

СТАНОВИЩЕ

за придобиване на образователна и научна степен „доктор“ № 20-481/19.09.2019
в Икономически университет - Варна

Изготвил становището: доц. д-р Теодора Георгиева Филипова, катедра „Търговски бизнес“ на СА „Д. А. Ценов“ – Свищов, научна специалност „Икономика и управление (търговия)“

Автор на дисертационния труд: Томас Винфрид Хенчел, докторант към катедра „Икономика и управление на търговията“, докторска програма „Икономика и управление (търговия)“

Тема на дисертационния труд: Контролингът и факторингът в процеса на оптимизиране на продажбите при търговията с автомобили (на примера на „Фолксваген АГ“ Германия)

Основание за написване на становището: Заповед №РД-06-1840 от 2 юли 2019 г. на Ректора на Икономически университет - Варна за откриване на процедура за публична защита и утвърждаване състава на научно жури

I. Общо представяне на дисертационния труд:

◆ **Предмет, обект, цел, задачи, теза:** Уводът на докторския труд очертава рамката на изследването и запознава читателя с поставената цел, защитаваната теза, задачите за реализиране, обекта и предмета на проучване. Всички компоненти на увода са ясно дефинирани и изложени, като са подчинени в пълна степен на заглавието, съдържанието и резултатите от изследването.

◆ **Обем:** дисертационният труд е разположен върху 184 стандартни страници. Общийят обем позволява да се заключи, че в достатъчно обширна степен авторът представя своите и чужди възгледи и проучвания.

◆ **Структура:** В дисертационния труд са обособени: увод, четири логически обвързани глави, заключение и литература. Структурата може да се определи като подходяща за дисертационно изследване.

◆ **Литература:** Дисертационното изследване се базира на значителен брой литературни източници, а именно: 138 заглавия. Използвани са достатъчни по обем и тематична насоченост произведения: нормативна уредба; научни изследвания под формата на монографии, студии, статии и доклади; учебна литература.

II. Преценка на формата и съдържанието на дисертационния труд

Представеният дисертационен труд по форма отговаря на изискванията за подобен тип изследване, а именно: притежава заглавна страница, съдържание, увод, изложение, заключение и използвана литература. Всички те са издържани от техническа и научна гледна точка.

По структура и съдържание дисертационното изследване е подчинено на заглавието. Темата на дисертационния труд може да се определи като актуална по характер, дисертабилна по проблематика, перманентно необходима като изследване. През последните години публикации, свързани с контролинга и факторинга, не липсват, но всички те са посветени на определени аспекти и се анализират поотделно. Научно изследване, което умело успява да компилира двата инструмента, заслужава адмириации. Контролингът, като управленска техника, е сведен до ниво продажби, а факторингът, като финансово-търговски похват, допълва възможностите за оптимизиране на резултатите от дейността. Ръкописът се отличава с научен стил, стегнат изказ, без излишна дескриптивност. Освен становищата на редица автори, докторантът успява да резюмира своята гледна точка.

Уводът на докторския труд очертава актуалността на изследването и дефинира поставената цел, защитаваната теза, задачите за реализиране, обекта и предмета на проучване. Рационално са поставени няколко ограничения.

Първа глава на дисертационния труд е посветена на теоретичната интерпретация на контролинга на продажбите. Прави впечатление задълбоченото проучване на научната литература, дискутирането с мненията на други изследователи, авторовата позиция по важни пунктове от дисертационната проблематика, извеждането на собствени обобщения и дефинции. От изясняване на основните аспекти и концепцията за цялостен контролинг се преминава през оперативния контролинг (на база планиране, контрол и информиране за продажбите), потенциала на стратегическия контролинг на продажбите и се достига до ролята на контролера, като фигура с определящо значение за оптимизиране на резултатите от дейността. Преходът от общата постановка за контролинг към частните компоненти за неговото прилагане е плавен и логически. На фона на останалите структурни части първа глава е със сравнително по-голям обем.

Втора глава на дисертационния труд също е с теоретична насоченост и е посветена на второто ключово понятие – факторинга. В нейния обхват попадат въпросите, свързани с икономическата и правната природа на изяснявания термин. Върху базата на научно-приложни изследвания, свързани с оценка на кредитния рейтинг, се изяснява ролята на факторинга за малките и средните предприятия. Положително впечатление прави анализирането на комбинирано финансиране на покупките и продажбите в предприятието. Научно, а в същото време и разбираемо за читателя, се изясняват възможните алтернативи за осъществяване на факторинг.

