

СТАНОВИЩЕ



относно дисертационен труд за придобиване на образователната и научна степен „доктор” по: област на висше образование 3.0. „Социални, стопански и правни науки”, професионално направление 3.8. „Икономика”, научна специалност „Организация и управление на производството”

Автор на дисертационния труд: Куштрим Емруш Камили

докторант към катедра „Мениджмънт и маркетинг” при Аграрен университет, гр. Пловдив

Тема на дисертационния труд: Повишаване на ефективността от управлението на продажбите на аграрните предприятия в Албания

Становище: доц. д-р Георги Бисеров Николов - Университет за национално и световно стопанство, гр. София, 3.0 „Социални, стопански и правни науки”, 3.7 „Администрация и управление”, определен за член на научното жури със заповед № РД-16-985/07.10.2022 г. от Ректора на Аграрен университет, гр. Пловдив

1. Актуалност на проблема

Анализираният в дисертационното изследване научен проблем има актуално значение както по отношение на радикалната промяна в икономическите условия и пазарната икономика в Албания по време на прехода към дигитална европейска пазарна икономика, промишлените предприятия са изправени пред необходимостта самостоятелно да осигурят не само производството, но и физическите и дигитални продажбата на своите продукти и услуги. В контекста на намаляване на платежоспособното търсене и възникващата конкуренция с вносни стоки, проблемът с продажбите придобива първостепенно значение. Важни са проблемите с намирането на купувачи за продукти, избора на оптимален асортимент и изграждането на търговска мрежа. В условията на икономика в преход предприятията са изправени пред отсъстващия преди това проблем с възникването на лоши дългове, които са преки загуби и намаляват печалбата на предприятието от производствена дейност. Поради рязкото ускоряване на инфлационните

процеси, забавянето на получаването на плащания от купувачите на продукти, което също води до финансови загуби за предприятието.

2. Цел, задачи, хипотези и методи на изследване

Целта, поставена в работата, е наложила решаването на следните изследователски задачи:

- ❖ да се разгледат промените в икономическите условия, настъпили в албанската икономика през годините на реформи и да се идентифицира тяхното въздействие върху маркетинговите дейности на селскостопанските предприятия;
- ❖ да се проучи мащабът на използването на търговско кредитиране в местната индустрия като цяло и в селскостопанската индустрия в частност;
- ❖ да обобщи вътрешния и чуждестранния опит в управлението на процеса на разплащане с купувачите на продукти с помощта на методи на математическо моделиране;
- ❖ да се изследва процеса на разработване на кредитна политика за промишлено аграрно предприятие;
- ❖ да се предложи методология за управление на парични и бартерни потоци в селскостопанско предприятие в условията на съвременната албанска икономика, което позволява едновременно да се оцени ефективността на паричните и бартерните транзакции;
- ❖ да се разработят математически модели, които позволяват процеса на планиране на условията за продажба на продукти, избор на оптимален план за доставка на продукти до потребителите и прогнозиране на парични потоци и бартерни доставки за изпратени продукти на научна основа;

3. Онагледеност и представяне на получените резултати

Дисертационният труд е структуриран в увод, три глави и заключение с общ обем от 126 (сто двадесет и шест) стр., използвана литература и приложения. Изследването е онагледено с 3 диаграми и 22 таблици и 9 приложение. Цитирани са 114 литературни източника. Използваните фигури и таблици представят в детайли събраната информация от извършеното научно изследване:

- ❖ Анализирани са промените, настъпили в маркетинговата дейност на аграрните предприятия по време на прехода към пазарна икономика;
- ❖ Извършена е оценка на мащаба на прилагане на непаричните плащания в индустрията на Албания;
- ❖ Анализирани са различни видове непарични плащания от гледна точка на тяхната доходност за предприятието;
- ❖ Извършена е оценка на мащаба на търговското кредитиране в албанската земеделска индустрия;
- ❖ Анализирани са научните трудове на местни и чуждестранни учени в областта на управлението на процеса на разплащане с клиенти;
- ❖ Изработена е методика за разработване на кредитна политика на земеделска фирма.
- ❖ Изработена е методология за управление на парични и бартерни потоци за продажба на продукти в контекста на широкото използване на непарични форми на плащане;
- ❖ Създаден е математически модел за избор на оптимален план за доставка на продуктите до потребителите чрез метода на линейното програмиране;
- ❖ Създаден е симулационен математически модел, който позволява прогнозиране на движението на паричните и бартерни потоци за продажба на продукти.

