



УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

СТ А Н О В И Щ Е

От: проф. д-р Поля Стоянова Кацамунска, УНСС, катедра „Публична администрация“, Научна специалност „Организация и управление извън сферата на материалното производство“

Относно: дисертационен труд за придобиване на ОНС „доктор“ по професионално направление 3.7. “Администрация и управление”, докторска програма “Икономика и управление (индустрия)” на ВСУ „Черноризец Храбър“

Автор на дисертационния труд: Амир Кахани

Тема на дисертационния труд: Нова парадигма за продаване на стойност от B2B компании

Основание за представяне на становището: Участие в състава на Научно жури по защита на дисертационен труд за присъждане на ОНС "доктор " съгласно Заповед № № 938 от 12.12.2022 г. на Ректора на ВСУ „Черноризец Храбър“.

1. Информация за дисертанта и обща характеристика на представения дисертационен труд

Авторът на дисертационния труд се обучава като докторант на самостоятелна подготовка в докторска програма „Икономика и управление (индустрия)” към катедра “Администрация, управление и политически

науки” при факултет “Международна икономика и администрация” на Варненски свободен университет „Черноризец Храбър” от 2018 г.

Разработката на докторант Амир Кахани е в обем от 167 страници и се състои от въведение и четири глави, като резултатите от изследването и заключението са включени в последната глава. Списъкът с използваната литература включва 129 източници, от тях 124 са на английски език и 5 на други езици, както и два интернет източника. Дисертационният труд е написан и представен на английски език, а автореферата е разработен на български език.

Докторант Амир Кахани има бакалаварска степен по икономика от Bar Ilan University (1989) и магистърска степен по бизнес администрация от The University of Manchester (2001), а професионалната му кариера е изцяло свързана с мениджърски позиции в различни израелски компании и международни бизнес организации. През 2021 г. започва да трупа опит като преподавател по бизнес мениджмънт в Netanya Academic College, Netanya, Israel.

Актуалността на темата на дисертационен труд произлиза от промените в бизнес динамиката и икономическата среда през последните няколко години. Изследователският проблем се корени в необходимостта да се идентифицират неадекватни организационни и управленски концепции и погрешни схващания за ценова политика, което предопределя целта на разработката - да се изследва и оцени модерната теория и практика на подхода за Selling Value Concept (SVC), т.е., Ценообразуване на Базата на Стойността (ЦБС) за клиента, и на тази основа да се предложи и тества емпирично методологична рамка за прилагането ѝ в управленската практика на израелски средни компании в B2B рамката, които работят на международния индустриален пазар.

Обобщавайки проучената литература, авторът излага разбирането, че подходът на Ценообразуване на Базата на Стойността (ЦБС) в B2B среда „превъзхожда други стратегически подходи, тъй като предлага процеси

надолу по веригата, базирани на доверие и сътрудничество, което води до условия на „печалба-печалба“ едновременно за доставчиците и купувачите“. На това основание е формулирана основната теза на изследването, че е „необходимо по-добро разбиране на оценката на купувача, за да се насърчат по-високи съответни стойности за продавачите в B2B условия“ (с.17). В уводната част (с.13-21) са определени предмета и обекта на дисертационното изследване (израелски предприятия в международната сфера на B2B), а изследователските задачи (18-19 с.) са конкретизирани за всяка от четирите глави на труда. Методология на изследването се основава на преглед и анализ на вторична информация (научна и приложна литература, отчети и др.) и провеждане на собствени първични проучвания. Макар и широко очертани ограниченията на изследването дават ориентация за обхвата на изследваната проблематика (с. 20).

Предвид изложеното може да се обобщи, че концептуалната рамка на труда съдържа задължителните реквизити за такъв тип разработки, уводната част е добре разгърната и е предпоставка за провеждане на успешно научно изследване.

2. Анализ и оценка на научните резултати и приноси на кандидата

Избраната рамка на цялостно изложение на изследването показва, че докторантът е способен да провежда самостоятелни научни и приложни изследвания, да анализира, синтезира и систематизира факти, които аргументирано да представя във вид на обобщения, изводи и резултати.

