



РЕЦЕНЗИЯ

От: **доц. д-р Драгомир Желчев Стефанов**
УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО
Научна специалност „Икономика и управление“

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 Заместник ректора по НИД и МС 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 към катедра „Недвижима собственост“ при Бизнес факултета на УНСС по научна специалност „Икономика и управление (недвижима собственост)“ съгласно Заповед на Ректора на УНСС № 638/28.03.2016 г. Обучението е осъществено в *задочна* форма през периода от 10 март 2016 до 10 март 2023 година, като е било прекъсвано два пъти по лични причини за период от по една година всяко.

Георги Янков е роден през 1983 година. Последователно завършва бакалавърска степен по „Финанси“ от Великотърновския университет „Св. Св. Кирил и Методий“ през 2005 година и магистърска степен по „Бизнес с недвижими имоти“ в УНСС през 2015 година.

Участвал е в обучителни курсове на Националното сдружение Недвижими имоти за брокер на недвижими имоти през 2006 година.

Професионалният му път е свързан изцяло с бизнеса с недвижими имоти. През 2004 година основава агенция за недвижими имоти „Примо Плюс“ ЕООД, която и до момента управлява. През 2019 година създава инвестиционна компания „Имвестия“ ООД, която се занимава с инвестиции в жилищни недвижими имоти, консултиране, строителство и ремонтни дейности.

През 2017 година заедно със съдружника си д-р Щелян Калчев основават Примо Плюс Академия за обучение на брокери на недвижими имоти и онлайн образователни курсове, която има излъчени близо 170 епизода и милиони гледания в интернет пространството. Георги Янков е водещ лектор и водещ на предаванията в академията.

Дисертантът е изпълнил, макар и с известно закъснение, всички заложи по индивидуалния му учебен план задачи и дейности, положил е успешно всички предвидени изпити. Активно подпомага катедра „Недвижима собственост“ при УНСС в няколко направления:

- При организирането на преддипломни стажове на завършващите студенти в ОКС „бакалавър“;
- При организирането на ежегодната научно-практическа конференция „Недвижими имоти & Бизнес“;
- При популяризирането на бакалавърската и магистърските програми на катедрата сред потенциални кандидат-студенти, и др.

Георги Янков е женен, с три деца.

2. Обща характеристика на представения дисертационен труд

Представеният за рецензиране дисертационен труд е с общ обем от 206 стандартни страници и е структуриран в увод, изложение в три глави и общо десет параграфа, заключение, списък на използваната литература и приложения.

Структурата на труда е класическа, а обемът сравнително балансиран между трите глави (теоретична, методическа и практическа), доколкото приложенията са елемент от практическата част на изследването.

Темата на труда е актуална по няколко причини. На първо място, традиционно силния интерес на инвеститорите към пазара на жилищни имоти у нас, особено през последните години след края на Световната икономическа криза. На второ, въпреки технологичната ера, в която светът е навлязъл, човешкият фактор в бизнеса с недвижими имоти не е под натиск, а точно обратното. С увеличаването на количеството свободно разпространявана информация в онлайн пространството, потребителите имат все по-голяма нужда от професионалисти с подходящи знания,

квалификация и опит, които да им „превеждат“ цялата налична информация на разбираем език. Не на последно място, маркетинговата ефективност на агенциите за недвижими имоти стои в основата на общата им икономическа ефективност, а брокерите и тяхната дейност са основният инструмент за повишаване на приходите от дейността.

Обектът и предметът на дисертационния труд са коректно и точно формулирани. Целта и петте изследователски задачи са дефинирани ясно, а изложението следва тяхната логическа връзка, като в крайна сметка ги изпълнява успешно. Изследователската хипотеза е теоретично и практически обоснована и се потвърждава от направените в края на труда изводи и препоръки. Ясно личи авторското мнение по поставените въпроси, както и огромния практически опит на дисертанта по дискутираната тематика.

Използваните информационни източници са 163 на брой. От тях 58 са на български език, 61 са на английски, а публикациите в интернет са 44.

