

## Рецензия

на дисертация на тема:

„Контролингът и факторингът в процеса на оптимизиране на продажбите при търговия с автомобили (на примера на „Фолксваген АГ“ - Германия)“, разработена от Томас Хендчел, рецензент доц. д-р Цветнен Цветков

Предложената дисертация е посветена на важен въпрос от теорията и практиката на търговската дейност, а именно – контролингът и факторингът в процеса на оптимизиране на продажбите при търговията, в частност с автомобили, на примера на „Фолксваген АГ“ Германия.

Темата е изключително актуална от гледна точка на динамизиране на продажбите в условия на глобализираща се пазарна икономика – контролингът, като управленска функция и действие, като предпоставка за развитие на модерен факторинг в търговията.

Авторът ѝ, г-н Томас Хентчел, има богата практика в сферата на търговията с автомобили и оптимизацията на продажбите, включително в системата на Фолксваген АД.

В процеса на обучение се е представил отлично, в резултат на което дисертационния труд е логично продължение на задълбочени и всеобхватна работа и дейност.

Научната разработка е в обем от 184 стандартни страници, илюстрирани с 43 на брой фигури. Анализът и основните резултати са изведени в 14 броя таблици. Оформлението е много добро, използвани са компютърна графика и изображения с цветово оформление. Съществени технически грешки не са забелязани с изключение на цитирана на стр. 154, средата, фиг. 52, явно сгрешена номерация. Отделните глави и части на разработката са много добре подредени като формат, както и заглавните страници и тези за техническа литература отговарят на изискванията. Цитатите под черта са 234 броя, коректно изведени по изискванията на стандарта. Прави впечатление големия брой цитирани източници на литература – общо 138, правилно подредени в

графите – основни и други източници.

Стилът е добър и въпреки сложността на материала позволява интерпретация пред широк кръг контрагенти, както в научната, така и в практично-приложната дейност.

Структурата на разработката е класическа, като е отчетена спецификата на двата основни проблема и въпроси, а именно – контролингът и факторингът в теоретичен проблем с две самостоятелни глави, трета – аналитична като изследване и четвърта глава – като извлечени основни изводи относно стратегическия контролинг на продажбите и факторингът.

В началото изложени под формата на въведение, но дава най-точна и ясна формулировка на задачите в теоретико приложен аспект свързани с контролингът и факторингът. Прави се сериозно уточнение за ролята им като модулни инструменти на управление на търговската дейност, по динамичната верига от производството до потреблението с цел – подобряване на финансовите резултати на примера на малките и средни предприятия в бранша. Очертани са обектът, предметът и целите на изследването, задачите и изследователската теза на дисертационния труд.

В глава първа са разглеждани теоретичните основи на системата за контролинг и по-специално при продажбата на автомобили, при което обобщените резултати в теоретичен аспект имат характера на приносен момент. Задълбочено са разгледани голям брой теоретични постановки и автори, изведени са важни връзки и състав на модерни възпроизводствени отношения и системи в сферата на управлението на предприятията и в частност при изграждането на модерни системи на контролинг. Отбелязани са теоретико-методологическите връзки на проблематиката в сферата на маркетинга, планирането, контрола и информационното обезпечаване на продажбите и цялостната стопанска дейност на предприятието. Доказва се ролята на контролера по продажбите като основен актьор по разработка и прилагане, на концепция за контролинг на продажбите.

Централен е аспекта за оперативен контролинг като база за планиране,

контрол, информация и управление на продажбите, както и на връзките му със стратегическото планиране. Изведени са важни връзки на оперативния контролинг със счетоводната отчетност и разработката на концепция за взаимообвързаност на оперативната и счетоводната отчетност, насочени към усъвършенствуване на управлението на крайни и междинни финансови резултати. Набляга се на ролята на краткосрочното маркетингово планиране, като предпоставка за определяне на цени по зададен марж на приноса (вж. стр. 47). Достига се до система от показатели за управление на продажбите, като основа за разработката на концепция на стратегическия контролинг като навигатор за създаване на потенциал и гарантиране на перспективното съществуване на предприятието. Изведено е становище, че оперативния и стратегически контролинг на продажбите не би трябвало да се разглеждат поотделно (вж. стр.61), а напротив – като всеобхватни системи за организация на контролинга на продажбите в компанията и като обективна необходимост от последващо разработване и внедряване на начини за ускорени фискализация под формата на факторинг.