4. Обсъждане на резултатите и използвана литература

В представената ми за становище дисертация е извършен обширен литературен обзор на проблема, свързан с управлението на земеделските стопанства. Библиографската справка е богата и включва над 114 (сто и четиринадесет), монографии, учебници, научни публикации, нормативни документи, електронни ресурси, аналитични доклади и др.

Дефинирани са отличителните характеристики и специфики на управление продажбите на в аграрните предприятия на територията на Албания. Авторът задълбочено е изследвал факторите, формиращи управлението на процеса при реализация на продукцията в преходна икономика.

Обоснована е убедително ролята на икономическият анализ за създаване на профил и определяне на парният сегмент. Първа глава „Нови явления в търговската дейност на земеделските предприятия в Албания по време на прехода към пазарна икономика“ е посветена на анализа на промените, настъпили в продажбената дейност на земеделските предприятия в Албания по време на прехода към пазарна икономика. Вземат се предвид само онези промени в дейностите по продажбите, които са пряко свързани с процеса на взаимни разплащания с купувачите на продукти.

Въз основа на систематизирането на научните публикации се стига до заключението, че в момента местните аграрни предприятия са принудени да обръщат много повече внимание на дейностите по продажбите, тъй като системата за търговия на едро не е достатъчно развита.

Разгледани са и класифицирани различни форми на непарични плащания и е оценен мащабът на тяхното приложение в албанската икономика като цяло и в селскостопанската индустрия в частност.

Анализирани са особеностите на проявлението на кризата на неплащанията в земеделския бранш.

Разглежда се въпросът за влиянието на методите за снабдяване на предприятието с ресурси върху спецификата на маркетинговата му дейност и процеса на разплащане с купувачите на продукти.

Във втората глава „Управление на процеса на планиране на продажбата на продукти в аграрното предприятие“ се разглежда процесът на разплащане с купувачите на продукти, неговото място в търговската политика на предприятието и връзката с други елементи на продажбите. политиката се определят.

Анализиран е мащабът на използването на търговския кредит при продажбата на аграрни продукти, направен е извод за значително увеличаване на дела на търговския кредит по време на прехода от планова икономика към пазарна икономика, което налага развитието на този проблем.

Разглежда се работата на местни и чуждестранни учени по този проблем, прави се заключение за недостатъчното развитие на анализираната посока, липсата на сложни методи и математически модели, които позволяват на предприятията да планират процеса на получаване на плащания от купувачите, както и неприложимостта на западните методи в албанските условия.

Разглежда се процесът на разработване на кредитна политика за аграрното предприятие, предлага се методология, която ви позволява ефективно да управлявате

паричните и бартерните потоци за продажба на продукти в контекста на разпространението на бартера в населените места.

В третата глава „Използване на математически модели за планиране на условията за продажба на селскостопански продукти“ се предлагат математически модели, които позволяват формализиране на процеса на вземане на решения относно кредитната и сконтова политика.

Предложеният математически модел за избор на оптимална опция за доставка на продукти до различни потребители с помощта на метода на линейно програмиране ви позволява да увеличите максимално паричните и бартерните потоци за продажба на продукти. За да се осигури сравнимостта на паричните и бартерните приходи, се предлага методологичен подход, с помощта на който бартерните транзакции се свеждат до парични средства, което позволява да се вземат предвид допълнителните разходи, произтичащи от използването на бартерни транзакции.

Симулационният модел на парични и бартерни потоци за продажба на продукти позволява използването на симулационни методи за оценка на най-вероятния обем на входящите парични средства и други ресурси за продукти, изпратени до клиентите.

