Облікова картка дисертації

I. Загальні відомості

Державний обліковий номер: 0418U000478

Особливі позначки: відкрита

Дата реєстрації: 17-07-2018

Статус: Захищена

Реквізити наказу МОН / наказу закладу:

II. Відомості про здобувача

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Павленко Алла Олегівна
2. Pavlenko Alla Olehivna

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: 08-06-2018

Спеціальність за освітою: 7.03060101

Місце роботи здобувача: Сумський національний аграрний університет

Код за ЄДРПОУ: 04718013

Місцезнаходження: 40021, м. Суми, вул. Герасима Кондратьєва, 160

Форма власності:

Сфера управління: Міністерство аграрної політики України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

III. Відомості про організацію, де відбувся захист

Шифр спеціалізованої вченої ради (разової спеціалізованої вченої ради): Д 64.832.02

Повне найменування юридичної особи: Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Код за ЄДРПОУ: 00493741

Місцезнаходження: вул. Алчевських, 44, м. Харків, Харківський р-н., Харківська обл., 61002, 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: Сумський національний аграрний університет

Код за ЄДРПОУ: 04718013

Місцезнаходження: 40021, м. Суми, вул. Герасима Кондратьєва, 160

Форма власності:

Сфера управління: Міністерство аграрної політики України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

V. Відомості про дисертацію

Мова дисертації:

Коди тематичних рубрик: 06.71.07, 06.71.07

Тема дисертації:

1. Управління стимулюванням попиту в маркетинговій діяльності фермерських господарств

2. Management of demand stimulation in marketing activities of farms

Реферат/анотація:

1. Дисертація присвячена вирішенню науково-практичного завдання щодо формування теоретичних, методичних та практичних засад побудови системи управління попитом на продукцію як частини комплексної системи маркетингових комунікацій в діяльності фермерських господарств. В роботі уточнено понятійний апарат проблеми дослідження, зокрема трактування поняття "клієнтоорієнтованість" в контексті розвитку фермерських господарств. Розкрито комплексну систему взаємодії фермерського господарства із споживачами на ринку. Узагальнено зарубіжний досвід організації ефективного маркетингу відносин фермерських господарств та обґрунтувати напрями його використання у вітчизняній практиці. Розглянуто методичні підходи щодо формування та підтримки системи клієнтоорієнтованого маркетингу фермерських господарств. Проаналізовано стан та динаміку зміни ефективності діяльності та конкурентоспроможності фермерських господарств в Сумській області. Удосконалено комплексну систему показників оцінювання лояльності ставлення споживачів до продукції фермерських господарств. Обґрунтовано основні наукові

підходи до забезпечення конкурентоспроможності фермерських господарств через клієнтоорієнтованість. Запропоновано науково-методичні засади управління процесом прихильного ставлення споживачів до продукції фермерських господарств. Обґрунтовано науково-методичні засади управління стимулюванням попиту на продукцію фермерських господарств як складової конкурентоспроможності, що являє собою логічно-пов'язану інтегровану систему, адаптовану до системи їх маркетингового менеджменту та забезпечує синергічний ефект за рахунок сумісних маркетингових зусиль товаровиробників з суб'єктами цільового ринку збуту продукції.

2. The dissertation is devoted to solving the scientific and practical task of forming theoretical, methodical and practical principles of forming a demand management system for products as part of a complex system of marketing communications in the activities of farms. The conceptual apparatus of the research problem, in particular the interpretation of the concept of "customer orientation" in the context of the development of farms, is specified in the work. The complex system of interaction of the farm economy with consumers in the market is revealed. The foreign experience of organization of effective marketing of relations of farms is generalized and the directions of its use in national practice are substantiated. The methodical approaches concerning formation and support of the system of client-oriented marketing of farms are considered. The state and dynamics of changes in the efficiency of activity and competitiveness of farms in the Sumy region are analyzed. The complex system of indicators of estimation of consumer loyalty to farm products production has been improved. The basic scientific approaches to ensuring the competitiveness of farms through customer orientation are substantiated. The scientific and methodical principles of management of the process of consumer attitude towards the production of farms are proposed. The scientific and methodical principles of management of stimulating demand for farm products as a component of competitiveness are substantiated, which is a logically connected integrated system adapted to their marketing management system and provides a synergistic effect due to the joint marketing efforts of commodity producers with subjects of the target market of sales products. Identified features and regularities of a complex system of interaction of a farmer with consumers in the market by completing a comprehensive marketing approach by the system of information provision of marketing of relations, which is considered as a set of interrelated resources and opportunities, processes and means that ensure the readiness and ability of enterprises to create, maintain and to develop relationships with actors of interaction, to influence them, to push for action to ensure long-term competition rent advantages taking into account changes in the dynamic marketing environment. Improved farm management competitiveness through the use of CRM-systems as a tool for managing customer relationships, which are designed to organize the process of customer service in such a way as to provide the commodity producer with information about the client in the context of his orders to increase sales and increase profitability by increasing the level of consumer satisfaction. The classification criteria for determining the criteria and their systematization in the system of client-oriented marketing of the farm economy are developed based on the essential components, the objectives of the enterprise, the way of interaction with the external environment, which allowed to present what factors provide the behavioral and emotional (affective) components of consumer loyalty, how they are formed in the consciousness of the consumer, how they interact with each other and ultimately affect decision-making by consumers of products.

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. Лозинська Інна Віталіївна

2. Lozynska Inna Vitaliivna

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

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. Лозинська Інна Віталіївна

2. Lozynska Inna Vitaliivna

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

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. Яців Ігор Богданович

2. Яців Ігор Богданович

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

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. Яців Ігор Богданович

2. Яців Ігор Богданович

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

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. Корнієцький Олександр Владиславович

2. Корнієцький Олександр Владиславович

Кваліфікація: д.е.н., 08.00.04, 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. Корнієцький Олександр Владиславович

2. Корнієцький Олександр Владиславович

Кваліфікація: д.е.н., 08.00.04, 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

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

Реєстратор

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