

СТАНОВИЩЕ

От: проф. д-р Иванка Милкова Костова; Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“; научна специалност: Икономика и управление (Цени и ценова политика)

Относно: конкурс за професор по научна специалност „Маркетинг (ценова политика)“ в УНСС.

1. Информация за конкурса

Конкурсът е обявен за нуждите на катедра „Маркетинг и стратегическо планиране“, факултет „Управление и администрация“ на УНСС съгласно Решение на АС № 4/28.06.2023 г. и публикуван в Държавен вестник брой 70 от 15.08.2023 г. Участвам в състава на научното жури по конкурса съгласно Заповед № 2648/13.10.2023 г. на Заместник-ректора по научноизследователската дейност и международното сътрудничество на УНСС.

2. Кратка информация за кандидатите в конкурса

В конкурса има един единствен участник: доц. д-р Татяна Нейчева Нецева-Порчева, катедра „Маркетинг и стратегическо планиране“, факултет „Управление и администрация“ на УНСС.

3. Изпълнение на изискванията за заемане на академичната длъжност

3.1. Изпълнение на количествените изисквания

Кандидатът отговаря на всички задължителни условия от ЗРАСРБ и на допълнителните изисквания на УНСС.

По отношение изискването за придобита ОНС „Доктор“ – през 2005 г. доц. д-р Татяна Нецева-Порчева защитава дисертационен труд за присъждане на образователната и научна степен „доктор“, „Разработване на система за определяне на разходите на услугите по взаимно свързване на далекосъобщителни мрежи“, научна специалност: Маркетинг (Ценова политика), УНСС, 2005 г.

По отношение на изискването за минимален академичен стаж – общият трудов стаж на доц. д-р Нецева-Порчева като преподавател е около 23 години. Очевидно кандидатът покрива напълно законовото изискване за минимален академичен стаж.

По отношение на изискването за публикуван монографичен труд – кандидатът е представил хабилизационен труд на тема „Ценообразуване в България: Маркетингов подход“, ИК-УНСС, 2021, ISBN: 978-619-232-439-1.

Трудът е рецензиран от двама рецензенти, публикуван е през 2021 г. Тематиката на монографичния труд, обектът, предметът и времевият период, за който се отнася, не предполага припокриване с дисертационния труд на кандидата, което отговаря на законовото изискване на чл.24, ал.1, т.3 от ЗРАСРБ.

По отношение на изискването да отговоря на съответните минимални национални критерии – кандидатът е постигнал общо **1075 точки** (от показатели: А - 50 т; В - 100 т; Г - 230 т.; Д - 485 т., Е - 210 т.), което значително надвишава изискуемия праг от 550 точки. В доказателство на това е I раздел „Национални минимални изисквания съгласно ЗРАСРБ“ от представената карта за изпълнение на количествените изисквания за заемане на академична длъжност “професор“ в УНСС.

По отношение на изискването да няма доказано по законоустановения ред плагиатство в научните трудове (чл.53. ал. 5 от ППЗРАСРБ) – не е установено такова.

По отношение на допълнителните изисквания на УНСС – доц. д-р Татяна Нецева-Порчева е постигнала общо **1060,5 точки** (от показатели: Ж - 80 т.; З - 522,5 т.; И - 458 т.), което значително надвишава изискуемия праг от 520 точки. Прави впечатление, че е отчетена активност по всеки един от показателите, а по някои от тях е отчетено изпълнение, превишаващо значително минималния праг. В доказателство на това е II раздел „Допълнителни изисквания за УНСС“ от представената карта за изпълнение на количествените изисквания за заемане на академична длъжност „професор“ в УНСС.

3.2. Изпълнение на качествените изисквания

С активната си научноизследователска дейност доц. д-р Татяна Нецева се проявява като *сериозен изследовател*.

Демонстрира *достойно академично поведение, етика и толерантност в изразяване на мнението си*. Важно е да се отбележи, че доц. д-р Нецева-Порчева е и с доказан практически опит, което засилва връзката „изследвания - бизнес - университет“.

Кандидатът има *приноси и към учебното и педагогическо развитие* на УНСС. Тя е автор на учебник: Нецева-Порчева, Т., Ценова политика, София, ИК-УНСС, 2023, 208 стр., ISBN: 978-619-232-716-3.

Въз основа на всичко посочено по-горе, относно разностранната и задълбочена преподавателска и научноизследователска работа на доц. д-р Татяна Нецева-Порчева, считам че *тя напълно отговаря на количествените и качествените изисквания* за заемане на академичната длъжност „професор“ на УНСС.

