



MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE  
**UNIVERSITATEA „HYPERION” DIN BUCUREȘTI**

Calea Călărașilor nr.169, sector 3, București,

Tel.: +40 213 214 667, +40 213 234 167

Fax: +40 213 216 296

---

**TEMATICA ORIENTATIVĂ A LUCRARILOR DE DIPLOMĂ  
pentru programul de studii universitare de licență AFACERI INTERNAȚIONALE  
an universitar 2019 - 2020**

1. Influența corporațiilor multinaționale asupra mediului internațional
2. Modalități de internaționalizare a firmei - studii de caz
3. Societatea mixtă ca formă de internaționalizare – studiu de caz
4. Strategia de externalizare a activităților – studiu de caz
5. Strategia implantării în străinătate (Studiu de caz)
6. Târguri și expoziții internaționale – studiu de caz
7. Promovarea pe piețele asiatice
8. Cooperarea internațională în domeniul serviciilor
9. Responsabilitatea socială – studiu de caz
10. Alianțe de marcă între firme
11. Impactul diferențelor culturale asupra afacerilor internaționale
12. Distribuția internațională a produselor și/sau serviciilor – studiu de caz
13. Forme moderne de promovare ale exporturilor pe piețe externe
14. Manifestări comerciale internaționale – studiu de caz
15. Mediul internațional de afaceri - studiu de caz
16. Tehnici de prospectare a piețelor externe
17. Formele politicii de produs pe piața externă
18. Strategii și tehnici de negociere pe plan mondial - studiu de caz.
19. Transportul aerian – studii de caz
20. Transportul multimodal
21. Globalizarea - implicații asupra schimburilor comerciale internaționale.
22. Externalizarea activităților / offshoring-ul și impactul său asupra balanței comerciale și de plăți (evoluției importurilor și exporturilor)
23. Practici comerciale neloiale în comerțul internațional
24. Oportunități și provocări în comerțul internațional contemporan
25. Polarizarea schimburilor comerciale și rolul principalelor puteri comerciale.

26. Impactul apariției și dezvoltării grupărilor regionale asupra comerțului internațional
27. Criza economică mondială și implicațiile sale asupra comerțului la nivel global.
28. Rolul companiilor transnaționale în dezvoltarea comerțului internațional.
29. Globalizare versus regionalizare pe piața serviciilor: analiză de caz (servicii financiare, de telecomunicații, audiovizuale, de distribuție, profesionale – la alegere).
30. Diferențele comerciale – o provocare pentru stabilitatea actualului sistem comercial internațional.
31. Avantaje comparative versus avantaje competitive în comerțul internațional
32. Rolul OMC în reglementarea și evoluția comerțului internațional.
33. Protecționismul – pericolul esențial derivat din actuala criză economică.
34. Dumping și antidumping în comerțul internațional.
35. Protecționismul tarifar/netarifar și impactul său asupra evoluției comerțului internațional.
36. China în competiția cu triada SUA – UE - Japonia.
37. Principalele etape ale extinderii Uniunii Europene
38. Beneficiile și costurile aderării la U.E.
39. Uniunea Europeană și globalizarea
40. Schimbări ale Politicii concurenței în sprijinul depășirii actualei crize economico-financiare globale
41. Armonizarea politicii agricole a României cu Politica Agricolă Comună - efecte pe termen mediu și lung asupra sectorului agricol românesc
42. Reforme ale politicii europene în domeniul concurenței
43. Perspective privind convergența reală a agriculturii românești cu cea a UE, în baza politicii agricole comune
44. Analiza provocărilor cu care se confruntă politica Uniunii Europene în domeniul concurenței
45. Investițiile străine directe – formă de manifestare a globalizării
46. Societățile transnaționale ca promotori ai investițiilor străine directe
47. Mutații în evoluția strategiilor de transnaționalizare
48. Motivația investițională în contextul economiei informaționale
49. Politici de atragere a investițiilor străine directe în țările dezvoltate / Uniunea Europeană / țări în tranziție / țări în dezvoltare / România
50. Utilizarea stimulentei în atragerea investițiilor străine directe.
51. Particularități ale intrărilor de investiții străine directe în România.
52. Evoluția cadrului instituțional și juridic privind investițiile străine directe în România.

