

С Т А Н О В И Щ Е
на дисертационен труд за придобиване на образователната и научна степен "доктор"
по обявена процедура от Икономически университет - Варна

1. Обща информация

Изготвил становището - проф. д-р Таня Дъбева, професор по професионално направление 3.9. Туризъм, научна специалност "Икономика и управление (Туризъм)", катедра "Икономика и организация на туризма", Икономически университет - Варна;

Основание за написване на становището - Заповед № РД-06-95/01.07.21 г. на Ректора на Икономически университет – Варна за определяне на Научно жури и решение на Научното жури от 02.07.21 г.;

Автор на дисертационния труд: Александър Стоянов Димитров, докторант редовно обучение към катедра „Икономика и организация на туризма“ при Икономически университет – Варна;

Тема на дисертационния труд: "Ползи за хотелиерите от увеличаване дела на онлайн продажбите"

Научен ръководител: проф. д-р Таня Дъбева

2. Общо представяне на дисертационния труд

Дисертационният труд на докторант Александър Димитров е много сериозно самостоятелно проучване, логичен резултат от научните изследвания и професионалните познания на автора по избраната проблематика. Ролята и значението на индиректните канали за комерсиализация на хотелиерския продукт все повече се засилват, което увеличава дела на онлайн продажбите с ясно откроена тенденция към нарастване, особено в съвремения форсажрен период. Тези явления са обективна предпоставка за изследователски и приложен интерес относно ползите от електронната търговия за първичните производители в хотелиерството. Подобни анализи и проучвания за българското хотелиерство са все още фрагментарни и в начален етап. Посочените аргументи са атестат за **актуалността и значимостта** на представеното изследване, те са взети предвид от докторант Димитров и са интерпретирани както в избраните предмет и

обект, така и в основната **цел** на проучването, която е подробно и ясно формулирана. На нейна база са изведени девет конкретни изследователски **задачи**, които са изпълнени.

В увода на труда отлично е формулирана изследователската теза, която се доказва в хода на изложението чрез четири основни хипотези. Използваният от автора научен инструментариум е целесъобразен и в съответствие с предмета и обекта на изследване. Според характера на проучването, което интерпретира теоретични и приложни постановки от областта на хотелиерската дистрибуция и маркетинг, респективно тези на избрани дестинации в България и Северна Македония, са избрани подходящи методи и научни подходи. Информационната база, според тематиката на изследването, е богата и разнообразна. Приемаме за уместни и посочените от автора ограничения.

В резултат на казаното дотук считаме, че дисертационният труд напълно **отговаря на изискванията** на чл. 27, ал. 2 от Правилника за прилагане на Закона за развитие на академичния състав в Република България.

3. Преценка на структурата и съдържанието на дисертационния труд

Общийят обем на дисертационния труд е от 265 страници, от които – увод (6 стр.); изложение в три глави (236 стр.); заключение (4 стр.); списък с използвана литература (12 стр.); 6 Приложения (13с.). Илюстративният материал е представен от 50 таблици и 16 фигури, необходими за визуализиране на обширната информация.

Използваната научна литература включва 228 източника, от които 54 на кирилица, 144 на латиница и 30 Интернет сайта. Половината от източниците са фирмени, статистически или институционални, което кореспондира с предмета и обектите на изследване. Литературните източници са използвани уместно в контекста на изследването и са цитирани коректно, техният брой спрямо обема на разработката показва задълбочеността на проучването.

По отношение на **съдържанието** на главите, дисертационният труд следва класическия модел - той включва теоретична, аналитична и приложна глави, които са логически последователни и добре балансираны относно обема на изложението.

В глава първа, на базата на теоретичните постановки на утвърдената научна школа към катедра „Икономика и организация на туризма“, авторът последователно систематизира въпросите относно същността, класификациите и комерсиализацията на хотелиерския продукт; респективно на електронната търговия в хотелиерството и съвременните изменения при нейното осъществяване. Логичен резултат от проведените изследвания е авторовия динамичен модел за генериране на ползи от електронната търговия за хотелиерите, който е много добре конструиран, структуриран и обоснован.

В глава втора, за апробиране на изведените теоретични постановки и по стъпките на динамичния модел, авторът стартира мащабен сравнителен анализ на онлайн дистрибуцията в хотелиерството на България и Северна Македония като съпоставя по две основни бизнес (София и Скопие) и рекреационни (Сълнчев бряг и Охрид) дестинации. Анализират се подробно съответните хотелиерски продукти и реализацията им, оценяват се от автора като се подреждат по степен на приложение, използвани от първичните производители дистрибуционни онлайн канали. Представен е и изследователски дизайн на емпиричното проучване на автора относно нагласите на двете основни структури на пазара – търсенето и производителите по отношение на електронната търговия.

