

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДИССЕРТАЦИОННОГО СОВЕТА Д 02.2.490.01,
СОЗДАННОГО НА БАЗЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ ИМЕНИ
МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО» МИНИСТЕРСТВА НАУКИ И ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ДИССЕРТАЦИИ
НА СОИСКАНИЕ УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ КАНДИДАТА НАУК

аттестационное дело № _____
решение диссертационного совета 24.2.490.01 от 10.12.2024 г. № 46

О присуждении Галанскому Борису Александровичу, гражданину Российской Федерации, ученой степени кандидата экономических наук

Диссертация «Развитие дистрибьюторских сетей реализации продукции на основе концепции маркетинга» по специальности 5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (маркетинг) принята к защите «10» октября 2024 г., протокол №44 диссертационным советом 24.2.490.01 на базе федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики, 283050, г. Донецк, ул. Щорса, 31, Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации № 150/нк от 20 февраля 2024 г.

Соискатель Галанский Борис Александрович, 23.09.1979 года рождения, в 2001 году окончил Донбасскую государственную академию строительства и архитектуры и получил полное высшее образование по специальности «Теплогазоснабжение и вентиляция», квалификация инженера-строителя. В период с 2019 г. по 2020 г. прошел профессиональную подготовку в Центре дополнительного профессионального образования Государственной организации высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» по программе «Экономика (Профиль «Маркетинг»).

В период подготовки диссертации соискатель Галанский Борис Александрович проходил обучение в аспирантуре ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» по направлению подготовки 38.06.01 «Экономика» по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям сферы деятельности), а в период с 10.11.2022 г. обучался по направлению подготовки 38.06.01 «Экономика» по научной специальности 5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (маркетинг). В настоящее время работает в должности заместителя коммерческого директора ООО «ФУД ЛАЙ ТРЕЙДИНГ-2014» г. Донецка.

Диссертация выполнена на кафедре маркетинга и торгового дела федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» Министерства науки и высшего образования Российской Федерации.

Научный руководитель – Ольмезова Надежда Александровна, доктор экономических наук, заведующий кафедрой товароведения непродовольственных товаров и креативной индустрии федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского».

Официальные оппоненты:

Безрукова Татьяна Львовна, доктор экономических наук, профессор, академик Российской Академии Естествознания, почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г.Ф. Морозова», заведующий кафедрой экономики и финансов;

Лунина Виктория Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент, федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкая академия управления и государственной службы», доцент

кафедры маркетинга и логистики

дали положительные отзывы о диссертации.

Ведущая организация – федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Луганский государственный университет имени Владимира Даля» в своем положительном заключении, подписанном Ефременко Еленой Владимировной, доктором экономических наук, доцентом, заведующим кафедрой «Учет и аудит», и утвержденном ректором, доктором технических наук, профессором Рябичевым Виктором Дроновичем указала, что диссертация является самостоятельной, целостной научно-квалификационной работой, имеющей теоретическое и практическое значение в направлении совершенствования маркетинговой деятельности предприятий розничной торговли. Диссертация выполнена в соответствии с Паспортом специальности 5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (маркетинг). Полученные автором результаты исследования достоверны, подтверждены статистическими данными, заключения и выводы обоснованы. Материал диссертации систематизирован и выстроен в соответствии с логикой решения поставленных цели и задач. Автореферат соответствует содержанию диссертации. Научные работы, опубликованные автором по теме диссертационной работы, в полном объеме отражают положения, выводы и рекомендации, которые являются результатом проведенного исследования.

Основные положения диссертационной работы опубликованы в 9-ти научных работах, в том числе 5 статей в рецензируемых научных изданиях, 4 работы апробационного характера общим объемом 3,25 печ. л., в т.ч. 2,95 авт. печ. л. (из них публикации ВАК – 2,2 печ.л., в т.ч. 1,95 авт. печ. л.).

Наиболее значимыми научными работами по теме диссертации являются:

1. Галанский, Б. А. Маркетинг в розничной торговле в контексте цифровых инноваций / Б. А. Галанский // Торговля и рынок. – 2020. – № 2(54). – С. 85-91.
2. Галанский, Б.А. Интернет-платформы как основной инструмент маркетинга в розничной торговле в условиях развития цифровой экономики / Е.М. Азарян, Б.А. Галанский // Инновационное развитие экономики, 2020. – № 4-5 (58-

59). – С. 7-14. *Личный вклад: представлена классификация цифровых интернет-платформ в системе информационно-коммуникационных технологий в розничной торговле.*

3. Галанский, Б. А. Инновационные технологии в развитии дилерских сетей реализации продукции в розничной торговле / Б. А. Галанский // Торговля и рынок. – 2021. – № 3-2(59). – С. 214-220.

