

РЕЦЕНЗИЯ

от проф. д-р **Мариана Матеева Петрова**,
научна специалност: 3.8. Икономика
ISMA university, Latvia
ВТУ „Св.св. Кирил и Методий“, България

на дисертационен труд за присъждане на ОНС „**доктор на науките**“
в Област на висше образование 3. Социални, стопански и правни науки
Професионално направление 3.8. Икономика
докторска програма: „Финанси, застраховане и осигуряване“

Автор: д-р Норберт Жичински / Norbert Życzyński, PhD

Тема: Маргинализация на веригите за продажби и уязвимостта към финансова и имидж криза в контекста на изпълнение на стратегията omnichannel

1. Общо описание на представените материали

Със заповед № 28 от 02.03.2021 г. на Ректора на Висше училище по застраховане и финанси доц. д-р Григорий Вазов съм определена за член на научното жури за осигуряване на процедура за защита на дисертационен труд на тема **Маргинализация на веригите за продажби и уязвимостта към финансова и имидж криза в контекста на изпълнение на стратегията omnichannel** за придобиване на образователната и научна степен „доктор на науките“ в Област на висше образование 3. Социални, стопански и правни науки, Професионално направление 3.8. Икономика, докторска програма „Финанси, застраховане и осигуряване“. Автор на дисертационния труд е д-р Норберт **Жичински**.

Предадените от **д-р Норберт Жичински** материали включват документи по представен опис: справка за научно-приложните приноси в дисертационния труд; справка за изпълнение на минималните национални изисквания за придобиване на ОНС „доктор на науките“ в професионално направление 3.8. Икономика; дисертационен труд; автореферат. Докторантът е приложил списък с 18 публикации по темата на дисертационния труд, а в автореферата са посочени 25, вкл. и 2 монографии.

2. Актуалност на тематиката и целесъобразност на поставените цели и задачи

Формулираната тема е посветена на актуален и значим за съвременните условия икономически проблем: теоретичните и практическите аспекти на функционирането на разпределените търговски мрежи в контекста на тяхната маргинализация.

При междуотрасловата маргинализация на търговските мрежи, тяхната особена податливост на възникване и разпространение на кризисни ситуации изпитва остра нужда от правилна и разумна организационна и техническа подготовка за внезапни и неочаквани събития и предприемане на активни действия.

Представеното предложение за имплементация на интегрираната стратегия omnichannel, базирана на внедрена ИТ поддръжка, което произтича от анализа на възможностите за прозрачна интеграция на продажбите, извършена по различни канали в изследваните предприятия, може да бъде подходящ начин за функциониране на разпределена търговска дейност мрежи в условията на развиващо се информационно общество.

Изследователската теза е правилно формулирана и моделира логиката на дисертационното изследване и приложения аналитичен инструментариум.

Дисертационният труд е структуриран в съответствие с поставената цел, хипотези и предмета на изследването и отразява подхода на автора към изследваната тема.

3. Познаване на проблема

д-р **Норберт Жичински** показва задълбочено и обективно формулиране и оценяване проблемите, изследвани в дисертационния труд. Използвани и анализирани са 165 литературни и интернет източници на специализирана научна литература на различни езици, нормативни документи.

Голяма част от използваните източници са доста остарели, от миналия век, и почти няма източници след 2016 г.

4. Методика на изследването

За реализирането на поставената цел и за решаването на изследователските задачи са използвани теоретични и емпирични методи на проучване, включително наблюдение и научен метод САТІ.

6. Характеристика и оценка на дисертационния труд

Дисертационният труд се състои от увод, изложение в три глави, изводи, литература, списък с включени фигури и таблици, липсва офирмено заключение. Разработката е в общ

обем от 214 страници, представени са 56 таблици и 77 фигури, 165 са използваните литературни и интернет източници.

Обектът и предметът на изследването не са достъчно ясно дефинирани:

Предметът на дисертацията обхваща теоретичните и практическите аспекти на функционирането на разпределените търговски мрежи в контекста на тяхната маргинализация и начини за прилагане на стратегията omnichannel.