В глава трета, по логиката на модела, се анализират резултатите от проведеното от автора емпирично проучване относно нагласите на потребителите и хотелиерите за ползите от онлайн дистрибуцията на хотелиерския продукт. Изследването е отлично подгответо, структурирано и проведено, за реална оценка и формиране на изводи се ползва с разбиране SPSS продукта. Авторът много добре систематизира основните проблеми и бариери, открити при обработката на получените резултати. На базата на емпириката и на теоретичните постановки, докторантът предлага на хотелиерите възможности за генериране на ползи от електронната търговия посредством три мениджърски стратегии, разпределени в пет сценария, за онлайн представяне, онлайн репутация и което е много важно и често игнорирано – постигането на задоволителни бизнес резултати от цялата активност. Стратегиите са актуални, аргументирани и приложими във всеки един хотелиерски обект, който използва и желае да активира подобни канали за дистрибуция.

Уводът и заключението на доктората изпълняват своята роля, използвана е подходяща научна и професионална терминология от областта на хотелиерството и туризма, разработката е написана на ясен, точен и правилен български език.

Авторефератът, в обем от 45 с. е разработен и утвърден съобразно изискванията и коректно отразява основните елементи и резултати на дисертационния труд.

В заключение структурата и съдържанието на представения труд кореспондират напълно с изискванията на чл. 34, ал.2 и ал. 3 от Правилата за условията и реда за придобиване на научни степени и заемане на академични длъжности в Икономически университет – Варна.

4. Научни и научно-приложни приноси

Напълно приемам откроените от докторантът научни и научноприложни приноси от теоретично (обогатяване на теоретичните постановки от теорията на хотелиерството); методологично (динамичен модел за генериране на ползи от електронната търговия за хотелиерите); методическо (оригинално емпирично проучване на съответните елементи и извадки) и приложно (подходящи стратегии за генериране на ползи за хотелиерите от онлайн дистрибуцията на хотелиерския продукт) естество. Специално искам да подчертая уникалния характер на модела и на проведеното емпирично проучване.

5. Критични бележки и препоръки

Като научен ръководител съм представила бележките си по време на работата с докторанта.

6. Въпроси към докторанта

Като научен ръководител нямам въпроси към докторанта, защото те са изяснени в хода на разработване и усъвършенстване на представения труд.

7. Заключение

Представеният докторат е актуално, оригинално, задълбочено научно изследване, с определно приносен характер. Моделът и методиката на проучването са общо приложими,

както за всеки хотелиерски обект, така и за разнообразни дестинации. С тази структура и изложение, трудът няма аналог в националната специализирана литература и би бил полезен за хотелиерските мениджъри и специалистите по маркетинг и продажби. Авторът съчетава отлично и балансирано познанията си от получените степени на образование и теоретичните си търсения с професионално разбиране и компетентност.

Познавам Александър Димитров още от обучението му в бакалавърската степен на специалност Туризъм като му бях научен ръководител и на двете тези-бакалавърска и магистърска. Отличен студент, с желание за познания и високо отговорен като представения докторат е логичен резултат и от тези негови качества. Дисертационният труд на Александър Димитров се присъединяв заслужено към защитените към катедра ИОТ докторати с високо качество – на Христина Филипова, Катина Попова, Марианна Александрова и Петя Анева.

Това заключение ми дава основание с абсолютна убеденост да дам своята **изключително висока оценка за представения докторат** и да препоръчам на почитаемото Научно жури да присъди на докторант Александър Стоянов Димитров **образователната и научна степен “доктор” по професионално направление 3.9. Туризъм, научна специалност „Икономика и управление (Туризъм)“.**

Варна, 08.08.2021 г.

Изготвил становището:

Т.

/Проф. д-р Таня Дъбева/

Ex. № РД20-693/18.08.2021

С Т А Н О В И Щ Е

от доц. д-р Катя Янкова Илиева
Университет "Проф. д-р Асен Златаров" – Бургас

за дисертационен труд на тема: "Ползи за хотелиерите от увеличаване на дела на онлайн продажбите" за придобиване на Образователна и научна степен "Доктор" по Професионално направление 3.9. – "Туризъм"

1. Обща информация.

Изготвил становището: доц. д-р Катя Янкова Илиева, Университет "Проф. д-р Асен Златаров" – Бургас.

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

Професионално направление 3.9. "Туризъм".