В заключението се обобщават резултатите от извършената работа, формулират се основните изводи и се дават практически препоръки.

5. Приноси на дисертационния труд

В представения ми за становище дисертационен труд могат да се изведат следните приносни моменти с научен и научно-приложен характер:

- Разработена е методология за управление на паричните и бартерните потоци за продажба на продукцията на земеделско предприятие в икономика в преход;
- Предлага се математически модел, който използва метода на линейното програмиране, който позволява да се получи оптимален план за доставка на селскостопански продукти въз основа на анализа на условията на заявления от потенциални потребители;
- Предложен е симулационен математически модел, който позволява да се предвиди получаването на средства от потребителите за изпратени продукти.
- Разработена е информационна и софтуерна поддръжка на предложените математически модели на IBM PC.

- Дадени са препоръки за различни възможности за използване на разработените математически модели при планиране на процеса на взаимни разплащания с потребителите на селскостопански продукти.

6. Критични бележки и въпроси

Не намирам основателни бележки и препоръки към дисертационният труд освен дребни технически и редакторски корекции. Няма изводи след главите на дисертацията, които да служат за преход към следващите елементи на структурата и препоръчвам да се обединят трети и четвърти принос.

7. Публикувани статии и цитирания

Докторант Куштрим Камили депозира 4 (четири) научни публикации, две самостоятелни и две в съавторство:

1. **Qamili, K.** (2021). Motivation as a factor of efficiency increase. Knowledge-International Journal, vol. 45/5, 1085 – 1089. ISSN 2545-4439
<https://ikm.mk/ojs/index.php/kij/article/view/5414/5352>
2. **Qamili, K.** (2021). Slaes as a factor of business development. Knowledge-International Journal, vol. 45/1, 303 – 306. ISSN 2545-4439
<https://ikm.mk/ojs/index.php/kij/article/view/5413/5350>
3. **Qamili, K., D. Salihu, N. Salihu, A. Rusthemi** (2021). Tourism development in Brezovica in the period December – March 2010. Научни трудове на Съюза на учените в България–Пловдив Серия А. Обществени науки, изкуство и култура, том I., Съюз на учените сесия 31 октомври - 1 ноември 2014. Scientific research of the Union of Scientists in Bulgaria-Plovdiv, seriesA. Public sciences, art and culture, Vol. I., Union of Scientists, ISSN 1311-9400, Session 31 October – 1 November 2014.
4. **Qamili, K.** (2021). Comparing the size of leaves of some cultivars and roots of the apple in the anamorava region. Научни трудове на Съюза на учените в България–Пловдив Серия А. Обществени науки, изкуство и култура, том I., Съюз на учените сесия 31 октомври - 1 ноември 2014. Scientific research of the Union of Scientists in Bulgaria-Plovdiv, seriesA. Public sciences, art and culture, Vol. I., Union of Scientists, ISSN 1311-9400, Session 31 October – 1 November 2014.

За представените публикации автора декларира таблица с общ брой от 30 точки, изискуеми и заложи в индивидуалния му план. Представените материали кореспондират пряко с темата на дисертационното изследване и допринасят в достатъчна степен за по-широкото публично разпространение на идеите, постановките и резултатите от изследванията. Авторефератът отразява коректно съдържанието и основните положения на дисертационния труд, като представя коректно в синтезиран вид резултатите от изследването. В съответствие с изискванията са посочени справката за приносите и списъка на публикациите по темата на дисертацията.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

Считам, че представеният ми дисертационен труд отговаря на изискванията на ЗРАСРБ и Правилника на Аграрния университет за неговото приложение, което ми дава основание да го оценя **ПОЛОЖИТЕЛНО**.

Позволете ми да предложа на Уважаемото Научно жури да гласува „ЗА“ и да присъди на Куштрим Камили образователната и научна степен **“доктор”** в професионално направление 3.8. „Икономика“, научната специалност „Организация и управление на производството“.

Изготвил становището:
(доц. д-р Георги Николов)

Дата: 07.11.2022

гр. София