
ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ – ФАКТОРИНГ, ЦЕСИЯ. ОБЛАГАНЕ С ДАНЪЦИ

Проф. д-р Бойко М. Петев

Висше училище по сигурност и икономика – Пловдив

E-mail: boyko.petev@vusi.bg

Резюме: Обект на разглеждане в статията са факторингът и цесията като финансови инструменти за краткосрочно финансиране на фирми с парични затруднения, както и предоставянето им на средства за постигане на по-добра ликвидност.

Предмет на изследване е изясняването на конкретни действия и способности, използвани за събиране на вземанията от длъжници, така също и приликите и разликите между факторинга и цесията в дейността им, както и облагането им с ДДС.

Целта на разработката е да се изяснят мястото, ролята и способността им за освобождаване на оборотния капитал на фирмите „замразен от нелоялни партньори“, като с осигурените „свежи пари“ се реинвестира текущата им дейност.

Тезата на автора е да се открият финансовите инструменти като факторинг и цесия, изтъквайки ролята и значението им пред икономическите агенти. Те се използват при преодоляване на финансовите им затруднения и укрепване на бизнеса.

Ключови думи: финансови инструменти, факторинг, цесия, данъчно облагане.

URL: nsarhiv.uni-svishtov.bg

DOI: <https://doi.org/10.58861/tae.ea-nsa.2025.3.01.bg>

JEL: G10, H20

* * *

Въведение

В световната финансова литература понятието финансови инструменти е много отдавна познато. Целта им е създаване на условия за развитието на справедлив, открит и ефективен пазар на финансови инструменти, както и поддържане на стабилността и общественото доверие.

Финансови инструменти по смисъла на чл.4 от Закона за пазарите на финансови инструменти (ЗПФИ)¹ са изброените по-долу, включително и тези, които са издадени чрез технологията на децентрализирания регистър, както следва:

1. прехвърлими ценни книжа;
2. инструменти на паричния пазар;
3. дялове на предприятия за колективно инвестиране;

4. опции, фючърси, суапи, форуърдни лихвени споразумения и всякакви други деривативни договори, свързани с ценни книжа, с валути (с изключение на определените съгласно чл. 10 от Делегиран регламент (ЕС) 2017/565 на Комисията от 25 април 2016 г. за допълване на Директива 2014/65/ЕС на Европейския парламент и на Съвета по отношение на организационните изисквания и условията за извършване на дейност от инвестиционните посредници и за даването на определения за целите на посочената директива (Делегиран регламент (ЕС) 2017/565) (ОВ, L 87/1 от 31 март 2017 г.), с лихвени проценти или с доходност, с квоти за емисии или с други деривативни инструменти, финансови индекси или финансови показатели, за които може да бъде извършен сетълмент с физическа доставка или паричен сетълмент;

5. опции, фючърси, суапи, форуърдни договори и всякакви други деривативни договори, свързани със стоки, за които трябва да се извърши паричен сетълмент или за които може да се извърши паричен сетълмент по искане на една от страните извън случаите на неизпълнение или друго основание за прекратяване на договора;

6. опции, фючърси, суапи и всеки друг деривативен договор, свързан със стоки, по който може да се извърши сетълмент с физическа доставка, когато те се търгуват на регулиран пазар, многостранна система за търговия (МСТ) или организирана система за търговия (ОСТ), с изключение на енергийни продукти на едро, търгувани на ОСТ, за които трябва да се извърши сетълмент с физическа доставка, определени съгласно чл. 5 от Делегиран регламент (ЕС) 2017/565;

¹ Закон за пазарите на финансови инструменти (ЗПФИ) – ДВ, бр.15/16.08.2018 г., изм. и доп. ДВ. бр.54 от 4 Юли 2025 г.