Трета глава на дисертационния труд се базира на практико-приложно изследване. Чрез подходящо акумулиран информационен ресурс за дейността на дилърите на Volkswagen – Германия авторът изчислява основни показатели, свързани с продажбите на: нови автомобили, употребявани автомобили, резервни части и сервизни услуги. За целите на практическата апробация резултатите са онагледени чрез подходящ фигуративен и табличен инструментариум. Анализите са адекватни, точни и прецизни. Предложените показатели: брутна печалба, единични разходи, разходи за персонал, преки и непреки експлоатационни разходи, административни разходи, разходи за лихви са дискутиирани за времевия период 2007 – 2015 г.

Четвърта глава е с важно приносно значение, тъй като докторантът формулира конкретни стратегически препоръки към търговците на автомобили, свързани с приложение на контролинга и възползване от предимствата на факторинга.

Заключението на дисертационния труд представя основните изводи, очертани вследствие проведените научни и емпирични изследвания.

В автореферата е представена обща характеристика на дисертационния труд. Описана е структурата и е направено кратко изложение на дисертационното изследване. В него са поместени справка за научните приноси, списък с публикациите на автора, свързани с темата на дисертацията. Посочените 3 публикации са достатъчни за изпълнение на изискването за осигуряване публичност на резултатите, още повече, че става въпрос за 1 монография и 2 статии. Представеният автореферат отговаря на изискванията и отразява основните моменти и научните постижения, достигнати в дисертационния труд.

III. Научни и научно-приложни приноси на дисертационния труд

Дисертантът е представил своята трактовка за теоретични и приложни приносни моменти в Автореферата върху дисертационния труд, които подкрепям и определям като авторова заслуга за обогатяване на знанието и практиката, свързани с постигане на устойчивост в продажбите. Моята визия за приносите в дисертационния труд може да се представи по следния начин:

- а) в теоретичен аспект – научна интерпретация на контролинга и факторинга с обобщение за значението им в процеса на продажбите;
- б) в методичен аспект – конструиране на подходящ алгоритъм за комбинирано прилагане на контролинга и факторинга с оглед постигане на оптимален ефект от продажбите;
- в) в практико-приложен аспект – акумулиране на информационен ресурс за продажбите на Volkswagen – Германия, който анализиран в подходящи разрези допринася за формулиране на генерални изводи и препоръки в сектора.

IV. Критични бележки и препоръки

Към настоящия дисертационен труд не мога да открай съществени бележки и препоръки, които да омаловажат труда на докторанта. Препоръчам при бъдещи изследвания параграфите да приключват с обобщаващ абзац. Освен това авторът да се стреми към балансираност на отделните структурни части като обем.

V. Въпроси по дисертационния труд

Въпросът ми към докторанта е: Използваните показатели, свързани с контролинга и факторинга при продажбите на автомобили, приложими ли са в други сектори или е необходимо определено адаптиране?

VI. Обобщена оценка на дисертационния труд и заключение

Като имам предвид, че докт. Томас Хенчел:

- ✚ показва способност за проучване, систематизиране и критично анализиране на теоретичен и емпиричен информационен ресурс;
- ✚ представя авторова позиция по изследваните проблеми;
- ✚ успешно борави с методичния инструментариум, необходим за научно изследване;
- ✚ демонстрира научна упоритост и творческа амбиция да изследва актуални, сложни и значими за съвременната наука и практика проблеми;

мога да обобщя, че представеният дисертационен труд представлява завършен научно-приложен продукт, който отговаря на изискванията за подобен тип изследване. Съдържа необходимите теоретични, методични и практико-приложни обобщения, анализи и заключения. Представените съществащи документи допълват възможността за изготвяне на становище по повод кандидатстването за образователна и научна степен. **Общата ми оценка е положителна и подкрепям с „ДА“ придобиването на ОНС „доктор“ от докторант Томас Винфрид Хенчел по докторска програма „Икономика и управление (търговия)“.**

Дата: 17 септември 2019 г.

