

РЕЦЕНЗІЯ

на дисертацію **Нечитайла Богдана Сергійовича**

на тему:

«Управління ціновою політикою телекомунікаційних підприємств»,

подану на здобуття наукового ступеня доктора філософії

за спеціальністю 073 «Менеджмент»

Актуальність теми дослідження

Сучасний телекомунікаційний ринок України є стратегічно важливою складовою національної економіки, яка забезпечує функціонування ключових секторів, таких як промисловість, фінанси, охорона здоров'я, освіта, послуги та безпека. Завдяки розвитку телекомунікаційних технологій створюються умови для інтеграції країни в глобальний інформаційний простір, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності економіки та соціальної згуртованості населення. Оператори та провайдери телекомунікаційних послуг відіграють важливу роль у впровадженні інновацій, що забезпечують доступ до сучасних сервісів і технологій, необхідних для реалізації національних та міжнародних стратегій цифровізації.

У сучасну цифрову епоху телекомунікаційний сектор є провідним прикладом стратегічного ціноутворення та позиціонування. Ця галузь вміло використовує інноваційні стратегії для утримання існуючих клієнтів і залучення нових абонентів. Телекомунікаційні компанії використовують передові інформаційні технології для моніторингу купівельних моделей клієнтів, що полегшує реалізацію комплексних стратегій управління взаємовідносинами з клієнтами. Важливість і складність процесу ціноутворення роблять його одним з найскладніших процесів прийняття рішень у компаніях. Цей важливий і складний процес став ще більш помітним на ринках мобільних телекомунікацій з їх швидкозмінною технологічною структурою, високим рівнем мережових зовнішніх ефектів, різними групами абонентів, різними фіксованими, спільними та

комбінованими витратами, а також значною економією на масштабі, обсязі та щільності мережі. Неможливо визначити абсолютний і чіткий метод, схему або формулу ціноутворення на ринках мобільного зв'язку. Оскільки оператори мобільного зв'язку використовують тарифні плани як засіб конкуренції, вони намагаються формувати ринковий попит відповідно до власних цілей, створюючи різні цінові стратегії.

Виходячи з вищезазначеного, тема дисертаційного дослідження Нечитайла Богдана Сергійовича «Управління ціновою політикою телекомунікаційних підприємств» є достатньо актуальною і має важливе значення для внеску у розвиток економічної науки.

Основні наукові положення, висновки та рекомендації, які сформульовані в дисертації, є науково обґрунтованими і базуються на достовірному матеріалі. Наукові положення дисертаційної роботи викладені логічно, мають належну аргументацію.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами

Дисертаційна робота відповідає науковому напрямку кафедри менеджменту Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій Міністерства освіти і науки України та виконувалася в межах держбюджетних тем: «Науково-методичне забезпечення реалізації стратегії сталого розвитку» (номер державної реєстрації 0114U002052), «Методологічні підходи щодо формування та реалізації сталого розвитку галузі зв'язку, інформатизації і телекомунікацій» (номер державної реєстрації 0114U002053), в рамках яких автором обґрунтовано теоретико-методичні положення та надано практичні рекомендації щодо формування й реалізації ефективної цінової політики телекомунікаційних підприємств.

Повнота викладу та основних положень дисертації у наукових виданнях та апробація результатів дослідження

Основні результати дисертаційного дослідження опубліковано в 12 наукових працях, загальним обсягом 10,3 друк. арк. з них: 4 статті у наукових фахових виданнях, 1 стаття – в інших виданнях, з яких 2 – одноосібні, 7 тез доповідей на міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях. Особисто автору належить 5,6 друк. арк. Це відповідає вимогам Постанови КМУ «Про затвердження Порядку присудження ступеня доктора філософії та скасування рішення разової спеціалізованої вченої ради закладу вищої освіти, наукової установи про присудження ступеня доктора філософії» від 12 січня 2022 р. № 44.

Ознайомлення з науковими працями дає підстави стверджувати, що вони підготовлені на високому науково-теоретичному та методологічному рівні, логічно побудовані і є переконливим свідченням пріоритетності автора у вирішенні поставленої мети та відповідно - завдань дисертаційного дослідження.

