



## СТАНОВИЩЕ

върху дисертационен труд за получаване на образователната и научна степен "доктор" по: област на висше образование научната специалност 3. Социални, стопански и правни науки, професионално направление 3.8 Икономика, научната специалност: „Организация и управление“ (селско стопанство и подотрасли).

**Автор на дисертационния труд:** Владан (Душан) Цоголович докторант на самостоятелна подготовка към катедра „Мениджмънт и маркетинг“ при Аграрен университет, Пловдив.

**Тема на дисертационния труд:** Влияние на стратегията на личните продажби върху развитието на агробизнеса в Сърбия.

**Становище от:** доц. д-р Снежинка Константинова Стоянова, Университет по хранителни технологии – Пловдив, област 3. Социални, стопански и правни науки, професионално направление 3.8 Икономика, научна специалност „Икономика и управление“, определена за член на научното жури със Заповед №РД-16-462 / 11.06.2020 г. от Ректора на АУ, Пловдив.

### 1. Актуалност на проблема.

Безпрецедентната експлоатация на природни ресурси може да доведе до тяхното изчерпване. Европейските държави са изправени пред значителни и потенциално не обратими изменения, като продоволствената сигурност, недостига на природни ресурси, зависимостта от изкопаеми горива и изменението на климата. Положението се утежнява и от факта, че до 2050 г. населението на света ще нарасне над 9 милиарда, а търсенето на хани по видове стоки през 2050 г. и нарастването на потреблението ще скочи с 40% в млрд. кг/годишно, спрямо предкризисната 2007 г.

Преодоляването на тези сложни и взаимосвързани предизвикателства налага нови изследвания и иновации, чрез които да се постигнат бързи и устойчиви промени в начина на живот, засягащи всички равнища на обществото и икономиката. Благоденствието и благосъстоянието зависи от това как ще се извършат необходимите трансформации.

Широкообхватният характер на проблема предоставя уникална възможност за цялостно справяне с предизвикателствата и постигане на устойчив икономически растеж. В този смисъл, изборът на тема на дисертационното изследване е в отговор на световните тенденции по отношение на значението на личните продажби за развитието на селското стопанство и хранителната промишленост в Сърбия.

Темата е актуална, добре дефинирана и е с голяма практическа значимост за бизнеса.

## **2. Цел, задачи, хипотези и методи на изследване.**

Целта, задачите, хипотези и методите на изследване са представени в логична последователност.

В рамките на докторската дисертация научната цел на изследването е систематизиране на икономическите знания в селското стопанство и хранителната промишленост на Сърбия и установяването на модели на въздействието на личните продажби на стопански субекти за развитието на агробизнеса на Сърбия.

За постигане на изследователската цел са изпълнени следните задачи: (1) Направен е анализ на две икономически йерархични нива – национално макроикономическо и стратегическо ниво на стопанския субект; (2) От националното макроикономическо ниво са изведени проблемите на икономиката на селското стопанство и хранителната промишленост в Сърбия; (3) Изследвани са стратегиите за продажби и маркетинговия микс, както и съвременното разбиране за използването на личните продажби като част от интегралните маркетингови комуникации и тяхното влияние върху развитието на агробизнеса в Сърбия.

Главна хипотеза ( $H_0$ ) на дисертационното изследване, е че личната стратегия за продажба е важна маркетингова стратегия, която има постоянно влияние върху развитието на агробизнеса на Сърбия, което се отразява и върху трансформациите в следните области, като: увеличаване на ръста на продажбите на селскостопански и хранителни продукти, повишаване на инновационната активност и ефективност на бизнеса.

Успоредно с това са формулирани и шест специални хипотези – ( $H_1-H_6$ ), които могат да бъдат обобщени чрез твърдения, че липсва прилагане на ефективни стратегии за лични продажби, прилагането им в агробизнеса на Сърбия може да доведе до увеличаване на икономическата активност; дигитализацията не влияе за личните продажби на сръбските компании от агробизнеса; личната стратегия за продажба определя комуникативните канали с целевите групи; организационната структура на продажбите на сръбските компании за селско стопанство и хранителна промишленост няма значително влияние върху промяната на личната стратегия за продажба; процесът на продажби изисква от компаниите да имат задълбочени познания за продажните умения и техники.

Използвани са няколко различни научно-изследователски методи, които подпомагат реализирането на изследователската теза, а именно: методът на теоретичните настолни изследвания, емпирични методи на изследване, методи на математическата статистика, историческият метод. Прилагат се методи за анализ, сравнителен анализ и синтез за обсъждане и сравняване на предмета на изследване, за идентифициране на неговите характеристики и за сравняване на исторически данни. Описателният метод е използван за представяне на резултатите от изследванията. Методът на аналогия е използван за доказване на хипотези, извеждане на заключения и обсъждане на получените резултати.

### **3. Онагледеност и представяне на получените резултати.**

Дисертационният труд е в обем от 171 страници и се състои от заглавна страница, въведение, четири раздела, заключение, използвана литература, приложения.

Резултатите от дисертационното изследване са отразени в 20 таблици, 13 фигури, 55 графики и 2 приложения.

### **4. Обсъждане на резултатите и използвана литература.**

Библиографската справка включва 96 источника на сръбски и английски език.

### **5. Приноси на дисертационния труд.**

Приемам справката за научните и научно-приложни приноси в дисертацията:

#### **Научни приноси**

1. Изяснена е същността на личните стратегии за продажба като елемент за устойчиво развитие на агробизнеса.
2. Разработена е концептуална рамка за оценка на въздействието на личните стратегии за продажба върху развитието на сръбското селско стопанство и хранителната промишленост.
3. Анализ и оценка на въздействието на личните стратегии за продажба в селското стопанство и хранителната индустрия в Република Сърбия.

#### **Научно-приложни приноси**

1. Направени са препоръки за подобряване на прилагането на личните стратегии за продажби в агробизнеса.

### **6. Критични бележки и въпроси.**

Критичните ми бележки са по отношение на методиката и техническото оформяне на дисертацията:

1. Използване на различни периоди за изследване в дисертационния труд.
2. Смесване на текстове на сръбски и английски език в таблиците и фигуранте.
3. Липсват литературни източници на български език.

### **7. Публикувани статии и цитирания.**

Представени са 7 публикации – 1 самостоятелна и 6 в съавторство, за периода 2017-2019 г., които отговарят на минималните наукометрични показатели.

Представеният автореферат отразява обективно структурата и съдържанието на дисертационния труд.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ:**

Въз основа на научените и приложените, от докторанта, различни методи на изследване, направените обобщения и изводи считам, че представеният дисертационен труд отговаря на изискванията на ЗРАСРБ и Правилника на Аграрния университет за неговото приложение, което ми дава основание да го оцени **ПОЛОЖИТЕЛНО**.

Позволявам си да предложа на почитаемото Научно жури също да гласува положително и да присъди на Владан (Душан) Цоголевич образователната и научна степен **“доктор”** по научната специалност: „Организация и управление“ (селско стопанство и подотрасли).

**Дата:** 17.07.2020 г.  
гр. Пловдив

**ИЗГОТВИЛ СТАНОВИЩЕТО:**

(доц. д-р Сн. Константинова)

