

СТАНОВИЩЕ

от доц. д-р Иванка Тодорова Банкова,
научна специалност „Организация и управление извън сферата на
материалното производство“

на

дисертационен труд на тема:

„Нова парадигма за продажбена стойност от B2B компании”

автор: Амир Кахани

научен ръководител: проф. д-р Тилчо Иванов

за присъждане на образователна и научна степен „доктор”

по научно направление 3.7 „Администрация и управление”,

научна специалност: „Икономика и управление (Индустрия)”,

Настоящото Становище е изготвено на основание решение на научно жури, определено със Заповед на Ректора на Варненски свободен университет „Черноризец Храбър“ № 938/ 12.12.2022 г. за защита на дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“ на Амир Кахани. Докторантът е депозирал всички изискуеми документи от ЗРАСРБ, ППЗРАСРБ и Правилниците на ВСУ относно процедурата за придобиване на ОНС „доктор“. Кандидатът е изпълнил планираните дейности за обучение в докторантура на самостоятелна подготовка, успешно е положил изпитите по индивидуалния учебен план, представил е дисертационен труд, автореферат, справка с приноси и публикации по темата на изследването. Докторантът е доказал, че притежава изискваните по чл. 36 (3) от ЗРАСРБ задълбочени теоретични знания по научната специалност и способности за провеждане на самостоятелни научни изследвания.

1. Оценка на съдържанието на дисертационния труд:

Дисертационният труд е насочен към изследване на актуални и значими въпроси, провокирани от нарастващата неопределеност и резките промени и динамиката на икономическата и бизнес среда в последните две десетилетия. В условията на засилваща се конкуренция, много фирми

претърпяват стопански спад, което налага трансформацията на тяхната дейност изразяваща се в предлагането на сложни продукти които включват както самата стока, която може да има характеристики както на материали и суровини, така и на краен продукт, така и системите за управление, автоматизация и поддръжка. Този факт налага немалко фирми да преминат към B2B продажби, което изисква от тях притежаването на специфични компетентности, за да могат да предлагат, комбинирани, иновативни и конкурентни решения.

Изследователският интерес на автора е провокиран от потребността за приложение на съвременни управленски практики и подходи за ценообразуване на базата на стойността за клиента, които адекватно могат да се въведат в дейността на израелски предприятия в сферата на B2B. Тези идеи намират развитие и обосновка в изследователски труд в обем от 174 страници, който включва: абстракт (4 стр.), въведение (9 стр.), четири глави (125 стр.), библиография (15 стр.) и приложения (3 стр.).

Проблемът на изследването произтича от необходимостта да се идентифицират неадекватни организационни и управленски концепции и погрешни схващания за ценова политика и нейните заключения относно стопанския растеж и развитие

В увода на дисертацията са представени актуалността на темата, очертана е концептуалната рамка и практико-приложната насоченост на труда, дефинирани са предмет, обект и е идентифициран изследователски проблем, които осигуряват постигане на целта на дисертационния труд, в изпълнение на дефинираните изследователски задачи за доказване на авторовата теза. Разработката би спечелила, ако по-добре бяха очертани някои от ограниченията на изследването, което би спомогнало за ясното определяне на темпоралния, териториалния и теоретичния обхват на дисертацията.

Представена е приложената методология, която считам за подходящо избрана и умело приложена в дисертационното изследване. Авторът

демонстрира добро познаване на литературните източници, посветени на изследваната материя. Информационната база е актуална и коректно цитирана в текста.

II. Силни страни на разработката:

➤ Възприет е подходящ логически план за провеждане на цялостното дисертационно изследване, който е намерил израз в достатъчен обем и структура на разработката, кореспондираща си с темата, предмета и обекта на изследване.

➤ Използваните в хода на разработване на дисертационния труд изследователски методи са подходящи и приложими в разглежданата проблемна сфера.

➤ Приемам, че поставените научноизследователски цели са удовлетворени. Постигнати са теоретични и практико-приложни резултати.

➤ Коректно са интерпретирани и критично са оценени различни гледни точки към разбирането за стойността.

➤ Разработена е методологическа рамка за изследване на възможностите за прилагане на концепцията за продажбена стойност в управленските дейности на израелски предприятия – доставчици на B2B услуги.