Ступінь обґрунтованості наукових положень, висновків і рекомендацій, сформульованих у дисертації

Аналіз дисертаційної роботи вказує на те, що дослідження виконане самостійно, із залученням великої кількості статистичного та аналітичного матеріалу, даних теоретичного та прикладного характеру. Наукові положення, що наведені у дисертації, достатньою мірою обґрунтовані. Методичні підходи, висновки та рекомендації автора ґрунтуються на детальному дослідженні ринку телекомунікацій та діяльності його суб'єктів, використовуючи множину методів математичного, статистичного, порівняльного аналізу. Методологічною основою роботи є дослідження фундаментальних положень розвитку сучасної економічної науки,

системного та діалектичного методів пізнання, аналізу наявних концепцій управління та стратегічного розвитку.

Достовірність та доцільність відповідних наукових положень, висновків та рекомендацій автора підтверджується наявністю відповідних довідок про розгляд і використання результатів дослідження при апробації теоретичних положень та практичних пропозицій.

У дисертаційному дослідженні автором наведено і обґрунтовано науково-теоретичні підходи та отримано практичні результати, що дозволяють вирішити ключове науково-практичне завдання – розробку практичних рекомендацій, спрямованих на забезпечення ефективного стратегічного розвитку підприємств галузі інформаційно-комунікаційних технологій.

У процесі досягнення результатів дослідження, здобувач показав вміння працювати з інформацією, науковими джерелами, бібліографічними даними, здійснювати пошук та обробку інформації, її синтез і аналізу, працювати з фактичними даними, робити відповідні логічні висновки і узагальнення.

У першому розділі автором досліджуються теоретико-методичні засади управління ціновою політикою телекомунікаційних підприємств. Для цього здійснено аналіз та систематизовано підходи до визначення сутності поняття «цінова політика у сфері телекомунікацій». Визначено категорії інструментального апарату цінової політики. Зокрема, здійснений аналіз засвідчив, що для успішного формування та застосування інструментарію цінової політики в телекомунікаційній сфері необхідно збалансовано поєднувати аналітичні (еластичність попиту, моніторинг конкурентів, великі дані, фінансове моделювання), маркетингові (тарифні акції, програми лояльності, персоналізовані пропозиції, крос-промо, психологічне ціноутворення) та власне цінові інструменти (пакетне ціноутворення, цінова дискримінація, товарні-лінії, динамічне коригування тарифів). Завдяки

такому підходу оператори можуть своєчасно реагувати на вплив зовнішніх чинників і водночас досягати високої прибутковості, ефективно використовуючи свої ресурси та покращуючи взаємодію з клієнтами. Запропоноване вдосконалення інструментарію з залученням новітніх технологічних рішень, зокрема алгоритмів машинного навчання та розвинених CRM-систем, здатних забезпечити персоналізацію тарифів і підвищити якість прийняття управлінських рішень.

У другому розділі роботи автор фокусує свою увагу на трендах розвитку ринку телекомунікацій України, аналізі конкурентної структури ринку, діагностиці стратегічного потенціалу розвитку підприємств галузі та ідентифікації їхніх пріоритетних орієнтирів стратегічного розвитку. Здійснено аналіз цінової політики ринку основних операторів, сегментацію ринку. Обґрунтовані методичні положення щодо формування кризових стратегій підприємств зв'язку, а саме: інвестиції у хмарні сервіси; активна участь у державних програмах підтримки; оптимізацію витрат і розвиток людського капіталу.

Третій розділ присвячений розробці концептуальних підходів до ефективного управління ціновою політикою телекомунікаційних підприємств. Автор пропонує модель інтеграції аутсорсингових компаній, яка передбачає чіткий механізм збору, передачі й обробки великих масивів інформації, що дозволяє оперативно аналізувати дані про поведінку споживачів, конкурентні стратегії та ринкові тренди для підвищення якості і швидкості ухвалення цінових рішень та оптимізації витрат на підтримання власної аналітичної інфраструктури. Автором розроблена модель індивідуального ціноутворення, яка базується на використанні сучасних технологій Big Data та алгоритмів машинного навчання, що дозволяють формувати персоналізовані тарифні пропозиції відповідно до фактичних потреб і поведінкових особливостей абонентів. А також визначено поняття

«персоналізованої цінової чутливості» (IPS) у телекомунікаційній сфері з позиції врахування індивідуальних параметрів користувача.

