

Облікова картка дисертації

I. Загальні відомості

Державний обліковий номер: 0425U000132

Особливі позначки: відкрита

Дата реєстрації: 21-04-2025

Статус: Підтверджена МОН

Реквізити наказу МОН / наказу закладу: Наказ №962 від 03.07.2025



II. Відомості про здобувача

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Устик Дмитро Володимирович

2. Dmytro Ustyk

Кваліфікація:

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Вид дисертації: кандидат наук

Аспірантура/Докторантура: ні

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: 19-03-2025

Спеціальність за освітою: Менеджмент організацій

Місце роботи здобувача: Інститут тваринництва Національної академії аграрних наук України

Код за ЄДРПОУ: 00497199

Місцезнаходження: вул. Тваринників, буд. 1-а, Харків, Харківський р-н., 61026, Україна

Форма власності: Державна

Сфера управління: Національна академія аграрних наук України

Ідентифікатор ROR:

III. Відомості про організацію, де відбувся захист

Шифр спеціалізованої вченої ради (разової спеціалізованої вченої ради): Д 65.356.02

Повне найменування юридичної особи: Інститут тваринництва Національної академії аграрних наук України

Код за ЄДРПОУ: 00497199

Місцезнаходження: вул. Тваринників, буд. 1-а, Харків, Харківський р-н., 61026, Україна

Форма власності: Державна

Сфера управління: Національна академія аграрних наук України

Ідентифікатор ROR:

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

Повне найменування юридичної особи: Сумський національний аграрний університет

Код за ЄДРПОУ: 04718013

Місцезнаходження: вул. Герасима Кондратьєва, буд. 160, Суми, Сумський р-н., 40021, Україна

Форма власності:

Сфера управління: Міністерство освіти і науки України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

V. Відомості про дисертацію

Мова дисертації: Українська

Коди тематичних рубрик: 82.15.23, 82.15.01

Тема дисертації:

1. Управління маркетингово-збутовим потенціалом аграрних підприємств
2. Management of marketing and sales potential of agrarian enterprises

Реферат:

1. У дисертації узагальнено теоретичні основи та отримано нове вирішення важливого наукового завдання формування й розвитку маркетингово-збутового потенціалу аграрних підприємств. Визначено теоретичні основи управління потенціалом аграрних підприємств як ключову умову їх сучасного розвитку. Обґрунтовано елементи та фактори, що впливають на формування потенціалу розвитку маркетингової та збутової діяльності в аграрній сфері. Визначено методичні підходи до оцінювання маркетингово-збутового потенціалу підприємств у різних галузях аграрного виробництва. Виконано оцінку впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на формування маркетингово-збутового потенціалу аграрних підприємств. Проаналізовано ефективність діяльності аграрних товаровиробників та їх маркетинговий і збутовий потенціал. Визначено специфіку формування систем управління маркетинговою діяльністю в організаційній структурі аграрних підприємств. Виявлено стратегічні орієнтири формування системи управління розвитком маркетингово-збутового потенціалу аграрних підприємств. Розроблено механізм забезпечення