3. Оценка на получените научни и научно-приложни резултати

В първата глава на представения за рецензиране труд се обръща внимание на мястото на сектор „Недвижими имоти“ в националната икономика в условията на глобализация и евроинтеграция. Заемайки важна част във формирането на brutния вътрешен продукт на България, недвижимите имоти се разглеждат през призмата на науката, историята и потребностите на населението. Анализирани са данни и процеси, които показват обхвата на пазара на недвижимите имоти, разнообразието от участници и палитрата от процеси, които формират неговия облик. Специално внимание е посветено на *бренд мениджмънта* като ядро на маркетинга в агенциите за недвижими имоти (АНИ). В хода на дисертацията става ясно, че наличието на силна причинно-следствена връзка между стратегическото управление, респ. планирането и брандинга, налага да се търси адекватна изследователска методология. В последния параграф на първа глава се обосновава теоретичната схема на изследването, което се провежда в следващите две глави. Акцент е поставен върху изясняването на понятията *ефективност* и *ефикасност*, както и особеностите на иновативното обучение и техниките за неговото прилагане като инструмент за повишаване на маркетинговата ефективност на АНИ. Така авторът изпълнява първата формулирана в увода научно-изследователска задача.

Методологичната част на изследването се основава на базата на нуждата от синтез между методите за изследване на управлението на маркетинга и бренд мениджмънта, от една страна, и методите за

изследване на резултатите от стратегическото управление, от друга. Втората глава, наименувана „Методологични аспекти на повишаването на маркетинговата ефективност чрез обучение“ разглежда управленски подходи в дейността на АНИ и мястото на стратегическото управление, респективно прилагането им в практиката.

В този контекст е разгледано разработването на методика за обучение на брокерите с насоченост върху повишаване на маркетинговата ефективност. Стратегическото планиране в АНИ, работи с четири компонента: маркетинг, производство, финанси и управление на човешките ресурси. Всеки от тях е разгледан обстойно, като се обръща внимание на инструментите за измерване на възприятията на клиенти и на брокери, тъй като те предопределят развитието на дадена компания. Управлението на бранда в една АНИ се определя като водещ процес при изпълнение на стратегическите цели, тъй като ключова задача на маркетинга е да създаде конкретна асоциация у клиента за конкретния бранд и стойността, която ще получи. Установено е, че най-подходящ метод за изследване на възприятията и убежденията на брокерите е факторният анализ, а на потребителите – мултидименсиалното скалиране. Представени са ключовите характеристики на методиката, както и принципна схема за обучение на брокерите. Процесът се наблюдава и анализира, като се измерва ефективността и ефикасността на дейността на брокерите.

В третата глава, предложената методика се апробира в реални условия, като е приложена в Агенция Primo+ в началото на 2022 г. Отчетени са спецификата на динамичния пазар на недвижими имоти, особено в разглеждания период, при тестването на методиката, като са отчитани някои съображения. Основната им насока е да не се наруши дълбочината и научната обосновааност на изследването в процеса на преследване на ежедневните бизнес цели. Те са в сърцевината на причината за съществуване на всяка агенция и са истинският мотиватор на дейността на служителите. В текста са представени части от учебна документация за обучение на брокери, разработена на основата на методиката. Сравняват се постигнатите резултати на двете групи брокери – преминали през обучение и необучени в съответствие с въпросната методика. При сравняването на резултатите се търси максимално равнище на обективност, като за целта се използва методът на пакетния анализ на данни (Data Envelopment Analysis – DEA). Това позволява цялостна оценка на резултатите от обучението с цел повишаване на маркетинговата ефективност. С този заключителен етап приложимостта на методиката,

както и нейната адекватност за постигане на поставените изследователски цели са доказани.

4. Оценка на научните и научно-приложни приноси

Като цяло приемам формулираните от дисертанта приноси, 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 българската 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 българската 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.

Първите четири приносни момента определям по-скоро като научни, а следващите три – като научно-приложни.

5. Оценка на публикациите по дисертацията

Дисертантът е посочил три публикации в автореферата си – един самостоятелен доклад от научна конференция, една самостоятелна статия в научно списание и един параграф от колективна монография, подготвен в съавторство с друг докторант от катедра „Недвижима собственост“ на УНСС.

Първата публикация е научна статия на тема „Имиджът и социалните медии в сектор недвижими имоти“, публикувана в индексираното списание „Недвижими имоти & Бизнес“, том V (4) издавано от катедра „Недвижима собственост“ при УНСС.

