РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

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

|  |  |
| --- | --- |
| Факултет“ПРОИЗВОДСТВЕН И ТЪРГОВСКИ БИЗНЕС” | Катедра “ТЪРГОВСКИ БИЗНЕС” |
|  |  |
| **Утвърждавам:** |  |
|  Декан: …...…………….............................(доц. д-р Светослав Илийчовски) | Приета от ФС, Протокол № 9 от 16.06.2021 г.Приета от КС, Протокол № 12 от 03.06.2021 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/ДИСТАНЦИОННАЕзик: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.03/2021 |

**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 | 27 | 41 | 0 |
| 2.2.2. Есета/доклади |  0  |  0  |  0  |
| 2.2.3. Казуси и делови игри |  0  |  0  |  0  |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 20 | 20 | 47 |
| **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.

Курсът по "Търговско кредитиране" е предназначен за студенти в ОКС "магистър" и осигурява 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***

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 кредит2. 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 кредит2. Форми на търговския кредит* |
| **Тема 3. Техники и технология на търговското кредитиране** | 5 | 2 | 2.5 | 1 | 5 | 2 |
| *1. Обща характеристика на полиците2. Опериране с менителници3. Опериране със запис на заповед4. 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 кредитиране2. 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 кредитиране2. Финансови аспекти на форфетирането3. 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 задлъжнялост2. Планиране на дебиторската задлъжнялост3. Анализ на дебиторската задлъжнялост4. Мониторинг на дебиторската задлъжнялост5. 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 кредитополучателя2. Планиране на кредиторската задлъжнялост3. Анализ на кредиторската задлъжнялост4. Мониторинг на кредиторската задлъжнялост5. 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: |  |  |
|  3.1   | X | X |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

 **6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
|  1. Рачев, Ф. Банков и търговски кредит. С.,Фенея, 1998 |
|  2. Стефанова П. Банково и кредитно посредничество. С., 1999 |
|  3. Владимиров, Ив. Търговско право. С., 2000 |
|  4. Николов Н. Финансови изчисления. С.1997 |
|  5. Аврамов, Й. Корпоративни финанси. София, Сиела, 2008 |
|  6. Найденов, Б. Търговски сделки с дългове. Книга първа, София, 1998 |
|  7. Фомин, Я. А. Диагностика кризисного состояния предприятия. Москва, Юнити, 2003 |
|  8. Друри, К. Управленский учет для бизнес решений. Москва, Юнити, 2003 |
|  9. Маршал, В. М. Оценка эффективности бизнеса. Москва, Вернина, 2004 |
|  10. Димитров, Пенко и др. Основи на правото. Свищов, АИ Ценов |
|  11. Златанов, Благой. Договорът за финансов лизинг. В. Търново : Унив. изд. Св. св. Кирил и Методий |
|  12. Ел Федулова и др. Лизинг. Теория и практика финансорования. М. КноРус, 2020 г. |

 **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 |

 **6.3. Нормативни документи**

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

 **6.4. Интернет ресурси**

Съставил/и/:

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

Ръководител катедра:

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