4. Галанский, Б.А. Векторы развития дистрибьюторских сетей реализации продукции на основе концепции маркетинга / Н. А. Ольмезова, Б. А. Галанский // Торговля и рынок. – 2023. – Т. 2, № 4(68). – С. 49-54. *Личный вклад: определены концептуальные основы развития дистрибьюторских сетей реализации продукции на основе концепции маркетинга, предложен механизм интеграции современных маркетинговых методов и информационных технологий в развития дистрибьюторских сетей.*

5. Галанский, Б. А. Направления развития долгосрочных партнерских отношений с дистрибьюторами / Б. А. Галанский // Торговля и рынок. – 2023. – Т. 2, № 3(67). – С. 40-45.

На диссертацию и автореферат поступили отзывы:

1. Отзыв доктора экономических наук, доцента, профессора кафедры «Менеджмент и финансы производственных систем» ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет» (РФ, г. Волгоград) Песковой Ольги Сергеевны. Отзыв положительный. Замечания: 1) на стр. 8 автореферата автор указывает, что предложенный в работе системный подход к формированию стратегии инновационной деятельности предприятий оптовой торговли обеспечивает формирование инновационной системы дистрибьюции, однако не раскрывает по тексту ее содержания; 2) целесообразно в автореферате представить принципы функционирования дистрибьюторских сетей с указанием направлений их трансформации при использовании концепции маркетинга.

2. Отзыв доктора экономических наук, советника ректора по взаимодействию с органами власти и общественностью ФГБОУ ВО «Государственный аграрный университет Северного Зауралья» (РФ, г. Тюмень)

Горохова Александра Алексеевича. Отзыв положительный. Замечания: 1) в автореферате не нашли отражения вопросы возникновения конфликтов в дистрибьюторских сетях, устранение и недопущение которых является важной задачей в процессе управления каналами распределения продукции; 2) целесообразно в тексте автореферата раскрыть содержание стратегии инновационной деятельности предприятий оптовой торговли, этапы которой представлены на рисунке 1 (стр. 8) автореферата.

3. Отзыв доктора экономических наук, профессора, заведующего кафедрой «Финансы», проректора по научной работе и инновациям ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)» (РФ, г. Ростов-на-Дону) Вовченко Натальи Геннадиевны. Отзыв положительный. Замечания: 1) требует пояснения, что автор подразумевает под «усложненной системой ценообразования» в качестве одной из особенностей оптовой торговли; 2) в рамках предложенного научно-практического подхода к развитию долгосрочных отношений с дистрибьюторами целесообразно показать каким образом должны выстраиваться стратегии управления взаимоотношениями с дистрибьюторами и определить ряд тактических мероприятий по их реализации.

4. Отзыв кандидата экономических наук, доцента, заведующего кафедрой экономики, АНОО ВО «Воронежский государственный экономико-правовой институт» (РФ, г. Воронеж) Ахмедова Ахмеда Эдуардовича. Отзыв положительный. Замечания: 1) целесообразно в представленных концептуальных основах развития дистрибьюторских сетей реализации продукции на основе концепции маркетинга (рис. 2, с. 10) блок научно-инновационной ориентированности дополнить элементом «электронная логистика», которая на данный момент является инновационным подходом к управлению процессами доставки и оптимизации распределительной сети; 2) недостаточно в автореферате раскрыты вопросы использования CRM-систем при разработке стратегических направлений развития дистрибьюторских сетей реализации продукции.

5. Отзыв кандидата экономических наук, доцента, доцента кафедры экономики и управления НОУ ВПО «Санкт-Петербургский Гуманитарный

университет профсоюзов» (РФ, г. Санкт-Петербург) Джой Елены Сергеевны. Отзыв положительный. Замечания: 1) автором на стр. 13 указывается на необходимость использования маркетинговых автоматизированных систем и платформ управления клиентскими отношениями в процессе развития дистрибьюторских сетей и совершенствования процессов распределения продукции. Целесообразна конкретизация данных предложений; 2) при обосновании механизма интеграции современных маркетинговых методов и информационных технологий в развитие дистрибьюторских сетей (стр. 16) хотелось бы уточнить, исследовался ли зарубежный опыт внедрения информационных и цифровых технологий в практику работы дистрибьюторов?

6. Отзыв кандидата экономических наук, доцента, доцента кафедры управления ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева» (РФ, г. Москва) Платоновского Николая Геннадиевича. Отзыв положительный. Замечаний нет.

