

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	7
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	13
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	16
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	16
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	17
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	18

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы магистратуры, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - магистратура по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 952)
---------	--

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения учебной дисциплины "Международное предпринимательство" является изучение особенностей, стратегических и процедурных вопросов ведения международных переговоров, заключения внешнеторговых контрактов и разработки международных инвестиционных проектов, определение основных тенденций и принципов формирования бизнес-моделей, наработка методических и практических навыков по анализу, разработке стратегии выхода предприятия на внешние рынки и оценке эффективности решений об организации и ведению бизнеса за рубежом.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточная аттестация	Часов					З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 3						
Экзамен	144	16	4	12	101	4

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	ИД-1.УК-1 Знать: методы критического анализа; методологию системного подхода; методы выявления проблемной ситуации

УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	ИД-2.УК-1 Уметь: выявлять проблемные ситуации, осуществлять поиск информации и решений
	ИД-3.УК-1 Иметь практический опыт работы по разработке и аргументации стратегии решения проблемной ситуации на основе системного подхода
УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	ИД-1.УК-5 Знать: основы социального взаимодействия, направленного на решение профессиональных задач; механизмы межкультурного взаимодействия в обществе
	ИД-2.УК-5 Уметь: излагать профессиональную информацию в процессе межкультурного взаимодействия; анализировать особенности социального взаимодействия с учетом национальных, этнокультурных особенностей
	ИД-3.УК-5 Иметь практический опыт организации взаимодействия в профессиональной среде с учетом национальных и этнокультурных особенностей; навыки межкультурного взаимодействия с учетом разнообразия культур

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
организационно-управленческий	

<p>ПК-3 Планирование внешнеэкономической деятельности организации</p>	<p>ИД-1.ПК-3 Знать: Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность Международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции Нормативные правовые акты, регламентирующие государственную поддержку внешнеэкономической деятельности Виды, формы и инструменты государственной поддержки внешнеэкономической деятельности Методы и основы системного анализа внешнеэкономической информации Правила оформления документации по внешнеторговому контракту Порядок документооборота в организации Основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности Основы бизнес-планирования Условия внешнеторгового контракта Маркетинг и особенности ценообразования Этика делового общения и правила ведения переговоров Английский язык (пороговый продвинутый уровень В2) Основы экономической теории Основы трудового законодательства Российской Федерации Правила административного документооборота Порядок составления установленной отчетности Правила пожарной безопасности Требования охраны труда</p>
	<p>ИД-2.ПК-3 Уметь: Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи Обобщать и систематизировать информацию о задачах организации в сфере внешнеэкономической деятельности Разрабатывать стратегические и текущие планы для осуществления организацией внешнеэкономической деятельности Обобщать и систематизировать информацию о направлениях деятельности организации</p>
	<p>ИД-3.ПК-3 Иметь практический опыт (трудовые действия): Подготовки проекта плана внешнеэкономической деятельности с учетом приоритетов внешнеэкономической деятельности организации Презентации плана внешнеэкономической деятельности организации Внесения, при необходимости, дополнений и изменений в план внешнеэкономической деятельности организации Согласования и представления в организации итогового плана внешнеэкономической деятельности</p>
<p>ПК-4 Реализация стратегии и контроль за выполнением плана внешнеэкономической деятельности организации</p>	<p>ИД-1.ПК-4 Знать: Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность Международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции Нормативные правовые акты, регламентирующие государственную поддержку внешнеэкономической деятельности Основы бизнес-планирования Правила административного документооборота</p>

ПК-4 Реализация стратегии и контроль за выполнением плана внешнеэкономической деятельности организации	ИД-2.ПК-4 Уметь: Определять приоритеты и ключевые факторы развития внешнеэкономической деятельности организации Взаимодействовать с подразделениями организации для выявления общей стратегии развития организации Координировать действия сотрудников организации, занятых в реализации плана внешнеэкономической деятельности Управлять ресурсами организации для реализации плана внешнеэкономической деятельности
	ИД-3.ПК-4 Иметь практический опыт: Определения зон ответственности в организации по реализации плана внешнеэкономической деятельности организации Контроля выполнения, достижения промежуточных целей и результатов плана внешнеэкономической деятельности организации Мониторинга отклонений от выполнения, достижения промежуточных целей и результатов плана внешнеэкономической деятельности организации Подготовки предложений по корректировке плана внешнеэкономической деятельности организации

