Облікова картка дисертації

I. Загальні відомості

Державний обліковий номер: 0406U003512

Особливі позначки: відкрита

Дата реєстрації: 27-07-2006

Статус: Захищена

Реквізити наказу МОН / наказу закладу:

II. Відомості про здобувача

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Лучна Марія Володимирівна

2. Luchnaya Mariy Vladimirovna

Кваліфікація:

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Вид дисертації: кандидат наук

Аспірантура/Докторантура: так

Шифр наукової спеціальності: 08.07.01

Назва наукової спеціальності: Економіка промисловості

Галузь / галузі знань: Не застосовується

Освітньо-наукова програма зі спеціальності: Не застосовується

Дата захисту: 11-07-2006

Спеціальність за освітою: 7.050201

Місце роботи здобувача: Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут"

Код за ЄДРПОУ: 02071180

Місцезнаходження: 61001, м. Харків, вул. Кирпичова, 2

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 64.050.02

Повне найменування юридичної особи: Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут"

Код за ЄДРПОУ: 02071180

Місцезнаходження: вул. Кирпичова, 2, 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: Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут"

Код за ЄДРПОУ: 02071180

Місцезнаходження: 61001, м. Харків, вул. Кирпичова, 2

Форма власності:

Сфера управління: Міністерство освіти і науки України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

V. Відомості про дисертацію

Мова дисертації:

Коди тематичних рубрик: 06.71.03

Тема дисертації:

1. Економічні аспекти розвитку збуту промислової продукції

2. Economic aspects of development of selling of an industrial

Реферат/анотація:

1. Об'єкт дослідження: процеси реалізації продукції підприємств сільськогосподарського машинобудування. Мета дослідження: метою дисертаційного дослідження є розробка теоретичних положень і методичних рекомендацій щодо вдосконалення економічних аспектів розвитку збуту підприємств сільськогосподарського машинобудування. Методи дослідження та апаратура: загальнонаукові та прикладні методи, системний, економіко-статистичного аналізу, графічний метод, методи матричного та кластерного аналізу, якісного аналізу і синтезу, методи прогнозування, економіко-математичного аналізу та моделювання. Теоретичні і практичні результати, новизна: вперше розроблено модель організації відбору споживачів сільськогосподарської техніки для формування мережі збуту підприємств-виробників, в основу якої покладено проведення стратегічного аналізу сукупного впливу факторів зовнішнього середовища і внутрішніх можливостей виробника з урахуванням основних цілей збутової політики, що на відміну від

