

РЕЦЕНЗИЯ

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

Автор на дисертационния труд: Нора Хайрулах Сейдиу – докторант на самостоятелна подготовка към катедра Мениджмънт и маркетинг при Аграрен университет – Пловдив.

Тема на дисертационния труд: Икономически аспекти на управлението на франчайзинга на примера на аграрния сектор в Косово.

Рецензент: проф. дсн Димитър Иванов Костов – ВУСИ

- Област на висше образование: 3. Социални, стопански и правни науки,
- професионално направление: 3.8. Икономика,
- научна специалност: Икономика и управление

Определен за член на Научното жури, с решение на Факултета по икономика, протокол № 205/ 29.04.2022 г. и заповед на Ректора № РД-16482 от 05.05.2022 г.

I. Кратко представяне на кандидата

Докторанта Нора Хайрулах Сейдиу е родена през 1984 г. в Прищина, Косово. През 2006 г. е завършила университета в Прищина със специалност маркетинг. От 2007 г. е финансов директор на Nasa Shped. Има активна дейност по управление на финансите. Владее добре компютърните програми и няколко чужди езици.

II. Актуалност на проблема

Дисертационния труд е разработен за един от най-важните отрасли за Косово – селското стопанство. Този отрасъл има голям дял в БВП на Косово. Страната се намира в благоприятна област за развитие на селското стопанство и всяка разработка в тази област има както теоретично, така и практическо значение. По отношение на франчайзинга има малко разработки в световен мащаб, защото този вид дейност е свързана с „даване

и вземане“. Това изисква даване на права и познания от страна на франчайзингодателя на франчайзингополучателя. Тази дейност обаче има и много правни страни, както и финансови. От своя страна франчайзингодателя трябва да има вяра и сигурност във франчайзингополучателя. Тези две взаимовръзки определят актуалността на темата, както теоретично, така и практически.

Всяка фирма трябва да има добре разработени стратегии във всяка област на дейността на франчайзинга – дистрибуция, доставка, цени, финанси и др.

III. Цел, задачи и методи на изследването

Дисертационния труд е добре структуриран, тематично е разделен в шест части и всяка една от тях е свързана и допълва останалите.

Тезата на дисертационния труд защитава тезата, че франчайзинга е бизнес модел за развитие на земеделските производители и връзките им с техните доставчици, потребители и необходимите им ресурси.

Предмета на изследването е франчайзинга като бизнес модел на предприятието.

Обект на изследването са земеделския сектор и неговите предприятия, което е отбелязано в заглавието.

Целта на дисертационния труд е кратка и ясна. Тя определя и самото изследване. Поставената цел е свързана с конкурентоспособността, маркетинга, дистрибуцията и реализацията.

Задачите, които са използвани са взаимосвързани и дават добра представа как е извършено изследването. От своя страна те са в последователност за надграждане на изследванията и са достатъчни за постигане на целта.

Използваните **методи** дават представа за реалността на резултатите.

IV. Опагледеност и представяне на получените резултати

Дисертационния труд е добре опагледен. Като икономически термин франчайзинга е познат на учените и големите компании, но на производителите не е добре познат. Затова много добре е направено в отделна част на дисертационния труд термина да бъде обяснен така, че да може да се възприема от производителите, които биха търсили участие в този вид бизнес модел.

Този бизнес модел е основа в предприемачеството на големите фирми. В тази част на дисертационния труд много добре е обяснено, че франчайзинга е свързан с марката, дизайна, метода на управление, дистрибуцията, пазара и всичко от което зависи най-добре реализирането на продукта.

В този раздел са посочени основните постулати на франчайзинга. С обясненията за развитието на маркетинга се изтъкват методите за растеж на фирмата като са цитирани известни учени в тази област.

Прави добро впечатление, че се отдава значение на връзката бизнес модел на франчайзинга и маркетингова концепция. Не бихме могли да говорим за добра бизнес маркетингова концепция без развиване на франчайзинга, така както го правят Кока кола, Пепси кола и други световно известни компании в хранителния бизнес.

За да се даде оценка на дадена фирма е добре да се направи пълен икономически анализ на нейните показатели. Това е направено добре в дисертационния труд като са посочени основните показатели започвайки от производителността на труда и се стигне до влиянието на всеки вид труд.

В труда се цитират много чужди автори и особено внимание се обръща на класацията направена от Ловрич по отношение на основните типове франчайзинг. Според автора франчайзинга има много форми за развитие, но не всички се използват. На фигура са посочени най-използваните видове.

Принос на дисертационния труд може да се отбележи, че на няколко места автора уточнява, че добрата бизнес стратегия на франчайзинга е диференцирането и задоволяването на нуждите на клиентите. Според него това виждане е философията на компанията.

В труда е развит добре и въпроса за нагласите на компанията към производството и продажбите. Отбелязва се, че силната марка се превръща в силен и успешен бизнес.

Обяснено е, че за да се излезе на пазара и влезе в големия бизнес един начинаещ предприемач трябва да познава добре компанията, която може да го направи франчайзингоползвател. Необходимо е да познава нейния продукт и да познава нагласите на потребителите.

