СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ

„Димитър А. Ценов" - Свищов

KreativEU
Knowledge & Creativity European University

Международна научно-практическа конференция

90 години дарителство, знание, иновации и устойчиво развитие в СА „Д. А. Ценов" – Свищов

Том III



5-7 ноември 2026 г.

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ“ – СВИЩОВ

МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКА КОНФЕРЕНЦИЯ

90 ГОДИНИ ДАРИТЕЛСТВО, ЗНАНИЕ, ИНОВАЦИИ И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ В СА „Д. А. ЦЕНОВ“ – СВИЩОВ

Свищов, 5-7 ноември 2026 г.

Посветена на 90 години от създаването на Стопанска академия „Димитър А. Ценов“

Сборник с доклади

ТОМ III

Международната научно-практическа конференция е организирана при изпълнение на Административен договор № КП-06-МНФ/23 от 18.08.2026 г. (BNSF-1.010-0023-C01) на Фонд „Научни изследвания“ при МОН по Процедура за подкрепа на международни научни форуми, провеждани в Република България

Академично издателство „Ценов“
Свищов
2026

ПРОГРАМЕН КОМИТЕТ
Доц. д-р Марин Маринов
Ректор на Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ – председател
Проф. д-р Красимир Шишманов
Проф. д. н. Божидар Божинов
Проф. д-р Любчо Варамезов
Доц. д-р Маргарита Шопова
Доц. д-р Ваня Григорова
Доц. д-р Румен Ерусалимов
Доц. д-р Пламен Йорданов
Доц. д-р Драгомир Илиев
Доц. д-р Иван Марчевски
Доц. д-р Ирена Емилова
Доц. д-р Сергей Найденов
Доц. д-р Катя Личева
Проф. д-р Пенка Шишманова
Доц. д-р Елена Йорданова
Доц. д-р Пламен Петков
Доц. д-р Пепа Стойкова
Доц. д-р Михаил Чиприянов
Доц. д-р Любка Илиева
Доц. д-р Теодора Филипова
Ст. преп. Елка Узунова
Ст. преп. д-р Радослав Николов

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ
Доц. д-р Здравко Любенов – *председател*
Проф. д-р Светослав Илийчовски
Проф. д-р Атанас Атанасов
Доц. д-р Галина Чиприянова
Доц. д-р Маруся Смокова-Стефанова
Доц. д-р Красимира Славева
Гл. ас. д-р Асен Божиков
Ст. преп. д-р Венцислав Диков

РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ
Проф. д-р Атанас Атанасов – *председател*
Проф. д-р Светослав Илийчовски
Проф. д-р Красимир Шишманов
Доц. д-р Искра Пантелеева
Доц. д-р Танер Исмаилов
Доц. д-р Здравко Любенов
Доц. д-р Галя Иванова-Кузманова
Доц. д-р Ирена Емилова
Доц. д-р Христо Сирашки
Доц. д-р Елена Йорданова
Доц. д-р Любка Илиева
Доц. д-р Валентин Милинов
Доц. д-р Красимира Славева
Доц. д-р Маруся Смокова-Стефанова
Доц. д-р Венцислав Василев
Доц. д-р Зорница Петкова

Публикуваните материали са рецензирани по метода на двойно сляпо рецензиране. Авторите носят отговорност за съдържанието на материалите, изразените мнения, използваните данни, цитираните източници и езиковото оформление на текстовете. Фонд „Научни изследвания“ не носи отговорност за съдържанието на докладите, представени на научния форум, както и за съдържанието на рекламните и други материали за него.

ISBN 978-954-23-2690-8 (print)
ISBN 978-954-23-2691-5 (online)

D. A. TSENOV ACADEMY OF ECONOMICS – SVISHTOV

INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE

90 YEARS OF CHARITY, KNOWLEDGE, INNOVATION AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN D. A. TSENOV ACADEMY OF ECONOMICS - SVISHTOV

Svishtov, 5th - 7th November 2026

Dedicated to the 90th anniversary since the establishment of D. A. Tsenov Academy of Economics

Conference Proceedings

VOLUME III

The International Scientific and Practical Conference was organized in the implementation of Administrative Contract № КП-06-МНФ/23 of August 18, 2026 (BNSF-1.010-0023-C01), awarded by the Bulgarian National Science Fund at the Ministry of Education and Science under the Procedure for Support of International Scientific Forums Held in the Republic of Bulgaria

Tsenov Academic Publishing House
Svishtov
2026

PROGRAM COMMITTEE
Assoc. Prof. Marin Marinov, PhD
Rector of D. A. Tsenov Academy of Economics
Prof. Krasimir Shishmanov, PhD
Prof. Bozhidar Bozhinov, PhD
Prof. Lyubcho Varamezov, PhD
Assoc. Prof. Margarita Shopova, PhD
Assoc. Prof. Vanya Grigorova, PhD
Assoc. Prof. Rumen Jerusalemov, PhD
Assoc. Prof. Plamen Yordanov, PhD
Assoc. Prof. Dragomir Iliev, PhD
Assoc. Prof. Ivan Marchevski, PhD
Assoc. Prof. Irena Emilova, PhD
Assoc. Prof. Sergey Naydenov, PhD
Assoc. Prof. Katya Licheva, PhD
Prof. Penka Shishmanova, PhD
Assoc. Prof. Elena Yordanova, PhD
Assoc. Prof. Plamen Petkov, PhD
Assoc. Prof. Pepa Stoykova, PhD
Assoc. Prof. Mihail Chipriyanov, PhD
Assoc. Prof. Lyubka Ilieva, PhD
Assoc. Prof. Teodora Filipova, PhD
Senior Lecturer Elka Uzunova
Senior Lecturer Radoslav Nikolov, PhD

ORGANIZING COMMITTEE
Assoc. Prof. Zdravko Lyubenov. PhD, Chairman
Prof. Svetoslav Iliychovski, PhD
Prof. Atanas Atanasov, PhD
Assoc. Prof. Galina Chipriyanova, PhD
Assoc. Prof. Marusya Smokova-Stefanova, PhD
Assoc. Prof. Krasimira Slaveva, PhD
Ch. Assist. Prof. Asen Bozhikov, PhD
Sen. Lect. Ventsislav Dikov

EDITORIAL BOARD
Prof. Atanas Atanasov, PhD – Chair
Prof. Svetoslav Iliychovski, PhD
Assoc. Prof. Iskra Panteleeva, PhD
Prof. Krasimir Shishmanov, PhD
Assoc. Prof. Taner Ismailov, PhD
Assoc. Prof. Zdravko Lyubenov, PhD
Assoc. Prof. Galya Ivanova-Kuzmanova, PhD
Assoc. Prof. Irena Emilova, PhD
Assoc. Prof. Hristo Sirashki, PhD
Assoc. Prof. Elena Yordanova, PhD
Assoc. Prof. Lyubka Ilieva, PhD
Assoc. Prof. Valentin Milinov, PhD
Assoc. Prof. Krasimira Slaveva, PhD
Assoc. Prof. Marusya Smokova-Stefanova, PhD
Assoc. Prof. Ventsislav Vasilev, PhD
Assoc. Prof. Zornitsa Petkova, PhD

The published materials have been peer-reviewed using the double-blind review method. The authors are solely responsible for the content of the materials, the opinions expressed, the data used, the cited sources, and the linguistic formatting of the texts. The Bulgarian National Science Fund bears no responsibility for the content of the papers presented at the scientific forum, nor for the content of its promotional or other materials.

