



**Universitatea Babeș-Bolyai  
Cluj-Napoca**

**Școala doctorală: Științe Economice  
și Gestiunea Afacerilor  
Domeniul: FINANȚE**



**REZUMATUL  
TEZEI DE DOCTORAT:  
  
POLITICA DE CREDITARE A BĂNCILOR  
COMERCIALE  
ÎN FINANȚAREA ENTITĂȚILOR ECONOMICE**

**Conducător de doctorat:  
Prof. univ. dr. Ioan Nistor**

**Doctorand:  
Florin - Mihai Magda**

**Cluj - Napoca  
2016**

## CUPRINS

<b>INTRODUCERE .....</b>	<b>3</b>
<b>CAPITOLUL 1. CONSIDERAȚII PRIVIND ENTITĂȚILE ECONOMICE ȘI POLITICA DE CREDITARE: .....</b>	<b>18</b>
1.1 CADRUL TEORETIC PRIVIND DEFINIREA ENTITĂȚILOR ECONOMICE ...	18
1.2 CONSIDERAȚII PRIVIND POLITICA DE CREDITARE .....	22
1.2.1 Creditul și Instituțiile financiar - bancare .....	22
1.2.2 Tipologia creditului bancar destinat finanțării agenților economici .....	31
1.3 ROLUL MARKETINGULUI BANCAR ÎN POLITICA DE CREDITARE .....	38
1.3.1 Criterii de segmentare a clienților și marketingul bancar .....	38
1.3.2 Poziționarea băncilor din România prin marketing .....	46
1.4 SURSE ALTERNATIVE DE FINANȚARE A AGENȚILOR ECONOMICI .....	51
<b>CAPITOLUL 2. MANAGEMENTUL RISCULUI DE CREDIT .....</b>	<b>61</b>
2.1 ABORDĂRI TEORETICE PRIVIND RISCUL DE CREDIT .....	61
2.2 MĂSURAREA RISCULUI DE CREDIT AL ÎMPRUMUTATULUI .....	69
2.3 TEHNICI DE DIMINUARE A RISCULUI DE CREDIT .....	75
2.3.1 Garanții .....	75
2.3.2 Derivate de credit .....	83
2.3.3 Alte tehnici .....	90
2.4 MODELE DE MĂSURARE A RISCULUI DE CREDIT AL PORTOFOLIULUI .....	94
2.5 INSTITUȚII DE SPRIJIN A ACTIVITĂȚII DE CREDITARE .....	101
2.6 BASEL II VERSUS BASEL III .....	106
2.6.1 Basel II.....	106
2.6.2 Noile orientări Basel III.....	112
2.6.3 Implementarea Basel III .....	121
<b>CAPITOLUL 3. STUDIU COMPARATIV PRIVIND CREDITAREA ÎN CONTEXTUL CRIZEI .....</b>	<b>128</b>
3.1 INFLUENȚA DECIZIILOR DE POLITICĂ MONETARĂ ASUPRA POLITICII DE CREDITARE .....	128
3.2 EVOLUȚIA CREDITĂRII ÎN ZONA EURO .....	138
3.3 TENDINȚE ALE CREDITĂRII ÎN ROMÂNIA .....	147

3.4 STUDIU COMPARATIV PRIVIND POLITICA DE CREDITARE ADOPTATĂ DE UNELE BĂNCI COMERCIALE .....	165
3.4.1 Banca Transilvania .....	165
3.4.2 Banca Raiffeisen .....	166
3.4.3 Banca UniCredit .....	168
<b>CAPITOLUL 4. CERCETĂRI EMPIRICE PRIVIND FACTORII DE INFLUENȚĂ AI DECIZIEI DE FINANȚARE .....</b>	<b>170</b>
4.1 INDICATORII CANTITATIVI ȘI CALITATIVI DE REFERINȚĂ ÎN CREDITAREA PERSOANELOR JURIDICE .....	170
4.2 FACTORI DETERMINANȚI AI DECIZIEI DE CREDITARE ÎN PRACTICA BANCARĂ .....	176
4.3 MODEL ECONOMETRIC FOLOSIT ÎN LUAREA DECIZIEI DE FINANȚARE A AGENȚILOR ECONOMICI .....	186
4.3.1 Fundamentarea teoretică și economică a modelului econometric .....	186
4.3.2 Studiu de caz privind estimarea probabilității de nerambursare (PD) a agenților economici din domeniul transporturilor .....	192
4.3.3 Interpretarea rezultatelor. Avantajele și limitele studiului .....	204
<b>CONCLUZII FINALE ȘI PERSPECTIVE ALE CERCETĂRII .....</b>	<b>211</b>
<b>REFERINȚE BIBLIOGRAFICE .....</b>	<b>218</b>
<b>Lista abrevierilor .....</b>	<b>239</b>
<b>Lista tabelor .....</b>	<b>242</b>
<b>Lista graficelor .....</b>	<b>244</b>
<b>Lista figurilor.....</b>	<b>245</b>
<b>Anexe</b>	

**Cuvinte cheie:**

segmentare, bănci, credit, garanții, criză, Basel III, analiză financiară, rating, funcția scor, regresie logistică, probabilitate de nerambursare, scoring, finanțare IMM.

**Mulțumiri:**

Dedic această lucrare mamei mele care mi-a insuflat în permanență dorința de cunoaștere, toleranță, bunătate față de semenii și partenerii mei de viață care, cu înțelepciune, persuasiune, m-a încurajat să continui să cred cu tărie în realitatea și corectitudinea șanselor de afirmare a valorii și performanței în pofida tuturor barierelor.

## SINTEZĂ INTRODUCERE

Politica de creditare practică de băncile comerciale este o temă care fascinează de multe decenii și stârnește interesul, atât al specialiștilor din domeniul economic, cât și al conducătorilor organismelor financiar bancare din întreaga lume, întrucât dobândirea bunăstării prin dezvoltare economică, presupune acumularea de capital.

Dacă la aceasta adăugăm și problematica entităților economice, în special a IMM –urilor, tema aleasă ca subiect al cercetării devine extrem de interesantă, lărgindu-și totodată sfera de interes. Aceste aspecte rezultă din importanța deținută de IMM-uri în cadrul economiilor de piață, de faptul că acestea reprezintă motorul economiilor, având un rol primordial în tot ceea ce înseamnă mecanismele de angrenare, fluidizare monetară și creștere economică, inclusiv în bunăstarea națiunilor și a indivizilor.

Societățile comerciale, definite sub forma diverselor entități economice, care activează în zilele noastre în cadrul economiei de piață, nu dispun de suficiente resurse financiare pentru derularea activității curente sau pentru realizarea de investiții motiv pentru care apelează la creditarea oferită de bănci.

Subliniând cele exprimate mai sus, arăt că **obiectivele principale** ale acestei lucrări constau în prezentarea:

- apariției, dezvoltării, definiției și rolului unor concepte economice importante cum sunt cele de: agent economic, credit, instituție financiară (IF), acordul de capital Basel III, directiva privind cerințele de capital CRD IV, managementul riscului de credit (CRM), probabilitate de nerambursare (PD);
- domeniului politicii de creditare, aprofundării și modificărilor cauzate de criza economică actuală;
- tendinței de reșezare a politicii de creditare a băncilor comerciale și revenirea spre banking-ul tradițional;
- evoluției creditării și a schimbărilor survenite în contextul economic actual ca urmare a implementării noului acord Basel III la nivel mondial și a pachetului legislativ CRD IV la nivel european;
- situației economice actuale a țării noastre și a unuia dintre factorii esențiali de depășire a acestei situații care este reprezentat de capacitatea instituțiilor bancare de a finanța IMM-urile;

- politici de creditare, a riscului de credit în țările dezvoltate și măsurile de influențare a acestora adoptate de băncile centrale pentru diminuarea efectelor crizei;
- impactului crizei financiare asupra politicii de creditare a agenților economici din zona euro;
- influențelor crizei financiare asupra sectorului financiar bancar din țara noastră;
- unui studiu comparativ teoretic privind politica de creditare adoptată pe perioada crizei de câteva dintre principalele bănci comerciale din România;
- principalelor asemănări și deosebiri din procesul de creditare a IMM-urilor din România;
- unui studiu de caz privind finanțarea agenților economici realizat la două bănci de top din România: una europeană cu capital străin și o bancă românească;
- unor propuneri personale și a unui studiu de caz privind realizarea unui model econometric care să permită luarea deciziei de finanțare a agenților economici prin determinare probabilității de nerambursare (PD);

Pentru o percepere superioară din punct de vedere calitativ a activității de cercetare, în general, și a celei privind lucrarea, în special, este necesară formularea unor obiective secundare, care împreună cu cele principale, să contribuie la formarea unei imagini cât mai bine conturate asupra tematicii cercetării. Aceste **obiective secundare** au ca scop și se referă la:

- realizarea unei retrospective a abordărilor anterioare referitoare la tematica aleasă;
- surprinderea preocupării de sustenabilitate a afacerii și a intenției de fidelizare a clienților manifestate de bănci și apariția unor concepte noi cum sunt cel de „customer centricity”<sup>1</sup>, „friendly bank”<sup>2</sup>, „quality”<sup>3</sup>, „client relationship management”<sup>4</sup>;
- realizarea unei delimitări clare a domeniului de activitate privind politica de creditare a agenților economici realizată de băncile comerciale;
- prezentarea complexității tematicii, care pentru a fi adusă sub această formă a presupus o muncă elaborioasă de cercetare realizată pe parcursul mai multor ani, o documentare aprofundată și o ansamblare migăloasă a informațiilor;
- emiterea și prezentarea unor concluzii și propuneri proprii referitoare la tematica studiată, inclusiv prin realizarea a doua de studii de caz practice.