7. Отзыв кандидата экономических наук, доцента, доцента кафедры менеджмента ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет» (РФ, ДНР, г. Донецк) Комарницкой Елены Владимировны. Отзыв положительный. Замечания: 1) на рисунке 1 стр. 8 автореферата автор представил процесс разработки и реализации стратегии инновационной деятельности предприятий оптовой торговли и как результат данной стратегии делает акцент на удовлетворении потребностей клиентов. Однако в представленном процессе отсутствует авторское видение, каким образом будет достигаться симбиоз инновационной стратегии и анализ потребительской удовлетворенности; 2) на рисунке 3 стр. 14 автореферата представлен организационный механизм функционирования дистрибуции, в части «объекты» видится целесообразным дополнить такой составляющей как коммуникационная активность предприятия, которая позволяет управлять коммуникационными процессами внутри организации и с внешней средой.

8. Отзыв кандидата экономических наук, старшего научного сотрудника, заведующего отделом финансово-экономических исследований ГБУ «Институт

экономических исследований» (РФ, ДНР, г. Донецк) Матюшина Алексея Валерьевича. Отзыв положительный. Замечания: 1) на стр. 10 автореферата автор представил концептуальные основы развития дистрибьюторских сетей реализации продукции на основе концепции маркетинга. Видится целесообразным дополнить представленную схему блоком клиентоориентированности, что позволит повысить уровень удовлетворённости покупателей и укрепить их доверие; 2) на стр.13 автореферата автор отмечает превышение цен по сравнению с Ростовской областью по ряду позиций, однако в представленной работе отсутствуют подтверждающие факты для данного утверждения.

Выбор официальных оппонентов и ведущей организации обосновывается известностью их достижений в области специальности 5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (маркетинг), наличием публикаций в соответствующей сфере исследования и способностью определить научную и практическую ценность диссертации.

Диссертационный совет отмечает, что на основании выполненных соискателем исследований:

разработаны концептуальные основы развития дистрибьюторских сетей реализации продукции на основе концепции маркетинга, которые характеризуются функциональной, научно-теоретической, научно-практической и научно-инновационной ориентированностью функционирования субъектов дистрибьюции в процессе организации доведения товаров от производителей до потребителей на достижение целей участников по минимизации суммарного размера затрат дистрибьюторской сети и максимизации ее дохода;

предложен организационный механизм функционирования дистрибьюции, который основан на взаимосвязи цели, задач, принципов, функций, объектов, компонентов и учитывает особенности оптовой торговли и позволит усовершенствовать функционирование дистрибьюторских сетей; научно-практический подход к развитию долгосрочных отношений с дистрибьюторами, основанный на формировании взаимовыгодных партнерств на основе принципов доверия и прозрачности, стратегической интеграции и планирования;

доказана стратегическая роль инноваций в процессе совершенствования форм и методов дистрибьюции и предложен системный подход к формированию стратегии инновационной деятельности предприятий оптовой торговли, обеспечивающей создание инновационной системы дистрибьюции, направленной на получение прибыли и удовлетворяющей потребности клиентов в товарах и услугах;

введено в понятийно-категориальный аппарат уточненное понятие «дистрибьюторская сеть реализации продукции».

Теоретическая значимость исследования обоснована тем, что:

доказана необходимость научно-инновационной ориентированности развития дистрибьюторских сетей реализации продукции;

для достижения поставленной цели и решения соответствующих задач в диссертационной работе результативно *использованы* следующие общенаучные и специальные методы: индукции и дедукции, анализа и синтеза; способ сравнения, группировки, обобщения и систематизации информации; контент-анализ; аналитический метод; методы статистического анализа;

изложены маркетинговые аспекты функционирования оптовой торговли, теоретические основы построения системы дистрибьюции; направления инновационной деятельности в оптовой торговле;

раскрыты вопросы дистрибьюции как деятельности по распределению и сбыту, направления использования цифровых технологий для совершенствования функционирования дистрибьюторских сетей реализации продукции;

изучена: структура дистрибьюции и ее основные элементы, организация функционирования дистрибьюторских сетей;

проведена модернизация: механизма интеграции современных маркетинговых методов и информационных технологий в развитие дистрибьюторских сетей, нацеленного на более эффективное распределение товаропотоков.

