

РЕЦЕНЗИЯ

от проф. д-р Силвия Трифонова Трифонова-Праматарова,

Университет за национално и световно стопанство (УНСС), София

на дисертационен труд за присъждане на научна степен „доктор на науките”

в Област на висше образование 3. Социални, стопански и правни науки

Професионално направление 3.8. Икономика

Автор: д-р Норберт Жичински

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 № 28/02.03.2021 г. на Ректора на Висшето училище по застраховане и финанси (ВУЗФ) 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 научна степен „доктор на науките” в Област на висше образование 3. Социални, стопански и правни науки, професионално направление 3.8. Икономика.

Автор на дисертационния труд е д-р Норберт Жичински, преподавател в Техническият университет на Жешов (Rzeszów University of Technology), Полша. Предадените от Центъра за научни изследвания и докторантско обучение във ВУЗФ материали включват всички необходими за процедурата документи, а именно: автобиография на английски език, копие на дипломата за придобитата образователно-квалификационна степен „доктор”, дисертационен труд на руски език, автореферат на български и на руски език, резюмета на публикациите по темата на дисертацията на български и на руски език, справка за изпълнение на изискванията на Закона за развитие на академичния състав в Република България (ЗРАСРБ) и Правилника за прилагане на ЗРАСРБ, справка на научните и научно-приложните приноси.

2. Кратки биографични данни за кандидата

Норберт Пьотр Жичински е роден на 20 август 1971 г. в Леско.

Той се е дипломирал в специалност „Информатика” от Университета Йоханес Кеплер, Линц (Johannes Kepler University Linz – JKU), Австрия, през 1998 г. През 2006 г. той завършва специалност „Информатика и иконометрика” в Техническият университет в Жешов (Rzeszów University of Technology), Полша, а през 2008 г. завършва специалност „Икономика” в същия университет.

През 2015 г. той защитава докторска дисертация в Университета Мария Склодовска-Кюри в Люблин (Maria Curie-Skłodowska University in Lublin), Полша, в Икономическия факултет (Faculty of Economics). Темата на докторската му дисертация е „Стабилност и развитие на средните и големи семейни предприятия в условията на променлива стопанска конюнктура”.

От 2017 г. до сега д-р Норберт Жичински е преподавател в Техническия университет в Жешов (Rzeszów University of Technology), Полша.

От 2013 г. до момента той е изпълнителен директор на компанията COMMIT POLSKA SP. Z.O.O., Полша, която има над 16 години опит в ИТ индустрията. От 2000 г. компанията предлага цялостни бизнес ИТ решения, висококачествени услуги и професионално консултиране. Преди това (2000-2002 г.) той е изпълнителен директор на компанията TWIN GROUP POLSKA SP. Z.O.O., Полша, а преди това работи като мениджър в ИТ отдел на OESTERREICHISCHES ROTES KREUZ OBEROESTERREICH, Австрия (1999-2000 г.), и като ИТ разработчик/консултант в две компании CSC COMPUTER SCIENCES CONSULTING AUSTRIA GMBH (1998-1999 г.), Австрия и SCHMID INFORMATIK GMBH, Австрия (1996-1998 г.).

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

Темата на дисертационното изследване е особено актуална предвид на бурното развитие на информационните и комуникационни технологии (ИКТ), на което сме свидетели през последните години и което съвсем закономерно доведе до възникване на нови маркетинг средства, с които се достига до клиента много по-бързо и ефективно, в сравнение с традиционните маркетинг канали.

Както авторът правилно отбелязва конкурентоспособността на отделните вериги на дребно все повече зависи от тяхната готовност да внедрят и интегрират нови решения, които отговарят на променящите се нужди и изисквания на клиентите в глобалната информационна икономика, сред които важна роля играе прозрачната интеграция на всички достъпни канали за продажба, базирана на интегрирана ИТ система, наречена omnichannel. С появата на новите технологии и разпространението на Интернет и различните иновативни приложения, потенциалният клиент има достъп до почти неограничен източник на информация за компанията и марката, както и се премахват бариерите пред разпространението на негативни мнения относно продуктите, услугите, и др., както и бързината и навременността на обработката на поръчките, които увеличават риска от криза в търговските предприятия. В ерата на цифровизацията и достъпа до Интернет, всеки клиент, използващ услугите или продуктите на дадена компания, може лесно да публикува отрицателно мнение и да предизвика негативно поведение сред останалите потребители, което да доведе до финансови проблеми и загуба на имидж (имиджова криза).

Авторът си е поставил като основна цел на дисертационния труд да направи 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 основната цел на изследването, авторът е проверил и потвърдил две научни хипотези.

4. Познаване на проблема

Авторът несъмнено е много добре запознат с проблема на научното изследване имайки предвид неговия богат професионален опит в използването на най-нови ИТ технологии, предлагане на системни решения, отговарящи на изискванията и очакванията на отделните клиенти, в консултирането и проектния мениджмънт.

