

ВІДГУК

офіційного опонента кандидата економічних наук, доцента

Кадирус Ірини Григорівни

на дисертаційну роботу Гарматюк Олени Валентинівни

**«УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ
ПІДПРИЄМСТВ»,**

подану на здобуття ступеня доктора філософії

зі спеціальності 073 Менеджмент

1. Актуальність обраної теми дисертації

Перед підприємствами всіх форм власності, що здійснюють свою господарську діяльність на території України, актуальним на сьогодні є питання управління збутовою діяльністю. Підвищення ефективності господарської діяльності та фінансового стану підприємств напряму пов'язані з вирішенням проблем та спірних питань в системі управління їх збутовою діяльністю. Сучасний ринок фармацевтичної продукції являє собою багаторівневу систему зі стабільно високими темпами зростання виробництва, продажів і значними показниками рентабельності. У цьому контексті незаперечною є думка Гарматюк О.В. щодо особливого значення ефективного управління збутовою діяльністю як передумови підвищення ефективності функціонування фармацевтичних підприємств у цілому.

За дослідженнями дисертантки фармацевтична галузь є одним із локомотивів інноваційного розвитку економіки, діяльність якої спрямована на підвищення якості та тривалості життя населення. Стратегічне значення та високі темпи розвитку фармацевтичної галузі, на яку циклічні коливання макроекономічної ситуації не мають вирішального впливу через нееластичність попиту на фармацевтичну продукцію, сильна залежність охорони здоров'я, окремих галузей машинобудування, хімічної промисловості, сільського господарства, біотехнологій та інших сфер діяльності від її стану, свідчать про необхідність вивчення тенденцій розвитку фармацевтичної галузі. Отже, дисертаційна робота Гарматюк О.В. є актуальною і своєчасною.

Дисертація Гарматюк О.В. є важливим кроком в науковому обґрунтуванні теоретичних засад управління збутовою діяльністю фармацевтичних підприємств, удосконаленні її методичного забезпечення і розробці практичних рекомендацій для підвищення її ефективності.

Важливо відзначити, що рецензована дисертація виконана відповідно до науково-дослідних тем кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом: «Організаційно-економічні засади управління інноваційним розвитком національного господарства: маркетинговий та інтеграційний аспекти» (номер державної реєстрації 0116U000118) та «Теоретичні та методичні основи інтелектуалізації як інноваційної складової економічного розвитку регіонів» (номер державної реєстрації 0115U002178).

2. Ступінь обґрунтованості наукових положень, рекомендацій та висновків, сформульованих у дисертації.

Дисертантка на високому науковому рівні обґрунтувала вибір теми, визначила мету і завдання дослідження. Послідовність та логіка розділів дисертації демонструє розуміння авторкою теоретичних положень, методології дослідження, методів вивчення окресленої наукової проблеми. Наявний чіткий баланс між викладом змісту у розділах дисертації та задекларованою метою і завданнями дисертаційного дослідження.

Достовірність результатів, які були отримані, засвідчує опрацювання великої кількості літературних джерел, в тому числі й іноземними мовами, використання дисертанткою сучасних методів дослідження, обґрунтованість головних положень дослідження, апробація та впровадження результатів УДПУ імені Павла Тичини.

Висновки, що представлені в дисертаційному дослідженні, відзначаються достатнім рівнем повноти викладу, логічності й обґрунтованості.

3. Найбільш суттєві наукові результати, що містяться в дисертації та нові факти, одержані здобувачем.

Визнаючи основні наукові результати дослідження дисертантки, варто акцентувати увагу саме на тих, що характеризуються науковою новизною.

