

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

## **ОТЗЫВ**

**официального оппонента, кандидата экономических наук, доцента кафедры менеджмента и маркетинга Таджикского национального университета Сарабековой И.З. на диссертационную работу Худоёрова Шахриёра Худойкуловича на тему «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)**

### **1. Актуальность темы диссертационного исследования.**

Современные условия развития рынка потребительских товаров выдвигает рассмотрение проблемы правильного сочетания основных элементов маркетинга в производственно-коммерческой деятельности производственных предприятий и организаций услуг, где особое место отводится вопросам формирования и совершенствования дистрибьюторской деятельности. В странах с развитой экономики дистрибьюторская деятельность является главным элементом маркетинга производственно-логистической сферы, от которого зависит успешное продвижение товаров и услуг и эффективность их функционирования.

В настоящее время дистрибьюторская деятельность является неотъемлемой частью производственно-коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов, независимо от его размеров и направлений. Она позволяет эффективно организовать поставки продукции на рынок, обеспечить ее распространение и продажу, а также удовлетворить потребности потребителей в качественных и доступных товарах.

Одним из основных факторов, определяющих актуальность и необходимость исследования вопросов формирования и развития дистрибьюторской деятельности в современных условиях, является быстрое развитие новых технологий и изменение экономической ситуации. Сегодня предпринимательская деятельность стала более глобальной и конкурентной, что требует от компаний более эффективных стратегий дистрибуции продукции. Кроме того, появление новых конкурентов на рынке и изменение потребительских предпочтений также вносят свои коррективы в дистрибьюторскую деятельность.

Еще одним фактором, определяющим актуальность и необходимость исследования данной темы, является необходимость постоянного адаптирования стратегий дистрибуции к изменяющимся условиям рынка. Компании должны постоянно следить за изменениями в потребительских предпочтениях и адаптировать свои стратегии дистрибуции, чтобы эффективно продвигать свою продукцию на рынке.

Таким образом, формирование и развитие дистрибьюторской деятельности требует разработку научно-обоснованных предложений и концепции развития с учетом оптимизации экономических, финансовых, кредитных, человеческих и других ресурсов.

Наряду с достаточно глубокой проработанностью, имеют место дискуссионность, а в отдельных случаях и противоречивость подходов к решению проблем развития дистрибьюторской деятельности в современных условиях.

Исходя из этого, тема формирования и развития дистрибьюторской деятельности является научно-практической, востребованной экономической наукой и практикой, что и предопределяет актуальность диссертационного исследования.

## **2. Степень обоснованности научных положений, выводов и рекомендаций.**

Обоснованность и достоверность научных положений, выводов и рекомендаций, сформулированных в диссертационной работе обеспечена анализом огромного количества научно-исследовательских работ, публикаций ученых и специалистов в области маркетинга и дистрибьюторской деятельности, применением современных методов сбора и обработки информации, использованием большого массива статистических данных, современными методами экономического анализа и синтеза.

Обоснованность и достоверность полученных в диссертационном исследовании выводов и рекомендаций подтверждается результатами полученными автором самостоятельно в процессе диссертационного исследования, обсуждением результатов исследования на международном и республиканских научных конференциях, публикациями результатов исследования в рецензируемых научных изданиях.

## **3. Достоверность результатов исследования и научная новизна диссертации.**

В диссертационном исследовании впервые получены результаты по 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.

В диссертационной работе автором уточнены теоретико-методические аспекты формирования и развития дистрибьюторской деятельности, предложено авторское определение рынка дистрибуции как современной формы посредничества, состоящая из последовательно повторяющихся действий по продвижению 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, а также уточнено место и значение дистрибьюторской деятельности на рынке продовольственных товаров.

В работе на основе изучения зарубежного опыта формирования и развития дистрибьюторской деятельности предложен подход к формированию системы дистрибуции как эффективного метода сбытовой деятельности в Республике Таджикистан, выделены наиболее подходящие модели развития дистрибьюторской деятельности.

В диссертационном исследовании дана оценка современному состоянию и тенденциям развития дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан на основе анализа производственного потенциала продовольственных предприятий и тенденций развития потребительского рынка.

В диссертации разработана экономико-математическая модель развития дистрибьюторской деятельности с учетом факторов, влияющих на становление и развитие дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан.