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 3		3,5					
Тема 1.	Определение, виды предпринимателей и формы международного предпринимательства. ИД-1.УК-1, ИД-2.УК-1	0,5	0,5				
Тема 2.	Факторы, влияющие на выбор формы международного предпринимательства. ИД-3.УК-1, ИД-1.ПК-4	3			1	2	
Семестр 3		3,5					
Тема 3.	Коммуникация с зарубежными партнерами. ИД-1.УК-5, ИД-2.УК-5, ИД-3.УК-5	2,5	0,5			2	
Тема 4.	Особенности ведения деловых переговоров. ИД-3.УК-5, ИД-1.ПК-3	1			1		
Семестр 3		33,5					
Тема 5.	Традиционные методы сканирования бизнес среды. ИД-1.ПК-3, ИД-2.ПК-4	1,5	0,5		1		
Тема 6.	Цифровые инструменты сканирования зарубежного рынка. ИД-2.ПК-3	32				32	
Семестр 3		1,5					
Тема 7.	Основные разделы внешнеторгового контракта. ИД-1.ПК-3, ИД-3.ПК-3	0,5	0,5				
Тема 8.	Заключение внешнеторгового контракта. ИД-1.ПК-4, ИД-2.ПК-4, ИД-3.ПК-4	1			1		

Семестр 3		22,5					
Тема 9.	Этапы реализации инвестиционного проекта. ИД-1.ПК-3, ИД-2.ПК-3	0,5	0,5				
Тема 10.	Структура бизнес-плана инвестиционного проекта. ИД-2.ПК-3, ИД-3.ПК-3	22			2	20	
Семестр 3		27,5					
Тема 11.	Методы оценки эффективности инвестиционных проектов. ИД-2.ПК-3, ИД-3.ПК-4	22,5	0,5		2	20	
Тема 12.	Расчет точки безубыточности проекта. ИД-1.ПК-3, ИД-3.ПК-4	5				5	
Семестр 3		22,5					
Тема 13.	Особенности международного законодательства по регулированию предпринимательской деятельности. ИД-1.УК-5, ИД-1.ПК-3,	0,5	0,5				
Тема 14.	Условия организации и ведения бизнеса в разных странах мира. ИД-2.УК-1, ИД-2.УК-5, ИД-1.ПК-3	22			2	20	
Семестр 3		2,5					
Тема 15.	Понятие и виды стратегий по выходу на внешний рынок. ИД-3.УК-1, ИД-1.ПК-3	0,5	0,5				
Тема 16.	Разработка стратегии выхода на внешний рынок. ИД-2.УК-5, ИД-2.ПК-4	2			2		

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			

<p>-Сущность, формы и мотивы международной предпринимательской деятельности</p> <p>1. Определение, виды предпринимателей и формы международного предпринимательства</p> <p>2. Факторы, влияющие на выбор формы международного предпринимательства</p>	<p>Кейс-стади (Приложение 4)</p>	<p>Проблемное задание, в котором обучающимся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы. Решение бизнес кейса предполагается в группах, где студенты могут подискутировать и принять взвешенное решение, отвечая на вопросы. Оценивается активность группы</p>	<p>0-5</p>
<p>-Организация работы с зарубежными партнерами, особенности коммуникации и деловых переговоров</p> <p>3. Коммуникация с зарубежными партнерами</p> <p>4. Особенности ведения деловых переговоров</p>	<p>Деловая игра (Приложение 4)</p>	<p>Деловая игра предполагает разделение на группы (представители разных стран) и выработка решений по организации совместного проекта. Оценивается активность группы</p>	<p>0-5</p>

<p>- Международная бизнес-среда. Инструменты сканирования международной бизнес-среды 5. Традиционные методы сканирования бизнес среды 6. Цифровые инструменты сканирования зарубежного рынка</p>	<p>PEST-анализ SWOT-анализ (Приложение 4)</p>	<p>Составление PEST-анализа. Оценка Политического, экономического, социального и технологического потенциала и условий ведения бизнеса. Составление SWOT-анализа. Оценка внутренних и внешних факторов, выработка возможных стратегий.</p>	<p>0-5</p>
<p>- Внешнеторговый контракт: особенности составления и реализации 7. Основные разделы внешнеторгового контракта 8. Заключение внешнеторгового контракта</p>	<p>Бизнес-симуляция (Приложение 4)</p>	<p>Разделение студентов на 2 группы (2 стороны контракта), проработка условий внешнеторгового контракта, дискуссия, переговоры. Оценивается активность группы, проработанность условий контракта</p>	<p>0-5</p>

<p>- Международный инвестиционный проект. Международная практика составления бизнес-плана инвестиционного проекта 9. Этапы реализации инвестиционного проекта 10. Структура бизнес-плана инвестиционного проекта</p>	<p>Бизнес-симуляция (Приложение 4)</p>	<p>Разделение студентов на группы. Выбор бизнеса (отрасль, страна, бизнес-модель). Составление бизнес-плана проекта. Оценивается активность группы, проработанность разделов бизнес-плана</p>	<p>0-5</p>
<p>-Оценка эффективности международного инвестиционного проекта 11. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов 12. Расчет точки безубыточности проекта</p>	<p>Самостоятельная работа (Приложение 4)</p>	<p>Решение задач по оценке эффективности инвестиционных проектов и принятию управленческих решений</p>	<p>0-5</p>

