

В диссертационный совет 6Д.КОА-063 при
Международном университете туризма и
предпринимательства Таджикистана
(адрес: 734055, Республика Таджикистан,
г. Душанбе, пр. Борбада 48/5).

ОТЗЫВ

официального оппонента доктора экономических наук, профессора Факерова Хамидуллохона Нуриддиновича на диссертационную работу Худойёрова Шахриёра Худойкуловича «Формирование и развитие дистрибьюторской деятельности в современных условиях (на материалах Республики Таджикистан)», представленную на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.10 - Менеджмент, маркетинг и ценообразование (маркетинг)

I. Актуальность темы диссертационного исследования.

Обеспечение устойчивости развития и функционирования рынка продовольственных товаров в условиях глобализации и интеграции экономических систем в определённой степени зависит от правильного построения комплекса маркетинга предприятия, среди которых особое место занимает дистрибьюторская деятельность. Она играет важную роль в формулировании комплексной сети продвижения товаров и услуг для конечных потребителей, на основе планирования, организации и управления сбытовых каналов.

Дистрибьюторская деятельность, дополняя набор контролируемых тактических маркетинговых инструментов, позволяет компаниям не только получить желаемого отклика на целевом рынке, но и лучше удовлетворять потребности клиентов посредством формирования эффективных каналов распределения и доставки товаров. Организация эффективной системы дистрибьюторской деятельности позволяет поддерживать стабильный уровень развития рынка товаров и услуг в стране. Кроме того, формирование и развитие дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан напрямую зависит от сбалансированной работы всех маркетинговых агентов как внутри страны, так и за рубежом.

В контексте того, что сегодня Республика Таджикистан преследует цель обеспечения продовольственной безопасности, и создания прочного фундамента для инновационного развития и цифровой трансформации отраслей экономики, роль и место дистрибьюторской деятельности должны

быть одними из определяющих компонентов реализации сбытовой политики любых предприятий. Степень развития дистрибьюторской деятельности сегодня выступает как один из основополагающих факторов качественного удовлетворения потребностей конечных потребителей.

Таким образом, особая актуальность диссертационного исследования на тему: «Формирование и развитие дистрибьюторской деятельности в современных условиях (на материалах Республики Таджикистан)» обуславливается необходимостью совершенствования механизма развития дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан для реализации стратегических задач развития экономики Таджикистана.

В этой связи, рецензируемая диссертационная работа Худоёрова Ш.Х. приобретает особую значимость и актуальность.

II. Степень обоснованности научных положений, выводов и рекомендаций, сформулированных в диссертации, их достоверность и новизна.

Научные положения, выводы и рекомендации, вытекающие из диссертационного исследования, являются результатом всестороннего анализа многих исследовательских работ, материалов конференций и семинаров по теории и практике развития дистрибьюторской деятельности. Использование проверенных методов и обработка статистических данных, анализ многочисленных фактов, представленных учеными и экспертами, доказывает обоснованность и достоверность результатов научной работы автора.

Можно с уверенностью сказать, что обоснованность и достоверность выводов и рекомендаций диссертационного исследования Худоёрова Ш.Х. вытекает из результатов и элементов научной новизны, полученных автором, а также результатов международных и республиканских конференций, семинаров и круглых столов, посвященных этим вопросам, а также статей и информации, опубликованных в рецензируемых журналах.

Научная новизна работы связана с теоретическим обоснованием основных методов и направлений совершенствованию системы дистрибуции продовольственных товаров в Республике Таджикистан, способствующие эффективному и своевременному распределению продовольственных

товаров от производителя к потребителю с учетом создания и управления эффективных каналов дистрибуции.

Наиболее существенные теоретико-методологические и практические результаты исследования, содержащие элементы научной новизны, вкратце таковы:

В том числе:

- уточнены теоретико-методические аспекты формирования и развития дистрибьюторской деятельности, уточнено место и значение дистрибьюторской деятельности на рынке продовольственных товаров;

- предложен подход к формированию системы дистрибуции как эффективного метода сбытовой деятельности в Республике Таджикистан, выделены наиболее подходящие модели развития дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан;

- дана оценка современному состоянию и тенденциям развития дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан;

- сделана попытка разработки экономико-математической модели развития дистрибьюторской деятельности;

- определены основные направления и перспективы развития рынка дистрибьюторских услуг в Республике Таджикистан с учетом обоснования организационно-экономического механизма совершенствования системы локализации производства, актуальности расширения географии рынка дистрибьюторской деятельности, совершенствования системы управления каналов дистрибуции и др.;

- предложены научно-методические и практические подходы к формированию эффективной системы дистрибуции продовольственных товаров в Республике Таджикистан.