7. опции, фючърси, суапи, форуърдни договори и всякакви други деривативни договори, свързани със стоки, по които може да се извърши сетълмент с физическа доставка, извън посочените по т.6, които не са за търговски цели и имат характеристиките на други деривативни финансови инструменти съгласно чл.7, параграфи 1, 2 и 4 от Делегиран регламент (ЕС) 2017/565;

8. деривативни финансови инструменти за прехвърляне на кредитен риск;

9. договори за разлики;

10. опции, фючърси, суапи, форуърдни лихвени споразумения, както и всякакви други деривативни договори, свързани с изменения в климата, ставки за навло или инфлационни проценти или други официални икономически статистически показатели, за които трябва да се извърши паричен сетълмент или за които може да се извърши паричен сетълмент по искане на една от страните (извън случаите на неизпълнение или друго основание за прекратяване на договора), както и всякакви други деривативни договори, свързани с активи, права, задължения, индекси и показатели, извън посочените по този член, които имат характеристиките на други деривативни финансови инструменти в зависимост от това, дали се търгуват на регулиран пазар, МСТ или ОСТ, определени съгласно чл.7, параграф 3 и чл.8 от Делегиран регламент (ЕС) № 2017/565;

11. квоти за емисии, състоящи се от всякакви единици, признати за съответстващи на изискванията на Директива 2003/87/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 13 октомври 2003 г. за установяване на схема за търговия с квоти за емисии на парникови газове в рамките на Общността и за изменение на Директива 96/61/ЕО (схема за търговия с емисии) (Директива 2003/87/ЕО).

Финансови инструменти съществуват от дълбока древност и продължават да се развиват и в наши дни. Те стават все по-популярни и широко използвани във финансовите пазари. Пазарите от своя страна със своите механизми улесняват, търгуването да става с ниски транзакционни разходи, свързани с реализиранията на транзакции като данъци, такси, комисиони и др. Финансовите пазари имат изразен волатилен характер, т.е. за тях е характерна една променливост на цените и котировките на финансовите инструменти. Волатилността може да бъде като барометър на пазарните настроения – когато е висока, обикновено има повече несигурност, а когато е ниска, пазарът се счита за по-стабилен. Цените на търгуваните финансови инструменти се влияят от много и разнообразни фактори, между които: промени в съотношението на търсенето и предлагането, динамиката в световната търговия, данъчната, монетарната, външната политика на страните, промените в

лихвените равнища, операции на централните банки, прогнози и очаквания на пазарните участници, както и още много други фактори.

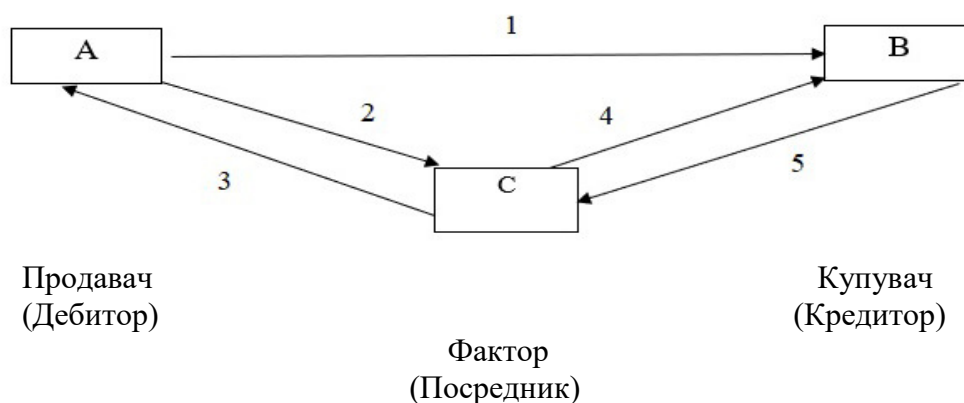
Ще разгледаме подробно какво представляват те на финансовия пазар, как се използват и подлежат ли на данъчно облагане и по-конкретно два от най-разпространените от тях – факторинг и цесия.

I. ФАКТОРИНГ

Какво представлява факторингът?

За него във финансовата литература има много определения и може би най-точното е, че той е: Краткосрочен финансов инструмент за събиране на парични плащания на кредитори от техните длъжници, срещу които да им се предоставят свежи парични средства. “При факторинга един субект поема събирането на друг субект”.²

Схематично факторинговите операции могат да се изразят по следните начина:



Фигура 1

Операция 1 – продавач А продава стоки на купувач В, като има определени данъчни затруднения за получаване на дължимата сума.