4. Оценка на учебно-преподавателската дейност

Доц. д-р Татяна Нецева-Порчева е вече утвърден преподавател по редица дисциплини в ОКС „Бакалавър“.

Лекции в ОКС „Бакалавър“ на български език: 1421 ч.

Упражнения в ОКС „Бакалавър“ на български език: 1365 ч.

Лекции в ОКС „Бакалавър“ на английски език: 330 ч.

Упражнения в ОКС „Бакалавър“ на английски език: 330 ч.

Лекции в ОКС „Магистър“ на български език: 938 ч.

От справките е видно, че през последните учебни години аудиторната й заетост надхвърля задължителния минимум, което *доказва потребността* на катедрата *от хабилитиран преподавател в областта на обявения конкурс*.

Високата натовареност дава основание да се заключи, че доц. д-р Нецева-Порчева е придобила достатъчно опит и рутина и *свидетелства за професионализъм в преподавателската й работа*.

Учебно-преподавателската дейност на доц. д-р Нецева-Порчева като лектор, автор на учебници и учебни програми, напълно съответства на изискванията за заемане на академичната длъжност „професор“ в УНСС.

5. Кратка характеристика на представените научни трудове/публикации

Внимателното запознаване с научната продукция ми дава основание за следните изводи и обобщения:

Първо, доц. д-р Нецева-Порчева участва в настоящия конкурс с достатъчна научна продукция. Кандидатът за професор притежава не само *ярко изразена способност за самостоятелна изява, но и безспорни умения за работа в екип*.

Второ, публикациите на доц. д-р Нецева-Порчева разкриват амбицията й да изследва актуални, сложни и значими за съвременната наука и бизнес практика проблеми. Монографията *заслужава висока оценка както от теоретична, така и от практическа гледна точка*. Тя засяга тема и проблеми, отнасящи се пряко до тематиката на обявения конкурс. *Трудът се отличава с добър научен стил, яснота и разбираемост на*

изложението. Актуалността на проучваната проблематика е основана предимно на нейното интензивно разработване от голям брой авторитетни чуждестранни учени, както и от изявени български изследователи.

Монографията на доц. д-р Нецева-Порчева *притежава чертите на изключително съдържателно и дълбочинно критично* изследване. Някои от идеите, разгърнати там, могат да претендират за *оригиналност*.

Учебникът е разработен, съобразно съответната учебна програма, на достъпен за студентите език, допълнен с много практически примери и задачи, покриващ съвременните изисквания.

Анализът на представените в настоящата процедура публикации показва, че те се отличават, както с актуалност и оригиналност, така и с ясна методическа рамка и професионална интерпретация на емпиричните резултати. Те не повтарят публикации, свързани с предходни конкурси. По своята съвкупност тези научни трудове разкриват задълбочен научен интерес на доц. д-р Татяна Нецева-Порчева в тематичната област на конкурса.

Представените публикации атестират доц. д-р Нецева-Порчева като *сериозен, добросъвестен, задълбочен и перспективен научен работник.*

6. Синтезирана оценка на основните научни и научно-приложни приноси

Публикациите съдържат редица научни, научно-приложни, приложни и учебно-методически постижения и приноси с различна степен на значимост за икономическата наука:

I. Научни приноси

1. *Обогатяване на научните знания за връзката между ценови цели и ценови стратегии.* Установено е коя от трите ценови стратегии – ценова стратегия на база разходи, ценова стратегия на база цени на конкуренти и ценова стратегия на база ценност на продукта за клиента, се прилага от фирмите според поставените ценови цели. [Публикации: 1, 3]

2. *Обогатяване на научните знания относно профила на фирмите според възприетата ценова стратегия.* Установено е, че фирмите, предлагащи материални продукти, прилагат предимно ценова стратегия на база разходи, а тези, предоставящи услуги, използват по-често ценова стратегия на база цени на конкуренти или на база ценност на продукта за клиента. Стратегията на разходно ценообразуване се прилага предимно от малки фирми, стратегията на конкурентно ценообразуване – от средни по размер фирми, а стратегията на ценностно ценообразуване – от микрофирми. [Публикации: 1, 2]

3. *Доразвиване на теорията и практиката на ценностното ценообразуване.* Установено е, че ценовата стратегия на база ценност на продукта може да доведе до подобри финансови резултати в сравнение с ценовата стратегия на база разходи и ценовата стратегия на база цени на конкуренти. Изведени са бариери пред използването на ценовата стратегия на база ценност на продукта за клиента и са проучени нагласите на бизнеса за преминаване към тази ценова стратегия. [Публикации: 1, 6, 14]