існуючих підходів дає підприємствамвиробникам аграрної техніки можливість вибору ефективних напрямків збуту та розробки довгострокових пріоритетів його подальшого розвитку; удосконалено методичні аспекти кластеризації регіональних ринків сільськогосподарської техніки шляхом побудови карти конкурентних позицій підприємств-споживачів із застосуванням методу багатомірних просторів при обґрунтуванні стратегії збуту за допомогою показника "коефіцієнту готовності", який характеризує рівень технічної забезпеченості аграрних підприємств і дозволяє з урахуванням потреби та попиту на сільськогосподарську техніку прогнозувати обсяги її виробництва та збуту; теоретичні засади комплексної системи реалізації та інтенсифікації використання лізингу сільськогосподарської техніки на основі розробки блок-схеми збалансування інтересів лізингодавця та потенційного лізингоотримувача з застосуванням методів експертної оцінки, факторного аналізу і ранжування та визначення рівня надійності гарантій, які надаються сторонами угоди, що дає можливість мінімізувати рівень лізингового ризику; методичний підхід до адаптації цінової політики виробників сільськогосподарської техніки до ринкових умов із застосуванням принципів гнучкості і рівновигідності цін для виробників і споживачів агротехніки, що забезпечує встановлення оптимальних взаємовигідних цін на техніку та діапазон їх підвищення в залежності від основних технічних показників конкурентоздатності та платоспроможності споживачів різних організаційно-правових форм; дістали подальший розвиток; проведення аналізу домінуючих тенденцій становлення регіональних ринків сільськогосподарської техніки на основі сегментування її споживачів, визначення вимог до конкурентоздатності техніки та платоспроможності попиту, що дозволило визначити реальну потребу і попит аграрних підприємств Харківської області у дооснащенні їх господарств різними видами техніки та підвищити обґрунтованість прогнозування обсягів виробництва і збуту агротехніки на рівні заводів-виробників аграрної техніки; методичний підхід до виявлення впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, який враховує особливості, специфіку та значущість галузі сільськогосподарського машинобудування на вибір стратегічних пріоритетів розвитку збуту, що дає виробнику аграрної техніки можливість визначати варіанти зменшення впливу загроз за рахунок збільшення сильних сторін на ефективність збутового процесу. Практичне значення одержаних результатів полягає в розвитку та вдосконаленні методичної бази інтенсифікації збутового процесу підприємств сільськогосподарського машинобудування України, включаючи визначення базової конкурентної стратегії служб збуту (маркетингу), обґрунтування підходів до ціноутворення з урахуванням вимог споживачів аграрної техніки до її конкурентоспроможності. Використання запропонованих методичних рекомендацій щодо формування мережі споживачів аграрної техніки, в тому числі як потенційних лізингоотримувачів, сприяє підвищенню якості управлінських рішень щодо підвищення ефективності збуту шляхом розширення ринку лізингових операцій, оптимальному їх застосуванню, гнучкому реагуванню на зміни ситуації в макро- та мікросередовищах. Основні наукові результати дослідження, які мають прикладний характер, впроваджені у практичну діяльність. Зокрема, в асоціації "Укртрактор" впроваджена методика формування стратегії збутової діяльності на основі визначення попиту споживачів сільськогосподарської техніки з урахуванням факторів конкурентоспроможності, ціни та оптимізації лізингового ринку. На ДП "Завод ім. Малишева" та ООВ "Торговий будинок "ХЕЛЗ" - методика багатофакторної оцінки збутового потенціалу на основі загальної моделі формування системи збуту. Матеріали дисертаційного дослідження використовуються в навчальному процесі Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" при викладанні дисциплін "Маркетинг", "Економіка підприємств", "Маркетингова цінова політика". Запропоновані методики рекомендовані Міністерству промислової політики України та Управлінням промисловості обласних державних адміністрацій і провідним установам сільськогосподарського машинобудування для формування напрямків інтенсифікації збутової діяльності підприємств машинобудування з метою підвищення ефективності їх збуту та забезпечення конкурентоспроможності на внутрішніх і зовнішніх ринках, Міністерству освіти і науки України для покращення методичного забезпечення викладання дисциплін "Економіка промисловості", "Маркетингова цінова політика", "Маркетинг" при підготовці студентів економічних спеціальностей у вищих навчальних закладах, шляхом включення матеріалів дисертаційного дослідження до відповідних підручників, навчальних посібників, методичних рекомендацій до практичних

занять, семінарів. Сфера використання: Міністерство промислової політики України, обласні управління промисловості, провідні установи сільськогосподарського машинобудування, навчальний процес.