Във втора глава е разгледан въпросът Факторинг, на съвременния етап от развитието на търговията, същността, мястото и ролята му за ускоряване на стокодвижението и в частност на търговията с автомобили. Цитирани са голям брой известни автори в сферата и факторинга. Навлиза се в технологична последователност и форми, съдържание и действия по изграждането и функционирането на модерния факторинг. Задълбочено са интерпретирани и разработени неговите основни функции – финансираща, сервизна и делкредедере функция (защита от евентуална неплатежоспособност на дължници). Разработен е и важен въпрос от теорията и практиката на търговските предприятия, а именно факторингът и кредитния рейтинг на малките и средни предприятия. Интерес представлява и концепцията за комбинирано финансиране на покупки и продажби или т. нар. реверсивен факторинг, като модерна форма за увеличаване платежоспособността, престижа и относителния дял на собствения капитал на търговеца и на свързаните с него контрагенти.

В трета глава се прави анализ под формата на емпирично изследване на икономическите резултати на диларите на Фолксваген АГ. Те имат обобщаващ характер, но със строго диференцирани по структура, място и вид на възникване. Достига се до извода за разработка на система от показатели и проиграване на стойностните им изражения в търговската мрежа – дилъри на Фолксваген АГ. Изведени са тенденции, даващи основание за отбелязване на нарастващата роля на факторинга, както и на неговото усъвършенствуване в икономиката на отрасъла и най-вече на основния ефект от приложението му като ускорител на стокодвижението, използвайки финансови инструменти, а именно – превръщането на привлечения в собствен капитал за сравнително кратък период от време.

В глава четвърта, въз основа на задълбоченото теоретико-приложно изследване на контролинга и факторинга в сферата на търговията с автомобили се достига до генерални изводи в няколко направления – оперативния сектор и действие, стратегическите подходи, корпоративния интерес и бъдещето като концепция във фискализацията на продажбите и търговската дейност.

Разработката има напълно завършен характер. Проблематиката е професионално изведена, с характера на доминант и важни приносни моменти в теория и практика от най-високо ниво.

Според нас, дисертационният труд има напълно завършен характер, дисертичен е и следва да бъде третиран като основание за защита на научна степен доктор на икономическите науки от автора ѝ г-н Томас Хентчел.

20.09.2019г.

гр. Варна

36.  
doц. д-р Димитрен Цветков

До Ректора на

Икономически университет – Варна  
отдел НИДД, ст. 503

## Рецензия

от проф. д-р ик. н. Николинка Петрова Сълова

профессионален направление 3.8 „Икономика“, научна специалност 05.02.18 „Икономика и управление (търговия)“, а също 05.02.21 и 05.02.26

за дисертационен труд за „доктор по икономика“ по профессионален направление 3.8 „Икономика“ и научна специалност „Икономика и управление (търговия)“ на докторант **Томас Винфрид Хенчел** на тема: „Контролингът и факторингът в процеса на оптимизиране на продажбите при търговията с автомобили (на примера на „Фолксваген“ Германия)“.

Съгласно заповед на Ректора на ИУ –  
Варна №РД-06-1840/02.07.2019 г. за  
научно жури и решение на научното жури  
от 16.07.2019 г.

### 1. Кратки данни за докторанта

Докторантът Томас Хенчел е роден на 28.07.1967 г. в гр. Лудвигсбург, Баден-Вюртемберг, Германия, гражданин на Германия, има магистърска степен по „Стопанско управление“, с професионална квалификация „икономист“, завършил е специалност „Стопанско управление“ в Специализирано висше търговско училище в гр. Нюрtingен, Германия. Зачислен е като докторант на самостоятелна подготовка на 27.03.2014 г. за срок от 3 години – до 27.03.2017 г.

