Облікова картка дисертації

I. Загальні відомості

Державний обліковий номер: 0413U000476

Особливі позначки: відкрита

Дата реєстрації: 19-02-2013

Статус: Захищена

Реквізити наказу МОН / наказу закладу:

II. Відомості про здобувача

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Мироненко Ірина Ігорівна
2. Myronenko Iryna Igorivna

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: 24-01-2013

Спеціальність за освітою: 8.050108

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. Управління взаємовідносинами промислових підприємств зі споживачами в системі маркетингу

2. Relationship management businesses with consumers in the marketing system

Реферат/анотація:

1. Об'єкт дослідження: процес управління взаємовідносинами промислових підприємств зі споживачами продукції; мета роботи: теоретичне обґрунтування та розвиток методичних положень щодо управління взаємовідносинами промислових підприємств зі споживачами, а також удосконалення науково-практичних рекомендацій стосовно планування та реалізації стратегії управління цими взаємовідносинами; методика дослідження та апаратура: абстрактно-логічний метод, метод аналізу і синтезу, теоретичного узагальнення, методи статистичного та техніко-економічного аналізу, метод експертних оцінок, багатовимірного факторного та регресійного аналізу, матричний та графічний методи, групування, економічного аналізу; теоретичні та практичні результати: методичні положення щодо розроблення та вибору стратегії управління взаємовідносинами промислового підприємства зі споживачами, які базуються на концепції маркетингу відносин, факторах, що сприяють формуванню та розвитку взаємодії між промисловими підприємствами,

можливостях створення додаткових переваг в процесі побудови взаємовідносин між підприємствами; методичний підхід до аналізу груп споживачів, з якими співпрацює та планує налагодження довготривалих взаємовідносин підприємство, який базується на використанні комплексного оцінювання споживачів за допомогою поєднання результатів ABC - XYZ – аналізів, застосування системи показників економічного оцінювання; методичне забезпечення управління взаємовідносинами підприємства зі споживачами, яке є об'єднує у цілісну модель теоретичні та емпіричні методи дослідження відносин підприємств з використанням функціонального підходу в управлінні; послідовність оцінювання взаємовідносин машинобудівного підприємства зі споживачами, яка враховує якісні та кількісні характеристики відносин і виявляє їхній вплив на цінність відносин; визначення поняття «маркетинг взаємовідносин», під яким пропонується розуміти діяльність з формування та розвитку відносин підприємств, що передбачає виявлення та створення додаткових переваг, встановлення та підтримку довгострокових і взаємовигідних відносин зі споживачами, постачальниками, дистриб'юторами з метою забезпечення їхнього ефективного розвитку, поліпшення добробуту учасників взаємодії і суспільства в цілому; ступінь впровадження: розробки впроваджені в практичну діяльність ТОВ «ОПТА ЛТД», НВП «Хартрон-Плант» ЛТД (ТОВ); сфера використання: управління взаємовідносинами промислових підприємств.

2. The object of the research: process of relationship management industry with consumers; The purpose of work: theoretical basis and development of methodological provisions for relationship management industry with consumers, improving scientific and practical advice on planning and implementing strategies to manage these relationships; research methodology and instruments: abstract-logical method, analysis, synthesis method, the method of theoretical generalization, statistical methods and technical-economic analysis, the method of expert estimates, multivariate methods of factor and regression analysis, matrix and graphical methods, the method of clustering, the method of economic analysis; theoretical and practical results: methodological provisions for the development and selection strategy of industrial enterprise relationship management with customers, based on the concept of relationship marketing, factors that contribute to the formation and development of cooperation between industry, the possibility of creating additional benefits in the process of building relationships between companies; methodical approach to the analysis of customer groups collaborating with and plans to establish long-term relations company, which is based on the use of a comprehensive assessment of consumers by combining the results of ABC-XYZ - analyzes the use of indicators of economic evaluation; methodological support relationship management business with customers, which is an integrated model combines theoretical and empirical research methods business relationship with the functional approach to management; sequence estimation relationships engineering enterprise with customers, which takes into account qualitative and quantitative relationships and reveals their impact on the value of relationships; definition of relationship marketing has been specified as an activity on forming and developing relationships that aims to meet the needs of all participants and consists of identifying and creating new value, creating and maintaining long-term, mutually beneficial relationships with customers to ensure the effective development of enterprises, improve the welfare of its participants and society as a whole; degree of implementation: developments are implemented in practical work Co. Ltd. "OPTA LTD", SPE "Khartron-Plant" Ltd. (Co. Ltd.); the sphere of application: customer relationship management industries.

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. Іванова Роза Хамітівна

2. Ivanova Rose Hamitivna

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

VII. Відомості про офіційних опонентів та рецензентів

Офіційні опоненти

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Окландер Михайло Анатолійович

2. Окландер Михайло Анатолійович

Кваліфікація: д.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

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Попова Людмила Олексіївна

2. Попова Людмила Олексіївна

Кваліфікація: к.е.н., 08.07.05

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	Пономаренко Володимир Степанович
Власне Прізвище Ім'я По-батькові головуючого на засіданні	Пономаренко Володимир Степанович
Відповідальний за підготовку облікових документів	
Реєстратор	
Керівник відділу УкрІНТЕІ, що є відповідальним за реєстрацію наукової діяльності	Юрченко Т.А.