

Отзыв

на автореферат диссертации Аслудиновой Ларины Сергеевны, выполненной на тему: «Формирование стратегии и методов управления отношениями с ключевыми партнерами малых мебельных предприятий», представленной на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг)

В условиях конкурентной рыночной среды необходимым условием динамичного развития малых мебельных предприятий является использование новых форм и методов управления маркетинговой деятельностью, построенной на основе взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами. Разработки, направленные на реализацию данного направления в практической деятельности малых мебельных фирм, в настоящее время имеют особое значение. Поэтому актуальность исследования Аслудиновой Л.С. представляется несомненной.

Следует отметить новизну, выполненной Аслудиновой Л.С., работы, которая заключается в развитии теоретико-методических подходов, определяющих новые требования к формированию стратегии и методов управления отношениями с внешними и внутренними ключевыми партнерами малых мебельных предприятий.

Наиболее значимыми представляются следующие, полученные автором, результаты:

- обоснована целесообразность использования в деятельности малых мебельных предприятий современных методов управления отношениями с ключевыми партнерами; сформирована система показателей, характеризующая уровень организации различных видов деятельности малого мебельного предприятия с учетом фактора значимости построения отношений с ключевыми партнерами;

- предложено модельное решение по формированию маркетинговой стратегии партнерских отношений на малых мебельных предприятиях;

- выявлены наиболее значимые факторы, влияющие на степень удовлетворенности клиентов малых мебельных предприятий и других участников отношений в маркетинговых каналах распределения товаров;

- предложен нетрадиционный подход к формированию модели оплаты труда персонала малых мебельных предприятий в рамках управления отношениями с ключевыми партнерами;

- доказано, что одним из эффективных инструментов управления отношениями с ключевыми партнерами малых мебельных предприятий является социальный медиа маркетинг.

В качестве замечания по содержанию автореферата необходимо отметить следующее: автору следовало бы дать более подробную характеристику ключевых партнеров малых мебельных предприятий, поскольку они являются основными носителями отношений, от эффективности формирования которых, зависят конечные результаты работы фирмы в целом.

Судя по автореферату диссертация Аслудиновой Л.С. является законченной научно-исследовательской работой, результаты которой, следует квалифицировать как решение новой научной задачи; работа соответствует требованиям п.9 «Положения о присуждении ученых степеней», утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 24 сентября 2013 года № 842, а Аслудинова Ларина Сергеевна заслуживает присуждения ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг).

Кандидат экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика и менеджмент»
Федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего
профессионального образования
Брянский государственный технический университет
(241035, г.Брянск, бульвар 50-летия Октября, 7)

(тел. (4832) 56 09 05, rector@tu-bryansk.ru)
Собственноручная подпись
УДОСТОВЕРЯЕТСЯ «3» *Ерохин Д.В.* 2014 г.
Министерство образования и науки Российской Федерации
С федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Брянский государственный технический университет»
Начальник отдела кадров
Подпись Ерохина Дмитрия Викторовича удостоверяю



Ерохин Д.В.

Ерохин Д.В.

(должность)

М.П.

подпись

(Ф.И.О.)