---

<sup>1</sup> Customer centricity = centrarea întregii activități în jurul clientului și plecând de la nevoile clientului. Această politică a început să fie aplicată începând cu anul 2010, de către Raiffeisen, UniCredit, apoi și de alte bănci și înlocuiește politica de produs care presupunea centrarea întregii activități în jurul produselor

<sup>2</sup> Friendly bank = în perioada de criză imaginea instituțiilor bancare a avut foarte mult de suferit și de aceea o preocupare majoră este să reușească să implementeze conceptul de bancă prietenoasă

<sup>3</sup> Quality = Calitatea serviciilor și a personalului face diferența într-un mediu din ce în ce mai concurențial

<sup>4</sup> Client relationship management = Managementul relației cu clientul a devenit mult mai important în contextul în care numărul de clienți a scăzut și gradul de loialitate al acestora este scăzut

Structura acestei lucrări este astfel construită încât să răspundă obiectivelor propuse prin folosirea metodelor specifice cercetării. Astfel, pe parcursul lucrării, **metodologia cercetării** utilizează ca tehnică, instrumente de cercetare:

- comparația:

- național vs internațional (în ceea ce privește politica de creditare adoptată, impactul crizei financiare, studiul de caz privind analiza financiară a unui IMM);
- trecut – prezent (când am în vedere definiția și conturarea cadrului general al creditării);

- deducția - metodă de cercetare de la general la particular, de la teorie la practică, de la nivel macroeconomic la nivel microeconomic: politica de creditare prevede și expunerea pe care o bancă o înregistrează pe diverse ramuri de activitate. De asemenea, studiul de caz se bazează pe folosirea acestei metode mai ales în fundamentarea sa teoretică;

- inducția: metodă de cercetare de la particular la general (de la practică la teorie): aplicația de scoring care calculează probabilitatea de nerambursare a creditului contractat de către solicitant, pornește și se ajustează de la istoricul / analiza fiecărei bănci înregistrate pe un client / segment de clienți creditați;

- inducția și deducția este o metodă unică folosită, în special în ultimul studiu de caz, caracterizată sau compusă din trei etape:

- observarea faptelor;
- verificarea ipotezelor;
- imaginarea prin explicații a relațiilor cauzale dintre fapte - rezultate și dintre rezultate și fenomenele economice;

- analiza cantitativă și calitativă: analiza financiară aplicată entităților economice este bidimensională, aceasta realizându-se, atât din punct de vedere calitativ, cât și cantitativ, chiar dacă analiza cantitativă (financiară) deține o pondere covârșitoare.

**Motivația** alegerii temei, actualitatea acesteia, derivă din următoarele considerente:

- suprapunerea analizelor realizate pe parcursul lucrării, cu perioada de traversare a uneia dintre cele mai mari crize globale cunoscute, a căror urmări și efecte majore se resimt încă în întreaga lume atât din punct de vedere economic cât și social (mai nou chiar și militar);

- "Politica De Creditare A Băncilor Comerciale În Finanțarea Entităților Economice", este într-o permanentă schimbare și dezvoltare, pe măsură ce aplicarea ei în

practică generează reacții și implicații care pot fi măsurate și evaluate, dorindu-se ca acestea să poată fi cât mai bine gestionate;

- politica de creditare practică de băncile comerciale a preocupat în permanență, atât managementul instituțiilor financiare, cât și autoritățile de control, întrucât în perioada de criză acută, s-a dovedit că, ingineriile financiare și derivatele, piața creditelor subprime, pot avea efecte devastatoare asupra economiei mondiale.

Așadar, consider că este important să aleg o temă de cercetare care să surprindă toate aceste aspecte și de aceea, aceasta este intitulată "**Politica De Creditare A Băncilor Comerciale În Finanțarea Entităților Economice**". De asemenea, subliniez **argumentarea bidimensională** a alegerii acestei teme de cercetare științifică, deoarece:

- m-am orientat spre una dintre cele mai importante preocupări actuale legate de tipologia și mecanismele creditării entităților economice în contextul unui climat economic nefavorabil, dar și al armonizării abordărilor de risc în cadrul Uniunii Europene prin acordul Basel II și mai nou al reglementărilor cuprinse în acordul Basel III;

- tema aleasă reprezintă un mix teoretic și practic important, datorită climatului puțin abordabil al derulării operațiunilor bancare, în general și al activității de creditare a agenților economici, în special. Acesta se bazează pe activitatea mea, de peste un deceniu, desfășurată în domeniul creditării persoanelor juridice în diverse bănci comerciale de top din România, unde mi-am derulat activitatea.

Teza de doctorat cu titlul "Politica De Creditare A Băncilor Comerciale În Finanțarea Entităților Economice", este **structurată în patru capitole**, după cum urmează:

**CAPITOLUL 1 - Considerații privind entitățile economice și politica de creditare**, prin intermediul căruia evidențiez: definirea și modul cum au fost surprinși, de-a lungul timpului, în literatura de specialitate, agenții economici, asemănările și deosebirile dintre aceștia, ce reprezintă instituțiile financiar bancare și care este rolul lor în economia de piață, care este tipologia creditelor.

O parte importantă a cercetării, prezentată într-o manieră originală, care vine să completeze literatura de specialitate, este dedicată marketingului bancar și influențelor acestuia asupra procesului de analiză a solicitanților de credit. În cuprinsul lui, am găsit și prezentat cele mai bune răspunsuri la întrebări importante, care preocupă managementul de top al companiilor financiar bancare.

Dacă până acum problematica finanțării a fost privită doar din perspectiva instituțiilor creditoare, cercetarea abordează și vizează problematica finanțării din perspectiva agenților economici.

**CAPITOLUL 2 – *Managementul riscului de credit***, reprezintă o continuare firească a primului capitol și abordează, aprofundează problematica complexă a procesului de creditare, surprinzând și identificând corect, explicând chiar, concepte și etape importante cum ar fi: riscurile bancare (având ca punct central riscul de credit și cele asociate acestuia), sinteza reglementărilor legale folosite în domeniul gestiunii riscurilor bancare, finanțarea agenților economici.

Fiecare instituție bancară acordă, în prezent, un interes major gestionării riscului de credit, apelând în acest sens la: instituții de sprijin (create special) pentru evaluarea corectă a riscului de credit, utilizarea unor tehnici de diminuare a riscului de credit (derivate de credit) și a unor sisteme cât mai performante de Credit Risk Management. Acestea le permit să detecteze din timp orice risc, cunoscut fiind faptul că, de cele mai multe ori, este mai ușor să previi decât să tratezi.

De asemenea, în cadrul acestui capitol, expun într-o manieră proprie, originală, unele considerații privind garantarea creditului, în condițiile în care analiza cauzelor care au condus la apariția crizei a identificat printre factorii declanșatori ai acesteia inclusiv garanțiile acceptate de creditori. Am pornit de la colectarea de date teoretice, pe care apoi le-am prelucrat pentru a exprima, în final, opiniile personale rezultate în urma studiului și a propriei activități practice..

O parte ce interesează, preocupă specialiștii și mediul de afaceri financiar, în prezent, care poartă amprenta autorului, este aceea în care cercetez apariția, implementarea și mai ales influențele noului acord de capital Basel III asupra sistemului bancar și în finanțarea IMM-urilor.

**CAPITOLUL 3 - *Studiu comparativ privind creditarea în contextul crizei***, se referă, așa cum sugerează și titlul, la realizarea unui studiu comparativ privind influențele deciziilor de politică monetară asupra politicii de creditare și măsurile de diminuare a efectelor crizei adoptate în principalele țări dezvoltate, zona euro și la noi în țară, unde s-au studiat câteva dintre principalele bănci comerciale din România.

Studiul are valențe teoretice accentuate datorate, în special, statisticilor și chestionarelor utilizate, cu scopul de a pregăti foarte bine realizarea studiilor de caz practice din capitolul următor. Astfel surprind eforturile băncilor comerciale și centrale, precum și măsurile luate de acestea pentru diminuarea efectelor negative.



Cercetarea continuă cu evocarea evoluției, a efectelor și impactului crizei financiare asupra politicii de creditare a agenților economici din zona euro.

Din nefericire, evoluția creditării și influențele crizei financiare asupra sectorului financiar bancar din România au fost majore, mai ales în plan economic și acestea s-au resimțit din plin, pentru o perioadă lungă de timp.

Totodată sunt prezentate principalele categorii de indicatori financiari (modul lor de calcul), care se introduc, în general, în aplicația de scoring de băncile comerciale, indicatorii care intră în componența acestora și impactul teoretic al lor asupra probabilității de nerambursare PD. Sunt explicate grupele de indicatori aferenți și posibilele ponderi pe care aceștia le dețin. Prin multiplicarea notelor atașate unui set predefinit de criterii cu anumite ponderi de risc, Aplicația Scoring calculează un rezultat ponderat, care determină încadrarea în cele cinci categorii de performanță financiară a unei întreprinderi, conform reglementărilor BNR.

Ca urmare a cercetării întreprinse prin intermediul acestui studiu comparativ, am surprins modul în care politica de creditare a fost adoptată diferit, în funcție de specific și orientare, la nivelul unor bănci comerciale importante din România, cum ar fi: Banca Transilvania, Raiffeisen și UniCredit.

**CAPITOLUL 4** - *Cercetări empirice privind factorii de influență ai deciziei de finanțare*, este construit în jurul a două studii de caz practice: primul *privind finanțarea agenților economici în România* și cel de al doilea fiind reprezentat de construirea unui *model econometric folosit în luarea deciziei de finanțare a agenților economici*. Ambele studii de caz, create de autor, încununează activitatea de cercetare, datorită concluziilor, propunerilor și contribuțiilor originale în sfera cercetării, prezentate.

Primul *studiu de caz privind finanțarea agenților economici în România* realizat la două bănci, analizează comparativ, prin calculul principalilor indicatori ai SC "X" SRL realizat pe o perioadă de 3 ani financiari încheiați, procesul mult mai complex de creditare a IMM-urilor practicat de 2 bănci de top din țara noastră: una internațională și una românească. Ca urmare a analizei financiare realizate de către cele două bănci, reiese că "X" SRL, datorită indicatorilor de profitabilitate, activitate și lichiditate buni și foarte buni, înregistrați pe parcursul perioadei analizate, obține un rating bun care permite aprobarea finanțării, întrucât probabilitatea de nerambursare (PD) este mică.

Al doilea studiu de caz, *model econometric folosit în luarea deciziei de finanțare a agenților economici*, are ca scop construirea de autor a modelului, bazându-ne pe regresia logistică. În acest studiu de caz, am presupus că variabilele explicative multiplicare cu coeficienți relevanți sunt linear corelate cu logaritmul natural al ratei de nerambursare. Calculul probabilității de nerambursare înseamnă, în cele din urmă, calculul unui scor conform unei formule matematice și în funcție de acesta se determină și apariția PD pe un orizont de 12 luni. Modelul econometric calculează prin regresie logistică, pe baza unui modul financiar considerat de bază format din 7 indicatori financiari (Lichiditatea Rapidă, Angrenare, Efectul de Levier III, Acoperirea Dobânzii, Rentabilitatea Capitalurilor Proprii, Marja EBITDA, Viteza de Rotație a Stocurilor), PD pe un orizont de 12 luni, a unui IMM care solicită finanțare și care activează în domeniul de activitate al transporturilor rutiere. Sunt folosite 100 de observații (25 de firme x 4 ani = 100), iar datele financiare care stau la baza calculării celor 7 indicatori financiari sunt aferente unei perioade de 4 ani, pentru fiecare dintre cele 25 de companii, (în total calculându-se 700 de indicatori financiari).

De asemenea, prezint metodele folosite pentru a crește robustețea modelului econometric precum și rezultatele înregistrate după fiecare etapă derulată.

Ca și concluzie a cercetării realizate, rezultatele modelului confirmă legătura existentă între cei 7 indicatori financiari selectați și incapacitatea firmei de a-și mai achita datoriile/ creditele contractate la bancă. După determinarea rezultatelor finale, acestea sunt *validate prin calcularea ratei șansei PD*.

