

**Становище**  
**по процедура за придобиване на ОНС „доктор“**  
**в СА „Д. А. Ценов“ – Свищов**

**Изготвил становището:** доц. д-р Теодора Георгиева Филипова, катедра „Търговски бизнес“ на СА „Д. А. Ценов“, научна специалност „Икономика и управление (търговия)“

**Автор на дисертационния труд:** Илиян Георгиев Георгиев, докторант в самостоятелна форма на обучение към катедра „Търговски бизнес“, D03041465

**Тема на дисертационния труд:** Възможности за оценка на ефективността от продажбите на винопроизводителите

**Основание за написване на становището:** Заповед №995/30.10.2019 г. на Ректора на СА „Д. А. Ценов“ за включване в състава на научно жури

**I. Общо представяне на дисертационния труд**

⚡ **Обект, предмет, цел, задачи, теза:** Обект на дисертационния труд са икономическите субекти на пазара, които произвеждат и предлагат вино от подсектор Винопроизводство в България. Предмет на изследване са продажбите на винопроизводителите в България, които са анализирани и изведени в модел за оценка на ефективността. Основната цел на дисертационния труд е въз основа на конкретни теоретични проучвания в икономическата литература да се изведе подходящ модел за оценяване на ефективността от продажбите на винопроизводителите, който да се апробира и резултира в препоръки за усъвършенстване управлението на продажбите. Основни задачи: изясняване същностната характеристика и класификационната структура на продажбите на вино; изследване и детерминиране на водещите фактори, влияещи върху обема на продажбите на вино; обосноваване на необходимостта от оценка на ефективността от продажбите на вино; адаптиране на модел за оценка на ефективността от продажбите на вино; апробиране на предложения модел за определяне ефективността на продажбите на винопроизводителите; извеждане на конкретни препоръки за повишаване ефективността от продажбите и подобряване на пазарните позиции на българските предприятия на винения пазар. Основната изследователска теза е да се докаже, че 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. Всички основни компоненти на увода са ясно, точно и прецизно формулирани, като са подчинени на заглавието и съдържанието на изследването.

⚡ **Обем:** дисертационният труд е разположен върху 227 стандартни страници, от които – 204 страници основен текст. Може да се констатира, че по обем отговаря на изискванията за дисертационно изследване.

⚡ **Структура:** в дисертационния труд са обособени три логически обвързани и обемно балансирани глави, посветени на теоретичната, методологичната и приложната страна на изследвания проблем.

⚡ **Литература:** дисертационното изследване се базира на значителен брой литературни източници, а именно: 133 заглавия. Използвана е достатъчна по обем и тематична насоченост литература на кирилица и латиница.

⚡ **Приложения:** изложението в дисертационния труд е адекватно допълнено чрез оформени 13 приложения, свързани предимно с фигуративен и табличен инструментариум от практическото проучване.

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

Представеният дисертационен труд по форма отговаря на изискванията за подобен тип изследване, а именно: притежава заглавна страница, съдържание, увод, изложение, заключение и използвана литература. Темата на дисертационния труд може да се определи като актуална по характер, необходима като изследване, значима като резултати не само за проучвания сектор, но и за икономиката като цяло. Изучаването на продажбите, като икономически акт; запознаването с инструментите за стимулиране на продажбите; анализирането на подходите за прогнозиране на продажбите; приложението на система от показатели за измерване ефективността от продажбите, са само част от достоинства на настоящия дисертационен труд. Всички тези аспекти са пречупени през конкретна призма, а именно продажбите на винопроизводителите – със съответните специфики и ниши за изследване. Продажбите се представят като значим фактор за успеха на бизнеса като цяло.

По структура и съдържание дисертационното изследване е подчинено на заглавието.

*Уводът* на докторския труд очертава рамката на изследването и запознава читателя с поставената цел, защитаваната теза, задачите за реализиране, обекта и предмета на проучване. Откросни са автори, работили по темата; формулирани са ограничения, поради обхватността на проблематиката; представени са основните изследователски методи.