Като предмет на изследването са посочени теоретичните и практическите аспекти на функционирането на разпределените търговски мрежи в контекста на тяхната маргинализация и начини за прилагане на стратегията omnichannel. В дисертацията се извършва анализ на възможностите на разпределените вериги за търговия на дребно да прилагат многоканална стратегия, т.е. методи за интегриране на традиционни и електронни канали за продажба в единна, многоканална и прозрачна система за обслужване на клиенти. В контекста на провеждането на антикризисна политика в предприятията, прилагането на стратегия от този тип е проактивно и превантивно действие, което позволява получаването и поддържането на конкурентна позиция чрез използване на съвременни технологии в отговор на бързи промени в технологичната среда, която формира поведението и очакванията на потребителите, и води до синергичен ефект.

5. Методика на изследването

За разработването на дисертационния труд са използвани разнообразни научноизследователски методи – теоретико-методологичен анализ, системен подход, дескриптивен анализ, метод на наблюдение, метод на анкетно проучване, емпиричен анализ, метод на анализ и синтез.

6. Характеристика и оценка на дисертационния труд

В структурно отношение дисертационният труд се състои от следните части: въведение, три глави, заключение, библиография, списък на фигури и списък на таблици. Дисертационният труд е придружен с автореферат, който кратко излага авторите тези и резултати от изследването. Дисертационният труд е написан на руски език, а авторефератът е на български и на руски език. Общият обем на дисертацията е 213 страници. В дисертацията са включени 77 фигури и 56 таблици.

Библиографията включва многобройни литературни източници, които обаче не са номерирани. Те са обособени в разделите научна литература, законодателни актове и интернет ресурси.

Първа глава на труда е посветена на същността и значението на разпределените продажби, особеностите на търговията, продажбите, етапите на развитието на търговията на дребно и по-конкретно състоянието на търговията на дребно в Полша. На тази основа са изведени иновациите в търговията на дребно и по-специално многоканалната стратегия omnichannel.

Втора глава е посветена на анализа на omnichannel в контекста на маргинализацията на търговската мрежа. Маргиналната индустрия е определена като такава, при която рискът от криза е толкова висок, че трябва да бъде интегриран в стандартните управленски дейности. Използвана в този контекст, думата 'маргинализация' е отнесена до неприятна и трудна ситуация за организациите, работещи в такава индустрия. Във връзка с това е направен анализ на маргинализацията на индустрията в контекста на функционирането на компанията и пазарните ѝ продажби на стоки.

Специално внимание е отделено на кризите и в т.ч. на имиджовата криза и отражението ѝ върху онлайн продажбите и върху функционирането на компанията на пазара. Разгледани е ролята на Наръчника за управление при кризи (Crisis manual) като елемент на антикризисното управление, на антикризисния щаб за поддръжка на процесите на управление, на обученията по комуникации и мрежи за продажби, на антикризисната структура и PR клетките в компанията, на пресекретаря като елемент от PR клетката на компанията и на мениджъра по комуникации във фирмата.

Критериите, на базата, на които е направен този анализ, са: дали фирмата оперира на пазара или фирмата е в състояние на ликвидация/придобиване; дали фирмата търгува или не търгува в Интернет; дали фирмата продава или не продава продукти; дали фирмата има или няма търговска мрежа. Този анализ представлява определен научен интерес.

Трета глава е посветена на ИТ поддръжката на търговската мрежа за повишаване на икономическата ефективност на продажбите omnichannel. Изследваните въпроси се отнасят до група полски компании с разпръснати многоканални търговски вериги. Разгледана е тяхната структура, архитектура и използване на интерфейс, поддържащ междуканална интеграция, обработка на поръчки от интернет в централния офис и обработка на онлайн поръчки в стационарен магазин. Убедително е показано, че системата ERPwincash е модерно решение, предназначено да управлява цялостните процеси на производство, логистика, дистрибуция и продажби в разпръснатата търговска мрежа. Сложните процеси за управление на покупки, управление на складове, производство, логистика, както и динамични многоканални продажби, заедно с усъвършенстван бизнес анализ позволяват да се увеличи ефективността и да се реализират значителни икономии в операциите на компанията.

В заключението на дисертацията са представени основните изводи от изследването. Като цяло може да се обобщи, че авторът е успял да постигне заложената цел на дисертационния труд

и да потвърди формулираните хипотези на изследването. За това допринеся богатият професионален опит на автора.

7. Приноси и значимост на разработката за науката и практиката

Приносите на автора са посочени в представена Справка на приносите. Приносите са обособени в две групи – научни приноси с теоретичен характер и научно-приложни приноси с практико-приложен характер. Аз признавам посочените в справката приноси на дисертационния труд на д-р Норберт Жичински – общо 4 приноса (два с теоретичен характер и два с практико-приложен характер), които са базирани на дълго проучване и относително голяма изследователска извадка. Изводите от направеното изследване са научно обосновани.

Авторът доказва, че изведеното от него предложение за имплементиране на многоканалната стратегия omnichannel, поддържана от правилно внедрена ИТ система, би дало възможност за прозрачно интегриране на продажбите, извършвани по различни канали в изследваните търговски мрежи, и че всяко предприятие, дори да има стабилна пазарна позиция трябва непрекъснато да следи пазарните тенденции и действията на конкурентите си, и да модифицира постоянно антикризисната си структура.

