

РЕЦЕНЗИЯ

от д-р Свободка Генчева Класова, професор в УНСС

катедра: “Маркетинг и стратегическо планиране“

на дисертационен труд за присъждане на образователната и научна степен 'доктор' в област на висше образование 3. Социални, стопански и правни науки; професионално направление 3.8. Икономика: докторска програма по Икономика и управление (индустрия)

Автор: Катерина Йорданова Козлуджова

Тема: „Пазарна реализация на иновациите в софтуерната индустрия“

Научен ръководител: Доц. д-р Драгомир Любомиров Генев – Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“

Рецензията ми за дисертацията е формирана въз основа на следните опорни точки, отнасящи се до препоръчителните изисквания към подобен тип разработки:

Общо описание на представените материали

Със заповед № Р33-1173 от 19.03.2018г. на Ректора на Пловдивския университет „Паисий Хилендарски“ (ПУ) съм определена за член на научното жури за осигуряване на процедура за защита на дисертационен труд на тема: „Пазарна реализация на иновациите в софтуерната индустрия“ за придобиване на образователната и научна степен ‘доктор’ в област на висше образование 3. Социални, стопански и правни науки; професионално направление 3.8. Икономика; докторска програма Икономика и управление (индустрия). Автор на дисертационния труд е Катерина Йорданова Козлуджова – докторант в редовна форма на обучение към катедра «Управление и количествени методи в икономиката» с научен ръководител доц. д-р Драгомир Любомиров Генев от Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“.

Представеният от Катерина Йорданова Козлуджова комплект материали на хартиен (и електронен) носител включва следните документи:

- молба по образец до Ректора на ПУ за разкриване на процедурата за защита на дисертационен труд;
- автобиография в европейски формат;
- нотариално заверено копие от диплома за висше образование (ОКС ‘магистър’);
- заповед за зачисляване в докторантура;
- заповеди за прекъсване и продължаване на обучението;
- заповед/и за комисия/и за провеждане на изпита/ изпитите от индивидуалния план и съответен протокол за издържан изпит по специалността с успех Отличен (б);
- протоколи от катедрени съвети, свързани с докладване на готовност за откриване на процедурата и с предварително обсъждане на дисертационния труд;
- дисертационен труд;
- автореферат;
- списък на научните публикации по темата на дисертацията;
- копия на научните публикации;
- декларация за оригиналност и достоверност на приложените документи;
- други документи, съобразно специфичните изисквания на ФС.

Докторантът е приложил 2 публикации по темата на дисертационния труд .

Необходимите документи по конкурса са прецизно изготвени. Комплектът материали е оформен съгласно изискванията на Чл.36 (1) от Правилника за развитие на академичния състав на ПУ.

2. Кратки биографични данни за докторанта (с акцент върху връзката им с процедурата)

Докторантът Катерина Йорданова Козлуджова се е обучавала в редовна докторантура по държавна поръчка по научна специалност:“ Икономика и управление (индустрия)“ - към катедра:“ Управление и количествени методи в икономиката“ на ПУ „Паисий Хилендарски“. Зачисляването в докторантура е осъществено със Заповед на Ректора на ПУ № Р33-531/01.02.2016 г. Срокът на обучение е 3 години, считано от 01.03.2016г. до 01.03.2019 г. Научен ръководител е доц. д-р Драгомир Любомиров Генов от ПУ „Паисий Хилендарски“ .

Докторантът Катерина Йорданова Козлуджова завършва през 2003г. бакалавърска програма по „Hospitality Management“ в Международен колеж по мениджмънт- Албена. През 2010 г. придобива ОКС „Магистър“ по специалност „Корпоративно управление“ в ПУ „Паисий Хилендарски“. Удостоена е с грамота за отличен успех.