ISBN 978-954-23-2690-8 (print)
ISBN 978-954-23-2691-5 (online)

СЪДЪРЖАНИЕ

ТОМ III
ОТРАСЛИ НА ИКОНОМИКАТА

THE FRANCHISE BUSINESS MODEL IN CONTEMPORARY INTERNATIONAL BUSINESS: OPPORTUNITIES AND LEGAL PERSPECTIVES
Prof. Dr. Emilija Gjorgjioska, PhD, Prof. Dr. Tatjana Spaseska, PhD, Prof. Dr. Aneta Risteska-Jankuloska, PhD, Prof. Dr. Dragica Odzaklieska, PhD 9

ЧОВЕШКИЯТ КАПИТАЛ КАТО ФАКТОР ЗА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИЯ УСПЕХ – ЕМПИРИЧНО ИЗСЛЕДВАНЕ СРЕД МЛАДИ БЪЛГАРСКИ ПРЕДПРИЕМАЧИ
Проф. д-р Любчо Варамезов, докторант Любомир Николов..... 19

ПОТЕНЦИАЛ ЗА РАЗВИТИЕ НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ СХЕМИ ЗА КАЧЕСТВО ПРИ СЕЛСКОСТОПАНСКИТЕ ПРОДУКТИ И ХРАНИ В БЪЛГАРИЯ
Проф. д-р Марина Николова..... 27

ПРИЛАГАНЕ НА КЛЪСТЕРЕН АНАЛИЗ ПРИ МОНИТОРИНГ НА ДЕБИТОРСКАТА ЗАДЛЪЖНЯЛОСТ
Проф. д-р Светослав Илийчовски..... 37

ФОЛКЛОРНИЯТ ТУРИЗЪМ КАТО РЕСУРС ЗА РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ: СТРАТЕГИЧЕСКИ ПОДХОД
Проф. д-р Теодора Димитрова, д-р Захарина Томова 47

ОЦЕНКА НА ЧУВСТВИТЕЛНОСТТА НА ВЪТРЕШНОТО ПОТРЕБЛЕНИЕ НА ОСНОВНИ ХРАНИТЕЛНИ ПРОДУКТИ В КОНТЕКСТА НА ХРАНИТЕЛНАТА СИГУРНОСТ НА БЪЛГАРИЯ
Доц. д-р Ангел Саров, Гл. ас. д-р Михаела Михайлова, гл. ас. д-р Даниела Цвяткова, гс. д-р Боряна Козарева, ас. Диляна Бояджиева 54

ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ НА БАЛКАНИТЕ – ХРОНОЛОГИЯ И ВЪЗМОЖНОСТИ
Доц. д-р Добрин Ганчев, доц. д-р Сергей Найденов 62

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ОСНОВНИ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА УПРАВЛЕНСКИЯ ПРОЦЕС В СЪВРЕМЕННИТЕ ЗЕМЕДЕЛСКИ СТОПАНСТВА
Доц. д-р Елена Йорданова, гл. ас. д-р Георги Ангелов, гл. ас. д-р Цветан Марков..... 73

ПОДКРЕПА НА ИНИЦИАТИВИ ЗА УСТОЙЧИВОСТ - ВОДЯТ ЛИ ПОЛОЖИТЕЛНИТЕ НАГЛАСИ ДО ГОТОВНОСТ ЗА ПОЕМАНЕ НА РАЗХОДИ?
Доц. д-р Емил Николов 78

ДИГИТАЛНА ТРАНСФОРМАЦИЯ НА БИЗНЕСА – ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИ КОНТЕКСТ
Доц. д-р Искра Пантелеева, проф. д-р Беата Сковрон-Миелник, гл. ас. д-р Себастиан Наройчик..... 88

ДИГИТАЛНАТА ТРАНСФОРМАЦИЯ И ИЗКУСТВЕНИЯТ ИНТЕЛЕКТ КАТО ДВИГАТЕЛИ НА НОВИТЕ ТЕНДЕНЦИИ В ТУРИЗМА
Доц. д-р Любка Илиева, проф. д.ик.н. Марина Алексеевна Измайлова 97

ИНОВАЦИОННИ ПОДХОДИ В УПРАВЛЕНИЕТО НА ТУРОПЕРАТОРСКАТА ДЕЙНОСТ
Доц. д-р Любомира Тодорова 105

СЕМЕЙНИЯТ БИЗНЕС В БЪЛГАРИЯ КАТО МОДЕЛ ЗА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА ТЪРГОВСКА ДЕЙНОСТ
Доц. д-р Петранка Мидова 112

ПРИНОС НА ИКОНОМИКАТА НА СПОДЕЛЯНЕТО ЗА ПОСТИГАНЕ НА ЦЕЛИТЕ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ
Доц. д-р Петя Иванова..... 119

ИЗСЛЕДВАНЕ ПРИЛОЖЕНИЕТО НА АНАЛИЗА НА ГОЛЕМИ ДАННИ В ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ РИТЕЙЛ СЕКТОРА: ПРИМЕРИ ОТ ЕВРОПЕЙСКИ СТРАНИ
Доц. д-р Симеонка Петрова..... 127

THE ROLE OF DIGITAL ECOSYSTEMS IN ACCELERATING ENTREPRENEURIAL CAPACITY IN EMERGING ECONOMIES
Assoc. Prof., PhD Tatiana Bucos..... 137

ТУРИЗЪМ В УСЛОВИЯТА НА ГЛОБАЛНА ИКОНОМИЧЕСКА И ГЕОПОЛИТИЧЕСКА КРИЗА
Доц. д-р Тихомир Личев..... 145

СОЦИАЛНАТА ИКОНОМИКА – ХАРАКТЕРИСТИКИ, ЦЕЛИ, ОБХВАТ
Гл. ас. д-р Ваня Ганева..... 151