➤ Проведено е емпирично тестване на предложената методология, на базата на което са формулирани конкретни препоръки, насочени към екипите за продажби, действащи в B2B компаниите.

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

Считам, че изведените приноси са лично достижение на докторанта, но ги приемам с известна уговорка. Постигнатите научни резултати очаквах в теоретичен аспект да бъдат съотнесени към обогатяване на съществуващи научни и научно-приложни постановки и знания в изследваната област, а в научно-приложен, да са насочени към извеждане на методика и комплексен инструментариум за решаване на идентифицираните проблеми.

IV. Оценка на публикациите по дисертацията

Тезата на автора е подкрепена с 3 самостоятелни публикации в научни издания, съответстващи на наукометричните изисквания за ОНС „доктор“ и една публикация в издание, реферирано и индексирано в Scopus. Представените публикации отразяват важна част от дисертационния труд и верифицират резултатите от научното изследване, с което се осигурява публичност на постигнатото в изследването.

V. Оценка на автореферата

Представеният автореферат представлява една добра основа за представяне на дисертационния труд, но се нуждае от доработка по отношение на редуциране на обема и балансиране на текстовете, а в съдържателно отношение би било добре, да се изведат аналитичните и синтезни моменти в труда, като се избегне излишното преразказване и теоретизиране на някои части. Добре би било да се направи стилова и техническа редакция. Авторефератът формално е изготвен в съответствие с изискванията на ЗРАСРБ и Правилника за неговото приложение.

VI. Становище относно наличието на плагиатство

В рамките на достъпните ми източници и на моите компетенции, не съм установила наличие на плагиатство и некоректни заемки. В хода на процедурата не са постъпили неанонимни и мотивирани писмени сигнали за плагиатство. Не се намирам в конфликт на интереси с кандидата.

VII. Критични бележки и препоръки

➤ Необходимо е да се потърсят по-прецизни формулировки на основните изследователски параметри на дисертационния труд:

- освен *актуалността* е необходима обосновка и на *значимостта* на проблематиката за теорията и практиката;
- добре би било *изследователския проблем* да се формулира по-кратко и ясно;
- препоръчвам в *авторовата тезата*, да се включи и заявка на автора относно възможностите за разрешаване на идентифицираните

проблеми свързани с по-доброто разбиране на оценката на купувача, за насърчаване на по-високи стойности за продавачите в B2B условия;

- *задачите* на дисертационния труд би могло да се редуцират и да се ориентират по-пряко към постигането на приносните резултати;

- подходящо е *методологията* на изследването да бъде допълнена с подходите и методите, използвани в процеса на разработване на цялостното дисертационно изследване.

- Съдържанието на дисертацията е необходимо да отразява коректно структурата на основния текст.

- Разработката би спечелила, ако се възприеме стила след всяка глава да се направят изводи и обобщения, както това е направено след първа и трета глава.

- В Заключениеето би следвало да бъдат обобщени постигнатите резултати в разработката и да се представят конкретни изводи и препоръки.

- Добре би било приносите да се преформулират, за да звучат като конкретни научни резултати.

Отправените бележки и препоръки не намаляват положителната ми оценка на труда като актуалност, съдържание, обхват, завършеност и приноси, а имат характер на препоръки към бъдещата изследователска работа на кандидата Амир Кахани.

VIII. Заключение

Представения дисертационен труд на тема „**Нова парадигма за продажбена стойност от B2B компании**” е в съответствие с изискванията за придобиване на образователната и научна степен „доктор“ на ЗРАСРБ, Правилника за неговото приложение и Правилника за придобиване на научни степени във Варненския свободен университет „Черноризец Храбър“. Дисертационното изследване е задълбочен научен труд, съдържа актуални, значими и оригинални за теорията и практиката научно-приложни и приложни резултати и приноси по важна за пространството на бизнеса тема. Това е основание да декларирам своята положителна оценка за труда.

Предлагам на уважаемите членове на Научното жури да присъдят образователната и научна степен „доктор“ на Амир Кахани по научната специалност „Икономика и управление (Индустрия)“, професионално направление 3.7. „Администрация и управление“.

31 януари 2023 г.

Изготвил становището,

доц. д-р Иванка Банкова