В проучването субектите са избрани въз основа на списъка на 500-те най-големи полски предприятия, публикуван от "Rzeczpospolita". Изследователската извадка включва представители на всички войводства с преобладаване на Мазовецкото воеводство, тъй като около 40% от предприятията в списъка са със седалище в това войводство.

Целта на дисертационния труд е анализ и оценка на проблемите с маргинализацията на разпределените вериги за търговия на дребно като особен тип предприятия, характеризиращи се с междуотраслова маргинализация, което ги прави особено уязвими в кризисна ситуация.

За постигане на целта, са проверени и потвърдени следните научни хипотези:

Хипотеза 1. Разпръснатите търговски мрежи като особен тип предприятия, характеризиращи се с междуотраслова зависимост, са особено уязвими в кризисна ситуация.

Хипотеза 2. Внедряване на стратегията omnichannel може да се разглежда като проактивно и превантивно действие, което позволява да се получи и поддържа конкурентна позиция.

Не са достатъчно ясно посочени ограничителните рамки в изследването, както и конкретните периоди на провеждането му. Дисертацията се опитва да анализира и оцени проблема за зависимостта на разпръснатите търговски вериги като особен тип предприятия, характеризиращи се с междуотраслова зависимост, анализира се и възможността такива организации да прилагат стратегията omnichannel.

Анкетираны са тези, които имат мрежа за продажби и тези, които продават чрез онлайн магазин, след което е направен сравнителен анализ в контекста на фактори, влияещи върху маргинализацията. В процеса на анализ на прилагането на интегрирана многоканална стратегия е проведено проучване, използващо метода на научното наблюдение върху група полски предприятия, използващи разпределени многоканални мрежи за търговия на дребно, след което е идентифициран и представен начинът на реализация на тази стратегия, с оглед най-добрите практики, водещи до синергичен ефект.

Поставената цел е значима за икономическата система, а решаването на задачите осигурява нейното постигане.

Първият раздел представя развитието на търговията през цялата история, с особен акцент върху иновативните технологични решения в областта на подпомагането на сложни многоканални продажби. Във **втория раздел** са описани характеристиките на маргиналните отрасли, с акцент върху проучвания, които показват междуотрасловата маргинализация на търговската мрежа, както и произтичащата от тях специална податливост на възникването на кризисни ситуации. **Третият раздел** е подробно представяне на резултатите от проучването за необходимия обхват на внедряване на интегрирана ИТ система в разпределена мрежа за продажби, за да се подкрепи стратегията на всички канали в мрежи за разпределени продажби.

Анализът на начина за прилагане на интегрираната стратегия omnichannel е извършен по метода на научното наблюдение, изследване на група полски предприятия, използващи разпределени търговски мрежи и в същото време обслужващи продажби от Интернет канал. На тази основа е определено и представено предложение за внедряване на метода за многоканална интеграция, като се вземат предвид най-добрите практики, срещани по време на изследването.

Подготовката и предоставянето на подходящ интерфейс под формата на уеб услуга прави централната ERP ИТ система независима от избора на клиента в контекста на интернет магазините и мобилните приложения, осигурявайки относително лесна и бърза интеграция. Изпълнението на структурата на такъв интерфейс, което дава възможност да се интегрира всеки онлайн магазин или мобилно приложение и, следователно, поддръжката на допълнителни канали за продажба в интегрирана многостепенна ИТ система може да бъде внедрено в архитектурата REST с помощта на заявки и отговори във формат JSON. Това решение предполага най-добрите практики в процеса на изграждане на разпределени приложения и не зависи от основните протоколи. Предимство е възможността да се използват отворени стандарти, което улеснява отделянето на имплементацията на клиента от имплементацията на услугата. API, изпълнен по този начин, работи в модел клиент-сървър и има базирана на ресурси структура, която може да бъде достъпна във формат JSON.