ДИСПРОПОРЦИИ В ДИГИТАЛНОТО РАЗВИТИЕ НА ТЪРГОВСКИЯ БИЗНЕС В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ
Гл. ас. д-р Зоя Иванова, гл. ас. д-р Иван Маринов..... 158

СЪТРУДНИЧЕСТВОТО И ИНДУСТРИАЛНИТЕ ЕКОСИСТЕМИ КАТО ДВИГАТЕЛИ ЗА ИНОВАЦИИ И РАЗВИТИЕ НА МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Гл. ас. д-р Ивайло Костов 166

THE INTRODUCTION OF THE EURO AND THE FUTURE OF RETAIL TRADE IN BULGARIA: ATTITUDES AND PROSPECTS
Head Assist. Prof. PhD, Ivan Marinov 173

СЪВРЕМЕННИ АГРОБИЗНЕС РЕШЕНИЯ В КОНТЕКСТА НА КРЪГОВАТА ИКОНОМИКА
Гл. ас. д-р Илияна Кръстева..... 181

ДИГИТАЛНО ПРЕПОЗИЦИОНИРАНЕ НА ТУРИСТИЧЕСКИТЕ ДЕСТИНАЦИИ: ИНОВАЦИИ, МАРКЕТИНГ И ИКОНОМИЧЕСКИ ЕФЕКТИ
Гл. ас. д-р Кристина Шопова, д-р Юлия Проценко 188

СИСТЕМА ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ОКОЛНАТА СРЕДА НА ГРИФИД ХОТЕЛИ
Гл. ас. д-р Павлин Павлов 196

ТЪРГОВСКИ КОМУНИКАЦИИ И ИЗПОЛЗВАНЕТО ИМ ОТ СЪВРЕМЕННИ ЗЕМЕДЕЛСКИ ФИРМИ
Гл. ас. д-р Цветелина Кабакчиева 204

ДОВЕРИЕТО В СПОДЕЛЯНЕТО НА ЗНАНИЯ
Гл. ас. д-р Явор Станев 208

ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО В КОНТЕКСТА НА НАГЛАСИТЕ В БЪЛГАРСКОТО ОБЩЕСТВО И БИЗНЕС
Ас. д-р Александър Личев 217

ТЕНДЕНЦИИ ПРИ РЕГИСТРАЦИЯТА НА ДРУЖЕСТВА С ПРОМЕНЛИВ КАПИТАЛ В БЪЛГАРИЯ
Ас. д-р Елена Вълчева 225

ТЪРГОВСКИТЕ ФИРМИ В СВИЩОВ В ПЕРИОДА ОТ ОСВОБОЖДЕНИЕТО ДО ВОЙНИТЕ (1912-1918 Г.) – ОБЩ ПРЕГЛЕД
Преп. д-р Емилия Вачева 232

СПЕЦИФИКИ ПРИ „МОДУЛИРАНЕ“ НА ПРАВООТНОШЕНИЯТА В АДМИНИСТРАТИВНОНАКАЗАТЕЛНОТО ПРОИЗВОДСТВО В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ“ /ОБЗОР НА ПОРОЧНАТА САНКЦИОННА ПРАКТИКА
Преп. Игнат Папазов 240

ОБОГАТЯВАНЕТО НА ДЛЪЖНОСТТА – СТРАТЕГИЯ ЗА МОТИВАЦИЯ И ПРЕДПОСТАВКА ЗА ФОРМИРАНЕ НА НЕФОРМАЛНИ ИНОВАЦИОННИ МРЕЖИ
Докторант Анелия Станева 246

РЕТРОСПЕКТИВЕН АНАЛИЗ В РАЗВИТИЕТО НА ПОДХОДА ЛИДЕР КЪМ ВОМР
Докторант Аделина Ангелова 253

ПОТЕНЦИАЛ И ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ГОЛФ ТУРИЗМА В БЪЛГАРИЯ
Докторант Ангел Ангелов 263

ТЕРИТОРИАЛНО РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ЗАЕТОСТТА И РЕГИОНАЛНИ РАЗЛИЧИЯ В БАЛНЕО, СПА И УЕЛНЕС ТУРИЗМА В БЪЛГАРИЯ
Докторант Антоанета Христова, ас. д-р Бартош Марчинковски 270

ДИСБАЛАНСИ И ПАЗАРНИ ДЕФОРМАЦИИ НА ПОЗЕМЛЕНИТЕ ОТНОШЕНИЯ В БЪЛГАРИЯ
Докторант Атанас Атанасов 278

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ ПОТЕНЦИАЛА НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ В СЪВРЕМЕННИТЕ ЗЕМЕДЕЛСКИ СТОПАНСТВА В КОНТЕКСТА НА УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ
Докторант Боримил Шопов 285

КЛИМАТОЛЕЧЕНИЕТО КАТО СПЕЦИАЛИЗИРАНА ФОРМА НА ЗДРАВНИЯ ТУРИЗЪМ: ТЕОРЕТИЧЕН АНАЛИЗ И КОНЦЕПТУАЛНО ПОЗИЦИОНИРАНЕ
Докторант Ваня Стоева-Андонова..... 290

ОТ ЛИНЕЙНИЯ КЪМ КРЪГОВИЯ МОДЕЛ: КОНЦЕПТУАЛНИ ОСНОВИ И СЕКТОРНИ ПРОЯВЛЕНИЯ В ТУРИЗМА
Докторант Виктория Георгиева Джамбазка..... 297

ДИГИТАЛИЗАЦИЯ В ИНДУСТРИАЛНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – ОСНОВНИ НАПРАВЛЕНИЯ И ЦЕЛЕВИ ОРИЕНТИРИ
Докторант Деница Гъркова 306

ЗАЩО ESG НЕ РАБОТИ (И КАК ДА ГО НАПРАВИМ ДА РАБОТИ): КРИТИЧЕН АНАЛИЗ НА ESG ПРАКТИКИТЕ В МСП
Докторант Десислава Белева-Димитрова 313

МЕСТНОТО САМОУПРАВЛЕНИЕ КАТО ФАКТОР ЗА УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ТУРИСТИЧЕСКИТЕ ДЕСТИНАЦИИ
Докторант Ива Пламенова Панайотова..... 324

ТЕХНОЛОГИЧНИТЕ ИНОВАЦИИ КАТО ФАКТОР ЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ
Докторант Калин Борисов..... 332

ФИНАНСИРАНЕ НА ТУРИСТИЧЕСКИ ДЕЙНОСТИ ЧРЕЗ НПВУ И ЕВРОПЕЙСКИТЕ ФОНДОВЕ
Докторант Мария Иванова Павлова-Кондрова..... 340

