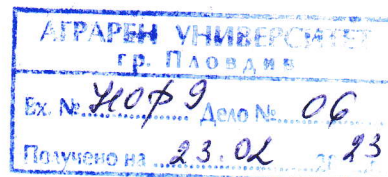


СТАНОВИЩЕ



Върху дисертационен труд за получаване на ОНС 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: Вльора Лимани Хайнуни – докторант на самостоятелна подготовка към катедра „Мениджмънт и маркетинг“.

Тема на дисертационния труд: „Маркетингови стратегии за управление на продажбите на химически препарати за нуждите на фермерите“

Рецензент: проф. дсн Димитър Иванов Костов – ВУСИ, Пловдив.

- **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 със Заповед № РД – 16312 от 19.12.2022г. от Ректора на АУ и решение на заседание на Научното жури.

1. Актуалност на проблема

Стратегиите за управление на продажбите са основния проблем, който стои за решаване пред всяка стопанска организация. В сектора селско стопанство химическите препарати играят важна роля за получаване на високи добиви и приходи на фермерите.

В тази връзка от значение са стратегиите, които имат предприятията за продажба на химически препарати на фермерите. Тези стратегии трябва да бъдат конкурентни и основани на добри маркетингови проучвания. За да имат успех те трябва да използват иновациите в отрасъла и заинтересуваността на предприятията, продаващи химически препарати и фермерите, които ще ги купуват. Това показва, че разработвания проблем е актуален, както за производителите на химически препарати, така и за фермерите. Може определено да се каже, че дисертационния труд решава много актуален проблем за производителите на химически препарати и фермерите.

2. Цел, задачи, хипотези и методи на изследването

Целта на изследването е много добре определена. Тя дава възможност да се установи влиянието на маркетинговото звено на предприятието и да се определят правилно неговите стратегии в продажбите.

Задачите на изследването са точно и ясно подбрани. Те са подредени в такава последователност, че най-добре да се постигне целта. Техният брой е достатъчен за да може да се реши проблема поставен за решаване в дисертационния труд.

Тезата на дисертационния труд е правилно определена и се подпомага от четири под хипотези. Те са свързани основно с конкурентоспособността на химическите предприятия и определяне нивото на техните продажби. Така те подпомагат напълно и много добре основната теза.

Обекта на изследването е подбран добре, така че да може да реши проблема на дисертационния труд напълно.

Методите на изследването са подбрани добре. Използват се класически и съвременни методи за решаване на поставените задачи в тяхната пълнота и постигане напълно на целта.

Източниците на информация са съвременни. Те се подпомагат и от собствени изследвания на автора. Периода на изследване е достатъчен за да осветли напълно проблема.

3. Онагледеност на получените резултати

Дисертационния труд е добре структуриран. Получените резултати са изложени в осем раздела. Табличния материал е добре подреден като всяка таблица е така изготвена, че запознаващия се с материала в нея добива представа за определена част от проблема.

4. Обсъждане на резултатите и използвана литература

Още в самото начало докторанта разглежда статистическия модел за оценка на стратегическите маркетингови дейности на предприятието и тяхната конкурентоспособност при продажбите.

Анализа е свързан на първо място със степента на изпълнение на стратегическите маркетингови дейности в сектора. В тази част на разработката автора има свой личен принос по отношение на изготвяне на анализа. Приносния момент е в изготвянето на методика с много добри и конкретни въпроси. Те са групирани така, че да покажат как предприятията се конкурират на пазара и обхващат основните етапи при налагането на стратегическия подход за маркетинговото управление.

Принос на автора е собственото проучване, извършено чрез анкета сред 30 предприятия относно степента на изпълнение на стратегическите маркетингови дейности в тях.

Друг авторски принос е посочване на ефектите от изпълнението на стратегическите маркетингови дейности в анкетираните предприятия. Това е направено чрез статистическата проверка на хипотезите, както и тяхната групировка по постигнати резултати на пазара.

Въз основа на добре направения и подробен анализ са направени и важни изводи. Те са много добре обобщени и правилно структурирани. Всички изводи посочват приносните моменти на автора при изследванията в дисертационния труд.

5. Приноси на дисертационния труд

Приемам справката за приносите на дисертационния труд, посочени от автора, но ще ги групирам по следния начин:

I. Научни приноси

1. Предложена е концептуална рамка за изграждане на успешна бизнес стратегия за по-добри продажби на химически препарати на фермерите.
2. Предложена е концептуална рамка за оценка на ефективността на маркетинговите стратегии на химическите предприятия.
3. Изяснена е същността на стратегическото планиране на бизнеса като обект на стратегическото управление на химическото предприятие.

II. Научно-приложни приноси

1. Извършен е анализ на стратегическите маркетингови дейности на химическите предприятия като ключов доставчик на химически продукти за земеделските производители.
2. Формулирани са препоръки за подобряване на стратегическото маркетингово управление като фактор за по-високи продажби в сектора.

6. Критични бележки и въпроси

- Препоръка: Анализа от анкетите да се представи на анкетираните предприятия с цел те да видят своето място в сектора.

7. Публикувани статии и цитирания

Направените публикации са достатъчни и са свързани пряко с разработвания проблем.

Автореферата отговаря напълно на изложението в дисертационния труд.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Въз основа на научените и предложени от докторанта различни методи на изследване, правилно изведените анализи и правилно направените изводи, считам, че представеният дисертационен труд е добре направено научно изследване и напълно отговаря на изискванията на ЗРАСРБ и Правилника на АУ 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 Вльора Лимани Хайнуни ОНС ДОКТОР по научна специалност „Организация и управление на производството“ (селско стопанство и подотрасли).

06.02.2023 г.

Изготвил становището:


/ проф. дсн Димитър Костов/