



## РЕЦЕНЗИЯ

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

**Рецензент:** Проф д-р Нели Андреева Бенчева, Аграрен университет – 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 сръбски гражданин, роден на 9.03.1983г. Завършва две бакалавърски програми. През 2009г завършва *бакалавърска степен по икономика (180 кредита)*, във Факултета по Бизнес икономика и предприемачество. *Втората бакалавърска степен (240 кредита)*, завършва през 2011г. Факултет по бизнес икономика и предприемачество, към Университета - Никола Тесла.

Владан Цоголевич има завършена магистърска степен по икономика (300 кредита), във Факултета по бизнес икономика и предприемачество. Темата на магистърската теза е „ Фондова борса, организация и инструменти“. През 2018г е докторант във катедра „Мениджмънт и маркетинг“, във Факултета по икономика, към Аграрен университет-Пловдив.

По настояще, Цоголевич заема позицията помощник-директор по маркетинг и информационни технологии във Факултета по бизнес икономика и предприемачество

На ниво С1 владее английски и хърватски език, а на ниво В1 немски език.

## **2. Актуалност на проблема.**

Актуалността на настоящия дисертационен труд се обосновава с прогнозите за годишния ръст на световното потребление на селскостопански и хранителни продукти до 2050 г., които показват, че той може да бъде около 1,1%. Основните фактори, които генерират растеж на търсенето на селскостопански и хранителни продукти, са раста на населението, както и средният раст на доходите, особено в развиващите се страни. В такава ситуация, въпросът за производство и маркетинг на храни придобива първостепенно значение. Развитието на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост се превръщат в значим фактор за решаване на продълствения проблем. Ето защо, проучването на търсенето и продажбата на храни имат определено въздействие върху развитието на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост.

В Република Сърбия, изследването на това въздействие е от важно значение, тъй като повече от 630,000 земеделски домакинства участват в продажбата на селскостопански продукти, а почти 4000 компании работят в хранително-вкусовата промишленост, в които работят над 70000 служители.

В този контекст, дисертационния труд изяснява някои въпроси, отнасящи се до селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост в Република Сърбия от стратегическия аспект на личните продажби. В този смисъл актуалността на изследването се обуславя от предположението, че стратегията на личната продажба влияе върху подобряване на развитието на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост на Република Сърбия.

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

**Целта, задачите и методите** на изследването са изложени логично и последователно. Научната цел на изследването е съсредоточена основно върху систематизирането на икономически знания в селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост на Сърбия и създаването на модели на въздействието на личната продажба на стопански субекти в селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост на Сърбия за неговото развитие.

За постигането на целта на изследването са решени няколко **изследователски задачи**, които включват главно определяне, от икономическа гледна точка, на мястото, ролята, обхвата и значението на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост в сръбската икономика; определяне, от стратегическа гледна точка личната продажба на юридически лица от селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост на Сърбия; теоретична и практическа обосновка на влиянието, (количествено и качествено) на стратегията за лични продажби за подобряване на развитието на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост на Сърбия; проучване на въздействието на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост на Сърбия върху развитието на сръбската икономика.

Формулирана е ясна обща хипотеза (H0) на научното изследване, а именно, че персоналната стратегия за продажба е маркетингова стратегия, която има доминиращо влияние върху развитието на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост на Сърбия, което е отразено в засилването на икономическите дейности, най-вече в увеличаване на продажбите на земеделски и хранителни продукти, увеличаване на иновациите в сектора, подобряване на ефективността на бизнеса.

Формулирани са и шест специални хипотези, а именно:

H1: Основното предизвикателство на текущите стопански субекти в селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост на Сърбия е в липсата на прилагане на ефективни и проникващи лични стратегии за продажби.

H2: Изпълнение на лични стратегии за продажба на търговско дружество, в селското стопанство и хранително-вкусовата сектор на Сърбия може да доведе до увеличаване на икономическите дейности.

H3: Цифрови технологии не се променят значително стратегията на личната продажба на сръбските селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост компании.

H4: личен продажба на стратегия определя как компаниите трябва да комуникират със своите целеви клиенти.

H5: Организационна структура на функцията на продажбите на сръбските селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост компании не оказва значително влияние върху промяната на лична стратегия продажба.

H6: Процесът на продажбите става все по-сложен и изисква компаниите да имат задълбочени познания по продажби умения и техники.

Използваните методи позволяват да се направи цялостна характеристика на получените резултати и представляват основа за правилното им интерпретиране. Приложени са следните основни методи: методът на теоретични изследвания, основаващи се на литературни източници, емпирични методи на изследване, основаващи се на теренни проучвания; методите на математическата статистика, използвани за проектиране и обработка на резултатите от емпирични изследвания; логически методи разсъждения, които включват последици, индуктивни и дедуктивни разсъждения, използвани за сравнение на научни изследвания, определяне на изследователски функции, идентифициране на функционални връзки и влиянието на личните продажби и маркетингова стратегия за развитието на сръбската селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост.

