

## РЕЦЕНЗИЯ

От проф.д-р **Надка Стефанова Костадинова**, Тракийски университет, Стара Загора, хабилитирана в професионално направление 3.8. Икономика, по научна специалност Икономика и управление (селско стопанство),

**Рецензията е изготвена на основание** : Заповед на Ректора на СА „Д.А.Ценов“, гр.Свищов №955/30.10.2019 г. и решение на Научно жури , взето на първо заседание, проведено на 04.11.2019 г.

**Автор на дисертационния труд**: **Илиян Георгиев Георгиев, D03041465** - СА „Д.А.Ценов“, гр.Свищов, катедра „Търговски бизнес“ - за придобиване на образователна и научна степен „Доктор“ по професионално направление 3.8. Икономика, по докторска програма „Икономика и управление (търговия)“.

**Тема на дисертационния труд**: „ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ОЦЕНКА НА ЕФЕКТИВНОСТТА ОТ ПРОДАЖБИТЕ НА ВИНОПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ“

### I. Общо представяне на дисертационният труд

1. **Предмет на изследването** са продажбите на винопроизводителите в България, които са анализирани и изведени в модел за оценка на ефективността.

2. **Обем** - представеният ми за рецензиране дисертационен труд е в общ обем от 227 стандартни страници и се състои от: въведение, три глави, заключение, библиография, списък на фигурите, списък на таблиците, приложения.

Информацията в дисертация е визуализирана с 65 бр. фигури и 20 бр. таблици.

3. **Структурата** (въведение, три глави, заключение) и съдържанието на дисертационния труд са в съответствие с изискванията на чл. 27, ал. 2 от Правилника за прилагане на закона за развитие на академичния състав в Република България.

4. **Използвана литература** - Библиографският списък включва 133 източника, от които 115 на кирилица (на български език, руски език и интернет адреси) и 18 на латиница.

### II. Преценка на формата и съдържанието на дисертационния труд

**Актуалност** на изследването – дейността на предприятията , бизнес процесите в тях и усилията на мениджмънта дават резултат чрез продажбата на произведените стоки и услуги. В тази връзка възниква необходимост от изследване на процесите, свързани с управлението на продажбите, тъй като чрез тези изследвания се намалява неопределеността при развитието на пазара и може да се ограничи пазарният риск.

Въпросите за изследването и измерването на ефективността от продажбите привличат все повече вниманието на икономистите, което доказва актуалността на темата на дисертационния труд.

Коректно е подбран **обектът** на изследване – икономическите субекти на пазара, които произвеждат и предлагат вино от подсектор Винопроизводство в България. Интересът към този подсектор е в резултат от нарастващата конкуренция и бързо развиващия се световен пазар на винени продукти, характеризиращ се с нарастваща консумация и износ.

**Предмет** на изследването са продажбите на винопроизводителите в България, които са анализирани и изведени в модел за оценка на ефективността.

Изследователската **теза** е логично следствие от темата на дисертационния труд – продажбите на вино се влияят от действието на определени фактори, детерминиращи ефективността от продажбите и даващи възможност за вземане на стратегически решения, свързани с управлението на продажбите в сектора.

**Целта и задачите** на дисертацията са адекватни на предмета и обекта на изследване, като върху основа на теоретична интерпретация и конкретно детерминиране да се изведе подходящ модел за оценка ефективността на продажбите на винопроизводителите, който да се апробира.

Използваната методология на изследването, обхващаща различни **методи и подходи**, е подходяща за целта и задачите на изследването и е приложена коректно.

Считам, че в дисертационния труд правилно са поставени ограничителни условия на изследването, като проучването е проведено в четири от седемте предприятия във винарски Дунавски район. Данните за тези винопроизводители са представителни за изследвания район.

Изложението на дисертационния труд е представено в три глави, като е постигната добра балансираност по отношение на техните обеми, а също така и на отделните им параграфи. Възприет е класически подход на структуриране на дисертация с разграничими и логически обвързани теоретична, методико-аналитична и проектна части, които в своята съвкупност представляват едно самостоятелно завършено изследване.

В **глава първа** са представени теоретични аспекти от продажбите на вино.

*Параграф 1* – започва с представяне особеностите на виното от гледна точка на производители, потребители и търговски посредници. Извършен е задълбочен преглед на нормативната уредба и различни авторови виждания относно правната същност на продажбите на вино. Детайлно са представени икономическите аспекти от продажбите, диференцирани в три разреза – търговски, маркетингов и счетоводен. Многоаспектността при дефиниране на продажбите на вино позволяват на автора да изведе обобщаващо определение на тези продажби.

В *параграф 2* авторът изследва факторите, които влияят върху обема на продажбите, като ги обособява в две групи – външни и вътрешни. Правилно обобщава, че установяването



на факторите е необходимо за вземане на адекватни стратегически решения за развитие дейността на винопроизводителите в краткосрочен и дългосрочен план.

*Параграф 3* представя възможности за стимулиране на продажбите на винопроизводителите. Авторът възприема три нива на стимулиране на продажбите – стимулиране на търговския персонал; на търговските посредници; на крайните потребители.

В края на първа глава са обобщени няколко по-важни извода, чрез които докторантът демонстрира умения за обобщаване на различни виждания на авторите в литературата, както и за извеждане и аргументиране на свои авторски позиции.

**В глава втора** са представени методични аспекти на ефективността на продажбите от винопроизводителите. Главата има теоретико-методологичен характер.

