

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ  
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «ДИСТРИБУЦИЯ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕН-  
НЫХ ТОВАРОВ»

1. Сущность, содержание и задачи дистрибуции товаров.
2. Прямая дистрибуция товаров.
3. Косвенная дистрибуция товаров.
4. Смешанная дистрибуция товаров.
5. Массовая и селективная дистрибуция.
6. Жесткая и мягкая дистрибуция.
7. Виды дистрибьюторов.
8. Особенности деятельности дистрибьюторов непродовольственных товаров.
9. Количественная и качественная дистрибуция.
10. Каналы дистрибуции и их уровни.
11. Критерии оценки каналов дистрибуции.
12. Управление «линейкой» товара в каналах дистрибуции.
13. Управление товарными запасами непродовольственных товаров в каналах дистрибуции.
14. Управление ассортиментом непродовольственных товаров в каналах дистрибуции.
15. Особенности системы дистрибуции потребительских и промышленных товаров.
16. Модели дистрибуции и их характеристики.
17. Этапы проектирования модели дистрибуции.
18. Биржевая торговля как форма дистрибуции товаров.
19. Биржевой товар и требования к нему.
20. Товарные биржи и механизм их функционирования.
21. Аукционная торговля. Виды аукционов товаров.
22. Техника аукционной торговли непродовольственными товарами.
23. Конкурсные торги.
24. Выставки в системе дистрибуции непродовольственных товаров.
25. Ярмарки в системе дистрибуции непродовольственных товаров.
26. Фирменная торговля в системе дистрибуции товаров.
27. Рынки дистрибуции. Оценка и выбор регионов для входа.
28. Формы присутствия субъекта хозяйствования в регионах.
29. Выбор торговых посредников в регионе.
30. Подходы к расширению региональных продаж.
31. Показатели привлекательности региона для дистрибуции.