В работе определены основные направления и перспективы развития рынка дистрибьюторских услуг в Республике Таджикистан с учетом обоснования организационно экономического механизма совершенствования системы локализации производства в зависимости от потребностей местного населения и распределения продуктов питания в сельских и городских территориях, актуальности расширения географии рынка дистрибьюторской деятельности, повышения роли торговых ассоциаций и социальных институтов в дистрибуции продовольственных товаров, совершенствования системы управления каналов дистрибуции, повышения качества контроля деятельности поставщиков, совершенствования инфраструктуры рынка дистрибьюторской деятельности, создания более эффективных и динамичных каналов хранения, обработки и сбыта продуктов питания и др.

В диссертационной работе предложены авторские научно-методические и практические подходы к формированию эффективной системы дистрибуции продовольственных товаров в Республике Таджикистан, учитывающая оптимальные принципы взаимодействия между

субъектами прямого и косвенного канала дистрибуции и способствующая созданию необходимых условий для перемещения товара от производителя к потребителю.

#### **4. Содержание работы. Положительные стороны и недостатки.**

Рецензируемое диссертационное исследование состоит из введения, трех глав, выводов и предложений, списка использованной литературы. Список использованных источников представлен 197 наименованиями. Основная часть изложена на 192 страницах и содержит 27 аналитических таблиц, 20 иллюстрационных рисунков и 1 диаграмму.

**Во введении** обоснованы актуальность темы, степень ее изученности, научная новизна, сформулирована цель и определены задачи исследования, охарактеризована источниковедческая база и определена научно-теоретическая и практическая значимость работы (С. 2-14).

В первой главе **«Теоретико-методические аспекты формирования и развития дистрибьюторской деятельности в современных условиях»** автором исследованы теоретические вопросы формирования и развития дистрибьюторской деятельности в современной экономике, а также место и роль дистрибуции в системе рыночной экономики. Кроме того, проведен анализ зарубежного опыта регулирования деятельности дистрибьюторских компаний (С. 15-62).

В диссертационной работе автор считает, что использование множественного канала распределения становится все важнее в современном бизнесе. Он позволяет продавать товары и услуги через различные каналы, такие как Интернет, заказная почта, магазины и телефон. Этот подход расширяет рынок, улучшает обслуживание клиентов, увеличивает объем продаж и общую производительность компании (С.22).

Следует согласиться с автором в том, что одной из наиболее эффективных систем сбыта на сегодняшний день можно назвать дистрибьюторскую деятельность. Так как в компании важно не только производство продукции, но и ее реализация. Потому что расширение производственной мощности зависит от полученных доходов реализации продукции. (С. 35).

Автор диссертационной работы справедливо отмечает, что для достижения маркетинговых и экономических целей производственных предприятий дистрибуция занимает важное социально - экономическое место, в связи с тем, что она способствует не только быстрому превращению производимых товаров в денежные ресурсы, но и приносить дополнительный доход с учетом потребительского спроса и его удовлетворения. При помощи дистрибуции производственные предприятия смогут не только расширить ассортимент товаров, но и улучшить его качество на основе изучения быстро

растущих спросов потребителей и сокращения промежутков времени доставки этих товаров в нужное место и в нужном количестве, то есть она способствует решению всех трудностей, которые могут возникать на пути достижения поставленных целей отделов сбыта предприятия и обеспечения финансовых ресурсов (С. 44).

Во второй главе **«Современное состояние и перспективы развития дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан»** проведен анализ и дана оценка тенденциям развития дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан. Выявлены основные факторы, влияющие на становление и развитие дистрибьюторской деятельности в стране. Кроме того, проведено экономико-математическое моделирование факторов дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан (С. 63-112).

По мнению автора работы, высокая тенденция увеличения доли розничных торговых сетей в формировании оборота продовольственных и непродовольственных товаров в последние годы сохраняется, что говорит о повышении роли розничных торговых сетей в реализации производственных товаров. Данная тенденция свидетельствует о том, что в стране создаются основные предпосылки формирования рынка дистрибьюторской деятельности (С. 66).

Действительно, автор справедливо отмечает, что роль дистрибьюторской деятельности очень значительна для развития производственной предпринимательской деятельности Республики Таджикистан и позволяет сформировать благоприятные условия для ускоренного развития сбытовой деятельности и повышения его эффективности, которые, в свою очередь, обеспечат достижение устойчивого экономического роста в стране (С. 79).

