

## РЕЦЕНЗИЯ

От: Доц. д-р Светлана – Александрова Университет за национално и световно стопанство – София „МИО и Бизнес „

**Относно:** дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“ по специалност „Световно стопанство и МИО“ в УНСС.

Основание за представяне на рецензията: участие в състава на научното жури по защита на дисертационния труд съгласно Заповед на Ректора на УНСС.

**Тема на дисертационния труд** „Икономическата психология като фактор в международните икономически отношения“

Автор: Ивет Георгиева Тилева

### **1. Информация за дисертанта**

Ивет Тилева се е обучавала по докторска програма към катедра „МИО и Бизнес“ туризма“, факултет „Международна икономика и политика“ на УНСС по научна специалност „Световно стопанство и МИО“. Завършила е специалност “Международни икономически отношения” (бакалавър и магистър).

### **2. Обща характеристика на представения дисертационен труд**

Дисертационният труд има структура - увод, три глави, заключение, частите са логически обвързани и добре балансиран. Дисертационният труд е с общ обем от 196 страници, заедно с приложенията. Той е структуриран в увод, три глави, заключение, списък с използваната литература и приложения. Основният текст на дисертацията обхваща 166 страници. В него са включени 12 таблици, 7 графики, 13 фигури и 4 таблични оферти. Използваните източници са общо 156, като 31 са на български език и 125 на чужд език. Литературата включва книги, научни статии и периодични издания и е фокусирана към изследвания научен проблем. Избраната тема е актуална, икономическата психология има приложение в различни области на икономиката – финанси, международна търговия, управление на бизнеса и др. В дисертацията е интерпретирана икономическата психология в международната търговия и е да се анализира при вземане на решение, което е различно от поведенческата интерпретация.

Значение има естествено и изследването на автора в контекста на международните сделки и специално на международните компании.

В увода докторантката представя обекта, предмета на изследване, основната теза, целта и задачите, хипотези на разработката, както ограничения на направените анализи.

**Обект** на дисертационния труд приложението на икономическата психология в системата на МИО. Емпиричното изследване е концентрирано за компании, които извършват международни търговски сделки в сферата на услугите.

**Предмет** на анализа е процесът за вземане на решение, според психологически характеристики на човешката природа - емоционалност и рационалност в МИО.

**Целта на изследването** се определя от автора като възможност за разбирането на Икономическата психология и разликата с поведенческата икономика. Към целите са формулирани 5 задачи.

**Основната теза на дисертационния труд** е решенията, които индивидите вземат в системата на МИО. Тези решения представляват съотношение между елементите „рационалност“ и „емоционалност“ и са повлияни както от когнитивния индивидуален опит, така и от предоставените моментни психологически стимули.

В подкрепата на тезата са формулирани хипотези, които се отнасят за;

- доколко международните търговски решения на институционално ниво се влияят от психологически фактори и могат ли да окажат влияние върху избора;
- *скритата емоционалност* в международните търговски сделки в международните търговски сделки на фирмено ниво би могла да бъде фактор, който оказва влияние върху крайното решение на купувач на бизнес продукта.
- Скритата емоционалност в международните икономически сделки има потенциал да бъде основен предопределящ фактор за продължаване на търговските взаимоотношения в бъдеще.

Изследванията в областта на икономическата психология трудно могат да се основават на количествен анализ и затова автора прави изводи от направени експерименти, казуси и анкетно проучване. Проучването включва от една страна българската строителна медия „Градът Медиа Груп“, а от друга три чуждестранни компании, свързани със строителния сектор: “Reed Exhibitions Italia” от Италия, “**Katy Paty**” със седалище Чехия и “**Kourasanit Greece**”, в Гърция.

В методологията са застъпени ,поради спецификата на интердисциплинарната тематика на дисертацията различни общовалидни методи: за теоретичната част от

изследването като: анализ и синтез, обобщение, сравнителен анализ, индукция и дедукция, а за практическата част на изследването – казуси и анкетно.