ЗАПЛАХИ ЗА КОРПОРАТИВНАТА СИГУРНОСТ ПРЕД ТЪРГОВСКИЯ БИЗНЕС
Докторант Ралица Йовчева..... 349

ДИГИТАЛНИТЕ ТЕХНОЛОГИИ КАТО ФАКТОР ЗА ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ТУРИСТИЧЕСКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
Докторант Теодора Попова 357

РАЗВИТИЕ НА ИНДУСТРИЯТА В БЪЛГАРИЯ – РЕТРОСПЕКТИВЕН АНАЛИЗ
Докторант Тихомир Георгиев..... 367

РОЛЯТА НА КЕТЪРИНГ ОБСЛУЖВАНЕТО КАТО ФАКТОР ЗА ПОВИШАВАНЕ АТРАКТИВНОСТТА НА ТУРИСТИЧЕСКИТЕ СЪБИТИЯ
Докторант Цветелина Петрова..... 375

СЪВРЕМЕННИ МЕТОДИЧЕСКИ ПОДХОДИ ПРИ РЕАЛИЗИРАНЕ НА УЧЕНИЧЕСКИ ТУРИСТИЧЕСКИ ПЪТУВАНИЯ
Докторант Цветелина Телбис 382

ИНТЕГРИРАНЕ НА КРЪГОВИ БИЗНЕС МОДЕЛИ В ПРЕДПРИЯТИЯТА КАТО ОСНОВА ЗА ПРЕХОД КЪМ ИНДУСТРИЯ 5.0
Докторант Захари Пенев..... 390

ESG PERFORMANCE AND MARKET VALUATION IN CHINA'S INDUSTRIAL SECTOR: THE MODERATING ROLE OF IDIOSYNCRATIC RISK
PhD student Yan Fu 398

R&D CAPITAL INTENSITY AND FIRM VALUE IN CHINA'S INDUSTRIAL SECTOR: EVIDENCE FROM OWNERSHIP HETEROGENEITY
PhD student Xinyue Du 412

UNMANNEDSTORES–НОВАТА КОНЦЕПЦИЯ В СВЕТОВНАТА ТЪРГОВСКА ПРАКТИКА
Студент Аница Декова 425

ОТРАСЛОВА СТРУКТУРА НА ИКОНОМИКАТА И НЕЙНОТО ЗНАЧЕНИЕ ЗА ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ
Студент Борислава Горецова 431

ВЛИЯНИЕТО НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА ВЪРХУ УПРАВЛЕНСКИТЕ РЕШЕНИЯ В МАЛКИЯ БИЗНЕС
Студент Даяна Пламенова Лучева 441

ИКОНОМИЧЕСКИ И СОЦИАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ НА КУЛТУРНОТО НАСЛЕДСТВО

ELENA DALLES AND PHILANTHROPY IN BELLE ÉPOQUE: HERITAGE, SOCIAL IMPACT AND CULTURAL LEGACY
Prof. Dr. Hab. Silviu Miloiu 455

РЕСУРСНИ И ОРГАНИЗАЦИОННИ ПРЕДПОСТАВКИ ЗА ВНЕДРЯВАНЕ НА ИИ-БАЗИРАНИ СИСТЕМИ В БЪЛГАРСКИТЕ ЧИТАЛИЩА
Доц. д-р Александрина Александрова, гл. ас. д-р Атанаска Решеткова, гл. ас. д-р Евгени Овчинников 487

ОТВЪД РЕКА ДУНАВ: НЕВИДИМИЯТ ИКОНОМИЧЕСКИ, ИНТЕЛЕКТУАЛЕН И КУЛТУРЕН МОСТ МЕЖДУ СВИЩОВ И БУКУРЕЩ ПРЕЗ ВЕКОВЕТЕ
Доц. д-р Александър Ганчев 495

КУЛТУРНОТО И ПРИРОДНОТО НАСЛЕДСТВО КАТО ОБЕКТ НА УСТОЙЧИВАТА ОТЧЕТНОСТ
Доц. д-р Галина Чиприянова, студент Emanuel Proenca Gomes, студент Rodrigo Miguel Gomes Rodrigues, студент Lara Alexandra De Paiva Tome, студент Miguel Angelo Bretes Pereira Carolo студент Santiago Pimenta Fernandes, студент Faisal S. A. Abulhatal 502

ПАРАДОКСИТЕ НА ЕДИН ТУРИСТИЧЕСКИ ОБЕКТ: РЕСТОРАНТ И БАР-ВАРИЕТЕ „ЦИГАНСКИ ТАБОР“ МЕЖДУ ЕТНИЧЕСКАТА КУЛТУРА И КОМЕРСИАЛНАТА ЕКЗОТИЗАЦИЯ
Доц. д-р Йелис Еролова, гл. ас. д-р Бехрин Шопова 509

РАЗВИТИЕ НА СТОПАНСКАТА ЕТИКА В БЪЛГАРИЯ
Доц. д-р Катя Личева 517

REMARKABLE, VETERAN AND MONUMENTAL TREES AS HERITAGE: RECOGNITION AND THE GOVERNANCE OF CARE IN SELECTED EUROPEAN JURISDICTIONS
Assoc. Prof. Lucia Nováková, PhD, Prof. Dr. Hab. Silviu Miloiu 522

ИНСТИТУЦИОНАЛНИЯТ МОДЕЛ НА СТОПАНСКАТА АКАДЕМИЯ „ДИМИТЪР А. ЦЕНОВ“ ЗА КАЧЕСТВО И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ – 90 ГОДИНИ ЛИДЕРСТВО В ИКОНОМИЧЕСКОТО ОБРАЗОВАНИЕ НА СТРАНАТА
Доц. д-р Росица Колева 540

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ВНЕДРЯВАНЕТО НА ИНОВАЦИИ В КУЛТУРНИЯ ТУРИЗЪМ
Гл. ас. д-р Милен Атанасов, ас. д-р Йоана Константинова..... 550

THE IMPACT OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE ON THE EDUCATION SYSTEM
Senior Instructor PhD in Economic Sciences Fuad Jabbarov Zeydulla Oglu 558

POTENTIAL OF INTERNATIONAL LEGAL FRAMEWORKS PROTECTING INTRINSIC VALUES IN CULTURAL HERITAGE
Assistant Professor PhD Said Edaich 567

MANAGEMENT OF CULTURAL-RELIGIOUS HERITAGE: HISTORICAL, SPIRITUAL, AND INTERNATIONAL DIMENSIONS OF FÁTIMA AND CZĘSTOCHOWA
Katarzyna Łukaniszyn-Domaszewska, PhD, Katarzyna Mazur-Włodarczyk, PhD, Elżbieta Karaśq, PhD..... 576

