



РЕЦЕНЗИЯ

От: *доц. д-р Тодор Стоянов Райчев,
Икономически университет – Варна,
катедра „Бизнес, инвестиции, недвижими имоти“.
Научна специалност: „Икономика и управление (Иновации в
строителството)“*

Относно: *дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“ по научна специалност „Икономика и управление (недвижима собственост)“ в УНСС.*

Основание за представяне на рецензията: *участие в състава на научното жури по защита на дисертационния труд съгласно Заповед № 632/16.03.2023 г. на Ректора на УНСС.*

Автор на дисертационния труд: *Георги Величков Янков*
Тема на дисертационния труд: *Повишаване на маркетинговата ефективност на агенциите за недвижими имоти чрез иновативно обучение на брокерите*

1. Информация за дисертанта

Дисертантът се е обучавал по докторска програма „Икономика и управление (недвижима собственост)“ към катедра „Недвижима собственост“ от Бизнес факултет на УНСС, съгласно Заповед на Зам.-ректора по НИД на УНСС № 638/ 28.03.2016 г. Цитираната заповед предвижда *задочна* форма на обучение със срок 4 години през периода 10.03.2016 г. – 10.03.2020 г., с научен ръководител доц. д-р Георги Забунов. В съответствие със законовите изисквания докторантът се е възползвал от правото си да прекъсва и удължава обучението си и съгласно Заповед на Ректора на УНСС № 760/ 28.03.2023 г., считано от 10.03.2023 г. е отчислен с право на защита.

Георги Величков Янков е роден на 17.05.1983 г. Средното си образование завършва през 2001 г. в Средно общообразователно училище „Емилиян Станев“, гр. Велико Търново, с профил „Среден мениджър и английски език“. От 2001 до 2005 г. е студент в ОКС „бакалавър“,

специалност „Финанси“ към Стопански факултет на Великотърновски университет „Св. св. Кирил и Методий“. След проведен курс на обучение по програма на Национално сдружение „Недвижими имоти“, през 2006 г. придобива професионална квалификация по професия „Брокер“, специалност „Недвижими имоти“. През периода 2014 – 2015 г. следва и придобива магистърска степен по специалността „Бизнес с недвижими имоти“ към катедра „Недвижима собственост“ на УНСС.

Към момента на защита на дисертацията дисертантът не заема академични длъжности. Предприемаческият усет и креативността на дисертанта се проявяват през 2004 г., още докато е студент в бакалавърската форма на обучение, когато заема длъжността „Управляващ съдружник“ като съосновател на агенция за недвижими имоти „Примо+“ ООД, гр. Велико Търново. Този негов професионален ангажимент продължава и до днес. От 2019 г. до момента заема длъжността „Управляващ съдружник“ като съосновател и на инвестиционна компания „ИМВЕСТИА“ ООД, гр. Велико Търново. Това е показателно за високите личностни и професионални качества на дисертанта като успешен предприемач и мениджър в сферата на недвижимата собственост.

Докторантът е придобил право на защита, съгл. чл. 24, ал. 3 от Правилника за прилагане на Закона за развитието на академичния състав в Република България, след като е изпълнил дейностите по своето обучение, успешно е положил изпитите, определени в индивидуалния учебен план, и е подготвил в значителна степен дисертационен труд. Той отговаря на изискванията на ЗРАСРБ за придобиване на образователна и научна степен „доктор“ към датата на провеждане на конкурса.

2. Обща характеристика на представения дисертационен труд

Представеният дисертационен труд е разработен в обем от 206 страници и като структура съдържа увод (5 стр.), изложение в три глави (155 стр.), заключение (2 стр.), списък на използваната литература (15 стр.), списък на таблиците и списък на фигурите и графиките (1 стр.), две приложения (24 стр.), и списък на публикациите, свързани с дисертационния труд (1 стр.). Списъкът на използваната литература включва 163 литературни източника, от които 58 на кирилица, 61 на латиница и 44 от интернет, включително нормативни документи, което показва добро познаване на българската и световната, научна и специализирана литература по разглежданата в изложението проблематика. За илюстриране на информацията в изложението са изведени 8 бр. таблици и 4 бр. фигури, които кореспондират със съдържанието.