Изготвил становището: /
(доц. д-р Теодора Филипова)

№ РД 0-480/19.09.2019

Становище
за придобиване на ОНС „доктор“
в Икономически университет – Варна

1. Обща информация

Изготвил становището: доц. д-р Светослав Йорданов Илийчовски, катедра „Търговски бизнес“ при Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Основание за написване на становището: заповед на Ректора на Икономически университет – Варна, №РД-06-1840/02.07.2019 г., по открыта процедура за защита на дисертационен труд

Автор на дисертационния труд: Томас Винфрид Хенчел, докторант към катедра „Икономика и управление на търговията“ при ИУ - Варна

Тема на дисертационния труд: „Контролингът и факторингът в процеса на оптимизиране на продажбите при търговията с автомобили (на примера на „Фолксваген АГ“ Германия)“

2. Общо представяне на дисертационния труд

Представената тема е комплексна и многоаспектна. Разработването на докторски труд с подобна тематика е актуално, предвид нарастващото значение на контролинга на продажбите и факторинга, като иновативен инструмент в търговията. Обвързването им може да допринесе за развитието на търговската практика посредством прецизиране и дообогатяване на използваната методология относно стратегическия контролинг на продажбите и факторинга при търговията с автомобили. Дисертационното изложение обхваща множество проблемни въпроси с теоретико-методологично и практическо естество.

Дисертационният труд е с обем 184 страници. В структурно отношение съдържа въведение, основен текст – четири глави, заключение и списък на използваните литературни източници. В основния текст са включени 14 таблици и 43 фигури. Представен е значителен брой на използваните източници – 138, които са достатъчен обем ресурси за подобна разработка.

Структурата на дисертационния труд е съобразена с темата на изследване, добре балансирана и логически обвързана. Правилно е възприета линията на изложение: концептуална рамка на контролинга на продажбите, факторинга като иновативен инструмент в търговията с автомобили, анализиране на икономическите показатели на дилърите на Volkswagen. Изследваната специфична научно-приложна материя и проблематика е представена детайлно и обосновано, в логическа последователност.

3. Преценка на формата и съдържанието на дисертационния труд

Основната цел, изследователската теза и задачите, формулирани в уводната част, са уместни и обосновани, което в голяма степен предопределя системния характер на изложението. Обектът и предметът на изследването са ясно и точно дефинирани.

Структурата на отделните части на дисертационния труд е относително балансирана. Първа глава има теоретичен характер – акцентирано е върху аспекти на контролинга на продажбите, изисквания към класификацията на контролера на продажбите. Във втора глава на труда е разгледан факторингът като иновативен инструмент в търговията с автомобили. Трета глава на дисертационния труд съдържа изследване на икономическите показатели на дилърите на Volkswagen. В четвърта глава са очертани насоки относно стратегическия контролинг на продажбите и факторинга. В заключението са представени основните резултати и обобщаващи изводи от проведеното изследване.

Изложението на дисертационния труд се характеризира с изчерпателност, аргументираност и яснота, като в структурно отношение **отговаря на основните изисквания за неговото оценяване.**

4. Научни и научно-приложни приноси на дисертационния труд

На основата на извършени теоретични и практически изследвания се извеждат следните по-значими приноси на дисертационния труд:

1. Посредством теоретично изследване и обобщаване на становища на редица автори и специалисти са изведени авторови дефиниции за понятията „контролинг на продажбите“ и „оперативен контролинг на продажбите“.

2. Обобщени са проблемите и икономическото значение на факторинга за повишаване на ликвидността, освобождаване на оборотен капитал, редуциране на риска и намаляване на времето и усилията в малките и средните предприятия за търговия с автомобили.

3. Осъществено е емпирично изследване и са интерпретирани икономическите показатели на дилърите на Volkswagen в Германия от гледна точка контролинга на продажбите и тяхното изменение под влияние на факторинга.

4. Предложени са подходи и решения, които акцентират върху ролята и необходимостта от обвързването на контролинг на продажбите и факторингови инструменти в търговията с автомобили, осъществявана от малките и средните предприятия.

Докторантът прилага към дисертационния труд три публикации, от които една монография и две статии. Публикациите са самостоятелни и отразяват части от дисертационния труд, като му осигуряват публичност.

Приложеният автореферат в обем от 60 страници съдържа основните моменти от дисертацията и отговаря на изискванията.

5. Въпроси по дисертационния труд

Нямам съществени бележки и препоръки по дисертационния труд. Имам следния въпрос: Професионалният опит в практиката ли предизвика интерес към научно изследване на проблема?

6. Обобщена оценка на дисертационния труд и заключение

Становището ми за дисертацията е положително. Тя отговаря на изискванията на Закона за развитието на Академичния състав на Република България и на Правилника за неговото приложение. Кандидатът притежава

задълбочени теоретични знания, има способност за самостоятелни научни изследвания, прави аргументирани изводи и обосновани предложения и препоръки, като допринася към развитието на науката по изследвания проблем. Разработката притежава характеристики на цялостно и завършено научно изследване. **Предлагам на уважаемите членове на научното жури на Томас Винфрид Хенчел да бъде присъдена образователната и научна степен „доктор” по научна специалност „Икономика и управление (търговия)“.**

18.09.2019 г.