Основание за написване на становището: Заповед № РД-06-95/01.07.2021 г. на Ректора на Икономически университет – град Варна за определяне на състав на Научно жури по открита процедура за защита на дисертационен труд на докторант Александър Стоянов Димитров на тема: „Ползи за хотелиерите от увеличаване на дела на онлайн продажбите”, Професионално направление 3.9. „Туризъм“, докторска програма „Икономика и управление“ (туризъм).

Автор на дисертационния труд: докторант Александър Стоянов Димитров, зачислен в редовна докторантута по държавна поръчка в област на висше образование 3. „Социални, стопански и правни науки“, Професионално направление 3.9 „Туризъм“, докторска програма „Икономика и управление“ (туризъм), към Катедра „Икономика и организация на туризма“ при Икономически университет – Варна, съгласно Заповед РД-17-93/18.01.2017 г. на Ректора на Икономически университет – град Варна.

Тема на дисертационния труд: "Ползи за хотелиерите от увеличаване на дела на онлайн продажбите".

Научен ръководител: Проф. д-р Таня Дъбева Филипова.

2. Общо представяне на дисертационния труд.

В период на турбулентно развитие на съвременния туризъм в условия на пандемия и непредсказуемост, оценям темата на дисертационния труд като изключително актуална, рефлексивна и значима за развитието на туристическия бизнес.

Дисертацията е с общ обем от 279 страници и е разработена в класически формат: увод – 6 стр., изложение в три глави - 236 стр., заключение – 4 стр., списък на използваната литература – 12 стр. Основният текст съдържа 50 таблици и 16 фигури. Списъкът на използваната литература се състои от 228 литературни и информационни източници, от които 54 на кирилица, 144 на латиница, както и 30 интернет сайта. Разработката съдържа и 6 приложения (13 стр.), които допълват изложението и допринасят за изясняване на концепциите на автора, методиката, резултатите и изводите от изследователския процес.

Изборът на тема на дисертационния труд е аргументиран с факти, подкрепящи нейната актуалност през призмата на съвременните условия в развитието на туризма в глобален аспект и в условията на COVID-19. В този контекст ясно и точно са дефинирани обектът и предметът на изследването: представители на хотелиерския бизнес в най-популярните градски и ваканционни дестинации в България и Северна Македония и ползите за хотелиерите в използването на електронната търговия за дистрибуция на хотелиерския продукт.

Прецизно е формулирана основната цел на разработката – “чрез теоретична обосновка, анализ и оценка на потенциала на електронната търговия да се изведат насоки за нейното интегриране в стратегията и дистрибуционния микс на хотелиерите за постигането на определени икономически ползи“. На база на основната цел са поставени за решаване девет научноизследователски задачи. Дефинирана е основна теза, конкретизирана в доказване на четири работни хипотези.

В разработката е приложен умено подбран изследователски инструментариум. Аргументирани са източниците на първична и вторична информация. Въведени са подходящи научноизследователски методи и подходи: анализ и синтез; наблюдение; анкетно проучване; сравнителен и SWOT - анализ; статистически методи; метод на алтернативните сценарии. Резултатите от анкетните проучвания са обработени чрез статистически софтуер SPSS и Microsoft Excel.

В областта на изследваната тематика е осъществено задълбочено проучване на литературни и информационни източници със съответните обобщения и изводи - специализирани научни публикации на български и чуждестранни автори, фирми и институции. Посочени са обективни ограничения при реализацията на научноизследователския процес в дисертационния труд.

Докторант Александър Димитров представя пет самостоятелни научни публикации, свързани с темата на дисертационния труд: една статия, публикувана на английски език, и четири доклада, представени на авторитетни международни научни форуми в България.

Дисертационният труд, авторефератът и публикациите са написани на научен език, отличават се със съвременен академичен стил и формат, с точно и коректно цитиране на литературните и информационните източници.

Дисертационният труд е представен във вид и обем, които изцяло отговарят на изискванията на чл. 27, ал. 2 от Правилника за прилагане на Закона за развитие на академичния състав в Република България.

3. Преценка на структурата и съдържанието на дисертационния труд.

Дисертационният труд е разработен на основата на много добре обмислена и логична структура, която съчетава предмета и обекта на изследване, целите и задачите на разработката и отразява идеите на автора за дизайна на научноизследователския процес.

В увода се обосновава ролята на Интернет в процесите на комуникация и обмяна на информация в съвременното обществено пространство, ролята ИКТ като драйвър в разкриването на нови възможности в позиционирането на иновативните решения за туристическия бизнес, фокусирани върху електронната търговия в хотелиерската индустрия.