За принос на дисертационния труд считам и направените препоръки относно:

- Необходими изследвания
- Потенциални теми за нови научни изследвания
- Потенциални теми за практически изследвания

- Предложени дейности за сръбската франчайз организация
- Предложени дейности за компетентното министерство

Накратко ще се спра на някои от тези препоръки и предложения.

Важен момент е изследването на връзката между франчайзинг и предприемачество. Тук може да се отбележи, че автора споменава за две различни концепции на франчайз бизнес моделите. В тази област има възможности за много изследвания.

Франчайзинга се развива много бързо и в големи размери. Автора посочва разликите между класическата американска форма на франчайзинга и тази в Европа. Посочени са предимствата на всяка една от тях. Автора отбелязва, че основната форма на франчайзинга е свързването на малки компании с големи компании. Съвсем правилно се определя, че важния момент при франчайзинга е поставянето на пазара на централно място.

Автора отбелязва също, че иновациите, маркетинга и цените заемат важно място в звеното на франчайзинговия бизнес модел. Това изисква изучаването на изискванията на клиента да бъде на основно място.

Автора прави връзка и между философията и политиката на фирмата и франчайзинга. Докторанта счита, че тази връзка за да стане бизнес модел на управление на фирмата трябва да се постигне идентифициране, диференциране и задоволяване на нуждите на клиентите. Това от своя страна изисква промяна и то фундаментална в нагласите на ръководството на фирмата.

Според автора всеки излизаш на пазара предприемач трябва да намери своето място във франчайзинга на някоя голяма фирма ако иска да успее в бизнеса. Но пазара си има свои правила и не толерира неопитните. Ето за това е необходим франчайзинга.

Принос на автора е проучването дали франчайз бизнес модела влияе върху предприемачеството и на коя от двете фирми влияе по-добре. Този проблем е важен за научни изследвания.

На второ място автора поставя въпроса за връзката между франчайзинг и иновации. Автора счита, че чрез иновациите може да се стимулира предприемачеството и така тези две връзки се включват във веригата на франчайзинга. Още повече, че този въпрос е в интерес и за двете фирми и дава възможност за завладяване на нови пазари.

По въпроса за потенциалните теми за практически изследвания проблемите са много. Всичко зависи от това коя фирма от Сърбия ще се вземе за изучаване и какво е влиянието на тази фирма в Косово. Но при всички положения изучаването на практическите въпроси на франчайзинга в Сърбия ще допринесе този вид дейност да се възприеме по-бързо в Косово.

Приносен момент в дисертационния труд е предложението за създаване на регистър на франчайзодателите в Косово. Този регистър ще дава богата информация на бъдещите предприемачи.

В дисертационния труд се прави предложение и за създаване на франчайз стандарти. Тук бих задал въпроса: Не може ли да се ползват такива от Германия и САЩ. Тези въпроси са достатъчно добре разработени в посочените страни. Тук става въпрос за договорни отношения с точно правна страна.

В следващите предложения, които имат също практически характер се предлага да се изучава примера на съседни балкански страни, които са по-напреднали в тази област.

Важно е предложението, което прави автора за предлагане на правна уредба относно франчайз моделите в бизнеса. Тук също бих задал въпрос не може ли да се ползва чужда правна уредба? Още повече, че автора казва че в Косово за тази цел трябва да се ангажират допълнително юристи.

И на края предложенията се отправят такива към държавните органи – кои органи? Тук също имам въпрос. След като е направено предложение към най-високото ниво на управление – държавата, трябва да се уточни кое е то.

V. Използвана литература

Използвани са достатъчно литературни източници като се има предвид, че публикациите в тази област са малко – 63 и 18 сайта.

VI. Приноси на дисертационния труд

Приемам справката за приносите на дисертационния труд, но ще ги разделя на:

Научни приноси:

- Разработена е концептуална рамка за оценка на въздействието на франчайзинга за развитието на селското стопанство в Република Косово.
- Идентифицирани са ключовите фактори за внедряване на франчайзинга в селското стопанство.
- Формулирани са препоръки за подобряване на изпълнението на франчайзинга в селското стопанство на Република Косово.

Научно-приложни приноси:

- Анализирани са и са оценени въздействието на франчайзинга в селското стопанство в Република Косово.

- Изяснени са въпросите на същността на франчайзинга като елемент за икономическото развитие на селското стопанство.

VII. Критични бележки и въпроси

1. Защо не се предлага ползване на готови франчайз стандарти, а се предлага да се разработват такива за Косово?
2. Защо не се ползва чужда правна уредба относно франчайзинга в Косово?
3. Към кои държавни органи се отправят предложенията за развитие на франчайзинга в Косово?

VIII. Публикувани статии

Публикувани са три самостоятелни статии, които са достатъчни.

Автореферата отговаря напълно 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 представения дисертационен труд е напълно завършен и отговоря 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 Нора Хайрулах Сейдиу образователната и научна степен доктор по научната специалност: Организация и управление на селското стопанство.

05.06.2022

РЕЦЕНЗЕНТ:

Проф. дсн Димитър Костов