В *параграф 1* са представени теоретична постановка и общ методически апарат на ефективността от продажбите. Изясняват се основни понятия, ефективността се разглежда не само като резултат, но и като условие и възможности, при които може да се получи. Авторът обобщава, че при оценката на ефективността е необходимо да се прилага комплексен подход.

В *параграф 2* се разглеждат методи за оценка на ефективността от продажбите. Тук задълбочено са представени различни мнения на автори, известни в икономическата литература, които служат за основа при разработване на методическата рамка на изследването. Много точно е представена хронологично еволюцията на методите и подходите за анализ и оценка на ефективността. Разгледаната еволюция е базирана предимно на количествена оценка от отчетните документи на предприятието. В табличен вид авторът представя класификация на маркетинговите показатели за ефективност на продажбите и обобщава, че върху ефективността на винопроизводителите влияят както фактори на средата, така и фактори, свързани с личността на фермерите и управленските им умения и др.

В *параграф 3* авторът разработва и представя модел за оценка на ефективността от продажбите. Изгражда изследователска стратегия, онагледена с прецизна фигура. Систематизира таблично показателите за оценка ефективността на предприятието и за оценка ефективността от гледна точка на собствениците на предприятието.

Глава втора завършва с няколко извода, които са адекватни на извършеното проучване.

**Трета глава** има практико-приложен аспект на научното изследване в дисертацията.

В *параграф 1* докторантът извършва ситуационен анализ на пазара на вино в три направления – световен мащаб, континенти/региони и национален мащаб, като обособява съответно три подпараграфа. От проведения триизмерен ситуационен анализ, авторът извежда няколко логични обобщения.

В *параграф 2* е предоставена характеристика и дейност на винопроизводителите, обект на проучването. В този параграф подробно са представени проучваните винопроизводствени предприятия.

В *параграф 3* е дадена оценка на ефективността от продажбите на изследваните предприятия. Авторът прави задълбочен анализ на дейността на предприятието, като акцентира на маркетинговите показатели. На база на изследваните показатели е извършена класация на четирите изучавани винопроизводствени предприятия и е апробиран модел за ефективността от продажбите им.

В *параграф 4* се представят тенденции и препоръки за повишаване на ефективността от продажбите на винопроизводителите. Те се базират на направения икономически и маркетингов анализ на дейността на изследваните винопроизводствени предприятия в Северен централен район. На база на тези препоръки може да се открият бъдещите възможности на винопроизводителите и да се осигури среда за развитие на техния бизнес.

В **заключението** на дисертацията докторантът представя обобщени теоретични постановки, резултати, постигнати при проучването, формулира основни изводи, които доказват тезата на дисертационния труд и дава препоръки, които могат да повишат ефективността от продажбите на винопроизводителите.

Считам, че дисертационният труд е оригинално и задълбочено научно изследване, лично дело на автора. Докторантът е спазил правилата на научната етика, като е цитирал коректно използваните литературни източници. Правилно са извършени изчислителните процедури и статистическата обработка на емпиричните данни. Дисертационната разработка е много добре илюстрирана и онагледена.

Авторефератът е представен във вид, който отговаря на изискванията, като отразява в обем от 36 страници съдържанието на дисертацията и постигнатите основни научни и приложни резултати. Справката за приносите коректно отразява постигнатите от автора резултати.

Всичко това ми дава основание да считам, че дисертационният труд съдържа научни и научно-приложни резултати и е посветен на актуален и значим проблем. Представеният за рецензиране дисертационен труд е свидетелство, че кандидатът за доктор е придобил много задълбочени теоретични знания по изследваната проблематика и е придобил способност да провежда самостоятелни научни изследвания.

### **III. Научни и научно-приложни приноси на дисертационния труд.**

Дисертацията съдържа редица научни и научно-приложни приноси. Считам, че те могат да обогатят съществуващите теоретични знания и методически постановки при възможностите за повишаване на ефективността от продажбите на винопроизводителите.

Откроявам като оригинален принос апробираният модел за оценка на ефективността на продажбите на производителите от винарски Дунавски район. Приемам справката за приносите в дисертационния труд.

Докторантът е публикувал основните резултати от направеното изследване по темата на дисертационния си труд в 2 самостоятелни статии и 2 самостоятелни научни доклада в сборници от международни научни конференции.

#### **IV.Критични бележки, въпроси и препоръки към дисертационния труд**

Имам въпрос и препоръка към докторанта:

Има ли отношение социалната ефективност към ефективността от продажбите на винопроизводителите?

Препоръчвам на докторанта в бъдещата му научна дейност да публикува изследванията си в специализирани, реферирани и индексирани научни списания.

#### **Заклучение**

Дисертационният труд на докторант Илиян Георгиев Георгиев на тема: „Възможности за оценка на ефективността от продажбите на винопроизводителите“ е завършено самостоятелно научно изследване, посветено на актуален икономически проблем. Поставените цел и задачи на изследването са успешно изпълнени.

Считам, че дисертационният труд отговаря на изискванията на ЗРАСРБ и Правилника за неговото приложение. С убеденост ще гласувам за присъждане на образователна и научна степен „Доктор“ на Илиян Георгиев Георгиев по професионално направление 3.8. Икономика, научна специалност „Икономика и управление (търговия)“.

04.12.2019 г.  
гр.Ст.Загора

Рецензент:.....  
(проф. д-р **Надка Костадинова**)