Представеният за рецензиране дисертационен труд на Георги Янков в структурно отношение и като обем отговаря на изискванията на чл. 27, ал. 2 от Правилника за прилагане на Закона за развитието на академичния състав в Република България.

Използваната научната информация е извлечена от авторитетни източници и е използвана коректно.

Общото ми впечатление по отношение на обема и на съдържанието на дисертационния труд и използваната научна информация е положително.

Актуалността на избраната тема произтича от значението на сектора на недвижимите имоти за икономиката на страната, специфичната роля на агенциите за недвижими имоти в този сектор и ключовата роля на брокерите за постигане целите на агенциите. Съществува мнение, че бизнесът с недвижими имоти до скоро е бил встрани от широкото използване на информационните и комуникационните технологии, поради което в момента тази празнота усилено се запълва. Процесът не омаловажава, а напротив, повишава ролята на човешкия фактор. Брокерът като професионалист, който „превежда“ на езика на клиента сложната информация и му помага да се ориентира сред нея, става задължителен участник в сделката. От тук идва и важноста на избрания проблем – повишаване на маркетинговата ефективност на агенциите за недвижими имоти.

Като обект на изследване е посочена дейността на агенциите за недвижими имоти, а като предмет – маркетинговата им дейност. Авторската теза е, че брокерът е ключовата фигура, която предопределя характера и съдържанието на маркетинговата дейност и съответно нейната ефективност. Хипотезата, която се тества опитно, е дали подходящото обучение на брокерите може да се използва като инструмент за повишаване на маркетинговата ефективност. От тук се извежда и конкретната цел на изследването – да предложи методика за повишаване на маркетинговата ефективност на агенции за недвижими имоти чрез подходящо иновативно обучение на брокерите.

Обектът, предметът, целта и основните задачи на изследването са ясно формулирани.

Изследователската теза на дисертационния труд е сполучливо определена и аргументирано защитена. Това дава основание разработката да се характеризира като завършено изследване.

Методологията на изследването е изведена от общата маркетинговата теория и избраната от автора теоретична схема на изследване. Направените опити за методологични обобщения се основават

по-скоро на здравия разум и практическия опит на автора, отколкото на научен методологически анализ. Въпреки това, построената методологична схема е приложима и позволява изследване на достатъчно добро теоретично равнище.

Изследователският план е представен в увода на дисертационния труд.

Първа глава е посветена на анализ на текущото състояние и главните тенденции в изследванията по разглеждания проблем у нас и в чужбина. Основана се на резултатите, отразени в специализираната литература. Разгледан е пазарът на недвижими имоти като специфична среда за дейност на агенциите. Изяснена е спецификата на тази дейност, която предполага решаването на своеобразни общи и маркетингови задачи. В съответствие с прилагането на общата маркетингова теория в специфична област е аргументирано, че бранд мениджмънтът се явява ядро на маркетинговата дейност в агенциите за недвижими имоти. Изяснено е съдържанието на понятията ефективност, маркетингова ефективност и иновативно обучение и на тази основа е очертана общата теоретична схема на изследването.

Втора глава се фокусира върху методологическите аспекти на изследването. Авторът добросъвестно отбелязва, че няма претенции за разработване на разгърнатата методология, но защитава приложимостта на избора от него прагматичен методологически подход. Той се основава на теорията на стратегическото управление и на процедурата за стратегическо планиране. Отчитат се особеностите на агенциите за недвижими имоти като специфични обекти на управление. Анализират се утвърдили се в практиката инструменти за изследване на възприятията на потребителите и мнението на брокерите. Въз основа на съчетаването на този анализ с процедурата за стратегическо планиране се дават характеристиките на предлаганата авторска методика за повишаване на маркетинговата ефективност чрез иновативно обучение на брокерите.

В трета глава предложената методика се апробира в реални условия. Представени са части от учебна документация за обучение на брокери, разработена на основата на методиката. Сравняват се постигнатите резултати на две групи брокери – преминали през обучение и необучени в съответствие с въпросната методика. При сравняването на резултатите се търси максимално равнище на обективност. За целта се използва методът на пакетния анализ на данни (Data Envelopment Analysis – DEA).

