

В диссертационный совет Д 900.006.11
при ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет имени В.И. Вернадского»

ОТЗЫВ

официального оппонента, доктора экономических наук, профессора

Чкаловой Ольги Владимировны

на диссертационную работу **Севостьяновой Олеси Геннадьевны** на тему **«Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли»**, представленную на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: сфера услуг.

Актуальность темы диссертационного исследования.

Сфера услуг розничной торговли относится к числу самых быстро развивающихся секторов российской экономики. В структуре ВВП РФ она занимает около 18 %, что превышает долю сектора обрабатывающих производств и добычи полезных ископаемых. В данной сфере отмечается наибольший размер численности занятого населения и объема налоговых поступлений в бюджетную систему РФ. Значимая роль торговли в социально-экономических процессах развития России уже создает предпосылки для возведения ее в ранг приоритетных областей для проведения научных исследований. Актуальность исследований в розничной торговле усиливается и тем, что отечественные торговые предприятия, развивающиеся в условиях экспансии зарубежных сетей на российском рынке, вынуждены конкурировать с мировыми гигантами ритейла. И, хотя исследования по формированию конкурентных преимуществ находятся в центре внимания отечественных и зарубежных ученых, требуется их постоянная актуализация. Так, первичными основами достижения

конкурентоспособности предприятий становились: экономия на факторах производства, рост производительности труда, рациональное использование ресурсов. Качественно новые возможности достижения конкурентоспособности складываются в постиндустриальной экономике, активно использующей преимущества кооперационно-сетевого взаимодействия, цифровизацию и современные информационные технологии. Современные условия развития требуют разработки не разовых решений, а системного осуществления конкурентной стратегии, учитывающий весь спектр возможностей и сильных сторон организации. В этой связи требуется своевременное научное осмысление и разработка на этой основе квалифицированных практических рекомендаций для развития отечественных торговых предприятий.

Все это выделяет заявленную в диссертационном исследованию тему как актуальную, востребованную для науки и практической деятельности предприятий сферы услуг розничной торговли.

Сформулированные цель и задачи соответствуют научному профилю исследования и отражают ее актуальность, как в теоретическом, так и в практическом аспектах для развития экономической науки. Тема диссертационного исследования, приведенные на основе системных исследований результаты исследования, выводы и обобщения являются актуальными.

Структура диссертационного исследования

Диссертационная работа О.Г. Севостьяновой состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, содержащего 165 источников, и приложений. Объем диссертационной работы составляет 173 страницы, содержит 27 рисунков и 38 таблиц.

Во введении раскрыта актуальность исследования, показан уровень изученности проблемы, сформулирована цель и задачи, определен объект и

предмет исследования, выделены научная новизна, теоретическая и практическая значимость диссертационной работы.

В первой главе «Теоретические основы обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли» рассматривается содержательная характеристика, понятие и виды услуг розничной торговли, автор выделяет новые классификационные признаки предприятий сферы услуг розничной торговли. Показана история развития сферы торговли в трактовке приоритетных, по мнению автора, аспектов. Исследованы экономическая сущность и методы оценки конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли, факторы, определяющие конкурентоспособность предприятий торговли, проведен ретроспективный обзор теоретических подходов к формированию конкурентных стратегий в сфере услуг розничной торговли.

Во второй главе «Особенности и инструменты обеспечения стратегической конкурентоспособности предприятий розничной торговли» выполнена оценка современного состояния и тенденций развития рынка услуг розничной торговли, проведен анализ конкурентной ситуации на российском рынке услуг розничной торговли. Определен рейтинг крупнейших обувных компаний, представляющих низкий и средний ценовой сегмент, Для оценки интенсивности конкуренции на российском рынке обуви, определены показатели распределения рыночных долей, в том числе доли рынка и коэффициент относительной доли рынка, построена матрица БКГ. Определены основные этапы концептуальной модели обеспечения стратегической конкурентоспособности предприятий розничной торговли.

В третьей главе «Разработка управленческих решений по обеспечению конкурентоспособности предприятий розничной торговли и оценка эффективности их реализации (на примере рынка обуви)» проведена апробация концептуальной модели обеспечения стратегической конкурентоспособности предприятий розничной торговли, проведена оценки конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли,

разработаны рекомендации по формированию конкурентных стратегий в соответствии со стратегическими целями предприятия и ключевыми факторами успеха в конкурентной борьбе, разработан организационно - экономический механизм обеспечения стратегической конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли.

Заключение содержит сформулированные и аргументированные выводы по результатам проведенного исследования.