В диссертации отмечается, что эффективная работа сбытовой деятельности зависит от оптимально сбытовой политики компаний, создания магазинов, складских помещений, создания приемлемых маршрутов товародвижения, транспортировки и других ценовых скидок, которые могут стимулировать систему сбыта (С.81).

В третьей главе **«Основные направления и пути совершенствования механизма развития дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан»** предложены основные направления совершенствования организационно-экономического механизма развития дистрибьюторской деятельности, а также пути обеспечения эффективности прямого и косвенного каналов дистрибуции на рынке продовольственных товаров Таджикистана. Кроме того, выделены основные направления и пути развития дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан (С. 113-140).

По мнению автора, основной причиной медленного развития дистрибьюторской деятельности может являться то, когда нормативно - правовая база в несовершенстве развита относительно дистрибьюторской деятельности. Другими причинами могут послужить вопросы относительно инфраструктуры касающаяся дистрибьюторской деятельности, которая нуждается в совершенствовании (С. 113).

Автор считает, что совершенствование канала дистрибуции может способствовать стимулированию продаж и играет значительную роль для развития производственной предпринимательской деятельности и позволяет сформировать благоприятные условия для ускоренного развития сбытовой деятельности и повышения его эффективности, которые, в свою очередь, обеспечат достижение устойчивого экономического роста в стране (С.141).

**В заключении** (С. 157-162) обобщены основные результаты диссертационного исследования.

Вместе с тем диссертационная работа также не лишена недостатков. В качестве замечаний можно отметить:

1. Пятый пункт обоснования научной новизны диссертационного исследования очень громоздкий. Следовало бы дать его в более краткой и сжатой форме, не нанося ущерб содержанию.

2. На стр. 17 автор диссертационной работы правильно отмечает, что «...Изучение и выявление текущих проблем в дистрибьюторских каналах распределения товаров и услуг являются важными задачами. Эффективная система распределения способствует не только развитию стран, но и сокращению дополнительных расходов. Поэтому необходимо придавать особое значение этой области и стремиться к оптимальному функционированию дистрибьюторских каналов, чтобы достичь взаимовыгодного и стабильного сотрудничества. Однако содержание и особенности вопроса оптимального функционирования дистрибьюторских каналов далее не раскрываются.

3. В параграфе 2.2. диссертационной работы, который называется «Факторы, влияющие на становление и развитие дистрибьюторской деятельности в Республике Таджикистан» очень грамотно раскрыто содержание заявленного предмета. Однако, если в нем более подробно раскрыть содержание основных факторов, влияющих на формирование и развитие дистрибьюторской деятельности, то это обогатило бы содержание параграфа.

4. В диссертации автор больше всего опирается на выявление наиболее существенных факторов, влияющих на развитие розничной торговли продовольственных товаров. Было бы целесообразно, если бы автор уделил

больше внимания совершенствованию механизма развития дистрибьюторской деятельности в стране.

Однако, указанные замечания, носят сугубо частный характер и не влияют на выводы о высоком уровне проведенных автором исследований.

**5. Автореферат соответствует содержанию диссертации, а опубликованные работы в достаточной степени раскрывают ее содержание.**

**6. Заключение по диссертационной работе.**

Диссертационная работа Худоевора Шахриёра Худойкуловича на тему «Формирование и развитие дистрибьюторской деятельности в современных условиях (на материалах Республики Таджикистан)», представленная на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.10 - Менеджмент, маркетинг и ценообразование (маркетинг) является самостоятельной, завершённой научно-квалифицированной работой, в которой содержатся решения задач, имеющие важное научно-практическое значение для развития экономической науки и хозяйственной практики.

Считаю, что диссертационная работа Худоевора Шахриёра Худойкуловича соответствует требованиям ВАК при Президенте Республики Таджикистан, предъявляемым к кандидатским диссертациям, а ее автор заслуживает присуждения ему искомой ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.10 - Менеджмент, маркетинг и ценообразование (маркетинг)

**Официальный оппонент, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Таджикского национального университета, кандидат экономических наук, доцент**



**Сарабекова И.З.**

**Адрес Университета: 734025, Республика Таджикистан, г. Душанбе, пр. Рудаки 17  
Тел.: (+992) 901111589  
E-mail: sarabekovai55@mail.ru**

Подпись к.э.н. Сарабековой И.З. заверяю:

Начальник УК и СР Таджикского национального университета



16.08.2023 г.

Тавкиев Э.Ш.