## **SINTEZĂ CAPITOLUL 1. CONSIDERAȚII PRIVIND ENTITĂȚILE ECONOMICE ȘI POLITICA DE CREDITARE**

În urma cercetării literaturii economice de specialitate, am remarcat abordări diverse și oarecum diferite în ceea ce privește definirea agenților economici ca: entități de natură socială (Dobrotă, 1999), orice operator economic (Biber, 2002), o noțiune care desemnează persoanele juridice (Bușe, 1994), persoane juridice care desfășoară diferite activități (Moise, 2011), diverse forme de societăți comerciale (legea 31/1990 republicată și actualizată), etc.

De cele mai multe ori, agenții economici își acoperă nevoia de capital financiar, apelând la diferitele forme de creditare bancară, care reprezintă una dintre cele mai importante metode de finanțare a agenților economici.

În literatura de specialitate creditul este atestat de-a lungul timpului sub diverse forme. Făcând o retrospectivă a abordărilor teoretice a creditului destinat agenților economici, am constatat că acesta, îmbracă forme foarte variate. Având în vedere importanța creditului, activitatea de acordare a acestuia, creditarea, este considerată „regina activității bancare”.

Instituțiile financiare sunt foarte importante în orice economie. Rolul lor este similar cu cel al arterelor de sânge în corpul uman, deoarece instituțiile financiare (IF) pompează resursele financiare de la depozitari, înspre creșterea economică (Shanmugan și Bourke, 1990). Băncile comerciale sunt instituții financiare și sunt furnizori-cheie de informații financiare în economie. De asemenea un rol, cel puțin la fel de important, îl au băncile centrale care reglementează și stabilesc cadrul general de derulare a activității băncilor comerciale.

**Contribuția proprie** constă în prezentarea:

- unor abordări diverse în ceea ce privește creditul și instituțiile financiar – bancare, pornind de la modul cum acestea au fost atestate în trecut (prezentate ca elemente de doctrină economică) și ajungând până în zilele noastre când putem discuta despre forme noi ale creditului, cum ar fi creditul sindicalizat;
- unor aspecte mai puțin cunoscute, sau observate până în prezent, însă importante, cum ar fi:
  - o ”relația de creditare” care se stabilește între instituția financiară și entitatea economică împrumutată și avantajele acesteia în perioadele de criză economică;
  - o factorii care influențează stabilitatea și eficiența, vulnerabilitățile ”relației de creditare”.
- rolului, importanței instituțiilor financiare și a riscurilor care derivă din funcționarea defectuoasă a acestora;
- faptului că creditul reprezintă principala formă de completare a necesarului de finanțare a entităților economice;
- procedurilor de creditare ale băncilor comerciale destinate finanțării agenților economici, care trebuie să însumeze un ansamblu de reguli.

Relansarea economică, după o perioadă lungă de criză, presupune finanțarea economiei și a agenților economici de către băncile comerciale. Creditul trebuie să devină, din nou, unul dintre cele mai importante produse bancare în condițiile în care dobânzile la depozite au ajuns la minime istorice. Cum vor reuși băncile să stimuleze

creditarea și să acorde mai multe credite în condiții de siguranță? Care este paleta de produse și servicii oferite în acest sens? Cum vor reuși să facă față noilor reglementari Basel III în acest context? Acestea sunt întrebări actuale, care preocupă întreg sectorul financiar bancar.

Pornind de la formele creditării, putem afirma că există multe posibilități de clasificare a creditelor bancare. În urma cercetărilor întreprinse, a experienței personale acumulate în activitatea de creditare, considerăm că, indiferent de numele băncilor comerciale care acordă finanțări agenților economici sau de denumirea comercială pe care acestea o îmbracă, cele mai importante criterii și forme de clasificare a creditelor, sunt grupate în funcție de:

- maturitate: perioada de timp pe care se acordă;
- nivelul de standardizare: respectarea parametrilor creditorului;
- modul de rambursare: plata ratelor și a dobânzilor;
- modul lor de disbursare: plăți diverse, ridicări numerar, eliberări de scrisori de garanție;
- modul de garantare: ipoteci, gajuri, cesiuni etc.

Un subiect mult mai puțin dezbătut în general, încă neprezentat publicului din România, este cel al implicațiilor pe care activitatea de marketing le generează asupra politicii de creditare a băncilor comerciale (Magda F., 2013). În zilele noastre, se pleacă de la fundamentele mixului de marketing, poziționare, în vederea maximizării eficienței și a rămânerii pe piață, sau a consolidării, creșterii cotei de piață, prin fructificarea oportunităților sau diminuarea efectelor negative ale climatului economic nefavorabil. Astfel, în prezent, se pot identifica procese de analiză, bazate pe modele de risc diferențiate, punctul de pornire fiind chiar activitatea de marketing, prin procesul de segmentare a pieței și conceptele de “customer centricity”, “client relationship management”, “quality”, “friendly bank”.

Conceptul actual de succes relevă importanța conceptului de “customer centricity”, astfel încât întreaga activitate bancară va avea ca punct central satisfacerea nevoilor clientului. Punctul de plecare este conceptul de “client relationship management”. Sistemul de client relationship management permite: gestionarea activelor clientului, urmărirea gradului de utilizare a produselor și serviciilor bancare, implementarea unei aplicații informatice care să permită

gestionarea mai bună a relației cu clientul, fidelizarea portofoliului de clienți și maximizarea veniturilor.

De aceea, periodic, încercăm să găsim cele mai bune răspunsuri la următoarele întrebări: Cum e mai bine să segmentăm clienții? Care sunt cele mai importante criterii care trebuie luate în considerare de băncile comerciale pentru a-și segmenta clientela? Cum ne putem diferenția de concurență în condițiile unor produse sau servicii relativ standardizate? Cât de mult și cât de important este să ne diferențiem prin preț sau calitate? Cum se vor poziționa din acest punct de vedere băncile din România?

**În urma cercetării realizate, considerăm că:**

- analiza de risc și politica de creditare tind să țină din ce în ce mai mult cont de categoria de clienți la care se referă;
- plecându-se de la segmentarea clienților, o condiție necesară pentru maximizarea profiturilor, este ca băncile să practice abordări diferențiate și să ofere pachete de servicii și produse dedicate fiecărui segment identificat;
- segmentarea clientelei, pornind de la identificarea nevoilor acesteia și bazându-se totodată pe informații relevante oferite de modelul de analiză de risc practicat și a căror rezultate sunt consolidate în loturi relativ omogene, specifice unei anumite categorii de clienți, va determina modele de deservire și preț diferențiate.

Psihologia poziționării sau a re poziționării, a dus la concluzia că strategia de poziționare poate impune schimbări în ceea ce privește numele, prețul sau ambalajul produsului în scopul de a păstra, ocupa, dobândi o poziție bună în mintea consumatorului. În urmă cu câțiva ani CEC, una dintre cele 2 bănci cu capital de stat din România, a traversat un proces de modernizare în acest sens. Ca urmare, a adoptat un nou simbol (frunza de stejar în format de platoșă) și logo, păstrându-și însă denumirea care a fost sedimentată de-a lungul anilor în mintea consumatorilor români, îndeosebi a celor mai în vârstă. Practic, în mintea consumatorului această bancă, este un brand național și este asociată cu o bancă sigură și bună pentru realizat economii precum și una dintre puținele bănci care își asumă riscul de a credita sectoare economice ocolite de alți finanțatori.

O altă poziționare de succes este cea a “Băncii Transilvania, banca oamenilor întreprinzători “ care, în ciuda constrângerilor legate de neapartenența la un grup financiar puternic (de aici și fondurile limitate în valută), a reușit să ocupe de mai mulți ani locul de lider pe segmentul de piață al IMM-urilor cu capital românesc,

devenind pe acest segment banca cea mai inovatoare și care a lansat produsele/serviciile cele mai de succes dedicate micilor întreprinzători. De o mare notorietate se bucură campania publicitară care îl are în centrul ei pe personajul denumit “Zânul”.

La polul opus s-a aflat fosta bancă HVB sau Unicredit. În urma dublei fuziuni, dintre Banca Țiriac și HVB, iar ulterior între HVB Țiriac și Unicredit prin alăturarea Unicredit și a numelui Țiriac, care devenise un brand pe piața din România, s-a observat, în ultimii ani, o poziționare relativ mai aproape de ceea ce-și dorește grupul Unicredit. După această perioadă, în care publicul larg a devenit familiar cu acest brand, în anul 2015 banca a renunțat la denumirea UniCreditȚiriac, pastrând ca element de identitate doar numele grupului din care face parte, UniCredit, odată cu ieșirea din acționariat a dnului Ion Țiriac. Totodată, campania “Creditului pentru orice” a reușit să sporească notorietatea grupului pe piața autohtonă, un rol important având și alegerea inspirată a personajelor din reclamă, sub forma piticilor, practic o asociere și reflectare sinceră a situației grupului pe piața de la noi din țară.

#### **Rezultatele cercetării realizate, dovedesc că:**

- o mare parte a băncilor care se declarau în România ca fiind universale, vor începe să se specializeze doar pe anumite segmente de clienți și de piață, încercând chiar să-și adapteze în consecință analiza de credit;
- în perspectivă, în România, vor exista în continuare câteva bănci universale care vor deservi un spectru larg de clientelă (cum ar fi BCR, BRD, Unicredit, Raiffeisen), în timp ce majoritatea celorlalte bănci se vor axa cu precădere pe anumite segmente de clienți (de exemplu, Pro Credit pe IMM-uri, RBS pe clienți corporate, etc).
- va continua procesul de concentrare a pieței bancare prin fuziuni și achiziții;
- grija față de clienți și problemele acestora, tinde să devină punctul de plecare pentru dezvoltarea noilor modele de deservire aplicate de bănci și mai nou chiar în realizarea analizei de credit bazate pe modelele interne de rating;
- băncile care vor înțelege cel mai bine că succesul este rezultatul satisfacerii dorințelor și exigențelor clienților și care vor reuși să inducă această convingere la nivelul fiecărui angajat, vor domina concurența.

În continuare cercetarea vizează problematica finanțării din perspectiva agenților economici. Astfel, în orice companie, calitatea a două decizii este foarte importantă: decizia de investiții și decizia de finanțare. Prima face alegerea între investiția internă fizică (echipamente, materiale, etc) și investiția financiară (valori

mobiliare). Abia după luarea deciziei privind realizarea unei investiții, se va adopta decizia de finanțare care are în principal rolul de a alege sursa de finanțare, principalele criterii folosite în acest scop fiind costul și riscul (Nistor et al., 2011).

La finalul acestui capitol **contribuția proprie a autorului constă în prezentarea principalelor avantaje și dezavantaje generate de folosirea surselor de finanțare, interne și externe**, de către entitățile economice.

## **SINTEZĂ CAPITOLUL 2. MANAGEMENTUL RISCULUI DE CREDIT**

Procesul de creditare a devenit un fenomen extrem de complex în zilele noastre atât datorită factorilor, resurselor implicate, cât și datorită efectelor extrem de importante pe care le generează. Această importanță a fost, încă o dată, reliefată de faptul că marile crize financiare au întotdeauna în centrul lor crizele bancare.