На тази база прецизно са аргументирани мотивите за избор на тема и нейната актуалност, предметът и обектът на изследване. Детайлно са представени изследователският инструментариум, методите за набиране на първична и вторична информация, ограниченията и проблемите, свързани с научноизследователския процес.

В глава **първа** “Характеристика и особености на електронната търговия в хотелиерството“ докторантът анализира същността на хотелиерския продукт и възможните канали за комерсиализацията му. Чрез анализиране на понятията „продукт“ и „туристически продукт“, както и приложението им в маркетинговата теория, е изведена авторова дефиниция на хотелиерския продукт. Изяснена е същността на понятието „комерсиализация“ и основните й функции в комуникацията „продукт – клиент“, начините за популяризиране, дистрибуция и промоция на хотелиерския продукт. Систематизирани са каналите, чрез които се комерсиализира

хотелиерският продукт и е разработена актуална авторова класификация на електронната дистрибуция в хотелиерството.

Докторантът представя задълбочен анализ на същността и характеристиките на електронната търговия, респективно в туризма и в хотелиерството, като в логичен план формулира дефиниция на е-търговията в хотелиерската индустрия.

В дисертацията е изследвана еволюцията на информационните и комуникационни технологии (ИКТ), даваща възможност за дигитализирането на операциите в туристическия и хотелиерския бизнес. Като се акцентира на въздействието на е-маркетинга върху хотелиерството са изведени важни предимства на електронната пред традиционната търговия. Очертани са съвременни тенденции в развитието на електронната търговия в хотелиерството с фокус върху изкуствения интелект, мобилната търговия и алтернативните начини на плащане. Като резултат е разработен оригинален динамичен авторов модел за генериране на ползи за хотелиерите от електронната търговия и възможностите за оптимизиране на продажбите.

Във втора глава е разработен сравнителен анализ на онлайн дистрибуцията на хотелиерския продукт в България и Северна Македония. Авторът аргументира селекцията на най-популярните бизнес и ваканционни дестинации на двете държави, като анализите на характеристиките на хотелиерските продукти са профилирани в бизнес сегмента (столиците на страните – София и Скопие) и в рекреационния сегмент (най-посещаваните туристически места в двете страни – КК „Сълнчев бряг“ и Охрид).

Докторантът представя детайлрен операционен анализ на предлагания хотелиерски продукт в населените места и курортите в селектирани туристически дестинации. В изследването се дискутира състоянието на транспортната и туристическата инфраструктура, проследява се спецификата и атрактивността на хотелиерския продукт и дестинацията посредством официални статистически данни преди пандемията от COVID-19. Чрез разработените SWOT - анализи са очертани основните предимства и недостатъци на предлаганите хотелиерски продукти, като сред възможностите са представени и идеи на автора за развитие на хотелиерски продукти с рефлекс към промените в предпочтения на гостите в пандемични условия.

На база на сравнителен анализ на всеки сегмент от дестинациите в двете държави са представени насоки за развитие и усъвършенстване на стратегиите за увеличаване на продажбите, адаптиране към промените в търсенето и възможностите за развитие чрез увеличаване на дела на електронната търговия в хотелиерството.

Разработените анализи, изводи и препоръки са основани на официално публикувани статистически данни и информационни източници от двете държави, официални данни от държавни институции, общински дружества, опериращи летищни компании и др.

Направена е оценка на директните и индиректните онлайн дистрибуционни канали и техните функционални характеристики в избраните дестинации, представени са възможности за промоции и аконти за стимулиране на продажбите.

Разработен е изследователски модел за емпирично изследване на нагласите на потребители и хотелиери относно онлайн дистрибуцията на хотелиерския продукт.

В трета глава "Възможности за генериране на ползи за хотелиерите от електронната търговия" се анализират резултатите от емпиричното изследване на двете таргет групи - потребители и хотелиери в избраните четири туристически дестинации. Представени са обобщенията и изводите на автора от проведените изследвания, чрез които се доказват формулираните работни хипотези. Систематизирани са барierите и проблемите, които срещат хотелиери и потребители при онлайн дистрибутирането на хотелиерския продукт и са представени конкретни идеи за преодоляването им.

С цел формулиране на насоки и възможности за генериране на ползи от електронната търговия в съвременното хотелиерство, докторантът разработва пет оригинални сценария, приложени в три базови стратегии. Стратегиите са проектирани в динамичен времеви план в зависимост от операционните характеристики на хотелските обекти и позицията им в обичайна и извънредна работна среда.

