

Утверждаю

И.о. проректора по научной  
работе и инновациям ФГБОУ

ВПО «Кубанский

государственный университет»,

доктор наук, проф.

Барышев М.Г.

« 23 » ноября 2014 г.

## О Т З Ы В

### ВЕДУЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Федерального государственного бюджетного образовательного

учреждения высшего профессионального образования

"Кубанский государственный университет"

на диссертационную работу

By Күи Вуй

на тему: "Организационно-методический инструментарий реализации бизнес-функций предпринимательских структур в торгово-посреднической сфере", представленную на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства).

Нач. работы: Күи Вуй (исследование как научное обоснование и

#### 1. Актуальность темы исследования.

Современный этап экономического развития общества характеризуется возрастающей долей услуг, в связи с чем роль торгово-посреднической сферы трудно переоценить. Динамичный рост торговых сетей широкой направленности, оказывающих широкий спектр услуг населению, подтверждает данный факт.

Реализация бизнес-функций торговыми посредниками играет ключевую роль как в совершенствовании деятельности непосредственно предпринимательских структур, вовлеченных в систему распределения, так и в формировании и развитии системы дистрибуции.

Организация товародвижения, включающая состав участников, их хозяйствственные связи, несмотря на существующие традиционные формы,

всегда выступала объектом научной дискуссии и предметом практического интереса. По оценкам различных специалистов до 70% добавочной стоимости продукта формируется торговыми посредниками посредством оказания дополнительных услуг, сопутствующих и улучшающих потребительские свойства товара. Предпринимательские структуры, задействованные в торгово-посреднической сфере, выступают в роли первичных индикаторов изменения внешних макро-факторов. Ярким примером этого является вынужденная трансформация торгово-закупочных предприятий, вызванная введением внешнеэкономических санкций со стороны США и стран ЕС.

Наряду с этим налаживается экономическое партнерство с деловыми партнерами из Восточной Азии. В своем выступлении 10 ноября 2014 г. на Деловом саммите форума "Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество" президент Российской Федерации В.В. Путин отметил первостепенное значение структурных преобразований в экономике, нацеленных на повышение товарооборота со странами Азиатско-Тихоокеанского региона с 25 до 40%.

В связи с чем тематику диссертационного исследования можно считать своевременной и актуальной.

## 2. Степень обоснованности научных результатов, выводов и рекомендаций, сформулированных в диссертации.

Цель работы Ву Куи Вуй определена как научное обоснование и совершенствование инструментария принятия результативных управленческих решений по реализации бизнес-функций предпринимательских структур торгово-посреднической сферы.

При этом достижение поставленной цели обеспечивается путем последовательного решения основных задач: систематизация научных взглядов на канал распределения продукции с учетом специфики организаций хозяйственных связей торгово-посреднического предпринимательства; рассмотрение существующих и выработка авторских классификационных подходов к предпринимательским структурам, вовлеченным в процесс товародвижения; анализ методик оценки результативности предпринимательской деятельности в торгово-посреднической сфере; разработка методики совершенствования канала

распределения на основе оценки результативности реализации бизнес-функций участниками канала.

Поставленные цели и задачи исследования обуславливают логичную структуру диссертационной работы, состоящую из теоретической, методической и практической части.

Первая глава посвящена теоретико-методологическим исследованиям бизнес-функций предпринимательских структур торгово-посреднической сферы. Соискатель рассматривает существующие функции и формы предпринимательства в проекции на систему распределения (с.13-16), что позволяет ему сделать вывод о вовлеченности всех традиционных форм предпринимательства в канал распределения продукции (с.18). Данный факт обуславливает необходимость исследования содержательного наполнения собственно дефиниции "канал распределения" (с.19-24), что отражено автором на с. 19-24.

Представляется интересным функциональное видение автором распределительного канала как совокупности потоков (материального, передачи прав собственности, финансового, информационного, средств продвижения), формируемых посредством соответствующих бизнес-функций (с.31).