INDUSTRY-ORIENTED CHINESE CRAFTS: AN EXPECTATIONS PERSPECTIVE
Katarzyna Mazur-Włodarczyk, PhD, Katarzyna Łukaniszyn-Domaszewska, PhD 588

WOMEN DONATIONS TO SWEDISH RELIGIOUS INSTITUTIONS
PhD student Ciocoiu Elena-Adriana 599

РОЛЯТА НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА ЗА ОПАЗВАНЕТО НА КУЛТУРНОТО НАСЛЕДСТВО
Студент Димитрийка Атанасова Чакова 606

КУЛТУРНОТО НАСЛЕДСТВО КАТО РЕСУРС ЗА МЕСТНОТО ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ В МАЛКИТЕ ГРАДОВЕ
Студент Николина Кирякова 615

ПРИЛАГАНЕ НА КЛЪСТЕРЕН АНАЛИЗ ПРИ МОНИТОРИНГ НА ДЕБИТОРСКАТА ЗАДЛЪЖНЯЛОСТ

Проф. д-р Светослав Илийчовски[1]

Резюме: *Мониторингът на дебиторската задлъжнялост е стратегически приоритет за поддържане на корпоративната ликвидност. Неговата ключова роля произтича от необходимостта за вземане на експертни решения, базирани на надеждна и динамична информация. Усъвършенстването на този процес не просто предоставя статична картина на вземанията, а детайлен профил на платежното поведение на всеки контрагент, което позволява своевременно идентифициране на кредитни рискове и структурни дефицити в инкасирането. Настоящата разработка демонстрира практическия капацитет на клъстерния анализ като инструмент за сегментиране на клиентското портфолио. Вместо традиционния линеен подход, клъстеризацията позволява групиране на контрагентите по сходство в техния рисков профил и платежна дисциплина.*

Ключови думи: *дебиторска задлъжнялост, мониторинг на дебиторската задлъжнялост, клъстери, клъстерен анализ, инкасиране на вземания.*

JEL: *L10, L20*

APPLICATION OF CLUSTER ANALYSIS IN MONITORING RECEIVABLES MANUSCRIPT TITLE IN ENGLISH

Prof. S. Iliychovski PhD

Abstract: *Monitoring of receivables is a strategic priority for maintaining corporate liquidity. Its key role stems from the need to make expert decisions based on reliable and dynamic information. Improving this process does not simply provide a static picture of receivables, but a detailed profile of the payment behavior of each counterparty, which allows for timely identification of credit risks and structural deficits in collection. This paper demonstrates the practical capacity of cluster analysis as a tool for segmenting the client portfolio. Instead of the traditional linear approach, clustering allows for grouping counterparties by similarity in their risk profile and payment discipline.*

Key words*: receivables, receivables monitoring, clusters, cluster analysis, receivables collection*

JEL: *L10, L20*

[1] s.iliychovski@uni-svishtov.bg ,СА „Д.А.Ценов“ – гр. Свищов

1. Въведение

В съвременната динамична икономическа среда мониторингът върху активите е критичен фактор за успеха на всяко предприятие. Дебиторската задлъжнялост вече не се разглежда само като счетоводна величина, а като сложен финансов актив, изискващ активно управление и прецизно остойностяване. Нейният обем пряко рефлектира върху икономическите резултати и пазарната капитализация на бизнеса.

Ефективното управление на дебиторската задлъжнялост най-общо може да се представи като мерки за оптимизиране на размера, ускоряване на оборота им и минимизиране на риска от неизпълнение. Ключовите елементи включват разработване на ясна политика по продажби с отсрочване на плащането, мониторинг и оценка на надеждността на контрагентите, на наблюдение на условията за плащане и предприемане на процедури по инкасиране на вземанията.

2. Мониторинг на дебиторската задлъжнялост

Значим етап от управлението на дебиторската задлъжнялост е нейният мониторинг (управлението на дебиторската задлъжнялост преминава през етапите -планиране, анализ, мониторинг и оценка (Илийчовски, С., Мидова, П., Филипова, Т., 2017, стр. 130))**.** Той се осъществява с цел своевременно сигнализиране за негативни тенденции в изменението ѝ. Алгоритъмът може да бъде следният (Илийчовски, С., Мидова, П., Филипова, Т., 2017, стр. 146):

- разработване на информационна система за отчитане на вземанията на компанията;
- перманентно наблюдение на дебиторската задлъжнялост, установяване на нейната структура и динамика;
- очертаване на видовете дебиторска задлъжнялост;
- постоянен мониторинг на пазарните условия;
- периодично оценяване на дебиторската задлъжнялост; осъществяване на процедури за инкасиране на вземанията;
- систематично обобщаване и анализиране на резултатите от мониторинга и коригиране на пласментната политика.

За постигане на целите, с оглед усъвършенстване мониторинга на дебиторската задлъжнялост, служителят от търговския отдел, отговарящ за разчетите с клиентите, трябва да:

- води оперативна отчетност и методи за документална справка за своевременно и пълно заплащане на продадената продукция или оказаната услуга на търговски кредит /отложено плащане/;
- отрази направените плащания в регистър на разчетите с клиенти на основата на банковите или касовите извлечения;
- следи за закъснението или за отказаните за заплащане суми.

За ефективен контрол (Кришталева Т., Качкова О. , 2024), (Лазарева, 2025, pp. 52-65) върху дебиторската задлъжнялост е уместно да се включат

следните данни: наименование на клиента, адрес или лице за връзка, дата и номер на сключените сделки, форми на плащане, срок на плащане, санкции при условие на просрочие на дебиторската задлъжнялост /вж. Таблица 1/.

Дебиторската задлъжнялост трябва да се отразява по начин, който да позволява бързо и лесно да се получи информация за всяка сделка и контрагент. Това може да се представи в табличен вид:

Таблица 1. Оперативна отчетност на взаимоотношенията с купувачите

№	Купувач	№ на сделка	Дата	Сума по сделката		Състояние на разчетите с клиенти			Срок на плащане	Санкции	
				обща	аванс	Експедирани	платени	Задлъжнялост		Условия	сума

Доколкото величината на дебиторската задлъжнялост зависи от обема на продажбите, нейното планиране се извършва със съставянето на прогнозата за пласмента. На практика предприятията разработват прогнози за следните периоди – 15 дни, месец, тримесечие, година. На тази база, и с оглед повишаване ефективността на системата на контрол за състоянието на разчетите с клиенти, търговският отдел през определен период проверява задлъжнялостта на отделните клиенти. Тази проверка следва да се осъществява независимо от проверката на финансово-счетоводния отдел. Тя е и метод за допълнителен оперативен контрол на платежната дисциплина на купувача (Wu, D., Olson, L., Luo, C., 2014). Актът на проверка е необходимо да съдържа следните данни: наименование на клиента, дата и номер на сключения договор, размер на дебиторската задлъжнялост в началото на периода, планирана и фактическа задлъжнялост, ниво на дебиторската задлъжнялост в края на периода /вж. Таблица 2/.

