

СТАНОВИЩЕ

от проф. д.н. Вяра Красимилова Славянска,
Академия на МВР – София

на дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен

'доктор'

по професионално направление 3.7 „Администрация и управление“,
докторска програма „Икономика и управление (индустрия)“

Автор: Амир Кахани

Тема: Нова парадигма за продаване на стойност от B2B компании

Участвам в състава на научното жури съгласно заповед на Ректора на ВСУ „Черноризец Храбър“ № 938 от 12.12.2022 г.

Обща характеристика и оценка на дисертационния труд

Дисертационният труд е разработен в обем от 168 страници и е структуриран в увод, четири глави, библиография и приложение (въпросник). Основният текст съдържа 12 таблици и 13 фигури. Библиографията включва 129 литературни източника, почти изцяло на английски език.

Ценообразуването е най-важният елемент на маркетинг-микса на B2B пазарите и съответно основен приоритет на компаниите, работещи на тези пазари. Въпреки неговото значение обаче, то остава все още до голяма степен пренебрегвана област в индустриалния маркетинг, нуждаеща се от допълнителни изследвания и усъвършенстване. В тази връзка се подчертава необходимостта от по-задълбочено анализиране на ситуацията

на B2B пазарите (клиенти, конкуренти и доставчици), по-професионален подход към ценообразуването на инвестиционните продукти и преориентиране на фирмите към ценностно ценообразуване, търсене на начини за повишаване ценността на инвестиционните продукти и възприемане на ценообразуването като иновация, инвестиция и средство за постигане на устойчиво конкурентно предимство. Именно в тази насока са и творческите усилия на автора към изследване съвременното приложение на подхода на ценообразуване на базата на стойността за клиента и демонстриране на неговите безспорни предимства.

Наред с актуалността и значимостта на избраната тема, дисертационният труд заслужава положителна оценка и въз основа на:

- изчерпателно представяне на концептуалната рамка на изследването в увода на труда, включваща задължителните реквизити – актуалност и значимост на темата, предмет, обект, цел и подцели, задачи на изследването (диференцирани по отделни глави), изследователска теза, методология, ограничения и целеви групи (ползватели на изследователските резултати);
- аргументиране изпълнението на поставените изследователски задачи, постигането на основната цел и потвърждаването на формулираната изследователска теза в заключението на труда;
- логично структуриране на цялостното дисертационно изследване в съответствие с решаваните в него задачи – последователно акцентирание върху възможностите за намиране точката на пресичане между „стойност на продаване” и „стойност на закупуване” на B2B пазара, модели и условия при преговори и сътрудничество между фирмите, работещи в рамка B2B, приложни аспекти на „създаването и продаването на стойност” в контекста на корпоративната социална отговорност, възможности за прилагане на КПС в управленските дейности на израелските предприятия, опериращи в сферата на международния индустриален B2B;

- способности за откриване и анализиране на нерешени проблеми, за обобщаване и синтезиране на изводи (в края на всяка глава);
- прилагане на количествени и качествени изследователски методи, подходящи за постигане на поставената цел и решаване на дефинираните задачи – проучване и анализ на вторична информация (литературни източници, научна и приложна литература, статии, отчети и анализи), сравнение, наблюдение, интервю, анкетиране, статистически анализ и др.;
- използване на достатъчен брой информационни източници, релевантни на разглежданата проблематика;
- популяризиране на по-важните изследователски резултати чрез четири статии в научни списания, една от които публикувана в издание, реферирано и индексирано в световноизвестна база данни с научна информация - Scopus.

Приноси и значимост на разработката за науката и практиката

Разработеният дисертационен труд в значителна степен допринася за обогатяване на съществуващото знание и практика в областта на управлението на компаниите, функциониращи на B2B пазарите, чрез предлагане на идеи за ценообразуване на базата на стойността за клиента. В автореферата Амир Кахани е систематизирал приносите, които счита, че има в теоретичен и практико-приложен аспект. Приемам посочените приноси като значими за науката и практиката и отговарящи на реалните резултати и постижения в неговата изследователска работа

Критични забележки

Нямам съществени забележки към съдържанието на дисертационния труд. Считаю обаче, че в структурно и стилистично отношение определено

се нуждае от оптимизиране, което до голяма степен може да се постигне чрез:

- преформулиране на научните приноси – в труда са представени по-скоро като изводи и обобщения, а по-логично би било да се формулират по-синтезирано и в съответствие с поставените за решаване задачи;
- балансиране на изложението чрез окрупняване на главите и преразпределяне на съдържанието между тях – в момента осезаемо доминира първа глава, която е с чисто теоретичен характер, а би трябвало акцентът да бъде поставен върху емпиричното изследване и приносните моменти в методологично отношение;
- представяне на заключението като самостоятелен структурен елемент на дисертацията, а не като част от четвърта глава.

Заключение

В обобщение, дисертационният труд е посветен на важен изследователски проблем в познавателен и приложен аспект. Неговото съдържание съдържа научни и приложни резултати, които отговарят на изискванията на ЗРАСРБ, Правилника за неговото прилагане и Правилника на ВСУ „Черноризец Храбър“.

Предвид гореизложеното, давам своята положителна оценка за проведеното научно изследване и предлагам на уважаемото научно жури да присъди образователната и научна степен ‘доктор’ на Амир Кахани в професионално направление 3.7 „Администрация и управление“, докторска програма „Икономика и управление (индустрия)“.

22.01.2023 г.

Изготвил становището:

Проф.д.н. Вяра Славянска