Прави впечатление коректно формулираните целта, задачите, обекта и предмета на изследването. Авторката е подбрала изследователски методи, които са подходящи на изследваната проблематика.

Първата част е теоретична, разгледани са теоретични концепции за икономическата психология, направления на психология (когнитивна психология, психоаналитична психология, поведенческа (бихевиористична) психология). Направленията в психологията и свързаността им с икономиката са систематизирани и са обособени съответните им специфики. По-конкретно това са експерименталната икономика, поведенческата икономика, когнитивния икономикс. Допълнително са разгледани хибридна теория за ергодичния икономикс, която използва интердисциплинарни методи за анализ. Представя емпиричен пример, в следствие на което бива въведен нов научен термин: „психологическа ергодичност“.

Втората глава включва базови концепции, които касаят процесът за вземане на решение, предложението от знакови учени в областта като Лионел Робинс, Даниел Канеман, Амос Тверски, и Дан Арайли. Главата има практико-теоретичен характер, тъй като представя научни решения на основни проблеми от действителността. Разгледани са рискът, емоционалността и асоциативното мислене като фактори в процеса за вземане на решение в икономиката. Обстойният анализ на развитието на процеса за вземане на решение позволява да се направи заключение за генезиса на икономическата психология. Включени са също допълнителни примери, подбрани от докторанта, с цел да обосноват практически представените в главата научни становища. Примерите са любопитни и логично кореспондират на съответната проблематика.

Глава трета е изследването на авторката, което е с практическа насоченост. Представя точно и конкретно ролята на икономическата психология в МИО. Точно е дефинирана степента на влияние на икономическата психология като фактор при отделните форми на МИО, като са спазени коректно допуснатите рамкови ограничения в изследването. Динамиката и интензитета при процеса за вземане на решение в различни форми на МИО са формулирани логично.

В разработката обединяващо между отделните части е изследваният основен проблем - вземане на решение в зависимост от рационалността на избора, емоциите, осъзнаването на минала информация в контекста на психични процес и асоциативното мислене.

В заключението е направено обобщение на направените изводи към съответни части, които имат съответно теоретична и приложна стойност. Проблематиката в дисертационния труд е добре структурирана с последователно са изложени теоретични разбирания, експерименти приложени в практиката и после свързани с психологическите аспекти в международните икономически отношения, емпиричен експеримент в трета част, в която се доказват формулираните хипотези.

### **3. Оценка на получените научни и научно-приложни резултати**

Научно-приложни резултати, постигнати в изследването, могат да бъдат обобщени по основните части на дисертацията.:

*Първа глава:* Дефинирани са основните теоретични концепции за психология на икономиката. Те са систематизирани в следните направления : 1. човешко поведение и максимизиране на полезността – теория за рационалния избор, теория за субективните очаквания и полезност; теорията за вярванията и убежденията на индивида. Заслужава да се спомене, че авторката е разгледала концепциите на учени от австрийската школа - Лудвиг фон Мизес, Фридрих фон Хайек и др. 2) експерименталния икономикс концепции за вземане на решения в икономиката – маркетинг, поведение на потребителите и др. 3) поведенческите финанси и принадлежащите им елементи свързани с конгнитивността и евристиката. 4.) Ергодичен процес – представен е модел за критериите за вземане на решения в условията на вероятност и склонност на човешката природа за максимализация на полезността. Разгледаните теории са подчинени на човешката психологията като фактор при вземането на решения.

В обобщението от направения преглед на теориите заслужава да се изтъкнат направените изводи - психологическата валидност свързани с допускания на човешкото поведение в средата на икономическите отношения, избора на хората като психични процеси.

