

РЕЦЕНЗИЯ

на дисертационния труд:

„ПРОБЛЕМИ НА ФИНАНСОВИЯ МЕНИДЖМЪНТ В ТЪРГОВСКИТЕ
ПРЕДСТАВИТЕЛСТВА НА АВТОМОБИЛНИЯ ПАЗАР В БЪЛГАРИЯ“
с автор докт. Ваня Галчева, докт. № D020219177, катедра «Финанси и
кредит» при СА «Д. А. Ценов»

От рецензент:

Доц. д-р Марин Маринов от СА „Д. А. Ценов“

Научна специалност на рецензента:

„Финанси, парично обръщение, кредит и застраховка“ (Финанси)

Звено, където докторанта е зачислен:

*Катедра „Финанси и кредит“ и факултет „Финанси“ при СА „Д.А. Ценов“ –
Свищов*

Форма на докторантура: Задочна

*Докторска програма: „Финанси, парично обръщение, кредит и
застраховка (Финанси)“*

Научен ръководител на докторанта:

*доц. д-р Людмил Кръстев от катедра „Финанси и кредит“ към факултет
„Финанси“ при СА „Д.А. Ценов“ – Свищов*

I. Общо представяне на дисертационния труд, преценка на формата и структурата на дисертационния труд

Рецензията е изготвена съобразно стандартна за СА „Д. А. Ценов“ структура на рецензия за придобиване на ОНС „Доктор“, която е в съответствие с изискванията на Закона за развитието на академичния състав в РБългария, Правилника за прилагане на закона за развитието на академичния състав в РБългария и ПРАС в СА „Д.А. Ценов“.

Обект на изследването е финансовият мениджмънт на търговските представителства на автомобилния пазар в България.

Предмет на изследването са възможностите за усъвършенстване на финансовия мениджмънт на търговските представителства на автомобилния пазар в България.

Основната цел на дисертационния труд е да се изведат насоки за подобряване на финансовия мениджмънт в търговските представителства в България.

Изследователската теза е, че качеството на финансовия мениджмънт на автомобилните представителства в България оказва влияние върху рентабилността и приходите от продажби.

Дисертацията е в обем от 169 стандартни страници. Тя съдържа 9 таблици и 11 фигури, като са посочени и 98 цитирани или използвани източници. В структурно отношение включва въведение, три глави, заключение.

Актуалността на настоящата разработка се определя от изследването на един важен проблем – възможностите за усъвършенстване на финансовия мениджмънт на търговските представителства на автомобилния пазар в България.

Разглеждането на посочения проблем определя актуалността и дисертабилността на настоящата разработка, която отговаря на стандартите за провеждане на съвременно научно изследване.

В разработката авторът разкрива ключови проблемни области, свързани с възможността за подобряване на продажбите на нови автомобили, както и изследване на рентабилността на търговските представителства.

Съдържанието на дисертацията е структурирано в три глави. Авторът има задълбочени научни познания в областта на финансовия анализ. Той е запознат в дълбочина с основните инструменти на финансовия анализ - финансовите показатели на автомобилните представителства и тяхната оценка. Това прави неговото изследване значимо както за теорията, така и за практиката.

II. Научна и съдържателна оценка на разработката

Както авторът посочва в своето изследване, автомобилните представителства в България са поставени в условията на динамични пазарни промени. Следователно важна е финансовата устойчивост на автомобилните представителства. От тази гледна точка фокусът на изследването е поставен върху анализ на финансовото състояние на автомобилните представителства в България. Той защитава тезата, че качеството на финансовия мениджмънт на автомобилните представителства в България, оказва пряко влияние върху тяхната финансова устойчивост чрез повишаване на рентабилността и приходите от продажби. Както авторът сам посочва в своето изследване, мярката за качеството на финансовия мениджмънт на автомобилните представителства в България е нивото на постигнатите финансови резултати. Подобна хипотеза е особено актуална в условията на динамични

пазари, изострена конкуренция и преследване на икономическа ефективност. Авторът си е поставил като цел в дисертационния труд извеждането на насоки за подобряване на финансовия мениджмънт на търговските представителства на автомобилния пазар в България. С оглед на представените иновативни методи и подходи за развитието на автомобилния бизнес в България, включително и неговата трансформация, може да се смята за изпълнена заложената от автора цел. Същото следва да се отбележи и за поставените задачи на изследването, а именно да бъде направен задълбочен анализ на състоянието и тенденциите в развитието на автомобилния пазар в България.

В своето изследване авторът представя интересни показатели, използвани при оценката на конкурентното позициониране на посредниците при продажбата на нови автомобили в България. Такива показатели са пазарен дял, марж на брутната печалба, марж на оперативната печалба, възвращаемост на активите и др.

III. Научни и научно-приложни приноси в дисертационния труд

Дисертационният труд има следните изведени и защитени научни и научно-приложни приноси :

Първо. В дисертационния труд е извършен задълбочен критичен анализ на съществуващата научна литература, като на тази основа аргументирано са изведени и обосновани нови възможности, свързани с франчайзинговата принадлежност на автомобилните търговски представителства. Доказва се, че прилагането на тези възможности може да доведе до съществен положителен финансов ефект и да окаже значително влияние върху повишаването на стойността на предприятието.

Второ. Обоснована е необходимостта от разработване и прилагане на нова национална стратегия за подкрепа на търговските представителства

на автомобилния пазар, разглеждани като ключов стратегически сектор на икономиката. Аргументира се, че подобна стратегия би допринесла за повишаване на финансовата устойчивост на автомобилните компании, както и за стимулиране на икономическия растеж на национално равнище.

Трето. Въз основа на анализ на реални емпирични данни е проведено изследване, което идентифицира факторите, водещи до постигане на оптимални резултати от водещите търговци на автомобилния пазар. Анализът обхваща ключови показатели като пазарен дял, инвестиции в иновативни технологии и недвижими активи, както и степента на информираност за конкурентната среда. Установява се, че ефективното управление на тези фактори създава предпоставки за подобряване на пазарните позиции и успешно справяне с предизвикателствата на динамичната глобална автомобилна индустрия в България.

Четвърто. Аргументирано са идентифицирани и анализирани съществени финансови показатели, характеризиращи устойчивостта на постигнатите пазарни позиции на автомобилните търговски представителства. На тази основа са очертани основните предизвикателства пред сектора и са предложени възможности за подобряване на конкурентоспособността, включително в условията на икономическа нестабилност и рецесия.

IV. Критични бележки и въпроси

Възможно е да бъде задълбочен и разширен финансовият анализ на дейността на автомобилните представителства в България. Също така е възможно да бъде направена съпоставка между начина на организиране на дейността на автомобилните представителства в България е на държавите от ЕС.

Към докторанта са отправени следните въпроси:

1. Какви са ползите от франчайзинговата принадлежност на автомобилните представителства?
2. Смятате ли за ефективен децентрализирания модел на организация на търговските представителства на автомобилния пазар в България?

V. Обобщено заключение и оценка

Дисертацията представлява завършен и добре структуриран научен труд, което ми дава основание да поставя положителна оценка. В заключение, формулирам пред уважаемото Научно жури да бъде присъдена образователна и научна степен „доктор” по докторска програма „Финанси, парично обръщение, кредит и застраховка” (финанси) на докторант Ваня Галчева (с докт. № D020219177).

18.05.2026 г.

Гр. Свищов

Рецензент:

(Доц. д-р Марин Маринов)