Изготвил становище:

доц. д-р Светослав Илийчовски

СТАНОВИЩЕ

за дисертацията на докторант Томас Винфрид Хенчел
от катедра „Икономика и управление на търговията“
при Икономически университет - Варна,
за придобиване на образователна и научна степен „доктор“,
на тема: „Контролингът и факторингът в процеса на оптимизиране на
продажбите при търговията с автомобили (на примера на
„Volkswagen“ – Германия)

Научна област: 3. Социални, стопански и правни науки

Професионално направление: 3.8. Икономика

Специалност: Икономика и управление (търговия)

Научен консултант: проф. д-р Данчо Янков Данчев

Изготвил становището: Проф. д-р Данчо Янков Данчев

Икономически университет – Варна

Настоящото становище е разработено на основание решение на научното жури от
16.07.2019г., назначено със заповед № РД-06-1840/02.07.2019г. на Ректора на
Икономически университет - Варна .

I. Обща характеристика на дисертацията

Дисертационният труд се състои от 184 страници, от които: титулна страница и съдържание – 2 страници, въведение – 6 страници, основен текст (четири глави) – 160 страници, заключение – 5 страници, използвана литература (138 източника) – 9 страници, благодарности – 1 страница, клетвена декларация - 1 страница, таблици - 14 броя, фигури – 43 броя. Общата оценка на разработката изисква последователно да се акцентира върху следните по-важни моменти:

Темата на дисертацията е сполучливо подбрана, тъй като става дума за съществен проблем, който е ясно откроен още със заглавието. Правилният избор на темата е подкрепен по-нататък от логиката на изложението. Темата на дисертационния труд е конкретизирана по отношение на контролинга на продажбите и възможностите за използване на факторинга за подобряване на икономическото развитие и финансовото състояние на малките и средните предприятия за търговия с автомобили. Направените разсъждения за контролинга и факторинга позволяват да се очертаят обектът, предметът, целта, задачите и изследователската теза на дисертационния труд.

Обект на научната разработка са продажбите на дилърите на автомобили (малки и средни предприятия) на Volkswagen в Германия.

Предмет на изследване са контролингът на продажбите и използването на факторинга като иновативни инструменти за обезпечаване на устойчиво развитие на малките и средните предприятия при търговията с автомобили.

Целта на дисертационния труд 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 Volkswagen в Германия, за да се откроят и формулират подходи за адаптивни стратегически решения относно успешното използване на контролинга на продажбите и факторинга при търговията с автомобили. Посочената цел е конкретизирана чрез **четири изследователски задачи**.

Изследователската теза на дисертационния труд е насочена към изясняване и изследване на ролята на оперативния и стратегическия контролинг на продажбите за малките и средноголемите предприятия при търговията с автомобили, както и използването на факторинга като средство за обезпечаване на икономически просперитет на тези предприятия.

Методите за изследване са подходящо подбрани и използвани. В разработката е използвана информационна база, която може да се квалифицира като достатъчна

по обем и обхват, поради което и изводите, обобщени в дисертацията, са обосновани, с реален смисъл и възможности за приложение.

Ограниченията на изследването са коректно посочени и са свързани основно с акцентирането върху малките и средните предприятия за търговия с автомобили, върху теоретичния фундамент на контролинга и факторинга, върху конфиденциалността на голяма част от информацията.

Апробацията на теоретичните изводи и практическите предложения на основните идеи на дисертационния труд са представени в редица научни форуми и публикации. Разкрити са възможностите за използване на контролинга и факторинга, което доказва изследователската теза.

Използваната литература обхваща голям брой литературни източници (138 бр.). Прави впечатление големият брой цитирания, позоването на много автори и коректното отразяване на основните теоретични постижения по изследвания проблем.

Публикации и участие в научни форуми. Кандидатът за придобиване на образователна и научна степен „доктор” има представени 3 публикации, в т.ч. 1 монография и 2 статии (от които 1 в чужбина), което е напълно достатъчно. По заглавия и съдържание те представляват съществени части от дисертационния труд. Някои от по-важните елементи от съдържанието на дисертационния труд са представени на различни научни форуми, което допринася за повишаване степента на тяхната публичност и разпознаваемост сред академичната общност и представителите на бизнеса.

II. Структура и съдържанието на дисертацията.

Отделните глави са логически свързани в съответствие с поставената изследователска цел, подходите за нейното изпълнение и научно-приложната верификация на основната авторска теза. Дисертацията е разделена на четири структурни части и прави опит за разкриване на основните положения във връзка с контролинга на продажбите и факторинга, както и на пътищата за решаването на някои проблеми в това отношение.