*Втора глава:* За разлика от първа глава, която разглежда психологията на индивида и факторите, които я определят, в тази част се обобщават основните концепции за взимане на решение в икономиката и съответно тяхната еволюция. Систематизирани са различни научни допускания за връзката икономика – психология, те са изведени чрез конкретни изследвания, например като есето на Лионел Робинс и др. Поведенческият аспект на склонността към риск и преценката за вземане на решение е представена чрез теорията на перспективата на Канеман, позитивната теория на Ричард Тейлар. Твърде подробно са разгледани обстоятелствата свързани с ефективност на вземане на

решения. Описанието на примерите, на различните експерименти на момента натежават и остават впечатление за широк обхват на разглежданата тематика

Положителна характеристика на тази част, независимо от изобилието на различни примери за избора на индивида, може да се счита: систематизирането на избора в процеса за вземане на решение при различни икономически ситуации и излагането на алтернативи за справяне с проблемите на човешкия избор. Използвайки метода на анализа и синтеза се открояват емоционалните фактори и асоциативното мислене при маркетинг на продуктите на пазара. Асоциативното мислене е представено като елемент на когнитивния процес. Направено е разграничение между емоционална и рационална значимост при вземане на решение.

Трета глава: има практико –приложен характер, представено е авторско емпирично изследване, което е подкрепено и с конкретни казуси. Основното предизвикателство в третата част на дисертацията е да се постави международна рамка при използването на инструментите на Икономическата психология, по-конкретно в международната търговия на институционално и фирмено ниво. Като принос на авторката може да се счита въвеждането на термина „скритата емоционалност“ за обозначаване на емоционалното и неосъзнато ниво на решенията. Рационалните и емоционалните фактори, които влияят на решенията са изведени от анкетно проучване на фирми, които имат позиции на международните пазари. Извод с приложно значение е, че по-голяма роля за вземане на решение има рационалността в сравнение с емоционалността, но последната не бива да бъде подценявана. Считаю като съществени следните изводи: сходство в процеса на вземане на решения в международната търговия и международните финанси, поради въздействието на психологически фактори; процесът на комуникацията има съществена роля за избора, бизнес цикъл се отразява върху процеса за вземане на решение поради.

Резултатите в дисертационния труд имат теоретичен, методологичен и приложен характер. Положителните характеристики на дисертационния труд, които са с принос към научните и приложими заключения са в следните: Проследяването на различни теоретични концепции, експериментални примери; въведени са теоретични термини, свързани с психологическите проявления в икономиката и международната търговия. Парадигмата за психологическата ергодичност е разгледана като икономически феномен. Изтъкнато е, че поведенческите, когнитивните фактори оказват синергично въздействие върху икономическо решение. Посредством казуса за българската практика в сферата на комуникацията и маркетинга, се потвърждава хипотезата, че на

институционално ниво действат психологически фактори. Също е доказана хипотезата за *скритата емоционалност като фактор* в международните търговски сделки на фирмено ниво и има потенциал да бъде основен предопределящ фактор в развитието на търговските взаимоотношения.

**4. Оценка на научните и научно-приложни приноси** В дисертационния труд са анализирани и оценени редица научни концепции, които се отнасят за икономическата психология и поведението при взимане на решения. Авторката определя следните приноси:

- Направен е систематичен и теоретичен анализ на концепциите за икономическата психология и направено разграничение за Икономическата психология и *ролята ѝ в МИО*. (може да се счита като принос в систематизация на различните и разнопосочни теории по икономическа психология и поведенчески икономикс, както и за тяхното разграничение).

- Въведен е нов научен термин „*психологическа ергодичност*“ и на нова парадигма за ергодичността в международната икономическа система.

- *скритата емоционалност*, разкрива основната теза за наличие на съотношение между „*рационалност*“ и „*емоционалност*“ в търговските решения от международния бизнес. При определени условия и форми на МИО, емоционалността се явява доминиращ фактор, който влияе върху избора и има както осъзнат, така и несъзнаван характер.

Изложените от автора приносните моменти в дисертацията са коректно формулирани. Считаю, че резултатите и приноси доказват задълбочени теоретични познания на докторантката, но и способността да изследва психологичните въздействия, на комуникацията, маркетинга в формирането на избор на решения в определена област на международната търговия..

