РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

**СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ “Д. А. ЦЕНОВ” – СВИЩОВ**

|  |  |
| --- | --- |
| Факултет“ПРОИЗВОДСТВЕН И ТЪРГОВСКИ БИЗНЕС” | Катедра  “ТЪРГОВСКИ БИЗНЕС” |
|  |  |
| **Утвърждавам:** |  |
| Декан: …...…………….............................  (проф. д-р Любчо Варамезов) | Приета от ФС, Протокол № 6 от 17.12.2024 г. Приета от КС, Протокол № 10 от 13.12.2024 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА**  **на** | |
| Учебна дисциплина“Търговско кредитиране” | |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КТБ-М-310**  **Брой кредити по учебен план: (6)** | |
| Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КТБ-М-310 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННА Език: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.04/2024 |

**І. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ОБУЧЕНИЕТО**

**Часове учебна заетост (семестър с продължителност 14 седмици)**

***Таблица № 1***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Учебна заетост**  **/аудиторна и извънаудиторна/** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Аудиторна заетост (АЗ)** | **56** | **28** | **56** |
| 1.1. Лекции | 42 | 21 | 42 |
| 1.2. Семинарни занятия | 14 | 7 | 14 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **94** | **122** | **94** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 47 | 61 | 47 |
| 2.2. Академични задания | 47 | 61 | 47 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 17 | 21 | 10 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 0 | 0 | 0 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 10 | 20 | 10 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 20 | 20 | 27 |
| **Всичко:** | **150** | **150** | **150** |

**Схема за формиране на крайната оценка по дисциплина**

***Таблица № 2***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Критерий** | **Тежест на критерия** | | |
| **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Изпълнение на ангажименти през семестъра, в т.ч.:** | **60%** | **60%** | **60%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия   *(% от комплексната оценка)* | 10% | 5% | 0% |
| 1.2. Семестриални контролни  *(% от комплексната оценка)* | 10% | 0% | 0% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 40% | 55% | 60% |
| **2. Семестриален изпит**  *(% от комплексната оценка)*  *Форма на провеждане:*  *Писменият изпит е тест с въпроси и казус.* | **40%** | **40%** | **40%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Основен в икономиката на България през последните години, в частност в търговските практики, е проблемът, свързан с междуфирмената задлъжнялост, оценявана на десетки милиарди лева. Тя се изразява в нарастването на дебиторската и кредиторската задлъжнялост. На различните етапи от дейността си търговците се сблъскват с възникването и събираемостта на вземанията от клиенти. Отсъствието на стимули за изпълнение на поетите ангажименти от контрагентите по търговските сделки води до нежелани за всеки търговец последствия – неинкасиране на равностойността по тях.

Целта на курса по "Търговско кредитиране" е да осигури познания за същността, особеностите и технологията на управление на дебиторската и кредиторската задлъжнялост.

**2.2. Предварителни изисквания**

За усвояване съдържанието на курса са необходими предварителни познания по Търговско право, Финанси, Търговско предприемачество, Икономика на търговията, Търговско моделиране.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

В процеса на обучение могат да се прилагат: лекции, казуси, дискусии, групови проекти.

***2.3.2 Дистанционна форма***

Обучението по дисциплината обуславя използването на методи на преподаване, като: on-line лекции, on-line казуси, мозъчна атака, директни инструкции, ситуационни методи, опитни (емпирични) методи и др. За придобиване на знания и практически умения по дисциплината се използва Платформа за дистанционно обучение с вградени иновативни синхронни и асинхронни методи за обучение.

**2.4. Очаквани резултати**

След усвояване на съдържанието се придобиват знания за същността и формите на търговски кредит; умения за съпоставяне на търговския с банковия кредит; компетенции за измерване влиянието на търговския кредит върху дейността на продавача и на купувача.

