

## DETERMINAREA BONITĂȚII (CREDIBILITĂȚII) AGENȚILOR ECONOMICI DE CĂTRE INSTITUȚIILE FINANCIARE

*Diana GRIȚCO, lect. univ., drd.,  
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți*

***Abstract:** The main activity of commercial banks at present is lending. The decision to credit a customer is not spontaneous, but arises as a result of economic and financial situation analysis of the loan applicant, his performance evaluation, capacity means the borrower to repay the money involved.*

*Debtor's ability to repay credit depends on a number of external and internal factors, financial and non-financial, the bank should be able to identify and to evaluate properly, to be able to increase profits and reduce risks.*

*This article addresses how to determine the credibility of economic agents by financial institutions in Moldova in the lending decision. Financial performance measurement methods and non-financial aspects of business operators seeking a loan are examined.*

***Key words:** commercial bank, loan applicant, debtor, credibility, economic agent.*

O componentă importantă a strategiei generale a unei bănci o constituie activitatea de creditare, creditul fiind produsul de bază oferit clienților. Acordarea creditului trebuie să fie avantajoasă atât pentru bancă, deoarece, prin diversificarea portofoliului de credite, poate să obțină un profit suplimentar, cât și pentru client, care, pe seama creditelor, poate să-și dezvolte afacerile, să obțină profit suplimentar și, pe această bază, să ramburseze împrumutul și să-și achite datoriile.

În procesul de creditare, băncile filtrează cu acuratețe afacerile agenților economici, promovându-le doar pe cele eficiente, viabile și legale.

Decizia de a credita un client nu este una spontană, ci survine în rezultatul analizei situației economico-financiare a solicitantului de împrumut, evaluării performanțelor acestuia, capacității debitorului de a rambursa mijloacele bănești antrenate.

Evaluarea performanței financiare curente a debitorului potențial este unul din testele principale, pe care, de regulă, le efectuează creditorul la etapa negocierii creditului și care influențează substanțial decizia de a acorda sau nu împrumutul solicitat [4, p. 64].

Abilitatea debitorului de a restitui creditul depinde atât de situația financiară a acestuia, cât și de o serie de factori exogeni și endogeni, pe care banca trebuie să-i identifice și să-i evalueze în mod operativ, coerent și co-rect. De corectitudinea interpretării acestor factori depinde în mod direct rezultatul financiar obținut de bancă, precum și eficiența activității bancare în general.

Băncile comerciale determină eligibilitatea solicitanților de împrumuturi pe baza unui sistem de indicatori care exprimă bonitatea acestora.

Prin **bonitate** se subînțelege capacitatea unui debitor de a restitui, în întregime și la termenele prevăzute împrumutul contractat și dobânda aferentă. Această apreciere este dată, de obicei, unui agent economic în cazul în care acesta solicită un credit de la o bancă.

Se consideră că dispun de bonitate financiară clienții băncii în condițiile în care aceștia pot rambursa ratele creditului la scadență.

Putem spune că, în sens restrâns, bonitatea are aceeași semnificație ca și solvabilitatea. Într-o accepțiune mai largă, bonitatea dă expresie solvabilității, rentabilității și lichidității unui agent economic, exprimând, totodată, conduita generală a respectivei firme în ce privește onorarea obligațiilor asumate față de alți participanți la raporturile comerciale.

O condiție esențială în acordarea de credit unui agent economic este ca acesta să înregistreze indicatori de bonitate în limitele acceptate prin normele și procedurile bancare. De aceea băncile, societățile de leasing, alte instituții de credit calculează indicatorii de bonitate înainte de a acorda credite societăților comerciale.

Cei mai des utilizați indicatori de bonitate calculați sînt:

- indicatorul de lichiditate curentă;
- indicatorul de solvabilitate;
- indicatorul de rentabilitate economică;
- gradul de îndatorare.

La momentul actual, majoritatea băncilor comerciale din Republica Moldova utilizează metodologii similare de evaluare a credibilității prin aplicarea indicatorilor financiari. Modalitatea de calcul și de apreciere a acestora este prezentată în „Indicațiile metodice privind analiza clienților bancari” sau, altfel-spus, „Manuale de creditare”, elaborate de fiecare bancă în parte, pentru uz intern.