Дисертанткою розроблено та апробовано узагальнений алгоритм побудови мультиваріативних моделей ефективності збутової діяльності фармацевтичних підприємств засобами багатовимірною статистичного аналізу. Для кожного досліджуваного підприємства побудовано адекватну і статистично значущу мультиваріативну степеневу модель із дотриманням усіх поставлених умов моделювання ефективності збуту. Обґрунтовано доцільність уведення залежною змінною (результатом) річний обсяг чистого прибутку, а незалежними змінними (факторами) – індикатори формувальних складових ефективності управління збутовою діяльністю загальною кількістю не більше п'яти з найсуттєвішим впливом на чистий прибуток, між якими відсутня мультиколінеарність, напрям дії яких синхронізований зі знаком параметра. Доведено необхідність обов'язкового введення до мультиваріативних степеневих моделей фактору чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) для поєднання їх з виробничими функціями Тінбергена-Солоу і подальшого використання в стратегічному управлінні збутовою діяльністю досліджуваних фармацевтичних підприємств.

На окрему увагу заслуговує уточнення змісту низки базових понять дослідження, а саме: «збутова діяльність», «управління збутом», «управління збутовою діяльністю», які, на відміну від існуючих, розглядаються комплексно у контексті процесів постачання, виробництва, спрямування, просування, логістики, реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з необхідністю постійного дотримання системності, циклічності, ритмічності, своєчасності, цілепокладання, оптимальності, гнучкості, адаптованості, прозорості, повноти інформації, миттєвого реагування шляхом виконання функцій організації, планування, мотивації, контролю задля досягнення стратегічної мети, що сприятиме впорядкуванню понятійно-категоріального апарату теорії промислового менеджменту.

До беззаперечних здобутків Гарматюк О.В. варто також віднести удосконалений науково-практичний підхід до стратегічного позиціонування фармацевтичних підприємств на матриці ефективності управління збутовою діяльністю, який, на відміну від існуючих, передбачає використання адаптованої

під підприємство матриці Boston Consulting Group, що дозволяє виокремити ключові фактори і розробити стратегічні передумови підвищення ефективності управління збутовою діяльністю для кожного підприємства у відповідному квадранті, які в кінцевому рахунку забезпечать досягнення основної мети власників у короткостроковому періоді.

На нашу думку, перелік зазначених елементів наукової новизни відображає основні результати проведеного дослідження, а їх кількість та кваліфікаційні ознаки відповідають нормативним вимогам, що ставляться до дисертацій на здобуття ступеня доктора філософії.

4. Повнота викладу основних результатів дисертації в наукових виданнях.

Основні положення та результати дослідження викладено у 25-ти наукових працях, з них: 7 публікацій в наукових фахових виданнях, 1 публікація в колективній монографії, 3 публікації в періодичному науковому виданні іноземних держав, 10 тез доповідей за матеріалами конференцій, 4 публікації, які додатково відображають наукові результати дисертації. Загальний обсяг публікацій становить 7,98 друк. арк. (особистий внесок автора 6,4 друк. арк). Проаналізувавши їх зміст, констатуємо, що наукові положення та висновки дослідження у друкованих працях викладено достатньо повно. Результати дисертації оприлюднено на міжнародних та всеукраїнських наукових конференціях, семінарах.

5. Оцінка змісту дисертації, її завершеність загалом.

Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, що розкривають зміст теми дослідження, та висновків до них, загального висновку, списку використаних джерел та додатків. Основний зміст роботи викладено на 200 сторінках. Робота містить 43 таблиці, 24 рисунки, 7 додатків, список використаних джерел із 205 найменувань.

У першому розділі дисертаційної праці «Теоретико-методичні засади управління збутовою діяльністю підприємств» проведено порівняння та критично проаналізовано різні точки зору науковців і сформовано власні

визначення сутності категорій «збут», «система збуту», «збутова діяльність», «управління збутом», «управління збутовою діяльністю».

Аналіз наукових праць засвідчив, що зміст поняття «збут» розглядають, з одного боку, як просування товару від виробника до споживача, з іншого – як реалізацію чи сукупність дій із задоволення потреб споживачів. Запропоновано авторське трактування поняття «збут»: система стійких і стратегічно орієнтованих взаємовигідних відносин виробника та споживача товару з приводу забезпечення споживача продукцією необхідної кількості, якості і в потрібний час.

