

$T1$ — год приведения — последний год строительства;

t — текущий год расчетного периода.

Таблица 2.1 Исходные данные для определения эффективности инвестиционного проекта

Показатели / вариант	1							2							3							4						
	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
Вложенный капитал (млн. у.е)	40	60						50	30	20					70	30	10					60	20					
Текущие издержки	-	12	25	27	30	30	30	-	10	12	20	20	20	20		25	30	30	30	30	30		12	18	28	28	28	30
Выручка от реализации продукции		32	48	65	65	65	65			45	50	70	85	85		38	55	55	70	70	70		35	42	65	65	65	65
Расчётный период	7							7							7							7						
Дисконт-норматив эффективности (%)	15							15							15							15						

Пример расчёта.

Исходные данные:

Вложенный капитал в 1-й год расчётного периода (млн.у.е)	50
то же в 2-й год	50
Текущие издержки во 2-й год расчётного периода (млн.у.е./г)	18
то же в 3-й год	32
то же в последующие годы	44
Выручка от реализации продукции во 2-й год (млн.у.е./г)	32
то же в 3-й год	46
то же в последующие годы	65
Расчётный период (лет)	7
Дисконт – норматив эффективности (%)	15

Решение:

Таблица 2.2. Расчёт рентабельности инвестиционного проекта

Годы	1	2	3	4	5	6	7	Всего
Вложенный капитал	50	50	-	-	-	-	-	100
Текущие издержки	0	18	32	44	44	44	44	226
Выручка от реализации продукции	0	32	46	65	65	65	65	338
Суммы чистых поступлений	-50	-36	14	21	21	21	21	12
Коэффициент приведения ко 2-му году расчётного периода	1,15	1	0,87	0,756	0,658	0,572	0,497	-
Интегральные затраты за два года, приведённые ко второму году	57,2	36	0	0	0	0	0	93,5
Рентабельность годовая и средняя за расчётный период, %	0	0	14,97	22,46	22,46	22,46	22,46	20,52
Коэффициенты приведения к последнему году	-	-	1,749	1,520	1,322	1,15	1	-
Прибыль, приведённая к последнему году	-	-	24,49	31,94	27,77	24,15	21	129,35
Рентабельность средняя с учётом последнего периода, %	-	-	-	-	-	-	-	21,48

Интегральные затраты за период строительства $Z_{\text{инт}} = 93,5$ млн.у.е.

Рентабельность к интегральным затратам в годы расчётного периода $R_t = 14.97$ для $t=3$;

$R_t=22,46$ для других лет.

Прибыль суммарная за расчётный период составляет

$P_{\text{сумм}}=129,35$ млн. у.е.

Средняя прибыль за расчётный период:

$P_{\text{ср}}=129,35 \cdot 0,15 / (1,15^{7-2} - 1) = 19,184$ млн.у.е

Общая сумма прибыли:

$P_{\text{общ}}=(129,35+21/0,15)1,15^5=133,94$

Среднегодовая прибыль с учётом последующего периода:

$P_{\text{ср.t}}=133,94 \cdot 0,15=20,09$ млн.у.е

Рентабельность среднегодовая в расчётном периоде:

$R_{\text{ср}}=19,184/93,5=20,52\%$

Рентабельность среднегодовая с учётом последующего периода:

$R_{\text{ср.t}}=20,09/93,5=21,48\%$

Окупаемость интегральных затрат.

Процесс расчета.

Интегральные затраты $Z_{\text{инт}}=39,75$ млн.у.е.

Вначале срок окупаемости $T_{\text{ок}}=0$

если $Z_{\text{ост.t}} > 0$, то срок окупаемости

если $Z_{\text{ост.t}} < 0$, то срок окупаемости

$T_{\text{ок}} = T_{\text{ок}} + 1,$

$T_{\text{ок}} = T_{\text{ок}} + (P_t - Z_{\text{ост.t}}) /$

P_t

При $t = 3$ $Z_{\text{ост}3} = 39,75 + 0 - 14 = 25,75$ срок окупаемости $T_{\text{ок}} = 0 + 1 = 1$ год;

при $t = 4$ $Z_{\text{ост}4} = 25,75 + 0 - 21 = 4,75$ срок окупаемости $T_{\text{ок}} = 1 + 1 = 2$ года;

при $t = 5$ $Z_{\text{ост}5} = 4,75 + 0 - 21 = -16,25$ срок окупаемости $T_{\text{ок}} = 2 + (21 - 16,75) / 21 = 2,2226$ года.

При расчете окупаемости в общем случае, как следует из формулы, к интегральным затратам добавляются капвложения или вычитается возврат кредита в соответствующие годы.

Если затраты периода строительства за счет прибыли, полученной в этот период, уже компенсированы, то срок окупаемости характеризуется отрицательной величиной, т. е. затраты окупались до конца периода строительства. В этом случае доля прибыли, превысившая затраты, определяется ее отношением к прибыли года, следующего за последним годом строительства.