Evaluarea clienților se realizează pe două direcții:

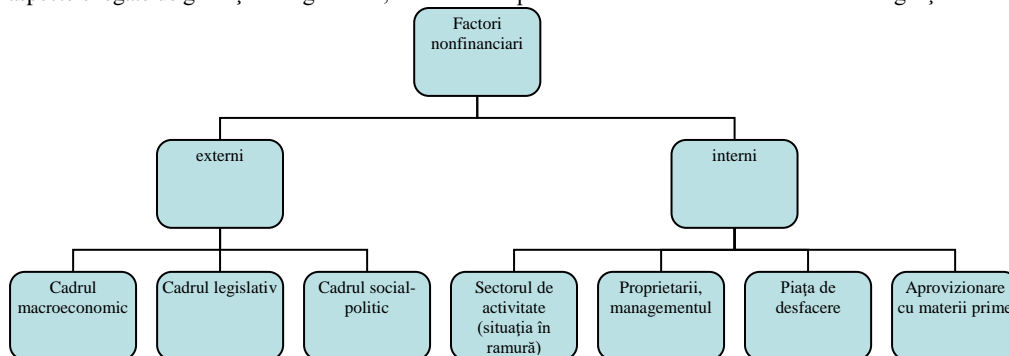
- **analiza elementelor nonfinanciare (neformală, subiectivă, calitativă);**
- **analiza economico-financiară a entității economice (obiectivă, cantitativă).**

Trebuie să menționăm faptul că toate cercetările, în vederea determinării capacității de rambursare a creditului de către client, se centrează, în primul rînd, pe analiza-diagnostic, realizată în baza bilanțului contabil, a raportului de profit și de pierdere, a raportului privind fluxul mijloacelor bănești, a planului de afaceri sau, în cazul proiectelor mai complexe tehnologic, pe baza studiului de fezabilitate a proiectului, ignorînd pe alocuri aspectele nefinanciare ale afacerii sau reducînd importanța acestora.

În acest sens, susținem importanța aprecierii și evaluării nu numai a aspectelor financiare ale credibilității entităților economice cît și a celor nefinanciare, care, fiind analizate doar împreună, permit determinarea imaginii mai clare a solicitanților de credit și prin care se întregeste viziunea băncii asupra riscurilor la care se expune în relația cu clienții săi.

**Analiza nonfinanciară** presupune colectarea informației de natură economică, socială, politică, de producție, de piață, care permite formarea unei imagini asupra clientului solicitator de credit și asupra activității sale.

Cunoașterea în ansamblu a factorilor nonfinancieri și interpretarea lor corectă, alături de analiza financiară și aspectele legate de garanțiile asiguratorii, este foarte importantă în luarea deciziei de creditare a agenților economici.



**Figura 1. Clasificarea factorilor nonfinancieri**

În activitatea bancară internațională, sînt utilizate pe larg în determinarea aspectelor nonfinanciare Sistemele-Expert de diagnostic al credibilității întreprinderii, printre care sistemul (AIDE) de asistență informatizată pentru diagnosticul întreprinderii, metoda SWOT (strengths, weaknesses, Opportunities and Threats), metoda celor 6 „C” etc.

**Analiza SWOT** presupune luarea în considerație și evaluarea fiecărui aspect care influențează sau poate influența atingerea obiectivelor propuse și ordonarea informațiilor financiare și nonfinanciare după anumite reguli. Aceste reguli sînt:

- *Punctele tari* reprezintă baza pe care se construiește succesul unei societăți;
- *Punctele slabe* evidențiază lipsuri, carențe asupra cărora societatea se va axa pe măsura posibilităților pentru a le rezolva;
- *Posibilitățile* reprezintă acei factori externi de care societatea poate beneficia și care trebuie luați în considerare;

- *Pericolele* sînt evenimente cu o anumită posibilitate de a se produce în viitor și care necesită cunoaștere în vederea micșorării riscului pe care îl implică.