Професионалният опит на докторанта за периода 1999 г.-2016 г. включва работа на различни позиции:

- Преподавател по английски език в 45 ОУ „Димитър Талев“ –Пловдив (Катерина Козлуджова получава средното си образование в езикова гимназия „Иван Вазов“ в гр. Пловдив);
- Стажант –професионално обучение за работа с клиенти в един от водещите хотели в света - The Grove - Лондон, Великобритания;
- Супервайзър на екип в Marco Island Marriott Resort - Florida, USA, където получава награда за най-добър служител (Marriott Сертификат);
- Продуктов мениджър – търговски софтуер в ОРАК Инженеринг ЕООД, Пловдив (сертификат за ефективни ръководни умения за разработване и позициониране на софтуерен продукт „R6 Property Management“ за управление и оптимизация на бизнес процеси. Продуктът е награден със златен медал на „Международен технически панаир“ Пловдив през 2010 г.).
- Секретар на Факултета по икономически и социални науки към ПУ „Паисий Хилендарски“.

Заеманите длъжности и основните отговорности и дейности, изпълнявани от Катерина Козлуджова, ѝ осигуряват практически опит, който тя сполучливо „експлоатира“ при разработването на дисертационния си труд. С не по-малко значение са отличните ѝ познания по английски език, както и техническите ѝ компетентности при работа с Windows, Microsoft Office, Microsoft Dynamics, CRM (управление на взаимоотношенията с клиентите).

3. Актуалност на тематиката и целесъобразност на поставените цели и задачи

Дисертационният труд е посветен на актуален проблем в научно и приложно отношение - пазарната реализация на иновациите в софтуерната индустрия. Аргументите ми в полза на високата степен на актуалност на избраната от докторанта тема, са:

първо: В съвременната силно турболентна среда, в която функционира бизнесът, ролята на успешно реализираните иновации за неговия просперитет нараства все по-осезателно. Маркетинговият подход към иновациите предполага тяхното стартиране след обстойно проучване на нуждите и желанията на потребителите. Прилагането на този подход в управлението на иновациите е предварително условие за постигане на крайната им целта - пазарната реализация.

Днес пазарната реализация на иновациите е важно направление в политиките на Европейския съюз, които са насочени към създаване на благоприятна за развитието им среда. Десетгодишната стратегия на ЕС гарантира превръщането на новаторските идеи в продукти, предназначени за нуждите на пазара.

Независимо, че в специализираната литература има множество публикации в областта на иновациите, пазарната им реализация не е обект на задълбочени изследвания и цялостни анализи. Сравнително ограничени са и научно практическите разработки с поставен акцент върху маркетинговия подход при управлението на иновациите.

Този факт прави значим всеки опит да се добавят нови теоретични виждания, които проверени по емпиричен път, да допринесат за адекватното управление на пазарната реализация на иновациите.

второ: Темата е фокусирана върху иновациите в софтуерната индустрия на микропредприятията, малките и средните предприятия (МСП) в България.

Софтуерната индустрия притежава технологията и знанията, необходими за създаването на иновации. Тя е индустрията, в рамките на която най-силно се проявява съвременната парадигма в маркетинга – преходът от маркетинг на „делката“ през маркетинг на „взаимоотношенията с клиентите“ към маркетинг на превръщането на потребителите в „пропотребители“ (комбинация между производители и потребители). Защото в сравнение с останалите иновации, софтуерните иновации предполагат по-активно участие на потребителите в процеса на разработването и пазарната реализация на нововъведенията.

Адресирането на анализа към софтуерната индустрия на микропредприятията, малките и средни предприятия е в пълно съответствие с политиките на ЕС и България, които са насочени към развитие на бизнеса на тези предприятия.

трето: Ниската иновационна активност на България налага предприемането на спешни действия, насочени към стимулирането на иновациите в страната. Липсата на базови теоретични и практически знания, свързани с пазарната реализация на иновациите, затруднява бизнеса. Все по осезателна е потребността от подходяща методика за пазарна реализация на иновациите, която да подпомогне иновационните фирми в различните сектори на икономиката (в частност в софтуерната индустрия) в разработването и успешното пазарно внедряване на иновациите. Ето защо търсенето на рационални модели за пазарна реализация на иновациите е предизвикателство пред изследователите. Амбициозната цел на дисертационния труд е отговор на това предизвикателство.

Целта на дисертационния труд е да се разработи модел за пазарна реализация на иновациите в софтуерната индустрия (МПРИ), с което да се насърчат МСП в софтуерната индустрия да създават иновационни продукти, които успешно да реализират на пазара. За решаването ѝ са посочени 4 правилно дефинирани групи задачи на изследването с детайлно разграничени подзадачи за всяка група.