В **заключението** докторантът обосновава актуалността на избраната тема през призмата на увеличаващия се дял на Интернет потреблението в световен мащаб, влиянието на дигитализацията в туристическата индустрия, добрите практики в онлайн дистрибуцията на хотелиерския продукт и отражението на COVID-19 в туристическата практика. В синтезен вид са изложени основните идеи, проучвания, резултати, анализи, обобщения, изводи, динамични актуални решения в трите глави на дисертационния труд. Аргументирано се доказва основната теза на разработката. Представени са идеи и насоки за развитие на възможностите, с които хотелиерският бизнес може да развие потенциала си и да максимизира печалбата си от оперативната дейност.

Авторефератът по дисертационния труд е с обем от 45 стр. и отразява прецизно и коректно отделните етапи на научното изследване, обобщените резултати и изводи от научноизследователския процес, както и приносите и публикациите по дисертационния труд. Представена е декларация за оригиналност, която потвърждава представянето на авторски продукт, без нарушаване на авторски права в чужди публикации и разработки.

По моя преценка, структурата и съдържанието на дисертационния труд са в съответствие с изискванията по чл. 34, ал. 2 и ал. 3 от Правилника за условията и реда за придобиване на научни степени и заемане на академични длъжности в ИУ-Варна за придобиване на ОНС “Доктор”.

4. Идентифициране и оценяване на научните и научно-приложните приноси в дисертационния труд.

Обобщената ми оценка е, че дисертационният труд се отличава със значими научни и научно-приложни приноси към актуализиране и обогатяване на съществуващите познания по изследваната актуална туристическа проблематика. Приемам като точна и коректна справката за приносите, като идентифицирам следните **научни и научно-приложни приноси**:

1. Допълнена е научната теория чрез въвеждане на авторова дефиниция на понятието „хотелиерски продукт“ в контекста на изследваната проблематика. Формулирани са дефиниции на електронната търговия в туризма и хотелиерството, разработена е авторова класификация на онлайн каналите за дистрибуция на хотелиерския продукт, прилагани в съвременната туристическа практика.
2. Анализирани и систематизирани са съвременни тенденции и добри практики при онлайн дистрибуцията на хотелиерския продукт. Разработен е авторов оригинален динамичен модел за генериране на ползи за хотелиерите от електронната търговия.
3. Представен е задълбочен операционен и сравнителен анализ на хотелиерския продукт и каналите за неговата дистрибуция чрез проучване на селектирани бизнес и ваканционни дестинации в България и Северна Македония. Проведено е задълбочено емпирично проучване на нагласите на потребители и хотелиери относно онлайн дистрибуцията и съвременната електронна търговия, което моделира бъдещи тенденции в бизнеса.

- На основата на резултатите от изследователския процес са разработени пет сценария, приложени в три стратегии за генериране на ползи за хотелиерите от електронната търговия и онлайн дистрибуцията на хотелиерския продукт.

5. Критични бележки и препоръки.

Дисертационният труд следва поставената основна цел и в логичен план предоставя аргументирани решения на поставените научноизследователски задачи. Нямам съществени забележки към разработката. Препоръката ми е докторантът да продължи научните си изследвания по избраната актуална и динамична туристическа тематика.

6. Въпроси към докторанта.

Имам следния въпрос към докторанта:

- Какви са Вашите препоръки към хотелиерите в проучването на потребителското поведение, за да се намери „пресечната точка с потенциалния потребител“?

7. Заключение.

Представеният за защита дисертационен труд доказва, че докторант Александър Стоянов Димитров притежва задълбочени познания относно научните постижения в туристическата теория и практика, умее да провежда самостоятелни научни изследвания, като прилага съвременни научни методи и подходи, да защитава аргументирано застъпваните становища и собствени възгледи. Дисертацията съдържа приноси в теоретико-методологически и приложен план, важни за позиционирането на хотелиерската индустрия в Интернет пространството. Навсякъде в дисертационния труд се откроява авторовата позиция.

Дисертационният труд отговаря на изискванията за придобиване на образователна и научна степен “Доктор”. Посочените научни и научно-приложни приноси са безспорни и представляват оригинален принос в науката. Достойнствата на труда са и в неговото значение за туристическата практика.

Дисертационният труд отговаря на изискванията за придобиване на образователна и научна степен “Доктор”, съгласно чл. 6 (3) от Закона за развитие на академичния състав в Република България (ЗРАСРБ), чл. 27 (1) и (2) на Правилника за неговото прилагане (ППЗРАС), както и на Правилника за условията и реда за придобиване на научни степени и заемане на академични длъжности на Икономически университет – Варна.

Въз основа на представеното становище, предлагам на уважаемото Научно жури да вземе решение за присъждане на образователна и научна степен “Доктор” на докторант Александър Стоянов Димитров по Професионално направление 3.9. – “Туризъм”, Научна специалност “Икономика и управление” (Туризъм).