З урахуванням визначень та наукових досягнень сучасної економічної думки подано авторське формулювання поняття «збутова діяльність» – діяльність, що містить сукупність процесів збуту, які розпочинаються ще до початку виготовлення продукції та закінчуються спрямуванням, просуванням та реалізацією продукції. Розроблено методичний підхід до оцінки ефективності збутової діяльності, який включає 5 груп її індикаторів. Усі індикатори поділено на дві групи – стимулятори і дестимулятори, що зумовлено ідентифікацією напряду впливу на ефективність управління збутовою діяльністю фармацевтичних підприємств.

У другому розділі дослідження «Аналіз ефективності управління збутовою діяльністю фармацевтичних підприємств» проаналізовано тенденції розвитку фармацевтичної галузі, що дало можливість визначити, що в останні роки фармацевтична галузь зазнала значного тиску та змін, але, незважаючи на це, демонструє певні позитивні зрушення, які сприяють її розширенню, що зумовлено зростанням виробництва фармацевтичної продукції, збільшенням чисельності працівників та інших економічних показників.

Проаналізовано стан індикаторів ефективності збутової діяльності фармацевтичних підприємств, а саме: стан ресурсозабезпечення, фінансовий стан і платоспроможність, ефективність використання ресурсів, прибутковість бізнесу та ефективність збутової діяльності фармацевтичних підприємств.

Під час проведення комплексної оцінки ефективності управління збутовою діяльністю фармацевтичних підприємств було апробовано методичний підхід

рейтингування за сумою місць, у якому систематизовано формувальні складові ефективності управління збутом з відповідними одиничними індикаторами. Реалізовано поетапне ранжування АТ «Галичфарм», АТ «Київський вітамінний завод», ПрАТ «Лекхім-Харків», ПАТ «Монфарм» і ПрАТ «Технолог» за ресурсозабезпеченням, стійкістю фінансового стану та платоспроможності, ефективністю використання ресурсів, прибутковістю бізнесу, ефективністю збутової діяльності з ідентифікацією аутсайдера та флагмана досліджуваної групи.

У третьому розділі «Формування стратегічних передумов підвищення ефективності управління збутовою діяльністю фармацевтичних підприємств» реалізовано динамічне моделювання збуту продукції досліджуваних фармацевтичних підприємств шляхом побудови виробничої функції Тінбергена-Солоу, незалежними змінними якої взято базисні річні темпи зростання вартості сукупних активів як фактора фізичного капіталу та середньої чисельності працівників як фактора людського капіталу.

Розроблено та апробовано узагальнений алгоритм побудови мультиваріативних моделей ефективності збутової діяльності фармацевтичних підприємств засобами багатовимірного статистичного аналізу. Доведено необхідність обов'язкового введення до мультиваріативних степеневих моделей фактору чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) для поєднання їх з виробничими функціями Тінбергена-Солоу і подальшого використання в стратегічному управлінні збутовою діяльністю досліджуваних фармацевтичних підприємств.

Розроблено стратегічні передумови розвитку АТ «Галичфарм», АТ «Київський вітамінний завод», групи фармацевтичних компаній «Лекхім» та ПАТ «Монфарм» шляхом стратегічного позиціонування на квадрантах матриці BCG, адаптованої для підприємств шляхом встановлення для показника темпу зростання збуту продукції підприємства критичним значенням середньорічний темп росту обсягу реалізованої продукції фармацевтичної промисловості за 2011–2021 рр., а для частки ринку – середнє значення середньорічних часток фармацевтичного ринку підприємств.

6. Дискусійні положення та зауваження до змісту дисертації.

Оцінюючи загалом позитивно наукове та практичне значення отриманих дисертанткою результатів, дозволимо собі висловити зауваження та рекомендації до деяких положень дисертації, які можуть бути предметом наукової дискусії та напрямками подальшої дослідницької роботи, зокрема:

1. У першому розділі роботи автор шляхом порівняння та критичного аналізу різних точок зору науковців сформував власну думку про сутність та особливості категорій «збут», «система збуту», «збутова діяльність», «управління збутом» та «управління збутовою діяльністю», що є позитивним аспектом зважаючи на тематику дослідження. Проте питання обґрунтування специфіки та особливостей системи збуту фармацевтичних підприємств, на наш погляд, залишилося недостатньо висвітленим та потребує більш глибокого опрацювання. Варто було б також уточнити зміст поняття «управління збутовою діяльністю фармацевтичних підприємств».

