



СТ А Н О В И Щ Е

От: проф. д-р Георги Шинков Забунов
УНСС – София, кат. „Недвижима собственост“
Научна специалност: Икономика и управление (Недвижима
собственост)

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

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

1. Информация за дисертанта

В качеството си на научен ръководител ще отделя специално внимание на този пункт. Георги Величков Янков е роден на 17.05.1983 г. Познавам го от 2014 г., когато бе приет в магистърска програма по „Бизнес с недвижими имоти“. Завърши успешно през 2015 г. Със Заповед на Зам.-ректора по НИД на УНСС № 638/ 28.03.2016 г. започна обучението на Георги Янков по докторска програма *„Икономика и управление (недвижима собственост)“* към катедра *„Недвижима собственост“* от Бизнес факултет на УНСС, задочна форма. Бях определен за научен ръководител. Срокът за обучение беше 4 години (през периода 10.03.2016 г. – 10.03.2020 г.) Докторантът използва законните възможности за прекъсване и удължаване на обучението си и съгласно Заповед на Ректора на УНСС № 760/ 28.03.2023 г., считано от 10.03.2023 г. беше отчислен с право на защита.

Георги Янков завършва средното си образование 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“.

Целият професионален живот на докторанта е тясно свързан с недвижимите имоти. Още като студент бакалавър заедно със свой колега основават във Велико Търново агенцията „Примо+“, в която е управляващ съдружник и до днес. През 2019 г. двамата основават и инвестиционната компания „Ивестия“ ООД. Георги Янков успешно съчетава образованието с повишаването на професионалната си квалификация. През 2016 г. завършва курс към НСНИ с квалификация „Брокер на недвижими имоти“. През цялото време на обучението си в УНСС, т.е. от 2014 г. до днес, той активно участва в учебния процес на катедрата, споделяйки богатия си практически опит. Активно участва в организирането на учебните стажове и вече имаме много студенти, започнали професионалния си път в сферата на недвижимите имоти с негова помощ.

Като докторант Георги Янков е много дисциплиниран и работоспособен. Богатият му професионален опит е извор на интересни идеи. По време на обучението прояви интерес към проблемите на методологията. Надявам се този интерес да се задълбочи и да намери приложение в бизнеса и бъдещи изследвания.

Докторантът 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

Дисертационният труд е с обем от 206 страници. Структуриран е в увод, три глави, заключение, списък на използваната литература, на таблиците, на фигурите и графиките, две приложения, и списък на публикациите, свързани с дисертационния труд. За написването са използвани 163 литературни източника, от които 58 на кирилица, 61 на латиница и 44 официални интернет сайта. Това показва задълбочено познаване на специализираната научна литература по проблема. Работата е илюстрирана с 8 таблици и 4 фигури. Отговаря на изискванията на чл. 27, ал. 2 от Правилника за прилагане на Закона за развитието на академичния състав в Република България.

Актуалността на темата е свързана със значението на имотния сектор за икономиката на страната.

Обект на изследване е дейността на агенциите за недвижими имоти, а предмет е маркетинговата им дейност. Цел на изследването е да се разработи методика за повишаване на маркетинговата ефективност на агенции за недвижими имоти чрез иновативно обучение на брокерите. Авторската теза е, че брокерът е ключовата фигура, предопределяща характера на маркетинговата дейност, нейното съдържание и ефективност.

3. Оценка на получените научни и научно-приложни резултати

В първа глава е направен анализ на текущото състояние и тенденциите в изследването на проблематиката. Изяснено е съдържанието на понятията ефективност, маркетингова ефективност и иновативно обучение. Представена е теоретичната схема на изследването.

Втора глава разглежда методологията на изследването. Анализирани са средства за изследване на възприятията на потребителите и професионалното мнение на брокерите. Дадени са характеристиките на авторска методика за повишаване на маркетинговата ефективност чрез иновативно обучение на брокерите.

В трета глава методиката е апробирана с помощта на статистически и количествени методи (факторен анализ и Data Envelopment Analysis – DEA).

В Заключението се обобщава, че изследователската хипотеза е доказана целта е постигната.

4. Оценка на научните и научно-приложни приноси

Приемам приносите така, както са формулирани от автора, а именно:

1. Направено е разграничение между понятията „ефективност“ и „ефикасност“ в контекста на класическото разбиране за ефективност в българската икономическа литература.

2. Направено е работно разграничение между понятията „методология“ и „методика“ за целите на изследването.

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

4. Разработени са специфични ключови показатели за ефективност за агенциите за недвижими имоти.

5. За първи път в нашата литература е използвана структурната системна теория за дейността (Systemic Structural Activity Theory – SSAT) за разработване на учебна документация за професионално обучение.

6. За първи път в нашата литература е използван методът на пакетно

обработване на данни (Data Envelopment Analysis – DEA) за оценка на ефективността на професионалното обучение.

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

5. Оценка на публикациите по дисертацията

По дисертацията са представени три публикации, които представят проблеми, свързани с изследването. Публикувани са в издания с аудитория, която съответства на спецификата на съдържанието.

6. Оценка на автореферата

Авторефератът представя добросъвестно структурата и съдържанието на дисертационния труд.

7. Критични бележки, препоръки и въпроси

Нямам съществени бележки и препоръки или въпроси към докторанта.

8. Заключение

Дисертационният труд на Георги Величков Янков на тема „Повишаване на маркетинговата ефективност на агенциите за недвижими имоти чрез иновативно обучение на брокерите“ отговаря на изискванията за присъждане на образователната и научна степен “доктор”. Изложеното по-горе ми дава основания за положителна оценка на дисертационния труд. Предлагам на уважаемите членове на научното 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)“.

29.05.2023 / София

Подпис:
(проф. Георги Забунов)