Глава I разяснява теоретичните основи на системата за контролинг, по-специално контролинга на продажбите, и дава информация за основните предпоставки и за новите подходи. Тази теоретичната част се базира на интензивно проучване на литературни източници, за да анализира различните посоки на системата за контролинг и нейните подходи: дефиниране, оперативен контролинг, стратегически контролинг, организация на контролинга на продажбите в компанията, изисквания и квалификации на контролера на продажбите.

В глава II е разгледан факторингът като кредитен заместител от гледна точка на подобряване ликвидността и оптимизиране на съотношението на собствения капитал. Като последици от това може да се явят подобреният рейтинг и рационалната структура на баланса. Във функционален аспект факторингът се изследва като: функция за финансиране, функция за услуги, функция на кредитно застраховане, прилагане в предприятието под формата на същински и несъщински факторинг.

В глава III е осъществено емпирично изследване на резултатите от дейността на дилърите на Volkswagen в Германия от гледна точка контролинга на продажбите и тяхното изменение под влияние на факторинга. Изследването е извършено по т.н. „разходни места”: продажба на нови автомобили, продажба на употребявани автомобили, продажба на резервни части, сервисни услуги. В резултат на това са посочени някои важни фактори на влияние с цел подобряване на резултатите.

Глава IV оформя завършката на разработката и дава препоръки за търговците на автомобили от малките и средните предприятия за техния контролинг на продажбите и използването на факторинга, т.е. какви възможности съществуват както за по-малките търговци, така и за големите вериги, които те могат да приложат по отношение на стратегическата си посока.

Авторефератът правилно, точно и пълно отразява съдържанието на дисертацията.

III. Основни приносни моменти в дисертацията.

Приносните моменти в дисертационния труд се изразяват в обогатяване, разширяване и допълване на съществуващите научни знания по изследвания проблем, както и подпомагане на практиката.

Основни теоретични приноси:

1. Въз основа на задълбочено проучване, теоретично обобщение и критичен анализ на основните литературни източници в областта на теорията на контролинга се обосновава необходимостта от използване на нови решения по отношение на търговията с автомобили.
2. Разширяване на съществуващата теория по отношение на факторинга чрез разглеждане и изясняване на неговото значение за повишаване на ликвидността, освобождаване на оборотен капитал, редуциране на риска и намаляване на времето и усилията в малките и средните предприятия за търговия с автомобили.

Основни научно-приложни приноси:

1. Осъществено е емпирично изследване чрез обяснение и интерпретация на икономическите показатели на дилърите на Volkswagen в Германия от гледна точка контролинга на продажбите и тяхното изменение под влияние на факторинга.

2. Предложени са някои подходи и решения, които насочват вниманието на академичните изследователи и на специалистите от бизнеса към ролята, значението и ползата от прилагането на контролинг на продажбите и на факторингови инструменти в търговията с автомобили, осъществявана от малките и средните предприятия.

Справката за приносните моменти в дисертационния труд е включена в автореферата и е добре представена от докторанта, който е посочил обективно и без преувеличения основните теоретико-приложни постижения, обобщени в четири групи.

IV. Въпроси към докторанта

1. Съществуват ли различия между маржа на приноса I, II и III (т.е. между DBI, DBII и DBIII) в различните разходни места и как това се отразява върху финансовите показатели на предприятието?
2. Какви проблеми съществуват при прилагането на факторинга от малките и средните предприятия за търговия с автомобили?

V. Заключение:

Дисертацията отговаря на законовите изисквания. Има теоретични обобщения, демонстрират се познания и ерудиция по проблемите, извършено е обширно и задълбочено изследване с подходящи методи и са направени обосновани изводи и препоръки.

Дисертационният труд съдържа научни и научно-приложни резултати, които представляват оригинален принос в изследваната проблемна област и са популяризираны чрез редица публикации; докторантът притежава задълбочени теоретични знания и демонстрира способност за провеждане на самостоятелни научни изследвания; разработването на дисертацията предлага научно-практическо решение на реален проблем с икономическа значимост.

В резултат на посочените аргументи, препоръчвам на докторанта Томас Винфрид Хенчел да бъде присъдена образователна и научна степен „доктор” в професионално направление 3.8. Икономика по научна специалност „Икономика и управление (търговия)”.

Септември 2019г.

Варна

Изготвил становището :.....

(проф. д-р Данчо Данчев)