4. *Разширяване на съществуващите знания относно особеностите на ценообразуването на инвестиционни продукти, ценообразуването на услуги, трансферното ценообразуване и ценообразуването на отпадъци.* Направените констатации са обосновани на база на спецификата на съответните продукти, предназначението им, характера на търсенето им и характеристиките на участниците на пазара. [Публикации: 7, 8, 9, 10, 16, 19]

II. Научно-приложни приноси

1. Разработена и апробирана е методика за профилиране на фирмите според възприетата ценова стратегия. Методиката включва изследване на връзките между ценовите цели и ценовите стратегии, и профилиране на фирмите според възприетата ценова стратегия. Методиката ориентира мениджърите, отговорни за цените и ценообразуването в техните фирми, какви ценови стратегии да използват според поставените ценови цели и профила на фирмата. [Публикация: 1, 2, 3]

2. Разработена и апробирана е методика за емпирично изследване (качествено и количествено) относно ценообразуването на фирмите. Установено е как фирмите, опериращи в България, определят цените на продуктите. Разкрити са най-често използваните ценови цели, стратегии, методи, тактики на ценообразуване и причините за адаптиране на цените във времето. [Публикации: 1, 11, 12, 13, 15]

3. Обогадени са знанията за ценовото поведение на фирмите в дигитална среда. Чрез емпирично изследване е установено, че ценовите стратегии на преобладаваща част от фирмите не се различават при онлайн и офлайн продажби [Публикация: 22]. Изведени са най-често използваните ценови стратегии в дигитална среда по три критерия: според използвания приходен модел [Публикация: 22], според продуктовия микс [Публикации: 21, 22] и според модела на плащане [Публикации: 20, 22]

4. Обогадени са знанията за ценовото поведение на фирмите, опериращи в България, в условия на икономическа криза. Установено е, че повечето компании, които инициират ценови изменения, адаптират цените към намалялата платежоспособност на клиентите. Разработени са конкретни препоръки за ценообразуване в условия на икономическа криза. [Публикации: 5; 17; 23]

7. Критични бележки и препоръки

Препоръчвам на кандидата да насочи усилията си към публикации в реномирани издания, реферирани и индексирани в световните база данни като Scopus и Web of Science.

8. Заключение

Въз основа на гореизложеното мога да обобщя, че е налице една убедителна кандидатура за заемане на академичната длъжност „професор” на УНСС. Доц. д-р Татяна Нецева-Порчева е перспективен учен, съчетаваща научноизследователската с практико-приложната дейност, доказал своите постижения и в учебно-преподавателската работа.

Документите по конкурса свидетелстват, че са изпълнени и **количествените, и качествените критерии** на УНСС за заемането на академичната длъжност „професор”. С пълна убеденост давам **ПОЛОЖИТЕЛНАТА** си оценка и препоръчвам на останалите уважавани членове на Научното жури да гласуват **ЗА ПРИСЪЖДАНЕ** на академичната длъжност „професор” на доц. д-р Татяна Нецева-Порчева в професионално направление **3.8. Икономика, научна специалност „Маркетинг (ценова политика)“**.

12.11.2023 г.
гр. Пловдив

Изготвил:
/проф. д-р Иванка Костова/

OPINION

By: *Prof. Dr. Ivanka Milkova Kostova; Paisii Hilendarski University of Plovdiv; scientific specialty "Economics and Management (Prices and Price Policy)"*

Subject: competition for a professor in the scientific specialty "Marketing (Price Policy)" at UNWE.

1. Information about the contest

The competition was announced for the needs of the Department of Marketing and Strategic Planning, Faculty of Management and Administration of UNWE according to the Decision of the Academic Council № 4/28.06.2023 and was published in the State Gazette, No 70 of 15.08.2023. I participate in the scientific jury of the competition in accordance with Order № 2648/13.10.2023 of the Vice-Rector for Research and International Cooperation of UNWE.

2. Brief information about the candidates in the competition

There is only one participant in the competition: Assoc. Prof. Dr. Tatyana Neycheva Netseva-Porcheva, Department of Marketing and Strategic Planning, Faculty of Management and Administration of UNWE.

3. Fulfillment of the requirements for holding the academic position

3.1. Fulfillment of the quantitative requirements

The candidate meets all the mandatory conditions of the Act on the Development of the Academic Staff in the Republic of Bulgaria (ADASRB) and the additional requirements of UNWE.

With regard to the requirement for an acquired doctoral degree: In 2005, Assoc. Prof. Dr. Tatyana Netseva-Porcheva defended her thesis "Development of a system for determining the costs of telecommunications interconnection services networks", scientific specialty "Marketing (Pricing Policy)" at UNWE.