8. Преценка на публикациите по дисертационния труд

Кандидатът е представил общо 25 научни публикации по темата на дисертационния труд, в т.ч. 2 монографии и 23 научни статии. Те са посочени в автореферата към труда. По-голямата част от тях са изготвени в съавторство – само 3 публикации са самостоятелни.

Публикациите са свързани с проблематиката на труда и показват, че изследванията на кандидата са получили достатъчна степен на популяризиране сред академичната и професионалната общност. Резюмета на публикациите на български език са дадени обаче само на 7 публикации.

9. Преценка за изпълнение на минималните национални изисквания

От представената Справка за изпълнение на минималните национални изисквания за присъждане на научната степен „доктор на науките”, която кандидатът е приложил, е видно, че е налице преизпълнение на тези изисквания.

Общият брой на научните публикации е 22, в т.ч.: 1 публикувана монография в съавторство; 7 статии и доклади, публикувани в научни издания, реферирани и индексирани в световно известни бази данни с научна информация; 1 студия, публикувана в научно издание, реферирано и индексирано в световноизвестни бази данни с научна информация; 9 студии, публикувани в нереперирани списания с научно рецензиране или публикувани в редактирани колективни томове; 4 публикувани глави от колективни монографии.

8 научни публикации са индексирани в международни бази данни, в т.ч.: 4 публикации в SCOPUS и 6 публикации в Web of Science, две от които са индексирани и в двете световни бази

данни. Всички публикации на автора са пряко свързани с проблематиката на дисертационното изследване.

По отношение на цитиранията, в представената Справка за изпълнение на минималните национални изисквания за присъждане на научната степен „доктор на науките”, са посочени: 4 цитирания в научни издания, реферирани и индексирани в SCOPUS и 6 цитирания в Google Scholar. Публикациите и цитиранията на научната продукция на кандидата показват, че изследванията му са получили необходимата степен на популяризиране.

10. Лично участие на кандидата за “доктор на науките“

Налице са всички доказателства, че дисертационният труд е дело на самия кандидат, резултат от неговите проучвания по проблематика, която е тясно свързана с професионалния му опит.

11. Автореферат

Авторефератът отговаря на съдържанието на дисертационния труд. Авторефератът е изготвен на български и на руски език, а дисертационният труд – на руски език.

12. Критични забележки и препоръки

В дисертацията единствено е формулиран предмет на изследване, а обект на изследването липсва. В труда се посочва, че отраслите могат да се разделят на по-маргинални, следователно, по-податливи на кризи, и по-немаргинални, т.е. по-неподатливи на кризи. Не смятам обаче, че това е коректна финансово-икономическа терминология. На някои места в труда се споменават по-високорискови и по-нискорискови отрасли, което е по-правилно в сравнение с маргинални и немаргинални. Също така липсват достатъчно аргументи в труда защо за маргинални отрасли именно са приети строителната индустрия, енергетиката, финансите, фармацевтиката, автомобилостроенето, хранително-вкусовата промишленост, минното дело, транспортната индустрия, месопереработвателната промишленост и др. А в групата на отраслите, категоризирани като нискорискови, са включени авиацията, металургията, мебелната промишленост, ИКТ, химическата индустрия, застраховането, връзките с обществеността. Един единствен полски литературен източник е цитиран (на стр. 72 в труда) за това кои са маргиналните отрасли в Полша.

Могат да се отправят бележки и от техническо естество към дисертационния труд – неправилна номерация на съдържанието на труда, липса на номерирани литературни източници в библиографията, и др. Добре би било посочената година на титулната страница на труда и на автореферата да е еднаква – 2021 година, а не 2020 г. Кандидатът е представил резюмета на български език само на 7 публикации по темата на труда от общо 23 публикации в Справката за изпълнение на минималните национални изисквания.

13. Лични впечатления

Не познавам кандидата и нямам никакви лични впечатления за него.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Дисертационният труд на тема „**Маргинализация на веригите за продажби и уязвимостта към финансова и имидж криза в контекста на изпълнение на стратегията omnichannel**”, разработен от д-р Норберт Жичински представлява интерес от научна и практико-приложна гледна точка, тъй като съдържа важни теоретични и практико-приложни обобщения относно функционирането на разпределените търговски мрежи в контекста на тяхната маргинализация и начините за прилагане на многоканалната стратегия omnichannel. Дисертационният труд показва, че д-р Норберт Жичински притежава задълбочени знания и умения по професионално направление 3.8. Икономика, и демонстрира качества и умения за провеждане на самостоятелни научни изследвания. Представените материали съответстват на изискванията на Закона за развитие на академичния състав в Република България (ЗРАСРБ) и Правилника за прилагане на ЗРАСРБ, и на Правилника за приемане и обучение на докторанти във ВУЗФ.

Въз основа на това давам своята **положителна оценка** за проведеното научно изследване, представено от рецензирания по-горе дисертационен труд и автореферат, и **предлагам на почитаемото научно жури да присъди научната 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.

08.04.2021 г.
София

Рецензент:
(проф. д-р Силвия Трифонова-Праматарова)