<p>-Оценка условий организации и ведения предпринимательской деятельности в разных странах мира 13. Особенности международного законодательства по регулированию предпринимательской деятельности 14. Условия организации и ведения бизнеса в разных странах мира</p>	<p>Исследовательский проект (Приложение 4)</p>	<p>Презентация исследовательского проекта "Условия ведения бизнеса в выбранной стране"</p>	<p>0-5</p>
<p>- Принятие стратегических решений по развитию международной предпринимательской деятельности 15. Понятие и виды стратегий по выходу на внешний рынок 16. Разработка стратегии выхода на внешний рынок</p>	<p>Бизнес-симуляция (Приложение 4)</p>	<p>Разделение студентов на группы. Разработка и обоснование стратегии выхода на зарубежные рынки. Оценивается активность группы</p>	<p>0-5</p>
<p>Промежуточная аттестация (Приложение 5)</p>			

3 семестр (Эк)	БИЗНЕС-ПРОЕКТ International Business Project	Develop business project. Assess your project. Make presentation. Present and defend your business project.	Presentation is performed in Power Point. Presentation includes only infographics (no text slides). Presentation is focused on the essence of the project, a very brief version of the business plan. Presentation contains basic data about the company, staff, products, market and industry situation in the aspect of production and sales; the main goals set by the company; financial results; the need and proposed conditions for investment; expected income; profitability; payback period. Presentation time - 15 minutes.
-------------------	--	---	--

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущий контроль. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущего контроля, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения профессиональных задач
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

<p>Тема 1. Определение, виды предпринимателей и формы международного предпринимательства. ИД-1.УК-1, ИД-2.УК-1</p> <p>Факторы успеха предпринимательской деятельности. Мотивы и формы выхода на зарубежный рынок.</p>
<p>Тема 3. Коммуникация с зарубежными партнерами. ИД-1.УК-5, ИД-2.УК-5, ИД-3.УК-5</p> <p>Основные правила бизнес-коммуникации</p>
<p>Тема 5. Традиционные методы сканирования бизнес среды. ИД-1.ПК-3, ИД-2.ПК-4</p> <p>Сканирование международной бизнес-среды</p>
<p>Тема 7. Основные разделы внешнеторгового контракта. ИД-1.ПК-3, ИД-3.ПК-3</p> <p>Особенности внешнеторгового контракта</p>
<p>Тема 9. Этапы реализации инвестиционного проекта. ИД-1.ПК-3, ИД-2.ПК-3</p> <p>Этапы реализации инвестиционного проекта</p>
<p>Тема 11. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов. ИД-2.ПК-3, ИД-3.ПК-4</p> <p>Оценка эффективности международных проектов. Определение безубыточности проектов</p>
<p>Тема 13. Особенности международного законодательства по регулированию предпринимательской деятельности. ИД-1.УК-5, ИД-1.ПК-3,</p> <p>Международное регулирование экспортной и инвестиционной деятельности</p>
<p>Тема 15. Понятие и виды стратегий по выходу на внешний рынок. ИД-3.УК-1, ИД-1.ПК-3</p> <p>Внешнеторговые стратегии. Стратегии прямого иностранного инвестирования.</p>

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

<p>Тема 4. Особенности ведения деловых переговоров. ИД-3.УК-5, ИД-1.ПК-3</p> <p>Переговоры с зарубежным партнером по заключению внешнеторгового контракта</p>
<p>Тема 5. Традиционные методы сканирования бизнес среды. ИД-1.ПК-3, ИД-2.ПК-4</p> <p>PEST и SWOT анализ</p>
<p>Тема 8. Заключение внешнеторгового контракта. ИД-1.ПК-4, ИД-2.ПК-4, ИД-3.ПК-4</p> <p>Подготовка к заключению внешнеторгового контракта</p>
<p>Тема 10. Структура бизнес-плана инвестиционного проекта. ИД-2.ПК-3, ИД-3.ПК-3</p> <p>Разработка бизнес-плана международного проекта</p>
<p>Тема 11. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов. ИД-2.ПК-3, ИД-3.ПК-4</p> <p>Расчет эффективности международных проектов</p>
<p>Тема 14. Условия организации и ведения бизнеса в разных странах мира. ИД-2.УК-1, ИД-2.УК-5, ИД-1.ПК-3</p> <p>Условия ведения бизнеса в разных странах мира</p>

Тема 16. Разработка стратегии выхода на внешний рынок. ИД-2.УК-5, ИД-2.ПК-4
Обоснование экспортной стратегии. Обоснование стратегии прямого инвестирования.