Таблица 2. Разчети по дебиторската задлъжнялост

№	Купувач	№ на сделка	Вземания в начало на тримесечие	I тримесечие						Вземания в края на тримесечие
				януари		февруари		март		
				план	фактическа	план	фактическа	план	фактическа	

При различие на фактическото и плановото ниво на дебиторската задлъжнялост се търсят причините, предизвикали отклонението. Такива могат да бъдат: несвоевременно постъпване на извлечения от банките, грешки при планиране на постъпленията от вземанията, отказ за плащане на вземанията, неплатежоспособност или недисциплинираност на купувача и други. Обикновено търговският отдел на предприятието, заедно с финансово-счетоводният, на базата на информацията от договорите за продажба, оперативната отчетност, разчетите по дебиторската задлъжнялост и изчисления коефициент на инкасиране на вземанията съставят план за погасяване на дебиторската задлъжнялост, който може да има следния вид /вж. Таблица 3/:

Таблица 3. План за погасяване на дебиторската задлъжнялост

	Предишен период	Платено				ДЗ в края на периода
		I тримесечие	II тримесечие	III тримесечие	IV тримесечие	
ДЗ в края на периода						
Продадено: I II III IV						
Сума на постъпленията						
Сума на продажбите						

Данните от таблица 3 по-горе е необходимо постоянно да се коригират в съответствие със сключените сделки. От друга страна, при договарянето с контрагентите специалистите от търговския отдел следва да се съобразяват с информацията от плана в таблицата за погасяване на дебиторската задлъжнялост.

В случай, че вземанията са оформени чрез търговски ценни книжа (ТЦК) е необходимо да се осъществят следните мероприятия:

- анализиране на обема и динамиката на вземанията, оформени чрез полици;
- анализиране на структурата и състоянието на поличните вземания;
- анализиране на обращаемостта на полиците;
- анализиране на доходността от операции с полици.

Информация за обема и динамиката на дебиторската задлъжнялост, оформена чрез полици, може да се получи като се изчислят показателите за абсолютен и относителен прираст, темп на изменение.

Освен описаните процедури за по-ефективно управление на дебиторската задлъжнялост, търговският отдел може да прилага клъстерен анализ. С негова помощ биха се проследили успешно състоянието ѝ, в разрез по контрагенти и срокове на плащане (Peng, Y., Tian, G., 2024). Като в същото време своевременно биха се отчитали съмнителните и безнадеждните вземания и създаване на резерв за покриването им.

Наименование на втори параграф от изложението (Times New Клъстерният анализ може да се използва за таргетиране на набор от изследвани обекти и характеристики на хомогенни групи (клъстери). Това означава решаване на проблема с класифицирането на данните и идентифицирането на съответната им структура. Методите за клъстерен анализ могат да се прилагат в голямо разнообразие от случаи, дори и тези, включващи просто групиране, при което всичко се свежда до формиране на групи въз основа на количествено сходство. С успех би се приложил при мониторинга и контрола на дебиторската задлъжнялост, етапи от нейното управление. В

настоящата разработка разглеждаме неговото прилагане именно при мониторинга на дебиторската задлъжнялост.

Основно предимство на клъстерния анализ е, че той позволява таргетирането на обектите не по един параметър, а по цял набор от характеристики. Също така той не налага ограничения върху вида на разглежданите обекти и позволява разглеждането на разнообразни входни данни от практически всякакъв характер. Клъстерният анализ позволява да се изследва сравнително голям обем информация и драстично да се намалят и компресират големи набори от данни, което ги прави компактни и нагледни. Приложим е за набори от времеви редове, характеризиращи икономическото развитие.

Следва да се отбележи, че клъстерният анализ има и определени недостатъци, по-специално: съставът и броят на клъстерите зависят от избраните критерии за разделяне. При редуциране на оригиналния набор от данни до по-компактна форма могат да възникнат определени изкривявания и индивидуалните характеристики на отделните обекти могат да се загубят, поради заместването им с характеристики на обобщените стойности на параметрите на клъстера. При класифициране на обекти често се пренебрегва възможността някои стойности на клъстера да липсват в разглеждания набор от данни.

Клъстерният анализ се прилага, като се допуска, че:

✓ избраните характеристики по принцип позволяват желаното разделяне на клъстери;

✓ мерните единици са избрани правилно. Изборът на мащаб играе основна роля. Обикновено данните се нормализират чрез изваждане на средната стойност и деление на стандартното отклонение, така че дисперсията да е равна на единица.

Пример за прилагане на Клъстерен анализ при мониторинг на дебиторската задлъжнялост. Справка на предприятие „Х“ за вземанията му от контрагенти са обобщени в таблица 4.

Таблица 4. Вземания на предприятие „Х“ от контрагенти и периоди на просрочие

	от 0-30 дни	от 31-60 дни	от 61-90 дни	от 91-120 дни	от 121-150 дни	от 150-180 дни	над 180 дни	общо	дял
контрагент 1	1 040*	840	200	150	120	90	50	2490	0,207275
контрагент 2	450	1071	360	370	430	200	210	3091	0,257305
контрагент 3	350	795	320	350	300	200	150	2465	0,205194
контрагент 4	210	350	331	290	260	240	210	1891	0,157413
контрагент 5	526	310	190	250	430	250	120	2076	0,172813
								12013	1

**хил. евро*

Източник: авторът

Предприятие „Х“ към настоящия момент има вземания в размер на 12 013 000 евро. Най-голям дял са вземанията от контрагент 2, най-нисък от контрагент 4. В същото време, с най-висок риск са вземанията на контрагент 2 и 4, които са просрочени с над 180 дни, т.е. значителен риск свързан със събирането им.

За целите на изследването използваме продукт SPSS, чрез който извършваме клъстерен анализ. Избираме да осъществим Hierarchical Cluster. Получават се следните резултати, показани в таблица 5.

Таблица 5

График на агломерация

Agglomeration Schedule

Stage	Cluster Combined		Coefficients	Stage Cluster First Appears		Next Stage
	Cluster 1	Cluster 2		Cluster 1	Cluster 2	
1	2	3	54338,000	0	0	3
2	4	5	134356,500	0	0	4
3	1	2	515005,833	0	1	4
4	1	4	995156,400	3	2	0

Източник: авторът

Първо. Обединени са Контрагент 2 и Контрагент 3. Техният коефициент е най-нисък (54 338), което означава, че те си приличат най-много по структура на забавените плащания.