Наиболее существенные результаты, полученные лично соискателем, и степень обоснованности научных положений, выводов и рекомендаций, сформулированных в диссертации

Полученные в процессе диссертационной работы лично соискателем результаты, направленные на решение актуальной научной проблемы – обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли характеризуются новизной и имеют прикладной характер. К основным из новых научных результатов, в частности, можно отнести:

1. *Предложен методический подход к обоснованию выбора конкурентных стратегий предприятий розничной торговли.* Проведен ретроспективный обзор теоретических подходов к формированию конкурентных стратегий в сфере услуг розничной торговли (стр. 41-49). Изучена проблематика классификации предприятий сферы услуг розничной торговли в научно-исследовательских работах современных ученых (стр. 79-80) и предложены классификационные признаки предприятий, в том числе: «количество форматов», «количество каналов продаж», «количество ценовых сегментов». Определены группы предприятий для построения концептуальной модели обеспечения стратегической конкурентоспособности на основе информации о рыночной стратегии (стр. 114-116). Предложен методический подход по выбору конкурентной стратегии, которая отражает особенности деятельности предприятия сферы услуг розничной торговли по территориальному масштабу, ценовому сегменту, формату и каналам торговли (стр.116-118). Построена матрица стратегических преимуществ,

которые получит предприятие сферы услуг розничной торговли при выборе конкурентной стратегии (стр.119). Диссертантом показано, что необходимость всестороннего анализа деятельности предприятия сферы услуг розничной торговли по направлениям территориального масштаба, ценового сегмента, формата и каналов торговли является актуальной для разработки конкурентной стратегии в сфере услуг розничной торговли.

2. *Предложена методика оценки конкурентоспособности предприятий розничной торговли.* Проведен анализ сущности понятия «конкурентоспособность», применительно к предприятиям сферы услуг розничной торговли, изучена специфика и методы оценки конкурентоспособности предприятий розничной торговли (стр. 11-30). Методика, представленная в данном исследовании, демонстрирует тесную взаимосвязь компонент конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли, стратегических целей с ключевыми факторами успеха в конкурентной борьбе. Выделены компоненты конкурентоспособности, которые позволяют дать интегральную оценку предприятиям розничной торговли: финансы, торговый потенциал, конкурентоспособность реализуемой продукции, трудовой потенциал, материально-технический потенциал, конкурентоспособность бренда (стр. 86-93). Составлена стратегическая карта взаимосвязи стратегических целей предприятия розничной торговли с компонентами конкурентоспособности, ключевыми факторами успеха и ключевыми показателями эффективности (стр. 120). Предложенная методика расчета интегральной конкурентоспособности с использованием системы сбалансированных показателей апробирована на материалах ГК «Обувь России», ООО «КАРИ» и ГТК «Монро» (стр. 122-140), что позволило выявить проблемные зоны, определить резервы роста и разработать управленческие решения по повышению конкурентоспособности.

3. *Разработан организационно-экономический механизм обеспечения стратегической конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли.* Установлено, что организационно-экономический

механизм обеспечения стратегической конкурентоспособности предприятий розничной торговли осуществляет преобразование стратегических целей в итоговый результат при наиболее эффективном из всех альтернативных вариантов использования стратегического потенциала предприятия, в том числе: финансовых возможностей, торгового потенциала, конкурентоспособности продукции, трудового потенциала, материально-технического потенциала, конкурентоспособности бренда. Для реализации поставленных стратегических целей сформированы соответствующие принципы (базовые принципы: принцип универсальности, объективности, достоверности, открытости и доступности, системности и согласованности, однозначности интерпретации результатов, прозрачности, комплексности, конкретности и измеримости; принципы бизнес-среды) и методы (комплексной диагностики состояния конкуренции на рынке; исследование конкурентных стратегий; оценка интегральной конкурентоспособности предприятия сферы услуг розничной торговли) достижения целей; предусмотрено стратегическое обеспечение, в том числе: информационное, методологическое, нормативно-правовое; разработаны организационно-экономические мероприятия по обеспечению и стратегическому управлению конкурентоспособностью (стр. 144-149). Диссертантом установлено, что комплексный подход при проектировании организационно-экономического механизма помогает объединить усилия всех структурных подразделений предприятия в единую систему и содействует целенаправленному управлению их деятельностью в целях обеспечения стратегической конкурентоспособности предприятия розничной торговли.

4. Предложены и обоснованы стратегические направления обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли. Установлена взаимосвязь функциональных подразделений предприятия с организационно-экономическими функциями управления (стр. 141, рис.3.5). Схема стратегических направления обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли (стр.