2. У межах дослідження дисертантка розглянула фактори, що впливають на характер та результати збутової діяльності підприємства. У тексті роботи зазначено (С. 45), що до внутрішніх відносимо такі: особливості товару; стратегія розвитку підприємства; система управління збутовою діяльністю; виробничі ресурси підприємства, а до зовнішніх – макросередовище; споживачі; конкуренти; посередники. Однак, дисертантка достатньо стисло обґрунтовує їх вплив та значення в діяльності фармацевтичних підприємств.

3. Заслуговує на увагу розроблений методичний підхід до оцінки ефективності збутової діяльності, який включає 5 груп її індикаторів. Але недостатньо обґрунтовано чому саме такий підхід був взятий автором серед усіх інших.

4. У підрозділі 2.1 на С. 110 – 112 здобувачка наводить аналіз динаміки експорту та імпорту фармацевтичної продукції та зазначає, що одним із істотних недоліків української фармацевтичної галузі є суттєва частка імпортової продукції, що є ризикоутворювальним фактором для системи національної безпеки. Не применшуючи інформативності проведеного аналізу зовнішньоекономічної діяльності фармацевтичної діяльності, варто було б

відобразити більш детально процес виходу українських фармацевтичних підприємств на європейський ринок.

5. На нашу думку, у межах висвітлення формування стратегічних передумов підвищення ефективності управління збутовою діяльністю фармацевтичних підприємств варто було приділити увагу нормативно-правовому регулюванню в фармацевтичній діяльності, паралельно, розглянувши досвід зарубіжних країн.

6. Дисертація має цінне практичне спрямування. Рекомендуємо Гарматюк Олені Валентинівні за результатами її дослідження підготувати посібник з управління збутовою діяльністю фармацевтичних підприємств.

Проте вважаємо, що вищенаведені зауваження суттєво не знижують теоретичної цінності та практичного значення авторських розробок та не впливають на загальну позитивну оцінку основних положень дослідження Гарматюк Олени Валентинівни.

Висновок про відповідність дисертації вимогам «Порядку присудження наукових ступенів»

Цілісний аналіз дисертації Гарматюк О.В. «Управління збутовою діяльністю фармацевтичних підприємств» та аналіз наукових публікацій за темою дисертації дозволяє зробити висновок, що дисертація є завершеною, самостійною, цілісною науковою працею, яка містить наукову новизну, теоретичне і практичне значення, відповідає спеціальності 073 «Менеджмент», характеризується обґрунтованістю та аргументованістю рекомендацій та висновків.

Дисертація Гарматюк Олени Валентинівни «Управління збутовою діяльністю фармацевтичних підприємств», подана до захисту на здобуття наукового ступеня доктора філософії, відповідає вимогам наказу Міністерства освіти і науки України № 40 від 12.01.2017 р. «Про затвердження вимог щодо оформлення дисертації» (zareestrovano в Міністерстві юстиції України від 03 лютого 2017 р. за № 155/30023) та Порядку присудження ступеня доктора філософії та скасування рішення разової спеціалізованої вченої ради закладу вищої освіти, наукової установи про присудження ступеня доктора філософії

(Постанова Кабінету Міністрів України від 12.01.2022 р. № 44, зі змінами, Постановою КМ № 341 від 21.03.2022), і може бути подана до захисту у спеціалізованій вченій раді на здобуття ступеня доктора філософії за спеціальністю 073 Менеджмент.

Офіційний опонент: кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Дніпровського державного аграрно-економічного університету



Ірина КАДИРУС

Підпис Ірини КАДИРУС засвідчую:

Начальник відділу кадрів Дніпровського державного аграрно-економічного університету



Юлія КАРАМУШКА