В соответствии с функциональным подходом диссертант предлагает матричную классификацию торговых посредников (с. 54-55), существенно дополняющую известные классификационные подходы, рассмотренные Ву Куи Вуй ранее (с. 41-52).

Логическим завершением первой главы является построенная объектно-ориентированная модель хозяйственных связей предпринимательских структур в канале распределения продукции (с. 56), которая аккумулировала в себя рассмотренные бизнес-функции, торговых посредников и уровня канала распределения.

Во второй главе соискатель анализирует различные разрозненные подходы к оценке результативности предпринимательской деятельности (с. 59-63), канала распределения в целом (с. 65-72) и на основании синтеза рассмотренных методик предлагает раздельно рассматривать внешнюю и внутреннюю результативность применительно к выполнению бизнес-функций участниками канала распределения (с.77-78). При этом диссертант постулирует равенство внутренней и внешней результативности с учетом

коэффициента линейной зависимости (с. 79), что составляет сущность авторской методики оценки внутренней результативности, построенной на основе модели линейной регрессии (с. 92-94).

Третья глава диссертационного исследования носит практический характер, ее основу формирует алгоритм разработки и принятия решений по формированию структуры и состава канала распределения продукции на основе ранжирования бизнес-функций предпринимательских структур.

Алгоритм представлен в виде 7 линейных блоков. Стоит отметить самостоятельную практическую значимость блоков №3 (с. 112-119), №6 (с.123-129), один позволяет провести оценку результативности работы поставщиков и потребителей торгово-закупочного предприятия, другой – определить перечень наиболее значимых бизнес-функций, реализуемых данными поставщиками и потребителями. Существенным достоинством работы является апробация представленного алгоритма на ООО "Хегель" (с.107-115, 124-28, 130), специализирующегося на производстве комплектующих для электромонтажа; что подтверждает ее универсальность.

Исследовательская работа Ву Куи Вуй, таким образом, выполнена на высоком научном уровне, имеет завершенный, целостный характер. Полученные выводы и результаты теоретически обоснованы, конкретны, имеют отчетливо выраженную практическую направленность.

### **3. Научная новизна диссертационного исследования состоит в следующем:**

Автором сформулировано определение канала распределения продукции как совокупности бизнес-функций, выполняемых участниками канала, что формирует внутреннюю систему организационно-экономических отношений внутри канала распределения. В отличие от традиционного подхода (Ф.Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Л.В. Штерн) предложенная трактовка концентрирует внимание на том, что в процессе организации распределительного канала задействованы все формы предпринимательской деятельности, в рамках которых реализуемые бизнес-функции выполняют роль внутренних сил, удерживающих участников канала и придающих им дополнительные свойства, не характерные для каждого в отдельности, что позволяет говорить о распределении как о системе, достигающей эффекта синергии.

Предложена комплексная классификация торгово-посреднических бизнес-структур, входящих в состав распределительного канала, базирующаяся на синтезе существующих классификационных подходов, в результате анализа которых предложен новый классификационный критерий для торговых посредников, в качестве которого выступают комплекс бизнес-функций и уровень их реализации, что позволило разработать классификационную матрицу оценки уровня реализации множества бизнес-функций:

Разработана объектно-ориентированная модель взаимодействия предпринимательских структур в канале распределения продукции, базис которой формируют бизнес-функции, реализуемые предпринимательскими структурами на различных уровнях распределительного канала. Пересечение данных множеств позволило выявить пути совершенствования хозяйственной деятельности торговых посредников.

Определены детерминанты результативности канала распределения продукции, в качестве которых выступают экономико-финансовые индикаторы на уровне производителя, уровень удовлетворенности с позиции конечного потребителя как граничных точек канала. Обосновано, что бизнес-функции, реализуемые участниками канала, влияют на результативность деятельности предпринимательских структур торгово-посреднической сферы, данная особенность позволила построить многоуровневую систему зависимостей критериев результативности от уровня реализации бизнес-функций предпринимательскими структурами.