15. 08. 2021 г.
Бургас

Член на Научното жури:
/доц. д-р Катя Илиева/

П.

вж. № РДДО - 405 / 23.08.2021

ДО
ПРЕДСЕДАТЕЛЯ НА НАУЧНОТО ЖУРИ
ОПРЕДЕЛЕНО СЪС ЗАПОВЕД НА РЕКТОРА
НА ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА
по процедура за придобиване на образователната и научна степен „доктор“ по
научната специалност „Икономика и управление (туризъм)“

СТАНОВИЩЕ

За придобиване на образователната и научна степен „доктор“ по професионално направление 3.9. „Туризъм“, докторска програма „Икономика и управление (туризъм)“ по обявена процедура от Икономически университет - Варна

1. Обща информация

Изготвил становището: доц. д-р Веселина Иванова Атанасова, Университет „Проф. д-р Асен Златаров“ – Бургас, Катедра „Маркетинг и туризъм“.

Основание за написване на становището: Заповед № РД-06-95/01.07.2021 г. на Ректора на Икономически университет – Варна за определяне на Научно жури и решението на факултетния съвет на факултет „Управление“ (Протокол № 24 от 29.06.2021) г.

Автор на дисертационния труд: Александър Стоянов Димитров

Тема на дисертационния труд: „Ползи за хотелиерите от увеличаване на дела на онлайн продажбите.“

Общо представяне на дисертационния труд

Дисертационният труд на Александър Стоянов Димитров се състои от 265 страници, от които: увод (6 стр.); изложение в три глави (236 стр.); заключение (4 стр.); списък с използваната литература (12 стр.) Основният текст съдържа 50 таблици и 16 фигури. Списъкът с цитираната литература обхваща 228 източника, от тях 54 са на кирилица, 144 на латиница и 30 интернет страници. В дисертационния труд има и 6 приложения (13 стр.).

Дисертационният труд на автора е посветен на **актуална проблематика в съвременния глобален туризъм за приложението на електронната търговия**, базиращо се на увеличаващия се брой на онлайн потребителите, възможностите за дистрибутиране на хотелиерския продукт за достигане до потенциални гости и от технологичните нововъведения, които правят връзката между бизнес и клиенти още по-лесна в електронната среда. Изборът на автора относно темата на разработката е **много добре мотивиран и логически обоснован**: „Е-търговията се оказва ключова и особено предпочита на пред традиционните канали и в пандемичната обстановка от COVID-19. Въведените ограничения за свободното трансгранично придвижване на туристите, по-малкото интеракции лице в лице, дигитализирането на редица търговски операции неминуемо водят до промяна в потребителското поведение. Анализите показват, че е налице необходимост от доинвестирани инвестиции в дигитална инфраструктура в хотелиерството, заради актуалното предпочтение на клиентите да контактуват дистанционно и онлайн“.

Предметът на научното изследване е ясно и точно дефиниран, акцентира върху ползите за хотелиерите от използването на електронната търговия за дистрибуцията на хотелиерския продукт.

Обект на изследване са представителите на хотелиерския бизнес в най-популярните градски и ваканционни дестинации в България (град София и к. к. „Слынчев бряг“) и Северна Македония (градовете Скопие и Охрид) и използваните от

тях директни и индиректни онлайн дистрибуционни канали. Авторът аргументирано е посочил цялостния избор на двесте изследвани държави.

Научната цел на дисертационния труд кореспондира с посочената от автора необходимост за хотелиерите и по-конкретно, чрез теоретична обосновка, анализ и оценка на потенциала на електронната търговия да се изведат насоки за нейното интегриране в стратегията и дистрибуционния микс на хотелиерите за постигането на определени икономически ползи използване на потенциала да се изведат насоки за нейното интегриране в стратегията и дистрибуционния микс на хотелиерите за постигането на определени икономически ползи. За постигането на така формулираната научна цел, докторант Александър Димитров си **поставя и реализира девет изследователски задачи**: Дефиниране същността на хотелиерския продукт и анализ на възможностите за неговото комерсиализиране; Теоретичен анализ на електронната търговия и извеждане на съвременните тенденции в нейното развитие; Разработване на динамичен модел за генериране на ползи от електронната търговия; Анализ, оценка и сравнение на хотелиерския продукт в изследваните дестинации – градовете София и Скопие и ваканционните дестинации Охрид и „Слычев бряг“; Оценка на възможностите на основните онлайн дистрибуционни канали; Разработване на методика за емпирично изследване относно нагласите на потребители и хотелиери за електронната търговия; Провеждане на емпирично изследване и анализиране на нагласите на потребители и хотелиери относно електронната търговия в съвременното хотелиерство; Идентифициране и дефиниране на бариерите и проблемите при използването на електронната търговия при дистрибутиране на хотелиерския продукт; Извеждане на насоки за генериране на ползи от електронната търговия и онлайн продажбите в съвременното хотелиерство.