Второ. Обединяват се Контрагент 4 и Контрагент 5. Особеното е, че коефициентът тук (134 356) е над два пъти по-висок от първия, т.е. те са по-малко сходни помежду си, отколкото двойката 2-3.

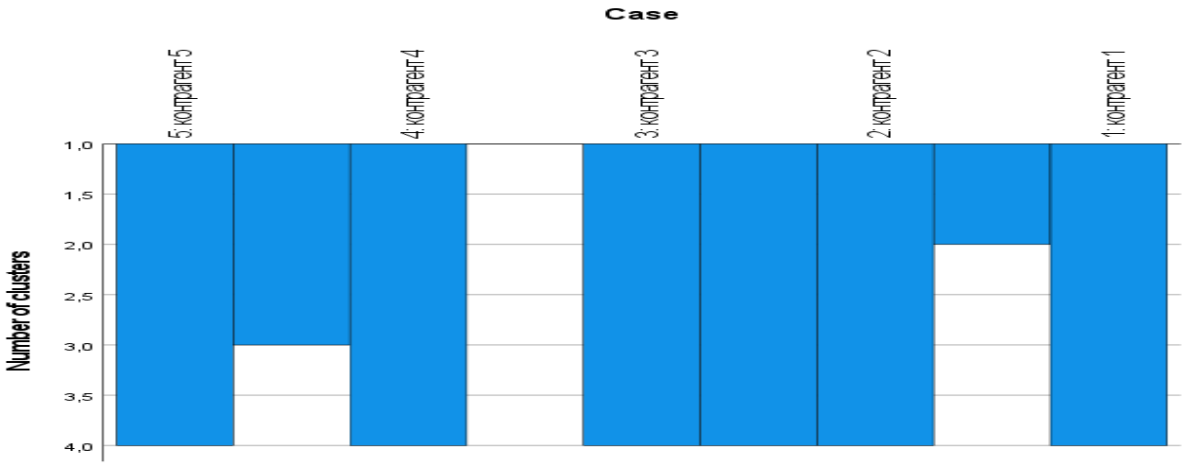
Трето. Контрагент 1 се присъединява към вече формираната група (2 и 3).

Четвърто. Всички се обединяват в един голям клъстер.

Продължаваме анализа с Колоната Coefficients. Тя показва разстоянието между обектите при сливането им. Обръща се внимание къде има рязък скок в сумата на вземанията. Първото значително увеличение е на етап 3, което показва, че контрагент 1 е доста различен от групата (2-3). Второто значително увеличение показва, че групата (4-5) е коренно различна от останалите. На тази база се таргетира дебиторската задлъжнялост на 3 клъстера:

- ✓ *Клъстер 1* - контрагенти 2 и 3, сходни са по риск и поведение;
- ✓ *Клъстер 2* - контрагент 1, със специфичен профил, значителен размер на вземанията (2 490), като голяма част от тях са просрочени от 0-30 дни*;*
- ✓ *Клъстер 3*- контрагенти 4 и 5, те са с най-нисък дял в общата сума на вземанията, но в същото време дължат средства във всеки период.

На фигура 1 е показана дендограмата, която служи за визуализация на процеса на обединяване в клъстери



Фиг. 1. Дендограма на клъстери на контрагенти на предприятие „Х“.
източник : разработена от автора

По принцип графиката се чете отдолу нагоре, за да се установи как се окрупняват групите. В нашия случай по вертикалната ос (Number of clusters) се показва броят на групите, на които се разделя портфейла. Когато двама или повече контрагенти са свързани с непрекъснат син цвят на дадено ниво, те принадлежат към един и същ клъстер. Сценариите, които се получават, са следните:

✓ Ниво *„4 клъстера“* - при този вариант всички са отделни, освен контрагенти 2 и 3. Те са първите, които се обединяват;

✓ Ниво *„3 клъстера“* - тук се обособяват три групи:

- първа - контрагенти 5 и 4;
- втора - контрагенти 3 и 2;
- трета - контрагент 1 (той остава самостоятелен най-дълго време).

✓ Ниво *„2 клъстера“ – при този вариант к*онтрагент 1 се присъединява към групата на 2 и 3. Така остават две таргет групи: (5, 4) срещу (3, 2, 1).

Обобщавайки информацията, визуализирана на дендограмата, можем да изведем:

✓ *контрагент 1 е уникален* - не се вмества лесно в отделните групи. От таблица 1 се вижда че, той е с най-голяма сума в текущия период (0-30 дни) - 1 040 хил. евро. Може да се смята за значим клиент, който все още е сравнително редовен, но мащабът му го прави различен;

✓ *контрагенти 4 и 5* – те са в една група, тъй като имат сходно съотношение между „стари“ и „нови“ просрочени вземания;

✓ *контрагенти 2 и 3* – очертават се като типични рискови клиенти.

✓ *удачно е решението с* 3 клъстера, т.е.

- клъстер 1, с профил „ Текущ“ - контрагент 1;
- клъстер 2, с профил „Забавящ, системно закъсняващи“ – контрагенти 2 и 3;

- клъстер 3, с профил „Специфичен, критичен риск“ – контрагенти 4 и 5.

Таблица 6. Обособени клъстери

Клъстер	Профил	Описание на поведението	Стратегия
Клъстер 1 (Контрагент 1)	„Основен, текущ“	Висок дял на вземанията в началните периоди (0-30 дни). Значителен обем, нисък риск от просрочие.	Запазване на условията, мониторинг за ликвидност.
Клъстер 2 (К-ти 2 и 3)	„Системни закъсняващи“	Дебиторската задлъжнялост е разпределена равномерно, особено през е периоди от 31-120 дни.	Телефонни обаждания и предприемане на действия за договаряне на планове за инкасиране на вземанията.
Клъстер 3 (К-ти 4 и 5)	„Критичен риск“	Малък обем на дебиторската задлъжнялост, но висока концентрация в периоди над 150 дни.	Спиране на доставки/извършване на услуги и предприемане на правни действия

Източник: авторът

Чрез йерархичен клъстерен анализ портфейлът от вземания е сегментиран на 3 нива на риск. Идентифицирана е статистическа близост между контрагенти 2 и 3, докато контрагент 1 се отклонява значително, поради високия дял текущи вземания. Клъстерът между 4 и 5 изисква незабавна ревизия поради висок Z-score в периодите над 150 дни.