Представленное диссертационное исследование состоит из введения, трех глав, выводов, списка использованной литературы, включающего 197 наименований, изложено на 192 страницах и содержит 27 таблиц и 20 рисунков.

Во введении обоснованы актуальность темы исследования, уровень ее разработанности, определены цели и задачи исследования, обозначены объект и предмет диссертационного исследования, представлена научная новизна диссертации, ее практическая значимость и наиболее важные

результаты, достигнутые в процессе исследования (стр. 4-14).

В первой главе «Теоретико-методические аспекты формирования и развития дистрибьюторской деятельности в современных условиях» исследованы теоретические вопросы формирования и развития дистрибьюторской деятельности в современной экономике, уточнено место и роль дистрибуции в системе рыночной экономики, рассмотрен зарубежный опыт регулирования деятельности дистрибьюторских компаний. (стр. 12-55).

С точки зрения научных достижений, данная глава примечательно тем, что автор на основании приведенных определений и свойств дистрибьюторской деятельности, предлагает следующее авторское определение понятия дистрибуции: «дистрибуция - это современная форма посредничества, состоящая из последовательно повторяющихся действий для продвижения товаров от производителя к конечным потребителям с целью своевременной доставки товара в точки розничной торговли и его сбыта на основе развития взаимоотношений всех субъектов посреднического процесса в рамках дистрибьюторского договора» (стр.27).

Автором раскрыты, основные свойства дистрибьюторской деятельности, основные функции дистрибутора, раскрыты основные предпосылки появления дистрибуции, дана авторская классификация стратегии доставки товаров от производителей к потребителям, выделены регулярный и нерегулярный тип дистрибьюторской деятельности.

Для достижения поставленных задач, связанных с дистрибуцией товаров, по мнению автора дистрибьютору придется решать проблемы, с которыми он сталкивается в процессе реализации, отмечается, что если товар впервые выходит на рынок, то распределительная функция занимает малую роль в отличие от функции продвижения, обычно маркетинговая и распределительная функция становится важным в стадии процветания и зрелости компаний (стр. 47).

Результаты исследования зарубежного опыта регулирования деятельности дистрибьюторских компаний, проведенное автором позволяет обосновать и разработать рекомендации по внедрению опыта Российской Федерации в сфере оказания дистрибьюторских услуг, развитию рынка информационных услуг и эффективного использования его потенциала в условиях развития инновационной и цифровой экономики (стр. 60). Это, по

мнению автора, позволяет вытеснить зарубежных дистрибьюторских компаний и развивать свои дистрибьюторские компании.

Примечателен также и следующий вывод автора о том, что дистрибьюторы становятся тактическим звеном и техническими помощниками производителей. Они играют важную роль в эффективной доставке товаров от производителя до конечного потребителя (стр.61).

Проведенное Худоёровым Ш.Х. оценки структурных параметров организацией производственного процесса в компании показало эффективность работы дистрибьюторских компаний, которая зависит от пяти основных элементов, и которые могут повлиять на результаты сбытовой деятельности, таких как: стратегия, партнёры, ценообразование, логистика и контроль.

Вторая глава диссертационной работы «Современное состояние и перспективы развития дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан» посвящена оценке тенденции развития дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан, уточнению факторов, влияющие на становление и развитие дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан.

Исследуя тенденции развития дистрибьюторской деятельности, автор отмечает, что в Республике Таджикистан, дистрибьюторскую деятельность можно назвать одним из актуальных направлений роста товарооборота, своевременное и эффективное обеспечение потребительского рынка. Она играет ключевую роль в обеспечении эффективного распределения товаров и услуг, удовлетворении потребностей потребителей и повышении экономического роста (стр.63).

Мы полностью поддерживаем мнение автора относительно того, что эффективная работа сбытовой деятельности зависит от оптимально сбытовой политики компаний, создания розничных структур, складских помещений, создания приемлемых маршрутов товародвижения, транспортировки и других ценовых скидок, которые могут стимулировать систему сбыта (стр.81).