Разработана методика оценки результативности выполнения бизнес-функций участниками канала распределения продукции, дополняющая существующие методические подходы к оценке результативности распределительного канала (Л. Штерн, Н. Кумар, В.В. Саламанова) в части придания бизнес-функциям роли индикаторов результативности на каждом уровне канала посредством выделения внешней результативности (экономико-финансовые показатели, удовлетворенность потребителя); внутренней результативности (вертикальный и горизонтальный анализ уровня реализации бизнес-функций торговыми посредниками); построения линейной регрессионной модели зависимости внешней результативности от внутренних составляющих.

В качестве организационного инструментария совершенствования реализации бизнес-функций торгово-посредническим предпринимательством предложен линейный алгоритм разработки и принятия решений по оптимизации структуры распределительного канала, в основу которого положен принцип ранжирования бизнес-функции по их значимости и принадлежности к уровню распределения.

#### **4. Степень достоверности научных положений, выводов и рекомендаций, сформулированных в диссертации.**

Достоверность научных положений, выводов и рекомендаций обеспечивается в диссертации использованием фундаментальных и прикладных научных трудов авторов – специалистов по вопросам изучения влияния бизнес-функций на результативность деятельности предпринимательских структур в рамках канала распределения (128 источников). Решение поставленных задач при этом опирается на использование системного анализа и синтеза, объектно-ориентированного подхода, экономико-статистических методов сбора и обработки информации (корреляционный анализ, множественная линейная регрессия), традиционных методов сравнения и обобщения, а также методе экспертных оценок.

Информационно-эмпирическая база исследования построена на авторских исследованиях, публикациях периодической печати, материалах научно-практических конференций, интернет-ресурсах, данных бухгалтерского, управлеченческого учета исследуемых предприятий, а также на научных разработках отечественных и зарубежных ученых.

Методика управления результативностью маркетинговой деятельности внедрена на предприятии ООО "Хегель" (г. Котовск), что подтверждено справкой о внедрении.

Основные результаты работы обсуждались на всероссийских и международных конференциях в гг. Тамбове, Тюмени, Ростове-на-Дону, Новосибирске в 2010-2014 гг.

Также концептуальные положения исследования использованы в учебном процессе Института экономики и качества жизни ФГБОУ ВПО "ТГТУ" для подготовки бакалавров по дисциплине "Основы предпринимательской деятельности".

Основные положения диссертационного исследования изложены в 13 научных работах, в том числе 1 монографии и 4 статьях в изданиях перечня ВАК РФ.

Перечисленное выше свидетельствует о достоверности научных положений, выводов и рекомендаций, представленных в диссертации.

### **5. Теоретическая и практическая значимость результатов исследования и рекомендации по их использованию.**

Научное значение подвергаемой экспертизе работы заключается в том, что ее автор вносит свой вклад в развитие управления организацией хозяйственных связей торгово-посреднического и производственного предпринимательства посредством разработки организационно-методического инструментария, направленного на совершенствование реализации бизнес-функций в канале распределения продукции на вертикальных и горизонтальных направлениях.

Теоретической значимостью результатов исследования является расширение базы теоретических знаний в области формирования и развития системы распределения. Данная область является междисциплинарной, что подчеркивает важность выбранного направления. Так, результаты теоретической части могут быть использованы в образовательном процессе бакалавров, а в продвинутом варианте – для подготовки магистров и аспирантов в рамках дисциплин «Экономика предпринимательства», «Маркетинг», «Логистика» и смежных с ними, в частности – разработанная классификация бизнес-функций; синтез классификационных подходов к торгово-посредническим предпринимательским структурам, форме и составу каналов товародвижения.

Выводы и рекомендации диссертационного исследования ориентированы на широкий круг специалистов и практиков, занимающихся торгово-закупочной деятельностью вне зависимости от сферы и масштабов предприятия, что подчеркивает универсальность предложенного автором инструментария.