От казаното дотук следва, че темата на дисертацията е сполучливо избрана. Тя е по актуален и ясно формулиран икономически проблем, който има важно практическо значение. Поставената цел и формулираните задачи на изследването са целесъобразни и реално изпълними.

4. Познаване на проблема

Катерина Козлуджова е ползвала добросъвестно 157 литературни източника на кирилица и на латиница, от които 100 книги, монографии и учебни помагала, 30 списания, 15 доклада, 7 дисертации и 5 уеб сайта върху изследвания по иновациите

Библиографската справка показва, а начинът на поднасяне на информацията в хода на изложение на изследването, потвърждава отличната литературна осведоменост на автора на дисертационния труд, която се комбинира с много добро познаване на проблема и практически опит. Прави впечатление способността на докторанта да подлага на критичен анализ и да обосновава собствени становища относно редица спорни теоретико методологически и практически проблеми на иновациите и тяхната пазарна реализация.

Творческата оценка на ползваните материали дава възможност да се открие научният принос на докторанта.

5. Методика на изследването

Методиката на изследване позволява постигане на поставената цел и получаване на адекватен отговор на задачите, решавани в дисертационния труд.

Емпирична база на анализите е разполагаемата статистическа информация за състоянието и перспективите за развитие на софтуерните фирми, членувачи в Българска асоциация на софтуерните компании (БАСКОМ). Използвани са първични данни от собствени изследвания на тези фирми и огласени публични данни. Източници на вторична информация са и данни от иновационно представяне на България, измерено с трите инструмента на ЕС.

Данните са обработени със софтуерните продукти SPSS-версия 25,0, N Vivo и Microsoft Excel. Анализът на резултатите е с помощта на методите индукция, дедукция, абдукция, анализ и сравнение

Софтуерните продукти и емпиричните данни, които е ползвал докторанта, са надеждна база и предпоставка за успешното осъществяване на дисертационното изследване.

6. Характеристика и оценка на дисертационния труд

Дисертационният труд е в общ обем от 257 страници. От тях: основен текст - 211 страници; библиография от 157 източника - 11 страници и приложения - 29 страници. В текста са включени 42 фигури, 28 таблици и 22 схеми. Приложенията извън текста са 7.

В структурно отношение дисертационният труд е оформен в класически формат - въведение, четири глави, заключение, използвана литература и приложения. Представената структура в глави и параграфи е много добре балансирана и демонстрира логично развитие на изследването от теоретичната (първите две глави), през постановъчната (трета глава с креативно-методологически характер), до аналитичната (четвърта глава с оценъчно-прескриптивен характер) части на труда.

Структурата на дисертацията е в съответствие с поставената цел и задачи на изследването. Подчинена е на последователната научно аргументирана проверка на основната докторска теза и хипотези.

Въведението на дисертацията представя концептуалната рамка на изследването. Основанията ми да мисля, че представената рамка заслужава висока оценка, са следните:

- Авторът достатъчно аргументирано обосновава актуалността и значимостта на темата на дисертационното изследване.

- Формулировката на цел, задачи, обект и предмет на разработката е точна и съответстваща на характеристиката на изследвания проблем. **Обект** на дисертационния труд са микропредприятията, малките и средни предприятия, членувачи в Българска асоциация на софтуерните компании (БАСКОМ), разработващи продуктови иновации. **Предмет** на дисертационния труд е пазарната реализация на иновациите, разработени от софтуерни фирми, членувачи в тази асоциация.

- Начинът, по който са дефинирани основната изследователска теза и основната хипотеза на изследването, е коректен. Сполучливо е решението на автора да формулира допълнителните опорни хипотези в две плоскости: едната се отнася до процеса на разработване на иновацията в софтуерната индустрия, а другата до процеса на пазарна реализация на разработената иновация. Този подход предоставя възможност за потвърждаване на основната хипотеза в процеса на разработката на дисертационния труд и превръщането ѝ в доказана изследователска теза.

