



СТАНОВИЩЕ

върху дисертационен труд за получаване на образователната и научна степен "доктор" по: 3. Социални стопански и правни науки, професионално направление 3.8 Икономика, научната специалност Организация и управление на производството

Автор на дисертационния труд: Владан Цоголевич
докторант на самостоятелна подготовка към катедра „Мениджмънт и Маркетинг“ при Аграрен университет, гр. Пловдив.

Тема на дисертационния труд: ВЛИЯНИЕ НА СТРАТЕГИЯТА НА ЛИЧНИТЕ ПРОДАЖБИ ВЪРХУ РАЗВИТИЕТО НА АГРОБИЗНЕСА В СЪРБИЯ

Изготвил становището: Проф. д-р Милена Иванова Телавичарова, Висше училище по сигурност и икономика – Пловдив, 3. Социални, стопански и правни науки; професионално направление: 3.7 Администрация и управление, научна специалност: „Организация и управление на производството“, определена за член на научното жури със заповед № РД-16-462/11.06.2020год. от Ректора на АУ.

1. Кратко представяне на кандидата.

Владан Цоголевич е роден на 9.03.1983г. През 2009г се дипломира като бакалавър по икономика, а две години по-късно (2011 г.) придобива втора бакалавърска степен във Факултета по бизнес икономика и предприемачество, към Университета - Никола Тесла. Магистратура завършва през 2013 г. във Факултета по бизнес икономика и предприемачество, като защитава магистърска теза на тема „Фондова борса, организация и инструменти“. През 2016 г. започва работа като помощник-директор по маркетинг и информационни технологии във Факултета по бизнес икономика и предприемачество в Белград. 2018 г. е зачислен като докторант в катедра „Мениджмънт и маркетинг“, във Факултета по икономика, към Аграрен университет-Пловдив. Владее английски, немски и хърватски език.

2. Актуалност на проблема.

В дисертационния труд се разглеждат въпроси, отнасящи се до стратегическия аспект на личните продажби в селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост в Република Сърбия. Актуалността на изследването се обуславя от предположението, че стратегията на личната продажба влияние върху развитието на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост. Авторът разглежда и основните фактори, които

генерираят растеж на търсенето на селскостопански и хранителни продукти. Това са ръстът на населението и средният прираст на доходите. Следователно производството и маркетингът на храни придобива първостепенно значение, а от там и развитието на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост се превръщат в значим фактор за решаване на продоволствения проблем.

3. Цел, задачи, хипотези и методи на изследване.

Целта на дисертационния труд е ясно формулирана и е насочена основно върху систематизирането на икономическите знания и създаването на модели на въздействие на личната продажба на стопанските субекти в селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост на Сърбия. Постигането на целта е реализирана чрез решаването на няколко ясно обособени задачи, които са реално изпълними.

Докторантът е формулирал обща хипотеза (H_0) на научното изследване, в която се показва, че персоналната стратегия за продажба е маркетингова стратегия, която има доминиращо влияние върху развитието на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост на Сърбия. Това е отразено в засилването на икономическите дейности, най-вече в увеличаване на продажбите на земеделски и хранителни продукти, увеличаване на иновациите в сектора и подобряване на ефективността на бизнеса. Към основната хипотеза, докторантът е формулирал и шест специални хипотези, изследвани и анализирани в работата.

В изследването са използвани подходящи методи за анализ, които коректно са подбрани и приложени. При изследване на проблематиката са използвани методът на теоретични изследвания, емпирични методи на изследване, методите на математическата статистика, логически методи и разсъждения и др. За нуждите на разработката са използвани разнообразни източници на информация: монографии, научни и специализирани публикации, статистически отчети и бюллетини, интернет източници и други.

4. Онагледеност и представяне на получените резултати.

В дисертационния труд са използвани различни средства за онагледяване и обобщаване на получените резултати чрез фигури, таблици и схеми, които позволяват коректно да се систематизират и обективно да се представят получените резултати.

5. Обсъждане на резултатите и използвана литература.

