Облікова картка дисертації

I. Загальні відомості

Державний обліковий номер: 0414U000293

Особливі позначки: відкрита

Дата реєстрації: 06-02-2014

Статус: Захищена

Реквізити наказу МОН / наказу закладу:

II. Відомості про здобувача

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Манжура Олена Миколаївна
2. Manzhura Olena Mikolayvna

Кваліфікація:

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Вид дисертації: кандидат наук

Аспірантура/Докторантура: так

Шифр наукової спеціальності: 08.00.11

Назва наукової спеціальності: Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці

Галузь / галузі знань: Не застосовується

Освітньо-наукова програма зі спеціальності: Не застосовується

Дата захисту: 23-01-2014

Спеціальність за освітою: 8.03050201

Місце роботи здобувача: Класичний приватний університет

Код за ЄДРПОУ: 19278502

Місцезнаходження: 69002, Україна, Запоріжжя, вул. Жуковського "70-б"

Форма власності:

Сфера управління: Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

III. Відомості про організацію, де відбувся захист

Шифр спеціалізованої вченої ради (разової спеціалізованої вченої ради): К 73.138.02

Повне найменування юридичної особи:

Код за ЄДРПОУ:

Місцезнаходження:

Форма власності:

Сфера управління:

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

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

Повне найменування юридичної особи: Класичний приватний університет

Код за ЄДРПОУ: 19278502

Місцезнаходження: 69002, Україна, Запоріжжя, вул. Жуковського "70-б"

Форма власності:

Сфера управління: Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

V. Відомості про дисертацію

Мова дисертації:

Коди тематичних рубрик: 06.35.51

Тема дисертації:

1. Моделювання управління діяльністю автодилерів на основі критерію життєздатності

2. Car dealers' activities management modelling based on viability criterion

Реферат/анотація:

1. Метою дисертаційної роботи є обґрунтування концепції та розробка комплексу економіко-математичних моделей і методів управління діяльністю автодилерів для підтримки прийняття ефективних рішень на основі критерію життєздатності. Об'єкт дослідження - процеси управління діяльністю автодилерів. Теоретичною і методологічною основою дисертаційної роботи стали фундаментальні положення зарубіжної та вітчизняної теорії управління збутом товарів та послуг і життєздатністю соціально-економічних систем, економіко-математичного моделювання. Для досягнення визначеної мети застосовувався комплекс загальнонаукових методів: метод системного аналізу; балансовий метод, математична статистика, метод гармонізації структури на основі золотого перетину - для формалізації кількісних оцінок у моделях структури та аналізі результатів моделювання; методи рефлексивного моделювання - в ході розробки моделі взаємодії автодилера, споживача та автовиробника; оптимізаційні методи моделювання - при розробці моделі розподілу витрат на збут і надбавки між підприємством-виробником і збутовим посередником. Наукова новизна одержаних результатів полягає в такому: вперше: - розроблено концепцію моделювання управління

діяльністю автодилерів, що базується на критерії життєздатності та складається з чотирьох етапів; використання цієї концепції дає змогу здійснювати кількісне оцінювання як життєздатності автодилера, так і її складових, а на основі отриманих оцінок визначити сценарій управління діяльністю і розвитком автодилерів; удосконалено: - методи підвищення стійкості підприємства-автодилера, зокрема модель гармонійної структури джерел формування прибутку автодилера, які, на відміну від існуючих, враховують тенденції розвитку автокредитування та економіки в цілому, дають змогу визначити поточний стан ринку та його суб'єктів, а також сформувати сукупність бізнес-спрямувань і пріоритетні напрями розвитку діяльності дилерського бізнесу; - модель розподілу витрат на збут і надбавки між підприємством-виробником та збутовим посередником, яка базується на оптимізаційних методах моделювання і, на відміну від існуючих, дає змогу визначити співвідношення надбавки та витрат на збут для збереження оптимального рівня рентабельності як для дилера, так і для підприємства-виробника; - методи підвищення ефективності збутової діяльності, зокрема модель структури каналів продажу автомобілів, що були в користуванні, які, на відміну від існуючих, враховують особливості діяльності автодилера на ринку і дають можливість визначити шляхи підвищення надійності автодилера; - модель рефлексивної взаємодії автовиробника, автодилера і споживача, яка, на відміну від існуючих, враховує спосіб побудови бренда автодилера; модель дає змогу обирати напрям рефлексивного управління споживачем залежно від співвідношення "ефективність - витрати" для автодилера та автовиробника; - модель структури життєздатності автодилера, яка побудована у вигляді зваженого дерева критеріїв життєздатності та, на відміну від існуючих, враховує особливості автодилерського бізнесу й забезпечує визначення слабких і сильних сторін автодилера, напрями, за якими необхідно провести вдосконалення діяльності для досягнення максимальної життєздатності; дістали подальшого розвитку: - методи аналізу ринку товарів і послуг за рахунок використання моделі гармонійного ринку та життєвого циклу товарів, які дають змогу визначити місце дилера на ринку, адекватність цінової політики як ринковим умовам, так і етапам життєвого циклу товару. Теоретичні і прикладні аспекти виконаного дослідження носять універсальний характер, і є придатними для використання на будь-якому підприємстві-автодилері. Наукові положення, висновки та рекомендації дослідження становлять теоретичну і методичну базу з питань управління діяльністю автодилерів на основі критерію життєздатності. Теоретичні і прикладні аспекти виконаного дослідження носять універсальний характер, і є придатними для використання на будь-якому підприємстві-автодилері. Основні результати дослідження, зокрема, методи підвищення стійкості мережі та ефективності збутової діяльності, модель рефлексивної взаємодії автовиробника, автодилера та споживача було впроваджено в практичну діяльність підприємства ТОВ "НІКО-Запоріжжя". Моделі розподілу витрат на збут та надбавки між підприємством-виробником та збутовим посередником та структури життєздатності автодилера, а також методи аналізу ринку товарів та послуг використовуються СП "Віннер Форд Запоріжжя / Інтрейд Груп". Концептуальні положення, методи та моделі управління діяльністю автодилерів, що становлять наукову новизну дисертації, використовуються в навчальному процесі при викладанні студентам економічних спеціальностей у Класичному приватному університеті.

2. The concept of car dealers' activities management modelling based on viability criterion was developed in this dissertation work. The concept involves four elements and allows to perform quantitative evaluation of the car dealers' viability and its elements, and on the basis of the obtained data to determine management and dealer chain development scenario. The set of economic and mathematical models and methods including the methods that allow to increase car dealers' stability, the model that allows to distribute selling expenses and markups between the manufacturer and sales intermediary, methods of marketing activity efficiency increasing, the model of reflexive interaction of car manufacturer, car dealer and consumer, the model of car dealers' viability structure was developed. Methods of goods and services market analysis were further developed. They allow to define the car dealer's market position, the adequacy of the price policy to market conditions and to the stages of the product life cycle. Further development of the of the of, which allow to determine the place of the dealer on the market.

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. Сергєєва Людмила Нільсівна
2. Sergeeva Ludmila Nilsivna

Кваліфікація: д.е.н., 08.03.02

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. Руденський Роман Анатолійович
2. Руденський Роман Анатолійович

Кваліфікація: д.е.н., 08.00.11

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. Меженська Всеслава Володимирівна

2. Меженська Всеслава Володимирівна

Кваліфікація: к.е.н., 08.00.11

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 Казарінова Наталія Леонідівна

Власне Прізвище Ім'я По-батькові головуючого на засіданні Казарінова Наталія Леонідівна

Відповідальний за підготовку облікових документів

Реєстратор

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