Principalul risc este considerat cel de credit, care este definit ca probabilitatea ca debitorul să nu fie capabil să-și plătească dobânzile și ratele creditului la scadență. Riscul de credit s-a dovedit de cele mai multe ori ca fiind cauza principală a falimentelor bancare, ceea ce conduce la necesitatea impunerii unor cerințe minime prudențiale în gestionarea acestuia.

**În urma cercetării întreprinse, am constatat că fiecare instituție bancară acordă în prezent un interes major gestionării riscului de credit, apelând în acest sens la:**

- instituții de sprijin (create special) pentru evaluarea corectă a riscului de credit;
- utilizarea unor sisteme cât mai performante de Credit Risk Management care să le permită să detecteze din timp orice risc;
- folosirea unor modele proprii dezvoltate în decursul timpului de măsurare și limitare a riscului de credit denumite Aplicații de Scoring;
- aplicarea unor tehnici complexe, dar sănătoase de diminuare a riscului de credit cunoscut fiind faptul că, de cele mai multe ori, este mai ușor să previi decât să tratezi.

Măsurarea riscului de credit înseamnă, în cele din urmă, o evaluare cât mai exactă a împrumutatului. Aceasta poate fi realizată prin utilizarea unor tehnici calitative și cantitative. Modelele de evaluare a performanței financiare a unei societăți comerciale (Magda și Dănuțiu, 2014) însumează atât partea calitativă, cât și partea cantitativă. Evaluarea corectă a riscului de credit este doar o componentă a unei strategii mai vaste adoptate de fiecare bancă. Prin urmare bancile trebuie să

aplice o politică bine documentată de CRM (credit risk management) prin intermediul căreia se gestionează produsele oferite și toate activitățile care trebuie efectuate pentru a ține sub control riscul de credit.

Analiza factorilor care au condus la apariția uneia dintre cele mai mari crize financiare din lume, mai întâi în America și apoi în Europa, a identificat atât **garanțiile** acceptate de către creditori, ca fiind unul dintre factorii declanșatori ai acesteia, cât și **principiile generale de garantare utilizate în activitatea de creditare**. În acest context, cercetările sunt îndreptate spre evidențierea unor considerații și opinii personale privind definirea și clasificarea într-un mod cât mai corect și simplu a garanțiilor acceptate de către băncile comerciale, a tipologiei acestora, și a câtorva elemente care ar trebui utilizate în stabilirea vocației de garanție, a caracteristicilor, precum și a coeficienților folosiți în determinarea valorii acestora. Ca urmare, tipurile de garanții utilizate în activitatea de creditare a agenților economici, sunt prezentate sintetizat în tabelul 6.

*Tabel 6: Tipuri de Garanții*

<b>Garanții reale</b>
1. Ipoteca asupra bunurilor imobile
2. Gaj asupra bunurilor mobile (echipamente, stocuri, mijloace de transport) sau asupra soldurilor conturilor curente sau de depozit
3. Gaj asupra acțiunilor sau părților sociale ale companiei creditate
4. Cesiunea de creanță
5. Scrisori de garanție bancară, contragaranții bancare
6. Garanții guvernamentale și alte tipuri de garanții (de ex. FNGCIMM)
<b>Garanții personale</b>
1. Fidejusiunea
2. Biletul la ordin avalizat în nume personal

*Sursă: prelucrarea autorului*

Pe lângă garanții, pot fi utilizate și **derivatele de credit**, ca tehnică de diminuare a riscului de credit. Acestea fac parte din categoria instrumentelor financiare. Conform Regulamentului BNR numărul 19 din 14.12.2006, tehnica de diminuare a riscului de credit este cea utilizată de o instituție de credit pentru reducerea riscului de credit aferent uneia sau mai multor expuneri pe care instituția le deține. Pot fi recunoscute drept tehnici eligibile pentru diminuarea riscului de credit:

- instrumente de tip credit default swap;
- instrumente de tip total return swap;



- instrumente de tip credit linked note, în măsura finanțării lor în numerar.

Pentru acoperirea riscului de dobândă, se utilizează următoarele metode:

- *opțiuni pe rata dobânzii* cum ar fi: CAP, FLOOR, COOLAR etc;
- *swap-uri pe rata dobânzii* care pot îmbrăca forme cum ar fi: Coupon SWAP, Basis SWAP, Cross Currency Swap etc.

De asemenea, pot fi folosite și **alte tehnici de diminuare a riscului de credit** printre cele mai importante fiind: *Protecția finanțată a creditului* (reducerea riscului de credit aferent expunerii unei instituții de credit derivă din dreptul institutiei de credit de a lichida anumite active sau sume), *Protecția nefinanțată a creditului* (reducerea riscului de credit aferent expunerii unei instituții de credit derivă din angajamentul unei terțe părți de a plăti o suma în eventualitatea apariției evenimentului de nerambursare), *Eligibilitate Basel 2* (se referă la cerințele care trebuie îndeplinite pentru ca acestea să fie recunoscute drept diminuatori de risc).

În plus, pentru a avea efectul scontat, aceste tehnici de diminuare a riscului de credit trebuie extinse și asupra principalelor tipuri de riscuri asociate riscului de credit.

Din dorința de a preveni deteriorarea mediului bancar ca urmare a unui posibil risc sistemic, generat de slaba calitate a portofoliului de credite acordate de către instituțiile financiar - bancare, până la apariția mării crize financiare din anul 2009, cele mai importante recomandări în ceea ce privește gestionarea riscurilor de credit și a politicii de credit au fost cuprinse în cadrul acordului de capital Basel II. Implementarea la nivel mondial a acordului de capital Basel II, ar fi trebuit să asigure, atât o creștere sustenabilă și sănatoasă, în primul rând a băncilor, cât și să prevină apariția eventualelor riscuri sistemice la nivel global. Având în vedere că acest lucru nu s-a întâmplat, după apariția crizei globale, în anul 2010, Comitetul de la Basel pentru supraveghere bancară a trasat noi orientări internaționale, bancare, ca răspuns la aceasta sub forma unui nou acord de capital. Spre deosebire de Basel II (2006), **Basel III (2010) nu implică o schimbare majoră în abordarea celui anterior, ci mai degrabă cele doua acorduri se completează reciproc, se simplifică și se consolidează numărătorul raportului de capital** introducându-se unele componente macroprudențiale privind cadrul de reglementare. Principalele cerințe, orientări ale acordului de capital Basel III, prezentate și explicate anterior pot fi evidențiate, succint, în comparație cu cele prevăzute de precedentul acord de capital, Basel II, în tabelul 16.

Tabel 16: Principalele cerințe ale acordurilor de capital Basel III și Basel II  
(toate numerele sunt în procente)

Sub Basel II	CERINȚĂ ACORD	Sub Basel III
8	Rata minimă de Capital Total ( la RWA)	10,5
2	Rata minimă a Fondurilor Proprii de Nivel 1 (la RWA)	4,5 – 7
4	Capital de Rangul 1 (la RWA)	6
2	Fonduri Proprii de Nivel 1 de Bază (la RWA)	4,5
Nu este	Amortizor de Conservare (la RWA)	2,5
Nu este	Variație Tampon Anticiclic	0 – 2,5
Nu este	Efect de Levier	3

Sursă: prelucrarea autorului

În concluzie, cercetarea realizată este actuală deoarece identifică și sublinează principalele măsuri care se aplică în prezent și calendarul implementării lor. Totodată, din cercetările realizate, reiese că implementarea reglementărilor Basel III în țara noastră trebuie corelată cu găsirea celor mai bune pârghii economice și legislative pentru stimularea creditării IMM-urilor. De aceea, considerăm că revenirea creditării pe segmentul IMM se poate face în principal prin:

- scăderea costurilor de finanțare: prin continuarea scăderii ROBOR și a dobânzii de intervenție practicate de către BNR, scăderea CDS-ului României ca urmare a creșterii economice realizate, dublate de scăderea marjelor de dobândă;
- creșterea lichidității din piața: prin reducerea rezervelor minime obligatorii la lei și la valută pentru băncile comerciale, creșterea procentului de absorbție a fondurilor europene, aplicarea cu succes a programelor de finanțare guvernamentală),
- oferirea de sisteme de garanții speciale IMM-urilor care activează în sectorul agricol, domeniul turismului etc.

### **SINTEZĂ CAPITOLUL 3. STUDIU COMPARATIV PRIVIND CREDITAREA ÎN CONTEXTUL CRIZEI**

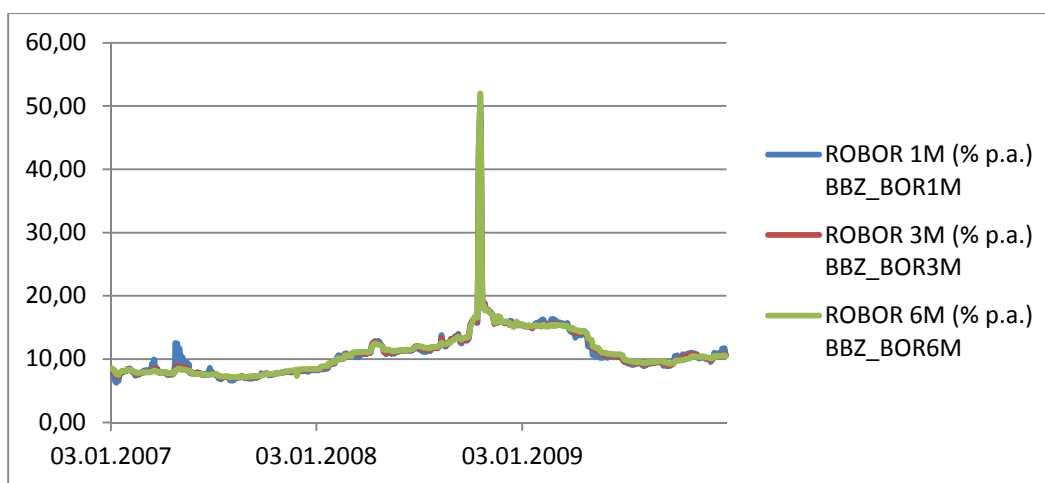
Reacțiile țărilor afectate de criză, precum și măsurile luate prin intermediul băncilor centrale au diferit destul de mult, în funcție de viziunea și strategia economică adoptată de fiecare dintre ele. În contextul crizei globale, inițial băncile centrale și apoi băncile comerciale au luat un set de măsuri, în special prin intermediul politicii de credit, pentru a diminua efectele negative. Ca urmare a cercetării realizate reiese că:

- forma cea mai extinsă de intervenție a băncilor centrale s-a realizat prin intermediul politicii de creditare în principal înainte de dispariția băncii Lehman Brothers (Borio și Nelson, 2008) pentru atenuarea tensiunilor de pe piețele interbancare;
- măsurile adoptate de băncile centrale au inclus extinderea garanțiilor eligibile și acoperirea în contrapartidă, prelungirea scadenței operațiunilor de refinanțare și de stabilire a liniilor de finanțare inter-swap pentru a atenua presiunile de finanțare, mai ales cu privire la finanțarea dolarului. (Hördahl & King, 2008);
- într-o piață financiară turbulentă (după colapsul băncii Lehman Brothers), s-a pus un accent mult mai pregnant pe al doilea grup de măsuri de politică de creditare care s-au axat pe îmbunătățirea condițiilor de creditare în sectorul non-bancar.