Toate informațiile obținute despre client, se vor grupa în: factori interni - puncte tari și slabe, factori externi - posibilități și amenințări.

Practica americană recomandă utilizarea **metodei celor 6 „C”** în vederea luării deciziei privind acordarea unui credit. Aceasta vizează:

1. Caracterul - se referă la probabilitatea că un client, prin onestitatea și atitudinea sa, încearcă să rambur-seze creditul, ceea ce desemnează caracteristicile firmei.

2. Capacitatea - exprimă abilitatea clientului de a-și onora plata, adică succesul afacerii debitorului. Capacitatea legală a clientului de a obține credite se bazează pe suportul material, care rezultă din situația economică și financiară a întreprinderii, determinată, la rîndul ei, printr-un sistem bine determinat de indicatori urmăriți în timp.

3. Capitalul – existența unei mărimi rezonabile a capitalului propriu a solicitantului de credit are o influență pozitivă asupra deciziei de acordare a creditului. În acest sens, se examinează patrimoniul net al debitorului, acesta fiind considerat ca suport material al solicitantului de credit.

4. Garanția (collateral) - este reprezentată de activele pe care clientul le poate oferi ca garanție în scopul obținerii creditului. Băncile solicită garanții materiale durabile și cu un grad înalt de lichiditate. De cele mai multe ori se preferă titlurile de stat, bonurile de tezaur, acțiunile etc.

5. Condițiile economice - se referă la cadrul funcțional în care activează firma și factorii economici externi, care o influențează. Din aceste considerente, este necesar să nu se treacă cu vederea condițiile care pot influența negativ abilitatea clientului de a-și onora datoriile, ceea ce ar provoca pierderi pentru bancă.

6. Conformitatea cu normele legale - presupune respectarea legislației și creșterea vigilenței în vederea spălării banilor „murdari” [1, p.168].

Din cele expuse mai sus, putem concluziona că practica bancară atât națională, cât și internațională nu dispune de un sistem unic și complex de criterii de selectare a clienților bancari, tot așa cum nu există sisteme de indicatori financiari unici la determinarea bonității agenților economici.

**Analiza economico-financiară** urmărește evaluarea performanțelor financiare curente a debitorului potențial. Se disting mai multe etape ale unei astfel de analize, printre acestea fiind: analiza complexă a bilanțului contabil, analiza datoriilor debitoare, analiza rezultatelor financiare, analiza dării de seamă privind mișcarea capitalului propriu și a fluxurilor de mijloace bănești.

În practica bancară, se utilizează metoda de analiză prin coeficienți financiari (rate financiare), care pot fi diferiți de la o bancă la alta, precum și de la o țară la alta. Însă relevant este faptul că aceștia sînt pe larg utilizați atît în țările cu economie dezvoltată, cît și în cele cu economii în curs de dezvoltare.

În Republica Moldova, modul de grupare a ratelor financiare este similar sistemului anglo-saxon de grupare și include de la 4 la 7 grupe de rate, printre care: rate de rentabilitate; rate de eficiență a activității; rate ale valorii de piață; rate de lichiditate; rate de solvabilitate; rate de echilibru financiar; rate de gestiune [1, p.179].

Băncile comerciale decid de sine stătător asupra grupelor de rate pe care trebuie să le utilizeze, acestea fiind diferite de la o bancă la alta, ceea ce nu corespunde normelor bancare internaționale aprobate de Comitetul Basel. De remarcat însă faptul că nu toate grupele de rate propuse de sistemul anglo-saxon de indicatori pot fi utilizate în deplină măsură, actualmente, de către băncile comerciale din Republica Moldova, ca, ratele valorii de piață, care sînt asociate cu piața financiară, aceasta fiind la o etapă incipientă de dezvoltare.