Regarding the requirement for minimum academic experience: Assoc. Prof. Dr. Netseva-Porcheva's total work experience as a teacher is about 23 years. Obviously, the applicant fully meets the legal requirement for minimum academic experience.

Regarding the requirement for a published monographic work: The candidate has submitted a habilitation work entitled "Pricing in Bulgaria: A Marketing Approach", UNWE Publishing Complex, 2021, ISBN: 978-619-232-439-1.

The monograph was reviewed by two reviewers and was published in 2021. The topic of the monographic work, the object, the subject and the time period to which it refers do not imply an overlap with the candidate's dissertation work which meets the legal requirement of Art. 24, para.1, item 3 of ADASRB.

Regarding the requirement to meet the relevant minimum national criteria: The candidate has achieved a total of **1075 points** (for indicators: A - 50 points; C - 100 points; D - 230 points; E - 485 points, F - 210 points), which significantly exceeds the required threshold of 550 points. This is evidenced by section I "National minimum requirements in accordance with ADASRB" of the presented card for the fulfillment of the quantitative requirements for holding the academic position of professor at UNWE.

Regarding the requirement that there is no proven plagiarism in scientific works (Art. 53. Para. 5 of the Regulations for the implementation of ADASRB): none has been established.

Regarding the additional requirements of UNWE: Assoc. Prof. Dr. Tatyana Netseva-Porcheva achieved a total of **1060.5 points** (for indicators: G - 80 points; H - 522.5 points; I - 458 points) which significantly exceeds the required minimum of 520 points. It is noteworthy that activity was reported for each of the indicators and for some of them, performance reported significantly exceeds the required minimum. The proof of this is section II "Additional UNWE requirements" of the presented card for the fulfillment of the quantitative requirements for holding the academic position of professor at UNWE.

3.2. Fulfillment of the qualitative requirements

With her active research activity, Assoc. Prof. Dr. Tatyana Netseva-Porcheva shows herself as *a serious researcher*.

She demonstrates *dignified academic behaviour, ethics and tolerance in expressing one's opinion*. It should be noted that, in addition, Assoc. Prof. Dr. Netseva-Porcheva has proven practical experience which strengthens the connection research - business - university.

The candidate has also made *contributions to the educational and pedagogical development* of UNWE. She is the author of a textbook: Netseva-Porcheva, T., Price policy, Sofia, UNWE Publishing Complex, 2023, 208 pages, ISBN: 978-619-232-716-3.

Based on everything stated above regarding the versatile and in-depth teaching and research work of Assoc. Prof. Dr. Tatyana Netseva-Porcheva, I believe that ***she fully meets the quantitative and qualitative requirements*** for holding the academic position of professor at UNWE.

4. Evaluation of teaching activities

Assoc. Prof. Dr. Tatyana Netseva-Porcheva is already an established lecturer in a number of disciplines in bachelor programmes.

Lectures in bachelor programmes in Bulgarian: 1421 hours.

Seminars in bachelor programmes in Bulgarian: 1365 hours.

Lectures in bachelor programmes in English: 330 hours.

Seminars in bachelor programmes in English: 330 hours.

Lectures in master programmes in Bulgarian: 938 hours.

It is evident from the references that over the last academic years the candidate's teaching workload exceeds the required minimum which proves the department need for a qualified lecturer in the field of the announced competition.

The high workload gives reason to conclude that Assoc. Prof. Dr. Netseva-Porcheva has acquired sufficient experience and routine and testifies to professionalism in her teaching work.

The educational and teaching activity of Assoc. Prof. Dr. Netseva-Porcheva as a lecturer, author of textbooks and syllabi fully corresponds to the requirements for holding the academic position of professor at UNWE.

5. Brief description of the presented scientific works/publications

A careful acquaintance with the candidate's scientific production gives me grounds for the following conclusions and generalisations:

First, Assoc. Prof. Dr. Netseva-Porcheva participates in the current competition with sufficient scientific output. The candidate for professor has not only a *clearly expressed ability for independent expression, but also indisputable skills for team work*.

Second, the publications of Assoc. Prof. Dr. Netseva-Porcheva reveal her ambition to research current, complex and significant problems for modern science and business practice. The monograph *deserves high praise from both a theoretical and a practical point of view*. It concerns

an issue and problems directly related to the topic of the announced competition. *The monograph is characterised by a good scientific style, clarity and comprehensibility of the presentation.* The topicality of the studied issue is primarily based on its intensive development by a large number of esteemed foreign scientists, as well as by prominent Bulgarian researchers.