по професионално направление 3.8 „Икономика“ и докторска програма „Икономика и управление (търговия)“. Отчислен е с право на защита за срок от 5 години на 02.03.2018 г. През 2014 г. е взел 4 изпита съгласно с индивидуалния му план – всички с успех Отличен 6, а именно: „Търговски маркетинг и логистика“, „Икономика на предприятието“, „Основи на научните изследвания“ и „Английски език“. Катедра „Икономика и управление на търговията“ взема решение за откриване процедура за защита с протокол №11/25.06.2019 г. Трудовият му стаж е свързан с търговията с автомобили в различни фирми, като последните 10 години работи във Фолксваген АГ, Германия като ръководител продажби на корпоративни клиенти и прокуррист и дисертацията му е свързана с работата му.

## **2. Общо представяне на дисертационния труд**

Дисертацията на Томас Хенчел „Контролингът и факторингът в процеса на оптимизиране на продажбите при търговията с автомобили (на примера на „Фолксваген“, Германия)“ е в обем 183 нестанд. стр. (по около 33 реда на стр. и 80-83 удара на ред) и включва въведение, 4 глави с параграфи, заключение и списък на използваната литература от 138 заглавия. Има разработени 14 таблици и 43 графики, много добре оформлени. Към дисертацията има декларация на автора за оригиналност и лично дело на разработката.

## **3. Преценка на структурата и съдържанието на дисертационния труд**

Разработеният в дисертацията проблем е **значим и актуален**. Той е свързан с продажбите на автомобили, които заемат значителен дял от търговията, с редица специфични проблеми при управлението. Добре са формулирани тезата, целта, предметът и обектът на изследване. **Обект** на изследване са продажбите на дилърите на автомобили на Фолксваген в

**Германия.** Предмет на изследване са контролингът на продажбите и използването на факторинга като инструменти за осигуряване на устойчиво развитие на малки и средни предприятия при търговията с автомобили. Цел на изследването е „въз основа на теоретично обобщение за същността, ролята и значението на контролинга и факторинга, да се осъществи емпирично изследване на някои аспекти от дейността на малките и средни предприятия за търговия с автомобили на „Фолксваген“ в Германия, за да се открият и формулират подходи за адаптивни стратегически решения относно успешното използване на контролинга на продажбите и факторинга при търговията с автомобили“. Целта е доуточнена с **4 задачи**. Целта и задачите са изпълнени. Използвани са целесъобразни **методи**. **Изследователската теза** е насочена към изясняване и изследване на ролята на оперативния и стратегическия контролинг на продажбите за малките и средни предприятия при търговията с автомобили, както и използването на факторинга като средство за обезпечаване на икономически просперитет на тези предприятия.

Предложеният дисертационен труд е първото по-комплексно и широкообхватно научно изследване на проблемите на контролинга и факторинга при търговията с автомобили предложено у нас. **То е оригинално изследване на докторанта.**

Обемът и структурата на дисертацията намирам за подходящи. Реалният обем е над 250 стр. Гл. I е „Теоретични основи на контролинга на продажбите“ и показва, че **докторантът е овладял теорията по проблема и добре я обобщава и анализира**. Гл. II също е теоретична – „Факторингът като иновативен инструмент в търговията с автомобили“. Докторантът показва, че познава теорията по проблемите, критично анализира и подбира и свои виждания и решения. С това формира специфична методика за изследване на икономическите показатели на дилърите на „Фолксваген“ в гл. III, **където прави самостоятелно изследване** по събрани и анализирани фактически данни за периода 2007 – 2015 г. Същевременно в гл. IV **обосновава свои изводи и**

**предложения** относно стратегическия контролинг на продажбите и на факторинга.

**Докторантът показва, че образователните изисквания при докторантурата са постигнати.** Същевременно показва умения за обобщения, за систематизиране, за критична оценка, за лична позиция, за обосновани изводи и предложения, което показва, че може да прави успешни самостоятелни изследвания и да намира обосновани решения.