**III. разпространение на дисциплината**

University of Houston

University of Kent

УНСС София

ИУ Варна

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | | **Задочна форма на обучение** | | **Дистанционна форма на обучение** | |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **Тема 1. Поява и развитие на търговския кредит** | 5 | 1 | 2.5 | 0.5 | 5 | 1 |
| *1. Предпоставки и условия за поява на търговския кредит 2. Историческо развитие на търговския кредит* |
| **Тема 2. Търговски кредит и търговско кредитиране** | 5 | 1 | 2.5 | 0.5 | 5 | 1 |
| *1. Същност и характеристика на търговския кредит 2. Форми на търговския кредит* |
| **Тема 3. Техники и технология на търговското кредитиране** | 5 | 2 | 2.5 | 1 | 5 | 2 |
| *1. Обща характеристика на полиците 2. Опериране с менителници 3. Опериране със запис на заповед 4. Доходност от полиците* |
| **Тема 4. Лизингът - съвременна форма на търговско кредитиране** | 6 | 2 | 3 | 1 | 6 | 2 |
| *1. Същност и характеристика на лизинга, като форма на търговско кредитиране 2. Стойностна метрификация на финансовия лизинг* |
| **Тема 5. Форфетирането като форма на търговско кредитиране** | 5 | 2 | 2.5 | 1 | 5 | 2 |
| *1. Форфетирането в системата на търговското кредитиране 2. Финансови аспекти на форфетирането 3. Съвременни алтернативи за развитие на форфетирането* |
| **Тема 6. Разсрочено и отсрочено плащане по търговските сделки – форма на проявление на търговско кредитиране** | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Характеристика и значение на разсроченото и отсроченото плащане, като форми на търговско кредитиране  2. Организация и условия на разсроченото и отсроченото плащане* |
| **Тема 7. Оценка влиянието на търговския кредит върху бизнеса на кредитодателя** | 6 | 2 | 3 | 1 | 6 | 2 |
| *1. Същност, класификация и характеристика на управлението на дебиторската задлъжнялост 2. Планиране на дебиторската задлъжнялост 3. Анализ на дебиторската задлъжнялост 4. Мониторинг на дебиторската задлъжнялост 5. Оценка на дебиторската задлъжнялост* |
| **Тема 8. Оценка влиянието на търговския кредит върху бизнеса на кредитополучателя** | 6 | 2 | 3 | 1 | 6 | 2 |
| *1. Икономически изгоди от търговския кредит за кредитополучателя 2. Планиране на кредиторската задлъжнялост 3. Анализ на кредиторската задлъжнялост 4. Мониторинг на кредиторската задлъжнялост 5. Модел за оценка на влиянието на търговския кредит* |
| **Общо:** | **42** | **14** | **21** | **7** | **42** | **14** |

**V. ИЗПОЛЗВАНИ УЧЕБНО-ТЕХНИЧЕСКИ СРЕДСТВА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование на**  **Учебно-техническото средство** | **Използвани учебно-технически средства по вид на занятията** | |
| **Лекции** | **Семинарни**  **занятия** |
| 1. Мултимедийни системи за презентиране | X | X |
| 2. Интернет | X | X |
| 3. Специализирани програмни продукти: |  |  |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

**6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
| 1. Илийчовски, С. и др. Търговско кредитиране. Учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg, 2017 |
| 2. Филипова, Т., Илийчовски, С. Търговско представителство и посредничество. Учебник за дистанционно обучение. Свищов, АИ Ценов, 2021 |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. Илийчовски С. Търговско кредетиране – икономически и управленски аспекти. Свищов, АИ Ценов, 2007 |
| 2. списание Актив |
| 3. списание Инфраструктура и комуникации |
| 4. Аврамов, Й. Корпоративни финанси. София, Сиела, 2008 |
| 5. Найденов, Б. Търговски сделки с дългове. Книга първа, София, 1998 |
| 6. Рачев, Ф. Банков и търговски кредит. С.,Фенея, 1998 |
| 7. Златанов, Б. Договорът за финансов лизинг. В. Търново : Унив. изд. Св. св. Кирил и Методий |
| 8. Ел Федулова и др. Лизинг. Теория и практика финансорования. М. КноРус, 2020 г. |
| 9. Димитров, П и др. Основи на правото. Свищов, АИ Ценов |
| 10. Тасева, Г. Условия по търговско кредитиране между фирмите в България. София, Сп. Икономически изследвания, бр. 4, 2012. |

**6.3. Нормативни документи**

|  |
| --- |
| 1. Закон за задълженията и договорите |
| 2. Търговски закон |

**6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
| 1. https://www.investor.bg |
| 2. https://money.bg/finance |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
| …………………………………  (доц. д-р Светослав Илийчовски) |

Ръководител катедра:

|  |  |
| --- | --- |
| …………………………………  (доц. д-р Теодора Филипова) |  |