The monograph of Assoc. Prof. Dr. Netseva-Porcheva has the features of an *extremely meaningful and in-depth critical study.* Some of the ideas deployed there can claim originality.

The textbook was developed in accordance with the corresponding syllabus, in a language accessible to students, supplemented with many practical examples and problems, covering modern requirements.

The analysis of the publications presented in this procedure shows that they are distinguished both by relevance and originality, as well as by a clear methodological framework and professional interpretation of the empirical results. They do not repeat publications related to previous competitions. Overall, these scientific works reveal a deep scientific interest of Assoc. Prof. Dr. Tatyana Netseva-Porcheva in the thematic area of the competition.

The presented publications attest Assoc. Prof. Dr. Netseva-Porcheva as a *serious, conscientious, thorough and perspective researcher.*

6. Synthesized evaluation of the main scientific and scientific-applied contributions

The publications contain a number of scientific, scientific-applied, applied and educational-methodological achievements and contributions of varying degrees of significance for economic science:

I. Scientific contributions

1. Enrichment of scientific knowledge about the relationship between price targets and price strategies. It has been established which of the three pricing strategies – cost-based pricing, competitor-based pricing and customer value-based pricing, is applied by the companies according to the set price targets. [Publications: 1, 3]

2. Enrichment of scientific knowledge regarding the profile of companies according to the pricing strategy adopted. It was found that the companies offering material products, primarily apply a cost-based pricing strategy and those providing services more often use a pricing strategy based on competitor prices or based on the product value to the customer. The cost-based pricing strategy is mainly applied by small companies, the strategy of competitive pricing – by medium-sized companies, and the strategy of value pricing – by micro-firms. [Publications: 1, 2]

3. Further development of the theory and practice of value-based pricing. It has been found that a product value-based pricing strategy can lead to better financial results compared to the cost-based pricing strategy and competitor-based pricing strategy. Barriers are out before using the pricing strategy based on product value to the customer and business attitudes towards switching to this pricing strategy are explored. [Publications: 1, 6, 14]

4. Expansion of existing knowledge about the features of the pricing of investment products, service pricing, transfer pricing and waste pricing. The conclusions drawn are substantiated based on the specifics of the respective products, their purpose, the nature of their demand and the market participants' characteristics. [Publications: 7, 8, 9, 10, 16, 19]

II. Scientific and applied contributions

1. A methodology for company profiling has been developed and approved according to the pricing strategy adopted. The methodology includes the study of the relationships between pricing targets and pricing strategies, and profiling firms according to the pricing strategy adopted. The methodology guides the managers responsible for prices and pricing in their companies as to what pricing strategies to use according to the set price targets and the company profile. [Publications: 1, 2, 3]

2. A methodology for empirical research (qualitative and quantitative) on company pricing has been developed and approbated. It has been established how the companies operating in Bulgaria determine their product prices. The most frequently used price targets, strategies, methods, tactics of pricing and the reasons for adjusting prices over time are revealed. [Publications: 1, 11, 12, 13, 15]

3. The knowledge about the price behaviour of companies in a digital environment has been enriched. Through empirical research, it has been found that the pricing strategies of the majority of companies do not differentiate between online and offline sales [Publication: 22]. The most frequently used pricing strategies in a digital environment are listed according to three criteria: according to the revenue model used [Post: 22], by product mix [Publication: 21, 22] and by payment model [Publications: 20, 22].

4. The knowledge about the price behaviour of the companies operating in Bulgaria in the conditions of an economic crisis. It was found that most companies that initiate price changes adapt prices to decrease customer solvency. Specific recommendations have been developed for pricing in conditions of economic crises. [Publications: 5; 17; 23]

7. Critical remarks and recommendations

I recommend the candidate to focus her efforts on publications in reputable journals refereed and indexed in global scientific databased such as Scopus and Web of Science.

8. Conclusion

Based on the above, I can conclude that there is a convincing candidacy for the academic position of professor at UNWE. Assoc. Prof. Dr. Tatyana Netseva-Porcheva is a promising scientist who combines scientific research with practical-applied activity and who has proven her achievements in her educational and teaching activity.

The documents presented for the competition testify that both the *quantitative and qualitative criteria* of UNWE for holding the academic position of professor have been met.

With complete conviction, I give my POSITIVE appraisal and recommend to the other respected members of the scientific jury that Assoc. Prof. Dr. Tatyana Netseva-Porcheva be elected for the academic position of professor in professional area 3.8. Economics, scientific specialty "Marketing (Price Policy)".

Plovdiv
12.11.2023

Prepared by:
/Prof. Dr. Ivanka Kostova/