6. Приноси и значимост на разработката за науката и практиката

Запознаването с дисертацията позволява да се прецени, че целта на изследването е постигната, а произтичащите от нея задачи са получили адекватни решения. Като следствие на това в мен се формира убеждението, че в дисертационния труд са налице достатъчно доказателства за научно-приложни приноси.

Проведените проучвания на проблема позволяват, според автора, да се задълбочат знанията за условията, влияещи на особената уязвимост на кризи на търговски мрежи, което от своя страна дава възможност да се извърши нова класификация на този тип организации като междуотраслови маргинални предприятия. Реализацията на интегрирана, прозрачна стратегия omnichannel премахва бариерата между отделните канали и създаване на нова многоканална търговска служба и използване на ефекта на синергия.

Анализът показва, че потенциално по-голям процент от предприятията за мрежова търговия имат подходящи антикризисни структури, при това относително голям процент от предприятия с антикризисни структури се появяват на търга чрез интернет канал.

Не е достъчно ясно направено разграничението в понятийния апарат, например в т.1.4. не е достатъчно изяснена разликата между omnichannel и multichannel, както и ясно дефиниране на Omnichannel стратегия (стр.59)

Представените резултати от изследванията и установените проблеми ясно показват, че за да може дадена компания, извършваща разпределени продажби да функционира без сериозни проблеми и опасения и да не губи клиенти, тя трябва да интегрира канали за продажби като част от изпълнението на стратегията omnichannel, поддържана от правилно внедрена ИТ система.

В случая, може да се направи извод, че е постигната основната цел на работата, която е да анализира и оцени проблема с маргинализацията на разпределените търговски мрежи като особен тип предприятия, характеризиращи се с междуотраслова маргинализация, в същото време, силно податливи на възникването на кризисна ситуация.

Резултати с практически и приложни функции

1. Идентифициране на компонентите на многоканалната стратегия и тяхното въздействие върху бизнеса в лицето на бързо променящата се технологична среда, която оформя поведението и очакванията на потребителите, и представяне на случаи на употреба в контекста на маргинализацията на дребно. мрежи и тяхното използване на съвременни ИТ решения.

2. Подчертаване на различните теоретични основи на функционирането на търговските предприятия, по-специално разпръснати търговски мрежи. Идентифициране на определена степен на уязвимост на търговските вериги, където рискът от криза е толкова висок, че трябва да бъде включен в стандартните управленски дейности.

7. Преценка на публикациите по дисертационния труд

Резултатите от изследванията по темата на дисертацията са коректно представени пред научната общност с 18 научни публикации, самостоятелни и в съавторство, от които

условно мога да приема 16. Те са показател за задълбочените научни интереси на докторанта, както и че научните приноси в дисертацията са лично дело на докторанта.

Публикациите се отличават с целенасоченост и аналитичност, добре аргументирана авторова позиция, отразяват постиженията на дисертационния труд, получени в хода на изследванията. Направената справка показва следните отразени цитирания:

В Scopus - 4 публ., 6 цитирания (4 без самоцитирания), H=1; в Publons - 15 публикации (7 във WoS), 3 цитирания, H=1; в Google Scholar - 17 цитирания, H=2. Представени са 2 монографии с общ обем 322 страници.

8. Преценка за изпълнение на минималните национални изисквания

Приложена е Справка за изпълнение от докторанта на минималните национални изисквания за придобиване на образователната и научна степен „доктор на науките“ в професионалното направление 3.8. Икономика. Сумарният брой точки многократно надхвърля изискуемия, като напр. показатели от група Г вместо 100 точки са 320, а показатели от група Д - 120.

9. Лично участие на докторанта

Представеният дисертационен труд на тема **„Маргинализация на веригите за продажби и уязвимостта към финансова и имидж криза в контекста на изпълнение на стратегията omnichannel“** е добросъвестно осъществено научно-приложно изследване.

Нямам съмнение за личния принос на докторанта, изразяващ се в задълбочено изследване, творческо осмисляне и доразвиване на теорията и проблема, решаван в работата, а именно изучаване и разработване на научните основи на функционирането на разпределените търговски мрежи в контекста на тяхната маргинализация.