маркетингово-збутового потенціалу підприємств аграрного сектору. Окреслено напрями удосконалення маркетингово-збутової діяльності аграрних товаровиробників в умовах зміни їх систем менеджменту. Обґрунтовано концепцію розвитку маркетингово-збутового потенціалу аграрних підприємств, яка спрямована на створення їх конкурентних переваг на ринку, в основу якої покладена інтеграція маркетингових інструментів у виробничі, збутові, організаційні та управлінські процеси підприємств, яка ґрунтується на пошуку та використанні можливостей для підвищення ефективності виробництва шляхом адаптації функціонально-операційних моделей та застосуванні товарної, цінової, комунікаційної та збутової політики в якості основних елементів маркетингової діяльності для досягнення стратегічних цілей підприємства із використанням як інтенсивних, так і екстенсивних методів управління. Удосконалено механізм стратегічного управління розвитком маркетингово-збутового потенціалу аграрних підприємства, який на основі інтеграційного підходу поєднує виробничі та збутові процеси та забезпечує їх взаємодію для ефективного формування управлінських стратегій та розвитку потенціалу маркетингової та збутової діяльності, в основу якого покладено адаптацію товарної, ринкової, фінансової, інтегрованої та маркетингової стратегій. Розвинуто теоретико-методичний підхід до визначення напрямів розвитку маркетингової активності аграрних підприємств шляхом уточнення поняття «маркетингово-збутовий потенціал». У першому розділі «Теоретично-методичні засади управління потенціалом аграрних підприємств» проаналізовано теоретичні основи управління потенціалом аграрних підприємств як ключового чинника їх сучасного розвитку, визначено елементи й фактори, які впливають на формування потенціалу маркетингової та збутової діяльності в аграрному секторі, а також досліджено методичні підходи до оцінювання потенціалу маркетингово-збутової діяльності підприємств у різних галузях аграрного виробництва. У другому розділі «Структурнодинамічні тенденції розвитку потенціалу маркетингово-збутової діяльності аграрних підприємств» досліджено вплив внутрішніх та зовнішніх чинників на процес формування маркетингового потенціалу аграрних підприємств, проаналізовано ефективність діяльності аграрних підприємств-товаровиробників та рівень їх маркетингового потенціалу, а також виявлено особливості організації маркетингу і збуту в аграрних підприємствах. У третьому розділі «Механізми та системи управління в розвитку маркетингово-збутового потенціалу аграрних підприємств» обґрунтовано механізм забезпечення потенціалу маркетингово-збутової діяльності підприємств аграрної сфери, окреслено основні шляхи формування потенціалу маркетингової діяльності аграрних підприємств з урахуванням виробничого та економічного потенціалів, а також запропоновано стратегії розвитку маркетингової діяльності аграрних підприємств в процесі трансформації систем менеджменту. Практичне значення одержаних результатів полягає в обґрунтуванні системного підходу та можливостей використання теоретичних, прикладних та методичних рекомендацій щодо формування системи управління потенціалом розвитку маркетингової діяльності в аграрній сфері органами влади на різних рівнях.

2. The dissertation summarizes the theoretical foundations and provides a new solution to the important scientific and practical problem of the formation and development of the marketing and sales potential of agricultural enterprises. The theoretical foundations of managing the potential of agricultural enterprises as a key condition for their modern development are determined. The elements and factors that influence the formation of the potential for the development of marketing and sales activities in the agricultural sector are substantiated. Methodological approaches to assessing the marketing and sales potential of enterprises in various branches of agricultural production are determined. The impact of internal and external factors on the formation of the marketing and sales potential of agricultural enterprises is assessed. The effectiveness of the activities of agricultural producers and their marketing and sales potential is analyzed. The specifics of the formation of marketing activity management systems in the organizational structure of agricultural enterprises are determined. Strategic guidelines for the formation of a management system for the development of marketing and sales potential of agricultural enterprises are identified. A mechanism for ensuring the marketing and sales potential of enterprises in the agricultural sector is developed. The directions of improving the marketing and sales activities of agricultural producers in the conditions of changing their management systems are outlined. The concept of developing the marketing and sales potential of agricultural enterprises is substantiated, which is aimed at creating

their competitive advantages in the market, based on the integration of marketing tools into the production, sales, organizational and management processes of enterprises, which is based on the search and use of opportunities to increase production efficiency by adapting functional and operational models and applying product, price, communication and sales policies as the main elements of marketing activities to achieve the strategic goals of the enterprise using both intensive and extensive management methods. The mechanism of strategic management of the development of the marketing and sales potential of agricultural enterprises has been improved, which, based on an integration approach, combines production and sales processes and ensures their interaction for the effective formation of management strategies and the development of the potential of marketing and sales activities, which is based on the adaptation of commodity, market, financial, integrated and marketing strategies. A theoretical and methodological approach to determining the directions of development of marketing activity of agricultural enterprises has been developed by clarifying the concept of "marketing and sales potential". The first section "Theoretical and methodological principles of managing the marketing and sales potential of agricultural enterprises" analyzes the theoretical foundations of managing the potential of agricultural enterprises as a key factor in their modern development, identifies elements and factors that influence the formation of the potential of marketing and sales activities in the agricultural sector, and also explores methodological approaches to assessing the potential of marketing and sales activities of enterprises in various branches of agricultural production. The second section, "Structural and dynamic trends in the development of the potential of marketing and sales activities of agricultural enterprises," examines the influence of internal and external factors on the process of forming the marketing potential of agricultural enterprises, analyzes the effectiveness of the activities of agricultural enterprises-commodity producers and the level of their marketing potential, and also identifies the features of the organization of marketing and sales in agricultural enterprises. The third section, "Mechanisms and management systems in the development of marketing and sales potential of agricultural enterprises," substantiates the mechanism for ensuring the potential of marketing and sales activities of agricultural enterprises, outlines the main ways of forming the potential of marketing activities of agricultural enterprises, taking into account production and economic potential, and also proposes strategies for developing marketing activities of agricultural enterprises in the process of transforming management systems. The practical significance of the results obtained lies in substantiating a systemic approach and the possibilities of using theoretical, applied and methodological recommendations for forming a system for managing the potential of marketing activities in the agricultural sector by authorities at various levels.