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 3. Коммуникация с зарубежными партнерами. ИД-1.УК-5, ИД-2.УК-5, ИД-3.УК-5
Бизнес-коммуникация

Тема 6. Цифровые инструменты сканирования зарубежного рынка. ИД-2.ПК-3
Цифровые инструменты сканирования зарубежного рынка

Тема 10. Структура бизнес-плана инвестиционного проекта. ИД-2.ПК-3, ИД-3.ПК-3
Подготовка к разработке бизнес-плана инвестиционного проекта

Тема 11. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов. ИД-2.ПК-3, ИД-3.ПК-4
Оценка эффективности проекта по выходу на зарубежный рынок

Тема 12. Расчет точки безубыточности проекта. ИД-1.ПК-3, ИД-3.ПК-4
Определение точки безубыточности международного проекта

Тема 14. Условия организации и ведения бизнеса в разных странах мира. ИД-2.УК-1, ИД-2.УК-5, ИД-1.ПК-3
Исследование условий организации и ведения бизнеса в разных странах мира

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
Курсовая не предусмотрена

7.4. Электронное портфолио обучающегося
материалы не размещаются

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Контрольная работа не предусмотрена

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Не предусмотрено

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

2. Krugman P.R., Obstfeld M., Melitz M. International Economics: Theory and Policy: Global edition. - , 2022. - 801

3. Дерен В. И., Дерен А. В. Экономика и международный бизнес [Электронный ресурс]: Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2022. - 326 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/494604>

4. Дерен В. И. Мировая экономика и международные экономические отношения [Электронный ресурс]: Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2022. - 588 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/494633>

5. Дерен В. И., Дерен А. В. Экономика и международный бизнес 3-е изд., испр. и доп. Монография [Электронный ресурс]:. - , 2023. - 302 с – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/517058>

Дополнительная литература:

2. Древалев Предпринимательство (часть 2). Тесты. Тест 1. Основные понятия и формы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2023. - 8 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202308a/6.docx>

3. Древалев Предпринимательство (часть 2). Тесты. Тест 2. Налоговое регулирование предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2023. - 8 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202308a/7.docx>

4. Древалев Предпринимательство (часть 2). Тесты. Тест 3. Государственное регулирование и контроль предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2023. - 8 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202308a/8.docx>

5. Ильин А.Б., Леонтьева Л.С. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: КноРус, 2025. - 340 – Режим доступа: <https://book.ru/book/961101>

Дополнительная литература:

2. Ступникова Л. В. Английский язык в международном бизнесе. English in international business activities 2-е изд., пер. и доп. Учебное пособие для вузов [Электронный ресурс]:. - , 2023. - 216 с – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/517594>

3. Васильцова Н.Т., Саркисян Ж.М., Казачков В.А., Флегонтов В.И., Васильцова Н.Т. Международные стандарты бухгалтерского учета=International Accounting Standards (IAS) [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Русайнс, 2022. - 282 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/945164>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии -Без ограничения срока.

Astra Linux Common Edition. Договор №0417-ПО/2019 от 08.05.2019, Акт №Sk000343 от 24.05.2019 и Контракт № 35-У/2018 от 13.06.2018, Акт № УТ213 от 17.12.2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Microsoft Office 2016.Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии -Без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

IBM SPSS Statistics Base Edition Edition Campus Value Unit Term License Subscription and Support 12 Month.Договор № 11/223-ПО/2022 от 25.02.2022. Срок действия 28.02.2023.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 143/223-У/2025 от 02.12.2025 Срок действия лицензии до 31.12.2026

Investopedia

<https://www.investopedia.com>

Mason A. Carpenter, Sanjyot P. Dunung. Challenges and opportunities in international business

<https://2012books.lardbucket.org/books/challenges-and-opportunities-in-international-business/>

Statista

<https://www.statista.com/statistics/>

Online course of MSU "Doing business in"

<https://globaledge.msu.edu/reference-desk/online-course-modules/doing-business-in>

Powerbranding

<http://powerbranding.ru>

Google on line course "Business communication"

<https://learndigital.withgoogle.com/digitalgarage/course/business-communication>

Google on-line course "Expand a business to other countries"

<https://learndigital.withgoogle.com/digitalgarage/course/expand-internationally>

UNCTAD

<https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2020>

Google on-line course "Fundamentals of digital marketing"

<https://learndigital.withgoogle.com/digitalgarage/course/digital-marketing>

500+ Free Sample Business Plans

<https://www.bplans.com/sample-business-plans/>

Rating "Doingbusiness"

<https://www.doingbusiness.org/>

Mark Casson. The Theory of International Business. Economic Models and Methods / M. Casson.