53. Perspective ale intrărilor de investiții străine directe în România după aderarea la Uniunea Europeană
54. Mecanismul derulării exportului direct
55. Exportul indirect; rolul firmelor de comerț internațional
56. Intermediarii în comerțul exterior
57. Planul de afaceri la export
58. Firma de comerț exterior: organizare și funcționare
59. Promovarea exportului: tehnici și mijloace moderne (internet)
60. Participarea la târgurile internaționale: organizare, evaluare
61. Stabilirea legăturilor de afaceri: corespondența comercială vs. contacte directe
62. Vămuirea mărfurilor: regimul vamal
63. Procedurile vamale (comună și simplificată)
64. Activitățile de promovare internațională a IMM-urilor în cadrul târgurilor comerciale
65. Băncile internaționale și rolul acestora în fluidizarea comerțului internațional
66. Societățile multinaționale – catalizator al dezvoltării globale sau instrument de oprire economică?
67. Prețurile de transfer și evaziunea fiscală
68. LIBOR și rolul său în comerțul mondial
69. Banca Centrală Europeană – eforturi de gestionare a monedei unice
70. Reverberațiile crizelor în economia globală
71. Analiza cauzelor crizei sistemului financiar american
72. Evoluția cursului leu – euro și factorii determinanți
73. Sistemele financiare internaționale
74. Analiza rolului diferențelor culturale în negocieri: analize comparative; studii de caz
75. Analiza stilurilor de negociere pe plan mondial: studii de caz
76. Comunicarea internațională – teorii, proceduri și practici
77. Comunicarea internațională: diplomație vs. afaceri
78. Analiza strategiilor de negocieri în afaceri
79. Analiza asupra tehnicilor și tacticilor de negociere
80. Tehnici de persuasiune în negocierile internaționale
81. Manipularea în negocierea internațională: tehnici și stratageme
82. Modele și tehnici de simulare a negocierii
83. Tehnica și arta concesiilor și compromisurilor în negocieri
84. Derularea negocierilor comerciale internaționale
85. Conflictelor internaționale – tipologii, studii de caz

86. Modalități de abordare a conflictelor în relațiile internaționale
87. Modalități de abordare a conflictelor în afaceri
88. Managementul conflictului prin negociere
89. Contractele internaționale - negociere și încheiere
90. Modele comportamentale în negocierile de afaceri
91. Dimensiuni interculturale în negocieri
92. Modalități de realizare a tranzacțiilor - exportul direct vs. exportul indirect
93. Strategia și organizarea exportului/ importului în cadrul firmelor industrial
94. Firma de comerț exterior: organizare și funcționare (Studii de caz)
95. Fundamentarea tranzacției internaționale - planul de afaceri la export
96. Decizia de export – criterii și modele de selectare a piețelor/partenerilor
97. Tehnici de prospectare a piețelor externe; aplicații
98. Monitorizarea satisfacției clienților în cadrul firmelor
99. Analiza influențelor mediului de marketing asupra activității firmelor din domeniul ...
100. Strategii de implementare a sistemelor informatice în cadrul firmelor .....
101. Analiza portofoliului de produse oferite de magazinele on-line din România.
102. Strategii de comunicare între agenții economici care activează pe piața afacerilor
103. Analiza tehnicilor de promovare la locul vânzării utilizate de marile magazine din .....
104. Strategii de marketing utilizate de firme pentru pătrunderea pe o piață străină
105. Analiza percepțiilor cu privire la responsabilitatea socială corporativă
106. Importanța unei abordări strategice a responsabilității sociale corporative
107. Tipuri de programe de responsabilitate socială corporativă
108. Analiza dimensiunii de resurse umane a responsabilității sociale corporative
109. Analiza percepțiilor cu privire la avertizorii de integritate din cadrul organizațiilor de afaceri
110. Importanța codurilor etice în cadrul organizațiilor de afaceri

**DECAN,**

**Conf.univ.dr. Carmen UZLĂU**