В цілому, аналіз дисертаційного дослідження Нечитайла Б.С. засвідчує високий рівень підготовки здобувача, наявність критичного та аналітичного мислення в процесі дослідницької діяльності та формування відповідних наукових результатів. Предмет дослідження відповідає сучасній науковій проблематиці, розкриває і вирішує нагальні питання економічної науки. Відповідні результати дослідження знайшли своє відображення в елементах наукової новизни роботи.

Наукова та практична значимість отриманих результатів

Аналіз тексту дисертації, анотації, наукових публікацій Нечитайла Б.С. дозволяє зробити висновок про наукову новизну та обґрунтованість отриманих результатів. Положення, винесені у дисертації до наукової новизни, не викликають заперечень. Зокрема слід звернути уваги на такі основні наукові здобутки автора, представлені в дисертації, що можуть кваліфікуватись як обґрунтована наукова новизна, де вперше визначено поняття «персоналізованої цінової чутливості» (IPS) у телекомунікаційній сфері з позиції врахування індивідуальних параметрів користувача, що сприяє оптимальній систематизації причинно-цільових умов ефективного управління цінової політики телекомунікаційних підприємств в коротко- та довгостроковій перспективі.

Важливо відзначити наукову значущість удосконалених методичних засад формування тарифної політики на основі безперервного аналізу поведінки користувачів у режимі реального часу. Такий підхід дає можливість оптимізації тарифних планів залежно від змін попиту та вподобань клієнтів, підвищуючи гнучкість управління й забезпечуючи більш точне реагування на зміну кон'юктури і коливання ринку.

Автором також було удосконалено:

- методичні засади формування тарифної політики на основі комплексного та безперервного аналізу поведінкових аспектів прийняття рішень користувачами щодо вибору тарифної ставки у режимі реального часу включно;

- концептуальний підхід до ідентифікації методу оптимального ціноутворення, який одночасно враховує орієнтацію на витрати (для визначення «точки беззбитковості», забезпечення цільового прибутку) та використання маркетингових інструментів (пропозицію, попит, конкурентні переваги, еластичність тощо);

- схему розподілу обов'язків, у межах якої консультанти беруть на себе стратегічне та методичне аналітичне супроводження (зокрема, розробку цільових моделей і KPI), а аутсорсингові партнери відповідають за безпосередню обробку великих обсягів даних та оперативний аналіз інформації, що дає можливість операторам суттєво знизити внутрішні витрати та оптимізувати бізнес-процеси, не втрачаючи контролю над прийняттям ключових рішень у напрямі ефективного ціноутворення

При цьому до наукової новизни даної дисертації також рекомендовано враховувати дослідження, що набули свого подальшого розвитку в цій роботі, зокрема - стратегія розширення мультимедійних, фінансових та платіжних сервісів у бізнес-моделі операторів, що знижує залежність від класичних голосових і інтернет-тарифів; - методичні положення щодо формування кризових стратегій підприємств зв'язку, які передбачають диверсифікацію джерел доходів, гнучкі маркетингові акції та персоналізовані пропозиції для сегментів із різною купівельною спроможністю та досягнення стійких конкурентних позицій на цільовому ринку; - науково-методичний підхід до формування персоналізованої цінової політики абонента з урахуванням індивідуальних вподобань та потенційних сценаріїв використання послуг.

Отримані автором наукові результати мають не лише теоретико-методологічне, а й практичне значення. Запропоновані наукові положення, рекомендації та висновки можуть бути використані для розробки, формування та вдосконалення управління ціновою політикою телекомунікаційних підприємств. Ряд положень дисертації доведені до рівня практичних рекомендацій та пропозицій і використовуються вітчизняними підприємствами.

Наукові результати дисертації впроваджено у діяльність таких підприємств: ПНЗ "Міжнародна кібер академія" (довідка від 02.04.2025 р.), ТОВ «Легіон 2015» (довідка № 487 від 2.04.2025 р.), ТОВ «ЗОНГ» (довідка від 04.04.2025 р.). Методичні та аналітичні розробки автора знайшли практичне використання в навчальному процесі Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій при викладанні дисциплін «Інформаційний менеджмент», «Основи управління бізнесом», «Управління підприємствами та корпораціями в ТК», «Технології створення власного бізнесу», «Ціноутворення».

