Облікова картка дисертації

I. Загальні відомості

Державний обліковий номер: 0411U002342

Особливі позначки: відкрита

Дата реєстрації: 17-05-2011

Статус: Захищена

Реквізити наказу МОН / наказу закладу:

II. Відомості про здобувача

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Яценко Валентина Володимирівна
2. Yatsenko Valentina Volodimirivna

Кваліфікація:

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Вид дисертації: кандидат наук

Аспірантура/Докторантура: так

Шифр наукової спеціальності: 08.00.04

Назва наукової спеціальності: Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)

Галузь / галузі знань: Не застосовується

Освітньо-наукова програма зі спеціальності: Не застосовується

Дата захисту: 14-04-2011

Спеціальність за освітою: 8.050110

Місце роботи здобувача: Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Код за ЄДРПОУ: 02071211

Місцезнаходження: 61166, м. Харків, проспект Науки, 9 а

Форма власності:

Сфера управління: Міністерство освіти і науки України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

III. Відомості про організацію, де відбувся захист

Шифр спеціалізованої вченої ради (разової спеціалізованої вченої ради): Д 64.055.01

Повне найменування юридичної особи: Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Код за ЄДРПОУ: 02071211

Місцезнаходження: проспект Науки, 9-А, м. Харків, Харківський р-н., Харківська обл., 61166, Україна

Форма власності:

Сфера управління: Міністерство освіти і науки України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

IV. Відомості про підприємство, установу, організацію, в якій було виконано дисертацію

Повне найменування юридичної особи: Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Код за ЄДРПОУ: 02071211

Місцезнаходження: 61166, м. Харків, проспект Науки, 9 а

Форма власності:

Сфера управління: Міністерство освіти і науки України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

V. Відомості про дисертацію

Мова дисертації:

Коди тематичних рубрик: 06.81

Тема дисертації:

1. Формування збутової політики підприємства в умовах розвитку інформаційних технологій

2. Formation sale policy of enterprise in the conditions of development of information technologies

Реферат/анотація:

1. об’єкт дослідження: процес збутової діяльності підприємств легкої промисловості, який відбувається за допомогою електронної комерції; мета роботи: розробка теоретичних положень і практичних підходів до формування збутової діяльності підприємств в умовах розвитку інформаційних технологій; методи дослідження та апаратура: методи теоретичного узагальнення, порівняльного аналізу, методи SWOT-аналізу, експертних оцінок, методи і прийоми економічного аналізу: табличний, порівняння, графічний, багатовимірного аналізу: кластерний аналіз, дискримінантний аналіз та метод таксономії, теорії ігор; теоретичні і практичні результати: формування збутової політики підприємств-виробників за умов використання сучасних інформаційних технологій, удосконалення структури взаємозв’язків моделей електронної комерції, змісту збутової політики підприємства з використанням інформаційних технологій та уточнення поняття «електронний збут», збутова політика підприємства та охоплювати тактичні заходи

відносно: формування асортименту товару та встановлення цін на нього в режимі он-лайну; вибору оптимальної структури каналів розподілу: прямого Інтернет-збуту або через Інтернет-посередників; розробки комплексу просування за допомогою Інтернет-маркетингу; використання логістичного підходу щодо транспортування, складування та збуту продукції,стратегічний аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища комплексним та системним методами SWOT-аналізу; аналіз сильних та слабких сторін елементів збутової діяльності підприємств легкої промисловості та побудування матриці профілю стратегічних переваг окремих параметрів он-лайн збуту; модель формування системи електронного збуту підприємства легкої промисловості, методичного забезпечення процесу формування збутової політики в умовах розвитку Інтернет-технологій, методичний підхід до формування системи збуту за допомогою онлайнових технологій; технологія вибору найбільш ефективної моделі електронного збуту з урахуванням можливості використання прямого або дворівневого каналу розподілу; методичне забезпечення обґрунтування відбору доцільного обсягу онлайнового збуту з урахуванням найбільш суттєвих факторів, які мають вплив на онлайновий – продаж: витрат на доставку замовлення та Інтернет-маркетинг; переваг споживача відносно ціни, якості та наявності сертифікації товару; ступінь впровадження: результати досліджень знайшли практичне використання: обґрунтування відкриття віртуального магазину – у ВАТ Швейна фабрика ім. Тінякова, впровадження стратегії ціноутворення на продукцію в он-лайн просторі – у ТОВ «Харківська швейна фабрика «Еліта»; сфера використання: впровадження на підприємствах та в організаціях різних галузей, навчальний процес