В първа глава докторантът е направил критичен прочит на знанията и постиженията по основния проблем на дисертационния труд. На основата на публикации е направена връзка на изследванията по проблема и връзката им с проблемите на провежданото изследване. В тази част се акцентира на теоретичния анализ относно възможностите за намиране на

пресечна точка между стойността при продаване и стойността при купуване на B2B пазара. В резултат на работата на автора в първа глава са формулирани четири по-кратки, но важни изводи и обобщения (с. 81-82). Глава втора е озаглавена „Методология на изследването“ (с. 83-113) и представя дизайна, процесите и инструментите, използвани от автора, за да се отговори на изследователските въпроси и етичните съображения, както и да се свърже теоретичната основа и емпиричното изследване на данните. Резултатите от изследването са представени в глава трета (с.114-133). Те са онагледени в 10 таблици и 4 фигури, всяка от които е придружена с кратко описание и коментар. Самият анализ на резултатите, придружен с коментар на автора, е направен в последната глава на изследването. Проверени са четирите изследователски хипотези и чрез констатациите от изследването те са потвърдени. В отделен параграф 4.2 са обобщени изводите и са направени препоръки (с.145-150).

В обобщен вид може да се заключи, че структурата на разработката съответства на поставените цел и задачи, а логиката и разгръщането на изследването следва да бъдат оценени положително. Констатирах, че използваните литературни източници са цитирани коректно. Не съм установила наличие на плагиатство в дисертационния труд.

Приносите от изследването на Амир Кахани условно са разделени на две групи, но считам, че както научните, така и научно-приложните приноси на труда могат да бъдат ревизирани и систематизирани. Не би могло да се оспорва обстоятелството, че резултатите от теоретичното изследване са приложими за обогатяване на теоретичното познание в изследваната област. Практическите препоръки са емпирично потвърдени, което дава основание на автора да формулира научно-приложните приноси на своя труд. С оглед на практическия характер на препоръките, те биха могли да се използват от организации, които действат в сферата

B2B и търсят нови парадигми и алтернативи за придобиване на конкурентни предимства при съвременните характеристики на пазара.

3. Критични бележки и препоръки

Нямам критични бележки към дисертационния труд по същество. По скоро могат да се посочат бележки от редакционен и технически характер, които по никакъв начин не омаловажават достойнствата на разработката.

Основната ми бележка има препоръчителен характер и се отнася до задълбочаване на изследователската дейност на Амир Кахани по изследваната проблематика и публикуване на статии в реферирани научни издания.

4. Оценка на автореферата и публикациите по дисертацията

Авторефератът, в обем от 55 страници, съдържа необходимите атрибути и дава относително цялостна представа за съдържанието на дисертационния труд. Краткото изложение на труда обаче не е добре структурирано и в съдържателно отношение може да бъде по-добре балансирано: първа глава е разгърната на цели 13 страници (с.19-33), втора глава е резюмирана на 4 страници (с.33-37), трета глава е представена на една страница (с.38), а обобщението на последната четвърта глава е направено на 4 страници (с. 39-43). Считам също така за излишно и ненужно прилагането към автореферата на списъка с литературни източници (с. 50-55).

Представени са необходимите (в случая четири) публикации, които представят докторанта пред научната публика. От приложената справка за наукометрични показатели е видно, че за една от публикациите има запис в базата данни на Scopus, а останалите три са поместени в нереперирано списание с научно рецензиране (e-journal на ВСУ "Черноризец Храбър"). Публикациите запознават научната аудитория с научните и творческите резултати, постигнати от докторанта.

Заклучение

На дисертационния труд на Амир Кахани следва да се гледа като на завършено научно произведение, което отговаря на изискванията за самостоятелно научно произведение като обем, цел, задачи, методология на изследването и постигнати резултати в конкретната област.

Това ми дава основание на дам положителна оценка за научната разработка. Считам, че тя отговаря на критериите в Закона за развитие на академичния състав и Правилника за неговото приложение и предлагам на членовете на Научното жури да присъдят образователна и научна степен „доктор” на Амир Кахани в професионално направление 3.7. “Администрация и управление”.

15 януари 2023 г.
София

проф. д-р Поля Кацамунска