В разработката **успешно се проверява и доказва тезата**, че използването на потенциала на електронната търговия при дистрибутиране на хотелиерския продукт, константното наблюдаване на пазарната обстановка и потребителското поведение и ефективното прилагане на подходящи маркетингови инструменти са предпоставка за оптимизиране на продажбите и максимизиране на бизнес резултатите на хотелиерската организация. Формулираната теза се конкретизира в **четири изследователски хипотези**.

Използваните научно-изследователски методи съответстват на зададените в дисертацията научно-изследователска цел и задачи. Тяхната съвкупност включва: анализ и синтез; наблюдение; анкетно проучване; сравнителен и SWOT анализ; статистически методи; метод на алтернативните сценарии.

Източниците на информация са първични и вторични. Докторант Димитров обстойно е извършил преглед на посочените публикации в областта на изследваната тематика на български и чуждестранни автори, провел е собствени емпирични изследвания чрез две анкетни проучвания, разпространени онлайн (чрез платформата Google Forms) съответно на потребители и хотелиери.

В структурно отношение съдържанието на дисертацията е логично обвързано, подробно, последователно, със сравнително добре балансирана част, стилът е ясен и разбираем. Дисертационният труд се отличава с ясно изразена авторска позиция, оригиналност и задълбоченост на изводите, с прецизен научен апарат.

Авторският подход на докторанта е съобразен с изискванията на използваниите изследователски методи. Налице е ясно изразена автентичност на изходните данни, последователност и достоверност на изводите и препоръките.

Изследователската логика и структура на дисертацията са правилни и добре представени. При структурирането е съazen традиционния подход при написването на подобен род научни разработки, първо се изясняват теоретичните основи на проблематиката, на второ място се представя методологията на изследването и на трето място, логично се прилага описаната методология към конкретната проблематика и

необходимите изводи и препоръки. Докторантът сполучливо демонстрира способности да провежда и анализира самостоятелно научно изследване, да интерпретира резултати, да генерира идеи и предложения.

Дисертационният труд има характер на цялостно, завършено, оригинално и значимо научно изследване по проблема за разработване на стратегии за генериране на ползи за хотелерите от електронната търговия и онлайн дистрибуцията.

Посочените констатации ми дават възможност да направя следния извод: *дисертационния труд е представен във вид и обем отговарящ на изискванията на чл. 27, ал. 2 от ШЗЗРАСРБ и на чл. 34, ал. 2 и ал.3 от Правилата за условията и реда за придобиване на научни степени и заемане на академични длъжности в ИУ – Варна.*

II. Препечатка на структурата и съдържанието на дисертационния труд

Дисертационният труд следва класическата структура за подобен род научни разработки: въведение, основно съдържание на научното изследване в три глави, заключение, библиографска справка и приложения.

В глава първа детайлно и задълбочено се извеждат теоретичните аспекти за разкриване съдържанието на същността на понятието „хотелерски продукт“, както и начините, по които се извършва неговата реализация посредством възможните канали за комерсиализиране в съвременното хотелерство. Прави впечатление, че след детайлен анализ на всеки един от каналите, както и вземайки предвид най-популярното разпределение (на директна и индиректна комерсиализация) и тематиката на дисертацията, авторът предлага съвременна класификация на електронната дистрибуция в хотелерството. Теоретичен дебат се наблюдава и по темата за електронната търговия, в който автора се открява както с обобщен извод – „че в основата на бизнес отношенията е продажбата на хотелерски продукт“, така и с анализ на актуалните течения в онлайн средата.

Значителен принос се забелязва още в първа глава. Докторант Димитров в § 1.4. представя **Динамичен модел за генериране на ползи за хотелерите от електронната търговия като** авторов модел за възможности за оптимизиране на продажбите. С цел практическа приложимост, чрез конструираният концептуален модел, авторът споделя своите виждания, че „тези възможности могат да се тълкуват като ползи и се класифицират в три отделни категории, представлящи най-осезаемите части от дейността на заведенията за пребиваване – икономическа ефективност, маркетингови стратегии и оперативна работа. Споделям, че изключително сполучливо е разкрито и обосновано въздействието на факторите, които влияят върху участниците в електронната търговия, както и начините, по които се осъществява самата връзка „хотелер-(посредник)-потребител“. Потенциалът на модела се разкрива именно с цялостен анализ на гореносочените фактори.

