

Методичні рекомендації щодо організації самостійної роботи студентів (написання реферативної роботи)

Самостійна робота студентів покликана сприяти досягненню мети, яка поставлена перед курсом «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства»: освоєння теоретичних та практичних основ маркетингу і реклами в новітніх медіа, розвиток ключових компетенцій в області розробки та управління маркетинговим контентом, оволодіння навиками прийняття ефективних рішень щодо планування та реалізації маркетингових стратегій.

Завдання для самостійної роботи направлені на закріплення пройденого матеріалу. Виконання цих завдань не є можливим без засвоєння основного змісту тем курсу, орієнтації в загальних питаннях. Разом з тим виконання таких завдань потребує творчого підходу з боку студента, збирати, аналізувати і використовувати необхідну інформацію для оцінки тенденцій розвитку світової економічної системи та прийняття на цій основі правильних, обґрунтованих, виважених управлінських рішень; оцінювати вплив на розвиток світового підприємницького середовища різноманітних політичних, соціальних, економічних чинників; аналізувати роль та місце країни на світових товарних та фінансових ринках; аналізувати, діагностувати вплив регулюючих дій міждержавних, наднаціональних інституцій на розвиток національної економіки; розуміти та ефективно формувати конкурентні переваги товару, підприємства, галузі, їх місце у підтримці конкурентоспроможності національної економіки; користуватися інструментарієм оцінки ефективності діяльності ТНК, міжнародних фінансово-кредитних організацій на національному та світовому економічному просторі; аналізувати показники, які характеризують стан сучасних глобальних проблем.

Для цілісного уявлення про навчальну дисципліну «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства студентів слід користуватися основною і додатковою літературою, матеріалами Інтернету.

Самостійна реферативна робота повинна відображати окремі теоретико-практичні проблеми з відповідної дисципліни і виконуватися студентом після вибору ним тієї чи іншої теми (завдання).

Реферативна робота є логічно сформульованим і поставленим у проблемному плані конкретним самостійним науковим завданням, що виражається в пошуку можливих варіантів і шляхів його розв'язання.

Приклад складання плану реферативної роботи

План

Вступ.....	3
Розділ 1.	
1.1.....	6
1.2.....	10
1.3.....	23
Розділ 2.	

2.1.....	31
2.2.....	40
2.3.....	52
Висновки.....	60
Список використаних джерел.....	62

Алгоритм виконання реферативної роботи включає:

1. уточнення завдання, виявлення необхідних джерел для роботи над ним;
2. виявлення тенденцій розвитку процесів, що впливають із завдання, їх теоретичне обґрунтування та оцінка;
3. здійснення конкретного вирішення завдання (власний варіант), його пояснення, аналіз та інтерпритація;
4. формулювання заключних висновків з викладенням прогнозу розвитку процесу та перспектив.

Реферативна робота виконується студентами самостійно. Вона повинна бути викладена логічно та технічно правильно оформлена. Робота пишеться чітким і розбірливим почерком, допускається також друкований її варіант. На першій сторінці повинні бути залишені поля, сторінки мають бути пронумеровані.

Обсяг індивідуального науково-дослідного завдання у формі реферату не повинен перевищувати 45 сторінок формату А4. В кінці роботи вміщується висновки, список використаних джерел, ставиться підпис студента і дата виконання.

Реферативна робота рецензується викладачем та оцінюється ним, як правило, за бальною шкалою. При отриманні негативної оцінки робота разом з рецензією повертається студенту на доопрацювання, після чого з урахуванням зауважень передається для повторної перевірки разом з рецензією.

ТЕМАТИКА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Особливості формування і реалізації зовнішньоекономічної стратегії держави на сучасному етапі.
2. Аналіз об'єктивної необхідності дотримання загальних принципів ЗЕД.
3. Особливості механізму реалізації специфічних принципів ЗЕД.
4. Практичні приклади реалізації національних принципів ЗЕД.
5. Загальний аналіз попереднього досвіду і перспектив розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України.
6. Розвиток нових форм зовнішньоекономічних зв'язків в Україні.
7. Вплив розміру країни на її участь у міжнародній торгівлі.
8. Політика вільної торгівлі і політика протекціонізму; передумови впровадження і наслідки застосування.
9. Фінансові методи стимулювання експорту. Оцінка експортного потенціалу України.

10. Демпінг і антидемпінг. Порядок визначення показників "демпінгова маржа" і "школа від демпінгу".
11. Торгові договори і торгові угоди. Види торгово-політичних режимів.
12. Класифікація підприємств, що діють на світовому ринку.
13. Вибір і вивчення зовнішньоекономічних партнерів. Проведення переговорів з іноземним партнером.
14. Критерії вибору форм виходу підприємств на зовнішні ринки.
15. Класифікація посередників за обсягом повноважень і місцем на ринку
16. Способи винагороди посередників: переваги і недоліки.
17. Лізинг як складна система підприємницької діяльності в умовах ринкових відносин в економіці.
18. Порівняльний аналіз різних форм інтеграції компаній.
19. Відмінні риси міжнародних концернів, конгломератів і консорціумів.
20. Причини організації і механізм функціонування міжнародних стратегічних альянсів.
21. Міжнародні договори, національне законодавство України та торгові звичаї як основні джерела правового регулювання зовнішньоекономічних контрактів.
22. Особливості застосування на практиці Конвенції ООН «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів».
23. Основні статті зовнішньоекономічного контракту. Методика аналізу виконання контрактних зобов'язань підприємства і динаміки експорту товарів.
24. Поняття «базисні умови поставки товару», особливості застосування терміна «франко».
25. Способи фіксації ціни у зовнішньоторговій угоді. Відмінності між твердою, рухомою, ковзаючою ціною і ціною з наступною фіксацією.
26. Особливості визначення опублікованих та розрахункових цін.
27. Валюта ціни, валюта платежу та перерахунок валют у зовнішньоторговій угоді.
28. Технічні і комерційні поправки до ціни.
29. Умови розрахунків: платіж готівкою, авансовий платіж, платіж у кредит. Заходи проти неплатежу.
30. Форми розрахунків: акредитив, інкасо, 100% - ний авансовий платіж і відкритий рахунок.
31. Засоби розрахунків: чек, вексель, банківський переказ.
32. Транспортні операції: алгоритм планування, роль транспорту у зовнішній торгівлі та специфічна відмінність транспортних послуг.
33. Страхування валютних ризиків: види, причини, підходи, методика.