– New York: PALGRAVE MACMILLAN, 2016.

<https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2F978-3-319-32297-1.pdf>

Ralf Bebenroth. International Business Mergers and Acquisitions in Japan / R. Bebenroth. –

Wiesbaden: Springer International Publishing, 2015.

<https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2F978-4-431-54989-5.pdf>

Rien T. Segers. Multinational Management A Casebook on Asia's Global Market Leaders / R. T.

Segers. - Wiesbaden: Springer International Publishing, 2015.

<https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2F978-3-319-23012-2.pdf>

Dirk Morschett, Hanna Schramm-Klein, Joachim Zentes. Strategic International Management

Text and Cases / D. Morschett, H. Schramm-Klein, J. Zentes - Wiesbaden: Springer Fachmedien, 2009.

<https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2F978-3-8349-8332-9.pdf>

Product Lifecycle Management a Global Market/ Sh. Fukuda [and oth.]. – y Chennai: y Scientific

Publishing Services,, 2014.

<https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2F978-3-662-45937-9.pdf>

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

Приложение 1
к рабочей программе

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДЕНЫ

на заседании кафедры маркетинга
и международного менеджмента

Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету

по дисциплине

Международное предпринимательство

Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету с оценкой

1. Определение и формы международного предпринимательства
2. Факторы, влияющие на выбор формы международного предпринимательства
3. Коммуникация с зарубежными партнерами
4. Особенности ведения деловых переговоров
5. Традиционные методы сканирования бизнес среды
6. Цифровые инструменты сканирования зарубежного рынка
7. Основные разделы внешнеторгового контракта
8. Структура бизнес-плана инвестиционного проекта
9. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов
10. Расчет точки безубыточности проекта
11. Особенности международного законодательства по регулированию предпринимательской деятельности
12. Условия организации и ведения бизнеса в разных странах мира
13. Понятие и виды стратегий по выходу на внешний рынок

**Приложение 2
к рабочей программе**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДЕНЫ
на заседании кафедры маркетинга
и международного менеджмента

**ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ
ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ**

**по дисциплине
Международное предпринимательство**

**Практические задания по дисциплине
«Международное предпринимательство»**

Задания закрытого типа (тестовые) с указанием компетенций

	<i>Компетенции</i>
Which of the following are the two common types of entrepreneurs? a) Lifestyle entrepreneurship b) Yes-man entrepreneurship c) Growth entrepreneurship d) Fashion entrepreneurship	ИД-3.УК-1
Which of the following is a common analytical indicator of a company's profitability from its current operations as opposed to capital investments? a) Net present value (NPV) b) Internal rate of return (IRR) c) Payback period (PP) d) Earnings Before Interest and Taxes (EBIT)	ИД-1.ПК-3
What is a joint venture? a) A partnership between two or more companies for a specific project or period b) A business owned and operated by a single individual c) A legal entity that is separate from its owners d) A type of franchising agreement	ИД-1.ПК-4
What is the main advantage of using debt financing over equity financing? a) The interest paid on debt financing is tax deductible b) Debt financing allows for a greater degree of control over the company c) Debt financing does not require repayment d) Debt financing does not dilute ownership of the company	ИД-2.ПК-4
What is the most common method for valuing a company? a) Price-earnings ratio b) Discounted cash flow analysis c) Market capitalization d) Revenue multiple	ИД-2.ПК-3
What is the purpose of a business plan? a) To outline a company's marketing strategy b) To forecast future sales and revenue c) To provide a roadmap for the company's growth and development d) To secure funding from investors	ИД-1.ПК-3
What is BATNA in negotiation? a) Best Alternative to a Negotiated Agreement b) Binding Agreement That Necessitates Action c) Benefit Assessment of Trade Negotiation Agreements d) Before and After Trust Non-Advertised	ИД-1.УК-5
What is a non-disclosure agreement (NDA)? a) A legal document that prohibits one party from revealing confidential information b) An agreement between two parties to share confidential information	ИД-2.УК-5

- c) A type of licensing agreement
- d) A contract between a company and its employees

What is a force majeure clause in a contract?

ИД-1.ПК-3

- a) A clause that outlines the consequences of a breach of contract
- b) A clause that allows a party to terminate a contract in the event of unforeseeable circumstances
- c) A clause that specifies the duration of the contract
- d) A clause that assigns intellectual property rights to one party

What is the most important factor to consider when negotiating with a potential business partner?

ИД-3.УК-5

- a) The other party's negotiating style
- b) The potential benefits of the partnership
- c) The timing of the negotiation
- d) The location of the negotiation

A person who undertakes the risk of starting a new business venture is called an:

ИД-1.УК-1

- A. Entrepreneur.
- B. Exporter.
- C. Investor.

