

1. Чем характеризуется процесс принятия решения о закупке билетов на конгресс в B2B по сравнению с B2C?
2. Кто такой PCO (Professional Congress Organizer) в экосистеме MICE?
3. В чем заключается специфика деятельности компании формата DMC?
4. На каком этапе жизненного цикла конгресса проводится Feasibility study (ТЭО)?
5. Какая фаза жизненного цикла включает перевод видеозаписей лекций в цифровой актив для дальнейших продаж?
6. Что из перечисленного относится к первичной деятельности в цепочке создания ценности (Value Chain) конгресса?
7. Какое наполнение имеет базовый офлайн-пакет делегата конгресса?
8. Что представляет собой формат Phygital (гибридный конгресс)?
9. Какую информацию организатор может получить с помощью тепловых карт (Heat Maps) на площадке?
10. Что относится к внешним факторам в SWOT-анализе конгрессного продукта?
11. На чем базируется ценностный метод ценообразования (Value-Based Pricing)?
12. За счет чего в финансовой модели гибридного конгресса тариф Digital Pass (онлайн) имеет высокую маржинальность?
13. Какая группа менеджеров в отделе продаж отвечает за удержание и развитие существующих лояльных клиентов (Farmers)?
14. На чем основана стратегия управления доходностью Yield Management в MICE?
15. Что позволяет оценивать система сквозной аналитики (Data-Driven Analytics)?
16. Что такое Churn Rate в коммерческом контуре конгресс-бюро?
17. Какую экономическую выгоду дает организатору внедрение партнерских программ по модели CPA (Affiliate Marketing)?
18. Какой федеральный закон регулирует закупки для государственных и муниципальных нужд?
19. Для каких организаций основным нормативным актом при проведении закупок является Федеральный закон № 223-ФЗ?

20. Какую функцию выполняет закупочная документация?
21. Кто из перечисленных является ответственным за полноту и достоверность подготовленной закупочной документации?
22. В какой информационной системе публикуется документация о закупках по 44-ФЗ?
23. Какая из перечисленных ошибок является типичной для начинающего агента по закупкам?
24. Что из перечисленного не относится к функциям агента по закупкам при подготовке документации?
25. Какой документ является основой для формирования закупочной документации в корпоративных закупках по 223-ФЗ?
26. Какое последствие грозит агенту за утверждение документации с грубыми нарушениями закона?
27. Зачем закупочная документация регламентирует порядок подачи заявок?
28. Какой метод обоснования НМЦК является приоритетным по 44-ФЗ?
29. Сколько ценовых источников рекомендуется использовать при расчёте НМЦК методом сопоставимых рыночных цен?
30. Какой документ оформляется по итогам расчёта НМЦК?
31. Что из перечисленного является допустимым источником ценовой информации для метода сопоставимых рыночных цен?
32. Для чего рассчитывается коэффициент вариации при обосновании НМЦК?
33. В каком случае заказчик обязан применить нормативный метод обоснования НМЦК?
34. Можно ли использовать для обоснования цены информацию о ценах из ранее исполненных контрактов без учёта инфляции?
35. Что должно быть приложено к отчёту об обосновании НМЦК для подтверждения коммерческих предложений?
36. Какой метод расчёта НМЦК применяется при закупке услуг водоснабжения по регулируемым тарифам?
37. Какая ответственность грозит агенту за завышение НМЦК без оснований?
38. Какой подзаконный акт устанавливает правила оценки заявок при проведении конкурса?

39. Где в первую очередь публикуются итоговые протоколы закупок по 44-ФЗ?
40. Какой срок отводится заказчику для размещения в ЕИС протокола подведения итогов аукциона?
41. Какие из перечисленных действий агента являются типовым нарушением на этапе подведения итогов?
42. По 223-ФЗ порядок подведения итогов определяется:
43. Какую функцию не выполняет агент по закупкам на этапе подведения итогов?
44. Кто подписывает протокол подведения итогов?
45. Имеет ли право член комиссии изложить особое мнение?
46. Какую ответственность несут члены комиссии за неправомерные решения?
47. Если по результатам запроса котировок не подано ни одной заявки, заказчик обязан:
48. При единственной соответствующей заявке в конкурентной процедуре (по 44-ФЗ) заказчик:
49. Требуется ли согласование с ФАС для заключения контракта с единственным участником при несостоявшейся процедуре по 44-ФЗ?
50. Какое действие заказчик совершает при уклонении всех допущенных участников запроса котировок от заключения контракта?
51. Какой пункт статьи 93 44-ФЗ применяется для заключения контракта с единственным поставщиком после несостоявшейся процедуры?
52. В какой срок публикуется протокол признания процедуры несостоявшейся?
53. Что должен проверить агент при заключении контракта с единственным участником по результатам несостоявшейся процедуры?
54. Если в несостоявшемся аукционе единственная заявка признана несоответствующей, что делать заказчику?
55. Какая статья КоАП РФ предусматривает ответственность за необоснованное отклонение заявки?
56. Кто несёт административную ответственность за нарушение сроков размещения протокола в ЕИС?
57. В каком размере налагается штраф на должностное лицо за нарушение порядка оценки заявок (по ст. 7.30 КоАП РФ)?

58. Может ли участник обжаловать итоги закупки по 223-ФЗ в ФАС?

59. Какой внутренний документ агент может использовать для профилактики нарушений при подведении итогов?

60. Какие последствия влечёт несвоевременное направление сведений в реестр контрактов?