Операция 2 – продавачът сключва договор с фактор С за оказване на съдействие за получаване на дължима сума от длъжник (В);

Операция 3 – факторът (С) предоставя част от дължимата сума на продавача (А) срещу определено възнаграждение;

² Радков, Р., Адамов, В. (1998) Пари и банки. АБАГАР В. Търново.

Операция 4 – факторът (С) събира дължимата сума от длъжник (В);

Операция 5 – длъжник (В) възстановява на фактора дължимата сума на фактор (С).

Факторинговите операции представляват сделка по прехвърляне на еднократни парични или непарични вземания. Тези операции се извършват след сключване на факторингови договори.

Те могат да бъдат двустранни, възмездни и дългосрочни.

Какви са задълженията на страните по договора?

(А) Продавач на стоки и услуги на отсрочено плащане (кредитор):

Той прехвърля документално на фактора вземанията от длъжника, като не получава фактическата стойност (номинала) на вземането, а с около 90%, но предпочита тези срочни финансови операции за получаване на всички парични средства. Уточняват се размерът и начинът на изплащане на възнаграждението на фактора.

(Б) Фактор (факторингова кампания – банки или небанкови институции, посредник, агент и др.):

Факторът предоставя незабавно парични средства на продавача и гарантира постоянен поток на оборотни средства. Негово задължение е да извърши оценка и поеме кредитния риск и да направи застраховка срещу този риск; друго задължение е да предостави всички документи, с които се извършват операциите и да получи договореното възнаграждение, което се формира от:

- комисионата с частния пазарен процент в размер от 1,5% до 2,5% от размера на сумата от сделката;
- от 1% до 2% при предсрочно извършване на сделката;
- разходите за ползване на кредит, ако се плаща на продавача; разходите за застраховане на риска;
- проучване контрагентите на платеца и проследяване на тяхното платежно поведение.

(В) Купувач (дебитор)

Дебиторът издължава на фактора всичките си задължения на продавача.

Факторинговите операции много наподобяват на тристранните операции по ЗДДС³, както в теорията, така и в практиката се срещат и използват различни по същество факторинговите сделки. Тяхното добро познаване е от важно значение за избиране на най-подходящата факторингова сделка.

³ Закон за данък върху добавената стойност (ЗДДС), Обн. ДВ, бр.26/27.03.2025г.

Най-популярните и често използвани са:

- открит факторинг – когато длъжникът по сделката е информиран за прехвърляне на вземането и той извършва плащане на задължението на фактора.

- скрит факторинг – длъжникът не е уведомен за факторингова операция, с която е прехвърлено вземането и плаща дължимата сума на продавача.

- същински факторинг – факторът поема риска на вземанията от длъжника и при неплащане няма право на регресен риск към продавача.

- несъщински факторинг – факторът поема риск като купува вземанията, но продавачът остава регресивен длъжник и е потенциално изложен на претенции от страна на фактора.

- факторинг с финансиране има тогава, когато продавач получава над 80% от сумата на вземането в едната, а останалата част – след като факторът удържи своето вземане.

- факторинг без финансиране е налице тогава, когато продавачът прехвърля на фактора силно рисковото вземане и получава дължимата сума, когато настъпи срокът на плащане.

- факторинг с регрес – факторът не покрива риска от неплащане за длъжниците и има право да регистрира просрочено вземане обратно към клиента, ако плащането по него не е извършено в определени дни след падежа.

- факторинг без регрес – факторът покрива загубата до размера на определения процент в договора от стойността на вземането и до размера на определен кредитен лимит в случай на неплащане от страна на платеца.

- вътрешен факторинг без регрес – използва се от фирми, които реализират повтарящи се продажби с отложено плащане на територията на страната. Обслужването се поема изцяло от Кредитбокс (постоянен паричен поток, осигурен от фактора), което спестява време и усилия.

- експортен факторинг – използва се от български експортни компании чрез услугите (мрежите) на FCI (глобална асоциация за факторинг и финансиране на вземания по открити сметки). При него е възможно обратно финансиране на авансово плащане до 80% от стойността на прехвърлените вземания, както и до 100% покритие на кредитния риск и оценка на кредитоспособността на чуждестранни купувачи.