Достовірність результатів дисертаційного дослідження

На основі ознайомлення із дисертацією Нечитайла Б.С. можна зробити висновок, що результати дисертаційного дослідження є достовірними. Зокрема, достовірність результатів дослідження підтверджується публікаціями автора, довідками про впровадження, належними та відповідними джерелами статистичної інформації, коректними теоретичними джерелами, опрацьованими при підготовці наукового дослідження, а також адекватними методами аналізу, застосованими в роботі. Наукова новизна, одержана під час роботи над дисертацією, підтверджена достовірними даними та релевантною джерельною базою. Методи аналізу є репрезентативними, здобувач продемонстрував високий рівень оволодіння методологією наукової діяльності.

Відсутність (наявність) порушення академічної доброчесності

Дисертаційна робота Нечитайла Б.С. є самостійно виконаною кваліфікаційною науковою працею. Наукові положення, розробки, висновки та рекомендації, що викладені в дисертації, отримані особисто здобувачем. Дисертація містить необхідні посилання на використані джерела інформації, статистичні дані тощо відповідно до норм законодавства про авторське право. За результатами перевірки дисертаційної роботи на наявність ознак академічного плагіату встановлено коректність посилань на джерела для текстових та ілюстративних запозичень, що дозволяє зробити висновок про відсутність порушень академічної доброчесності.

Дискусійні положення та зауваження до дисертації

Незважаючи на загальну позитивну оцінку і змістовність викладу результатів наукового пошуку, обґрунтованість та достовірність висновків, слід виділити окремі зауваження та дискусійні моменти, які мають рекомендаційний характер та можуть слугувати підставою для наукової дискусії:

1. Доцільно ввести уточнення новизни дисертаційного дослідження щодо відмінностей існуючих у науковому та практичному колі представлених удосконалених аспектів.

2. Таблицю 2.2 «Середня ціна на тарифи операторів фіксованого доступу до інтернету у порівняння з середньомісячним доходом за 2019-2023 роки» доцільно назвати «Середня ціна на тарифи операторів фіксованого доступу до інтернету за 2019-2023 роки» або додати дані про середньомісячний дохід

3. У п. 2.3 «Визначення основних проблем і можливостей удосконалення цінової політики в умовах економічних криз сучасного ринку телекомунікацій» доцільно розвантажити текст таблицями (перенести їх у

додатки), та надати рекомендації удосконалення цінової політики телекомунікаційних підприємств в умовах економічних криз.

4. Пропозицію розподілу обов'язків, у межах якої консультанти беруть на себе стратегічне та методичне аналітичне супроводження (зокрема, розробку цільових моделей і KPI), а аутсорсингові партнери відповідають за безпосередню обробку великих обсягів даних та оперативний аналіз інформації, що дає можливість операторам суттєво знизити внутрішні витрати та оптимізувати бізнес-процеси, не втрачаючи контролю над прийняттям ключових рішень у напрямі ефективного ціноутворення, варто було б огрунтувати економічною ефективністю.

5. За всіма розділами дисертації необхідно більш коректно та узагальнено подати висновки проведених досліджень.

Загальні висновки про відповідність дисертації встановленим вимогам

Дисертація Нечитайла Богдана Сергійовича за своїм змістом і структурою є завершеною, самостійно виконаною кваліфікаційною науковою працею, в якій викладено наукові положення, нові науково обґрунтовані результати особисто проведених здобувачем досліджень, що мають важливе значення для розвитку економічної науки й практики. Отримані результати та запропоновані автором рішення, висновки, рекомендації є достовірними та достатньо обґрунтованими.

Опубліковані наукові праці повною мірою відображають зміст дисертації, головні результати дослідження, його наукову новизну та практичну значущість.

Викладене вище дає підстави зробити висновок про те, що за рівнем наукової новизни, теоретичним і практичним значенням одержаних результатів дисертаційна робота на тему: «Управління ціновою політикою телекомунікаційних підприємств» повністю відповідає спеціальності 073 –

«Менеджмент», затверджених Наказом Міністерства освіти і науки України від 12.01.2017 № 40 (із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства освіти і науки України № 759 від 31.05.2019) 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 січня 2022 року № 44), а її автор – Нечитайло Богдан Сергійович, рекомендується до захисту у спеціалізованій вченій раді та заслуговує на присудження ступеня доктора філософії за спеціальністю 073 «Менеджмент».

Рецензент:

кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі
та біржової діяльності,
Державного університету інформаційно-
комунікаційних технологій



Наталія СТЕЛЬМАХ