В представения дисертационен труд е проучена голяма част от съвременната специализирана научна литература във връзка с теорията за ролята и значението на личните продажби и маркетинга за развитие на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост на Сърбия. Разработеният методически подход на изследването на въздействието на личните продажби за развитие на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост е позволил да се разкрият и оценят редица маркетингови

стратегически решения и подходи влияещи върху обема и структурата на производството на хани. В дисертацията се съдържат конкретни резултати и емпирични доказателства, които обективно отразяват реалните постижения на проведеното научно изследване. Направени са и препоръки с практическа значимост.

Използваната литература включва 96 литературни заглавия на сръбски и английски език. Резултатите от емпиричните изследвания са илюстрирани на 20 таблици, 13 фигури, 55 схеми, 2 приложения.

6. Приноси на дисертационния труд.

В дисертационния труд „Влияние на стратегията на личните продажби върху развитието на агробизнеса в Сърбия“ могат да се открият следните научни и научно - приложни приноси

Научни приноси

- На основата на сравнителен и критичен анализ на съвременни теоретични постановки и практики са разкрити особеностите и са изяснени същността на личните стратегии за продажба като елемент за устойчиво развитие на селското стопанство и отчасти на хранително-вкусовата промишленост.
- Разработен е методически подход и концептуална рамка за оценка на въздействието на личните стратегии за продажба върху развитието на сръбското селско стопанство и хранителен сектор.
- Направен е анализ и оценка на въздействието на личните стратегии за продажба в селското стопанство и хранителния сектор в Република Сърбия.

Научно-приложни приноси

- Предложени са конкретни препоръки за подобряване на прилагането на личните стратегии за продажба в селското стопанство и хранителния сектор на Сърбия.

7. Критични бележки и въпроси.

По отношение на дисертационната разработка нямам съществени критични бележки. Мога да отбележа само някой забелязани пропуски по отношение на следното:

- Литературната справка е достатъчно обширна, но не много добре анализирана и онагледена в теоретичната част.
- Добре би било, всяка глава да завърши с изводи. Това би подпомогнало систематизирането на заключителната част и по-лесното възприемане на изводите, до които се достига в дисертацията.
- Препоръчвам да се осъществи сравнително изследване, свързано с влиянието на стратегията на личните продажби върху развитието на агробизнеса в рамките на няколко различни държави от балканския регион. По този начин докторантът ще задълбочи своята научна дейност.

8. Публикувани статии и цитирания.

Владан Цоголевич има седем публикувани статии по тематиката на дисертационния труд. Чрез така представените научни публикации докторантът отговаря на минималните наукометрични показатели (30.83) за придобиване на ОНС „Доктор“, посочени в чл. 2А от ЗРАСРБ.

Представеният автореферат отразява обективно структурата и съдържанието на дисертационния труд

ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

Дисертационният труд на тема „Влияние на стратегията на личните продажби върху развитието на агробизнеса в Сърбия“ с автор Владан Цоголевич представлява задълбочено и самостоятелно научно изследване, в което се показва авторовата литературна осведоменост и практически опит по разглежданите проблеми, методологическа подготвеност и аналитични способности на изследовател. Получените и публикувани научно-приложни резултати са безспорно актуални и представляват интерес за научната и обществената практика.

Въз основа на изложеното в настоящото становище за представения дисертационен труд считам, че са изпълнени изискванията на ЗРАСРБ, ППЗРАСРБ и Правилника за развитие на академичния състав в Аграрен университет - Пловдив относно получаването на образователна и научна степен „доктор“.

Като член на научното жури с пълна убеденост давам **ПОЛОЖИТЕЛНА ОЦЕНКА** за дисертационния труд на тема „Влияние на стратегията на личните продажби върху развитието на агробизнеса в Сърбия“, като предлагам на научното жури да присъди на Владан Цоголевич образователна и научна степен „доктор“ по област на висшето образование 3. „Социални, стопански и правни науки“, професионално направление 3.7. „Администрация и управление“, научна специалност „Организация и управление на производството“.

16.07.2020 г.
гр. Пловдив

Изготвило становището:
проф. д-р Милена Телавичарова/