Втора глава в структурен и логичен аспект е посветена на сравнителен анализ на онлайн дистрибуцията на хотелерския продукт както в България, така и в Северна Македония. Априориран е разработеният от докторантта теоретичен модел и инструментариум, предложен с изследователски дизайн за проучване нагласите на потребителите и хотелерите относно използването на електронната търговия.

Трета глава разкрива идеята обосновка и логическа обвързаност относно влиянието на електронната търговия в съвременното хотелерството сред потребители и представители на хотелерския бизнес на четирите изследвани дестинации.

Ясно изразени и аргументирани приносни моменти в тази част на дисертационния труд са пет сценария, разделени в три основни стратегии, чрез които да се генерират ползи от електронната търговия в съвременното хотелерство. В зависимост от целите на организацията в кратко-, средно- и дългосрочен план, както и от степента на изградено Интернет присъствие стратегиите могат да помогнат при: Изграждане на директната и индиректната дистрибуционна мрежа, при стартиране на

своята дейност или правят приоритизация на каналите и превключват от традиционни към онлайн; Поддържане на добра онлайн репутация в Интернет при вече изградено присъствие; Максимизиране на специфични бизнес показатели за определен срок в обичайна обстановка или в ситуация с ограничено търсене, по примера на COVID-19 пандемията и отражението ѝ върху туристическия бизнес.

Изготвеният автореферат от докторант Димитров е в обем от 42 страници и резюмира в достатъчно висока степен разработения научен труд, отразява точно и коректно съществените аспекти и изводи. Приложен е списък на публикациите по дисертационния труд: 1 статия и 4 доклада, които отговарят на изискуемия брой за придобиване на образователната и научна степен „доктор”.

III. Научни и научно-приложни приноси в дисертацията:

Съвременното състояние на туристическата теория и практика в нашата страна все още се характеризира с липсата на цялостна концепция за предлагане на на възможности за генерирането на ползи от електронната търговия в съвременното хотелиерство. В този контекст, в дисертационния са откроени следните научни и научно-приложни приноси:

1. Доизълнена е теорията чрез авторска дефиниция на понятието „хотелиерски продукт“; дефиниране на електронната търговия в туризма и хотелиерството; предложена е авторова класификация на онлайн каналите, приложима в съвременното хотелиерство. 2. Систематизирани са съвременните тенденции и добри практики при онлайн дистрибутирането на хотелиерския продукт.
3. Съставен е динамичен модел за генериране на ползи за хотелиерите от електронната търговия.
4. На проведен е сравнителен анализ на хотелиерския продукт и каналите на неговата дистрибуция чрез изследване на най-популярните бизнес (София и Скопие) и ваканционни дестинации (Охрид и „Слънчев бряг“) в България и Северна Македония. 5. Извършено е емпирично проучване относно нагласите на потребителите на хотелиерския продукт, както и на хотелиерите в четирите изследвани дестинации за онлайн дистрибуцията и електронната търговия;
6. Аргументирани и формирани са пет сценария, разпределени в три стратегии за генериране на ползи за хотелиерите от електронната търговия и онлайн дистрибуцията.

Критични бележки и препоръки:

По отношение на дисертационния труд, основното изложение и аргументирането на авторската теза и аргументацията на изводите нямам критични бележки и препоръки.

IV. Заключение

Предложената докторска дисертация от Александър Стоянов Димитров, докторант в катедра „Икономика и организация на туризма“ към ИУ – Варна на тема „Ползи за хотелиерите от увеличаване на дела на онлайн продажбите“ обогатява в значителна степен науката и практиката по отношение възможностите за електронната търговия в хотелиерството. Придържам се към авторовото обобщение, че това не е единократен процес, а следва да се разглежда перманентно и в динамика. Посочените причините за това са основателни: „динамичната пазарна среда, активната конкуренция, периодично променящото се потребителско поведение, както и нововъведенията и иновациите в онлайн продажбите“.

В заключение, на основата на положителните страни на дисертационния труд, на научните достижения и личния принос на докторанта, убедено давам своята категорична положителна оценка за него и предлагам на почитаемото **Научно жури да присъди на докторант Александър Стоянов Димитров образователната и научна степен „доктор“ в област на висшето образование 3. „Социални, стопански и**

**правни науки“, професионално направление 3.9. „Туризъм”, научна специалност
„Икономика и управление (туризъм)“**

20.08.2021 г.
Бургас

Изготвил становището:
докт. д-р Веселина Атанасова

П.