Худоёровым Ш.Х. на основе экономико-математического моделирования факторов дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан выявлено, что дальнейшее развитие дистрибьюторских фирм

тесно связано со следующими факторами: объем розничной торговли, трудовые ресурсы в сфере розничной торговли, доходы домашних хозяйств, уровень использования ИКТ при оказании услуг дистрибьюторских компаний (стр.101).

На основе проведенного исследования факторы, влияющие на становление и развитие дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан, соискатель сделал следующие выводы: а) важным аспектом развития предприятий и организаций осуществляющие дистрибьюторскую деятельность на рынке продовольственных товаров, является финансовое состояние этих предприятий; б) для дистрибьюторских предприятий из-за некачественной работы персонала, задержки платежей и неэффективного взаимодействия возникают риски потери клиентов; в) роль стратегического управления для устойчивого функционирования дистрибьюторских фирм является существенной. Неучтенные факторы, ошибка в планах, могут нанести деятельности предприятия непоправимый урон; г) наличие монополии на рынке более существенно влияет на дистрибуцию и сбыт продовольственных товаров в Республике Таджикистан (стр. 80-98).

Особый интерес в данной главе представляет проведенный прогноз параметров развития показателей сферы услуг и дистрибьюторских фирм в Республике Таджикистан на период до 2030 гг. (стр.110)

Особое место в диссертационной работе занимает третья глава под названием «Основные направления и пути совершенствования механизма развития дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан». Основные проблемы, которые рассмотрены в данной главе следующие: разработаны меры по совершенствованию организационно-экономического механизма развития дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан, представлены пути обеспечения эффективности прямого и косвенного каналов дистрибуции на рынке продовольственных товаров Таджикистана, а также выявлены основные направления и пути развития дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан.

На основе проведенного анализа, обобщая результаты исследования, автором доказано, что качественное развитие дистрибьюторской деятельности положительно влияет на конкурентоспособность экономики страны. С точки зрения соискателя Республика Таджикистан обладает не

только широкими возможностями развития дистрибьюторской деятельности, но и хорошим потенциалом в области торгово-экономических отношений (стр.118).

Особое место в третьей главе диссертационной работы занимает разработанные автором механизмы управления сбытовой деятельностью дистрибьюторских предприятий и механизм развития дистрибуции продовольственных товаров в Республике Таджикистан. Предлагаемый автором механизм охватывает совокупность управленческих действий сбытовой деятельности дистрибьюторских фирм (стр.112,135).

Примечателен также предложенные автором стратегические направления развития рынка дистрибьюторских услуг в Республике Таджикистан (стр. 141-154).

В заключительной части диссертации соискателем обобщены теоретические, методологические и практические результаты диссертационного исследования (стр. 157-162).

Автор правомерно и очень правильно отмечает, что для повышения эффективности каналов дистрибуции необходимо сокращение транспортных и иных издержек. Кроме того, совместная поставка продуктов различных товаропроизводителей в рамках имеющихся каналов распределения дает возможность дополнительно экономить на масштабы дистрибуции, при этом увеличивать объемы продаж.

III. Научно-практическая значимость основных результатов диссертационного исследования

Практическая значимость выполненного Ш.Х. Худоёровым научного исследования проявляется в выводах, предложениях и рекомендациях, содержащихся в заключение диссертации, которые могут быть использованы в преподавании в вузах таких дисциплин, как «Маркетинг», «Логистика», «Маркетинг в сферах и отраслях деятельности», «Менеджмент и маркетинг», «Организация и развитие торговли» и др.

Предложения, рекомендации и выводы диссертационной работы имеют большую научную значимость и практическую ценность. Основные конечные научные результаты, полученные автором, могут быть использованы высшими учебными заведениями и научно-исследовательскими институтами Республики Таджикистан для углубления

познания процесса формирования маркетинговой и сбытовой политики в условиях глобализации.

Автореферат соответствует основным положениям диссертации и отражает ее содержание. Работа оформлена в соответствии с требованиями, предъявляемыми ВАК при Президенте Республики Таджикистан к кандидатским диссертациям.

IV. Общие замечания

Отмечая глубокую проработку поставленной в диссертации главной цели и задач, следует обратить внимание на ряд недостатков и дискуссионных вопросов по отдельным положениям работы:

1. Качество работы значительно выиграло, если бы автор, исследуя теоретические основы определения понятия «дистрибьюторской деятельности» в современной экономике предоставил точное разграничение понятия «дистрибьюторская деятельность», и «оптово-сбытовая деятельность».

