

В диссертационный совет
Д 505.001.104 ФГБОУ 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
специальности 5.2.3. Региональная и отраслевая экономика: маркетинг**

Представленный автореферат позволяет сделать вывод о том, что исследование Веретехиной С.В. является методически зрелой научной работой, особенно актуальной в период введенных санкций в отношении России и финансовых ограничений на транзакции при прямом экспорте российских товаров, сырья, сложной автомобильной техники и наукоемкой продукции.

Диссертационное исследование посвящено разработке теоретических и методологических рекомендаций по прогнозированию средней цены экспортируемых товаров и совокупной стоимости владения наукоемким изделием в условиях ценовой и неценовой конкуренции, что формирует комплексную научно-обоснованную стратегию повышения потребительской ценности и инвестиционной привлекательности, выявляет перспективные рыночные сегменты, повышает конкурентоспособность российских экспортируемых товаров, сырья и наукоемких изделий на международной арене.

Судя по автореферату, научная новизна заключается в разработке комплексного теоретико-методологического подхода управления экспортным маркетингом на основе прогнозирования средней цены экспортируемых товаров и управления совокупной стоимостью владения, в условиях ценовой и неценовой конкуренции. Автором разработаны методы, методики и алгоритмы для прогнозирования цены и стоимости.

В теорию экспортного маркетинга введено новое понятие «товарно-региональная форма экспортного маркетинга», которое объединяет региональное дифференцирование товаров, кастомизацию наукоемкого изделия, прямой экспорт, персонификацию экспорта, совершенствует метрику «физическое окружение» маркетинга 7Р-микс (С.17-18 автореферата). В условиях неценовой конкуренции товарно-региональная форма экспортного маркетинга нацелена на предварительное обоюдovыгодное согласование технических характеристик и экономических показателей между российским производителем и зарубежным заказчиком на производство наукоемкого изделия под заказ на экспорт с проектированием

системы технической эксплуатации и технологии интегрированной логистической поддержки наукоемкого изделия.

Разработанный в диссертации ценностно-ориентированный подход к управлению совокупной стоимостью владения наукоемким изделием направлен на соблюдение интересов российских отраслевых производителей, направлен на внедрение российской технологии интегрированной логистической поддержки (далее - ИЛП) в систему технической эксплуатации (далее - СТЭ) зарубежного заказчика и предоставления со стороны российского производителя маркетинговой уступки для зарубежного заказчика в части применения прямых инвестиций в строительство транспортной инфраструктуры и складской недвижимости в СТЭ, что значительно снижает совокупную стоимость владения для зарубежного заказчика в условиях неценовой конкуренции. (С.14-17)

Преимуществом исследования является выработка научно-обоснованных маркетинговых решений, актуальных для формирования внутрикорпоративной финансовой политики, а также в рамках приоритетной государственной задачи развития отраслей, которые своевременно ориентируют отрасли на смену сбыта на внутреннем рынке на экспорт на внешнем. (С.18-23 автореферата).

Разработанный в диссертации подход ценового маневрирования использует смешанный способ фиксации цены, что позволяет учитывать издержки производства, так как, скользящая/смешанная цена имеет твердую и скользящую составляющие (С. 23 автореферата). Ценовое маневрирование является основным принципом ценообразования, применение которого указывается в положениях внешнеторгового контракта, нацелено на сокращение рисков, связанных с удорожанием прямых затрат, инфляцией, глобализацией, резкими изменениями курсов валют и изменениями в нормативно-законодательном регулировании.

Подходы ценового маневрирования и ценностно-ориентированный нашли применение в практике управления экспортным маркетингом, что свидетельствует об их практической значимости.

Научный интерес вызывает предложенные соискателем ценностно-ориентированный подход к управлению совокупной стоимостью владения наукоемким изделием и имитационная модель управления экспортом наукоемкого изделия для выбора зарубежного заказчика из группы стран на основе квалитетического метода патентной чистоты. (с.23-27 автореферата)

Соискателем разработана и апробирована методика комплектования запасами, включающая точный расчет по номенклатуре и стоимости комплектов запасных частей, инструмента и принадлежностей (далее-ЗИП), которая позволяет своевременно выявлять завышения или занижения плана ЗИП по номенклатуре, что позволяет российскому производителю управлять планируемой нормой прибыли и дает возможность отраслевому предприятию избежать потерь, связанных с упущенной прибылью от неполного комплектования ЗИП и штрафными санкциями за соответствующий простой бизнес-процессов (С.28-29 автореферата).