Державний реєстраційний номер ДіР:

Пріоритетний напрям розвитку науки і техніки: Фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави

Стратегічний пріоритетний напрям інноваційної діяльності: Не застосовується

Підсумки дослідження: Нове вирішення актуального наукового завдання

Публікації:

- Устік Т. В., Устик Д. В. Застава речових прав на нерухоме майно як потенційне джерело фінансування сільськогосподарських підприємств. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Випуск 1(6). Т.2. Економічні науки. 2013. С. 310-314
- Шимановська-Діанич Л. М., Бучнев М. М., Сафронська І.М., Устик Д. В. Управління іміджем інноваційно орієнтованих підприємств в умовах глобалізації, кадрових загроз та посилення економічної конкуренції. Формування ринкових відносин в Україні. №. 6 (265). 2023. С. 17-24.
- Макарова В. В., Устік Т. В., Устик Д. В. Моделювання та оцінка маркетингового комплексу підприємства аграрної сфери в умовах цифровізації та глобалізації бізнесу. Інфраструктура ринку. Вип. 79/2024. С.185-

Наукова (науково-технічна) продукція: аналітичні матеріали

Соціально-економічна спрямованість: підвищення продуктивності праці

Охоронні документи на ОПВ:

Впровадження результатів дисертації: Впроваджено

Зв'язок з науковими темами: 0112U008126, 0116U002754, 0121U113070, 0121U113074

VI. Відомості про наукового керівника/керівників (консультанта)

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Лишенко Маргарита Олександрівна

2. Marharyta O. Lyshenko

Кваліфікація: д. е. н., професор, 08.00.04

Ідентифікатор ORCID ID: 0000-0002-6321-5178

Додаткова інформація:

Повне найменування юридичної особи: Сумський національний аграрний університет

Код за ЄДРПОУ: 04718013

Місцезнаходження: вул. Герасима Кондратьєва, буд. 160, Суми, Сумський р-н., 40021, Україна

Форма власності:

Сфера управління: Міністерство освіти і науки України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

VII. Відомості про офіційних опонентів та рецензентів

Офіційні опоненти

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Орел Анна Миколаївна

2. Anna M. Orel

Кваліфікація: д. е. н., доц., 08.00.04

Ідентифікатор ORCID ID: 0000-0003-0823-3346

Додаткова інформація:

Повне найменування юридичної особи: Київський національний університет технологій та дизайну

Код за ЄДРПОУ: 02070890

Місцезнаходження: вул. Мала Шияновська, буд. 2, Київ, 01011, Україна

Форма власності: Державна

Сфера управління: Міністерство освіти і науки України

Ідентифікатор ROR:

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Писаренко Володимир Вікторович
2. Volodymyr Pysarenko

Кваліфікація: д.е.н., професор, 08.00.03

Ідентифікатор ORCID ID: 0000-0002-9484-3476

Додаткова інформація:

Повне найменування юридичної особи: Полтавський державний аграрний університет

Код за ЄДРПОУ: 00493014

Місцезнаходження: вул. Сковороди, буд. 1/3, Полтава, Полтавський р-н., 36003, Україна

Форма власності: Державна

Сфера управління: Міністерство освіти і науки України

Ідентифікатор ROR: <https://ror.org/01s344n79>

Рецензенти

VIII. Заключні відомості

**Власне Прізвище Ім'я По-батькові
голови ради**

Маренич Тетяна Григорівна

**Власне Прізвище Ім'я По-батькові
головуючого на засіданні**

Маренич Тетяна Григорівна

**Відповідальний за підготовку
облікових документів**

Олена Смігунова

Реєстратор

УкрІНТЕІ

**Керівник відділу УкрІНТЕІ, що є
відповідальним за реєстрацію наукової
діяльності**



Юрченко Тетяна Анатоліївна