*Първа глава* на дисертационния труд е посветена на дефиниционни съждения относно същността, факторите и стимулирането на продажбите на вино. Прави добро впечатление задълбоченото проучване на научната литература, дискутирането с мненията на други изследователи, авторовата позиция по основни аспекти от дисертационната проблематика, извеждането на собствени дефиниции. Адмирации за това, че докторантът е открил спецификата на продажбите на вино, а не просто продажбите, като търговски акт.

*Втора глава* на дисертационния труд е с методологична насоченост. В нейния обхват попадат въпросите, свързани с очертаване на методическия апарат, съществуващите методи и конструирането на собствен модел за оценка на ефективността от продажбите на вино. Тази структурна част също е на много добро научно ниво – извършен е критико-конструктивен анализ на съществуващото знание и върху тази база е адаптиран авторов алгоритъм за оценка на ефективността, съобразен отново с продажбите на вино.

*Трета глава* на дисертационния труд се базира на проведено авторово емпирично проучване. Започва се от обхванен ситуационен анализ на пазара на вино в три направления: в световен аспект, по географски региони и в България; преминава се през представяне на изследваните винопроизводители от винарски Дунавски район („Винал“ АД - Ловеч, „Винпром – Плевен“ ЕАД, „Винпром Свищов“ АД и „Ловико Лозари“ – Сухиндол); за да се достигне до апробиране на предложения авторов модел чрез икономически данни от посочените базисни предприятия. Изведените препоръки са значими както за теорията, така и за практиката в областта на продажбите.

*Заключението* на дисертационния труд представя основните изводи, очертани вследствие проведените научни и емпирични изследвания.

Изложението подходящо е онагледено чрез 20 таблици и 65 фигури в основния текст, но още значителен брой таблици и фигури присъстват в Приложенията.

В *автореферата* е представена обща характеристика на дисертационния труд. Описана е структурата и е направено кратко изложение на дисертационното изследване. В него са поместени справка за научните приноси, списък с публикациите на автора, свързани с темата на дисертацията. Посочените 4 публикации (две статии и два научни

доклада) са достатъчни за изпълнение на изискването за осигуряване публичност на резултатите. Представеният автореферат отговаря на изискванията и отразява основните моменти и научните постижения, достигнати в дисертационния труд. Справката за минималните национални изисквания показва, че те са постигнати.

### III. Научни и научно-приложни приноси

Дисертантът е представил своята визия за теоретични и приложни приноси моменти в Автореферата върху дисертационния труд, които подкрепям и определям като авторова заслуга за обогатяване на знанието и практиката, свързани с оценка ефективността на продажбите. Моята интерпретация за приносите в дисертационния труд може да се представи по следния начин:

- *В теоретичен аспект* – допълнено е научното знание за продажбите на вино, като са проучени, обобщени и анализирани мненията на редица водещи изследователи.

- *В методичен аспект* – върху базата на съществуващи методи за оценка на ефективността е изграден собствен модел, съобразен със спецификата на продажбите на вино.

- *В практико-приложен аспект* – извършен е ситуационен анализ на пазара на вино в три обширни разреза и е апробиран предложения авторов модел с информационен ресурс от 4 изследвани предприятия.

### IV. Въпроси по дисертационния труд

Конкретни въпроси по отношение на дисертационния труд нямам.

### V. Обобщена оценка на дисертационния труд и заключение

Представеният дисертационен труд представлява завършен научно-приложен продукт, който отговаря на изискванията за подобен тип изследване. Съдържа необходимите теоретични, методични и практико-приложни обобщения, анализи и заключения. Представените съпътстващи документи допълват възможността за изготвяне на становище по повод кандидатстването за образователна и научна степен. Общата ми оценка е **положителна** и подкрепям с „ДА“ придобиването на ОНС „доктор“ от докторант **Илиян Георгиев Георгиев по докторска програма „Икономика и управление (търговия)“**.

6 декември 2019 г.

Изготвил становището: .....  
(доц. д-р Теодора Филипова)