Банките в България започнаха да предлагат факторингови услуги на паричния пазар след 2000 г.

Първата банка, която започна да предлага факторингови услуги, е Пощенска банка през 2004 г. чрез търговското представителство на „Юробанк И Еф Джи факторс“. През 2024 г. УниКредит Булбанк създаде първата българска факторингова кампания.

Макар и не много популярни и непознати от собствениците на компании, факторинговите операции с всяка изминала година намират все по-широко разпространение сред бизнес средите. Наблюдава се засилен интерес за използването им от малкия и средния бизнес, които най-често имат проблеми с временен недостиг на ликвидни средства. Това е лесно обяснимо предвид многото предимства, които те притежават като:

- при факторинга не се изискват обезпечения, както при останалите видове кредитиране. Бизнесът може да разполага с необходимите средства, без да се изчаква крайният срок на плащане, без да е притесняван от доставчиците си;
- бързо и гъвкаво авансиране срещу прехвърляне на вземания без осигуряване на допълнителни обезпечения;
- осигуряване на незабавен достъп на различни средства чрез продажба на вземания за посрещане на краткосрочни финансови нужди;
- предоставяне на по-големи периоди на отложено плащане от конкурентните способстващи за увеличаване обемите на продажбите; факторингът в сравнение с овърдрафта и другите оборотни кредити има много повече предимства.

Данъчно облагане на факторингови сделки

При облагане с данъци на факторингови сделки се срещат редица затруднения както от данъчно задължените лица, така и от контролните органи, които се дължат на:

- непознаване същността на понятието факторинг и неговите разновидности; при какви сделки се използва факторинг;
- какъв е данъчният статус на участниците в сделката (регистрирани ли са по ЗДДС или не); как се третират за данъчни цели тези услуги.

Както всички финансови инструменти съгласно чл.13, ал.1 на ЗДДФЛ⁴, така и факторингът е необлагаема сделка.

За целите на ДДС обаче факторингът, както и всички други сделки по събиране на дългове, се изключват от финансовите услуги, което означава, че подлежат на облагане, тъй като не са освободени доставки съгласно чл.46, ал.1, т.3 от ЗДДС.

Съществуват два случая на факторингови сделки:

1. Когато е налице необлагаема доставка – това е стойността на вземането, тъй като то вече е обложено с данък при сделката за покупко-продажба.
2. Когато доставката е облагаема – това е възнаграждението (комисионната на фактора по договора).

⁴ Закон за данъците върху доходите на физически лица (ЗДДФЛ), ДВ, бр.26/27.03.2025г.

Облагаемата основа се формира като сбор от:

- възнаграждението по договора, определено в абсолютна сума или в процент от размера на сделката по договора.
- разходите за направената застраховка срещу риск, както и получените лихви.

Когато лихвите се включват във възнаграждението, са казус за решаване, тъй като при извършване на сделките в много от случаите възникват два вида лихви:

1. лихва за просрочие при забавено планиране на падежа от страна на длъжника. В този случай е неоспоримо, че тя трябва да се включи в данъчната основа, тъй като е облагаема.

2. лихва за авансово преведени суми от фактура преди настъпване на падежа.

Тук лихвата представлява кредитен елемент от сделка и цена на финансовата услугата, затова е необлагаема, поради което не се включва в данъчната основа.

Сделката по прехвърляне еднократно или периодично на парични вземания, произтичащи от доставка на стоки и предоставяне на услуги, независимо дали съществува риск за фактора, са облагаеми доходи от източника в страната и следва да се обложи с плосък данък по ЗКПО⁵ в размер на 10 на сто.

II. ЦЕСИЯ

Цесията е неформален, каузален и консенсуален договор. Това е договор за прехвърляне на парични и всички прехвърляни права от продавача на вземането (цедента) на трето лице купувач на вземането (цесионер) на това вземане.

Не могат да се прехвърлят:

- личните неимуществени права; акцисионални права, отделно от главните;
- разваляне на двустранни договори без съгласие на страните;
- права, чието прехвърляне със закон е забранено (трудова възнаграждения, пенсии, издръжки, стипендии и пр.)