Inclusiv băncile centrale din statele mai puțin importante au adoptat măsuri similare pentru contracararea efectelor negative ale crizei globale, în scopul creșterii accesului la finanțare, asigurării supraviețuirii entităților economice.

În România un indicator care ar putea reflecta aceste măsuri luate de către BNR este ROBOR (Romanian Interbank Offer Rate) care reprezintă rata medie a dobânzii la care băncile românești se împrumută între ele, în lei. La cotația ROBOR (1M / 3M/ 6M) se adaugă o marja fixă stabilită de creditor pentru a determina dobânda împrumutului. Din analiza realizată (anii 2007 – 2009) a reieșit efortul BNR de a stabiliza cotația pentru acest indicator care la un moment dat părea că explodează și ca urmare creditele nu mai puteau fi contractate / rambursate datorită nivelelor foarte înalte de dobândă. Rezultatele analizei evoluției ROBOR sunt prezentate în Graficul 1.

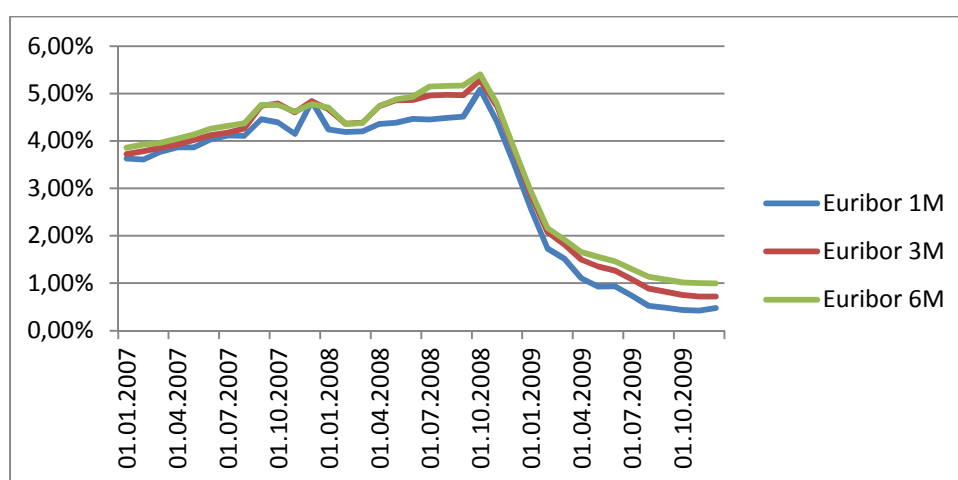
**Grafic 1: Evoluția ROBOR pe perioada crizei**



Sursă: prelucrarea autorului

La nivel european, EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate) este indicele determinant, utilizat ca referință pentru stabilirea nivelului dobânzi. EURIBOR este un indice de referință independent, recunoscut internațional, care reprezintă ratele de dobânzi pentru împrumuturile în EURO la care băncile participante din zona monetara UE își acordă împrumuturi. Dobânda la credite se formează, ca regulă, prin însumarea indicelui EURIBOR (cotația la 1M, 3M și 6M) cu o marjă fixă stabilită de creditor. Din analiza realizată pentru acest indicator (anii 2007 – 2009) a reieșit efortul BCE de a diminua semnificativ cotația acestuia. Rezultatele analizei evoluției indicatorului de referință EURIBOR sunt prezentate în Graficul 2.

**Grafic 2: Evoluția EURIBOR pe perioada crizei**



Sursă: prelucrarea autorului

Din nefericire, efectele crizei au fost majore în țara noastră, mai ales în plan economic și s-au resimțit din plin pentru o perioadă lungă de timp, scoțând în evidență și vulnerabilitatea sistemului financiar bancar autohton. Ca urmare a cercetării realizate, reies principalele efectele negative ale crizei asupra sistemului financiar românesc, care s-au manifestat în această perioadă prin:

- scăderea calității portofoliului de credite pe parcursul anilor anteriori, cu precădere în anul 2009 și 2010, pe fondul recesiunii economice înregistrate în țara noastră;
  - povara suplimentară reprezentată de cei care nu sunt asigurați împotriva riscului valutar și anume de debitorii care au contractat credite în valută;
  - ritmul mare de creștere al creanțelor neperformante ale băncilor din România.
- Acesta îngrijorează cu toate că, în ansamblu, se află la un nivel gestionabil.

Ca și aspect pozitiv, menționez că, în ciuda acestor amenințări, în țara noastră băncile dispun de suficiente resurse proprii, care să le permită acoperirea fără probleme a pierderilor neașteptate generate de riscul de credit. Față de aceste

aspecte, lipsa activelor toxice (de natura celor din SUA) din bilanțul băncilor care operează în România, a condus la evitarea intervențiilor de capitalizare cu bani publici.

La nivelul băncilor comerciale din țara noastră, ca urmare a studiului comparativ realizat, am constatat că politica de creditare a agenților economici a fost aplicată oarecum diferit, în funcție de specific, orientare.

**Astfel, în cazul Băncii Transilvania:**

- s-a remarcat preocuparea pentru menținerea și dezvoltarea relației cu segmentul IMM-urilor de talie mică și mijlocie, în special cu cele cu capital autohton;
- s-a menținut acordarea de credite preponderent în lei, moneda preferată la finanțare a acestei bănci cu capital majoritar autohton;
- avantajul major a rămas flexibilitatea în decizia de creditare și rapiditatea, reușind astfel să fructifice la maxim competența locală acordată sucursalelor și buna cunoaștere a pieței locale;
- s-a reușit stabilizarea provizioanelor care la un moment dat păreau să amenințe destul de serios bilanțul băncii;
- s-a investit în modernizarea sistemului informatic, depășit net de cel al competitorilor, din dorința de a pregăti o creștere sustenabilă și rapidă.

Având în vedere contextul nefavorabil determinat de criza economică prelungită din țara noastră, **Banca Raiffeisen** și-a ajustat în consecință politica de creditare și ca urmare a modificărilor noi adoptate:

- s-a renunțat la acordarea de credite fără garanții reale imobiliare;
- s-a restrâns perioada de finanțare, astfel încât au fost finanțate, în general nevoile de capital de lucru / trezorerie ale agenților economici;
- s-au reajustat coeficienții LTV (loan to value) ai garanțiilor pentru a contracara prăbușirea pieței imobiliare precum și lipsa tranzacțiilor și valorificarea mult mai anevoioasă a garanțiilor. Totodată, s-a renunțat la luarea în garanție a terenurilor;
- s-a diminuat foarte mult creditarea în valută prin acordarea unor astfel de finanțări doar celor care sunt acoperiți din punct de vedere al riscului;
- politica de creditare a rămas neschimbată în ceea ce privește centralizarea și aprobarea deciziei de creditare (la nivel de Head Office).

O abordare mai diferită din punct de vedere al modificărilor aduse politicii de creditare, ca și consecință a crizei economice traversate, a avut **Banca UniCredit**, întrucât în cazul acesteia:

- s-a remarcat concentrarea spre selectarea foarte atentă a clienței;
- s-a menținut acordarea de credite în valută străină și celor care nu erau acoperiți de riscul valutar;
- s-a remarcat dorința de îmbunătățire a portofoliului și calității produselor oferite în mod standard IMM-urilor chiar și prin oferirea unor facilități de finanțare complexe (aici mă refer la linii de credit multivalută și multiscop) precum și prin apariția unor noi pachete operaționale;
- s-au reajustat coeficienții LTV (loan to value) ai garanțiilor dar nu s-a renunțat la luarea în garanție a stocurilor de materii prime și marfuri, iar terenurile pot fi luate în garanție dacă există construcții edificate pe acestea;
- politica de creditare, pot afirma că a suferit ceea mai curajoasă și majoră schimbare în ceea ce privește competența de aprobare a creditelor și descentralizarea parțială a acesteia spre teritoriu, spre centrele regionale pentru a crește cota de piață și activele.

#### **SINTEZĂ CAPITOLUL 4. CERCETĂRI EMPIRICE PRIVIND FACTORII DE INFLUENȚĂ AI DECIZIEI DE FINANȚARE**

Analiza calitativă reprezintă un complex de activități derulate de funcționarul bancar, ofițerul / analistul de credite, având ca finalitate obținerea de informații referitoare la situația persoanei juridice creditate, a pieței pe care acționează, a personalului și managementului și a istoricului relațiilor bancare ale clientului analizat. Analiza calitativă poate deține în modelele mai simple de scoring, o pondere de aproximativ 40% din totalul deciziei de creditare (fiecarui indicator i se acordă o notă de la 1 la 5, unde 1 este nota cea mai mare).

Analiza cantitativă a persoanelor juridice solicitante de credit, deține o pondere de aproximativ 60% din totalul deciziei de creditare și se bazează exclusiv pe sursele informaționale reprezentate de situațiile financiare anuale (după caz și semestriale) și bilanțele de verificare ale clienților.

În urma cercetării realizate, se pot trage următoarele concluzii:

- în raportul de credit (aplicația de credit) se evaluează riscul de credit a unei societăți comerciale prin intermediul unui model de evaluare a performanței care însumează atât partea calitativă, cât și partea cantitativă;
- prin multiplicarea notelor atașate unui set predefinit de criterii cu anumite ponderi de risc, Aplicația Scoring calculează un rezultat ponderat, care determină încadrarea în

cele cinci categorii de performanță financiară a unei întreprinderi, conform reglementărilor BNR.

În continuare cercetarea continuă cu realizarea primului studiu de caz practic. Astfel, am ales ca pentru aceeași companie, denumită SC "X" SRL, care realizează comerț angro, să realizez un studiu al principalilor indicatori financiari selectați. Astfel, indicatorii au fost calculați pentru două perioade istorice anuale încheiate, Decembrie 2009 și 2010, și pentru luna Septembrie 2011. Având în vedere ca cele două bănci selectate din România, folosesc modele de analiză financiară diferite, indicatorii luați în calcul, chiar dacă fac parte din cadrul acelorași grupe (profitabilitate, activitate și lichiditate), nu sunt în totalitate identici, unii dintre ei neavând un indicator echivalent, exact, în limba română. Pentru a nu denatura rezultatele studiului, indicatorii financiari calculați au fost prezentați în limba română pentru banca românească și în limba engleză pentru banca internațională.