- Възприетите шест ограничителни условия прецизират изследователската рамка, с което се явяват добра основа за успешно изследване, което придобива завършен характер в неговите четири глави и заключение.

Първата и втората глави на дисертационния труд са теоретични. В съдържателен план те са посветени на дефиниране и предефиниране на категорииния апарат, гравитиращ около основните работни понятия: „иновация“ и „пазарна реализация“ на софтуерен продукт. Докторантът анализира голям брой литературни източници с достатъчно широк времеви хоризонт, което позволява в приемлив обхват да се разгледат важни теоретични аспекти на пазарната реализация на иновациите в софтуерната индустрия.

В първа глава е дефинирано понятието „иновация“ в софтуерната индустрия от гл.т. на нейния потенциал за пазарна реализация. Важен елемент в съдържанието на иновацията на софтуерен продукт заема елемента „удовлетворяване на нуждите на клиента“. Като подчертава ролята на клиента, авторът стъпва върху маркетинговия подход и неговото значение за успешно реализиране на пазарните иновации. По-нататъшните разсъждения са в контекста на приетата дефиниция за „иновация“. Изяснени са категориите „внедрен на пазара продукт“, „пазарна възможност“, „иновации, подтикнати от развитието на технологиите (technology push)“, „иновации, предизвикани от промени в пазара (market pull)“, „водещ клиент“, „нужда на водещ клиент“.

Обосновано е предложението за използването на „Market pull“ подхода за стартиране на иновация в софтуерната индустрия. Нуждата на водещия клиент се дефинира като дейност, която той иска да извърши: резултатите, които иска да постигне и препятствията, които трябва да преодолее. Авторът използва тази дефиниция, за да предложи нов модел за правилно разбиране и дефиниране на нуждите на водещия клиент, който е съпоставен с традиционния модел за разбиране нуждите на клиента. Въз основа на предложения от докторанта нов модел са очертани ключовите фактори за разработването на иновации в софтуерната индустрия.

Във втора глава е дефинирано понятието „пазарна реализация“ в софтуерната индустрия. В съдържанието му се открояват два елемента: представяне на успешно създадената иновация на пазара и реализиране на продажба. Разгледани са категориите, с които се бори при пазарното представяне на иновацията и нейната продажба. Интерес представлява предложението на автора за обвързване на етапите в процеса на пазарна реализация (ПР) на иновацията с етапите в процеса на вземане на решение за закупуване и използване на иновацията (ПВРЗИИ). Специално внимание е отделено на маркетинговите дейности в отделните етапи на процеса на пазарна реализация на иновациите. Обстойно са анализирани промоционалната дейност по представяне и запознаване на пазара с иновацията; сегментирането и избора на целеви пазар; провеждането на маркетингово изследване за предпочитанията на пазара към иновацията. По повод предлагането на иновация, която поражда желание за покупка (4-ти етап от процеса за пазарна реализация на иновациите), е обоснована концепцията за „изключително предложение за продажба (ИПП)“. Авторът анализира 5 етапа в процеса на реализиране на продажба на иновацията. Вследствие на този анализ се констатира, че иновационната фирма реализира продажба, защото има ИПП и прилага подходяща техника за затваряне на сделката при среща с клиента.

Изводите във втора глава на дисертацията представят ключовите фактори за пазарна реализация на разработената иновация в софтуерната индустрия, които заедно с предложените в първа глава ключови фактори, подпомагат разработването на един цялостен модел за пазарна реализация на иновациите в софтуерната индустрия.

В първите две глави на труда, докторантът показва умения за задълбочен критичен теоретичен анализ, съпътстван с изразяване и отстояване на собствени позиции, с креативност и практическа приложимост на направените изводи.

В трета глава докторантът представя разработването и изпълнението на конкретна изследователска програма, която се състои от две взаимодопълващи се части: методологическа (теоретична) и методическа (процедурна). В методологическата част се прави обосновка на избора на тема, цел, задачи, обект, предмет цел на емпиричното

изследване. Авторът предлага концептуален модел на емпиричното изследване, който има за цел да обобщи съществените ключови фактори, дефинирани в първите две теоретични глави и да предложи индикатори, необходими за тяхното изследване.