Ако се прехвърли определено вземане, забранено от закон, то цесията се счита за нищожна.

Договорът за цесия може да бъде за конкретно вземане в цялост (глобално) или частично.

⁵ Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО), ДВ, бр.26/2703.2025 г.

С чл.99 и чл.100 от Закона за задълженията и договорите (ЗЗД) в българското законодателство се урежда цесията – т.е. прехвърлянето на вземане от един кредитор на друг, както и отговорността при прехвърляне на вземане (цесия), когато цедентът (старият кредитор) се задължава, че вземането съществува и е валидно.

От финансова гледна точка е познато:

- възмездно цедиране, когато е налице продажба или замяна на вземане. Прави се определена отстъпка от номиналната стойност, като тя може да достигне дори до 70% в случаите, когато е изтекла погасителната давност или продължително време вземането не е обслужвано.

- безвъзмездно цедиране – налице е, когато има даряване на вземането.

Кои са страните по договора за цесия, какви са техните права и задължения:

- Цедент – той е продавач на вземането, прехвърлител, първи кредитор. При прехвърляне на вземането цедентът е длъжен да предаде на цесионера всички документи, с които се установява вземането, да потвърди писмено извършеното прехвърляне на вземането, да уведоми длъжника за наличие на договор за прехвърляне на вземането, който е новият кредитор и на когото следва да плати дълга си (чл.99, ал.4 от ЗЗД). Цедентът не носи отговорност за платежоспособността на длъжника.

- Цесионер – Цесионерът е физическо или юридическо лице купувач, нов притежател на вземането, приобретател, втори кредитор. Той трябва да получи от цедента цялата документация, удостоверяваща вземането, и заедно с това да получи всички привилегии, обезпечения (залог, ипотека) и акционерни права.

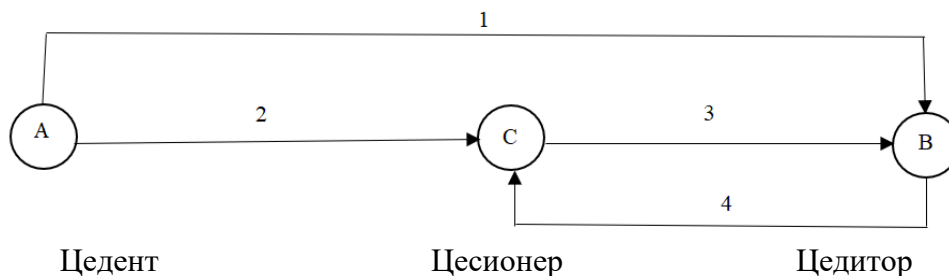
Също така всички разноси при прехвърляне и събиране на вземането са за негова сметка, както и рискът от недооценяване на възможностите на длъжника да изплати дълга.

- Цедитор (длъжник) – това е лице, което дължи вземането и за него то е дълг: той трябва да изплати дълга – главницата заедно с дължимите лихви. Давностният срок е 3 години и започва да тече в момента, в който би било платено (датата на издаване на фактурата). Цесията не прекъсва давността, нито удължава срока, тъй като тя е продажба на задължение.

Длъжникът не е страна по договора за цесия, като той има право да бъде информиран за прехвърляне на вземането му, защото в противен случай цесията се счита за невалидна. Информацията, която следва да му бъде съобщена, е името и адресът на новия кредитор, както и дължимата главница и лихва към момента.

ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ НА ЦЕСИЯ

Операциите при цесия могат да се изразяват по следния начин:



Фигура 2

Първа операция – Цедентът (А) кредитира Кредитора (В).

Втора операция – Цедентът (А) продава вземането си на Цесионера (С).

Трета операция – Цесионерът (С) събира вземането от Кредитора (В).

Четвърта операция – Кредитора (В) изплаща вземането на Цесионера (С).

Цесията като способ на парично вземане е доставка на финансова услуга, която се третира като освободена доставка и не подлежи на данъчно облагане. За целите на ДДС факторингът и цесията се третират по различен начин, защото факторингът има право на възнаграждение, каквото липсва при цесионера.

