# ПИТАННЯ ДО ЗАЛІКУ

1. Сучасна ринкова економіка і її структура.
2. Види ринків.
3. Механізм функціонування ринку.
4. Потреби, попит і пропонування на ринку товарів.
5. Сутність інфраструктури товарного ринку.
6. Типи ринків.
7. Характеристика основних елементів інфраструктури товарного ринку.
8. Функції елементів інфраструктури товарного ринку.
9. Маркетингова діяльність.
10. Маркетингові дослідження.
11. Рекламна діяльність.
12. Маркетингово-збутові центри.
13. Маркетингові проекти.
14. Канали розподілу.
15. Характеристика економічних відносин.
16. Рекламні посередники в інфраструктурі товарного ринку.
17. Рекламне агентство. BTL-аґентства.
18. Агентства з директ маркетингу. PR-агентства. Виробники рекламних засобів. ЗМІ.
19. Функції рекламних посередників.
20. Критерії вибору рекламних аґентств.
21. Форми торгівлі.
22. Види торговельно-посередницьких операцій.
23. Торгові посередники.
24. Економічні взаємовідносини у сфері торгівлі.
25. Поняття консалтингу.
26. Види консалтингових послуг.
27. Функції та фази процесу консультування.
28. Стан консалтингових послуг в Україні.
29. Аналіз виконання плану матеріально-технічного забезпечення.
30. Аналіз ритмічності виробництва.
31. Організація структури відділів постачання.
32. Типи посередників з постачання товарів.
33. Значення інформації в системі маркетингу.
34. Маркетингова інформаційна система.
35. Інформаційне забезпечення маркетингу.
36. Комерційне розповсюдження інформації.
37. Сутність оптової торгівлі.
38. Підприємства оптової торгівлі.
39. Форми оптової торгівлі.
40. Функції та види роздрібної торгівлі.
41. Склад і структура роздрібного товарообігу.
42. Історія та причини виникнення біржової торгівлі у світі.
43. Фондова біржа.
44. Товарна біржа.
45. Види біржових контрактів.
46. Хеджування біржових операцій.
47. Спекулятивні операції на біржі.
48. Організаційна структура брокерської контори.
49. Сутність лізингу.
50. Види лізингу.
51. Лізингова угода.
52. Механізм розрахунку лізингового платежу.
53. Правові аспекти лізинґу.
54. Сутність і типи персонального продажу.
55. Етапи проведення персонального продажу.
56. Основні вимоги до торгових агентів.
57. Визначення кількості і оплата праці торгових агентів.