В Заключение се обобщават постигнатите чрез дисертационния труд резултати, а именно че на основата на количествените данни от анализа се потвърждава формулираната изследователска хипотеза и се

постига поставената цел. Това води до извода, че поставената пред дисертационния труд цел е постигната и изследването е доведено до успешен край.

3. Оценка на получените научни и научно-приложни резултати

Цялостното впечатление от дисертационния труд е, че той е сравнително добре структуриран и е резултат от добросъвестно извършена изследователска дейност.

Изведени са основните особености на пазара на недвижими имоти като среда за работа на агенциите. Това не е лесна задача, ако се отчитат крайните мнения за ролята на сектора на недвижими имоти в националната икономика. Те варират между крайните становища, че секторът е локомотив за икономиката и че е само отражение на общото ѝ състояние. Интересно е становището на автора, че в условията на глобализация бизнесът с недвижими имоти е най-големият бизнес в страната с национален характер.

Аргументирана е необходимостта от регулация на дейността на агенциите в съответствие с наложените се в ЕС добри практики.

Систематизирани са особеностите на агенциите за недвижими имоти като специфични пазарни субекти.

Обоснована е ролята на бранд мениджмънта като ядро на маркетинговата дейност в агенциите за недвижими имоти.

Изяснена е връзката между понятията „ефективност“ и „ефикасност“, както и развитието на съдържанието им в исторически план у нас.

Предложен е механизъм за измерване на маркетинговата ефективност с помощта на пакетен анализ на данни (Data Envelopment Analysis – DEA).

Изяснено е съдържанието на понятието „иновативно обучение“ в контекста на изследването.

Построена е теоретична схема за изследване на възможностите за повишаване на маркетинговата ефективност.

Предложена е цялостна методика за повишаване на маркетинговата ефективност на агенциите за недвижими имоти чрез иновативно обучение на брокерите.

Методиката е успешно апробирана в реални условия.

В заключение може да се обобщи, че всички етапи на изследването се основават на анализ и използване на утвърдени в практиката изследователски инструменти и на удачно съчетаване на качествени и

количествени изследователски подходи и методи.

Като цяло резултатите от разработката могат да се използват като добра основа както за бъдещи научни изследвания, така и за практически проекти в областта на професионалното обучение на брокери.

4. Оценка на научните и научно-приложни приноси

Дисертантът правилно е извел приносите в дисертационния труд. Представената справка за приносите оценяваме като коректна и реално отразяваща постигнатите резултати.

По наше мнение, в дисертационния труд ясно се открояват следните научни и научноприложни приноси:

1. Обоснована е връзката между маркетинговата ефективност на агенциите за недвижими имоти и силните им брандове.

2. Систематизирани са специфични ключови показатели за ефективност на агенциите за недвижими имоти.

3. За първи път в нашата литература се използват структурната системна теория за дейността (Systemic Structural Activity Theory – SSAT) и методът на пакетно обработване на данни (Data Envelopment Analysis – DEA) за разработването на учебна документация и за оценка на ефективността на професионалното обучение на брокери на недвижими имоти.

4. Разработена е методика за повишаване на маркетинговата ефективност на агенциите за недвижими имоти чрез иновативно обучение на брокерите.

5. Оценка на публикациите по дисертацията

Представени са общо три научни публикации по проблематиката на дисертационния труд – един самостоятелен доклад, изнесен на международна научна конференция, една самостоятелна статия, резултат от преработен доклад представен на конференция с международно участие и съавторство в един параграф в глава на колективна монография (*под печат*), краен резултат от успешно завършен университетски проект.

Посочените публикации са следните:

1. Янков, Г. Имиджа и социалните медии в сектор недвижими имоти. Сп. „Недвижими имоти & Бизнес“, ИК – УНСС, 2021, Том V (4), с. 256 – 262.