Ще разгледаме какво представлява сделката при цесия за страните по договора и как действията им се третират за данъчни цели.

- Цедент (продавач на вземането)

Това е лице, което прехвърля паричното си вземане на цесионера и се явява като негов първи кредитор. За целите на ДДС се третира като доставчик.

Доставките биват два вида:

- Вземането се прехвърля безвъзмездно. То не подлежи на данъчно облагане;
- Прехвърляне на вземането е възмездно и се извършва в пари. Облагаемата данъчна основа е пазарната цена на вземането, която е получена от цесионера при прехвърляне на вземането.

Данъчното събитие ще настъпи на датата, на която е възникнало условието за прехвърляне на вземането. От гледна точка на ЗДДС прехвърлянето на парични вземания представлява финансова услуга, а както

вече посочихме, такава услуга се третира като освободена доставка и не подлежи на данъчно облагане.

- **Цесионер**

Това е лице, което получава от кредитора (цедент) парично вземане. Данъчната основа е цената на паричното вземане. Ако то е облагаема сделка, то цесията се облага като данъчната основа, формира се от разликата между стойността на вземането и платеното от цесионера. Издава се фактура на цедента, ако е регистриран по ДДС. Той начислява ДДС върху нея. Данъкът се поема от него, който впоследствие го приспада като данъчен кредит.

- **Цедитор (Длъжник)**

Лицето, което не е изплатило своето парично задължение, не е страна по договора и не подлежи на данъчно облагане.

Много финансисти оприличават факторинга с цесията като „сиамски близнаци“. Донякъде то е приемливо, но считаме, че приликите между тях са много по-малко отколкото различията.

Ще откроем някои от тях по отношение на:

- предмета по договора: Докато факторингът е специализирана форма за събиране на вземания от длъжници, то при цесията кредиторът прехвърля своето вземане от трето лице на друго (цесионер)
- прехвърляне на вземането: При факторинга те могат да се прехвърлят само на финансови и кредитни институции, докато при цесията всяко лице може да прехвърли вземането на други институции и лица (коректорски фирми).
- вземане на възнаграждения по договорите: При факторинга това е факторът (посредник), докато при цесията не се предвижда такова.
- сделки от финансова гледана точка: При факторинга те са само възмездни, докато при цесията могат да бъдат и безвъзмездни;
- третиране на сделките за целите на ДДС: При факторинга облагаема доставка е възнаграждението на фактора, при цесията е разликата между стойността на сделката и платеното от цесионера.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Факторингът и цесията са важен елемент на финансовата политика на бизнеса, чрез който се способства за подобряване на икономическия му растеж. При използването им се минимализират загубите на кредиторите, освобождават се оборотни капитали, осигурява се оперативна работна среда, освобождават се парични потоци и се спомага за извършване на финансови операции без дълг.

Все още факторингът и цесията не са добре познати от бизнеса и не се популяризират от кредитните институции. Популяризирането и използването им в бъдеще би довело до нови стимули за развитие, както и до ръст на икономиката.

Използвани източници

1. Закон за пазарите на финансови инструменти (ЗПФИ), обн. ДВ, бр.15/16.02.2018г. изм. и доп. ДВ. бр.54 от 4 Юли 2025 г.
2. Радков, Р., Адамов, В. (1998). Пари и банки. изд. АБАГАР, В. Търново ISBN 954-427-306-9.
3. Закон за задълженията и договорите (ЗЗД). обн. ДВ, бр.35/24.04.2021г.
4. Закон за доходите върху добавената стойност (ЗДДС) – обн. ДВ, бр. 26/2703.2025 г.
5. Закон за данъците върху доходите на физически лице (ЗДДФЛ) – обн. ДВ, бр.26/27.03.25г.
6. Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО) – обн. ДВ, бр.26/27.03.2025 г.

Проф. д-р Бойко Петев е възпитаник на СА „Д. А. Ценов“ - гр. Свищов. Доктор по икономика от катедра „Финанси и кредит“.

Заема академична длъжност „професор“ във Висшето училище по сигурност и икономика - гр. Пловдив.