An entrepreneur creates a firm to realize business idea which aggregates capital and labor in order to produce goods or services for:

ИД-1.УК-5

- A. Interest.
- B. Work.
- C. Profit.

International entrepreneurship is highly:

ИД-2.УК-1

- A. Rewarding.
- B. Risky.
- C. Expensive.

International investments as the acquisition of foreign assets for the purpose of controlling and managing them:

ИД-2.ПК-4

- A. Foreign direct investment.
- B. Portfolio investment.
- C. Other investment (bank loans).

Characteristics required to be a successful entrepreneur:

ИД-2.УК-1

- A. Ability to learn, communication skills, business strategy.
- B. Good memory, profitable business, critical thinking.
- C. Innovation ideas, focus, capital.

This is the simplest form of organization and allows the single owner to have sole control and responsibility:

ИД-1.ПК-3

- A. Limited Liability Company.
- B. Sole Proprietorship.
- C. Corporation.

A document that compiles financial and operational goals of a business:

ИД-3.ПК-4

- A. Trade Contract.
- B. License.

C. Business plan.

The most important part of business plan is: ИД-3.ПК-3
A. Marketing plan.
B. Financial plan.
C. Executive Summary.

Financial plan should include projections for: ИД-1.ПК-4
A. One year.
B. Three to five years.
C. Five to ten years.

What is not a keystone to successful business startup: ИД-3.УК-1
A. Revolutionary invention
B. Profitable business idea
C. Right location

The method based on calculating the number of years required to fully recover the initial costs of an investment project is called: ИД-1.ПК-3
A. Payback period.
B. Discounted payback period.
C. Break-even point.

If $NPV > 0$: ИД-1.ПК-4
A. The project is profitable.
B. The project is unprofitable.
C. The project is break-even.

If $IRR > r$: ИД-1.ПК-4
A. The project is profitable.
B. The project is unprofitable.
C. The project is break-even.

The method that assesses the viability of already made investment: ИД-1.ПК-4
A. NPV.
B. IRR.
C. ROI.

Discounted payback period evades the main drawback of payback period: ИД-1.ПК-3
A. Calculating the number of years required to fully recover the costs of an investment.
B. Using discounted cash flows.
C. Determining the value of a potential investment project.

Rhetoric is a philological discipline that studies the attitude: ИД-1.УК-1
A. Of words to thoughts.
B. Thoughts on the words.
C. Definitions to Expression.

The formula: "rhetoric is the art of persuasion" belongs to: ИД-1.УК-1
A. Cicero.
B. Quintilian.
C. Aristotle.

- The aim of the public speech is to construct an idea for an expedient statement intended: ИД-2.УК-5
- A. To any audience in any circumstances.
 - B. To the specific audience in specific circumstances.
 - C. To any audience in specific circumstances.
- The rise of rhetoric is associated with: ИД-1.УК-1
- A. Democratic forms of political structure.
 - B. Despotic forms of political order.
 - C. Autocratic forms of political structure.
- The rules for public speaking including intonation techniques, voice setting, facial expressions, gestures, stage movement are called: ИД-3.УК-5
- A. Non-verbal communications.
 - B. Memory techniques.
 - C. Innovational measures.
- The peculiarity of an international corporation is that it: ИД-1.ПК-3
- A. Connects economic units through strategic alliances.
 - B. Conducts a coordinated policy and management of controlled units through government.
 - C. Has business units in two or more countries.
- The tool for scanning the international business environment is: ИД-2.УК-1
- A. PESTEL.
 - B. Business Model Canvas.
 - C. BEP.
- Plan-scheme of building a business, which consists of nine parts, where each of them is a key element of doing business: ИД-2.ПК-3
- A. Gantt chart.
 - B. Business Model Canvas.
 - C. PESTEL.
- Which tool allows you to develop strategies based on the intersection of internal and external business environment factors: ИД-3.ПК-3
- A. SWOT.
 - B. TOWS.
 - C. PESTEL.
- Comprehensive set of laws organized into codes, interpretation is based on reference to codes and statues: ИД-1.ПК-3
- A. Common Law.
 - B. Civil Law.
 - C. Muslim Law.

Задания для подготовки к зачету (защите проекта)

Компетенции: ИД-2.УК-1, ИД-1.ПК-3, ИД-2.ПК-3, ИД-3.ПК-3, ИД-1.ПК-4, ИД-2.ПК-4

How to successfully write a business plan

By **Business Case Studies** <https://businesscasestudies.co.uk>

(Методические рекомендации по написанию бизнес-плана)

When starting a new business, entrepreneurs often wonder if they really do need to invest time and resources in writing a business plan. Well, the answer is always going to be "Yes!". A business plan is one of the most important things to consider when opening a new business and it is a process that can take up quite some time, especially if you don't have any experience in using marketing tools to your advantage. A business plan will give you an overall idea of what you are about to get yourself into and help you build up a strategy to start your business on the right foot.