2. Purpose and tasks of research by the purpose of dissertation research there is development of theoretical positions and methodical recommendations on the improvement of economic aspects of development of sale of enterprises of agricultural machine building. Research methods and apparatus: scientific and applied methods, economic-statistical analysis, graphic method, methods of cluster analysis matrix and, and high-quality analysis and synthesis, methods of prognostication economic-mathematical analysis and designs. Theoretical and practical results novelty: the model of organization of selection of users of agricultural technique is first developed for forming of network of sale of enterprises-producers, in basis of which conducting of strategic analysis of the combined analysis of factors of external environment and internal possibilities of producer is fixed taking into account the primary purposes of sale policy that in a difference from existent approaches enables to the enterprises-producers ofagrarian technique choice of effective directions of sale and development of long-term priorities of his further development; the methodical aspects of klasteryzatsyy of regional markets of agricultural technique are improved by construction of card of competitions positions of enterprises-users with the use of method of multidimensional spaces at the ground of strategy of sale by an index «coefficient of readiness», which characterizes the level of technical material well-being of agrarian enterprises and allows taking into account a necessity and demand on an agricultural technique to forecast its production and sale volumes; theoretical bases of the complex system of realization and intensification of the use of leasing of agricultural technique on the basis of development of flow-chart of balancing of interests of lyzyngodatelya and potential lyzyngopoluchatelya with the use of methods of expert estimation, factor analysis and ranging and determination of level of reliability of guarantees which are givenby the sides of agreement, that enables to minimize the level of leasing market; methodical approach to adaptation of price policy of producers of agricultural technique to the markets conditions with the use of principles of flexibility and ravnovygodnosty prices for producers and users of agrotechnics, that provides establishment of optimum mutually beneficial prices on a technique and range of their increase depending on the basic technical indexes of competitiveness and solvency of right forms different organizationally; got further development conducting of analysis of dominant tendencies of becoming of regional markets of agricultural technique on the basis of segmenting of its users, determination of requirements to the competitiveness of technique of solvency of demand, that allowed to define the real necessity and demand of agrarian enterprises of the Kharkov region in doosnaschenyy of their economies by the different types of technique and to promote the validity of prognostication of production andsale of agrotechnics volumes at the level of factories of producers; methodical approach to determination of influencing of factors of internal and external environment which takes into account features, specific and meaningfulness of industry of agricultural mashynostroenyya at choice strategic priorities of development of sale, that allows to the producer of agrarian technique to determine the variants of diminishing of influencing of threats due to the increase of strong sides on efficiency of sale process. The practical value of the got results consists of development improvement of methodical base of intensification of sale process of enterprises of agricultural mashynostroenyya of Ukraine, including determination of bazovay competition strategy of services of sale (marketing), ground of approaches to pricing taking into account the requirements of users of agrarian technique to its competitiveness. The use of the offered methodical recommendations on forming of network of users of agrarian technique, including as potential lyzyngopoluchateley, assists to upgrading administrative decisions in relation to efficiency of sale by expansion of market of leasing operations, to optimum their application flexible reacting on the change of situation in a makro- and micro surroundings. Basic scientific results of research, which have the applied character inculcated in practical activity. In association of «Ukrtraktor» the method of forming of strategy of sale activity is inculcated on the basis of determination of demand of users of agricultural technique taking into account the factors of competitiveness, price and optimization of leasing market. On DP «Factory the name Malysheva» and LTD of the «Auction house of «HELZ» is method of multifactor estimation of sale potential on the basis of general model of forming of the system of sale. Materials of dissertation research in the educational process of the National technical university the «Kharkov polytechnic institute» at exposition of disciplines «Marketing», «Economy of

enterprises», «Marketing price policy». Offered methods recommended to Ministry of industrial policy of Ukraine and Management of industry of regional state administrations, to leading establishments of agricultural mashynostroenyya for forming of directions of intensification of sale activity of enterprises of mashynostroenyya with the purpose of increase of efficiency of their sale process and providing of competitiveness at the oversea markets internal and, To the department of education and science of Ukraine for the improvement of the methodical providing of exposition of disciplines «Economy of industry», «Marketing price policy» «Marketing» at preparation of students of economic specialities in higher educational establishments by including of materials of dissertation research in the proper textbooks, trains aids methodical recommendations, to practical ones, to the seminars. Sphere of the use: Ministry of industrial policy of Ukraine, regional managements of industry, conducting establishmentsof agricultural mashynostroenyya, 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. Гаврись Олександр Миколайович
2. Gavrys' Oleksandr Mykolajovych

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

VII. Відомості про офіційних опонентів та рецензентів

Офіційні опоненти

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Семеняк Інна Володимирівна

2. Семеняк Інна Володимирівна

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. Щербак Валерія Геннадіївна

2. Щербак Валерія Геннадіївна

Кваліфікація: к.е.н., 08.06.01

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 Яковлєв Анатолій Іванович

Власне Прізвище Ім'я По-батькові головуючого на засіданні Яковлєв Анатолій Іванович

Відповідальний за підготовку облікових документів

Реєстратор

Керівник відділу УкрІНТЕІ, що є відповідальним за реєстрацію наукової діяльності



Юрченко Т.А.