

# Реєстраційна картка НДДКР

Державний реєстраційний номер: 0122U200298

Відкрита

Дата реєстрації: 19-06-2022

Статус виконавця: 17 - головний виконавець



## 1. Загальні відомості

**Підстава для проведення робіт:** 25 - договір з фізичною особою. Замовником НДР (ДКР) виступає фізична особа, за рахунок коштів якої виконується робота

**КПКВК:**

**Напрямок фінансування:** 2.2 - прикладні дослідження і розробки

### Джерела фінансування

7704 - власні кошти, кошти підприємств, установ, організацій, фізичної особи на виконання ініціативних робіт

**Загальний обсяг фінансування (тис. грн.):** 10.000

**У тому числі по роках (тис. грн.):**

Рік	Фінансування
2022	10.000

## 2. Замовник

**Назва організації:** Лисенко Ігор Юрійович

**Код ЄДРПОУ/ІПН:** 3176918773

**Адреса:** пров. Лопанський, буд. 8, кв. 4, м. Харків, Харківський р-н., Харківська обл., 61052, Україна

**Підпорядкованість:**

**Телефон:** 380577020670

## 3. Виконавець

**Назва організації:** Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

**Код ЄДРПОУ/ІПН:** 02071211

**Підпорядкованість:** Міністерство освіти і науки України

**Адреса:** проспект Науки, буд. 9-а, м. Харків, Харківський р-н., Харківська обл., 61166, Україна

**Телефон:** 380577020304

**Телефон:** 380577020717

**E-mail:** post@hneu.edu.ua

**WWW:** <http://www.hneu.edu.ua/>

## 4. Співвиконавець

## 5. Науково-технічна робота

## Назва роботи (укр)

Удосконалення збутової політики підприємства

## Назва роботи (англ)

Improving the sales policy of the enterprise

## Мета роботи (укр)

Розроблення елементів удосконалення збутової політики підприємства на основі впровадження комплексу маркетингового інструментарію. Практичні рекомендації щодо організації комплексу маркетингової підтримки для удосконалення збутової політики підприємства

## Мета роботи (англ)

Development of elements of improvement of sales policy of the enterprise on the basis of introduction of a complex of marketing tools. Practical recommendations for organizing a set of marketing support to improve the sales policy of the enterprise

### Пріоритетний напрям науково-технічної діяльності:

**Стратегічний пріоритетний напрям інноваційної діяльності:** Розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки

**Вид роботи:** 48 - прикладна

**Очікувані результати:** Методи, теорії

**Галузь застосування:** Високотехнологічна галузь

## 6. Етапи виконання

Номер	Початок	Закінчення	Звітний документ	Назва етапу
1	03.2022	03.2022	Остаточний звіт	Методичні рекомендації щодо обґрунтування удосконалення збутової політики підприємства

## 7. Індекс УДК тематичних рубрик НТІ

Коди тематичних рубрик НТІ: 06.81.55

Індекс УДК: 339.187; 339.13; 339.146; 658.8

## 8. **Заключні відомості**

### **Керівник організації:**

Пономаренко Володимир Степанович (д.е.н., професор)

### **Керівники роботи:**

Отенко Ірина Павлівна (д.е.н., професор)

**Відповідальний за подання документів:** Шелкунова Наталія Леонідівна (Тел.: +38 (057) 702-06-70)

**Керівник відділу реєстрації наукової діяльності  
УкрІНТЕІ**



Юрченко Т.А.