

### **ОТЗЫВ**

**на автореферат диссертационной работы Глушко Т.Ю.  
«Совершенствование процессов управления закупками на рынке  
подакцизной продукции» на соискание ученой степени кандидата  
экономических наук по специальности: 08.00.05 – Экономика и  
управление народным хозяйством (менеджмент)**

В современной практике ведения бизнеса роль управления закупками становится все более значимой для решения стратегических целей и задач компании. Сжатые сроки поставки, ориентация на снижение издержек и одновременно растущие требования потребителей к качеству продукции ставят задачу оптимизации процессов управления закупками. Выбранный для исследования рынок алкогольной продукции является одним из наиболее сложных и противоречивых с точки зрения ведения бизнеса из-за специфики производства, снабжения и сбыта продукции, а также повышенного внимания государства к деятельности алкогольных компаний на рынке. В связи с этим, данное исследование представляет высокую актуальность и вызывает несомненный интерес.

Результаты исследования Глушко Т.Ю. обладают научной новизной. Во-первых, разработанная автором схема процесса по закупке новой продукции позволила оптимизировать отдельные этапы процесса закупки, скоординировать деятельность различных подразделений, участвующих в процессе, сократить сроки и обеспечить своевременность доставки продукции. Во-вторых, предложенные решения по совершенствованию процессов управления закупками представляют ценность для повышения эффективности закупки алкогольной продукции за счет сокращения времени на обработку заказа и снижения логистических издержек.

Безусловным плюсом проведенного исследования является практическая сторона анализа особенностей управления закупками алкогольной продукции, разработка и оценка эффективности предложенных

решений, а также личная инициатива и участие автора в реализации результатов, полученных в ходе исследования. Все перечисленные предложения автора могут быть применимы на предприятиях, работающих в сфере закупок подакцизной продукции.

Наряду с отмеченными положительными сторонами, изложенными в автореферате, следует отметить некоторые недостатки. К ним можно отнести краткосрочный характер исследований по изменениям в связи с закупкой нового продукта в алкогольной компании. Также следовало более подробно рассмотреть взаимодействие между различными подразделениями компании в процессе закупки нового продукта.

Указанные недостатки не снижают положительного впечатления от диссертационной работы, которая представляет собой самостоятельное исследование на актуальную и практически значимую тему.

Старший менеджер по планированию продаж и поставкам  
ООО «Бакарди Рус»

О.Г. Агулов  
21 апреля 2015

Контактные данные:

Олег Геннадьевич Агулов,

Старший менеджер по планированию продаж и поставкам

ООО «Бакарди Рус»

Адрес: 125047, г. Москва, 4-й Лесной пер., 4

Тел.: 755-97-85

E-mail: [oagulov@bacardi.com](mailto:oagulov@bacardi.com)