While some entrepreneurs argue about the importance of writing a formal business plan, there are some situations where a business plan is not only recommended, but also mandatory. If you plan on applying for a loan or catch the eye of some investors, there is no other way to do it.

What Is a Business Plan and Why Is It Important?

Broadly speaking, a business plan is a document that compiles all the financial and operational goals of a business and it should contain all the detailed plans showing how those goals are to be met. A well put-together business plan will help determine how viable your business idea is and answer a few important questions before the grand opening. Even if the idea does not turn into a successful business, it is better to lose a few weeks to develop a plan, than to invest in an idea which is destined to fail.

In some circumstances, such as applying for a business loan, searching for business partners or pitching your idea to investors, a business plan is paramount. Financial institutions are going to need proof that you will be able to repay them, while investors will want to see if your idea truly has potential and is worth their money and a business plan is the only way you can provide the information needed.

Besides helping you prove yourself, a business plan will often work as a reality check and offer some answers to questions that might appear along the way. Gathering the correct information to write the business plan will also help you make some tough and important decisions, such as product type and pricing. If used correctly, a business plan can easily turn into a real action plan and point you into the correct direction, especially in the beginning.

What Should a Business Plan Consist Of?

A traditional business plan model should include the following sections:

- **Executive Summary**

This is going to be the first section of your business plan and should summarize its most important elements. Anybody who looks at your business plan is going to read this section first so it should be perfectly written. Because it is an overview of your entire plan, this section should be written after the rest of the plan is complete.

- **Industry Overview**

The overview should include an examination of the industry that your business aims to be a part of. It should include information such as industry trends, estimated industry sales and show you possess information about other big names in the industry. It should also describe how your business will fit into the industry.

- **Market Analysis**

Any successful entrepreneur will tell you that good market research is always the first step in writing the market analysis section of the business plan. This should include

a thorough examination of your product's target market, the market's needs and how they are currently being met. This section should be able to show the reader that your predictions about the targeted customers and market are based on knowledge and research.

- **Competitive Analysis**

The name is pretty self-explanatory, as this section should reveal a thorough investigation about your competitors, listing their advantages and your plan to overcome the marketing barriers. This is where you will show the reader how your business will differentiate from your competitors and what your advantages are.

- **Sales and Marketing Plan**

This section should include your *Unique Selling Proposition*, which should, in a single sentence, summarize the core of your business. You should include detailed information about your pricing plan and sales strategy, as well as product benefits and advertising plans.

- **Management Plan**

The management plan should describe the legal structure of your business, as well as management resources. You will need to outline the structure of your internal management team, human resource needs and external management resources, which should include an advisory board, especially if you plan to get funding through your business plan.

- **Operating Plan**

This is where the physical necessities of your business should be outlined. You will need to include information about the physical location of the company, necessary equipment and other facilities. In this section, the reader should be able to understand what your progress to get your business off the ground has been so far and that you have knowledge about the production process of your product, including manufacturing and inventory requirements.

- **Financial Plan**

In this section, you will need to focus on presenting the main financial documents required for any business to open: *the cash flow statement* (or projection), *the balance sheet* and *the income statement*. You will need to include a description of the type of funding you require and show the potential investors that your business idea is viable, as this is probably the section that they will be most focused on.

- **Appendices and Exhibits**

This should serve as the end of your business plan and can include any additional information that can help you support your business idea and establish credibility. Here you can include marketing studies, product prototypes or mock-ups, photographs and all sorts of documents that can add value to your business plan.

Other Useful Tips

After your business plan is complete, it may be a good idea to insert a table of contents and title page at the beginning, to guide the readers and make it easier for them to look for the necessary information.

As this is a formal document, you will want to make it look like one, as you are looking to impress the reader and ultimately receive funding for your idea. Pay attention to formatting and make sure it is spell checked before printing it.

Methods of evaluation of the investment project

(Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционного проекта)

Компетенции: ИД-1.ПК-3, ИД-2.ПК-3, ИД-3.ПК-3

Срок окупаемости инвестиций (Payback Period - PP)

This method is one of the most simple and widespread in world practice. It consists in calculating the number of years required to fully recover the initial costs, i.e. determine the moment when the cash flow of income equals the amount of cash flow costs. Projects with the shortest payback period are selected. The formula for calculating the indicator PP has the form:

$$PP = n, \text{ where } CF_t > IC,$$

CF_t - net cash flow
 IC - investment costs

Чистая текущая стоимость (Net Present Value - NPV)

This method is based on a comparison of the investment cost (IC) and future cash flows the project generates over the projected period. With a given discount rate (coefficient r , set by the analyst (investor) based on the annual percentage of return that he wants or can have on the capital invested by him), it is possible to determine the current value of all outflows and inflows of funds during the economic life of the project, and compare them with each other. The result of this comparison will be a positive or negative value (net inflow or net outflow of funds), which shows whether or not the project meets the accepted discount rate.