În concluzie, ca urmare a analizei financiare realizate de cele două bănci, internațională și românească, reiese că "X" SRL, datorită indicatorilor de profitabilitate, activitate și lichiditate buni și foarte buni, înregistrați pe parcursul perioadei analizate (anii 2009, 2010 și Septembrie 2011), obține un rating bun. Aceste aspecte, permit ambelor bănci să răspundă pozitiv solicitărilor de finanțare primite de la această companie, întrucât în cazul acesteia probabilitatea de nerambursare (PD) este mică.

Al doilea studiu de caz practic are ca scop **determinarea probabilității de nerambursare (PD)** și deci a deciziei de creditare.

O gamă largă de metode statistice pot fi utilizate pentru a construi funcții de scoring printre care cele mai întâlnite și utilizate de-a lungul timpului au fost arborii de decizie, rețelele neuronale și sistemele expert, regresia lineară, iar în ultimul timp regresia logistică.

Pornind de la limitările modelelor de scoring folosite de-a lungul vremii, în zilele noastre, regresia logistică este cea mai frecventă metodă utilizată. În practică, regresia logistică este cea mai des utilizată metodă deoarece modelează relația dintre o mulțime de variabile independente (categoriale, continue) și o variabilă dependentă dihotomică (nominală, binară) care apare de obicei atunci când indică apartenența la două categorii (prezență/absență, da/nu). Presupunând că valorile variabilei binare sunt codificate 0/1, unde valoarea 1 exprimă, în general, apariția

unui anumit eveniment, înseamnă că rezultatul modelului este o estimare a probabilității de producere a respectivului eveniment în funcție de valorile variabilelor independente.

Ca urmare, în acest studiu de caz, am presupus că variabilele explicative multiplicat cu coeficienți relevanți sunt linear corelate cu logaritmul natural al ratei de nerambursare (Mays, 2001):

$$\text{Ln} \frac{PD}{1-PD} = b_0 + \sum_{i=1}^n b_i X_i \quad (1)$$

unde: PD – probabilitatea de nerambursare a unei firme pe un orizont de timp de 1 an

$x_i$  - indicatorii financiari ai firmei

$b_0$  - constantă

$b_i$  - coeficienții indicatorilor financiari relevanți ai funcției scor

În acest studiu, nerambursarea (default-ul) va însemna incapacitatea firmei de a-și mai achita datoriile/ creditele contractate la bancă.

Calculul probabilității de nerambursarea (PD) înseamnă, în cele din urmă, calcul unui scor, conform formulei (2) de mai jos care în mod normal determină rating-ul fiecărui solicitant de credit și în funcție de acesta, de încadrarea în anumite clase de rating / intervale se determină și probabilitatea de nerambursare pe un orizont de 12 luni.

$$PD = \frac{1}{1 + e^{-b_0 - \sum_{i=1}^n X_i Y_i}} \quad (2)$$

În cadrul scorului calculat, cel mai important punctaj este deținut (într-o pondere foarte mare) de indicatorii financiari, întrucât aceștia se pot calcula cu precizie, rezultatele obținute fiind exacte și nefiind influențate de factori subiectivi. Indicatorii financiari sunt considerați factori de risc financiar (financial risk factors) și aceștia, împreună, alcătuiesc modulul financiar, care este cel mai important pentru evaluarea riscurilor clienților.

Cei **7 indicatori financiari**, pe care i-am selectat și au fost aleși drept **componente ale modulului de scor financiar** sunt prezentați în tabelul 32, unde arătăm inclusiv notarea și impactul așteptat al acestora, din punct de vedere teoretic, asupra probabilității de nerambursare (PD) al.

*Tabel 32: Indicatorii financiari folosiți în modelul de scoring și impactul așteptat / presupus al acestora asupra PD*



Indicator	Formula de calcul	Notare indicator	PD (Impact așteptat) <sup>5</sup>
<b>Angrenare</b>	$\frac{[\text{Datorii pe termen scurt purtătoare de dobândă (Credite bancare pe termen scurt + Alte credite pe termen scurt) + Datorii pe termen lung purtătoare de dobândă (Credite bancare pe termen lung + Alte datorii pe termen lung) - Numerar \& Depozite bancare]}{\text{Capitaluri proprii}}$	<b>R12</b>	+
<b>Efectul de Levier III</b>	$\frac{\text{Datorii}}{\text{Active}}$	<b>LRL</b>	+
<b>Acoperirea Dobânzii</b>	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{Cheltuielile cu dobânzile}}$	<b>R14</b>	-
<b>Rentabilitatea Capitalurilor Proprii</b>	$\frac{\text{Profit Net}}{\text{Capitaluri Proprii}}$	<b>ROE</b>	-
<b>Marja EBITDA</b>	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{Venituri Totale}}$	<b>Marja EBITDA</b>	-
<b>Lichiditatea Rapidă</b>	$\frac{\text{Numerar} + \text{Creanțe pe termen scurt}}{\text{Datorii curente}}$	<b>RLI</b>	-
<b>Viteza de Rotație a Stocurilor</b>	$\frac{\text{Stocuri}}{\text{Vânzări}} \times 365$	<b>Rotatie STOCURI</b>	+

Sursă: prelucrarea autorului

Modelul econometric presupune că variabilele explicative reprezentate de cei 7 indicatori financiari, multiplicare cu coeficienți relevanți sunt linear corelate cu logaritmul natural al ratei de nerambursare, astfel încât prin folosirea funcției (1) descrise (anterior), cantitatea din partea stângă este numită transformarea logit a probabilității de nerambursare (PD). Această ecuație este apoi utilizată pentru a obține relația pentru probabilitatea de nerambursare. Relația poate fi exprimată folosind curba logit prin aplicarea formulei (2) prezentate (anterior).

În cazul scorului financiar, indicatorii financiari bazați pe date contabile sunt considerați ca fiind variabile explicative. Modelul folosește o variabilă dependentă dormantă (0/1) construită cu valoarea 1 pentru firmele în imposibilitate de rambursare a datoriilor și cu valoarea 0 pentru firmele viabile.

Am folosit o **bază de date formată din 100 de observații** (25 de firme x 4 ani = 100) care cuprinde datele de la 25 firme din domeniul transporturilor, care au fost finanțate de o bancă internațională de top din România. Datele au fost preluate din situațiile financiare ale firmelor, pentru perioada 2008 – 2011.

<sup>5</sup> efectele asupra PD, semnul "+" înseamnă că cu cât valoarea indicatorului este mai mare cu atât PD este mai mare, iar semnul "-" indică că cu cât valoarea indicatorului este mai mare cu atât PD este mai mică

Pentru a estima PD prin modelul econometric realizat pe baza celor șapte indicatori financiari calculați după formula din tabelul 32, trei dintre datele folosite în model au fost prelucrate vis-à-vis de datele inițiale utilizate pentru ca modelul de estimare econometric să devină mai robust, după cum urmează:

- pentru indicatorul R12 (angrenare) s-a folosit normalizarea realizată după formula

$$\frac{\text{indicator} - \min}{\max - \min};$$

- pentru R14 (acoperirea dobânzii) și Rotație Stocuri datele s-au logatimat deoarece toate datele din eșantion sunt pozitive.

S-a construit apoi un model OLS bazat pe regresia liniară, rezultatele obținute fiind prezentate în tabelul 38.

*Tabel 38: Rezultatele regresiei lineare*

Sursa <sup>a)</sup>	SS <sup>b)</sup>	df <sup>c)</sup>	MS <sup>d)</sup>		Număr de obs. <sup>e)</sup> =	100
Model	3.3360599	7	.333722843		F(7, 92) <sup>f)</sup> =	2.77
Rezidual	11.1039401	92	.120695001		Prob > F <sup>g)</sup> =	0.0118
Total	13.44	99	.135757576		R pătrat <sup>h)</sup> =	0.1738
					Ajustare R pătrat <sup>i)</sup> =	0.1110
					Abatere MSE <sup>j)</sup> =	.34741
Funcția Scor/ PD <sup>k)</sup>	Coeficienți <sup>l)</sup>	Erori Standard <sup>m)</sup>	t <sup>n)</sup>	P >  t  <sup>o)</sup>	[95% Interval de Încredere] <sup>p)</sup>	
R12	-.104073	.3421407	-0.30	0.762	-.783594	.575448
LRL	.0739799	.3084856	0.24	0.811	-.5386991	.6866589
R14	-.040036	.0449522	-0.89	0.375	-.129315	.049243
ROE	.1545935	.130882	1.18	0.241	-.1053493	.4145364
Marja EBITDA	-.1203986	.2102282	-0.57	0.568	-.5379299	.2971328
RLI	-.1036065	.0625121	-1.66	0.101	-.2277609	.0205479
Rotație Stocuri	.0628169	.020355	3.09	0.003	.0223901	.1032437
Constantă	.1396044	.2875433	0.49	0.628	-.4314813	.7106902

Sursă: prelucrarea autorului folosind programul de prelucrări statistice STATA

Interpretând rezultatele regresiei liniare din tabelul 38, putem trage concluzia că pentru funcția scor calculată (PD), variabila: rata stocurilor este semnificativă pentru un prag de semnificație de 5% ( $p=0.003 < 0.05$ ).

Datorită dezavantajelor modelului linear (Christofer Dougherty, 2001) reprezentate de probleme cu termenul de perturbare, faptul că probabilitatea prezisă poate fi mai mare de 1 sau mai mică de 0 pentru valori extreme ale lui  $X_i$ ), am construit un model logit bazat pe funcția de regresie logistică, astfel încât în tabelul 39 prezintă rezultatele obținute.

*Tabel 39: Rezultatele regresiei logistice și pragurile de semnificație*

Regresia logistică Jurnal probabilitate = -31.466983				Număr de obs <sup>a)</sup> =	100
				LR chi2(7) <sup>b)</sup> =	25.00
				Prob > chi2 <sup>c)</sup> =	0.0008
				Pseudo R 2 <sup>d)</sup> =	0.2843
Funcția Scor / PD	Coeficienți	Erori Standard.	Z	P>  z	[95% Interval de Încredere]
R12	1.009765	3.018666	0.33	0.738	-4.906712 6.926242
LRL	-2.185196	3.469383	-0.63	0.529	-8.985061 4.61467
R14	-.4077934	.3798857	-1.07	0.283	-1.152356 .3367689
ROE	1.742624	1.400063	1.24	0.213	-1.001449 4.486697
Marja EBITDA	-9.607359	5.798962	-1.66	0.098	-20.97312 1.758398
RLI	-1.772536	.92319	-1.92	0.055	-3.581955 .0368829
Rotație Stocuri	.8338336	.3062988	2.72	0.006	.2334991 1.434168
Constantă	.4434332	3.194651	0.14	0.890	-5.817967 6.704833

Sursă: prelucrarea autorului folosind programul de prelucrări statistice STATA

Din interpretarea datelor cuprinse în tabelul 39 putem trage concluzia că semnificative pentru modelul de estimare a PD sunt ultimele trei variabile (indicatori financiari):

- Marja EBITDA = (EBITDA Margin) care are un prag de semnificație de 10% (p=0.098);
- RLI = (Quick Ratio) care are un prag de semnificație de 5% (p= 0.055);
- Rotație Stocuri = (Inventory Ratio) care are un prag de semnificație de 1% (p= 0.006).