- Контрагент 1 – с най-висока сума в текущия период 1 040 000 евро и прогресивно намаляващи суми по-отдалечени във времето периоди. Това е модел на „добър“ клиент.
- Контрагент 2 и 3 – имат пикове в периода 31-60 дни (1 071 000 евро и 795 000 евро). Това са клиентите, които бавят системно плащанията си с около месец.
- Контрагент 4 и 5 – въпреки, че са с по-малки начални суми, те имат високи стойности в периода 121-150 дни (430 000 евро за К5) и над 180 дни (210 000 евро за К4).

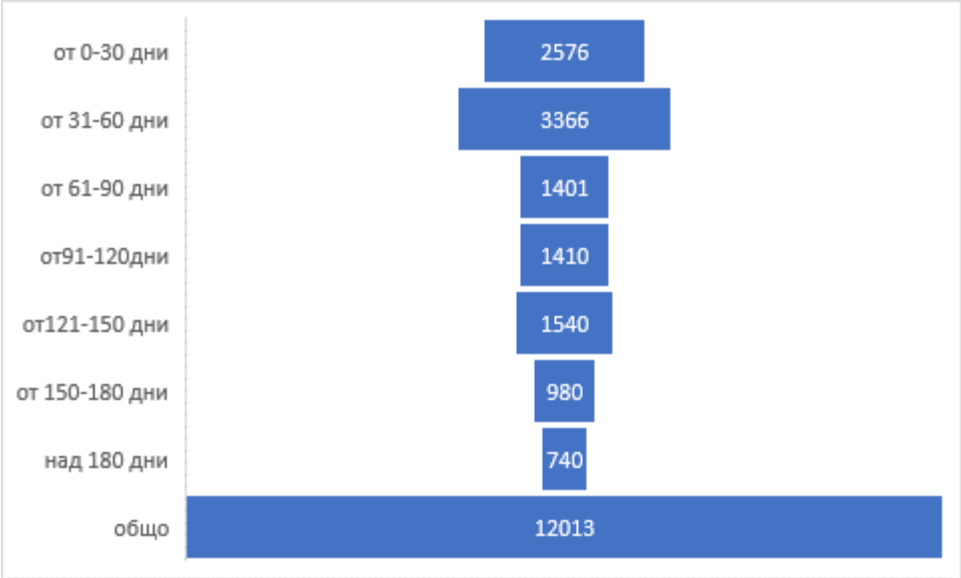
Таблица 7

Контрагенти и периоди на просрочие на вземанията

	от 0-30 дни	от 31-60 дни	от 61-90 дни	от91-120дни	от121-150 дни	от 150-180 дни	над 180 дни	общо	дял	Kst
	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean			
контрагент 1	1040	840	200	150	120	90	50	2490	0,207275	0,164659
контрагент 2	450	1071	360	370	430	200	210	3091	0,257305	0,391459
контрагент 3	350	795	320	350	300	200	150	2465	0,205194	0,40568
контрагент 4	210	350	331	290	260	240	210	1891	0,157413	0,528821
контрагент 5	526	310	190	250	430	250	120	2076	0,172813	0,50578

Източник: изчисления на автора

Така представени данните са визуален инструмент за вземане на решения. Може да се добавят изчисления, например коефициент на стареене за просрочени вземания над 90 дни или дял на вземанията на контрагент. В нашия пример контрагент 4 е с размер на просрочени вземания над 91 дни около 53%. За контрагент 1 е малко над 16% или 410 хил. евро.



Фиг.2. Дебиторска задлъжнялост по периоди

На фиг.2 визуално се установява натрупването на вземания през отделните периоди. Вижда се, че най-голям е техният скок в периода 31-60 дни (3 366 хил. евро), което е критичната точка, в която вземанията спират да бъдат „текущи“ и започват да влошават ликвидността на предприятието. Дебиторска задлъжнялост за периода от 0 до 60 дни е 5 942 хил. евро, около половината от общата им сума. Това са средства, които все още имат висок шанс за сравнително бързо инкасиране. Проблемни вземания отчитаме в периоди над 61 до 150 дни. Размерът им е относително постоянен между 1 400 и 1540 хил. евро, което показва забавяне на плащанията в средносрочен план. Значителен е рискът при периоди над 150 дни. Тук се добавят общо 1720 хил. евро към общия дълг. Това е сумата, която изисква най-високи провизии.

Обобщавайки резултатите от клъстерния анализ: Първо, идентифицират се контрагенти 4 и 5 като критични за паричния поток, поради висока концентрация на вземания в периоди над 120 дни. Препоръчва се незабавно преразглеждане на кредитния лимит за тези групи. Второ, предлага се пренасочване на ресурсите за събиране на вземанията към Клъстер 2, контрагенти 2 и 3, където вероятността за успешно инкасиране е най-висока. Трето, контрагент 1 се установи като най-дисциплиниран, със значителен размер на текущи вземания 1 040 хил. евро. Може да се запазят условията при търговските сделки, но задължително мониторинг за ликвидността му.

3. Заключение

Ефективният мониторинг на дебиторската задлъжнялост е фундаментален за финансовата стабилност на предприятието. Основната цел на разработката е преходът от пасивно наблюдение към интелигентно управление, базирано на надеждни данни. Чрез прилагането на клъстерен анализ, компанията получава възможност да идентифицира скрити модели в платежното поведение, които традиционните линейни отчети често пропускат.

В разработката е приложен йерархичен клъстерен анализ върху пет ключови контрагенти. Данните са структурирани чрез т.нар. хронологичен анализ на просрочията, като са обхванати периоди от 0 до над 180 дни.

Усилията на търговския отдел следва да се насочват приоритетно към клъстерите с най-висок рисков коефициент. Идентифицирането на „тясното място“ в периода 31-60 дни позволява таргетирани действия за намаляване на общата задлъжнялост.

Използвани източници

1.Илийчовски, С., Мидова, П., Филипова, Т. (2017). *Търговско кредитиране.* Свищов: АИ Ценов.

2.Кришталева Т., Качкова О. . (2024). Управление дебиторской задолженностью в коммерческой организации . *Russian Journal of Management.* , С. 471-487.

3.Лазарева, Н. (2025). Эффективное управление дебиторской задолженностью на основе финансовой отчетности компании. *Учет. Анализ. Аудит*, 52-65.

4.Wu, D., Olson, L., Luo, C. (2014). „A Decision Support Approach for Accounts Receivable Risk Management“ . *in IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics: Systems, vol. 44, no. 12*, pp. 1624-1632.

5.Peng, Y., Tian, G. (2024). Intelligent Optimization Model of Enterprise Financial Account Receivable Management. *Journal of Applied Mathematics*, 1.