142, рис.3.6) основана на использовании комплексного подхода, в соответствии с которым, система обеспечения конкурентоспособности должна охватить все уровни управления, как вертикальные – по уровням руководителей, так и горизонтальные – по управленческим функциям, установить взаимосвязь функциональных подразделений предприятия с организационно-экономическими функциями управления конкурентоспособностью. Диссертантом были рассчитаны ключевые показатели конкурентоспособности предприятий розничной торговли на основе сценарного планирования и определены три сценария развития: оптимистический, наиболее вероятностный, пессимистический. Сценарии построены в соответствии со стратегической картой по основным компонентам стратегической конкурентоспособности предприятия сферы услуг розничной торговли: финансы, торговый потенциал, конкурентоспособность реализуемого товара, трудовой потенциал, материально-технический потенциал, конкурентоспособность бренда (Приложение В).

Диссертационное исследование Севостьяновой О.Г. отличается структурированностью, полнота содержания, глубина теоретического анализа, четкая формулировка выводов по завершению пунктов диссертации, что подтверждает высокий научный характер проведенной работы.

Характеристика диссертации, степень её завершенности и качество оформления

Рассмотрев диссертационное исследование и автореферат, мы можем сказать, что работа носит целостный характер. Автор при обосновании своей позиции активно ссылается на мнения других специалистов в исследуемой области. При этом в диссертации имеются ссылки. В тех случаях, когда диссертант высказывает собственную позицию, он приводит необходимую аргументацию, следуя классической схеме рассуждений: выявление неточностей и противоречий в теоретическом осмыслении фактов

экономической жизни - разработка предложений, связанных с обоснованием нового подхода, аргументация в пользу авторской позиции - краткая формулировка существа предлагаемых идей и обобщающие выводы. Для обоснования выводов и положений диссертации О.Г. Севостьяновой не только была выполнена серьезная аналитическая работа, но и проведены расчеты количественных параметров.

Диссертация и автореферат оформлены в соответствии с требованиями ГОСТ Р 7.0.11 - 2011 «Диссертация и автореферат диссертации. Структура и правила оформления», а также с требованиями Положения о порядке присуждения учёных степеней.

Достоверность и научная новизна диссертационного исследования

Достоверность основных научных положений и выводов, представленных в диссертации подтверждается характером использованных источников (широкая база официальных источников статистических данных, современная научная и методическая литература), а также результатами их практического применения. Наряду с этим, достоверность научных положений определяется применением апробированных экономической наукой методологических подходов, корректным использованием методов анализа эмпирической информации, соответствием базовым положениям экономики отрасли и организации современного менеджмента, а также применением их в практике управления экономической и инновационной деятельностью в сфере услуг розничной торговли, внедрением полученных результатов в практическую деятельность.

Имеется 16 научных публикаций, в том числе в 5 изданиях, рекомендованных ВАК Министерства образования и науки РФ. Таким образом, вынесенные диссертантом на защиту научные положения, выводы и рекомендации представляются достоверными и имеющими научную новизну, которые заключаются в следующих основных положениях:

1. Предложен методический подход к обоснованию выбора конкурентных стратегий предприятий розничной торговли на основе

выделения групп предприятий, анализа их рыночной стратегии, формализации их стратегических целей с последующим обоснованием выбора конкурентной стратегии для каждой из выделенных групп предприятий с учетом классификационных признаков, позволяющих учитывать целевую аудиторию потребителей, в том числе: «количество форматов», «количество каналов продаж», «количество ценовых сегментов».

2. Предложенная методика оценки конкурентоспособности предприятий розничной торговли представлена расширенной системой показателей эффективности использования стратегического потенциала (финансы, торговый потенциал, конкурентоспособность реализуемой продукции, трудовой потенциал, материально-технический потенциал, конкурентоспособность бренда), что позволяет выявить проблемные зоны, определить резервы роста и разработать управленческие решения по повышению конкурентоспособности.

3. Разработан организационно-экономический механизм обеспечения стратегической конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли, позволяющий преобразовывать стратегические цели в конечный результат, определены принципы и методы, стратегический потенциал предприятий сферы услуг розничной торговли.

4. Предложенные и обоснованные стратегические направления обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли отличаются использованием комплексного подхода, в соответствии с которым, система обеспечения конкурентоспособности должна охватить все уровни управления, как вертикальные – по уровням руководителей, так и горизонтальные – по управленческим функциям, установить взаимосвязь функциональных подразделений предприятия с организационно-экономическими функциями управления конкурентоспособностью.