Apoi pentru a putea interpreta funcția logit **am calculat efectele marginale și rezultatul funcției z** folosind programul de prelucrări statistice STATA. Rezultatele modelului confirmă legătura existentă între cei 7 indicatori financiari selectați și incapacitatea firmei de a-și mai achita datoriile/ creditele contractate la bancă.

$$Z = C(1)*R12 + C(2)*LRL + C(3)*R14 + C(4)*ROE + C(5)*MARJA EBITDA + C(6)*RLI + C(7)*ROTAȚIE STOCURI + C(8)$$

Funcția scor, de mai jos F(Z<sub>i</sub>), care de fapt indică probabilitatea de nerambursare (PD), pe un orizont de 12 luni, a firmei solicitante a împrumutului este:

$$F(Z_i) = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}} = \frac{1}{1 + e^{-2.151856923}} = 0.104157541 \quad (3)$$

Ca urmare a cercetării realizate și interpretând rezultatele obținute putem trage următoarele **concluzii**:

- l) în cazul indicatorilor financiari evidențiați anterior ca fiind semnificativi pentru PD pe termen de 12 luni:

- creșterea indicatorului notat RLI, cu un procent duce la scăderea PD cu 18,46%;
- creșterea indicatorului Marja EBITDA cu un procent duce la scăderea PD cu 100%;
- creșterea indicatorului notat Rotație Stocuri, cu un procent, crește PD cu 8,68%.

II) în cazul indicatorilor financiari care nu influențează decât marginal PD:

- creșterea indicatorului notat R12, cu un procent duce la creșterea PD cu 10%;
- creșterea indicatorului notat LRL, cu un procent scade PD cu 22 %;
- creșterea indicatorului notat R14, cu un procent scade PD cu 4,2 %;
- creșterea indicatorului notat ROE, cu un procent crește PD cu 18,15%;

Cu ajutorul programul de prelucrări statistice STATA, avem posibilitatea să validăm rezultatele obținute mai sus, prin calcularea ratei șansei probabilității de nerambursare. Astfel prin calculul ratei șansei probabilității de nerambursare (PD) mai degrabă decât funcția logit, rezultate obținute validează în totalitate rezultatele obținute prin modelul econometric de regresie logistică folosit pentru calcularea PD pe un orizont de 12 luni pentru un IMM care solicită finanțare.

#### **Rezultatele finale obținute, le explic astfel:**

- 5 indicatori financiari (variabile), care includ și variabilele semnificative, înregistrează aceleași rezultate, în sensul impactului lor asupra PD, cu cele așteptate;
- 2 indicatori financiari (variabile), care includ doar variabilele considerate fără impact semnificativ de modelul econometric construit, înregistrează rezultate diferite față de cele așteptate, din punct de vedere al impactului lor asupra PD. Rezultatele sunt diferite atât datorită limitărilor modelului pe care le voi prezenta în continuare, cât mai ales datorită faptului că, în perioada de analiză (criză economică), sectorul transporturilor de mărfuri a fost unul dintre cele mai afectate (motiv pentru care au dorit să înregistreze profituri cât mai mici sau chiar pierdere din punct de vedere contabil).

Ca și **limitări ale acestui model** menționez:

- neintroducerea în calcul a factorilor comportamentali, care de obicei, cresc puterea de predicție;
- folosirea a doar 100 de observații. De fapt, acestea se bazează pe calculul a 700 de indicatori financiari relevanți, respectiv calculul a 7 indicatori financiari pentru fiecare dintre cele 25 de companii care au contractat și menținut relația de creditare pe parcursul a 4 ani financiari încheiați (2008 - 2011);

- rezultatele neașteptate obținute de doi dintre cei șapte indicatori financiari analizați. Însă, niciunul dintre aceștia nu are un prag de semnificație important, astfel încât aceștia nu pot influența decât marginal modelul econometric de estimare a PD.;
- relevanța rezultatelor doar pentru firmele care activează în domeniul transporturilor. Folosirea modelului pentru companii care activează în alte domenii de activitate, alterează precizia de predicție a PD.

**Avantajele** oferite de acest model econometric de estimare a PD a unui solicitant de credit, sunt numeroase, printre cele mai importante fiind următoarele:

- omogenitatea rezultatelor, reprezintă un punct forte al modelului deoarece m-am orientat spre observarea unor agenți economici care activează, în același domeniu de activitate (transporturi rutiere de marfuri) și o cifră de afaceri anuală sub 5 milioane de EUR, fiind încadrați în segmentul IMM;
- reprezentativitatea rezultatelor, întrucât cele 100 de observații realizate pe parcursul a 4 ani financiari încheiați, s-au realizat folosindu-se raportări financiare finale (bilanțul la luna Decembrie);
- confirmarea legăturii dintre indicatorii de solvabilitate, profitabilitate, lichiditate, activitate și intrarea în incapacitate de plată a unei companii;
- alegerea celor mai importanți 7 indicatori financiari în modulul financiar pe care se bazează modelul, reprezentând cele mai importante grupe: solvabilitate, profitabilitate, lichiditate, activitate;
- exprimarea gradului de risc al firmei prin scorul final obținut ca urmare a realizării unei analize financiare corecte a solicitantului de credit. Acesta este asociat direct cu probabilitatea ca firma să intre în faliment;

Ca urmare a cercetării realizate considerăm că **folosirea corectă de către creditor a acestuia are o importanță majoră** întrucât permite cel puțin:

- luarea unei decizii corecte de creditare;
- menținerea pentru început și apoi creșterea profitabilității băncii;
- calculul activelor ponderate de risc (Risc Weighted Assets) și stabilirea unui preț corect al creditării: clienții cu risc mai ridicat vor obține credite mai scumpe, în timp ce clienții cu un grad de risc mai mic vor obține finanțări mai ieftine.

## **SINTEZĂ CONCLUZII FINALE ȘI PERSPECTIVE ALE CERCETĂRII**

În prezent, mai mult decât oricând, rolul băncilor, activitatea derulată de acestea, dobândesc valențe noi, moderne, care pot fi sintetizate, prin alăturarea

următoarelor două cuvinte: *administrarea riscurilor*. Într-o accepțiune modernă, rolul primordial al instituțiilor bancare este acela de a administra riscurile cu care se confruntă, printre cele mai importante fiind: de credit, operaționale, de fraudă, politice, economice și de faliment.

Activitatea bancară și cea de creditare, nu pot fi realizate oricum, sau la întâmplare, după cum nici succesul sau eșecul băncii nu aparține acesteia în totalitate. Considerăm că activitatea bancară trebuie să fie susținută de celelalte componente instituționale și guvernamentale, atât la nivel național, cât și european sau mondial. Rolul de reglementare al băncilor centrale și al organismelor internaționale, devine obligatoriu și esențial, în contextul în care produsele și serviciile bancare au atins un grad de complexitate foarte ridicat și exercită, ca urmare a globalizării, efecte asupra celor mai puternice sisteme economice mondiale.

În plus, rezultatele cercetării au aplicabilitate practică și sunt originale. Pe lângă o muncă asiduă de cercetare realizată pe parcursul mai multor ani, evidențiată, în special, prin realizarea a trei studii de caz (unul teoretic și două practice), lucrarea a necesitat multă atenție și migală în asamblarea informațiilor. De asemenea, aceasta a încorporat pasiunea și experiența, de peste un deceniu, a autorului în activitatea de creditare a IMM-urilor desfășurată în diverse bănci de prim rang din România.

Cercetările realizate au condus spre **următoarele concluzii personale:**

Se impune ca nici un grup financiar bancar să nu activeze fără a avea o perspectivă clară din punct de vedere al administrării riscurilor, centrate în jurul celui de credit, în vederea asigurării și conservării potențialului de dezvoltare pe termen scurt și lung. Această strategie trebuie să-i asigure subzistența, dar și raționalitatea, eficiența, în condițiile în care contextul economic global, destul de neprietenos datorită crizei prelungite, va deveni tot mai complex și mai dinamic.

Băncile trebuie să manifeste în relația cu consumatorii un anumit comportament, o anumită atitudine, ce se concretizează în delimitarea direcțiilor strategice, a modalităților practice de îndeplinire a obiectivelor acestora și se reflectă cel mai pregnant în conținutul și mai ales în aplicarea politicii de creditare.

Finanțarea entităților economice devine piatra de încercare în contextul economic actual, iar băncile comerciale trebuie să își adapteze în permanență politica de creditare și tipologia creditelor, pentru a răspunde provocărilor economice

în condițiile în care doresc și să diminueze provizioanele, și să facă plasamente profitabile, cu garanții cât mai sigure.

Prudența trebuie să guverneze întregul proces de creditare. Se pornește de la selectarea clientelei (a sectoarelor industriale definite ca având gradele de risc cele mai ridicate, deci cele mai puțin creditabile) și se realizează analiza calitativă și cantitativă a împrumutaților în vederea calculării PD (a rating-ului).

Recomandăm băncilor să utilizeze modele de scoring care să calculeze probabilitatea de nerambursare prin compararea unor indicatori financiari relevanți ai solicitantului de credit, cu indicatorii financiari ai altor solicitanți analizați anterior și să țină cont inclusiv de istoricul acestora în rambursarea creditului.

Recomandăm folosirea corectă de creditor a modelului econometric de estimare a probabilității de nerambursare a unui solicitant de credit, întrucât acesta permite calculul activelor ponderate de risc (Risc Weighted Assets) și stabilirea unui preț corect al creditării.

Se prefigurează că, tipologia creditelor acordate, pornind de la segmentarea clientelei și de la identificarea nevoilor acesteia, bazându-se pe informații relevante oferite de modelul de analiză de risc practicat și a cărui rezultate sunt consolidate în loturi relativ omogene specifice unei anumite categorii de clienți, va determina modele de deservire și preț diferențiate chiar în cadrul aceleiași instituții de creditare. Astfel, vor exista bănci universale, care vor furniza și în continuare o paletă largă de servicii de finanțare destinate unui spectru larg de cliență (cum ar fi Erste, BRD, Unicredit, Raiffeisen) sau bănci care se vor specializa pe anumite segmente de clienți (Pro Credit pe IMM-uri, Citibank pe companii corporatate etc).

Cine va găsi soluția cea mai potrivită, va câștiga o cotă de piață importantă, atât în totalitatea peisajului bancar autohton, cât și pe segmentul IMM-urilor, în contextul în care creditarea persoanelor fizice a urmat, în anii trecuți, mult mai accentuat o pantă descrescătoare. Totuși, începând cu trimestrul doi din 2014, creditarea persoanelor fizice a dat semne clare de revenire și menținându-se această tendință, la începutul anului 2016 s-au atins volumele istorice realizate în anul 2008, înainte de începerea crizei. Cu toate acestea, perspectivele sunt neclare datorită instabilității legislative din țara noastră (deocamdată a apărut legea dării în plată).

