



РЕЦЕНЗИЯ

върху дисертационен труд за получаване на образователната и научна степен **“доктор”** по: област на висше образование 3.0 Социални, стопански и правни науки професионално направление 3.8 Икономика, научната специалност Организация и управление

Автор на дисертационния труд: *Куштрим Емруш Камили* докторант (самостоятелна подготовка) към катедра „Мениджмънт и маркетинг“ при Аграрен университет, гр. Пловдив

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

Рецензент: доц. д-р Теодор Радев, Аграрен университет Пловдив, Социални, стопански и правни науки определена за член на научното жури със заповед № РД-16-985 / 07.10.2022год. от Ректора на АУ.

1. Кратко представяне на кандидата.

Куштрим Камили е получил магистърска степен по Икономика в Прищина, Косово. Към момента е преподавател във Висшето училище по земеделие в Гилян, Косово. Професионалните му интереси са в областта на организацията и управлението на земеделския бизнес. Изследва модели за подобряване на пазарните позиции на аграрните предприятия.

2. Актуалност на проблема.

Темата на дисертационния труд е актуална, тъй като земеделския сектор на Косово е важна част от икономиката на страната и увеличаване на неговия принос в селските райони е важна задача на националната политика. аграрните предприятия в Косово през последните години подобряват пазарните си позиции като активната държавна подкрепа също оказва принос в този процес. Анализирането на веригата от стойности в сектора и ефективното управление на продажбите имат важно значение за подобряване на пазарните позиции на аграрните предприятия.

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

Целта на дисертационния труд е ясно формулирана и се отнася до установяване на факторите, подобряващи продажбите на аграрните предприятия в Косово. За реализиране на целта са определени 3 изследователски въпроси, които са обвързани логически и позволяват работата да има завършен вид. Докторантът е формулирал три работни хипотези, че

отчитането на приноса на участниците във веригата от стойности в условията на нарастване на конкуренцията е предпоставка за подобряване на функционирането на цялата маркетингова верига и постигане на добри продажбени резултати. Това се постига чрез повишаване на взаимодействието между елементите на бизнес системата (клъстера) и проектиране на дейности, които са съобразени с интересите на участващите в клъстера.

В изследването са използвани подходящи методи за анализ, които коректно са подбрани и приложени. При изследване на проблематиката са използвани методи за ситуационен анализ, диагностичен анализ и прогностичен анализ. Методите за анализ използват богата база от емпирични данни събрани чрез полеви изследвания.

4. Онагледеност и представяне на получените резултати.

Докторантът е използвал широка гама от средства за онагледяване и обобщаване на получените резултати в таблици, графики и схеми, които му позволяват коректно да систематизира и обективно да представи получените резултати. Изследователските хипотези са проверени чрез множествена линейна корелации и регресия. Извадката на изследване има нужната представителност.

5. Обсъждане на резултатите и използвана литература.

При работата си по дисертацията, докторантът е проучил основна част от съвременната специализирана научна литература във връзка с теорията на управлението и възможностите за прилагане на подхода Верига от стойности. Коментирани са и са представени мнения на известни автори, като на тяхна база е формирано авторовото разбиране по изследвания проблем.

Въз основа на анализа на научните публикации се стигна 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 скontoва 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.

6. Приноси на дисертационния труд.

Дисертационният труд “Повишаване на ефективността от управление на продажбите на аграрните предприятия в Албания” съдържа следните посъществени приноси идеи и решения.

Научни приноси

1. Разработена е методологична рамка за прилагане на линейно програмиране за оптимизиране на управлението на продажбите в земеделския сектор.

Научно-приложни приноси

1. Установени са основните рискове, които съпътстват земеделските производители при участие в маркетингови вериги.
2. Анализирани са добри практики на мениджмънт на взаимоотношенията.
3. Направени са предложения за използване на математически модели при управление на продажбите в земеделския сектор.

7. Критични бележки и въпроси.

Нямам критични бележки и въпроси.

Към докторанта имам препоръка да осъществи сравнително изследване относно ефективността на продажбите на аграрните предприятия в рамките на няколко балкански държави.

8. Публикувани статии и цитирания.

По темата на дисертацията докторантът е публикувала четири статии, с което покрива изискуемия минимум за придобиване на образователно-квалификационната степен доктор. Докторантът има участия в международни конференции и е изнасял доклади по проблеми свързани с темата на дисертационния труд. Докторантът отговаря на минималните национални изисквания за придобиване на ОНС „Доктор“.

Представеният автореферат отразява обективно структурата и съдържанието на дисертационния труд.

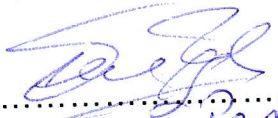
ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

Въз основа на научените и приложените, от докторанта, различни методи на изследване, правилно изведените експерименти, 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 **Куштрим Камили** образователната и научна степен **“доктор”** по научната специалност Организация и управление.

Дата: 22.12.2022

РЕЦЕНЗЕНТ:


(.....)