В исследовании представлена сформированные и апробированные методика комплектования запасов, включающая точный расчет по номенклатуре и стоимости

комплектов запасных частей, инструмента и принадлежностей (далее-ЗИП); модель выявления завышения или занижения плана ЗИП по номенклатуре. Практическая применяемость методики как для единичных, так и серийных образцов наукоемкой продукции, необходима для обучения технического персонала, а также студентов высших учебных заведений технической и экономической направленности в качестве программ дополнительного профессионального образования. Автор показывает, что методика имеет сопутствующие полезные эффекты, которые выражаются в развитии расчетного инструментария, необходимого для устранения штрафных санкций за простой изделия из-за неполного или избыточного комплектования ЗИП. Полезные эффекты производственных отраслей влияют на ВВП. Развитие отраслей происходит за счет увеличения объемов экспорта товаров и услуг, что способствует экономическому росту и чем выше ВВП, тем больше производственный потенциал у государства. (С.28-29 автореферата).

Соискателем в диссертационном исследовании представлена логика формирования агент-ориентированной модели (далее - АОМ) в искусственно-созданной среде системы технической эксплуатации (СТЭ) при заданных лимитах запасных частей и временных ограничениях. При этом агентами выступают технические специалисты, инженеры (по категориям), монтажник, регулировщик РЭА, программисты и другие специалисты, обозначенные в АОМ n-агенты. Реализация указанной модели делает возможным обоюдовыгодное согласование технических характеристик изделия для производства под заказ на экспорт, согласование уровня системы технической эксплуатации значением коэффициента готовности при наличии ЗИП, фонда оплаты труда технического персонала, затрат на транспортирование изделия, стоимости комплектов ЗИП, моделирование СТЭ на цифровом двойнике изделия (С.29-31 автореферата)

В работе представлен авторский подход к разработке интегрированной системы маркетинговой информации для экспортируемых товаров и наукоемких изделий (ЭСМИ ЭТиНИ), который заключается в углубленной детализации и итерационном моделировании. ЭСМИ ЭТиНИ выступает системой поддержки принятия решений для экспортного маркетинга, включает авторские методики, методы, алгоритмы, товарно-региональную форму, прогнозирование средней цены экспортируемых товаров в условиях ценовой конкуренции и управление совокупной стоимостью владения изделием в условиях неценовой конкуренции, а также ценностно-ориентированный подход к управлению совокупной стоимостью владения наукоемким изделием и подход ценового маневрирования (С.31-32 автореферата).

Замечания и комментарии по автореферату: не совсем ясно каким образом достигается консенсус между российским производителем и зарубежным заказчиком при проектировании наукоемкого изделия под заказ на экспорт?

Таким образом, судя по автореферату, автор продемонстрировала высокий уровень теоретической подготовки, глубокое понимание актуальных проблем экспортного маркетинга, владение современными инструментальными средствами обработки статистической информации, статистическими и экспертными методами

прогнозирования, методом итерационного технико-экономического моделирования.

В целом, диссертация на тему: «Методология прогнозирования средней цены экспортируемых товаров и совокупной стоимости владения наукоемким изделием» по своему теоретическому уровню, научной новизне и практическому значению 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 специальностям 5.2.3. Региональная и отраслевая экономика: маркетинг (экономические науки).

Доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой менеджмента и маркетинга
ФГАОУ ВО "Волгоградский государственный
университет"

Гущина Елена Геннадьевна

«25» сентября 2026 г.

У
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
"ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ"

О
Ю
З

Наименование вуза: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования "Волгоградский государственный университет"

Почтовый адрес вуза: 400062, Волгоградская область, г. Волгоград, просп. Университетский, д. 100

Тел.: +7 (8442) 405-514

Адрес электронной почты: marketch@volsu.ru

Сайт организации: <https://volsu.ru/>

[]

О
У

В