Хоноруван преподавател в Нов български университет - София, департамент „Политически науки“.

Работил е над 20 години в Министерството на финансите и агенции, свързани с неговата структура.

Научни интереси – данъци, публични финанси, финансова сигурност.

ORCID ID: 0000-0002-4616-1470

ISSN 0323-9004

НародноСТОПАНСКИ архив

Свищов, година LXXVIII книга 3 - 2025

Финансови инструменти – факторинг, цесия, облагане с данъци

Разходи и качество на училищното образование в ЕС и България – сравнителен анализ

Икономическа диверсификация и институционална адаптация в условията на рентна икономика: примерът на Саудитска Арабия

Пътища на модернизация на транспортния сектор на Грузия: стратегически предизвикателства и регионални перспективи

Управление на кредитния риск: стратегически подходи към дебиторската задлъжнялост в публичните дружества

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ“

СВИЩОВ



РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ:

Проф. д-р Теодора Димитрова – главен редактор
Доц. д-р Светослав Илиев – зам.-главен редактор
Доц. д-р Михаил Чиприянов
Доц. д-р Жельо Вѣтев
Доц. д-р Искра Пантелеева
Доц. д-р Пламен Йорданов
Доц. д-р Пламен Петков
Доц. д-р Анатолий Асенов
Доц. д-р Сергей Радуканов

МЕЖДУНАРОДЕН СЪВЕТ:

Проф. д-р ик.н. Михаил А. Ескиндаров – Финансов университет при Правителството на Руската федерация, Москва (Русия).
Проф. д-р ик.н. Григоре Белостечник – Молдовска академия за икономически изследвания, Кишинев (Молдова).
Проф. д-р ик.н. Михаил Ив. Зверяков – Одески държавен икономически университет, Одеса (Украйна).
Проф. д-р ик.н. Андрей Крисоватий – Тернополски национален икономически университет, Тернопол (Украйна).
Проф. д-р Кен О'Нийл – Университет Ълстер (Ирландия)
Проф. д-р Ричард Торп – Университет Лийдс (Великобритания)
Проф. д-р ик.н. Олена Непочатенко – Умански национален аграрен университет, Уман (Украйна)
Проф. д-р ик.н. Дмитрий Лукьяненко – Киевски национален икономически университет "Вадим Гетман", Киев (Украйна)
Доц. д-р Мария Стефан – Университет "Валахия", Търговище (Румъния)
Доц. д-р Анисоара Дуика – Университет "Валахия", Търговище (Румъния)
Доц. д-р Владимир Климух – Брановички държавен университет, Бранович (Беларус)

Екип за техническо обслужване:

Технически секретар: Елена Петкова
Стилов редактор: Анка Танева
Превод английски: ст. преп. Венцислав Диков и ст. преп. д-р Маргарита Михайлова

Адрес на редакцията:

5250 Свищов, ул. „Ем. Чакъров” 2
Проф. д-р Теодора Димитрова – главен редактор
☎ (+359) 631 66 201
Елена Петкова – технически секретар
☎ (+359) 631 66 201, e-mail: nsarhiv@uni-svishtov.bg
Благовеста Борисова – компютърен дизайн
☎ (+359) 882 552 516, e-mail: b.borisova@uni-svishtov.bg
Милена Александрова – компютърен дизайн
☎ (+359) 888 303 402, e-mail: m.aleksandrova@uni-svishtov.bg

НАРОДНОСТОПАНСКИ АРХИВ

ГОДИНА LXXVIII, КНИГА 3 – 2025

СЪДЪРЖАНИЕ

Бойко Петев

Финансови инструменти – факторинг, цесия, облагане с данъци / 3

Людмил Найденов

Разходи и качество на училищното образование в ЕС и България –
сравнителен анализ / 15

Даниел Петров

Икономическа диверсификация и институционална адаптация в
условията на рентна икономика: примерът на Саудитска Арабия / 32

Теона Концелидзе

Пътища на модернизация на транспортния сектор на Грузия:
стратегически предизвикателства и регионални перспективи / 45

Борис Стоев

Управление на кредитния риск: стратегически подходи към
дебиторската задлъжнялост в публичните дружества / 68