O metodă asemănătoare celei aplicate în Republica Moldova, privind analiza situației financiare a întreprinderii și a determinării credibilității, este aplicată și în sistemul bancar al Federației Ruse. De exemplu, Banca de Economii a Rusiei (Сбербанк), bazîndu-se pe sistemul anglo-saxon de indicatori, utilizează patru grupe ale acestora, printre care:

- 1) coeficienții de lichiditate;
- 2) coeficienții de rentabilitate (profitabilitate);
- 3) coeficienții de stabilitate financiară;
- 4) coeficienții activității de afaceri (rotație) [1, p.180].

În rezultatul determinării mărimilor acestor indicatori, banca respectivă atribuie entitatea economică la o anumită categorie de credibilitate, în dependență de numărul de puncte acumulat în rezultatul analizei.

Evaluarea situației financiare, de către ofițerul de credit al băncilor autohtone, se efectuează în dinamică, în baza informației prezentate în rapoartele financiare ale întreprinderii pentru trei ani precedenți (sau pentru întreaga perioadă de activitate a solicitantului de credit în cazul în care acesta activează mai puțin de trei ani) și perioada gestionară a anului curent.

În procesul de evaluare a clientului, specialistul în creditare calculează **indicatorii cantitativi** de apreciere a situației financiare a solicitantului de credit, specificați în „Manualele de creditare”, elaborate de fiecare bancă în parte. În vederea stabilirii categoriei de clasificare a clientului, se apreciază evoluția unor astfel de indicatori ca:

- coeficienții lichidității;
- coeficienții rentabilității;
- coeficientul suficienței capitalului și a solvabilității;

- ritmul de creștere a venitului din vânzări și a încasărilor din vânzări;
- indicatorii vitezei de rotație.

Fiecărui indicator i se atribuie numărul corespunzător de puncte conform standardului. Numărul punctelor maxime posibile pentru **indicatorii cantitativi** constituie 75% din suma punctelor maxime posibile. Numărul punctelor maxime posibile pentru **indicatorii subiectivi** constituie 25% din suma punctelor maxime posibile (fiecarei indicator calitativ, de asemenea, i se atribuie punctajul corespunzător conform criteriilor de evaluare a indicatorilor subiectivi). Evaluarea **indicatorilor subiectivi** se efectuează în baza informației disponibile privind nivelul profesional al managementului, situația clientului în ramură, nivelul de dezvoltare a bazei de materie primă și a piețelor de desfacere, precum și calitatea, suficiența și termenul obținerii informației despre client.

Reieșind din numărul total de puncte acumulate pentru toți indicatorii și în conformitate cu normele interne stabilite, clientul este atribuit la una din cele cinci categorii de credibilitate, după cum urmează:

„Categorია 1” sau „A” – este evident că solicitantul activează cu succes, are o situație financiară echilibrată, reputație bună, dispune de capacitate înaltă de plată și poate să-și onoreze obligațiile creditare la termen din contul mijloacelor proprii.

„Categorია 2” sau „B” – în activitatea solicitantului, se observă unele tendințe nefavorabile și se înregistrează o înrăutățire temporară a unor indicatori ai activității, dar afacerea acestuia este stabilă și starea financiară permite onorarea obligațiilor creditare în modul corespunzător.

„Categorია 3” sau „C” – afacerea solicitantului nu este stabilă, sînt evidente unele aspecte nesatisfăcătoare în activitate, care pot influența asupra neonorării la termen a obligațiilor creditare. Clientul este vulnerabil la probleme neașteptate, însă potențialul de care dispune îi permite să înlăture în viitor problemele cu lichiditatea.

„Categorია 4” sau „D” – se înregistrează un număr semnificativ de aspecte negative în activitatea clientului, care nu pot fi înlăturate fără intervenția din afară și care influențează negativ la neonorarea obligațiilor creditare.

„Categorია 5” sau „E” – clientul este insolubil, afacerea solicitantului este ineficientă, capacitatea deserviciu a datoriei de bază și a achitării dobînzii în măsură deplină este puțin probabilă.