2. research object: process of sale activity of enterprises of light industry, which takes place by electronic commerce; purpose of work: development of theoretical positions and practical approaches on forming of sale activity of enterprises in the conditions of development of information technologies; research methods and apparatus: methods of theoretical generalization, comparative analysis, methods of swot-analysis, expert estimations, methods and receptions of economic analysis: tabular, comparison, graphic, multidimensional analysis: cluster analysis, diskriminantniy analysis and method of taksonomii, game theories; theoretical and practical results: forming of sale policy of enterprises-producers on conditions of the use of modern information technologies, improvement of structure of intercommunications of models electronic commerce, maintenance of sale policy of enterprise, with the use of information technologies and clarification of concept «Electronic sale», tactical measures relatively: formings of assortment of commodity and establishment of prices on him in the mode of on-line; choice of optimum structure of the distributing ductings: direct internet-sale or through internet-mediators; developments of complex of advancement with by the help of internet-marketing; use of logistic approach in relation to transporting, warehousing and sale products, strategic analysis of factors of external and internal environment by the complex and system methods of swot-analysis; analysis of strong and weak sides of elements of sale activity of enterprises of light industry and construction of matrix of type of strategic advantages of separate parameters on-line of sale; model of forming of the system of electronic sale of enterprise light industry, methodical providing of process of forming of sale policy, in the conditions of development of internet-technologies, methodical approach on forming of the system of sale by on-line technologies; technology of choice of the most effective model of electronic sale taking into account possibility uses of direct or two-tier channel of distribution; methodical providing of ground of selection of expedient volume of on-line sale taking into account the most substantial factors which have an influence on on-line – sale: charges on delivery of order and internet-marketing; consumer preferences in relation to a price, quality and presence of certification of commodity; degree of introduction: results researches found the practical use: ground of opening of virtual shop – in OAO the Sewing factory the name of Tinyakova, introduction of strategy of pricing on products in on-line space – in LTD. «The Kharkov sewing factory «Elite»; sphere of the use: introduction on enterprises and in organizations of different industries, educational process.

Державний реєстраційний номер ДіР:

Пріоритетний напрям розвитку науки і техніки:

Стратегічний пріоритетний напрям інноваційної діяльності:

Підсумки дослідження:

Публікації:

Наукова (науково-технічна) продукція:

Соціально-економічна спрямованість:

Охоронні документи на ОПІВ:

Впровадження результатів дисертації:

Зв'язок з науковими темами:

VI. Відомості про наукового керівника/керівників (консультанта)

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Щербак Валерія Геннадіївна

2. Scherbak Valeriya Hennadijvna

Кваліфікація: д.е.н., 08.00.07

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Додаткова інформація:

Повне найменування юридичної особи:

Код за ЄДРПОУ:

Місцезнаходження:

Форма власності:

Сфера управління:

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

VII. Відомості про офіційних опонентів та рецензентів

Офіційні опоненти

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Яковлєв Анатолій Іванович

2. Яковлєв Анатолій Іванович

Кваліфікація: д.е.н., 08.00.05

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Додаткова інформація:

Повне найменування юридичної особи:

Код за ЄДРПОУ:

Місцезнаходження:

Форма власності:

Сфера управління:

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Пан Лілія Володимирівна

2. Пан Лілія Володимирівна

Кваліфікація: к.е.н., 08.07.01

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Додаткова інформація:

Повне найменування юридичної особи:

Код за ЄДРПОУ:

Місцезнаходження:

Форма власності:

Сфера управління:

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

Рецензенти

VIII. Заключні відомості

Власне Прізвище Ім'я По-батькові голови ради Пушкар Олександр Іванович

Власне Прізвище Ім'я По-батькові головуючого на засіданні Пушкар Олександр Іванович

Відповідальний за підготовку облікових документів

Реєстратор

Керівник відділу УкрІНТЕІ, що є відповідальним за реєстрацію наукової діяльності Юрченко Т.А.