Din punct de vedere al perspectivelor cercetării, aceasta poate continua cu analiza și calcularea Probabilității de nerambursare pentru finanțările solicitate de IMM-uri, utilizându-se doar indicatorii financiari înregistrați în perioadele de stabilitate

economică și legislativă, din anii în care țara noastră va depăși întru totul perioada și efectele nefaste ale crizei. Pentru a crește puterea de predicție a viitorului model econometric, se vor lua în calcul inclusiv factorii calitativi (subiectivi) care evaluează calitatea managementului entității economice, poziția pe piață a companiei, vârsta și comportamentul celui/ celor care dețin sau administrează afacerea respectivă.

## REFERINȚE BIBLIOGRAFICE (SELECȚIE)

### CĂRȚI (SELECȚIE):

Al Reis & Jack Trout, (1990), *Positioning - The Battle for Your Mind*, Brandbuilders Publisher;

Aurel C., Sorin T., (2012), *Technical Guideline for Immediate Appraisal, at the Price of the Day, of the Costs of Residential Building Elements, in Percents and Total Value*, Matrix Rom Publishing House;

Badea L, Adela Socol, Violeta Dragoi, Emilia Driga, (2010), *Managementul Riscului Bancar*, editura Economica;

Beju D., (2004) *Mecanisme Monetare și Instituții Bancare*, Editura Casa Cărții de Știință, Cluj – Napoca;

Colquitt J., McGraw-Hill, (2007),– *Cum să eviți dezastrele în creditare și să maximizezi veniturile*, Credit Risk Management, 3rd edition, McGraw-Hill eBooks;

Dobrotă N., (1999), *Dicționar de Economie*, Editura Economică București;

Evelyn R. et all, (2005), *Credit Risk Management System of a Commercial Bank in Tanzania*, Emerald Group Publishing Limited;

Fight A., (2004), *Credit Risk Management*, Elsevier;

Hoanță N., (2003), *Finanțele Firmei*, Editura Economică București;

Kotler P., Gary Armstrong (1998), *Principiile Marketingului*, editura Teora;

Isărescu M. (2006), *Reflecții Economice Vol. II*, Academia Română, Centrul Român de Economie Comparată și Consens, București,

Kimber A., Credit Risk, (2004), *From Transaction to Portfolio Management*, Eseevier;

Mays, E. (2001), *Handbook of Credit Scoring*, Glenlake Publishing Company;

Moise I. et all, (2011), *Politici actuale de finanțare a afacerilor*, Editura Aeternitas Alba Iulia;

Nistor I., (2002), *Finanțele întreprinderii*, Editura Presa Universitară Clujeană, Cluj-Napoca;



Nistor I. (2004), *Teorie și practică în finanțarea întreprinderilor*, Editura Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca;

Nistor I. et al., (2011), *Finanțele Întreprinderii, Noțiuni teoretice și aplicative*, Editura Risoprint, Cluj – Napoca;

Stancu I., (2007), *Finanțe*, editura Economică, București;

Stoica M., (2003), *Management Bancar*, editura Economică, București;

Trenca I., (2002), *Metode și tehnici bancare – principii, reglementări, experiențe*, Editura Casa Cărții de Știință, Cluj Napoca;

Trenca I., (2004), *Tehnică bancară*, Editura Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca;

#### **ARTICOLE ȘI MATERIALE DE SPECIALITATE (SELECȚIE):**

Altman Edward, John Hartzell and Matthew Peck, (2005), *A Scoring System for Emerging Market Corporate Debt*; Salomon Brothers Center for Study;

Altman E. I., (2010), *The Z-Metrics Methodology For Estimating Company Credit Ratings And Default Risk Probabilities*. RiskMetrics Group;

Berger A., Udell G.F., (2002), *Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure*, The Economic Journal, 112;

Berger A., Udell G. F., (2006), *A More Complete Conceptual Framework for SME Finance*, Journal of Banking and Finance, 30, pages 2945-2966;

Bichi C., (2003), *Basel II și riscul operațional*, Piața financiară, nr. 11;

Bodenhorn H. (2003), *Short-Term Loans and Long-Term Relationships: Relationship Lending in Early America*, Journal of Money, Credit and Banking, 35;

Bonaccorsi di Patti, E. Gobbi G., (2007), *Winners or Losers? The Effects of Banking Consolidation on Corporate Borrowers*, Journal of Finance, 62;

Boot A.W.A (2000), *Relationship banking: What do we know?*, Journal of Financial Intermediation, 9, pages 7-25;

Borio C. and W. Nelson, (2008), *Monetary operations and the financial turmoil*, BIS Quarterly Review, March;

Borio C. and Piti Disyatat, (2009), *Unconventional monetary policies: an appraisal*, November;

Buse G., (1994), *Dicționarul complet al economiei de piață*, Informația Bussines Book, București, p. 154;

Cardone-Riportella C. et al., (2011), *What do Basel Capital Accords mean for SMEs?*, Working Paper 10, Universidad Carlos III de Madrid, April;

Christofer Dougherty, 2001, *Introduction to Econometrics*, third edition, Oxford University Press;

Ciurlău L., (2007), *Modele de Cuantificare a Riscului de Credit*, articol publicat în *Finanțe – Provocările Viitorului*, Anul VI, Nr. 6;

Cosma D., Botezat A., (2011), Can the enterprise achieve both sustained profitability and economic growth?, *Studia Universitatis "Vasile Goldiș" Arad, Seria Științe Economice Anul 21/2011 Partea I*, pages 272 – 282;

Elsas R., (2005), *Empirical Determinants of Relationship Lending*, *Journal of Financial Intermediation*, 14, pages 32-57;

Elsinger H., Lehar A., Summer M., (2004), *Risk Assessment for Banking Systems*, University of Vienna, Working Paper Series;

Gurný, P., Gurný, M. (2010), *Comparison of the Credit Scoring Models on PD Estimation of US Banks*, *Mathematical Methods in Economics*;

Gurný, P., Gurný, M. (2010), *Logit and Probit Model within Estimation of US Banks PD*, *Proceedings of the 47th Meeting of the Euro Working Group of Financial Modelling*, pp. 73-80;

Gurný Petr, Gurný Martin, (2013), *Comparison Of Credit Scoring Models On Probability Of Default Estimation For Us Banks*, *Prague Economic Papers*, 2, 2013;

Hördahl P. and M. King, (2008), *Developments in repo markets during the financial turmoil*, *BIS Quarterly Review*, December;

Iordan-Constantinescu N., (2012), presentation *CRD IV and implementation on European level of requirements of BASEL III*, Conference "Romania Where to? Challenges of the new framework Basel III, organized by National Bank of Romania;

**Magda Florin – Mihai, (2011), CONSIDERATIONS REGARDING LENDING POLICY AND CREDIT RISK**, „Challenges of Contemporary Knowledge Based Economy” - International Conference on Management Economics and Accounting, 2011, pp. 854 – 862, “1 Decembrie 1918” University of Alba Iulia, Faculty of Science , Department of Economics and Business Administration;

**Magda Florin - Mihai, (2013), THE IMPLICATIONS OF MARKETING ACTIVITY IN RISK ANALYSIS, CORE ELEMENT OF LENDING POLICY TO COMMERCIAL BANKS**, *Annals of the "Constantin Brâncuși" University, Economy series*, issue 2/2013, pp. 186 – 196;

**Magda Florin – Mihai, (2014) *BASEL III IMPACT ON BANKING SECTOR AND SMEs FINANCING***, Studies and Scientific Researches. Economics Edition, No 19, 2014, pp. 112 – 120, “Vasile Alecsandri” University of Bacău;

**Magda Florin – Mihai, (2014) *CONSIDERATIONS ON THE COMPANY-GUARANTEED LOANS***, The Young Economists Journal, Year XI - no. 22, April 2014, pp, 60 -65, University Of Craiova;

**Magda Florin – Mihai, (2014), *Bank credit typology in financing of companies***, Knowledge Horizons Economics, volume 6, No. 4, pp. 42–45, “Dimitrie Cantemir” Christian University;

**Magda Florin – Mihai and Danuletiu Adina, (2014). *COMPARATIVE RESEARCH ON ROMANIAN SMEs CREDITING***, Hyperion Economic Journal, year II, no.3(2), September 2014, pages 36 – 44;

**Magda Florin – Mihai, Danuletiu Adina, (2015), *ECONOMETRIC MODEL USED IN DECISION-MAKING PROCESS OF COMPANY FINANCING***, Romanian Economic and Business Review Journal, Vol 10, number 3, pp 57 – 82;

Masca S., Ciupac-Ulici M., (2013), *How foreign participation impact companies' performance: empirical evidence from Romania*, Studia Universitatis Babeş Bolyai, Oeconomica, No. 58, 2013, Issue 3, pp. 43 -60;

Nistor I. și Ulici M., (2010), *Impactul Lehman Brothers asupra băncilor românești listate la BVB*, Finanțe – Provocările viitorului, anul IX, Nr. 12, p.23;

Oprîțescu M., Perpelea M., Perpelea O., (2014), *Whither the Euro: Challenges of the Crisis*, Finanțe – Provocările viitorului, Anul XIV, Nr. 16/2014, p. 9;

Oprîțescu M., Perpelea M., Perpelea S., (2015), *Shades and Penumbra of Globalization*, Finanțe – Provocările viitorului, Anul XV, Nr. 17/2015, p. 9;

Păun, C. (2008), *Finanțarea afacerilor. Oportunități de finanțare în contextul integrării europene. Note de curs*, Editura SNSPA, București;

Shanmugan B. and Bourke P. (1990), *The Management of Financial Institutions: Selected Readings*, Addison-Wesley Publishing, Reading, MA;

Ștefan C. - prezentare, (2013), *Noul Cadru de reglementare a sistemului bancar la nivelul UE*, BNR;

Trenca, Ioan și Benyovszki, Annamaria (2006), *Metode noi utilizate în managementul riscului de credit*, volumul „Piața de Capital” nr. 1(4), pp.104-116, Editura Universității de Vest Timișoara;

Uday Rajan, Amit Seru, Vikrant Vig (2015), *The failure of models that predict failure: Distance, incentives, and defaults*, Journal of Financial Economics, Volume 115, Issue 2, February 2015, Pages 237–260;

Walter, S. (2011), *Basel III: Stronger Banks and a More Resilient Financial System*, Conference on Basel III, Financial Stability Institute, Basel;

Wiersch, Ann Marie and Scott Shane (2013) “Why Small Business Lending Isn’t What it Used to Be,” Federal Reserve Bank of Cleveland, Economic Commentary , Number 2013-10 (August 14);

Williams Richard, (2015), Logistic Regression, *Part II: The Logistic Regression Model (LRM) –Interpreting Parameters*, University of Notre Dame;