Дисертацията е написана на добър научен език и стил, в логическа последователност, без противоречия, с подходяща структура, с добре оформени таблици и графики.

Статистическата обработка, изчислителните процедури и нагледното оформление са общо взето коректни.

Правилата и изискванията на научната етика са спазени, коректно са използвани и цитирани литературните източници. Постановките и идеите на докторанта **са представени пред научната общност в една монография „Контролингът и факторингът в процеса на оптимизиране на продажбите“, Варна, „Стено“, 2019 г., 185 стр. и 2 статии – 1 в Германия и 1 в списание „Известия“ на ИУ – Варна, №3-4/2018 г.**

**Авторефератът отразява точно и пълно дисертацията. Или дисертантът има оригинален принос в науката, има задълбочени теоретични знания, показва способности за самостоятелни научни изследвания.**

#### **4. Научни и научно-приложни приноси**

##### **в дисертационния труд**

Приемам справката за приносите на докторанта. Основните приносни моменти са:

**Първо.** Теоретични обобщения и критичен анализ на проблемите на контролинга на продажбите.

**Второ.** Теоретични обобщения и критичен анализ на проблемите за факторинга – за повишаване ликвидността, освобождаване на оборотен капитал, редуциране на риска и намаляване на времето и усилията на предприятията.

**Трето.** Направено е комплексно емпирично изследване на важни икономически показатели на дилърите на „Фолксваген“ – Германия, свързани с продажбите и влияние на факторинга върху тях, като тези показатели не са част от регулярната счетоводна отчетност. Това може да се приеме и като предложена методика за подобни изследвания.

**Четвърто.** Предложени са някои подходи и решения за усъвършенстване на практиката от прилагането на контролинга и факторинга при търговията с автомобили, осъществявани от малки и средни предприятия.

**Приносите на докторанта в дисертационния труд са за обогатяване на съществуващите знания и за подпомагане на практиката.**

## **5. Някои критични бележки и препоръки**

Основните ми критични бележки са следните:

**Първо.** Допусната е много голяма несъразмерност между отделните глави на изложението. Глава I заема 50% от изложението. От общо 184 с., гл. I е 92 с., гл. II – 21 с., гл. III – 35 с. и гл. IV – 12 с.

**Второ.** Макар че общо стилът, езикът и редакциите са добри, има и някои пропуски – правописни грешки, стилови грапавини. Освен това страниците не са стандартни.

**Трето.** Анализът в гл. III се основава повече на сравнително стари данни – 2007, 2008 и 2011 г. Това е представено при зачисляването му през 2014 г. и следващо да се актуализира. На много място има данни за 2015 г. – табл. 11 и 12 и фиг. 37 и 39.

**Четвърто.** Можеше да има по-комплексен факториелен анализ в гл. III, което да позволи още по-обосновани и конкретни предложения в гл. IV.

## **6. Въпроси към докторанта**

**Във връзка със защитата имам следните въпроси, свързани с факторинга:**

- 1) Какви са основните критерии при вземане на решение за използване на факторинга за събиране на вземанията от клиентите при продажби на автомобили?
- 2) Какъв дял от продажбите на „Фолксваген“ заема сега факторингът и какъв дял ще заема в бъдеще – какви промени и тенденции очаква докторантът?
- 3) Какви са Вашите обосновани виждания – до какъв % от вземането си за продажби и при какви условия „Фолксваген“ може да отстъпва на предприятието фактор и това да остава изгодно?

## **7. Заключение**

**Становището ми за дисертацията е положително.** Тя отговаря на изискванията на Закона за развитие на академичния състав в Република България и на Правилника за неговото приложение, както и на Правилата за условията и реда за придобиване на научни степени и заемане на академични длъжности в ИУ – Варна.

Не познавам докторанта.

**Предлагам с убеденост на Томас Винфрид Хенчел да бъде присъдена образователната и научна степен „доктор по икономика“ по професионално направление 3.8 „Икономика“, докторска програма „Икономика и управление (търговия)“.**

23.09.2019 г.  
гр. Варна

Рецензент:

(проф. д-р ик.н. Н. Сълова)