Inițierea lucrului privind posibilitatea acordării produselor, expuse riscului de credit poate fi efectuată doar pentru solicitanții clasificați nu mai jos de „Categorია 2”. În cazuri separate, dacă solicitantul a fost clasificat în „Categorია 3”, dar există unii factori care asigură protejarea băncii de riscuri: a înregistrat în decursul ultimilor doi ani o dinamică pozitivă de dezvoltare, are o istorie de creditare pozitivă și propune un gaj „sigur” (imobil, utilaj, transport), valoarea căruia asigură creditul solicitat în mărime nu mai mică de 100%, administratorul filialei poate lua decizia privind raționalitatea lucrului cu clientul. Dacă solicitantul a fost clasificat în „Categorია 4”, cererea privind acordarea creditului urmează a fi respinsă.

Banca, de regulă, nu va încheia tranzacții cu solicitantul, la care coeficientul suficienței de capital nu atinge nivelul minim de 0,3. Ca excepție, se admite încheierea tranzacțiilor de credit cu solicitanții, care dispun de capital propriu, mărimea căruia constituie 10% din valuta de bilanț al întreprinderii, care au înregistrat în decursul ultimilor doi ani o dinamică pozitivă de dezvoltare, care au o istorie de creditare pozitivă și care propun un gaj (imobil, utilaj, echipament, transport) valoarea căruia asigură creditul solicitat în mărime nu mai mică de 100%.

În literatura de specialitate, precum și în practica bancară a țărilor din occident, mai pot fi întâlnite și alte metode de determinare a bonității agenților economici ca: metoda ratingului, metoda analizei discriminante univariabile și multivariabile, care se exprimă prin funcția-scor „Z”, aceasta fiind utilizată de către investitori pentru a stabili diagnosticul falimentării întreprinderii și estimarea riscurilor.

Modelele de analiză a credibilității entităților economice bazate pe funcția „Z”, utilizate în practica de vest, au o tangență cu modelul autohton a credit-scoring-ului. Credit-scoring-ul reprezintă o metodă rapidă de evaluare a solicitantului de credit care se aplică la creditarea întreprinderilor mici și mijlocii, precum și a persoanelor fizice. Acest model îmbină factorii externi și interni, atribuindu-le un scor, o notă medie sau punctaj.

O astfel de viziune asupra credit-scoringului poate fi desprinsă și din afirmația economiștilor români C. Basno și N. Dardac, care menționează că acesta poate fi exprimat ca notație de apreciere sau de evaluare a atributelor solicitantului în vederea acordării creditului, care „propune să stabilească un mod de ierarhizare a solicitanților de credit printr-o notă medie sau punctaj”. Pe lângă aceasta, sistemul credit-scoring „este, de fapt, o expresie a politicii de creditare a băncii”.

Cercetările realizate în vederea determinării bonității agenților economici din Republica Moldova, au generat înaintarea anumitor propuneri în vederea perfecționării situației existente și anume: elaborarea unui sistem unic de indicatori financiari și determinarea valorilor unice ale acestora pentru aprecierea credibilității agenților economici, luînd în considerație specificul ramural al afacerii; crearea unei baze de date unice pentru întreg sistem bancar în care s-ar conține informații despre istoria creditară a agenților economici și cu care ar putea lua cunoștință toate instituțiile de creditare din țară; aplicarea pe larg a modelelor bazate pe funcția-scor „Z” în determinarea bonității agenților economici de către instituțiile financiare, precum și includerea în aceste funcții atât a variabililor financiare, cât și a celor nefinanciare, fapt ce ar aprecia mai elocvent gradul de risc al instituției de creditare.

#### **Bibliografie:**

1. Basno, C., *Monedă, credit, bănci*, București, Editura Economica, 1997.

2. Băncilă, N., *Evaluarea financiară a întreprinderii în scopuri bancare*, Chișinău, ASEM, 2006.
3. Grigoriță, C., *Activitate bancară*, Chișinău, Editura Cartier, 2004.
4. *Cum să obții un credit/împrumut de la instituțiile bancare și nebancare din Republica Moldova. Ghid pentru întreprinzători*, Proiectul BIZPRO-Moldova, Chișinău, S.n., 2003.
5. Stoica, M., *Management bancar*, București, Editura Economica, 2002.