Втората публикация е доклад на тема „Приложение на балансирана система от показатели при агенциите за недвижими имоти в България“ и е представен на Международна научна конференция „Стратегическо

планиране и маркетинг в дигиталния свят“, организирана на 26.11.2021 г. от катедра „Маркетинг и стратегическо планиране“ на УНСС.

Георги Янков като докторант е бил член на научно-изследователски колектив по университетски проект НИД НИ-17/2017 на тема „България и Евразийският икономически съюз – възможности за сътрудничество“ с научен ръководител доц. д-р Георги Забунов. Резултатите от проекта са публикувани в колективна монография със същото име. В нейната пета глава е намерил място и обособения параграф 5.2. „Руските граждани – потенциални индивидуални инвеститори у нас“, с автори д-р Щелян Калчев и докторант Георги Янков.

И трите публикации попадат в научно-приложното поле на дисертационния труд. За съжаление, само една от тях е налична онлайн и е индексирана във вторични световно известни бази данни, което ограничава разпространението на направените изводи и анализи.

6. Оценка на автореферата

Авторефератът на дисертанта отразява коректно, както в структурен, така и в съдържателен план, изложеното в дисертационния труд. В общ обем от 48 страници е представена обща характеристика на труда, справка за научните приноси и списък на публикациите на автора по темата. Изложението обхваща най-важните моменти от увода, всеки от параграфите в трите глави, основните изводи, направените препоръки и заключението. Дисертантът е успял да акцентира върху авторските и приносни моменти на труда, както в теоретично, така и в научно-приложен аспект.

Авторефератът отговоря на всички общоприети изисквания за обем, структура и съдържание.

7. Критични бележки, препоръки и въпроси

Наред с многото положителни характеристики на представения за рецензиране дисертационен труд, могат да бъдат изведени и някои критични бележки и препоръки.

Така например, един от основните акценти в труда са резултатите от проведеното изследване чрез пакетния анализ на данни DEA, който е представен на едва 4 страници (160-163), в т.ч. таблиците с изчисленията. Един по-подробен анализ би повишил практическата стойност на изложението.

Правят впечатление също някои пропуски в библиографското описание на различните източници, като том и книжка на съответните периодични издания, не винаги са посочени конкретните страници на

съответната публикация и др. В самата дисертация, цитираните източници не са посочени под линия, а в скоби, което затруднява читателя.

Също така, не става ясно, защо Приложение 2 към дисертационния труд е на английски език. Вероятно така са изведени резултатите от ДЕА анализа през използваното онлайн приложение, но по-подходящо би било текстът да бъде преведен на основния език на труда.

Научните публикации на дисертанта са само три, едната от които в съавторство. Бих препоръчал в бъдеще по-активно да се популяризират научните достижения на автора и да се публикува само в издания, които са индексирани.

В контекста на основната разглеждана тематика и с оглед богатия практически опит на дисертанта, си позволявам да отправя към него следния въпрос: Дали резултатите от направеното изследване биха били подобни, ако едната група наблюдавани брокери бяха завършили бакалавърска или магистърска степен в българско висше училище с профил „недвижима собственост“, а другата – не?

Направените бележки и препоръки в никакъв случай не омаловажават достойнствата на дисертационния труд и не променят общото ми положително мнение за работата.

8. Заключение

С оглед на гореизложеното, отчитайки постигнатите резултати, както и на база личните ми впечатления за цялостната академична и професионална дейност на Георги Янков, **давам положителна оценка** на представения дисертационен труд. Той отговаря напълно на изискванията на Закона за развитието на академичния състав на Република България, на Правилника за прилагане на ЗРАСРБ и на Правилника за организация и провеждане на конкурси за придобиване на научна степен и за заемане на академична длъжност на УНСС.

Въз основа на това, убедено препоръчвам на уважаемото научно жури **да присъди образователната и научна степен „доктор“** в професионално направление 3.8. Икономика, докторска програма „Икономика и управление (недвижима собственост)“ на Георги Величков Янков.

26 Май 2023 г.
Гр. София

Подпис:
(доц. д-р Драгомир Стефанов)