2. В таблице 2.2.3. приведенные автором совокупность факторов и сил, которые влияют на деятельность дистрибьюторских компаний, имеет общий характер (стр. 91). Качество работы значительно выиграло, если бы автор более детально раскрыл более специфические факторы к дистрибьюторским компаниям.

3. Приведенные нормативно-правовые акты, регулирующие отдельные аспекты дистрибьюторской деятельности, имеют более всеобъемлющий характер. Качество работы, значительно выиграло, если бы автор при рассмотрении вопросов регулирования деятельности дистрибьюторских компаний в Республике Таджикистан акцентировался в основном на нормативные базы, регулирующие только вопросы предпринимательской деятельности в сфере сбытовой и дистрибьюторской деятельности.

4. Во второй главе исследуется современное состояние и перспективы развития дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан. Вместе с тем не хватает оценок всех показателей дистрибьюторских компаний. В частности, качество работы значительно выиграло бы, если бы автор исследовал статистические показатели, отражающие деятельность конкретных дистрибьюторских компаний.

5. В диссертации особое внимание уделено группировке факторов риска по степени их влияния на деятельность дистрибьюторских фирм. Однако недостаточно раскрыта методика расчета коэффициентов риска для дистрибьюторских компаний.

6. Приведенные аргументы относительно неразвитости дорожно-транспортной инфраструктуры для перемещения продовольственной продукции на сельские территории в странице 155 диссертационной работы, что усугубляет поставки товаров своевременно, является спорными не аргументированными конкретными примерами.

7. На стр. 155 автор диссертационной работы правильно отмечает, что «...высокая стоимость кредитов для торговых фирм является важным препятствием расширения масштаба дистрибьюторских фирм и приобретение новых технологий для ускорения процесса сбыта. Однако содержание и особенности предоставления льготных кредитов далее не раскрываются.

8. В работе должное внимание не уделено вопросам монополизации отдельных сегментов дистрибьюторских услуг в стране. Кроме того, проведенное экономико-математическое моделирование охватывает экономические показатели предприятий сферы услуг в целом, а не дистрибьюторских компаний в отдельности.

Отмеченные замечания не снижают общей положительной оценки работы. Диссертация Худоёрова Шахриёра Худойкуловича написана на актуальную тему, её результаты обладают существенной новизной и большой практической значимостью, работа прошла достаточную апробацию.

Автореферат и опубликованные научные труды соискателя отражают содержание диссертационного исследования.

V. Подтверждение опубликованных основных результатов

Публикации автора диссертации отражают основные положения и выводы диссертационного исследования. Основные положения диссертационного исследования опубликованы в 43 научных работах автора, в том числе 7 статей в рецензируемых журналах и изданиях, рекомендованных ВАК при Президенте Республики Таджикистан.


Автореферат диссертации полностью отражает содержание

проведённого исследования.

VI. Заключение по диссертационной работе.

Диссертация Ш.Х. Худоёрова, на наш взгляд, является законченной научно-квалификационной работой, посвященной исследованию важной теоретической и народнохозяйственной проблемы. По своей актуальности, теоретическому уровню, полученным результатам, новизне и практической значимости, исследование отвечает требованиям ВАК при Президенте Республики Таджикистан к кандидатским диссертациям по специальности 08.00.10 - Менеджмент, маркетинг и ценообразование (маркетинг).

Работа соответствует требованиям пунктов 31 и 33 «Порядка присуждения ученых степеней и присвоения ученых званий (доцента, профессора)» утвержденным Постановлением Правительства Республики Таджикистан от 30 июня 2021 года № 267, также требования, которые предъявляет к оформлению диссертаций ВАК при Президенте Республики Таджикистан, а её автор Худоёров Шахриёр Худойкулович заслуживает присуждения ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.10 - Менеджмент, маркетинг и ценообразование (маркетинг).

**Официальный оппонент,
профессор кафедры экономики предприятий и
предпринимательства Таджикского государственного
финансово-экономического университета,
доктор экономических наук, профессор**  **Факеров Х.Н.**

Адрес: 734067, Республика Таджикистан, г. Душанбе, улица Нахимова 64/14, Тел.: 2310201. E-mail: tgfeu@tgfeu.tj. Сайт: <http://tgfeu.tj>
Тел: (+992) 907540707, e-mail: h.fakirov@tgfeu.tj

Подпись Х.Н. Факерова подтверждаю:
Начальник ОК и СЧ ТГФЭУ



17.08.2023г.

Шаритов У.А.