Информационната база на изследването включва научни източници (монографии, научни и специализирани публикации; Интернет източници, включващи съответните данни от доклади и проучвания на различни експертни държавни органи); национални източници - статистическите отчети и бюлетини на съответните министерства, институти, национални агенции и т.н.)

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

Дисертационният труд е разработен в обем от 172 страници. Структурата на дисертационния труд е построена съобразно поставените цели и задачи на проучването. По отношение на структурата и съдържанието на дисертационния труд следва да посочим, че е постигнато добро и логично представяне на материала. Трудът е структуриран в осем раздела, : въведение, четири раздела, заключение, списък на използваната литература и приложения. Използвани са 96 литературни заглавия на сръбски и английски език. Резултатите от емпиричните изследвания са илюстрирани на 20 таблици, 13 фигури, 55 схеми, 2 приложения.

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

В представеният дисертационен труд са направени важни теоретични обобщения, решения и изводи за ролята и значението на личните продажби и маркетинга за развитие на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост на Сърбия. Разработеният методически подход за оценка 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 храни.

Във втората част на дисертационния труд е направен обстоен преглед на икономиката на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост в света. След това фокусът се насочва към икономиката на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост в Сърбия. В критичен план от юридическа, стратегическа и институционална гледна точка са разгледани историческото развитие на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост в Сърбия.

В третата част, в рамките на глава Продажби стратегии и маркетинг микс на фирми, фокусът на изследването е на маркетинга. В тази връзка са разкрити особеностите на търговските стратегии. В рамките на маркетинговия микс са посочени особеностите на системата за маркетингова комуникация и стратегиите

за продажби на стопанските субекти от проучваните сектори. Резултатите от изследването са позволили да се посочат конкретни бъдещи маркетингови дейности на стопанските единици на проучваните сектори и концентрация на усилията за продажба.

В четвъртата част, в процеса на анализа се установява, че от различни аспекти на личната продажба на стопанските субекти трябва да се изградят специфични начини за комуникация с целеви клиентите, както и модерна начини за връзка като дигитален маркетинг, включително начини за насърчаване на личната продажба.

Направено е обширно емпирично проучване, което обхваща извадка от 72 производители в областта на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост на Република Сърбия. Емпиричното изследване обхваща общо 3 значими изследователски области (извадка, маркетингов профил и стратегически профил на производителите), в рамките на които са анализирани 26 показателя с общо 197 променливи.

На базата на емпиричните изследвания на въздействието на личната стратегия за продажба върху развитието на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост в област Moravica на Република Сърбия, е разработен модел на въздействието за установяване на връзката между лична стратегия за продажба, от една страна и развитието на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост на Сърбия, от друга страна.

Направен е задълбочен анализ на влиянието на резултатите от емпиричното проучване и се установява, че има области, в които производителите биха могли значително да подобрят бизнеса си от маркетингови и стратегически позиции.

Възможните подобрения от гледна точка на маркетинговия профил са следните: прилагане на съвременни информационни технологии в маркетинга; осъществяване на контрол на качеството и безопасността на храните; създаване на идеалния потребителски профил; извършване на SWOT анализ на стопанския

субект;прилагане на дигиталния маркетинг като ефективна стратегия за навлизане на нови пазари.

Може да обобщим, че в дисертацията се съдържат конкретни резултати и емпирични доказателства, които обективно отразяват реалните постижения на проведеното научно изследване. Получените резултати са вярно интерпретирани. След всеки раздел на дисертационния труд се правят точни и ясни изводи, които произтичат от изследването.

Постигнатите резултати недвусмислено показват, че докторантът притежава необходимата подготовка и способност за провеждане на самостоятелно научно изследване. Направени са и препоръки с практическа значимост.

## **6. Приноси на дисертационния труд.**

Съдържанието на дисертационния труд и резултатите от изследването дават основание да се открият следните научни и научно- приложни приноси:

### **Научни приноси**

1. 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.
2. 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.
3. Направен е анализ и оценка на въздействието на личните стратегии за продажба в селското стопанство и хранителния сектор в Република Сърбия.

### **Научно-приложни приноси**

1. 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.**

В дисертационния труд са допуснати някои слабости и неточности, а именно:

- Във въведението от по-голяма прецизност и аргументация се нуждае разкриване на връзката между стратегията на личните продажби и въздействието им върху развитието на селското стопанство и хранителния сектор на Сърбия.
- Някои от хипотезите, които се прилагат в процеса на изследване се нуждаят от по-голяма конкретизация.
- Допуснати са технически неточности при определяне на таблиците и фигурите.

Надявам се, че тези бележки, които не намаляват стойността на дисертационния труд, ще се имам предвид от докторанта в неговата бъдеща изследователска работа.

## **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:**

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 оценя **ПОЛОЖИТЕЛНО**.

Позволявам си да предложа на почитаемото Научно жури също да

гласува положително и да присъди на Владан Цоголевич образователната и научна степен “**доктор**” по научната специалност „Организация и управление на производството“.

**Дата:** 10.07.2020г.  
гр. Пловдив

  
**РЕЦЕНЗЕНТ:** проф. д-р Нели Бенчева  
(.....)