Самостоятельной практической значимостью исследования являются разработанные критерии оценки внутренней результативности деятельности предпринимательских структур торгово-посреднической сферы, в частности – анкеты для самооценки и экспертной оценки партнеров и конкурентного окружения; предлагаемая адаптация алгоритма разработки и принятия

решения на основе ранжирования бизнес-функций для составления рейтинга торговых агентов и их последующая кластеризация с применением АВС метода.

## **6. Критические и дискуссионные моменты в оценке диссертации.**

Наряду с высокой оценкой теоретической и практической значимости диссертации Ву Куи Вуй ведущей организацией отмечается наличие в ней ряда моментов, не обладающих достаточной глубиной проработки и оставшихся за пределами исследовательского внимания, которые могут послужить основой для научной дискуссии:

1. Автор утверждает, что исходя из проведенного терминологического анализа понятия "маркетинговый канал", "канал распределения", "канал сбыта" и "канал товародвижения" следует считать синонимичными (с. 24). Представляет интерес мнение автора о применимости данного им определения канала распределения продукции (с. 32) к перечисленным выше синонимичным понятиям.

2. В таблице 9 (с. 38) представлено распределение бизнес-функций в канале распределения продукции между участниками товародвижения по уровням канала. Данное распределение носит универсальный характер и применимо к каналам распределения продукции широкого назначения или существуют ограничения применимые к отдельным видам продукции?

3. Диссертант определяет связь внутренней и внешней результативности как линейную с учетом коэффициента соответствия (с. 79). Соглашаясь с возможностью данного методического приема, стоит отметить необходимость разработки механизма его количественной оценки.

4. На наш взгляд, отсутствующая в работе визуализация алгоритма разработки и принятия решений по формированию структуры и состава канала распределения (п.3.1) позволила бы рассмотреть возможность его усовершенствования в плане отказа от линейной структуры в пользу частично разветвляющейся и цикличной на уровне отдельных блоков, что придаст ему большую универсальность

5. В работе не нашли отражение методика и практика организации международных каналов распределения.

## **7. Заключение.**

Проведенное Ву Куи Вуй исследование посвящено решению очень актуальной научной и народнохозяйственной проблемы и имеет высокую

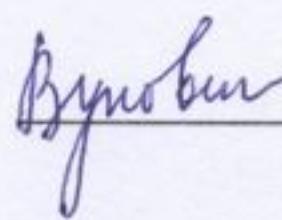
практическую ценность и теоретическую значимость. Личный вклад автора можно подтвердить достаточным количеством научных работ (в том числе монографией, а также статьями в изданиях перечня ВАК РФ), в которых изложены основные положения диссертации.

Автореферат отражает основное содержание диссертации. Критические суждения носят дискуссионный характер и не отменяют указанные выше положительные результаты исследования, а также общую положительную оценку рассматриваемой диссертационной работы.

По мнению ведущей организации, представленная на экспертизу диссертационная работа "Организационно-методический инструментарий реализации бизнес-функций предпринимательских структур в торгово-посреднической сфере", выполнена на высоком научном уровне и является законченной квалификационной работой, и в определенной мере соответствует требованиям, изложенным в пункте 9 Постановления Правительства Российской Федерации «О порядке присуждения ученых степеней» от 24 сентября 2013 г. №842. Автор диссертационной работы, Ву Куй Вуй заслуживает присуждения ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства).

Отзыв обсужден и утвержден на заседании кафедры "Экономика предприятия, регионального и кадрового менеджмента" протокол № 5 от 27 ноября 2014 года.

Профессор, доктор экономических наук,  
заведующий кафедрой "Экономика предприятия,  
регионального и кадрового менеджмента"

 Г.Г. Вукович

Галина Григорьевна Вукович

Адрес: 350040 г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, каб. 224

Телефон: (861) 2199-501, доб. 2-03

E-mail: kaf224@yandex.ru

