

В диссертационный совет Д 505.001.104
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при
правительстве Российской Федерации» по защите
диссертаций на соискание ученой степени кандидата
наук, на соискание ученой степени доктора наук

ОТЗЫВ НА АВТОРЕФЕРАТ ДИССЕРТАЦИИ

кандидата экономических наук, доцента

Веретехиной Светланы Валерьевны на тему:

**«Методология прогнозирования средней цены экспортируемых товаров и
совокупной стоимости владения наукоемким изделием»,
представленной на соискание ученой степени доктора экономических наук по
научной специальности 5.2.3. Региональная и отраслевая экономика:
маркетинг (экономические науки)**

Динамика экспортного рынка характеризуется как турбулентная, со скачкообразным изменением спроса и предложения. Геополитическая ситуация повлияла на необходимость развития теоретико-методологических подходов управления экспортным маркетингом.

Соискатель в представленном исследовании обосновывает, что сформированная в диссертации методология прогнозирования средней цены экспортируемых товаров и совокупной стоимости владения наукоемким изделием создаёт научную базу для экспортного маркетинга; помогает принимать решения на основе анализа данных: момент вывода на рынок наукоемкого изделия/продукта, подходы к адаптации продукта и управлению затратами на всём жизненном цикле с целью повышения конкурентоспособности на международной арене. Указанная методология решает две основные задачи, находящиеся во взаимосвязи:

1. Прогнозирование средней цены экспортируемых товаров для прогнозирования продаж и планировании выручки с учетом региональных особенностей при сегментировании рынка и с внедрением методов ценового маневрирования

2. Управление совокупной стоимостью владения (ССВ) наукоёмким изделием с целью удовлетворения запросы заказчика. Зарубежные клиенты часто ищут не просто товар, а решение своей задачи. Соискатель показывает, что на основе прогноза ССВ можно адаптировать изделие под специфику зарубежного рынка (климат, локальную базу запчастей, требования к обслуживанию) так, чтобы это снизило итоговую стоимость для клиента и риски обеих сторон сделки.

По материалам автореферата можно сделать вывод, что соискатель показал глубокое знание предметной области, привела в соответствие теории, концепции, подходы, выявила проблемы и разработала конкретные маркетинговые решения.

Можно отметить, что в исследовании Веретехиной С.В. прорабатывается проблема поиска путей повышения экспортной выручки и процента планируемой нормы прибыли в условиях ценовой и неценовой конкуренции. При этом управление экспортным маркетингом рассматривается с фокусом на анализ рынка экспортируемых товаров, наукоемких изделий и стратегии ценообразования, что делает актуальными задачи составления благоприятных сценариев экспорта.

Автором, кроме того, представлена разработанная концепция интегрированной системы маркетинговой информации для экспортируемых товаров и наукоемких изделий, которая выступила единым информационным пространством и экосистемой для экспортного маркетинга и включает предложенные автором методические подходы для функционирования в условиях ценовой и неценовой конкуренции. При этом

- для ценовой конкуренции разработаны: региональное дифференцирование экспортируемых пищевых, сырьевых, минеральных товаров и сложной автомобильной техники; методика прогнозирования средней цены экспортируемых товаров; алгоритм ценового маневрирования; персонализированный подход для осуществления прямого экспорта; товарно-региональная форма экспортного маркетинга; маркетинговая аналитика осознанного распределения и потребления; опережающие стили продвижения с ориентацией на потребителя.

- для неценовой конкуренции разработаны: подходы кастомизации наукоемких изделий; методика комплектования и управления запасами; метод управления совокупной стоимостью владения наукоемким изделием; метод определения процента планируемой нормы прибыли;... технико-экономическое и агент-ориентированное моделирование; оценка модели управления экспортом квалиметрическим методом патентной чистоты; ценностно-ориентированный подход управления совокупной стоимостью владения наукоемким изделием; подход привлечения крупных инвесторов в реализацию системы технической эксплуатации; декомпозиция процента планируемой нормы прибыли; итерационный алгоритм согласования технических характеристик и экономических показателей; инструментарии функционально-стоимостного анализа для поиска баланса между себестоимостью функции управления экспортным маркетингом и ее полезностью; структурирована базовая система показателей генетического паспорта изделия.

Тезисы конференций, перечисленных в списке публикаций соискателя, и результаты индивидуальной научной деятельности доказывают личный вклад автора в развитие инструментария и положений теории экспортного маркетинга. Отмечены в автореферате и факты реализации научных результатов диссертационного исследования в практике конкретных предприятий, которые фиксируют эффективное внедрение в собственные бизнес-процессы разработанных автором методов, методик, алгоритмов, стратегии повышения потребительской ценности и практических маркетинговых решений в хозяйственной деятельности.

В качестве замечаний и рекомендаций отметим следующее: из материалов автореферата не совсем ясно на каком этапе процесса управления экспортным маркетингом наукоемким изделием/продуктом/товаром, логическая структура которого указана на рисунке 1 автореферата (стр.15: Рисунок 1 – Логическая структура управления экспортным маркетингом на основе авторских подходов к определению средней цены экспортируемых товаров и управлению совокупной стоимостью владения наукоемких изделий) проводится патентный поиск юридически защищенных другими производителями технических решений, который является не просто формальностью, а критически важным инструментом, который помогает принимать взвешенные решения, снижать риски и повышать шансы на успех проекта. Логика исследования диктует необходимость включения указанного поиска в этапы «Анализ рынка, потребителей, цены, способов

продвижения (4Р)) или «Анализ базы материально-технического обеспечения, тех. персонала, благоприятной среды для заключения контакта с зарубежным заказчиком», указанные на структуре.

Представленные замечания не снижают значимость диссертационного исследования, а требует пояснения во время защиты диссертации.

В целом, судя по автореферату, диссертация Веретехиной С.В. «Методология прогнозирования средней цены экспортируемых товаров и совокупной стоимости владения наукоемким изделием» является законченным научным исследованием, и по теоретическому уровню, и по научной новизне, имеет практическое значение для народно-хозяйственной деятельности. Диссертация Веретехиной С.В. удовлетворяет требованиям Положения о порядке присуждения ученых степеней, утвержденного Постановлением Правительства Российской Федерации от 24.09.2013 № 842, предъявляемым к диссертациям на соискание ученой степени доктора наук, а ее автор - Веретехина Светлана Валерьевна - заслуживает присуждения ученой степени доктора экономических наук по научной специальности 5.2.3. Региональная и отраслевая экономика: маркетинг (экономические науки).

Доктор экономических наук, кандидат
философских наук, доцент,
заведующий кафедрой экономики
предприятия и менеджмента
Института экономики и управления
ФГБОУ ВО «Тверской государственный
университет»

Беденко Надежда Николаевна

«5» октября 2026 г.

ФГБОУ ВО «Тверской государственный
университет»
Кафедра экономики предприятия и менеджмента
Института экономики и управления
Россия, 170021 г. Тверь, 2-ая Грибоедова, д.22, каб. 311

телефон: +7 (4822) 78-89-09 доб.513
email: economics@tversu.ru
сайт: <http://eco.tversu.ru>

От
упр

ИИ,
ПОВ

1001
ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»
Институт экономики и управления

Ф
В
«