#### **5. Оценка на публикациите по дисертацията**

Публикациите по темата на дисертационния труд са общо четири . Те са предимно доклади от участие в конференции. Два от публикуваните доклади са по темата на дисертацията, останалите са за актуални проблеми за финансово-технологичните компании в банковия сектор, кръговата икономика и за българските фирми ангажирани с оползотворяването на биоразградими отпадъци по екологосъобразен начин.

1.) Тилева И.: „Развитие на корпоративната социална отговорност в банковия сектор след влизането на България в ЕС“, стр.175-183, Конференция на катедра „МИО и

бизнес” към УНСС на 07.10.2016г. на тема: „Членство на България в ЕС: девет години по-късно”

2.) Тилева И.: „Съвременни теории в икономическата психология при процеса за вземане на решение”, стр. 172-181, Кръгла маса към „Общикономически факултет” към УНСС на 11.10.2018г. на тема: „Съвременна динамика на икономическите теории”

3.) Тилева И.: „Потенциални възможности на социалното предприемачество в кръговата икономика на ЕС след присъединяването на България”, стр. 379-388, Конференция на катедра „МИО и бизнес” към УНСС на 19.10.2018г. на тема: „Членството на България в ЕС: единадесет години по-късно”

4.)Тилева И.: „Развитие на Директивата за платежните услуги (PSD) на ЕС и предизвикателства пред България след влизането в сила на PSD2”, стр. 232-241, Конференция на катедра „МИО и бизнес” към УНСС на 20.10.2017г. на тема: „Членство на България в ЕС: десет години по-късно” Доклад

Прави впечатление, че две от публикациите са посветени на теми различни от изследваните проблеми в дисертацията и са в допълнение към научната и разработка . Двата доклада са на теми в различни области, което може да се отчете като слабост към изследваната проблематика, независимо че разкрива и други научни интереси.

## **6. Оценка на автореферата**

Авторефератът е в обем от 39 страници и отговаря на изискванията за съответствие с дисертацията. В автореферата са изяснени обекта, предмета и обхвата на изследването, изследователската теза. Представени са съдържанието на основните части и изводите към тях, както и научно-приложните приноси.

## **7. Критични бележки, препоръки и въпроси**

В дисертацията не са допуснати неточности или противоречия, постигната е цялостна логическа последователност на изследваната проблематика Дисертацията има своите плюсове и достойнства, но могат да се отправят някои бележки.

- Твърде е голяма тежестта на анализиране на теоретичните концепции и модели за оценка на факторите и ролята на икономическата психология, за поведението на хората и др. В стремежът си авторката максимално да представи многообразието от фактори (психологични, поведенчески, когнитивни и др.) се губи връзката с вземането на решение в международната търговия и остава впечатлението за по-цялостен обхват на икономиката (логическата последователност на места е нарушена в втората част.)

- Би било добре във втора глава, да са конкретизира кои са съвременните изследователски методи, използвани при емпиричния анализ и оценката на икономическата психология и защо се определя като съвременно направление в МИО.
- Авторката е могла да изтъкне и трудностите при използваните емпирични методи за установяване на зависимостите между емоциите, рационалността и тяхното въздействие при взимане на решение. Допълнително оценката на тези въздействия е могло по-ясно да се открият в аспекти отнасящи се за управление на фирма и решения свързани с конкретно таргетиране към потребителския избор и маркетинг в международната търговия.

Направените препоръки не омаловажават качеството и достойнствата на дисертационния труд.

### **Заключение**

Дисертацията е цялостно, научно самостоятелно изследване по актуална и малко разработвана тема за икономическата психология в управлението и икономиката. Авторката успешно е изпълнила изследователските задачи, цел и тезата е доказана. Дисертационният труд има завършен характер, съдържащите се резултати и приноси, ми дават основание да дам положителна оценка на дисертационния труд на тема „Икономическата психология като фактор в международните икономически отношения“. Препоръчвам на членовете на Научното жури да вземат решение „за“ присъждане на образователна и научна степен „доктор“ по професионално направление 3.8. Икономика и научна специалност „Световно стопанство и МИО“ на Ивет Тилева.

14.02.2020