Если за расчетный период затраты не окупались ($Z_{\text{ост}} > 0$), то окупаемость в последующие годы определяется с учетом прибыли

последнего года расчетного периода (P_T). Дополнительное количество лет равно:

$$T_{\text{доп}} = Z_{\text{ост}}/P_T, \quad (2.12)$$

а полный срок окупаемости:

$$T_{\text{ок.полн.}} = T_{\text{ок.}} + T_{\text{доп.}} \text{ лет} \quad (2.13)$$

Тестовое задание

1. Ситуация, когда между страной и заграницей нет никаких экономических связей (т.е. полная обособленность) называется:

- а) свободная торговля;
- б) автаркия;
- г) экономически кризис.

2. Можно ли считать договор международным, если он заключён между сторонами разной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства?

- а) да;
- б) нет.

3. Вывоз за границу ранее ввезённого товара, не подвергшегося переработке:

- а) реимпорт;
- б) реэкспорт;
- в) репатриация.

4. Толлинг –это:

- а) долгосрочная аренда оборудования;
- б) переуступка платёжных требований;
- в) операции с давальческим сырьём.

5. Выполнение комплекса операций по оказанию услуг производственного, коммерческого и научно-технического характера, осуществляемых специализированными инженерно-консультационными, промышленными, строительными и другими компаниями называется:

- а) международный инжиниринг;
- б) лизинг;
- в) фьючерс.

6. Что не относится к международным арендным операциям?

- а) лизинг;
- б) факторинг;
- в) хайринг;
- г) рентинг.

7. Как называется лицензия, которая даёт лицензиату монопольное право на её использование, включая перепродажу лицам в пределах оговоренной территории (лицензиар не может продать эту лицензию на договорной территории, а также производить продукцию на её основе на этой же территории)

- а) беспатентная;
- б) исключительная;
- в) простая.

8. Какая стратегия товарной политики предполагает, что фирма ориентируется на развивающиеся страны:

- а) простое расширение;
- б) прекращение производства;
- в) «обратного» изобретения;
- г) адаптация продукции.

9. Вид лизинга, который предполагает для лизингодателя возможность сдавать своё имущество в аренду неоднократно в течении нормативного срока его службы:

- а) финансовый;
- б) оперативный;

10. Какие страны входят в ЕАЭС?

- а) РФ, РБ, Киргизстан, Таджикистан;
- б) РФ, Украина, РБ, Киргизстан, Грузия;
- в) РФ, Украина, РБ, Таджикистан, Грузия.

11. Разрешение компетентного органа, заинтересованному лицу использовать изобретение без согласия патентообладателя в том

случае, если в течение установленного законодательством срока патентообладатель не использует изобретение:

- а) полная лицензия;
- б) исключительная лицензия;
- в) принудительная лицензия;
- г) сопутствующая лицензия.

12. Сделки Forward –это:

- а) с немедленной поставкой товара;
- б) с поставкой товара в будущем;
- в) с поставкой товара отдельными партиями.

13. Полный запрет торговли называется:

- а) эмбарго;
- б) демпинг;
- в) преференция.

14. Экспортная квота – это:

- а) отношение объёма экспорта к объёму внутреннего производства;
- б) отношение объёма экспорта к объёму внутреннего потребления;
- в) отношение объёма экспорта к объёму импорта.

15. Хеджирование –это:

- а) страхование рисков;
- б) выдача кредита;
- в) защита прав собственности.

16. Инициативное предложение о заключении договора называется:

- а) оффсет;
- б) оферта;
- в) запрос.

17) Соотношение между двумя валютами, определяемое на основе курса этих валют по отношению к третьей валюте, называется:

- а) форвардный курс;
- б) кросс-курс;
- в) спот-курс.

18. Документ, используемый на товарных биржах и подтверждающий право собственности на товар, называется:

- а) варрант;
- б) фьючерс;
- в) цессия.

19. Единовременный платёж по лицензии:

- а) паушальный;
- б) роялти.

20. Конкурсная форма размещения заказа на закупку товаров, услуг, называется:

- а) торги;
- б) аукцион;
- в) биржевая сессия.

Литература

1. Авдокушин Е.Ф. Маркетинг в международном бизнесе: Учебное пособие.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2002.-328с.
2. Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Никифорова С.В. Международный маркетинг.-СПб: Питер, 2001. -512с.
3. Буров А.С. Международный маркетинг: Учебное пособие.-2-е изд.-М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и К» 2005,-284с.
4. Моисеева Н.К. Международный маркетинг: Учебное пособие. – М.:Центр экономики и маркетинга, 1998.320с.
5. Соркин С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Организация и управление. Курс лекций. – Гродно: Издательство Гродненского филиала негосударственного института современных знаний,1998 г.

Паншина Марина Валентиновна

МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ

**Методические указания
к контрольным работам
по одноименной дисциплине для студентов
специальности 1-26 02 03 «Маркетинг»
заочной формы обучения**

Подписано в печать 24.04.09.

Формат 60x84/16. Бумага офсетная. Гарнитура «Таймс».

Цифровая печать. Усл. печ. л. 1,39. Уч.-изд. л. 1,2.

Изд. № 141.

E-mail: ic@gstu.gomel.by

<http://www.gstu.gomel.by>

Отпечатано на цифровом дуплекаторе
с макета оригинала авторского для внутреннего использования.

Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П. О. Сухого».

246746, г. Гомель, пр. Октября, 48.