2. Янков, Г. Приложение на балансирана система от показатели при агенциите за недвижими имоти в България. Стратегическо планиране и маркетинг в дигиталния свят: Сборник с доклади от Международна

научна конференция организирана от катедра „Маркетинг и стратегическо планиране“ към УНСС – 26.11.2021 г., 2021, с. 76 – 85.

3. Забунов, Г. и кол. България и Евразийски икономически съюз – възможности за сътрудничество. [Монография – по университетски проект НИД НИ-17/2017 (2017 – 2019 г.)] Янков, Г. съавтор на параграф 5.2. „Руските граждани – потенциални индивидуални инвеститори у нас“ от глава 5. Тенденции в отношенията България – ЕАИС, с. 166 – 175. (*под печат*)

Публикациите са представени в издания и на форуми със специализирана аудитория, подходяща за оценка на съдържанието. Отразени са съществени моменти от съдържанието на дисертационния труд.

6. Оценка на автореферата

Авторефератът е изготвен в обем от 49 страници. Основното съдържание включва обща характеристика на дисертационния труд, последван от кратко представяне на изложението на трите глави и заключението. Авторефератът отразява най-съществените моменти от проведеното научно изследване. В края са представени приносите на разработката и публикациите по темата. Авторефератът отговаря по структура, съдържание и обем на задължителните изисквания.

7. Критични бележки, препоръки и въпроси

Към дисертационния труд могат да бъдат отправени следните *критични бележки*:

- липсва интерпретация, анализ или коментар към представените в таблична форма резултати в табл. 4 на стр. 158, табл. 5 и 6 на стр. 159, табл. 7 на стр. 161 и табл. 8 на стр. 163, в резултат на което е оцетена аналитичната и особено надграждащата приложна страна на научното изследване;

- табл. 7 на стр. 161 и табл. 8 на стр. 163 са без наименования;

- наименованието, съдържанието и/или бележките към табл. 1 и 2 на стр. 156, табл. 3 на стр. 157, табл. 4 на стр. 158, табл. 5 и 6 на стр. 159, както и съдържанието на приложение 2 на стр. 195, следва да са представени на български език.

Посочените бележки в никакъв случай не намаляват положителното ни отношение към проведеното изследване.

Препоръчваме на дисертанта Георги Янков, предвид дългогодишния, успешен, предприемачески и мениджърски опит, да насочи усилия към апробирането на предлаганата методика, на нейни

модифицирани варианти или създаването на нови методики, с предмет на изследване всяка една от останалите основни функционални области в агенциите за недвижими имоти – управлението, човешките ресурси, предлагането на брокерските услуги и финансите.

Разглежданата проблематика провокира следните *въпроси към дисертанта*:

1. Под каква форма или бизнес модел следва да се осъществява на практика прокламираното в дисертационния труд иновативно обучение на брокерите водещо до повишаване на маркетинговата ефективност на отделната агенция за недвижими имоти?

2. В резултат на проведеното изследване какви основни пропуски при осъществяването на маркетинговата дейност от страна на агенциите за недвижими имоти забелязахте и до каква степен предлаганата методика може да отговори на тези предизвикателства?

8. Заключение

Дисертационният труд с автор Георги Величков Янков на тема „Повишаване на маркетинговата ефективност на агенциите за недвижими имоти чрез иновативно обучение на брокерите“ представлява завършено научно изследване с теоретико-приложен характер по актуален и значим проблем. Дисертантът демонстрира много добри теоретични знания и умения за провеждане на задълбочено научно изследване. Считаю, че дисертационният труд съдържа значими теоретични и научно-приложни приноси и напълно отговаря на изискванията и критериите от ЗРАСРБ, ППЗРАСРБ и на специфичните изисквания на УНСС за придобиване на образователната и научна степен „доктор“. Всичко това ми дава основания да дам положителна оценка на дисертационния труд и да предложа на членовете на уважаемото научно жури да присъдят на Георги Величков Янков образователната и научна степен „доктор“ по професионално направление 3.8. Икономика, докторска програма „Икономика и управление (недвижима собственост)“.

25.05.2023 г. / гр. Варна

Подпис:
(доц. д-р Тодор Райчев)