



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, научната 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“ при Аграрен университет, гр. Пловдив

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

Рецензент: проф. д-р Иванка Милкова Костова, Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“, област на висше образование 3.Социални, стопански и правни науки, професионално направление 3.8 Икономика, научна специалност Икономика и управление

определена за член на научното жури със заповед № РД- 16/1312 от 19.12.2022 год. от Ректора на АУ.

1. Кратко представяне на кандидата.

Вльора Лимани Хайнуни е роден на 05.06.1982 г. в Косово. През 2006 година завършва Университета на Прищина, Факултет по математика и природни науки и получава диплома за бакалавър по химия. През 2010 година получава от същия университет диплома за магистър по Химия на околната среда и аналитична химия в икономиката. Има над 12 години опит в мениджмънта и публичната администрация. Владее английски език. Докторант е на самостоятелна подготовка към катедра „Мениджмънт и маркетинг“ при Аграрен университет, гр. Пловдив.

2. Актуалност на проблема.

В условията на пазарна икономика предприятията постигат устойчиви конкурентни предимства, като използват различни конкурентни детерминанти. Съществуват много стратегии за постигане на конкурентни предимства, основани на маркетингови, организационни, иновационни или финансови подходи към управлението на предприятието. Изборът на конкурентен подход се определя от визията на предприемача за това как

бизнес предприятието ще се наложи на пазара.

Изграждането на устойчиви конкурентни предимства изисква от бизнес предприятието да диверсифицира дейностите си и по този начин да задоволи напълно потребностите на клиентите. Промяната в структурата на разходите при даден обем на производството започва да играе важна роля в управлението на процеса на концентрация на финансовия капитал. Връзката между концентрацията на капитала и диверсификацията на производството отразява намаляването на еластичността на капитала и неизбежно мениджърите достигат до момент, в който управлението на разходите става неефективно и сложно. Тези закономерности в управлението на капитала повдигат въпроса "при какви нива на концентрация на капитала фирмата достига своя връх в пазарното си превъзходство?".

Основното предимство на концентрирания капитал е, че той позволява бързо увеличаване на пазарния дял чрез фактори като лидерство в цените и продуктово разнообразие. Онези стопански предприятия, които разполагат с мащабен финансов капитал, са в състояние да извършват по-широк спектър от стратегически финансови дейности в сравнение със своите конкуренти, които дейности им позволяват да постигнат конкурентно предимство чрез използването на финансовия фактор. Те създават сложна организационна структура за управление на финансовите си потоци, в която структура привличат финансови мениджъри и специалисти с опит във финансовия мениджмънт, които повишават капацитета на предприятието да управлява своята конкурентоспособност.

Актуалността на дисертационния труд е безспорна.

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

Правилно формулираните цел, задачи, обект и предмет на изследването пряко кореспондират с защитаваната в дисертационния труд теза.

Целта на настоящия дисертационен труд е да се установи влиянието на маркетинговото звено на предприятието и неговите стратегически маркетингови дейности върху равнището на продажбите.

За да се постигне целта на изследването, се решават следните задачи:

- (1) Изяснява се същността на стратегическото планиране на бизнеса като обект на стратегическото управление на химическото предприятие;
- (2) Прилагане на концептуална рамка за изграждане на успешна бизнес стратегия за по-добри продажби на химикали за нуждите на фермерите;
- (3) Прилагане на концептуална рамка за разработване на маркетингов, производствен и финансов план на химическото предприятие;
- (4) Внедряване на концептуална рамка за оценка на ефективността на маркетинговите стратегии на химическите предприятия;
- (5) Анализ на стратегическите маркетингови дейности на химическите предприятия като ключов доставчик на химически продукти за земеделските производители;
- (6) Формулиране на препоръки за подобряване на стратегическото

маркетингово управление като фактор за по-високи продажби в сектора.

Изследователста теза

В настоящото дисертационно изследване се издига **хипотезата**, че маркетинговото управление на химическото предприятие определя нивото на конкурентоспособност на продажбите му.

Водещите подхипотези на изследването са:

Концентрацията на капитала в химическото предприятие определя неговия потенциал да се конкурира на пазара и да реализира по-високи продажби;

Процесът на концентрация на капитала в химическото предприятие изисква управленски подход, основан на маркетинга. Осъществяването на този процес изисква последователно и пълноценно прилагане на определени стратегически маркетингови дейности;

- Изпълнението на стратегическите маркетингови дейности се определя в най-значителна степен от наличието на маркетингово звено в структурата на предприятието;
- Изпълнението на стратегическите маркетингови дейности води до повишаване на конкурентоспособността на химическото предприятие.

Обект на изследване

Обект на научното изследване са 30 предприятия от сектора на химическа преработка и производство на препарати за нуждите на фермерите, функциониращи на територията на ЕС.

Предмет на изследване

Предмет на изследване е стратегическото управление на маркетинговите дейности на предприятията.

Методология на изследването

Методите, използвани в изследването, са:

- *Системен анализ, Ситуационен анализ, Сравнителен анализ, Диагностичен анализ, Статистически методи, Конструктивен метод.*

Период на изследване - 5 години. Показателите, характеризирани състоянието на изследваните обекти, обхващат периода от 2015 г. до 2020 г. включително.

Източници на информация - използвани са данни от ЕВРОСТАТ, ФАО, национални статистически институти, нормативни документи.

4. Онагледеност и представяне на получените резултати.