The formula for calculating the indicator NPV has the form:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - IC_0$$

where: r - discount rate;

n — number of project periods;

CF_t — cash flow, net flow of payments in period t ;

IC_0 — investment costs, the amount of investment at the beginning of the project.

If $NPV > 0$, this means that during its economic life the project will reimburse the initial costs of IC , provide a profit according to the r , and some reserve equal to NPV .

If $NPV < 0$, this shows that the specified rate of return is not provided and the project is unprofitable.

When $NPV = 0$, the project only pays for the costs incurred, but does not generate income. However, the project with $NPV=0$ still has an additional argument in its favor – in the case of the project, production volumes will increase.

If the project involves not a one-time investment, but a consistent investment of financial resources over m years, the formula for calculating NPV is modified as follows:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+i)^j}$$

where i - is the projected average inflation rate.

Индекс рентабельности проекта (Profitability Index - PI)

The profitability index shows how many units of current cash flow per unit of estimated initial costs. This method is essentially a consequence of the net present value method. The formula has the form:

$$PI = \frac{PV}{I_0} \quad \text{или} \quad PI = \sum_i \frac{CF_t}{(1+r)^t} / IC$$

where: r - discount rate;

CF_t — cash flow, net flow of payments in period t ;

IC — investment costs.

If $PI > 1$, the project should be accepted;

If $PI < 1$, the project should be rejected;

If $PI = 1$, the investment does not bring income - the project is neither profitable nor unprofitable.

Thus, the PI characterizes the effectiveness of investments; it is the most preferable when it is necessary to organize independent projects to create an optimal portfolio in the case of limited investment.

Внутренняя норма прибыли инвестиций (Internal Rate of Return - IRR)

The internal rate of return is the most widely used measure of investment performance. Under the internal rate of return understand the value of the discount rate r , in which the net present value of the investment project is zero:

$$IRR = r, \text{ at which } NPV = f(r) = 0.$$

IRR is found from the formula:

The IRR shows the maximum allowable relative level of costs that can be associated with a given project. For example, if the project is fully financed by a loan from a commercial bank, the IRR value shows the upper limit of the allowable level of the bank interest rate, the excess of which makes the project unprofitable.

In general, the higher the value of the IRR, the greater the efficiency of the investment. The value of IRR is compared with a given rate of discount r . If $IRR > r$, the project provides a positive NPV and rate of return, IRR is equal to r . If $IRR < r$, costs exceed revenues, and the project will be unprofitable.

Two values of the discount factor $r_1 < r_2$ are selected so that in the interval (r_1, r_2) the function $NPV = f(r)$ changes its value from "+" to "-" or from "-" to "+". Then apply the formula,

where r_1 — the value of the discount factor at which $f(r_1) > 0$ ($f(r_1) < 0$);
 r_2 — the value of the discount factor at which $f(r_2) < 0$ ($f(r_2) > 0$).

Presentation of the investment project

(Методические рекомендации по презентации инвестиционного проекта)

Компетенции: ИД-1.ПК-3, ИД-2.ПК-3, ИД-3.ПК-3, ИД-1.ПК-4, ИД-2.ПК-4, ИД-3.ПК-4

When presenting a project students must fulfill the following conditions:

1. The presentation is developed in a group of 2-4 students.
2. Each group independently chooses the object of investment.
3. The project can be developed both for a new, just created enterprise, and for operating enterprises at the next stage of their development.
4. A project is developed for a potential foreign investor. It is necessary to justify why foreign investments are attracted (from which country, company, sphere of activity, etc.).
5. It is necessary to justify the choice of the country of application of capital (if investments are planned in a country other than Russia).
6. Economic calculations must be reliable.
7. The presentation is performed in Power Point.
8. Presentation time - 15 minutes.

A business plan is a document containing a brief, accurate and understandable description of the proposed business activity, necessary when considering a large number of different situations, allowing you to choose the most rational solutions and determine the means for their implementation. The business plan is also a promotional document that shows the prospects of your company to potential investors.

The presentation should be focused on the essence of the project, a very brief version of the business plan and should contain basic data about the company, staff, products, market and industry situation in the aspect of production and sales; the main goals set by the company; financial results; the need and proposed conditions for investment; expected income; profitability; payback period.