В методичната част на дисертационното изследване се използва комбинирана изследователска стратегия от количествен и качествен метод за изследване на обекта и предмета на дисертационния труд.

Изложената в трета глава изследователска програма е добра теоретична, методологична и организационна рамка на емпиричното изследване. Тя допринася за решаване на целта и доказване на издигнатите в дисертационния труд хипотези.

В **четвърта глава** се представят и анализират резултатите от проведеното емпирично изследване. Очертават се основните проблеми, свързани с разработването и пазарната реализация на иновациите в софтуерната индустрия. Извършва се проверка на дефинираните изследователски хипотези. Разработва се и се представя модел за пазарна реализация на иновацията, който дава решенето на дефинираните проблеми.

Представените резултати потвърждават съдържанието на предложената в дисертационния труд дефиниция на понятието „иновация“ и свързаните с него категории и констатации. Те са в подкрепа и на приложимостта на дефинираните ключови фактори за разработването на иновация в софтуерната индустрия.

Резултатите от емпиричното изследване доказват предложените за тестване изследователски хипотези, които се оказват приложими в практическата дейност на фирмите. Конструираният от докторанта модел за пазарна реализация на иновациите е апробиран за софтуерен продукт „система за управление на недвижима собственост“. Той способства за решаване на проблемите, свързани с разработването и пазарната реализация на иновациите в софтуерната индустрия.

В **заключението** сполучливо са синтезирани и обобщени най-важните акценти от изложението на труда.

Наборът **приложения** подкрепят извода за задълбочеността на докторанта при осъществяване на проучването. **Езикът и стилът** на разработката са научни. Материалът, върху който се градят приносите на дисертационния труд, е достоверен.

Считам, че **дефинираните цел и задачи на дисертационния труд са постигнати.**

7. Приноси и значимост на разработката за науката и практиката

Основни **достойнства** на дисертационния труд:

- Избор на значима, както за теорията, така и за практиката тема на изследването.
- Систематично преследвани и постигнати в изложението изследователска цел и задачи.
- Логическа връзка между теория, методология и практика.

Приноси на дисертационния труд:

А. В теоретичен план:

а) доразвитие на теорията за същността, съдържанието и спецификата на пазарната реализация на иновациите в софтуерната индустрия с поставен акцент върху маркетинговия подход при тяхното управление. Доказателство е защитената теза за **фокуса на бизнес процесите върху клиента и неговите нужди** при разработването и пазарната реализация на иновациите в софтуерната индустрия.

Подчинено на гореизложената теза предефиниране на понятията „иновация“ и „пазарна реализация“, както и на свързани с тях категории.

б) теоретична обосновка на етапите на процеса на пазарна реализация с предложени маркетингови дейности за всеки етап.

Б. В методологически и методичен план:

а) разработен концептуален модел на емпиричното изследване, който може да бъде приложен в следващи проучвания, свързани с иновационното представяне на България.

б) разработен модел за пазарна реализация на иновациите във фирмите от софтуерната индустрия със съответен инструментариум, чиято апробация разкрива практическата му приложимост в МСП, членуващи в БАСКОМ.

В. С практико приложен характер:

Апробиране на предложените алгоритми и модели (алгоритъм за правилното дефиниране и разбиране на нуждите на клиента; концептуален модел на емпиричното изследване; модел за пазарна реализация на инвестициите) в софтуерната индустрия на малките и средни предприятия, членуващи в БАСКОМ.

8. Преценка на публикациите по дисертационния труд

Приложените публикации са: доклад пред научна конференция за студенти и докторанти, организирана от ФИСН към ПУ „Паисий Хилендарски, на тема“ Иновационни политики и иновационно представяне на България“ и доклад от международна конференция на тема: „Understanding innovation“, публикуван в „ Journal of International Scientific Publications“. Заглавията и съдържанието на публикациите са по темата на дисертационния труд.

Може да се приеме, че докторантът има необходимия брой научни публикации, с които е осигурена публичност на отделни моменти от дисертационния труд.

9. Лично участие на докторанта

В дисертационния труд осезателно се чувства личното присъствие на автора. Повечето от формулираните приноси и получени резултати са негова заслуга. Приложена е декларация за оригиналност на резултатите и приносите от проведеното дисертационно изследване.