Дисертационният труд се състои от въведение, осем раздела,

заключение, списък на използваните източници. Работата е представена на 158 страници машинописен текст, 22 таблици и 3 диаграми и 1 приложения.

Във **въведението** е изложено виждането на автора относно актуалността на избраната тема, определени са мотивите за избора както и аргументите, защитаващи оригиналността на дисертационното изследване. В тази част на дисертацията са описани – целта, задачите, предмета и обекта на изследване. Дефинирана е изследователската теза, която се защитава в дисертационния труд.

Първи раздел „Същност на стратегическото бизнес планиране “ е посветен на изясняване на основните принципи, подходи и методи за бизнес планиране. Разгледан е бизнес модела, като основен инструмент за стратегическо бизнес планиране. Анализирани за основните предимства и недостатъци на известните в теорията и практиката бизнес стратегии и тактики.

Втори раздел „Разработване и прилагане на бизнес стратегия“ е посветен на анализа на бизнес средата като критичен фактор в процеса на разработване на успешна бизнес стратегия. Изяснени са основните фактори, които изграждат бизнес средата – вътрешна и външна.

В трети раздел със заглавие „Бизнес планиране и същност на бизнес плана“ се изяснява същността и ролята на бизнес плана в управлението на продажбите на предприятието. Разгледани са основните елементи на бизнес плана.

В четвърти раздел „Разработване на маркетингов план на предприятието“ се разглежда процеса на целеполагане в управлението на маркетинговите дейности на бизнес предприятието. Дадени са основните подходи и методи за анализ на маркетинговата среда, за сегментиране на пазара и позициониране на продуктите на предприятието.

В пети раздел „Разработване на производствен план на предприятието“ се разглеждат основната роля на производствения план в управлението на продажбите на предприятието. Прави се връзка между маркетинговото планиране и производственото планиране в предприятието.

В шести раздел „Планиране на финансите на предприятието“ се разглежда ролята на финансите в маркетинговото управление на продажбите на предприятието. Представени са основни хипотези за управление на паричните потоци, методи и подходи за оптимизиране и постигане на финансова стабилност при управление на продажбите на предприятието.

В седми раздел „Бизнес политики на предприятието според отделните елементи на маркетинговия микс“ се разглеждат основните подходи за разработване на успешни политики при разработването на специфичния маркетингов микс на предприятието за постигане на високи нива на продажби.

В осми раздел „Анализ на изпълнението на стратегически маркетингови дейности в химическите предприятия“ се представя

адаптирана методика за анализ и оценка на маркетинговите дейности на химическите предприятия. Извършен е анализ на маркетинговите дейности като се използва специално адаптираната методика. Формулират са основни изводи и препоръки към маркетинговия мениджмънт на предприятията.

В **заключение** са дадени основните изводи от извършеното дисертационно изследване, както и препоръки.

5. Обсъждане на резултатите и използвана литература.

Съдържанието на дисертационния труд свидетелства, че докторанта е реализирал задълбочено научно изследване.

Списъкът на използваните източници има 79 литературни източника.

Оценката ми за структурата и съдържанието на дисертационния труд е положителна. В него са включени и съчетани научни знания и практически подходи за разрешаване на проблемите. Налице са доказателства, че докторантът може да извършва самостоятелни научни изследвания, да прави изводи и да обосновава предложения за решаване на проблемите.

Анализът на дисертационния труд, на използваните в него средства за научно изследване формира убеждението, че в дисертационния труд са налице достатъчно доказателства за научни и приложни приноси.

Считам, че приносите посочени в Справката за приноси на дисертационния труд отразяват постигнатото в него.

6. Приноси на дисертационния труд.

Приемам справката за приносите, приложена към дисертационния труд.

В дисертационния труд могат да се открият следните **приносни моменти** с научен и приложен характер:

- Изяснена е същността на стратегическото планиране на бизнеса като обект на стратегическото управление на химическото предприятие;
- Предложена е концептуална рамка за изграждане на успешна бизнес стратегия за по-добри продажби на химикали за нуждите на фермерите;
- Предложена е концептуална рамка за оценка на ефективността на маркетинговите стратегии на химическите предприятия;
- Извършен е анализ на стратегическите маркетингови дейности на химическите предприятия като ключов доставчик на химически продукти за земеделските производители;
- Формулирани са препоръки за подобряване на стратегическото маркетингово управление като фактор за по-високи продажби в сектора.

7. Критични бележки и въпроси.

Препоръката ми към докторантката е да продължи да работи по проблемите на маркетинговите стратегии за управление на продажбите на химически препарати за нуждите на фермерите.

Въпрос: По какъв начин се обезпечават предприятията с маркетингови организационно-управленски ресурси?

8. Публикувани статии и цитирания.

Представените публикации (4) на докторанта са отражение на резултатите от теоретичните и емпирични изследвания в дисертационния труд.

Проведеното дисертационно изследване, получените резултати, публикациите по дисертацията и формулираните приноси са лична заслуга на докторанта.

Авторефератът е в обем от 28 страници и е разработен съгласно изискванията, отразява вярно основните резултати, постигнати в дисертацията и дава вярна представа за съдържанието и качеството на дисертационния труд.

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 Вльора Лимани Хайнуни образователната и научна степен **“доктор”** по научната специалност: Организация и управление на производството (селско стопанство и подотрасли).

Дата: 05.02.2023
гр. Пловдив

РЕЦЕНЗЕНТ:
(проф. д-р Иванка Костова)