

Դեղագործության կառավարման ամբիոն
Հարցաշար մագիստրատուրայի
պետական ավարտական քննության համար (2018-19)

1. Մակրոտնտեսագիտություն: Մակրեկոնոմիկայի 3 հիմնական խնդիրները: Համախառն ներքին արդյունք:
2. Գործազրկություն: Բնակչության բաժանումը խմբերի: Գործազրկության մակարդակի բանաձևը: Լրիվ զբաղվածություն:
3. Սպառողական զամբյուղ: Սպառողական գների ինդեքս:
4. Ինֆլյացիա: Սպառողական գների ինդեքս, բանաձևը:
5. Ինֆլյացիայի տեմպի բանաձևը: Ինֆլյացիայի պատճառները:
6. Բաշխման ուղի: Միջնորդների առկայության անհրաժեշտությունը:
7. Բաշխման ուղիների ֆունկցիաները, մակարդակները:
8. Բաշխման ուղիների մակարդակները:
9. Բաշխման ուղիների ուղղահայաց մարկեթինգային համակարգեր:
10. Որոշումներ՝ բաշխման ուղու կառուցվածքի վերաբերյալ:
11. Հորիզոնական մարկեթինգային համակարգեր: Ուղու մասնակիցների գործունեության գնահատականը:
12. Գնի սահմանումը և բնութագիրը: Գնագոյացման հիմնական եղանակները:
13. Գնագոյացում՝ հաշվի առնելով կազմակերպության մարկեթինգային նպատակները:
14. Ծախս: Ծախսերի տեսակները: Անկորուստ ծավալ: Շահույթի բանաձևը:
15. «Ինքնարժեք գումարած վերագին» գնագոյացման եղանակ, առավելությունները և թերությունները: Միավոր արտադրանքի արժեքի և գնի որոշումը:
16. Անկորստության վերլուծություն: Անկորուստ ծավալ: Արտադրանքի ծավալ, բանաձևը:
17. Գնագոյացում՝ կողմնորոշված դեպի շուկան: Տարատեսակները:
18. Գնագոյացում՝ սպառողի կողմից ապրանքի ընկալվող արժեքի հիման վրա:
19. Նորարարական ապրանքների գնագոյացման ռազմավարություններ:
20. Մրցակցային գնագոյացում: Գների սահմանում՝ ապրանքային տեսականու շրջանակներում: Գների սահմանում՝ հաշվի առնելով գնորդի հոգեբանությունը:
21. Դեղը որպես առանձնահատուկ ապրանք:
22. Կեղծված դեղ: ՀՀ-ում դեղերի շրջանառությունը կարգավորող օրենսդրական դաշտը:
23. Կեղծված դեղերի դասակարգումը: Կեղծված դեղերի հիմնախնդիրը աշխարհում:
24. Դեղորայքի կեղծմանը նպաստող գործոններ: Ինչպե՞ս որոշել դեղորայքի կեղծված լինելը:
25. Դեղագործական գործունեության տեսակները ՀՀ-ում: Առավել հաճախ կեղծվող դեղեր:
26. Սպառողական վարք: Սպառողական վարքի վրա ազդող գործոնները:
27. Սպառողական վարքի վրա ազդող մշակութային և սոցիալական գործոնները:
28. Սպառողական վարքի վրա ազդող անձնական և հոգեբանական գործոնները:
29. Սպառողի որոշում ընդունելու գործընթացը:

30. Գնման մասին որոշում ընդունելու գործընթացը:
31. Նորույթ-ապրանք գնելիս սպառողների 5 կարգերը և նրանց վարքը:
32. Ծառայություն, տեսակները: Ապրանք-ծառայություն գրաֆիկը:
33. Ծառայությունների բնութագրերը:
34. Սպասարկման որակի հսկումը: Ծառայության որակի չափանիշները:
35. Մարկեթինգային ռազմավարություններ՝ ծառայությունների ոլորտի կազմակերպությունների համար: Ծառայությունների տարբերակման կառավարումը (7P):
36. Մրցակցություն: Մրցակցության դերը և դասակարգումը:
37. Մրցակցության տեսակները՝ ըստ զարգացման մասշտաբի և ըստ մրցակցային հարաբերությունների աղբյուրների:
38. Մրցակցության տեսակները՝ ըստ մրցակցային պատերազմ վարելու եղանակի (ազնիվ և ոչ ազնիվ):
39. Մրցակցային առավելություն: Մրցակիցների վերլուծության գործընթացի փուլերը:
40. Մրցակիցների ռազմավարությունների վերլուծություն: Մրցակիցների ուժեղ և թույլ կողմերի գնահատում:
41. Մրցակցային ռազմավարությունները՝ ըստ Մ. Պորտերի: Պորտերի մոդելի թերությունները:
42. Շուկայի առաջնորդի, Կազմակերպություն-հավակնորդի, Կազմակերպություն-հետևորդի, Շուկայական խոռոչը (նիշան) սպասարկող կազմակերպության կողմից կիրառվող մրցակցային ռազմավարություններ:
43. Բենչմարկինգ: Բենչմարկինգի տեսակները, փուլերը: Մրցակիցների գների փոփոխությունների նկատմամբ կազմակերպության ռեակցիան:
44. Մենեջմենթ: Դեղագործական մենեջմենթ: Կառավարման 3 տեսանկյունները:
45. Գործընթացային մոտեցում: «Մարդկային հարաբերությունների դպրոց»-ի հիմնական նպատակը: Ըստ «Կառավարման նոր դպրոց»-ի կառավարման 3 մոտեցումները:
46. Աշխատանքի գիտական կազմակերպում կամ գիտական կառավարչական մոտեցում (ըստ Ֆ.Թեյլորի):
47. Կազմակերպություն: Դեղագործական կազմակերպության ռեսուրսները, նպատակները: Նպատակների դասակարգումը:
48. Ղեկավարման ֆունկցիաները (ըստ Ա.Ֆայոլի):
49. Կազմակերպության ֆինանսական կառավարումը և կառավարման նկատմամբ նորմատիվային պահանջները:
50. Մենեջերների վարքի էթիկայի հիմնական կետերը: Ղեկավարման հիերարխիան:
51. Պատասխանատվություն, տեսակները: Լիազորությունները պատգամելու սկզբունքները:
52. Կառավարման կազմակերպչական կառուցվածքների հիմնական տեսակները:
53. Կառավարման հիմնական մեթոդները: Դրանց բնութագիրը:
54. Կառավարման մատրիցային և դիվիզիոնալ կառուցվածքները:
55. Տնօրենների խորհուրդ, գործառույթները:
56. Մայր ձեռնարկություն: Մասնաձյուղ: Դուստր ձեռնարկություն:

57. Աշխատակազմի կառավարման ոճերը: Ղեկավարման բազմաչափ և միաչափ ոճեր: Ղեկավարման ոճերը՝ ըստ Վ. Վուրմի և Ֆ. Իետոնի:
58. Դեղագործական ոլորտում աշխատող ղեկավարներից պահանջվող ունակությունները (հմտությունները, գիտելիքները):
59. Կառավարչական որոշումներ: Դասակարգումը: Կառավարչական որոշումներին ներկայացվող պահանջները:
60. Կառավարչական որոշումների ընդունման տեխնոլոգիան: Որոշում ընդունելու գործընթացը: Որոշում ընդունելու մեթոդները:
61. Մենեջմենթում կիրառվող «Կենսական ցիկլի» օրենքը:
62. Դեղագործական կադրերի մասնագիտական ընտրությունը: Աշխատակցի ընտրության փուլերը:
63. Հարցազրույց, նախապատրաստում հարցազրույցին, բուն հարցազրույց: Հարցազրույցի ժամանակ ունակությունները պարզաբանող հարցերի օրինակներ:
64. Հարցազրույցի անցկացման մեթոդները: Հարցազրույց վարողի կողմից հաճախակի թույլ տրվող սխալները:
65. Օգտակար խորհուրդներ հարցազրույց վարողներին: Բարդ զրուցակիցներ:
66. Մոտիվացիայի էությունը և զարգացումը: Պարզևատրում՝ արտաքին և ներքին:
67. Մոտիվացիայի բովանդակային տեսությունները: Թեյլորի համակարգը:
68. Մասլոուի պահանջմունքների հիերարխիան:
69. Մակ Քելանդի պահանջմունքների տեսությունը:
70. Հերցբերգի երկգործոն տեսությունը:
71. Կոնֆլիկտներ, կոնֆլիկտի բնույթը, կոնֆլիկտային իրավիճակ: Կառուցողական (ֆունկցիոնալ) և ոչ կառուցողական (ոչ ֆունկցիոնալ) կոնֆլիկտներ:
72. Կոնֆլիկտների դասակարգումը: Կոնֆլիկտների պատճառները: Ֆրուստրացիա, ագրեսիա, ռեգրեսիա, հեռացում:
73. Մարդու պատասխանատվությունը և կոնֆլիկտային իրավիճակը: Կոնֆլիկտային իրավիճակի կառավարման կառուցվածքային եղանակ:
74. Կոնֆլիկտային իրավիճակի կառավարման միջանձային եղանակ:
75. Հաշտեցման գործընթացը կոնֆլիկտի լուծման ժամանակ: Պաշտոնական և ոչ պաշտոնական հաշտարարներ:
76. Կոնֆլիկտի կարգավորման մեջ հաշտարարի դերերը: Հաշտեցման երեք հիմնական փուլերը: Կոնֆլիկտի կանխումը:
77. Կոնֆլիկտային անձի վարքի բնորոշ ցուցանիշները: Զիջողականության մարտավարությամբ անձի ցուցանիշները:
78. Կոնֆլիկտների լուծումը: Կոնֆլիկտների լուծման «Վարչական միջոցը»:
79. Կոնֆլիկտների լուծման «Մանկավարժական» և «Հոգեբանական» միջոցները:
80. Մրցակցություն և զիջողականություն: Կոնֆլիկտը կազմակերպություններում:
81. Կոնֆլիկտի ղեկավարման մոդելը՝ ըստ Բլեյկի և Մոուտոնի (ղեկավարի տակտիկաները):
82. Հաղորդակցում (կոմունիկացիա): Ներքին հաղորդակցում (տարատեսակները): Արտաքին հաղորդակցում:
83. Կոմունիկացիոն գործընթացի բաղադրիչները և փուլերը:
84. Գրավոր և բանավոր հաղորդակցումներ: Հետադարձ կապ:

85. Միջանձնային հաղորդակցումների գործառույթները:
86. Անձի հաղորդունակությունը: Բաղադրիչները:
87. Ղեկավար-ենթակա հաղորդակցումներ:
88. Խոսքային և ոչ խոսքային հաղորդակցումներ:
89. Կազմակերպչական հաղորդակցումներ: Վերընթաց և վարընթաց կոմունիկացիոն հոսքերի տեսակները:
90. Արգելքներ հաղորդակցումների ժամանակ:

Գրականություն

1. Հ. Ղուշյան “Մակրոեկոնոմիկա”, Երևան, 1996
2. Մ. Գևորգյան “Տնտեսագիտության տեսություն”, Երևան, 1997
3. Յու. Սուվարյան “Ռազմավարական կառավարում”, Երևան, 1996
4. Պ. Սամուելսոն, Վ. Նորդհաուս “Տնտեսագիտություն”, Երևան, 1991
5. Փ. Կոտլեր “Основы маркетинга”, Москва, 2007
6. Փ. Կոտլեր. Маркетинг менеджмент. Экспресс курс. Москва. 2006
7. П. Р. Диксон. Управление маркетингом. Москва. 1998
8. Управление и экономика фармации. Под редакцией Е. Е. Лоскутовой. Москва. 2003
9. Организация и экономика фармации. Под редакцией И. В. Косовой. Москва. 2004
10. В. Р. Веснин. Основы менеджмента. Москва. 1996
11. Е. Е. Лоскутова, З. А. Савельева, З. И. Зайцева. Финансово-экономический анализ деятельности аптечного предприятия. Москва. 1999
12. И. Герчикова “Менеджмент”, Москва, 1995
13. О. Васнецова “Маркетинг в фармации”, Москва, 1999

Դեղագործության կառավարման

ամբիոնի վարիչ՝



Մ. Հ. Բեգլարյան