10. Автореферат

Авторефератът представя правилно целите, задачите, тезата и съдържанието на разработката. Той е изготвен според изискванията на съответните правилници и отразява основните резултати, постигнати в дисертацията. Изведените приноси действително могат да бъдат открити в труда.

11. Критични бележки и препоръки

1. В случай, че иновацията не е тествана предварително в сред потребителите и не е известно кои са те, пазарната ѝ реализация трябва да започне със сегментирането и избора на целеви пазар и след това да се пристъпи към запознаване на потребителите от избрания пазар с иновацията. Това означава, че първият и вторият етапи от процеса на пазарна реализация на иновацията и съответните маркетингови дейности трябва да разменят местата си (с.81). Така се осигурява по-висока ефективност от маркетинговите дейности, тъй като те са целенасочени и съобразени с профила на потребителите от избраните пазарни сегменти.

2. Въпросът за маркетинговите метрики в контекста на връзката им с процедурата по стартиране и пазарна реализация на иновацията не се засяга в дисертацията. Обързването на маркетинговите дейности с показателите за измерване на резултатите от тях е от значение за разработването на печеливши иновационни стратегии на МСП от софтуерната индустрия.

Сложността на посочения казус обаче оправдава слабото му присъствие в дисертацията. Затова тази бележка е по-скоро препоръка към по-нататъшните изследвания на автора.

3. Прецизното сегментиране и позициониране се извеждат като базисни принципи в маркетинга, чието следване допринася и подпомага постигането на ефективна маркетингова дейност. Докторантът избира и демонстрира гнездовидния подход за сегментиране на бизнес пазара на софтуерни продукти. В примера на с.198 авторът показва критериите за сегментиране, като се придържа към модулно каскадният принцип за сегментиране на пазара на организациите потребители. Софтуерните фирми ще бъдат улеснени, ако примерът се

илюстрира макар и с нереални, а с хипотетични данни. Позиционирането на иновациите на избраните целеви пазари също не е обект на специално внимание в дисертацията.

12. Лични впечатления

Нямам лични впечатления, тъй като не познавам докторанта.

13. Препоръки за бъдещо използване на дисертационните приноси и резултати

Резултатите и приносите, съдържащи се в дисертационния труд, могат да се използват при разработването на управленски политики (в частност на маркетингови стратегии), насочени към пазарната реализация на иновации в различни сектори на икономиката в България.

Препоръката ми към дисертанта е в по-нататъшните си изследвания да разшири модела за пазарна реализация на иновации в софтуерната индустрия, като обхване в логическа последователност всички етапи на иновационния процес – от генерирането на идеи до пазарната реализация на софтуерния продукт.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Дисертационният труд на тема „Пазарна реализация на иновациите в софтуерната индустрия *съдържа научни, научно-приложни и приложни резултати, които представляват оригинален принос в науката* и *отговарят на изискванията на Закона за развитие на академичния състав в Република България (ЗРАСРБ), Правилника за прилагане на ЗРАСРБ и съответния Правилник на ПУ „Паисий Хилендарски“*. Представените материали и дисертационни резултати **напълно** съответстват на специфичните изисквания на Факултета по икономически и социални науки, приети във връзка с Правилника на ПУ за приложение на ЗРАСРБ.

Дисертационният труд показва, че докторантът Катерина Йорданова Козлуджова **притежава** задълбочени теоретични знания и професионални умения по научна специалност Икономика и управление (индустрия), като **демонстрира** качества и умения за самостоятелно провеждане на научно изследване.

Поради гореизложеното, убедено давам своята **положителна оценка** за проведеното изследване, представено от рецензираните по-горе дисертационен труд, автореферат, постигнати резултати и приноси, и **предлагам на почитаемото научно жури да присъди образователната и научна степен ‘доктор’** на Катерина Йорданова Козлуджова. в област на висше образование 3.8.Социални, стопански и правни науки; професионално направление 3.8. Икономика, докторска програма по Икономика и управление (индустрия).

25.04. 2018 г.

Рецензент:

Проф. д-р Свободка Класова