

РЕЦЕНЗИЯ

**по процедура на Варненски свободен университет „Черноризец Храбър“
за присъждане на образователна и научна степен „доктор“**

Дисертационен труд на тема: Нова парадигма за продаване на стойност от B2B компании

Професионално направление: 3.7. Администрация и управление

Докторска програма: “Икономика и управление (индустрия)”

Автор: Амир Кахани

Научен ръководител: проф. д-р Тилчо Иванов

Рецензент: доц. д-р Кремена Андонова, съгласно Заповед на Ректора на ВСУ „Черноризец Храбър“ № 938 от 12.12.2022 г.

Настоящата рецензия е изготвена въз основа на представени от докторанта: дисертационен труд, автореферат, публикации, автобиография и справка за изпълнение на минималните изисквани точки по групи показатели за ОНС „доктор“.

I. ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА И ОЦЕНКА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Дисертационният труд е в обем 165 страници, разпределени в увод (9 стр.), четири глави (127 стр.), списък на използваните литературни източници (15 стр.) и приложение (4 стр.). Разглежда се **недостатъчно изследван въпрос** на теорията, методологията и практиката за въвеждане на съвременни подходи за ценообразуване на базата на стойността (ЦБС) на клиента, които следва да се прилагат в мениджърската практика на международни B2B компании, особено в контекста на актуалните промени в бизнес динамиката и

икономическата среда. Авторът насочва своето внимание към възможностите за компенсиране на недостатъците от приложението на остарели подходи за продажби и ценообразуване чрез въвеждането на по-адекватни бизнес стратегии, базирани на по-добро разбиране на оценката на купувача, за да се насърчат по-високи съответни стойности за продавачите в B2B условия.

Във връзка с това може да се заключи, че **темата на дисертацията е актуална, отговаря на научната специалност „Икономика и управление“ (индустрия) и има съществена практическа значимост**, особено в управленската практика на израелски B2B фирми, работещи на международния индустриален пазар. В същото време тя е **комплексна и сложна**, за разработването ѝ са необходими добра теоретична подготовка и аналитични способности за извършване на научно изследване.

Авторът познава литературата в областта на изследвания проблем. Библиографията за разработване на настоящия труд е съвременна и коректно цитирана, като се състои от 129 заглавия – 124 източника на английски език и 5 на други езици, т.ч. и 2 Интернет ресурса.

Посочените **общометодически средства и конкретни методи за изследване** са сполучливо избрани и умело използвани, което е допринесло за успешното осъществяване на дисертационното изследване.

II. ХАРАКТЕРИСТИКА И ОЦЕНКА НА СЪДЪРЖАНИЕТО НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Структурата на дисертацията е логически изградена и подчинена на цялостното разработване на изследователския проблем, на доказване на авторовата теза и поставените изследователски задачи.

В **увода** се внася обосновка за актуалността на проблематиката, като се аргументира теоретическата и практическата значимост на подхода на ЦБС, който превъзхожда други стратегически подходи за продажби и

ценообразуване, поради това, че поставя по-голям акцент на разбирането на източника на стойността (създаден от крайния клиент) и неговото разпространение по веригата на стойността. Дефинирани са необходимите за подобен тип разработки изследователски параметри – обект и предмет на изследване, изследователски проблем и изследователска теза, основна цел на дисертационния труд и поставените за решаване задачи, методология и ограничения на изследването.

В първа глава „Литературен преглед на публикации по изследвания проблем“ е направено теоретично проучване на въпроси, свързани с научните изследвания за различните модели и концепции за стойността на потребителя. На тази основа са дефинирани основни понятия, които имат отношение към разглежданата проблематика, анализирани и критично са оценени подходи за продажба и преговори в B2B среда.

Във втора глава „Методология на изследването“ е обоснована разработената от автора методологическа рамка за възприемане и приложение на концепцията за продажбена стойност. Формулирани са изследователски въпроси, хипотези и методи (количествени и качествени) за провеждане на дисертационното изследване. В дизайна на настоящата методология са обосновани и някои практически въпроси, отнасящи се до типовете данни, тайминга за реализация на изследването, обхвата на извадката.

В трета глава „Констатации на изследването“ са анализирани накратко данните от проведеното изследване с 51 длъжностни лица за преговори (изпълнителни директори и мениджъри по снабдяването), типа на организациите, които представляват. Направени са оценки по отношение на тяхната бизнес активност в контекста на стойността, която осигуряват на техните клиенти. Направено е интересно описателно проучване на впечатленията и оценките на купувачите в резултат на провежданите

преговори с доставчиците. Установени са положителни значими корелации между характеристиките на преговорите и оценките на купувача.

Четвърта глава „Обсъждане на резултатите от изследването“ е с приложен характер. В отговор на поставените изследователски въпроси са проверени няколко изследователски хипотези, които имат отношение към характеризиране на процеса на преговори, както и до това до каква степен ЦБС в B2B услугите засяга оценките на купувача на B2B услугите или неговото потенциално желание да плати за такива B2B услуги. В резултат на това са направени изводи с практико-приложна ориентация и са формулирани препоръки за търговски екипи, работещи в B2B бизнес рамка.

Липсва цялостно заключение на дисертационния труд, което донякъде се компенсира с включените обобщения към съответните глави и особено с т. 4.2. на глава четвърта - изводи и препоръки.

Може да се обобщи, че направените в дисертационното изследване изводи следват от текста, логични са и са пряко обвързани с методологията в конкретната проблематика. Предложенията са обосновани, произтичат от анализа на съвременното състояние на изследвания проблем и са насочени към неговото решаване.

