

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

А.А.Варвашеня
30.08.2024

ПРОГРАММНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

к экзамену по учебной дисциплине

«Внешекономическая деятельность в индустрии туризма» для студентов 5
курса заочной формы получения образования

по специальности

1-89 01 01 «Туризм и гостеприимство» на 2024/2025 учебный год

1. Место и роль внешнеэкономической деятельности в индустрии туризма и гостеприимства в экономике Республики Беларусь.
2. Основные формы внешнеэкономических связей. Факторы развития внешнеэкономической деятельности.
3. Основные формы и виды внешнеэкономической деятельности в индустрии туризма и гостеприимства и их характеристика.
4. Предпосылки и необходимость развития внешнеэкономической деятельности индустрии туризма и гостеприимства.
5. Объем, структура, динамика экспорта услуг индустрии туризма и гостеприимства Республики Беларусь. Основные внешнеэкономические партнеры.
6. Внешнеэкономический потенциал развития индустрии туризма и гостеприимства.
7. Иностранные инвестиции в индустрии туризма и гостеприимства. Формы инвестирования.
8. Деятельность совместных и иностранных предприятий. Участие Республики Беларусь в международном сотрудничестве.
9. Модели внешнеэкономических связей страны и типы государственного вмешательства во внешнеэкономическую сферу.
10. Механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, характеристика его элементов.
11. Цели и интересы участников внешнеэкономической деятельности, согласование их целей и интересов.
12. Внешнеэкономическая политика государства и её составляющие. Принципы и методы регулирования внешнеэкономической деятельности в зарубежных странах.
13. Профиль внешнеэкономической деятельности и характер внешнеэкономических операций организаций.
14. Государство как субъект внешнеэкономической деятельности.

15. Виды иностранных контрагентов (фирмы, государственные органы и организации, союзы предпринимателей, международные организации системы ООН) и их характеристика.

16. Критерии выбора страны и организации контрагента. Принципы и факторы, определяющие выбор зарубежного партнера.

17. Сущность консалтинга, виды консалтинговых услуг. Эффективность консалтинг-менеджмента.

18. Оперативно-коммерческая работа по изучению потенциальных партнеров во внешнеэкономической деятельности.

19. Преимущества, предпосылки и условия развития внешнеэкономической деятельности предприятия.

20. Концепция развития внешнеэкономической деятельности предприятия.

21. Организационные структуры управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии, критерии ее оптимального выбора.

22. Формы организации внешнеэкономической службы предприятия, их характеристика, преимущества и недостатки.

23. Особенности организационно-коммуникативного построения предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.

24. Виды внешнеэкономических операций. Правовая форма внешнеэкономических операций.

25. Внешнеэкономические операции по купле-продаже товаров и услуг.

26. Методы осуществления внешнеэкономических операций, их преимущества и недостатки.

27. Конкурентоспособность экспортных товаров и услуг организации, влияющие факторы. Политика создания новых конкурентоспособных продуктов.

28. Основные инструменты государственного регулирования внешнеэкономической деятельности организации.

29. Планирование внешнеэкономической деятельности на предприятии.

30. Способы и формы выхода предприятия на внешний рынок.

31. Использование интернет-технологий во внешнеэкономической деятельности предприятий.

32. Основные этапы стратегического планирования внешнеэкономической деятельности.

33. Стратегия маркетинга внешнеэкономической деятельности предприятия, его роль в стратегическом планировании внешнеэкономической деятельности.

34. Разработка конкурентной стратегии на основе оценки стратегической позиции предприятия на мировом рынке.

35. Подготовка и проведение переговорного процесса. Организация переговоров.

36. Особенности ценообразования и ценовой стратегии во внешнеэкономической деятельности предприятия. Виды ценовых стратегий.

37.Современные формы финансирования внешнеэкономической деятельности предприятия. Кредитование внешнеэкономических сделок.

38.Лизинг как форма международного инвестирования.

39.Факторинг и форфейтинг – инструменты кредитования внешнеэкономической деятельности предприятий.

40.Международная стандартизация как гарантия качества товара.

41.Регулирование внешнеторговых сделок Венской конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.). Действие Венской конвенции на территории Республики Беларусь. Структура конвенции, области ее применения. Значение конвенции ООН о договорах международной купли-продажи.