В целом, результатом исследования проведенного соискателем, выступает сформированная авторская гипотеза о том, что с учетом мировых тенденций развития сферы услуг розничной торговли именно комплексный

подход к обеспечению конкурентоспособности является актуальным, эффективным, отвечающим современным предпочтениям потребителя. Концепция обеспечения конкурентоспособности предприятия сферы услуг розничной торговли является обоснованной различными методами, анализом основных показателей деятельности предприятия, а также нормативно-правовой базой в области государственной политики и экономики.

Подтверждая научную новизну и положительные стороны работы, следует отметить наличие некоторых спорных положений и неточностей в исследовании, его недостатки, а также предложить ряд рекомендаций:

1. В предложенном методическом подходе к обоснованию выбора конкурентных стратегий автор разработал критерии для группировки торговых организаций. Одним из таких критериев является ассортимент. В соответствии с этим критерием автор выделяет предприятия с широким и узким ассортиментом (таблица 2.8). Но при этом автор не придерживается общепринятой терминологии для дифференциации торговых предприятий по виду реализуемого ассортимента, содержащейся в ГОСТ Р 51303 – 2013 «Торговля. Термины и определения».

По другому предложенному автором критерию: сетевая или несетевая розница – из 5 предложенных автором групп предприятий 4 группы относятся к сетевым и только 1 группа – к несетевым форматам с узким ассортиментом. При этом автор обошел вниманием доминирующую группу несетевых предприятий – предприятия со смешанным ассортиментом, в частности, широко распространенные минимаркеты, относящиеся к малому бизнесу. Именно эти предприятия, остро нуждаются в разработке стратегий развития в условиях конкуренции с сетевыми структурами.

2. Видится несколько оторванным от содержания п.1.1 вывод по формулировке дефиниции «конкурентная стратегия» (стр. 50). Необходимо обосновать взаимосвязь ключевых дефиниций «конкурентоспособность» и «конкурентная стратегия».

3. На 5 этапе построения модели в таблице 3.4 (Стратегическая карта) предложенные стратегические цели, ключевые факторы успеха являются одинаковыми для ГК «Обувь России», ООО «КАРИ» и ГТК «МОНРО»? Или все-таки есть некоторая особенность и отличие для каждой компании?

4. Результаты анализа тенденций развития сферы услуг розничной торговли (стр. 52–63) свидетельствуют об активизации спроса на потребительские товары. Вместе с тем, автор не обозначает возможные направления формирования инновационных методов продвижения услуг розничной торговли.

5. . В диссертационной работе встречаются некоторые неточности, в частности, в р. 2.2. который называется «Анализ конкуренции на российском рынке услуг розничной торговли (на примере рынка обуви)» автор иллюстрирует свои теоретические выкладки, наряду с обувными предприятиями, примерами предприятий, реализующих продовольственные товары, бытовую технику и электронику (стр.77).

Автор использует устаревшие стандарты, в частности, ГОСТ Р 51303–99 «Торговля. Термины и определения» (стр.21), который заменен на новый ГОСТ Р 51303–2013.

Перечисленные замечания не снижают общую положительную оценку диссертации, обладающую цельностью, продуманностью, доказательностью положений и логикой изложения.

Соответствие диссертации критериям п. 9 «Положения о присуждении ученых степеней», утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 24 сентября 2013 г. № 842

В целом оппонируемая диссертация на тему: «Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли» является научно-квалификационной работой, самостоятельным и завершенным научным исследованием, имеющим существенное

практическое значение. Выводы, рекомендации и предложения Севостьяновой О.Г. надлежащим образом теоретически обоснованы, логичны и непротиворечивы, практически реализуемы, а также соответствуют требованиям новизны, актуальности и достоверности научного исследования. Все вышеизложенное дает основание считать, что диссертационное исследование соответствует п. 9 «Положения о присуждении ученых степеней», утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 24 сентября 2013 г. № 842, а его автор Севостьянова Олеся Геннадьевна заслуживает присуждения ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами сфера услуг: п.1.6.123. Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг; п.1.6.109. Совершенствование организации, управления в сфере услуг в условиях рынка.

Официальный оппонент, доктор
экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой торгового
дела
ФГАОУ ВПО «Нижегородский
университет
им. Н.И. Лобачевского»

Ольга Владимировна Чкалова
Адрес: 603950, г.Нижний Новгород
Пр.Ленина, 27, к.102
Тел. 8 905 011 69 79
ochkalova@iee.unn.ru