II. ОБОБЩЕНИЕ НА ПО-СЪЩЕСТВЕНИТЕ СИЛНИ СТРАНИ И РЕЗУЛТАТИ С ПРИНОСЕН ХАРАКТЕР НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

1. **Анализирани и критично оценени са теоретико-методологични концепции, свързани със стойността на потребителя, като на тази база са аргументирани тези за същността и спецификите на бизнес сътрудничеството на B2B пазарите за услуги.**

2. **Установени са научни доказателства**, че подходът за ЦБС за клиента може да служи като средство за договарянето на потенциал за увеличение на продажбите.

3. **Защитават се позициите**, че отчитането на стойността на клиента в процеса на преговори относно B2B услуги неизбежно означава промени в принципите на действие на търговците и в компонентите на преговорите - фокусът се поставя върху разбиране на компонентите на стойността (формирани на базата на сътрудничество между продавач и купувач) и как те могат да бъдат увеличени на базата на подобно сътрудничество.

4. **Разработена е собствена методология** за анализ на приложните аспекти на “създаването“ и „продаването“ на стойност и преминаване към концепцията за продажбена стойност в B2B среда.

5. **Проведено е изследване** на възможностите за прилагане на концепцията за продажбена стойност в управленските дейности на израелските предприятия, опериращи в сферата на международния индустриален B2B.

6. **Формулирани са емпирично потвърдени практически препоръки**, насочени към екипите за продажби, действащи в B2B бизнес рамка в организациите, оказващи услуги.

Посочените приноси резултати са приемливи. Независимо, че не подкрепям изцяло предложените формулировки на приносите в автореферата, в труда откривам достатъчно основания, за да отнеса приносите на автора към следните групи: обогатяване, конкретизиране и прецизиране на съществуващи научни знания; приложение на съществуващи методи за решение на конкретен проблем с формулирани изводи и препоръки за практиката.

III. АВТОРЕФЕРАТ И ПУБЛИКАЦИИ ПО ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Авторефератът е разработен в съответствие с възприетите в България изисквания, като акцентира върху най-важните моменти в дисертацията и дава представа за постигнатото от докторанта.

По дисертационния труд са посочени 4 самостоятелни публикации (едната в реферирано международно издание), които представят съществени части от труда, с което дори се надхвърлят минималните изисквани точки по групи показатели за ОНС „доктор“.

IV. БЕЛЕЖКИ, ПРЕПОРЪКИ И ВЪПРОСИ

Необходимо е да се признаят усилията на автора да подобри дисертационния труд съобразно направените при различните обсъждания бележки и препоръки, включително и от мен като вътрешен рецензент. Въпреки това биха могли да се посочат някои **слабости на разработката**, а именно:

1. Изследователският проблем понастоящем е представен твърде разточително, с което се губи конкретния фокус върху това в какво се състоят констатираните несъответствия в мениджърската практика на израелски предприятия, опериращи в сферата B2B.

2. В методологията на изследването е необходима обосновка на приложения конкретен изследователски инструментариум – проблемен, критичен, сравнителен анализи пр. Реално този инструментариум се споменава в различни части на дисертацията, но би следвало и в методологията да се внесе подобна яснота.

3. От допълнителна аргументация се нуждае времевия, териториалния и теоретичния обхват на дисертационния труд, което би могло да се постигне с допълване и прецизиране на възприетите ограничения на изследването.

Подходящо би било по време на защитата докторантът да поясни – какъв е периода на провеждане на изследването; защо извън обсега на дисертацията попадат въпроси, които пряко кореспондират с обекта и предмета на изследването (например, първо, трето и пето ограничение, изброени на стр. 12 в автореферата и на стр. 18 в дисертационния труд).

4. Определено разработката би спечелила, ако се направи заключение (като отделна структурна част, а не както понастоящем това частично е направено в глава четвърта), където в синтезиран вид да се обобщят резултатите от проведеното изследване, които представляват реализация на поставените изследователски цели и аргументи в подкрепа на защитаваната от автора теза.

5. Справката за приносите на дисертационния труд, приложена в автореферата се нуждае от прецизиране. Понастоящем е допуснато смесване на приносите на дисертационния труд със заключение и обобщение на цялостното изследване. Например, приносът е формулирането на препоръки, които са емпирично потвърдени, докато конкретните предложения към екипите за продажби би следвало да намерят своето място в краткото представяне на съответния параграф като синтезния резултат от проведените анализи. Необходимо е по време на защитата докторантът да обоснове кратко кои са неговите научни и научно-приложни приноса (5-6 на брой).

Направените бележки не променят определено положителната ми оценка за съдържателния характер, обхвата, завършеността и наличието на приноси на докторския труд. Те имат смисъл на предложение за тяхното уточняване в бъдещите изследвания на кандидата.

V. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Представеният за защита докторски труд има характер на **завършено научно изследване**. С него авторът демонстрира убедително способност да допринася за решаването на сложни обществени проблемни въпроси. Получените резултати от дисертационния труд ми дават основание да приема, че същият отговаря на изискванията на **Закона за развитие на академичния състав в Република България и Правилника за неговото приложение**.

Предлагам на Уважаемото научно жури да даде образователната и научна степен „доктор” на **Амир Кахани**, в професионално направление **3.7. „Администрация и управление”**, по научна специалност **“Икономика и управление (индустрия)”**.

30.01.2023 г.
гр. Варна

Рецензент:
(доц. д-р  Андонова)