42.Форма внешнеторгового контракта купли-продажи товаров. Устная форма сделки. Виды контрактов. Использование типовых контрактов. Структура контракта международной купли-продажи товара и его содержание. Понятие существенных и несущественных условий контракта. Требования к содержанию внешнеторговых контрактов купли-продажи товаров по законодательству Республики Беларусь.

43.Организация платежно-расчетных отношений во внешнеэкономической деятельности. Способы, формы, средства платежей. Основные принципы и условия международных расчетов. Условия и способы платежа.

44.Документарный аккредитив как основная форма международных расчетов в международных сделках. Документарное инкассо и другие формы расчетов.

45.Чек и вексель как средства платежа и формы расчета.

46.Таможенно-тарифная политика государства и ее роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.

47.Таможенные режимы. Требования к таможенному оформлению. Таможенные тарифы и таможенные пошлины. Методы определения таможенной стоимости товара. Понятия идентичных и однородных товаров. Ограничения в использовании методов определения таможенной стоимости.

48.Международные товарные номенклатуры, принципы их построения и применения в коммерческой практике. Характеристика кода товара. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь и ее отличительные особенности.

49.Ответственность за нарушение таможенного законодательства.

50.Виды транспортных операций. Техничко-экономические особенности отдельных видов транспорта.

51.Сущность, виды международных перевозок. Транспортная составляющая в цене. Критерии выбора транспорта для международных перевозок.

52.Преимущества и недостатки железнодорожного, автомобильного, морского, речного и воздушного транспорта, используемых для организации перевозок.

53.Бронирование и продажа пассажирских перевозок GDS Sabre.

54. Организация транспортного обеспечения. Виды коносаментов. Документ смешанной перевозки.

55. Сущность и основные принципы, преимущества системы международной дорожной перевозки. Международная система гарантий.

56. Организация перевозки грузов различными видами транспорта в Республике Беларусь. Правовое регулирование транспортных услуг.

57. Экономическая и информационная безопасность предприятия во внешнеэкономической деятельности. Потенциальные угрозы коммерческой безопасности участников внешнеэкономической деятельности.

58. Организация работы по обеспечению коммерческой безопасности предприятия. Определение надежности партнера по внешнеэкономической деятельности.

59. Виды рисков во внешнеэкономической деятельности и методы их регулирования. Риски при диверсификации деятельности предприятия.

60. Сущность, виды страхования во внешнеэкономической деятельности. Страховой тариф, его состав и формирование.

61. Отрасли страхования. Методы страхования. Личное и имущественное страхование, страхование ответственности. Страхование грузов и транспортных средств.

62. Страхование экспортных кредитов и финансовых рисков.

63. Страховые документы: разовый полис, генеральный полис, страховое письмо, страховой сертификат.

64. Организация страхования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.

65. Эффективность внешнеэкономической деятельности и факторы, обеспечивающие ее повышение. Система показателей эффективности внешней торговли.

66. Покупательная способность валют. Валютная эффективность экспорта (импорта).

67. Бюджетная эффективность экспорта (импорта). Народно-хозяйственный эффект.

68. Эффект для торговых посредников. Эффект для производителя продукции.

69. Показатели уровня международной специализации. Внешнеторговое сальдо.

70. Показатели эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

71. Инструменты административного ограничения экспорта и импорта, квотирование и лицензирование.

72. Таможенные и административные экспортно-импортные процедуры.

73. Роль качества в международной торговле. Стандарты и требования к качеству товаров, их упаковке и маркировке. Стандарты ISO-9000.

74. Финансовые методы торговой политики. Демпинг и антидемпинговая политика. Специальные пошлины. Технические барьеры.

75. Стимулирование экспорта национальных товаропроизводителей.

76.Международные организации в системе регулирования торгово-экономических отношений.

77.Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС). Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мероприятий (ТРИМС).

78.Участие Республики Беларусь в международных организациях в области внешнеэкономического сотрудничества и торговых соглашениях.

Рассмотрено на заседании кафедры менеджмента туризма и гостеприимства
Протокол № 1 от 30.08.2024 г.