Значение полученных соискателем результатов исследования для практики подтверждается тем, что:

разработаны и внедрены: рекомендации по совершенствованию работы дистрибьюторских сетей реализации продукции в рамках выполнения госбюджетной темы № Г-2023-9 «Маркетинг на рынках товаров и услуг» согласно комплексному плану научно-исследовательских работ ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»;

определены: возможности использования системного подхода к формированию стратегии инновационной деятельности предприятий оптовой торговли (справка о внедрении от ООО «ФУД ЛАЙН ТРЕЙДИНГ-2014» № 31.2/3 от 03.09.2024 г.);

созданы: комплекс рекомендаций по внедрению научно-практического подхода к развитию долгосрочных отношений с дистрибьюторами, обеспечивающий формирование взаимовыгодных партнерств на основе принципов доверия и прозрачности, стратегической интеграции и планирования, совместного разрешения конфликтных ситуаций (справка о внедрении от ООО «ТехнолайнМедиа» № 314 от 10.09.2024 г.);

представлены: рекомендации по внедрению в практику деятельности предприятия организационного механизма функционирования дистрибьюции (справка о внедрении от ООО «ЮГ ТЕХ ЛОГИСТИКА» № 27/08 от 27.08.2024 г.).

Оценка достоверности результатов исследования выявила:

теория: исследование основывается на обобщении теоретических разработок ведущих ученых по проблемам развития дистрибьюции и дистрибьюторских сетей, а также репрезентативных данных, полученных в ходе проведенного соискателем эмпирического исследования, которые согласуются с теоретическими разработками и опубликованными официальными данными по теме диссертации, с выводами, полученными другими авторами;

идея базируется: на научных положениях фундаментальных и прикладных исследований в области маркетинга и дистрибьюции, научных разработках

отечественных и зарубежных ученых по проблемам маркетинга и дистрибьюции;

использованы: результаты сравнительного анализа полученных автором данных с ранее рассмотренными теоретическими и практическими подходами;

установлено: качественное совпадение ряда результатов, полученных автором в ходе исследования, с результатами, представленными в других научных источниках по данной тематике;

использованы: современные методы сбора и обработки исходной информации с помощью пакета прикладных программ.

Личный вклад соискателя состоит в: состоит в обосновании целей, задач, методов исследования, связанных с разработкой научных и практических рекомендаций по развитию дистрибьюторских сетей реализации продукции на основе концепции маркетинга; систематизации, анализе и обобщении теоретического и практического материала по проблемам развития дистрибьюторских сетей; разработке научно-практических рекомендаций по развитию дистрибьюторских сетей реализации продукции; апробации полученных результатов исследования; личном участии в обсуждении результатов исследования на научно-практических конференциях различного уровня; подготовке публикаций по результатам исследования.

В ходе защиты диссертации были высказаны следующие критические замечания: доктор экономических наук, профессор Балабанова Л.В. отметила, что в ряде пунктов научной новизны необходимо было показать отличия авторских разработок и предложений от существующих подходов; целесообразно уточнение цели развития дистрибьюторских сетей реализации продукции на основе концепции маркетинга, связанной с удовлетворением запросов конечных потребителей; в процессе исследования необходимо было обратить внимание не на традиционные цепочки каналов распределения, а на систему горизонтальных, вертикальных, многоканальных маркетинговых систем распределения и возможности их использования в настоящее время; следует обратить внимание, что предложенный организационный механизм должен касаться не развития дистрибьюции, а развития дистрибьюторских сетей реализации продукции. Доктор

экономических наук, профессор Ржесик К.А. указал, что в представленных концептуальных основах развития дистрибьюторских сетей реализации продукции на основе концепции маркетинга целесообразно блок научно-инновационной ориентированности дополнить элементом электронной логистики. Соискатель Галанский Б.А. согласился с высказанными в ходе заседания замечаниями и отметил, что они будут учтены в его дальнейших исследованиях.

На заседании 10.12.2024 года диссертационный совет 24.2.490.01 принял решение присудить Галанскому Борису Александровичу ученую степень кандидата экономических наук по специальности 5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (маркетинг) за решение научной проблемы по развитию дистрибьюторских сетей реализации продукции на основе концепции маркетинга, имеющей важное значение для развития экономической науки и практики.

При проведении тайного голосования с использованием системы электронного блокчейн голосования «Криптовече» диссертационный совет в количестве 23 человек, из них 9 докторов наук по специальности 5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (маркетинг), участвовавших в заседании, из 27 человек, входящих в состав совета, проголосовали: за – «23», против – «нет», воздержался – «нет».

Председатель
диссертационного совета 24.2.490.01
д.э.н., профессор



Е.М. Азарян

Ученый секретарь
диссертационного совета 24.2.490.01
д.э.н., доцент

А.Н. Германчук

«12» декабря 2024 года