10. Автореферат

Авторефератът е в обем от 36 страници и е изготвен съгласно изискванията на ЗРАС и ППЗРАС. Той е издържан в структурно отношение и коректно отразява логиката и последователността на дисертационния труд. Показва уменията на **д-р Норберт Жичински** да синтезира и обобщава, за да представи своите най-важни идеи и изводи.

11. Критични забележки и препоръки

Представеният списък с публикации не е подготвен според стандартите, не става ясно какво е участието на автора в конкретната публикация и кой по ред автор в публикацията се явява той. Списъкът представя общо публикациите, които не са класифицирани според конкретни критерии (например в списания, в конференции, в рецензирани издания, с IF/IR), въпреки, че в справката за съответствие са групирани по съответните показатели. Добре би било публикациите да са с по-пълна и по-изчерпателна информативна стойност, особено тези

с IF/IR. В представения списък с цитирания също има разностилие, както и в библиографията към самата дисертация. Не всички публикации, представени към списъка са по темата на дисертацията, например: *Military economic branches in the logistic military system - historical approach*, 2016.(съавтори А. Gazda, Т. Olejarz), *Monitoring the process of anodising of VW70U pistons using the control chart*, *Metalurgija*, 57 No.4, 2018, s. 349-352. Соавтор А. Gazda, А. Pacana. Представената публикация не става ясно кога точно е публикувана: *Kryzys w relacjach z kooperantami zagranicznymi – metody zapobiegania*, referat został opublikowany w materiałach pokongresowych, wydawnictwo z VI Kongresu Public Relations, Rzeszów 2007.

Забелязва се сгрешена номерация в съдържанието.

Като препоръка, а и поради прозрачността на представеното проучване, анализът, който се отнася за предприятия, работещи в Полша, е желателно да се разшири и потвърди в международен контекст.

Информацията не навсякъде е актуална, например на стр.39, 41, където се посочват прогнозни стойности към 2020 и 2021 г., както и на стр.55-57.

Интерес представлява отговора на следните въпроси:

Какви промени се установяват в антикризисно управление по време на ефекта Ковид?

Каква е ситуацията през последната година, предвид ситуацията с Корона?

Как се отрази на този тип търговия, правени ли са актуални изследвания след 2017 г., предвиждат ли се съпоставителни такива?

12. Лични впечатления

Не познавам лично докторанта. Нямаме съвместни публикации и разработки.

Впечатленията ми са от дисертационния труд, автореферата и публикациите по дисертацията. Те показват сериозен и ерудиран изследовател, със задълбочена теоретична подготовка и доказана способност за самостоятелни научни изследвания.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Дисертационният труд *съдържа научни, научно-приложни и приложни резултати, които представляват оригинален принос в науката* и отговарят на всички изисквания(та) на Закона за развитие на академичния състав в Република България (ЗРАСРБ) и Правилника за прилагане на ЗРАСРБ. Представените материали и дисертационни резултати съответстват на специфичните изисквания на Правилника за приемане и обучение на докторанти във Висшето училище по застраховане и финанси.

Дисертационният труд показва, че **д-р Норберт Жичински притежава** задълбочени теоретични знания и професионални умения по Професионално направление 3. 8. Икономика, като **демонстрира** качества и умения за самостоятелно провеждане на научни изследвания.

Поради гореизложеното, давам своята **положителна оценка** за проведеното изследване, представено от рецензираните по-горе дисертационен труд, автореферат, постигнати резултати и приноси, и **предлагам на почитаемото научно жури да присъди образователната и научна степен „доктор на науките”** на д-р Норберт Жичински в Област на висше образование 3. Социални, стопански и правни науки; Професионално направление 3. 8. Икономика; докторска програма „Финанси, застраховане и осигуряване“.

08.04.2021 г.

РЕЦЕНЗЕНТ: 

проф.д-р Мариана Петрова